

# 台湾の経済発展と市場集中

かわ しま やす お  
川 島 康 男

はじめに

- I 台湾の経済成長と産業構造の変化
- II 製造業について、1966~81年
- III 主要産業の市場集中率の変化  
まとめに代えて

はじめに

台湾はアジアの NICs の一国であり、またアジア諸国のなかで最も注目を集めている国の一つである。従来からその成長に注目し、多数の研究がなされてきた。同国の経済成長の要因は工業化が輸出指向型の政策によって成功した点にある。アジア NICs の他の国と同様に、国内市場はそれほど大きくないため、海外に依存せざるを得ず、元来が輸出を指向せざるを得ない状況にあった。そして、この与えられた条件を十分認識したうえで、そのなかから自己の特性を生かした成果が、今日の経済発展に連なったものであろう。

経済発展の原動力となったものは製造業である。それが台湾の経済発展の過程でどのような役割を果たしたか、また、発展の過程で製造業内のどのような産業が発展に貢献したのかを分析することがここでの目的である。このような、産業といったミクロの側面からのアプローチは現在進行中であり(注1)、ここでは限定されたデータのもとでこの目的を追求する。

特に、商工業センサスデータを用いて、5年ご

との製造業の売上げシェアの変化をみることに  
よ、またさらに製造業各部門のシェアを見ること  
によって、台湾の経済発展と産業構造の変化、さ  
らにはいくつかの部門の市場占有率の変化を推計  
する。

以下の第 I 節では、製造業各部門の発展に伴う  
産業構造の変化と企業規模の変化を扱う。第 II 節  
は製造業各部門別の企業の売上げ規模の推移を、  
1966年から81年までの4時点間の動きを中心に分  
析する。第 III 節は主要産業の売上げ占有率の推計  
を行なった。ここでは1976年と81年の2時点の比  
較を行なった。最後に本研究のまとめを行なっ  
た。

(注1) 交流協会『台湾における企業グループ』19  
77年等がその先駆的な業績である。

## I 台湾の経済成長と産業構造の変化

### 1. 産業構造の変化

台湾は韓国、シンガポール、香港とともにアジ  
ア NICs の一国として、1960年以後現在まで高い  
成長を持続してきた国である。その結果、今や先  
進工業国に次ぐ地位を確立した国であるといえよ  
う。その成長の過程を1966年から、5年おきに表  
示したものが第 I 表である。もちろん、その間  
には景気の変動が見られ、1974、75、81、82年には  
5%以下という低い成長率が見られる。しかし、  
これらの年は石油ショックの直後およびその後で

第1表 GNP成長と輸出の割合

|        | 1966  | 1971  | 1976  | 1981  | 1983* |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| G N P  | 100   | 165.1 | 252.5 | 382.2 | 425.4 |
| 輸出率(%) | 15.82 | 25.92 | 32.59 | 36.67 | 39.95 |

(出所) Republic of China, Directorate-General of Budget, Accounting and Statistics, *National Income of the Republic of China*, 台北, 1983年。

(注) \* 暫定値を示す。

あり、そのときの成長率の低下は台湾に限らず世界の多くの国々が経験したことである。そして、1980年代は今までとは異なり、10%台という高い成長は見られないが、それでも世界的にみると相対的に高い成長を維持している。すなわち、石油ショックもうまく乗り切り、依然として相対的に順調な成長を示している。

他方、この開発過程とともに特筆されるのが台湾の輸出への対応である。アジア NICs の他の国々と同様に、台湾も国内市場が狭く、経済発展のスタートの時点から外国の市場への依存をせざるを得ない事情があった。しかし、この点は NICs 諸国には逆にプラスに作用して、産業の競争力を強めて輸出指向工業化政策を成功させる要因となった。この点は、第1表で具体的に示されている。この表にはないが石油ショックの影響を受け、1974、75年はその前の73年よりも低い輸出率となっている。しかし、全般的にみると高い輸出依存度を通じて、輸出指向型工業化を台湾は行なった。かつての日本と同様に、世界貿易の1%の増加はその何倍かの台湾の輸出の増加をもたらしたであろうし、今後もそのような傾向を示すであろう。

このような発展過程をたどった台湾経済の製造業売上げに占める各部門のシェアを2桁分類で示したものが第2表である。それからすると、1981年の数値では、電機、自動車を含む38類、化学工

第2表 製造業の部門別売上げシェア(2桁分類)(%)

|          | 1976 | 1981 |
|----------|------|------|
| 31 食品加工  | 16.7 | 11.4 |
| 32 繊維製品  | 20.0 | 14.8 |
| 33 木製品   | 3.9  | 3.3  |
| 34 紙製品   | 3.3  | 3.4  |
| 35 化学製品  | 23.0 | 27.0 |
| 36 非金属鉱物 | 3.6  | 4.2  |
| 37 金属    | 4.7  | 6.3  |
| 38 機械類   | 22.7 | 27.2 |

