

Contents

特集：台湾から見たアジア経済	1p
< 今週の”The Economist”から >	
”IT grows up” 「大人になるIT産業」	7p
< From the Editor > 「周囲はドクターばかり」	8p

特集：台湾から見たアジア経済

8月18日から1週間、台北で行われた「日米台戦略対話」に参加してきました。台湾に新しくできた台湾智库(Taiwan Thinktank)というシンクタンクが、日本の岡崎研究所、米国のA E I、ヴァンダービルト大学日米センターなどと共同で実施したものです。

会議の中心議題は政治や安全保障問題で、中台関係や中国の政権交代への展望、ブッシュ政権の外交政策などについて活発な議論が行われました。他方、筆者の役どころは経済セッションで、東アジアにおける最近のFTA政策や中国経済の台頭について論じてきました。

会議に参加してつくづく感じたのは、視点を変えると同じ世界でもまるで違って見えるということで、アジア経済についてもこれまでは気がつかなかった面を数多く発見できたような気がします。今週は出張報告を兼ねて、台湾経済の現状についてまとめてみます。

目の前の「空洞化」という恐怖

「日米台戦略対話」の経済のパートでは、中国経済の台頭と台湾経済の空洞化という問題が大きく取り上げられた。

この「空洞化」、普通は英語では"hollowing out"というので、セッションの間は筆者もそのつもりでこの言葉を多用していた。ところが、あとで現地の英字紙を見ると、驚いたことに台湾経済の深刻な問題は"following out"であると書かれている。こういう用法は聞いたことがないので、あるいは記者の間違いなのかもしれないが、"follow out"というと「人もお金も技術も、根こそぎ中国に行ってしまう!」という現地の深刻な雰囲気により色濃く表現されているかもしれない。

現在、上海周辺には約50万人の台湾人が生活しているという。人口2300万人の国の50万人、それもおそらくは優秀で、野心のある若者がごっそりいなくなった状態を想像してほしい。台北の書店の店先を見ると、「私はこうやって中国で成功した」といった類のビジネス書が多数並んでいる。国内は不況だけど、大陸に渡ればなんとかなる、とばかりに若者たちが本土に渡る。一度行くと、なかなか帰って来ない。これはかつての日本が経験した、円高対応のためのアジア・シフトとは少し事情が違う。日本人は「いずれは国に帰る」と思って海外に赴任するけれども、中国と台湾だと言葉も通じるし、文化も同じ。むしろニュージーランドが不況になると豪州への労働移動が増える、という現象に似ているかもしれない。

他方、「中国に飲み込まれる」という恐怖の実例を示しているのが最近の香港経済だ。いまや失業率が7~8%にも達しているという。台湾やタイのように、農村のある国ならともかく、都市国家で7%の失業は社会的な影響が大きそうだ。中国に返還されてから5年が経ち、従来の金融やサービスの機能がどんどん上海に移っている。台湾にとっては、「ああはなりたくない」という手本が目の前にぶら下がっているようなものだ。

会議での台湾参加者の経済ペーパー¹が、具体的な数値を上げて近年の中国経済の影響力増大を指摘している。

- 4 Nics (NIES) の貿易相手国は、米国向け輸出が34.8% (85年) から21.5% (98年) へ減少し、この間に中国向けが7.2%から15.0%へ増加した。アジアの域内貿易が重要性を増し、そのなかでも中国が地位を高めている。今後、WTO加盟やアセアンとのFTA構想によって、中国と近隣国との経済統合はますます深まるだろう。
- 95 - 00年のアジア向け直接投資6433億ドルのうち、中国向けが2451億ドルと38%を占める。これに香港向けを加えると59%となる。1990年頃にはアジア全体への直接投資のうち2割を中国、6割を東南アジアが獲得していたが、今やこの比率が逆転した。
- 米国の対中貿易額が急増するにつれて、2000年には対中赤字が全体の19%を占めるに至っている。しかも労働集約型から高付加価値商品への転換が進んでいる。日本もまた対中貿易赤字を抱えているが、日本製品は中国の輸入全体の18.44%を占めている (2000年)。
- 中国は台湾や日本の人材を吸収している。90年から00年にかけて、台湾から中国へと5万の企業と50万人の経営者や技術者が赴任した。これまでに2万人の学生が中国で学位を取り、さらに毎年2000人が留学している。

