

台湾情報誌

# 交流

2019年4月 vol.937

公益財団法人 日本台湾交流協会

Japan-Taiwan Exchange Association



次期総統選挙の前哨戦！  
立法委員補欠選挙は民進党が止血に成功！

# 交流

2019年4月  
vol. 937

## 目次

CONTENTS

次期総統選挙の前哨戦！ 立法委員補欠選挙は民進党が止血に成功！ (石原忠浩)	1
台湾スタートアップレポート/InnoVEX2019注目企業 (吉村 章・吉野貴宣)	6
中国の影響力行使の可能性と限界 —「台商」による「帰台投票」の事例を中心に— (松本充豊)	17
台湾茶の歴史を訪ねる 第十二回 (12) 鉄観音茶の歴史とは (須賀 努)	27
連載「日本で活躍する台湾企業」 日系品質のものづくりを重視し、地域中小企業と連携する 台湾エンジニアリング企業 ～泰山電子株式会社へのインタビューより (根橋玲子、福岡賢昌)	33
台湾情勢(2019年3月～4月) 台湾政治に吹き荒ぶ「韓風」 —総統選への動向に及ぶ「韓国瑜ブーム」— (大磯光範)	43
日本台湾交流協会事業月間報告	47

※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、公益財団法人日本台湾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、公益財団法人日本台湾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 ● ●

公益財団法人日本台湾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、財源も大宗を国が支え、職員の多くも国等からの出向者が勤めています。

## 次期総統選挙の前哨戦！立法委員補欠選挙は民進党が止血に成功！

石原忠浩（台湾・政治大学日本研究プログラム 助理教授）  
（元（財）交流協会台北事務所専門調査員）

昨年11月の統一地方選挙で大敗した民進党は、1月27日と3月16日の立法委員補欠選挙で、現有議席を死守して、「止血」に成功することとなった。

### 1. 1月27日の補選は、民進党、国民党現有議席死守で「引き分け」

台湾の公職選挙法では、立法委員等公職に就いたままで他公職選挙への出馬が可能であるため、現職立法委員（選挙区選出）が首長選挙に当選した場合は、その欠員に対し3か月以内に補選を行う規定になっている。

なお、2016年の総統選挙で、国民党の朱立倫候補は、現職の新北市長でありながら、総統選挙に出馬している。朱市長は総統候補として2015年10月末から2016年1月の投票日まで選挙運動を行っていた期間は、関連法に基づき長期休暇扱いで選挙運動に従事していた。朱市長の休暇期間中は、当時副市長で現新北市長の侯友宜氏が代理で職務を全うし、総統選挙敗戦後に朱氏は市長に復帰し、2018年12月までの任期を全うしている。

昨年の統一地方選挙で、民進党の姚文智委員と国民党の盧秀燕委員は、それぞれ台北市長、台中市長選挙に出馬したが、双方とも、選挙戦終盤に背水の陣の意思を示すために立法委員を辞職したため、両名の当落にかかわらず、辞任の日から3か月以内に補選が行われることになり、1月27

日に補選が行われた。（首長選で姚は落選、盧は当選した。）

台北市第2選挙区は、民進党の何志偉前台北市議、国民党は再選直後の陳炳甫台北市議のほか、第三候補として、柯文哲市長の支持を受けた陳思宇台北市観光伝播局長が出馬し、有力三者の争いになった。

台中市第5選挙区は、国民党の沈智慧元立法委員と民進党の王義川前台中市交通局長との事実上の一騎打ちとなった。

台中は当初から、国民党優勢が伝えられていた通り、国民党が勝利した。一方で、本補選での注目は、民進党の強い選挙区で「上げ潮の国民党」と次期総統選挙出馬へ意欲を見せる柯市長が支持する「白色力量」の候補がどれだけ、民進党候補に迫るかが焦点となった。

投開票の結果は、台北は何前台北市議が、予想を上回る得票率で勝利した。（表1）一方で、「柯派」で実父も市議を務める陳思宇候補が得票率12%しかとれず惨敗を喫したのは、柯市長の人气が柯派の関係者に与える影響は限定的なことを露呈することになった。

1月の第一次補選は、民進党、国民党が現有議席を守ったことで、昨年11月の補選で「大躍進の国民党、凋落の民進党」という流れが加速しているか否かを判断するのは難しい結果となったが、凋落気味の民進党は一矢を報い、党勢浮揚の機会

表1 台北市第二選挙区の主要候補の得票数等

候補者	政党	得票数	得票率	当選
何志偉	民進党	38,591	47.76%	◎
陳炳甫	国民党	31,532	39.03%	
陳思宇	無所属	9,689	11.99%	

を掴むこととなった。

投票率は、両選挙区とも低迷し台北 30.39%、台中 25.34%であった。

## 2. 総統選挙の「前哨戦」3月16日の補選

1月の補選に次ぐ、第二次補選は、新北、彰化、台南、金門の4選挙区で実施された。新北第三選挙区は、民進党籍の高志鵬委員が汚職罪で失職したものに基づく補選であったが、他の3選挙区は、首長選挙の当選と立法委員辞任に基づく選挙であった。4選挙区の中では、彰化と金門は国民党が強く、当該選挙区での国民党の勝利は有力視され、世論の注目度も高くなかった。金門で民進党は公認候補は立てられず、国民党は藍系候補が無所属で出馬するなど分裂選挙となった。一方で、新北と台南は民進党が従来から岩盤の強さを誇り、勝利が当然視される選挙区であったこともあり、国民党にとってこの2つの困難な選挙区に昨年の統一地方選挙で吹き荒れた韓国瑜人気にあやかかった「韓流」がブームを巻き起こすか否かに注目が集まった。

国民党内では旧正月明け以降、次期総統選挙に向けて朱立倫前新北市長、王金平前立法院長が党内予備選への出馬表明をする中、基層支持層からは韓国瑜期待論が急速に高まり、呉敦義主席も同人への出馬に前向きな姿勢を見せるなど、韓市長の一挙手一投足に世論の関心が集まる異常な雰囲気の中で補選は展開した。

新北で民進党は著名芸能人で元立法委員の余天氏を擁立し、国民党は元台北県議の鄭世維氏が挑み、台南では、民進党の郭国文前台北市議と国民党の謝龍介市議の対決となった。選挙戦序盤の段階では、新北は知名度抜群の余天氏が有利な戦いをしていたが、侯友宜新北市長、盧秀燕台中市長、韓高雄市長が選挙応援に駆け付けるなどした戦略が功を奏し、投票一か月前には支持率が拮抗するようになっていた。

台南においては、前回2016年の立法委員選挙



民進党郭候補の活動会場

で現市長の黄偉哲が同選挙区で得票率75%を獲得したように、当該選挙区の有権者は7対3で民進党が絶対優勢と言われてきたが、本補選の民進党公認候補争いで敗退した民進党籍の陳筱諭が離党して無所属で出馬する分裂選挙になり、同人は「無断」で過去に陳水扁元総統と一緒に写った写真を選挙ポスターに使うなどして、陳水扁を未だに支持する「深緑」勢に広範な浸透を図るなどして揺さぶりをかけていた。国民党候補は、韓市長が昨年の選挙戦で用いたスローガンで「政治的論争を排し、経済重視あるのみ」を援用し、「国民の生活が最重要、そのために農魚産物を買って皆さんを豊かにできるのは自分」という巧みな宣伝と韓国瑜期待論の高まりを活用した相乗効果もあり、投票1か月前の段階で、ほとんどの世論調査で謝候補がリードする状況となり、国民党関係者



国民党の台南補選活動会場

からは「本補選で国民党が4-0で全勝するのも可能だ」など鼻息の荒い発言が聞かれた。

一方、民進党は党内で最も声望の高い頼清徳前行政院長が二期市長を努めた台南での敗北は、次期国政選挙での「民進党の負けは決まった」という諦めムードが一気に広がりかねないことから、選挙戦終盤は蔡總統、蘇貞昌行政院長、卓榮泰党主席ほか、地方首長が応援に駆けつけ、行政資源も惜しみなく投入するなどしてテコ入れを図った。

筆者は、投票日前日に台南に赴き、謝候補、郭候補の選挙キャンペーンを「体験」する機会に恵まれた。謝候補の会場は、大型の寺廟で開催されたが、平日の午後にもかかわらず、5千人規模の聴衆が集まり、会場周囲にはこの雰囲気を目見ようとした人々の車、バイクが駐車され、多数の



魚の解体ショーと国民党の謝龍介候補



頼清徳前行政院長らが郭国文候補と同行進

警察が交通整理に追われていたのを目撃した。会場ではシイラなど生魚の解体ショーなどの余興で観衆を楽しませたほか、無料の軽食もふるまわれるなどお祭りムードの中でも、国民党（というよりも韓国瑜）への熱い期待を感じることができた。一方、民進党は夜に支持者の多い麻豆区の小さめの寺廟を起点に、郭候補のほか頼前院長、黄偉哲台南市長、鄭文燦桃園市長などが周辺道路を徒步行進し、聴衆に支持を訴えるなどし、こちらも大変な盛り上がりを見せた。しかし、民進党の活動に参加していた人々は、大型バスで会場に乗り付け里単位のプラカードを掲げた代表者に動員された支持者が多く、国民党に比べて自発的な参加者が少なかったのを痛感した。台湾で25年以上、選挙を見てきた筆者としては、「20年前の国民党と民進党の立場が完全に入れ替わった」のかという錯覚にも似た気分襲われ、国民党が「ついに台南でも勝つのか？」と思わせられる雰囲気であった。

投票結果：

3月16日の投開票結果は、民進党が新北、台南の議席を死守し（表2、表3）、国民党は彰化で勝利、金門は国民党を離党した無所属候補が勝利した。

新北市は勝利した余天候補が「韓国瑜に嚇かされた」と述べたように、当初の楽勝という雰囲気

表2 新北市第三選挙区の主要候補の得票数等

候補者	政党	得票数	得票率	当選
余天	民進党	56,888	52.04%	◎
鄭世維	国民党	51,127	46.77%	

表3 台南市第二選挙区の主要候補の得票数等

候補者	政党	得票数	得票率	当選
郭国文	民進党	62,858	47.05%	◎
謝龍介	国民党	59,194	44.31%	
陳筱諭	無所属	10,424	7.80%	

から、一転して大苦戦したことで、韓流に飲み込まれそうになった勢いに「びっくりした」という素直な感想を述べていたのが印象的であった。

台南は、郭候補が事前の下馬評を覆し、得票率で3%、得票数で約3千票にまで謝候補に迫られながらも辛勝した。勝利の背景には、頼前院長が19日間連続して郭候補とともに選挙区でどぶ板選挙を展開したことで、支持者への危機意識を高めたほか、陳元総統からの支持を取り付け、基礎支持層を固めたことで無所属の陳筱諭を周辺化させる戦略が功を奏した。実際、多くの事前調査で陳女史は10%以上の支持率を獲得しており、選挙戦終盤に、緑系有権者が国民党候補の当選を防ぐため独自に「棄保」を選択し、郭候補への票が集中したとみなせる。

なお投票率は、彰化36.59%、金門21.21%に対し、新北と台南は注目度の高さを反映してか新北42.10%、台南44.53%と異例の高投票率であった。

選挙後の両党の反応：

民進党は、選挙結果につき、蔡総統が「今日は一息つけたが、我々は決して気を緩めることはできない」と述べ、羅文嘉秘書長も新北と台南の勝利に関して「今回の結果は民進党にとっては勝利ではなく、止血でしかない」と依然と民進党政権は苦境にあることを踏まえたコメントに終始した。敗北した国民党は報道官が「目標は達成でき



朱立倫前新北市長が謝候補の応援に駆けつけた

なかったが、党は傲慢になることもなく、民意に沿った努力をしていく」と謙虚な姿勢を強調したほか、総統選挙への出馬を表明している朱立倫は「今回の選挙は困難な地域でも逆転する可能性を見いだせた」と一定の評価を下したように、複数の党関係者も「名誉ある敗北」との総括を行った。

民進党は、要人が指摘したように3月の補選では支持層流血の「止血」に成功し、党勢を上向かせられる可能性を示すことができた。

国民党は、困難選挙区で大健闘したものの、韓高雄市長頼みの選挙戦略の限界を露呈するとともに、次期国政選挙に向けた戦略の立て直しが必要となることを示した。

### 3. 選挙後の動き：民進党の総統選挙予備選に頼元院長が出馬へ

補選の勝利で「首一枚つながった」と揶揄された民進党にとって週明けの3月18日に、新たな激震が走った。同日は、民進党の総統選挙出馬希望者の党内手続きの初日であったが、同日午前頼清徳前行政院長が予備選出馬の登記を行った。

民進党内では、現職の蔡総統がすでに、再選を目指し出馬を表明していたが、多くの関係者は、蔡総統の再選に挑戦する有力候補はいないとの見方が大勢を占めていた。同党の規定では、予備選への立候補者が複数名いた場合、先に候補者間で話し合いを行い、候補者の間で妥協が成立しない場合は、候補者の政見討論会を経た後、複数の調査会社による世論調査で総統候補を決定することになっている。民進党のスケジュールでは4月中旬には、事実上の公認候補が確定する。

一方、政権奪還を目指す国民党は3月末の段階

で、韓市長の出馬の可否を含め、明確な党内予備選のルールが定まっておらず、腹の探り合いが続いている。

また第三候補として、出馬が有力視される柯文哲台北市長も「6月には出馬の可否を決定したい」旨発言しており、6月末までは、候補者選出をめぐる政治が展開予定である。

追記：民進党は4月10日に中央執行委員会を開催し、総統候補を決定する党内予備選を立法委員の公認候補を選出する党内選挙が終了する5月22日以降に実施する決議を行った。同決定に対して、頼清徳前行政院長は深い遺憾の意、民主価値の否定と党に対する深刻なダメージであると不満を表明した。一方、蔡英文総統は、今回の党内選挙は執政価値を防衛する戦いであるとし、党中央の決定に従う姿勢を表明した。この結果、民進党の総統候補の選出は早くても5月下旬以降にずれ込む見通しとなった。

## 台湾スタートアップレポート/InnoVEX2019 注目企業

Taipei Computer Association 東京事務所 駐日代表 吉村 章  
Pangoo Company Limited/盤古科技 代表 Computex ウォッチャー 吉野貴宣

### ■ InnoVEX/イノベックスとは・・・

InnoVEX/イノベックスとは Innovation + Venture + Exhibitions の造語。国内外のスタートアップ企業とそれを支援する機関が集まるイベントである。2016年から Computex に併設されて、今年で4回目の開催となる。主催はTCA/台北市電腦商業同業公会、TAITRA/台湾対外貿易発展協会。出展社数は388の企業と団体(2018年実績)、台湾で開催されるイベントの中で、今年最も注目が集まるITイベントのひとつである。

Computex2019の会期は5/28(火)から6/1(土)まで5日間、この中でInnoVEX2019は5/29(水)から5/31(金)まで会期3日間での開催。会場は台北世界貿易センター第1ホールである。(ComputexとInnoVEXは会期が異なるのでご注意ください)

今回のレポートでは、まず台湾スタートアップを取り巻く環境について、次に今年のInnoVEXでの注目企業について、さらに2019年1月～2月にかけて行った台北での企業ヒアリングについて紹介

していききたい。前半のスタートアップレポートはTCA東京事務所吉村が担当する。後半のヒアリングレポートはComputexウォッチャーであるPangoo Company Limited/盤古科技の代表吉野貴宣が担当。二人で執筆を担当する。

### ■スタートアップを取り巻く環境を整理する

スタートアップが注目を集めている。機関誌「交流」ではこれまでも台湾スタートアップの現状を何度かレポートしてきた。また、筆者は2月末に深センヒアリングを行い、中国の動向を見てきた。ビジネスの現場は変化が速い。特に中国の変化は速い。刻々と変化するビジネス環境の中で日本企業が海外のスタートアップとどう向き合っていくべきか、この点を考えていきたい。

筆者が主催するASIA-NET勉強会では、これまでCES/ラスベガス(米)や5Gで注目を集めたMWC/バルセロナ(スペイン)の動向についても取り上げてきた。台湾、中国だけでなく、グローバルな環境下におけるスタートアップの動向をより立体的に見ていききたいと考えている。(ASIA-NET 東京/大崎 <http://www.asia-n.biz>) こうした海外のスタートアップと日本企業はどう向き合っていくべきか、いずれこの誌面でもレポートしたい。

さて、まずは図1をご覧ください。これはスタートアップを取り巻くビジネス環境を把握するために整理したものである。ただし、スタートアップの発展段階をまとめたものではないので、ご注意ください。まだまだ手を入れる余地があるが、気になる点や質問、またはご意見があれば、ぜひお寄せいただきたい。



写真1 InnoVEXとは国内外のスタートアップが集まる注目のイベント。写真はInnoVEX2018のオープニング



「台湾スタートアップ・エコシステム調査」(台湾新創生態圏大調査/2018年)によると、スタートアップの創業は30~40代が中心で、比較的高い年齢層である。起業の前に一定の社会経験や留学経験があり、調査によるとスタートアップ設立までの年数は平均11年となっている。企業で実務経験を積んだ上での起業する創業者が多いことがわかる。

また、台湾の場合、企業からのスピノフする形での創業が少なくない。つまり、企業での経験や実績がそのまま創業に繋がっているケースが多い。企業が独立を支援するケースも多い。逆に企業側もオープンイノベーションを旗印にスタートアップの技術やソリューションを積極的に取り込もうとする。スタートアップに寄せる期待も大きい。

