

台湾ハイテク産業で進む投資の「脱中入北」

桜美林大学大学院特任教授 山田 周平

台湾の産業界では近年、半導体などハイテクを主力とする企業の投資に「脱中入北」と呼ばれる現象が起きている。中国一辺倒だった対外直接投資が米国や日本など先進国へと多様化していることを指し、アジア太平洋に広がるIT（情報技術）機器のサプライチェーン（供給網）に変化をもたらしている。本稿では、台湾企業が脱中入北に至った経緯や現状を考察したい。

1. 「世界の工場」中国を支えた台商

台湾当局は1993年、地元企業に工場の建設など中国への直接投資を解禁した。台湾企業にとって中国の豊富な労働力や巨大な市場は魅力であり、「統一・独立」という政治対立を抱えながらも長年、投資は拡大が続いた。

図表1 中国の輸出企業ランキング（2020年）

順位	社名	輸出額（億ドル）
1	鴻富錦精密電子（鄭州）	316.4
2	達豊（上海）電腦	171.5
3	華為終端	159.7
4	深圳富士康	150.5
5	鴻富錦精密電子（成都）	146.1
6	中国石油化工	127.5
7	昌碩科技（上海）	127.4
8	深圳華為	127.1
9	名碩電腦（蘇州）	124.7
10	中国石油天然氣集團	115.5

注：中国対外経済貿易統計学会「2020年中国対外貿易500強総合排行榜」より筆者作成、太字は台湾系企業

中国は2000年代前半に「世界の工場」の地位を固め、工業製品の輸出を経済成長の原動力としてきた。図表1は20年時点の中国からの輸出の

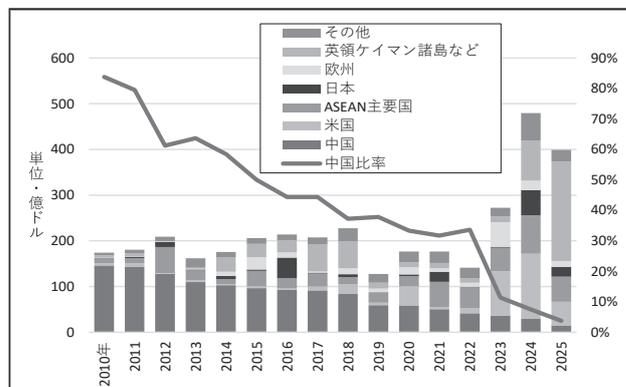
企業別ランキングだ。鴻海（ホンハイ）精密工業系が1位・4位・5位、広達電腦（クアンタ）系が2位、和碩聯合科技（ペガトロン）系が7位・9位につけている。

これら台湾3社はいずれも電子機器の受託製造サービス（EMS）の世界大手である。半導体など基幹部品を日米韓台から輸入し、中国工場における人海戦術でパソコンやスマートフォンに組み立て、米国など世界市場に輸出してきた。中国語では台湾企業を「台商」と呼ぶが、世界の工場は台商が支えてきたことを示すランキングといえる。

2. なぜ「脱中」が進んだのか

台湾から中国への対外直接投資（認可ベース）は10年、金額が約146億ドル、全体に占める比率が83.8%といずれもピークを付けた。ところが、その後は減少が続き、25年には比率が3.8%まで落ち込んだ（図表2）。

図表2 台湾の対外直接投資の推移（認可ベース）



注：台湾・経済部の統計より筆者作成、ASEAN主要国はシンガポール・インドネシア・マレーシア・フィリピン・タイ・ベトナムの合計

中国に代わって英領ケイマン諸島などタックスヘイブン（租税回避地）のほか、日米欧の比率が上昇している。タックスヘイブンは先進国向け投資の経由地となっている例が多く、台湾の対外投資の脱中入北は統計上も鮮明になっている。

筆者は脱中入北の理由が大きく4つあると分析している。1つ目は台湾企業の対中直接投資の収益性が悪化したことだ。

台湾・経済部（経済省）は12年、有力シンクタンクの中華経済研究院に委託した調査で、対中投資意欲の減退は①人件費・地価の高騰や社会保険料負担で工場の運営コストが上がった②中国の産業政策の重点が組み立て工程の台湾EMSから高付加価値の地元企業に移った③中国拠点の整備が一巡し、生産能力を拡大する大型投資が不要になった——ことが理由だと指摘した。



