

## 第3章 台湾の二輪車産業

——国内市場の成熟、技術的自立と経営の国際化——

台湾の二輪車産業は、地場企業が主役として発展を牽引している。1960年代からの政府の積極的な国産化政策と、日本との強い技術的繋がりに支えられ、1980年代には地場企業は技術的な自立を基本的に果たした。国内市場は1980年代半ばに量的に飽和状態となり、ユーザー、政府の要求と規制も厳格である。地場企業の発展は国内市場に鍛えられたものでもある。地場メーカーは1990年代に海外展開に活路を求め、それが企業全体の将来を決定する時代に入っている。その中でヤマハ、スズキの現地子会社は、現地の高い技術力を背景に、日本等への輸出拠点として国際分業戦略の上で重要な役割を与えられている。一方、ホンダは台湾における二輪車事業からはほぼ撤退した形になっている。

### 1. 産業発展の概要

#### (1) 産業発展の過程と政策

台湾の二輪車産業の発展は、地場企業がまず国内市場で部品の輸入代替を達成し、先進国からの技術的自立を果たした後に、海外市場に活躍の場を移すという、典型的な「キャッチアップ」過程を辿った。その過程で日本からの技術移転が重要な役割を果たし、次いで日本企業(ホンダ)のコントロールから最終的に脱した企業が業界をリードすることになった。政府の国産化政策も技術移転において積極的な役割を果たした。しかし台湾の二輪車産業のグレードアップを促したより重要な要因は、アジアの他の発展途上国にはない「国内市場の成熟化」、即ち、二輪車市場の量的飽和、消費者の所得向上

表1:台湾の二輪車産業発展の経緯

	企業	政策・環境
1950～ 市場萌芽期	輸入商が海外(日本、欧州、米国)から二輪車輸入開始 完成車輸入禁止後は部品輸入による組立へ(20数社)。	二輪車完成車の輸入禁止(外貨節約のため)(52) 完成車輸入解禁(国内組立車の品質問題多発のため)(59)
1960～ 産業の開始、技術導入、市場混乱と規制強化	三陽(61)、光陽(63)がホンダとの技術協力により完成車生産開始。 63～66年、鈴木(技術はスズキ)、功学社、台隆(同ブリジストン)、偉士伯(同ピアジオ)、永豊(同カワサキ)、羽田等参入。 二輪車メーカーとして40社以上登記(65) 功学社がヤマハ車生産。	完成車の輸入を再度規制(61) 部品国産化規制(62年30%→65年60%→69年70%) 工場設立制限の解除(65) 旅行者名義の二輪車輸入禁止(67) 交通秩序の混乱による二輪車規制(50cc以下の二人乗り禁止、二輪車に20%の物品税)(68)
1970～ 有力企業による競争	15社まで減少(70) 三陽に米国ホンダ出資(13%)(74) 功学社がヤマハとの技協解消(政府の推奨する自立発展を実践)(76) (→独自路線は行き詰まりへ) 輸出専門企業勃興、メーカー20数社へ	部品の国産化要求が90%へ(74) 150cc以上の機種は国内で使用禁止(生産と海外への販売は可)(79) 排ガスの規制標準策定(1979) (→4サイクルエンジン化が課題に)
1980～ 外資との提携再編と三強への市場集中傾向	三陽が初の輸出(ドミニカ)(82) ホンダが光陽へのてこ入れ(資本参加。出資比率22.5%)(82) スズキが合併(台隆が母体)で台鈴工業設立(84)(90年スズキ出資20%→96年40%へ) ヤマハ51%、功学舎49%の出資で合併企業(台湾ヤマハ)設立(86) ホンダと光陽がGY6を開発(80年代後半)、「豪邁125」リリース(90)	第二次オイルショック、小型スクータ流行(70年代末から) 騒音規制(1985) 燃費率規制(1986) ナンバープレート変更、250万台の廃棄車輛発生(87) 大陸訪問開始(87) 第1期排ガス規制実施(88)
1990～ 三陽、光陽の海外展開と自主開発本格化、ヤマハを加えた三強時代	光陽が初めての総合試験場(91) 三陽、光陽が独自ブランドで海外展開。海外投資開始(三陽は慶豊集団を通じ92年ベトナム、光陽93年中国、96年インドネシアへ) 三陽、光陽が工業技術研究院と開発プロジェクト(96)(→99年250ccエンジンリリース) 光陽、三陽(二輪車部門)からホンダ事実上、撤退(光陽97年に技協解消、03年資本提携解消、三陽03年に技術提携解消) ヤマハが台湾にR&D拠点設立(97)。台湾を日本向け小型スクータの開発・生産拠点に。 米国への二輪関連車輛(ATV、電動補助自転車等)輸出急増(99)	第2期排ガス規制(91) 政府が二輪車大陸投資許可(94) 完成車関税率が25%、部品が平均15%へそれぞれ低下。 150cc以上のバイクを解禁 排ガスの車検制度実施(96) ヘルメット着用義務(97) 第3期排ガス規制(98) 政府「電動二輪車発展計画」(99)
2000～	光陽が工研院と700ccスクータ開発(03) 海外販売が国内販売を上回る(04)	WTO加盟(2001) 大型バイクの輸入解禁(02) 第4期排ガス規制(04)