台湾では図1の中でDからEにかえてモノづくりの実績を持つ企業が多く、サプライチェーンが確立している。中堅・中小企業へ少量ロット生産を委託したり、量産であれば大手ベンダーを使ったり、生産委託先として厚い企業の層がある。加えて、パソコンやその周辺製品の販売で培ってきた海外販路があり、スタートアップがDやEと組むことができれば、Fの販路を獲得しやすい。グローバル市場を狙うのが台湾ベンダーの特徴である。

また、Dに在籍していた技術者がスピノフしてスタートアップを目指すというケース。また、企業側も社員のスピノフを奨励するというケースもある。この点は先ほど述べた通りである。これは破壊的イノベーションではなく、ハードウェア寄りの共存型イノベーションが多いという特徴にも通じる。リバンドルタイプ(Rebundle)またはアンバンドルタイプ(Anbundle)の製品が多いことも特徴のひとつだ。

リバンドル(Rebundle)とは既存の技術の再構築、組み合わせのこと。アンバンドル(Anbundle)

とは使われている技術を分解して切り離し、必要なものだけを活用すること。詳細は機関誌「交流」8月号 vol.929 を参照いただきたい。

## ■深センスタートアップとの比較

一方、深センはAからB領域が多いのが特徴だ。個人的な見解だが、Bも限りなくAに近いBが多いようだ。2019年2月の深セン視察/現地ヒアリングでは、現地のインキュベーション施設、スタートアップ企業、大手EMS企業などを視察した。「一攫千金」を夢見て中国全土から若者たちが集まってくる。深センは可能性に賭けた若者たちが弱肉強食の中でルールのない生き残り合戦を繰り返している。

深センのもう一つの特徴は中国の国内の市場開拓を重視しているという点。台湾では欧米を始めとした海外市場を狙うスタートアップが多いのに対して、深センでは中国国内の市場開拓が優先である。また、ハード寄りのスタートアップが多い点は台湾と同じである。深センでもDやEなどモノづくりの実績を持つ企業が多く、域内のサプライチェーンが確立されている。こうした点は台湾と同じである。

しかし、洗練された企業が多い台湾に対して、深センは混沌としている。実力のあるスタートアップの洗練された製品もあれば、直近の利益を狙うモノマネ製品を扱う企業もある。所謂「海賊版」だ。パテント無視の製品が見本市に持ち込まれることもある。混沌とした中で熾烈な生き残り合戦を繰り返しているのが深センと言えるだろう。

## ■深センでビジネスを成功させるには・・・

深センでビジネスを成功させるには、現地のコーディネーターの力が決め手になる。つまり、いいコーディネーターに出会えるか、残念ながら役不足のコーディネーターか、それによってビジ

ネスが大きく左右されてしまうのだ。コーディネーターは自身が持つ華人ネットワークによりA、B、C、D（場合によってはE、Fも加わる）、それぞれの専門家を集める。図1の右下の図形をご覧いただきたい。

ビジネスのテーマを投げかけると、コーディネーターは必要な知識や有効な人脈を持ったサブ・コーディネーターを集める。そしてさらに、そのサブ・コーディネーターを補完するようなサブ・アシスト・コーディネーターが集められる。こうしてひとつのプロジェクトを進めていくためのグループがビジネスユニット化していく。

ビジネスユニットの中心にいるコーディネーター自らがプロデューサーとしての役割を果たしていくか、現場のディレクター的な役割を担うのか、またはコーディネーターに徹するか、この点にも注目したい。さまざまなケースがある。こうしたビジネスユニットはアメーバのように形を変えて進んでいく。時にはメンバーを補強し、時にはメンバーを組み替え、進化しながらビジネスが進む。これも華人が持っている特有のネットワークが為せる技だろう。

深センのスタートアップ環境がわかりにくいのはこうしたコーディネーターが複雑な動きをするところにある。恐らく、こうしたネットワークの実情を日本人が解明することは不可能であろう。ビジネスのスピード、状況の変化に対するフレキシブルな対応、そして華人ネットワーク。日本企業が深センを活用するにはなかなかハードルが高いようだ。

それはこうしたコーディネーターの役割がなかなか理解できないこと、そして優秀なコーディネーターの見極めが難しいことに原因があるのではないだろうか。（「深セン/スタートアップの現状」に関しては改めてレポートを執筆予定）



写真2 2019年2月 ASIA-NET 深セン視察メンバー

## ■スタートアップを見る眼

一般的にスタートアップはシーズ、アーリー、ミドル、レイターと発展過程で分類する見方がある。時系列で見た推移である。（Ⅰ）

また、スタートアップが持つ「強み」がハードウェアに軸足があるのか、ソフトウェアに軸足があるのか、さらにアプリケーションモデルかソリューションタイプかといった切り口で分類する見方もある。（Ⅱ）

また、イノベーションのタイプもさまざまなタイプがあり、グーグルやアマゾンのように世の中の仕組みを根本的に変えてしまうような破壊型イノベーションなのか、既存のサービスに付加価値を加える共存型イノベーションなのか、さらに、発明型のイノベーションなのか、改良型のイノベーションなのか、分類することができる。（Ⅲ）

加えて、改良型イノベーションの中でもアンバンドルタイプ（Anbundle）なのか、リバンドルタイプ（Rebundle）なのかという切り口。（Ⅳ）

さらに、こうしたスタートアップの「強み」が、ソフトウェアとハードウェアのそれぞれ川上寄りなのか、川下寄りかという点も注目すべきポイントである。要素技術的な「強み」か、アプリケーションに「強み」を持つかという分類。（Ⅴ）

注意しなければならない点としては、ハードウェア関連製品には（特にガジェットの分野）では、

モノマネ製品が多く存在し、そのモノマネ製品の中でもパテント無視の非合法的なモノマネ製品（所謂「海賊版」）がある。もちろんパテントを遵守した上で製品化している合法的な製品もある。

スタートアップの現状をわかり難くしているのは、こうした（Ⅰ）、（Ⅱ）、（Ⅲ）、（Ⅳ）、（Ⅴ）という切り口が、立体的なマトリックスとなって複雑に絡み合っている点である。ひとことでスタートアップといっても千差万別である。アライアンスのパートナー候補を探するとき、こうした切口と分類にも目を向けて、参考にさせていただきたい。（「スタートアップを見る眼」については今後の寄稿で改めて紹介したい）

以下は台湾で2019年1～2月に行った吉野貴宣氏によるヒアリングレポートである。Computex2019 & InnoVEX2019でも注目を集めそうな企業を紹介したい。

## ■ 1 ■ 製品レポート：AR/VRをコーディングなしで作成

製品名：MAKAR（観光分野）

MIND & IDEA FLY CO. LTD. / 米菲多媒體股份有限公司

<https://www.miflydesign.com/>

AR/VRで実際に見せる内容、つまりコンテンツを作成する場合、コードを書くなど、かなりの手間がかかる。ちょっとしたAR/VRのコンテンツを作ろうとしても、かなり時間とコストがかかることが多い。

この製品はコーディングができなくとも、ドラッグアンドドロップでAR/VRのコンテンツを作成し、クラウドを通じて、スマートフォンで閲覧ができる。大幅な時間短縮と費用の削減で、誰でも簡単にAR/VRコンテンツが作れるツールだ。

たとえば、実世界と見間違ふような高度なコンテンツを作るとなるとやはりコーディングができ

る専門が必要である。しかし、コスト重視でコンテンツを制作する、またはそこまで高度さを必要としないコンテンツ制作であれば、こうした編集ソフトがより多く使われるようになっていくだろう。時間と労力をかけず気軽にコンテンツ制作をする人が増えてくることが予想される。実際に本製品の有料ユーザーや作成されているコンテンツも増えつつあるという。

市場予測によるとAR/VRに関する市場は、教育分野などを中心に大幅な伸びが予測されている。この大きな市場に対して、金脈を直接掘削する（AR/VRコンテンツを作成する）のではなく、その道具（AR/VRコンテンツ作成ツール）を売るというアプローチはなかなか面白い。



写真3 ドラッグアンドドロップの簡単な操作でAR/VRのコンテンツを作成 MIND & IDEA FLY プレゼン資料より

## ■ 2 ■ 製品レポート：電車を降りた後の駅内ナビゲーション

製品名：EXIT（観光分野）

Thinktank/智囊團有限公司

<http://www.thinktank.com.tw/>

現在、ほぼ全ての携帯電話やスマートフォンにGPSが搭載されており、地図アプリと組み合わせられて多くの旅行者に使われている。しかし、GPSの特性上、地下鉄の駅やビル内などにいる場合などGPSの信号が受信できない場所では上手く機能せず、迷うことがある。

この製品はこのような状況の中で、目的地に向

かうためのサポートに絞って作成されたツールである。駅に到着したばかりの時は、方向感覚がなかなか伴わない。地図を見て目的地に行くための最寄り出口を判断するのはけっこう難しい。この製品はどの出口から出たら目的地に一番近いのか、駅構内のエレベーターやエスカレーターの場合などを案内してくれる。

画面の下半分に並ぶ候補は駅付近の行き先を示している。押すと最寄の出口が表示される。また候補にない場合はキーワードで目的地を検索することも可能である。この製品は事前のインストールは不要で、地下鉄車両内の QR コードを読み取り、Web ブラウザでアクセスすることが大変便利。誰でも簡単に手軽に使うことができる。



写真4 どの出口から出たら目的地に一番近いのか、目的地向かう最短の出口を案内してくれる。Thinktank プレゼン資料より



写真5 地下鉄車両内の QR コードを読み取り、Web ブラウザでアクセス。Thinktank プレゼン資料より

### ■ 3 ■ 製品レポート：後ろのドライバーに顔文字でメッセージ

製品名：CarWink（観光分野）

Innovart Design Inc./藝創設計有限公司

<https://www.theinnovart.com/>

この製品は自動車のリアガラスに LED ディスプレイを付け、いろいろな記号や顔文字で後続車両向けに伝えるメッセージを表示させる機器である。上の円は吸盤、下の円は太陽電池 + LED ディスプレイになっており、USB 端子からだけでなく太陽光による充電も可能である。表示できる記号や顔文字には写真7のようなものがあり、左から「歩行者横断中」、「いいね」（ありがたいの意味）、「減速注意」になっている。こうしたメッセージはわかりやすいように歩行者が歩いている様子などがアニメーションで表示される。

操作はスマートフォンの専用アプリを通じて音声認識で行う。デモでは「歩行者横断中」のアイコンを表示したい場合は「Carwink, pedestrian crossing」と英語で声をかけていたが、音声認識は多言語対応が可能であるとのこと。一般的に運転手同士でコミュニケーションを取る方法として、ハザードランプを点滅する、クラクションを鳴らす、手や腕を振る、自動車のヘッドライトを瞬間的にハイビーム（上向き）に点灯させるなどがある。しかし、こうした動作が何を意味してい

るか地域差や個人差で受け取り方の違いがあり、必ずしも意図が伝わらないことがある。

この製品はこうしたコミュニケーションミスを未然に防ぐための製品である。特に、外国人旅行者がレンタカーを使う沖縄などの日本国内の観光地で導入されることを期待したい。こうした観光地では台湾や韓国など外国人観光客がレンタカーを運転するケースが年々増加し、それに伴い外国人旅行者による危険運転や交通事故も増えている。沖縄県レンタカー協会では「外国の方が運転しています」と書かれたステッカーを作成し、車両後部に付けている。しかし、運転する側から見るとこうしたステッカーはよほど注意しないと眼に留まらないだろう。

LED ディスプレイであれば確実にメッセージを伝えることができる。こうしたツールをうまく使うことで言葉の壁を超えたコミュニケーションに役立て、ドライバー間のトラブルを未然に防ぎ、外国人ドライバーに対して持っている偏見も取り除くことができるのではないだろうか。



写真6 自動車のリアガラスにLEDディスプレイを付け、色々な記号や顔文字で後続車両向けのメッセージを表示させる。Kickstarter ウェブサイトより



写真7 「歩行者横断中」、「いいね」、「減速注意」のメッセージ。Kickstarter ウェブサイトより

#### ■ 4 ■ 製品レポート：耕作地の状況をリアルタイムでレポート

製品名：阿亀微気候／仮訳：阿亀スポット天気予報（農業／スマートリテール分野）

Beehive Data Technology Co., Ltd./蜂巢數據科技股份有限公司

<https://www.beehivedt.com/>

農作物は生産者と流通業者などの間で事前に売買や栽培を契約する場合、双方の経験による予想で、生産量や取引量、収穫時期、品質などの仕様を決めることが多い。

しかし、農業は天候に大きく左右され、また「無農薬」など栽培方法について規定を設けても、果たして生産者がその栽培方法を本当に遵守するかどうかのチェックが難しいなど、さまざまな課題がある。同社では「阿亀微気候」という名称のブランドで、こういった課題に対するサポートやサービスを行っている。

まず、気候に関しては10ヘクタールをカバーする気候測定箱を置き、台湾の気象局が行う全国的な天気予報より、より細かいスポット天気予報を行う。もちろん天候そのものを変えることはできないが、正確な天気予報があれば、迅速な事前対策や事後対応が可能になる。

同時に、耕作地の状況を把握するために各種のセンサーを耕作地に置き、土壌温度、水分量、耕作地の温度、湿度などの広範囲の数値データを収集するサービスを行っている。生産者も単純に自分の経験だけでなく、提供される数値データを確認することによって、よりの確な判断を下すことができる。

また、生育の状況は「インターバル撮影」（コマ落とし）で栽培地を監視できるようになっている。生育状況が時間を短縮して一目でわかり、この撮影した映像はマーケティングの一環として消費者に公開することもできる。生産者の経験による判

断をサポートする。このことで農作物の品質や収穫量がある程度コントロールできるようにする。これはたいへんおもしろいアプローチだと思う。単なる経験に頼ることなく、生産者側に「経営」という視点をもたらすことができるユニークなサービスである。



写真8 スポット天気予報、耕作地の状況がリアルタイムでわかる。同社ウェブサイトより

## ■ 5 ■ 製品レポート：光をAIで分析し、農薬残留などを高速・安価に検査できる

製品名：スペクトル分析(農業/スマートリテーブル)

ISPECT TECHNOLOGY CO., LTD./艾思博生物科技股份有限公司

<https://www.facebook.com/ISPECTtechnology/>

この製品は検査の対象物に光を当て、その反射光に含まれる様々な波長の光の組み合わせ(スペクトル)をAIで分析することで、さまざまな検査を可能とするものである。

現在、本製品で検査できる範囲は、たとえば食品の残留農薬、抗生物質、アフラトキシン(カビ毒の一種)などの有無など。さらに、茶葉などの生産地のチェック、ランのウィルス感染、ビーフジャーキーの成熟度、ソーセージなど肉製品の材料比率など、さまざまな応用範囲を広げつつある。

今までの検査では、サンプルが必要だったり、時間がかかったり、費用が高額だったりすること

が多く、導入のハードルが高かった。サンプルは検査後には破棄することになる。こうした無駄を省くこともできる。

この製品が普及すれば、製造側だけの検査だけではなく、小売り側での検査もより容易となり、より消費者に製品への安心感・信頼感を提供できるだろう。

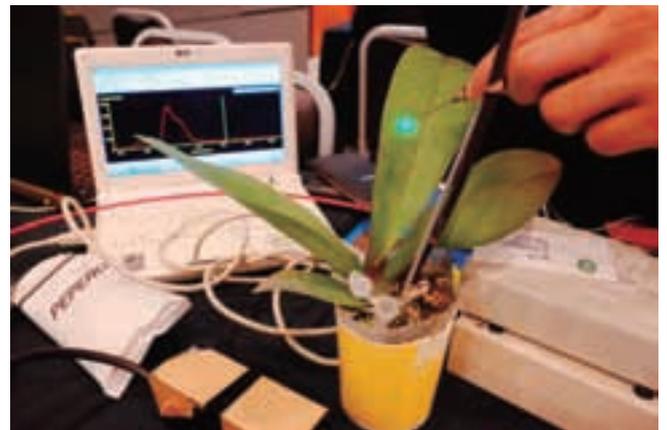


写真9 検査の対象物に光を当て、その反射光に含まれる様々な(スペクトル)をAIで分析。ISPECT TECHNOLOGY プレゼン資料より

## ■ 6 ■ 製品レポート：垂直の壁で水耕農法

製品名：水耕栽培ユニット(農業/スマートリテーブル)

Airtree Inc/甫田科技股份有限公司

<http://www.airtree.org/>

同社が開発した水耕栽培は壁に穴をあけ、野菜を植えて栽培する。よって普通に路地に植えるよりも多くの野菜を植えることができ、同じ面積であれば、通常の露地栽培の5~10倍の収穫量をあげることができる。また植物の光合成により、二酸化炭素を吸収し、周囲の環境にも好影響があるとのこと。

同社では元々普通の水耕栽培の研究を行っていたが、台湾の気温は暑く、植物の根が長く水中にあると腐敗してしまう課題に直面した。水温栽培を維持するためには空調や水の管理などのコスト

がかかり、事業採算性に問題があったという。

これが垂直の壁であれば、根はずっと水に浸かっているわけではないため、水温の影響をそれほど大きく受けることがなく、温室の風通しをよくすればよい。また、肥料と水は栄養液として植物の根に吹き付ける方式をとったため、使用する電力量も大幅に下り、コスト削減に成功したとのこと。

さらに、この方式だと土や水を經由した病気の感染も減らすことができるという利点もある。万一植物が病気になったとしても病気が周囲に広がりにくく、対策は病気になった植物を取り除きさえすればよいというメリットもある。もちろん農薬などに頼る必要はない。

なお、この栄養液の吹き付けるタイミングは過去のデータの蓄積やセンサーなどのIoT技術で最適にコントロールされていて、これについては特許も取得している。データの蓄積については既に100種類近い植物の栽培データを有していて、この点も同社の大きな「強み」となっている。

