

第1章 序論

佐藤幸人

林 欣吾

王 睦鈞

アジア経済研究所と台湾経済研究院は、2012年度から連携研究を実施している。2013年度の連携研究のテーマは「新興国市場における日本・台湾の産業協力の機会と可能性」であった。この報告書はその成果である。報告書は昨年度同様、日本語版と中国語版が作成されている。第2章以下は同じ内容だが、第1章には、中国語版では台湾経済研究院側が、日本語版ではアジア経済研究所側が、それぞれの観点から執筆している部分がある。

この序論ではまず、昨年度の成果を振り返りながら今年度の課題を提示する。続いて今年度の成果の概要を章ごとに説明する。

改めて前年度の研究成果を振り返ると、主なものは次のとおりである(アジア経済研究所・台湾経済研究院2013)。第1に、日台ビジネスアライアンスを議論する前提として、日本と台湾がそれぞれどのような経済的な課題あるいは産業発展上の課題を抱えているかを分析した。日本については、特に中小企業に焦点を当て、その苦境と苦境から脱する方策としての国際化の可能性を論じた。一方、台湾については、産業の高付加価値化という課題があることを示した。こうして、日台ビジネスアライアンスが日本と台湾それぞれの課題に対するひとつのソリューションとなるのではないかという問題意識を明らかにした。

第2に、これまでの日台ビジネスアライアンスに関する調査や研究をサーベイした。既存の調査や研究において、どこまでが解明されているのかを明らかにした。第3に、日本企業と台湾企業それぞれについて、アライアンス

第1章 序論

が成立するまでのプロセス、その過程で遭遇する課題、困難を克服したり協力を容易にしたりする条件を示した。第4に、それまでの議論を踏まえて、日本と台湾の企業および政府や関連機関に提言をおこなっている。

上で述べたように、昨年度は日台ビジネスアライアンスのこれまでの発展と現在の状況に重点を置いていた。それに対して、今年度は昨年度の成果を踏まえつつ、日台ビジネスアライアンスの今後の新しい可能性と課題について検討した。具体的には東南アジアにおける可能性と、サービス業における課題というふたつの観点から分析をおこなっている。

日台ビジネスアライアンスが近年、日本において改めて注目されるようになったのは、日本企業が中国に進出しようとするとき、それが有力な選択肢ではないかと考えられたからである。日本企業にとって、中国は低コストの生産拠点として、そして最近では巨大な市場として、非常に魅力的な進出先である。しかしながら、同時に中国への進出においては種々のハードルを乗り越えなければならない。そのために進出を躊躇あるいは断念したり、進出しても挫折してしまったりするケースが少なくない。それに対して、台湾企業と組むことによって、そうしたハードルを乗り越えられるようになるのではないかという期待から、日台ビジネスアライアンスが注目を集めるようになった。実際、中国をターゲットにした日台ビジネスアライアンスは数多く展開され、しかも伊藤信悟の研究が明らかにしたように、比較的良好なパフォーマンスを収めてきた(Ito 2009)。また、そのため、これまでの調査・研究も専ら中国での日台ビジネスアライアンスを議論してきた。

しかし、日台ビジネスアライアンスは中国でしか成り立たないのだろうか。これが今年度の研究の第1の問題意識であった。なかでも注目したのが東南アジアでの日台ビジネスアライアンスの可能性である。賃金の急速な上昇など、中国の諸条件が変化し、特に生産拠点としてのアドバンテージが変質ないし低下するいっぽう、近年は東南アジアが生産拠点という観点からも、市場としても注目を高めている。また、日本と台湾から地理的に近く、直接投資もさかんにおこなわれてきた。こうした条件から考えて、日台ビジネスアライアンスが中国以外でも成り立つとすれば、最も可能性があるのは東南アジアである。

このプロジェクトはふたつのアプローチからこの課題に取り組んだ。第1のアプローチは種々のデータを用いた東南アジアにおける日台ビジネスアライアンスの可能性の分析である。第2のアプローチはケーススタディによるインプリケーションの抽出である。

