

經濟論叢

第167卷 第5・6号

未来への逃避、歴史への投企(1).....	渡邊 尚	1
都市システムの集中・分業過程.....	毛 三良	24
ボーイング社の地域内産業連関構造の 特質とシアトル経済.....	山 縣 宏之	44
近世における近江蚊帳業の展開過程.....	馬 場 芳	62
台湾における中小企業の対外投資.....	高 杏華	80
内部労働市場のモデル分析.....	武 内 智彦	102
《研究ノート》		
トマス・リードと コモンセンス学派研究の現段階.....	田 中 秀夫 太 子 堂 正 称	117

平成13年5・6月

京 都 大 学 経 済 学 會

台湾における中小企業の対外投資

高 杏 華

I 課 題

台湾では1985年以降，台湾元高や地価高騰，環境保護意識の台頭などによる生産コストの高騰と労働力不足などが原因で，これまでの労働集約型産業の国際競争力は失われ，多くの企業がさかんに海外投資を行うようになった。とくに，これまで輸出分野に進出していた中小企業は大きな困難に直面しており，その多くが低賃金労働を求めて東南アジア諸国や中国へ向けて投資を増加させている。台湾経済の主要な担い手として大きな役割を果たしてきた中小企業の対外投資は，台湾経済の将来と密接にかかわっており，それによって台湾経済にどのような影響を与えるかを研究することは大きな意義を持つと思われる。

近年，世界におけるアジア NIEs の対外直接投資のシェアは上昇しつつあり，とりわけ途上国全体の対外直接投資額の中ではその約4分の1に当たると推計されている。こうした流れの中で，台湾は1988年以来9年連続で対外直接投資額が対内直接投資額を上回る「純直接投資地域」となっており，投資額そのものも増加しつつある¹⁾。台湾の対外投資における中小企業の地位を見ると，その金額と件数は大企業のそれに比べて少ないものの，低賃金労働に依存する中小企業の対外投資は積極的である。むしろ，産業の高度化に遅れをとっている台湾では，対外投資能力を持つ中小企業こそが産業高度化の推進に貢献するものと言わねばならない。近年，数多くの中小加工業者が対外投資を進めた結果，「産業空洞化問題」として国内の原材料を提供する川上・川中の大手会社

1) 日本貿易振興会『世界と日本の海外直接投資』1998年，10ページ。

の経営に大きな影響を与えはじめたことが明らかにされている。中小企業が台湾での経営を続けるため、海外での生産と同様の低コストを実現できるように「離島加工区」の設置が企業から提言されてもいる²⁾。これらはまさに中小企業の対外投資による国内経済への影響の大きさを示している。

この論文では、まず、台湾全体の対外投資の動向を見るために、その対外投資の歴史や背景、そして数量的推移を地域別および業種別に検討する。次に、中国や東南アジア諸国への中小企業の投資状況を明らかにする。さらには、台湾における産業構造の変化や産業空洞化問題、そして「台湾優越」状況を作り出すために構想された「アジア太平洋センター」の運営などに関連させつつ、中小企業の対外投資の台湾経済への影響を分析したい。最後に、以上の分析を踏まえて、今後の中小企業の対外投資と台湾経済の発展にとって、政府にどのような政策が求められるかを考えてみたい。

II 対外投資の動向

1 対外投資管理の緩和

台湾では1987年以前は、対外投資は国内経済環境や外貨不足などの理由で厳しく制限され、天然資源の確保や輸出指向工業化の推進などの目的でしか許可が下りなかった。対外投資規制として「対外投資弁法」が初めて公布されたのは62年であった。後に、同法は5回にわたって内容が修正され、名称は当初の「対外投資弁法」から「対外投資審査処理弁法」に、続いてまた、現行の「対外投資及技術合作審査処理弁法」に変更された³⁾。審査基準は内容の修正につれ緩和されてきたが、85年の第3回目の場合の審査基準として「資本金2,000万元以上、負債比率300%以下」という条件は、企業とりわけ中小企業にとっ

2) 「離島加工特区」とは、台湾の領土と完全に離れている近海に加工区を設置することである。その長所は外国人労働者を区内に導入し、企業が外国までいかなくても低賃金労働を利用できることにある。区内では、外国人労働者の出入国手続の簡素化、海運・航空が整備されていることが必要とされる。この計画は「企業の根」を台湾に残し、かつ台湾の加工産業を生かすことを強調している。王永慶「設置離島加工特区」『卓越雑誌』181期、1999年9月。

3) 朝元照雄「現代台湾経済分析」勁草書房、1996年、第7章。

てはまだきわめて厳しかった。中小企業の対外投資が容易となったのは、87年に「外国為替管理条例」が公布されてからのことであった。外国送金が自由化されるに伴って、89年に行われた第5回目の修正により、それまでの審査基準の資本金基準が廃止され、中小企業経営の国際化の道が開かれた。

政府の対外投資の管理が厳しすぎたことを背景に、これまで実際には多くの企業は政府に報告せずに、あるいは個人名義で対外投資を行っていた。そのため、対外投資についての統計資料は、投資先国の統計と大きな食い違いを見せている。とくに、中国への投資金額と件数については政府が把握しにくい状況にあった。たとえば、1997年までの中国への投資統計について見ると、台湾經濟部投資審議委員会の認可は20,362件、112億ドルとなっている。これに対し、中国側の統計では、38,458件、契約金額は382億ドルであり、実行金額は184億ドルとなっている。台湾側のデータは過小計上であり、また中国側でも契約金額と実行金額との乖離が大きい。東南アジア諸国についても、シンガポールでは台湾政府の統計より少なくなっているものの、その他の国の統計では台湾政府のそれをはるかに超えている。本研究ではとりあえず、台湾側の認可統計を用いることにするが、実際には台湾企業の対外投資金額と件数は統計資料より大きくなっていることを念頭におかねばならない。