(出所) Republic of China, Executive Yuan, *The Report of 1976 Industrial and Commercial Censuses of Taiwan-Fukien District of the Republic of China*, 台北, 1978年/Republic of China, Directorate-General of Budget, *The Report on 1981 Industrial and Commercial Census, Taiwan-Fukien Area*, 台北, 1983年。

業関係の35類、繊維関係の32類、食品関係の31類が主要な産業である。それを5年前の値と比較すると、同国が大きな変化を示したことがわかる。つまり、繊維、食品関係のシェアが大きく低下した反面、38、35類が大きくシェアを拡大した。また、基本金属の37類もわずかではあるが、シェアが拡大している。この短い、石油ショック後という困難な時期に、同国はその産業構造が大きく変

第3表 1976年と81年の製造業における部門別売上げシェア (%)

|          | 1976 | 1981 |
|----------|------|------|
| 食品加工     | 13.0 | 8.3  |
| 飲料、タバコ   | 3.3  | 3.1  |
| 繊維       | 15.8 | 10.5 |
| 衣料       | 3.1  | 2.9  |
| 皮革製品     | 1.1  | 1.4  |
| 木製品      | 3.9  | 3.3  |
| 紙製品      | 3.3  | 3.4  |
| 化学製品     | 4.9  | 6.1  |
| 石化製品     | 7.5  | 10.0 |
| ゴム製品     | 1.4  | 1.6  |
| プラスチック製品 | 6.5  | 7.3  |
| 非金属鉱物    | 3.6  | 4.2  |
| 金属       | 4.7  | 6.3  |
| 金属製品     | 4.3  | 4.5  |
| 機械       | 2.9  | 3.4  |
| 電気機器     | 11.0 | 12.6 |
| 輸送設備     | 4.5  | 6.0  |
| 精密機械     | 0.5  | 0.7  |

(出所) 第2表と同じ。

わり、重化学工業化へと移行してきた。

産業の変化をもう少し細かく見たものは第3表に示されている。食品加工、繊維は大きくシェアを低下させたが、石化製品、金属、また電機関係のシェアはかなり高い水準になっており、将来エレクトロニクス化の方向に向う可能性も十分にあるようである。

## 2. 企業規模の変化

次に、経済発展が台湾の諸産業の企業規模の分布にどのような変化を生じさせたかを検討してみたい。データはすべて台湾の商工業センサスから得ている。この1966年から81年の間に4回のセンサスが報告されているが、その間に企業の売上げ規模の分類は異なってきた。全体の統一という観点から、第4表に示されるような6段階に分類した。時代とともにある程度の変動は生じようが、ここでは一応(1)~(3)階層までは中小規模企業とし、(5)、(6)は大規模企業とみなすことにしたい。

まず、第4表から製造業の企業数を見ることにしたい。5年おきではあるが、この間にかなり大きな企業数の増加が見られる。1976年は石油ショックの直後ではあるが、71年からみると約60%増加している。また1981年は世界的にみて低成長の

時代に入っているけれども、76年からみて約30%の企業数の増加となっている。このように1976年から81年にかけての企業数の増加は従来のそれより大きく低下した。台湾にも低成長の傾向の反映が明白に表われている。

この発展の過程における企業規模の動きは、中小規模から大規模化への傾向が示されている。1966年に第1階層(50万元未満)は過半数を超えていた。第3階層まで含めると、94%がこの中小の範疇に入ってしまう、大規模と分類されるものは3.2% (ないし第4階層を含めてもわずか5.5%)にすぎない。1981年には第1階層はわずか約19%にすぎない。そして、第3階層まで含めて75%へと低下し、これに反して大規模とされる割合は16%まで拡大している。

この期間中で第1階層は大きく低下していったが、逆に第3階層が漸次拡大し、1966年の6分の1から81年には約3分の1のウェイトにまで拡大してきた。また、この期間中かなりの産業構造の変化を示しているが、1976年から81年の変化が大きいように思われる。そこでは第1階層が大きく低下し、第3、4、5、6階層といった、中、大規模の企業の割合が大きくなっている(注1)。結局、全般的にみると、1966年から81年の間に台湾の製造業の企業数は石油ショックの影響にもかかわらず、大きく増加した。そして、この間の企業の規模別変化については、中小規模企業から大規模企業へのウェイトが漸次増してきた。これらの変化は、特に石油ショック以後の1976年から81年に著しいように思われる。