出所:『台湾機車史』中華民国機車研究發展安全促進協会(1998年)、工業技術研究院産業經濟與資詢服務中心編『2004 機車産業年鑑』經濟部技術處(2004年)、佐藤幸人「台湾のオートバイ産業—保護政策と産業発展」『アジア経済』XL-4(1999年4月)を参照し作成。

と厳しい品質要求、政府の環境、安全面での規制強化という需要、使用環境における高度化であったと考えられる。

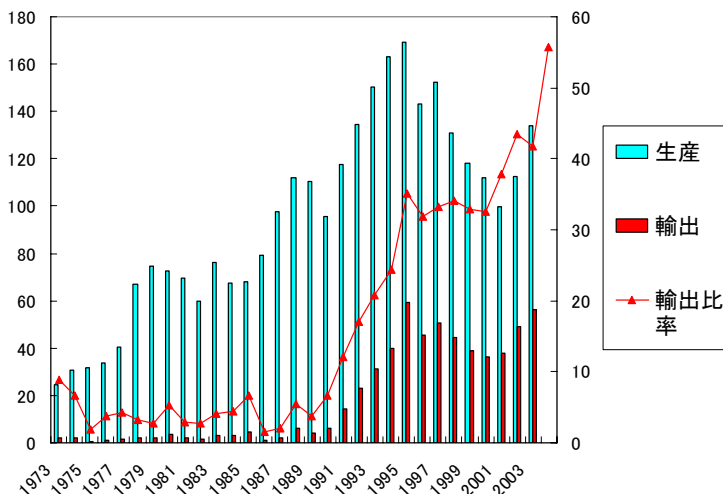
台湾の二輪車産業発展の経緯は表 1 のようにまとめられる。

台湾では 1950 年代に日本からの部品輸入により、二輪車が市場に販売されるようになった。1960 年代に入って政府は完成車の輸入を禁止し、輸入商の幾つかがメーカーに転身するようになった。1961 年に三陽機車工業股份有限公司(以下、三陽)が、63 年に光陽工業股份有限公司(以下、光陽)がそれぞれホンダと技術提携契約を結び、CKD 方式で生産を開始した。二輪車の高利益に惹かれ、60 年代半ばに 40 社以上のメーカーが出現した。

即席メーカーによる粗悪な二輪車が市場に出回り、また道路状況は悪く、社会的にも交通規範が確立していなかったため、1960 年代後半に安全面等で交通秩序が混乱した。政府は 50cc 以下の二輪車での二人乗り禁止や物品税の徴収によって二輪車規制を強めた。

図 1 台湾の二輪車生産と輸出

(単位:万台、%)



注:2004 年は 1~9 月計

出所:『機車産業年鑑』2004 年版、『台湾機車史』、『車輛工業』no.129(2004 年 10 月)

政府は厳しい国産化規制を敷いた。1962 年に完成品価格(FOB 輸入価格)

の 30%以上を国産部品でまかなうという国産化要求を課し、以後、10 年後の 73 年までに、その基準を段階的に 80%まで引き上げた。機械加工を多用する二輪車生産において、台湾企業は総じて技術吸収力に優れており、外国企業と提携した有力メーカーは、輸入 KD(ノックダウン)部品を急速に国産化していった。

一方、国産化規制および高品質高度化の要望に応えられない企業は淘汰された。70 年代に入るまでに 15 社までメーカー数は減少したが、それらは先進国企業と何らかの形で技術提携関係を持つ企業であった。

1970 年代後半に入ると普及率の伸びが鈍化し始め、価格下落を伴う激しい競争が展開された。有力企業の中には、外国企業からの技術的自立を志向するメーカーも生まれた。ヤマハとの技術協力を断った功学社がそれであるが、その試みは必ずしも成功しなかった。一方、ホンダは 74 年に三陽に出資し、コミットメントを強めた。

1980 年代に入ると国内市場は量的に飽和状態に入った。製品面では日本式のプラスチック・カウリングに包まれた小型スクータが流行し、その後の台湾の主流製品になった。また政府は排ガス等の一連の規制強化を打ち出した。それらの環境変化に対応するため、新車開発の競争が激化した。80 年代前半に経営が悪化した光陽に対してホンダは本格的なテコ入れを行い、GY6(ホンダが KCW<スペーシー>をベースに、エンジンから台湾向けに開発した 125cc スクータ)を始めとする新しい車種が生まれた。

80 年代の特色の一つはヤマハ、スズキがそれぞれ複数あった台湾側の提携先との関係を整理し、それぞれ台湾山葉機車工業股份有限公司(以下、台湾ヤマハ)と台鈴工業股份有限公司(以下、台鈴)という合弁会社を設立し、本格的な参入を行ったことである。特に台湾ヤマハは合弁企業設立後に国内市場で急速にプレゼンスを高めた。

国内市場の飽和が明らかになった 1990 年代に入ると三陽、光陽は独自のブランド(SYM および KYMCO)戦略により海外販売を伸ばした。90 年代前半は中国大陸での需要の急増が追い風になった。1992 年に三陽がベトナムへ、

