

陳添枝著

『越過中度所得陷阱的台灣經濟 1990-2020』

遠見天下文化出版 2022年 392ページ

まるかわともお
丸川知雄

台湾は第二次世界大戦後の貧困のなかから立ち上がり、奇跡のような高度成長を遂げて1990年には「アジア NIES」の一角を占める工業国になった。そこまでのプロセスについては多くの研究がある。ところが、その後台湾は1990年に1人当たりGDPが8216ドルだったところから、さらに成長を続けて2021年には3万2917ドルとなり、先進国の一角に伍するところまで来たが、本書の著者によれば、このプロセスについてはまだ十分に解明されていないという。

著者の認識では1990年の1人当たりGDP8216ドルという水準は「中所得」のレベルにあるが、この先には「中所得の罍」があって、なかなか高所得のレベルに達しない国も多い。しかし、台湾はその罍を超えて先進国並みの所得水準を実現し、しかもこの期間に民主政治を定着させた。このことは第2の奇跡と呼んでいい成果であり、真剣な解明を要する。本書は、まさにそうした課題に応えるものである。

なお、著者のいう「中所得の罍」は、世界銀行がいう「中所得の罍」とは異なっていることに注意する必要がある。後者は、世界銀行の基準によって定義された中所得国が長くその座にとどまてなかなか高所得国に上がれない現象を指している。世界銀行によれば、1960年に中所得国の位置にあった101カ国・地域のうち、2008年に高所得国に上がったのは13カ国・地域しかないが、台湾はそのうちのひとつである〔World Bank Group et al. 2012〕。世界銀行の1990年時点での基準によれば、1人当たりGNI（国民総所得）が当時の米ドルの価値で

7620ドル以上の国は高所得国に分類されていたので、1990年の時点で台湾はすでに高所得国になっていた。一方、著者は1人当たりGDPが8000ドルから3万ドルぐらいまでの範囲を中所得とみているようである。

著者のそうした用語法には違和感をもったものの、中国経済を専門とする評者にとって本書はとても興味を惹かれるものである。というのも、2021年の中国の1人当たりGNIは1万2438ドルで、世界銀行が定める高所得国の基準1万2696ドルまであと2パーセントというところに迫っているからである。つまり、世界銀行が定める高所得国のラインをまたごうとしているという点で、2021年の中国と1990年の台湾はほぼ同じ所得水準にあるといえる。であるとすれば、1990年から30年間の台湾経済の歩みは中国の今後を考える上で参考となるはずである。以下では、各章の内容を概観し、最後に評者の若干の感想を述べたい。

第1章「低成長の年代」では、1951年から1990年まで台湾経済は実質で年8.9パーセントの高度成長を遂げたのに対して、1991年から2020年は年4.1パーセントに鈍化したことを指摘し、1991年以降の成長の方がより困難だったことを論じている。なぜなら前者の段階では、低賃金を利用して資本蓄積を進め、技術を学び、キャッチアップしていく過程であったのに対して、後者の段階では、低賃金の優位性が失われ、かつては協力相手であった先進国とも競争しなければならなくなるからである。そのためには生産性を高め、より高付加価値の製品を作る「産業転換」と、企業の規模や企業間関係を変革する「組織転換」が必要となる。台湾は、産業転換はうまく進めることができたが、国際分業のなかで工業製品の製造を受託する役割を変える組織転換には成功しなかった。韓国は製造受託から自主ブランド生産へ鮮やかな転換を遂げたが、台湾はそうではなかった。

台湾は1960年代には衣服、靴、玩具、1970年代にはテレビや自転車、1980年代にはパソコンや工作機械を輸出したが、その担い手の多くは中小企業であり、1990年の段階でも輸出の57.3パーセントを中小企業が担っていた。1990年代に入ると、賃金の上昇のため、労働集約的な輸出産業は東南アジアや中国へ工場を移し始める。1995年に当時の李登輝総統は、台湾をアジアの生産拠点と結ぶ輸送と