現在、消費者から毎月料金を取り、栽培を代行する形で定期的に無農薬の作物を送る「地主倶楽部」(オーナークラブ)というサービスをすでに始めている。オーナー自らが栽培した安心・安全の作物を提供するカフェで、店舗のチェーン展開も計画しているという。店舗内に栽培器を置くことでクリーンなイメージを演出し、店舗の雰囲気づくりにも役立つ。さらに、そこでできた作物をお客さんに食べてもらおうという志向だ。

このようにより少ない土地で生産可能な水耕栽培は、消費者と生産者を直接結び付けることができ、さらに消費者が生産者を兼業してビジネスを展開する可能性に道を開くこともできる。もしかしたら、今までの食品の物流に変化をもたらすかもしれない。



写真 10 壁に穴をあけて野菜を植えて栽培する。路地栽培の5~10倍の収穫量。同社ウェブサイトより

## ■ 7 ■ 製品レポート：糖尿病患者にターゲットを絞ったパッケージ食

製品名：uMEAL /優膳糧 (介護/介助)

Bowella Bioinformatic Corporation (柏樂生醫資訊股份有限公司)

[https://www.umeal.cc/zh\\_TW/](https://www.umeal.cc/zh_TW/)

このサービスは糖尿病患者にターゲットを絞り、料理人、栄養士、医師が知恵を尽くして開発した美味しくかつ糖分を抑えた食事を提供するものである。実際ウェブサイトで紹介されているサンプルを見ると、中華、西洋、日本、インド、韓国など、さまざまな料理が並んでいて、とてもおいしそうである。

病院食自体はいろいろなタイプのものがあるが、同社は糖尿病にターゲットを絞っている。それは、患者ごとのカスタマイズが必要なく、糖分をコントロールするだけでさまざまなメニューの考案が可能であること、さらに量産しやすいことが大きな理由である。また、糖分を抑えた食事は糖尿病患者のみならず、ダイエット中の人、健康志向の人、カロリーをコントロールしたい人など、多種多様なニーズに応えることができるという利点もある。

品質管理は厳格である。材料も生産者との契約で調達する。安心・安全が確認されたルートで届く。また、栄養表示については栄養値の推計ではなく、メニュー開発時に成分検査を行い、確認されたものが採用されている。

店舗は台北市内にあり、台北市とその周辺に配達も行っている。しかし、キッチンの処理能力に限度があり、この点が本サービスの最大の課題となっている。解決のため、店舗の数を増やしてチェーン展開を進める方法、さらに冷凍食品を開発する方法などが検討されているが、今後の課題である。冷凍にすると味が落ちるという点を克服するため、今後、どのように改善していくかという経営課題に取り組んでいる。



写真 11 糖尿病患者にターゲットを絞り、糖分がコントロールするだけでさまざまなレシピを考案。同社ウェブサイトより

## ■ 8 ■ 製品レポート：失語症リハビリテーション専用ツール

製品名：Rephasia / 語復佳（介護/介助）

LIORS Software Services Corp.（萊爾思資訊股份有限公司）

<http://rephasia.com/>

失語症（しつごしょう）とは主には脳出血、脳梗塞などの脳血管障害によって脳の言語機能の中枢が損傷されることにより、獲得した言語機能

（「聞く」「話す」「読む」「書く」）に障害が出るものである。言語機能に支障が出るため痴呆（認知症）と勘違いされやすいが、言語機能が失われただけで、人格や判断能力などは発症する前の状態と同じである。

こういった失語症に対処する専門は言語聴覚士なのだが、台湾などアジア圏では、患者の数に比べてこの言語聴覚士はたいへん少なく、リハビリを担当する専門家待ちがよくある状況で、早期のリハビリテーションが行えないというケースがたいへん多いという。リハビリテーションのタイミングを逃してしまうと機能の回復が遅れるため、早期にリハビリが始められるかどうか大きな問題となっている。

本製品は自宅でタブレット PC を使い、クイズ形式などのやり取りでリハビリテーションが行えるツールである。ケーススタディが本製品のデータベースに収められている。さまざまな課題に対応したこの大量のリハビリテーション用のデータは言語聴覚士によって作成されたもの。現状では中国語と台湾語版が用意されているが、将来的には他の言語にも対応できる仕様になる予定。このデータ量とマルチ言語対応の取り組みがRephasiaの「強み」である。

もちろん病状の確認のため、または本製品のリハビリ目標を決めたり、課題を確認するために通院することも大切だ。定期的には病院で診察を受ける必要があるが、患者にとっては自宅にいながらにしていつでもリハビリテーションが行えるようになる。また、病院側にとっては少ない人数の専門家でより多くの患者を診ることができるようになり、たいへんメリットが大きいと言えるだろう。



写真12 タブレットPCを使ってクイズ形式などのやり取りでリハビリテーションが行えるツール。同社ウェブサイトより

## ■ 9 ■ 製品レポート：筋肉痛を和らげるマッサージ機器

製品名：Healbo（介護/介護）

Jart /会社未設立

<https://www.facebook.com/healbotw/>

筋肉痛を和らげるため、筋肉のマッサージに特化したマッサージ機器である。起業メンバーはみんなスポーツ愛好者で、自分たちの経験をもとに本製品を開発した。筋肉痛に徹底的にこだわり、マッサージ器の改良を繰り返し、筋肉マッサージ機器のブランドとして「Healbo」を定着させていくのが目標だ。

この製品の特徴は球体の振動でマッサージを行

うこと。従来のローラー式のマッサージ器に比べて、筋肉の表面だけでなく、筋肉の深層をマッサージすることで、しっかり筋肉のもみほぐしができるという。

第一のターゲットはスポーツ愛好者だ。もちろん、普通のマッサージ器として使うこともできる。肉体労働の後での筋肉痛や座りっぱなしのデスクワークのビジネスマンにも有効。ターゲットは幅広い。



写真13 スポーツ愛好者が開発した筋肉の深層をマッサージ。同社プレゼン資料より

## 中国の影響力行使の可能性と限界 —「台商」による「帰台投票」の事例を中心に—

松本充豊（京都女子大学教授）

### はじめに

総統選挙まで1年足らずとなり、台湾の政治は早くも選挙モードに突入している。台湾の大型選挙で必ずといってよいほど話題になるのが、いわゆる「台商」の「帰台投票」（「返台投票」）である。台商とは中国で操業する台湾企業、その経営者・幹部のこと、帰台投票とは台湾に戻って投票することである。

台湾では大型選挙のたびに、台商の帰台投票がメディアの注目を集め、中国の台湾に対する影響力の大きさを台湾社会に強く印象づける一因となってきた。台湾のメディアや世論では、台商の帰台投票は中国の働きかけによるものとして、おおむね中国の「選挙介入」と受け止められているが、中国はそうした見方を真っ向から否定してきた。国務院台湾事務弁公室（国台弁）は「これまで台湾の選挙に介入したことはない」と繰り返し表明している。

実のところ、中国の「選挙介入」といわれる現象の実態をつかみ、明らかにすることは極めて困難である。中国の影響力が実際に行使されるプロセスをつぶさに観察することはできないし、中国の影響力が行使されたとしても、台湾の選挙は秘密投票で行われているため、選挙結果とのあいだに因果関係があるのかどうかもわからない。

中国が台湾の選挙への介入を企図してきたと仮定して、中国は果たして思惑どおりに影響力を行使できるのだろうか。中国が期待した政治的な帰結がもたらされるものなのだろうか。本稿では、このような問題意識にもとづいて、政治的クライアンテリズム（クライアンテリズム）とよば

れる比較政治学の理論的な枠組みに依拠しながら、台商への働きかけによる中国の影響力行使の可能性と限界について考察してみたい。

なお、昨年台湾で行われた統一地方選挙でも、中国の新たな手法による「選挙介入」が話題となり、その過程では台商の関与も取りざたされた。本稿の最後では、中国の影響力行使の事例のひとつと捉えて、その分析を試みる\*。

### 1. 中国の影響力行使と台商

中国は、対台湾工作の基本路線を「武力解放」から「平和的統一」に転換して以降、台湾統一工作の一環として「ビジネスをもって政治を囲い込む」（「以商囲政」）という戦略を進めてきた。台湾との経済関係を強化・深化させ、それを操作することを通じて、台湾を政治的に取り込み、台湾に対して影響力を行使しようとした。胡錦濤政権が着手した「恵台政策」は、中国による台湾の取り込み政策が新たな段階に入ったことを示すものだった。恵台政策は習近平政権にも継承され、積極的に展開されている。

恵台政策のもとで、中国による台湾への影響力行使のチャンネルは多様化した。台湾を舞台に幅広い住民を対象にした働きかけが行われ、中国の影響力が台湾社会に広く浸透するようになった。また、中国で行われていた台商への働きかけにおいても、新たな展開がみられた。本稿では、後者の中国において台商を取り込み、それをとおして台湾に影響力を行使しようとする事例を取り上げる。

\* 本稿は、松本（2019）の内容の一部をもとに加筆・修正を行い、新たな内容を付加したものである。

中国は、経済的利益の供与を通じて台商を政治的に取り込み、台商に直接的に働きかけたり、あるいは台商をとおして台湾住民に働きかけたりすることで、台湾の政局に影響を及ぼし、統一に有利な環境をつくりだそうとした。選挙の局面では、選挙結果を左右することが企図される。胡錦濤政権期は、共産党が「台独」勢力とみなした民進党政権の長期化を阻止するのが最大の課題だった。二大政党制という台湾の政党システムを前提として、台商には経済的な利益を手にするのと引き換えに、国民党を支持し、選挙時には同党に投票することが求められた。中国による具体的な働きかけのひとつが、台商に帰台投票、すなわち台湾に戻って投票するよう促すものである。

このような中国による台商に対する影響力の行使は、「兩岸」を舞台にした一種の利益誘導政治と捉えることができる。そこで、以下では利益誘導政治の分析枠組みとして知られるクライアンテリズムを手がかりに、台商への帰台投票の働きかけの事例を取り上げて、中国の影響力行使の可能性と限界について考察する。

ところで、一言で台商といっても、業種や事業規模は異なりさまざまである。ここでは分析の都合上、3つのタイプに区別しておきたい。第1に、大型ビジネスグループである。中国国内で広く事業を展開し、そのオーナー・経営者は台湾社会で影響力のある企業家で、中台のハイレベルな政治家とのネットワークを形成している。第2に、中国各地で比較的大規模な投資を行っている大企業である。このような大企業の経営者は、地方レベルの党・政府関係者との個人的な関係を築いており、後段で紹介する台商が結成した「台資企業協会」(台商協会)やその全国組織である「全国台湾同胞投資企業聯宜会」(台企聯)で役員を務めていることが多い。第3に、上記の2つのタイプを除いた、大多数の台商である。中小規模の企業が中心で、地方レベルの党・政府関係者とのつながり

もなく、台商協会に必ずしも参加しているわけではない。

## 2. クライアンテリズムとは

### (1) クライアンテリズムとブローカー

クライアンテリズムは、比較政治学の理論的な枠組みのひとつとして知られ、国内の利益誘導政治の分析に使われている。

クライアンテリズムとは、監視をともなう高い予測可能性に支えられた、条件つきで、かつ直接的な政党(政治家)＝パトロンと、有権者＝クライアントとの交換関係のことである(Kitschelt and Wilkinson 2007, 9-10)。そこには、有権者が政党を支持すると引き換えに、政治家は自分を支持する有権者への利益分配など、対象が限定された見返りを与えるといった交換関係が存在している。

クライアンテリズムには2つの側面がある。すなわち、パトロンがクライアントである有権者に利益を分配する側面と、パトロンが利益分配を受けたクライアントの行動を監視する側面である。クライアンテリズムをうまく機能させるためには、政党はまずもって、どの有権者に利益を分配するのかを決めなければならない。しかし、それだけではない。政党は、クライアントである有権者の行動を監視しておかなければならない。なぜなら、利益分配を受けておきながら支持しない有権者がいるかもしれないからである。とはいえ、有権者を監視するために必要な情報が、必ずしも政党リーダーの手元にあるとは限らない。政党リーダーは個々の有権者にまで目が届かないからである。

そこで、政党にとって欠かせない存在となるのが、選挙区レベルで有権者と個人的な関係やネットワークを築いている活動家である。こうした活動家はブローカーとよばれる。ブローカーは、政党(パトロン)と地元の有権者(クライアント)

をつなぐ仲介者である。ブローカーは、日頃から有権者との接触をとおして、彼（彼女）たちを観察していることから、個々の有権者の選好や行動にかんする細かな情報を有している。そのため、政党が利益の分配先を決めるにあたって、このブローカーの判断が決定的に重要となる。ブローカーは、政党から受け取った資源を有権者に分配してクライアントを組織化するとともに、クライアントがその政党に投票するかどうかを監視するのである（Stokes, Dunning, Nazareno and Brusco 2013, 75-76）。

## （２）代理人問題

このような政党とブローカーの関係は、本人（プリンシパル）と代理人（エージェント）の関係にある。ブローカーは、政党（本人）が雇った代理人である。したがって、政党とブローカーのあいだでは、いわゆる代理人問題が生じることになる。

代理人問題とは、代理人がその裁量を利用して、必要な情報を隠したり、自分勝手に行動したりすることで、本人が求めていたものと違う結果をもたらされることである。代理人を雇った場合、本人は代理人の行動を完全には知ることができない（情報の非対称性）。そのため、代理人は裁量の余地（エイジェンシー・スラック）を持ち、機会主義的な行動をとる可能性が生じる。

政党とブローカーの関係においても、政党リーダーはブローカーの行動を完全には知ることができないため、代理人問題は避けられない。例えば、ブローカーは政党から受け取った、クライアントに分配されるはずの資源の一部を、自分の取り巻き連中に分け与えて、地元での自らの権力基盤を強化しようとするかもしれない。また、代理人問題は、本人と代理人がどれくらい目的を共有しているのかにも大きく規定される。政党とブローカーの関係においても、ブローカーはそれ自身の利益や目的を持っており、それらが政党リーダー

の利益や目的と一致するとは限らない（Stokes, Dunning, Nazareno and Brusco 2013, 76; 久米・河野 2011, 106-107）。

## （３）パトロンの期待とブローカーの思惑

パトロンの期待とブローカーの思惑の違いに注目しながら、政党とブローカーの関係についても少し見てみよう。政党リーダーは、より広範に動員ネットワークを組織できるブローカーを有能だと考えて、多くの追従者を抱えるブローカーを雇おうとする。そのため、ブローカーには、自らの動員ネットワークの規模を最大化しようというインセンティブが働くことになる。政党リーダーは、有能なブローカーであれば、党の熱心な支持者だけでなく、投票先を変えやすい有権者やライバル政党の支持者にまで動員ネットワークを広げられるだろうと期待する。

しかし、政党リーダーには、個々の有権者がどの政党を支持しているのかについての知識がないうえ、ブローカーによる動員に向けた取り組みの実態や、動員が実際に選挙結果にもたらす効果を直接観察することができない。

そうした中で、政党リーダーにとって、ブローカーの動員能力を測るための指標となるのが、選挙集会などのイベントでの有権者の動員数である。ブローカーにとっては、ここでどれだけ多くの有権者を動員できたのかを示せることがとても重要となる。動員数を効率的に増やしたいと考えるブローカーは、動員ネットワークの規模を最大化するため、利益分配がなくても党に投票するような熱心な支持者の組織化に力を入れるかもしれない。そうしたブローカーの思惑から、結果的に政党リーダーの期待に反して、党の熱心な支持者を中心に利益分配が行われ、投票先を変えやすい有権者にはその一部にしか利益が分配されないことになる（Stokes, Dunning, Nazareno and Brusco 2013, 92-95）。

要するに、本人と代理人の関係では、本人が代理人をうまくコントロールできるかどうかの問題となる。ここで重要となるのが、モニタリング(監視)である。本人は、代理人が本人の利益となるよう行動するかどうかを監視しておくことが必要となる。政党とブローカーの関係においても同様であり、政党がブローカーの行動を監視できるかが、政党がブローカーをコントロールするうえでの鍵となる。

### 3. 台商への利益分配

#### (1) 台商への利益誘導

クライアントリズムの枠組みに則して考えると、中国が台商に働きかけて効果的に影響力を行使するためには、台商に利益分配を行うとともに、その行動を監視しておかなければならない。まずは、台商への利益誘導の側面についてみてみよう。

胡錦濤政権期に形成され、現在の習近平政権のもとでも台商への利益誘導の枠組みとして機能しているのが、国民党と共産党の中央レベルのイニシアチブによって設立された、中台交流のための各種の大型フォーラムである。その代表的なものが、「国共フォーラム」、「兩岸企業家サミット」や「海峡フォーラム」である。

大型フォーラムには、中国側からは中央レベルの対台湾工作のリーダー、地方レベルの党・政府関係者や著名な企業家、台湾側からは対中国政策に携わってきた国民党の有力政治家、大型ビジネスグループのオーナー・経営者や大企業の経営者、地方有力者などが参加した。こうして、中台のハイレベルな政治家や著名な企業家たちのあいだにネットワークが形成された。大型フォーラムへの参加をとおして、中国側の対台湾工作のリーダーたちと台商との定期的な交流が行われ、ネットワークの制度化が進んだ。

大型フォーラムは、共産党(パトロン)による台商(クライアント)の新たな取り込み政策の一

環として位置づけられ、台商への利益誘導の経路となった。例えば、中台間のハイレベルな経済対話の場となった兩岸企業家サミットでは、中台の著名な企業家たちが多数参加する会合で、毎回さまざまなテーマで中台の経済交流や経済協力の促進について議論が交わされた。中国側は、兩岸企業家サミットを国家経済戦略とリンクさせると同時に、成長著しい中国でのビジネスチャンスへのアクセスを台商に提供する場として位置づけてきた(川上2017, 54-55)。ビジネスチャンスへのアクセスを操作することが、中国の台商に対する影響力の源泉となった。