(注1) ただし、この間に物価上昇もあったために、上の階層に入った企業もあろう。しかし、この点については以下の分析では資料の制約から無視せざるを得なかった。

第4表 製造業の規模別変化 (%)

|                   | 1966   | 1971   | 1976   | 1981   |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|
| 総企業数              | 27,709 | 42,636 | 69,517 | 91,562 |
| 売上げ階層(万元)         |        |        |        |        |
| (1) 50未満          | 56.8   | 47.4   | 37.4   | 18.9   |
| (2) 50~99.9       | 19.0   | 19.7   | 21.5   | 18.6   |
| (3) 100~499.9     | 18.7   | 23.1   | 25.9   | 37.9   |
| (4) 500~999.9     | 2.3    | 3.8    | 5.2    | 8.6    |
| (5) 1,000~9,999.9 | 2.8    | 5.1    | 8.5    | 13.1   |
| (6) 10,000~       | 0.4    | 0.9    | 1.5    | 2.9    |
| (a) 500未満         | 94.5   | 90.2   | 84.8   | 75.4   |
| (b) 1,000以上       | 3.2    | 6.0    | 10.0   | 16.0   |

(出所) 第2表と同じ。

第6表 32類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971  | 1976  | 1981  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|
| 総企業数              | 1,706 | 3,531 | 7,398 | 9,996 |
| 売上げ階層(万元)         |       |       |       |       |
| (1) 50未満          | 48.0  | 32.0  | 30.3  | 15.3  |
| (2) 50~99.9       | 16.7  | 15.5  | 20.2  | 14.0  |
| (3) 100~499.9     | 19.4  | 24.9  | 22.9  | 36.0  |
| (4) 500~999.9     | 5.2   | 8.3   | 6.2   | 9.5   |
| (5) 1,000~9,999.9 | 8.8   | 16.0  | 16.2  | 18.8  |
| (6) 10,000~       | 1.9   | 3.5   | 4.2   | 6.4   |
| (a) 500未満         | 84.1  | 72.4  | 73.4  | 65.3  |
| (b) 1,000以上       | 10.7  | 19.5  | 20.4  | 25.2  |

(出所) 第2表と同じ。

## II 製造業について、1966~81年

以上は製造業を全体としてみたときの成長に伴う企業規模の変化であった。しかし、製造業をさらに細分して、各部門においてどのような企業規模の変化があったかを見ることにしたい。なお、データ面での制約のため、2桁分類を中心とせざるを得なかった。また分類は第2表のとおりである。

31類は食品関係の産業である(第5表)。まず注目されるのは、1971年以後企業数が減少していることである。これはそれ以外の産業では見られないことである(注1)。

売上げ規模でみると減少しているのは中小規模と考えられる。1966年では第1, 2, 3階層が圧倒的に多く、なかでも最も小さい企業が含まれる第1階層が大きい。それがこの産業全体の約半分を占めた。この階層はその後、1976年までわずかず減少していき、81年には急激に減っている。これと対照的に、第3階層は1976年までわずかに減少するが、81年に急増する。それとともに、割合は低いが、中大規模企業の数も漸次増大し、1981年には第5階層は8%にも及ぶ。この大規模化の

第5表 31類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966   | 1971   | 1976   | 1981  |
|-------------------|--------|--------|--------|-------|
| 総企業数              | 12,515 | 12,934 | 10,948 | 8,748 |
| 売上げ階層(万元)         |        |        |        |       |
| (1) 50未満          | 48.0   | 42.4   | 42.8   | 25.1  |
| (2) 50~99.9       | 24.5   | 24.1   | 22.5   | 21.8  |
| (3) 100~499.9     | 23.4   | 27.8   | 25.2   | 36.8  |
| (4) 500~999.9     | 1.9    | 2.5    | 3.5    | 5.5   |
| (5) 1,000~9,999.9 | 2.1    | 2.9    | 4.6    | 8.0   |
| (6) 10,000~       | 0.1    | 0.3    | 1.4    | 2.8   |
| (a) 500未満         | 95.9   | 94.3   | 90.5   | 83.7  |
| (b) 1,000以上       | 2.2    | 3.2    | 6.0    | 10.8  |

(出所) 第2表と同じ。

傾向は(b)欄によっても確かめられる。1966年は、2.2%にすぎなかったが、年々その値は増大し、81年には10.8%に及ぶ。他方、中小規模企業の割合を示す(a)欄も95.9%から83.7%へと減少してきている。このような数値の比較から、この部門も中小規模中心の産業から漸次大規模化への傾向を示してきたことがわかる。しかし、この傾向を製造業全体の傾向と比較すると、むしろ依然として中小規模のウェイトが大きく、大規模化はむしろ遅れていると考えられる。

32類は繊維関係の産業であり、第6表が示すように、企業数の増加は著しい。1966年には中小規模企業群の3階層が中心であった(ただし、第5階層もかなりの割合ではある)。そして、第1階層は1966年から71年と、76年から81年の2回にわたり大きな減少を示した。同様の傾向は第2階層でも見られる。ただし、そこでは1971年から76年にかけての増加もある。これに反して、第3, 4階層は前記の二つの期間にそのウェイトを増してきて、第3階層は1981年では全体の3分の1の割合にもなってきた。また、第5階層は1966年から71年に大きく増加し、その後漸増しながら81年には約6分の1の割合に達するまでになった。したがって、全体的にみると中大規模化の傾向が著しい部