鴻海グループの中国・深圳の工場（筆者撮影）

台湾では08年から8年間、国民党の馬英九政権が経済分野を含め、対中融和志向の政策を推進していた。その間も対中投資の減少が続いた事実は、台湾企業にとって中国ビジネスそのものの魅力が下がっていたことを示唆している。

2つ目の理由は台湾で16年5月、台湾独立志向の民進党が8年ぶりに政権復帰したことだ。蔡英文総統は就任演説で「対外経済の枠組みと多元性のレベルを上げ、単一市場に過度に依存してきた現象に別れを告げる」と述べ、名指しは避けつつも台湾経済の「脱中」を施政方針に掲げた。

具体的には、①企業に東南アジア諸国連合（ASEAN）やインドなど台湾より南に位置する国々とのビジネスを促す「新南向政策」②中国投

資で実績を持つ台湾企業に台湾への投資回帰を促す「歓迎台商回台投資行動方案」——という2つの政策を推進した。

ただ、これらは先進国への投資を促す政策ではなかった。3つ目の理由である米中貿易戦争の勃発が、台湾企業の「入北」の引き金となった。

第一次トランプ米政権が18年3月に始めた中国との貿易戦争は、2つの側面から台湾企業に脱中入北を促した。まずは一連の対中制裁が台湾企業の中国工場の運営効率を悪化させたことだ。

前述した通り、台湾企業の対中投資の主力はEMSの工場だ。しかし、「トランプ関税」でサーバーや通信インフラ機器の対米輸出コストが上昇し、さらに「クリーンネットワーク構想」で米政府・企業の調達から排除された。台湾EMSの中国工場は対中禁輸で海外製の先端IC（集積回路）の輸入が困難になったこともあり、高度なIT機器の生産継続が困難になった。

次に、米政府が戦略物資のICなどで海外企業に米国生産を促す産業政策をとったことだ。20年5月に台湾最大の半導体メーカー、台湾積体電路製造（TSMC）からアリゾナ州での工場建設を取り付け、22年8月には建設に補助金を出す根拠となるCHIPS・科学法を成立させた。

当時は新型コロナウイルス禍を背景に、自動車用半導体の供給不足が深刻化した事情もあり、日本や欧州も半導体工場の誘致に追随した。これを受け、TSMCは21年10月に日本の熊本県菊陽町、23年8月に独ザクセン州ドレスデンでの工場建設を発表した。

4つ目の理由は、世界的な生成人工知能（AI）ブームの到来だ。TSMC創業者の張忠謀（モリス・チャン）氏はアリゾナ工場の建設が決まった直後、運営コストの高さを盛んに公言していた。張氏は18年に同社トップを退いていたが、当時は現役経営陣の危機感を代弁しているとの見方があった。しかし、アリゾナの工場計画は26年2月現在、合計6棟まで規模が拡大している。

CHIPS・科学法で補助金獲得にめどが立った点もあるが、22年11月の「Chat（チャット）GPT」のサービス開始を機にAIブームが起きたことが大きい。演算能力の高い生成AI向けのロ

ジック(演算)ICは最先端の微細加工が必要だが、安定供給できるメーカーは現在、世界でTSMC 1社だけだ。魏哲家TSMC 董事長は26年1月の決算説明会で「生産能力は非常にタイトだ」と語った。



TSMCの決算説明会(同社公式サイトより転載)

一方で、世界のAI産業では23年後半から「ソブリン(主権)AI」という概念が広がっている。各国が自国内の施設やデータを使い、他国に依存せずAIを開発・運用する考え方で、生成AI向けICの雄である米エヌビディアのジェンソン・ファン最高経営責任者(CEO)が提唱している。

TSMCにとって、生成AI向けICチップの顧客であるエヌビディアやハイパースケーラー(大規模なクラウド事業者)は米国企業が大半を占める。ソブリンAIの概念に従えば、この需要に応えるには米国内に工場を建設するしかない。つまり、世界的な生成AIビジネスの成長が台湾のIT製造業の入北を決定づけることになった。

