

台湾経済の動向と日本企業の台湾進出有望業種

株式会社 野村総合研究所

グローバルインフラコンサルティング部

上席コンサルタント 田崎 嘉邦

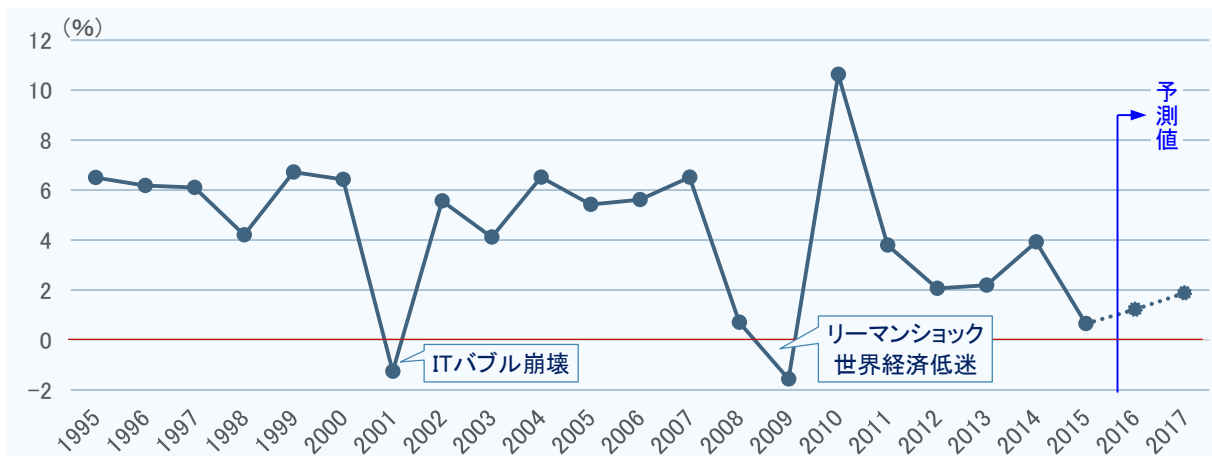
1. 台湾経済の状況

台湾の実質 GDP 成長率の推移をみると、2001 年の IT バブル崩壊、2008 年から 2009 年のリーマンショック及びその後の世界経済低迷の影響に伴い、2001 年と 2009 年の 2 回にわたってマイナス成長に落ち込んでいる。しかし、いずれも翌年には V 字回復を遂げており、景気低迷が長引くことはなかった。

こうした中で、リーマンショック前の 2000

年から 2007 年の平均実質 GDP 成長率は 4.9%であり、2001 年を除いて 4.1~6.5%の経済成長を維持した。翻って、リーマンショック後の 2010 年は 10.6%と加速的に回復したものの、2011 年から 2015 年の平均は 2.5%と減速している。特に、2015 年は 0.65%と極めて低い水準にまで落ち込み、2016 年の予測値も 1.2%と低迷しているため、回復には時間がかかる見通しである。

図表 1 台湾及び世界の実質 GDP 成長率の推移



出所) 行政院主計総処「国民所得統計」(2016年8月19日)をもとに NRI 作成

近年の台湾経済低迷の最大の原因は、輸出の不調にある。台湾の主要産業は半導体や液晶等の電子部品製造業であり、製品の多くを輸出している。このため、名目 GDP に占める輸出の割合は約 70%に達し、輸出依存度が非常に高い経済構造となっている。

台湾の主な輸出対象国は中国である。輸出全体に占める中国(香港を含む^{*1})向けの比

率は、2001 年の 26.7%から 2007 年の 40.7%まで一貫して上昇を続けた。その後は、40%前後を維持しているものの、中国向け輸出が圧倒的に多い状況には変わりなく、近年の台湾経済低迷は、2000 年代に輸出増を牽引してきた中国向け輸出の伸び悩みが要因になっていると考えられる。

中国向け輸出品の多くは電子部品である。

*1 台湾から香港向けの輸出の多くは香港経由で中国に輸送されるため、実質的に中国向けと捉えることができる。

リーマンショック前までは、その電子部品を携帯電話やノートパソコンに中国で加工し、欧米に輸出していたため、中国向け輸出は欧米の経済に大きな影響を与えていた。しかしながら、リーマンショック後は、これらの加工製品を中国国内に出荷する比率が高まっているとみられることから、近年の台湾経済は、中国経済の影響をより強く受けていると推測できる。