#### (2) 台商への実際の利益分配

共産党が提供する資源の分配先を決めるのは、国民党の判断に委ねられた。ここでの国民党はブローカーに近い役割を果たしていたと見ることができる。

実際の台商への利益分配は事実上、国民党内でも中国との太いパイプと台商に大きな影響力を持つ特定の有力政治家に握られた。彼らこそが真のブローカーだったといえる。具体的には、国民党の榮譽主席だった連戦と呉伯雄、台湾側の対中窓口機関である海峡交流基金会(海基会)のトップを務めた江丙坤、兩岸企業家サミットの台湾側代表の蕭萬長があげられる。彼らはいずれも国民党内では長老格の大物政治家である。2005年の「国共和解」以降、各種の大型フォーラムに深くかわり、中国側のハイレベルな政治家とも個人的な関係やネットワークを築いてきた。

そして、実際に利益の分配にあずかることができたのは、台商のなかでも国民党と関係が深い大型ビジネスグループや大企業が中心だった。国共フォーラムには毎回、国民党と関係の深い財界の有力者や大企業のオーナー・経営者が多数つめかけ、海峡フォーラムや兩岸企業家サミットは中台の大企業同士の交流の場と化していたという。

### (3) 共産党の期待と国民党の有力政治家の思惑

中国と台湾のあいだには「事実上の国境線」が存在することから、共産党が対岸にいる国民党の有力政治家を監視するのは困難だった。両者のあいだには情報の非対称性が生まれ、国民党の有力政治家は裁量の余地を持つことになった。共産党による利益誘導において、最終的に大型ビジネスグループや大企業に利益が分配されたのは、パトロンである共産党が期待した「三中」(中南部、中小企業、中下層所得者)、特に中小企業への利益分配とは大きくかけ離れていたことになる。

共産党が期待したとおりにならなかった理由として、パトロンの期待とブローカーの思惑の違いから2つの可能性を考えることができる。第1に、国民党の有力政治家が、自分たちの影響力を行使しやすい大型ビジネスグループや大企業を中心にクライアントを組織化することで、動員ネットワークの最大化を図ったという可能性である。第2に、国民党の有力政治家が自らの権力基盤の拡大・強化を図ったという可能性である。選挙と直接かかわりのない彼らが、新たな国民党の支持者を増やすことよりも、自分たちの権力基盤を拡大させる方を優先したとしても不思議ではない。

台商への利益誘導においては、最終的な利益の分配先がブローカー(国民党の有力政治家)の思惑に左右されることになった。中台の経済交流の恩恵が、本人(共産党)の期待した中小企業には十分に行き渡らなかったことは、結果的に、中国との経済交流による利益は一部の大企業や政治家に独占されているとの批判を招くことにつながったといえるだろう。

## 4. 台商の行動への監視

### (1) 「台資企業協会」(台商協会)

つぎに、台商の行動への監視の側面を取り上げてみたい。台商を監視するためのチャンネルは複数存在しているが、中国政府が行政区画ごとに、そ

の地域で操業する多数の台商を監視しようとする仕組みが、中国各地に設立された「台資企業協会」(台商協会)である。

各地の台商協会の活動は、地方政府の台湾事務弁公室による指導・監督のもとにおかれている。台商協会を設立するには、現地政府の台湾事務弁公室の許可が必要である。台商協会では通常、複数の秘書長のうちの1名もしくは副会長を台湾事務弁公室の職員が兼務している。また、台湾事務弁公室は会長選挙にも介入し、その意向に沿う人物を会長職に据えることで、役員人事にも影響力を行使している。会長を務められるのは、各地の台湾事務弁公室が相応しいと考える、その地域で大規模な投資を行っている企業家である。地方政府が台商協会の活動、そして協会役員の行動を効果的に監視できる仕組みが存在している。

しかし、台商協会の組織が、協会役員以外の大多数の台商を監視するための仕組みを提供しているとはいえない。そもそも、すべての台商が台商協会に参加しているわけではなく、台商協会の組織率は25%~30%ほどにすぎない。半数をはるかに超える台商が台商協会に参加しておらず、彼らは台商協会による組織的動員の対象とはなりえないと考えられる。

さらに、台商協会そのものも凝集性の高い組織とはいえない。入会・退会が自由にできるため、会員の定着率は必ずしも高くはない。会員のあいだでは集団としての意識が希薄で、結束やまとまりを欠くことも多く、役員は台商協会の活動に熱心だが、一般の会員はそうでもない。台商協会の役員が会員の行動を監視したり、何らかの活動に動員したりするのは容易ではない(林瑞華・耿曙2012, 204-206)。

したがって、地方政府が台商協会という組織を使って、その役員を務める台商の行動を監視できたとしても、協会役員を通じて一般会員である台商の行動を監視することは難しい。非会員である

台商の行動については、それを監視するのは事実上不可能に近いと思われる。逆にいえば、大多数の台商には裁量の余地がかなり存在していることになる。

## (2) 「全国台湾同胞投資企業聯宜会」(台企聯)

台企聯は2007年4月、中国各地の台商協会を束ねる全国組織として、中国・北京で設立された。これにより、国台弁による各地の台商協会に対する一元的な指導・監督体制の確立が図られた。

台商協会の場合と同様に、台企聯でも国台弁が人事を通じてその活動を監視できる仕組みが存在している。台企聯の活動を事実上取り仕切っている駐会常務副会長兼秘書長、そして常務副会長のうちの1名は、国台弁の幹部が兼務している。国台弁は台企聯の会長選挙にも介入して、その人事に影響力を行使している。台企聯の会員は基本的に各地の台商協会だが、中国各地で比較的大規模な投資を行う台湾企業や、ベテランの台湾協会の会長にも入会が認められている。

ただし、台企聯の設立は監視メカニズムとしての台商協会の本質までを変えるものではなかった。国台弁が台企聯という組織を使って、台商協会の役員やそれに相当するような、大企業を営む台商の行動を効果的に監視できるようになったとしても、それ以外の大多数を占める中小規模の台商の行動には目が届かないままだったのである。

## (3) 大型フォーラム

台湾の大型ビジネスグループに対しては、胡錦濤政権期には大型フォーラムを利用して、効果的な監視が行われるようになったといえる。大型ビジネスグループのオーナー・経営者は少数であり、しかも大型フォーラムに出席する企業家のなかでも、共産党の対台湾工作のリーダーたちととくに緊密なネットワークを形成している。こうした条件は、共産党が中央のイニシアチブで、彼(女)

たちを個別に、かつ効果的に監視することを可能にしていると考えられる。

## 5. 影響力行使の可能性と限界

### (1) 台商への帰台投票の働きかけ

前節までの考察をふまえて、ここでは台湾の選挙時における台商への帰台投票の働きかけの事例を取り上げて、中国の影響力行使の可能性と限界について検討してみたい。

台商への帰台投票の働きかけとは、中国政府(共産党)が、投票のため台湾に戻る台商に便宜を図り、事実上国民党への投票を促すものである。台湾の選挙では期日前投票や不在者投票の制度がないため、中国に長期滞在する台商が選挙で投票するには一旦台湾に戻らなければならない。中国政府が準備した割引航空券を台商に提供し、台商を帰台投票に動員する役割を担うのが、台企聯と台商協会である。

台商への帰台投票の働きかけは、共産党による台企聯・台商協会を利用した台商の組織的な動員といえる。そこでは、台企聯・台商協会の会長などの役員が、共産党にとっての代理人として、とくにブローカーの役割を果たしていると見ることができる。共産党(パトロン)は、台企聯・台商協会という監視メカニズムを使って、利益分配を受けた、代理人でもある台商協会の役員(ブローカー)の行動を効果的に監視することができる。共産党が代理人である台商協会の役員の機会主義的な行動を抑えて、代理人に対して強い影響力を行使できる可能性は高いと考えられる。

他方、共産党は、台商協会の役員という代理人を使って、それ以外の大多数の台商の行動を監視するのが困難である。その結果、利益分配を受けておらず、監視の目も届かない大多数の台商は、裁量の余地を持つことになる。つまり、台商への帰台投票の働きかけという中国による影響力の行使には、大多数の台商の機会主義的な行動を抑え

ることができないという限界がある。

## (2) 2012年総統選挙の経験

理論的な考察からは、中国の影響力行使には可能性と限界があることが明らかになった。果たして実際はどうだったのだろうか。ここでは、国民党の馬英九が総統に再選を果たした、2012年の総統選挙での経験をもとに検証してみたい。

2012年の総統選挙では、中国にとって最大の課題が「台独」政権の再来を阻止することだった。選挙戦では馬英九と蔡英文の接戦が伝えられたことから、中国政府は表向き「台湾の選挙には介入しない」と表明しつつも、対台湾工作部門では積極的な台商の動員が行われた。国台弁は、各省市の台湾事務弁公室に対して、台商協会と協力して全力を挙げて台商に帰台投票を促すよう指示を出す一方、中台の航空会社には割引航空券の販売への協力を要請した。

2012年の総統選挙ではかなり徹底した台商の動員が図られていたと語る台商は少なくない。たとえば、広東省では選挙前、台湾系企業の経営者には台湾事務弁公室や統一戦線部門の役人から、幹部たちに帰台投票させるよう指導が行われたという。このほかにも、国台弁は割引航空券で台湾に戻る台商の座席を確保するため、中国政府の関係機関を通じて中国の航空会社に無制限の増便を要請したほか、中国国内の旅行業者には選挙日直前の台湾への団体ツアーの自粛を求めたとも伝えられている。

一方、投票日が1月に前倒しされて春節前の繁忙期と重なったことから、台商の投票意欲への影響が懸念されていたが、台企聯の働きかけにより、ほとんどの企業で帰台投票を行う従業員には休暇が認められることになった。かくして、選挙直前には、中国各地から台湾に向かう路線では大幅な増便が行われるほど、台商の帰台投票への意欲はかなりの高まりを見せた。

中国による影響力の行使は、多くの台商の帰台を促すことにつながったといえる。その理由のひとつは、国台弁の徹底した取り組みにあった。選挙戦が接戦であることへの危機感から、国台弁は台商に帰台投票を積極的に働きかけた。台企聯・台商協会の役員たちも、各地の台商に割引航空券の購入を促したり、企業に休暇措置を働きかけたりするなど、国台弁（パトロン）とタイアップしながらブローカーとしての実績と活躍ぶりをアピールした。

しかし理論上、台商協会という監視メカニズムだけでは、大多数の台商を動員することは極めて難しい。今回、国台弁による台商への働きかけは、台企聯・台商協会を介した間接的なものだけにとどまらず、各地の台湾事務弁公室を使って直接的にも行われていた。個々の台商（クライアント）に直接働きかけたことで、パトロンはクライアントをある程度効果的に監視することが可能になったと考えられる。国台弁のそうした取り組みは、台商協会を利用した監視メカニズムの弱点を補完する効果をもっていたといえるからである。

もうひとつの理由は、台商による帰台投票にとっての阻害要因を排除する取り組みが行われたことである。単なる帰台投票の奨励にとどまらず、さまざまなコスト削減措置が施されたことで、大多数の台商にとって帰台投票は不利益にはならなかったのである。

それでは、台湾に戻った台商たちは、馬英九に投票したといえるのだろうか。個人的には民進党を中心とする「汎緑」（グリーン陣営）を支持している企業家も含めて、大多数の台商が「92年コンセンサス」にもとづく国民党の対中政策を支持している（Schubert, Lin and Tseng 2017, 867）。そして、2012年の総統選挙では「92年コンセンサス」を支持する有権者は、馬英九に投票する傾向が強かったことが明らかになっている（呉介民・廖美 2015, 106-111）。以上のことから、帰台投票を

行った台商の多くが馬英九に投票したものと推測される。

したがって、2012年の台湾での総統選挙において、多くの台商が帰台投票を行い、馬英九に投票したと考えられるのは、中国の影響力行使だけによるものではなく、台商の自らの判断によるところが大きかったのである。2012年の総統選挙の経験からは、中国の思惑と、帰台投票をめぐる台商の利害がうまくかみ合った場合には、中国による影響力の行使が大きな効果をあらわす可能性のあることがわかる。

## 6. 「基層民代」の取り込み

### (1) 新たなターゲット

昨年11月の台湾での統一地方選挙の際、中国の「選挙介入」の新たな手法として話題になったのが、「基層民代」とよばれる地方の末端レベルの政治家の取り込みである。中国による影響力行使の一例といえ、そのプロセスで台商の介在も指摘されていることから、以下ではこれまで議論を踏まえた分析を試みてみたい。

基層民代とは、末端の行政単位である郷、鎮、市の民選議員である郷鎮市民代表のことである。中国は近年、「一代一線」という対台湾工作の新たな方針にもとづき、基層民代や郷長、鎮長などの政治家をターゲットにした新たな取り込み政策を進めているといわれる。

2014年春の「ひまわり学生運動」を受けて、習近平政権は従来の「三中」に「一青」（若者）を加えた「三中一青」を取り込みの重点対象としたが、この「三中一青」という方針に代わるものが「一代一線」である。「一代」とは台湾の「青年一代」、つまりは若者のことを指し、「一線」とは「基層一線」、すなわち社会の末端の組織や住民のことを意味している（『中國時報』2017年5月24日）。「三中一青」と比べると、台湾の若者が重視されている点に変わりはないが、民進党の支持基盤とさ

れる「三中」に限定することなく、党派を問わず、広く台湾の社会における末端の組織や住民がターゲットになっている。

### (2) 代理人としての台商

台湾のメディアの報道によると、中国が基層民代を取り込むにあたり、金銭的便宜を図る手段として利用されているのが海峡フォーラムである。海峡フォーラムは大型フォーラムのなかでも、とくに台湾の中南部の郷長・鎮長や有力者を中国に招聘する場としても知られ、台湾中南部の取り込み政策の一環とみられてきた。中国はフォーラムへの出席を名目に中国との往復航空券の代金を全額補助し、中国国内でも周到な接待を行う仕組みになっているという。

さらに、民進党の支持基盤を切り崩すために、中国から基層民代への支援が行われている。台湾の政治家が中国から資金を受領するのを禁じた「兩岸人民關係条例」に抵触しないように、実際には台商が代理人となって、ターゲットの政治家の選挙区で小規模な建設事業に出資したり、その他の金銭的な支援を行ったりしている。加担した台商は中国で投資が比較的スムーズに行えるのだという（張學任 2018, 82）。

中国が利益誘導と引き換えに基層民代に期待しているのは、大型選挙時の動員力だと考えられる。基層民代の選挙では、イデオロギーよりも、候補者と有権者のあいだの個人的な関係や利益関係が重視されるといわれており、台商を介した経済的な支援は基層民代の動員力の強化、拡大に寄与するものと思われる。そして、台湾の大型選挙において、二大政党を問わず、本稿の冒頭で紹介したクライアンテリズムに登場するブローカーの役割を果たす存在が、住民と最前線で接触している基層民代の政治家なのである。中国には、基層民代を取り込み地方の末端レベルで組織票の行方を左右することで、台湾の大型選挙の結果に影響を与

える狙いがあるものと考えられる。

### (3) 代理人への依存の軽減

代理人問題の角度からみた場合、このような中国の影響力行使の手法は極めて巧妙であるといえる。なぜなら、中国が確実にコントロールできる代理人を使って、また代理人を極力排除したかたちで、住民に対してより直接的に利益分配がなされる仕組みになっていると考えられるからである。

中国に加担しているとされる台商とは、おそらく本稿の冒頭で示した台商の3つのタイプのうち、中国各地で比較的大規模な投資を行い、経営者が地方レベルの党・政府関係者と個人的な関係を築いている大企業が中心であると推測される。そうであるとすれば、台商には投資への便宜というかたちで利益分配が行われる一方で、中国は台企聯・台商協会をとおして台商の行動を監視することができる。海峡フォーラムが基層民代の取り込みの舞台となっているのであれば、そこでの基層民代と台商との接触も図られているかもしれない。いずれにせよ、中国が台商に委ねた利益分配は着実に履行されると考えられる。

社会の末端の組織や住民により近づけば近づくほど、中国はそれだけ利益誘導のネットワークで代理人への依存を軽減することができる。そして、本人である中国と、もうひとつの代理人である基層民代のあいだでは代理人問題の発生が抑えられると考えられる。なぜなら、両者の利害はほぼ一致しているといえるからである。基層民代は地元での自らの支持基盤を強化したいとの思惑から、台商から受け取った資源を有権者の組織化に最大限利用しようとするはずである。そうなれば、中国が期待したどおりに、住民への利益分配が確実に実現される可能性が高まることになる。

したがって、台商が出資した建設事業、もしくは基層民代による有権者の組織化をとおして、有

権者である住民に利益が広く波及することが十分期待される。中国の影響力行使のメカニズムは代理人問題を極力回避する方向で、ますます洗練されたものへと変容しつつあると評価できよう。

### おわりに

本稿では、クライアントリズムという理論的な枠組みを用いて、中国の台湾に対する影響力行使、とくに台商への帰台投票の働きかけについて考察した。本章の分析からは、中国による影響力の行使は限界を抱えていたことが明らかになった。少なくとも胡錦濤政権のもとでは、その限界ゆえに、「選挙介入」はある程度制約されたものにならざるをえない可能性が存在していた。2012年の台湾での総統選挙において、多くの台商が帰台投票を行い、馬英九に投票したと考えられるのは、中国の影響力行使だけによるものではなく、むしろ台商の自らの判断によるところが大きかったのである。

本稿で明らかにした台商による帰台投票の実像が、従来の一般的なイメージとはかけ離れたものであるとすれば、これまでは虚像が実像を上回っていたといえるのかもしれない。中国の影響力の大きさやその台湾の選挙への影響を過大評価すべきではないだろう。その一方で、中国の影響力行使のメカニズムが洗練さを増していることも、また事実である。

台商への帰台投票の働きかけは、総統選挙のたびに繰り返されており、来年の総統選挙でも話題になることは間違いない。基層民代をターゲットにした新たな影響力の行使もさらに積極化することが予想される。中国がどのようなかたちで影響力を行使していくのかは、次期総統選挙の大きなポイントのひとつとなるにちがいない。

### 参考文献

<日本語文献>

川上桃子 (2017) 「馬英九政権期の台湾における『中国の影響力メカニズム』の深化—予備的考察—」川上桃子・松本はる香編「馬英九政権期中の台関係と台湾の政治経済変動」アジア経済研究所。  
久米郁男・河野勝 (2011) 『改訂新版 現代日本の政治』放送大学教育振興会。

松本充豊 (2019) 「『两岸三党』政治とクライアンテリズム—中国の影響力メカニズムの比較政治学的分析」川上桃子・松本はる香編『中台関係のダイナミズムと台湾—馬英九政権期の展開』アジア経済研究所。

<中国語文献>

呉介民・廖美 (2015) 「從統獨到中國因素:政治認同變動對投票行為的影響」『台灣社會學』第 29 期。

張學任 (2018) 「台灣選舉染紅 分化團結是階段性目標」『新新聞』1653 号。

林瑞華・耿曙 (2012) 「中國大陸的自發協會與公民社會—昆山與東

莞台協的個案研究」耿曙・林瑞華・舒耕德主編『台商研究』五南圖書出版。

<英語文献>

Kitschelt, Herbert and Steven I. Wilkinson (2007) "Citizen-Politician Linkages: An Introduction," in Herbert Kitschelt and Steven I. Wilkinson (eds.), *Patrons, Clients, and Policies: Patterns of Democratic Accountability and Political Competition*, Cambridge: Cambridge University Press.

