

北陸地域と台湾との経済交流の現状・展望と地域(企業)の対応

環日本海経済交流センター 貿易・投資アドバイザー 野村 允

はじめに

世界経済は、リーマン・ショック以降、欧州の経済危機など大きな変化に次々と見舞われている。1年前、世界経済を牽引するものと期待されていた新興国も、その後減速傾向の強まりを示すなど世界全体が大きな構造変化を起こし、将来に向かって具体的な姿を描くのが難しいほど不透明感を深めている。2012年10月、IMFは世界経済の見通しを発表したが、2012年の世界全体の実質GDP伸び率は3.3%に減速（7月時点の予想から0.2ポイントの下方修正）し、欧米経済をめぐる不確実性が世界全体の成長見通しを圧迫していると述べている。

日本経済は、長引く円高とデフレに悩まされている。IMFの発表によると、日本経済は、欧米経済の低迷に中国変調が加わり、東日本大震災からの復興需要による景気押し上げ効果を弱め、GDPは2.2%と0.7ポイントの引下げとなった。

北陸経済は、円高の定着に加え、海外経済低迷の影響が、製造業中心に広がりを見せている。2012年10月、日銀金沢支店の発表によると、「北陸経済は一部に厳しさもみられたが、全体としては持ち直しの動きが続いている」と判断している。北陸の企業では、先行きに不安感を抱きながらも、中小企業を主体にこの危機打開を目指し、海外戦略への意識の転換をはかり、前向きな行動を試みるケースが散見される。最近注目される動きのひとつとして、中台間の安定化（貿易自由化の締結など）を契機に、従来から細々ながら交流を続けてきた台湾企業との連携を強化し、新市場開拓、生産・販売委託、共同研究、さらに台湾企業を活用した中国、東南アジアなどへの進出を試行するケースが窺われる。

本稿は、北陸地域と台湾との経済交流の現状を貿易取引の変化から概観し、台湾および中国・東南アジア市場を意識した北陸企業の具体的な行動を企業ヒアリング調査を通して眺め、まとめとして今後の北陸地域と台湾との経済交流を展望し、地域(企業)としての対応について簡単に触れてみた。

1 貿易取引

(1) 概観

2011年の日台貿易は739億ドル（前年比1.8%減）、輸出が同2.9%減、輸入は同0.8%増であった。前年の貿易が輸出入ともに過去最高を記録したが、2011年に入り欧州経済の低迷が続く中で、東日本大震災の影響も加わり、下期以降輸出を主体に減速傾向を示した。品目別では、輸出入とも電気機器、一般機械の減少が目立った。

(2) 北陸地域の対台湾貿易

A 通関実績から見た特徴

2011年の対台湾貿易は163億円（前年比21.6%増）、輸出が同14.1%増、輸入が同42.3%増となり、輸出過多型の貿易構造である。県別では、富山県が北陸3県の対台湾貿易の83%を占め突出している（表1）。輸出入品目を見ると、輸出では、富山県が一般機械、鉄鋼、電子部品、石川・福井両県では一般機械が目立つ。輸入では、富山県が織物用糸、プラスチック、石川県が電気機具、電子部品、福井県が科学光学機器などが挙げられる（表2）。

ちなみに、富山県の対台湾貿易の推移を見ると、この10年間に、貿易額は2007年をピーク（183億円）に、2009年に激減し、2010年に回復に転じたものの、ピーク時に比べると25.7%の減少となっている。また、この10年間で、輸出入

表1：北陸地域の対岸諸国・台湾貿易（2011年）

（単位：億円）

県別	貿易総額	対岸貿易合計					台湾
		ロシア	中国	韓国	北朝鮮		
富山	3,459 (1,822) (1,637)	1,930 (1,237) (693)	622 (434) (188)	737 (408) (329)	571 (395) (176)	- (-) (-)	136 (95) (41)
石川	2,811 (1,512) (1,299)	872 (515) (357)	34 (4) (30)	583 (387) (196)	255 (124) (131)	- (-) (-)	10 (10) (0.5)
福井	1,865 (1,134) (731)	1,097 (791) (306)	137 (35) (102)	244 (113) (131)	716 (643) (73)	- (-) (-)	17 (9) (8)
合計	8,135 (4,468) (3,667)	3,899 (2,544) (1,355)	793 (473) (320)	1,564 (908) (656)	1,542 (1,162) (380)	- (-) (-)	163 (114) (49)

