

台湾情報誌

交流

2013年2月 vol.863

公益財団法人 交流協会
Interchange Association, Japan

台湾と日本のコーポレートガバナンスへの考察



交流

2013年2月
vol. 863

目次

CONTENTS

台湾と日本のコーポレートガバナンスへの考察 (葉聰明)	1
日台アライアンスの現場から ～通訳を上手に使いこなすテクニック～ (吉村章)	9
ある台湾日本語世代の牧師の記憶 (佐藤貴仁)	21
【台湾海峡をめぐる動向】 『台北会談』の開催、中国人旅行者が年間200万人を突破 (松本充豊)	30
コラム:日台交流の現場から 屏東縣竹田郷～心をつなぐ図書館～	42
編集後記	44

※本誌に掲載されている記事などの内容や意見は、外部原稿を含め、執筆者個人に属し、公益財団法人交流協会の公式意見を示すものではありません。

※本誌は、利用者の判断・責任においてご利用ください。

万が一、本誌に基づく情報で不利益等の問題が生じた場合、公益財団法人交流協会は一切の責任を負いかねますのでご了承ください。

● ● 交流協会について ● ●

公益財団法人交流協会は外交関係のない日本と台湾との間で、非政府間の実務関係として維持するために、1972年に設立された法人であり、邦人保護や査証発給関連業務を含め、日台間の人的、経済的、文化的な交流維持発展のために積極的に活動しています。

東京本部の他に台北と高雄に事務所を有し、財源も太宗を国が支え、職員の多くも国等からの出向者が勤めています。

台湾と日本のコーポレートガバナンスへの考察

国際教養大学准教授 筑波大学非常勤講師
葉聰明

1. 企業不祥事とコーポレートガバナンス

2001年にアメリカで大手エネルギー会社のエンロンが粉飾会計などの不祥事を起こし破たんして以来、コーポレートガバナンスは一気に市場の話題になった。日本でも、2006年の初めにライブドアの社長をはじめとするトップ経営陣の会計操作などの不正が発覚し、ベンチャー企業に対する目も厳しくなってきた。同じアジアにある台湾でも、2007年初めに大手財閥「力覇」グループ最高総帥である王会長とその一族が、会社の資産を計画的に横領してきたという疑惑がメディアで報道され、台湾の社会に大きな波紋を起こした。その事件の数ヶ月前にも、台湾屈指の大手財団の「中国信託」グループで一族の中心人物のあるメンバーによる内部取引などの疑惑が発覚したばかりであった。

日本でも台湾でも一連の不祥事により企業に対する投資家の不信が強まるなか、資本市場の健全化を回復するために一刻も早くコーポレートガバナンスの改革を急がなければならない。それと同時に、投資家の方でもコーポレートガバナンスに対する理解を強化する必要もある。

本稿では台湾と日本のコーポレートガバナンスの特徴や問題点などについて、筆者のこれまでの研究を踏まえながら、いくつかのトピックを取り上げ、紹介したいと思う。

2. コーポレートガバナンスとは何か

所有と経営（支配）が分離される株式会社においては、経営陣が必ずしも出資者（株式会社の場合は株主）の権益を考えて意思決定を行うとは限らないという「エージェンシー問題」が存在する。

経営者のエージェンシー問題を減らし、努力意欲を高めるためにさまざまな監督の仕組みとインセンティブの制度が考案されている。コーポレートガバナンス、つまり企業統治とは、経営陣のエージェンシー問題を最小限に抑え、投資家にリターンを還元させるための様々な法規定や契約、会社制度を総括するシステムと定義できる。

エージェンシー問題を減らす監督の仕組みとしては、法律の遵守や取締役・監査役や会計士による監督、大株主や金融機構による監督、企業買収市場などの方法があげられる。企業経営陣へのインセンティブはストックオプションや業績連動報酬などの制度が存在する。

これらの方法の中で実際にどれが主として働くのかは国によって違っている。大きく分けると、英米を中心とする市場型（market model）と日本とドイツで代表されるリレーション型（relationship model）があげられる。

英米の市場型企業統治では、企業の株主の所有が分散しており、エージェンシー問題は主に経営陣と一般株主の間で起きやすい。それを軽減させるために独立取締役や合併買収市場による監督が有効とされている。また、成果主義型報酬契約が一般的で、大企業のトップ経営陣の報酬にはストックオプションとボーナスが大きな割合を占めている。

日本とドイツのリレーション型企業統治では、企業の株主の所有が比較的集中しており、特に金融機関（日本ではメインバンク、ドイツではユニバーサル・バンク）が大株主として企業の経営に強い影響力を有し、企業経営陣への監督で重要な役割を占めている。また、合併買収市場はほとんど存在しておらず、取締役会は主に企業内部出身

者で構成されているなどの特徴がある。

以上の二つの企業統治システムのほか、近年、東南アジアなどの新興市場（例えば台湾）や旧社会主義国（例えば中国）における企業統治の形態も研究対象になってきている。

以下では台湾と日本のコーポレートガバナンスの特徴や問題点などについて述べる。

3. 台湾のコーポレートガバナンス¹

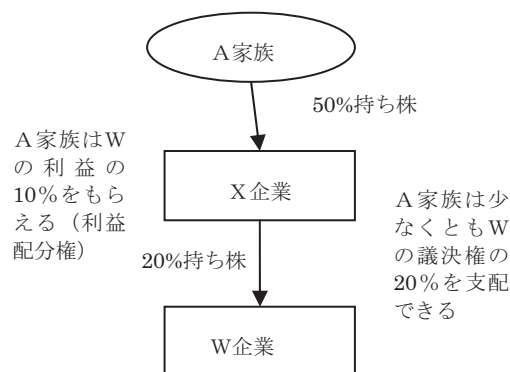
(1) 所有と支配のかい離

台湾の上場企業は主に国内個人が主な株主である。2005年には全体で46%の持ち株を国内個人株主が所有している。個人株主は、企業を支配する創業者家族株主と一般少数株主の二つに分けられる。台湾の一般個人投資家は短期的・投機的取引を好む傾向が見られ、企業のガバナンスや株式の長期保有には関心が低い。一方の創業者家族株主は企業の経営権を握り、高い支配力を保っている。

一方、国内法人株主は国内個人株主に次ぐ二番目の大株主になっており、持ち株比率は2005年には約22%であった。これは主に台湾の企業グループの形成過程と関連している。台湾の上場企業は投資家から調達した資金をさらに関連企業に再投資するというパターンが見られ、このような一連の再投資により企業グループを形成している。創業家は、直接の所有株のほか、グループ企業の関連企業への再投資という間接的な所有を通し、企業グループを支配することができる。

台湾の上場企業の最終支配株主である創業家は、直接所有する持ち株だけでも全体の10%程度に達している。これに加え、創業家が支配する他の法人企業や信託基金などを合わせると、台湾上場企業全体の30%強の株式を支配することができるというのが現状である。

台湾企業グループにおける創業家株主の支配構造は、所有と支配のかい離というもう一つの問題



所有と支配のかい離のイメージ

を作り出している。これは、その企業への所有の割合が低いにもかかわらず、家族大株主が関連会社を通して実質的に高い支配を持つことができる仕組みである。2005年において台湾企業の創業者家族の利益配分権ベースの持ち株が23.6%であったのに対して、議決権のベースでは33.6%の影響を及ぼしていることがわかった。会社の意思決定に関する影響力が強いのに比べ、その結果に対する負担（コスト）の割合が低いため、創業者家族にモラルハザードの起きる可能性が高い。

台湾企業のように大株主の所有が集中している場合、大株主が企業の経営陣に対し監督の役割を果たすことができる利点がある反面、大株主が少数株主の権益を損なうような利己的な意思決定をしてしまうエージェンシー問題も潜在的に存在する。しかし、台湾の上場企業では、家族大株主が企業のトップ経営陣などの役職を担当することが一般的であり、もし適切な監督体制が有効的に働いていなければ、創業家の側にモラルハザードが発生する可能性が高くなる。実際、台湾で近年起った企業不正は、このように家族企業のメンバーが主導している場合が多い。

一方、外国人投資家の持ち株数比率は2005年には18%まで上昇し、台湾の上場会社における三番目の大株主になった（個人株主、法人株主に次ぐ）。これは主に外国の機関投資家やファンドなどによるポートフォリオ運用の結果である。つま

り、台湾の外資投資規制緩和に伴い、外国人投資家による台湾企業への投資が活発化してきたことの流れである。外国人機関投資家の存在感が大きくなる中、台湾企業がコーポレートガバナンスの改革を迫られるのは不可避である。

(2) 創業家が支配する取締役・監査役会

取締役会には全体の株主に代わって経営を監督する役割が法的に与えられている。台湾企業の実業取締役会は株主から任命され、会社の経営管理者を選任・監督するが、取締役会の監督は、同じ株主から選任された監査役会が行うことになっている。つまり、取締役・監査役会の監督機能は、コーポレートガバナンス上で重要な役割を担っている。

台湾企業の実業取締役・監査役会の特徴のひとつは、創業家によって支配されていることである。2005年において創業家は取締役会と監査役会をそれぞれ71%、55%の高い割合で支配している。これは、創業家株主の強いリーダーシップの発揮や経営陣の結束などの利点がある一方、その強い支配力により会社のチェックとバランス機能が働かなくなる恐れがある。実際台湾で近年続発した不正は、創業家一族が会社の取締役、監査役を独り占めしている会社が多い。

さらに、2005年において台湾の上場企業全体の取締役・監査役が企業の株式26%を所有している。この高い持ち株比率は、取締役・監査役のインセンティブになりえるが、大部分の実業取締役が創業家家族のメンバーである台湾企業ではむしろ家族大株主の強い支配力を示したものである。

実際、筆者の研究で大株主の支配が高位の台湾企業はそれが中位の企業より業績が高いことがわかった。大株主の持ち株が高い段階（高位）にある場合、大株主と会社との利害関係がより緊密になるため、企業の経営努力と価値の向上に強いインセンティブを持つためである。一方、大株主の

持ち株が一定の比率を超えた中位の段階にある場合、大株主は高い支配を持つが、所有株がある程度の割合にとどまるため、自分の行動による結果に対して部分的な影響しか受けない。よって、エージェンシー問題が起きる可能性が高くなり、そのゆえ大株主の支配が中位の企業は業績が低いという結果になると考えられる。

創業家株主の支配力の行き過ぎを防ぐため、台湾証券取引所は上場企業の実業取締役・監査役の独立性を保障し、取締役の身分と資格についてさまざまな規定を定めてはいるものの、創業家が取締役会に対し強い支配力を持っているのが現状である。そこで、2002年から新規上場企業に限り、最低二名の「独立取締役」と最低一名の「独立監査役」の導入を義務付けた。独立取締役と独立監査役は会社と利害関係を持たない学識者や専門家であり、その資格の定義は法的に規定されている。既存の上場企業は強制的ではなく、自発的な導入を促している。

独立取締役と独立監査役の導入会社は全体的にまだ数は少ないが、少しずつ増えてきている。例えば、2002年に最低一名の独立取締役を導入した会社は全上場企業の9%だったが、2005年には23%に増えた。取締役会の独立取締役比率は、2002年の平均は2%に過ぎず、2005年でも6%にとどまっている。しかし、独立取締役を導入している会社でもその数は少なく、欧米会社で理想とされている過半数までにはまだほど遠い。

また、台湾会社における最終支配株主一族が取締役会に強い影響力がある中で、まだ少数である独立取締役・監査役がどの程度の監督の役割を果たせるのか、という疑問を感じざるを得ない。また、見せ掛け上“独立取締役”ではあるが、実際は会社の経営陣・大株主とつながりを持ったり、会社の情報を十分に把握できなかつたりするなどの落とし穴も考えられる。したがって、金融監督当局としては、独立取締役・監査役のチェック機

能を強化させるため、その量（人数）と質（権限）を大幅に向上させるとともに、人材の情報提供や教育研修などサポートの体制を整える必要と工夫が必要である。

（3）企業合併・買収（M&A）市場

台湾では2002年2月に企業合併買収法が新しく制定され、M&Aに関する法的整備の下地ができた。企業の経営権を取得する方法としては、合併、買収や株式交換、企業分割、委任状の徴収などがある。台湾政府の資料によると、2002年から2005年までの四年間で台湾企業の合併買収件数は、全般的に緩やかに増加している。なかで合併の件数はもっと多く、全体の76%を占めている。次に多かったのは会社分割で、全体の12%を占めている。金額ベースでも合併がもっとも多く、全体の46%を占めている。その次は株式交換によるもので、全体の35%を占めている。しかし、一件あたりの平均の金額で計算してみると、株式交換によるM&Aが一件25億であり、もっとも金額が大きかった。株式交換は大型M&Aで使われている特徴がある。金額が大きいM&A案件は、現金の支払いより株式交換という方法のほうが行いやすく、株式交換方式はM&A市場の活発化を促す効果があるのではないだろうか。

近年、台湾では金融持ち株会社を中心に、合併買収の動きが出始めた。その背景には、台湾の国有事業の民営化が進んでいることと、金融業での過当競争がある。1990年代以後、銀行業の参入に関する規制緩和が始まって以来、国有や国営銀行は激しい競争にさらされ、経営環境が悪化してきた。1990年までは、台湾の銀行業は厳しい規制に管理されたことにより、銀行数は26社だったが、1990年の大幅な規制緩和で銀行数は一気に増え、2004年には台湾の銀行は52社に増えた。金融業界での激しい競争の中、近年すでにいくつかの民営銀行間の合併が起きはじめている。国有・国営

銀行は経営効率のため、民間銀行より劣っている現状の中、台湾政府も国有や国営銀行への持ち株を手放す考えである。金融機関間の合併・買収がさらに進むのを念頭に、台湾政府は2000年末に金融機関合併法を制定し、法的な整備を進めてきた。

ただ、台湾の企業買収は米国で見られるような、いくつかの合併・買収の波というほど頻繁に行われているわけではない。合併・買収は企業の外部拡大戦略としてよく使われている方法であるが、台湾企業はむしろ、主に内部成長という戦略で事業の拡大を図っている。台湾で合併買収が少ないもう一つの理由は、上場企業を含め、台湾の多くの会社がまだ創業者一族によって支配されているという所有集中型の会社で、大株主の同意を得られなければ合併買収は難しいということである。そのため台湾での合併買収は友好的なケースがほとんどであった。

実際に合併・買収は企業の業績にどのような影響を与えるのだろうか。筆者の研究では合併・買収による改悪の効果が報告された。合併・買収企業は合併・買収前には収益性の高い成長企業であった。この好業績は経営陣の自信を強め、さらに高利益と高成長を続けるために、合併・買収に踏み切らせたのではないかと考えられる。しかし、合併・買収後、収益と成長は悪化してしまった。ほかの指標においても、改善の変化は見られなかった。

合併・買収企業の業績悪化の理由には次のようなことが考えられる。所有と支配が集中している台湾企業では、大株主の同意がなければ買収は困難である。財務困難でもない限り、企業買収に応じる意欲は低いと考えられる。したがって、合併・買収の相手は経営難や不振の企業の場合が多い。そのため、統合後の企業は財務上の業績が悪化してしまったのではないか。また、これらの経営不振企業の事業見直し・改革に費用や時間がか

かり、統合問題などでつまずいたり、期待した相乗効果が達成できなかったことも、業績悪化の一因だと考えられる。

では、M&Aは台湾の企業統治ではどのような役割を果たしているのか。もともとM&Aは経営が非効率的な企業や経営陣を市場から退場させ、また経営陣にプレッシャーを与えるような役割がある。しかし、所有集中度の高い台湾企業においては、このような機能は果たされていないことが明らかである。むしろ、企業のM&A後の経営効率と成長が悪化してしまった分析結果を見ると、M&Aは会社の経営陣もしくは大株主のモラルハザードの表れと言ってもいいのではないか。買い付け会社はM&A前に非常に経営効率のいい高成長企業であったが、この好業績が買い付け会社経営陣の自信を強め、さらに高利益と高成長を求めようとしてM&Aを仕掛けたと考えられる。しかし、こういうM&Aの結果は企業経営効率と成長の悪化を招き、長期的に企業価値をも低下させてしまった。

21世紀に入り、台湾企業はM&Aなどの外部成長戦略をとるようになり、経済の規制緩和や金融自由化に伴う市場競争の激化により、台湾企業によるM&Aはこれから活発化していくことが予想される。しかし、現在でも台湾上場企業では創業家族による支配は議決権ベースで3割にも達しており、まだ所有の集中が強いことに変化はない。このような状況の中で、M&Aは経営が非効率であった企業や経営陣を市場から退場させ、また経営陣にプレッシャーを与えるような役割を果たせるとは考えにくい。むしろ、M&Aは会社の経営陣もしくは大株主の利己的な動機、もしくは個人的野心、自信過剰などにより行われる恐れがある。したがって、これからの台湾企業のM&A活動を考えるには、企業価値を高めるかどうかを見極めなければならない。

4. 日本のコーポレートガバナンス²

(1) 系列・メインバンクシステム

日本企業のガバナンスにおいては系列や主要銀行（メインバンク）が主な担い手とされている。日本の系列は主に二つの種類に分けられる。一つは、製造企業や商社などを中心とする企業グループで、サプライチェーンの川上の供給業者から川下の流通業者までの企業にわたる垂直的系列である。これは産業系列とも呼ばれ、トヨタ、日産、NECなど大手製造会社に見ることができる系列である。もう一つは、金融機関を中心に、大手製造企業や商社など異なる業種の企業が加わっている水平的系列である。これは金融系列とも呼ばれる。たとえば、1999年までの日本では東京三菱、住友、第一勧業、日本興業などの銀行を中心とする系列がある。この二種類の系列は互いに二者背反的なものでなく、重なり合っている部分もある。いずれも、長期的な取引関係、小額の出資関係、融資関係、社会活動、人事交流などの幅広いチャンネルにより系列内企業の互いの関係を維持・強化している。

系列企業やメインバンクは緊密かつ長期的なさまざまな取引関係を通して、系列グループのメンバー企業に関する経営情報や財務業績を熟知することができる。たとえば、メインバンクは融資の関係を通して貸出先企業の事業計画、資金の流れ、将来の展望などに関する情報を得ている。また、系列企業は互いに役員を派遣したり、正式や非正式の交流のチャンネルを通じて互いの繋がりを保ち、また強めている。理論上では、このような情報に関する優位は、メインバンクによる監督にかかるコストを減少させる。また、メインバンクが系列企業の株式を所有している慣行もメインバンクの監督のインセンティブを強くする。

系列関係がグループ企業の効率性に与える影響については賛否両論がある。肯定的な意見には、

系列間企業の緊密な関係は長期的にはグループ企業の収益性や成長性につながるというものがある。企業間の緊密な関係は、互いの情報不对称問題を解決するという役割を果たしている。また、それと同時に企業の経営陣のエージェンシー問題を抑制させるという監督の役割も果たしている。系列企業はそのネットワークより、非系列企業に比べ信用取引などの流動性が高いという研究が報告されている。また、系列の中で株主、債権者、取引先企業などからなる複合的な監督の働きが作用し、企業経営陣のエージェンシー問題を抑制させているメリットも指摘されている。

