

富山県と台湾との経済交流の現状と課題

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

台湾経済は好調な輸出に牽引され、堅調な推移を辿っている。今後の見通しとして、2008年3月の総統選の過程で景気に水を差す可能性がないとはいえないが、2008年前半までは堅調な動きを見せるものと推測されている。こうした情勢の中で、以下富山県と台湾との経済交流の現状を企業展開を中心に簡略に分析し、今後の課題についても触れてみた。

1. 貿易取引

(1) 概観

2006年における日台貿易額は、645億ドル（前年比3.8%増）となったが、特に半導体等電子部品の輸入増が目立った。

(2) 富山県の対台貿易

2006年における富山県の対台貿易額は156億円（前年比17.9%増）で、うち輸出額が105億円（同17.9%増）、輸入額が51億円（同4.1%増）であった。富山県の貿易総額に占める対台貿易のシェアは2.9%、輸出過多型の貿易で推移している（表1）。

因みに、北陸3県の対台貿易額は180億円で、富山県が9割近くを占めている。

主要輸出入品目は表2の通りであるが、在富山県企業関連の品目（機械機器、部材など）が主体とみられる。

2. 企業展開

(1) 概観

2006年における日本から台湾への直接投資額は16億ドル（前年比119.6%増）と大きく伸びた。これは電気・電子関連の“エルピーダメモリ”の大型投資によるものとみられる。

近年、日本の対台投資として、半導体等関連とともにサービス業（金融分野、レストランなど）が増加傾向にある。

(2) 富山県企業の対台展開

a 進出件数……富山県企業の対台進出件数は

表1 北陸地域の対岸諸国・台湾貿易（2006年）

（単位：億円）

県別	貿易総額	対岸貿易					台湾
		合計	ロシア	中国	韓国	北朝鮮	
富山	5,289	2,684	1,110	945	629	-	156
	(2,093)	(1,571)	(657)	(423)	(491)	(-)	(105)
	(3,196)	(1,113)	(453)	(522)	(138)	(-)	(51)
石川	1,783	538	91	311	136	-	8
	(782)	(238)	(47)	(138)	(53)	(-)	(6)
	(1,001)	(300)	(44)	(173)	(83)	(-)	(2)
福井	1,435	774	120	419	235	0.6	16
	(694)	(415)	(53)	(176)	(185)	(0.4)	(14)
	(741)	(359)	(67)	(243)	(49)	(0.2)	(2)
合計	8,507	3,996	1,321	1,675	1,000	0.6	180
	(3,569)	(2,224)	(757)	(737)	(730)	(0.4)	(125)
	(4,938)	(1,772)	(564)	(938)	(270)	(0.2)	(55)

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（2006年）

国別 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	一般機械、非鉄金属、 電気機器	プラスチック、電気機器、 非鉄金属	-	電気機器、一般機械、 非鉄金属
	輸入品	アルミインゴット、木材、 原油・粗油	非鉄金属、化学品、 雑製品	一般機械、電気機器	-	織物用糸、繊維製品、 プラスチック、スクラップ
石川	輸出品	中古車・同部品	一般機械、電気機器、 繊維関連品	繊維関連品、 金属加工機	-	一般機械、事務用機器、 鉄鋼、電気機器
	輸入品	木材・製材	建機、原糸、石炭、 雑製品	石油製品、原糸、 一般機械	-	電気機器、 織物用繊維屑
福井	輸出品	中古車	電気機器、織物	プラスチック、ガラス、 光学機器	中古車	織物用糸・繊維製品、 化学製品、金属加工機
	輸入品	非鉄金属、木材、石炭	非鉄金属、石炭、 光学機器	化学品、原糸、一般機械	水産品	一般機械、 科学光学機器

資料：各県税関支署

4件である。因みに、北陸3県では11件で各県ほぼ同数である(表3)。

- b **進出年代**……富山県企業では、1960年代に1件、1980年代に2件、1990年代に1件で、'60年代、'80年代は大手企業、'90年代は中堅・中小企業である。因みに、北陸3県では、'60年代に2件、'80年代に4件、'90年代に4件、2000年代に1件企業展開している。
- c **進出形態**……富山県企業は、合弁が2件、独資が2件である。因みに、北陸3県では、合弁が8件、独資が3件であり、合弁形態が多い。
- d **業種別**……北陸地域各県の産業構造を反映し、繊維関連、一般機械・機器、電気機械・機器が主体であるが、近年、中堅・中小企業を中心に眼鏡枠、半導体関連機器の進出がみられる。最近、既進出企業(福井県)が台湾に繊維向けの加工薬剤の新工場を新設する動きが報ぜられている。
- e **進出地域**……北陸企業の多くは台北市およびその周辺地に立地しているが、中国本土と異なり、地域毎の工業団地が存在しないことが主因とみられる。

(3) 事例紹介

A社

A社は、摩擦圧接技術で高品質な切削工具を製造しているメーカーである(国内シェアは70%)。

'90年代に入り、国内でのコスト高、人材確保難、さらに同社の技術を活用した新分野の開拓などから、海外での事業展開を指向し、従来から取引のあった中国本土、韓国、台湾への訪問を重ね、市場調査を実施した結果、'96年に台湾で土地(南投県)を購入、現地法人(独資)を設立した。