第7表 33類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971  | 1976  | 1981  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|
| 総企業数              | 1,747 | 3,787 | 6,704 | 8,662 |
| 売上げ階層(万元)         |       |       |       |       |
| (1) 50未満          | 56.4  | 52.9  | 34.7  | 19.3  |
| (2) 50~99.9       | 21.2  | 20.4  | 24.4  | 21.0  |
| (3) 100~499.9     | 17.3  | 20.0  | 29.5  | 41.9  |
| (4) 500~999.9     | 2.7   | 3.1   | 4.7   | 7.8   |
| (5) 1,000~9,999.9 | 1.7   | 3.1   | 6.1   | 8.8   |
| (6) 10,000~       | 0.7   | 0.5   | 0.6   | 1.2   |
| (a) 500未満         | 94.9  | 93.3  | 88.6  | 82.2  |
| (b) 1,000以上       | 2.4   | 3.6   | 6.7   | 10.0  |

(出所) 第2表と同じ。

第8表 34類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971  | 1976  | 1981  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|
| 総企業数              | 1,276 | 2,431 | 4,350 | 6,426 |
| 売上げ階層(万元)         |       |       |       |       |
| (1) 50未満          | 59.6  | 48.4  | 37.2  | 17.1  |
| (2) 50~99.9       | 16.9  | 19.7  | 21.7  | 18.2  |
| (3) 100~499.9     | 17.1  | 24.1  | 30.1  | 45.1  |
| (4) 500~999.9     | 2.7   | 3.1   | 4.6   | 9.8   |
| (5) 1,000~9,999.9 | 3.3   | 4.0   | 5.5   | 8.2   |
| (6) 10,000~       | 0.4   | 0.7   | 0.9   | 1.6   |
| (a) 500未満         | 93.6  | 92.2  | 89.0  | 80.4  |
| (b) 1,000以上       | 3.7   | 4.7   | 6.4   | 9.8   |

(出所) 第2表と同じ。

門と言えよう。そのことは(b)欄の値によって確認できる。事実1966年には10.7%であり製造業の3.2%よりも著しく大きい。そして、1981年には、25.2%となり、4分の1の企業が大規模のなかに入ってきている。この欄の値は1981年について、37類(注2)を除くと最も大きくなっている。したがって、この部門は元来大規模化の進んでいたものであったが、台湾の成長の過程でさらに大規模化が進んだ部門といえよう。

33, 34類も1966年から81年にかけて企業数を大きく増加させた(第7, 8表)。今までの部門と同様に、第1階層のウェイトが減少して、第3階層のウェイトが1981年には最も大きくなっている。企業規模が中程度へと向かう傾向がみられる。(a)欄の値は減少してきているが、製造業平均よりも

第9表 35類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971  | 1976  | 1981   |
|-------------------|-------|-------|-------|--------|
| 総企業数              | 2,412 | 4,829 | 8,791 | 11,294 |
| 売上げ階層(万元)         |       |       |       |        |
| (1) 50未満          | 60.2  | 45.7  | 31.2  | 13.2   |
| (2) 50~99.9       | 12.3  | 17.1  | 19.2  | 14.0   |
| (3) 100~499.9     | 18.9  | 22.7  | 26.5  | 37.6   |
| (4) 500~999.9     | 3.4   | 5.5   | 7.7   | 10.0   |
| (5) 1,000~9,999.9 | 4.4   | 7.9   | 13.4  | 20.6   |
| (6) 10,000~       | 0.8   | 1.1   | 2.1   | 4.6    |
| (a) 500未満         | 91.4  | 85.5  | 76.9  | 64.8   |
| (b) 1,000以上       | 5.2   | 9.0   | 15.5  | 25.2   |

(出所) 第2表と同じ。

大きく、(b)欄の値は製造業のそれよりも低い。したがってこれら両部門は大規模化の程度は低く、むしろ中規模化の程度が目立つ部門といえよう。

35類は化学関係の産業であり、1981年では38類に次いでシェアの大きい部門である。企業数の増加もこの期間中大きかったが、他産業と同様に1976年から81年にかけてはその増加は相対的に小さかった(第9表)。

売上げ規模別にみると、第1階層が圧倒的に大きい状態から、それが減少して、むしろ第3階層中心へと移行している。それとともに、第5階層の割合が1981年には20%にも及ぶという特徴が見られる。全般的な企業規模の推移をみると、1976年から81年が最も大きく、第1階層の大きな減少とそれに対して第3, 5階層の大きな増加が見られる。したがって石油ショックの後にこの部門の大規模化が進行したことを示している。大規模化の程度を示す(b)欄の値は1981年では32類とともに大きくなった。しかし、1966年、71年では32類よりも中小規模化の傾向が大きかったが、76年から81年にかけて企業数の増加のなかで大規模化していった。すなわち、この部門の高い成長が新規参入企業の増加とともに既存の企業の大規模化をも可能にした結果であろう。結局この部門は石油シ