とくに中小企業の対外投資統計については不明なところが多い。少なくとも1984年以前には、中小企業はまだ輸出の「比較優位」を維持して国際競争に耐えたこともあって、その対外投資は少なかった。中小企業が本格的に対外投資に乗り出したのは為替管理と投資管理が緩和されて以降のことであった。その際、同時にタイやマレーシアもそれぞれ87年と88年に、外資開放政策を打ち出したことが重要である。しかも、政治面では、87年に台湾では戒厳令が解除されたため、親族の訪問や旅行を理由に自ら資金を中国に持ち込み、政府に無届けで投資を行う企業や個人が急増していった。現在、中国へ投資している企業の9割が87年以降に投資を開始したという。このように、台湾の中小企業に

4) 国立政治大学国際関係研究中心【中華民國中小企業在廣東省的投資与兩岸政経互動關係】ノ

よる対外投資のスタートは主に87年以降であり、低賃金労働を求めて中国や東南アジア諸国に集中していったのである。

2 地域別の分布

したがって、台湾の対外投資の時期は1987年をもって二つの時期に分けられる。87年以前は投資金額、件数ともに少なかった。59年の対マレーシアへの投資が台湾企業の初めての対外投資であった。しかも、地縁・文化などの要因からアジア向けの対外投資が増加し、全体の9割近くを占めていた。その後、70年代に入って、市場確保や技術獲得を目的として対米国向けの投資が多くなり、全体の半分以上を占めるよう推移した⁵⁾。しかしながら、59年から79年までの20年間の投資件数は136件にすぎず、金額も6,000万ドルでしかなかった。対外投資の大幅な増加が見られるのは80年代に入って以降のことである。国際的な保護主義が働いたこともあって、原材料や市場の確保を目的として、対外投資熱は急速に高まっていった。80年から86年までの期間の対外投資は計115件、金額は2億ドルに増加した。相手地域は米国および東南アジアのタイやシンガポールを中心に展開し、そのうち、米国が全体の過半数を占めた。

1980年代半ば以降、台湾では、政治、経済、社会全般に大きな変革もたらされた。とくに、経済面では、80年代前半の米国との激しい貿易摩擦によって、米国から各種の圧力、台湾元の切り上げ、市場開放、知的所有権保護などが加えられ、さらに89年1月からはGSP（一般特恵関税）供与の優遇策も取り消されることになった。これらを背景に、労働集約型産業の経営を中心とする台湾企業は急速に海外進出に乗り出さざるを得なかった。同時に、これまでの対外投資の相手先は米国から東南アジア諸国や中国へと移りはじめた。

第1表は1987年以降の台湾の国（地域）別の対外投資状況を示したものである。投資金額と件数は毎年増加し、最初は米国、東南アジア諸国が中心であっ

⁵⁾ 1987年4月、68ページ。

5) 行政院經濟建設委員會編『中華民國84年經濟年報』1996年11月、292-303ページ。

第1表 台湾の主な国(地域)別対外投資状況

(単位:件,100万ドル)

	1987年		1988年		1989年		1990年		1991年		1992年		1993年		1994年		1995年		1996年		1997年	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
米 国	21	70	42	123	55	123	114	429	127	298	84	193	87	529	70	144	97	248	174	271	335	547
アセアン6ヶ国	13	16	33	59	68	282	119	568	113	719	83	309	84	434	103	400	107	326	133	587	111	641
マレーシア	5	6	5	3	25	159	36	185	35	442	17	156	18	65	17	101	13	67	12	94	13	85
タ イ	5	5	15	12	23	52	39	149	33	86	23	83	19	109	12	59	15	51	9	71	13	58
インドネシア	—	1	3	2	1	*	18	62	25	160	20	40	11	26	12	21	8	32	13	83	22	56
シンガポール	—	1	3	6	6	5	10	48	13	13	11	9	12	69	19	101	20	32	54	165	27	230
フィリピン	3	3	7	36	13	66	16	124	2	1	3	1	12	7	10	10	17	36	20	74	11	127
ベトナム	—	—	—	—	—	—	—	—	5	17	9	20	12	158	33	168	34	108	25	100	25	85
香 港	3	1	9	8	5	10	27	33	49	200	53	54	79	162	47	127	50	100	37	60	57	142
日 本	—	3	—	2	3	*	5	2	9	3	18	5	12	63	15	23	12	9	19	7	26	32
欧 州	1	*	15	12	7	2	21	96	28	60	36	45	27	256	21	22	16	60	10	12	26	59
英領中米地域	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	29	370	52	809	141	1,051
中 国	—	—	—	—	—	—	—	—	237	174	264	246	9,329	3,168	934	962	490	1,092	383	1,229	8,725	4,334
合 計	45	103	109	219	153	931	315	1,552	601	1,830	564	1,133	9,655	4,829	1,258	2,579	829	2,449	853	3,394	9,484	7,228

注1) : 件数は新規のみ。金額は新規・増資の合計。合計にはその他の国(地域)を含む。1993年の数値が激増した背景は、1993年3月1日付で公布された「在大陸地区投資・技術合作許可弁法」に基づき、同弁法施行以前に認可を経ずに大陸に進出した企業に対して、追加認可申請を義務付け、違反者に対しては罰金を課することにしたため。

2) : *の部分は百万ドル未満。

資料 : 經濟部投資審議委員会。

出所 : 台湾研究所編「台湾総覧」1995年版、446ページ、1998年版、440、442、446ページ。

たが、90年代に入って米国への投資額が占める比率が減少し、対東南アジアの投資額を下回りはじめた。また、91年から対中国およびベトナムへの投資がスタートし、とくに中国への投資は件数、金額ともに大幅に増大し、中国は短期間で台湾企業にとって主要な投資地域となっている。他方、英領中米地域への投資も、95年より大幅に増加しつつある。こうして、台湾全体の対外投資地域は東南アジア諸国、米国から、東南アジア諸国、中国、英領中米地域（バージン諸島）へと移行していくのが見られる。

