


台湾情報誌

交流

2015年4月 vol.889

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



自動化 (FA) 装置産業における
日台アライアンスの可能性

交 流

2015年4月
vol. 889

目次

CONTENTS

自動化(FA)装置産業における日台アライアンスの可能性 ～日本中小企業の視点から～ (根橋玲子)	1
ぼくらのワールドカップ・台湾遠征試合 (松任谷愛介)	11
台湾ランニング事情 第5回 Mizuno 馬拉松接力賽	22
台湾通信	28

※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。

自動化 (FA) 装置産業における日台アライアンスの可能性 ～日本中小企業の視点から～

亜細亜大学アジア研究所
嘱託研究員 根橋 玲子

1. 発展展望を持つ日台中小企業アライアンスとイノベーション

2000年代後半のリーマンショック後の円高傾向への推移を契機に、また円安基調が定着した現在に至っても、海外市場の旺盛な需要に対応するために、日本中小企業は海外市場開拓に果敢に挑戦している。2014年版中小企業白書によれば、コスト削減を目的とした生産拠点や、拡大するアジ

ア等海外需要獲得を目指す販売拠点の直接投資が増加しているとともに、中小製造業で直接輸出を行う企業数や割合が増加基調にあるという。また、中小製造業のうち、輸出企業の業種構成としては、機械工具、加工機械等の生産用機械器具製造業の割合が最も高く、我が国中小企業が製造する生産用機械が、海外市場でも評価が高く輸出の主力となっていることが発表されている¹。

一方で、高橋・根橋 (2014) では、日本中小企

会社名・所在地等	提携意図の明確性 組織的抵抗の有無	技術流出等への 対処法	過去の提携経験の 影響(学習効果)
株式会社テクノビジョン(埼玉県)、1987年9月創業 資本金 N/A、従業員数20名 半導体・FPD製造プロセス関連の洗浄装置等 新製品開発、新販路開拓	台湾でのグローバル開発拠点設立という戦略的意図。組織的抵抗なし。	国内外で知財権保護。製品コピー対策でブラックボックス化、製造ノウハウ秘匿。	過去の連携経験が新しいアイデアや自社製品開発に役立つ。
有限会社インクス(東京都) 資本金600万円、従業員数10名 電気機器開発・製造・販売(LED応用製品、画像目視検査装置) 新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源	信頼関係による関係性を重視し、提携意図は特に定めない。組織的抵抗なし。	中国委託工場経営者は大手日系企業出身の日本人であり技術流出リスクが少ない。	同社企業連携を支える人脈構築能力は経営者の多岐な職務経験が培う。
株式会社フジ機工(埼玉県)、1970年10月設立 資本金4300万円、従業員数54名 半導体関連基板の製造装置の生産販売 新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現	長年台湾合併事業を行うが、戦略的意図は特に定めない。組織的抵抗がある中、社長の決断により国際化。	知的財産権取得。先端技術開発は日本に留める。設備を使う顧客とは秘密保持契約締結。	台湾側は品質基準、日本側は市場・地元工場指導等、学習効果享受。
昭和測器株式会社(東京都)、1968年12月 資本金1,000万円、従業員数25名 振動計測装置、振動監視装置の製造販売 ①新販路開拓→②新製品開発、新販路開拓	共同開発・特注品受注によるイノベーション促進という戦略的意図。海外事業への組織的抵抗は全くない。	提携先選別、信頼関係構築。	相互利益を確保する提携を意識。製品売買を通じ学習効果を相互享受。
株式会社 東京理工舎(東京都)、1924年10月創業 資本金4,700万円、従業員数36名 電源機器関連の製造・販売 ①新販路開拓→②新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得	中国とASEANに両軸を置く国際展開という戦略的意図。組織的抵抗はない。	特許取得とブラックボックス化を両面で行う。ノウハウと電源設計思想は秘匿。	台湾企業活用型海外市場開拓を検討。過去の経験から最適な提携模索。
東特塗料株式会社(東京都)、1950年3月 資本金2.475億円、従業員数75名 特殊塗料、産業用塗料、電気絶縁材料、放熱性塗料、エナメル線用フニスの生産販売 ①新生産方法、新組織実現→②新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現	グローバル四極体制で最適地製造という戦略的意図。組織的抵抗はない	多数特許取得。(近年公開リスクを避け、特許申請提出のみ)特殊材料の製品名秘匿。配合はブラックボックス化。	日台合併企業経営による25年の経験で、双方経営陣の学習効果大。
株式会社 リガルシオント(神奈川県)、1974年7月 資本金5,760万円、従業員数61名 流体機器事業:流体制御機器及び継手類の開発・製造・販売、オゾン事業:オゾン環境機器の開発・製造・販売 ①新生産方法、新供給源獲得→②新製品開発、新販路開拓	長時間・段階的に信頼関係を構築、現在、戦略的意図は特に定めない。組織的抵抗はない。	特許や実用新案等を取得。信頼できる取引先の選択。	過去の提携経験による学習効果で、一部部品は海外から2社購買を行う。
株式会社 アクシオン・ジャパン(埼玉県)、2005年3月 資本金1億5581万円、従業員数16名 歯科用パノラマ装置の開発、製造、販売、サービス 新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源	技術革新、新販路開拓、資金調達という戦略的意図。組織的抵抗は全くない。	国内外で特許出願、国際学会等で信頼できる企業選別。国際分業で技術プロテクト。	前職の中国事業での学習効果等、経営者の多様な経験蓄積が強く影響。
株式会社 興電舎(埼玉県)、1959年(創業大正6年) 資本金3600万円、従業員数95名 自動化装置・検査装置製造 新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現	独自製品開発と国内外の市場開拓という戦略的意図。国際化対応に向け、組織的意識浸透を重視。	ソフトウェアのブラックボックス化。設計能力やアフターサービスを差別化し参入障壁に。	日系企業提携経験と営業部長の台湾提携経験の学習効果が相乗的に作用。

(図1) 調査概要

出典: 高橋・根橋(2014)図表7-2を抜粋

業が台湾企業と連携しながら組織学習を行い、積極的にイノベーションに取り組む事例を分析し、発展展望を持つ日本中小企業の特徴を明らかにしている。ヒアリング対象の革新的中小企業は、戦略的ストレッチのためのパートナーとして意識的に台湾企業を活用し、効果的なグローバル展開を図っていた。

高橋・根橋 (2014) で行ったヒアリング調査では、イノベーション² (「新結合」) を、①新製品開発、②新生産方法、③新販路開拓、④新供給源獲得、⑤新組織実現という5つに分類した。当該調査にてヒアリングを行った12社全ての事例で、①～⑤のうち2つ以上のイノベーション創出が見られている。台湾企業と連携を行う12社の中小企業は、アライアンスにより新しい学習や経験蓄積を行うことで、新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現などのイノベーションを達成していた。これらヒアリング対象の12社のうち、事例公開の承諾を得た9社全てが、ファクトリーオートメーション (以下FAとする) 関連部品メーカーや自動化対応を行う装置メーカーであった (図1)。

本稿では、中小FA装置メーカーのケーススタディを中心に、FA分野における日台アライアンスのケースを分析する。また、台湾の政策的取り組みを踏まえ、日台FA・自動化産業における補完関係について考察するとともに、日台産業界が注目するロボット分野での連携可能性についての検討を行う。

2. 日本中小FA装置メーカーの台湾展開 ケーススタディ

高橋・根橋 (2014) にてヒアリングを実施した

FA関連企業を分類すると、①制御系技術をコアとするFA関連メーカー、若しくは②優れた加工技術を有する液晶パネル・半導体装置メーカーのいずれかであった。ここでは、①の事例として興電舎 (制御系FA装置メーカー)、②の事例としてテクノビジョン (半導体製造装置メーカー)、フジ機工 (液晶パネル製造装置メーカー) という3社のケースを示した。

高橋・根橋 (2014) では、Hamel et al. (1989) のフレームワークを用い、戦略的提携から成果を得るための原則として、①戦略的意図の明確化、②透明性の制限、③学習能力の共有・強化の3つを中心とし、この3つの事例について分析を行った。

第一の戦略的意図の明確化として、下記3社とも過去の経験や規模からは飛躍的な目標である戦略的意図を掲げ質的成長を図っている。イノベーションを行う日本中小企業は、戦略的意図をキャッチフレーズに組織内の意識を高め、学習蓄積に対する組織的コミットメントを行っている。下記3社のうち戦略的意図を持たない企業は1社存在したが、この企業では合弁事業によりパートナーとの関係継続を担保するなど、戦略的意図の明確化に代わるような組織的コミットメントが存在した。

第二として、協定やゲートキーパーの活用、人や施設への接触制限等によって、意図しない非公式な情報流出を防ぐ、つまり透明性 (transparency) の制限を行うことである。透明性の制限とは、技術情報へのアクセス権を含む安全管理や情報流出へのリスクヘッジであり、これら3社全ての企業が技術流出への対応を行っていた。このうち国際特許・実用新案・商標等知財で保護している企業は2社であったが、知財保護を行っている企業でも、特許取得に頼らず、ブラックボックス化でノウハウ秘匿、信頼できる取引先の選択等、複数のリスクヘッジを行う。残り1社の透明性の

¹ 2014年版中小企業白書～小規模事業者への応援歌～より

² 日台アライアンスのイノベーション類型は、シュンペーターのフレームワークを用いた。

制限方法としては、ソフトウェアのブラックボックス化、設計能力やアフターサービスを差別化し参入障壁を作るなど、自社の経営能力や強みに応じた様々な対策が講じられていた。

第三としては、提携先から学習して得た知識を社内で共有する能力を強化することである。これは、競争優位の源泉が集団的学習 (collective learning) 能力、つまり多様なスキルや技術を調整し統合する能力にあるとする Prahalad and Hamel (1990) のコア・コンピタンスの考え方である。これら3社は、全てアライアンスによる学習蓄積の効果を享受していた。学習蓄積の内容として、海外販路開拓ノウハウの学習蓄積、グローバル企業経営ノウハウの蓄積、グローバル展開に係る人脈構築能力や海外人材・外国人との取引や労務管理ノウハウの蓄積企業等が挙げられ、各企業とも2つ以上の分野で学習蓄積を行っていた。

また、3社全ての事例で、過去のアライアンス経験による影響や学習効果がみられた。3社のうち1社は現在の台湾企業との提携経験が他の海外企業や他の海外市場におけるアライアンスに役に立っていると回答、残り2社は過去の別の海外企業とのアライアンスや経営者の海外経験が現在の台湾企業とのアライアンスに役立っていると回答している。

集団的学習能力の向上には、組織内で海外展開についてのコンセンサスを得ることが重要である。日本中小企業は組織内の海外展開への抵抗感が比較的強く、実は海外展開の障壁が社内にある場合も少なくない。3社のうち海外展開における

組織的抵抗が無かった企業は2社、有った企業は1社であった。組織的抵抗有りとは回答した企業では、先代からの古参社員が会社を去ったが、社長の決断により国際化したという。組織的抵抗が無い企業は、社長の成功体験を組織に浸透させる、国際化対応に向け組織の意識浸透を重視させるなど、組織への意識浸透に経営陣が尽力していることが分かった。

