

第 7 章

台湾の海外直接投資と国際分業

——電子・電機産業を中心に——

はじめに

第二次世界大戦以降、日本を筆頭にめざましい経済発展をとげた国々・地域がいくつかあるが、そのなかに台湾も含まれることは周知のとおりであろう。韓国、香港、シンガポール、そして台湾は通称NIESと呼ばれる新興工業経済地域を形成した。しかし、1997年7月にタイの通貨切下げから始まったアジア経済危機は、これら地域にも軒並み影響を及ぼした。98年の経済成長率は低下し、特に韓国と香港ではマイナス成長となった。このような状況にもかかわらず、台湾は83年以来の5%を下回った経済成長ではあったが、4.65%の成長を達成した。この数字自体は台湾にとっては低い数字であるが、他のNIES諸国と比較するとけっして悪いものではない。

この経済危機の原因として、自国通貨がドルに対して高値であったこと、短長期対外債務の急激な増加や輸出の停滞などがあげられている。このような点も経済危機を誘発した諸要因であることは間違いないことであるが、一方で経済危機の影響を受けた国々が中小企業や裾野産業の育成に対応できていたかどうかは疑問をもたざるを得ない。それは、例えば韓国では政府は財閥などの一部の企業を優遇する政策を採用し、中小企業対策のような政策がほとんど皆無であったことから明らかなである。また、1980年代以降、東アジア諸国は外国から海外直接投資 (Foreign Direct Investment; 以下、FDI) を

積極的に受け入れて、急激な経済成長を達成した。しかし、海外直接投資の受入れは自国の経済成長にはプラスになったが、同時に外国系企業に経済成長を依存することになった。これは、産業がアジア経済危機で軒並み影響を受けることになったことから明らかであろう。

ほとんどのアジア諸国がアジア経済危機の影響を受けたなかで、台湾はその影響が比較的小さかった。台湾は他のアジア諸国同様、早くから積極的に海外直接投資を外国から受け入れることで、輸出指向工業化戦略を採用した。また同時に、台湾系企業は海外直接投資をASEAN諸国に対して早くから実施した。こうした意味で、台湾自体はいち早く国際分業体制を採用し、確立したといってよいであろう。この国際分業体制の確立こそが、台湾がアジア経済危機から受けた影響が比較的軽微にすんだ要因の一つであると指摘できる。このような点をふまえて、本章では台湾の対外直接投資の特徴と国際分業について議論を行う。その具体例として、本章では電子・電機産業を取り上げ、国際分業の状況について分析する。本章でこの産業を取り上げた理由は以下のとおりである。まず、この産業にはコンピュータ産業が含まれ、世界における台湾系企業の役割が非常に大きいためである。また、台湾における電子・電機産業は先進国からの海外直接投資を積極的に受け入れてきた産業であることも重要である。さらに、この産業は台湾では1990年代に国際分業を進めた産業である。このような理由によって、この産業の検討を通じて台湾の海外直接投資と国際分業の関係をより詳細に議論することが可能であろう。

本章の構成は以下のとおりである。まず第1節では、1990年代の電子・電機産業を中心に、台湾の海外直接投資の特徴について分析する。また、今日の台湾の最も重要な産業である電子・電機産業が海外直接投資においてどのような位置づけを占めるかについて考える。第2節では、電子・電機産業における国際分業について焦点をあてる。第3節では第2節の議論をふまえた上で、電子・電機産業における国際分業体制下での台湾本国の役割について考察する。そして、最後に電子・電機産業を中心にして、海外直接投資と国

国際分業に関する台湾系企業の今後の展望と問題点について考察する。

第1節 台湾における海外直接投資の特徴——1990年代を中心に

台湾が初めて海外直接投資を受け入れたのは、1952年のことであった。これは華人によって行われたものであり、外国人（外国企業）によって海外直接投資が行われたのは翌年の53年のことであった。外国から受け入れる海外直接投資のことは一般的に対内FDIと呼ばれている⁽¹⁾。このようなFDIは投資企業による自国から海外への経営資源の移転を目的とする。一方、台湾が外国へ海外直接投資を初めて実施したのは、投資を受け入れた時期より5年遅い57年のことであった。このような海外へ行う直接投資を対外FDIと呼んでいる。これは対内FDIとは反対に、自国から海外へ経営資源の移転を目的に行うものである。台湾では海外への直接投資は比較的早く始まったといつてよいであろう。ここでは台湾における90年代の海外直接投資の特徴について概観し、その上で中心産業である電子・電機産業の海外直接投資を分析する⁽²⁾。

まず、1990年代における台湾の海外直接投資について分析する。表1は90年代の台湾における対内FDIを表わしている。この表では90年代各年の対内外FDIについて、件数と金額の両方を載せている。また、90年から99年までの合計額が全期間（1952～99年）における投資に占める割合も併せて示している。この表から、対内FDI全体においては件数では全期間の半分以上、金額においては7割近くの直接投資が90年代に行われたことが理解できよう。台湾は対内FDIを比較的早くから受け入れてきたとはいえ、その中心は90年代になってから受け入れたものであることが理解できる。また、対外FDIについても、90年以降に実施した割合が件数、金額とも90%以上を占め、やはり全期間を通じて大きな比重を占めていることが理解できる。

対内FDIについてはより詳細に分析するために、これを華人投資と外国

表1 1990年代の台湾における海外直接投資

(単位: 件, 1,000米ドル)

	対内 FDI						対外 FDI	
	華僑投資		外国投資		合 計			
	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額	件数	金 額
1990	85	220,115	376	2,081,657	461	2,301,772	315	1,552,206
1991	65	219,462	324	1,558,957	389	1,778,419	601	1,830,188
1992	73	312,146	338	1,149,228	411	1,461,374	564	1,134,251
1993	63	123,501	261	1,089,975	324	1,213,476	9,655	4,829,346
1994	57	106,790	332	1,523,927	389	1,630,717	1,258	2,578,973
1995	44	168,548	370	2,756,786	414	2,925,334	829	2,449,591
1996	52	170,451	448	2,290,385	500	2,460,836	853	3,394,645
1997	44	387,463	639	3,879,166	683	4,266,629	9,484	7,228,139
1998	81	184,721	1059	3,554,037	1,140	3,738,758	2,181	5,330,923
1999	32	131,865	953	3,425,478	985	3,557,343	1,108	4,264,399
1990年代合計	596	2,025,062	5,100	23,309,596	5,696	25,334,658	26,848	34,592,661
全期間合計 (1952～99年)	2,693	3,758,586	8,293	32,479,916	10,986	36,238,502	27,406	36,116,966
1990年代のシェア(%)	22.1	53.9	61.5	71.8	51.8	69.9	98.0	95.8