3. ハイテクの両雄はどう動いたのか

では、TSMCと鴻海という台湾ハイテクの両雄は投資戦略をどう切り替えたのだろうか。

TSMCは顧客が回路を設計したICチップの受託製造が専門の「ファウンドリー」と呼ばれる業界で世界シェア7割を占める王者だが、1987年の創業から近年まで、本社を構える新竹市など台湾域内に生産能力の9割以上を置いてきた。これはICチップに①軽量の割に高価なので空輸でも採算が取れる②世界貿易機関(WTO)の取り決めで関税が原則ゼロだった——という特徴があり、台湾で集中生産した方が合理的だったためだ。

米中貿易戦争で②の特徴が崩れると、TSMCは投資方針を大きく転換し、海外での工場建設を積極化した。アリゾナの第1工場はAI・スマホ向けのほか、戦闘機「F35」用など防衛産業向けのIC生産を想定。熊本とザクセンでは工場運営会社に地元の大手企業の出資を仰ぎ、日欧で需要の多い車載向けICなどの生産を想定してきた。

その後、ソブリンAIの概念がTSMCの投資判断に影響したとの見方は前述した。実際に、アリゾナの投資規模を24年4月に「3棟・650億ドル」に上方修正し、25年3月には「6棟・1650億ドル」へとさらに上積みした。AI向けICの旺盛な需要に応えるためだ。

26年2月には、25年10月に着工した熊本第2工場の生産品目について、6ナノ(ナノは10億分の1)メートル技術で加工するICから、先端の3ナノICに切り替える方針を決めた。これもAI向けの需要に応えるためだ。



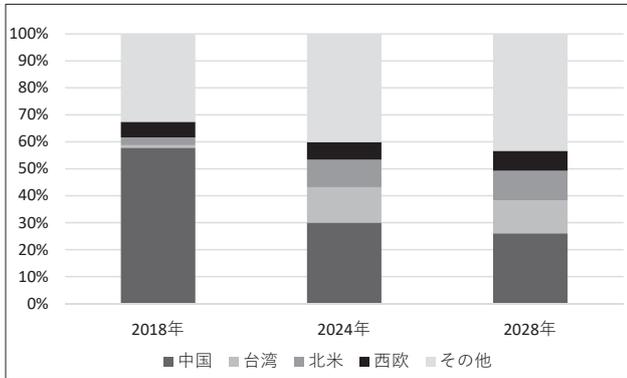
鴻海製のAIサーバー(筆者撮影)

74年創業の鴻海は88年、いち早く香港経由の間接投資で中国・深圳市に進出し、世界の工場を支える台商の代表格と見なされてきた。ピーク時には中国で約100万人を雇用し、パソコンやスマホなどIT機器の受託製造のほぼすべてを中国で行っていた。しかし、鴻海の劉揚偉董事長は25年11月、東京都内での講演で、中国生産の比率を65%まで下げたことを明らかにした。

鴻海が世界シェアの4割を占め、ソブリンAIの概念が適用されるAIサーバーが脱中の典型例だ。鴻海は機密性の高いAIサーバーの生産地点の詳細を公表していないが、台湾公的シンクタン

クの資訊工業策進会産業情報研究所（MIC）が台湾メーカーのサーバー生産能力の国・地域別の分布を調べたところ、24年は台湾が13.1%と18年実績（0.9%）から大幅に上昇した（図表3）。

図表3 台湾メーカーのサーバーの生産能力（国・地域別）



注：JETRO「台湾企業の生産能力配置の展望」掲載の台湾MICのデータより筆者作成

鴻海などが米ハイパースケラー向けのAIサーバーを台湾で増産したのが理由で、これが24年以降、台湾の対米輸出を押し上げていることは後述する。MICは米国やメキシコなど北米のほか、西欧での生産も28年にかけて比率が高まると予測している。

鴻海は従来の主力事業であるスマホの受託製造でも、能力の再配置を進めている。MICによると、台湾メーカーのスマホ生産能力（国・地域別の分布）は24年にインドの比率が13.0%まで上昇し、28年には27.0%に達する見通しだ。鴻海がスマホの最大顧客である米アップルの要請を受け、インドで「iPhone」の生産能力を増強したことを反映したようだ。

