

第3章

台湾の経済発展における政府と民間企業

——産業の選択と成果——

はじめに

韓国と台湾の経済発展を主導したのは政府だったのか、民間企業(あるいは市場)だったのか、序論でも述べたように議論はいつこうに収束しようとしな。本章では、台湾の経済発展を主導したのは民間企業であるということを示したいと考えている。

ところで経済発展を主導するとはどういうことであろうか。『東アジアの奇跡』(World Bank [1993])にあるように、市場主導を支持する論者もマクロ経済の安定やインフラストラクチャーの建設については政府の役割を認めている。したがって、議論の焦点はそれ以上の政府の介入を認めるか、それとも市場に委ねるかにある。すなわち本章では、経済発展をどちらが主導したかとは、経済発展のリーディング・セクターをどちらが選択したかという問題であるとして、検討を進める。たとえば政府が選択した産業が経済発展に大きく寄与した場合、政府が主導したと考える。産業を選択するとは、民間企業の場合、ある産業に投資することを意味するが、政府の場合、自ら投資の主体となる以外に政策によってインセンティブ機構を操作し、民間企業の投資を特定の産業に誘導することも含まれる。台湾の経済発展に関するかぎり、政府による産業の選択が行われたことは少なく、その数少ない選択の成果も限定的である。一方、民間企業の選択の成果はより大きい。本章では、

このような意味において、台湾の経済発展は民間企業主導であったと考えている。この結論は以下のような議論から導かれる。

本章は2つの部分からなる。はじめに政府による産業の選択と成果を吟味する。政策介入の時系列的な見取り図を示した後、まず輸出指向工業化政策を分析し、これが特定の産業の育成を図るものではなかったことを示す。次に保護政策と税制上の優遇措置を取り上げ、政府による特定産業育成の効果は小さかったことを明らかにする。最後に1970年代の重化学工業化政策を分析する。政府は当初、民間部門と共同して重化学工業を育成する計画であった。しかし民間部門の協力を十分に得られなかったために、重化学工業部門が経済発展を牽引するにはいたらなかったことを示す。

以上のように、台湾の経済発展における政府の主導性は限られたものであった。では、民間部門はどのようなメカニズムによって、経済発展に寄与したのであろうか。これが本章後半の課題である。そこではとくに、1970年代以降の輸出産業における中小企業の活動に着目する。それは、中小企業が台湾の工業において果たしてきた役割の重要性に加えて、韓国との比較において台湾の特徴が最も顕著に現れる点だからである。

本章が考える輸出産業の選択と発展の仕組みは次のとおりである。輸出産業の勃興は海外からの働きかけ、とくに外国企業の買付けによって開始された。しかし、より重要なことは、台湾の中小企業が海外の需要に対して柔軟かつ効率的な供給体制を構築したことである。それによってより大きく、またより多様な海外需要を引き寄せることになったのである。つまり、海外の需要と台湾の供給体制の間で、スパイラル的な発展機構が形成されたのである。本章では、このような供給体制の実態を中小企業の「分業ネットワーク」として抽出し、分析を加える。また、スパイラル的な発展機構の要として、中小貿易会社の役割にも注目する。

以上のように、本章が描出した台湾の(狭義の)発展メカニズムは、政府の強力なリーダーシップと財閥の形成を特徴とする韓国とは大きく異なる。最後に、なぜこのような違いが生じたのかについて、3つの仮説を提示する。

第1節 政府の選択とその成果

1. 政策の変遷

本節では輸出指向工業化政策、保護政策、税制上の優遇措置、重化学工業化政策という4つの政策について分析するが、はじめに政策の変遷について時系列的な見取り図を示しておきたい。

台湾の経済発展に関する政策は、第二次大戦と国共内戦による混乱が1950年代初めに収束に向かうなか開始された。この時期において注目すべき政策は、経済建設計画の策定、農業における農地改革と農業開発、工業における輸入代替工業化政策である。また、このような政策はいずれも、アメリカ援助に裏づけられていた。

しかし、上述の政策のうち、輸入代替工業化政策は狭隘な台湾市場においては早々に行き詰まり、むしろ種々の弊害を発生させた(尹 [1963] pp. 27-28)。また、アメリカが援助政策を変更したため、台湾は自立的な発展を求められるようになった。この結果、1950年代後半から60年代前半にかけて、政策の転換および新たな政策の導入が行われた⁽¹⁾。これが台湾における輸出指向工業化政策と呼ばれるものである。

具体的には、まず1960年前後に行われた主な政策の転換と導入は、次のとおりである。(1)為替レートの一本化と切下げ(1958~60年)、(2)輸入規制の削減と関税の引下げ、(3)「外国人投資条例」、 「華僑帰国投資条例」の改正(59年、60年)と「技術提携条例」の制定(62年)、(4)「投資奨励条例」の制定(60年)である。(3)は海外から台湾への直接投資を促進する措置である。(4)は政府が指定した産業への投資に対して⁽²⁾、5年間の免税などの優遇措置を供与するものである。また、1950年代半ばから60年代全般にかけて、次のような関連する措置が施されてきた。(5)戻し税制度の実施(1954年)、(6)保税制度の実施(61年)、(7)輸出加工区の設立(65年)、(8)輸出金融の提供(57年)である。そ

それぞれの意義については、次項で述べる。ただし、注意すべきは(2)の措置は限定的で、輸入規制は1960年代には依然として数多く残存し(蕭峯雄 [1994] p. 93,表3-3-1), 関税率も80年代半ばまで高水準にとどまったことである(蕭峯雄 [1994] p. 107,表4-1-2)。

1970年代に入ると、政府は新たな課題として重化学工業化に取り組んだ。すなわち、一貫製鉄所、大型造船所、大規模石油化学コンビナートの建設である。これら3つのプロジェクトは、7つのインフラストラクチャー建設とともに、1973年発表の十大建設に含められた。重化学工業化の着手については、政治的な要因としては、より介入志向的⁽⁹⁾な蔣経国に政権が移行したこと、米中接近によって国際的に減退した正統性を国内的に補おうとしたこと(若林 [1992] pp. 181, 188) が考えられる。経済的な要因としては、1960年代の台湾経済の発展の結果、労働力が過剰な段階から不足の段階に移行したため、産業構造の高度化が迫られたことが指摘できる。関連する措置として、投資奨励条例の奨励産業から労働集約型産業が削除された。

重化学工業化路線は1980年代になると放棄され、むしろ抑制が加えられた。代わりに新竹科学工業園区の設立(1980年)にみられるように、電子・情報産業、機械産業に重点は変更された。このような変更は、政治的には孫運璿行政院長、趙耀東経済部長の就任の結果であった(王振寰 [1995] pp. 3, 24)。

1985年に行政院長が兪国華に替わると、重化学工業に対する抑制は解除された。しかし、それは再び重化学工業を主軸とする発展戦略が形成されたからではなく、政府に対する企業の発言力の増大によると考えられる(王振寰 [1995] pp. 25-27)。

1980年代後半以降をみると、政策全体としては紆余曲折を経ながらも経済革新委員会(85年)が提唱した「国際化、自由化、制度化」の方向に向かっている。すなわち、政府による介入は控えるようになってきているといえよう。

本章では前2章の韓国についての分析と対応して、対象を1970年代までに限定する。したがって、1980年代については論究しないが、仮に80年代を分析に加えたとしても、本章の結論が覆されることはないと考える。すなわち、

台湾経済の発展は1980年代を含めて、一貫して民間企業が主導したのである⁽⁴⁾。

2. 輸出指向工業化政策の意義

台湾経済の成長速度が加速するのは、1960年代に入ってからである。この時期の台湾経済の成長パターンは、輸出主導型と呼ばれる。経済成長は輸出の急速な増大と相関していたからである。

このような高度成長は、前項で述べたような1960年前後の政策転換、すなわち輸出指向工業化政策の開始によって実現されたと考えられている。では、輸出指向工業化政策は、はじめに述べた意味において、政府が経済発展あるいは工業化を主導した政策だったといえるだろうか。この点について、筆者はすでに否定的な見解を示したことがあるが（佐藤 [1992] p. 57）、本章においてもそれを踏襲する。つまり、台湾で行われた輸出指向工業化政策は、特定の産業に差別的なインセンティブを与えるという意味での産業特定性はきわめて希薄だったと考えられる。