(注) 表1以降の図表において、対外FDIには中国への間接投資統計を合算している。

また、表1以降の図表において、1999年の数値は1月から11月までのものである。

(出所) 經濟部投資審議委員会『中華民國歷年核准華僑及外國人・對外投資・對外技術合作・對大陸間接投資・大陸産業技術引進統計年報』各年版; 經濟部投資審議委員会『中華民國歷年核准華僑及外國人・對外投資・對外技術合作・對大陸間接投資・大陸産業技術引進統計月報』1999年11月版より作成。

人・企業投資に分類すると、どのようなことが明らかになるであろうか。全期間を通じて、台湾に投資された海外直接投資のなかで、件数では70%以上、金額では90%近くが外国人・企業によって実施されたものであり、華人による投資割合は非常に小さい。ところが、90年代だけに焦点を合わせてみると、件数では90%近く、金額では90%を超える割合を占めている。このことは、最近の直接投資は外国人・企業が国際分業の実施や国際競争に勝ち残るために、台湾に投資したと考えてよいであろう。

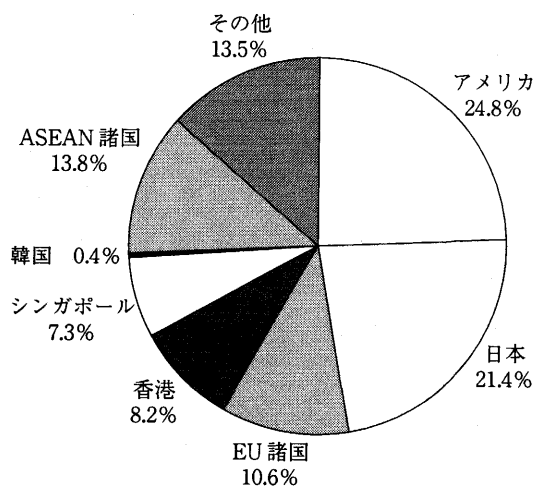
一方、対外FDIの動きは表1から明らかなように、全期間のほとんどが1990年代に行われたものである。つまり、台湾系企業における国際分業が90年代に入ってから、顕著になったということが可能であろう。これは中国へ

の投資が急増したことがその背景にある。このことについては後ほど述べるが、台湾系企業は中国への投資によって国際分業を進めたのである。また、90年代における対内FDIと対外FDIを比較した場合、対外FDIが件数、投資金額とも対内FDIを上回っている。このことは90年代以降、台湾が直接投資を受け入れる立場から直接投資を実施する立場になったことを示している。台湾の立場はこのような状況になったが、外国からの直接投資はすぐには減少しないとも考えられる。これは、台湾が海外へ直接投資をする実力が備わったのであり、けっして外国、特に先進国が台湾へ海外直接投資をする魅力がなくなったわけではないからである。それは、先進国と比べた場合、台湾の賃金は相対的に高くはない。また、他の発展途上国に比べた場合、台湾では賃金が高いことや土地が狭いことなどを除いて、社会基盤の整備やントリーリスクなど、多くの点において優れていることは明らかであり、投資環境は十分に整っているといえるであろう。

次に、海外直接投資の主な相手先を考える。図1は1990年代（1990～99年）における対内FDIの投資元を、また図2は90年代における対外FDIの相手先と投資金額における割合を示している。まず、図1から明らかなように、台湾に直接投資を実施しているのはアメリカ、日本などの先進国が中心である。また、シンガポールや香港といった同じ経済レベルに属する地域からの直接投資も積極的に受け入れていることがわかる。一方、対外FDIについては図2から明らかなように、中国の割合がいちばん高く、4割以上を占めている。すなわち、台湾の1990年代における対外FDIは中国を中心にして行われたものである。これには、台湾政府が政策として中国への直接投資を認めていないが、第三国を経由する間接投資を90年代に入ってから認めたことが影響している。このことによって、台湾系企業は中国に積極的に投資を実施し、国際分業を促進したのである。また、このような中国への対外FDIの増加によって、台湾と中国の経済関係は非常に密接になったといつてよい。

中国に続いて割合が高いのは、アメリカである。これは、台湾とアメリカの関係が非常に深いことと関係している。台湾の貿易相手先としてもアメリ

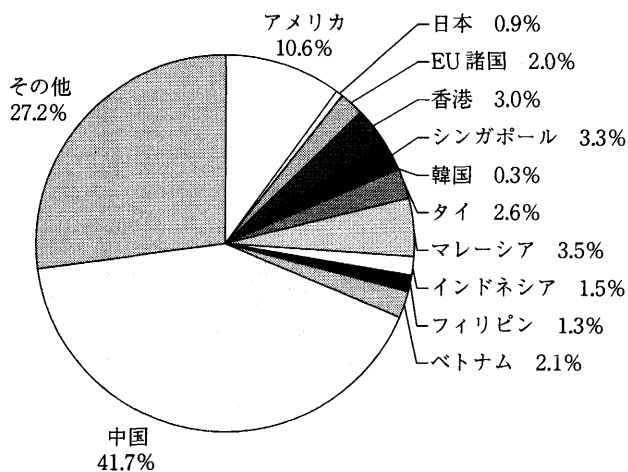
図1 台湾の対内 FDI 投資元 (1990～99年)



(注) ただし、1999年は11月までの数値である。

(出所) 表1に同じ。筆者計算。

図2 台湾の対外 FDI 相手先 (1990～99年)



(注) 1999年は11月までの数値である。

(出所) 表1に同じ。筆者計算。

カは現在でも最大の相手先であり、台湾系企業が貿易を円滑に行うためにアメリカに事務所を設置すること等を目的に、アメリカに海外直接投資を実施しているためと理解することが可能である。また、台湾より発展途上にあるASEAN諸国5カ国（タイ・マレーシア・フィリピン・インドネシア・ベトナム）への対外FDIの割合は、アメリカへの投資より上回り、11%を占めている。しかし、1980年代後半（1985～89年）ではこれらの国々に対する対外FDIは全体の26%を占めていた。90年代以降、この割合を減少させた理由として、台湾系企業がASEAN諸国から中国への投資へシフトしたこと、これら諸国がアジア経済危機の影響が大きかったために投資を避けた結果といえよう。