例えば、フジ機工の事例では、一部日本から台湾へ生産機能を移管したが、国内生産性の維持・向上と集積メリットを享受しており、自社の強みとなる機能や工程はむしろ国内でも強化していることが確認できた。こうした発展展望を持つ日台中小企業アライアンスは、海外市場進出の意欲を持つ日本中小企業のグローバル戦略の一つの選択肢になりうるだろう。

1) テクノビジョン

株式会社テクノビジョンは、半導体・FPD製造プロセス関連の洗浄装置・組み立て装置等の開発、設計、製造、販売、輸出入業務を行う。代表取締役高比良葦人氏は、1987年9月創業以来、半導体ウェハー製造時のダイシング工程周辺技術をコア技術として、顧客ニーズに沿った様々な装置製造を行っている。台湾、中国などのアジア等、海外への輸出も多く、顧客満足度向上を目指し迅速かつ柔軟に対応している。現在国内と海外の顧客割合は6:4であり、海外4割の内訳としては、欧州、米国、台湾、中国、シンガポール、香港企業と取引があり、そのうち約半数が台湾企業向けと

(表1) テクノビジョン会社概要

会社名・所在地等	株式会社テクノビジョン (埼玉県)、1987年9月創業
企業規模	資本金 N/A、従業員数 20名
事業内容	半導体・FPD製造プロセス関連の洗浄装置等
台湾とのアライアンス	台湾代理店活用による販売、台湾でのR&D拠点設立
イノベーション類型	新製品開発、新販路開拓

出所：高橋・根橋 (2014) を加筆修正

なっている（表1）。

同社は、2000年頃から海外展示会に出展し、以降は積極的に海外への機械輸出を行っている。グローバル化や海外企業との連携についての組織的抵抗は特に無く、これは市場が既にグローバル化しているこの業界の特性でもあるという。従業員は計20名であるが、社員教育として月一回社内の勉強会を開催、営業担当の意識改革を行っている。また顧客志向の営業を徹底しており、次の4つを重視し、社長自ら社員教育を行っている。第一に「生産性」で、自社の生産性向上に注力すること。第二に、顧客に「期待感」を持たれることである。「顧客に必要とされないと終わり」だと肝に銘じているという。第三に、技術や製品が陳腐化するスピードが速い業界のため、「常に新しいもの」を開発すること。第四に、「まずはやってみる」こと。また、グローバルビジネスの成功には、「フレンドリーであること」が必要であるようだ。

社長によれば、過去の様々な企業とのアライアンス経験が現在の製品開発に役立っているという。創業以来一貫して、顧客ニーズに基づいた製品開発・製造を行い、毎年のように新製品や新しいモデルへの改良を行っている。新しいアイデアを常に考えるため、国内外の起業とのアライアンスを重視している。同社のアライアンス方針としては、①同じ分野の企業と組むこと、②大手よりも中小と組むことを戦略的に行っており、同社の提携意図は極めて明確であると言える。日本国内外に協力会社を10社程有し、日本全国および

海外での対応も積極的に行っている。現在は台湾商社2社とそれぞれ販売代理店契約を結び、両社とも会長クラスとは20年以上良好な関係を構築、会長と社長は同社に月一回来日し密接に打合せを行う。両社とも70代の会長は日本語世代であるが、社長は50代であり英語でコミュニケーションを図っている。半導体業界は、技術という共通の言語があり、英語力の不足した技術者同士でも会話に支障なく問題は少ない。海外販売代理店には、エリア内では自由に販売を許可するが、アフターサービスや商流の点で再販禁止としている。

同社は台湾のパートナーと連携することで様々な選択肢が広がったという。連携相手の台湾商社は中国に製造拠点を有し、現在は年に数回中国出張を行っている。2008年のリーマンショックの影響により、日本の商社を経由していた中国ビジネスを、現地に拠点のあるこの台湾商社にスイッチした。現在エンドユーザーの割合が日系から米国企業や台湾企業にシフトしており、グローバル製造はリスク分散の点で重要であると、同社は認識している。2011年2月に台湾でR&D拠点を開設したが、ここは同社が連携を行っている日系企業の台湾法人であるPARKER INTERNATIONAL (TAIWAN) CORPORATIONの協力により運営されている。台湾拠点では、将来のグローバル市場での新製品開発や新しい販路開拓を目指している。こうした台湾企業との連携はグローバル市場の情報収集を含め、連携パートナーと双方向の企業間学習を享受できる稀有な関係と言えよう（表2）。

（表2）テクノビジョン：アライアンスの成功要件

提携意図の明確性 組織的抵抗の有無	技術流出等への 対処法	過去の提携経験の 影響（学習効果）
台湾でのグローバル開発拠点 設立という意図は明確。組織 的抵抗なし。	国内外で知財権保護。製品コ ピー対策でブラックボックス 化、製造ノウハウ秘匿。	過去の連携経験が新しいアイ デアや自社製品開発に役立 つ。

出所：高橋・根橋（2014）による

2) フジ機工

株式会社フジ機工は、プリント基板生産設備装置設計・製作・販売を行う企業であり、急速に変化する市場環境に対応し、表面処理設備機器、FPD・LCD・太陽電池関連洗浄設備製造にも事業を拡大した「組織創造企業」である(表3)。製造拠点は、新潟・小千谷工場と、海外は台湾宜蘭縣の台湾工場の二か所である。ウェットプロセスの製造設備を専門として、国内始め、米国、欧州、台湾、韓国、中国、タイ、マレーシア、フィリピン、シンガポール、インドネシア等海外顧客ニーズにも細やかに対応しており、日系企業の海外工場へも納入している。

2005年1月にフジ機工初の海外拠点として、半導体関連基板製造装置・設備製造販売を行う台湾合弁工場である藤華精密機械股份有限公司が台湾宜蘭縣に設立された。資本金1000万元のうち、フジ機工43%、台湾側53%となっており、台湾側は君通實業股份有限公司が20%の株式を有するほか、台湾個人数名からも出資を受けている。台湾藤華精密の経営陣は、総経理に君通實業徐中華董事長、副総経理に同社呂傳澤氏が着任している。

役割分担としては、製造部門は副総経理呂傳澤氏が主体となり、台湾内販や中国への販売はフジ機工佐藤社長が主導的な役割を果たしている。また現地部品調達にあたり、地場企業を日本の協力工場と同じく組織的に束ねる必要があるが、それは徐総経理の持つネットワーク力に負うところが大きい。

現在は、基本設計や顧客とのすり合わせは埼玉本社で行った後、製品設計、製造、品質管理までを台湾の藤華精密にて行っている。この台湾製造装置の最終製品評価及び最終検査は、フジ機工のスタッフがフォローし、フジ機工ブランドとして出荷している。台湾工場と日本拠点との分業体制により、同社コストが10%削減された。こうした日台の密接な連携関係により、君通側は日本企業の品質に対する考え方を、そしてフジ機工側は台湾の顧客ニーズや市場特性、地場加工業者への指導方法などを学び合うことができている。日台双方とも連携による企業間学習効果を享受している。(表4)

(表3) フジ機工会社概要

会社名・所在地等	株式会社フジ機工(埼玉県)、1970年10月設立
企業規模	資本金4300万、従業員数54名
事業内容	半導体関連基板の製造装置の生産販売
台湾とのアライアンス	台湾での製造拠点設立(台湾企業との合弁事業)
イノベーション類型	新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現

出所：高橋・根橋(2014)による

(表4) フジ機工：アライアンスの成功要件

提携意図の明確性 組織的抵抗の有無	技術流出等への 対処法	過去の提携経験の 影響(学習効果)
長年台湾合弁事業を行うが、提携意図は特に定めない。組織的抵抗がある中、社長の決断により国際化。	知的財産権取得。先端技術開発は日本に留める。設備を使う顧客とは秘密保持契約締結。	台湾側は品質基準、日本側はグローバル市場・現地工場指導等、学習効果を享受。

出所：高橋・根橋(2014)を加筆修正

3) 興電舎

株式会社興電舎は、大正6年に初代鈴木一郎氏により、回転機（モーター）製造業として創業した。時代に応じて事業ドメインが変化、現在は各種ファクトリーオートメーションライン製造を行っている（表5）。同社の使命は、顧客の生産活動を技術で支えることであり、三代目の代表取締役鈴木博夫氏は、常に進化し成長する企業体を目指しつつ、社員と共に取引先や仲間、家族に何を貢献できるかを追求しているという。同社では、顧客貢献を行う「能力（スキル）」と「心（マインド）」とを併せ持った社員の育成や、社員同士が「信頼感」を常に高め合える環境づくりに尽力している。

1997年の創業80周年に三代目の鈴木博夫氏が代表取締役に就任、2002年には埼玉県彩の国工場の指定を受けた。過去にも埼玉県優良企業表彰、埼玉県標準工場指定、中小企業庁長官優良企業表彰等、中小企業庁合理化モデル工場指定等。各方面からの高い評価がある。また、同社は資本金増資や新工場建設を果敢に進めつつも、財務状態の健全性が評価され、3度にわたり管轄税務署より優良法人の表敬状を受けている。

同社社員数95名のうち、電気設計15名、機械設計15名の計30名の技術者を擁する技術集団である。事務系については営業6名、総務4名の計10名であり、技術系・製造系従事者の割合が高い。第2工場は大型製造製品、機械加工等、約20～30工程の製造を行う。

同社は顧客とのパートナー間学習を重視し、学

習効果を顧客と共に享受してきた。顧客の製造に関する問題解決を行うため、本社でのミーティングのほか、設備・技術などは顧客工場視察時の会話を重視する。また、顧客の工場内の人の動きや、製品が滞留し機械の流れが止まる部分を注視し、顧客の課題を解決することを心掛けている。顧客課題で上手くモデル化ができない場合でも、自社内で議論すると自然と問題解決策が出てくるといふ。例えば、台の上に器具を乗せる作業を行う機械を受注した際に、下から機械で持ち上げるアイデア等が社内技術者から生まれるなど、社内全体で活発な議論による問題解決が図られている。また、ニッチな日本市場での大手企業仕様製品は、複数台出荷を行った場合の収益も限定的であることから、海外ではマspro向けに複数台出荷を検討する等、顧客と共に考え、学習している。

海外展開を進めるにあたっては、グローバル化に向けた組織への意識浸透を行うべく、社内の雰囲気づくりを行った。この方法は、過去に何度か社内合理化や代替わりによる抜本的な組織改革を行った際に、鈴木社長が組織からの抵抗に直面して学んだことでもある。

台湾企業を活用した中国展開に造詣が深い同社海外部長によれば、台湾企業はオープンでギブアンドテイクの精神を持っており付き合いやすく、比較的技術力が高いため、日本企業とは連携しやすいと考えている。一方、台湾企業との連携で気をつけるべき点は、相手の人間性を見極めることであり、自分の質問に相手がどう答えるかをよく観察し、慎重に関係構築を行っている。台湾企業

（表5）興電舎会社概要

会社名・所在地等	株式会社 興電舎（埼玉県）、1959年（創業大正6年）
企業規模	資本金3600万円、従業員数95名
事業内容	自動化装置・検査装置製造
台湾とのアライアンス	台湾企業を活用した新製品開発や中国市場・グローバル販売
イノベーション類型	新製品開発、新生産方法、新販路開拓、新供給源獲得、新組織実現