2015年からの中国向け輸出の落ち込みの原因は中国経済が減速している影響もあるが、中国企業が力をつけ中国国内のサプライチェーンから台湾企業が淘汰されつつあることも大きな誘因となっている。台湾の輸出金額は、2016年7月に18か月ぶりに対前年同月比プラスに転じ、ようやく回復の兆しが見え始めたが、中国向け輸出の不調という根本的な課題解決には至っていない。

2. 日本企業の台湾進出動向

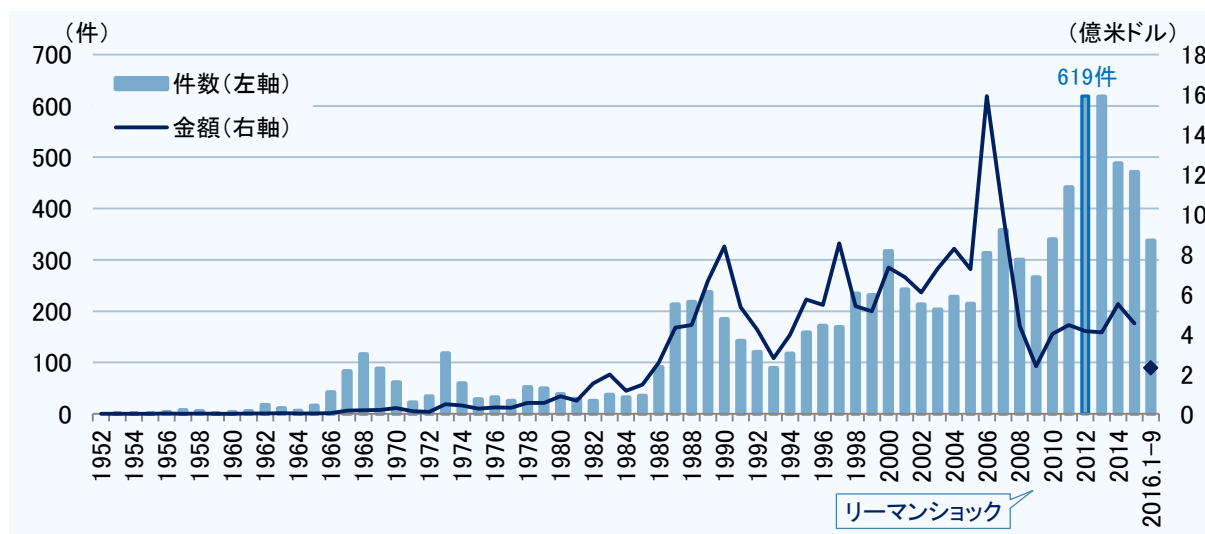
このように、台湾経済の状況は芳しくない一方で、日本企業の台湾進出は活発な状況が続いている。

日本企業の台湾進出は、古くは安価な労働力等を活かした加工貿易が目的の繊維や家電製品等の製造業が多かったが、台湾での生産コストの増加に伴い、こうした形態の工場は中国等に移転した。1990年代後半頃からは、台湾を代表する産業に成長した半導体や液晶関連の製造業に転換し、投資金額も増加した。ところが、2008年のリーマンショックの影響により、製造業の台湾進出が減少したことで、投資件数と投資金額も減少に転じた。

しかし、2010年からは再び増加に転じて、2012年には年間619件と過去最高の投資件数を記録し、その後も日本企業の台湾進出は高水準で推移している。これは、小売業や飲食業等の非製造業の台湾進出の急増に起因する。しかしながら、これらの業種は、工場設立を伴う製造業とは異なり、1件当たりの投資金額が少ないため、4億米ドル程度の水準にとどまっている。

2016年の日本企業の台湾進出の動向をみると、1～9月の投資件数は337件、投資金額は2.3億米ドルと、2015年同期の326件、3.2億米ドルと同水準で推移しており、活発な状況が続いている。