発展途上国から脱却し、先進国を目指そうとしている台湾の場合は、海外直接投資の動きは普通考えられるようなパターンではないことが明らかである。一般的に、対外直接投資は先進国間同士、あるいは先進国から発展途上国に行われる。しかし、台湾の場合、日本やアメリカなどの先進国を中心に海外直接投資を受け入れる一方、台湾自体がASEAN諸国などの台湾より発展途上にある国やNIES諸国のような同等の国へ海外直接投資を積極的に行っているのである。投資を受け入れるばかりではなく、投資を実施する状況にあるのが台湾の現在の状況である。今後、他国、特に先進国へ直接投資する割合が上昇するほど、台湾は先進国に近づいていくといえる。

続いて、大分類による産業別に分割した上で、1990年代の海外直接投資をどのようにとらえられるかを考える。このことについて示したのが表2である。まず、対内FDIの投資件数の7割近くが第三次産業に投資を行っていることが理解できる。この産業の投資件数が多い理由としては、90年代になって台湾が金融や通信分野で規制緩和を実施したために、外国から海外直接投資を呼び込む結果になったことがあげられる。特に、96年には通信分野での民間企業や外国資本への市場開放を決定し、外国企業が携帯電話事業などで参入してきた。そのようなことによって、非製造業の投資が拡大したのである。一方、金額面からみると、第二次産業が半分以上を占めてその中心である。これは、第二次産業に属する製造業へ投資をする場合、一般的に多額の

表2 1990年代(1990～99年)における大産業分類による海外直接投資

(単位: 件, 100万米ドル)

	対内 FDI				対外 FDI			
	件 数	構成比 (%)	投資額	構成比 (%)	件 数	構成比 (%)	投資額	構成比 (%)
第一次産業	37	0.6	198.6	0.8	1,856	6.9	1,064.5	3.1
第二次産業	1,754	30.8	13,406.3	52.9	20,790	77.4	20,287.8	58.6
第三次産業	3,905	68.6	11,729.8	46.3	4,202	15.7	13,240.3	38.3
合 計	5,696	100.0	25,334.7	100.0	26,848	100.0	34,592.7	100.0

(出所) 表1に同じ。筆者計算。

投資を必要とするためである。特に新規投資の場合、土地、建物というまでもなく、機械などの設備投資に多額の費用を必要とする。また、追加投資の場合でも、設備投資は非常に高価である場合が多い。そのため、投資件数の中心が第三次産業へシフトしても、金額では第二次産業がその中心になる。

対外FDIでは、次のような特徴があげられる。対外FDIの中心は投資件数、金額とも第二次産業である。この産業が上昇した背景には、台湾系企業、特に製造業に従事する企業が中国を中心にして進出したためである。しかしながら、投資金額においては、第三次産業が4割近くあり、かなりの割合を占めているといえる。これは、第二次産業が海外進出した影響による。例えば、製造業が海外との取引を増やすにつれて、決済機能としての金融部門はその役割を増すためである。また、製造業が原材料や部品を購入し、それらを輸送するために、国際貿易業や運送業が海外進出しは始めていることもその背景にある。台湾系企業、特に製造業に属する企業のグローバル化に伴って、これら第三次産業の海外への直接投資が増えたといえることができる。

最後に、電子・電機産業における海外直接投資の特徴について表3をみながら考える。同表は1990年代における電子・電機産業の海外直接投資を対内FDIと対外FDIに分類した上で示したものである。また、電子産業が第二次産業に占める割合と投資全体に占める割合についても示している。まず、対内FDIから検討する。対内FDIの投資件数のうち、投資全体の約14%を、第二次産業全体では40%を超える割合を電子・電機産業が占めている。投資金

表3 1990年代(1990~99年)における電子・電機産業の海外直接投資

(単位: 件, 100万米ドル)

	対内FDI				対外FDI			
	件数	電子・電機産業が占めるシェア(%)	金額	電子・電機産業が占めるシェア(%)	件数	電子・電機産業が占めるシェア(%)	金額	電子・電機産業が占めるシェア(%)
電子・電機産業	765		6,556.3		4,578		6,662.1	
第二次産業計	1,754	43.6	13,406.3	48.9	20,790	22.0	20,287.8	32.8
海外投資イ計	5,696	13.4	25,334.7	25.9	26,848	17.1	34,592.7	19.3

(出所) 表1に同じ。筆者計算。

額からみると、さらに電子・電機産業が占める割合は上昇する。すなわち、投資全体の4分の1以上、第二次産業全体の半分近くをこの産業で占めているのである。このように、台湾の電子・電機産業は対内FDIを通じて発展したといってよい。その結果、電子・電機産業は投資件数、金額とも第二次産業の中心になったのである。

次に、対外FDIについて考える。電子・電機産業は件数では投資全体の15%以上を、金額では20%近くの割合を占めている。第二次産業における割合をみてみると、件数では20%以上が、金額では30%以上が電子・電機産業で占められている。以上のことから、対外FDIもこの産業が中心になっているといえる。第二次産業の割合に比べて、投資全体に占める電子・電機産業の割合は低いレベルである。これは、対外FDIの中心が第三次産業であるため、投資全体ではその割合が低く反映されることによるものである。しかし、投資全体において、一産業にすぎない電子・電機産業が占める割合は突出して高いといえる。そのことを考慮すると、電子・電機産業は対外FDIにおいても中心であるといえる。

以上をふまえると、1990年代における海外直接投資の中心は対内FDI、対外FDIとも電子・電機産業であり、投資件数、金額からみてもそれは同様である。特に、第二次産業では電子・電機産業がかなりの割合を占めており、製造業においては電子・電機産業が対内FDI、対外FDIとも投資の中心産業

になったといえる。このことから明らかなように、90年代における台湾の電子・電機産業は一方では外国から海外直接投資を受け入れつつ、他方では外国へ海外直接投資を行って、発展させてきたといえよう。

第2節 電子・電機産業における台湾系企業の国際分業

この節では電子・電機産業における台湾系企業の国際分業を分析する。この産業にはデジタル式オーディオ製品などの民生用電子工業やパーソナルコンピュータ（以下、パソコン）などの情報処理産業、携帯電話などの通信工業などが代表的な産業としてあげられる。ここでは主にパソコンやその周辺機器に関する国際分業を取り上げる。この産業における国際分業を考える場合、政府によって直接投資を認められていない中国についても併せて考える必要がある。それは間接投資という形であるが、台湾系企業が中国、特に広東省を中心にこの産業にかなりの投資を行っているためである。つまり、台湾の電子・電機産業の発展、あるいはこの産業の国際分業体制を分析する際には、中国は欠かせない存在である。そのため、この節では第三国経由の間接投資で対外FDIを行っている中国も含めて考えることにする。まず、台湾の電子・電機産業における海外直接投資について最近の状況を概観しながら、この産業での国際分業体制について考察する。