出所：高橋・根橋（2014）を加筆修正

(表6) 興電舎：アライアンスの成功要件

提携意図の明確性 組織的抵抗の有無	技術流出等への 対処法	過去の提携経験の 影響（学習効果）
独自製品開発と国内外の市場開拓という意図が明確。国際化対応に向け、組織の意識浸透を重視。	ソフトウェアのブラックボックス化。設計能力やアフターサービスを差別化し参入障壁に。	日系企業提携経験と営業部長の台湾提携経験の学習効果が相乗的に作用。

出所：高橋・根橋（2014）による

とのアライアンス構築にあたっては、興電舎が蓄積してきた日系企業との密接な提携経験による学習効果と、海外部長の有する過去の台湾企業との連携による学習効果が相乗的に作用していると言えよう（表6）。

3. 日台 FA（ファクトリーオートメーション）・自動化産業における補完関係の考察

前出の高橋・根橋（2014）の調査では、日系中小 FA 装置メーカーは、独自で海外展開を行うことが難しく、台湾企業との連携により海外への活路を見出している企業がみられた。こうした日系 FA 装置・部品メーカーでは、台湾企業との協業経験や情報交換を通じグローバル市場のニーズ把握に成功しており、台湾企業を単なる製造委託先でなく、自社のイノベーションのための有用な連携パートナーとみなしている。

近年台湾では、FA・自動化分野での取り組みとして、台湾企業が得意とするハイテクハードウェアデバイスとスマート化を目的としたソフトウェア技術の融合による、新しい設備や製品の生産が期待されている。台湾工業技術研究院（ITRI）によれば、台湾 FA 産業は、低コスト・大量生産・一貫化・単能工による第一次自動化時期を経て、現在は高付加価値なスマート自動化を目指す第二次自動化時期に移行しつつあるという。台湾企業が得意とするハイテクハードウェアデバイスとスマート化を目的としたソフトウェア技術の融合を目指し、新しい設備や製品の生産が検討されている。台湾では、行政主導により、スマート自動化

製品・設備やスマートロボット、エンジニアリング自動化の3つを第二次自動化の重点分野とし、製造業、エネルギー産業・ヘルスケア産業・観光産業・文化、クリエイティブ産業等、他分野への応用も検討されている。

また、2014年1月1日からは、これまで海峡兩岸経済協力枠組み協定（ECFA）アーリーハーベスト（関税の早期引き下げ品目）対象品目であった、中台製のデジタルコントローラーが使用されないデジタル制御研削盤・ドリルマシンに9.7%の関税適用を行うと発表されたため、制御部品の台湾内製化は今後の大きな課題となった。

台湾の FA 企業・自動化装置企業は、特に重要な市場である中国大陸での自動化ニーズへの対応に意欲を見せているが、FA 産業のスマート化にあたっては、台湾企業は多くのジレンマを有する。前述 ITRI の IEK 研究所では、半導体および液晶パネル産業分野には台湾の装置・装置部品メーカーが数多く存在しているが、台湾企業が自動化技術を中国に導入する際に、①各装置や部品、ソフトウェア間のインターフェイス統合基準がないこと、②業界の横展開や新規顧客開拓が難しく、新製品開発や顧客志向の開発設計を行えないことを、台湾 FA 企業の弱みとして分析している³。

例えば、台湾企業は既存自動化装置設計のコピーはできても、顧客ニーズに合わせたカスタマイズ設計やエンジニアリングや顧客の問題解決を

³ 陳來勝、王維漢（2013）ITRI IEK View：智慧製造大趨勢-台湾智慧自動化發展現契機

行うことが不得意であると言われている。また金融面では、台湾での銀行融資条件は、台湾主要産業の電気・電子・半導体・IT 事業等の基準で行われ、短期の資金回収を前提としている。そのため資金回収スパンが長いエンジニアリングサービス業は融資判定が不利に働き、これがFA 装置産業発展の阻害となっている。

また、台湾には海外市場を開拓できる大手エンジニアリングサービス企業が少なく、エンジニアリングサービスを総合的・統括的に行うための台湾企業間連携も難しい。FA や自動化装置の設計や製造には、分野横断型人材が必要であるが、台湾の自動化エンジニアリング技術者は、全工場・全ラインの自動化設計の実績が乏しく、高度製造技術者の養成も難しい。昨今、大卒者や院卒者の製造業離れ等により新たな技術者の参入も見込めず、スキルアップや技術の継承にも限界がある。こうしたFA 技術や装置のグローバル化を担う技術人材不足がボトルネックとなっている。

2011年9月に台湾政府は、自動化設備やロボットなどを含む台湾自動化産業の高度化を図るため、5年間に83億台湾元を投じることを決定した。台湾経済部はFA 産業のスマート化を目標としているが、この目標達成のためには、絶えざるイノベーションを行う日本中小企業との連携が期待されている。

日系企業が強みを持つFA 装置は、顧客カスタマイズ志向の作り込み的要素が強く、日系機械産業独特の設計思想を有する。日本の「ものづくり」では、設計・製造工程をスムーズにリンケージし、高品質の製品を高効率で製造するオペレーションが求められる。前述のFA 分野での台湾企業のジレンマは、こうした日本のFA・装置メーカーが持つ顧客志向の開発・設計能力やすり合わせ能力、またエンジニアリング能力や豊富な経験を学ぶことである程度解決可能だと考えられる。また、日系企業は「生産技術⁴」を重視した製造工程設計

を行っており、日系中小企業の技術やノウハウは、台湾企業にとり大いに参考となる。

また、大手企業のFA 装置製造を請け負う日系中小FA 装置メーカーの中には、日系大手顧客ニーズ対応が最優先課題であり、自社製品の開発や製品の汎用化をこれまで考えなかった企業も多く、これが自社独自で海外展開を行う際の足かせとなっている。前項の事例に挙げたある装置メーカーは、日台アライアンスにより、グローバル市場ニーズに基づく装置設計を行う経験が蓄積され、新興市場向け検査装置の汎用機の試作製造を行うようになった。また、本事例にはないが、あるFPD パネル製造装置メーカーでは、自社技術の応用可能性を共に検討できる台湾装置メーカーとの関係構築を期待している。

FA 装置関連の日台連携としては、台湾装置メーカーへの特定部品納入や一部製造委託などの可能性を含め、日系企業側からのアプローチを通じ、長期的に検討できる要素は多い。自動化装置については、台湾地場企業の加工技術やノウハウが弱いと言われており、日系中小企業との連携にあたり、現地での技術指導や適切な地場加工メーカーの開拓なども必要となる。ただしその場合、台湾現地法人がないと迅速な対応が難しい。これを解決する方法の一つとしては、台湾メーカーとのコネクションや現地調達や技術指導のノウハウなどを豊富に有する在台大手日系商社やメーカーの力を借りつつ、彼らの経験蓄積とネットワークを活用することも方法の一つと考えられる。

4. 日系大手ロボットメーカーの挑戦と日台企業間連携によるオートメーションの展望

前出の制御系FA 装置や半導体・液晶パネル装

⁴ 蘇世庭、新宅純二郎(2012)「フラットパネルディスプレイ産業における日本から台湾への技術移転」東京大学ものづくり経営研究センター DISCUSSION PAPER SERIES, No.408

置メーカーのFA事業は、日系中小企業が得意とする分野であるが、FA分野で日台産業界が実際に注目するのはいわゆる産業用ロボット分野であろう。産業用ロボット製造業は、多分に資本集約的要素が強く、実際に日本でロボット製造を行っているのは大手企業の割合が高い。昨今中国沿海部の賃金上昇に伴う自動化ニーズが高くなっていることから、大手産業用ロボットメーカーの安川電機は独資で中国江蘇省に工場を設立、2013年5月より量産を開始している⁵。

一方、射出成形用取出口ロボット製造を行うセーラー万年筆は、2011年中国上海市に連結子会社である写楽精密機械(上海)有限公司を設立、ロボット製造を行ったが、中国リスクによる販売不振及び人材確保・育成などの問題が生じ、現地製造について再考する必要があった。2013年12月に同社は、子会社である写楽精密機械(上海)有限公司を中国内販事業に特化、産業用ロボット製造については台湾の明緻精密と生産委託契約を締結した⁶。

また、2013年2月には、産業用卓上ロボットを製造する蛇の目ミシン工業が、台湾工場でスマートフォン部品のネジ締めやハンダ付け用ロボットを生産する方針を発表した⁷。同社は、構成部品の現地調達化を進めつつ、廉価版産業用ロボット製造を加速する予定である。台湾で行っていたミシン製造をタイ工場にシフトすることで、産業用ロボット製造の場を台湾工場に確保し、台湾をハブとした中国市場やASEANへの展開を検討している。

FA自動化装置分野の日本中小企業や、産業用ロボット分野の日系大手企業による台湾でのアラ

イアンスは、いずれもオートメーションや制御関係の日本企業の技術をコアにした連携が成功の鍵となっている。今後台湾政府の支援のもと、日本中小企業が台湾FA・装置メーカーと補完的に協業を行えるようなプラットフォームが醸成されれば、日台双方のFA産業発展に繋がる可能性も高いだろう。

日本で初めてオートメーション市場を開拓したのはオムロン(当時立石電気)創業者立石一真氏であると言われている⁸。立石氏は「創造的でない労働は機械によってオートメーションする」「最もよく人を幸せにする人が最もよく幸せになる」という信念のもと、経営理念として「機械にできることは機械に任せ、人間はより創造的な分野で活動を楽しむべきである」という言葉を残している⁹。立石氏の言葉通り、ファクトリーオートメーションが、顧客、経営者、従業員の幸福のために存在するとしたら、日台連携によるFA自動化のプラットフォームはまさに、日本と台湾双方の産業高度化やグローバル市場共同開拓への「幸せの懸け橋」となるであろう。

*本稿は、2014年5月4日開催の台湾政治大學国際関係研究センター主催(台湾經濟部工業局共催)「FTA、東亞區域經濟整合與台灣角色：機會與挑戰」研討會における筆者発表論文(中文)を日本語に訳出の上、加筆修正・編集を行った。

(参考資料)

シュムペーター(塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳)[1977]『経済発展の理論』(上巻)岩波書店(Schumpeter, J. A., Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 2. Aufl., 1926)
高橋美樹[2007]「イノベーションと中小・ベンチャー企業」『三田

⁵ 2013年6月24日付安川電機プレスリリースによる

⁶ 2013年12月27日付セーラー万年筆プレスリリースによる

⁷ 2013年2月22日付日刊工業新聞、蛇の目ミシン眞壁八郎社長インタビュー記事より

⁸ 1952年立石氏は、日本にオートメーション概念を持ち込んだ産業能率短期大学創始者上野陽一氏から、当時日本にはない米国オートメーション工場の話聞き感銘を受けた。