93年に光陽が中国にそれぞれ直接投資を行い、現地生産を開始した。

三陽、光陽はホンダからの自立を鮮明にした。ホンダは両社に対してマイナーな割合の出資しかしておらず、両社は新技術についてホンダ以外のソース(例えば台湾の公的技術研究機関)を活用しながら、独自の発展を模索した。90年代後半にホンダと両社との技術提携関係が解消され(光陽とは2003年に資本提携関係も解消)、ホンダは事実上、台湾の二輪車事業から撤退した形になっている。

90年代後半は国内市場が縮小し、各社とも収益率を悪化させたが、2000年以降、両社は海外展開を加速し、海外での生産・販売が国内に匹敵するまでに成長した。今や海外展開の成否が企業の将来を左右する段階に来ている。

一方、ヤマハ、スズキは台湾の合弁会社に輸出拠点という役割も与えた。特に台湾ヤマハはヤマハグループの世界的な低排気量スクータの製品開発拠点に位置づけられ、2003年から製品を主に日本へ輸出している。

## (2) 二輪車産業の規模と位置づけ

製造業に占める二輪車産業の割合は高くなく、年々減少している(表2)。台湾では二輪車は経済発展を力強く牽引する産業ではすでにない。二輪車産業の生産の約40%が部品産業によるものである。産業における従事者数も1980年代末から減少し、自動車産業と大きく水をあけられた(図2)。

部品産業に従事する企業は、組み立て企業よりも規模的に小さく、従業員数30人未満の企業が70%に上る(表3)。

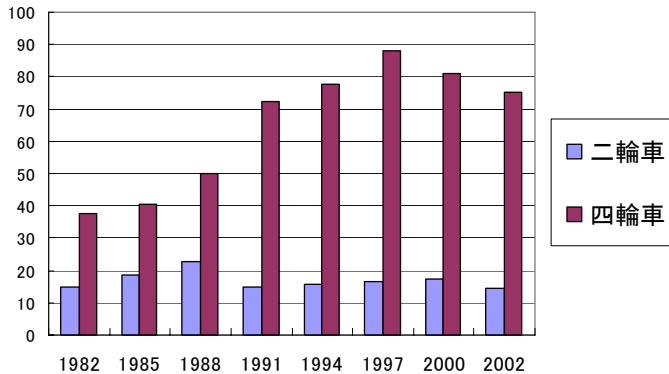
表2 台湾製造業における二輪車の比率(生産額) (単位:億NTD、%)

	製造業	輸送機器	二輪車	二輪車/製造業(%)	うち部品	部品/二輪車生産(%)
1993	52454	4255	797	1.5		
1995	65228	4708	918	1.4		
1997	70634	4696	865	1.2		
1999	74659	4583	677	0.9	308	45.5
2001	74102	3949	508	0.7	205	40.3
2003	86998	5074	692	0.8	286	41.3

出所:『機車産業年鑑』2004年版。

図 2 従業者数(部品を含む)

(単位:1000人)



出所:『汽、機、自転車現況與趨勢分析』各年版、經濟部技術処(もと出所は工業統計調査報告)

表 3 従業員規模別の企業数

(単位:社、%)

	総計	20人未満	20-29人	30-99人	100-199人	200-299人	300人以上
完成車	15	4	2	2	0	2	5
部品	412	262	42	81	16	4	7
部品企業の規模構成(%)	100.0	63.6	10.2	19.7	3.9	1.0	1.7

出所:『機車産業年鑑』2004年版。

## 2. 近年の二輪車生産の推移と輸出

国内生産は1990年代半ばに170万台を生産し、ピークをむかえた。それを支えたのが輸出であり(約60万台)、その大半は香港を通じて大陸へ向けられた。1996年には輸出(台数ベース)の59%(27万台)が香港向けであった。光陽、三陽が主力であったが、他にも小規模な二輪車企業がこの時期に大量に大陸に輸出を行い、進出をしたようである。

90年代後半になると、国内市場の販売は年々減少した。一方、輸出も大陸での二輪車輸入規制の強化と地場企業の急速な国産化のために減少した。しかし輸出は2002年から台数ベースで再び増加に転じている。それをもたらしたのは特に排気量50cc以下の日本と米国向け製品輸出の急増である。日本へはヤマハのスクータ輸出が本格化したこと、そして米国へは子ども用ATV