図表2 日本から台湾への投資件数及び金額の推移

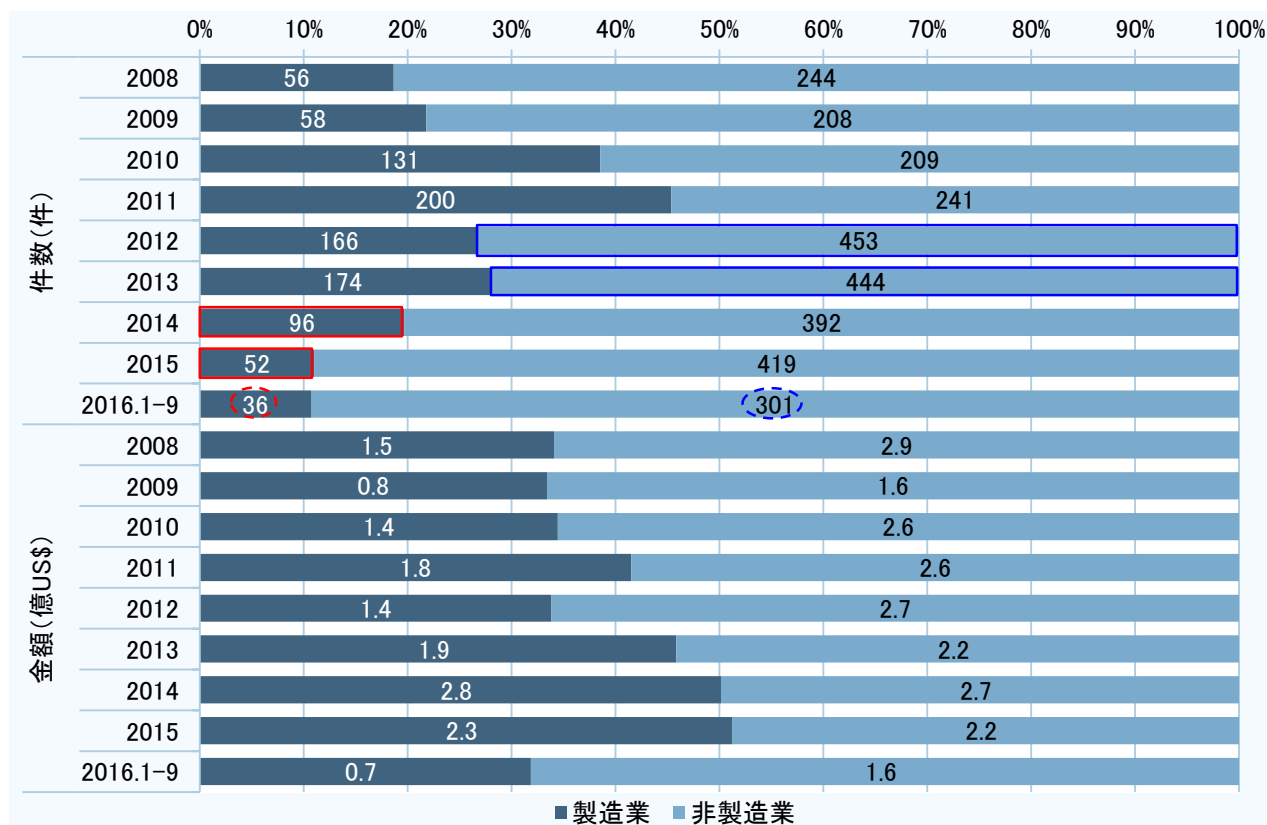


出所) 経済部投資審議委員会「2016年9月統計月報」(2016年10月20日)をもとにNRI作成

これを製造業と非製造業に分けてみると、非製造業は、2011年までは毎年200～250件程度の投資件数であったが、2012年には453件、2013年は444件と約2倍に増加し、活発な進出状況が続いた。2016年1～9月は301件と前年同期とまったく同じ状況となっている。

一方、製造業は、2010年から2013年は130件～200件程度で推移していたが、2014年に96件と大きく減少し、2015年には52件にまで落ち込んだ。2016年1～9月は36件と前年同期25件からやや回復したが少ない状況に変わらない。