鴻海は18年時点では、工場・事務所など固定資産の7割超を中国に置いていた。ところが、複数の印メディアは米S&Pグローバル・レーティングの調べとして、鴻海が中国に置く固定資産は24年時点で49.4%まで比率が下がる一方、インドが10.8%に上昇したと報じている。機密性が低いスマホは受け皿が先進国ではないものの、中国からの生産能力の分散が進んでいる。

4. 競合・サプライヤーも投資を分散

両雄以外の台湾IT製造業大手の動きも確認しておこう。TSMC以外の主な対米直接投資は①鴻海と競合EMSによるAIサーバー工場の建設②TSMCのサプライヤーによる工場建設——の2種類に大別できる（図表4）。

図表4 TSMC以外の台湾企業の主な対米投資

社名	主力事業	概要
鴻海精密工業	EMS	AIサーバー工場をテキサス州などで建設
広達電腦	EMS	AIサーバー生産能力をテネシー州工場で増強
緯創資通	EMS	AIサーバー工場をテキサス州で建設
環球晶円	シリコンウエハー	最大75億ドルを投じ、テキサス州で工場建設

注：各種公開情報より筆者作成、2026年2月現在

AIサーバーで鴻海が世界シェアの4割を占めることは前述したが、クアンタ、緯創資通（ウィストロン）など競合EMSを合計した台湾メーカー全体では9割に達する。台湾勢はAIサーバーに不可欠な発熱・省電力対策で一日の長があるためだ。台湾各社がソブリンAIの概念に従い、米ハイパースケラー向けのAIサーバー供給を増やせば米国での工場建設が増えることになる。

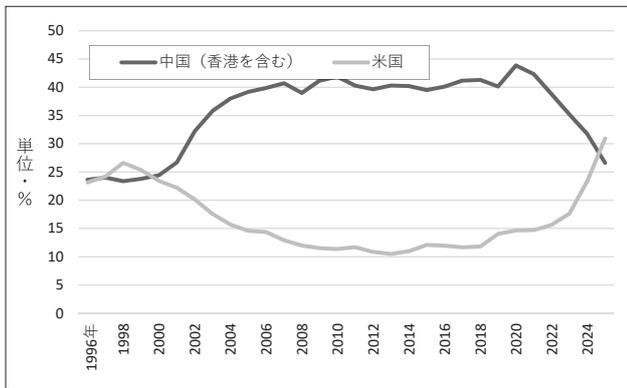
25年5月にテキサス州で新工場を稼働させた環球晶円（グローバルウェーハズ）はIC素材のシリコンウエハーで世界3位につける。買収済みの米社の工場を含め、TSMCのアリゾナ工場にウエハーを安定供給する体制を整えている。

台湾のIT製造業がこぞって工場建設に動いた結果、台湾からの対米直接投資は24年、約141億ドルと過去最高を更新した。25年は減少に転じたものの、前述した通りタックスヘイブン向け（約217億ドル）はかなりの部分が実質的に米国向けとみられる。トランプ関税の行方という不確定要因は出ているものの、入北の中核である米国への直接投資は当面、高水準が続く可能性がある。

5. 変わりつつあるIT機器の商流

本稿で検証してきた台湾企業の対外直接投資の変化は、アジア太平洋のIT機器の商流を変えつつある。例えば、25年の台湾からの輸出は米国向けが約1982億ドルと前年比で78%も増え、輸出全体の31%を占めた。中国向け（27%、香港を含む）を99年以来、26年ぶりに上回った（図表5）。

図表5 台湾の対中・対米輸出の比率



注：台湾・財政部の統計より筆者作成

台湾の対米輸出が急増した最大の理由は、前述したAIサーバーの輸出増だ。AIサーバーはパソコンやスマホより生産台数が少ない上、工程の自動化が進み、コスト高の台湾でも生産しやすい。価格が通常のサーバーの10倍以上と非常に高価なため、商流の変化が貿易統計に顕著に表れた。

21世紀に入り、中国が台湾最大の輸出先であり続けたのは、TSMC製のICなど基幹部品を対中輸出し、台湾EMSの中国工場がパソコンやスマホに組み立て、米国など世界市場に輸出する三極構造の貿易が成立していたからだ。台湾の25年の輸出はインドやベトナム向けの伸びも中国向けを上回っており、アジア太平洋の国際分業は変容しつつある。