地域別の投資規模を見れば、1987年から97年までの一件当たりの平均規模は、米国が280万ドル、東南アジア450万ドル、欧州300万ドル、香港220万ドル、英領中米地域1,000万ドル、中国55万ドルとなっている。米国への投資規模が小さくなる一方で、東南アジアへの投資は、政策的に奨励されている上に公営企業の投資がさかんとなっているため、規模が拡大しつつある。また、英領中米地域では金融保険関連の投資が多いため、その規模は大きい。これに対して、中国への投資規模は小さい。中国への投資規模が他より小さいことについては、台湾企業だけに見られる現象ではない。対中投資のリスクを懸念して投資規模を抑える傾向は、米国など先進国でも見られる。

3 産業別の分布

産業構造の変化によって、台湾の対外投資の業種も変化していった。一般的には、1960年代には食品、飲料、紡績、そして非金属鉱物製品、70年代には化学、電子、電気、ゴム、プラスチック製品を中心としていた。他方、80年代後半以降になると、製造業だけでなくサービス業もしだいに増加しはじめた。90年代以降は、海外で持株会社を設立し、金融保険、貿易業に投資する企業が増大しつつある。

第2表は、1959年から97年までの台湾の対外投資の内容について、中国および中国以外の地域に分けて示したものである。業種別には、製造業への投資が中心となっており、とくに電子・電気などの業種に集中している。製造業に次

第2表 台湾の業種別対外投資 (単位: 件, 1,000万ドル)

業種別	中国以外の地域 (1959-97年)		中国 (1991-97年)		業種別	中国以外の地域 (1959-97年)		中国 (1991-97年)	
	件数	金額	件数	金額		件数	金額	件数	金額
農林水産業	26	58	358	97	機械	57	42	649	368
鉱業	6	32	59	24	電子・電気	942	2,424	2,778	2,035
製造業	1,815	6,837	18,226	10,268	輸送機器	31	274	619	555
食品・飲料	60	393	2,123	1,108	精密機器	38	57	2,043	669
紡績	100	609	933	624	建設業	40	135	127	28
衣服	68	108	761	252	流通業	255	543	248	211
皮革	13	13	426	158	貿易業	728	1,255	293	92
木加工	54	119	844	372	飲食業	1	1	169	68
紙・印刷	26	232	560	276	運輸業	62	588	93	53
化学製品	130	1,183	1,320	716	倉庫業	—	—	11	31
プラスチック・ゴム	111	258	2,368	1,382	金融業	469	4,842	12	24
非金属鉱物	64	403	1,072	745	サービス業	320	977	697	268
基本金属	121	722	1,730	1,008	その他	33	46	69	44
					合計	3,755	15,314	20,362	11,208

資料 1) : 經濟部投資審議委員会。

2) : 台湾研究所編『台湾総覧』1998年, 446ページ。

ぐのは金融業, そして貿易業である。中国における投資をみると, やはり製造業が大部分を占めているが, 農林水産業や鉱業などの第一次産業, そしてサービス業への投資も大に行われている。しかも, わずかの6年間での実績としては, 件数および金額とも驚異的な伸びであるといえよう。

しかし, 投資規模について見ると, 製造業における一件当たりの投資金額は, 中国以外の地域が平均377万ドル, 中国が平均56万ドルであることから, 台湾の対中国投資の投資規模は小さいことが分かる。また, 非製造業においても, たとえば貿易業, およびサービス業の投資規模は, 中国以外の地域がそれぞれ172万ドルと305万ドル, 中国がそれぞれ31万ドルと55万ドルであり, やはり小さくなっている。

4 近年の対外投資の傾向

近年の台湾企業の対外投資において顕著なのは、中国での伸張が目覚ましいこと、また、政府の管理や政治上の制限を乗り越えるために海外での持株会社の設立によって投資を行うようになったことである。1987年までは政治的な理由で中国との貿易は少なく、主に香港を通じての間接貿易が中心であった。間接的な経済関係はあったものの、台湾政府は中国との貿易を一貫して違法とみなし、原則的に禁止していた。しかし、同年以降、中国への投資は台湾の企業にとって最も重要視される事柄となっている。その背景には、台湾における産業構造の変化や中国の改革開放政策、世界的な対中国投資ブームがある。また、中国と「同文同種」であるという文化条件もある。台湾の企業にとって、中国は低廉な土地・人件費と広大な市場などのメリットを有する上に、東南アジア諸国に比べ、言語・社会習慣が近く、経営の管理が容易である。

現在、対中投資を行う諸外国の中で、香港に次いで企業数が多いのは台湾である。また、1997年までに台湾企業の対中国投資は20,362件、112億万ドルに達しており、台湾の対外投資の40%前後の比重を占めるに至っている。こうした対中国投資の拡大は、まず貿易面における大幅な対中輸出超過をもたらし、従来の台湾における対米輸出超過の貿易パターンを変えた。たとえば、97年には、台湾の貿易総額は2,365.1億ドルであるが、そのうち、輸出額は1,220.7億ドル、輸入額は1,144.4億ドル、輸出超過額は76.3億ドルであった。その中で、対中貿易について見ると、貿易総額は244.6億ドルであり、輸出額は205.4億ドル、輸入額は39.2億ドル、輸出超過額は実に166.2億ドルとなっていた。対中貿易は貿易全体の10.3%、輸出については全体の16.8%を占めていたのである。

こうした対中依存の動きが強まる中で、「两岸直航」や「两岸交流」が企業側から強く要請されるようになってきている。台湾の資金力および民間工業における発展経験に加え、中国のハイテク研究能力および基礎技術力を活用すれば、台湾の産業高度化をさらに促進することができる点も指摘されている。一方、台湾政府も実情に応じて中国への投資認可条件をしだいに緩めはじめていく。