等の娯楽用バイクが好調であることが原因だと考えられる。欧州へも輸出が増加している。

### 3. 二輪車市場の現状

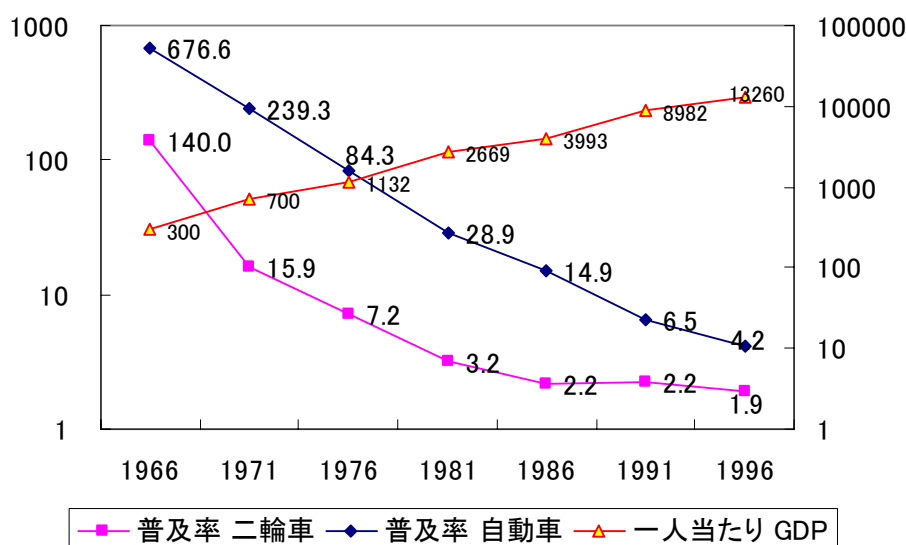
#### (1) 二輪車の普及状況

台湾は二輪車が世界一多く普及している国である。保有台数は 1400 万台で、国民 1.9 人に一台という計算になる。もっとも、保有台数のうち約 2 割がすでに使われていないバイクだと見なされているが、それでも他国に比べて圧倒的に普及率が高い。

二輪車が急速に普及したのは 1960 年代後半から 70 年代にかけてであり、一人当たり GDP が数百～約 2000 ドルに増加した時代であった(図 3)。それは一般的な家計に占めるエンゲル係数がまだ高い、現在から見れば貧しさの残る時代であった(図 4)。当時の所得水準は現在の中国沿海諸省と同じ程度だが、二輪車の普及は台湾のほうが断然高い (第 3 章参照)。

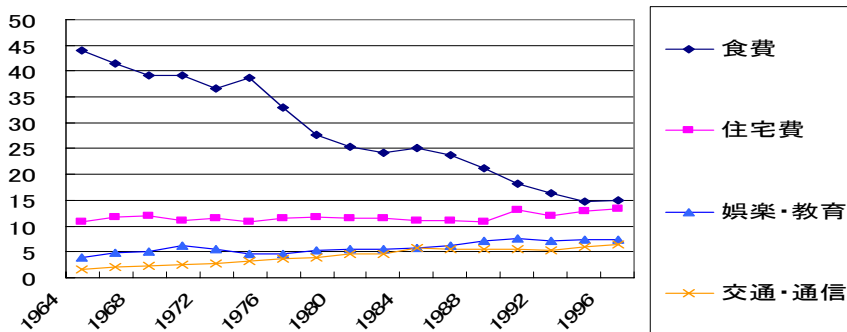
図 3 二輪車、四輪車の普及率と所得

(単位: 一台あたり人数(右軸)、USドル(左軸))



出所:『中 華 民 国 交 通 統 計 要 覧』各 年 版、『中 華 民 国 統 計 年 鑑』

図 4 家計の支出構造の変化(収入に占める各支出項目の割合) (単位:%)



出所:『台湾省統計年報』各年版

1980年代後半に入ると量的に飽和状態に入り、普及率はほとんど上昇しなくなった。この間、自動車の普及率が着実に上昇し、現在は4人に一人、一家に一台自動車が保有される段階に入った。しかし自動車の普及に二輪車が駆逐されることはなく、一家で自動車や自転車と用途別に使い分けられるようになっていると考えられる。

地域によって普及率の差があり、最も普及している南部の高雄と最下位に近い北部の台北では1970年代末に倍の相違があった(表4)。現在では相当程度縮まっている。所得以外に地域間の普及率の相違を生みだした最大の要因は、気候だと考えられる。二輪車の普及において台湾で最下位に近い台北市は、所得が高いが、台湾で日照時間が最も短く雨が多い地域に属する。一方、二輪車がより普及している高雄市等の南部地域は日照時間が明らかに長い。

二輪車を代替する公共交通インフラの整備も重要である。図5によれば、90年代前半まで高雄と台北は二輪車の年間販売台数がほぼ同じであったが、台北でMRT(都市部の地下鉄+高架鉄道)が普及するにつれ、二輪車の需要は明らかに高雄より急速に下落している。