⁹ オムロン株式会社HP「創業者物語」による

- 商学研究』(50巻3号)
- 高橋美樹[2012]「東アジア化と我が国中小企業の成長戦略」2012年9月7日ミブロ対日投資ワークショッププレゼン資料
- 高橋美樹・根橋玲子(2014)「発展展望を持つ日台中小企業アライアンスの特徴—イノベーションと中小企業の戦略的提携—」渡辺幸男・植田浩史・駒形哲哉編著『中国産業論の帰納法的展開』同友館
- 蘇世庭、新宅純二郎(2012)「フラットパネルディスプレイ産業における日本から台湾への技術移転」東京大学ものづくり経営研究センター DISCUSSION PAPER SERIES、No.408
- 根橋玲子(2008)「中堅・中小企業の日台アライアンス事例」井上隆一郎、天野倫文、九門崇『アジア国際分業における日台企業アライアンス—ケーススタディーにおける検証』交流協会
- 根橋玲子(2011)第2章「日本の中堅・中小企業が抱える課題とグローバル化への対応方法」平成22年度対日投資促進調査委員会報告書『外資系企業とのアライアンスによる我が国中小企業の国際競争力強化の実態と展望』
- 根橋玲子・天野倫文・新宅純二郎(2012)「日台企業アライアンスのケーススタディ事例」(財)交流協会共同研究助成事業(人文・社会科学分野)報告書「台湾人ビジネスマンのライフストーリーから見えてくること:日台アライアンスを成功に導くキーパーソン」
- 根橋玲子(2012)「日台アライアンスにおける経験蓄積と中国での共同市場展開」陳徳昇編『ECFAと日台ビジネスアライアンス経験、事例と展望』INK出版
- 湯谷昇羊(2011)「できません」と云うな—オムロン創業者立石—真—
- Hamel, G., Doz, Y.L., Praharad, C.K. [1989], “Collaborate with Your Competitors—and Win,” Harvard Business Review (January-February)
- Hamel, G. and Praharad, C.K. [1989], “Strategic Intent,” Harvard Business Review (May-June)
- ITO, Shingo [2009], “Japanese—Taiwanese Joint Ventures in China: The Puzzle of the High Survival Rate”, China Information (23-1)
- Penrose, E. T. [1959], The Theory of the Growth of the Firm. John Wiley.
- Prahalad, C.K. and G. Hamel. [1990], “The Core Competence of the Corporation,” Harvard Business Review (May-June)
- 陳來勝、王維漢(2013)ITRI IEK View: 智慧製造大趨勢-台灣智慧自動化發展現契機

ぼくらのワールドカップ・台湾遠征試合

ぼくらのワールドカップ実行委員会 松任谷愛介

1. はじめに

まず自己紹介から。私は松任谷愛介と申します。英国在住歴 27 年。音楽・映像・文化のプロデュースを生業にしており、ここに紹介する「ぼくらのワールドカップ」には、チャリティー活動の一環として関わっています。日本には松任谷と名の付く著名人が親族にいるので、私は静かに身を潜めながらロンドンライフを楽しんでいます。

ロンドンと日本の文化交流で忙しく、よもや台湾との結びつきができるとは思っていませんでしたが、縁とは不思議なもの。気がつけば数々のプロジェクトが台湾との間に生まれてきています。とはいえ台湾との係わりが始まってまだ 4 年程度の新参者。諸先輩を前に「交流」に 1 万字のスペースをいただくのは甚だ僭越ですが、お引受けした以上、楽しい旅行記を書き上げたいと思うのでお付き合い下さい。

2. スポーツ少年団「なかの FC」の到着

3 月 7 日、仙台発のエバ航空 117 便が桃園空港に到着しました。同乗するのは「なかの FC」の小学生 18 名、代表の千葉忠志さん、そしてご父兄と引率者、事務局の統括ならびにツアーのまとめ役の産経旅行浅田専務、先乗りして一行を待つ委員会関係者、合わせて総勢 40 名のグループです。初めての海外旅行、初めての飛行機に緊張気味の子どもたちが恐る恐る出てきました。これから 4 日間、「なかの FC」のちびっ子たちは「ぼくらのワールドカップ」優勝チームとして、日本の代表として、台湾で親善試合を繰り広げることとなり

ます。

この旅の主役「NPO 法人なかの FC」は、代表である千葉さんが昭和 62 年、仙台市宮城野区に小学生のサッカー育成を目的に設立した名門ジュニアサッカークラブで、県大会でも実績をあげています。歴代選手のなかには鹿島アントラーズの遠藤康選手の名前もあります。遠藤選手は定期的に子どもを激励に来てくれるそうです。

4 年前の東日本大震災で、津波はなかの FC 事務所まで押し寄せてきましたが、幸いにも大きな災害からは免れました。しかしチームの子どもたちの中には、親族を亡くされた子や、目の前で家が流されたのを見た子もおり、計り知れない悲しみを味わってきたことが推察されます。心優しき千葉代表は、4 年が経過した今でも震災の話になると涙を流して声を震わされます。記憶から消し去ることのできない大事、経験していない外がわの人間には、ただただ同情することしかできません。

さて、「なかの FC」の台湾遠征。2014 年 11 月に開催された「ぼくらのワールドカップ多賀城大会」で競合チームを蹴散らして見事優勝を勝ち取ったことから始まります。「ぼくらのワールドカップ」とは何か。

3. ぼくらのワールドカップ？

多文化共生社会の実現を目指して、日本に住む多国籍の子どもたちの交流を、フットボールと音楽を通じて実践するチャリティーイベント、それが「ぼくらのワールドカップ」です。2010 年に滋賀県南草津市で開催されて以来、滋賀県草津市



(ぼくらのワールドカップ大会の様子)

(2011年)、群馬県太田市(2012年)、栃木県足利市(2013年)、そして宮城県多賀城市(2014年)と、5年に渡って継続してきました。日本人の子どもたち、日本に住む外国籍の子どもたちが分け隔てなく、共通言語であるサッカーと音楽で友情を育くもうという試みで、筆者が立命館大学経営学部でスカイプ通信で講義を持っていた時に、学生とともに作り上げた企画です。最初の2年は立命館大学の学生主導で進めましたが、所詮学生は就職して散らばってしまいます。あまりにも良い企画なので、2012年からは筆者が引き取って継続することにしました。

背景にあるのは共生社会の実現です。

日本には200万人を超える在日外国人が暮していますが、少子化社会に向かう日本が現状を維持するためには外国人労働力での増強は急務です。にもかかわらず、それを前提とした多文化共生社会のインフラ整備が整っていないのではないかという危惧。日本は外国人にとって住みやすい国だろうか？外国人が楽しく暮せる共生社会のフレームワークはあるだろうか？街に職場に社会に、偏見や差別などが無いだろうか？こうした疑問が起点となっています。

「ぼくらのワールドカップ」は、日本に住む国籍の違う子どもたちに、ことばや文化、考え方の違いを乗り越え、フットボールと音楽を通じて、地域コミュニティーに友情の輪を広げていくことを目指すチャリティー活動として創設されました。

そしていくつかの理念を持ちます。

<つながるイベント>

国籍に分け隔てなく、子どもたちのお父さんお母さんが働く工場が主体的に協賛し、同僚やスタッフが多数、応援に駆けつけて、商店街の人々が食べ物を持ち込んでくれるような地域イベントを実施することです。たとえば群馬県屈指の工業地帯太田市や隣町の大泉町にはブラジル人ペルー人など多くの外国人が住んでおり、大泉町の場合、全人口の14%を占めるといわれています。受け入れ当初は大歓迎された彼らも、事件や事故を経たことも災いして、今や日本人コミュニティーとの間に見えない境界線が出来てしまっています。垣根を越えた子どもたちの友情が、大人が作ったバリアを取り外してくれるのではないのでしょうか。

<地域のイベント>

イベントがあるから都心に集まれという高飛車な態度でなく、サッカーと音楽が必要な子どもたちが居れば、日本中どこにでも飛んでいこうではないかというスタンスです。第一回大会に参加してくれた近所に住むペルー人の女の子の何人かは運動靴を持っていませんでした。素足で楽しそうに走り回るその子らを見ているうちに、このイベントは日本の隅々で開催しなければいけないと思うに至りました。



(第1回ぼくらのワールドカップより)

<皆のイベント>

「ぼくらのワールドカップ」は、サッカー大会だけでなく音楽にも傾注してまいりました。趣旨に賛同するアーティストに東京や大阪から参加して、仮設ステージで歌います。太田大会には著名なラッパー「GAKU-MC」、足利大会には「球舞」と「リンダ III 世」、そして多賀城大会では、ユニバーサルミュージックの「USAGI」他、地元7グループに来てもらいました。音楽の力は大きく、

子どもたちは試合では味わえない横のつながりをもって音楽に聴き入ります。今後も継続したいと思います。

ぼくらのワールドカップが始まって4年。毎年、場所を変えて実施してまいりましたが、参加者、観戦者は回を増すごとに増えおり、ようやく少年サッカーの定例イベントとして認知された観があります。(別表 大会実績をご参照下さい)

ぼくらのワールドカップ
これまでの大会実績

ぼくらのワールドカップ第一回大会	
日時	2010年10月10日
場所	立命館大学運動場(奈良県橿原市)
参加者	フライングベレー、目黒11チーム 観客150名
観戦チーム	ラニー(学園)ブラジル
アトラクション	M/D 戦隊パフォーマンズ、ダンス交換
主催	ぼくらのワールドカップ実行委員会
協賛	立命館大学体育学部
後援	大塚市・橿原市・長浜市・河内市・守山市・奈良県各教育委員会
協力	なし
協力	びわこ成蹊スポーツ大学サッカー部、M/Dびわこ成蹊、松川豊穂、村田製作所サッカー部
ぼくらのワールドカップ第二回大会	
日時	2011年10月15日(土)
場所	命蓮寺文化会館新校舎(奈良県橿原市)
参加者	8チーム12チーム 参加者約200名 観客200名
観戦チーム	北沢学園(日本)
アトラクション	外国人学校以上6チーム/バンド ラパースのパフォーマンス
主催	ぼくらのワールドカップ実行委員会
協賛	大塚市教育委員会
後援	23ハジライズ、サントリー、スーパーボールセピア
協力	びわこ成蹊スポーツ大学サッカー部
ぼくらのワールドカップ第三回大会	
日時	2012年11月24日(土曜日)
場所	太田市陸橋スポーツ広場
参加者	10チーム30チーム 参加者約300名
観客	1000人
アトラクション	ぼくらのワールドカップ実行委員会
主催	群馬県太田市 / 運営協力 群馬県太田市
後援	群馬県太田市、群馬県太田市文化スポーツ振興財団、大泉町、公益財団法人大泉町スポーツ文化振興事業団、大泉町商工会、太田市観光協会、大泉町観光協会、国土交通省観光庁、駐日アルゼンチン共和国大使館、在日ベレー大使館、駐日ブラジル大使館 / 運営協力 群馬県太田市、ダンスパレードピタパレード文化基金
特別協力	ソコト、23ハジライズ、株式会社KST、株式会社統一、セガサミーホームデザインズ株式会社、株式会社カホコ、株式会社リズベクト、パートナーズ、株式会社イーストサイド、株式会社ディスタンス、株式会社太田第一、松本、大塚、朝長株式会社、全日本運輸株式会社、ホチキスクラフト、カワモトアス株式会社、太田電気貿易振興組合 県外共催