一方、系列関係の保護網によってかえってグループ企業の経営陣によるモラルハザード（倫理的欠如）が生じるという弊害も挙げられている。系列関係の中では役員派遣などの人事交流が図られるが、それは馴れ合いの関係に発展する恐れがある。先行研究では系列に属する企業はこういった保護・保険の見返りに、より高いコストを負担しているということが示されている。実際、銀行と系列関係を持つ企業はそうではない企業より収益性が低い研究があった。また、経営不振の系列企業を支援する銀行は、株主としての利益よりも債権者としての利益で行動する傾向があると指摘されている。

メインバンクによる企業への監督は1960年代より日本企業の企業統治において主要な役割を担い、1970年代には最盛期を迎えた。融資などを通じてできた企業との緊密な繋がりには銀行にとって、企業に関する情報の入手や、監督の動機・能力において優位に立つものになった。

（2）コーポレートガバナンスの空白

1980年代後半より株式・債券市場の規制緩和により、日本企業が国内だけでなく海外でも直接金融市場からの資金調達が可能になった。日本企業の外部資金の調達先において銀行からの借入れ

は77%（1981年～1985年）から59%（1986年～1990年）、そして43%（1991年～1995年）と減少している。これは日本企業の資金繰りにおける銀行の重要性が薄れ、銀行の影響力と監督能力が弱まっていることを意味する。さらには1990年代初頭のバブル崩壊以降、日本の銀行は巨額の不良債権に悩まされ続けていた。銀行が業績不振の際に、銀行＝企業との関係は価値のあるものではないという研究が指摘したように、1990年代以降、日本の銀行は企業への監督能力が弱まっていると考えられる。

もう一つ、日本のメインバンクによる企業への監督の質的な変化が考えられる。伝統的にメインバンクは企業の大手債権者であると同時に、企業の大手株主でもある。理論的には、メインバンクは債権者と株主の役割を同時に担うことにより、両者の利益の相反を減らすというメリットがある。しかし、実際にはメインバンクは株主としての利益よりも債権者としての利益を重視するきらいがあり、債権者の利益になるような意思決定を企業に働きかける。たとえば、銀行は企業に高い金利を課したり、高いリスクのプロジェクトに投資させないような行動をとることにより債権者としての利益を守ると先行研究で指摘されている。このような銀行の姿勢は独占禁止法の改正によりさらに鮮明に表れている可能性がある。1987年まで日本の銀行は事業法人の株式を最高で10%保有することが可能であったが、法改正により1987年以降には株式の所有が最高5%まで引き下げられた。これにより銀行は取引先企業に対して、株主としての利益よりも債権者としての利益を優先するインセンティブがますます強くなった。

実際、広田、宮島（2001）が「メインバンク介入型ガバナンスが1990年代に入ってその機能領域を縮小させ、（中略）日本企業のガバナンスには別のメカニズムが必要となっている」と指摘して

いる。それでは、日本の企業統治の空白を埋める新しい主役がなにかという問題が出てくる。そのひとつの新しい担い手としてファンドをはじめとする機関投資家が注目されている。機関投資家は90年代後半から日本の企業統治に積極的に関わるようになってきた。

(3) 機関投資家の台頭

機関投資家は投資先企業の株主総会での株主提案や議案の議決権の行使によって企業への規律付けの役割を果たすことができる。実際、日本国内の運用会社は総会議案（取締役選任や買収防衛策など）の賛否基準を設け、企業経営に関する監視の目を一段と厳しくする動きがでてきた³。

ファンドによる日本企業の買収が2000年ごろから増えるようになってきた。ファンドは買収後の人員削減や資産売却で買収先企業の企業価値を高め、再上場や売却などにより投資を回収(Exit)するパターンが一般的である。欧米の実証研究の多くはファンドによる企業買収の価値向上効果を確認し、しかもその効果は投資先企業の利害関係者から利益を略奪するものではないとされている。したがって、ファンドのような機関投資家はメインバンクに取って代わり日本企業のガバナンスの空白を埋めることが理論的に期待できる。実際、経済産業省「ファンド事例研究会」はファンドによる買収を「企業に深く関与して企業の成長

に寄与している」と評価している。

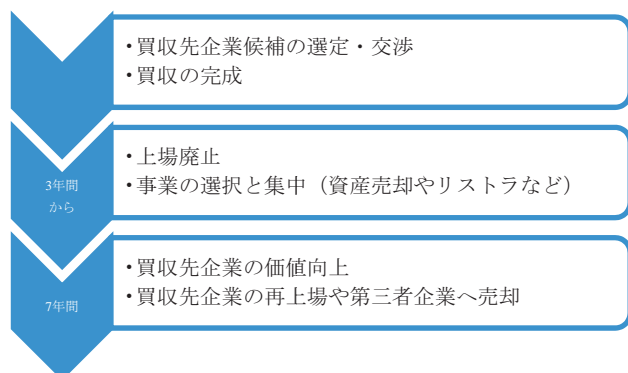
一方、ファンドのビジネスモデルに対してまだ根強い抵抗感と不信感が残っているのも事実である。たとえば、米国では2009年9月に連邦破産法第11章を申請すると宣告したマットレス大手企業「シモンズ」だが、過去の20年間で7回にもファンドによって身売りされていた。その過程で買収ファンドは高い利益を手に入れた（総額が7億5千万ドルと推計された）が、「シモンズ」は巨額負債が膨らみ、最終的に倒産を申請するはめになった。このケースでファンドのリターンをみれば成功した投資と言えるかもしれないが、買収先企業の結末から考えれば企業価値の向上が達成されたかどうか疑問である。

ファンドによる買収を評価するに当たり、そのメリットとコストを考察する必要がある。特にファンドは事業法人ではないため、その買収活動は事業の補完などのような相乗効果が期待できない。また、ファンドによる買収は長期的なコミットメントではなく、短期的な利益を追求するとの懸念がある。ならば、ファンドによる買収は単に買収先企業の価値を犠牲にしてファンドの利益を求める、いわば価値の移転にすぎないのか、あるいは、何かの事業の効率化によって新しい価値を創出するのか。ファンドによる買収を評価するにあたり、ファンドのリターンだけではなく買収先企業の長期的パフォーマンスも評価する必要がある⁴。

5. 企業統治の国際化の課題

国際的には企業統治のシステムに上記のような相違があることを述べてきたが、グローバル化がこれからはますます進むなか、異なるシステムが一つのモデルに収斂していくのか、あるいは互いに作用しながら共存していくのかという議論は決して新しいものではない。

近年、日本において英米型の企業統治要素が取



ファンドによる買収の流れのイメージ

り入れられつつある。成果主義報酬制度、ストックオプションの導入、独立取締役の導入、投資ファンドの日本企業への出資や買収の仕掛けなどがよく見られるようになった。さらに、会社法の見直しを諮問する法制審議会で、社外取締役の選任の義務化と条件の厳格化などが検討されている。

しかし、これらの動きは必ずしもうまくいっているとは限らない。例えば、日本能率協会の「従業員の業績評価と報酬に関するアンケート」調査(2002)によると、5割以上の企業が従業員の報酬制度に成果主義を導入しているが、報酬の実態は旧態依然としており、透明性にも欠けていることがわかった。2006年に王子製紙が北越製紙に敵対買収を仕掛けたが失敗に終わったように、今までいくつかの敵対TOB(株式公開買い付け)が出たものの、成功例はいまだにない。

これに対して一部の識者の間には、欧米型の経営手法が必ずしも日本や台湾などアジアの組織風土に馴染まないのではないかという意見もある。ある国の企業統治がどのようなシステムに変わりそして落ち着くのかは、どの利益団体(たとえば、企業や労働組合など)が政治機関を通してその選好と主張を実現させることができるのかにかかわる⁵。また、環境的な要因(商品市場の競争や価

格・賃金の結果メカニズム、労使関係など)がどのように変化しているのかにもかかわる。どのような企業統治が最適であるのかはそれぞれの国の政治・経済・法律などの要因により決まることは先行研究で示唆されている。これから取り組むべき実践問題は、日本あるいは台湾の企業統治がどのようなシステムに変わりそして落ち着くのか、ということではないかと考えられる。

6. 参考文献

1. 葉聰明『台湾のコーポレートガバナンスと企業価値』白桃書房、2008
2. 葉聰明『日本企業の合併買収と企業統治』白桃書房、2011
3. 葉聰明 (Tsung-ming Yeh) 2012” Do private equity funds increase firm value? Evidence from Japanese leveraged buyouts” , Journal of Applied Corporate Finance Vol. 24(4).
4. 広田真一・宮島英昭 (2001) 「メインバンク介入型ガバナンスは変化したか」『現代ファイナンス』 Vol. 10.
5. Gourevitch, P., Shinn, J. 2005 Political power and corporate control. New Jersey: Princeton University Press.

¹ この節は主に拙著『台湾のコーポレートガバナンスと企業価値』の一部を加筆したものである。

² この節は主に拙著『日本企業の合併買収と企業統治』の一部を加筆したものである。

³ 欧米では、機関投資家による株主提案の支持票という点では効果が見られるが、企業価値への影響があまりないとの研究報告があった。また、日本では系統的な先行研究はなされていないが、株主提案否決企業は株価下げが目立つという短期的な現象が見られた。ただし、このような反応は増配期待が剥げ落ちたため株価が一時的に下げたのか、それとも株式の持合いなどで守られている経営陣の非効率を見込んだ市場反応なのか、定かではない。

⁴ このように、ファンドなどの機関投資家による企業統治の役割への研究がこれからの課題となるが、筆者の研究(葉、2012)ではファンドは買収先の日本企業に出資するとともに、役員人事や報酬体系といったガバナンスの改革や人的資源の支援など緊密な介入を行っており、Exitを果たした一部の買収先企業では業績の回復が見られる。

⁵ Gourevitch & Shinn (2005)

日台アライアンスの現場から ～通訳を上手に使いこなすテクニック～

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村 章

はじめに

ビジネスマッチングやビジネスアライアンスなど、商談や交渉の現場でつくづく感じることもある。それはぜひ言わせていただくと「日本企業は通訳の使い方が下手」ということである。企業訪問や現地ヒアリング、展示会ブースでの通訳の使い方も同様である。せっかく優秀な通訳がいるのに上手に使いこなせていないケースがたいへん多い。「もう少しここを気をつけるといいのに」とか、「こんな話し方や指示の仕方をすれば、もっと有効に通訳を使いこなすことができるのに」と感じる。このレポートではそんな現場の経験から「通訳を使いこなすテクニック」についてまとめてみた。

1. 通訳は「最強の戦力」と心得よ

ビジネス折衝や交渉における通訳は「最高の味方」であり、「最強の戦力」となる。通訳の人選にはぜひ気を配りたい。通訳がビジネス折衝や交渉の行方を左右すると言っても過言ではない。時には通訳の一言が大切な商談を台無しにしてしまうことがある。逆に、通訳のちょっとした気配りや機転によって商談がスムーズに進み、期待以上の結果が得られることもある。

私は通訳のせいで交渉を失敗させてしまったという現場の事例を数多く目にしてきた。通訳の仕事とは単に言葉を訳すことではない。商談や交渉の目的を十分に理解して、話し手の考えや主張を最も適切な言葉を選んで相手に伝えることである。つまり、こうした姿勢と自覚を持っていること、これがよい通訳の条件であると言えるだろう。

また、通訳を使う側の意識も重要である。もし、

通訳をうまく使いこなすことができれば、通訳は「最強の戦力」になる。もし、通訳をうまく使いこなすことができれば、戦力どころか通訳に足を引っ張られたり、通訳を味方ではなく敵に回してしまうこともある。

1-1. 事前打ち合わせが重要

通訳を使う側がまず心得ておかなければならない重要ポイントは「事前の打ち合わせ」である。しかし、大切なビジネス折衝を前に通訳との打ち合わせを十分にしないまま臨むというケースがけっこう多い。中にはまったく打ち合わせなしで、ぶっつけ本番で通訳を使うというケースもあった。

通訳とは事前に綿密な打ち合わせの時間をもちたい。事前打ち合わせのポイントは三つ。第一に、その商談や交渉の最終的な目標を通訳に明確に伝えているかどうか。第二に、主張すべきポイントや優先順位、商談や交渉を進めるにあたっての注意点を通訳に告げているかどうか。そして、第三に、もし最悪のシナリオに陥った場合の対処法を予め相談しておくこと。

つまり、目標とする最も理想的な結果から最悪のシナリオまで、予め想定し得るさまざまな可能性についてできるだけ通訳にも知らせておきたい。(しかし、日本側の当事者自身がそれらを十分に検討せずにビジネス折衝や交渉に臨むケースも少なくない。)通訳を「最強の戦力」として活用するためには、事前にできるだけ通訳とのコミュニケーションを取ること。「事前打ち合わせ」は必須である。

1-2. 通訳経費の支出を惜しんではいけない

稀に通訳の予算をできるだけ節約しようと考えた方がいる。それは大きな間違いだ。通訳を雇うときには予算に余裕を持たせていい人材を選びたい。通訳費用を節約したばかりに、大切な商談を失敗させてしまった事例もあった。本人は渡航費用や現地での滞在費用など高い出張経費をかけて現地に赴く。しかし、現地でわずかな通訳費用を節約したばかりに商談がうまく進まず、結果的に出張経費が無駄になってしまったという事例もある。極めて残念な結果であり、重要な商談であれば通訳費用も余裕を持って準備したい。

ある会社では、「担当者は英語ができるから」とか、「担当者が中国語を学んでいるから」といった理由で、通訳費用が十分に認められていないケースがあった。いくら語学に堪能な担当者がいたとしても、必要に応じて通訳を準備すべきである。節約できる経費は削減すべきであるが、削減してはいけない経費もある。通訳費用を最初に経費節約の対象に考える人がいるが、通訳費用は支出を惜しまず、十分な予算枠を取ることをお勧めする。

2. 通訳を選ぶときの三つの注意点

ビジネス折衝や交渉での通訳選びは慎重に行いたい。繰り返しになるが、通訳は「最高の味方」であり、通訳は「最強の戦力」である。通訳の善し悪しがビジネス折衝や交渉を左右することもある。ここでは通訳を選ぶときに日本側が陥りがちな三つのポイントを取り上げたい。つまり、通訳選びのNG集である。

2-1. 旅行社のガイドにビジネス通訳を頼む

通訳選びでまず注意したいのは旅行社のガイド通訳である。スケジュールアレンジや道案内を兼ねて通訳を旅行社のガイドに頼むケースがある。誤解を恐れずに言うと、ビジネス折衝や交渉に関わる通訳は旅行社のガイドさんでは不向きであ

る。もし、依頼するなら専門用語に関して十分な理解があるか、ビジネス折衝の経験があるかなど、事前にチェックしてから依頼すべきである。

確かに旅行社のガイドは流暢な日本語を話す。気配りも一流だ。しかし、「日本語ができること」と、「ビジネス通訳ができること」は別である。ビジネス折衝や交渉の通訳は、通訳業務を専門としている専門の通訳（プロの通訳）に依頼すべきである。

「空港に迎えに来てくれたガイドさんに仕事の通訳もお願いしました」というケース。これはたいへん安易な発想だ。もちろん旅行社のガイドさんの中にも優秀な方がたくさんいる。ガイドさんの語学力のレベルを疑うつもりはない。しかし、問題はビジネス折衝や交渉の経験、依頼を受けた分野での専門知識、そして、ビジネス通訳としての責任の自覚、これらを備えているかどうかである。これはしっかり見極めた上で依頼すべきである。仮にガイドさんが「好意」で引き受けてくれたとしても「報酬」をきちんととりきめ、責任の所在は明確にしておくべきである。

2-2. 学生の通訳、ボランティアの通訳

通訳選びで次に注意したい点は、学生アルバイトやボランティア通訳である。「中国に留学している日本人留学生に通訳を頼みました」、「現地で日本語を学んでいる中国人学生に依頼しました」、「現地に長く住んでいる日本人に手伝ってもらいました」など、アルバイト程度の費用やボランティアで通訳を依頼するケースがある。

しかし、これも旅行社のガイドさんと同じように、単に「中国語が話せるから」、「日本語ができるから」という理由で安易に通訳を依頼するのは危険である。通訳としてビジネスをスムーズに進めるための「折衝能力」や日本側の意向を確実に伝える「主張する力」は期待できないだろう。学生であれば当然ビジネス経験はないはずである。

もし、友人に頼むなら事前に通訳としての経験やその分野での専門知識を十分チェックすべきである。

また、本人が好意で引き受けてくれたとしても、「報酬」はきちんと払うべきである。仕事として依頼する以上、責任の所在は明確にしておくためだ。通訳費用を節約して未熟な通訳を雇ったために、結果的に大切な商談を失敗させてしまったというケースを何度も見てきた。好意で引き受けてくれた友人やまだまだ勉強中の学生に責任は問えない。これは通訳を雇う側の問題といえるだろう。

2-3. 相手の通訳を使うことは論外

通訳選びで絶対にやってはいけないのは相手の通訳を使ってビジネス折衝や交渉に臨むことである。「先方に日本語ができるスタッフがいるので大丈夫」、「いつも相手が通訳を手配して待っているので、こちらは準備の必要がない」といったケースがある。実はこうした姿勢でビジネス折衝や交渉に臨む日本人が意外に多いのだ。しかし、相手が準備する通訳に頼るビジネス折衝や交渉は絶対にやってはいけない。何としてでも避けるべき危険行為である。

また、中には「先方にせっきやく日本語ができる人がいるのに、なぜ任せてはいけないのか」とか、「通訳は連れてこなくてもいいといわれているので、いつも助かっている」と考える担当者がある。これも完全な認識不足。問題意識の欠如と言ったらい過ぎだろうか。こうした考えは改めるべきである。たとえ中国側が「通訳の準備は不要」という姿勢を示しても、日本側もきちんと通訳を準備して臨むべきである。

基本的に相手の通訳は相手の立場で発言する。シビアな折衝であればあるほど、相手の通訳は相手の立場で物事を考え、そして相手の立場で発言してくる。これは、実は「当たり前」のことだが

改めて心得ておきたい。つまり、相手の通訳は自分たちの「敵」と考えるべきなのである。

中国人ビジネスマンにとって「交渉」とは自分たちの利益を勝ち取るために行うものである。そう考えるのが中国流である。一方、日本人はまとめることを目的とした交渉を行う。調整と協調で妥協点を探し、落としどころを見つけ出そうとする。しかし、中国人にとって交渉とはお互い妥協点を探し出し、まとめるために行うものではない。そもそも交渉に臨む姿勢が日本人と中国人では違うのだ。(詳しくは筆者の著書である「中国人との交渉術」綜合法令出版をご覧ください)