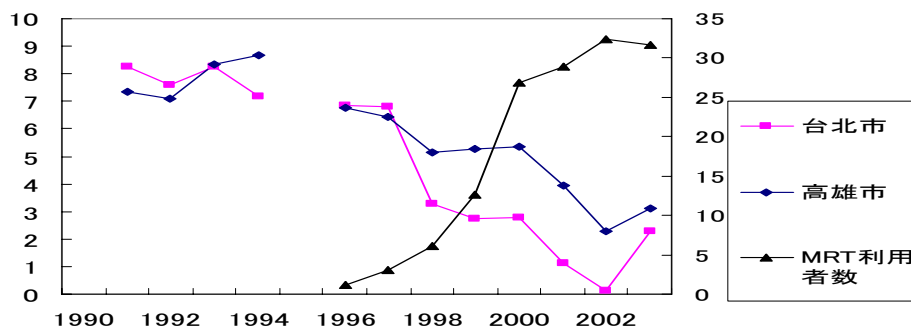
表 4 地域別の普及率と気候条件

	普及率(1台当人口)				気候条件	
	1978		2002		10年平均(93~02)	
	四輪	二輪	四輪	二輪	平均気温	降水日数
高雄市	39.5	4.7	4.6	1.5	25.1	89
台中市	33.8	4.8	3.7	2.0	23.6	113
台南市	55.9	4.9	4.5	1.6		
台中県	76.0	5.2	4.0	1.8		
屏東県	159.4	5.2	5.3	1.6	25.3	105
台南県	174.0	5.4	4.4	1.7		
新竹県	100.5	5.7	3.8	2.2	22.5	113
新竹市			3.9	1.8		
彰化県	121.8	5.8	4.5	1.7		
嘉義県	166.9	5.9	4.9	1.8		
嘉義市			4.4	1.6		
南投県	156.8	6.1	4.2	1.8		
宜蘭県	175.7	6.1	4.9	1.8	22.7	194
花蓮県	149.2	6.1	4.5	1.7	23.6	143
台湾平均	67.0	6.3				
高雄県	148.9	6.3	4.7	1.5		
雲林県	232.2	6.3	4.9	1.8		
苗栗県	178.0	6.9	4.1	1.9		
台東県	290.1	7.3	5.7	1.7		
桃園県	94.2	7.5	4.1	2.2		
台北市	23.7	7.8	4.4	2.7	23.0	165
台北県	67.6	9.3	5.1	2.0	22.2	162
澎湖県	363.0	10.1	6.6	1.7		
基隆市	95.9	14.9	5.7	2.5	22.8	211

出所:『中華民国統計年鑑』、『中華民国交通統計要覧』、『中華民国臺閩地区人口統計』各年版

図 5 台北、高雄の二輪車の保有台数増加と MRT 利用者数の伸び

(単位: 左軸: 万台、右軸: 万人)



注: 新規購入台数は年末保有台数の差

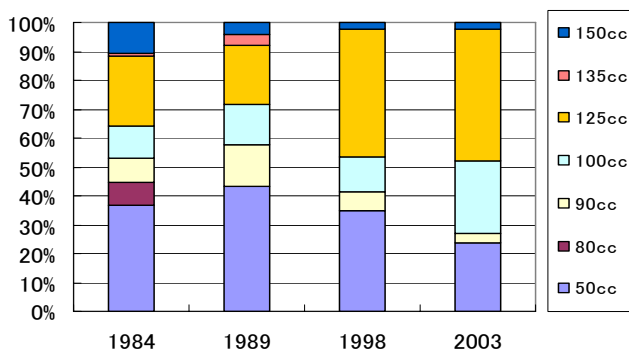
出所:『交通統計月報』、『臺閩地区人口統計』各年版

(2) 二輪車の車種分類、価格帯

台湾の二輪車はほとんどがスクーターである。これは高い都市化の水準と関

係すると考えられる。排気量別では 50cc が 1980 年代に増加したが、90 年代に 125cc が増加し、現在、50%近くを占めている(図 6)。2 サイクルから 4 サイクルへの移行が進展したと関係していると考えられる。

図 6 国内販売の排気量別車種 (単位: %)

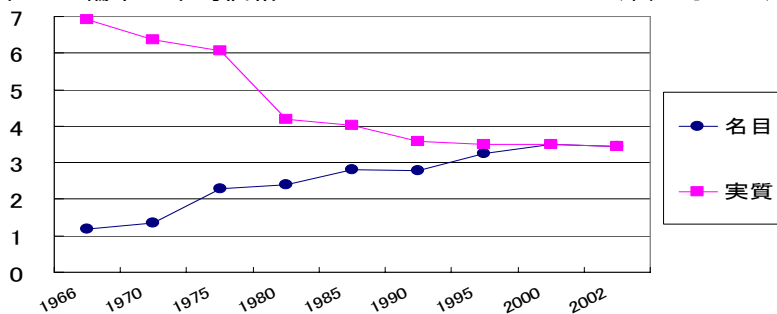


出所:『機車産業年鑑』2004 年版

150cc 以上の製品で、国内で販売されるものは非常に少ない。台湾では長らく 150cc を超える二輪車の国内での使用が禁止されていた。90 年代半ばにその規制は解除されたが、現在でも高速道路を走行することができず、台湾という狭い国土を考えると趣味性の高い比較的大型の二輪車が本格的に需要されるとは考えにくい。台湾での二輪車の用途は、やはり近距離の通勤であり、買い物、子どもの送り迎え等の「生活の足」である。

二輪車の小売価格(車体のみ)は、50cc~125cc スクーターの新車が、現在、3.5 万~6 万 NTD (約 12 万円~20 万円程度)であり、日本と比べて安めではある。台湾の人々の所得(一人当たり GDP は約 2 万ドル)からすればたやすく購入できる商品である。図 7 は業界全体の売上を販売台数で割って求めた二輪車の平均単価(およそ工場出荷額と考えてよい)である。90 年代は全体的に車種構成が大型化しており、名目価格は若干上昇しているが、実質価格はほとんど変化が無い。中国で見られたようなたたき売りの価格競争は、70 年代を除けば、台湾では起こっていない。