現地法人の事業活動は①生産(40%)→現地ユーザーへ供給、②本社への輸出(60%)に大別される。輸出の中には、A社の大きな狙いのひとつであった新分野開拓の成果として、現地企業に生産委託している自動車関連機器(シャフト、油圧機器など)が含まれている。新分野開拓を目指し、現地企業の選択には、A社社長自らが現地に足繁く通い、現地企業とのコミュニケーションを深めるなど懸念な努力を重ねた。

現在、現地法人は、当初の狙い通り安い素材調達コストの確保というメリットを享受し、永年交流を深めてきた台湾人のもつ親日的な気質を吸収している。今後、現地法人はA社の海外事業展開における拠点としての役割を担うものと期待されている。

A社が、南投県に立地した理由として、①土地価格の低廉、②台北への日帰り可能地、③気象の好条件(台風・雨量が少ない)などをあげている。現在、当地には3社の日系企業が立地している。

将来展望としては、現地法人をアジア地域における生産拠点として、対中ビジネスの拡大(現在の間接輸出から直販へ)、および現地法人(台湾

表3 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	5	2	1	8	伏木海陸運送 田島木材 YKK	奥野自動車商会	サンワ・アローズ (竹田材木店)
中国	164	93	126	383	タカギセイコー 日平トヤマ 富士メリヤス YKK	ヤギコーポレーション コマニー	井上ブリーツ 日華化学 サンリーブ
韓国	13	9	7	29	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	182	104	134	420			
台湾	4	4	3	11	不二越 北陸電気工業 東亜電工 YKK	アイ・オー・データ機器 北菱電興 高山リードほか	日華化学 タケダレース エニックス

資料:ジェトロ富山(2006/4)、ジェトロ金沢(2007/6)、福井商工会議所(2006/3)

企業)としてタイ、ベトナムへの進出を志向している。これは、台湾企業として進出する方が、台湾企業ネットワークの活用による有利性を発揮できるといわれているからである。

A社は、「現地法人活用型」の海外ビジネス展開を今後とも続けていこうとする典型的な事例として注目される。

B社

B社は、ファスニング製品の生産・販売を主たる事業としている。B社は、1960年代から台湾の縫製企業へファスナーを供給していたが、台湾の輸入規制もあり、現地で生産工場をつくることになり、1966年合弁会社を設立した。

現在、合弁企業の資本構成はB社が71.95%を占めている。今後、B社の現地での経営姿勢をより強めるため構成比を高める意向である。

現在、現地企業は、社屋、工場が台北市にあり、営業拠点は台中、台南に設置。事業活動として、生産部門でつくられる製品は、①台湾の縫製業へ販売、②台湾の貿易会社へ販売（縫製業へ）、③B社の姉妹グループ（上海・大連工場）へ輸出されている。

最近の製品の流れとして、台湾の縫製業の中国本土への集中化に伴って、台湾におけるファスナー需要は縮小傾向にある。また、従来、ファスナーのみ輸出されていたが、台湾で生産される副資材とファスナーが組み合わせられた形での輸出が増加し、さらに最近では台湾産の副資材そのものの中国需要も減少傾向にある。

こうした厳しい環境の中で、B社の台湾企業は、国際コスト競争力において同社の海外工場の中ではトップクラスに位置するということである。その背景には、①企業展開の歴史が古い、②規模が大きい（工場-1,200名、営業拠点-25名）、③台湾人の根強い愛社精神（永年勤続者が多い）、④繊維関連材料が豊富-などがあげられている。そのほか、合弁企業には開発部門が存在し、新規分野の開発に実績を挙げている。また建材部門もあり、台湾における最近の高級マンションブームに巧くのっかっている。

将来展望として、①現地生産について、現状以上の伸びは期待出来ない、②これまで培^{つちか}ってきた台湾における経験を北東アジア地域の中でいかに

活用させていくかを検討したい（中国本土の3工場設置の日が浅いため、台湾、香港工場から技術研修・指導を行うなど）、③当面、合弁企業は本社と共同した形でB社のサポート的役割を果たしていくことになる。

C社

C社は、電子部品メーカーとしてモジュール製品、抵抗器などを生産・販売している。

'80年代に入り、国内の電子部品業界の流れに沿って、C社も人件費の低廉化を目的に、'86年に、台湾に現地法人（独資）を設立、抵抗器を中心に生産を開始、製品を現地メーカーに供給した。'90年代後半に入り、現地ユーザー業界の中国本土へのシフトが強まり、C社は、'97年に香港に現地法人（資金関係）を設立、続いて2000年に中国本土の東莞市（広東省）に現地法人（生産工場）を設立、台湾における生産部門を東莞工場へシフトした。