Schubert, Gunter, Ruihua Lin and Jean Yu-chen Tseng (2017) "Are Taiwanese Entrepreneurs a Strategic Group? : Reassessing Taishang Political Agency across the Taiwan Strait," *Asian Survey*, 57:5.

Stokes, Susan C., Thad Dunning, Marcelo Nazareno, and Valeria Brusco (2013), *Brokers, Voters, and Clientelism: The Puzzle of Distributive Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

## 台湾茶の歴史を訪ねる 第十二回



## (12) 鉄観音茶の歴史とは

須賀 努 (コラムニスト／茶旅人)

日本でも最も知られている中国茶、鉄観音茶の歴史を知りたいというご要望を受けた。鉄観音の故郷は中国福建省安溪であり、今もそこで茶が栽培されている。一方 19 世紀末に茶樹が台湾にも伝わったと言われており、台湾鉄観音茶も存在している。今回は兩岸の歴史を追い、合わせて福建から台湾への移民の歴史と茶にもスポットライトを当てたいと思っている。

## 安溪の思い出

福建省泉州市にある安溪県は、鉄観音茶の発祥地であり、現在も一大産地である。同時に東南アジアへ大量の華僑を輩出したところとしても知られている。今回の安溪訪問では華僑史研究の第一人者、陳克振先生 (87 歳) にお会いして、話を伺ったが、インドネシア、マレーシア、タイ、フィリピン、ミャンマーなど東南アジアへ渡った人々の中で、茶行を開いた者も多くいたということで、大変興味をそそられた。勿論台湾へも多くが渡って来たが、『台湾に渡った中国人は華僑とは呼ばない (中国では台湾への移民は国内移動とみなされ、華僑とは呼ばれない)』とのことで、先生の研



厦門 20 世紀最後の日に泊まった鷺江賓館の今

究範疇外という言葉をもらい、その複雑な兩岸関係に改めて思い至った。

筆者が初めて安溪へ行こうとしたのは、何と 20 世紀最後の日、2000 年 12 月 31 日だったから、鮮明に記憶に留めている。何もわからずに厦門で車をチャーターしたが、運転手も安溪、そして茶に詳しい訳でもなく、かなり手前の官橋という場所にあった大きな茶工場にフラッと入ってみた。そこが安溪国営茶廠だと言われ、驚いた。同時に『我々は民営化するんだ。これからは皆独自に商売する時代になるので、あなたがここのお茶を扱わないか』と当時の副社長から言われたことが印象的だった。因みにこの工場では日本の某社の茶飲料の原料茶葉も大量に輸出していたと聞いた。



安溪 華僑史研究家の陳克振氏

そう、日本では1980年代から烏龍茶ブームが起こり、その後鉄観音茶はその代表銘柄のように扱われてきた、という歴史があった。

因みにその翌日、21世紀の最初の日に台湾側の金門島から厦門に戦後初の直行船がやってくるというので、厦門の港が黒山の人だかりだったこともよく覚えている。これが1949年以降途絶えていた、小三通と呼ばれる正式な中台交流の始まりだった。こんな歴史的な日にこの場所に立っていたことは、今でも運命を感じざるを得ない。そして現在の活動はここから始まっているとも強く思う。

その後、香港でご縁が出来た茶商の中に、安溪出身の人々があり、いつかきちんと安溪に行きたいと思いつつ、10年以上の月日が過ぎてしまった。ここ数年は毎年のように安溪に赴いたが、そこは大坪という場所であり、品種で言うと鉄観音より毛蟹発祥の地だった。

### 鉄観音茶の発祥と定義とは

ついに2017年、鉄観音茶発祥の地と言われる西坪に辿り着く。そこには2つの発祥の謂れがあり、母樹があり、2つの歴史が語られていると、地元の人から聞いた。1つは1720年頃、西坪鎮堯陽松岩村の魏蔭という観音信仰の厚い茶農が夢の中で観音からお告げがあり、岩の割れ目から茶樹を発見する。魏はこの茶樹を各地に広めたが、茶は鉄のように色が黒く、観音のお告げと相まって、鉄観音と名付けられた。

現在その発祥の地とされる場所へ案内されると、山登りするように高台に上がる。廟があり、風景が楽しめ、岩に文字が彫られていたが、如何にも観光用だと思われた。実際には道路の下をかなり下っていくと、そこに『魏蔭鉄観音発源地』と書かれた碑とほぼ枯れたような母樹を見ることが出来る。以前はこの魏説が主流だったと聞いている。



安溪西坪 南岩鉄観音母樹

もう一つは、王士讓という人が1736年に南山を歩いていて、他と異なる茶樹を発見し、持ち帰って育てたところ、この茶が素晴らしい香りを放ち、北京に行く際に宮廷に献上し、時の乾隆帝より『南岩鉄観音』と命名されたというもの。この話も歴史としてはどうかと思うものの、現在西坪の住人の殆どが王姓であることからか、こちらの説が有力視されている。

正直に言うと、そのどちらが正しいかなど、既に多くの研究も成されているようだが、実際のところ、後世の人間に判断できるはずもない。ただ18世紀ごろ、鉄観音という品種が生まれ、その葉を使って発酵茶が作られたという事実があるように思う。この発酵茶そのものの起源についても、武夷山と安溪で説が分かれるようだが、武夷山に行った時、『ここで茶を作っている人は閩南人が多い。何故ならこんな山の中に人が沢山住んでいた訳がないから、労働者として移住してきたのさ』という話しにかなり引っ張られている。

そもそも鉄観音茶とは何だろう。基本的には『鉄観音品種の茶葉で作られた半発酵茶』というのが、中国での定義になるだろう。勿論今や鉄観音はブランド茶となっており、残念ながら現実には鉄観音品種以外で作られた茶も多く含まれているようだが、定義上は明確だと言える。前述の

2000年に行った国営茶廠では、はっきりと鉄観音、本山、毛蟹、黄金桂という品種別商品を見ることができたが、最近ほとんど鉄観音で統一されてしまっているのは販売上の利便性重視（鉄観音ブランドが一般人に認知できる）の表れだろう。

台湾の鉄観音茶については、そもそも定義が異なる。中国の書籍にも『台湾鉄観音茶は鉄観音品種以外の茶葉を使って作る茶もある』と書かれており、これが大いに戸惑う原因になっている。安溪で聞く限り、『鉄観音茶といわゆる烏龍茶、作り方は同じだよ』というのだが、一方、台湾の木柵で聞けば『発酵と焙煎が違う』というのだ。ということは、台湾の場合、安溪とは製法も違い、場合によっては品種も違う茶葉で鉄観音茶が作られているのだろうか。台湾の定義は『鉄観音製法で作られている部分発酵茶』ということになる。大いに疑問が湧き、中台双方を旅する羽目になっていく。

## 木柵鉄観音の歴史

台湾鉄観音茶の発祥の地が木柵であることにはあまり異論はないようだ。1875年木柵で生まれた張迺妙が、1895年頃に原籍のある安溪大坪に旅して、12株の鉄観音茶樹を持ち帰って植えたこと、張迺妙茶師紀念館を運営する第3代張位宜氏（迺妙四男の末息子）は説明してくれる。この紀念館は現在観光地化が進んでいる猫空のロープウエー駅から歩いて10分ぐらい下ったところにあり、隣には長男の子供が六季香という茶莊を開いて、その伝統的な茶作りを継承しているという。

張迺妙は1921年設立の文山茶業株式会社に茶師として勤務する傍ら、総督府の命じる巡回教師として各地で講習会の講師などを務めていた。1919年頃、投資家の要請で再び安溪に行き、鉄観音1000株を持ち帰ったとも言われているが、ただ彼が現役時代に作っていたのは鉄観音茶ではなく、主に包種茶だったと思われる。その証拠に



張迺妙茶師紀念館を運営する第3代 張位宜氏



台北木柵 最初に鉄観音が植えられたと言われる辺り

1916年台湾勸業共進會初製包種茶品評において総督特等金牌賞を得る栄誉を与えられたが、その茶は包種茶だったのだ。

ただこの受賞茶については茶業者からクレームがあり、総督府が調査し、最終的に問題なしと判定したという逸話もある。それはこれまでの茶とは製法が違っていたから起こったことだと言われており、この点から見ても、彼が安溪から特別な製茶技術を持ち帰り、茶を製造した可能性が窺われる。

因みに歴史としてよく書かれている、『張迺妙と迺乾の兄弟が安溪から茶樹を持ち帰った』というのは誤りだという。2人は遠い親戚関係にあ



台北木柵 張協興の張丁頂氏

り、たまたま迺妙が茶樹を持ち帰る時、里帰りしていただけだったと張位宜氏は説明する。実の弟は迺省といい、台湾から更にマレーシアのペナン島に移住し、医者として暮らしていたようだ。

彼が本格的に鉄観音茶作りに励んだのは1935年の定年退職した後だった。これ以降、鉄観音茶の栽培、製法の研究を行ったが、張迺妙の茶を実際に購入したことがあるという茶商、張協興の張丁頂氏(97歳)によれば、『周辺の茶農家に製法を伝授することはなく、自分の一族の者だけに教えていた。それは当時の台湾人の発想としては至極当然のことだった』と述懐する。

ちょうどその頃の台湾日日新聞に『瑞芳四脚亭(現在の新北市)に安溪から持ち込んだ鉄観音品種を植え、その生育は順調で、優秀な茶師を招いて焙煎し、その品質は現地にも劣らない。今後島内で奨励し、名産品を目指す』という記事を発見した。ということは、その時期には総督府も鉄観音茶の優位性に目を付け、瑞芳の業者に委託して、製茶を計画していたということだ。

ただ戦争が始まり、張迺妙が鉄観音品種を植えた茶畑も食糧確保のために雑穀やイモ畑に変えられてしまったらしい。本格的な鉄観音茶生産はすぐに中断を余儀なくされたことになる。光復後彼は自ら新しい茶畑を開墾して新たに茶樹を植えた

とも聞く。当然瑞芳も同じ運命に遭い、その後復活されなかったのかもしれない。

1955年に彼が死去した頃も鉄観音茶は作られてはいたが、その産量は多くはなく、希少ゆえ価格は高かったが、メジャーな茶と言う評価は見えてこない。張丁頂氏は『1950-60年代、鉄観音茶は中南部にニーズがあり、台南、嘉義、台中、豊原などへ売っていた』という。その理由は、その頃は経済的には中南部にも力があり、金持ちは昔から鉄観音茶を飲んでいたが、それは福建省から持ち込まれたものだった。日中戦争後、中台の交流は閉ざされ、戦後は断絶した。

香港経由で秘密裏に回ってくる茶も量が少なく、その需要を木柵が満たした(当時安溪鉄観音茶は木柵鉄観音茶の10倍の価格だったとの証言もあった)というのだ。ただその後も木柵での産量が増えず(やはり鉄観音茶はその成熟した茶葉の摘採時期などが限られており、収量に限りが出る)、2代目達は、鉄観音品種を持って、南投の名間などでの栽培を試みるも気候や土壤の違いから、いいものは出来なかったという話もあった。

1980年代、李登輝市長時代に公道が開かれ、台北市からのアクセスもかなり良くなったこと、更に茶農家が直接茶葉を消費者に販売できるようになったことも手伝い、観光地化された猫空で、木柵鉄観音の名が広まっていった。その頃の台湾鉄観音茶の大きな特徴は何かと尋ねれば、多くの生産者から、やはり『高発酵と重焙煎』だという答えが返って来た。

尚現時点でも張迺妙が安溪から持ってきた茶の品種については一つの疑問を持っている。張迺妙は安溪大坪の出身であるが、鉄観音品種の発祥地は大坪ではなく、西坪である。大坪は、毛蟹の発祥地と言われているので、なぜ張が自らの故郷の茶ではなく、隣の茶を台湾に持ち込んだのが正直よく分からない。この辺を廈門の茶業関係者に聞いてみると、『100年以上前に、既に鉄観音品種



安溪西坪の茶畑

は広く普及していたので、大坪にも鉄観音があり、これを持ち帰ったのであろう』と説明されたが、張迺妙の好みは鉄観音品種だったということかと勝手に考えている。

勿論鉄観音も毛蟹も同時に持ち込んだという考えもあるだろうし、鉄観音の方が台湾で生育しやすいと考えた可能性もある。その当時鉄観音茶の産量は少なく、希少価値があったとも言われているが、台湾においてその希少性が必要だったのかも、実はよく分からない。木柵には鉄観音と並び、梅占も植えられていることから、これを持ち帰った可能性も否定できない。

ただ全く勝手な想像としては、安溪で鉄観音茶と出会った張迺妙が、1回目はその美味しさに惹かれて少量の茶苗を分けてもらい、自らが栽培して、その茶を台湾で宣伝し、2回目の買付に繋がったのではないだろうか。ところが実際鉄観音茶は主流になれず、彼自身も会社勤めの間は仕事として包種茶などを作り、退職後に好きなお茶を作った、ということではないだろうか。

### 布球揉捻の技法について

鉄観音茶の大きな特徴の一つは、茶葉が球形に丸まっていることであろう。木柵を含む日本時代の文山地区では多くは条形の包種茶であり、鉄観



安溪西坪 梅記第5代 王曼堯氏

音だけが球形なのはなぜだろうか。そして一番の疑問は、この球形茶葉の技法、布を使って茶葉を揉捻する手法はどこで発明され、どのような伝播したのかということだ。

茶業関係者多数にヒアリングしたところでは、どうも地域ごとにその謂れがあり、はっきりとはしないが、その多くが『福建省安溪からもたらされた』ものだという。そして安溪にもいくつかの話があるようだが、有力なものの一つとして、ここでは王三言の伝承を紹介してみたい。

王三言は安溪西坪南岩村の人。代々製茶業を営んでいたが、1870年代に对外开放で賑わう厦門や樟州に茶を担いで売りに行き、1875年には厦門に梅記という茶行を開設した。茶の運搬に苦勞したこと及び少し湾曲した茶葉の方が高く売れるという商売上の経験から1880年代に、これまでの伝統製法を踏まえて、茶葉を丸める方法を生み出したと言われている。

この手法は広く知られるようになり、王三言の子孫は中国のみならず、アジア各地にこの茶を持ち出して売り、富を得たようだ。1945年にシンガポールで、王三言のひ孫にあたる王聯丹が鉄観音茶『泰山峰』で一等賞を受賞したとの話もある。尚梅記は中国の国営化の時期を経て、復活。現在第5代の王曼堯氏が南岩村で、一族の伝統を守っ



安溪西坪に残る泰山楼

ている。工場の横には、王三言が建てたと言われる泰山楼が120年の時を経て、その歴史の上にしかりと建っている。

安溪で普及した布球揉捻法、当然安溪大坪に里帰りした張迺妙もその製法を目にしたと思われ、彼が安溪から木柵に持ち込んだという話には信憑性がある。前述の張協興、張丁頂氏は『子供の頃（約90年前）には、鉄観音茶は丸まっていた』という。勿論当時は手作業であり、今のような球形ではないが、蝦型から徐々に半球形になっていったとの話も出ていた。



安溪 手作業による布球揉捻

また中部の名間では早くからこの技法が伝わっていたとの話がある。高山茶の回で紹介した王福記の王泰友が茶商として各地に教えて普及させたという話もあり、また彼だけではなく、安溪出身の茶師が、光復後の混乱期に台湾にやってきて、一つの職業として名間あたり（当時中部で茶樹が多かった場所）で、製茶師をしながら教えたとも考えられる。台湾中部の茶葉が丸められた訳、そして北部で唯一鉄観音茶が丸い訳、もう少し検討が必要であろう。