輸出指向工業化政策の主な役割は、輸入代替を目的とする保護政策が並行して継続されるなかで、輸出のインセンティブを国内販売に対して高めることと、関税や輸入規制による輸出に不利なバイアスを相殺することにあった。具体的には、前者としては前項の(1)、(4)、(8)、後者としては(2)と(5)～(7)が、そのような効果をもっていた。

このような輸出指向工業化政策は、輸出部門のなかでさらに特定の産業を選び、優遇するということはなかった。ほとんどの措置は、輸出するかぎり産業間では無差別に供与された。唯一の例外として考えられるのは投資奨励条例だが、1960年代にはほとんどの産業が対象産業に含まれ、産業特定性はきわめて希薄だった。条例が産業特定性を強めるのは、後述するように1970年の改正以降である。このように輸出指向工業化政策は、産業の選択が行われていないという意味で、政府が経済発展を主導する政策ではなかったとい

うことができる。

3. 保護政策

輸出に対して国内市場に関しては、保護政策という輸入代替を意図した産業特定の政策が施された。上述のように1960年代以降も、輸入規制や高率の関税は維持され、保護政策は継続されていたのである。ここでははじめに、保護政策の全体的な効果について孫の研究(孫 [1982])を紹介する。次に、保護政策が参入規制、国産化率規制と組み合わせられて実施された、自動車とオートバイのケースを検討する。

(1) 孫による有効保護率と産業構造の研究

台湾の有効保護率の研究について、孫は丁寧なサーベイを行っている。しかも、孫は過去の研究で測定された有効保護率と、産業構造の変化の間の関係を分析している。

産業の有効保護率と成長率の関係について、孫はスピアマンの順位相関を用いて分析したところ、相関関係はほとんど認められないという結果を得た(孫 [1982] pp. 19-22)。また、各産業の有効保護率と成長率をパネル化すると、確かに自動車・オートバイのように、高い有効保護率のもとで高成長を達成した産業が少なからずあった。しかし、一方では低い有効保護率のもとで高い成長率を実現した産業が同じくらいあった。化学繊維や機械がその代表である(孫 [1982] pp. 23-30)。このような結果から、台湾における保護政策は、産業を差別するという面では大きな効果はなかったといえよう。

(2) 保護政策と国産化率および参入に対する規制

産業を育成するという明確な意図をもって、保護政策が講じられたのは家電、自動車、オートバイである。これらの産業に対しては、輸入からの保護と同時に、投入される部品の生産の発展を図るために、政府は国産化率規制

を課した⁽⁵⁾。また、自動車産業については、規模の経済が実現できるように、参入規制も行った。

このような政策措置の結果、国内市場の成長によって、これらの産業の生産規模は拡大した。しかし、自動車と家電については、保護政策の弊害である生産効率改善の停滞、およびその結果としての国際競争力の欠如は免れることはできなかった。とくに自動車産業は、韓国で1980年代に華々しく輸出産業化したのに対比して、台湾の産業政策の失敗例として取り上げられることが多い⁽⁶⁾(家電については、第6章第3節を参照)。実際、台湾の自動車産業の国際競争力が乏しいことは、1980年代後半に関税率が低下すると、自動車の輸入が急増したことが示している。

しかし、オートバイ産業は自動車産業同様、長く保護政策下にあったが、近年輸出産業化した⁽⁷⁾。オートバイ産業が保護政策の罠に陥ることを免れたのには、次のような要因が考えられる。まず、必要な技術水準が自動車より低いことと、比較的大きな規模の市場が島内に成立したことである。次に、より重要なことは、1980年代後半、ヤマハの積極的な経営戦略およびそれによる競争の激化の結果、淘汰と集中が進んだことである。その過程で技術水準が向上したところに、中国をはじめとするアジア市場が出現し輸出産業化したのである。

2つの例をまとめると、自動車産業は政府の介入が産業の発展を阻害した例といえよう。一方、オートバイ産業が輸出産業になりえたのは、保護政策以外によるところが大きく、政府の役割は副次的だったと考えられる。したがって、保護政策は仮に弊害を生じなかったとしても、産業発展の必要条件のひとつにすぎず、十分条件とはなりえなかったのである。

4. 税制上の優遇措置

台湾経済は上述のように1970年前後に労働不足の段階に入り、産業高度化の必要性が高まっていた。このような変化を背景に、投資奨励条例は改訂さ

れ、産業特定性を強めた。免税措置を5年間享受できる「奨励業種および基準」から繊維、合板、プラスチック製品などの労働集約型産業が削除されたのである。ここでは、はじめに免税措置の機能を考察し、次に条例の実際の効果について分析する。なお、税制上の優遇措置に類似する効果をもたらす補助金や政策金融（輸出金融は除く）は、台湾では積極的に実施されたことはないと考えられることから、本章では取り上げない⁽⁹⁾。

(1) 免税措置の機能

1970年の更新によっても、優遇措置の基本的な内容は変わらず、特定産業に対する免税措置の供与が中心である⁽⁹⁾。条例に従って実施された免税措置には、2つの機能上の特徴がある。第1に、免税措置は補助金よりも原理上、民間企業の選択の余地が大きい。免税の大きな特徴は、利益が生まれなにかぎり意味をもたないことである。利益があるかぎり免税分の優恵を享受できるが、損失が生じた場合は企業自らが負担しなければならない。したがって、損失の可能性が高い投資は初めから企業の判断で排除される。これに対して、補助金は一般的にはコスト全体を低下させる。その結果、補助額が大きい場合には、本来は赤字となる事業が黒字に転じるかもしれない。

第2に、免税措置による優遇の度合いは、法人所得税の税率によって上限が画されている。1970年代以降の台湾の場合、投資奨励条例の別の条項によって多くの産業の最高税率が25%（74年のみ35%）とされてきた。条例の効果は、税引き後の利潤をその分増すことにある。したがって、優遇の程度（25%）とその効果が問題となる。実際はどうだったのだろうか。

(2) 条例の効果

免税措置の効果についての研究は、多くがマクロ経済における投資への影響を測定することを目的としているため、産業選択の分析という本章の目的には合わない。本章の目的に合致した研究も一部にはあるが、いずれも明確な結果は得られていない⁽¹⁰⁾。

表3-1 投資奨励条例と産業の成長

| | | 1970年と80年を比べて、付加価値額シェアが拡大した産業 | 1970年と80年を比べて、付加価値額シェアが縮小した産業 |
|---|-----|---|---|
| 優て 遇を 受ける 産業 | 大分類 | 皮革・皮革製品、製紙・紙製品・印刷出版、化学、一次金属、一般機械、電機・電子、輸送機器 | 木竹籐製品、非金属鉱物製品 |
| | 小分類 | 乳製品、農薬、タイヤ、陶磁器、セメント、アルミ製品、発電送電配電機器、電線、船舶、自動車、精密機器 | 染色整理、化学肥料、プラスチック、化学繊維、医薬品、ガラス・ガラス製品、アルミ精錬 |
| 優 け て い な い 産 業 受 | 大分類 | アパレル、金属製品、その他 | 食品、飲料・タバコ、紡織、石油・石炭製品 |
| | 小分類 | 化繊紡織、家具、プラスチック製品、オートバイ、玩具、セメント製品 | 製糖、綿紡織、毛紡織、ニット、アパレル、製材、合板、印刷、石油精製、照明機器、電池 |

(注) 優遇の有無は、1974年と77年の「奨励業種および基準」をもとに、筆者が判断した。上段と下段では原資料が異なるため、不整合な部分がある。小分類は資料上確認できる産業のみを取り上げている。

(出所) 「奨励業種および基準」は、交流協会 [1974] pp. 452-462および『台湾総覧』1978年版, pp. 136-143.