注：(上段) 輸出、(下段) 輸入
資料：各県税関支署

表2：北陸地域の対岸諸国・台湾向け主要輸出入品（2011年）

国 県別	区分	ロシア	中国	韓国	北朝鮮	台湾
富山	輸出品	中古車・同部品、 人造黒鉛電極、建機	金属屑、非鉄金属、プラスチック、 ファスナー、生ゴム	プラスチック、金属屑、 ファスナー、非鉄金属、 人造黒鉛電極、一般機械	—	一般機械、鉄鋼、 電子部品
	輸入品	アルミインゴット、木材、 製材品、石炭	金属製品、化学品、 一般機械、非鉄金属	一般機械、金属製品、 プラスチック、石油製品	—	織物用糸、プラスチック
石川	輸出品	ゴム製品（タイヤ）	工作機械、荷役機械、 繊維機械	医薬品、金属加工機、建機	—	一般機械、鉄鋼
	輸入品	製材品、石炭	原系、建機、雑製品	原系、一般機械、 石油製品	—	電気機具、電子部品
福井	輸出品	中古車・同部品、一般機械	織物、音響・映像機器部品、 電気機器、プラスチック	プラスチック、ガラス製品、 科学光学機器	—	一般機械
	輸入品	非鉄金属、製材品、石炭	石炭、科学光学機器、 電気機器	原系、一般機械、 プラスチック、食料品	—	科学光学機器

資料：各県税関支署

品目には大きな変化が見られず、輸出品は一般機械、電気機器、鉄鋼、スライドファスナーが主体であり、輸入品は合成繊維糸、プラスチック、一般機械などが目立っている。

2012年上期の対台湾貿易額を前年同期と比較すると、5.6%の減少（輸出が16.2%減、輸入が28.6%増）となり、輸出減、輸入増が際立った（表3）。県別では、富山県が輸出でスライドファスナーの増加、電気機器の減少、輸入で織物用糸、スクラップの増加が、石川県が輸出で電子回路の減少、輸入で化学肥料の増加が、福井県が輸出でスクラップの増加、編機の減少、輸入で金属製品の減少が特筆される。

B 貿易実績と通関実績の乖離

-石川県の事例から-

石川県は、毎年、県内企業の輸出入実績調査（アンケート方式）を実施している。

2011年調査によると、2011年の対台湾貿易は211億円（前年比7.1%減）で、輸出が49億円（同19.5%減）、輸入が162億円（同12.9%減）となり、

表3：2012年上期・北陸地域の対岸諸国・台湾貿易－前年同期比－
(単位：%)

県別	貿易総額	対岸貿易 合計				台湾	
		ロシア	中国	韓国	北朝鮮		
富山	△ 7.8 (△13.8) (△1.1)	△ 11.3 (△12.1) (△9.6)	△ 1.2 (6.1) (△15.3)	△ 11.1 (△20.3) (3.6)	△ 22.0 (△22.2) (△21.5)	— (—) (—)	△ 11.0 (△21.4) (23.8)
	10.8 (2.4) (19.6)	8.0 (△2.3) (24.2)	100.0 (111.9) (48.4)	△ 13.1 (△24.0) (13.0)	57.6 (92.5) (34.6)	— (—) (—)	△ 3.2 (△36.4) (101.2)
福井	29.4 (44.9) (5.9)	4.6 (4.4) (5.3)	4.4 (2.8) (3.2)	0.2 (0.6) (△5.0)	6.7 (4.6) (24.0)	— (—) (—)	30.0 (64.3) (△5.5)
	6.4 (4.8) (8.3)	△ 3.1 (△5.5) (1.5)	2.1 (7.7) (△5.6)	△ 10.7 (△19.7) (4.8)	1.8 (1.4) (2.8)	— (—) (—)	△ 5.6 (△16.2) (28.6)

注：(上段)輸出、(下段)輸入
資料：各県税関支署

輸入過多型の貿易構造となっている。

本調査による貿易実績額と通関実績額を比較すると、その乖離は異様に大きい（特に輸入）。輸出入品目別で見ると、輸出では機械類（ボイラーなど）、輸入では電気機器の乖離が際立っている。この乖離は、石川県の港と台湾の港との間に国際定期航路が開設されていないことが主因とみられる。次に、北陸地域の海上国際定期コンテナ航路について概観してみよう。

2 輸送ルート

(1) 概観

北陸地域と北東アジア地域とを結ぶ海上国際定期コンテナ航路は、次頁表4の通りである。近年、北東アジア地域経済の活発化を反映し、輸出入貨物の増加に伴い、釜山港の充実したトランジット機能を活用する韓国航路の増設・増便および中国航路の増設・ダブル寄港化の動きが目立つ。また、日本海沿岸諸県でのRO-RO船の運航も増えてきた。と同時に、シベリア・ランド・ブリッジの活用を指向し、日本海横断航路の充実、開拓の動きも活発化してきている。