金融の拠点に変えようという「アジア太平洋オペレーションセンター」構想を打ち出すが、翌年には中国との関係が緊張したため、大陸への直接投資を抑制する「戒急用忍」政策に転換せざるを得なかった。

第2章「産業組織の変化と不変」は、台湾の独特な産業組織を分析している。国民党による権威主義的支配が行われていた時代には、国内市場は国営企業が支配していたため、民間企業は海外市場に活路を求めた。1958年に輸出奨励政策として、外国からの発注書があれば銀行からの融資を受けられる制度を導入した結果、民間中小企業が輸出産業に殺到することとなった。台湾のその後の産業転換の担い手は国際市場でもまれた企業たちであり、保護された国内市場を主たる活動の場とする企業たちではなかった。

台湾の輸出産業は海外のブランド企業のための製造受託に従事することが多いが、受託先との信頼関係を次第に強め、その関係は台湾の企業が海外に工場を移した1980年代後半以降も続いていく。海外移転とともに台湾企業は部品などの内製を進め、また、ブランド企業から製品の設計まで任せられるようになったため、大企業に変貌した。こうして大規模化しても、依然として製造受託のポジションにとどまっているというのが台湾の産業組織の特徴である。台湾政府は、ブランドメーカーの大企業を中心とし、中小の部品サプライヤーがそれを支える構造を構築しようと試みたこともあるが、自転車の捷安特(Giant)と美利達(Merida)以外には成功例が少ない。

第3章「民主化は贈り物か、重荷か?」は、民主政治が経済発展の妨げとなったのかどうかを検討する。台湾では、国民党による開発独裁が1987年の戒厳令解除で終わって民主化が進展し、2000年に民進党の陳水扁が総統に選出されて初の政権交代が実現し、2008年には馬英九が国民党に政権を取り戻し、2016年には蔡英文が総統に選出されて、再び民進党に政権が移るなどたびたび政権交代が起きた。しかし、いずれの政権も産業政策やインフラ建設に積極的であり、民主政治のもとでも台湾は開発志向国家であり続けた。民主化による政策変化のひとつは、民間企業の参入が認められていなかった石油、航空、銀行・保険、移動通信といった産業への

参入の門戸が開かれたことである。他方で、政府や国営企業の投資が国会の反対で実現できなくなることも増えたが、それは環境への影響などが考慮された結果である。国家がリスクの高い投資を率先して行って新たな産業を切り開くことも民主化以前・以後を通じて続けられてきた。そうした投資を担った機関のひとつが、1973年に設立された行政院開発基金である。同基金の投資が最も成功した例が、台積電(TSMC)への投資である。1987年にTSMCが設立された時、民間企業はリスクを恐れて投資に二の足を踏んだため、同基金が48.3パーセントを出資し、オランダ・フィリップス社が27.5パーセント、残りは政府が民間企業から投資をかき集めた。しかし、行政院は最大株主でありながらTSMCの経営に対する不介入を貫いた。

総じていえば、民主化は台湾の経済発展の妨げになっていないと著者はみているが、例外は「核四」(第4原子力発電所)をめぐる問題である。核四は1980年に構想が出てから反対運動によって何度も建設決定や中止を繰り返し、2013年に完成したものの稼働を始められないでいる。

第4章「産業政策の功罪」は、産業政策の変遷を跡付けている。台湾政府は1960年に「投資促進条例」を公布し、政府が指定した産業における投資を課税の面で優遇した。この政策は1990年に「産業アップグレード促進条例」に転換されたが、指定産業での投資優遇という枠組みは維持され、2010年に「産業イノベーション条例」にとって代わられるまで続いた。1990年の条例に転換される際、特定産業への優遇ではなく研究開発などの投資を優遇することになったが、特定産業への投資優遇は1995年の条例改正によって復活した。この政策は、1980年代に労働集約的な輸出産業が工場を海外に移転した後、台湾で繊維原料、化学品、電子部品の大規模な工業が発展する上で効果が高かった。