自由貿易が最善の策

しかし、貿易と投資には勝者もなければ敗者もない。これは経済学の初歩である。

¹ "Forging New Economic Strategies and Relations for Asia Economic Development" by Pochih Chen & Jiann-Jong Guo (陳博志 & 郭建中)

もしも米国企業が、アセアンの工場を閉鎖して中国に移転したとするならば、話は簡単である。この場合は中国が勝者で、アセアンが敗者となる。では、台湾企業が国内の工場を中国に移転した場合、誰が勝者で誰が敗者か、と考えるとこれが結構難しい。

対中投資が増えると台湾国内の雇用が失われ、中国で生産された製品の輸入が増える。だから経済が空洞化するという懸念が生じる。しかしその分、台湾企業の収益が拡大し、商品の価格競争力が強まる。さらに国内消費者の可処分所得が増え、その分の余剰資金が新たな分野に投資される。この投資が新しい産業に結びつくと、産業構造の転換が進みやすくなる。このように空洞化の懸念が生じている際には、メリットも同時に発生しているのである。

この場合、デメリットは見えやすいが、メリットは後から効いてくる。1980年代後半の日本経済も、今となってはバブルの記憶が濃厚だけれども、少なくとも1987年前半までは「円高不況」と「経済の空洞化」懸念の方が強かった。そういう眼で見ると、現在の台北市内は建設ラッシュのようだし、金融やサービスなどへの産業構造の転換が順調に進んでいるようにも思えてくる。

日本経済においてもプラザ合意以降、何度となく「空洞化」懸念が叫ばれてきた。それでは本当に経済が空洞化したかといえば、少なくとも2002年現在においても膨大な貿易黒字が発生していることを見れば答えはノーである。日本は産業構造を高度化させるとともに、製造業のアジアシフトを成功させて、「空洞化」の懸念に対応してきた。

台湾経済は着実にその後を追いかけているようだ。関満博編『アジアの産業集積』²によれば、台湾企業は90年代から労働集約型の産業を海外に移転しており、広東省から上海・浙江省一帯への進出が増加している。台湾が得意とする情報処理機器についても、「マザーボードで約40%、モニターで約64%、マウスでは80%以上」が海外で生産されているという。

また、水谷佑介著『電子立国台湾の実像』³によると、台湾は2000年に情報機器の輸出で日本とシンガポールを抜き、世界第2位（280億ドル）となった。第3位は中国（255億ドル）だが、実は中国における生産の7割強は台湾企業によって生産されたものだという。つまり中台海峡を挟んで、世界的なIT製品の供給基地が形成されつつあることが窺える。

これらのエピソードは、生産を中国に移管することで、台湾経済の機能が、高付加価値商品の生産、多品種少量生産、設計開発拠点などへシフトしていることを意味している。台湾と中国の間には、いわば「Win - Win」の関係が構築されているのである。

つまるところ、ヒト、モノ、カネが中国に流れるのは自然な動きであり、これを止めるとするのは無理な相談である。その反面、自由貿易の原則を踏み外さない限り、そうそう極端な弊害が生じるものでもない。日米台戦略対話の中でも、結局、管理貿易を支持するような意見は出なかった。これは望ましいことで、本来ならWTOに加盟した台湾は、同じ加盟国である中国に対して最恵国待遇を取らなければならない。

² アジア経済研究所、経済協力シリーズ192、2001年

³ ジェトロ、2001年

台湾は安全保障上の理由から、中国との直接の三通（通商、通航、通信）を禁じてきた。しかしWTO加盟を機に、今年から発展の遅れている金門、馬祖、澎湖、各離島に限って交流を認めることになった（いわゆる「小三通」）。しかし経済の実態はどんどん先に進んでいる。中台間の経済交流は、今後ますます活発化することになるだろう。

台湾経済、成功の理由

6月19日に台湾政府経済部が発表した統計によると、2001年の生産量・額において、14品目のIT製品で台湾が世界第1位となった。

台湾の生産量・生産高が世界1位のもの

ICファブリー、マスクROM、ICパッケージング、ノートブックパソコン、LCDモニター、CD-Rディスク、CD-RWディスク、DVDディスク、PCカメラ、イーサネットカード、集線装置、ADSLモデム、無線LAN