付加価値生産額のシェアは、上段は*National Income*, 1993年版より、下段は『台湾センサス』1971年版および1981年版より算出した。

ここでは、1970年代の台湾の産業構造の変化と優遇措置の関係をパネル化した(表3-1)。表では、左上と右下の欄の産業の動きは、政府の想定に符合している。一方、左下の欄の産業は政府は振興する意思がなかったにもかかわらずシェアを拡大し、右上の産業は政府の後押しにもかかわらずシェアを縮小したことになる。表のとおり、この2つの欄に入る産業も少なくないのである。とくに下段のように、産業分類をより細かくすると、表上のばらつきもいっそう顕著になる。

また、左上と右下の欄の産業の多くも、その展開は条例の効果よりは他の要因で説明できると考えられる。小分類でみると、たとえば、上述のように自動車の成長は保護された市場の拡大によるところが大きい。つまり、免税措置の効果は副次的だったと考えられる。一方、繊維産業の諸部門や製材、

合板のシェア縮小は、賃金上昇が最大の原因であろう。以上の分析を総合すると、投資奨励条例が台湾の産業構造を大きく左右することはなかったと考えられる。

5. 公営企業による重化学工業化

(1) 重化学工業化の限界

1970年代の労働不足の段階における政府のより積極的な対応は、重化学工業化であった。選択された産業は、石油化学、鉄鋼、造船の3つであった。そこで政府が果たした具体的な役割は、第1に自ら投資主体となったこと、第2に石油化学では民間企業と共同でコンビナートを建設することを企図し、全体のコーディネーターとなったこと、第3に保護や税制、金融によって間接的に産業の発展を促したことである（王振寰 [1995] pp. 16-19）。重化学工業化においては、政府は非常に明瞭、直接的、積極的な介入を行ったといえよう。

結論からいえば、以上のような政策の成果は限定的なものにとどまった。まず、公営企業の成果についてみる。図3-1に示すように、1950年代と60年代は一部公営企業の民営化と民間企業の急速な発展によって、製造業における公営企業の比重は急激に減少した。1970年代は10%台でほぼ横ばい、80年代には微減傾向を示した。公営企業は1970年代以降、重化学工業部門で中心的な役割を果たしたにもかかわらず、台湾の工業全体の発展を大きく上回るものではなかった。

次に産業構造についてみると（表3-2）、上の3プロジェクトを含む部門は、それぞれ1970年代以降、製造業における比重を増大させたが、主役に躍り出たとはいいいにくい。また、1970年代の化学についてはプラスチック製品、輸送機器については自転車、オートバイ、自動車など、ほかにも有力な小部門を含んでいることに注意する必要がある。

最も重要な問題は、このような重化学工業化の成果は政府の当初の計画よ

りも限定的だったことである。以下では、各プロジェクトについて実施過程と成果を検討し⁽¹¹⁾、このように不十分な結果は、政府の意図に反して民間資本の十分な協力が得られなかったことが原因であることを示す。

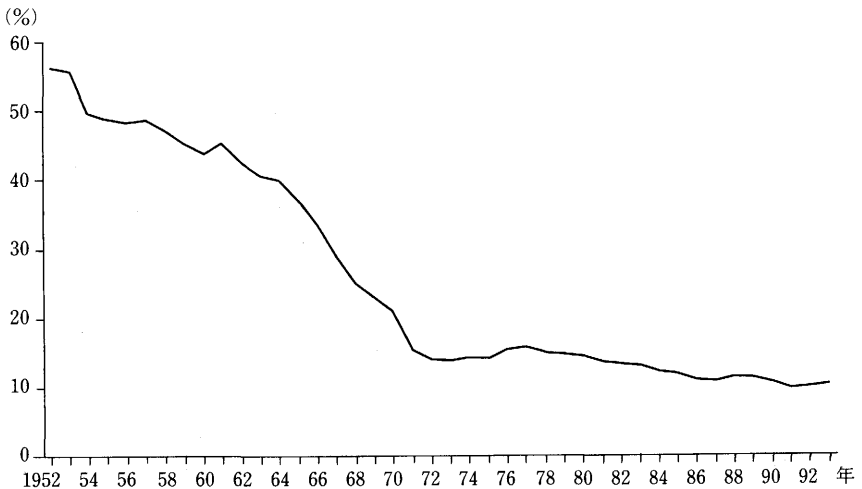
(2) 民間資本の撤退

(i) 造船

大型造船所の設立は、1970年に提起され、73年に中国造船が設立された。当初の出資比率は、政府45%、国民党資本（中央投資公司）10%、アメリカ資本25%、その他台湾民間資本20%という構成だった。つまり、設立時の中国造船は半官半民だったのである。造船所の建設は1974年に始められ、76年に完成した。

計画当初はタンカーを中心に船舶需要は世界的に旺盛であったが、第一次石油危機を境に市況は一変した。一方で建設費は高騰し増資が必要となった

図3-1 台湾の製造業付加価値生産額に占める公営企業の比重



(注) 1980年までは81年価格、81～85年は86年価格、86～93年は91年価格。

(出所) TSDB, 1994年版より作成。

表 3-2 製造業付加価値生産額の部門別の構成と寄与度

(単位：100万台港元，%)

| | 構 成 | | | | | | | | | | 寄 与 度 | | | | | | | | | |
|-------------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--|--|--|
| | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1981 | 1985 | 1990 | 1994 | 1994 | 1960/65 | 1965/70 | 1970/75 | 1975/80 | 1981/85 | 1985/90 | 1990/94 | | | |
| 製造業合計 | 11,925 | 25,095 | 66,168 | 182,012 | 537,089 | 631,227 | 929,142 | 1,434,545 | 1,849,216 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | | | |
| 食品 | 26.4 | 20.9 | 14.1 | 9.3 | 6.5 | 9.9 | 10.4 | 8.6 | 7.5 | 16.0 | 9.9 | 6.6 | 5.1 | 11.5 | 5.1 | 5.1 | 3.7 | | | |
| 飲料，タバコ | 15.1 | 11.4 | 8.9 | 7.5 | 5.8 | 2.8 | 2.2 | 1.7 | 1.6 | 8.0 | 7.4 | 6.7 | 5.0 | 0.9 | 0.7 | 1.2 | 1.2 | | | |
| 紡織 | 11.9 | 12.1 | 11.5 | 10.4 | 9.3 | 9.4 | 8.6 | 6.7 | 6.3 | 12.3 | 11.1 | 9.8 | 8.7 | 6.7 | 3.3 | 5.0 | 5.0 | | | |
| アパレル | 2.7 | 2.9 | 4.4 | 4.6 | 5.5 | 6.1 | 6.3 | 4.2 | 2.4 | 3.1 | 5.3 | 4.6 | 5.9 | 6.8 | 0.1 | -3.5 | 0.1 | | | |
| 皮革，皮革製品 | 0.3 | 0.2 | 0.4 | 1.1 | 1.7 | 1.3 | 1.9 | 1.3 | 0.9 | 0.1 | 0.5 | 1.5 | 2.0 | 3.2 | 0.1 | -0.3 | 0.1 | | | |
| 木竹製品 | 4.3 | 4.3 | 4.3 | 3.8 | 2.9 | 1.9 | 1.7 | 1.3 | 0.7 | 4.4 | 4.3 | 3.5 | 2.5 | 1.3 | 0.5 | -1.5 | 0.5 | | | |
| 家具 | — | — | — | — | — | 1.4 | 1.2 | 1.4 | 1.0 | — | — | — | — | 0.6 | 1.8 | -0.3 | — | | | |
| 製紙，紙製品，印刷出版 | 7.2 | 5.4 | 4.3 | 4.2 | 4.6 | — | — | — | — | 3.7 | 3.7 | 4.2 | 4.8 | — | — | — | — | | | |
| 製紙，紙製品 | — | — | — | — | — | 3.2 | 2.8 | 2.6 | 2.2 | — | — | — | — | 2.1 | 2.2 | 0.7 | 0.7 | | | |
| 印刷 | — | — | — | — | — | 1.4 | 1.1 | 1.4 | 1.3 | — | — | — | — | 0.6 | 2.0 | 0.9 | — | | | |
| 化学 | 5.5 | 10.4 | 10.8 | 13.0 | 12.9 | — | — | — | — | 14.7 | 11.1 | 14.3 | 12.8 | — | — | — | — | | | |
| 化学材料 | — | — | — | — | — | 5.8 | 6.9 | 6.3 | 6.8 | — | — | — | — | 9.3 | 5.2 | 8.3 | 8.3 | | | |
| 化学製品 | — | — | — | — | — | 1.3 | 1.6 | 2.1 | 2.5 | — | — | — | — | 2.2 | 3.0 | 4.0 | 4.0 | | | |
| 石油・石炭製品 | 4.5 | 7.2 | 10.7 | 7.6 | 6.8 | 6.8 | 5.8 | 4.7 | 7.6 | 9.6 | 12.9 | 5.9 | 6.4 | 3.7 | 2.5 | 17.8 | 17.8 | | | |
| ゴム製品 | 1.0 | 1.0 | 0.9 | 1.2 | 1.4 | 1.4 | 1.4 | 1.4 | 1.2 | 1.0 | 0.8 | 1.3 | 1.5 | 1.5 | 1.3 | 0.7 | 0.7 | | | |
| プラスチック製品 | — | — | — | — | — | 5.4 | 6.6 | 6.5 | 5.8 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 0.0 | 9.1 | 6.4 | 3.1 | 3.1 | | | |
| 非金属鉱物製品 | 7.2 | 6.5 | 4.7 | 4.6 | 4.6 | 4.8 | 3.8 | 4.4 | 5.1 | 5.9 | 3.6 | 4.6 | 4.5 | 1.5 | 5.6 | 7.3 | 7.3 | | | |
| 一次金属 | 4.4 | 3.0 | 2.9 | 4.0 | 6.5 | 5.3 | 5.9 | 6.9 | 7.2 | 1.8 | 2.8 | 4.6 | 7.8 | 7.1 | 8.6 | 8.2 | 8.2 | | | |
| 金属製品 | 1.5 | 1.9 | 2.0 | 2.3 | 3.9 | 3.7 | 4.2 | 5.9 | 7.0 | 2.3 | 2.1 | 2.5 | 4.7 | 5.3 | 9.1 | 10.5 | 10.5 | | | |
| 一般機械 | 1.7 | 3.0 | 2.8 | 3.4 | 2.9 | 3.0 | 3.0 | 4.5 | 5.1 | 4.2 | 2.7 | 3.8 | 2.6 | 3.1 | 7.1 | 7.3 | 7.3 | | | |
| 電機電子 | 1.8 | 4.1 | 9.5 | 10.6 | 12.0 | 11.4 | 12.2 | 15.9 | 17.0 | 6.1 | 12.8 | 11.3 | 12.7 | 13.9 | 22.7 | 20.9 | 20.9 | | | |
| 輸送機器 | 3.2 | 4.4 | 4.4 | 6.4 | 5.9 | 6.9 | 5.5 | 7.5 | 7.8 | 5.5 | 4.4 | 7.5 | 5.6 | 2.5 | 11.2 | 8.9 | 8.9 | | | |
| 精密機器 | — | — | — | — | — | 1.1 | 1.3 | 1.1 | 1.0 | — | — | — | — | 1.5 | 0.9 | 0.6 | 0.6 | | | |
| その他 | 1.3 | 1.4 | 3.5 | 5.9 | 6.9 | 5.6 | 5.6 | 3.8 | 2.2 | 1.5 | 4.7 | 7.4 | 7.4 | 5.5 | 0.5 | -3.4 | -3.4 | | | |