ぼくらのワールドカップ第四回大会	
日時	2013年6月30日(日曜日)
場所	足利市五十嵐運動公園
参加者	12チーム48チーム 参加者約400名
観客	3000人
主催	ぼくらのワールドカップ実行委員会
後援	足利市サッカー協会、栃木県足利市、足利市教育委員会、足利市多文化スポーツ財団、足利市工業経済青年部、足利市観光協会、国土交通省観光庁、日本赤十字社、駐日アルゼンチン共和国大使館、在日ベレー大使館、フランス大使館、メキシコ大使館、クオアチア大使館、フィリピン大使館、台北経済文化代表処、リゾク 三連、青楓
ゲスト	塩原音楽ハイパースタッフダンスグループ編曲演奏多量
協力	数田建設(塩原)建築10社、ソコト、23ハジライズ、株式会社KST、株式会社統一、セガサミーホームデザインズ株式会社、株式会社カホコ、株式会社リズベクト、パートナーズ、株式会社イーストサイド、株式会社ディスタンス、株式会社カワモトアス株式会社、全日本運輸株式会社、ホチキスクラフト、カワモトアス株式会社、台湾日本文化、財団法人真全善公益基金、エーワ 株式会社、深尾銀行株式会社
ぼくらのワールドカップ第五回大会	
日時	2014年11月3日
場所	仙台市宮城野区多賀野キャンパス
参加者	42チーム 参加者約400名
観客	3000人
主催	ぼくらのワールドカップ実行委員会
後援	学校法人仙台宮城野区、NPO法人さかの
協力	国土交通省観光庁、青楓、多賀野市、多賀野市教育委員会、公益財団法人交流協会、台北経済文化代表処、全日本運輸文化交流協会、台湾公益基金、中華甲子園振興交流協会
協力	学校法人仙台宮城野区、株式会社カワムラ、株式会社高田アーム、株式会社工藤製作所、株式会社サングレインズ、B/W/G/ガスの島、株式会社統一、株式会社エイワ、深尾銀行株式会社、セガサミーグループ、O株式会社カホコ、株式会社リズベクト、パートナーズ、ホチキスクラフト、多賀野市、ホチキスクラフト、M/D 富士山、グラッドフェアーズ、実行委員会、セガサミー、仙台交響株式会社、クワカラ、レオ造形株式会社、株式会社エウクソン、本田印刷株式会社、株式会社オートサービスズ、青原会社、阪川製作所、青原会社、クワカラ、早川運動具店、株式会社中村スポーツ、スポーツショップ、朝野源株式会社、宮原運動具店、慶信堂、青原会社、システムクリエーション、千葉内務クリニック、内務連内包店、ホチキス、松島廣林本舗、南島茂小幡紀枝様
協力	ソニー仙台PC 東北文化振興財団 5 BIRD Promotion 風のミュージアム 中野実小学校 ユニバーサルミュージック合同会社 仙台宮城野区南宮野区女子サッカー部

4. ぼくらのワールドカップと台湾

2012年ぼくらのワールドカップ太田大会から、小学校上級生（12歳以下の部）優勝チームの台湾遠征が始まりました。今年で3回目となります。台湾の子どもたちとサッカー親善試合を通じて国際交流をはかる企画です。なぜ台湾になったかといえば、当時ある別件プロジェクトが台湾で進んでいたことありますが、決め手となったのは、世話になる産経旅行の浅田先輩が「松任谷さん、行くなら台湾です」と強く薦められたことです。ご存知のとおり台湾は野球大国であり、サッカーはスタートしたばかり。委員会には「えっ台湾？」「親善試合できるサッカーチームが居るの？」との危惧もありましたが、取り越し苦労でした。サッカーの普及定着は早く、現在ほとんどの学校にサッカー部が存在しており、どんどん強くなっているのが現状です。

台湾遠征は大きな魅力です。「ぼくらのワールドカップで優勝すれば台湾に行ける」という評判は各地に広まり、それまで以上に参加者が増え、熱い試合が展開されるようになりました。素足で走り回っていたペルー人の女の子たちの精神（分け隔てなく楽しむという精神）はU-9（小学校低学年）の部で実現して、U-12（高学年）ではより真剣勝負を行うという2本建てになりました。

5. 東日本大震災と宮城県多賀城市大会

子どもたちにとって、おそらく初めてとなる海外旅行を心温まる台湾で経験することは非常に意義があります。東日本大震災以来、台湾と日本の心の絆はさらに深まりました。3年前に台湾で開催された震災追悼イベントに足利の優勝チームの子どもたちと共にオブザーバー参加した際、台湾の方々の慈悲深い眼差しに感銘を受けました。せっかく招待するのなら被災地の子どもたちを連れていけないだろうか。ならば被災地で大会を開

催して、毎年変わらぬ応援をしてくれる台湾の人たちに、被災した子どもたちから「謝々」という言葉を伝えたいという思いが強くなり、2014年大会は、それまで外国籍の子供が多い地域での開催としていたものを方向修正して、被災地域の子供たちが参加する大会として実施することに決定、宮城県多賀城市での開催となりました。

開催にあたっては、台湾とも縁の深い仙台育英学園様に大変お世話になりました。加藤理事長のご厚意で、大会会場として同校の多賀城キャンパスを提供のみならず、男子女子サッカー部員の動員、マーチングバンドやチアリーダー、太鼓グループなど、全面的なバックアップで学園祭並みの賑わいを演出していただきました。

多賀城大会は、宮城県沿岸部の小学校やクラブチームの大会となり、40チームが出場。参加地域は亘理町、岩沼市、名取市、若林区、宮城野区、多賀城市、七ヶ浜町、塩竈市、松島町、東松島市・石巻市・女川町・南三陸町・気仙沼市の各市町村です（別添 分布図をご参照下さい）。津波による被災地のサッカー少年たちが一同に会する初の試みとなり、関係者一同、身の引き締まる思いで、子どもたちを迎えました。

観光庁、宮城県、多賀城市、同教育委員会など、行政をはじめとして、多くの地元企業や地域コミュニティ、また趣旨に賛同する域外の企業及び個人の協力がありました。先に述べた仙台育英学園を筆頭に、ソニーFCは隣接するサッカーグラウンドの貸出しを、セガサミーはゲーム機を、クリクラは会場の飲料水を、伊東伸一氏は子どもたち全員分のおにぎりを、また釜石のエイワ様からは「ぼくらのワールドカップ」初めてとなる素敵なカップをご提供いただきました。その中で台湾遠征親善試合のチケットを勝ち取ったのが宮城野区の「なかのFC」です。

台湾遠征にあたり、ひとつ不安がありました。子どもたちの大多数は被災者であり、多くの不幸



(写真キャプション：ほくらのワールドカップ多賀城大会の様子)



を経験しています。その子たちに日本の親善大使を務めてもらっても良いのだろうか、言葉は悪いですが見せ物になってしまわないだろうか、4周年を迎える被災地の大切な時期に留守にしても良いのだろうか、との迷いです。しかし台湾側のお心遣い、そして何よりも台湾での子どもたちの笑顔を見て、取り越し苦労と判りました。

次回大会は、このコンセプトを継続し、岩手県沿岸部、大船渡市での開催を準備中です。毎年、異なる地域の子どもたちが台湾に行き、温かさに

触れて、素晴らしい思い出を持って帰国します。台湾にも感謝と友情を伝え続けていければ、有意義なことだと感じます。

6. なかのFC 奮闘記

以下、台湾遠征のポイントを写真を交えながらご紹介します。

1) 合同練習

到着の翌日 2015年3月8日は朝から天母運動公園にて合同練習。天気良好。3月初旬なのに汗が噴き出すくらい暑い日差し。子どもたちは早朝から天然芝の上で、ASA サッカースクールの子どもたちとともに練習。あいにく上級生チームの姿がなく、対抗戦は実現しませんでした。和気あいあいと合同練習に励みました。



2) 台湾の小学校との親善試合

3月9日。いよいよ台湾に来て最初の交流試合です。対戦相手は台北市立士林区士東国民小学校サッカー部。中学生も混じっていたため体格では我がなかのFCを大きく上回り、脅威の相手に不安がつるなかのFC。しかし試合はほぼ互角。ファインプレーの連続で、接戦の末、なかのFCが勝利しました。試合の後は握手して、肩を組み合っ、お互いを讃え合っていました。子どもたちは本当に仲良くなるのが早いです。

校の子どもたち、先生と一部ご父兄も混ざって、私たちを笑顔で迎えてくれました。なかのFCの子どもたちは台湾チームの子どもたちと向き合って座り、わざわざ用意してくれたランチボックスをいただきました。始めは言葉の壁でまったく会話がありませんでしたが、あっという間に溶け込めるようになっていました。言葉が通じなくても友だちになれるのは子どもの特権かもしれません。バスに乗り込む私たちを名残惜しそうな仕草で見守る台湾の子どもたち。遠く見えなくなるまで手を降り続けてくれました。

3) ランチ

小学校から食事をお招きいただきました。小学



4) 台湾日本人学校との親善試合

台湾の小学校とは趣の異なる近代的な小学校でした。ここでも子どもたちに迎えられ、待ちきれない様子で練習開始。あっという間に試合が始まりました。ここはクラブで鍛えているなかのFC



が少しだけ優勢となりました。コミュニケーションも日本語。和気あいあいの雰囲気を楽しみました。

5) 台湾政府外交部表敬訪問

外交部周副司長と顧科長のご出席を賜りました。子どもたちにとって、このような公式な場を訪れるのは初めての経験で、少々緊張気味の様子。偉い先生方からの質問にたじたじとなりながらも、しっかり外交大使役を勤め上げ、良い経験になりました。



6) 観光

駆け足での観光となりましたが、とくに故宮博物院では目玉の白菜と豚の角煮に出会い、緻密さとスケールの大きさにビックリ。台湾の歴史を知る良い機会となりました。行天宮も真面目に見学。ご父兄は残り少なくなった旅の思い出にお土産を漁っていました。



7) 食事について

子どもたちにとって台湾での食事は天下一品だったようです。初日夜は梅子での会食。初めてのレセプションに少々緊張気味でしたが、朝から体を動かしたこともあり、台湾料理を目の前にして驚喜。すっかり童心に戻っていました。大いに盛り上がる歓迎会レセプションとなりました。翌日は台湾風バイキング。とくに肉と野菜をボールにとって、それを焼いてもらう料理が大人気で、子どもたちは何度もおかわりをして、満腹になっていました。その後も美味しい食事が続き、台湾の美食が決定的になったのが鼎泰豊の小籠包でした。

10日のレセプションでは、公式日程すべて終了で子どもたちも完全にリラックス。はしゃぎまわり、最後の台湾の夜を楽しみました。

総じて、子どもたちは台湾を大いに楽しんだ様子です。「食事がおいしい」「とくに小籠包」「とて

も親切な人たち」「すぐに友達になれた」「ぜんぜん危険じゃなく見える」「町がきれい」など。一方で「言葉が通じないのは大変」「町が汚い」「ホテルがきれいじゃない」「コンビニの中の匂いがイヤ」などのコメントもありました。ご父兄のほうは余暇を見つけてお買物。足ツボマッサージに足しげく通われる方もおり、子どもとは別の楽しみを味わっていました。