連載「日本で活躍する台湾企業」

## 日系品質のものづくりを重視し、地域中小企業と連携する台湾エンジニアリング企業 ～泰山電子株式会社へのインタビュー<sup>1</sup>より

昭和女子大学現代ビジネス研究所研究員 根橋玲子  
法政大学グローバル教養学部准教授 福岡賢昌

### 1. はじめに

本連載「日本で活躍する台湾企業」では、IoT、電子機器、金融、PC、飲食業界、半導体業界、自動車業界、医療・福祉業界<sup>2</sup>で活躍する台湾企業の日本拠点に対して、1年半にわたりインタビューを行ってきた。これまでのインタビューから、台湾企業が日本市場において、多種多様な業界で活躍していることが分かった。

日本と台湾は、地理的優位性はもとより、日本統治時代という歴史的な関係性もあり、断交後においても、台湾経済団体や財界人等のキーマンの尽力により、日台企業双方の強みと弱みを相互補完するアライアンス関係の構築がなされてきた<sup>3</sup>。一方で、少子高齢化による日本市場の縮小と、急激なグローバル化の流れの中で、これまでグローバル展開を検討していなかった日本の中小企業が、2000年代の後半から、戦略的に日台アライアンスによる海外展開を行うようになってきている<sup>4</sup>。特に、2011年3月11日の東日本大震災、

2011年9月に締結された日台民間投資取決めに  
より、日台企業アライアンスを取り巻く外部環境  
が急激に変化するとともに、海外展開を行う上  
でのパートナー企業として、台湾企業が選定される  
ケースが増加している<sup>5</sup>。

一般に、日台アライアンス<sup>6</sup>を行う日本企業側のメリットとしては、①日本企業のグローバル展開、②現地化によるコストダウン、③新興国の市場開拓という点が想定されている。しかしながら、日台企業アライアンスを行っている企業をヒアリングしたところ、アライアンスにより、日本企業側が当初意図しなかった新興市場向けの製品開発や技術イノベーションなどのメリットや副産物が生じたケースがあることも判明した<sup>7</sup>。

一方で、台湾企業側のメリットとして、複数の日本企業とのアライアンスの蓄積が、自社のグローバル製造拠点での技術開発や人材育成に大きな影響を与えているケースも多かった<sup>8</sup>。具体的には、日本企業とのアライアンス関係構築により自社の製造能力が向上し、その結果、日本企業と

1 本稿は、2011年度(財)交流協会共同研究助成事業(人文・社会科学分野)「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」による調査プロジェクト(プロジェクトリーダー：東京大学大学院経済学研究科新宅純二郎教授、故天野倫文准教授)で訪問した当代表取締役会長兼社長陳文智氏(2011年11月3日)へのヒアリング内容を取り纏めた報告書に、及び2019年1月15日の泰山電子株式会社東京出張所代表小張源(こばりはじめ)氏へのヒアリング内容を加味し、加筆修正を行ったものである。

2 2017年11月より、Advantech、デルタ電子、中國信託商業銀行、Acer、HappyLemon、グローバルウェーブ・ジャパン、ニジェス、FREE Bionicsのインタビュー記事を掲載した。

3 鄭(2014)による。筆者は、2014年～2016年、赤門マネジメント・レビュー(AMR)に掲載された共著原稿「日台経済交流の礎を築いた人々(連載)」において、日台経済交流に尽力した台湾のキーパーソンのインタビューを行った。

4 松島(2003)、伊藤(2005)、井上(2007)、天野(2007)による。

5 根橋(2015)による。

6 本原稿における、日台アライアンスの定義としては、合弁事業など資本提携を行っている企業に限定せず、技術提携や販売代理店契約等、継続的取引関係を前提とする何らかの企業間の取決めがある日台企業関係も含まれる。

7 高橋・根橋(2013)、高橋・根橋(2014)、根橋(2015)では、日本の中小企業と台湾企業とのアライアンスの成功要因について、個別ヒアリングを基に分析している。

8 根橋(2016)による。

の取引関係が増加したケースである。そして、日本企業との取引関係の深化の過程で、日本企業からのニーズを把握した台湾企業は、日本メーカーに納入するために、製品や部品の品質レベルを向上するべく、台湾や中国の現地優良サプライヤーの発掘や技術力の育成を行っている。

連載9回目の本稿では、泰山電子株式会社（本社：東京）を取り上げる。泰山電子株式会社は、連載の12月号で取り上げたニジェス株式会社と同様、日本の大手電機メーカー向けのOEM（Original Equipment Manufacturing）受託を経て、多くの日本企業と取引を経験することで、日本企業と長期的な信頼関係を築いた結果、EV化の進む日本の自動車メーカーに電装部品を供給している。同社は、まさに日本企業からのOEM受託により自社のものづくり能力が向上し、OEM製造からODM（Original Design Manufacturing）、そしてEMS（Electronics Manufacturing Service）企業への発展を行った事例である。現在同社は、日台企業アライアンスにより、ものづくり技術や生産管理ノウハウ等を習得し、グローバルに展開する大手・中堅・中小規模の日本企業とともに、新製品の共同開発を行うなど、日本企業のイノベーションの一助となっている。

本稿は2011年11月3日の泰山電子本社でのヒ

アリング及び2019年1月15日の泰山電子株式会社東京出張所代表小張源（こばりはじめ）氏へのヒアリングを元に、各種公開資料等を参考にして纏めたものである。

## 2. 泰山電子股份有限公司の沿革について

電子部品のEMS（製造受託）事業を行う泰山電子股份有限公司（EASTERN ELECTRONICS CO., LTD.、以降、泰山電子）は、台湾において、米国人ビジネスマンであった Sarkes Tarzian（泰山）氏が投資し、1970年に資本金 NT \$500万ドルで創業した会社である（表1）。泰山電子は、現在EMS（電子機器生産受託サービス）事業を柱として、SMT（Surface Mount Technology、以降SMT）基板表面実装技術をコアとして、DIP（Dual In Line Package）工程、組立、テスト、パッケージングまでのトータルソリューションを提供している。

同社は、電子機器メーカーのOEM・ODM・EMSを半世紀近くにわたり行っている。生産拠点は、台湾本社である台湾桃園と中国上海にあり、主要顧客は欧米企業と日本企業である。同社工場には、高付加価値製品の製造を可能とする自動生産設備があり、欧米企業や日本企業の品質管理基

表1：泰山電子股份有限公司の企業概要

会社名	泰山電子股份有限公司
設立	1970年
住所	台湾桃園市龜山工業區興隆路4號
資本金	20億円（約6億7200万台湾元）
従業員数	100人（2019年2月）
売上高	28.5億日本円（2018年）
事業内容	電子基板製造及び製造受託（EMS）。製品分野は、車載、電源、制御コントローラーやメカトロニクス等。
代表者	陳文智代表取締役会長・社長
ウェブサイト	www.eec.com.tw

出所：同社資料及びウェブサイトより作成

準に沿った製造ラインを有している。また、試作、パイロットランなど顧客の多様なニーズに応えるような少量多品種製造ラインから、量産対応の可能な生産ラインを同時に保有している同社は、これらの生産ラインで現在メカトロニクス機器、自動車エレクトロニクス機器、オーディオ機器、ビデオ & RF (Radio Frequency) 機器、産業用コンピューター、ネットワーク通信機器などの幅広い製品や部品製造を行っている。

創業時、泰山電子は、音響機器（オーディオ）用途の機械式チューナーの製造会社であった。そして1970年代にケーブルテレビ（以降、CATV）チューナー用のSMD（Surface Mount Device、表面実装用部品、以降SMD）を開発し、世界でも最先端の機械式チューナーを製造した企業となった。さらに、台湾OAK社から生産ラインと設備を取得すると、米国を始めとする世界市場向けに製品供給を行うようになった。

1980年になると、台湾のVC (Venture Capital) が同社を買収する形で、台湾現地企業により再編成され、資本金を4,811万台湾元に増資した後、台湾企業として再スタートした。当時、CATV用チューナーの台湾での特許権を保有していた同社は、1982年に電子式CATV用チューナーの開発に成功。その後、欧米企業向けのOEM受託業務を中心に、CATV用チューナー、コンバーター、SMDパーツ、有料TVシステム用途の電子基板設計及び開発製造業務に注力していった。

1991年に、資本金が1.99億台湾元に増資されると、同社の世界市場への製品供給力が高まった。1995年には同社によるケーブルテレビ用セット・トップ・ボックス（以下、STB）の製造販売が100万台に達し、同時にISO-9002国際品質認証を取得した。

1996年には、泰山電子の100%中国子会社として、上海工場の泰宇電子（上海）有限公司が設立され、中国での生産を開始した。1996～2000年頃

まで、泰山電子はCATV関連STBの製造販売を中心に業務を行っており、当時、年間75万台のケーブルテレビ用STBとケーブルテレビ用のチューナーを生産し、ブラジルからも50万台のデコーダトップボックス（DTB）の受注を獲得した。

1997年には、ホテルの客室用ケーブルテレビSTBを年間50万台以上生産し、テレビ用STBを40カ国以上に販売するとともに、アナログTV用アドレッシング、ロックコードシステムを12カ国以上に輸出した。さらに、同社は同年、1.612億台湾元を増資し、資本金を4億台湾元にした上で、台湾で株式上場した。

1998年、同社は台湾企業トップ1000に入ると、米国市場のさらなる販売促進とアフターサービス等への対応から、アメリカ支社を設立した。当時は、アナログTV用アドレッシング、ロックコードシステムの出荷数が100万台を超え、営業利益1.6億台湾元を増資、資本金は5.6億台湾元となっていた。また、Oracle ERPシステムを導入し、台湾本社と上海工場の両方でISO9001:2002認証を取得した。上海拠点では、QS-9000認証をも取得するなど、製品の品質管理にも力を入れた。

一方で、1990年代後半からは、日本企業からのOEM受託の増加に伴い、日本企業との連携を重視するために、上海工場にてISO-9002認証を取得した。そして、日本企業の求める技術レベルに達するため、製造能力の向上を目指し、全社をあげて、生産管理能力や技術ノウハウの吸収に努め、そして1999年、営業利益0.56億台湾元を増資し、資本金は6.72億台湾元となった。

2000年に入ると、同社は、デジタル、ケーブルテレビ、衛星等用のSTBの製造、販売を開始した。2003年には、SGS-THOMSONをハードウェア・プラットフォームに用いたDVB (Digital Video Broadcasting, DVB) デジタル受信機のSTBシリーズの開発製造を行った。これらの新

製品の開発によって、2004年には欧州と台湾で、自動車載用 DVB-T 受信機用の STB を同時発売し、欧州市場への参入を果たすこととなった。

こうした新規分野への果敢な挑戦が功を奏し、日本企業からも、日本国内向けデジタル STB BOX の開発・生産を受注し、2005年には、日系大手企業の依頼で、サテライト式デジタル STB が開発され、日本市場へも参入することとなった。

一方で、同社は電子分野のみならず、自動車分野にも参入。2005年には泰宇電子（上海）会社が TS-16949 自動車用電子認証を取得、Johnson Controls 社と TRW 社の「優良秀サプライヤー賞」を受賞している。また、同年、泰宇電子は SMD 生産ラインを増設し、ISO 9001 2000 年版国際品質認証をも取得した。

さらに、グローバル顧客のニーズの多様化に伴い、2002年より泰山電子の新しいビジネスモデルを実行するために、EMS 事業部が開設された。同社が電子機器の基板設計や受託生産を専門に行う事業を開始すると、日本企業からの EMS 受託業務が一気に増加した。それに対応するためコーティング設備を導入、さらには半導体用の電子基板の実装を行うようになった同社は、エレベータ製造の大手企業である「永大」より、Excellent Vender Award (優良ベンダー賞) を獲得した。さらに、上海支社も TS16949 認証を取得すると、Johnson Controls & TRW から Excellent Vender (優良ベンダー) として表彰された。

2006年には、第4 SMD ラインを増設し、水洗浄設備を導入。さらに、ISO9001:2000 認証を取得した台湾本社工場では、台湾の自動車関連メーカーから空調設備 (AC) 制御ボードの注文を獲得した。これを契機として、日本企業向けの車載電子部品への参入を視野に入れ、同年に日本連絡事務所が開設された。

また、2008年、2009年と、半導体需要の高まりにより、台湾本社は SMT 生産ラインを増設。さ

らに、2010年、台湾本社は TS-17949 品質認証を取得し、翌年の 2011年には、上海工場において第5 SMD ラインが増設された。

2018年には、同社による車載電子部品の欧米、日本企業への供給が本格化し、台湾の泰山電子と上海の泰宇電子とともに新しい車載認証である IATF16949 を取得するに至った。

### 3. 台湾本社における泰山電子の業務概要

1970年創立の同社は、今年で49周年となる。先述したように、現在では電子機器の受託生産を行う EMS 業務がメインである。通常、EMS は Electronics Manufacturing Service の略であるが、同社にとっての EMS は “ENGINEERING” Manufacturing Service であり、E は「エンジニアリング」である。経営スローガンとしては、「日本の品質、台湾の効率、グローバルに競争できる価格」を掲げている。

現在の主要商品や主要業務としては、①通信関係、②カーエレクトロニクス、③機械電子、④オーディオ関連、⑤工業用パソコン制御盤等である。

2019年2月現在の社員数は100名であり、代表取締役会長と社長は陳文智氏が兼任している。台湾本社は、台湾桃園市に12,000m<sup>2</sup>の事務所・工場を持っており、海外拠点として中国上海工場である泰宇電子 (UEC) が、上海に24,200m<sup>2</sup>の事務所と工場を有している。日本には、東京連絡事務所があり、1名が駐在している<sup>9</sup>。

現在、泰山電子は高度で複雑な電子部品製造サービスを行う EMS 業者として、SMT 表面処理過程、DIP 工程、組み立て、試験、包装等、ほとんどの工程を、先端的自動化製造装置によって

9 1998年開設されたアメリカ支社は、アメリカ・カリフォルニアに350m<sup>2</sup>の施設を有し、1名が駐在していたが、2015年に事務所を閉鎖した。

行っている。泰山電子は、40年以上の製造経験を有し、現在は台湾と上海の製造拠点にて、機械制御部品、自動車向け電装部品、音響製品、RF製品、産業コンピューター、通信ネットワーク製品向けの基板等、国内外の有名企業向けの製品、部品製造を担っている。

同社は経営理念として、品質、コスト、サービス、学習、アライアンス、イノベーションを掲げており、中でも品質は、顧客ニーズの充足と持続的な改善を重視している。また、環境への対応方針として、法規制上のコンプライアンス遵守の徹底と、永続的な発展、環境保護のマネジメント、持続的な改善の追及を掲げ、一流のEMS企業として活躍することを目標としている。同社の売上全体の業界別シェアは、車載用電子（Lear Product 他）50%、AV & RF 28%、エレクトロ・機械制御（elevator-control-board 他）22%である。

同社の組織は、製造部門とEMS事業部門が分かれている。EMS事業部門の下に営業部門、技術行程、資材調達、物流、技術イノベーションの課があり、製造部門の下に製造工程、製造（SMT、ASSY）といった製造関係の部署がある。昔はセットバックの仕事が多かったため、かつてはSTB部門が存在していた。しかし今はEMSの仕事が主であるため、EMS事業部があるが、今後も主製品によっては、新しく部門が設定される可能性があるという。

台湾のEMS企業の組織形態としては、EMS部門と一般製造部門とを分けている企業と、一緒にしている企業とがある。例えば、小規模のEMS企業の場合には、同社のように組織を分けている場合が多いが、大規模のEMS企業になると、EMS事業部の傘下に製造部門が入る。同社の組織設計は、その時代の産業動向や主要顧客によって、変更され都度柔軟に対応している。大手EMS企業と同社との大きな違いは、大手EMS企

業が、一つの生産ラインを一つの顧客用に設定しているのに対し、同社の生産ラインは、多様な顧客に対して個別にライン設定を行っていることである。一般的にEMSと聞くと、大手EMS企業のような、「規模の論理で大量生産」というイメージが強いが、同社は日本企業との豊富なアライアンス経験から、日本企業向けに細やかに対応できるような、少量多品種のEMSを行っており、そのための最適な組織が構成されている。

2019年2月現在、同社は生産設備として全社で4本のラインを保有しているである。内訳は台湾本社に1ライン（2019年内に1ライン新規増設予定）、上海工場に高速SMTライン3本である。関連設備は全て日本製である。表面実装ラインとしては、クリーム半田印刷機：EKRA XPRT5、マウンター：Panasonic（CM101-DA0）が2台、多機能マウンター：Panasonic（CM101-DBN2）が2台、リフロー炉：TAMURA製（TNR40-628PH）が2台、AOI：SAKI BF-Voyagerが2台、X-Ray：PHOENIX Analyser 160、Rework station：936-USBを設置している。

また、組み立てラインは、全ウェーブソルラインが1本、ウェーブソル半田付けライン（鉛フリー）が1本ある。テスト、セル製造ラインとしては、最終組み立てとテストのラインが4本、最終組み立てとテストライン（鉛フリー）が4本ある。さらに実験室として、QE & PEテスト実験室、エイジング室2室、50℃室1室、70℃室1室を有する。

また、車載用品の最終の製品検査は、ほぼ全数検査となっているため、最終検査工程と梱包工程も専用ラインを設置している。

#### 4. 日本企業に対する顧客志向で信頼を得る～EMSから共同開発へ

一般的に、EMS事業は利益率が低いと認識されている。なぜなら設備投資を多く行えばアウト

プットである生産物も多くなり、それにより利益よりも売上の拡大が重視されるからである。同社のEMS事業においても、材料、工賃と分けると、調達部材が80%、工賃に10~20%をかけているため、利益の殆どの割合を、人件費が占めている。そのため、利益を上げるのは非常に難しい。同社の理想は、同社のエンジニアリング能力を高めるとともに、調達部材のセカンドソースを探し、より適正な価格で調達することで、粗利益を確保することである。