(出所) National Income, 1995年版より作成。

が、台湾の民間資本はそれに応じられず、アメリカ資本にいたっては持ち株を無償譲渡して撤退してしまった。その結果、中国造船は半官半民から国営企業へと改組されることになったのである。

中国造船はその後、深刻な経営危機に陥った。もちろん造船不況が第1の原因であることは明らかだが、民間資本の参加が十分に得られなかったことも原因として無視できない。それは次のような2つの効果をもたらしたからである。第1に、直接的には自己資本の不足の結果、借入金への依存が高まり、重い利子負担に悩まされることになった。第2に、間接的ではあるがより根本的な原因は、民間資本が増資に応じられず国営化されたことによって、公営企業一般が抱える非効率的な経営という問題を、中国造船も露呈したことである。1994年現在も、中国造船の経営に大きな好転はみられない。

(ii) 鉄 鋼

政府によって1960年代末に一貫製鉄所の建設が決定され、71年に中国鋼鉄が設立された。当初の計画では、中国鋼鉄の出資比率は政府45%、民間55%となっていた。民間の出資のなかにはオーストリア資本も含まれていた(全体の20%)

しかし、トラブルからオーストリア資本との合弁は解消された。また、台湾の民間資本からの出資も計画では約37億台湾元となっていたにもかかわらず、実際には約7億台湾元(計画の18%)しか集まらなかった。このため、中国鋼鉄は1977年に国営企業に改組された。

中国鋼鉄については、民間資本の不参加の影響は結果として比較的軽微だった。自己資本不足による利子負担の問題は中国造船と同様だったが、操業開始時の国際市場の好転に助けられ、積極的な輸出によって経営状況は安定した。また、経営的にも公営企業の弊害が中国造船のように深刻になることはなかった。

ただし、中国鋼鉄の評価について、留意すべき点が2つある。第1に、製鉄所の建設は第二次輸入代替を目的としていたが、中国鋼鉄はこの目的を質的にも量的にも十分に満たしていないことである。すなわち、中国鋼鉄が供

給可能な鉄鋼製品の範囲は狭く、また近年では量的にも需要を十分に満たしていない。とくに、拡張のスピードが需要の伸びよりも遅れた原因は検討する必要がある。

第2に、鉄鋼や次に述べる石油化学のような素材産業は、それがその川下の産業に対して促進的かどうか、評価される必要がある。これについていま全面的に検討する用意はないが、1982年から87年まで一部の製品の輸入については、中国鋼鉄に認可権が与えられていたことが注目される（蕭峯雄 [1994] pp. 436-437）。すなわち、この時期まで中国鋼鉄の国際競争力は不安定で、川下の産業に負担を課すものであったのである。

(iii) 石油化学

政府は、1968年に小規模のエチレン・プラントを建設し、その翌年には新たに2つのエチレン・プラントの建設計画の作成に着手した。エチレン・プラントは、国営の中国石油が担当したが、同時に建設される川下の石油化学プラントについては、新しく設立された2つの国営企業（中国石油化学工業開発と中台化工、後に合併）と、外資系を含む民間企業が担った。中国石化と中台化工は、民間資本が参入しない合繊原料のDMT、アクリロニトリル、カプロラクタムを製造した。

しかし、1973年に石油危機が発生したため、コンビナートに参加を計画していた民間企業が続々と撤退あるいは延期を決定した。その結果、第3プラントに関する計画が変更され、計画は2期に分離され、前期は第2プラントと同様の内容として継続し、後期は第4プラント計画として先送りされた。

このように民間資本の撤退が、1970年代の石油化学産業の発展のブレーキになったことは明らかである。反対に、1980年代前半には政府がブレーキとなった。上述のように孫運璿行政院長は政府による石油化学産業への投資を事実上、凍結した。一方、民間部門の需要はその後も伸び続けた。このような政府と企業の齟齬は、俞国華が行政院長に就いてから解消されたが（王振寰 [1995] pp. 25-27）、第5プラントの建設が遅れたため、中国石油は1980年代後半以降に急増するエチレン需要に応じることができず、台湾の石油化学産

業は輸入に大きく依存することになった。

なお石油化学については、台湾プラスチック・グループが1970年代にはエチレン・プラントの建設計画を提出していたにもかかわらず、政府が認めなかったことも忘れてはならない (Cheng [1987] p. 177, footnote 3)。つまり、石油化学については産業の展望に対する官民間のずれというだけではなく、分業構造をめぐるヘゲモニー争いという面もあったのである。

最後に、政府による石油化学産業の建設が川下のプラスチック製品産業の発展にどのように作用したかについて検討したい。川下部門が輸出産業であるため、中国石油の製品価格は国際価格を基準に設定された。その意味で川下部門の発展を阻害することはなかったといえるが、発展を促進したかは疑わしい。1982年以降の中国石油のエチレン等の価格設定は、明らかに川下への補助を含むものであったが (Chu [1994] pp. 786-788)、補助分は川中の誘導品メーカーが吸収し、川下の輸出向けの加工部門までは均霑しなかった (王振寰 [1995] pp. 21-22)。

第2節 民間企業の発展メカニズム

前節で述べたように、台湾経済の発展における政府の主導性は弱かった。最も直接的な介入政策である、公営企業による重化学工業化の成果は限定的なものだった。保護政策や税制上の優遇措置など間接的な誘導手段は、産業を差別化するという意味で、明瞭な効果を示さなかった。

このことを裏返せば、台湾経済の発展は民間が主導したということにはほかならない。まず、図3-1は反対に読めば、民間企業の比重が1950年代から60年代にかけて急速に増大し、70年代以降は8割以上を占めるようになったことを示している。また、前節で述べたように、輸出部門に対しては、政府は産業差別的な介入をしなかった。そして、周知のように台湾の工業化において、輸出が果たした役割は大きかった⁽¹²⁾。部門別にみても (表3-2)、紡織、