産業政策のもうひとつの手段として「科技研究發展專案計画」(科專)も重要であった。政府傘下の工業技術研究院によって特定の技術分野での研究開発が組織され、半導体では聯華電子(UMC)とTSMC、ノートPCでは宏碁(Acer)、倫飛(Twinhead)、広達(Quanta)、仁宝(Compal)、英業達(Inventec)といったメーカーが輩出するきっかけを作った。ただ、1994年に始まった平面ディ

スプレイ研究によって誕生した元大 (Yuanta) と統宝 (TPO) はさほど成功せず、ハードディスク研究は失敗した。2002年から10年続いた「シリコン計画」も聯發科(MTK)の成長に多少の貢献があった程度である。

第5章「両兆双星は偉大だったか?」は、2002年に陳水扁政権が打ち出した「両兆双星」産業発展計画、すなわち半導体と平面ディスプレイを1兆元を超える産業に育て、バイオとデジタルコンテンツを新たな主導産業に育てる計画を検討する。半導体産業では、この時期にTSMCがロジックICを中心とする製造受託(ファウンドリー)というビジネスを大きく成長させた。TSMCは研究開発に力を入れて自らのIP(知的財産)を取り揃えることで、単に顧客のためにICを安価に製造するだけでなく、顧客のために価値を実現する役割を担うようになった。このように取引先企業とともに価値を創造することを、著者は「アライアンス資本主義」と呼ぶ。一方、ディスプレイ産業は2000年以降中国で国産メーカーが成長したことによって値崩れが起き、とくに2008年以降の10年間は「惨業」と言われるほどの苦境に陥った。また、バイオに関しては2009年に新薬開発に重点をおくとの方針を定め、6社の新薬開発会社を輩出したが、新薬の売上げはまだ少ない。デジタルコンテンツ産業は、産業振興の方向性が定まらず、失敗した。

第6章「デコボコなイノベーションの道」によれば、1990年から台湾はイノベーション主導の成長に切り替えるべき段階に入ったが、そのプロセスは容易ではなかった。なぜなら、それまで国際分業のなかで製造受託や中間財生産の役割を担っていた台湾企業は、オリジナルな製品によって価値を創造する役割を担ってこなかったし、消費者と直接的な接点をもつ機会もなかったからである。台湾が選んだのは、国際的なブランドメーカーと共同でイノベーションを進める道であった。たとえばアップルiPhoneの最大の特徴をなすタッチパネルは台湾の宸鴻(TPK)と共同で開発されたものだし、iPadのディスプレイの光源となるミニLEDは晶電(Epistar)、友達(AUO)との共同開発である。また、アメリカの電気自動車メーカー、テスラは既存の自動車部品サプライヤーからの協力が得られないため、台湾に開発拠点を置いてモーターを富田(Fukuta)

に開発してもらったりした。スマホの部品では、カメラに使うプラスチックレンズの大立光(Largan)は世界の主要ブランドのすべてにレンズを供給している。携帯電話・スマホの基幹ICの分野ではアメリカのクアルコムなどが支配していたなかで、MTKは最初は中国のゲリラ(山寨)メーカーを主たる販売先とすることで業界に参入し、今日ではブランドメーカーにも基幹ICを提供するようになった。台湾企業はブランドを保有していないので目立たないが、革新的な製品を実現するイノベーションを裏方として担っている。

第7章「遙かなるブランドへの道」によれば、台湾企業はこれまで自社ブランドの確立に挑戦しなかったわけではないのだが、成功例は少ない。それは台湾企業が工場側の発想にとらわれ、消費者とのコミュニケーションが不得手だからである。PCの製造受託をしていたAcerと華碩(ASUS)は、それぞれ製造受託部門を切り分けて、PCのブランドメーカーへの転身を図った。2社は安価で使いやすいことを売り物にしたネットブックによって一時は成功したが、長続きしなかった。成功が持続しているのは自転車のGiantであるが、同社は製造受託によって安定的な収入を得ながら、息長くブランドの定着を図ってきた。台湾企業が中国でブランド確立に成功するケースも多くないが、食品産業や飲食業では、旺旺(せんべい)、康師傅(カップ麺)、85度C(カフェ)などの成功例がある。