1992年には第三国を経由した間接投資を認めるようになり、97年には兩岸産業の分業観点から、中国への投資を「禁止」「許可」「個案審査」の3つに分類する新しい政策も実施されはじめた。

ところが、政治面では「黒字創出」源を中国以外の市場にも求めなければならない。IMFのメンバー国でない台湾は、国際収支難に陥った場合に、国際金融機関からの支援が困難である現実から、恒常的黒字創出が必要とされるのである⁶⁾。そのため、中国市場への過度の依存、つまり中国経済の動向に影響されやすい経済構造を避けようとして、政府は「留根論」や「南向政策」（東南アジアへの投資奨励）、あるいは「戒急用忍」（中国への投資は急がず慎重に）を呼びかけてきた。しかしながら、現実には、政府はもはや企業の対中投資を管理することができなくなっている。中国による「武力犯台」の脅威が語られる中で、中小企業はもちろん大企業も中国投資に走っている。経済面では中国との分業体制は必然的に拡大し続けているわけである。また、台湾企業の対中投資は、台湾経済にとってだけでなく中国経済にも大きく貢献している。こうした経済的利益をいかに維持していくか、両政府、とりわけ台湾政府は大きな政策転換を迫られている。

一方、対中投資の拡大とあいまって、金融業の対外投資もしだいに増加している。企業は制約の多い台湾の金融システム上の規制を回避し、国際的な投資権益上の保護を受けるために金融業の対外投資を急いでいる。第2表から分かるように、中国以外の地域における対外投資の業種別内訳は、金融業と電子・電気業が投資額では特に際立っていることを示している。そのうち、金融業の対外投資は1990年以降の対米投資に始まり、95年以降は対英領中米地域へと急速に拡大していく。第1表で見たように97年における英領中米地域への投資件数、金額は、それぞれ全体投資の18.6%および36.3%を占めていた。

金融業における対外投資の進展が他業種に比べて遅かったのは、金融部門が長年にわたって政府の厳しい規制下に置かれ、対外進出が阻まれてきたからで

6) 涂照彦「台湾新政権の政治経済政策の方向」『世界経済評論』2月号、1999年。

ある。しかし、1991年には公営の3大商業銀行の民営化が行われ、新規民間銀行の開設もほぼ20年ぶりに認められるようになった。また、金融業の対外投資については、90年以降の米国と95年以降の英領中米地域への投資動機の差異が指摘されている⁷⁾。対米投資では、70年代から徐々に発展してきた貿易取引額の拡大と製造業の進出が、金融業の米国進出を促した。一方、中米地域の場合では、製造業の進出が金融業の進出を呼び起こすのではなく、低コストで資金を保有・運用できるユーロ市場の利用がその目的にある。さらに、金融業の中米地域への投資急増の背景には、台湾からの直接投資権益は国際的に保護を受けにくい状況があるため、持株会社の設立により中米諸国の国籍を利用しようとしていることもある。とくに、これまで資金中継基地であった香港が中国に返還された後、台湾企業からのものと推定されるバージン諸島からの投資金額は、97年の中国への外国投資の協約金額としては香港に次ぐ第2位となった⁸⁾。以上見てきたように、台湾政府は政策によって企業行動に影響を与えることが容易ではなくなり、むしろ良好な投資環境を作ることが重要な役割となっている。

III 中小企業の対外投資の実態

1 アジアへの集中

統計によれば、1987年から94年の間に、生産拠点を海外に移動した中小企業数は4万社に近い。そのうち約3万社が中国へ、1万社が東南アジア諸国に移動しているという⁹⁾。中小企業の対外投資に関する統計資料は少ないが、大企業との比較、また投資先地域については、中小企業なりの特徴が見られる。これを示すのが第3表である。まず、中国以外の地域では、1959年から94年までの台湾の直接投資（認可ベース、対中国間接投資を含まず）は総額が69.7億ドル、総件数が1,786件、平均規模は390万ドルであった。そのうち、中小企業に

7) 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』33号、1998年8月。

8) 「戒急用忍政策対两岸経貿関係的衝擊」『中華民國經濟年鑑』経済日報社、1998年。

9) 二一世紀基金会編「探索台海経貿脈動」中華徵信所、1998年4月、87ページ。

第3表 対外投資における中小企業と大企業の比較

項目	企業別		中国以外の地域			中 国			
	比率	業種	全体	中小企業	大企業	全体	中小企業	大企業	個人企業
金額	100%		1.4%	98.6%		100%	9.3%	30.0%	60.7%
平均規模	390万ドル		39万ドル	445万ドル		37万ドル	24万ドル	108万ドル	30万ドル
業種	金融	電子・電機	金融	金融		電子・電機	電子・電機	電子・電機	プラスチック
	化学材料	貿易	化学材料	化学材料		プラスチック	プラスチック	食品	電子・電機
	電子・電機	紡織	電子・電機	電子・電機		食品	その他	紡織	食品
	顧問サービス		顧問サービス	顧問サービス		金属製品	非金属鉱物製品	ゴム	その他
件数	100%		13.5%	86.5%		100%	14.3%	10.3%	75.4%
業種	電子・電機	電子・電機	電子・電機	電子・電機		電子・電機	電子・電機	電子・電機	電子・電機
	貿易	貿易	貿易	貿易		プラスチック	運輸工具	食品	プラスチック
	卸売	卸売	卸売	卸売		その他	プラスチック	プラスチック	その他
	金融	プラスチック	金融	金融		食品	食品	その他	食品