アパレル、プラスチック製品、電機電子など輸出比率の高い産業が重要な役割を果たしてきた⁽¹³⁾。では、輸出部門における選択と発展のメカニズムはどのようなものであったのであろうか。

本章では、輸出の担い手として中小企業に注目したうえで、次のような選択と発展の仕組みが輸出産業では働いたと考えている。中小企業に焦点を当てる理由は、輸出産業の主たる担い手が中小企業であったことである⁽¹⁴⁾(第5章参照)。

まず、輸出産業を起動させたのは、海外からの働きかけであった。しかし、輸出産業が持続的かつ飛躍的な発展を遂げたのは、中小企業の海外からの働きかけに対する反応の結果である。すなわち、台湾の中小企業は柔軟かつ効率的な供給体制を構築し、それによってより大量の、より多様な需要を海外から引き寄せたのである。言い換えれば、需要と供給の間で前者の拡大と多様化、後者の柔軟性と効率の向上というスパイラル的な発展機構が形成されたのである。以下では、中小企業の供給体制の効率性と柔軟性が「分業ネットワーク」の形成にあったと考え、それを抽出し、分析する。また、スパイラル的な発展機構において、需要と供給の間で仲介とコーディネート役割を果たした中小貿易会社についても検討を加える。

1. 輸出産業の起動

輸出産業の起動にあたっては、海外からの働きかけ、具体的には外国企業の活動が大きな役割を果たしたと考えられる。言い換えれば、輸出産業の一次的な選択は外国企業によってなされたのである。このような外国企業の活動には、直接投資とその波及効果⁽¹⁵⁾、および買付けによる生産の喚起の2つがある。このうち、より広範な影響をもったのは買付けである。

台湾製品の海外市場へのチャンネルは、多くの場合、外国企業によって担われた。つまり、台湾企業は外国企業から注文を受けて、委託生産を行っていたのである。国立台湾大学とキール世界経済研究所の共同調査によると、1972

年には台湾企業の86.6%（複数回答可）が注文生産だった（Schive [1990] p. 30, Table 10）。

より具体的には、日系総合商社と欧米系のバイヤーが重要な役割を果たした。日系総合商社が大きな役割を果たした例としては、靴がある。台湾の靴輸出が大幅な増加を遂げるのは、三菱商事がアメリカへ輸出するプラスチック製のサンダルの買付けを台湾で始めてからである（Levy [1991] p. 155）。欧米系のバイヤーの例は、自転車である。台湾の自転車産業は元来、内需および輸出用に年間数万～10万台生産していたが、1972年にアメリカの自転車メーカー、シュイン社が100万台のOEM生産を委託したことで飛躍的に成長した（瞿 [1993] p. 71）⁽¹⁶⁾。

このように台湾の輸出産業の選択の多くは、一次的には外国企業が主導していた。とはいえ、外国企業は台湾以外の国にも一様に買付けを行ったわけではない。台湾からの買付けは、台湾の輸出額の伸びが示すように、1960年代以降、急激に増大し、また多様化した。外国企業はなぜ台湾からの買付けを拡大していったのであろうか。外国企業が台湾を選んだ理由は、台湾の柔軟かつ効率的な生産体制の発展にあったと考えられる⁽¹⁷⁾。つまり、台湾企業の効率性と柔軟性が、外国企業の選択を通して台湾の輸出産業を決定していったのである。次項では、台湾企業がどのようなメカニズムによって効率性と柔軟性を発揮しえたのかを示す。

2. 分業ネットワークの形成・参入・成長と多様化

(1) 本項の視角

近年、台湾の中小企業に関する社会学研究がさかんである。本項ではその成果を、効率性と柔軟性を実現するメカニズムとして再解釈を試みる⁽¹⁸⁾。社会学の諸研究が明らかにしたことは、台湾の中小企業の間では頻繁に取引が行われ、ネットワークを形成しているということである。本項ではこれを「分業ネットワーク」と呼ぶことにする。この分業ネットワークが、以下の分析

の主たる対象である。

分析の枠組みとしては産業組織論を応用し、分業ネットワークを一種の市場構造と見なす。そのうえで、市場構造である分業ネットワークと、市場行動、市場成果の3つの要素の間について分析する。しかし、古典的な産業組織論が前者から後者への一方的な因果関係を仮定していたのに対し、本項では要素間の相互作用を重視する。

(2) 分業ネットワークの形成

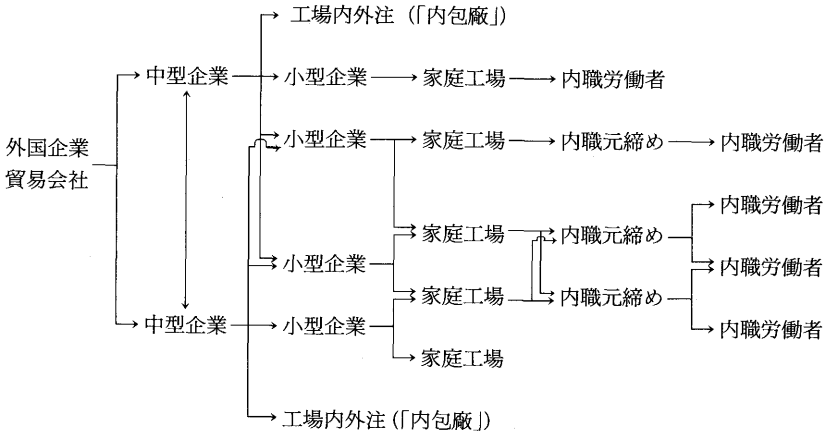
(i) 分業ネットワークの構造

はじめに、分業ネットワークを構成する生産単位を観察すると、それらは決して均質ではないことが明らかになる。まず代表的な生産単位は中小企業だが、その規模は大小さまざまである。最も規模が小さくなると、家族労働力のみからなる家庭工場である。比較的規模の大きい中型企業は外国企業と直接取引するが、それ以外は中型企業や貿易会社からの発注に基づいて生産活動を行っている。また、生産単位のなかには、自ら作業スペースをもたず、発注元の工場の一部、あるいは夜間に利用する場合がある。さらに、ネットワークの末端には内職労働者がいる。内職労働者は工場に直属している場合と、元締めによって組織されている場合がある。

上のような生産単位は垂直的取引関係と水平的取引関係によって、ネットワークを成している。垂直的取引とは、ある企業が他の企業から部材を購入したり、工程の一部を委託することである。水平的取引とは、ある企業が自らと同じ製品や加工を同業者に外注すること（横請け）である。取引関係は一時点をとれば階層性をみることができるとはかぎらない。同位企業との取引を含めて、ネットワーク状に錯綜している。これが本項でいう「分業ネットワーク」である。

図3-2はネットワークの構造をモデル化したものである。図の線上を垂直的および水平的な取引が往来する。垂直的取引についてはアパレルの例を図

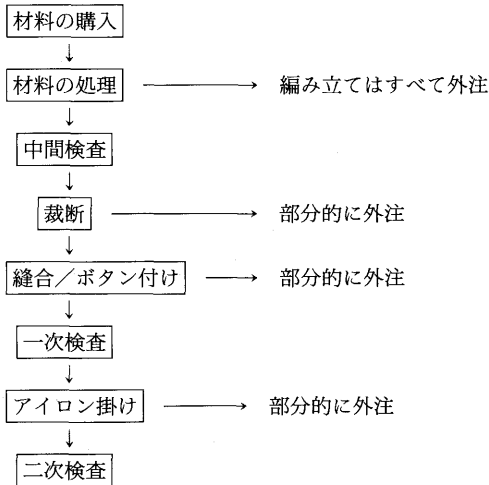
図3-2 分業ネットワークのモデル図 (水平的取引)



(注) 矢印は発注関係を示す。

(出所) 陳介玄 [1994] p. 146, 表1をもとに作成。

図3-3 アパレル産業における垂直的取引の例



(出所) 謝 [1991] p. 171.