ショックという事態にもかかわらず企業数を増加させた。1966年では大規模の企業はそれほど多くなかったが、石油ショック以後大規模化が進み、81年には最も大規模化の程度の大きい部門となった。

36類は非金属鉱物資源の生産物を、37類は金属産業を含んでいる(第10, 11表)。両者とも企業数の増加がみられるが、特に37類で著しい。36類は小規模のウェイトが大きかった1966年から、急速にそのウェイトが低下して、81年にはわずか14%となった。これに対して第3階層が拡大し、さらに第5階層も1976年から81年にかけて著しい拡大を示している。この点は中小規模化の程度や大規模化の程度にも示され、スタート時点では製造業全体からみても中小規模の程度が大きかった

第10表 36類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971  | 1976  | 1981  |
|-------------------|-------|-------|-------|-------|
| 総企業数              | 2,005 | 2,552 | 3,514 | 3,716 |
| 売上げ階層(万元)         |       |       |       |       |
| (1) 50未満          | 76.9  | 56.3  | 30.3  | 14.6  |
| (2) 50~99.9       | 11.2  | 17.7  | 20.4  | 14.7  |
| (3) 100~499.9     | 9.7   | 21.2  | 34.6  | 34.8  |
| (4) 500~999.9     | 1.2   | 2.3   | 7.4   | 12.9  |
| (5) 1,000~9,999.9 | 0.8   | 2.1   | 6.4   | 20.5  |
| (6) 10,000~       | 0.2   | 0.4   | 0.9   | 2.5   |
| (a) 500未満         | 97.8  | 95.2  | 85.3  | 64.1  |
| (b) 1,000以上       | 1.0   | 2.5   | 7.3   | 23.0  |

(出所) 第2表と同じ。

第11表 37類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966 | 1971 | 1976  | 1981  |
|-------------------|------|------|-------|-------|
| 総企業数              | 154  | 453  | 1,168 | 2,007 |
| 売上げ階層(万元)         |      |      |       |       |
| (1) 50未満          | 22.7 | 25.8 | 17.4  | 10.6  |
| (2) 50~99.9       | 13.0 | 11.3 | 14.0  | 11.2  |
| (3) 100~499.9     | 24.1 | 29.8 | 28.1  | 30.8  |
| (4) 500~999.9     | 11.0 | 9.1  | 7.4   | 10.2  |
| (5) 1,000~9,999.9 | 26.0 | 19.4 | 26.0  | 26.7  |
| (6) 10,000~       | 3.2  | 4.6  | 7.1   | 10.5  |
| (a) 500未満         | 59.8 | 66.9 | 59.5  | 52.6  |
| (b) 1,000以上       | 29.2 | 24.0 | 33.1  | 37.2  |

(出所) 第2表と同じ。

が、以後大規模化の程度が大きくなり、81年には全製造業の平均以上となってきた。

37類はその産業の性格上大規模な企業が多い。第1階層は1966年に22%であり、第3階層の比率がこの時点からも高くなっている。この階層は以後最も高くなってきている。しかし、それとともに第5階層の大きさが注目される。事実、大体20%程度のウェイトをこの期間中に示している。

さらに中小企業規模の比率は他の産業と比較しても常に低く、1966年ですら60%となっており、多少の変動は見えるが81年には53%へと低下した。これに対して、大規模のシェア(係数)は29%と高い水準から始まり、1981年には37%にもなり台湾製造業中最も高い値を示している。

38類には電機、自動車が含まれる(第12表)。企業数の増加もかなり著しい。1976年までは約2倍の増大を示すが他の産業と同様に81年にはそれがスローダウンして約50%の増加となっている。石油ショックの後であるにもかかわらずこのような増加を示したことに台湾経済の力強さも感じられる。

売上げ規模別にみると、まず第1階層は時とともに減少しているが、それでもこの比率は製造業全体の値よりも大きい。したがって、この38類は

第12表 38類の売上げ規模の推移 (%)

|                   | 1966  | 1971   | 1976   | 1981   |
|-------------------|-------|--------|--------|--------|
| 総企業数              | 5,351 | 10,272 | 23,991 | 36,497 |
| 売上げ階層(万元)         |       |        |        |        |
| (1) 50未満          | 69.1  | 53.4   | 41.9   | 21.1   |
| (2) 50~99.9       | 13.2  | 18.8   | 22.2   | 20.9   |
| (3) 100~499.9     | 13.8  | 19.4   | 23.8   | 37.8   |
| (4) 500~999.9     | 1.5   | 3.6    | 4.7    | 8.0    |
| (5) 1,000~9,999.9 | 2.1   | 4.1    | 6.4    | 10.4   |
| (6) 10,000~       | 0.3   | 0.7    | 1.0    | 1.8    |
| (a) 500未満         | 96.1  | 91.6   | 87.9   | 79.8   |
| (b) 1,000以上       | 2.4   | 4.8    | 7.4    | 12.2   |