台湾の電子・電機産業が輸出額において首位になったのは1984年であった。このことから明らかなように、電子・電機産業は80年代にはすでに台湾の中心産業になっていたといえることができる。この産業が中心産業になるのに伴い、海外からの直接投資が増加することで生産が拡大し、さらに輸出が増えていくという状況を作り出した。また、90年代後半以降にはパソコン市場において価格が安くなり、パソコンは世界的に家庭やオフィスに普及した。このパソコンの低価格化は、台湾の生産拡大に拍車をかける結果となった。すなわち、日米欧のパソコンメーカーは自社ですべての部品を調達し、

生産するとコスト高になるので、台湾メーカーにOEM（Original Equipment Manufacturing：相手先ブランドによる委託加工方式）やODM（Original Development Manufacturing：製造元開発・相手先ブランド加工方式）の形で生産を委託するようになったのである。このような委託加工によって、台湾でこの産業は発展したのである。しかし、生産が拡大しても、世界におけるパソコンの価格が安くなるにつれて、台湾だけでの生産ではその生産規模からもコストからも採算が合わなくなってきた。そのため、台湾系企業が海外へ直接投資をすることで国際分業を確立していったのである。

表4は電子・電機産業における1995年から98年までの対内FDIと対外FDIを各年ごとに示したものである。ここに掲載したのは、アジアに属する日本、アジアNIES、ASEAN諸国、またアメリカと全世界も併せて示している。資料の制約上、最近5年分のデータしか収集することができなかったが、これだけでもこの産業における投資動向をみることで国際分業の状況を把握することは可能である。また、この表にアメリカを含んだのは、この産業における役割が世界的に大きいだけでなく、台湾におけるこの産業の国際分業を考える場合にも大きな役割を果たしているためである。

この表から明らかなように、まず台湾の電子・電機産業における海外直接投資は対内FDI、対外FDIともアメリカが大きな割合を占めていることがわかる。また、対内FDIの投資元はアメリカ・日本の2カ国にほとんど集約されることがわかる。これらの国は電子・電機産業において世界をリードしている国である。その両国から台湾への直接投資が電子・電機産業の発展に大きな影響を与えたのはまちがいない。また、政府もこの産業への海外直接投資を呼び込むために、さまざまな政策を打ち出した。例えば、ハイテク産業に対する税金などの投資優遇措置などがあげられる⁹⁹。このような政策によって、先進国から電子・電機産業へ直接投資がくるような環境を整えたのである。

さらに、台湾の電子・電機産業は対内FDIを受け入れただけでなく、この産業をリードする企業から技術導入も積極的に行ってきた。技術導入には、

表4 台湾の電子・電機産業における海外直接投資

(単位: 件, 1,000米ドル)

	日 本		アジア NIES		ASEAN 諸国		アメリカ		中 国		全世界	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
対内 FDI												
1995	17	206,401	6	35,824	0	0	15	899,096	/		51	1,218,536
1996	21	170,209	12	110,762	0	0	15	67,047			67	437,146
1997	29	305,055	21	295,313	1	701	17	163,544			119	948,439
1998	30	153,348	28	227,479	1	379	55	307,807			194	1,205,776
1999	18	129,633	11	111,713	2	2,833	42	241,165			121	920,670
合 計	115	964,646	78	781,091	4	3,913	144	1,678,659	/		552	4,730,567
対外 FDI												
1995	3	1,272	13	21,681	13	73,264	36	58,883			156	228,592
1996	4	1,995	16	37,756	25	126,931	77	81,706			195	303,236
1997	10	4,249	18	7,813	14	167,292	201	258,315			412	599,059
1998	13	11,313	36	60,390	7	92,472	216	341,052			511	1,168,552
1999	11	108,496	19	271,636	9	88,405	145	156,324			382	1,222,593
合 計	41	127,325	102	399,276	68	548,364	675	896,280	672	1,329,043	1,656	3,522,032

(注) 中国への投資は過去の遡及分として1997年に1,069件、約5億米ドル、98年には98件、1億米ドル超の修正値が別途記されている。

アジア NIES は韓国、香港、シンガポールを合算し、ASEAN 諸国はタイ、マレーシア、フィリピン、インドネシア、ベトナムを合算したものである。

(出所) 表1に同じ。筆者作成。

主に資本提携、技術提携、技術指導が含まれる。資本提携というまでもなく、相手企業に資本参加してもらうことで、経営ノウハウや製造にかかわる技術移入を可能とする。技術提携は資本参加こそないが、相手企業と提携することで製造ノウハウや技術供与など、自社では製造できない生産物を製造することが可能となる。最後に、技術指導は相手先企業への研修、あるいは相手先企業の技術者を自社へ派遣してもらうことで技術指導を受けることなどを指す。台湾系企業ではこれらの形で技術を導入した例も多く、現在でも最新の技術導入では日米などの企業と提携している場合が多い⁽⁴⁾。

台湾系企業の場合にはこのような技術導入だけではなく、OEMの受注も技術導入に果たした役割は大きい。一般的に、OEM生産はそれを受注した企業はその製品を注文どおりに生産すればよい。そのため、委託製品の設計は委託元が準備し、必要とする技術が受注企業に備わっていない場合は、委託元が技術供与を受注企業に実施する。このような生産方式は、台湾系企業の技術獲得に大きな貢献をもたらした。すなわち、委託元から供与を受けた技術で自社の技術を蓄積し、かつ高めたのである。台湾系企業が国際分業体制を確立した背景には、対内FDI、提携、そしてOEM生産が大きな要因としてあげられる。

一方、対外FDIをみた場合、主要な投資先はアメリカ、ASEAN諸国、中国である。これらのなかで、アメリカを含んだ日本などの先進国に対する投資目的とASEAN諸国、あるいは中国に対する投資目的は基本的にまったく違う。まず、先進国に対する投資目的について考える。その目的には主に以下のものが考えられる。第1に、電子・電機産業に関する情報や動向の収集があげられる。パソコンを中心としたこの産業は最新技術の開発や製品化などで、先進国が世界をリードする立場にある。また、この産業の技術変化は非常に速い上に、高度な技術である場合が多い。そのため、産業の発展・維持には技術のキャッチ・アップは常に必要であり、必要な情報を集めて最新の動向を追う必要がある。