3-3に示した。図3-3のように外注に出される各工程に対して、図3-2の生産単位のいずれかが対応している。ひとつの生産単位が複数の工程を担うこともあるが、多くの場合、とくに下位企業はひとつの工程に特化している。謝 [1993] (p. 100) はこのような工程と生産単位の対応関係を「工程と企業の相互生成」(「事頭一頭家相互滋生」)と呼んでいる。

(ii) 分業ネットワークの機能

(a) 労働の編成組織としての分業ネットワーク

分業ネットワークの形成は、センサス・データにおいて1970年代以降に中小企業の比重が高まっていることから(第5章参照)、同時期に顕著になったと推測される。台湾経済は1970年前後に「転換点」を通過し、労働不足の段階に入った⁽¹⁹⁾。中小企業の比重の増大、およびその分業ネットワークの形成の原因は、このような台湾経済の構造変化にあったと考えられる⁽²⁰⁾。

分業ネットワークは労働力需給の逼迫に対応して、多様な労働力を最大限に動員する仕組みだったと解釈することができる。第1に、小型化した企業の企業主には、強いインセンティブが働き、進んで自らに労働時間の延長、労働密度の強化を課す(たとえばShieh [1992] pp. 83-84)。第2に、それは家族にも及ぶ。可能ならば子供でも補助労働力として活用する(Shieh [1992] pp. 139-140)。第3に、内職の活用である。分業ネットワークの末端において、容易に家庭から工場に出て働くことができない農村部などの主婦を生産活動に組み込むことができたのである⁽²¹⁾。

分業ネットワークは単に量的な動員を強化したばかりでなく、技術水準に基づいてきめ細かく編成され、それによって労働力の効率的な利用を実現している。より高い技術水準が要求される工程、あるいは品質管理のうえで重要な工程は、分業ネットワークの中心部によって担われる。内職労働者のようなネットワークの末端にいくほど、要求される技術水準は低くなる。また、柯 [1993] (pp. 125-126およびp. 181) は1980年代にアパレル産地で分業ネットワークが発達した要因のひとつとして、需要の多様化と短サイクル化に対応して、企業主が商品開発に専念する必要が生じたことを指摘している。つ

まり、商品開発と生産の分業が行われたのである。

(b) 誘因システムとしての分業ネットワーク

上述のように、分業ネットワークでは、個々の工程が小型の企業によって担われているので、それぞれの企業主に対して市場機構に基づく誘因が直接的に働く。このような誘因は、組織内部の誘因装置よりも強力である。この点は、雇用労働力を用いる場合、企業主の主たる役割は労働者の管理にあることを考えると、より重要である。組織内で管理の成果を評価するのは難しいからである。分業ネットワークにおける強力な誘因のもとでは、企業主やその家族は監視を徹底し、労働者が怠けることを看過せず、さらに自ら先頭に立ってラインに入り、一生懸命に働くことによって、範を垂れようとする (Shieh [1992] pp. 130, 141; 陳介玄 [1994] pp. 53-59)。

また、企業主自らと家族の寝食を削ってでも、納期に間に合わせようとするのも (Shieh [1992] p. 139)、強力な誘因があればこそである。言い換えれば、強力な誘因が働く分業ネットワークによって、需要の変動に対して、上方への大きな供給弾力性が発揮されている。

さらに、このような誘因は、企業主に生産技術に関する創意工夫を促す (夏・鄭 [1990] pp. 200-201; Shieh [1992] pp. 131-132; 謝 [1993] pp. 97-98, 114-116)。作業の能率を高めること、より安価な生産手段を用いること、不良品率を下げることは、企業主の利益の増大に直結するからである。このような創意工夫は、末端の内職労働者においてすらみられることがある (Shieh [1992] pp. 167-168)。また機械設備をもつ場合、注文が少ないときにはその有効利用のため、新しい用途を模索する。上位の企業では、このような誘因に基づいて製品開発が行われることもある。外国企業や貿易会社と直接取引している場合、発注元の仕様書に基づいて生産するだけではなく、中小企業側からサンプルを示すこともあるからである。

(c) リスクを平準化する分業ネットワーク

分業ネットワークのもうひとつの重要な機能は、リスクを平準化することである。企業間でリスクを調整することによって、分業ネットワーク全体で

は需要の変動に対して、より頑強になった。

同一階層に属する企業の間での水平的な取引は、最も明瞭なリスクの平準化である。水平的な取引とは、ある企業が自らの生産能力を超えて受注した仕事を、同業者に再発注することである。このような取引は相互に行われるので、結果として、それぞれの企業の受注量は平準化されることになる。

リスクは、分業ネットワークの階層間においても調整される。下位企業が専属の外注先であれば、上位企業は専属関係を維持するために、受注量が少ないときでも自らの仕事を削って、下位企業への発注を維持しなければならない。下位企業が専属でなければ、上位企業はこのような維持コストを払う必要はないが、実際に利用する際のコストは高くなる。

反対に下位企業の立場に立てば、この場合、よりリスク回避的ならば専属関係を、よりリスク愛好的ならば非専属関係を望むことになる。しかし、さらに考察を進めると、台湾では上位企業の安定的な存続が必ずしも期待できないということも考慮する必要がある。この場合、専属関係のリスクはより大きくなり、非専属関係の方が有利になるかもしれない。下位企業はこのように2つのリスクを考慮しながら、上位企業との関係を選択することになる。

(iii) 分業ネットワークの意義

分業ネットワークの意義について、市場成果と市場行動に分けてまとめる。

(a) 市場成果に対する意義

上述のように分業ネットワークの形成によって、有限な労働力をより有効に活用することが可能になった。また、分業ネットワークにおいては強力な誘因が働くことから、労働意欲を高め、創意工夫を引き出した。労働力の有効な活用と労働意欲の向上は、価格競争力の強化に直結する。また、創意工夫は一面では生産性を高めるので、これも価格競争力の向上を促したし、他面では商品の差別化を可能にした。このような特性は、激しい価格競争と微細な差別化を特徴とする海外市場に合致していた。

一方、ネットワーク内での誘因とリスクの調整によって、需要の変動に対する柔軟性も高まった。台湾の輸出産業の市場は、季節的な変動をはじめと

する大きな需要変動 (Shieh [1992] p. 1) や短い商品サイクルという特徴があったので、このような柔軟性は市場成果の拡大に大きく寄与したと考えられる。

上述の効果のほかに、分業によって規模の経済がより有効に働いた。最適最小生産量が異なる複数の工程が、ひとつの企業に内部化されず分化されたことによって、設備機械や技能者のより効率的な利用が促進された。たとえば、台湾の電子産業において、組立メーカーはプリント基板への部品の自動挿入を専門メーカーに外注することが多い。複数の企業から受注することによって、自動挿入機とその技能者はより有効に活用される。

またよりダイナミックな効果としては、分業ネットワークの発達にともなって汎用性をもつ基礎的な要素技術が蓄積され、それによって新しい産業の生成が促進された。たとえば、金型、鋳造、鍛造、鍍金などである。上述のプリント基板への自動挿入もそのひとつである。このような技術は多くの新興産業にとっても必須である。分業ネットワークにすでに蓄えられていれば、産業の立ち上がりを容易にすることができる。

(b) 市場行動に対する意義

分業ネットワークの意義は、参入障壁を著しく低下させたことにある。まず、分業ネットワークにおいて工程が分割されたことによって、ひとつの工程から創業することが可能になった。これによって、創業時に必要な資金は大きく減少した (謝 [1993] p. 103)。

次に、規模の経済を有し、大きな参入障壁となりうるマーケティング部門の創設が、分業ネットワークへの参入においては必須ではなくなった。下位の企業は、より上位の企業からの注文に基づいて生産している。最上位の企業ですら、直接消費者と接しているわけではなく、内外の貿易会社や外国のバイヤーから受注している。したがって、消費者に直接販売するために必要な広告や販売網の形成などが不要なのである。

さらに、上述のように分業ネットワークのどの段階に参入するかによって、必要な資金や技術水準、そこで与えられる誘因とリスクは異なっている。参

入を志すものは、自らの条件を考慮し、適当な参入形態を選択することが可能なのである。

(iv) 分業ネットワーク形成の条件

最後に、なぜこのような分業ネットワークの形成が可能だったのか、その外生的な条件を考えてみたい。結論的には、台湾の輸出産業の技術的特性が分業ネットワークの形成を可能にしたと考えられる。

第1に、謝が指摘しているように (Shieh [1992] p. 1), 台湾の輸出産業は主として組立産業であり、工程の分割が非常に容易だった。しかも、各工程によって必要な技術水準、資本集約度、規模の経済が異なることによって、分業はいつそう促進された。ただし、分業の形態ははじめから明らかだったわけではなく、独立を志す企業主が主体的に分業の深化を進めていったという点も無視できない (謝 [1993] p. 103)。