つまり、中国人にとって通訳とは妥協点を探し出すための「調整役」ではなく、勝利を勝ち取るための重要な「戦力」なのである。相手の通訳を使ってビジネスを進めることは絶対に避けるべきである。仮に相手が合弁パートナーであっても専門の通訳を自前で準備すべきだろう。ミーティングのテーマが友好的な交渉であっても同様だ。通訳は単に言葉を訳すだけではない。使い方次第では「味方」にもなり、「敵」にもなる。最強の「戦力」にもなり、「足枷」にもなる。通訳選びは商談や交渉ごとの成否を左右するほど重要な問題だ。ぜひ、ここでもう一度通訳選びの重要性と通訳選びの大切さに目を向けてみていただきたい。相手が準備する通訳には絶対頼ってはいけないのである。

3. こんな通訳は要注意、三つのポイント

通訳を連れてビジネス折衝や商談に臨むとき、「こんな通訳には注意したい」という事例を取りあげてみたい。経験が豊富な通訳であっても稀に見受けられる事例である。まして経験が少ない場合、こうした事例がたいへん多い。それは、第一に話が長い通訳、第二に訳すべきことを簡略化して訳す通訳、そして最後に自分の意見を交えて話す通訳である。通訳を使ったことがある皆さんな

ら少なからず心当たりがあるポイントだと思う。そして重要なのはこうしたケースにどう対処すべきか、話し手側の心構えである。この点にもついても取りあげてみたい。

3-1. 訳す内容が必要以上に長い

最初の事例は話が長い通訳である。話し手が話す時間以上に通訳が時間をかけて訳をするケースがある。「しゃべり過ぎ」の通訳と言ってもいい。話し手が1分ぐらいで話した話を通訳が3分も5分も話す。時には話し手が「ひと言」しか言っていないのに、延々と話を続ける通訳がいる。これは明らかに通訳のしゃべり過ぎだ。

好意的に解釈するならば、通訳は話し手の言葉の行間を読んで補足を交えて伝えようとしているとも考えられる。話し手が言いたいことを先回りして、相手に伝えようとしているのかもしれない。しかし、あまりにも通訳の時間が長いと「何を話しているのだろう」と不安な気持ちになる。

このような場合、話し手は通訳の話にストップをかけてうまくコントロールすることが必要だ。話す内容をフレーズごとに区切って通訳が訳しやすい話し方を心がけるべきである。また、遠慮なく通訳の話を遮り、伝えるべきポイントをきちんと訳してくれたかどうか確認することも必要だろう。

通訳の基本は逐次通訳である。話し手側も通訳が訳しやすい長さで区切りながら話を進めることが大切だ。あまり長すぎると、話の内容を把握しきれなかったり、重要なポイントを訳し切れなかったり、通訳に負荷がかかる。話す内容をまとめて、適度な長さで区切って、通訳が訳しやすい話し方を心がけるとよい。伝えたいことをできるだけ短いフレーズに区切って話すことがコツだ。

3-2. 訳すべきことを要訳して話す通訳

この逆のケースもある。話し手の伝えたいこと

を要約して話す通訳である。通訳自身の判断で話を短くしてしまう。その場合、話し手が伝えたいポイントをきちんとまとめて要約できる通訳なら優秀な通訳であると言える。しかし、訳しやすいところだけを短く縮めて伝えたり、重要なポイントを飛ばしたり、自分の考えや意見を盛り込んだりするケースがある。

また、知らない単語や聞き取れなかった内容を聞き返さずそのままにしたり、自分勝手に解釈して訳したりする通訳もある。中にはわからない単語や聞き取れない言葉をわざと飛ばしてしまったり、ごまかしたりする通訳がいる。こういう通訳には要注意だ。

通訳の仕事は話し手が伝えたい内容を正確に伝えることである。通訳がわからない言葉があれば通訳自身が話し手にきちんと確認すべきである。また、逆に話し手側も伝えたい内容が通訳自身がわかってないようであれば、伝えたいポイントを明確にしながら念を押して通訳に説明すべきである。通訳は話し手が話すことを100%理解してきちんと伝えてくれるとは限らない。

通訳自身が「聞き返すことが恥ずかしい」とか、「知らないと言うのはメンツに関わる」と考えているなら、まともな通訳ができるわけがない。わからない内容を聞き返さずにごまかすような通訳は論外である。

よい通訳を選ぶときのチェックポイントのひとつはわからない言葉があったときの対応だと言ってもいい。「すみません。いまのところをもう一度言ってください」とか、「この言葉の意味がわかりません。もう一度説明してください」とか、話し手に対して通訳が自らわからなかったところの聞き返しがきちんとできる通訳はいい通訳と言えるだろう。

これは語学力ではなく通訳の資質の問題である。通訳としての自覚と責任、さらには個人の性格にも関わる。「聞き返し」ができる通訳かどうか

かは重要なポイントである。

逆に、話し手側のほうから「わからないことがあったら遠慮なく聞き返してください」とか、「わからない単語をわからないままにしないでください」と先に通訳に告げておく。「遠慮なく聞き返していい」という姿勢を通訳に示しておくことで話し手と通訳の信頼関係を作ることも重要である。

3-3. 自分の意見を交えて言う通訳

中国側が話した内容に加えて、自分の考えや意見を交えて訳す通訳がいる。基本的にこういう通訳は「プロの通訳」として失格である。相手側の発言に対して自分の考えを交えるべきではない。例えそれが日本側のために考えたことであっても、訳すべき内容と自分の考えとははっきり区別すべきである。

ビジネス折衝が難航したとき、通訳が通訳自身の意見を主張し始め、ミーティングが大混乱したことがあった。通訳は落としどころを見つけ出すために自分の意見を言って日本側に十分協力したつもりだろうが、実はそれは通訳の役割ではない。

ここで大きな問題は日本側にとって中国側が発言したことの中で、どれが「中国側の発言」なのか、どれが「通訳の考え」なのか、聞いている側は区別できない点である。通訳を雇うということは日本側に中国語ができる人間がないわけであるから当然である。通訳が何をどう訳したのかはチェックできない。

もし、日本側に中国語が少しわかるスタッフがいるなら、彼がチェッカー役となり通訳が話した内容をチェックするという方法もある。通訳が必要以上のことを言っていないか、中国側の発言を正しく訳しているかどうかをチェックするわけである。中国語レベルがそれほど高くなくても、聞き取れる単語とか、その場のやり取りの雰囲気からある程度はチェックすることも可能だろう。

しかし、本当に重要なビジネス折衝や商談に臨む場合は中国人の通訳と中国語ができる日本人のチェッカーとふたり体制で臨むことをお勧めする。(MOU や NDA の調印や契約書の内容確認のケースなど)

基本的に通訳は自分の考えを交えた訳をすべきではない。これは語学力の問題ではなく、通訳としての資質の問題である。そこで話し手側は事前打ち合わせの段階で、「自分の考えがあるときには訳する内容とは区別して話して欲しい」と予め告げておくといよい。わたしの場合は、「自分の考えを伝えたいときには、『これは私の考えですが・・・』とか、『私の意見を言わせていただいてよろしいですか・・・』とか、こんなふうに言って欲しい」ということを予め通訳に伝えておく。ふたりのルールを作っておくのだ。

通訳に対して「必要に応じてぜひあなたの考えも聞きたい。積極的に意見を言って欲しい。しかし、訳すべき内容とは区別して話を聞かせてください」と予め通訳に伝えておく。通訳自身が自分の考えや意見を伝えやすい雰囲気も別の形で作っておく。これは通訳を「最高の味方」にするひとつのテクニックである。「聞き返し」ができる通訳、訳すべき事柄と自分の考えをきちんと区別できる通訳はクライアントに大きな「安心感」を与える。どんなに語学力が優れていてもクライアントに不安な気持ちを与えるような通訳は「プロとして失格」である。安心して仕事が任せられる通訳は中国ビジネスでの力強い「戦力」となる。

4. 話し手側が注意すべき点

いくらよい通訳に巡り会えても、話し手側が曖昧な言い方をしたり、伝えたいことがまとまっていなかったり、または通訳が聞き取りにくいような話し方をすれば、通訳に正確な訳を期待することはできない。通訳は「最高の味方」であり「最強の戦力」である。しかし、「万能選手」ではない。

ここでは話し手側が通訳を使うときに注意すべき点について取りあげてみたい。話し手側は伝えるべきポイントを上手に伝えることができなければ、ビジネス折衝や交渉はうまくいかない。ここでは話し手側がどんな点に注意を払うべきかを考えてみたい。

4-1. フレーズを短く区切って伝える

最初のポイントは「フレーズを短く区切って伝える」ということである。専門の逐次通訳がメモと記憶だけで適切な訳ができる理想的な時間はおよそ20秒と言われている。話し手側もこの20秒を意識して、フレーズごとに主張したいポイントを明確にして、できるだけ短いフレーズにまとめて話すことが通訳を上手に使う基本である。話してみると20秒というのは実は意外に長い時間だ。

しかし、実際にはこの20秒という時間を意識している話し手は少ない。時には2分も3分も長々と話す人がいる。話し手が通訳を使うことに慣れていない場合ほど、こういうケースが多い。これでは当然のことながら通訳にも負荷がかかり、伝えたい内容の焦点もぼやけてしまう。話す側はあまり気にしていないことが多いが、2分という時間は相当長い。その話の中には膨大な情報量が含まれる。そもそも日本人はポイントを絞り込まず、ただ長々と話すケースが多い。

「逐次通訳」では通訳は記憶して(メモを取り)、内容を把握して、ポイントを整理し、適切な言葉に置き換えるという作業を短時間に行っている。どんなに優秀な通訳でも話し手が長々と話を続けると、通訳にかかる負荷が大きくなり、当然のことながら正確な訳は期待できなくなる。

通訳にできるだけ負荷をかけないためには、できるだけ話す内容をまとめて、フレーズを区切って話を進めるべきである。話し手側は通訳が訳しやすいフレーズを意識して、伝えたい内容をフレーズごとにまとめて短く区切って話す。あまり

短すぎてもいけない、長すぎてもいけない。その時間の目安が20秒なのである。

話し手の話が長いとき、通訳のほうもどこで話を遮って通訳に入るか、そのタイミングを計りかねているはずである。話し手側もこの点をぜひ意識しておきたい。ついつい中国側への主張に気を取られて通訳の存在を忘れてしまうケースがある。時には聞き手である中国側の表情をじっくり観察したり、時には通訳の表情を確認したり、話し手側もある程度の余裕は欲しいものである。

◇「同時通訳」と「逐次通訳」について

通訳は大きく分けると「同時通訳」と「逐次通訳」に分けられる。ビジネス折衝や交渉ごとは通常「逐次通訳」を進める。「逐次通訳」とは話し手がフレーズを区切って話し、通訳はそのフレーズごとに言葉を訳していく方法である。話したフレーズを通訳が訳し終わるまで待たなければならないので時間がかかることが最大のデメリットである。ミーティングでは話し手が話す時間のほぼ二倍の時間がかかる。一方、メリットは通訳が訳している間、話し手は相手の表情を観察することができること。この時間を利用して考えを整理し、次の話の展開を準備することができる。

「同時通訳」は国際会議やテレビのニュース番組などで利用される。身近なところでは同時通訳付きのセミナーや講演会などに参加した経験がある方もいらっしゃるだろう。「同時通訳」は確かに時間の節約にはなるが、実はビジネス折衝には不向きである。話の内容を正確に伝えるためには通訳者に高いスキルが求められる上に、耳に入った単語を反射的に置き換えるので、文章(表現)としての高い完成度は要求されない。文法に忠実な言い回しではなく、主語を後から補足したり、動詞や重要ポイントを繰り返したりすることは一般的だ。

一般的に同時通訳者は逐次通訳者よりレベルが

上と思っている人が多いが、実はそうではない。役割が違うのである。言葉を瞬間的に置き換える技能（同時通訳）と、言葉の背景にある話し手の意図を理解して伝えたいポイントをまとめて言葉を置き換える技能（逐次通訳）とは全く別のものである。同時通訳は言葉を置き換える瞬発力、豊富な語彙力、幅広い雑学知識などが求められる。

一方、逐次通訳には言葉を聞き取る力、まとめる力、表現する力など総合的な通訳としてのスキルと経験が求められる。より完成度の高い訳が求められるという点では、実は逐次通訳のほうが難しい。しかし、同時通訳と逐次通訳はどちらが上か下かというのではなく、それぞれ役割が違うのである。

4-2. 通訳がメモを取る手の動きを見る

ちょっと脱線したがここでまた話し手側が注意すべきポイントに話を戻す。二つ目のポイントは通訳がメモを取る手の動きに注意することである。一般的に話し手は聞き手側を見て話をすることが多いが、ぜひ通訳の手の動きに注目して見ていただきたい。通訳がきちんとメモが取れているかをチェックしながら話を進めるのである。

話し手側の話すスピードは速すぎないか、通訳はキーワードをメモ用紙にきちんと書き取っているか、わからない単語がないか、通訳がメモを取る様子を気にしてみる。もちろんひとつひとつ通訳のメモを書く様子を覗き込むわけにはいかない。そこで「手の動き」に注目するのである。たいていは通訳がメモを取る手の動きとそのときの通訳の表情で話し手が言いたいポイントが理解できているかがわかるはずだ。

例えば、メモが取れないような話し手の話し方であれば、中国側に話し手の真意が正しく伝わっているとは思えない。経験豊かな通訳はメモの取り方でわかる。押さえるべきキーワードを迅速にメモし、話の流れを矢印やそれぞれ意味がある記

号を使って、短時間に整理して訳す。これは後で読み返してわかりやすいきれいなメモではなく、通訳が訳すための一時的な記憶メモである。

私はこれまでいろいろな仕事の現場を見てきたが、ベテラン通訳の共通点として次のようなポイントを挙げることができる。第一に、メモを取るために使うレポート用紙やメモ用紙を挟むバインダーを持っていること。第二に、メモはノートに取るのではなく一枚綴りのA4版レポート用紙を準備していること。訳が終わったものから次々にメモを処分していく通訳もいる。第三に、筆記具は三色ボールペンを持っていること。シャープペンシルはNG。メモの途中で芯が折れたり、なくなったりすることを嫌う。通訳御用達の筆記具は色の使い分けができる三色ボールペンのようだ

さらに、企業訪問で通訳を使う場合、こんなポイントで通訳の経験がわかる。まず、通訳の立ち位置、自分がどの位置に立つべきかを心得ているかどうか、ベテランの通訳は自分がどの場所に立つべきかをしっかり心得ている。次ぎに声の大きさ。基本的に声に張りが無い通訳はNGである。自信がなさそうに話す通訳はそれだけでクライアントを不安にさせる。会議室全体に伝わるような声量で自信を持って話すことが大切だ。さらに、わからない単語があったときにその場できちんと聞き返しを行っているかどうか。この点は前に取りあげた通りである。

4-3. 話し手はまず「結論」から伝える

話し手側の注意点、三つ目のポイントは話し手が「結論」から相手に伝えるということである。まず「結論」から入り、次にその結論に至った説明や話の補足をひとつひとつ説明する。こういう話し方をぜひ心がけてみていただきたい。

日本人は「起承転結」型で話を組み立てる人が多い。しかし、この方法だと最後まで話を聞かないと「結論」が何なのかわからない。結論に至る

までに話が長くなると「論点」がわかりづらくなり、何を言いたいのか曖昧になるケースがたいへん多い。

人によってはあれもこれもと話し過ぎてしまう人がある。長々話を続けるのではなく、話はできるだけ短く、相手に伝えるべきポイントを明確にして、まず「結論」から相手に伝えることを心がけてみていただきたい。

私の場合、「結論から言いますと・・・」という口癖を実践している。具体的な説明や理由の補足に入る前に、相手に伝えるべきポイントを明確に主張するため工夫である。また、これは同時に通訳に訳すべきポイントを意識させるための工夫でもある。「起承転結」ではなくまずは「結論」から入ること、そして「結論から言いますと・・・」というフレーズを口癖にしてみることで、皆さんも中国人とのコミュニケーションでぜひ実践していただきたい。

日本語は動作（動詞）の肯定と否定を文章の最後で表現する。つまり、最後まで聞かないと話し手の意図（意思）が聞き取れない文法構造になっている。一方、中国語や英語は日本語とは異なり、主語のすぐ後に動詞が続く。「イエス」か「ノー」か、「できる」のか「できない」のか、「やる」のか「やらない」のか、主語に続く動詞で話し手の意図を知ることができる。中国語は文法構造から見ても「自己主張」がしやすい言葉なのである。

5. 日本人独特な「曖昧な表現」に注意

日本語には曖昧な表現がたいへん多い。中国人とのコミュニケーションではできるだけ「曖昧な表現」を避けることが基本原則である。特に、通訳を迷わせるような曖昧な表現や遠回しな言い方は避けるべきである。「イエス」は「イエス」、「ノー」は「ノー」と明確に伝える。これが中国人とのコミュニケーションの基本である。

日本人は「ノー」と言うべきところでも、はっ

きりとした意思表示をせず、否定の気持ちを遠回しに伝えようとしたり、「ノー」という気持ちを相手に悟ってほしいと期待したりする。日本人同士であれば、「以心伝心」、「阿（あ）吽（うん）の呼吸」、「空気を読む」ということが通用するが、中国人には通じないと心得ておくべきである。

遠回しな言い方や間接的に何かを伝えて相手に悟ってもらおうとしても中国人にはそれが通じない。中国では「主張することが評価される文化」である。悟ってもらうことを期待するのではなく、言うべきことをはっきり相手に伝えるべきである。

5-1. 事例「おっしゃることはわからないわけではないのですが・・・」

例えば、「おっしゃりたいことはわからないわけではないのですが・・・」という表現。二重否定である。日本人がよく使う曖昧な表現のひとつだ。日本語はストレートな言い方より、曖昧な表現や遠回しな言い方で相手にこちらの意図を伝えようとする傾向が強い。はっきりとした自己主張で意思表示をするより、相手に対して一定の共感の気持ちを示し、接点を探りながらコミュニケーションを図る。

「おっしゃりたいことはわからないわけではないのですが・・・」という表現は相手の立場に立ち、理解する姿勢を見せることで、次の展開へ話を進めるきっかけを作ろうとする気持ちも伺える。「共感の姿勢」を示すことで相手から譲歩を引き出したいという期待する気持ちも感じられる。

しかし、逆に話し手は実は相手の発言を十分に納得していないとも考えられる。相手の考えを積極的に肯定しているわけではなく、むしろ否定的。「・・・だが、」という言葉の後には、必ず話し手の主張が続く。これは相手の考えをまずは受け入れ、一度共感の気持ちを示しながらも、話し手が本当に主張したいポイントはその後ろにあり、そ