第2章「東アジア地域の長期的な発展と日台ビジネスアライアンスの機会」(王睦鈞)は、第1のアプローチによる分析をおこなった。主な結論は次のとおりである。まず東アジア地域の分業パターンを分析し、東アジア諸国間の所得および技術的格差が縮小したため、雁行的なパターンから、各国がそれぞれの特性を活かし、互いに連携するパターンへと変化していることを明らかにした。次に中国とASEANの将来の成長性について分析し、東アジアの今後の成長の焦点は次第に中国からASEANへと移ること、並びに日本と台湾の企業はASEANにおける機会をとらえていく必要があることを示した。第3に、ASEANに進出する場合、最も有望と考えられる投資先と分野を、生産要素、物流、市場のニーズ、さらに日本企業の評価から検討した。その結果、立地面ではフィリピン、インドネシア、マレーシア、タイ、ベトナムの5カ国のなかで有望なのはタイとベトナムであった。有望な投資分野は、タイでは電子部品、石油化学、輸送機器および部品、機械設備、情報・電子機器、ベトナムでは電子部品、石油化学、紡織、金属であった。

第3章「東南アジアにおける日台ビジネスアライアンスのケーススタディ」(佐藤幸人)は、東南アジアにおける日台ビジネスアライアンスについて第2のアプローチ、すなわちケーススタディによる分析をおこなっている。主要な結論は次のとおりである。第1に、大企業間においては、中国以外でも、日台ビジネスアライアンスはリスクの分散や顧客の拡大といった各種の相互補完作用を発揮できる。また、双方の能力が高ければ、より高次の相互補完を達成できる。第2に、中小企業間においては、日本の中小企業は国際化に必要な資源が不足しているという弱点を、台湾企業との提携によって補うことが可能である。第3に、企業の規模にかかわらず、またどこで展開されるかにかかわらず、アライアンスにおいて相互信頼は関係を持続、発展させる根本的な要素である。さらに、相互信頼と提携の間の拡大のダイナミズムも普遍的である。第4に、時代とともに変化するファクターを考慮する必要がある。日本企業からみた場合、台湾企業の能力の向上を積極的に活用することが重要となる。

今年度の研究の第2の問題意識は、サービス業における日台ビジネスアライアンスの課題は何かということであった。サービス業においても日台ビジネスアライアンスは早くから展開され、これまでの調査・研究でも頻繁に言及されてきた。例えばファミリーマートと頂新国際グループの中国における提携事業の発展は日台ビジネスアライアンスのモデルケースとみなされることも少なくなかった。とはいえ、総じていえば、これまでの関心が製造業

第1章 序論

にあったこと、サービス業を分析する場合にも製造業で用いた視点を転用する傾向があったことは否めない。しかし、サービス業にはそれ特有の課題もあると考えられ、それを明示的に検討する必要がある。

この課題に取り組んだのが、第4章「サービス産業における日台ビジネスアライアンスの可能性」(池上寛)である。第1に台湾のサービス業の現状を明らかにした。第2に、台湾で活動する非製造業の日系企業について、その事業動向と課題を示した。第3に以上の2点を踏まえつつ、日本企業と台湾企業のサービス業におけるビジネスアライアンスのパターンを提示した。第4に事例について詳細に検討し、特に中小・零細企業の課題を検討した。

以上のように、今年度の研究では日台ビジネスアライアンスが、立地においても、分野においても、さらに広がる可能性があることを示した。このように、日台ビジネスアライアンスは様々なポテンシャルを持っている。それゆえ、継続的な観察と分析が必要である。また、それによって、さらに多くのポテンシャルが開花していくかもしれない。アジア経済研究所と台湾経済研究院も、内容とともに研究をおこなう体制にも工夫を加えながら、引き続き日台ビジネスアライアンスの研究をおこなっていきたいと考えている。

最後に、昨年度同様、プロジェクトの実施にあたっては、日本と台湾で非常に多くの方々からご助力とご指導を頂いた。一人ひとりのお名前をあげることは控えるが、ここに心より感謝申し上げたい。

【参考文献】

(日本語)

アジア経済研究所・台湾経済研究院(2013)「日台産業協力の現状と課題」。

(英語)

Ito, Shingo (2009) "Japanese-Taiwanese Joint Ventures in China: The Puzzle of the High Survival Rate," *China Information*, 23 (1) , pp. 15-44.