図7 二輪車の平均価格 (単位:万 NTD)



注: 業界全体の年間出荷額を年間出荷台数で割ったもの。実質価格は消費者物価指数でデフレートしたもの(2001=100)。2001年の為替レート(年平均)は、1NTD=3.6円  
 出所:『中華民国・台湾地区 工業生産統計月報』1976年, 83年, 93年, 2003年各年の12月号および Taiwan Statistical Data book 2003。

### (3) 厳しい規制と免許管理

台湾は世界で最も厳しい排気ガス規制を行っている国の一つである。すでに欧州レベルの排ガス基準を行っており、2004年から第4期排ガス規制を行った。1995年から年1回の排ガス検査(車検)を全ての二輪車が義務づけられており、街角のショップ、修理商等で検査を行うことになっている。メーカー、ユーザーとも、相応の環境意識を持たざるを得なくなっている。

### (4) 販売の特徴

台湾では専売がほとんどであり、町中至る所に専売ショップを見つけることができる。あるメーカーに聞いたところ、販売会社が5社あり、その下にディーラーが全国に1000以上あるという。さらにその下にサブディーラーが存在する。それらが概ね、光陽、三陽、台湾ヤマハ、台鈴の下に系列ショップとして形成されている。もともと台湾の代表的メーカーはみな輸入車の販売商社であり、販売ネットワークの構築は独自に進んでいたと考えられる。

分割ローンでの購入制度は早くからあるようだが、二輪車価格が彼らの所得に比べれば低く、活用する人は少ないという。

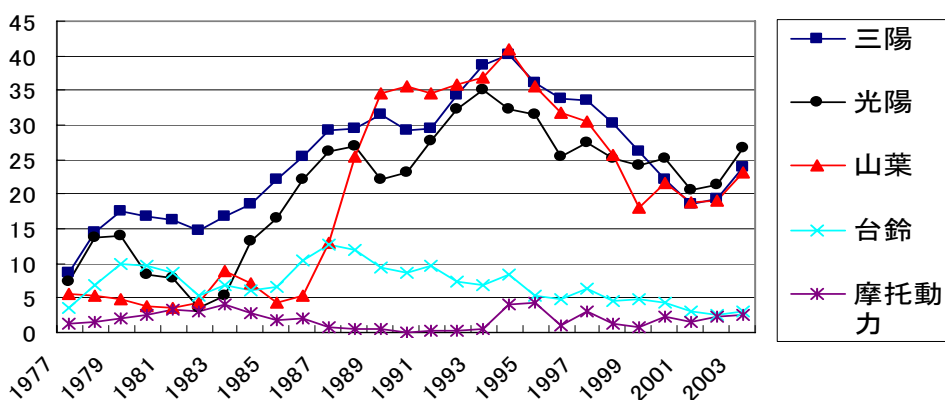
#### 4. 生産者の構成にみる特徴

図 8、9 は台湾の主要メーカーの国内外の販売台数である。

台湾の主要な完成車メーカーは光陽、三陽、台湾ヤマハの 3 社で、彼らは台湾全体の生産の 9 割を占める。3 社のシェアは 80 年代に急拡大し、90 年代からの台湾の二輪車産業は、実質的に 3 社の寡占状態となっている(図 10)。他に台鈴工業と摩托動力(ブランド名 PGO)が国内販売を行っている。

図 8 主要メーカーの国内販売台数

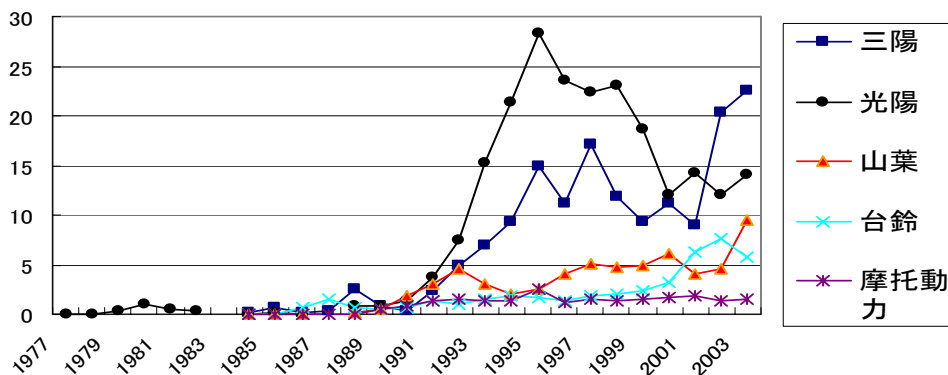
(単位:万台)



出所:『台湾機車史』、『汽機車業』96, 97, 1992 年版、『汽、機、自行車現況與趨勢分析』1997~2004 年版から関係データを整理。

図 9 主要メーカーの海外販売台数

(単位:万台)