れを伝えるきっかけを作るための言葉である。こうした表現は曖昧な表現であり、通訳泣かせの表現なのである。

果たして通訳はこれらの表現の微妙なニュアンスを感じ取り、話し手の意図を正確に聞き手に伝えることができるだろうか。答えは「ノー」だろう。通訳にそこまでのスキルを期待するほうが無理である。話し手側は通訳が訳しやすいような話し方、通訳自身が迷ってしまうことがないような話し方はできるだけ避けるべきである。

こうしたニュアンスまで通訳に訳させることはなかなか難しい。「主張すべきことははっきり主張する」がコミュニケーションの基本である。「おっしゃることはわからないわけではないですが・・・」ではなく、むしろ、「私は別の意見があります。それは、○○○です。しかし、あなたの考えの△△△の部分は何程度理解できます」とこのように言い換えたほうがベター。先に自分の考えを伝えてから次に相手に対する一定理解を示し、双方の妥協点を探る。こういう話し方を心がけたい。通訳も訳しやすいはずだ。

5-2. 事例「できないわけではないのですが・・・」

曖昧な表現の事例をもうひとつ取りあげてみる。「できないわけではないのですが、はっきりできると申し上げるわけにはいきません」という表現。果たしてこれは「できる」のか、「できない」のか、曖昧な表現である。本人は意識しないが使っているかもしれないが、日本人はこういう言い回しをする人が多い。

これは少なくとも積極的に相手に「できる」ことを意思表示しているのではない。「できない」というより、「自信がない」「あまり乗り気ではない」というニュアンスも感じ取れる。しかし、ここでも通訳にその言葉の背景やニュアンスまで理解させてこちらの意図することを相手に伝えるこ

とは難しいだろう。誤訳や異訳を避けるために話し手はもっとストレートに告げるべきだろう。

通訳が迷ってしまうような表現、中国側にどう伝えるかを通訳の判断に委ねるような表現は極力避けるべきである。「この件は現状ではまだできません。しかし、それを実現するためには○○○の条件が必要です」と言い換えてみてはどうだろうか。

主張すべき内容をはっきり伝えること、さらにもう一步踏み込んでどうしたら実現が可能なのかをはっきり伝える。曖昧な表現を避け、「二重否定」や「多重否定」の表現を使わず、「イエス」は「イエス」と言う、「ノー」は「ノー」と明確に伝える、これがコミュニケーションの基本である。

5-3. 可能性を数字で表現してみる

ここで吉村流を紹介したい。肯定か否定かの可能性をパーセント（数字）で相手に伝えるという方法である。例えば、「吉村さん、来月台北で打ち合わせをしたんですが、スケジュールを調整して台北まで来てもらえますか」との問い。曖昧な表現で「行けないわけではないのですが、絶対行けるとは申し上げられません」と答えたとする。恐らく、これでは吉村が本当に来るのか来ないのか、相手は判断できないだろう。通訳の訳し方次第では、相手に本人の意思とはまったく違う形で伝わってしまうかもしれない。

そこでこんなときにはこういう言い方をすることを心がけている。「スケジュールを調整してみますが、現状で行ける確率40%です。行けない確率60%です。しかし、抱えている問題がひとつ解決できれば行ける確率が85%、行ける確率15%になります」と伝える。つまり、可能性を数字に置き換えて伝えることによって、ニュアンスの感覚差が生じないような話し方を心がけるのである。話し手側と聞き手側の間に解釈の誤差が生じないようにするための配慮である。ぜひ、試して

みていただきたい。

5-4. 事例「前向きに検討します」は実行する？ 実行しない？

次に「前向きに検討します」、「善処します」、「社に帰って協議します」といった表現。「前向き」や「善処します」（善き方向へ計らう）という表現を直訳するならば「肯定」の意味である。「前向き・・・」であるから「否定」の意味であるはずがない。同様に「善処」であるから当然「肯定」の意味と考える。

しかし、これも「肯定」と「否定」をパーセンテージで考えてみる。「できる」「実行する」を100とし、「できない」「実行しない」が0とする。「前向きに検討します」や「善処します」と言った表現は少なくとも100%の確率で「できる」「実行する」ではない。恐らく、実行度は30%または20%、人によっては限りなく0%に近いときにこういう言い方をするのではないだろうか。

つまり、日本語では「前向きに検討します」や「善処します」と表現するときのニュアンスは、むしろ否定的な見解を述べるときや結論を先延ばししたいときに使うことが多いのではないだろうか。実行度や実現度は限りなく低いわけである。

この基準は極めて曖昧で個人によっても異なる。「善処します」をある人は実行度30%と解釈する。ある人は60%と解釈する。これを「基準の感覚差」と言う。「善処します」と言うだけでは話し手がどのくらいの確率で実行する意思があるのか判断することができない。その場の状況や案件によって、人によっても話し方によっても受け取る感覚が違って来るだろう。

もちろん、「前向きに検討します」や「善処します」を使うときには意識的に結論を出さないことを意図したケースや議論を先送りすることで時間を稼ぎたいといったケースもある。答えにくい質問に「ノー」とは言わずにこういう言い方で相手

をかわすケースもあるだろう。それがビジネス折衝をする上でのひとつの作戦であればそれはそれでいい。問題はこのニュアンスを通訳にどう伝えるかである。通訳がきちんと理解して訳してくれるかどうかである。

最後に「社に帰って協議します」という表現は基本的にNGワードであると考えていただきたい。これは別の意味で注意したい言葉である。つまり、「社に帰って協議が必要である」ということは「この件に関して私は決定権がない」と相手に宣言していることになる。基本的に中国人は「決定権」を持っていない担当者とは真剣な交渉をしない。「社に帰って協議する」、「上司に判断を仰ぐ」といういい方は自分に決定権がないことを暴露し、自分の面子を自分で潰していることになるのである。

通訳がこの言葉をどう訳すかという問題ではなく、日本側がビジネス折衝や交渉に臨む姿勢の問題であるといえるだろう。

5-5. 話し手は「主語を明確に伝える」を意識 してみる

ほとんどの日本人はあまり意識をしていないが、日本語は「主語」を省略しても会話が成り立つという特徴がある。日常会話で話をするときに私たち「主語」を話さないことが多い。「今晚、時間ありますか?」、「はい、大丈夫ですよ」、「飲みに誘いたいんですけど行きませんか?」、「いいですね。何時に待ち合わせましょうか?」、「じゃ、駅前の居酒屋に7時、よろしく」などなど。

もし、ここに「主語」を入れて話すと逆に極めて不自然な日本語になる。「(あなたは) 今晚時間ありますか?」「はい、(私は) 大丈夫ですよ」「(私は) (あなたを) 飲みに誘いたいですが、(あなたは) (私と) いっしょに行けますか?」というように普通の会話では(あなた)(私)という言葉を一いち使わない。つまり、話の主体が「私」

であり、対象が「あなた」であることが前提で会話が成立している。

しかし、中国語では話の主体が「私」であり対象が「あなた」であっても「我」(わたし)、「你」(あなた)という言葉は省略しない。また、話の主体が「我」(わたし)なのか、「我們」(わたしたち)なのか、「你」(あなた)なのか、「你們」(あなたたち)なのか、「大家」(皆さん)なのか、話の主体が誰で対象が誰なのかを明確に表現して会話を進める。自分の意見を話すときにはこうした点も意識して通訳に伝えたい。私の意見なのか、みんなの意見か、会社の考えなのか、一般論として常識的な考えを述べているか、誰の考えを誰に伝えたいかを意識しながら会話を進めていただきたい。

6. カタカナ英語に注意

6-1. カタカナ英語は聞き取り難い

最後に日本人があまり気にしていない「カタカナ英語」について取りあげてみよう。通訳を使うときに必要以上に英語の単語を織り交ぜて話す方がいる。例えば、「このマーケティングプランはクライアントのニーズをヒアリングしてターゲットを絞り、社内でコンセプトのディテールまで十分にディスカッションした上でプレゼンテーションさせていただきます」というような使い方だ。英語ができる相手に配慮(?)したつもりか、通訳への配慮(?)なのか、必要以上に英単語を使うケースである。

しかし、配慮のつもりが逆に足枷になることがある。問題は「カタカナ発音」だ。たいていは通訳が聞き取れない。さらに誤訳や異訳になるケースも少なくない。日本人が英語のつもりで話していることが実は相手にまったく通じないこともある。

また、「和製英語」も要注意だ。そもそもこれは英語ではなく、日本人が考え出した英単語であり、

実は勝手に英語だと思いこんでいる言葉だ。例えば、コストダウン、クレーム、アフターサービス、アンケート、リストアップ、コンセプト、イメージアップ、イメージダウン、ウォーミングアップなど。これらは英単語にはない言葉であり、日本でしか通じない。

他にも、ワープロ、パソコン、サラリーマン、OL(オフィスレディー)、ゴールデンウィーク、ナイター、ドライブイン、フリーダイヤル、ニュースキャスター、オーダーメイド、フリーサイズ、アルバイト、シャープペンシルなど。日本人は英語だと思っているが実はそうではない言葉が意外と多い。いかに英語風の発音を真似て伝えようとしても、外国人にはまったく通じない。通訳はまず日本語として聞き取り、正しい英語(または中国語)へ置き換えることになる。

6-2. 地名、人名、固有名詞

映画「タイタニック」が流行ったときのこと、話し手が唐突にレオナルド・ディカプリオの話題に触れたことがあった。通訳はこの突然登場したカタカナ発音の人名が聞き取れず、会話がストップしてしまった。話し手は何とか説明しようと、苦肉の策で客船が沈没する絵を描いて「タイタニック」(泰坦尼克号)を何とか説明し、話を進めるたが時間のロスが大きかった。ちなみに中国語でレオナルド・ディカプリオは「莱昂纳多·迪卡普里奥」という。もし、これをカタカナ発音にすると「ライアンナドゥオ・ディカプリアオ」となる。例えば、映画スターの「シルヴェスタ・スタローン」は中国語で「西尔维斯特·史泰龙」、「アーノルド・シュワルツネッガー」は「阿茹德·施瓦辛格」だが、日本語の発音と大きく違ってしまう。日本人のカタカナ発音を一回で聞き取ることができる通訳は恐らくいないだろう。

6-3. 「ガラスマ」ってどう訳す？

こういう事例もある。ある日本人が「ガラスマ」、「グロスマ」という言葉を使って日本企業が不振に陥っている様子を説明しようとした。しかし、通訳は「ガラスマ」という言葉に躓き、話し手が通訳に「ガラスマ」の言葉の意味を説明するために五分以上も会話が中断してしまった。

「ガラスマ」とは「ガラパゴス・スマートフォン」、「グロスマ」とは「グローバル・スマートフォン」の略である。「ガラパゴス」という地名は「科隆群島」だが、地名を直訳しても日本人が伝えたい意

図は相手に伝わらない。

話し手は何気なく使ったのだろうが、通訳を含め業界とは関係のない人間には恐らく何のことなのかさっぱり分からない。話し手が不用意に使った言葉で思わぬ時間のロスを生んでしまったという事例である、通訳を含め聞き手が理解できる言葉であるかどうか、考えた上で発言すべきだったかもしれない。トレンドイな新語や流行語、略語、ギャグの言葉などは要注意だ。諺や故事成語なども要注意。話し手側は注意しながら言葉を選んで通訳に伝えるべきという事例である。

ある台湾日本語世代の牧師の記憶

元（財）交流協会台北事務所日本語専門家 佐藤貴仁

1. はじめに

かつて日本の植民地であった台湾において、統治下における同化政策の一環として、日本式の教育を日本語で受けていた日本語世代¹と呼ばれる人々がいる。ある台湾日本語世代の牧師の語りから、これまでの人生において、日本語と宗教と自分自身との関係を振り返り、終戦まで「日本人」として日本語で教育を受けたこと、クリスチャン一家であった家庭環境や牧師として山地の布教活動に尽力したことから晩年の活動に至る現在までのストーリーを通して、自身の人生において日本語が果たした役割をインタビューから考察したものである。

いわゆる日本語世代と呼ばれる人々が、戦後70年近くが経過した現在も日本語を保持し、使用していることについては、すでに色々と論じられているが、多くに共通しているのが、その世代全体を画一的に捉えて考察されている点である。本稿では、それらの先行研究を概観した上で、別の立場に立脚し、ある一人の日本語世代の人生を通して、その人自身にとっての日本語がどのような意味を持つものなのかを考えていくことにする。

2. 日本語世代の日本語保持・使用に関する先行研究

台湾日本語世代の日本語能力の保持について論じた甲斐（1997）によると、調査実施時の1994年において、終戦時に就学していた57歳以上の台湾人調査協力者845名に質問紙調査を実施した結果、日本語の4技能のいずれに関しても、50%以上が「非常によくできる」「よくできる」と全般的に自己を高く評価したことが明らかになった。その理由として、「戦後の台湾の歴史が関係してい

と思われる。戦後台湾は日本の植民地から開放されたが、その後台湾の実権を握ったのは、戦後蒋介石とともに中国大陸からやってきた少数派の外省人と呼ばれる人々である。その外省人の支配の下に中国語が公用語となったり、二・二八事件で台湾人が大量に虐殺されたり等、台湾人は苦難の道を歩いてきた。そういった歴史が台湾人老年層の日本語能力の保持や日本語に対する高い評価を生み出していると考えられる」と述べられている。

このように、日本語世代における日本語保持・使用の意味が、歴史に基づくある種の政治性を孕んでいることは、日本語世代のアイデンティティについて論じた杉本（2011）でも指摘されている。それによると、「国民党による統治になってからは、政府がエリート層に対して抑圧しただけでなく、中華思想を主とする政策も強引に実施したことで、それらの不満が反対に日本統治時代を懐かしむ要因となり、日本語を保持しようとする気持ちを強く持つようになった」とされている。では、なぜそのような気持ちに傾いていったと考えられるのだろうか。

藤井（2006）は、日本語世代が戦後においても日本語を使用し続けている理由について、インタビュー調査を元に論じている。それによると、調査対象者の語りから得た結論として、日本語世代は「基本的に『親日』的である」こと、そして「『祖国』であったはずの中華民国が、台湾を再植民地化したことに対し、日本語世代はかつての『国語』だった日本語を、その外来の少数派である国民党政権に抵抗する道具として使用し続けた」からであると述べている。

また、黄（2003）は日本語世代を中心に結成さ

れた文芸サークル「台湾川柳会」の会報に寄せられた句の中で、統治終了後の心情を謳っているとする次の一句を紹介している。

日本語を本気でしゃべる終戦後

(高瘦叟, 《会報》100, 主題:「本気」)

黄(2003)はこの短詩を「台湾のポストコロニアルの抵抗の類型を言い尽くしている」と述べており、統治時には日本に対する抵抗として日本語を真剣に身につけようとしなかった者が、新たにやって来た統治者の言語である中国語使用に反発し、逆にすでに社会では使用を禁止された言語である日本語をあえて使用することで、国民党政府に対する抵抗の形態を取ったと説明している。これは杉本(2011)が指摘するように、統治時代の懐かしさから、日本語能力を保持する気持ちを強く持つようになっただけではなく、「この種の特殊な統治者へ抵抗する心理」(黄 2003)の表れとして日本語が用いられたと考えることもできるだろう。

しかし、ある特定の年代を一括りにして考察し、その特徴を以て「日本語世代は基本的に親日であり、それゆえ、新たな統治者に対する心理的抵抗の意味として日本語を使用した」と言い切ることができるのだろうか。確かに、ある世代に共通して経験した社会的な背景から、そこに属する者が特定の思考様式を持つようになる可能性も否定できない。だがこれは、ある種のステレオタイプに繋がることだと捉えることもできる。西田(1999)では、ステレオタイプを「ある特定のグループの構成員に対しての単純化された一般的なイメージ」だとしているように、前述の先行研究で論じられた内容も、日本語世代という特定の集団に対する画一的なイメージであると言えるだろう。

そう考えると、日本語世代と呼ばれる集団に属していても、その構成要員である一人一人には個々の人生があり、また、それぞれの思いがある

ことも想像に難くない。なぜなら、日本語世代を単に「日本語能力を保持し、使用しているという共通点を持った集団」として捉えるにしても、その中にいる個人によって、日本語に対する捉え方や保持使用の意味が違うことは、容易に想像できることだからである。つまり、多数を対象とした調査の結果、導き出されたある共通点を以て、それらがその集団の特徴だと意味づけることはできるかもしれないが、その中にある一人一人の人生は、その答えからは決して見えてはこないだろう。よって、ある人物の語りによってしか見えてこないその人の主観的な世界を分析することで、その人にとっての日本語の意味を考察できるのではないかと考えた。次章では、その歴史の中を生きてきたある日本語世代のある一人の牧師の人生を通して、日本語と宗教と自分の関係性をどのようにとらえ、台湾人として日本教育を受けた自身の人生を振り返ることにより、その人生をどのように捉え直したのかということ語りから考察する。

3. ある日本語世代の牧師の語り

以下は、ある日本語世代の牧師 D さんの語りである。このインタビューは 2012 年 5 月 3 日に台北市内で実施したものである。対象となったのは、1928 年生まれのある日本語世代の牧師であり、インタビュー時間は 2 時間 16 分 1 秒に渡った。D さんには、予めインタビューの主旨を話した上で、話を聞き始めた。自由に語ってもらうことに重きを置いたため、こちらからの質問は特に想定せず、語りによる語り手の主観的世界を中心に話を聞いた。以下は、インタビューによって得た録音データを文字化した口述資料を元に、その中から特に日本語、およびキリスト教と自分との関係や、宣教生活や山地伝道に関する語りに着目して重要と思われる部分を抽出し、話の時系列に沿ってストーリー化したものである。このインタビューの再文脈化によって組み立てられた語りを

以下に記述する。

台東から苗栗へ、そして新竹へ

私は昭和6年に生まれました。台東県の池上出身です。公学校の4年に上がる時、私と兄が家族から離れて、苗栗の伯母さんのところへ行きました。そこはいわゆる、日本時代の「国語家庭」²だったんですよ。だから、日本語をよくしゃべれるようになるために、私は苗栗へ行くことになったんです。もちろん、池上にいる時から、公学校ではずっと日本語だったんですけど、そこは国語家庭ということで、すごく仕込まれて。9歳までの言語ってというのは客家だったんですが、あの頃はね、学校に入ると自分の言葉使っちゃいけないんですよ、もう。だから、自分の言葉は聞くだけでした。両親と話す時は客家だけど、客家といってもね、日本語混じりの客家を話さなきゃならない。というのは学校ではね、家に帰ったら家の言葉をしゃべっていいけれども、極力日本語を話せて教えられる訳。学校に行って、日本語をしゃべらなければ罰せられるから、あの頃は。それも、九つまでですから。九つからおばさんのところに来てからは、本当に客家は聞きませんでした。もう話す機会がない訳で。だから、客家の接触は九つまでです。