(出所) 第2表と同じ。

製造業の平均よりもわずかであるが小規模の程度が大きい。これに反して第2, 4, 5階層が大きくなってきたが、特に第2階層にはこの増大の傾向が著しい。この点は他の諸産業においても見られた共通の現象である。他方、最も規模の大きい第6階層の割合はそれほど大きくはない。製造業全体の平均を示す第4表と比較してみるとわかるとおり、第6階層の比率はこの期間中常に38類の値の方が製造業のそれを下回っている。同じことは第5階層についても言うことができる。この期間中をみて、全般的にいうと1976年から81年の間の規模の変化が最も大きかったようである。ここでは特に、第3, 4, 5階層の変化が大きかった。

別の方向から企業規模の変化をみるため、(a)、(b)欄をみることにする。(a)欄の値も減少を示している。他と比べてそれほど大きな減少ではなく、1976年までは4~5ポイント程度の動きであるが、76年から81年にかけては多少多くなり8ポイント程度になる。これらはいずれも製造業平均より大きい。

他方、(b)欄も漸増しているがそれほど大きな増加も示していない。結局、ここも製造業平均よりも低い。いずれのアプローチによっても、38類の企業は大規模化というよりもむしろ中規模化への傾向を示している。この部門のなかには大規模生産の利益を示す電機・自動車産業が含まれていることからすると、予想に反する結果ともみえる。しかし、現在の日本の電機・自動車産業と同様に、この部門は大企業がかなりの数の協力工場、下請の企業を伴う。このことを考えるなら、この部門は経済の成長、発展とともにむしろ企業数も増し、大規模化よりもこの企業数増加の効果が大きかった部門であったかもしれない。

製造業の主要部門(32, 35, 38類)の全体的な変動の1966年から81年の間の推移は以下の諸点にみられる。

(1)第1階層は大きく減少してきた。(2)その反面第2階層の増加が見られる。したがって、台湾においては小規模企業から中程度の規模の企業への明確な動きがみられる。(3)この期間中の変化は1976年から81年にかけてのものが最も大きい。(4)32, 35類では大規模企業の割合が他と比べて相対的に大きい(第6, 9表の(b)欄の数値で示される)。(5)企業数は31類以外は増加をした。(6)以上の変化から台湾は軽工業から、35, 38類を中心とした重化学工業化の過程に入っていると思われる。

(注1) 以下では産業としてのシェアの大きい32, 35, 38類を主として注目したい。

(注2) 37類の(b)欄に対応する値は、37.2%である。

### III 主要産業の市場集中度の変化

センサスデータを用いて、主要産業のなかのいくつかの産業の集中度の変化を見るのが本節の目的である。主要産業として、繊維(32類)、化学(35類)、機械、電機および車輛工具(38類)のなかからいくつかをとり出した。1981年の速報のデータでは、食品加工<sup>(注1)</sup>、搾油、繊維、化学品、プラスチック製品、鉄鋼<sup>(注2)</sup>および電気機器と輸送設備をとり上げることにした。

データは部門別に売上げ規模別の分布がある。個々の企業の売上げ高は明示されていない。そこで、各売上げ規模の平均値あるいは下限を考えてそれに同階層の企業数を乗じてその規模の総売上げとした。ただし、最高の段階は下限のみが示されているので、いずれのケースでも下限のみを使うことにした。この結果、最上売上げ階層に企業

第13表 主要部門のマーケットシェア, 1976年 (%)

|          | 10社            | 4社                 | 1社           |
|----------|----------------|--------------------|--------------|
| 食品加工     | 17.6<br>(10.0) | 12.5(5社)<br>(8.4)  | 2.5<br>(1.7) |
| 搾油       | 21.4<br>(16.5) | 9.3(3社)<br>(9.3)   | 3.1<br>(3.1) |
| 繊維       | 7.2<br>(6.6)   | 5.4(7社)<br>(5.4)   | 0.8          |
| 化学品      | 22.8<br>(21.0) | 17.3(7社)<br>(17.3) | 2.6          |
| プラスチック製品 | 12.9<br>(9.9)  | 5.6(3社)<br>(5.6)   | 1.9          |
| 鉄鋼       | 24.7<br>(20.3) | 11.6(4社)<br>(11.6) | 2.9          |
| 電気機器     | 17.8(16社)      |                    | 1.1          |
| 輸送設備     | 25.7<br>(24.4) | 21.7(8社)<br>21.7   | 2.7          |

(出所) 第2表と同じ。

(注) (1) 上段の数値は、売上げ金額各層間の平均値から推計した。ただし最上層は下限をとった。計算方法は本文参照。

(2) 下段は各層の下限の値から計算した。

が入るときにはそれら企業の売上げは過小に評価されることになる。また、最も高い売上げ階層に複数の企業が存在するときは、その平均をとって最上位1社の占有率とした。さらに4社、10社に企業数をそろえる時にも1社当りの売上げ額は売上げ階層の平均や下限によって推計値を出した。ただし、売上げの階層の平均値を使うと、売上げは過大に推計されるようである。