7. バナナ

筆者と台湾を結びつけたのはバナナです。数年前、北九州市門司で開かれている門司港ハーバーデッキジャズフェスティバルに立ち寄った時、ジャズマンたちが「バナちゃんブギ！」という曲を演奏していました。ノリの良いブギウギですが良く聴いていると歌詞が面白く、客席も異様なくらいノリまくっている。

「生まれは台湾台中の、阿里山麓（ありさんふもと）のCountry Town、台湾娘に追われ、唐丸籠にRun Away、ガタゴトお汽車に揺られ、着いたよ基隆港・・・金波銀波を超えて、艱難辛苦（かんなんしんく）の後に、ようやく着いたよ門司港、ようこそバナちゃん！ 嬉し～（バナナナ～ナ）おいし～（バナナナ～ナ）楽し～（バナナナ～ナ）バナナの荷揚げ・・・」と続きます。

プロデューサーの勘で、この歌に大変興味が湧き、作曲者のホリホリさんを訪ねました。彼によれば、門司港はバナナの叩き売りの発祥の地。北九州市では明治から残る港の景観を門司港レトロ

と位置付けてインバウンド振興に励んでおり、明治時代に台湾から初めて荷揚げされた台湾バナナはまさに門司港の歴史・文化の象徴である。そこで、叩き売りに使われてきた



口上をのせたブギウギの作曲を思い付いたと言うのです。

周辺をリサーチする中で、いくつかの興味深い事実が判明。

- 1) 明治から伝わるバナナの叩き売りは無形文化財的価値があるものの、「保存会」の保存伝承の努力にもかかわらず、後継者が見付からず危機に瀕している。
- 2) 北九州市は「門司港レトロ」をひとつの目玉に観光客誘致を進めているが、近年は台湾からの観光客が最も多いが、観光資源では今ひとつ盛り上がりには欠けている。
- 3) かつて果物の王様といわれた台湾バナナの日本でのマーケットシェアはなんと！0.5%まで低下してしまっている。

この由々しき事態を解決するため、かくして「バナちゃんブギ！プロジェクト」が北九州市に発足しました。波止場ナナ&バナナスターズが結成され「バナちゃんブギ！」のレコーディング。CDは2年前、日本と台湾で発売され、日本各地と台湾での演奏活動も実施中。去年はバナちゃんこと波止場ナナが北九州市の親善大使に任命されて、市との結びつきがさらに深まり、現在は「バナちゃんマンボ」「月夜のバナちゃん」「マンゴー畑」「台湾ランチ」など、バナちゃん新曲が続々登場、「バナちゃんブギ！」アニメ化の話が進んでいます。

一方、台湾バナナの復権はというと目覚ましい進展がありません。業者を片っ端から当たりましたが、「確かに美味しいんだけどねえ、マーケットがない」「台湾バナナは終わったよ」「台湾側も今はマンゴーでしょ」「高過ぎるから無理」と、バナちゃんとタイアップして新たなブランドを創るといふ夢みたいな話には乗ってきません。某国の、大きいだけで固くて香りのないバナナが主流となったことが子どもたちのバナナ離れの原因ではないかと筆者は思うのです。甘くてネットリ

日本でのライブ



台南ライブ



感のある台湾バナナが日本の子どもたちの手に届かないことは残念です。台湾バナナを救いたいと思われる方がいらっしゃったら力を貸してください。

脱線しました。本題に戻すと、台湾遠征旅行のバスの中で、なかのFCの子供たちに「台湾バナナを食べたことがある？」と聞きましたが、誰ひとりとして台湾バナナを知りませんでした。さっそく次の休憩地点で果物露天商からバナナを購入、試食してもらいました。予想どおり子どもたちは、こんなに甘くて美味しいバナナは食べたことがないと感動。その後バスの中でバナちゃんブギ！を一緒に歌いながら、楽しいひと時を過ごしました。そしてバナちゃんブギ！は日本人学校の子供たちを招いての最後の晩餐会でも歌われていました。なかのFCの子どもたちは実にエンターテイナー揃いで、筆者が持っていた“東北人は内向的性格”というイメージは完全に覆されました。

8. 改善点

今後の改善点について述べさせていただきます。

1) 事前準備を早めに開始。

とくに台湾はもっとも人気の高い観光地となっており、格安航空券は年々取りにくくなっている状況があります。遠征参加者がなかなか決まらないという実情もありますが、来年はもう少し早く段取りを進めていきたいと思います。

2) 対戦相手を選ぶ

同じことは訪問する台湾側の学校選びにも言えます。訪問の趣旨をご理解いただき、両国の子どもたちがもっと接近できるような仕掛けを考えなければいけません。食事だけでなく、室内でゲームをやるとか、音楽を聴くとか、壁を越える努力が必要です。

3) 地域を台北郊外にも広げる

子どもたちには、台北市だけでなく、郊外（たとえば台南、高雄）にも連れていき台湾の別の面を見せたいと思います。

4) 宣伝の充実

現地でのメディア広報活動にも力を入れる必要

を痛感します。イベントがメディアで台湾域内に伝えられれば、大会の認知度を高めるだけでなく、日台の文化交流、さらに台湾に於ける青少年サッカー振興につながるからです。

今回の台湾遠征で、実現しなかったことがあります。

台湾日本人会主催 311 東日本大震災追悼感恩会に子どもたちを参加させなかったことです。一部ご父兄の苦言に基づき、子どもたちの参加を見合わせることにし、引率者のみの参加としました。会場では子どもたちにスポットライトが当たる段取りまで演出されていたので、主催者ならびに関係者様のご期待に応えることができず、また被災地を代表して「謝々、台湾」というメッセージを会場で伝えることができなかつたことを残念に思います。しかし被災地の人々、とくに子どもたちの感じることは、4年が経過したとはいえ外部者には計り知ることはできず、ご父兄の意見に従って見送りとした次第です。なお台湾の人に僕達からの感謝の気持ちを伝えるに行くべきだと言ってくれた子も何人も居たことを追記させていただきます。

9. 支援

台湾遠征実施にあたり交流協会には3年前より後援を頂いています。杜萬全慈善公益基金会（代表 DAVID TU 氏）には台湾遠征初年度からご支援を頂戴しています。また亜東関係協会/台北経済文化代表処からも台湾側の対戦小学校の選定など温かいご支援を頂戴し、毎年表敬訪問させていただくことが慣しとなっています。また台湾日本人会の皆様、日本人学校の皆様にも、短期訪問にも係わ



らず、毎年厚いおもてなしをいただいています。今後も灯した火を絶やすことなく、体力資力の続く限りイベントを継続実行して参りますので、ご支援のほど宜しくお願い申し上げます。

10. 成果報告に代えて

最後に、本プロジェクトの成果報告に代えて、ロンドンに届いた子どもたちからの心温まる手紙を紹介させていただきます。

まつとうやさんへ

今回の台湾遠征ではいろいろなことを手伝っていただきありがとうございました。台湾の人と日本人学校の人とサッカーが出来て楽しかったです。台湾の人とサッカーをして自分達と違うところがいろいろと学べました。ぼくらのワールドカップという大会がなかったら僕達は台湾にいけなかったので良かったです。今回の台湾遠征は楽しかったです。ありがとうございました。（5年生）

松任谷様

台湾遠征では大変お世話になりました。ぼくはサッカーは言葉が通じなくても、パスを出すことで通じ合えることを知りました。サッカーは世界の言葉だと思いました。大好きなサッカーをもっともっとうまくなる様子ががんばります。日本人学校のみなさんとの夕食会ではみんなが一つになり歌ったり笑ったり、とても楽しい時間でした。このような貴重な体験ができて本当によかったです。ありがとうございました。（5年生）

松任谷さんへ

ぼくらのワールドカップを宮城県で開催していただきありがとうございます。台湾遠征はとてもいい経験になりました。この経験をいかしこれからもサッカーをがんばりたいです。（3年生）

まつとうやさんへ

この度は素晴らしい遠征を主催して頂きありがとうございます。台湾遠征ではとても良い経験をさせて頂きました。この経験を生かし、中学校では勉強とサッカーをがんばります。(6年生)

松任谷さんへ

ぼくらのワールドカップで優勝して台湾えんせいをさせていただきありがとうございます。ぼくが一番楽しかったのは台湾の日本人学校にいる子たちと試合をしてその後にした食事会です。松任谷さんのバイオリンの音もすてきでした。ぼくらのワールドカップを通じて台湾にも新しい友達ができました。これからも色々な楽しいフェスティバルをきかしてくください。(6年生)

松任谷さんへ

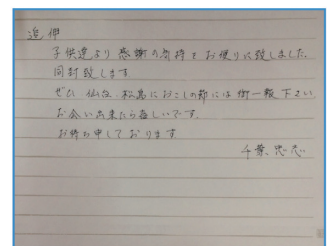
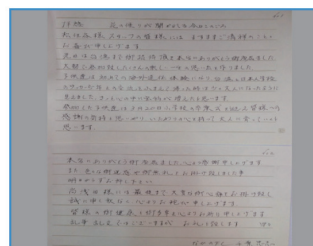
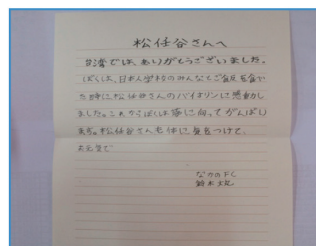
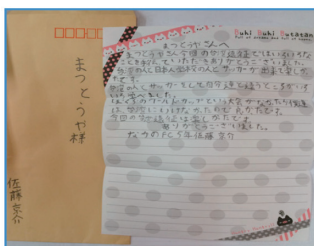
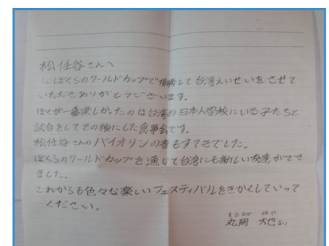
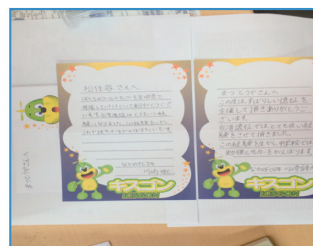
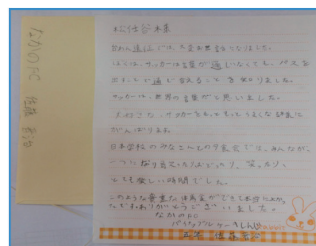
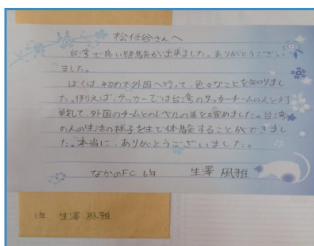
台湾ではありがとうございました。ぼくはみんなとご飯を食べた時に松任谷さんのバイオリンに感動しました。これからもぼくは夢に向かってがんばります。松任谷さんも身体に気をつけて。お元気で。(6年生)

松任谷さんへ

台湾でよい経験ができました。ありがとうございました。ぼくは初めて外国に行って、色々なことを知りました。例えば、サッカーでは台湾のサッカーチームの人と対戦して、外国のチームとのレベルの差を確かめました。台湾の人の生活の様子を生で体験することができました。本当にありがとうございました。(6年生)