公学校を卒業したあとは、国語家庭だということで、中学に入ることができました。新竹にある州立新竹中学校です。あの頃は、桃園、苗栗、新竹の3つの県が新竹州だったんです。その時の唯一の州立中学ですから、私は苗栗を離れて、ずっと学寮に住んでいた訳なんです。学寮ってというのは、本来、日本人の子供しか行けないんですよ。でも、改正名もしていたので、台湾の子供としては珍しく学寮に入れたんです。日本語が上手で、日本式の生活も出来るということで。それで、私は日本人と間違われた。終戦後、うちの同級生はまだ台湾人がいるでしょ？私は改姓名ですから、

みんな、私が日本人だと思っていたんです。純日本人だって。ところが、終戦になったら、名前変えちゃったでしょ。戻さなきゃならないから。戻した時に、「お前、生意気だな。日本人とばかりしゃべって。それに、日本語しかしゃべれない。」って。そのことで、いじめられましたね、終戦後は。

おじいさんのこと

苗栗ってというのは、おじいさんの故郷なんですよ。で、うちの伯母ってというのが、うちのおじいちゃんの長女なんです。うちは大家族で、おじいちゃんってというのは、ものすごく権力があったんですよ。ですから、私が苗栗へ勉強しに行ったってというのは、おじいちゃんの命令なんですよ。というのはね、うちは昔、苗栗にいたんだけど、台湾の東部に移民したんです。でも、そこでは農業中心で。子供たちは苦勞しなきゃならない。だから、おじいちゃんはそのことを経ているものですから、私に勉強させたかったのかもしれない。

移民した頃は不便な状況で、船で基隆から花蓮まで行ったそうです。1930年代頃はまだ道がなかったから。そして、船はね、花蓮港ってまだ開港されていない時代ですから、また手漕ぎの三板に乗り換えて上陸しなきゃならない。そういう時代だったんですよ。どうしてそういう冒険をしたかということ、うちのおじいちゃんは、彼の故郷ではね、彼が初めてのクリスチャンなんですよ。そしてうちで、店を開いていたんですけどね、小さい雑貨屋。その部落には一つしかなかったんですけど。

で、クリスチャンというのは…実は、彼はその時にその部落で、何か村長みたいのをやっていたらしいんです。ある祭り、私が小さい時に聞いた物語ですけど、7月に台湾ではね、ホーピアディー（台湾語で『好兄弟』）、死んだ人をハオション

ディー（北京語で『好兄弟』）といって、特にね、もう誰にも葬られなくて、無残に殺された人たちの魂が浮かばれないから、7月になるとグイアモン（鬼阿門）、鬼の門を開いて、その浮かばれない人たちの魂を出す訳。いわゆる、大鬼。お腹の減ってる鬼が出てくる訳だから、台湾の迷信としてはその時にお祭りをして豚を殺す。すごいお祭りをやるんです。それで肉を…その亡霊を慰めるために、食うてくれと。ま、もちろん人間が食っちゃうんですけどね、あとで。そういうことを村長さんがオーガナイズしなければならない。でも、それが、人殺しに発展しちゃったの。というのはね、部落から寄ってきた人たちが、お祭り騒ぎでどんちゃん騒ぎして食べるでしょ。それで、あちこちで、肉の残り物がある。それでね、祭りのあとは部落、部落で必ず順繰りに責任を持つんです。で、うちのおじいちゃんの部落がその年に、責任を持って、残った肉の管理をしてたんですが、一緒に祭りをやった三つか四つの隣組の部落の人たちで、残ったお肉を分配するためにけんかになっちゃった。というのはね、人間、酒飲み始めると、不平なんかが出てきて、それですごくいきり立って。それが、肉の分配がね、この部落に余計にあげたとかということが原因で、部落間でケンカが始まってね、一人死んでしまったんです。あのケンカの、酒に酔った人がね。

ちょうどその時、マックイ（布教活動のため台湾に渡来したキリスト教の伝道師）の弟子が伝道に来たので、そこで聖書の言葉を聞いたんです。台湾の民間信仰ではね、創造主である神様というものがないんですよ。すべてが神様なの。鬼になったり、仏になったりね。でも、宗教は人に喜びと平安を与えるべきなのに、どうして、こういう神様のお祭りのために人殺しまでしなければならないのかと。それで、すべてを創造された神様っていうのがいるってことを初めて聞いたんです。その神様は、人を愛す神様。台湾の民間信仰

では、「愛」ということが全然言われぬ。もちろん、哀れみがないということはないです。けれども、クリスチャンでいう、その”LOVE”とは「博愛」のことで、もっと広い意味でのアガペーだということを生まれて初めて知って、じゃ、クリスチャンになろう、ということで、彼はクリスチャンになったんです、その伝道で。

その後、苗栗の教会の人が尋ねてきて「クリスチャンになるなら礼拝に来なさい」って言ったから、9キロかけて、毎週日曜日に子供たちを連れて、苗栗の教会へ礼拝に行っていたという訳なんです。で、台湾の雑貨屋には線香とか、銀紙があるでしょう。燃やして、神様にささげる紙の紙幣、迷信の。それを売らなきゃならないんですが、彼、クリスチャンになったらね、そういうことをしなくなっちゃたものだから、ビジネスにならないんです。それで、商売は上がったし、部落にはクリスチャンが一人しかいないって問題でも悩んでる。それで仕方なくそこを離れることにして、土地も売って、自分の持ってる店も売って、台中に移った。で、台中駅のちょっと向いにある旅館の経営をやった訳なんです。でも、それも軌道に乗らなくて。結局、その旅館を売って、ちょうどその頃、東部移民ということが盛んだったんです、特に客家、客家の人たちの間でね。というのはね、客家という人たちは一般の台湾人よりも、環境が厳しいところに住んでるんです。山手に住んでる。苗栗の所とかね。だから農業や仕事をして、あまり収入にならないんだったら東部へ行こうと。あちらはまだ未開地が多いし、交通は不便だけれども土地も安いから。そういうことで東部に移ったという経緯があるんです。で、そこでね、うちのおじいちゃんが教会を始めた。それが今で言う池上の教会ですよ。でも、私が小さい時は教会がなかったの、家が伝道場所だったんです、あの頃は。だから、家にいすを並べたりしてね。そういう環境に、私はいたんですよ。ですから、

なぜ私が牧師になったのかということは、そうした背景も関係しているんです。

クリスチャンであること

私はもう、小さい時からクリスチャンでしたけど、九つで池上を離れてから、教会には行っていませんでした。伯母さんのうちはクリスチャンではないし、かと言って、あの頃は一人で礼拝に行くっていう歳でもなかったです。中学に入ってから、新竹にも教会があったんだけど、おじいちゃんが行けって言っても、行かなかった。学校の寮に住んでいましたから。という訳で、夏休みにうちに帰った時には、教会へ行くってぐらいのものでした。それにその頃、クリスチャンだというと、いじめられることもありました。一度、私が一冊牧師からもらった日本語の聖書を竹行李に入れて…あの頃は、荷物を竹行李に入れて運搬するでしょ。竹行李に入っていたのをね、ある先輩が見つくて、夜中に私をたたき起こしてですね、ぶん殴られたんです。「貴様、生意気だ。クリスチャンだ、生意気だ。バイブルを持ってやがる。」って、それだけのことで殴られました。一年生でした、あの時は。殴られたもんですから、恐くて、恐くてですね。クリスチャンであることは言い切れませんよ、あの歳じゃ。ですから、私の思い出として、僕は小さかったですけれども、聖書を持っていたということだけで殴られたということがあります。

終戦、転校、神学校への進学

新竹中学の高校1年生の時に、終戦を迎えました。父から、「お前はずっと西部に行っているから、小さい時から、全然家に住んでいないから、帰ってこい。」と。でも、私は学生だったので、高校2年の時に、廳立花蓮港中学に転校しました。戦後に言語が切り替わった中で、あの頃は教員として軍隊の人が多く入って来ていました。いろん

な地方の大陸の人ですよ。ですから、私が習った北京語はね、おそらく四川の北京語じゃないですか。うちの教員は四川の人が多かったもんですから。そういう訳で本当にじっくり、この北京語というのを習ったのは、花蓮港時代の2年半しかありません。

高校を出て、神学校に進みました。台北神学校。今は台湾神学院と名前を変えましたけどね。当時は馬偕病院の向かいだったんです。神学校の時は台湾語と日本語でした。でも、うちの教授たちは、みんな日本学校を出た人ばかりで、日本からどさっと、日本の神学校にいた台湾の教授たちが台湾に戻ってきたの、あの頃。台湾人の教授はみんな日本に勉強に行っていた頃ですから。だから、私が日本帰りの教授に受けた講義はですね台湾語、日本語と両方の半端な感じでした。というのは、神学の専門用語は台湾語でしっくりこないんですよ。だから、台湾語に日本語も交えてやる訳なんです。私は神学校の卒業論文は日本語で書きました。というのはね、卒業の時に、私の審査の先生に、私が北京語で書くと文が乱れるし、あの頃はまだ北京語に慣れていない頃だから、日本語で書いてもいいですかと言いましたら、「そっか、僕が日本語で読んであげるから、日本語で書け。」と言われて、日本語で書いた訳です。もちろん、日本語で読んで「あーこれはちょっと難しいな、変なこと書いてあるな。」なんて修正されましたけどね。一応は北京語で書くよりも、日本語の方が書けた。私が日本の先生たちに教えられた時は、日本の書物を読まされた。私は読める訳ですから。それに、図書館にはそういう本しかないんです。漢字の神学書はない時代ですから、あの頃はね。

日本語によってもたらされたもの

神学校を出てすぐ、すっごく貧乏な教会から私の牧師人生は始まったんですよ。家族でいうと、

12, 3家族しかいない田舎の教会でね。あの頃です、私のサラリーは台湾の金でいうと280元、今ではコーヒー一杯の額ですよ。今で言うと、7ドルです。そういう生活から始まった。ところがその後、夢にも思っていない奨学金をもらって、アメリカに留学しました。未開地の教会の指導者を育てるためのプロジェクトだったんです。それに私がパスしたんですよ。田舎の池上の教会の長老の息子ですけどね。誰にも知られていないような私がぱっと選ばれて。本当に、不可能なことなんです。留学できたということ自体が。不思議なんですよ、私にしてみれば。

なぜそのような機会に恵まれたのかというと、私は神学校を出てから、山の伝道をしたんですよ、平地の伝道をしながら。日本語ができるものですから、海外から宣教師が来るごとに私が呼ばれて、一緒に行ってくれないかと頼まれて。宣教師たちは、英語でなければほとんどが大陸から来た、撤退と同時に帰ってきた宣教師が多いんです。ですから、台湾に来た宣教師は英語か北京語しかできない。北京語はちらほら聞いて分かるし、翻訳もできるから、私が日本語で翻訳する。あの頃、1960年代までの山地伝道って言うのは日本語だけが頼りだったんですよ。山地伝道って言うのはね、それをまた山地の人が山地語に訳すんです。日本語を介さなければ通じなかったからですね。その人たちは、英語も北京語も分からない時代でしたので。この山地伝道は、日本語なくしてはやらなかったんですよ。つまり日本語が、人々を繋ぐ道具として使われたという時期があったんです。普通にやったら、台湾人原住民との間にキリスト教は繋げられないんですが、日本語によって、日本語があったからこそ繋げることができたんだと思います。

また、これは私の功績でも何でもありませんけども、日本語ができたことで、山地伝道の役割の一端を担えたと言えると思います。その後、山地の

牧師養成の訓練をするということで、山地の人が集まった時に私が日本語で訓練をするという機会があって。それが、2, 3期ありましてね。ですから、そこから見ても、私の日本語がある面において、台湾山地の伝道にも何かこう、関わりがあって、そこで繋がったということも、思い起こされる訳ですね。ですから、広い意味で私の一生は、自分でもとても豊かで、恵まれた一生だなということを感じますね。

なぜならあの頃、もし日本語がなければ、山地の伝道ってというのは、できなかったと思いますから。日本語が伝道の手段になる訳ですよ。そこで生かされた。日本語がどこで生かされてるかっていう…いや、それは生かされているとかではなくて、その人にとってどういう意味を持つのかって言うことですかね。これはもちろん、主観かもしれない。でも、私の見解はそんなに広い意味でなくて、伝道、伝道って持ち込んで、それで、クリスチャン的なところに収めようとする事になりがちですけども、そういうものが、特に私の人生においても、私の伝道生活においても、日本語があったからこそ、繋がり関わりを持たされたというかな。大変大きな意義があるんじゃないかと、こう考えるんです。

私が言いたいことというのは、日本語ができるということが、一人の人間、自分という人間の人生において、非常に強いアクセントになっているということです。日本との関わりから受けたアクセントが、私の人生に未だ残っているということは、これはとても大きな、そして不思議な恵みだと思っていますね。自分の一生を振り返ってみると、まあこの繋がり、本当に不思議な繋がりだと思います。でね、このような人間が、まだ台湾にいるんですよ、って言うことが、あなたたちにしてみれば、ちょっと考えられないことなのかなと思いますけどね。今時、こういう気持ちで日本的なことを考えている、あるいは日本の繋がりを

持たされていると言うこと。私は商社に勤めるようなビジネスマンではないので、戦後、直接日本との関係は一つもないんですよ。ところが、信仰を通じて、日本や日本語との繋がりがね、私の人生を満してきたという訳です。もちろん、ある人からみれば、日本の統治があったらマイナスみたいなことを言う人が多いかもしれないけれども、私にしてみればプラスが多かった、ということが言いたいですね。一番大きなプラスというのは、日本語ができたこと。また、それによって視野が開けたということ。そして、私が日本語を理解することによって、いろんな人に出会う機会があったということなんです。

日本語による活動を行うデイケアセンターとの関わりから見た自分の人生

教会ってというのは、伝道もその目的にあるものですから、それが目的じゃないサービスをね、入れ込むことが難しくなるんですよ。でも、玉蘭荘³は教会じゃないですからね。普通の人には教会に行ったら、堅苦しいから嫌がる訳。だから、何か教会との交わりを通して、クリスチャンとの交わりの中で、キリスト教はいいもんだなっていう感じを与えるだけでもいいという場が欲しかった。教会だと日本語では無理だと思います。それで、玉蘭荘は日本語でやっていると聞いた時に、「そうか、日本語ならばいいだろう、勉強にもなるし、そして言葉も自由だし。」と思いました。

同じような境遇の人々が集まっていて、でも、何十年も戒厳令で直接自由に日本語を使う機会がなかったのに、今でも覚えていて、自分を表現する言語ってというのは…日本語で、って言う人が集まっていることが、玉蘭荘への繋がりに、私を押し進めたかもしれませんね。そういうバックグラウンドには、私も繋がっていますから。ですから、ある面では突然飛び込んで、玉蘭荘での奉仕をやると思ったのではなくて、そういうバックグラ

ウンドが私に影響を及ぼして、じゃ、日本語で何かやろうと。

恐らく神様が、私が16歳までに日本語が上手になるように学ばせたという恵みも、この機会のために作ってくれたんじゃないかなって。そのこの学びがですね、やっぱり、今日、玉蘭荘に関わって、活動することができるような、一つの道を作ってくれたんじゃないかなと、そういう気持ちで、私ができることなら、それを一生懸命やろうかなと。そういう気持ちでやっている訳ですね。だから、もう数年やれるんじゃないかなって思ってるんです。台湾にあるけど、日本語でやるっていう大きな意味は、歴史的な繋がりなんですよ。っていうことはね、そんなに簡単に切れるものじゃない。そして、日本語の分かるような、私のように股がって残された世代が、日本とのブリッジがどこまでできるか分からないけど、この機会をもって、私が繋がらせていただいている訳で。そうでなければ、私と日本との関係は、他に全然ないですから。だから、玉蘭荘という日本語を使うという組織を通して、また日本との繋がりを持つこと、日本的な繋がりを持つことができるということが、私としても晩年の喜びですね。夢にも思っていませんでした。16歳まで習った日本語が、未だに活用されている。そして、時を越えて、またよみがえってくる。私も、過去の自分を呼び起こしながら昔のことをお話ししているんですよ。

ですから、そういう事情がありましてね。私に変なことって…変なことって言ったらおかしいけど、日本語に連なるような将来。ま、途切れたけども、日本は台湾を離れたけども、私との繋がりはどっかで常にある訳です。神学校の勉強、山地伝道、後の聖書協会そして玉蘭荘と。それがね、ずっと不思議に繋がったんですね。不思議に繋がったと言うのは、私と全然関係ないところから飛び込んできた訳でしょ。私はクリスチャンです

から、こういう風に持って行くんですけど、これはやっぱり、一つの私が神様から与えられた道。しかも、恵まれた道だと思ってます。というのは、私がやってきたことには全然不足を感じなかったし、「しまった、どうして私はこういう道をえらんでしまったのか」という後悔するようなこともなかったです、これまでの一生涯において。神学校は1953年に出ましたから、あれからずっと教会関係のことしかしていません。玉蘭荘もやはり教会の繋がりで。だから、もしも私が牧師でなければ、ここに飛び込むこともありえなかったでしょう。やはり繋がりますからね。この過去を振り返ってみて、偉そうなことを言うんだけど、伝道生活と言いますか、キリスト教の牧師としての生活をやってみて、私は振り返りながらいろいろメモをしているんですが、ここらで少しまとめようと思ってね。でも、やっぱり良かったね。おもしろい人生だったと言えるでしょう。

4. まとめ

語りからも分かるように、Dさんは高校1年生の時に終戦を迎えた。それまでは、「日本人」として日本語で教育を受け、日本語を日常的に使用していたが、その後は「華人」として北京語を話さなければならない世界に切り替わった中で教育を受ける境遇におかれたという歴史的転換を経験している。また、段階的な日本語の使用禁止令に続き、1949年に戒厳令が発令されたことにより、公共の場での日本語使用は一切禁止されるに至った。このような社会の変化に伴い、日本出自のものは徐々に脱色化され、中国語や中国文化に取って代わられていったのである。その当時の様子をDさんは以下に語っている。

「日本語の本を持ってるか、学生は持ち物を全部チェックされて。そして私の家にある日本語の聖書、父なんかが持っていた日本語の聖書、ありったけの日本語の書物は全部焼いてしまいました、

家で。恐いから、見つかる。恐い。恐かった。うちの父はそのために病気になりましたよ。あのね、あの時の恐さっていったら、あなたたちは分からないだろう。外に出たら兵隊が、いつ鉄砲向けてくるか分からないってこと。」

上記のような社会的状況の中では、神学校における日本語による講義や書物の講読、卒業論文執筆など、心の拠り所になった反面、背徳感があったことも想像できる。それは、クリスチャンであることでいじめられ、不当に暴力を振るわれた中学時の出来事にも、通じるものがあるかもしれない。それでも自分を信じ、信仰を持つことで乗り越えてきた部分もあるだろう。それは日本語の使用も同様で、当時の社会においては、ある種のステイグマとして捉えられることがあったことは想像に難くない。しかし、のちにそれを乗り越え、日本語を理解することは自分の人生の恵みだという捉え方をするようになっていく。それはどうしてなのだろうか。