(2) 北陸地域と台湾との輸送事情

北陸地域と台湾間の海上輸送ルートは、1995年に、日本海を運航していた台湾船社の南泰海運の船が、金沢港へ寄港（繊維機械の対台湾輸出が主体）したことに始まる。その後暫く台湾船による金沢港への寄港が続けられたが、台湾産業の変化（繊維産業からIT産業へのシフトなど）に伴って、繊維機械などのメインカーゴがなくなり、休航状態が続いている。現在、北陸地域と台湾との

表4：北陸・国際定期航路（2011年12月末）

航路 港	韓 国	中 国	韓国・中国	T S C S	東南アジア
伏木富山	高麗海運・週/1便 日本郵船・週/1便 長錦商船・週/1便 南星海運・週/1便 興亜海運・週/1便	神原汽船・週/2便	STX ^ハ ン・オン/天敬海運 週/1便 高麗海運・週/1便	トランス・FESCO 月/2便	陽海海運・週/1便
金 沢	長錦商船・週/1便 興亜海運・週/2便 高麗海運・週/1便 サンスターライン (Ro-Ro) 週/1便	神原汽船・週/2便	高麗海運・週/1便		イースタンカーライナー 月/1便
敦 賀	長錦商船・週/1便 興亜海運・週/1便 サンスターライン (Ro-Ro) 週/2便				

資料：「Warm Topic」北陸AJEC 2011/12から作成

貿易は、釜山港トランシップルート、および太平洋側の主要港湾が利用されている。台湾との定期航路が開設されていない背景としては、第一に、台湾向けの輸出入に、①メインカーゴがないこと、②輸出入のアンバランスなどが指摘されているが、第二に、韓国籍船が台湾の港に直接入港できないため、韓国船から他国船（台湾の港に入港可能な国籍船）へ乗り継ぐトランシップとなり、①直航便に比べてコスト高、②輸送日数が多くかかるなどが挙げられる。

近年、台湾におけるIT産業の活発化に伴い、北陸地域のIT関連製品が空輸されているケースが増加している。

2011年11月、伏木富山港が日本海側の「総合的拠点港」に、金沢・敦賀両港が「機能別拠点港」に選定されたが、貿易や観光流動の促進に向けて港湾施設のさらなる整備とともに、航路の拡大・充実への期待が高まってきている。

3 企業展開

(1) 概観

A 対台湾投資の動向

2011年における日本の対台湾投資は、件数が441件（前年比29.7%増）、金額が4億4,490万ドル（同11.1%増）であり、特に件数の増加が顕著であった。

海外から台湾への投資を、1952年から2011年までの累計でみると、日本は件数が第1位、金額が第4位を占めているが、実質的な事業投資で見る

とアメリカに次いで第2位と見られている。

日本の投資を業種別に見ると、卸小売業が件数、金額とも第1位を占めたが、製造業は電子機器関連産業の部材、設備などのメーカー（古河電工など）と光学・精密機器や機械関連メーカー（キャノンなど）の投資が目立つ。非製造業では、コンテンツ関連のほかメーカーの技術サポート拠点を中心とした専門技術サービス業、金融・保険業、不動産業が上位を占めている。

B 対台湾投資目的の変化

従来、台湾への企業展開は、低廉な人件費目的が主体であった。近年、グローバル経済の流れの中で、日本企業を取り巻く環境は、深まる世界経済の混迷度、円高の加速化、さらに大手メーカーの生産拠点の海外シフト、東日本大震災、タイの大洪水の影響も加わり、中小企業を中心に新たな海外市場への挑戦として台湾市場への関心が深まっている。その背景には、台湾市場が有する優位性（良質な人材の存在、台湾企業のイノベーション能力、法人税の引き下げ、R&D投資に対する税制優遇措置、親日的環境など）がある。さらに2010年9月の中台間での経済協力枠組み協定（ECFA）の締結、および2011年9月の「日台投資取り極め」の締結の相乗効果を狙って、台湾企業の中国でのネットワークを活用し、中国市場さらに東南アジアへの展開機運が高まってきている。

北陸地域と台湾との経済交流の現状・展望と地域（企業）の対応

(2) 北陸企業の対台湾展開

A 特徴

北陸企業の対台湾進出件数は表5の通り16件である。その特徴を以下の通り集約してみた。

- a 進出時期—1960年代は2件、'80年代は3件、'90年代は4件、2000年代は6件、2011年に1件。大企業は60年代、'80年代に多く進出し、（'80年代に進出した大企業が2011年3月に1社撤退）、中堅の中小企業は2000年代に入って増加傾向にある。
- b 進出形態—台湾企業との合弁、台湾企業への資本参加、独資現地法人、営業所、販売店など多様化している。
- c 進出地域—台北市およびその周辺地域に立地している企業が多い。
- d 業種別—繊維関連、一般機械・器具、IT関連、ファスナー、建材などの製造業、眼鏡フレーム、中古ブランド品などの物販業、旅館業などがある。
- e その他—具体的に進出していないが、事業活動として、台湾企業への生産・販売委託、台湾企業との共同研究のほか、台湾企業（パートナー）と共同あるいはそのネットワークを利用して中国進出を行なっている中小企業（台湾活用型中国進出）も散見される。