注：中国以外の地域は1959-94年2月，中国は1991-94年2月までの統計資料である。

資料：經濟部投資審議委員会電腦磁帶資料。

出所：中小企業処【中華民國中小企業白皮書】1994年版，183-198ページ。

よる全体投資額1.4%，件数は13.5%を占めており，平均規模は39万ドルであった。投資業種は電子・電気や貿易業に集中していた。なお，この地域における中小企業の投資先は，マレーシア，タイ，フィリピン，インドネシアの4国を中心としており，この4カ国だけで総件数の54%，総投資額の44%を占めていた。投資業種は半数以上が製造業，3割が商業に集中しており，貿易業への投資は主に香港を中心としている。また，最近のベトナムの経済開放政策にともない，東南アジア向け投資の重点はベトナムへと移行しており，ベトナムの外国直接投資の中では，台湾企業の投資がトップとなっている。

他方，中国では1991年から94年までの間接投資の総額は37億ドルで，総件数は9,997件に達している。そのうち，中小企業は全体投資額の9.3%，件数の14.3%を占めている。平均投資規模は24万ドルで，投資地域は沿海の広東や江蘇，福建に集中し，主に製造業を中心としている。また，中国投資について特徴的なのは，個人名義による投資が目立つことである。その投資額と件数はそ

それぞれ全体の60.7%と75.4%を占めており、大企業の30.0%と10.3%より多く、しかも平均投資規模は30万ドルで、中小企業の投資額よりも大きい。中国への投資は、中国以外の地域への投資と比べ、全体的に電子・電機、プラスチック、その他業種、食品、金属製品などに集中している。ただし、中小企業は運輸工具、非金属製品、大企業は食品、紡績、ゴム、個人企業はその他業種で目立つ。また、製造業におけるその他業種はほとんどがいわゆる「中小企業製品」に属している。ちなみに、中国側の統計資料を見ると、1991年から93年6月までの投資総額は計145億ドル、150,832件に達しており、前述したように、台湾側の統計数字をはるかに超えている。

以上の投資件数や規模を見ると、東南アジアには中国のような政治問題の配慮が不必要にもかかわらず、中小企業は東南アジアへの投資にとくに重点を置いていない。これは、言葉、生活習慣、文化背景などが近い中国こそ、投資規模が小さい中小企業にとって投資先に適した国あることを示している。今後、中国市場の非製造業部門の開放につれて、さらに中小企業の投資先は東南アジアから中国へ、中国の沿海地域から内陸へ、製造業からサービス業へとシフトしていくことになろう。

2 投資方式

中小企業の投資方式は、主に外貨送金による投資を中心としている。これは台湾企業の主な投資方式であり、現在では、投資企業の90%以上は外貨送金による投資を行っている。こうした投資方式は流動性が高く投資先の政府に好まれるというメリットを持つ一方、親企業が負うリスクも相対的に大きく、投資子会社の親企業への依存度も高くなる。外貨送金による投資に次ぐのは、機械設備・原材料、半製品による投資である¹⁰⁾。特に、中小企業の場合、大企業に比べて古い機械設備・半製品の投資に偏っている。また、東南アジアより中国の方が機械設備・原材料による投資に偏っている。なお、現在対外投資を行う

10) 台湾経済研究院「我国中小企業在菲印馬泰投資差異性之探討」1994年6月、10ページ。

中小企業の8割以上は親会社を台湾に置き、投資子会社の資金調達や製品販売、経営内容などの統括機能を果たしている。

中小企業のアジアにおける投資は、政治関係や環境整備によってその内容・規模は異なるものの、低賃金労働や投資先の誘致奨励政策、GSP（一般特惠関税）優遇の利用を目的としている。つまり、これまで台湾で生産してきた労働集約型製品を投資先で生産し、必要とする原材料や部品、機械、半製品などは台湾から持ち込み、投資先で加工した製品を既存の販売チャネルを通して輸出する、という形で運営されている。こうした経営方式は「両頭在外」（加工原材料を外国から輸入し、加工された製品を外国へ輸出すること）と形容されている。販売先については、第三国へ輸出されることが多い。たとえば、東南アジアで加工された製品は台湾と現地市場への供給を目的とするのに対し、中国で加工された製品は「台湾受注、大陸生産、香港輸出」という取引経路を経由し、第三国へ輸出されることが多い。現在、東南アジアの場合、台湾への逆輸入および現地販売はそれぞれ3割であり、輸出は4割である。一方、中国の場合では、台湾への逆輸入は1割、現地販売は2割以下であり、その他の全ては第三国への輸出にあてられている¹¹⁾。このように、台湾で米国や欧州、日本などの外国メーカーから注文を受け、投資先の東南アジア諸国や中国で生産加工してから輸出するという投資パターンによって、従来台湾から米国に輸出されてきた伝統的な製品は、ほとんどこれらの地域から輸出されるように変わったのである。

3 海外ネットワーク分業体制の形成

台湾の中小企業の対外投資には、次のような特徴が見られる。つまり、輸出加工が目的で市場開拓の動機が少ない、計画開始から操業まで時間の短い投資が多い、投資先における輸出率が他国と比べ高い、などである。輸出比率を例にとると、中国において、台湾企業の輸出率は約6割で、他の外資企業が半分

11) 二一世紀基金編、前掲書、58ページ。

以下であることに比べて高い¹²⁾。また、輸出加工を中心とするため現地でパートナーを求める必要がなく、「独資」(外資側の全額単独出資)の比率が高い。対外投資先において、台湾企業は主に独資形態を中心としている。しかも、中小企業では全体の6割以上が独資であり、大企業のそれより高い。独資以外では現地法人より台湾企業との合併・合作が多い。一方で、中国では、独資に対して国内市場での販売などの制限が多く、合併企業の方が優先されるため、現地企業との合併が多い。現在、中国において投資の7割が合併、2割が独資、1割が合作経営という。にもかかわらず、台湾企業の中国における独資比率は他国よりも高くなっている¹³⁾。たとえば、外国投資が集中している広東省では、台湾企業の経営形態は独資が45%、合併が43%を占めている¹⁴⁾。