台湾では1945年の終戦により日本の統治が終了し、新たな統治者による社会に変化した結果、表立って日本語が使用できない世界になった中で、日本教育を受け、日本語を身につけた自分自身の境遇を解釈し、自分なりにそれを乗り越え、自分おかれた環境を肯定的に理解したのではないだろうか。それには、他者から自分の境遇を受け入れられることが重要であるかもしれない。Dさんの場合は、山地伝道という職業的な行いを通じて、自身の日本語が布教に役に立っていると認められ、それが奨学金留学生として選ばれるという評価へと結びつくことにより、当時の社会では負の表象として捉えられていた日本語を話す自分というものに肯定感を持つことにより、受け入れることができたのではないだろうか。つまり、承認欲求が満たされることによる自己信頼感の回復を経験したと言えるだろう。

また、戦前は「日本人」として普通に日本語を

使用していた日常が断ち切られたことにより、日本との繋がりは一切なくなっていたと考えていたDさんだが、神学校での日本語による教育によって知識を学び、それが牧師としての原点にもなっていることや、晩年になり、日本語で活動を行っている玉蘭荘への不思議な繋がりを自覚することにより、日本語は自分の人生において恵みであり、それが人生を豊かなものに行っているということに認識している。さらに、日本語を通じてなお玉蘭荘のような施設やそれに関係する人々と繋がることができたと言っていることから、現在では日本語話者として、誇れる自分になったのだろう。そう考えると、日本語世代における日本語の保持、使用の意味というのは、戦後の統治者に対する抵抗というよりも、むしろ個人の人生において、深くその人たちの生き方に繋がっているのではないかと思うのである。

【参考文献】

甲斐ますみ (1997) 「台湾人老年層の言語生活と日本語意識」『日本語教育』93, 3-13
 何義麟 (2003) 『二・二八事件-「台湾人」のエス

ノポリティクス』東京大学出版会
 黄智慧 (2003) 「ポストコロニアル都市の非情-台北の日本語文芸活動について」『アジア都市文化の可能性』清文堂, 115-146
 蔡茂豊 (1989) 『台湾における日本語教育の史的研究：一八九五年～一九四五年』東呉大学日本文化研究所
 杉本麗華 (2011) 『台湾における漢族「日本語人」のアイデンティティについての研究-日本語サークル「友愛グループ」を題材に』大阪大学言語文化研究科博士論文
 西田ひろ子 (1999) 『異文化コミュニケーション』創元社
 藤井彰二 (2006) 「台湾『日本語世代』の日本語環境と日本語意識」『日本語教育の学習環境と学習手段に関する調査研究海外調査報告書』国立国語研究所
 丸川哲史 (2000) 『台湾、ポストコロニアルの身体』青土社
 安田敏朗 (2011) 『かれらの日本語-台湾「残留」日本語論』人文書院

¹ 日本語世代という用語は丸川 (2000) から積極的に使用されているようである (安田 2011, p16)。類似の呼称として「日本語人」「日本語族」という用語もあるが、本稿では「広く一般的に用いられている」(藤井 2006) 日本語世代という名称で統一する。

² 「国語常用家庭制度」の略。1937年より展開された「国語常用運動」により、日本語レベルならびに日本国民として模範的な生活を送っているかという基準が設けられた。政府の審査によってこの基準に達していると判断されると、「国語家庭」として認定され、家の表札に「国語家庭」という鑑札を掲げることになっていた。1942年のデータによると、「国語家庭」と認められた家庭数は9,604戸、その家族数は77,679人となっている。(蔡 1989: p.507)

³ 日本語による活動を行っている台北市所在の高齢者のためのデイケアセンター。キリスト教団体が母体となって、1989年に開所された。教会ではないが、この施設ではその設立の経緯から、活動日には外部から牧師を招き礼拝を行っている。

台湾海峡をめぐる動向（2012年12月～2013年1月）

『台北会談』の開催、中国人旅行者が年間200万人を突破

松本充豊（天理大学国際学部）

1. 「台北会談」の開催

（1）台湾の超党派学者、中国から国台弁幹部が参加

2012年12月10日から2日間の日程で、兩岸統合学会主催による学術シンポジウム「台北会談」が台湾・台北市で開催された。台湾の超党派の学者が出席したほか、中国の国務院台湾事務弁公室（国台弁）の孫亜夫副主任や国台弁の関係者、中国側の対台湾政策のブレーンを務める学者たちも参加し、注目を集めた¹。孫亜夫氏は海峡兩岸関係研究中心主任の身分で訪台し、他の国台弁の関係者も民間人の身分で会議に出席した。同シンポジウムでは「兩岸アイデンティティ」と「政治的相互信頼」をテーマに議論が交わされた²。

孫亜夫氏は開幕式の挨拶のなかで、兩岸の政治的な不一致はまだ解決されておらず、「一つの中国」の政治的な意味について双方の認知が異なることは客観的な事実だが、同時に双方には「一つの中国」の主張について共通点と連結点があることも見なければならないと強調し、『一つの中国』の政治的な意味の認知における小異を残したまま、『一つの中国』という大同につくことができると語った³。

また、孫氏は会議のなかで、中国が台湾に呼び掛けている平和協定について、「兩岸はこれまで平和協定について深く、継続的に議論することがなかった。大陸からすれば、協定は研究と議論に長い時間を要するもので、最低限政治的不一致の解決を求めるという基礎のうえで、将来の兩岸関係の発展に向けて処理しなければならない」と語り、中国側が焦っているというのは「深読みしす

ぎだ」と述べた⁴。

会議では、中国の学者たちも、中台の政治対話を積極的に推進し、政治交渉のための条件づくりを行うよう台湾側に呼びかけた。これに対し、台北論壇基金会董事長の蘇起氏は、中台間の意思疎通が最も重要であるとしたうえで、政治対話を加速させることは可能であり、非政府ルートによる対話を重ねることが相互信頼の醸成に役立ち、台湾に有利なことであるとの認識を示した⁵。

（2）中国側参加者と民進党系学者との「直接対決」

今回のシンポジウムで焦点の一つとなったのは、中国側の参加者と民進党系の学者との「直接対決」だった。会議では、双方による白熱した議論が交わされた。以下では、そのいくつかを紹介したい。

孫亜夫氏は、台湾人が中国との平和統一に懸念を抱くのは、日本の植民地統治と二二八事件という歴史の記憶の残存と過去10数年間の「脱中国化」の結果との認識を示した。これに対し、国立政治大学台湾史研究所の陳翠蓮教授は、台湾人が中国に対するアイデンティティを抱かない主因は、両国が共通の歴史的経験を持たないため、さらに台湾人は早くから民主や自由という価値観に慣れ親しんでいるため、中国の統治のやり方は台湾人にとって「少しも魅力がない」と反論した。また、台湾教授協会の張炎憲会長（元国史館長）は、台湾人が中国との統一を望まないのは「また統治されたくないからだ」と述べた⁶。

国立台湾大学国家発展研究所の陳明通教授は、中国と台湾との関係を台湾の中国政治学会と台湾

政治学会との関係に準えて語った。陳教授は、両学会は互いに隷属していないが会員は重複し、互いに激励し、努力しながら活動を続けており、台湾政治学会の会長を終えた人物が中国政治学会の会長に立候補して選ばれたこともあると紹介した。そのうえで、「大陸の皆さんも台湾の総統直接選挙をちょっと見習って、我々にそちらの国家主席を選ばせてみてはどう？」と冗談めいて語った陳氏に対して、全国台湾研究会の周志懐秘書長は笑いながら「国家主席を選びたいなんて、心の中では統一を考えているのでしょ」と切り返したという。また、中国文化大学国際企業管理系の郭正亮副教授（元民進党籍立法委員）は、中国側が「中華民国」が長期間存在しているという政治的現実を直視し、合理的な位置づけを与えなければ、台湾人の支持は得られないと強調した⁷。

国立政治大学国際関係中心の吳釗燮研究員は、世論調査のデータをもとに、中国の期待とは裏腹に台湾住民が台湾人としてのアイデンティティを強めていることを説明したうえで、中国自身の行為が台湾人の感情を傷つけたことがその原因で、中国が平和協定などの政治議題を推し進める際に極めて大きな障害となると指摘した。これに対し、中国社会科学院台湾研究所の余克礼所長は、中国側ではそうした問題を議論することが最近少なくなったと述べたうえで、中国側は問題を避けているのではなく、ずっと解決を望んでいると語った⁸。この話題に関連して、台湾の中央研究院政治学研究所の呉玉山所長は、経済的利益がアイデンティティの形成に与える影響には限りがあると指摘している⁹。

（3）台北会談の閉幕

台北会談は12月11日に閉幕した。孫垂夫氏は閉幕式で、台湾で「一つの中国」など総合的で、非常に複雑な問題を議論できて、今後も議論を続けていけることがわかり実によかったと語った。

そして、今回台湾側では超党派の学者、とくに民進党系の学者が招かれたことについて、「私もそうすべきだと思う」との考えを示し、事実から離れず、分裂国家を主張せず、人身攻撃を行わないのであれば、「何でも議論できると思う」と述べた¹⁰。

2. 中台の指導者による新年メッセージ

（1）台湾・馬英九総統

2013年を迎えるにあたり、中台双方の指導者から恒例のメッセージが発表された。ここでは、そのなかから中台関係に関する部分を紹介する。

台湾の馬英九総統は、元旦談話のなかで次のように中台関係について触れている。「中国大陸の新しい指導者である習近平氏が、『九二共識、一中各表（92年コンセンサス、「一つの中国」の中身についてはそれぞれが述べ合う）』の基礎を固め、引き続き兩岸の平和的發展を推進し、兩岸交流を全面的に拡大し、深化させていくことを望んでいる」として、今後は「『兩岸經濟協力枠組み協定』（ECFA）の後続協議を加速し、大陸資本と大陸からの留学生および大陸観光客の個人旅行の來台条件をさらに緩和し、近いうちに『兩岸人民關係条例』の全面的見直しと改正を行い、時代に合わない規制や差別的な規定を撤廃する」と述べた。そして、「兩岸の两会（台湾の海峡交流基金会と中国大陸の海峡兩岸關係協會）による事務機關の相互設置を積極的に推進し、毎年数百万人に及ぶ兩岸間を往来する人々を保護し、兩岸の平和的發展の制度化のために、より一層強固な基礎を築いていく」と述べた。

さらに、「兩岸の人々は同じ中華民族に属し、みな炎帝・黄帝の子孫であり、兩岸の指導者はいずれも台湾海峡の恒久的平和を守っていくことを最優先任務としなければならない。兩岸交流がますます制度化されるほど、兩岸の人々のお互いの認

識はますます深まり、兩岸の平和もますます強固になっていく」と指摘した¹¹。

(2) 中国・胡錦濤国家主席

中国の胡錦濤国家主席は2012年12月31日、国民に向けた新年談話を発表した。このなかで、胡主席は、2012年は中国の改革開放と社会主義現代化建設が顕著な成果を上げた一年であり、中国の発展過程において重大かつ深遠な意義をもつ一年だったと評価した。そして、2013年には「安定を保ちつつ発展を求める（「稳中求進」）という工作の基本原則をしっかりと捉えて、改革開放と社会主義現代化建設を全面的に推進し、第18回党大会が定めた目標と任務を実現するためにスタートを切り、歩みだすことになるだろう」と述べた。そのうえで、中台関係について「我々は兩岸関係の平和的発展を引き続き推し進め、兩岸同胞に幸福をもたらし、中華民族の根本的な利益を守る」と語った¹²。

(3) 中国共産党・習近平総書記

中国共産党の習近平総書記は2013年1月1日、全国政治協商会議全国委員会の新年茶話会でスピーチを行った。習総書記はそのなかで、2012年を中国の発展の長い道程において特に重要な意義

をもつ年だったと評価したうえで、「香港、マカオは引き続き繁栄と安定を維持し、兩岸の交流と協力はさらに深まった」と指摘した。さらに、2013年を「中国共産党18回党大会の精神を全面的に貫徹し実行するスタートの年」と位置づけて、「我々は香港、マカオの長期的な繁栄と安定を保ち、兩岸関係の平和的発展の基礎を強固なものにし、発展させなければならない」と語った¹³。

3. 「九二共識、一中各表」に関する世論調査

行政院大陸委員会（陸委会）は2012年12月14日、定期的に行われている台湾住民の中台関係に対する見方についての世論調査（「民眾對當前兩岸關係之看法」民意調査）の結果を発表した¹⁴。今回の世論調査では、「92年コンセンサス」という議題に対する住民の評価について調査が行われた。以下、関連する項目について紹介する。

(1) 「九二共識、一中各表」について

「92年コンセンサス」に対する「中華民国」政府の立場は、「九二共識、一中各表（92年コンセンサス、「一つの中国」の中味についてはそれぞれが述べ合う）」であり、「一中」とは「中華民国」を意味するというものである。この政府の立場につい

<表1>

強く賛成する	賛成する	賛成しない	全く賛成しない	わからない
19.4%	36.1%	15.8%	15.7%	13.0%
55.5%		31.5%		13.0%

(出所) 「『民眾對當前兩岸關係之看法』 例行性民意調査問卷各題百分比配布表 (調査日期: 2012年11月30日至12月3日)」、2012年12月、2頁。

<表2>

強く賛成する	賛成する	賛成しない	全く賛成しない	わからない
11.9%	41.7%	17.4%	12.8%	16.2%
53.6%		30.3%		16.2%

(出所) <表1>と同じ。

て、55.5%が「賛成する」と答え、「賛成しない」という答えの割合は31.5%となっている（<表1>）。

（2）「九二共識、一中各表」を中台間の制度化された協議の基礎とすることについて

政府は「九二共識、一中各表」を中台間の制度化された協議の基礎としているが、これについての回答では、「同意する」が53.6%、「同意しない」が30.3%となっている（<表2>）。

こうした調査結果を受けて、陸委会は『「九二共識、一中各表」の基礎のうえに、兩岸の制度化された協議を推進し、兩岸の平和、安定と発展を維持することは、台湾の主流民意の期待に沿うものである』との見解を示している¹⁵。

4. 政府の対中政策に関する世論調査

陸委会は2013年1月3日、政府の対中政策に対する台湾住民の見方に関する世論調査（「民眾對政府大陸政策之看法」民意調査）の結果を発表した。今回の世論調査では、馬英九総統が打ち出している中台間での事務機構の相互設置、「兩岸人民關係条例」の見直しといった議題に対する住民の評価について調査が行われた¹⁶。以下、関連

する項目について紹介する。

（1）海基会・海協会による事務機構の相互設置について

この数年、中台間では交流が進展し、住民の往来も頻繁に行われている。こうした現状を踏まえて、台湾側の海峡交流基金会（海基会）が中国で、中国側の海峡兩岸關係協會（海協会）が台湾で事務機構を相互に設置して、中台双方の住民にサービスと支援を行うことについて、「賛成する」と答えたのは64.2%、「賛成しない」と答えたのは20.9%となっている（<表3>）。

（2）事務機構の機能について

海基会が中国に開設する事務機構が、事実上の領事館に相当する機能と業務を果たすことについては、「賛成する」と答えたのは70.2%、「賛成しない」と答えたのは16.3%となった（<表4>）。

（3）事務機構の相互設置と中台関係の発展について

海基会と海協会が相互に事務機構を設置することは、中台関係の発展に役立つと考えるかとの問いについては、「役立つ」と答えたのが71.0%、「役立たない」と答えたのは19.6%となっている

<表3>

強く賛成する	賛成する	賛成しない	全く賛成しない	わからない
12.3%	51.9%	13.3%	7.6%	14.9%
64.2%		20.9%		14.9%

（出所）『「民眾對政府大陸政策之看法」民意調査問卷各題百分比配布表（調査日期：101年12月22-25日）」、2012年12月、2頁。

<表4>

強く賛成する	賛成する	賛成しない	全く賛成しない	わからない
15.6%	54.6%	10.0%	6.3%	13.5%
70.2%		16.3%		13.5%

（出所）<表3>と同じ。

<表5>

非常に役立つ	役立つ	役立たない	全く役立たない	わからない
17.9%	53.1%	13.4%	6.2%	9.4%
71.0%		19.6%		9.4%

(出所)「『民衆對政府大陸政策之看法』民意調査問卷各題百分比配布表(調査日期:101年12月22-25日)」、2012年12月、3頁。

<表6>

強く支持する	支持する	支持しない	全く支持しない	わからない
20.4%	52.0%	8.6%	5.7%	13.3%
72.4%		14.3%		13.3%

(出所) <表5>と同じ。

<表7>

強く賛成する	賛成する	賛成しない	全く賛成しない	わからない
13.5%	54.0%	14.5%	9.3%	8.7%
67.5%		23.8%		8.7%

(出所) <表5>と同じ。

(<表5>)。

(4) 「兩岸人民關係条例」の見直しについて

中台關係の發展への対応として、政府が「兩岸人民關係条例」の全面的な検討を行い、中台双方の住民の實際にニーズに見合うよう見直すことについて、「支持する」と答えたのは72.4%、「支持しない」と答えたのは14.3%にとどまった(<表6>)。

(5) 台湾に居住する中国人の人権について

政府が「兩岸人民關係条例」を段階的に改正しながら、台湾に移り住んだ中国人の人権や平等権を保障していくことへの賛否を尋ねた問いには、67.5%が「賛成する」と答え、「賛成しない」と答えたのは23.8%だった(<表7>)。

陸委会はこうした調査結果を受けて、「政府が兩岸交流の拡大と深化を優先的に推進し、海基会と海協会が事務機構を相互に設置し、兩岸人民關

係条例を全面的に検討し改正することを多数の住民が支持している」との見解を示している¹⁷⁾。

5. 兩岸經濟合作委員會第4回定例会合の開催

(1) 經合会第4回定例会合、広州で開催

2012年12月11日、中国・広東省の広州市で兩岸經濟合作委員會(經合会)の第4回定例会合が開催された。經合会は、兩岸經濟協力枠組み協定(ECFA)の第11条に基づき、中国・海協会と台湾・海基会の枠組みのもとで設置された、ECFAの関連事項を処理する交渉のプラットフォームおよび対話のメカニズムである。定例会合は半年に1回、双方の持ち回りで開催される¹⁸⁾。

今回の定例会合では、ECFAの各種作業における進捗状況の点検や、次の段階の作業計画が作成されたほか、世界經濟情勢への対応や中台經濟協力の強化に関する意見交換が行われた。双方は、これまでのECFAの成果について、① ECFAの

アーリーハーベスト（先行的に自由化を進める措置）の効果と利益が持続的に表れていること、②積極的に投資保障協定と税関協力協定の調印を実現したこと、③ ECFA の後続協議の交渉が順調に進展したこと、④两岸の産業協力の成果が持続的に深化したこと、および⑤两岸の経済貿易団体の事務機構の相互設置が進展したこと、の5点を評価し、後続作業を積極的に推進していくことで一致した¹⁹。