仮に「インテル入ってる」のようなロゴをつけることができたならば、われわれの身の回りのIT関連製品は軒並み、「台湾入ってる」のロゴ入りとなるだろう。OEM供給を中心に発展したため、台湾製品の存在は普通にはそれほど目立たない。それでも、世界の情報処理機器産業の「商品連鎖」において、台湾はきわめて重要な地位を築いている。このような成功は、どのような経緯で実現したのだろうか。

台湾のIT産業といえば、「新竹工業地域」が有名である。台北市から新竹市に至る約70キロの範囲に、多くのハイテク企業が集積している。1980年に政府が「新竹科学工業園区」を開設し、ここで電子産業が大きく花開いた、というのが一般的な理解であるようだ。しかし前述の『アジアの産業集積』によれば、「台北～新竹圏」には1960年代以降のめまぐるしい製品構成の変化の歴史があり、地場産業の成長や外資系企業の参入など、さまざまな要素が重なってもたらされたものらしい。

実際、「台北～新竹圏」のサクセスストーリーは、産業集積誕生の過程としてはお手本のような経緯をたどっている。その結果として、「特殊技能を持つ労働者の市場の形成」「サポート・インダストリーの発達」「情報伝達の早さと技術の普及」などの比較優位が確立した。つまり新竹工業地帯は、政策の成功というよりも市場メカニズムによる進化であると捉えた方が良さそうだ。

台湾における経済政策は、かつては産業政策を志向する傾向が強かったものの、1985年以後は政府の役割を後退させて今日に至っている。原洋之介編『アジア経済論』によれば⁴、当時の経済革新委員会が「自由化、国際化、制度化」を提唱し、政府の役割が縮小されたか

⁴ NTT出版、2001年

らだという。ひとつには最大の輸出相手国である米国からの圧力があつたことにより、輸入に対する国内市場の保護や、台湾への直接投資を規制することができなくなった。また80年代後半に政治体制の民主化が進行したことで、政府による産業政策はじょじょに困難になった。また想像するに、米国で教育を受けた世代が帰国して指導的な地位についたことにより、米国流の市場主義が定着したという背景もあるのではないだろうか。

韓国経済が日本をモデルとし、フルセット型の産業構造を目指したのに対し、台湾はむしろ米国市場を強く意識し、ニッチを探すという戦略を採ってきた。その結果、米国や日本のIT企業の下請けとして、独自の電子産業を発展させることに成功した。この間、IC生産におけるファンドリーというユニークなビジネスモデルも生み出された。台湾経済の発展は、いわゆる「アジア型開発独裁」とは一味もふた味も違うのである。

F T Aへの待望論

「日米台」の経済セッションで、もうひとつの大きなテーマはF T A政策だった。

台湾は米国や日本とのF T A締結を強く望んでいる。とはいえ、中国政府は「ひとつの中国」原則を持ち出してくるだろうから、実現性には疑問符がつく。日台間でも民間ベースでF T Aの研究が行われており、年末までには報告が出ることになっているが、日本政府がどこまで真剣に対応できるかは不透明である。

台湾側の動機はきわめて明瞭だ。たとえば以下は民進党寄りといわれる現地の「自由時報」紙の6月25日付け社説である。

各国とのF T A締結にさらなる力を注げ

われわれが米・日やパナマなどとのF T A締結を急ぐ理由は、一言で言えば、台湾の資金と人材をこれ以上中国側に取り込まれないようにするためである。中国は、武力による台湾への威嚇はすでに現実的でないことを認識し、実現可能な唯一の侵略方法として、台湾の資金と人材を吸収し、一銭の軍費も使わずに台湾を手中に収めようとしているのだ。

(中略)

各国とのF T A締結は、台湾にとってメリットだけとは言えないが、われわれは大局を見据え、その意義を考えなければならない。台湾が各国との多角的な経済貿易関係を実現すれば、中国経済に過度に依頼する必要はなくなる。これはまさに経済と政治とを一体化させたひとつの手段であり、これこそ中国の経済統一戦に対抗する最強の攻略だということを、われわれは肝に銘じるべきである。

現在は世界的なF T Aブームであり、1957年にE E Cが設立されて以来、これまでに100件以上のF T AがW T Oに通報されているが、そのほとんどは90年代以降に締結されたものである。件数でいうと、50年代には2件、60年代に2件、70年代に17件、80年代に5件、そして1990年から94年に21件、95年から2000年には66件となっている。おそらく、F T Aというルールを認めているG A T T 24条は、このような事態を想定していなかったはずだ。