これまで台湾の中小企業の対外投資は投機的な「Hit and Run」に属するものが多く、企業体質のレベルアップへの寄与は小さかったと言われてきた。しかし、この特徴はそもそも台湾の中小企業の経営方式そのものとも言えるかもしれない。それらは、小規模投資により軽工業の輸出加工経験を海外で活かすことができると同時に、独資経営により市場の需要に応じ柔軟かつ機敏に生産を移転することができるからである。現地での資金調達に難しい場合でも、現地パートナーとの提携を避け、台湾独自の生産形態と経営方法をとろうとする。

こうした中小企業の海外投資の進展を支えているのは、従来の中小企業が利用してきたネットワーク型分業体制であると言わなければならない。この分業体制は実際に台湾からシフトされたものである。1985年のプラザ合意以降の日本で見られるようになった多くの中小企業の対外投資は、親企業・取引先の海外進出への追随という形で行われた。これに対して、台湾の中小企業の場合は大企業ではなく協力先企業の進出に従ってのケースが多い。なぜなら、中小企業にとって、従来の分業体制の中で、単なる生産機能だけではなく資金調達や

12) 佐藤幸人「台湾—労働力、市場そして創業機会を求めて」(石原享一編「中国経済の国際化と東アジア」アジア経済研究所、1997年3月)。

13) 緒方卓編『中国(一般事情)』財団法人海外職業訓練協会、1999年1月、108ページ。

14) 国立政治大学国際関係研究中心、前掲書、69ページ。

販売流通、そして情報交換などのメリットをも利用できるからである。すなわち、ネットワーク型分業体制のシフトは、中小企業の海外投資の動機ともなった。逆に、原材料や組立の大手メーカーは加工業者の中小企業に追随する場合が多かったのである。とくに、94年以降はこうした現象が目立つようになる¹⁵⁾。

現在、マレーシアの「科技園区」、ベトナムの「加工輸出区」、インドネシアの「光華工業区」、そして中国沿岸部の「靴城」「紡績城」「灯飾城」「電子城」などでは、台湾での経験そして中小企業の協力体制が再現されているともいわれる。そこでは、他国の中小企業のそれと異なる台湾独自の中小企業の分業システムの特徴が見られるとも指摘されている¹⁶⁾。現在、東南アジアや中国では、輸出加工指向工業化に重点が置かれているため、中小企業は台湾企業を中心とする分業体制を続けている。しかし、投資先の市場開放につれて、そうした分業体制が現地化や多国籍企業との分業に組み込まれ、海外での多様な調達が可能となることも予想される。

4 収益と投資問題

中小企業の投資収益面については、多くの調査では必ずしも見解が一致していない。台湾の中小企業はそもそも収益について、税金などを考慮し正直に政府に報告しない場合が多い。また、対外投資を政府に届けられないケースすら少なくないといわれる点からも、利潤についての調査は難しい。しかし、利潤があると指摘した調査が多く、とくに中国での利潤が東南アジアより上であるという。そして、全体的に6割以上の成功率であると推定されている。また、中小企業は対外投資の将来性について意欲的であり、その営業拠点を海外に置き、収益は増資、増員ないし工場拡張などに使おうとする企業が多いことも読み取

15) 中華経済研究院「中小企業国際化— 現況、問題と展望」1998年3月、3-7ページ。

16) 台湾と韓国の中小企業の海外投資の展開状況と海外での分業の特徴を比較したものととして、川上桃子「ビジネス・ネットワークと産業成長—台湾・韓国製靴工業の事例」(北村かよこ編「東アジアの中小企業ネットワークの現状と課題」アジア経済研究所、1999年3月)。

れる¹⁷⁾。また、調査によれば、中小企業では、海外における売上高の成長率は国内より高く、海外の売上が企業の売上全体の半分以上を占めるものが多く、純利潤率は海外が13.8%で、国内の7.7%より高い¹⁸⁾。

収益が伸びる一方で、中小企業が直面している問題も多い。まず、資金調達の問題が最も厳しい。中小企業はもともと運転資金の調達に困難を抱えている。中小規模企業の場合、現地での資金調達が難しく、資金は台湾国内での調達に依存しなければならない。また、政治上の問題から台湾の金融機関を中国で設立することができず、台湾から中国への送金にさえ支障がある。多くの中小企業主は自ら現金を持ち込んで投資を行うケースがほとんどである。さらに、中国以外の地域においても、台湾の金融機関は海外支店をほとんど展開しておらず、利用に不便である。政府は、対外投資に関しては中国輸出銀行を通じて融資を行うものの、実際には中小企業の対外投資には役に立っていないと言われている。

資金調達の問題以外に、インフラ設備の不足、行政の非効率、法令の煩わしさ、労働品質の低さ、派遣社員の適応問題、品質管理の問題、現地市場開拓の難しさ、などがよく挙げられる。他方、中国では交際費用の高さや「冥加金」の要求、東南アジアでは宗教と民族の意識形態により加えられる投資制限の問題が目立つ。こうした諸問題は、台湾に限らず中小企業一般が直面している問題であるが、政治上の経緯から台湾企業は他国企業より問題が深刻である。これまで、台湾の企業は政府に国内金融機関のサービス強化、金融機関の中国での設置開放、企業の連合会組織の設置、子女の教育問題の解決などへの協力を要請しているが、まだ多くの問題が残されている。

17) 二一世紀基金会編、前掲書、83ページ。

18) 陳添枝「我国中小企業与大企業対外投資事業營運狀況之比較」(中小企業処編「第2届中小企業發展學術研討會論文集(総体部分)」1996年5月)。

IV 国内経済への影響

1 産業構造の変化

よく知られているように、台湾経済の貿易依存度は高く、輸出が経済の原動力である。輸出品のうち95%以上は製造業製品である。しかも、中小企業が主役という特徴を持つため、伝統工業製品および技術集約度の低い製品の比重が高い。現在、製造業では社数の88.0%、売上高の60.2%は伝統製造業によって占められており、そのうち、従業員100人以下の中小企業が全体の86.5%に達している¹⁹⁾。製造業の分類区分から見ても「中小企業製品」が多い。製造業の分類区分では、171種のうち、大企業性製品に属しているのはわずか46種であり、残りの125種は中小企業性製品に属している。しかも、大企業性製品のうち輸出型製品は12種であるのに対して、中小企業性製品のうち輸出型製品は46種を占めている²⁰⁾。