TSMCのアリゾナ工場や鴻海などEMSの米国工場の運営が軌道に乗れば、台湾から米国へのAIサーバーの輸出は減る可能性がある。その際も、台湾側は中間財・支援サービスの対米輸出の増加や、米国子会社の配当など第一次所得収支の黒字というメリットを享受できる公算が大きい。

6. 対日投資を世界戦略の一環に

本稿は締めくくりとして、台湾ハイテクの両雄であるTSMCと鴻海の日本での直接投資の現状を確認し、今後の日台のビジネス交流拡大の一助としたい。

図表6 TSMCの熊本県での工場展開

工場	時期	生産品目
第1	2024年末に量産開始	12～28ナノの成熟技術の車載ICなど
第2	2025年10月に着工	3ナノの最先端技術のAI向けICなど

注：各種公開情報より筆者作成、2026年2月現在

TSMCは24年末、熊本で第1工場を量産稼働させ、工場運営会社に少額出資しているソニーグループやデンソー向けに成熟技術で加工したICを供給している（図表6）。第2工場の生産品目を3ナノ技術の最先端ICに変更する方針を決めたことは前述した通りだ。

TSMCの魏董事長は26年2月、高市早苗首相と首相官邸で懇談し、方針の変更を伝えた。高市首相は「3ナノのロジックICはデータセンターだけでなく、AIロボティクスや自動運転にも使われる。工場を日本に立地することは半導体サプライチェーンの強靱化や経済安全保障の観点から大きな意味がある」と応じた。

ただ、現時点では日本国内の3ナノICの需要は限定的とみられる。TSMCは熊本第2工場について、当面はAI向けICを世界市場に供給する拠点として活用する見通しだ。

鴻海は16年にシャープを子会社化した経緯があるが、最近では日本で自ら工場を持つことを志向している（図表7）。26年1月には、三菱ふそうトラック・バスと合弁会社を設立し、鴻海が開発済みのEVバスをベースとした車両を富山市の工場生産することで合意した。

図表7 鴻海の日本での工場展開

協力先	概要
三菱ふそうトラック・バス	合弁会社を設立し、鴻海が開発したEVバスを富山市の工場生産
シャープ	液晶パネルの亀山事業所内の工場棟をAIサーバー生産に転用

注：各種公開情報より筆者作成、2026年2月現在

鴻海は19年、EVの受託製造に参入し、当初は米中の新興EVメーカーを主要顧客に想定していた。しかし、第二次トランプ政権下の米国ではEV普及の機運がしばみ、逆に中国市場は過当競争で新興メーカーが経営不振に陥っている。現在は一定のブランド力を持つものの、EV対応が遅れ気味な日本の自動車メーカーを適切な協力相手と位置付けている。

鴻海はシャープの亀山事業所（三重県亀山市）内の工場棟でAIサーバーの生産を始める方針も決めている。前述したソブリンAIの概念に従えば、AIサーバー事業では「地産地消」の体制を築かねばならない。シャープの経営資源を活用し、AIサーバーで日本市場を開拓する構えだ。

日台の産業協力では長年、日本の有力メーカーが台湾に工場進出する事例が多かった。現在は、国際競争力を付けたTSMCや鴻海が脱中入北という世界戦略に対日直接投資を組み込む形へと発展している。

日本側はこれらの新工場を装置や材料の顧客と

するだけでなく、新たなビジネスの起点と位置付けたい。具体的には、熊本工場に製造委託する新たなICの開発や、富山工場製のEVバスによる新規路線の開設などだ。日台協力を「相互補完型」へと進化させるには、日本側のさらなる努力も必要となる。

参考文献

(日本語)

山田周平 (2021) 「台湾にみる米中ハイテク分断の最前線」『米中分断の虚実 デカップリングとサプライチェーンの政治経済分析』(日経BP)

JETRO (2025) 「台湾企業の動向」「台湾企業の生産能力配置の展望」『ICT産業のサプライチェーン』

『日本経済新聞電子版』

(中国語)

台湾・經濟部 (2012) 「中國大陸台商升級轉型及其在台灣經濟發展中的角色探討」

台湾の総統府、經濟部、財政部、各企業の公式サイト