（2）アーリーハーベスト第2段階の関税引き下げの成果

経合会の第4回定例会合では、ECFA のアーリーハーベストの成果が紹介されている。アーリーハーベストは物品貿易とサービス貿易に分かれているが、物品貿易では、中台双方は対象品目リストに基づき、2012年1月1日から第2段階の関税引き下げを実施した。中国側の統計によると、2012年1月から10月までに、台湾から中国に輸出された対象品目のうち、優遇関税が適用された物品の金額は約68.5億米ドル、減免された関税額は約4.45億米ドルで、前年同期比でそれぞれ98.2%、3.2倍の成長となった。ちなみに、2011年の1月から2012年10月までに、優遇関税が適用された物品の金額は累計で約109.7億米ドル、減免された関税額は累計で約5.72億米ドルとなった。

台湾側の統計によると、2012年1月から10月までに、中国から台湾に輸出された対象品目のうち、優遇関税が適用された物品の金額は約12億米ドル、減免された関税額は約4,514万米ドルで、前年同期比でそれぞれ39.8%、141.1%の成長となった。2011年の1月から2012年10月までの累計では、優遇関税が適用された物品の金額が約22.3億米ドル、減免された関税額は約6,790万米ドルとなった。

サービス貿易では、台湾側の統計によると、

2012年1月から10月までに、非金融分野では、対象項目での中国から台湾への投資は29件、投資ないし増資額は581万米ドルとなった。また、10本の中国映画が台湾に輸入され、そのうち9本が上映された。2011年の1月から2012年10月までの累計では、対象項目での中国から台湾への投資は60件、投資ないし増資額は2,047万米ドルとなった。金融機関による投資は2件で、投資額は9,148万米ドルである。

中国側の統計では、2012年1月から10月までに、非金融分野では、台湾の会計士事務所8件が1年間有効の臨時の営業許可証を獲得した。また、台湾企業50社が単独ないし中国企業との合弁による企業の設立を許可され、投資額は契約ベースで2.08億米ドルとなっている。このほか、10本の台湾映画が中国に輸入され、そのうち2本が上映された。金融分野では、台湾の銀行6行が合弁企業を対象とした人民元取扱業務の認可を受け、7つの金融機関が適格国外機関投資家（Qualified Foreign Institutional Investors：QFII）の資格を認められた。2011年の1月から2012年10月までの累計では、非金融分野における台湾から中国への投資は153件、投資額は契約ベースで7.19億米ドルとなった。また、11本の台湾映画が輸入され、そのうち7本がすでに上映されている。金融分野では、台湾の26の金融機関が優遇措置を受けている²⁰。

（3）物品貿易で第3段階の関税引き下げ実施

2013年1月1日、ECFA 物品貿易のアーリーハーベスト対象品目で第3段階の関税引き下げが実施された。ECFA の発効（2010年9月）を受け、2011年1月1日からアーリーハーベスト対象品目（台湾側267品目、中国側539品目）の関税の引き下げが始まった。今回の関税引き下げにより、中台双方の対象品目リストに掲載された806品目すべてがゼロ関税となった²¹。

6. 台湾と中国との通貨決済制度をめぐる動き

(1) 台湾での人民元決済銀行が決定

中国の中央銀行にあたる中国人民銀行は2012年12月11日、中国銀行台北支店を台湾での人民元決済銀行に指定した。

台湾側の中央銀行と中国人民銀行は昨年(2012年)8月31日、「海峡兩岸貨幣清算協力備忘録(MOU)」を締結し、双方は60日以内にそれぞれ決済銀行を指定して、台湾元と人民元の直接取引を始めることで合意した。これを受けて、台湾側では9月17日、中央銀行が中国での台湾元決済銀行に台湾銀行上海支店を指定した。台湾での人民元決済銀行としては、台北支店を開設している中国銀行と交通銀行が有力視されていた²²。しかし、中国側では中国共産党の第18回党大会が開催された関係で、決済銀行の選定作業は停滞を余儀なくされ、当初10月末に予定されていた人民元決済銀行の発表も12月にずれ込むことになった²³。

中台双方の決済銀行が正式に決まったことで、台湾の中央銀行は2013年の春節(旧正月)前には通貨決済制度がスタートし、台湾のDBU(外国為替取扱銀行)で人民元での決済業務を開始できる可能性があるという見通しを示した。実は、中国の中国人民銀行は2003年11月18日に香港金融管理局と通貨決済に関するMOUを調印している。同年12月31日、中国人民銀行は中国銀行香港支店を決済銀行に指定し、その後2か月近くの準備期間を経て、2004年2月25日に香港ドルと人民元との決済業務をスタートさせている。

(2) OBU 人民元建て預金残高、過去最高の200億元を突破

台湾のDBUによる人民元での決済業務の解禁を前に、国際金融業務支店(OBU:オフショア・バンキング・ユニット)ではすでに人民元ブーム

が巻き起こっている。台湾の中央銀行が2013年1月7日に発表した統計によると、各銀行の海外支店やOBUによる2012年11月末時点の人民元建て預金残高は200億元人民元を突破し、214.92億元人民元(約1,000億台湾元)という過去最高を記録した。OBUによる人民元建ての融資残高も94.75億元人民元に達し、100億元人民元突破も目前に迫っている²⁴。

(3) 人民元での決済業務、2月6日からスタートへ

中国人民銀行は1月25日に北京で、中国銀行台北支店と「人民元業務の決済に関する協定」に調印した²⁵。これを受けて、台湾の中央銀行は25日に記者会見を開き、台湾のDBUによる人民元の取扱業務が春節前にも始まると発表した²⁶。人民元での決済業務が解禁されると、台湾のDBUで人民元の交換、人民元建て口座の開設、人民元による中国への送金が可能になる。また、人民元建ての金融商品への投資も可能になる。

人民元の預金については、自然人(個人)、企業ともに上限はない。自然人の場合、人民元の現金への交換は1回あたり2万人民元、銀行口座を通じた人民元の売買は1日あたり2万人民元が上限となる。また、中国への人民元の送金は、資金の用途は中国大陸にいる友人の生活費や教育費など「経常項目」でなければならないが、「中華民国」の国民身分証をもつ自然人であれば、1日あたり8万人民元を上限に送金が可能となり、また送金者と受取者の口座が同一名義である必要はない²⁷。この点について、中央銀行副総裁の楊金龍氏は、中央銀行が香港より有利な条件を積極的に勝ち取ろうと努めた成果であると強調した²⁸。なお、企業の場合には、貿易決算であれば人民元への交換に上限はない²⁹。

中国銀行台北支店は12月28日、台湾の中央銀行に対して台湾での人民元決済銀行としての申請

を行い、中央銀行もこれを承認した³⁰。翌30日には、中央銀行と中国銀行台北支店との合同による、台湾のDBU各行を対象とした業務説明会が行われた。そして、中央銀行は同日、2月6日には人民元の取扱業務が始められること、また中国銀行とMOUを調印した大型銀行のうち、台湾銀行、兆豊銀行など9行が業務を開始する第一陣になることを明らかにした³¹。

7. 中国人旅行者、年間200万人を突破

中台交流の進展に伴い、台湾を訪れる中国人の数も年々増加してきたが、昨年(2012年)にはついに200万人を突破した。内政部出入国及移民署が2013年1月2日に発表した統計によると、昨年台湾を訪れた中国人旅行者の数は、前年(2011年)の150万1,979人から49%増加して、過去最高となる223万5,635人に達した。そのうち、団体観光客は176万7,489人、個人旅行者は19万676人を占めた。前年の実績と比較すると、団体観光客は123万4,395人から43%の増加となり、個人観光客については対象が13都市に増加したこともあり、2011年の3万281人から5.3倍の増加となった。また、昨年12月28日から31日までに5,665人の中国人の個人旅行者が台湾を訪れたが、これは1日平均1,416人が訪れたことになり、なかでも12月30日は1,760人で、1日あたりの個人観光客の入境者数では過去最高を記録したという³²。

ちなみに、中国側の発表では、数字に多少のずれがある。海峡兩岸旅游交流協会(海旅会)の統計によると、2012年に台湾を訪れた中国人観光客の数は197.32万人で、前年比57.58%の増加となっている。このうち、団体観光客は178.26万人で前年比45.75%の増加、個人観光客は19.07万人で前年比553.29%の増加となった。また、台湾側の統計によると、台湾を訪問する外国人観光

客のうち中国人観光客が占める割合は約36%で、第2位の日本人観光客を15ポイント近く上回り、いまや台湾にとって最大の観光客の源となっているとも指摘されている³³。

8. 台湾での銀聯カードの利用高、急速に拡大

台湾を訪れる中国人観光客の増大に伴い、台湾での銀聯カードの利用も広がりを見せ、利用高は1,000億台湾元に近い規模に達している。最新の統計によると、昨年(2012年)1年間に銀聯カードによる買い物決済の利用高は466億台湾元、現金引き出しの利用高は450億台湾元、合計916億台湾元となった。

台湾では、2009年から銀聯カードでの決済が可能になり、翌2010年には現金の引き出しも可能になった。カード決済での利用高は、2011年の261.05億台湾元から78.5%増加し、1回あたりの決済額は平均して9,452台湾元となっている。2009年から昨年までの累計利用高は870億台湾元に達している。現金引き出しでの利用高は、2011年の261.57台湾元から72%増加し、1回あたりの引き出し額は1.4万台湾元である。2010年から昨年までの累計利用高は751億台湾元となった。したがって、中国人観光客の台湾での消費における銀聯カードの貢献は1,621億台湾元にもなる。銀聯カードでは国外での利用促進のため、利用者には商品代金の支払い以外の費用(為替手数料など)は一切かからない措置を講じている。その対象地域には台湾も含まれることから、台湾での消費拡大に寄与しているものと考えられる³⁴。

通貨決済制度がスタートするのを前に、台湾の銀行業界では台湾元と人民元の両方で使える銀聯カードを発行する計画が持ち上がっている。これは、カード所有者が台湾で利用する際には台湾元で決済し、中国では人民元で決済できるもので、

すでに香港では香港ドルでも人民元でも使えるカードが900万枚発行されている。銀行関係者は、中台間を頻繁に往来する台湾人ビジネスマンにとっては、中国での利用の際の不便や為替取引にかかわるコストを削減できるとしている。この点については、金融監督管理委員会（金管会）でも検討が進められている。金管会銀行局では、台湾で発行されたクレジットカードを持っていれば、中国の銀聯カードを利用できる場所でカード決済や現金の引き出しが可能になる仕組みを構築する方向で進めていきたいとしている³⁵。

9. 中国人団体ツアー、懸念される質の悪化

台湾を訪れる中国人旅行者が200万人を突破した一方で、懸念されているのが、中国人観光客が参加する団体ツアーの価格低下に伴う質の悪化である。台湾の交通部観光局が中国人観光客に対して行ったアンケート調査によると、彼らが最も不満に感じたのは買い物時間が長すぎることであり、なかには強引に客を引き留める店もあったという。こうした結果を受けて、観光局は関連規定を修正し、中国人観光客が訪れる買い物場所を縮小する方針を固めた。現在、7泊8日の台湾一周ツアーの場合、買い物場所は7カ所まで組み込むことができるが、将来は4カ所までとし、買い物の時間も1カ所につき50分間以内に制限されることになる。この新たな規定は早ければ今年（2013年）の4月以降に実施される見通しである³⁶。

観光局によれば、現在台湾の旅行業者のあいだには、中国人向けの団体ツアーの価格を低く抑えている分、ツアー参加者に買い物をさせて、その手数料で補填している業者が少なくないという。関係者によると、そうした業者は市場の6割から7割を占めているという³⁷。観光局は、台湾観光が買い物中心になることは望ましくないとし、人

数を増やすことばかりを追求し、ツアーの質を低下させることになれば、台湾の旅行市場の発展にはつながらないと指摘している³⁸。

こうした観光局の対応について、中華民国旅行商業同業公会全国聯合会の許高慶秘書長は「劇薬を処方するようなものだ」とコメントしている。許秘書長は、業界には政府の介入を嫌う業者もいれば、政府による適切な管理を望む業者もいるとしたうえで、新たな規定は悪質な土産店やこれと結託した業者に打撃を与えるだけでなく、まっとうな土産店のビジネスチャンスにも悪い影響を及ぼしかねないと懸念を表明している。また、買い物場所を4カ所だけに制限するのは厳しすぎるため、実施までに3か月の猶予が必要であると語っている。観光局も業者との協議を続けているが、時間制限については業者側も受け入れられるとしながらも、買い物場所の数では両者のあいだで合意には達していないという³⁹。

10. 中国人観光客の受け入れ人数、上限緩和へ

台湾の交通部観光局は1月22日、今年5月から中国からの観光客の1日あたりの受け入れ人数の上限を緩和し、団体旅行については現行の4,000人から5,000人に、個人旅行では現行の1,000人から2,000人に引き上げる措置を発表した。これらは、中国人による台湾観光の質を改善するための措置の一環であるが、ほかにも観光ピーク時の旅客量のコントロール、質の優れた団体ツアーを優先的に受け入れるなどの措置が講じられる。観光局はこれらの措置を通じて、台湾観光の質を改善したいとしている。

ただし、観光シーズンのピーク時の旅客量をコントロールするため、これまで行われていた過去の未使用枠を繰り越して使用する制度は廃止される。現在、中国からの団体客については、過去に受け入れ人数枠で4,000人に達しなかった部分を

繰り越して観光シーズンに使用し、当該シーズンには実際には1日あたり4,000人という上限を超えることが認められている。しかし、観光シーズンのピーク時ともなると中国人観光客の数が爆発的に急増して、観光地は非常に混雑し、観光バスの手配ができず、ホテルの部屋が不足するなど旅行の質の低下につながっていた。たとえば、昨年(2012年)では4月18日に中国人団体客の台湾訪問がピークに達し、この日に台湾を訪れた団体客は上限の4,000人をはるかに上回る1万1,144人だったという⁴⁰。

11. 中台直行便、週616便への増便が決定

現在、中台間で週558便運航されている航空直行便が、今年(2013年)3月から週616便に増便されることが決まった。さらに、中台双方で新たに9つの就航地が開設されることになった。このうち、台湾側では嘉義の1カ所だけで、その他の8カ所はすべて中国側の就航地である。8つの就航地は、銀川(寧夏回族自治区)、呼和浩特(フフホト:内モンゴル自治区)、張家界(湖南省)、烏魯木齊(ウルムチ:新疆ウイグル自治区)、海拉爾(ハイラル:内モンゴル自治区)、西寧(青海省)、麗江(雲南省)および威海(山東省)である。これにより、中台直行便の就航地は台湾側では9から10に、中国側では41から49に増加し、各省の省都ないし自治区の首府がほぼ網羅される形となる。

台湾の交通部民間航空局によると、嘉義空港はチャーター便のみの就航となり、中国側の新たな就航地では春節期間に先行してチャーター便を就航させ、定期便の増便作業が完了した後、それぞれ週3便の定期便が就航する形に改められる。このほか、高雄・武漢間および台中・長沙間の不定期のチャーター便路線も、それぞれ週5便の定期便となる。また、現在5月から10月までの時期

に毎月20便運航されているチャーター便も、3月から11月までに時期を拡大して運航され、就航地も台湾側では馬公に加えて、花蓮、台東、嘉義および台南の4つが新たに加わり、中国側では福州、泉州、厦門のほか、新たに洛陽、揭陽潮汕、梅州、宜昌および武夷山が加わる⁴¹。

現在、台湾から中国へのチャーター便および定期便の就航地は合計41カ所であり、香港に比べて1カ所多いだけだが、便数は週558便で、香港の週800便あまりに比べてはるかに少ない。2013年3月以降、定期便の就航地が8カ所、チャーター便の就航地が5カ所加われば一気に54カ所となって香港を14カ所上回り、アジア太平洋地域における中国への重要なゲートウェイとなる可能性が見えてくる。しかし、便数では、中国の空域が相当込み合い、便数を新たに増やすには限界があることから、58便の増便にとどまる。これは香港に比べて200便近く少ない⁴²。台湾にとっては、上海など大都市のほか、便数や就航地に制限のない地方の主要都市の開放を中国側に求めていくことが課題となるだろう。

12. マクドナルドのコールセンターで、台湾語が通じず

中国との経済関係の緊密化に伴い、思わぬ事態も生じている。最後に、そうした台湾の話題を一つ紹介しておきたい。台湾のファストフードのトップであるマクドナルド(「麥當勞」)は、このほど宅配のコールセンター業務を香港の会社に委託したところ、コールセンターが中国に移され、台湾人の顧客による注文は中国人スタッフが受けることになった。ところが、住所確認だけでも時間がかかり、話が通じないといったトラブルが頻発している。電話が切れても折り返しの連絡はなく、何を話しているのかもわからないし、台湾語が通じないという苦情が相次いでいる。消費者が

らはコスト削減のためサービスの質を低下させたとの批判が寄せられている。

マクドナルドの宅配サービスは1日あたり4000~5000通の電話を受け付けている。同社は当初、コールセンター業務を台湾の業者に委託していたが、中国では人件費が安いことから、2013年1月から香港の業者への委託に切り替え、コールセンターを中国に移した。しかし、中国人オペレーターの中国語のなまりが台湾人と異なるため、コミュニケーションがとれないケースがしばしば発生している。

マクドナルドは、コールセンターを中国に移したのは大中華地域全体の将来の発展を考慮しての

ことであるとして、サービスに不満がある場合は顧客サービスの専用電話に連絡してほしいと説明している。

ちなみに、フライドチキンで知られるケンタッキー（「肯德基」）も一時、コールセンターを中国に移したが、中国のオペレーターはなまりが台湾と異なり、台湾の道路の名前すら理解できなかったことから、宅配のコールセンター業務を早々に台湾に戻している。また、バーガーキング（「漢堡王」）は宅配のコールセンターを業者に委託したことはなく、中国に移すことなどありえないと語っている。台湾の消費者団体もコールセンターは台湾に戻すべきだとコメントしている⁴³。

¹ 中国側からは、孫亜夫副主任をはじめとする国台弁の関係者のほか、中国社会科学院台湾研究所の余克礼所長、上海台湾研究所の俞新天所長、厦門大学台湾研究院の劉国深院長、全国台湾研究会の周志懷執行副会長兼秘書長など39名が参加した。台湾側では、二十一世紀基金会の高育仁董事長、台北論壇基金会的蘇起董事長（元行政院大陸委员会主任委員、元總統府国家安全會議秘書長）、亜太和平研究基金会的趙春山董事長、中央研究院政治学研究所の吳玉山所長、台湾大学国家發展研究所の陳明通教授（元行政院大陸委员会主任委員）や国立政治大学国際関係中心の吳釗燮研究員（元中華民國駐美代表）をはじめ100名近くが参加した（「國台辦副主委孫亞夫抵台參加學術研討」『聯合報』2012年12月10日、「孫亞夫高談兩岸認同朝野痛批搞統戰」『自由時報』2012年12月11日）。