たとえばメキシコは、多国間の貿易交渉には消極的である一方、米国やEUなどと個別にFTAを結んで経済的なメリットを得ようとしている。しかもEUとの間では、一部農産品の自由化を留保した上で締結するといった、WTO条約上「イエローカードもどき」のプレイもある。このようなメンバー国が現れると、WTOの仕組み自体が動揺してしまう。

筆者の想像では、現在のようなFTAブームはしばらく続くだろうが、そのうち「やはり貿易交渉は多国間(WTO)で行った方がいい」という結論に回帰するだろう。バグワティ教授が指摘しているように、ローカルルールを増やすと結局は全世界の貿易自由化にとって回り道になる可能性が高い。

その一方、「FTAは政治的な道具」と割り切って考えれば、別の使い道がある。特定国との間で制度のハーモナイゼーションを行って、経済関係を深化させることだ。台湾が考えているのも、まさにそういうことであろう。日本や米国との狭間で、ニッチを求めて発展してきた台湾経済にとっては、これは自然な選択といえる。

意味のある日台FTA

今年1月のシンガポールとの経済連携協定(EPA)締結を皮切りに、日本もFTAへの積極姿勢を見せ始めている。歴史的な問題も考慮すれば、日本として優先順位のトップは韓国とのFTAであることは言を待たない。先方が積極的なタイ、すでに欧米企業との間で不利が生じているメキシコなどが二番手、三番手といったところだろうか。

GATT 24条はFTA締結の際に、「実質的にすべての貿易において(Substantially all the trade)、関税その他の制限的通商交渉が廃止されなければならない」と定めている。これに対する確定した解釈はないものの、一般的には「往復貿易量のおおむね90%以上を無税譲許する」ことが最低限必要とされている。

たとえば日本のシンガポールからの輸入のうち、2001年統計で農林水産物の比率は4.6%に過ぎないので、これを除外しても「実質的にすべて」と見なすことができる。これが韓国との間では8.6%となるのでやや苦しくなり、メキシコとの間では20.6%を占めるのでかなり無理がある。この点、台湾との貿易では6.0%と十分に可能な範囲内にある。

韓国とのFTAに見通しがつけば、次の相手国として台湾を検討すべきではないだろうか。韓国と違って、台湾は日本経済と相互補完性が高い。とくに今後のIT産業の発展を考えれば、日台FTAの効果は計り知れない。「ひとつの中国」という政治的現実はあるものの、日本の経済外交において台湾を無視するのは大きな損失だと思う。

かつてマハティール首相は、「Asian Value」(アジア的価値観)という旗印のもとに、EACというアジア経済圏構想を掲げた。しかし、台湾が米国や日本とのFTAを提案する際には、むしろ「民主主義、市場経済」といった普遍的なルールを掲げている。こうした価値観を共有できる相手は、アジアにはそう多くない。いろんな意味で、日本のパートナーとしてふさわしい国ではないかという印象を強くした。

< 今週の”The Economist”から >

”IT grows up”

August 24th 2002

「大人になるIT産業」 (p.45-46)

Business

＊”The Economist”誌いわく。ハイテクバブル崩壊後の世界では、回復を待ちわびている間に、静かにITビジネスの成熟化が進んでいる。

< 要約 >

米国のIT投資はなかなか復活しない。2000年は16%増、01年は6%減、今年は横ばいの見込み。デルはいいが、HPは駄目。今年の後半に回復するという望みはすでに薄れ、楽観派でさえ回復は来春だという。うまくいけば収益は1割増となるが、バブル期の半分程度だ。

古き良き「ニューエコノミー時代」を振り返っても、ITビジネスには本質的な変化が生じている。企業はIT投資を減らしているだけでなく、行動パターンも変えている。ソフトやPCを買う代わりに、コストを減らし、安全性を高め、既存のアプリを統合したいのだ。無理もない。経済の見通しが悪いときは、企業は小さくて短期の仕事を好むもの。最近の会計不祥事で、CIOよりもCFOに注目が集まっていることもある。