部材については、同社で購入する場合と、顧客が支給する場合があります。同社の購買部門により、一般的な部材であれば調達は可能である。特別な部材は顧客から支給されるが、顧客が指定していない部材は、同社が独自のルートで調達が可能なことに加え、技術行程部門により、顧客に対して、どの材料が安く、性能が良いかなどの、アドバイスをすることも可能である。

近年、日本の大手メーカーのコストダウン要求が年々厳しくなっている中で、同社で全て原材料の指定を行って欲しいと期待する日本企業も増えてきた。通常、同社で調達を行うことになれば、当然利益率が上がるはずである。しかし、その利益分は、顧客からのコストダウン要請により少なくなる可能性も否めない。そこで同社は顧客と事前に相談・交渉することにより、ある程度の利益の確保を目指している。さらに、同社は見積もり段階においても、材料・加工費、テスト費用等の項目それぞれに、ある程度の利益を含めることでリスクヘッジを行っているという。

同社の生産管理体制としては、取引先の日系メーカーの管理基準に合わせ、先入先出方式で納品管理しており、カンバン方式で生産管理を行っている。同社工場には、多くの日系企業に見られるような目標やスローガン等の張り紙が至るところに見られる。特に「返品率 $\leq 0$  ppm/月」「不良率 $\leq 50$  ppm/月」「顧客へのレスポンス $\leq 2$ 日/

月」など、日本企業にとっても目標達成が難しいような、厳しい基準を社員に課すことで、同社は日々、業務改善、品質改善を行っている。こうした厳しい品質基準を持つ同社は、受け入れ時に全量検査を課すことで、調達メーカーに対しても、自社の品質基準を遵守するよう徹底しており、必要に応じて、サプライヤーへの指導や教育も行っている。

製品スペックや材料などは、社内で共有するネットワークで管理しており、適正かつ正確な検査を行っているという。原材料調達を行う国別の割合は、日本が30~40%、米国が40~60%、台湾が数%、中国が20~30%である。近年、電子部品分野では、グリーン調達が求められており、ほぼ全てがRoHs<sup>10</sup>対応品である。例えば、車載用は、安全性重視のため鉛有りの部品もあるため、部品・材料保管庫では、鉛フリー品と鉛有品と部屋を完全に分け、適正な管理をしている。さらに、車載用品の最終製品検査は全数検査を行うなど、同社では、細かく徹底された検査体制が構築されている。

一方で、同社は“EASTERN”という自社ブランドにて、車載用電子機器の製造販売も行っている。この製品の利益率は高いが、認知度のせいか自社ブランドのグローバル展開には苦戦しているという。また、TVチューナーの製品等も自社ブランドで製造している有名メーカーの10~20%程安価であっても販売は厳しいようである。なお、新興国のブラジルには、米国経由で、有線放送用チューナーを300万台販売している。

10 Restriction of the use of certain hazardous substances in electrical and electronic equipment であり、電気電子機器に含まれる特定有害物質の使用制限に関する指令の略称。

## 5. 泰山電子の日本拠点について～東京連絡事務所設立と日台アライアンスの進展

泰山電子株式会社は、電子機器のエンジニアリングを中心とした日本企業向け EMS 受託の東京連絡事務所、2006 年、日本の東京文京区に設立した。(表 2) 台湾本社としても、日本企業との取引を大変重視しており、日本企業とのアライアンスを歓迎するなかで日本の拠点が設置された。台湾本社工場の生産管理については、日本企業のレベルに合った基準 (ppm) で品質管理されていることから、それがグローバルの販路開拓にも大いに役立っているという。日本企業との関係構築においては、東京連絡事務所所長の小張源 (こばり はじめ) 氏に全権委任されている。代表の小張氏は、日本の医療機器商社勤務後、泰山電子台湾本社に入社した。同氏は日本語が堪能で、日本の商慣習や業界慣習についても、多くの知見を持っている。

小張氏によれば「リーマンショック以降の円高の影響等もあり、2008 年頃より、日本企業のコスト削減要請が増加した。以前は、日本国内の協力工場に依頼したり、日本の商社経由で行ったりしていた委託製造業務を、より効率的にコストダウンを行える海外企業に直接依頼する方向にシフト

写真：泰山電子株式会社東京連絡事務所  
代表 小張源 (こばり はじめ) 氏



出所：筆者撮影

し始めた。その結果、スペック開発や部品調達まで、同社が請け負うようなビジネスが増えてきた。」という。現在は、台湾・中国市場や日本市場のみならず、ASEAN や中南米など、日系企業の国際展開ニーズに合わせた形で、その他の第 3 国

表 2：泰山電子株式会社の概要

会社名	泰山電子株式会社東京連絡事務所
設立	2006 年
住所	東京都文京区西片 2-20-3
資本金	N/A
従業員数	N/A
事業内容	電子基板製造及び製造受託 (EMS)。製品分野は、車載、電源、制御コントローラーやメカトロニクス等。
代表者	所長 小張源氏
ウェブサイト	<a href="http://www.eec.com.tw/jp/">http://www.eec.com.tw/jp/</a>

出所：同社資料及びウェブサイトより作成

を中心としたアライアンス展開を推進している。

泰山電子本社は、先述したように現在日本の自動車関連メーカーや建機メーカーをエンドユーザーとした、EV、電気自動車関連の開発・製造受託を行っている。そのため、コンデンサや半導体、電子部材などハイテクコア部品は、今後も日本の部品メーカーから継続的に調達することになるため、より日本の優良な技術メーカーとのコラボレーションを望んでおり、そのため、小張氏は特に地域の有力中堅、中小企業とのアライアンスにも積極的に取り組んでいる。同社が日系企業とのアライアンスに積極的である背景には、製造や工場管理のノウハウ面で、日本企業と連携することのメリットを同社が良く理解しているからである。同社によれば、日本企業が台湾企業とアライアンスを行う利点は、①台湾式経営力の活用、②相互補完性の高さ、③親和性の3つである。

1つ目の「台湾式経営力の活用」としては、台湾企業が持つグローバル力の活用である。台湾企業は、既に中国、ASEAN、欧米、南米市場に多数進出している。そのため日本企業にはこのような海外展開を行っている台湾企業を、グローバル展開のステップとして活用して欲しいという。また、台湾企業はそれぞれ独自の効率的な生産管理技術を有しており、特にグローバル拠点での量産体制に対応できるようなノウハウが豊富にある。さらに、変化の大きい海外市場において適応力を持っている台湾企業は、組織力は高いが変化が難しい日本企業の良きパートナーとなる。

2つ目の「相互補完性の高さ」は、企業理念やものづくりに関する考え方が日本企業と多く共有されていることである。というのは、台湾は日本統治時代に日本で教育を受けた経営者が戦後経済を支えてきたからである。一方で、台湾には中国からの移民も多くおり、華人との対応も柔軟に行えるため、日本企業が直接華人と交渉するよりも、台湾企業が交渉した方が有利になることが多いと

いう。

3つ目の「親和性」について小張氏は、日本企業と台湾企業は信頼関係を築きやすく、長きにわたり良きパートナーとなれるという点を特に強調した。これは、「日本的な文化気質を持った台湾企業が多く存在する」という要素が大きいようである。小張氏は、台湾企業と日本企業は、「経営者同士で深く話し合いをすることで何でも解決できる良きパートナーである」と考えており、日本企業との長期的で親密な関係づくりを重視している。

小張氏によれば、「日本企業向けは、量は少ないが売上が安定しているため、売上計画や生産計画が立てやすい。つまり、日本企業は、最初の要求はかなり厳しいが、品質基準が達成できたら、簡単にベンダーを変更しないことから信頼関係を構築しやすいベストパートナーである。」。また、日本の大手電機メーカーの審査に立ち会った際、小張氏は、「工場視察による生産能力や品質等の検査のみならず、今後のパートナーとなりうる台湾人経営者が信頼できるかどうかの確認も含まれているという印象があり、一度信頼を得ればなかなか揺るがない」と感じたという。

逆に、日本企業との取引で困っていることは、日本企業向けの製品の材料購入が難しいことである。例えば、日本企業から指定された日本の材料メーカーから購入する場合、欧米企業と比較すると、大変細かいやり取りを要求されることが多い。「我々は多品種少量生産であるが、もちろん品質の要求は大量生産の場合と同様に厳しい。同社としては、多品種少量生産のEMS企業であるからこそ、組織の弾力性を生かしたビジネスができる。」と小張氏は語った。

## 6. おわりに～日本のものづくり能力をグローバルに伝播する台湾企業

泰山電子は1990年代より、継続的に台湾経済

部（日本の経済産業省に相当）が財団法人に委託した事業に、訪日ミッション団員として参加していた。こうした大型商談会や地方ミッション団派遣は、1990年前半より財団法人台日経済貿易発展基金会（現台日商務協進会）によって行われ、2000年代中盤までは、同会と財団法人交流協会（現・公益財団法人日本台湾交流協会）、日台ビジネス協議会、および日本商工会議所との連携により行なわれていた。

ある日本の中小企業によれば、台湾企業との連携には高い関心があるが、技術移転や技術連携となると、技術流出の問題もあり、相手の与信判断等に迷うことが多いようである。しかしながら、こうした台湾経済部事業のミッション団との交流では、一定の信頼性が担保されていると感じ、技術提携契約の際にも台湾経済部職員の立ち会いのもと行えるなど、安心感があったという。こうした観点から、現在でも、特に地域の中堅・中小企業は、日本台湾交流協会や台湾行政機関による連携プラットフォームに高い関心を向けており、今後も活用していきたいという期待が寄せられている。

台湾企業が、戦後のOEM製造受託による日本企業とのアライアンス関係の中で、製造ノウハウや工場管理ノウハウを学習してきたことは、多くの研究により証明されている<sup>11</sup>。ただし、OEMからODM、さらにEMSに発展する過程では、現地部品調達が最適なコストおよび日本企業に対応できる品質で行えるかどうか、企業発展の成否を分けるのではないだろうか。本稿で取り上げた泰山電子は、日本企業とのアライアンス、特にOEM、ODM、EMS受託により、自社のものづくり組織能力が向上した良い事例である。日台連携による技術および生産管理ノウハウ等の習得の成功事例である同社は、日系メーカーの基準に合致

した自社の品質基準の遵守を通じて、台湾のサプライヤー育成を重視しており、「日本型ものづくり」を、台湾の中小企業に「間接的に」伝播する重要な役割を担ってきたとも言える。

米国企業をルーツに持つ同社は、2000年以降、欧米企業とのアライアンスよりも、日系企業とのアライアンスにシフトすることで、生産管理能力を向上させてきた。また、自社の電子部品の製造技術を生かし、日本企業との連携による電気自動車分野への飛躍や製品イノベーションの実現を見事に果たしている。

泰山電子のように、日本をよく知る台湾のエンジニアリング企業は、数多くの日本企業とのアライアンス経験を通じた継続的学習により、日本企業の経営能力、組織能力、生産管理能力、人事管理能力を習得している。さらに欧米企業や中国企業との連携を踏まえての「見比べ」により、日本企業の特異性や優位性を誰よりも理解していると言えるだろう。また同社が日本拠点を有していることで、アライアンス相手の日本企業に安心感を与えていることに加え、日本顧客と密接に情報共有を行えるよう、台湾本社が小張氏に対して一定の権限を与えている点も注目すべきである。

一方でこうした台湾企業は、新興国市場など、日本企業の求める「ものづくり」能力を正確に把握できない現地企業に対して、日本企業の品質ニーズを、直接的、間接的に伝播する役割を果たしている。例えば、日本企業が海外でビジネスを行う際には、このような台湾のエンジニアリング企業の活用も視野に入れることで、海外展開リスクをより減少させるビジネスモデルの構築も検討できよう。

#### <参考文献>

- [1] 泰山電子股份有限公司ホームページ及び会社概要
- [2] 川上桃子(2004)「台湾パーソナル・コンピュータ産業の成長要因—ODM受注者としての優位性の所在」今井健一、川上桃

11 川上(2004)に詳しい。

- 子編『東アジア情報機器産業の発展プロセス』（1章）アジア経済研究所
- [3] 松島茂(2003)「産業リンケージと中小企業」小池・川上編アジア経済研究所
- [4] 伊藤信吾(2005)「急増する日本企業の台湾活用型対中投資」みずほ総研論集、2005年Ⅲ号
- [5] 井上隆一郎(2007)「六和機械-自動車部品で日台アライアンスを体現」ジェトロセンサー 2007年3月号
- [6] 天野倫文(2007)「台日サプライヤーの中国進出とアライアンス」東京大学大学院経済学論集 (mimeo)
- [7] 根橋玲子(2008)『アジア国際分業における日台企業アライアンス：ケーススタディによる検証』井上隆一郎、天野倫文、九門崇 編 (公益財団法人日本台湾交流協会刊)
- [8] 2011年度(財)交流協会共同研究助成事業(人文・社会科学分野)「台湾人ビジネスマンのライフヒスト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」(プロジェクトリーダー：東京大学大学院経済学研究科新宅純二郎教授、故天野倫文准教授)報告書
- [9] 高橋美樹・根橋玲子(2013)「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
- [10] 鄭世松(2014)、「百年來の台湾經濟發展の軌跡～2014年7月10日東海ロータリークラブ講演資料より～」『交流』No. 884、2014年11月(公益財団法人交流協会刊)
- [11] 高橋美樹・根橋玲子(2014)「イノベーションと中小企業の東アジアネットワーク活用戦略-日台中小企業アライアンスの事例を中心として-」『商工金融』2014年12月号(商工総合研究所刊)
- [12] 根橋玲子(2015)「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～」『交流』No. 889、2015年4月(公益財団法人交流協会刊)
- [13] 根橋玲子(2016)「台湾企業による新興市場のイノベーション戦略～日本企業のブランドと技術を活用した中国市場展開～」『交流』No.898、2016年1月(公益財団法人交流協会刊)

\*本稿の執筆に際し、2011年度共同研究助成事業(人文・社会科学分野)に採択頂いた公益財団法人交流協会および共同調査等によりご指導を頂いた同事業プロジェクトリーダー東京大学経済学研究科新宅純二郎教授及び新潟大学経済学部岸保行准教授にこの場をお借りし、深く御礼申し上げます。

## 台湾情勢 (2019年3月～4月)

## 台湾政治に吹き荒ぶ「韓風」 － 総統選への動向に及ぶ「韓国瑜ブーム」 －

日本台湾交流協会台北事務所  
専門調査員 大磯 光範

2018年11月、4年に一度の統一地方選挙は終了したが、2020年早々に実施される総統及び立法委員選挙に向け、台湾各方面は再び選挙イヤーに入りつつある。2019年に入り3ヶ月、この間、既に二度にわたり立法委員補欠選挙が行われ、立法院の欠員6議席が補充された。3月以降、民進党、国民党の双方は、党内の総統予備選に向けた布石を着実にやっている。これら各種の政治的動向を含め、現在の台湾政治に一貫して大きく影響する要因の一つに「韓国瑜」の名が挙げられることは議論を俟たない。3月の立法委員補欠選挙で、民進党は辛くも新北、台南において勝利したものの、伝統的に緑陣営の地盤である両選挙区において、国民党は得票率を躍進させた。これには、統一地方選以来の「韓国瑜ブーム（中国語：韓風）」が大きく影響しているとの見方が強い。また、国民党側の有力な総統候補として、韓国瑜・高雄市長が指名される可能性が指摘されるなど、台湾政治には依然「韓風」が吹き荒れている。韓市長の一挙手一投足を台湾メディアは注視しており、特に3月末の訪中は大きく報道され、全台湾における議論を招いた。以下、直近2ヶ月における台湾内政の動向、また、その渦中で「韓国瑜」が如何に影響力を発揮しているかを概観したい。

### 1. 2020年総統選挙を巡る動向

中央選挙委員会は、第7回総統・副総統直接選挙を2020年1月11日に実施する旨発表した。8ヶ月後に迫った選挙に向け、与野党の各方面が様々な動きを見せている。4月上旬現在、以下数名が総統への立候補を表明している。

#### 1. 民進党

- (1) 蔡英文・現職総統
- (2) 頼清徳・前行政院長

#### 2. 国民党

- (1) 朱立倫・前新北市長
- (2) 王金平・前立法院長
- (3) 周錫瑋・元台北県長
- (4) 張亜中・台湾大学教授

上記他、張善政・元行政院長が無所属での立候補を表明している。立候補が目されている柯文哲・台北市長は、4月上旬現在まで明確な出馬表明を行っていない。

#### ●民進党の動向

与党・民進党は3月19日から22日に党内総統予備選への登記を行うものとされ、19日に立候補を表明した頼清徳・前行政院長は翌20日に登記を行った。頼氏は自身のFacebookにおいて、「現在の民進党を巡る状況は2008年当時より厳しい」と述べ、卓榮泰・同党主席の呼びかけに応じ、民衆の期待に応えることを決定したと示した。現職の蔡英文総統は、太平洋諸国への外訪に出発する21日に民進党中央党部において登記を行った。

3月28日に民進党が発表した公告によると、4月12日までの党内の協議を終え、翌13～14日に政見発表会が行われる。これに続き、15～17日にかけて民意調査が実施され、4月24日までに総統候補者1名が選出される。