図表3 日本から台湾への業種別投資件数及び金額の推移



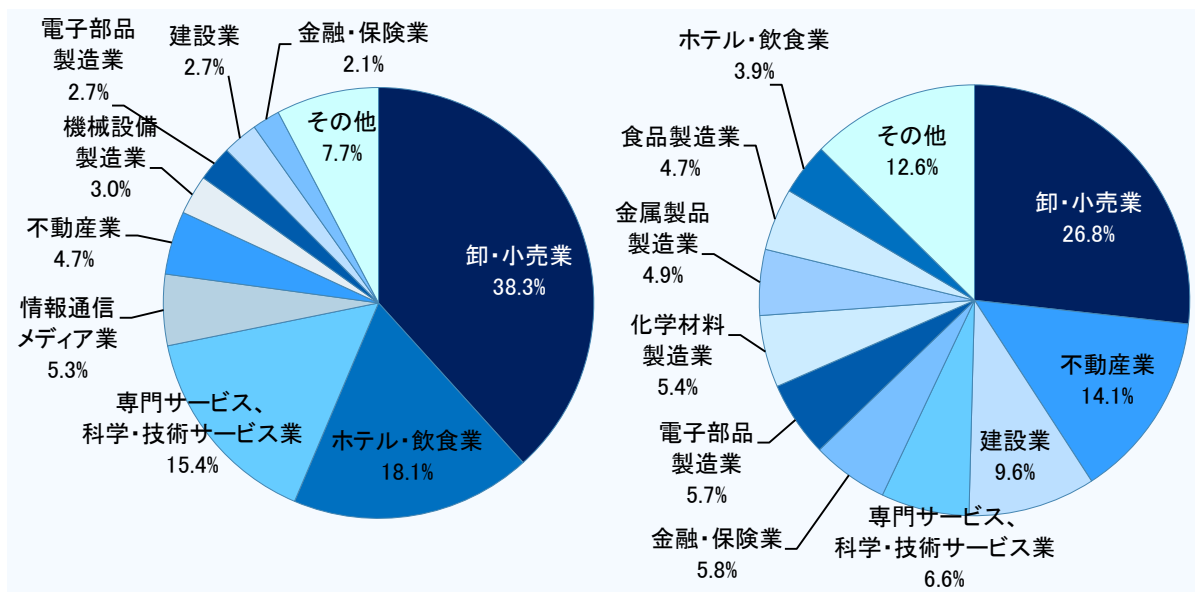
出所) 經濟部投資審議委員会「2016年9月統計月報」(2016年10月20日)をもとにNRI作成

さらに、業種別にみると、2016年1～9月の件数の割合は、卸・小売業が例年どおり約40%を占めている。そのほかにも、ホテル・飲食業(18.1%)、専門サービス・科学・技術サービス業(15.4%)、情報通信メディア業(5.3%)、不動産業(4.7%)と、非製造業が上位にある。特に、ホテル・飲食業のうち、ほとんどが飲食業とみられることから、小売業・飲食業が全体の半分以上を占めている。

一方、金額別でも、卸・小売業が26.8%と最も多くを占めた。次いで、不動産業(14.1%)、

建設業(9.6%)、専門サービス・科学・技術サービス業(6.6%)、金融・保険業(5.8%)となっており、上位5業種に製造業は入っていない。製造業では、電子部品製造業(5.7%)、化学材料製造業(5.4%)、金属製品製造業(4.9%)が占めている。このうち、化学材料製造業や金属製品製造業は、TSMC(Taiwan Semiconductor Manufacturing:台湾積体回路製造)のような世界的な半導体メーカーに納める電子部品や電子材料の製造が主体であると推測できる。

図表4 日本から台湾への業種別投資件数及び金額（2016年1～9月）
 投資件数及び比率（計337件） 投資金額及び比率（計231百万米ドル）



出所）経済部投資審議委員会「2016年9月統計月報」（2016年10月20日）をもとにNRI作成

3. 台湾に進出する日本企業の特徴とねらい

小売業・飲食業やサービス業の日本企業が台湾に進出するメリットは、台湾市場の優位性と、他国との比較による相対的な優位性に分けることができる。

台湾市場の優位性としては、高い親日度に伴う日本ブランドが通用するというメリットに加え、人口は頭打ちになりつつあるものの、小売・飲食の支出は未だ伸びているという点が挙げられる。また、人口密度が高く、消費者が中間層に集中しているとともに、その消費性向も地域による違いが少ないことから、出店効率が良い点も挙げられる。さらに、台湾人が有する華人ネットワークを活かせる中国等の第三国に展開する際の事業パートナーを見つけやすい点もメリットになり得る。