第2に、各工程の技術が標準化され、その結果、取引費用が低かったことである。分業ネットワークでは工程を直接管理していない。しかし、技術が標準化されていれば、発注する際のコストの計算は容易である。また、外注先から納品された後の品質検査が重要となるが、技術が標準化されていることによって、これも比較的簡単に行うことができた。

最後に1984年の労働基準法の制定も、分業ネットワークの形成を促進した (Shieh [1992] p. 83)。労働基準法によって一定の規模以上の雇用労働力に対する保護が強化されたため、コストが上昇した。その結果、あるいは労働基準法が適用されない中小企業の方が、企業主自身のそれを含めてコストが低くなったのである。

(3) 旺盛な参入行動

分業ネットワークの発達は、ネットワークの各層に対する積極的な参入行動によってもたらされた。一方、上述のように、分業ネットワークが発達することによって、参入障壁は低下し、参入が促進された。旺盛な参入行動と分業ネットワークの発達は、相互に促進的な作用をもっていたのである。さ

らに、参入および参入によってもたらされる競争の促進によって、より大きな市場成果が生み出された。

参入行動を促進した要因は、分業ネットワークばかりではない。ひとつには市場成果の拡大がさらなる参入を生むという相乗効果を生み、いまひとつには参入に必要な資源の配分を行う社会的な仕組みがあった。この2点について、以下では検討したい。

(i) 「台湾ドリーム」

中小企業群は、それ自体に拡大再生産の衝動を内包している。参入に必要な要素、すなわち経営ノウハウ、技術および販売チャネルは、企業活動を通して、その従業員に蓄積されていくからである⁽²²⁾。

市場成果の拡大によって、その衝動は実現の可能性を裏付けられることになった。誰もが中小企業の主となって、自らの手で一財産稼ぐことを夢見て、挑戦し、そしてまた少なからぬ者が夢を実現した。「台湾ドリーム」とでも呼ぶべき現象である⁽²³⁾。

もちろん、夢は企業の拡大にともなう昇進と昇給という形もありうる。しかし、台湾の輸出産業において中小企業のネットワークが効率的であるということは、言い換えれば、企業という組織を拡大するということは非効率であるということの意味する⁽²⁴⁾。より現実的には、学歴偏重や家族企業における血縁者の優先によって、多くの労働者にとって、昇進の限界が明らかな場合が多い(謝 [1993] p. 98)。夢は自ら企業を興すこと、すなわち参入行動へ収斂したのである。

(ii) 要素配分ネットワーク

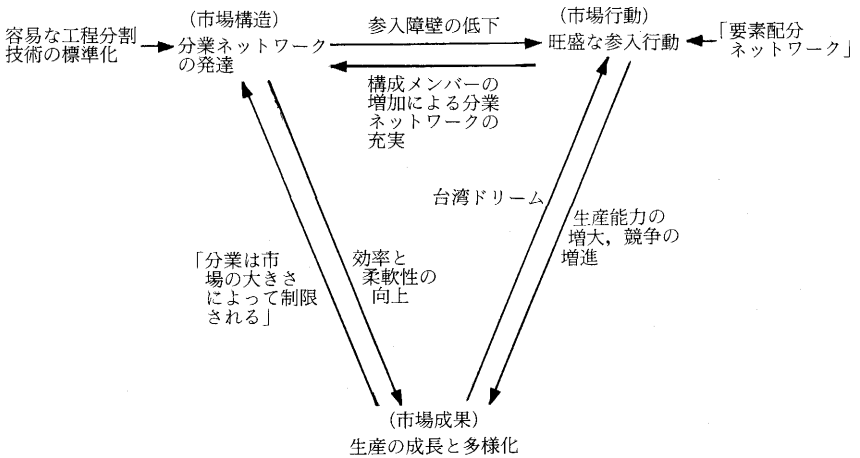
参入にはこれまで述べてきた労働力や販売チャネル以外に、資金、経営のノウハウ、技術が必要である。台湾において資金、経営ノウハウ、技術については、制度化された市場の役割は小さい、またはそもそも存在しなかった。それにもかかわらず、これらの要素を比較的容易に調達可能にしたのは、台湾の社会に張り巡らされた人的なネットワークである。これを分業ネットワークと区別して、「要素配分ネットワーク」と呼びたい。詳しくは本書の第

10章に述べられているが、資金、経営ノウハウ、技術をそれぞれにもつ人の結合、ときには販売チャネルをもつ人も加わった結合が、個人的な関係の網の目を辿ることで、比較的円滑に行われたのである（謝 [1993] p. 113. 第6章第2節における工作機械メーカーの事例も参照されたい）。

(4) 小結——スパイラル的な拡大

最後に残されたのは、市場成果の市場構造に対する作用、つまり生産の増大と多様化の分業ネットワークに対する作用である。これについては、「分業は市場の大きさによって制限される」という古典的命題が適用できる。もちろん、生産の拡大と多様化が一意的に台湾のような分業ネットワークを形成するわけではないが、分業の細分化を促進し、ネットワークの発達を後押しする要因だったことは間違いない。

図3-4 分業ネットワーク、参入・成長と多様化



(出所) 筆者作成。

このように市場構造、市場行動、市場成果の間には、相互に促進的な作用が働き、スパイラル的な拡大が進行した(図3-4)。ところで、市場成果の拡大とは、より多くのより多様な商品を求める外国企業が買付け先として、台湾に吸い寄せられたことにほかならない。すなわち、柔軟かつ効率的な分業ネットワークの発達と、そのような供給先を求める外国企業の買付け行動の間で好循環が働いたことが、台湾の輸出産業発展の仕組みだったといえよう。

最後に、このようなスパイラル的な発展過程において要の役割を果たしていた貿易会社について、注意を喚起したい(Shieh [1992] pp. 52-53; 陳介玄 [1994] pp. 114-126)。外国企業は直接、個々の中小企業と取引していたわけではない。多くの場合、中小の貿易会社や一部の上位企業がその間の仲介をした。ここで重要なのは、仲介とは単純な仲介だけではなく、外国企業の注文を分業ネットワークのなかでどのように生産するかというコーディネーターの役割もともなっていたことである。

このような海外市場に対する窓口と分業のコーディネーターという役割は、台湾のスパイラル的な発展過程のなかできわめて重要だったと考えられる。というのは、分業ネットワークそれ自体は東京の大田区などにもみられるように、ある程度普遍的なもので、台湾独自のものとは必ずしもいえないからである。台湾の独自性は輸出と分業ネットワークを結合させることによって、持続的かつ飛躍的な発展を遂げたことにある。このような台湾特有の仕組みの生成には、要に位置する貿易会社および一部上位企業の存在が不可欠だったと考えられる。1990年代、台湾の伝統的な輸出産業が中国や東南アジアにシフトするなか、このような窓口およびコーディネート機能のみは台湾に残留していることは(高・林・林・許 [1995] p. 168)、この機能が台湾企業の活動の中核にあったことを示すといえよう。

むすびにかえて——台湾と韓国の発展メカニズムの分岐に関する3つの仮説

これまで述べてきた台湾の発展メカニズムは、韓国とは異質なものである。少なくとも韓国で支配的な発展メカニズムとは考えられない。すなわち、台湾のメカニズムの特徴が限定的な政府の介入と自律的な民間部門の発展にあるのに対し、韓国の特徴は政府の全面的な介入とそのもとの財閥の発展に集約される。このような違いはなぜ生じたのであろうか。以下では、3つの仮説を呈示し、むすびにかえたい。

(1) 初期蓄積と政府の介入

第1の仮説は、経済発展あるいは工業化の初発時における、台湾と韓国の蓄積の違いに注目する。より低い経済水準にあった韓国が高度成長を達成するためには、強力な政府主導メカニズムに依存せざるをえなかった、あるいは韓国ではそのように考えられた。つまり、少ない蓄積を政府ができるかぎり集中して効率的に使用する、また国内の蓄積の不足は海外からの資金の導入で補うが、それも政府がコントロールするというメカニズムである。一方、台湾は比較的豊かな蓄積があったため、政府へ蓄積が集中することなく、民間部門の自律的な発展が可能だったのである。

このような発展メカニズムの違いが、両国のマクロ実績の差異に反映されている。初期蓄積の乏しい韓国が高い成長を実現するためには、海外からの資金の導入が不可欠であり、そのため貿易収支の赤字が持続し、インフレーションへの圧力となった。一方、台湾は資金需要を国内の蓄積から動員しえたので、インフレーションも貿易収支の赤字も発生しなかった⁽²⁵⁾。