出所:図 8 に同じ。

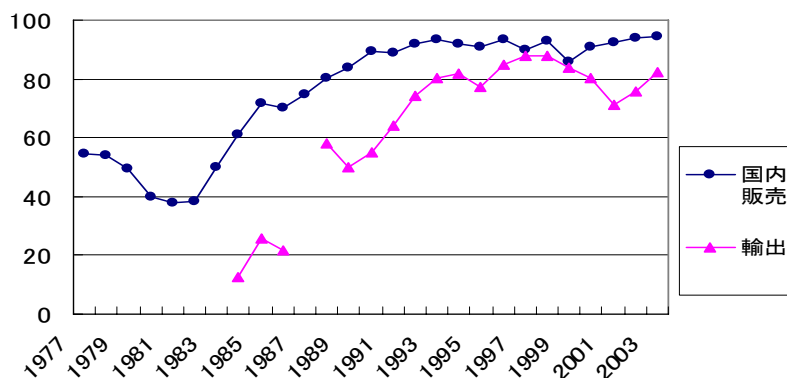
表 5 主要メーカー(2003 年)

単位(人、万台、%)

	従業員(人)	生産台数	シェア
三陽工業股份有限公司	3181	46.8	34.9
光陽工業股份有限公司	2913	41.1	30.6
台湾山葉機車工業股份有限公司	1800	32.6	24.3
台鈴工業股份有限公司	451	8.5	6.3
摩特動力工業股份有限公司	260	2.5	1.9
台湾偉士伯股份有限公司	70	0.0	0.0
合騏工業股份有限公司	170	2.6	1.9
合計		134.1	100.0

出所:『台湾機車産業年鑑』2004 年版

図 10 3 社(三陽、光陽、台湾ヤマハ)のシェア (台数ベース、単位:%)



注:3社のシェアの合計。1987年以前は台湾ヤマハの前身である功学舎と萬山および三陽、光陽の合計。

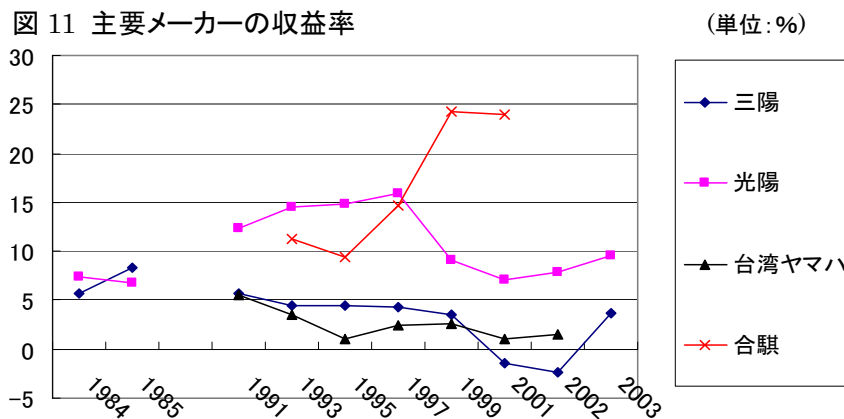
出所:図8に同じ。

光陽、三陽は90年代からR&D部門を充実させ、近年では輸出向け大中型車種(250ccや500cc)を開発してラインナップを拡げている。

主要企業の収益性を見ると(図11)、光陽が高く、三陽は低い。それは三陽が自動車を生産しており、その低収益を反映したものと考えられる。三陽の利益率が2000年前後に落ち込んでいるのは、その親会社の不振によるものと言われる。一方、2003年に収益が好転したのはベトナム事業が好調だったことによる。三陽の海外での販売(完成品輸出、海外生産のためのKD部品輸出、現地生産を含む)が2002年から急に業績を伸ばしているが、これも主にベトナム向けである。

光陽は 1997 年頃までの収益率が高いが、これは多分に海外での好調によるものと考えられる(図 9)。当時の主要な輸出先は香港経由での中国であった。また光陽は二輪車業界で最も R&D に積極的だと評価されており、大型車の開発は光陽が最も進んでいる(図 12)。2000 年以降、国内で首位に立っているのはそのような経営努力の結果だと考えられる。