こういった現実主義は長く続きそうだ。90年代の企業は技術を信仰した。Y2Kを恐れていたし、e-ビジネスへの出遅れを恐れていた。そうした懸念が消えた今では、ITは競争力強化のツールのひとつに過ぎない。他の支出と同様に慎重な吟味が行われるし、投資対効果を上げなければならない。つまりIT産業の成長神話は終わり、普通の産業になったのだ。

それ以上にIT企業を悩ますのは、バランスが「買い手優位」に変化したこと。米国のIT担当者の2/3が、自分たちの価格支配力が高まったと感じているという。従来は供給側がIT市場を支配していた。一度、導入したソフトを他社に切り替えるのは困難だからだ。

しかしワンサイドゲームは続かない。供給側もオープン仕様を支持し始めた。今ではデルのコンピュータの1/5がLINUXを搭載し、サンマイクロも同PCを発売する。この調子では、IT産業の低収益化は避けられない。これからはハードではなく、ソフトやサービス、コンサルで稼がなければならない。IT企業は変化を急いでいる。また、大企業がますます大きくなるのが最近の傾向だ。消費者はシスコやデルといった名の通った企業を好む。

コンパックとHPの合併は、ITハード企業再編の序章に過ぎない。現時点ではポストバブル後のM&Aは少ないが、これは株価が過小評価されていると思われるしており、通信企業ほど借金漬けではないからだ。しかしハイテク企業は95年に比べて倍になり、うち1/3しか利益を上げていない。そして需要家のITへのニーズはほどほどのものになっている。

ではIT産業の将来は、自動車や化学のような成熟産業になるのだろうか。いや、技術は世界を驚かせる。どこかのガレージから、次世代の新製品が遠からず産まれるだろう。

< From the Editor > 周囲はドクターばかり

台北で出会った台湾人は学者が多いので、皆さん名刺にPh.D.の肩書きつき。それも卒業した大学（ほとんどが米国）の名前入り。英語が堪能な方ばかりでした。財界人や政治家にも博士号を持っている人が多い。文字どおり、石を投げればドクターに当たる、という感じでした。

大勢の博士に囲まれていると、ただの学士である当方はちょっと居心地が悪い。「なんでこんなにドクターが多いんですか？」と若い衆に聞いたら、「あはは、でも僕ら、持ってても食えませんから」という返事が返ってきました。この辺の柔らかさが、いかにも台湾風ですね。

名刺には米国流に、ジョンとかマイケルといったミドルネームをつけているものが目立ちました。しかも、ヴィンセント、ウェイン、アントニオなどという「凝った」名前も見かけました。日本人でも英語名をつける人はいますけど、こんなのは見たことがありません。

ある日の食事の席で、隣に座った外交官の「フランク」に、この名前は どうやって決めたの？と聞いてみたところ、高校時代にアメリカ人の先生が生徒全員につけてくれた由。なるほど、これではトムやロバートはすぐに品切れになってしまいます。逆に、会議の切り盛役として大活躍だった頼怡忠氏（台北駐日経済文化代表所主任。もちろん米国の大学でPh.D.取得済み）に、あなたはなぜ英語名をつけないの？と聞いたら、「だってイー・チョン・ライは発音しやすいでしょ」というお返事。なるほど、陳（Chen）さんや林（Lin）といったよくある名前は、台湾人同士でも発音が紛らわしいことが多く、英語名が便利だという事情があるのだそうです。

高学歴といい、英語名といい、台湾は非常に米国志向が強い社会だということを感じました。経済界においても、米国帰りの人材が起業したハイテク企業が大きな地位を占めているとのこと。トップ層がとことんWesternizedされているということは、日本から見てなんだかうらやましいような気がしました。

逆に日本では、政財界のエライ人にほとんど博士がいない。少なくとも、文科系のPh.D.を持っている人はとっても少ないんじゃないでしょうか。この点に関しては、むしろ米国と台湾の方が近くて、日本の方がユニークな存在なのかもしれません。

編集者敬白

- 本レポートの内容は担当者個人の見解に基づいており、日商岩井株式会社および株式会社日商岩井総合研究所の見解を示すものではありません。ご要望、問い合わせ等は下記にてお願いします。

〒135-8655 東京都港区台場 2-3-1 <http://www.niri.co.jp>

日商岩井総合研究所 吉崎達彦 TEL: (03)5520-2195 FAX: (03)5520-2183

E-MAIL: yoshizaki.tatsuhiko@nisshoiwai.com