また、このようなメカニズムの違いの結果、経済主体については、韓国では資金の集約的、効率的な実行者として財閥が発展した。一方、台湾では民間部門に散在する資金は集約されることなく、多くの中小企業を叢生させた。

さらに、韓国ではこのように財閥という特定の主体に資金を集中したため、大きな不公平感をもたらした。それに対して台湾では、それぞれの将来はそれぞれの才能と努力にかかっており、自らの境遇に対する不満が政府に向かうことは少なかった。

(2) 政府と社会の関係

第2の仮説は、政府と社会の関係の違いから説明する（たとえばCheng [1987]）。台湾の政府と社会の間には、明瞭な分断がある。台湾の社会にとって国民党政府は外来的なものであった。とくに、蒋介石に実権があった時期には、政府は台湾社会に対して超然と臨んでいた。蔣経国時代に政府から社会への歩み寄りがなされるが、それでもなお相当の距離があった。それゆえ国民党政府は台湾経済の発展に対して情熱に欠けるとともに、社会の蓄積を集約的に動員する能力もなかった。これに対して韓国の政府は、より社会に密着しているがゆえに、開発について情熱的であり、また社会からの蓄積の動員も可能である。

この仮説によって、1970年代の重化学工業化の展開に関する両国の違いを説明することができる。韓国では政府が主導し財閥が積極的に応じることで重化学工業化に邁進したのに対し、第2節で述べたように、台湾では第一次石油危機後に民間資本の多くは撤退してしまったのである。

(3) 社会の違い

この仮説は社会そのものの違いに注目する⁽²⁶⁾。すなわち、台湾の民間部門の能力は、社会的要因に基づいている。前節で述べたように、中小企業の発展は、分業ネットワークと要素配分ネットワークという2つのネットワークに基づいていた。このようなネットワークを組成できるのは、社会に元来備わった伝統や文化による。一方、韓国の社会にはこのような要素が相対的に乏しかったため、民間部門が自律的に発展する力も相対的に弱かった。

以上のうち、(2)と(3)の仮説についてより詳しくは、第10章と第11章を参照されたい。

3つの仮説は部分的に代替的であり、部分的に補完的である。たとえば、台湾において政府の介入の程度が韓国よりも小さいのは、介入ができなかったからなのか、介入する必要がなかったからなのかという問題については代替的である。第2仮説によれば前者になり、第1仮説と第3仮説によれば後者になる。

一方、補完的な面も少なくない。とくに、第2仮説と第3仮説の間の補完関係は強い。第2仮説だけでは台湾の発展メカニズムが欠落し、第3仮説だけでは韓国の発展が説明できないからである。3つの仮説それぞれがどの程度妥当性をもつのか、あるいはどのように組み合わせればいいのか、今後の課題である。

[注] _____

- (1) この間の経緯について、当時の台湾のテクノクラートを代表する李国鼎の見方は康 [1993] pp. 116-122に詳しい。
- (2) 条例では産業を特定するだけでなく、多くの産業に対して輸出比率、国産化率、生産能力などの基準を設けている。
- (3) 康 [1993] pp. 211-218には蔣経国の介入志向と、それに対立する李国鼎の葛藤が述べられている。
- (4) 唯一例外的に明らかに政府がリーダーシップを発揮したのがIC産業である。台湾のIC産業は1970年代の立ち上がりから、87年の台湾IC製造の設立まで、政府が主導的な役割を担ってきた(第6章第3節)。ただし、1990年代に入って産業の規模が急速に拡大する過程においては、民間企業にリーダーシップが移ったと考えられる。
- (5) 国産化率規制については、蕭峯雄 [1994] pp. 87-92を参照されたい。
- (6) 自動車産業については、川上 [1995] に依拠している。
- (7) オートバイ産業については、中華徴信所 [1992] および1993年にアジア経済研究所が行った共同調査(植田浩史、瀬地山角、川上桃子、佐藤幸人)に依拠している(アジア経済研究所編 [1994])。
- (8) 政策金融については、蕭峯雄 [1994] pp. 185-202を参照されたい。
- (9) 1970年代の主な修正点は、免税の代わりに加速償却を選択できるようになっ

たこと（70年）、拡張投資に対する免税期間は4年間に短縮されたこと（70年）、免税期間の開始を投資後4年まで遅延することができるようになったこと（77年）である。ただし、加速償却の適用件数は一貫して少なかった。また、新たに「重要生産事業」を指定し、それ以外の事業よりも低い税率の上限を設定した（74年）。投資奨励条例の改正については、蕭峯雄[1994]pp. 149-165を参照されたい。

- (10) 投資奨励条例に関する研究のサーベイは、孫[1993] pp. 163-167, 表11を参照されたい。

中華經濟研究院[1987]は1970年代後半の3年間に免税措置を享受した企業のデータとセンサス・データを比較し、免税措置を受けた企業の資本生産性、労働生産性、資本集約度、利潤率はセンサスの平均値よりも高いという結果を得た。しかし、このような結果は免税措置によるものかどうかは明らかではない。元来優良な企業が免税措置を享受しているのかもしれない。

孫[1991]はマイクロ・データの計量分析によって、免税措置は効果がなかったという結論を得た。しかし、自ら認めているように、孫の計量モデルは免税措置の効果を検証するのに必ずしも適当とはいえない。

このほか、企業に対する聞き取り調査がある。中華經濟研究院[1987]の調査では、およそ半数の企業が投資の意思決定において、免税措置を最も重要な要因だと回答している。しかし、この調査では設問が他の要因と比較して回答するようになっていないので、回答が過大になっていると考えられる。米系企業と日系企業に対する調査(呉・王連・周・李[1980]; 研究發展考核委員會[1985])では、免税措置は投資の要因としていずれも3番目に重視されている。

- (11) 政策の実施過程については、經濟建設委員會[1979]第3章, 第7~9章に依拠している。
- (12) 黄[1986] p. 106の計算によると、輸出およびその派生需要によって生じた付加価値は、1976年においてGDPの35%を占めていた。
- (13) Kuo[1983] p. 155によると、1961~76年において、より輸出指向的な産業ほどより高い成長を達成した。
- (14) 輸出産業において中小企業が、内需向け産業では大企業が主たる担い手となっていることは、1980年代に注目されるようになった(周[1988]あるいは呉・周[1988])。
- (15) 直接投資についてはSchive[1990]を参照されたい。
- (16) ただし、自転車産業の場合、シュイン社の役割は販売チャネルの提供にとどまらず、工場設立に対する支援や技術指導に及んだ(瞿[1993] p. 73)。
- (17) 陳介玄[1994] pp. 126-127は、柔軟かつ効率的な供給体制によって外国のバイヤーが台湾を買付け先としたことを、「吸い寄せ型の輸出ネットワーク」(「吸納式出口外貿網絡」)と呼んでいる。

- (18) 本項は佐藤 [1989b] で示したモデルを、以下のような研究成果を取り入れて発展させたものである。すなわち謝 [1990, 1991, 1992, 1993] ; Shieh [1992] ; 柯 [1993] ; 陳介玄 [1994] である。なお、柯 [1993] が調査研究したのは内需向けのアパレル産業だが、そこで得られた結果は輸出産業にも当てはまる。
- (19) たとえば、Kuo [1983] p. 55は1971年に完全雇用には達したとしている。
- (20) たとえば、柯 [1993] が調査したアパレル産地では、元来台湾中部から供給される縁故者を中心に、雇用労働力を用いていた。しかし、1980年代に雇用労働力の調達が困難になると、分業ネットワークが発達した。
- (21) 内職については謝 [1992] が詳しい。
- (22) 一方、従業員の側も雇われることを学習の機会と考えている (謝 [1993] pp. 107-110)。
- (23) たとえば、陳介玄 [1994] pp. 302-303における染色企業主の言を参照されたい。
- (24) 台湾において企業の規模を拡大することが困難な原因のうち、重要な一因は中間管理者の問題にあると考えられる。陳によると、比較的規模の大きい中小企業では、「班底」と呼ばれる中間管理者を養成している。しかし、班底に対するコントロールは制度ではなく、疑似家族的な紐帯によって維持されている (陳介玄 [1994] pp. 59-67)。それゆえ、企業の規模は紐帯関係の成立する範囲に限定されることになる。
- (25) この点は劉進慶東京経済大学教授のご教示による。
- (26) 類似の仮説として、Levy [1991] の取引費用仮説がある。