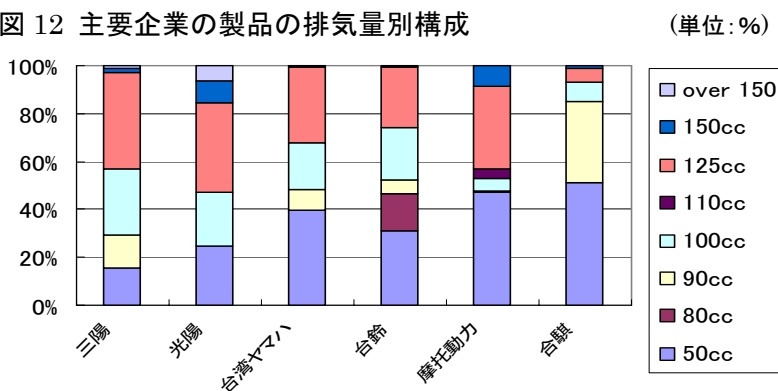
図 11 主要メーカーの収益率



注: 収益率は税引き前営業利益と売上の比率。

出所: 『汽、機、自転車現況與趨勢分析』各年版、『2004 機車産業年鑑』等

図 12 主要企業の製品の排気量別構成



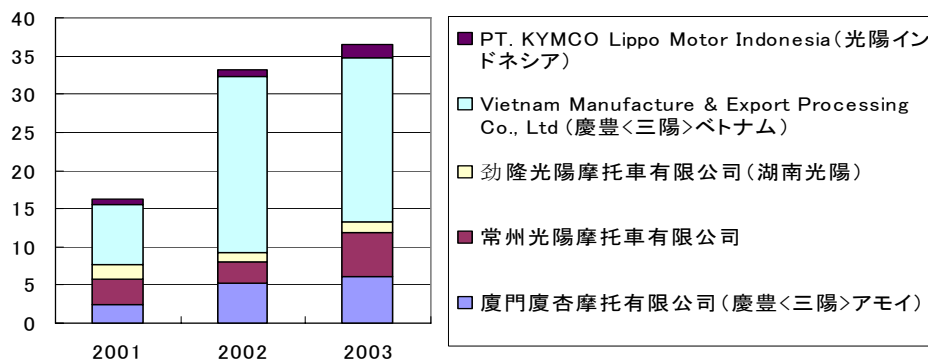
出所: 『2004 機車産業年鑑』

海外市場での光陽には、三陽に比べ、顕著な成功はまだない(図 13)。ベト

ナムに進出の重点を求めた三陽に対し、光陽は中国を重点を置いた。1998年から中国ビジネスが厳しい価格競争期に入ると輸出は落ち込み、90年代後半の国内需要の大幅な縮小もあって、光陽全体の収益性は低下した。光陽は他にインドネシアにも生産拠点を作ったがこれも不調である。光陽は2005年1月にベトナムに合弁向上を立ち上げたと発表した。

光陽、三陽の地場二強は独自の戦略で海外に活路を求めているが、台湾ヤマハはヤマハのグローバルネットワークの一部として、主に台湾市場と日本市場向けの製品を生産している。国内市場ではスタイリングのよさで光陽、三陽をリードして独自の地位を築き、90年代前半はヤマハが国内トップの地位にあった。当時は未だ技術格差が明確だったものと推測できる。またグループ全体の小型スクータの開発拠点として、ヤマハにとっての重要性が非常に高い。工業化の経験が長い台湾の技術的基盤(人材、部品メーカーの存在等)を活用し、日本向けの50ccスクータの本格的な量産を2002年末からスタートさせている。

図 13 台湾メーカー(三陽、光陽)の海外生産 (単位:万台)



出所:『機車産業年鑑』2004年版

輸出を専門に行うメーカーが南部を中心に数社存在する。合騏工業股份有限公司(以下、合騏)がその中で最も規模が大きい。先の表3によれば、完成車企業で従業員数30人未満の小メーカーが全体の4割(6社)に上る。彼らは

基本的に独自規格のエンジンを開発するのではなく、標準的なモデルの部品を外部から調達し、組立して輸出する商社的な色彩を持つメーカーだと推測できる。標準化した GY6 や以前のヤマハの 2 サイクルエンジンを活用し、二輪車や ATV を生産して輸出している。合騏の利益率は非常に高いが(図 11)、そのようなビジネスの有効性を示すものだと考えられる。

## 5. 二輪車産業に関わる法制度

台湾の排ガス規制は世界で最も厳しいと言われている。1980 年から本格的に開始され、2003 年から第 4 期の規制に入った(表 6)。全ての車種について年 1 回の排ガス車検を課されており、ユーザーもほぼそれを守っている。

完成車の関税は WTO 加盟後低下している(表 7)。現行の小型スクータについて台湾は強い競争力を有し、さらに国内需要が低迷していることもあり、現在のところ輸入は増加していない。

保有に際しては、ナンバープレート使用量が毎年、燃料使用量が二年に 1 回徴収される。150cc 以下は台湾の所得水準からすると非常に低い(表 8)。

表 6 第 4 期排ガス規制(2003 年 12 月 31 日～)

新車試験		700cc以下		700cc以上
		2サイクル	4サイクル	
走行状態	CO(g/km)	7	7	12
	HC+Nox(g/km)	1	2	2
非走行状態	CO(g/km)	3	3	3
	HC(ppm)	2000	2000	2000
耐久距離		1500キロあるいは2年6ヶ月		

出所:『機車産業年鑑』2004 年版

表 7 関税率のスケジュール

(単位:%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
50cc以下	25	24	22.5	20	19.5	18	n.a
51-250cc	25	24	22	20	調整中		
251-500cc	25	24	22.5	20	19.5	18	n.a
501cc以上	25	24	22	20	調整中		

出所:表 6 に同じ。



表 8 二輪車燃料使用料とナンバープレート使用料

(単位:NTD)

燃料使用費(2年ごと)						
50cc以下	50-125cc	126-250cc	251-500cc	501-600cc	601-1200cc	1201-1800cc
600	900	1200	1800	2400	3600	3960
ナンバープレート使用料(毎年)						
150cc以下	151-250cc	251-500cc	501-600cc	601以上		
0	1650	5400	10800	23040		

出所:表 6 に同じ。

(大原盛樹)