第2には、台湾では生産できない部品や原材料の調達と台湾系企業が生産

した部品や製品の販売、さらにこれらに関する交渉のためである。パソコンを含むこの産業における製品の多くは製品サイクルが非常に速い。また、市場では常に最新の製品が求められる。そのため、最新の技術を必要とする部品は台湾で生産することができないことが多い。また、部品を製造するために必要な原材料や化学製品は先進国から輸入しないと製品化できないものもある⁵⁾。このような理由で先進国に事務所を構え、部品や原材料を調達しているのである。さらに、販売や商談のために投資を行うのは、台湾に事務所をもっていない企業に対応するためである。大企業には台湾に調達部門を設置するだけの資金や人材をもっているが、中小企業ではそのような部門を設けていない場合が多い。そのような企業を対象にして行われているのである。

第3に、先進国の企業となんらかの提携を結ぶための投資である。例えば、先進国で技術提携をし、その技術を使用して部品や製品を製造することがあげられる。また、先進国企業と共同で技術を開発して部品や製品を生産する例、あるいは合併で新しい企業を設立する例も考えられる。こうした例は主にアメリカに対する直接投資に多い。これは、アメリカの企業が世界で最新の研究を進めている場合が多いためであり、アメリカへの投資が日本と比べた場合、投資件数、金額ともに圧倒的にその数字が大きいことから明らかである。

最後は、グローバル・ロジスティックスに対応するために最終納入地の近くに組立工場を建設するものである。このグローバル・ロジスティックスでは、市場に近いところで生産を行うことで、注文に対して生産をすばやく行う。また、台湾系企業にも流通などのコストの面から利点がある。最終組立は納入地で製品化するので、受注した企業は部品のみをそこへ輸出すればよい。最終製品で輸出する場合に比べて、かなりの流通コストが削減可能になる。OEMやODM生産で拡大してきた台湾系企業にとっては、納入先企業の注文に対応することも企業を発展させるためには重要な要素である。そのため、このグローバル・ロジスティックスは先進国企業の注文に対応するばか

りではなく、台湾系企業にも利点が大いにあるといえよう。

一方、ASEAN諸国や中国への対外FDIは製品や部品を生産するための拠点である。そのため、先進国に対する対外FDIとはまったく違っていい。いうまでもなく、電子・電機産業は工場を建設して生産する場合、操業開始時にかかる設備投資、土地の取得などにかかる費用は非常に大きいものである。また、生産する製品によっては異なるために一概にいうことができないが、工場を建設する際には広大な土地を必要とする場合もある。これらの国々では少なくとも機械などの設備は台湾などから輸入しなければならないが、人件費や土地の取得にかかる費用は非常に安い。単に生産するだけであるなら、アジア諸国以外でも投資は可能であると考えられる。しかし、台湾系企業がアジア諸国を中心に投資を行うのはこうした理由以外にもある。まず、ASEAN諸国、中国ともに該当することであるが、台湾から地理的に近いことがあげられる。そして、これらの地域には多くの華人が居住している。そこに居住している優秀な華人を幹部に登用することで、経営者として赴任した台湾人と現地労働者をつなげる役割を果たせる人材がいることである。このような華人は、中国語はもちろん、英語、現地語までできる華人が多い。このような利点があるため、ASEAN諸国や中国に現地工場を建設するのである。

現地工場を建設する場合、これらの工場で製造する生産物は付加価値が低いために世界市場の価格が安く、量産化しないと利益が得られない製品である。また、こうした製品の場合、最新の技術を必要とするものでなく、特殊な工程を必要としないものが多い。さらに、製品化する過程で人手を必要とする製品を製造する。具体的な製品で例をあげると、パソコン・モニターの場合、ブラウン管型のデスクトップで使用するモニターはASEAN諸国や中国で、ノート型パソコンで使用するTFT-LCDと呼ばれる液晶モニターは台湾で製造している。また、パソコンのマザーボードも、製品化する過程では手作業で組立をする部分があり、コストダウンは低価格を維持するために避けられないのである。つまり、ASEAN諸国や中国で生産されている製品は

電子・電機産業のなかでも、流れ作業による組立を必要とする労働集約的な製品なのである。このように、台湾がこれら諸国に実施している対外FDIは国際競争に勝つために行われた投資であった。同時に、このような対外FDIは台湾の国際分業をも促進したといえることができる。

特に、中国に対する投資が急増しているのは、まさしくこの点にある。表4から明らかなように、少なくとも統計上ではASEAN諸国の1995年から97年までの投資金額は中国の倍以上の水準であった。しかし、98年になって中国への投資が97年と比べてほぼ9倍にまで急増している。これには、アジア経済危機の影響でASEAN諸国への投資を差し控えたことが第1の理由にあげることができる。それ以上に、中国へ投資をする要因が大きいのは土地が非常に安く、賃金が非常に安く済むことである。中国では労働者の最低賃金が決められているため、台湾に比べて安い賃金で労働者を雇うことが可能である。また、経営者側と労働者側の間にはASEAN諸国の工場では問題になる言語の問題はほとんど存在しないことも、中国で工場を建設する要因の一つである。

さらに、中国に進出する要因としては広東省を中心に電子・電機産業が集積しはじめていることがあげられる。統計上では表4のような投資が中国に対して行われているが、実際にはそれ以上に投資が行われているといわれる。これは、この地域に投資を実施しているのが中小企業であり、これらの企業は台湾政府に対してきちんと届け出をしていない。そのため、統計にはほとんど反映されていないのである。その一例として、広東省東莞市があげられる。東莞市は台湾系企業の電子・電機産業が集積しているところでも有名であり、中国に進出している台湾系企業約4万社のうち、3700社が進出しているといわれている⁶⁾。しかしながら、1991年から98年までに台湾政府が東莞市への投資を認可した件数は約2300件にすぎず、実際に進出した企業数と統計数字に乖離が起きているのである。台湾政府の統計数字以上に、多くの台湾系企業がこの地域に進出することでひとつの生産基地を形成しているのである。これが、ASEAN諸国での生産とは決定的な違いなのである。