B 事例紹介

A社：繊維加工用界面活性剤などの製造・販売

①台湾進出の経緯

1968年、海外市場の開拓を進める中、台湾企業（現在の合弁パートナー）と合弁会社を設立。その後、韓国、インドネシア、アメリカ、香港、中国、ベトナムに漸次進出したが、特に香港、広州、杭州、ベトナムへの進出の際には台湾企業を活用した—台湾活用型中国進出のビジネスモデルの先駆け—。

②合弁企業の現況

2010年、台湾經濟部所属の工学技術院、紡織産業総合研究所と接触、2011年3月、同研究所との間で繊維の生産技術の共同研究に関する覚書を締結した。—研究開発機能の充実—。

2012年7月、台湾の旧工場の老朽化に伴い、さらに繊維加工用の界面活性剤や金属・樹脂の洗浄剤、電子材料の関連製品などが今後中国向けに大きく伸びると予測されることから、新工場の新設に踏み切った。新工場の稼働によって、生産能力は8割拡大する見込みであり、今後新工場は生産拠点、研究開発拠点としての役割を負うことになる。

③合弁企業の展望

合弁企業は、設立後44年間、黒字経営を維持。その背景には、パートナーとの信頼関係の深化、A社の経営方針（A社と合弁企業とは運命共同体・家族主義の理念）の徹底化、現地化などが指摘されている。

表5：北陸企業の対岸諸国・台湾への進出状況

(単位：件)

国名	県名				主な進出企業		
	富山	石川	福井	北陸計	富山県	石川県	福井県
ロシア	3	2	2	7	伏木海陸運送 田島木材 YKK	奥野自動車商会	アロック・サンワ
中国	187	114	168	469	タカギセイコー スギノマシン 不二越 YKK	小松電業所 ヤギコーポレーション コマニー アイ・オー・データ機器	井上ブリーツ 日華化学 セーレン 新道繊維
韓国	5	11	9	25	不二越 北陸電気工業 YKK	アサヒ装設 高山リード エフ・イーシー	日華化学 セーレン タケダレース
計	195	127	179	501			
台湾	5	7	4	16	不二越 三協立山アルミ 東亜電工 YKK	アイ・オー・データ機器 ブランドオフ 北菱電興 サワヤ 加賀屋	日華化学 タケダレース ボストンクラブ ケイ・エス・ディワールド

資料：『Warm Topic』北陸AJEC 2011/11から作成

今後の合弁企業の役割は、A社のネットワーク型グループ化（中華圏、台湾・韓国、アメリカ、アセアン、日本）を基盤に、合弁企業がアジアのマザーカンパニー（中核）として、各グループに人材・技術力を提供し、特に韓国とは共に先端産業の技術開発を指向し、また中華圏、ベトナムには“台湾の力”（ECFA締結の効果やアジアに進出している台湾企業とのネットワーク化などの優位性）を活用して、一層の販路拡大を図ることが期待されている。

B社:ファスナーの製造・販売、建材製品の加工・販売

①台湾進出の経緯

ファスナー事業は、1954年台湾へ輸出開始したが、その後輸入禁止となり、1964年合弁会社を台北市に設立。台北市郊外に工場建設、完成品とファスナー材料の生産を開始。1986年には第2工場を建設。建材事業は、1989年、台北市場に超高層ビル用カーテンウォールを提供するため、合弁会社内に建材部門を設置、楊梅に工場を建設。

②合弁企業の現況

ファスナー事業は、新興国向けが主体（台湾の輸出加工メーカー）で、原系以外は最終製品までの一貫生産販売体制。2011年はアパレル流通在庫の調整により販売が鈍化。建材事業は、アルミ建材製品の加工、仕上げを手掛けているが、2011年は需要拡大に伴って、現工場の増改築を実施（生産能力拡大）。

③合弁企業の展望

ファスナー事業は、台湾ユーザーの海外進出もあり、今後の伸びは期待できないが、台湾には欧米バイヤー（ナイキなど）が存在しており、早期撤退までは考えていない。建材事業は、今後とも安定した需要が期待できるという予測である。

C社:一般機械器具製造業

①台湾進出の経緯

1980年代に、台湾企業（現在のパートナー）とベアリングの販売取引を開始。1987年に、パートナーの要請から合弁会社を設立し、電気機器向けベアリングの生産を開始、台湾メーカーへ供給。1990年代、台湾のユーザーが中国へシフトするケースが増加する中で、2001年に台湾合弁企業の子会社の形で、中国（東莞市）へ進出、以後東莞工