松任谷様

先日は台湾までご招待頂き本当にありがとうございます御座いました。大勢で参加致し、たくさんの楽しい一生の思い出を作りました。子供達は初めての海外遠征体験になり、台湾と日本人学校のサッカー少年との交流をふまえて、帰った時は少し大人になったように見えました。きっと心の中に宝物が増えたと思います。参加した子供達は3月20日小学校の卒業式を迎え、皆様への感謝の気持ちと思いやり、いたわりの心を持って、大人に育っていくと思います。本当にありがとうございます御座いました。心より感謝申し上げます。(なかのFC 千葉忠志)





台湾ランニング事情 第5回 Mizuno 馬拉松接力賽

石原忠浩（台湾・政治大学国際関係センター助理研究員、助理教授）

日本の正月における欠かせない行事として定着した駅伝。しかし、日本語の単語や名詞がそのまま通じる台湾でも、残念ながら「駅伝」という言葉は陸上マニアでも無い限り通じず、「馬拉松接力賽」（マラソンリレー）と訳してようやく、イメージが沸く程度である。

新北市金山をスタート、ゴールとする駅伝に、筆者は交流協会台北事務所チームの一員として参加した。台湾ランニング事情の第5回は、筆者自身が2013-2014年に参加した「Mizuno 馬拉松接力賽（駅伝）」について報告する。

1. Mizuno 馬拉松接力賽の歴史沿革と目的

2005年から毎年秋に開催されている「Mizuno 駅伝」は、昨今の台湾におけるランニング関連のイベントの中では、比較的歴史のあるイベントである。同レースの開催場所は第1回が、志村けんと金城武が出演した台湾観光のCMのロケ地にもなった景勝地の南投県日月潭で開催された後、2006年の第2回以降は、交通規制の事情もあり、新北市金山区で行われている。

同駅伝の主要スポンサーであるミズノ関係者と同レースの開催趣旨、目的について照会したところ、「より良いスポーツ用品とスポーツ振興を通じて社会に貢献する」との経営理念に基づき「台湾人の運動基盤構築、運動の習慣化、健康増進への貢献及び台湾学生の参加を促すことでスポーツへの興味と習慣化、有望な人材の発掘を実現した上で更なるランニングブームを促し、今大会が台湾のスポーツイベントの一大行事になることを願っている」との説明をいただいた。

筆者としても、台湾では青少年や一般市民がスポーツを楽しむ環境は、日本に比べると充実しているとは言い難い面があることを常々感じているが、ここ数年若者を中心としたスポーツへの意識

はかなり好意的になっているのを日々感じているので、このようなイベントが若者に浸透していくことは喜ばしく思っている。

2. MIZUNO2014 駅伝レースの概要

2014年10月19日に開催された「MIZUNO2014 馬拉松接力賽」は、主催者が新北市体育処、台湾ミズノ、中華民国田徑（陸上）協会の共催、運営母体は中華民国田徑（陸上）協会となっている。

大会公式パンフレットでは、「活動目的」のところに、「全国民のスポーツに対する気風を奨励し、基層レベルのスポーツの発展を推し進めし、優秀なスポーツ人材を育成する」となっている。レースは、42.195キロを各チームが8選手でリレー方式で襷をつなぎ、3区と6区は必ず女性を走者とする旨定められている。明記されてはいないが、筆身は他の区間でも女性ランナーが力走する姿を確認しており、女性だけでのチーム編成も可能なようである。チームは、社会人、学生（中高大）と分かれており、参加者の上限年齢の規定は無いが、下限は中学生以上ということで14歳以上となっている。参加チームは社会人450組、学生150組（大学生体育会系、大学生一般、高校生、中学生）となっているが、大会参加標準記録や予選

も無いことから、補欠の2名を含む10人の頭数を揃えれば、誰でも参加可能なレースであり、大会パンフで言及された「基層レベルのスポーツの発展を推し進める」との主旨に合致したものである。2014年のレースの参加チーム数は社会人494、学生115（大学生体育会11、大学生一般53、高校26、中学25）の計609チームであった。なお、参加費用は社会人8000元、学生6000元となっているが、地方の学生チームの参加を奨励するために北部1500元、中部2500元、南部5000元、離島1万円の補助が各チームに支給されるとしている。なお、参加費用の中には、10人分のMizunoのランニングシャツとランニングパンツが含まれており、台湾人がこだわる御得感を感じられるも

のとなっている。

駅伝コースは新北市の金山区、石門区の海外沿いを走るコースである。スタートの金山青年活動中心を出発し、海岸沿いを西へ三芝、淡水方面に走る。草里漁港、第一原発、侵食によって形作られた奇形が見所の石門洞などを通り、麟山鼻の休憩区を折り返す風光明媚なコースである。

42.195キロの駅伝ということで日本の男子高校駅伝と比べると、エースの揃う1区10キロのような長距離区間はなく、最長距離で5区の6.8K、最短距離が女子走者3、6区の4.7Kと際めて平均化されており、勝負どころがない？のも特徴である。

日本人のランニング仲間には、「一流選手が出

第一棒：金山活動中心(起點)－廖添丁廟 (約4.9公里：男)

第二棒：廖添丁廟－草里漁港停車場 (約5.1公里：男)

第三棒：草里漁港停車場－石門洞 (約4.7公里：女)

第四棒：石門洞－交通部麟山鼻遊憩區 (約6公里：男)

第五棒：交通部麟山鼻遊憩區（向前跑400公尺後為折返處）－石門洞 (約6.8公里：男)

第六棒：石門洞－草里漁港停車場 (約4.7公里：女)

第七棒：草里漁港停車場－廖添丁廟 (約5.1公里：男)

第八棒：廖添丁廟－金山活動中心廣場(終點) (約4.9公里：男)



表1 参加チーム数一覧

チーム別	応募チーム数	実際のエントリー数
社会人チーム	450	494
学生チーム	150	大学体育会 11
		大学一般 53
		高校 26
		中学校 25

場する国際大会で上位入賞者に賞金があるのは理解できるが、台湾では市民ランナー規模の大会でも賞金賞品があるのに驚いた」との見方があるように、台湾のロードレースでは参加者（チーム）のインセンティブを高めるためだと思うが、本大会でも上位入賞チームには賞金が授与されるが、その金額は表2に記した。賞金が獲得できるチームは参加チームの多寡によって異なっている。出場チームが51以上であれば15位まで、31-50チームの場合は10位まで、21-30チームの参加であれば8位以上が賞金獲得の対象となる。したがって、2014年のレースでは、社会人組と大学一般は15位以内が入賞、中高生は8位、大学体育会系は6位が入賞ラインとなる。この詳細な規定の背景には、台湾社会が感じる公平間を基礎として次第に形成していったものがあるのであろうか。

表3は各組の歴代最高記録を記したが、組別で新記録達成時にはボーナスが支払われる。大会記録を破ったチームには、5万元が支払われること

になっているが、会場内のポスター、横断幕、パンフレットの多くに「誰来挑戦2:17:16」（誰が2時間17分16秒の記録に挑むのか）とする文字が目立っていた。いずれにしる、入賞すれば、レース後の「打ち上げ」の軍資金となるどころ、上位チームの間では真剣勝負が繰り広げられるはずである。

3. レースの結果

2014年10月開催のレースは、オリンピックのメダリストを多数輩出しているスポーツ名門校の、国立体育大学Aが2位に2分以上の差をつけて8連覇の偉業を達成したが、期待された大会記録には47秒足りなかった。大学一般と、高校生チームの1位はそれぞれ、大会記録を更新した。社会人組で初優勝した三重箭歌Aチームは2年前のチーム結成ながら、2013年の大会で初出場ながら2位となり、この一年は毎週一度は70人規模での合同練習を行うなどチーム全体を強化して

表2 入賞賞金一覧（台湾元）

順位	1位	2位	3位	4位	5-6位	7-8位	9-10位	11-15位
賞金	30000	20000	15000	10000	5000	4000	3000	2000

表3 各組新記録達成の賞金一覧

チーム別	社会組	大学体育会	大学一般	高校生	中学生
賞金	40000	50000	40000	30000	40000
記録	2:20:58	2:17:16	2:39:36	2:25:38	2:36:50

表4 2014年各組1位の結果

組別	社会組	大学体育会	大学一般	高校生	中学生
名称	三重箭歌A	国立体育大学A	交通大学	三重商工	新北栄
記録	2:23:39	2:18:03	2:39:20	2:25:08	2:38:11

きたが、今大会では見事に初優勝を飾った。また同チームには8人の外国人が所属する国際色のあふれるチームである。

4. 自身のレース参加と雑感

筆者にとっての駅伝経験は、高校2-3年にかけて神奈川県大会に出場した20数年前に遡る。その時は、高校駅伝において最も走力の劣るとされる5区3キロでの出場を果たしたが、今でも特有の雰囲気を感じている。いずれにしろ、20年ぶり以上の駅伝体験を迎えることとなった。

参考記録ではあるが1985年の神奈川県高校駅伝大会で筆者が5区3Kで走ったチームは2時間23分23秒であった。

(1) 2013年第9回大会レース(2013.11.17開催)

チーム記録3時間34分37秒

自己記録8区(4.9K) 21分50秒

2013年のレースはメンバー全員で運転手つきのマイクロバスを借り上げ、台北市内でメンバー全員をピックアップしてから会場へ向かう方法を採用した。号砲が7時、大会パンフレットには第一走者は6時20分までに現地で点呼完了する旨の注意書きがあったので、5時40分現地到着を目標に逆算して、3時半起床、4時15分自宅出発の



2013 スタート

スケジュールとなった。

区間担当は、召集人によるトップダウンで決定されたが、小生は8区アンカーを命じられた。駅伝レースにおけるアンカーの利点は、開会式、にぎやかな準備体操、号砲の瞬間に立ち会えるほか、最終走者としてゴールテープを切る快感が得られる。その一方で、待ち時間の長さは最大の敵であろうか。筆者の場合、8時には移動バスに乗り込み、8区スタート地点には8時20分に到着、その後約2時間を知人もいない中、海岸沿いの吹きさらしの道路際で待つことを余儀なくされた。

事前に交流協会チームメンバーから、どの位のタイムで走れそうかとの想定タイムをすり合わせることもなかったので、到着想定時刻が皆目検討もつかないなか、先頭走者の通過から30分過ぎくらいから、直前に慌てることのないように準備万端で戦闘態勢に入るが、それから30分以上も「まだかまだか」と待ち疲れた頃に7区走者が登場し、無事に襷の引渡しを完了することができた。

個人のレースとは異なり、駅伝は周囲のペース、雰囲気にかき回される。左に海を眺めつつ気分良く走り出したが、最初の1キロは3分台というハイペースになったこともあり、2キロ以降は自重気味になった。しかし3キロ以降は逆風や坂道に難儀したことと、恥ずかしい話だが自身の走る距離が5キロという認識をしていなかったこともあり、ペースはあがらずジリ貧状態でペースダウンしていったが、一応「9人抜き」を演じてどうにかゴールすることができた。しかし、力を出し切れずと言う感じが残ったレースであった。