現在、对外投资の対象となっているのは、大企業性製品に属している電子・電機業および化学材料業以外は、木竹製品、皮革製品、繊維衣服、紡績製品、金属製品、家具製品、ゴム製品など中小企業性製品に属する製品がほとんどである。そのため、中小企業の海外生産は、台湾の産業構造と輸出構造に大きな影響を与えている。同時に、中小企業そのものの構造の変化にも結びついている。

第4表に示すように、製造業の生産構造で「伝統工業」が全体に占める比重は1986年の40.4%から急速に低下しつつあり、98年現在では23.5%となっている。これに対し、「技術集約工業」製品の比重は24.0%から40.4%へと増加している。また、輸出製品構造では、技術集約度の高い製品の比重が18.4%から41.1%へと急増したのに対し、技術集約度の低い製品の比重は47.9%から18.4%と低落している。伝統工業および技術集約度の低い製品は、海外投資に

19) 中華経済研究院『突破経営瓶頸——中小企業如何提升市場競争力』1998年3月、2ページ。

20) 中小企業処『中華民國中小企業白皮書』1992年版。

第4表 製造業生産と輸出品構造の変化 (単位：%)

年	製造業生産構造 (出荷価値)			輸出品構造 (技術集約度)		
	伝統工業	基礎工業	技術集約工業	高	中	低
1986	40.4	35.6	24.0	18.4	33.7	47.9
87	39.1	34.7	26.2	19.4	35.2	45.4
88	36.1	36.2	27.7	22.6	36.9	40.6
89	35.4	35.3	29.3	24.2	38.1	37.7
90	34.7	34.9	30.4	26.7	38.6	34.7
91	33.7	35.0	31.3	27.2	38.5	34.3
92	33.0	34.9	32.1	29.5	38.5	32.0
93	31.3	35.2	33.5	31.4	40.3	28.3
94	29.7	36.2	34.1	32.5	42.0	25.6
95	26.7	37.6	35.7	36.5	41.4	22.1
96	26.5	35.9	37.6	39.6	38.9	21.5
97	24.0	36.7	39.3	39.7	38.9	19.2
98	23.5*	36.1*	40.4*	41.1	40.5	18.4

注：*は1998年11月までの統計。

資料 1)：經濟部統計処編「中華民國台湾地区工業生産月報」1997年7月，1999年1月。

2)：財政部統計処編「中華民國台湾地区進出口貿易統計月報」1997年1月，1999年1月。

出所：行政院經濟建設委員会「自由中国之工業」1999年2月。

においてその比重を低下させたのである。

2 政府への衝撃

1987年以降、外貨持ち出しおよび中国への渡航が解禁されたことにより、台湾企業は本格的に対外投資を行いはじめた。それと同時に、ちょうど中国の改革開放政策の進展が重なったこともあり、対外投資は中国に集中し、中国への経済依存関係が強まっていった。こうした結果、最も影響を受けたのは、おそらく「産業空洞化」の危惧や「根留台湾」（企業の根を台湾に残す）などと呼ばれ続けてきた台湾政府であろう。

実際には、台湾企業による対外投資は主に低賃金の労働力の利用を目的としており、投資規模も小さく、また、米・日などの投資パターンとも異なるため、

台湾の資本輸出や「産業外移」のことを「産業空洞化」という言葉で形容するのは不適切であるとも指摘されている²¹⁾。台湾経済には、そもそも米・日のような重要な技術や製品がなく、中小企業はいわゆる「ニッチ」市場を得意としている。台湾経済が発展できたのも、中小企業が生産・加工に適正規模の経済性を発揮し成功したからである。台湾は資本・技術基盤が浅く、よく「浅盤経済」と形容されており、企業の根がないのではないとも言われている²²⁾。現在、国内経営環境が悪化しつつある中で、中小企業にとっては海外投資は重要な戦略である。とくに、自由に海外で投資を行うことは、中小企業にとっては新しいスタートとなる。

他方、種々の経済指標を通じて検証した結果、台湾には「産業空洞化」は起きていないという議論もある²³⁾。台湾の工業生産、輸出額などの成長率はたしかに低下しているが、第三次産業の持続成長が見られる。経済全体がゆるやかに成長し、失業率の増加も見えない。今後のアジア経済の成長において、台湾経済は旺盛な創業精神、優れた加工技術、豊富な人材、そしてその資金力などによって、国際的な評価を受けており、しかも持続的成長も見られる。

しかし、台湾企業の対外行動は政治に左右されやすく、政府によって合理的・経済的な国際化行動として評価されていないところもある。そうした背景において、台湾政府は中国との交渉力を維持するために、企業投資のスピードを抑えようとしている。対中投資を生産コストや市場開拓の視点から見ると、政治的に中国との対立観点から台湾経済にもたらす悪影響を強調しようとする。そうしたことから、「戒急用忍」や「南向政策」などが政策的に打ち出されている。しかし、政府の政策を無視して対中投資を行う大企業が次々と出てきている。また昨今、工業用地の取得が困難であるため、海外へ移民する経

21) 翟本瑞「産業空洞化的隱憂」(翟本瑞・陳介英『台湾社会与経済論集』幼獅文化事業公司、1995年11月)。

22) 劉進慶「台湾經濟體質總體檢」(高希均・李誠編『台湾經驗再定位』天下文化出版社、1995年6月)。

23) 丁宗先「台湾工業空洞化之驗證」(行政院經濟建設委員會『自由中国之工業』1995年12月)。

営者が増加している。そうした経営者の中には、中小企業を代表する人々が多いため台湾は人材さえも失ないつつある。したがって、台湾政府にとっていかに企業の信任を維持するかということが大きな課題となっている。