場は自動車向けの生産拠点となっている。

②合弁企業の現況

近年、汎用ベアリング分野で、中国へ進出していた台湾メーカー（ユーザー）の回帰傾向が強まり、合弁企業の生産が活発化してきた。また、工具分野については、台湾メーカーの技術力上昇に伴い、合弁企業のライバルとなりつつある。

③合弁企業の展望

台湾市場（機械器具類）は、日本市場と同様に成熟化しつつあり、今後現状以上の伸びは期待出来ない。したがって、合弁企業の役割は、台湾企業が中国を主体とした新興国への販路拡大に際し、その良きパートナーとして行動を共にし、また、台湾企業の技術力を生かしたメンテナンス分野を台湾企業に委託し、合弁企業は汎用ベアリング分野では台湾企業への良きサプライヤーとして、今後推移していくものと思われる。

D社:高品質な切削工具類製造・販売

①台湾における事業活動の経緯

1990年代、日本国内市場における事業活動の低迷化（汎用切削工具の斜陽化）から、D社は固有技術を活かし、新分野の開拓を指向する中で、海外市場の調査を行った。1998年、従来から販売取引のあった台湾企業（現在のパートナー）の斡旋により、台北市郊外に土地を購入、現地法人（100%）を設立した。

②現地法人の現況

現地法人は、生産を台湾企業へ委託（日本大手メーカーのOEM生産）しているが、販売は現地法人が直接担当して機械部品、台湾製機械、印刷品なども取り扱うなど生産分野に加えて商社的機能も発揮している。2010年7月には、現地法人は深圳（中国）へ進出し、目下PR活動および市場調査を続けている。

③現地法人の展望

D社は、今後台湾企業活用型のビジネス展開を目指し、目下、自動機械化が進行中の中国市場へ高品質な台湾製品（部品、機具など）を売り込むとともに、タイ、ベトナムへの販路拡大も狙っている。そのため、現地法人は“心の通うビジネス”をモットーに、生産・商社的機能（さらにサービス・検査機能も付加）のさらなる向上をはかることを目指している。最近、台湾市場は、対中ビジネスが増えてきていた矢先、欧州経済の混迷

が続き、中国経済にも下降傾向が見られ、台湾経済へ一抹の暗い影を投げかけている。こうした情勢下、現地法人の事業活動は量的に若干減ってはいるものの、安定した動きで推移している。

E社:アルミサッシ製造・販売

①台湾進出の経緯

E社は、従来から台湾への製品輸出を行ってきた。近年、日本の建材各社は成長著しいアジア地域を中心に海外展開を進めている中、E社は2011年1月、台湾のトップメーカー（E社は10%出資）と業務提携（ビル用ブラインドサッシについてのライセンス契約）を締結し、同年4月、台湾合弁販売会社を設立した。

②合弁企業の現況

台湾メーカーとのライセンス契約にしたがい、生産はパートナー企業へ委託し、合弁企業は販売を担うことになった。

③合弁企業の展望

台湾市場は、住宅市場（普通建材）がピークを迎えているが、台北市の集合住宅（大型建材）は既に一巡したため、今後建て替え事業が期待される。さらに、空調などエコ製品の需要も見込める。E社は、台湾市場のメリットとして、異文化圏ではあるが、柔軟性があり、優秀な若手人材もあり、親日家が多く、また中台関係は安定状態が続くものと予測し、台湾での生産・販売でのノウハウを早期に確立し、次に中国市場への展開を狙っている。近況によると、日中間の冷え込み状況の中で、合弁企業は専ら集合住宅（マンション）向けビジネスに傾注しているということである。

F社:電気機具販売、エレクトロニクス機器の開発・製造

①台湾進出の経緯

1990年代後半に入り、F社の将来的方向として、自社製品、取引先製品の生産のための部品調達（電子機器など）、およびOEM生産を海外市場に求め、さらにこれら製品販売も併せて行うことの必要性を痛感した。特に、F社の開発部門は、コスト削減を目的に、固有の開発・設計・製造の機能を活かす（機械部品分野）ことが海外市場でも可能であると判断し、市場調査（海外拠点）を進めた。中国、香港、台湾を調査してきた過程で

ビジネスモデル（契約などの商慣習）が日本モデルに最も近く、親日的であった台湾に進出を決めた。

②現地法人の現状

1997年、台北市に現地法人を設置。現地法人の業務活動は、台湾製品の仕入れ（部品調達）のみならず、F社の強みである開発・設計機能を、台湾企業へ品質管理を含めて売り込むことにも力を入れている（現在、生産委託先は30社）。そのほか、OEM生産品の日本への輸出業務、台湾市場内向け販売業務も手掛けている。