ASEAN諸国で現地工場を建設した場合の問題点として、原材料や部品の現地調達を行うのが難しいことがあげられている⁷⁾。その結果、台湾や他の国から輸入して生産することになり、生産コストがあまり下がらない。中国の場合、非常に多くの台湾系企業が進出している結果、現地の地場企業から原材料や部品を調達するのはその技術や品質面から無理としても、現地に進出している台湾系企業や日系企業からこれらを調達して低価格製品の生産を可能としたのである。台湾系企業における中国への投資が増加した背景には、広東省などで電子・電機産業の集積が起きたことで原材料や部品の調達が容易になったため、ASEAN諸国に比べて低コストで製品を作ることが可能になったことがあげられる。

以上から、台湾の電子・電機産業における海外直接投資は、主に二つの理由に分けることができる。ひとつには、先進国に対して行う場合は技術提携などを通じて、最新の技術を吸収して今後の自社の拡大につなげることを目的にしている。もう一つは、ASEAN諸国や中国ではロー・エンド製品をOEM生産の形で生産し、コストを少しでも削減することを目的としている。このように、電子・電機産業における海外直接投資は地域によって異なる目的で実施しているのである。

第3節 国際分業体制下の台湾の役割

電子・電機産業に従事する台湾系企業がアジアを中心にして積極的に海外へ投資している事実は企業の多国籍化を進めたと同時に、台湾における本社・本部の機能を自ずと変化させることになった。国際分業が進むにつれて、台湾本国における台湾系企業の本部・本社はどのような役割を担うようになってきたのであろうか。また、企業のそのような行動によって、台湾における電子・電機産業はどのように変化したのであろうか。本社・本部の役割としては組織を維持するための管理機能が重要であるが、ここでは生産にかか

わることについてのみ議論する。

まず、台湾本土における役割としては研究開発の機能があげられる。ここという研究開発にはいくつかの種類がある。ひとつには新技術の開発に代表されるまったく新しい技術の研究開発である。電子・電機産業の製品サイクルは非常に速いので、新技術の開発はそのまま最新技術につながるといってよい。しかしながら、台湾の場合はOEMを受注することで、先進国企業から最新の技術を供与されることがあるので、このような研究開発は少ない。このような研究開発よりも、台湾の場合には既存技術を応用する例が多い。これには、例えばOEM生産の受注により、供与された技術を台湾系企業が独自に応用させることが含まれる。最新技術を開発する場合、資金はもちろん、それに従事する人材を必要とする。しかしながら、独自に既存技術を応用する場合には、資金を必要としても最新技術を開発する場合よりその額は比較的少額で済むであろうし、人材面でもすでになんらかの形でかかわった技術であるので、その応用技術を開発することが可能である。つまり、最新技術の開発よりも既存技術の応用のほうが開発できないというリスクが少なくなるので、このような技術開発を行うのである。既存技術の応用開発でも、最新技術を駆使した製品でないかぎり、製品を製造することは可能になるといえる。つまり、OEMを受注して最新技術を導入し、その技術を応用してODMやOBM（Original Brand Manufacturing：自社ブランド生産方式）生産へつなげているといってもよいであろう。

また、台湾系企業は導入された技術を利用して、大量生産を行う。これは、台湾系企業が先進国企業からOEM生産を受注することで、その生産に関する製品技術の供与を受けたとしても、それ以降の生産は台湾系企業自体によって実施されなければならないためである。そのため、台湾系企業自体が多量の生産を可能にする技術開発をしなければならないのである。このような大量生産こそが、規模の経済を生み出してコストダウンにつながっているのである。また、このような量産体制が確立され、かつ技術的にも複雑な問題がなければ、ASEAN諸国や中国にこの製品の生産を移行させることでさら

なるコストダウンを可能とするのである。

次の主な役割として、ノート型パソコンに代表される高度な製品の最終組立を行い、輸出する役割があげられる。台湾における電子・電機産業は1970年代には主に部品輸出がその中心であったのが、時代が進むにつれて最終製品の輸出に移行していった。これは輸出構成をみることで明らかである。部品が輸出に占める割合は70年代にはほぼ40%後半から50%台を占めていたが、80年代にはその割合を減少させ、86年には部品が占める割合は38%になり、最終製品の輸出割合が62%に上昇した⁽⁹⁾。このことから明らかなように、80年代後半には台湾の電子・電機産業は最終製品の輸出がその中心になったのである。輸出状況が最終製品へ移行していることは、生産体制も部品生産から最終製品への生産に移行し、最終組立地としての役割は早くから担ったといえよう。特に、90年代に入ってから、パソコンが世界的に需要が伸びていることも関係して、台湾はパソコンの最終組立地としての役割が非常に大きくなった。例えば、99年の自社ブランドを含めた台湾におけるノート型パソコンの生産量は約936万台で、世界におけるシェアは49%を占めたことでも明らかである⁽¹⁰⁾。デスクトップパソコンに比べて、ノート型パソコンは部品が高度であるだけでなく、その組立も技術的に非常に複雑なこともあり、ASEAN諸国や中国で生産することはまだできない。そのため、コストダウンのために部品の生産をASEAN諸国や中国ですることはできたとしても、ノート型パソコンの生産はまだできない状況にある。その結果、99年のノート型パソコンの海外生産比率はわずか3.3%であり、ほとんどが台湾で生産されている⁽¹¹⁾。このようなことから、台湾は最終製品の組立の役割を担うことになっているのである。

また、高付加価値製品の生産も台湾における電子・電機産業の代表的な役割としてあげられる。前節で指摘したように、液晶モニターのような製品は技術的に高度であるばかりではなく、その価格も通常のブラウン管型モニターに比べて高い。このような商品はまだ世界的にみれば普及品ではないので、生産する数自体は小さい。さらに、現時点で生産できるところも限られてい

るため、この液晶モニターは高付加価値、かつ技術集約的製品となり、台湾は生産が限られている製品を供給する役割を担っているのである。このような役割は、OEM生産の受注と関係することである。台湾系企業に製品の生産を委託した企業は、コストダウンを目的に台湾に注文をし、製品に関する必要な技術は供与している。注文企業にとってはコストダウンを目的としても、台湾系企業には高付加価値製品の受注であり、場合によっては高い技術を受けることである。台湾系企業はこのような高付加価値製品が徐々に普及品になっていく過程でさらなるコストダウンのために開発を行い、大量生産化を実現させるのである。1980年代には台湾の電子・電機産業は労働集約的産業であったことを考慮すれば、このような役割は変化しているといえることができる。