いかにによりよい投資環境を作り上げて、「企業の根」を台湾に残させるか。台湾政府は1995年1月、台湾経済を「アジア太平洋地域運営センター」に発展させることを発表した。この構想は実際には91年にすでに提出されていたが、その目的は、国内の投資環境を改善し、企業が台湾を拠点としながら、アジア太平洋地域諸国との間に経済貿易関係をより発展させることであった。さらに、これによって、2005年を目標に、台湾において製造、海運、空運、金融、通信、メディアの6つの運営センターを確立させることであった。この計画を発表したことによって、台湾政府は経済の自由化・国際化がいっそう求められるだけでなく、国内制度の大幅な改革も迫られている。

同構想は、台湾経済を香港と同じように、国際金融、国際貿易および交通運輸などのサービス業を中心に転換させていこうとしている。台湾の経済体質は香港と似て商人資本主義である。国際サービス業を中心に発展させていく戦略は、台湾の経済体質に適切だとも指摘されている²⁴⁾。しかし、この計画を実現させるためには、台湾はまだ多くの困難を抱えている。まずは、台湾政府にとって最も難しい問題の一つとして、中国との通航などにおける開放的な関係を持つことである。次に、金融面ではそもそも国際化・自由化されていない台湾にとって、国際金融センターになるのも容易ではない。

V 結 語

企業の対外投資が、投資国と投資受け入れ国の経済、政治そして社会などの面に大きな影響を与えることは当然である。しかし、前述したように、国際的に特殊な位地に置かれている台湾にとって、企業の対外投資は国益およびこれからの国際社会における地位とも密接にかかわっている。こうしたなかで中小

24) 劉, 前掲論文。

企業の対外投資は、金額や件数で見れば必ずしも大きな比重を占めていないが、すでに数多くの中小企業が生産拠点を海外に移したことは、政府や大企業に大きな影響を与えた。台湾の中小企業は、台湾経済の主要な担い手であり、社会の中産階級を代表している。かれらの投資活動は台湾の投資環境や産業・住環境水準などの指標にもなり、経済面や政治面、一般大衆の社会心理面にまで大きな影響力を持っている。経済発展の方向付けのために構想された「アジア太平洋地域運営センター」も、台湾経済における中小企業の役割を再現させようとするものであった。

現在、中小企業の対外投資とりわけ対中国投資はブームの状況を呈している。こうした流れの中で、政府はその展開をいかに円滑に進めるかに腐心しなければならぬ。とくに、台湾の中小企業の多くは低賃金労働を目的に、いわゆる「両頭在外」という投資パターンに重点を置いているため、国際経済環境の変化や投資受け入れ国の政策変更により影響を受けやすい。日本の中小企業のアジアにおける投資状況を見ても、中小企業の対外投資問題はけっして簡単ではない。それらは、1960年代後半から始まり、低賃金労働を目的としてアジアに集中していた。また、投資地域も NIEs から ASEAN、そして中国へと明確にシフトしており、投資業種もしだいに変化している²⁵⁾。日本政府は、中小企業の国際化行動を支援するため、海外展開の円滑化、国際交流・貿易の円滑化、製品付加価値向上など、幅広い援助内容や、きめ細かい政策体系・制度を整備してきた。にもかかわらず、経営体質が弱い中小企業にとっては、投資先における人件費の上昇や現地パートナーとの対立、進出先での需要不足、現地企業との競争激化などによって、しばしば撤退問題も経験してきた。日本における中小企業の国際化対策としては、直接指導、情報提供、人材育成、金融・信用補完、税制優遇などがある。そして、無料の個別指導サービスをはじめ、投資の前後および国内外での支援政策、海外投資動向の情報提供、展示会の開催な

25) 水戸考道「アジア経済と日本の中小企業の進出——公共政策から見る」(進藤栄一編「アジア危機を読み解く」日本経済評論社、1995年5月)。

どが挙げられる²⁶⁾。台湾の中小企業の投資パターンは日本とは必ずしも同じではない。しかし、投資地域としてアジアに集中し、零細企業も多いといった特徴において、その投資経験と国際化対策は台湾の参考になるであろう。

しかし台湾の中小企業の多くは政府に報告せずに対外投資を行い、政府からの支援を受けようとしめない。台湾政府の中小企業政策のスタートはそもそも遅く、本格的に取り組まれはじめたのは1991年に「中小企業発展条例」が制定されてからのことであった。言うまでもなく、中小企業の国際化活動に応じた施策能力も制限されることが多かった。今後、台湾での政府の決断力と企業への援助政策は、企業の政府への信頼を取り戻す役割という点からもかつてないほど重要であろう。

台湾の場合では、中小企業の国際化対策としては情報提供を中心とする方法が最も重要であると考えられる。中小企業は勤勉で競争心が強いが、資金や規模の制約から海外の経済・貿易動向、商品動向に関する調査および資料収集に十分ではなかった。そこで、海外現地の投資環境に関する基礎的情報のデータベース化、相手国の産業事情・制度、技術提携の法的側面に関する情報提供、企業の海外投資動向や海外からの撤退報告書、およびそれらのガイドの作成などが期待される。情報を能率的に中小企業に提供するためには、施策の広報のほかに、中小企業見本市や商品展示会、講演会などの開催も効果的である。

さらに、台湾はまだ一つの独自の問題を抱えている。それは中小企業を主要な担い手とする経済体質を持つにもかかわらず、経営資源の多くが少数の大企業と公営企業によって独占されているという事実である。中小企業の対外投資であろうと国内経営であろうと、それらを問題にする場合は、それらを指導・支援する政府機関の効率性も問われなければならないのである。

26) 中小企業庁編『中小企業施策総覧(本編)』平成11年度版、第12章。