第8章「大陸への投資の得失」によれば、台湾企業の直接投資先は、政府が南進(東南アジアへの進出)を勧めたにもかかわらず、圧倒的に西、すなわち中国大陆である。というのも製造受託を担う台湾企業は、海外投資先を自由に選ぶことができず、受注先企業の意向に左右される部分が多いからである。台湾政府は1996年に「戒急用忍」政策をとり、ハイテク産業が大陸に投資するのを禁止したが、台湾企業にノートPCを大量に発注していたHPやデルは中国での生産を台湾企業に強く求めたため、結局2001年に台湾政府はノートPCの工場進出を解禁し、台湾企業が大挙して大陸に進出することになった。今日では中国沿海部の賃金水準は台湾に近づいてきているが、それでも中国は台湾企業にとって重要な生産基地となっている。なぜなら非常に多数の労働力を雇うことができ、受注量に応じて雇用

規模を調整できる柔軟性もあるからである。

第9章「経済低迷20年間の啓示」は、2001～2020年の経済成長率が年平均3.6パーセントしかなかったと指摘し、この低迷をもたらした要因を探る。その源は、1997～1998年にアジアを襲った経済危機の影響が台湾では相対的に軽く、国内の産業の変革をもたらさなかったことにある。そのひとつの表れが、この20年間に台湾にはユニコーン（企業価値が10億ドルを超える未上場企業）が1社も現れなかったことである。アメリカや中国ではインターネット関連で多くのユニコーンが誕生したが、台湾ではネットビジネスによる創造的破壊が起きていない。

第10章「中所得の罫を乗り越えた経済の奇跡」は本書全体を総括し、台湾の国際分業のなかでのポジションは依然としてスマイルカーブの底である製造がメインであるものの、台湾企業は顧客の価値実現に貢献するアライアンス資本主義を推進することで、この「底」を小さな丘ぐらいに高めたと指摘する。

以上が本書の内容であるが、評者が本書を通じて台湾経済を学ぶなかで強く感じたのは、台湾における国家と産業と企業との間の距離の近さである。もし日本ないし中国に関して同じタイトルの本を書くとしたら、おそらく政策と制度の話題に終始し、総体としての自動車産業や金融業を論じることはあっても、個別具体的な企業の名前に言及することは少ないであろう。一方、台湾は国の規模が小さいので、国民経済の発展を論じるに際しても、TSMC、Acer、Giantといった個別企業の発展にも目が向けられる。おそらくそうした見通しの良さがあるために、産業政策がかなり高い割合で成功したのであろう。

本書において、中国の今後の経済発展を考える上

で最も参考になる点は、産業政策に関する分析と評価である。ITハードウェア産業がこの30年間の台湾の発展を牽引してきたが、この産業を発展させる上で産業政策の役割が大きかったことを本書は示している。一方、中国で最もイノベティブな企業は、多くの場合、産業政策で重視されていなかった産業に属しているか（アリババ、テンセント）、業界のなかで冷遇されていたアウトサイダーか（ファーウェイ、BYD）である。産業政策が重視した産業は大して成長せず、優遇された国有企業には元気がない。それでも中国経済全体が成長していた間は産業政策の失敗は目立たなかったが、今後中成長や低成長の時代に入るにつれ、産業政策の問題がより目立つようになるだろう。

台湾と比べて中国には経済発展に有利な条件がいくつもある。何といても国内市場が大きく、企業も国民も多様性に富んでいる。台湾はアライアンス資本主義に賭けるしかなかったが、中国ではブランドメーカー、有力サプライヤー、ユニコーンが同時に発展し得る。ただ、政府がこれまでの産業政策の失敗の歴史から教訓を汲みとることなく、今後もさらに失敗を重ねかねないことが最大の懸念材料である。

文献リスト

〈英語文献〉

World Bank Group, Development Research Center of the State Council 2012. *China 2030: Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*, Washington, DC: World Bank.

（東京大学社会科学研究所教授）