次に、相対的な優位性として、進出コストを上げることができる。日本の非製造業が海外進出する際に、台湾と並んで候補となる香港やシンガポールと比べると、台湾の賃料等の不動産関連コストは半分から3分の1と大

幅に安価であり、幹部人材を中心とした人件費も安くなっている。ただし、近年、賃料は上昇傾向にあり、台北市内の一等地では希望する賃料水準の物件を見つけることが難しくなっているのも事実である。このため、日本企業の中には、一等地ではないMRT駅の近くや、一等地ではあるものの路地を入った場所等に出店することで、賃料を抑えているケースも多くみられる。

日本企業が台湾に進出する目的は、台湾市場でのビジネス展開のほかに、その後の第三国での事業拡大を見据えた、海外展開の第一歩という位置づけもある。これは、日本企業にとって台湾は、中国や東南アジア諸国等と比べて、日本国内で展開してきたビジネスモデルを、それほど大きく変えずに運用できるというメリットがあることによる。当然ながら台湾は海外であるため、台湾向けのカスタマイズが求められる。その際に注意すべき点は、すべてを変えると独自性が失われてしまうため、重要な部分は残しつつ、必要な部分は台湾市場に合うように工夫する点である。

これまで台湾に進出して成功している日本企業は、いずれも巧みな工夫をしてきている。また、台湾市場に合うように自社のサービスや商品をカスタマイズすることで、台湾と同じ中華圏に属する中国や香港等の第三国市場への進出もスムーズになる。

一方、製造業は、やはり半導体メーカーのTSMCやUMC（United Microelectronics Corporation：聯華電子）、液晶メーカーのAUO（AU Optonics：友達光電）やInnolux（群創光電）等の世界的な電子部品メーカーとの関係強化が最大の特徴かつ、ねらいとなる。近年、台湾に進出する日系の電子部品製造業や電子材料製造業には、自社の最先端製品の製造ラインを台湾に設けるだけでなく、取引先となる台湾企業と共同研究等を行うことで、次世代製品における継続的な取引をねらう動きがみられる。このため、台湾企業の近くに工場や研究開発拠点を設置するという意思決定につながっているものと見受けられる。

先に述べたように、最近では、液晶産業のように中国勢に押されている電子部品製造業もあるものの、この分野における台湾企業の競争力は未だ高い。また、台湾は中国に比べて知的財産権の保護に関する法律が整備されていることも、これらの企業の研究開発拠点や最先端の工場設置を後押ししている。こうしたことから、電子部品製造業・電子材料製造業での日本企業の台湾進出は、当面は継続する可能性が大きい。

4. 蔡政権の経済政策

台湾経済低迷が続く中で、2016年5月に総統に就任した民進党の蔡英文氏は、これまで台湾経済を支えてきた電子産業に次ぐ新た

な成長産業として、再生エネルギー、IoT、バイオ、国防、スマート機器の5つを打ち出している。

再生エネルギーについては、脱原発を掲げる蔡政権が、原子力発電に替わる新たな電力確保とセットで推し進めるものであり、世界的にも良質な風が吹く台湾海峡の風力発電が有力候補になると考えられる。このため、台湾内の関連産業のリソースを結集させるとともに、海外からの技術導入も進めるとしている。

IoTについては、アジアのシリコンバレーを形成するため、スマート物流、交通、介護等のインフラ整備や実証実験を推進し、その候補地として桃園地区を挙げている。台湾は、電子部品関連産業は優れているものの、それらを統合して制御するためのシステムインテグレーション力は遅れを取っているため、海外からの技術導入が必要になると考えられる。

バイオについては、アジア太平洋地区のバイオ医薬開発センターとなるために、病院や研究機関、企業の集積をつくり、研究開発や臨床実験等を推し進める計画である。近年、台湾では、米国留学後に米国の大手製薬会社で研究者として活躍した人材が台湾に戻り、バイオベンチャー企業を立ち上げるケースが増えている。これらの企業は、特定のガン治療薬等、特色のある研究開発を進めており、海外の製薬会社等との連携も含めた発展が期待できる。