現在、台湾の現地法人の役割は、資金管理（香港経由）および営業活動（販売セールス）に過ぎない。したがって、C社の生産拠点は華南（東莞）、華北（上海、天津）に集中している。最近、薄型テレビ向けのモジュール部品の需要増の中で、リスク分散の目的からタイへの進出が計画されている。

D社

D社は、ベアリング、工具、工作機械等一般機械・機器のメーカーである。D社の対台交流は、'80年代台湾におけるD社のベアリングの総販売代理店として台湾企業（現在の合弁パートナー）との取引から始まった。

1987年、台湾企業（パートナー）からの要請もあり、合弁企業（50：50）を設立、主に電気機器向けモーターベアリングの生産を開始、製品は台湾メーカーに供給した。

1990年代後半に入り、ユーザーである台湾メーカーの中国本土へのシフトが加速化し、D社は台湾工場の生産規模を縮小する中で、2001年、合弁企業の子会社の形で、中国本土の東莞市（広東省）に進出した。以後、東莞工場は自動車関連の日系メーカー向けを中心にした生産拠点工場となった。

現在、台湾の合弁企業は、①D社の台湾における経営スタンスを強めるため資本構成の変更（51：49）を行い、②生産、販売（台北事務所）活動を

続けている。

将来展望として、①自動車関連を中心に中国本土市場の拡大の中で、台湾市場の縮小は避けられない、②新分野への共同開拓という形で、永き、良きパートナーとの関係を保持したい意向は強い。最近、汎用ベアリングメーカー（台湾企業）の中国本土からの回帰的動きがある中で、台湾、インドネシアのメーカーから生産ラインのメンテナンスなどエンジニアリング分野の委託がパートナーから要請された、③合弁企業は貿易業務も行っているが、今後、中国本土との強いパイプを有するメリットを十分活用したいということである。

3. 人的交流—観光流動を中心に—

(1) 概観

2006年の訪日台湾人旅客者数は131万人（前年比2.7%増）、訪台日本人旅客者数は116万人（同3.3%増）となり、初めて訪日台湾人旅行者数が訪台日本人旅行者数を上回った。

双方とも、好調な動きを持続し、理想的な人的交流関係を示している。

(2) 富山県に訪れる台湾人旅行者動向

富山県の観光地“立山・黒部アルペンルート”へ訪れた台湾からの団体観光客数は2006年が7万5,216人（前年比17.5%増、全外国人観光客数の81%）であった（表4）。

2006年は、愛知万博の翌年に当たり、6～8月の3カ月は前年同期を下回ったが、紅葉シーズンのPR効果、チャーター便の活用も加わり、10～11月は増加に転じた。また、石川県の和倉温泉の宿泊セットで販売された4泊5日ツアーが高額にもかかわらず好評であった。

雪壁のインパクト、四季折々の景観、完成度の高いツアー内容といった魅力が台湾人旅行者に受けられているとみられる。

今後、比較的旅行者が少ない夏、秋のPR活動、近隣地域との広域ルートの開発、個人旅行者の誘

客に新工夫をこらす努力が必要となろう。併せて、台湾人旅客者の多いチャーター便の利用促進を継続していくことが望まれる。

おわりに

①富山県企業（北陸企業も含め）の多くは、中国本土を中心としたアジア地域に展開している。かつて、同地域内における「雁行型経済発展」の流れに沿って、企業は韓国、台湾、ASEAN、中国へとシフトし、拡大しながら推移してきた。その過程で、北陸企業の多くは、韓国、台湾へ進出し、その後の経済の変化に伴って現状保持、撤退、規模縮小の道を歩むプロセスを辿った。

②今回の在台富山県企業へのヒアリングに際し、台湾の中国本土との複雑な政治関係、台湾産業の空洞化が仄聞される中で、かなり悲観的見方が示されるものと予想された。

しかし、殆どの企業は台湾における現地法人の役割の重要性を評価し、近い将来においてもその役割を活用していきたいと強調された点は意外であった。富山県企業が永年、台湾において築きあげてきた努力とともに、台湾自身にもその努力に報いる下地が十分あったことが、今日の良きパートナーの存在、現地従業員との信頼関係の深さを生み出したものと推察される。

③今後、北陸企業が海外事業を展開するに際し、今後、「競合・協調型」経済が加速化する中で、台湾企業を巧く活用することもひとつの方策だろうと思われる。今回の事例以外にも、北陸企業の中に台湾の大企業の資本を活用し、対中ビジネスを行っているケースや中国本土に進出している現地法人のトップに、また地域別に台湾人の顧問を採用しているケースなどが散見される。

以上

〔ヒアリング先：引用参考資料〕

（財）交流協会、みずほ総合研究所、在台富山県企業など「ジェトロ貿易投資白書」（2007年）
「JNTO国際観光白書」（2007年）
北陸3県税関支署・ジェトロなど

表4 立山黒部アルペンルート訪問者数実績

年度	台湾人訪問者数	前年比	外国人訪問者総数(参考)
2004年	40,269人	-	46,391人
2005年	64,024人	59.0%増	73,726人
2006年	75,216人	17.5%増	92,511人

資料：富山県商工労働部観光課