最後に、台湾における電子・電機産業の役割としてはOEMやODM生産の注文を受注するための商談や交渉を行う場所としての役割である。これは、世界を代表する電子・電機産業に従事する企業が国際調達部門（International Procurement Office：IPO）を台湾に設置しているためである。この部門は先進国企業が工場や設備を台湾に設置するのではなく、専ら電子・電機機器の部品調達、台湾系企業に部品や製品の生産を委託するために交渉や取引を実施する部門である。電子・電機産業のなかでもパソコンの生産においては、台湾系企業は自社ブランドより先進国企業から委託を受けて生産するOEM方式の生産量のほうがはるかに多い。これは、1998年の全生産量に占めるOEMの割合はデスクトップパソコンで67%、ノート型パソコンでは84%に達していることから明らかである⁽¹²⁾。このことからわかるように、台湾系企業にとって、OEM生産の受注は企業を維持、拡大するためには重要な要素であることがわかる。また、世界を代表する電子・電機メーカーが台湾にこのような部門を設置した背景には、台湾がさまざまな部品・製品において世界を代表する生産国になったことがあげられる。それに加え、90年代にはパソコンの価格が安くなったことにより、先進国企業がパソコンの生産においてコストダウンを求められた結果、安く部品や製品が調達でき、品質面で

も信頼できる台湾系企業に委託したのである。このような受注が台湾系企業、さらには台湾の電子・電機産業を発展させてきたのである。そのため、台湾の電子・電機産業がOEM生産に依存している現在のような生産体制下では、それを受注するための商談や交渉の過程は重要になるのである。

台湾における主な役割としては、以上のことがあげられる。電子・電機産業はまだ世界的にみても発展途上の産業であるだけではなく、現在も技術的に進歩している産業である。そのような産業において、台湾に上記のような役割が形成されたのは、台湾系企業が技術進歩の動きに速く対処し、かつそのレベルもかなり高いためであるといえる。このことによって、台湾製のパソコンや部品が世界におけるシェアを高め、台湾においては中心産業になったということができよう。

おわりに——台湾系企業の今後の問題点

これまでの議論を通じて、台湾の電子・電機産業の海外直接投資と国際分業の状況について理解できた。この産業に関係する台湾系企業がアジアにおける国際分業体制の下で、今後どのようなことが問題点として考えられるであろうか。この問題点を指摘して締めくくりにしたい。

まず問題点の第1としてあげられるのは、産業の空洞化である。これはプラザ合意以後の日本で言われたことでもあるが、台湾でもこの問題は顕在化している。1990年代後半以降、世界的に低価格パソコンが普及したことで、台湾の国際分業体制が進んだ。これは、世界の代表的なコンピュータ会社が自社で生産するよりも低コストである台湾系企業に注文を寄せた結果である。その注文に対応するために、台湾系企業自体がASEAN諸国や中国に進出し、そこで生産せざるを得なくなったのである。低価格パソコンの登場という市場の急激な変化によって、外圧的に台湾の国際分業が急激に進展したといっても過言ではない。その結果、台湾系企業はアジアにおける電子・電

機産業の重層的な産業構造の転換を促したのである。しかし、このような動きが急激に起こったことで、台湾のこの産業における国際分業はコストダウンのみを追求した分業ともいえる。コストダウンがさらに求められることになれば、海外へ生産がますますシフトする動きは避けられず、台湾本土では産業の空洞化が発生する可能性がある。

次に、これも産業空洞化と関係する問題でもあるが、電子・電機産業における中国の追上げである。台湾系企業を中心に広東省を中心としたこの産業への投資によって、この地域における最近の生産は著しい水準であることはすでに指摘した。最近のレポートでも今後中国における生産は上昇し、2000年にはパソコンのハードウェア生産で台湾の生産を追い越す可能性があると指摘されている⁽¹³⁾。台湾からの投資が中国における電子・電機産業の発展に大きく貢献したことはほぼまちがいないことである。中国におけるこの産業の中心はまだ労働集約的なものであるが、今後さらなる海外からの直接投資や技術移転によって、単純な作業からより複雑な生産へシフトする可能性が十分にある。特に、中国の場合は設備や賃金などのコストが低いことを考慮すると、それを背景にして台湾の存在を脅かす可能性もある。台湾の電子・電機産業の発展は盤石のものとはいえないのである。さらに中長期的な視点からいえば、台湾の産業構造も変化させる必要がある。部品や製品の生産などのハード面に集中することなく、設計や開発などソフト面での発展を中心にする必要がある。このような差別化により中国などにハード面での生産に追上げを受けても、台湾の電子・電機産業が中心産業としてその地位を維持するばかりではなく、世界で生き残ることが可能になる。

さらに、現在の生産構造にも問題がある。これは、台湾系企業の国際分業が実は製品の技術水準やその汎用性によって、アジア域内で垂直的な分業体制を形成してきたことに関係している。すなわち、台湾系企業は低技術で生産できる部品や労働集約的な部品は中国やASEAN諸国で生産し、それを台湾に輸入して最終組立を行った上で、海外へ輸出する体制を形成してきたのである。このような分業体制に大きな影響を与えた例が、1999年9月21日に

台湾中部で発生した大地震である。この地震の影響によって、一時的とはいえ、台湾の代表的な半導体生産の集積地である新竹工業園區の生産がほぼ全面的に止まり、世界中のパソコン市場で価格が上昇したことは記憶に新しい。このことは、台湾のこの産業における世界的なプレゼンスが大きいことを示したと同時に、台湾の生産構造に問題があったともいうことができる。つまり、台湾系企業の生産構造は台湾本土内で重層的な産業構造を形成していたのではなく、アジアにおける国際分業体制の下で重層的な産業構造を形成していたのである。そのため、台湾本土で何かがあれば、たちまち生産が行きづまり、世界の市場に大きな影響を与える体制になっていたのである。

特にノート型パソコンでは、台湾の生産構造は低コストが求められる部品をASEANや中国などで生産した上で台湾に輸出し、これら部品を台湾で加工あるいは組立をして最終的には世界に輸出するという体制になっている。また、高付加価値の製品や技術レベルが高いために、ASEANや中国では生産が無理な部品・製品の生産を台湾で行っている。このような生産構造をこれまで台湾系企業は形成してきたのである。すなわち、台湾の国際分業体制は最終品になる過程で必ず台湾本土がかかわるような形になっているのである。今回のような出来事が企業の生産構造の見直しを促したことはまちがいない。今後、リスク分散の点から生産構造の転換も行われていくであろう。また、先進国企業に対応するために行われつつあるグローバル・ロジスティックスも生産構造の転換の一つであるとみることも可能である。台湾で最終組立をしない形で、ASEANや中国から直接相手先まで製品・部品を納入する体制が今後増加するのではないであろうか。