●国民党の動向

最大野党・国民党は、昨年11月の統一地方選挙での勝利の勢いを維持したいところであるが、数名が立候補しており、4月上旬現在、民進党のように予備選へ向けた明確な日程は確定していない。3月26日に国民党が発表したプレスリリースによると、5月に候補者の登記が行われ、6月に党员による投票と民意調査を実施し、7月28日に予定される全国代表大会において候補者を正式に指名するとした。

総統選に意欲的であると見られていた呉敦義・同党主席は、目下、立候補する表明を行っておらず、他の党员に立候補を促すかのような行動が目に見える。国民党の予備選は「党员による投票結果」3割、「民意調査による結果」7割により候補者を選出する方式をとるものとされる。これに対し呉主席は、今般の総統予備選において「招集（中国語：徵招）」方式を取り、韓国瑜・高雄市長の予備選参加を要請することを提案した。これに対し、既に立候補を表明している朱立倫・前新北市長と王金平・前立法院長は、「『招集』方式をとるのであれば、予備選を行う意義がない」として反発を強めている。

下記の表は、6直轄市における現在名乗りを上

げている候補者及びその可能性がある者に対する支持率をまとめたものである。

台南市においては、2期7年近く市長を務めた頼清徳・前行政院長に対する支持率が突出しているものの、その他5市においては何れも韓国瑜・高雄市長への支持が他の人物を大きく上回っており、全体においても韓市長が21.4%を占め、二位の頼前行政院長の16.6%を上回っている。また、同「新新聞」が発表した世論調査によると、「総統に最も適任である人選」との質問に対し、43.9%に上る民衆が頼清徳・前行政院長であると回答し、朱立倫・前新北市長（39.7%）がこれに続いた。韓国瑜・高雄市長は34.6%、現職の蔡英文総統は30.5%となった。

上記のような最新の民意調査の結果を受け、2020年総統選挙は韓市長と頼氏の対決になるとの見方が表れている。韓市長は立候補を表明していないが、「招集」方式を主張する呉敦義主席は、4月上旬にも韓市長との会見を行うものとされている。同月末には民進党の候補者が正式に指名され、来年1月に向けた対決の図式が徐々に形成されることとなる。立候補の可能性が目される柯文哲・台北市長の動向も注視されるなど、総統選を巡る情勢は益々加熱する方向に向かっている。

	全体	台北市	新北市	桃園市	台中市	台南市	高雄市
蔡英文	12.00%	13.00%	13.20%	13.60%	10.90%	9.20%	11.30%
頼清徳	16.60%	16.90%	14.80%	9.70%	14.90%	29.70%	17.00%
韓国瑜	21.40%	20.10%	21.20%	29.00%	19.70%	17.00%	21.60%
朱立倫	9.60%	8.70%	14.90%	9.50%	9.20%	4.80%	6.80%
王金平	4.20%	5.20%	5.20%	2.30%	5.70%	3.50%	4.80%
呉敦義	1.40%	1.10%	1.50%	2.60%	1.10%	1.40%	1.70%
柯文哲	14.00%	13.80%	12.20%	14.90%	15.50%	12.10%	15.90%
張善政	1.60%	3.10%	2.00%	2.20%	0.70%	0.60%	0.80%
その他	18.80%	18.10%	16.10%	17.20%	22.00%	21.70%	19.30%

(当地誌「新新聞」(No.1673)より筆者作成)

## 2. 韓国瑜・高雄市長の訪中

昨年11月に行われた統一地方選挙においては、選挙戦も終盤を迎えた10月以降に国民党の韓国瑜・高雄市長候補が、民進党の陳其邁・同候補を急速に追い上げ、逆転勝利を果たした。台湾メディアを中心に吹き荒れる「韓国瑜ブーム」は止むことなく続き、その影響は3月16日の立法委員補欠選挙にまで及び、民進党に「大本営」である台南において苦戦を強いる結果をもたらしたのは上記のとおりである。

市長就任後の韓氏の一挙手一投足を、台湾メディアは継続的に追いつけている。3月には韓市長の就任後初となる香港・マカオ及び中国本土訪問に関する報道が大きな賑わいを見せた。3月22日から28日までの行程において、韓市長は主に以下の人々との面会を行った。

### 1. 於香港

- 林鄭月娥・香港特別行政区行政長官
- 王志民・香港中央人民政府聯絡弁公室（中聯弁）主任
- 楊流昌・香港中聯弁台湾事務部部長
- 聶德權・香港政制及び内地事務局長
- 林隆安・香港中華輸出入商会会長
- 黄志祥・和信集团主席
- 郭台銘・鴻海集团總裁
- 盛智文・蘭桂坊集团主席
- 林広兆・中銀国際副董事長
- 許榮茂・世茂集团董事長

### 2. 於マカオ

- 崔世安・マカオ特別行政区行政長官
- 傅自應・マカオ中央人民政府連絡弁公室主任
- 祝青橋・珠海市副市長
- 梁維特・マカオ特別行政区経済財政局長
- 呂耀東・マカオ銀河集团副主席

### 3. 於深圳

- 王偉中・中共深圳市委員会書記
- 林潔・中共深圳市委員会常務委員（統一戦線工作部長）
- 劉結一・国务院台湾事務弁公室（国台弁）主任
- 劉軍川・国台弁連絡局長

### 4. 於厦門

- 胡昌升・中共厦門市委員会書記
- 莊稼漢・厦門市長
- 王玲・福建省台湾事務弁公室主任
- 張榮除・厦門大学学長

上記のとおり、韓市長が中国共産党及び政府関係者と多数会見していることに対し、台湾側の反響は多様なものであるが、与党・民進党側は不快感を顕わにしている。3月26日付の当地紙「聯合報」は、蔡英文總統の発言を以下のように引用し報じている。蔡總統は外訪先で放送局「台湾人倶楽部」の取材を受けた際、「本件（韓市長の訪中行程）には厳粛に向き合う必要があり、大陸委員会は法規により規制する方途を摸索する必要がある」と述べた上で、韓市長に対し「韓市長は選挙の過程で中華民国を非常に気にかけており、現在は、中華民国台湾は独立主権国家であり、中国が台湾の国際空間を圧迫することを停止することを、先方に要請する機会である」と発言した。また、大陸委員会は3月25日に概要以下のプレスリリースを発表し、韓市長と中国側要人の会見を非難した。

中聯弁の政治的性質は周知のとおりである。同機関は中共による香港・マカオへの浸透、「一国」を強化し「二制度」の弱体化を推進するものである。政府は職責と善意に基づき、行程は兩岸人民関係条例及び政府の関連法規を遵守し、対等且つ



(劉結一・国台弁主任と会見する韓國瑜市長 出典：中国時報)

尊厳の原則に合致すべきであることを韓市長に対し複数にわたり促してきた。世論は、韓市長は「一国二制度」のために（劉結一・国台弁主任と会見する韓國瑜市長 出典：中国時報）

利用され、中共が推進する「一国二制度台湾方式」に協力するものであるとの疑義を有している。

一方、韓市長は今般の訪中行程において、政府関係者のみならず、多数の企業要人とも面会しており、高雄の農産品及び水産品購入に関する複数の契約を締結している。香港では26.71億台湾元（農業・水産品）、マカオでは7.3億元（果物・野菜及び加工品、水産品及び加工品、花等）、深圳では

9.2億元（果物・野菜及び加工品）、厦門では9億元（果物、サンマ・イカ等の水産品）の合計約52億台湾元に上る契約を結ぶことに成功している。昨年の統一地方選以来、韓市長が度々言及する「高雄に大儲けさせる（中国語：讓高雄發大財）」との約束を、韓市長は着実に実行に移しつつあるとの評価もある。

## 小 結

統一地方選挙での主な争点は地域の発展であり、その要は「経済」である。しかし、国政選挙である総統・立法委員選挙における議論は経済のみに止まるものではない。その範囲は外交、国防、兩岸関係など広範囲にわたるものであり、それは台湾にとり非常に困難な議題でもある。特に兩岸関係は現在の台湾の地位、現行の政治制度の維持の可否など、台湾の前途に深遠な影響を及ぼすことから、毎回の総統選においては往々にして議論の焦点とされてきた。独立傾向が強いとされる頼清徳・前行政院長、中国との安定した関係を築きたい国民党各候補、そして市長として初訪中を果たした韓國瑜・高雄市長が、最も困難な兩岸関係に係わる議題を如何にマネジメントしていくか、各人の言動が強く注視されている。

# 日本台湾交流協会事業月間報告

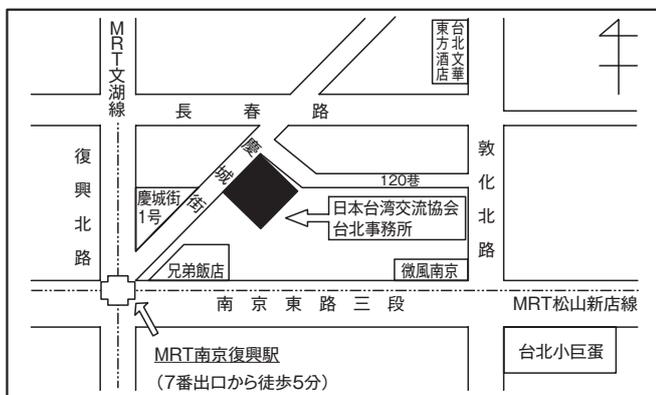
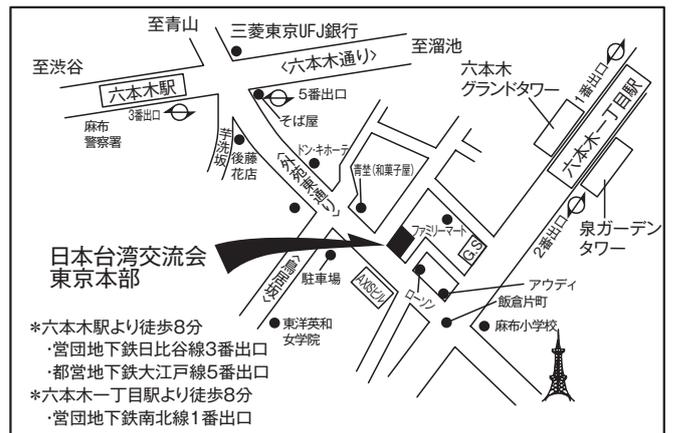
## 主な日本台湾交流協会事業（3月実施分）

3月	場所	内容	主な出席者（日）	主な出席者（台）
2日	台北市	台北日本人学校中学部卒業式出席	西海副代表（台北）	
2日	台中市	台中日本人学校中学部卒業式出席	鶴見主任（台北）	
5日	東京	理事会		
6日	台中市	領事出張サービス	古川主任（台北）	
6-12日	東京・愛媛・徳島	有力者招聘（陳錦稷・新境界文教基金会副執行長）	舟町専務理事（本部） 他	陳錦稷・新境界文教基金会副執行長
7日	東京	台湾情勢セミナー	舟町専務理事（本部） 他	陳錦稷・新境界文教基金会副執行長
9日	台北市	台北日本人学校小学部卒業式出席	西海副代表（台北）	
9日	台中市	台中日本人学校小学部卒業式出席	鶴見主任（台北）	
10日	台北市	第8回謝詞台湾「日台・心の絆」（後援名義事業）	松原広報文化部長、樺島派遣員（台北）	
11日	台北市	311東日本大震災八周年追悼感恩会	安東・日本人会理事長、沼田代表、星野副代表、西海副代表（台北） 他	邱義仁・日本台湾関係協会会長 他
13日	新竹市	領事出張サービス	古川主任（台北）	
13日	台北市	第6回台北日本人学校運営委員会出席	西海副代表、鶴見主任（台北）	
14日	台北市	中国文化大学日本研究センター開幕セレモニー及び国際学術シンポジウム（日本研究後援助成）	松原広報文化部長、白田主事（台北）	
16日	台北市	日本研究支援事業フォローアップシンポジウム	白鳥浩・法政大学大学院教授、佐倉主任（台北） 他	林賢参・国立台湾師範大学東アジア学系副教授
16日	台北市	第5回日本語教育研修会「日本語教師のためのアクティブ・ラーニング」	浅田主任、石原日本語専門家（台北） 他	横溝紳一郎・西南女学院大学教授
17日	台南市	領事出張サービス（於：内政部移民署台南市第一服務站）	駒屋主任（高雄）	
17日	高雄市	2018年度第5回日本語教育研修会講師：横溝伸一郎（西南女学院大学）	山下専門家（高雄） 他	日本語教育関係者
17-23日	東京・広島	対日理解促進交流プログラム「JENESYS2018」第6陣（テーマ：日本の政治、経済、文化等に関する理解の促進）政党関係者8名来日	谷崎理事長、高山総務部長、古跡副長（本部） 他	陳志任・駐日台北経済文化代表事務所業務部次長、洪宜民・中華経済研究院東京事務所所長
17-30日	台北市	客員教授派遣事業（台湾大学）	伊藤聡・茨城大学教授	
19日	東京	評議員会		
19日	東京	台湾知財セミナー	舟町専務理事（本部） 他	洪淑敏・經濟部智慧財産局長 他
19日	高雄市	「大阪市港湾局と台湾港務股份有限公司による連携覚書締結式」出席	藪内・大阪市港湾局長、中郡所長（高雄） 他	呉宗榮・台湾港務股份有限公司董事長、郭添貴・同総経理 他
21日	台北市	日台ワーキングホリデー査証発給枠拡大署名式典	沼田代表、西海副代表、中村主任、寺山主任（台北） 他	邱義仁・台湾日本関係協会会長

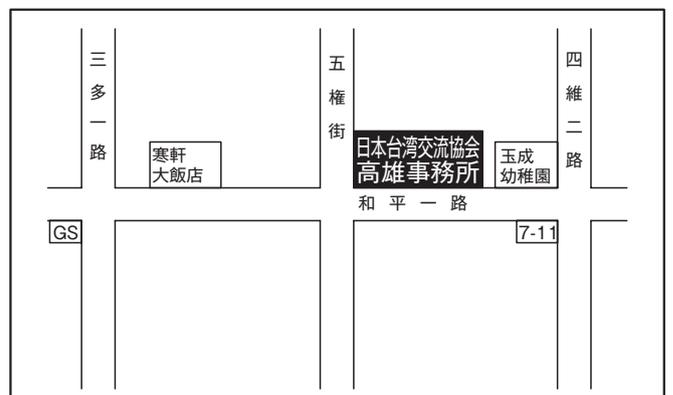
21-27日	台北市・新竹市	対日理解促進交流プログラム「JENESYS2018派遣」(テーマ:日本のメイク・スキンケア技術)専門学校生21名訪台	生駒広子・学校法人資生堂学園 資生堂美容技術専門学校教育部副部長、資生堂美容技術専門学校生、松原広報文化部長、高橋主任(台北) 他	高倉宏文・台湾資生堂経営統括副総経理、蘇顯揚・中華経済研究院顧問、莊淑君・同院輔佐研究員 他
22日	台北市	日台地方創生専門家交流サミット	沼田代表、松原広報文化部長、高橋主任(台北) 他	陳美令・国家發展委员会主任、謝明達・中衛發展センター董事長
22日	台北市	『言の葉の庭』上映会(国際交流基金DVD配布上映事業)	浅田主任、樺島派遣員(台北)	
23日	台北市	台湾大学第6回全国大学院生ワークショップ(日本研究後援助成)	松原部長、白田主事(台北)	
24-28日	東京・福島県	オピニオンリーダー招聘	浅野博昭・土湯温泉観光まちづくり協議会事務局主任、沖沢真理子・あすびと福島南相馬ソーラーアグリパークセンターハウス長、中岩勝・福島再生可能エネルギー研究所所長、中野直良・南相馬市ホストタウン推進係長、木元崇宏・東京電力ホールディング(株)原子力・立地本部長代理、小栗敏弘・(一財)新エネルギー財団企画調査部長、玉田真二・同国際協力部長、梶直弘・資源エネルギー庁新エネルギー課長補佐、谷崎理事長、鳴海上席副長(本部) 他	仇佩芬・上報記者、張文玠・上報映像部副主任
24-29日	東京・神奈川県	経済記者招聘(王一芝・天下雑誌記者)	遠藤・貿易経済部職員(本部)	王一芝・天下雑誌記者
25日	東京	日台ビジネス交流推進委員会平成30年度幹事会	本坊吉博・委員長、舟町専務理事(本部) 他	
27日	東京	日本研究支援委員会第2回会合	川島真・委員長、松金公正・委員長代行、谷崎理事長(本部)、佐倉主任(台北) 他	
29日	台南市	第10回高校生全国日本語紙芝居コンテスト	岩橋範季・紙芝居屋、得丸出・高雄日本人会/大洋化成股份有限公司、山下専門家(高雄)	郭貞慧・台南市台日友好交流協会理事長

平成31年4月25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 日本台湾交流協会 総務部  
 電話 (03) 5573-2600  
 F A X (03) 5573-2601  
 U R L <http://www.koryu.or.jp>  
 (三事務所共通)

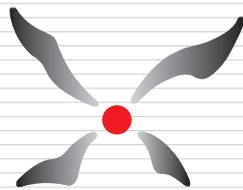
表紙デザイン：株式会社 丸井工文社  
 印刷所：株式会社 丸井工文社



台北事務所 台北市慶城街28號 通泰大樓  
 Tong Tai Plaza, 28 Ching Cheng st., Taipei  
 電話 (886) 2-2713-8000  
 F A X (886) 2-2713-8787



高雄事務所 高雄市苓雅區和平一路87號  
 南和和平大樓9樓・10樓  
 9F, 87 Hoping 1st Rd., Lingya Qu, kaohsiung Taiwan  
 電話 (886) 7-771-4008 (代)  
 F A X (886) 2-771-2734



公益財団法人

日本台湾交流協会

Japan-Taiwan Exchange Association