③現地法人の展望

台湾を起点として、中国、タイ、シンガポールなどへの展開を狙っている。F社のモットーは、世界ビジョンを画く大手企業のビジネスモデル（ブランチ方式）とは異なり、商社機能を有する現地法人の設置方式である。

F社は、人材育成（活用）に力を入れている。現地法人の常駐者は5名（女性の現地人のみ）で、特に貿易実務に精通している人材を採用しているが、定着率は良い。現地社員には、年1回、本社で1週間の研修を実施している。本社社員と現地社員が、常に同じ目線で、経営のあり方などを思考し、理解し、ともに行動することを目的に、2012年4月から、現地社員に2ヶ月毎に台湾事情レポート（台湾通信）の発行を義務づけているが、レポートは本社内で回覧されている。

G社:電気工事の設計・施工管理、ランプ照明器具販売、リサイクルなど

①台湾進出の経緯

2007年頃、G社の環境事業部は省エネ、リサイクルをキーワードに東南アジア地域へ環境配慮型事業を提案することを狙い、自社独自開発商品“冷えルーフ”（屋上遮熱シート）の販売・施工をPRしてきた。最初に、日本（沖縄）に最も近い台湾に目をつけ、2011年10月に台湾で開催されたエコ関連の展示会に“冷えルーフ”を出展した。その結果、台湾および東南アジアからの参加者の好評を得、引き合いが相次いだため、台湾進出への準備を始めた。

②現地法人の設置と現況

2012年4月、台北市に現地法人（100%）を設置した。現地法人の常駐社員は2名（現地の女性）、G社からは担当部長が月1回程度訪台している。

現地法人の事業活動は、台湾進出時のパートナーであるゼネコンへ“冷えルーフ”の設計・工事監理を委託している（シートはF社から提供）。ただ、台湾の電気工事は安い、工事が雑なため、G社が技術指導を行うなど台湾ゼネコンと常に話し合いを進めている。最近のビジネスとして、台湾で生産されているフィリップス社製のランプの輸入業務を始めたが、今後台湾建材も取り扱う意向である。

③現地法人の展望

G社のモットーとして、電気工事業はユーザーと直結することが望ましく、今後メンテナンス機能を付加させていくことを指向している。現地社員に対しては、台湾の電気工事分野で、欠けているものを発掘するなど調査活動の重要性を教育している。

今後の販売拡大方向として、当面、台湾で開催される各種展示会（エコ関連分野、建材関連など）に積極的に参加していくことを決めている。現在、海外展開についてはフィリピンからの引き合いもあるが、最近アセアンの核であるタイへの進出を決定した。

H社:海外ブランドのバッグ、アクセサリなどのリサイクル品販売

①台湾進出の経緯

物販業は店舗展開が鍵と言われている。近年、H社はアジア地域の取引先から出店の要請があり、2008年6月、香港に現地法人を設立、1号店を開設した。以後香港への出店を進め、現在6カ店となる。台湾への出店は、台湾事情に詳しい取引先（日本人）を介し、現在のコンサルタントに綿密な市場調査を依頼、2009年8月、台北市に現地法人を設立、1号店その後2号店を開設した。2010年3月に3号店、2012年11月には4号店をオープンした。

②台湾店の現況

出店当初は、顧客に“中古品でも本物である”という認識を植えつけるのに大変苦労した。台湾市場でも、ブランド中古品に対するニーズは強いが、新品アイテムに対する要望も強いため常に豊富な品揃えを心掛けている。3号店の出店に際し、当初適当な物件が見当たらず、ビル2階に出店したが、2階販売に対する不人気から6ヶ月で閉店し、その後現在地でオープンした。店舗展開

には、スピーディな経営決断が必要なことを経験した。問題点としては、従業員の確保難と高い離職率がある。この要因は、物販業の従業員は十分自由な休暇がとれないという理由で離職するケースが多いようである。

③今後の展望

現在、台湾店は台北市に集中（4カ店）しているが、今後の台湾事情を注視していく中で、台中、台南両市への出店を検討している。

I社:旅館業

①台湾進出の経緯

1995年、日本の大手企業の紹介によって、台湾企業のインセンティブ旅行にI旅館が利用されたことに端を発し、以後、台湾から多くの観光客がI旅館を利用するようになった。その背景には、台湾では訪日する台湾人の増加によって、和風旅館ブームが起きたものの、台湾流にアレンジされた旅館サービスで対応したため、人気は盛り上がりなかった折、I旅館が永年培ってきた純和風旅館サービスに徹したこと、輸送手段として周辺空港のチャーター便の就航およびI旅館を含め地域の熱心な訪客誘致活動などが実を結んだものと見られている。