以上のような問題点をかかえてはいるが、短期的には電子・電機産業、特にパソコン産業における台湾の優位性は動かないであろう。それは、この産業が現在も発展している産業であることと、台湾政府もこの産業の成長に重点を置いていることから明らかである⁽¹⁴⁾。しかしながら、こうした問題に対して確実に対処を考えていかなければ、台湾の電子・電機産業がさらなる発展を続けられるかどうかはわからなくなる。こうした意味から、今後台湾

における電子・電機産業の国際分業体制はこれまでの体制とは違う形の変化を遂げていく可能性が十分ある。

- 注(1) 台湾が受け入れる海外直接投資は、華人によるものと外国人・企業によるものに分類される。本章では特に断りがないかぎり、華人投資、外国人・企業投資を分類せずに分析する。
- (2) 対外FDIの金額を統計から分析する際には、中央銀行が発表する国際収支に記載されている外国直接投資統計と經濟部投資審議委員会が公表する投資認可統計の二つを利用することができる。しかし、これらの投資統計には金額において大きな差がある。この理由としては前者が実行ベースである一方、後者は認可ベースでの統計であるためである。一般に、海外直接投資は認可から実行までにはタイム・ラグが存在するため、統計数字が一致しないのである。しかし、認可統計のほうが産業や投資相手先などの情報が詳しいため、直接投資の分析には適している。本章では認可ベースの統計数字を使用して分析する。詳しくは、宮城和宏「直接投資と経済発展」(施 昭雄・朝元照雄編著『台湾経済論』勁草書房、1999年)を参照。
- (3) 台湾における電子・電機産業の発展の背景には、海外民間企業に対する優遇措置だけではなく、政府主導による研究開発もあげられる。政府系機関としては、1974年に設立された工業技術研究院・電子工業研究所や79年設立の資訊工業策進会の役割が大きい。詳しくは、朝元照雄『現代台湾経済分析 開発経済学からのアプローチ』勁草書房、1996年、103-105ページおよび高岡宏道「台湾パソコンの輸出拡大とOEM戦略」(島田克美他編『現在アジアの産業発展と国際分業』ミネルヴァ書房、1997年)を参照。
- (4) 最近の例では、エイサーの積極的な提携があげられる。エイサーによる1999年における代表的な提携は、アメリカコンピュータ周辺機器メーカーのシスコ・システムズとのインターネット関連のサービスや製品開発、アメリカ半導体大手であるナショナル・セミコンダクターの家庭用端末の共同開発があげられる。また、99年6月にはIBMと7年間にわたる包括的な提携を実施した。この提携では、技術、部品、製品を相互提供することになっている。
- (5) 例えば、日本の台湾へ輸出する品目のうち、大分類で分類した場合には電気機器がいちばん多い。これをさらに細分化すると、半導体とICチップで電気機器の63.3%を占める(1998年)。このことから明らかなように、台湾がすべて自国で最終品まで生産する状況ではない。また、CPUや液晶モニターの液晶部分なども自国で生産ができず、日米などから輸入している状況である。
- (6) 『共同通信ニュース速報』1999年10月15日付。

- (7) 台安電機 (Taian Electric Co., Ltd.) と中華映管 (Chung Hwa Picture Tubes Co.) マレーシア支社へのヒアリングによる。
- (8) 劉進慶「電子産業——産業高度化のフロンティア」(谷浦孝雄編『台湾の工業化——国際加工基地の形成』アジア経済研究所, 1988年) 256ページ。
- (9) 台北市コンピュータ同業協会ホームページ (<http://www.ippc.tw>)。ただし、原資料は資訊工業策進会。
- (10) 上記と同じ。
- (11) ただし、中国の場合には政府による対中投資規制のために、台湾系企業は中国でノート型パソコンが生産できない。このことも台湾でノート型パソコンの最終組立をする理由としてあげられる。
- (12) 『共同通信経済ニュース速報』1999年7月6日付。ただし、原資料は台北市コンピュータ同業協会。
- (13) *Asian Wall Street Journal*, 1999年12月1日付。この記事によると、このことを指摘したのは台湾のパソコン産業調査機関である資訊工業策進会市場情報センターが1999年11月末に発表したりポートによるものである。
- (14) 台湾では十大新興産業を指定し、指定している産業には目標を定めている。指定されている産業には主に半導体、民生用電子工業、情報処理工業、通信工業などがあり、ハイテク産業や情報通信産業に属する産業に重点を置いている。詳しくは台北市コンピュータ同業協会のホームページ (<http://www.ippc.tw.com/government/sengyo.asp>) を参照。原資料は經濟部投資業務處。

〈参考文献〉

- 赤羽 淳「台湾の対外投資動向——80年代後半以降における投資拡大の背景要因分析」(『三菱総合研究所 所報』No. 33, 1998年)。
- 朝元照雄『現代台湾経済分析 開発経済学からのアプローチ』勁草書房, 1996年。
- アジア経済研究所編『アジア動向年報』各年版, アジア経済研究所。
- 川上桃子「企業間分業と企業成長・産業発展——台湾パーソナル・コンピュータ産業の事例」(『アジア経済』第39巻第12号, 1998年12月)。
- 北村かよ子編『東アジアの工業化と日本産業の新国際化戦略』アジア経済研究所, 1995年。
- 島田克美他編『現在アジアの産業発展と国際分業』ミネルヴァ書房, 1997年。
- 施 昭雄・朝元照雄編著『台湾経済論』勁草書房, 1999年。
- 谷浦孝雄編『台湾の工業化——国際加工基地の形成』アジア経済研究所, 1988年。
- 谷口興二編『台湾・韓国の海外直接投資の展開』アジア経済研究所, 1990年。
- マノジュ・L. シュレスタ『企業の多国籍化と技術移転』千倉書房, 1996年。

劉瑞慶「台湾の海外投資と通貨危機」(『世界經濟評論』第42卷第6号, 1998年6月)。

Chen, Tain-Jy, *Taiwanese Firms in Southeast Asia: Networking Across Borders*, Cheltenham: Edward Elgar, 1998.