そのような前提のもとにセンサスデータから推計された10社、4社、1社の集中度が第13、14表にそれぞれ示されている。各表の上段が階層平均に基づく推計値、下段かっこ内は下限に基づく推計値である。したがって、推計値の性格により、真の値は上段と下段の間にあると思われる。また、第13表は売上げ階層の最上級が相対的に低いために、多くの部門で複数の企業ははいってしまった。そのために、売上げ最上階層は下限で評価されるため、1976年での最上位企業の占有率が低目に出る可能性は81年よりも大きいと考えられる。

第14表 主要部門のマーケットシェア, 1981年 (%)

|          | 10社            | 4社                 | 1社             |
|----------|----------------|--------------------|----------------|
| 食品加工     | 34.9<br>(21.1) | 22.2<br>(12.7)     | 15.8<br>(10.6) |
| 搾油       | 50.2(7社)       | 36.5(3社)           | 12.2<br>(4.1)  |
| 繊維       | 24.0<br>(14.9) | 12.8(3社)<br>(11.6) | 9.3<br>(9.3)   |
| 化学品      | 44.3<br>(28.2) | 32.2(5社)<br>(24.2) | 8.1<br>(8.1)   |
| プラスチック製品 | 26.0(9社)       | 11.8<br>(10.1)     | 6.7<br>(6.7)   |
| 鉄鋼       | 38.4<br>(21.3) | 16.2<br>(13.9)     | 9.3<br>(9.3)   |
| 電気機器     | 19.6<br>(12.0) | 12.6(4社)<br>(9.7)  | 3.9<br>(3.9)   |
| 輸送設備     | 43.0<br>(29.2) | 25.4(4社)<br>(24.3) | 8.1*<br>(8.1)  |

(出所) 第2表と同じ。

(注) (1) 上段の数値は、売上げ金額各層間の平均値から推計した。ただし、最上層は下限をとった。

(2) 下段は、各層の下限の値から計算した。しかし、最上層に入る企業がないときには上段と下段の値は異なる。

(3) \* 2社の割合を2で割った。

産業分類はかなり広くとっているにもかかわらず、10社であれ1社であれ集中度が大変大きいことが注目される。この傾向は前記の注意などからも知られるように1981年に顕著に出ている。1981年で搾油、化学品、輸送設備では上段の数値で約半分を10社で占める。また、食品加工、鉄鋼等で約3分の1を占める。これに対して、繊維、電気機器関係は20%程度であり、意外と低い。いずれにしても最上位にある巨大企業の大きさはかなりのものであることは明らかであろう。

1976年と81年の各産業の集中度を比較すると、概して81年の方の集中度が高くなっている。特に、10社集中でみて食品加工、搾油、繊維、プラスチック、化学品などでの増大が著しくなっている。この点は最上位1社の値をみたときは実に顕著になっている。これらでは著しく集中が高まったと考えられる。電気機器については両年を比較しても10社集中度ではそれほど大きい増大は生じていない。また、1社集中度では比較があまり適



第15表 台湾製造業の輸出比率（対国内生産比）  
（％）

|                 | 1966 | 1971 | 1976 | 1981 |
|-----------------|------|------|------|------|
| 32類<br>(繊維, 皮革) | 25.0 | 35.6 | 50.4 | 46.7 |
| 35類<br>(化学品)    | 11.0 | 14.6 | 25.6 | 23.2 |
| 38類<br>(機 械)    | 14.5 | 33.2 | 42.0 | 50.7 |
| 全製造業            | 17.0 | 24.9 | 30.7 | 31.0 |
| 全 産 業           | 11.5 | 17.0 | 18.2 | 20.6 |

(出所) Republic of China, Executive Council for Economic Planning and Development 編, *Taiwan Input-Output Tables(49 Sectors), 1964, 1966, 1969, 1971*, 台北, 1979年/同, *Taiwan Input-Output Tables, 1976(394 Intermediate Input Sectors)*, 台北, 1980年/同, *1981 Input-Output Tables, Taiwan Area, ROC*, 台北, 1985年より計算。

(注) (1) I/O 49部門中の#36「非鉄金属およびその製品」を38類に含めなかった(1966, 71年)。

(2) #31「石油製品」を35類に含めた(1966, 71年)。1976年には#4410~4490「基本石油化工原料」を35類に含めた。しかし, #5310~5390「石油煉製品」を落とした。

(3) ゴム製品は35類に含めなかった。

(4) 1976年の輸出は#104「非海関輸出」を含まない。1966, 71年の輸出は「輸出」のみで区別していない(1976年の「輸出」309,898(100万NTドル)に対し,「非海関輸出」は41,910(100万NTドル),13.5%である)。