②現地法人（旅館）の現況

永年、台湾企業（地元の大手建設業）からは、フランチャイズ方式によるI旅館スタイルの旅館進出を要請され、2010年9月、台湾北投（温泉地）で旅館がオープンした。フランチャイズ契約に基づき、建設施主は、台湾企業、運営は台湾での現地法人（I旅館も出資）が担当することになった。現地法人（旅館）は、“I旅館そのもの”をモットーに、きめ細かな、心のこもった接客サービスを徹底化し、料理面でも台湾の素材を使用しながら日本食に見せる工夫をこらしている。当初課題となっていた人材育成面では、日本で研修を受けた10名の台湾人の客室係が前向きに行動し、現地でトレーニングを受けた240名の一般従業員も、価値観の違いを見せながら順調に育ってきた。

③現地法人（旅館）の課題

営業2年目を迎え、I旅館は奥深い台湾文化・社会事情の壁にぶつかっているとされている。サービス業に対し自由時間が持てないとする従業員のスタンスが、予想外の離職率の高さとなってあ

らわれているようである。また、近年、台湾人の利用客よりも、日本からの利用客が増えてきている背景には、“温泉”に対する日本人と台湾人の考え方の違い（憩いに重点を置くのか、娯楽にか、など）が出てきているとも仄聞される。今後、I旅館が台湾内での新たな進出を検討するに際しては、こうした課題を如何にクリアしていくかが求められよう。

以上のほか、特徴ある事例をいくつか簡単にまとめてみた。

i) 後発薬品メーカーのJ社は、戦前から台湾を含め海外との取引（輸出売薬）を続けてきた。近年、後発薬品メーカーは、国内市場の活発化の中で、市場への海外大手メーカーの進出や新薬品メーカーの参入もあり、競争が次第に激化し、J社は新製品の開発を目指して設備増強、研究開発機能の充実をはかっている。同時に、海外市場の開拓のため海外のパートナー発掘に傾注してきた。2011年5月、台湾メーカーとの間で抗ガン剤の共同開発を試行し、今後製剤化、国内メーカーへの供給を計画している。台湾メーカーとの提携の背景として、台湾の優位性（経営者の考え方、品質管理、人材教育などの面で他国の企業よりも優れていた）を強調している。

ii) 精米機メーカーのK社は、台湾で主に栽培されている中粒種の米に対応した精米機を開発、2011年9月、台湾の農家の協力を得て新型機の実証実験を行った。その結果、多くの農家から高い評価を得、引き合いが胎動している。今後、K社は台湾市場を足掛かりにして、東南アジア向けに長粒種の米に適応した精米機の開発、実証実験を行い販路拡大につなげたいとしている。

iii) 工作機械メーカーのL社は、現在国内外で価格競争にさらされている立形MC（マシニングセンター）のOEM調達を台湾企業に託することになった。台湾企業が製造したMCにL社の長軸と制限ソフトを組み込んで販売する。この実現によって、従来機種に比べて3~4割コストを抑えることになる。L社の台湾企業に対するスタンスは、主軸は自社内で製造するが、ソフトは自社の社員が現地へ出向き、現地工場を組み込み、点検・検査を実施するなど、協力関係を深めていくことになろう。

4 人的交流-観光流動-

北陸3県の台湾観光客の年間宿泊客数は、外国人観光客総数の4割強を占めている。

富山県の台湾観光客の年間宿泊客数の動きを見ると、2011年は2万4,121人で、2007年比47%減、2010年比では24%減となり、東日本大震災の影響から2009年には大きく落ち込んだものの、中国、韓国の観光客数に比べて漸次回復傾向にあると言えよう。また、立山黒部アルペンルートへの台湾からの観光客数を見ると（表6）、台湾人が外国人全体の85%を占めている。2011年は4万5,942人で、2007年に比べると48%減、2010年比では26%減となり、宿泊客数の動きとほぼ一致している。2012年に入ってから富山台湾便（航空）の利用状況を見ると、2012年4月と9月を比較すると76%増、利用率はこの間平均64%で推移している。

今後、官民挙げてのきめ細かな台湾観光客誘客活動および新幹線開業の効果、さらに台湾発着の日本向け旅行では名古屋など中部圏を回遊するツアーに立山黒部アルペンルートが組み込まれているなどの諸点から見て、今後、徐々に回復の速度を早めるものと期待される。

表6：立山黒部アルペンルートの訪日団体観光客数

	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	対前年比
総数	115,382	127,774	68,517	96,966	24,357	56%
台湾	87,469	94,565	49,042	62,203	45,942	74%
韓国	19,540	19,908	5,913	16,558	3,119	19%
中国	246	552	294	1,007	309	31%
香港	4,949	8,680	9,043	11,479	3,669	32%
タイ	2,285	2,971	3,447	3,224	727	23%
小計	114,489	126,676	67,739	94,471	53,766	5%