交流協会チームは、3時間34分36秒、完走445チーム中、99位とどうにか100位以内を達成し、自分では9人抜きをしたことで二桁順位になれたと自己満足して大会を終えた。

(2) 2014年第10回大会レース(2014.10.19開催) チーム記録3時間35分43秒

自己記録5区(6.8K) 30分18秒

2回目の参加は、事前にメンバー全員とMeetingを行い「用意周到？」な状態で挑むこととなった。2回目は走るだけでは物足りないとし、幹事がレース終了後に近場で海鮮料理の昼食会を打ち上げとして行うことを予定したため、バスの借り上げを行わず、自宅の近い者同士で各自タクシー利用で現地集合する方法に変更した。そのため、起床時間を昨年より30分遅らすことができた。小生も含めた台北市士林区在住組の4人は4時45分に出発、真っ暗な陽明山の山道経由で5時半すぎに現地到着した。



2014、6区の様子

チーム責任者より、今年は早い段階から最長区間6.8Kの5区を命じられていた、5区の移動バスの発車時刻は640に完了のため、今年はスタートのシーンを見とどけることなく金山活動中心を離れた。

5区は昨年の8区に比べると美しい砂浜にも降りられ、サービスエリアのような機能を有する休憩所が近くにあり、室内のトイレ、ベンチ含め施設が自由に利用できたのは助かった。昨年は前走者の到達時間の計算を完全に見誤ったため、準備を早くしすぎたが、今年は、事前に計算をする余裕があったことから、想定より5分ほど遅い時間で、4区走者が現れ、無事に襷リレーを果たした。5区は出だしに400Mほどの登り坂を上った後、折り返すとすぐに下り坂となるため、自重したつもりでも最初の1キロを4分ジャストのオーバーペース気味で入ってしまう。2-3キロは横風がきつかったが、フルマラソン練習の一環という気持ちの余裕もあり、自己目測だが28人抜き(30人を抜き、2人に抜かれた)を達成し、無事に6区の女子走者につなぐことができた。

「慶城28号」(交流協会台北事務所の所在地)に名称を変えて望んだ交流協会チームの2014年大会の成績は3時間35分43秒で完走476チーム中



2014 スタート地点の様子



2014、5区襷渡し

表5 交流協会チーム年度別記録

年	名称	タイム	順位
2013	交流協会	3時間34分36秒	99/445
2014	慶城28号	3時間35分43秒	119/476

119位の結果であった。昨年よりタイムと順位が後退したのは残念であるが、2014年の100位の記録が3時間31分12秒と昨年に比べ3分もレベルアップしていたのには、驚かされた。レース終了後は、近場の海鮮料理食堂で反省会を兼ねた打ち上げを行い、楽しく食べ飲み楽しいひと時を過ごすことができた。

(3) 個人的雑感

個人的な感想や気がついた事、関係者への要望を以下に記す。

待ち時間の長さ：レースが7時スタートのため早朝移動とレースまでの待ち時間の長さで走る前に疲労困憊といった事態に陥らぬよう、快適な待機場所の確保や音楽鑑賞や本を持参するなどリラックスできる環境づくりが大切である。

荷物の管理、受け渡し：箱根駅伝のような選手一人に数名のサポートがつくような態勢は望めないで、走る直前まで衣服、アップシューズ等を小荷物としてまとめ、前走者から襷を受け取ると同時に自身の荷物を渡す必要もあるので、コンパクトになるザックや靴入れを準備する必要がある。また走り終わった後は、体が冷える場合もあるので、できれば次走者にあらかじめ上着、汗拭きタオル等を渡しておき、タスキを渡すと同時に自分の荷物を浮け取るのが望ましい。

ランニングパンツと襷の取め方：ほとんどの選手がMIZUNOが提供したシャツとパンツで走っていたが、男子走者の中にはインナー付きのランニングパンツを履いたにもかかわらず、トランクスのパンツも履き、「見せパン」状態で力走する走者が見られたのは、苦笑を禁じえない珍風景であった。また、襷の取め方だが、経験者であれば、襷の長さを調整し、ぶらつかない様に、ランニングシャツとパンツの間に入れ込むのだが、駅伝の初体験者は首に引っ掛ける者、腕に巻きつける者、片手で持つ者、腰にベルトのように縛る者など多



ゴールの様子

彩な格好をする者が多かったのも面白かった。この辺りの指導も大会主催者やスポンサーは、教育の一環として指導する必要があるかもしれない。

区間記録が知りたい：予算の関係かもしれないが、走者のチップは1区とアンカーにしか提供がないため、各チームの総合記録はわかるが、区間ごとの個人記録は自身でのタイム計測はできるが、区間何位かというのは分からない。600以上のチームの参加だと、目測で各区間のタイムまで関係者が記録をとるのは困難であろうが、参加費を多少上乘せしてもいいので区間順位がわかるシステムを導入してもらいたいと思うのは贅沢な要求であろうか。



2014 駅伝メンバー

イワシノアタマモ・・・

文 高雄事務所 坂田 / 写真 高雄事務所 大辻

「日本人は、信仰心が薄い」などと、外国から揶揄されることがよくある。

本当に信仰心が薄いのだろうか？

確かに、初参りで神社に行き、結婚式を教会で挙げ、お葬式はお坊さんに・・・

また、行事にでも、節分、桃、端午の節句、クリスマス、ハロウィン訳が分からない。

そんな環境で育った私も上述のルートをとどっているのだ。恥ずかしい話だが、仏様も日本へ帰国した時にお線香をあげるぐらい。あとはホットケである。

台湾にある廟に行ってみると。「台湾人は信仰心があつい」と実感させられる。

私と同じぐらい。いや小中学生がおじいちゃん、おばあちゃんに連れられて、お線香やろうそくを手向け、ひざまずき一様に三回お辞儀をしている。

私も、せっかく霊験あらたかな廟に来たので、お参りをしていこうと思い、お線香とろうそくを頂き「いざ」と張り切ったものの、どこにろうそくを立てればいいのか、お線香はここに全部立てていいのか、紙のお金は・・・？そう、全然わからないのだ。

何とかご本尊にたどり着き、わき目も振れず台に

ひざまずいたが、ふと考える。手は上を向けるの？お願いしてから三回お辞儀するの？お線香は頭の前？それとも・・・

結局私は、右斜め前にいた3歳ぐらいの男の子をちらちら見ながら、見よう見まねでお願いごとをしてその場を後にした。

台湾の神様も、形式よりも熱心なお願いを聞き入れてくださることを期待しつつ、また、次回も見よう見まねになっちゃうんだろかなあと思いつつ、見よう見まねの姿を見られ、やっぱり日本人・・・と思われているだろうなあと感じつつ、今週末も大好きな廟めぐりをしよう！



吉安慶修院（花蓮）



佛光山（高雄）



新港奉天宮（嘉義）

コラム

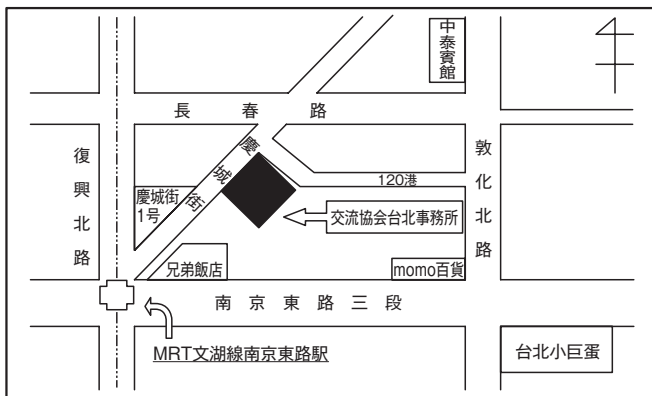
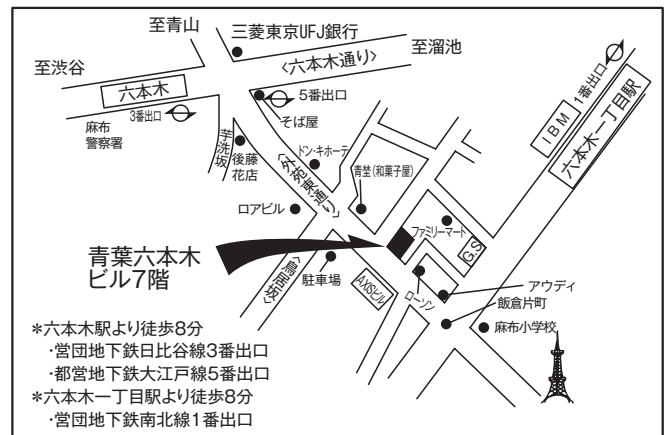
3月初めに台湾の若手記者を招聘しました。日本の現状を知ってもらい、メディア関係者等との意見交換をおとして、正しく日本を報道することを学んでもらうためです。各訪問先で日本の今を肌で感じられたことは、彼らにとって良い経験であり、また、歪みのない視点で報道してくれる記者を育てるお手伝いのできたのであれば、当方としても将来への良き種まきのできたのではと思います。記者等は、“スポーツを通じた地域活性・国際交流”にも興味があり、日本陸上競技連盟、横浜マラソン組織委員会等で「市民マラソン大会」について多くの質問を投げかけていました。一人の記者は、「名古屋ウィメンズマラソン」で初フルに挑戦し、見事完走。ティファニーのネックレスを戴いて大喜びでした。このところ、台湾でも、多くのマラソン大会、駅伝、トレイルランが開催されており、年々参加者が増えているようです。日本の大会は、“運営がしっかりしていて完走賞が素晴らしい”ので、台湾人に大人気とのこと。猛暑のかの地でトレーニングしているランナーの精神力に感心しつつ、爽やかな季節を迎えたのに、ランニングシューズを履く気合いが無い自分を反省するのでした。

(M.N)

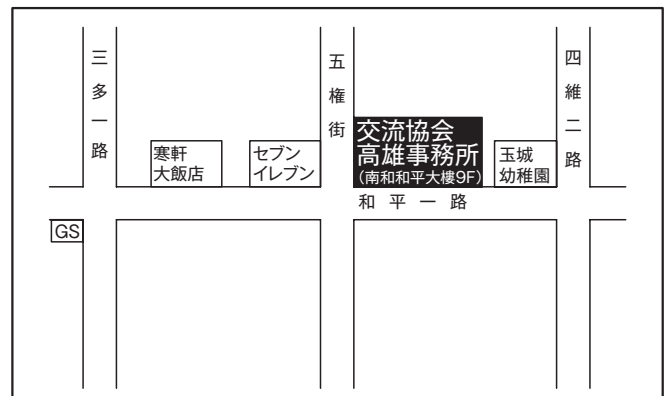
交流 2015年4月 vol.889

平成27年4月24日 発行
 編集・発行人 舟町仁志
 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>

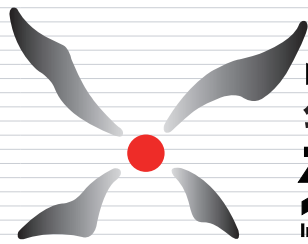
表紙デザイン：株式会社 丸井工文社
 印刷所：株式会社 丸井工文社



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)