(5) 1976年の38類には#7510~7530「精密器具および機材」を含まない。1966, 71年には#37「機械」のなかに含まれている。

切ではない。平均して1976年には16社が同じ階層にいたからである。また両年を比較すると, 1981年にはそのうち2社が大きくなって他社よりも上の階層にいったわけである。

さて, 1981年は集中率が高くなったと考えられよう。特に最上位1社の集中率では著しいが, これは統計作成上の理由が考えられる。つまり, 1976年は最上位階層の分け方からそこに入る企業数が多い。そして, そこでは下限で評価されるため, 過小評価の傾向がある。また, 本当に1981年は集中が高まったという可能性も考えられる。ここでは, 一応統計技術上の問題は無視することに

しよう。すると, 1981年の方が集中率は高まり, その結果独占力が81年は強まったと考えられる。すでに指摘したように, 産業分類の粗さからすると巨大企業の産業でのシェアは本来もっと大きいものと考えられる。

ここで注目すべきは, 台湾の産業の輸出依存度の高さである。たとえば, 1981年の高さをみると, 繊維, プラスチック, 電機および電子, 輸送設備等は外国市場への依存がかなり高い程度に及んでいる。特に, 電機および電子は55%と著しく高い依存度となっている(Republic of China, Executive Council for Economic Planning and Development 編, *1981 Input-Output Tables, Taiwan Area, ROC*, 台北, 1985年参照)。また, 輸出比率の変化を示したものが第15表である。これらのことから判断すると, 国内市場での各産業内の巨大企業の独占力はある程度割引かれなければならない。また, これら産業内には公営企業が存在することも注意されてよい。ただし, センサスデータからは公営企業が細分化されたどの産業に入るかは一般に不明である。しかし, その存在自体は産業組織の研究にとって重要な意味をもつため, 公営企業の行動の分析は今後の課題となった(注3)。

(注1) 以下の食品加工あるいは搾油は31類に含まれる。細分類した産業としては主要なものであるので, 32, 35, 38類のものに並びとりあげた。

(注2) これは37類に入るが, 参考のために加えてみた。

(注3) 1981年の速報値では公営, 民営等の区別はない。

まとめに代えて

今までは台湾の経済発展の過程において, 製造業の各部門がどのような変化をしてきたかについて

て分析した。まず、台湾では重化学工業化の過程が進行し、かつエレクトロニクス関係のウェイトも高い。このことから、将来はエレクトロニクス化の方向にいく可能性もある。次に、製造業各部門の規模別の変化を見ると、全般的にみて発展の過程で中、大規模化をしている。これは特に、化学品、金属関係で強く現われている。このような規模の変化は石油ショック後に生じ、1976年から81年にかけて特に顕著に現われている。

主要部門の市場占有率を推計すると、そこでも1981年の方が76年よりも集中率は高くなっているようである。これは、しかしながら、必ずしも独占力の強化とは結び付いてはいない。なぜなら、ここでの主要産業は輸出依存度が高く、シェアの上昇は必ずしも国内のシェアの増大を意味しないからである。

つまり、ある企業の売上げシェアの増大は、必ずしもその企業の国内市場における売上げシェアの増大につながるものではない。たとえば、ある企業だけの海外での売上げが大きく増加し、その売上げのシェアが増加したとしよう。しかし、他の企業の条件は一定とすると、先の企業の国内市場でのシェアは不変のはずである。結局、ここに示した数値のみでは企業の国内シェアの増加、ないし独占力の上昇があったかどうかは結論づけ難い。

輸出をしている部門は、むしろ海外市場では他国の製品と激しい競争をしているのである。このことが企業の基盤強化をもたらし、ひいては国内

市場においても企業の海外での売上げ増加の効果が表われることがあろう。台湾経済でも、日本経済と同様に海外での活動を通じての企業基盤の強化が国内の経済発展を支えた重要な要因の一つと考えられる。

さらに、各部門での輸出比率の増加も国内市場に対して良好な成果をもたらしたと考えられる。第15表は製造業中の生産シェアの高い部門の輸出比率を示したものである。いずれの部門も時間とともに輸出比率を高めているが、32類、38類では1981年ですでに約50%にも及んでいる。低い方の35類でも最新年では約4分の1が海外に売られていることを示している。このように高い輸出比率から考えると、各部門の大企業の生産シェアはそのまま国内市場での独占力を示すものではない。輸出比率が高いほど、国内での力は減少すると考えられる。かくして、このような高い輸出比率は大企業の国内シェアを下げる役割を果たして、国内市場をより競争的にしたという側面を持つ。高い輸出比率はこのような面からも台湾経済の発展に対する効果を持ったと思われる。いずれにしても、台湾経済においては上記の二つのルートによって高い輸出比率は経済にプラスの効果を与えてきたと判断される。

〔付記〕 本誌レフェリーの有益なコメントに感謝する。それによって大変多くの誤りを正すことができた。

(明治学院大学教授)