² 上記資料「國台辦副主委孫亞夫抵台參加學術研討」。

³ 「國台辦副主任 孫亞夫：把握『一中主張連結』」『聯合報』2012年12月11日。孫氏の発言に対しては、台湾の超党派の立法委員から「統一戦線工作だ」との批判が寄せられた（前掲資料「孫亞夫高談兩岸認同朝野痛批搞統戰」）。

⁴ 「和平促統孫亞夫：過度解讀」『聯合報』2012年12月11日。

⁵ 「大陸學者：別開政治就色變」『聯合報』2012年12月11日。

⁶ 「學者：專制中國對台灣人無吸引力」『自由時報』2012年12月11日。

⁷ 「陳明通請對岸民選被笑『心中有統一』」『聯合報』2012年12月11日、「陳明通駁促統言論中國學者臉鐵青」『自由時報』2012年12月11日。

⁸ 「不認同中國？ 綠提數據陸反駁」『聯合報』2012年12月12日、「吳釗燮：台灣民意 與中期待背道而馳」『自由時報』2012年12月12日。

⁹ 「只有實惠 創造認同有限」『聯合報』2012年12月12日。

¹⁰ 「孫亞夫：能在台討論一中就很好了」『聯合報』2012年12月12日。

¹¹ 「總統主持中華民國102年開國紀念典禮暨元旦團拜（中華民國102年01月01日）」台湾・總統府ウェブサイト（<http://www.president.gov.tw/Default.aspx?tabid=131&itemid=28941&rmid=514&size=100>）、2013年1月1日閲覧。

¹² 「胡锦涛发表新年贺词：携手促进世界和平与发展（2013-01-01）」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト（http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201301/t20130101_3507138.htm）、2013年1月1日閲覧。

¹³ 「全国政协举行新年茶话会（2013-01-01）」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト（http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201301/t20130101_3507139.htm）、2013年1月1日閲覧。

¹⁴ 行政院大陸委員會新聞稿「陸委會：在『九二共識、一中各表』基礎上，推動兩岸制度化協商，維持兩岸和平穩定發展，符合臺灣主流民意的期待（日期：民國101年12月14日）」、「『民眾對當前兩岸關係之看法』例行性民意調查問卷各題百分比配布表（調查日期：2012年11月30日至12月3日）」、「『民眾對當前兩岸關係之看法』民意調查（民國101年11月30日~12月3日）結果摘要」行政院大陸委員會ウェブサイト（<http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=103685&ctNode=6409&mp=1>）、2012年12月18日閲覧。

¹⁵ 上記資料（行政院大陸委員會新聞稿）。

¹⁶ 行政院大陸委員會新聞稿「陸委會：多數民眾支持政府優先推動擴大與深化兩岸交流、兩會互設辦事機構、通盤檢討修正兩岸條例

- 三項重點工作(日期:民國102年1月3日)」、「『民眾對政府大陸政策之看法』民意調查問卷各題百分比配布表(調查日期:101年12月22-25日)」、「『民眾對當前兩岸關係之看法』民意調查(民國101年12月22日~12月25日)結果摘要」行政院大陸委員會ウェブサイト(<http://www.mac.gov.tw/ct.asp?xItem=103778&ctNode=6409&mp=1>)、2012年12月18日閲覧。
- ¹⁷ 上記資料(行政院大陸委員會新聞稿)。
- ¹⁸ 海峽交流基金會新聞稿「ECFA 經合會第4次例會訂於12月11日在廣州舉行(時間:101年12月6日)」財団法人海峽交流基金會ウェブサイト(<http://www.sef.org.tw/ct.asp?xItem=578227&ctNode=4327&mp=1>)、2012年12月23日閲覧。
- ¹⁹ 海峽交流基金會新聞稿「兩岸經濟合作委員會第4次例會圓滿舉行(時間:101年12月11日)」財団法人海峽交流基金會ウェブサイト(<http://www.sef.org.tw/ct.asp?xItem=584929&ctNode=4327&mp=1>)、「两岸经济合作委员会第四次例会达成多项共识(2012-12-11)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト(http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201212/t20121211_3440899.htm)、2012年12月23日閲覧。
- ²⁰ 同上資料。
- ²¹ 「ECFA 早收计划全部货品实现免税(2013-01-01)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト(http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201301/t20130101_3507156.htm)、2013年1月10日閲覧。
- ²² 松本充豊「台湾海峽をめぐる動向(2012年7月~8月)投資保障協定の締結と中国をめぐる民進党の動き」『交流』No.859、2012年10月、34頁。
- ²³ 「人民幣清算機制 農曆年前啟動」『中國時報』2012年12月12日。
- ²⁴ 「拚農曆年前上路兩年貨幣清算快了」『中國時報』2013年1月8日。
- ²⁵ 「人民幣買賣限2萬匯款8萬(2013/01/25 15:43:00)」中央通訊社ウェブサイト(<http://www.cna.com.tw/Topic/Popular/3504-1/201301250032-1.aspx>)、2013年1月26日閲覧。
- ²⁶ 「人民幣業務央行:春節前開辦(2013/01/25 17:55:00)」中央通訊社ウェブサイト(<http://www.cna.com.tw/Topic/Popular/3504-1/201301250043-1.aspx>)、2013年1月26日閲覧。
- ²⁷ 同上資料。
- ²⁸ 「人民幣匯款8萬不限同名帳戶(2013/01/25 18:41:00)」中央通訊社ウェブサイト(<http://www.cna.com.tw/Topic/Popular/3504-1/201301250047-1.aspx>)、2013年1月26日閲覧。
- ²⁹ 「人民幣業務國銀2月6日開辦」『經濟日報』2013年1月31日。
- ³⁰ 「中銀30日起開辦人民幣業務」『聯合報』2013年1月29日。
- ³¹ 前掲資料「人民幣業務國銀2月6日開辦」。
- ³² 「陸客來臺人數突破兩百萬,成長比例近五成(2013/1/2)」台湾・内政部出入国及移民署ウェブサイト(<http://www.immigration.gov.tw/ct.asp?xItem=1178105&ctNode=29710&mp=1>)、2013年1月14日閲覧。
- ³³ 「2012年大陆居民赴台游突破197万人次(2013-01-06)」中国・國務院台湾事務弁公室ウェブサイト(http://www.gwytb.gov.cn/wyly/201301/t20130106_3519928.htm)、2013年1月10日閲覧。
- ³⁴ 「銀聯卡在台消費去年近千億台幣(2013/01/10)」聯合理財網ウェブサイト(http://money.udn.com/mag/wealth/storypage.jsp?f_ART_ID=281397)、2013年1月10日閲覧。
- ³⁵ 「省匯差銀行業擬發行銀聯雙幣卡(2013/01/10)」聯合理財網ウェブサイト(http://money.udn.com/wealth/storypage.jsp?f_ART_ID=281398)、2013年1月10日閲覧。
- ³⁶ 「陸客團擬限4地購物每次50分鐘」『聯合報』2013年1月2日。
- ³⁷ 「降低購物行程/陸客團費勢必漲業者疑慮」『聯合報』2013年1月2日。
- ³⁸ 前掲資料「陸客團擬限4地購物每次50分鐘」。
- ³⁹ 同上資料。
- ⁴⁰ 「陸客團、自由來台配額雙增」『經濟日報』2013年1月23日。
- ⁴¹ 「即時新聞」兩岸每週定期航班增為616班(2012.12.14 11:00pm)聯合新聞網ウェブサイト(<http://udn.com/NEWS/BREAKINGNEWS/BREAKINGNEWS9/7567274.shtml>)、2012年12月14日閲覧。
- ⁴² 「台灣飛大陸航點將超越香港」『經濟日報』2013年1月21日。
- ⁴³ 「叫麥當勞外賣台語聽專線移大陸『一直喂喂』浪費電話錢(2013年01月23日)」蘋果日報ウェブサイト(<http://www.appledaily.com.tw/appledaily/article/headline/20130123/34787758/>)、2013年1月23日閲覧。

屏東縣竹田郷～心をつなぐ図書館～

交流協会高雄事務所 所長 野中 薫

東日本大震災の悲劇に世界中の国々が支援してくれました。中でも、台湾人による真心のこもった支援の数々は、日本国民に勇気と感動を与え、日台双方で沸き起こった「日本加油」、「謝謝台湾」の大合唱は、日台の深い友情を示すものとして、今も心に深く刻み込まれています。

2011年の「今年の漢字」に「絆」の一文字が選ばれたのも、大震災を通じて、多くの人々が家族や身近なかけがいのない人との絆の大切さを再認識した結果だと思えます。

今回は、台湾南部に息づく日本と台湾を結ぶ心の絆、「池上一郎博士文庫（通称、竹田文庫）」という小さな図書館をご紹介します。

文庫に名を残す故池上一郎博士は太平洋戦争中、高雄市の東に位置する屏東縣竹田の野戦病院に院長として赴任し、米軍の空襲で傷ついた村民を軍人と分け隔てなく治療するなど、その温かな人柄は現地の人々から深く慕われていました。竹田滞在は1943年から終戦までのわずか2年足らずでしたが、池上氏はここを第二の故郷と思い定め、帰国後、日本語を話し、日本人として暮らした台湾人のために自らの蔵書を寄贈しました。これが、竹田駅に隣接する文庫誕生のきっかけとなりました。当時、竹田駅は合理化で無人化され、大正時代に建てられた日本式木造駅舎は取り壊しが決まっていたのですが、地元住民の熱心な保存運動の結果、駅舎は古跡として保存され、池上氏寄贈の書籍はかつての鉄道倉庫を改築した図書室に収蔵されることとなりました。

2001年、池上博士の誕生日に合わせて1月16日に文庫設立の式典が開催されましたが、池上氏はすでに高齢のため出席は叶わず、人々は式典の模様をビデオに収め、博士の元に送ったそうです。

池上氏は熱心に何度も繰り返しその様子に見入っていたが、それから2か月後に、九十歳の生涯を閉じました。毎年、1月に開かれる周年式典では、日本時代を懐かしむ年配の会員たちが大きな声で歌う軍歌や唱歌を今でも聞くことができます。

現在、文庫の会員は約150人。運営はすべてボランティアで行われており、毎週のように読書会が開かれています。この文庫の存在を知った人々が日本各地から書籍を寄贈することもあり、蔵書は既に5000冊を超える（当所も日本語図書を寄贈）。文庫の利用者はやはり日本語世代と呼ばれる老人たちが中心ではあるが、屏東縣内には国立大学3校、私立大学4校があり、それぞれが日本語学科を有していることから、最近では学生も姿を見せはじめている。また、文庫の入口には「世界最南端の日本語図書館」と大書されており、台湾人のみならず日本人旅行者もわざわざ列車に揺られて、この文庫を訪れるという。

池上氏によって日本と台湾の間に蒔かれた一粒の種子は、この地に根付き、人々を癒している。文庫完成後、まもなく他界した池上氏だが、文庫が今も日本を愛する人々の憩いの場所としてありつづける様子を、きっと眼を細くしながら見守っているに違いない。

烏山頭水庫を設計・建築した八田與一技師ほど有名ではないかも知れないが、池上一郎博士もまたしっかりと台湾の人々の心に生き残っている。南部台湾人は自らを「人情味に厚い」と誇らしげに語るが、南部各地にはこうした日本と台湾の「人と人との心の絆」を物語るエピソードが数多く存在しており、東日本大震災に際して台湾国内に沸き起こった我々の想像をはるかに超える真心の支援というものも決して偶発的なものではなく、多

くの先人の功績とそれを守り抜いている人々の努力のお蔭であると強く実感しています。

私も毎年の周年祭出席をはじめ様々な機会に竹田を訪れ、関係者との交流を深めておりますが、

今後とも文庫保存に献身的な人々に寄り添いながら、彼らの活動を見守っていきたいと考えております。

編集後記

昨年3月交流協会へ出向後、早いもので第2回目の「編集後記」執筆の番が巡ってきました。本来の趣旨であれば、その号の目玉記事や取材のこぼれ話、寄稿者へのコメント等を記すところですが、ここでは「最近の台湾事情について」を私の所感とさせていただきます。

昨年12月所用で台北に出かけた時のことですが、当地は沖縄より南西に位置し、台湾北部は亜熱帯に属しますから東京ほど寒くはなく、薄手のコート1枚くらいを羽織れば良いくらいに思っていましたところ、あいにく雨模様が続いたせいか市内は意外と肌寒く、夜になれば10度前後くらいまで冷え込み、最初の晩のホテルでは寒い思いをしました。エアコン設定を20度に設定しても温風がなかなか出ないこともあり、寒いなど感じながらも重ね着して寝ました。聞くところによれば、台北のホテルには冷房用のエアコンはあるものの暖房は完備されていないホテルもあるとか、意外に感じました。さすがに次の日（夜）は我慢できずフロントを通し電気ヒーターを搬入してもらい安堵したことを思い出します。

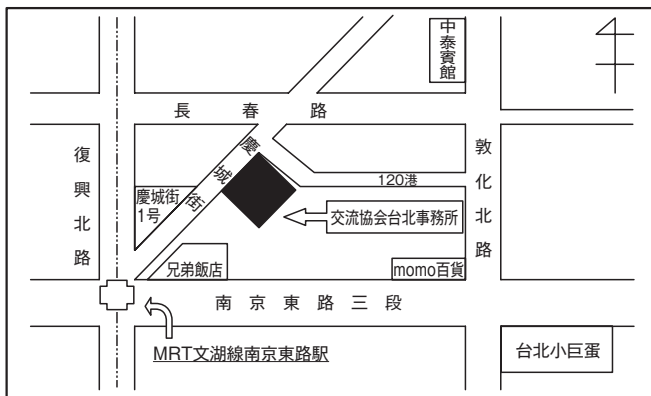
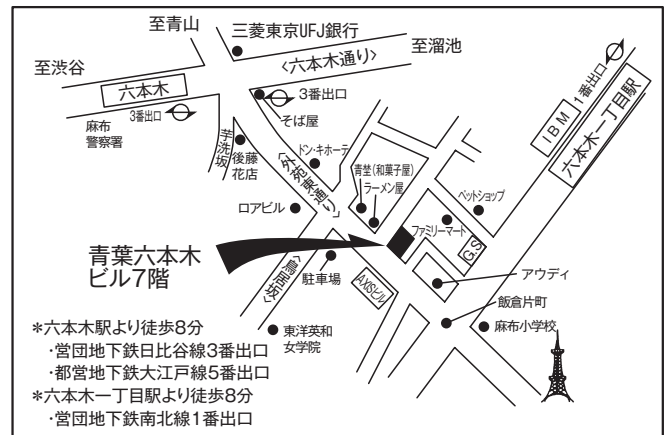
たまたま滞在期間中は雨模様が多かったわけですが、街に出れば通勤・通学等にスクーターを利用される人が多く、小雨煙る程度では雨合羽を着て颯爽と走るライダーや、雨具を身にまとった女性を後ろに乗せる人もいたり、さすが台湾人のバイクにかける情熱というか生活全般の移動手段として利用する心意気というのを感じました。確かに都市部のほとんどには二輪車専用レーンや狭いながらも駐車場もあり、点から点への移動にはスクーターはどの交通手段よりも手軽で便利なのでしょう。

そこで台湾におけるバイク事情というのを調べたのですが、ナンバープレートの色によりバイクの大きさ（排気量）が決まっており、一般のスクーター（250CC未満）は白色、中型（250CC～549CC）は黄色のプレート、大型（550CC以上）は赤色です。通常、バイクは交差点において対向車との衝突を避ける目的で法令により2段階左折しなければなりません。但し、車と同じく大型バイクのみ直接左レーンから左折できます。街では手軽な交通手段として圧倒的に125CCクラス前後のスクーター（台湾製が2/3）が多いのですが、価格等も手頃ということで一般市民に利用されています。日本で人気の高い大型バイク（550CC以上）ともなると、台湾では一部の有名人や富裕層の乗り物らしく、一般庶民にはまだまだ高嶺の花らしいです。大型バイクの輸入自体の解禁が2002年のWTO加入以降であり、2003年から大型バイクの完成車の輸入が始まり、大型バイクは輸入車であるため、関税も高く日本で購入する新車価格の2倍前後かかり、一部の高速道路（国道：有料）は走行不可等、交通法規上の制約も多いため、一般市民にはなかなか定着しない乗り物のように思われます。日本の倍倶人（ライダー）のように全国津々浦々を自由に高速道路・フェリー等を利用してのツーリング旅行、高速SA等でのライダー仲間によるバイク談義ができるようになるのは、まだ当分先のようなようです。

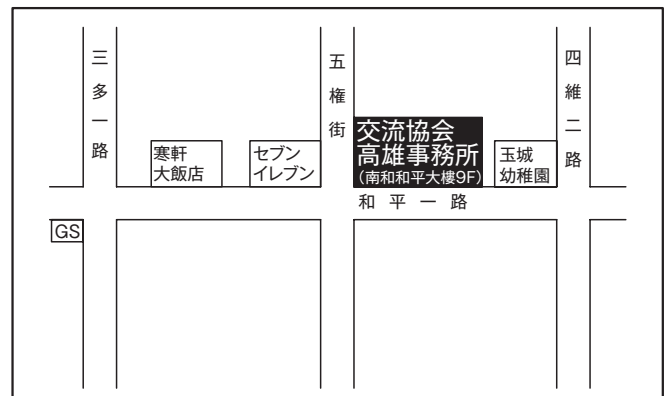
（経理部長 高田 明）

平成25年2月25日 発行
 編集・発行人 井上 孝
 発行所 郵便番号 106-0032
 東京都港区六本木3丁目16番33号
 青葉六本木ビル7階
 公益財団法人 交流協会 総務部
 電話 (03) 5573-2600
 F A X (03) 5573-2601
 U R L <http://www.koryu.or.jp>

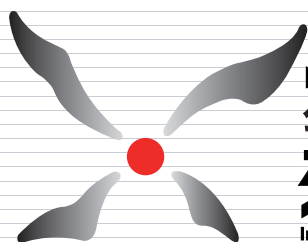
表紙デザイン：株式会社 丸井工文社
 印刷所：株式会社 丸井工文社



台北事務所 台北市慶城街28號 通泰大樓
 Tung Tai BLD., 28 Ching Cheng st., Taipei
 電話 (886) 2-2713-8000
 F A X (886) 2-2713-8787
 URL http://www.koryu.or.jp/taipei/ez3_contents.nsf/Top



高雄事務所 高雄市苓雅区和平一路87号
 南和和平大樓9F
 9F, 87 Hoping 1st. Rd., Lingya Qu, kaohsiung Taiwan
 電話 (886) 7-771-4008 (代)
 F A X (886) 2-771-2734
 URL http://www.koryu.or.jp/kaohsiung/ez3_contents.nsf/Top



日本と台湾との架け橋

公益財団法人

交流協会

Interchange Association, Japan (IAJ)