資料：（立山黒部観光調べ）

おわりに

(1) 台湾経済の変化・展望

近年、台湾経済は、半導体や液晶パネルなど韓国と世界を競う先端産業が牽引役となり、また中台間で経済協力枠組み協定（ECFA）が締結されたことなどを背景に2010年のGDPは10.8%と好伸した。しかし、一転して2011年のGDPは4.0%となり大きく鈍化に転じた。その背景には、欧州債務危機などの影響を受けた世界経済の減速を反映し、特に輸出の伸びが大きく低下したことは台湾の輸出依存度が70%弱と高いだけに経済全体に与えたインパクトが極めて大きかったと言えよう。

2012年に入り、年前半までは、前年に続き鉱工業生産、海外受注、輸出ともに減少を示し、景気減退の兆しが見られたが、年後半に入り、輸出がスマートフォン向け電子機器関連主体に大きく伸びたことから、鉱工業、海外受注ともプラスに転じた。また、2012年8月には懸案だった中台投資保護協定が締結された。こうした動きの中で、今後台湾の景気がプラス基調を続けるのかどうかは、欧州・中国経済の動向如何にかかっていると言えよう。

(2) 日台間経済交流の変化

日台貿易は、前述したように2011年が輸出減、輸入微増の形となったが、2012年第1四半期では輸出入ともマイナスになった。世界経済の回復力がまだ弱いことを受け、台湾企業の生産活動の回復が不十分であることが背景にある。

日本の対台湾投資は、前述したように2010年に続き2011年も大きくプラスとなった。2011年には、「日台民間投資取り決め」のほか、台湾当局は「日台産業連携架け橋プロジェクト」と題した日本企業と台湾企業とのビジネスアライアンス支援、投資誘致強化がはかられた。2012年に入ると、経済部に「台日産業連携推進オフィス」が設置され、今後日本企業進出の追い風となるか注目される。

(3) 日本企業の動き

近年、日本企業は、現在抱えている国内需要の縮減、円高の加速化などへの対応として、台湾が有する優位性を活用しようとする中堅・中小企業を中心とした動きが高まっている。この流れの中で、台湾企業とはウィン・ウィン型のアライアンスとともに、台湾活用型のビジネスを中国、および東南アジアへ展開しようとする動きを感じる。

(4) 今後の課題

北陸企業の台湾における多様な事業活動の現況および今後の課題については、いくつかの紹介事例から窺い知ることが出来よう。しかし、北陸地域・企業の場合、日台関係において、戦前の台湾における先人の功績・理念（金沢市の八田與一技師など）を讃えながら交流を続け、深めている事情や、1990年代からの企業間取引や人間関係などに根ざした交流を継続してきたケースが意外に多

い点を忘れてはならない。また、これからの台湾企業との交流を進めるに際して、台湾企業は心強いパートナーになると同時に、業種によっては販路の相互利用が進む中でライバル関係になる可能性もあることも留意すべきであろう。

以下、台湾との経済交流を進めるための北陸企業としての対応（戦略）を簡単にまとめてみた。

①多面的交流の継続と促進 — 単に、経済交流のみを追求するのではなく、観光流動、学術交流、文化交流、市民レベルの交流など多面的交流を進める中で、企業、人との信頼関係を醸成することが肝要である。

②幅広い情報のネットワーク化と人脈づくりに努力 — 情報は、台湾のみならず中国、アジアなどを対象に幅広い情報網の構築。人脈づくりは、現地化の促進を通じて特に、中間管理者、コーディネーター機能を発揮できる人材の育成をはかる。

③双方向型ビジネス、多国間ビジネスアライアンス（台湾活用型利用）を指向 — 台湾企業とのビジネスは、一方通行型ではなく、双方向型を指向するとともに、中台韓日など多国間のアライアンスを促進することが求められる。

④台湾および中国など現地視察の徹底 — 定期的に現地視察（社長の率先視察が望ましい）を行う中で、現地のニーズやニーズの変化などをスピーディに、適確にキャッチするとともに、良きパートナーの発掘・育成にも努める。

⑤現地化を進め人材育成・活用に努める — 台湾という異文化圏（商慣習・生活習慣の違いなど）の壁をクリアするため、現地化を進める中で、特に現地従業員にやる気を起こさせるべく、ある程度の責任ある業務を任せると前向きな活用をはかることも肝要である。

以上

（参考・引用資料）

「ジェトロ世界貿易投資報告」（2012年版）、
「週刊東洋経済」（2011年10月1日）、
「日台ビジネスアライアンス成功事例集」（台湾協会台北事務所）、
（財）交流協会資料、地元紙など

〔主なヒアリング先〕

北陸3県担当セクション、北陸企業、ジェトロ
（北陸3県貿易情報センター）など