国防とは、国防設備の調達・高度化・更新時に海外への技術移転を進め、造船、航空宇宙、情報、材料、電機等の産業を強化するものであり、特に航空宇宙、造船、情報セキュリティ産業に重点を置いている。国防という名称になっているものの、関連する技術を民生用に転用することで、これらの産業の強化を図る計画である。

最後のスマート機器については、ドイツが掲げるインダストリー4.0^{*2}に近い考え方であり、台湾が得意とする工作機械等の機械産業とIoT技術を組み合わせることで、工場の自動化やロボット産業の立ち上げを図るものである。ロボットについては、上銀科技(Hiwin)等の企業が開発・生産を進めている。IoTについても研華科技(Advantech)等の企業が存在するが、海外からの技術導入も必要になると推測できる。

これら5つの成長産業とは別の視点として、今後、急速に進展する高齢化への対応も、重要な政策課題に挙げている。現在、台湾の高齢化比率(全人口に占める65歳以上人口の比率)は12.5%と、日本の26.7%に比べて、未だ低い水準にある。しかし、これから上昇を続け、2020年には16.1%、2025年には20.1%、2030年には24.1%にまで達し、これまでの日本を上回るスピードで高齢化が進むことが予想されている。こうした急速な高齢化に対応して、医療や介護サービスの充実を図る必要があり、先のバイオ産業や介護サービス法(2017年1月施行予定)による関連産業の発展に期待がかかっている。

5. 今後の台湾進出有望業種

これまで述べてきた日本企業の進出状況や蔡政権の経済政策を勘案すると、台湾進出が有望な日本企業の業種として、以下が挙げられる。

まずは、2012年から始まった、小売業、飲食業、サービス業等の非製造業の台湾進出は、今後も活発に推移する可能性が大きい。これらの業種の日本企業の国際展開は未だ進んでおらず、海外進出を検討している企業も数多

い。こうした企業の最初の海外進出先として台湾を選択するケースは、これからも増えていくと考えられる。

また、台湾の電子部品産業が国際競争力を維持する限り、電子材料及び関連設備メーカーの工場新設も、引き続き存在すると見込まれる。先述のとおり、この分野については、中国勢の追い上げが激しくなっているとともに、TSMCが南京に工場を建設する等、台湾企業の中国での工場設立の動きも活発化している。しかしながら、現在もiPhone部品のサプライヤーの多くを台湾企業が担っているように、半導体を中心に、台湾企業は世界的に高い競争力を保っている。一方、中国への工場立地が進んでも、最先端の工場や研究開発機能は台湾に立地している。したがって、これらの台湾企業に電子材料や関連設備を納める日本企業の台湾進出は継続すると見込まれる。

さらに、蔡政権が打ち出している産業政策や、台湾が解決しなければならない課題を考慮すると、これらの産業に加えて、特に次の3つの産業分野が日本企業のビジネスチャンスになり得る。

1つ目は、バイオやロボット等の分野における技術提携や共同開発、生産である。これらの分野は、台湾企業の技術だけでは立ち上げが難しいと考えられることから、日本の技術導入の機運が高まっている。医薬品分野については、東アジアの人々に多い肝臓がんや肺がん、心臓系疾患等、特有の疾患分野における日本の企業や研究機関、病院との連携が有望である。また、医療機器やロボットについては、日本企業が世界的にも強みを有する分野であり、台湾企業にとっては、地理的に近接し企業文化も比較的近いことから、日本企業との協業が望まれている。

^{*2} インダストリー4.0とは、第四次産業革命のことで、製造業のデジタル化により、高度な生産システムを目指す。

2 つ目は、再生エネルギー分野のオンサイト発電と、IoT 技術を用いた省エネ関連システムを組み合わせた共同実証実験及び共同技術開発である。この分野は、日本政府が推進しているインフラ輸出の方針にも合致するが、台湾企業と共同企業体を構成し、台湾で実証実験して、比較的安価なビジネスモデルの構築を図り、さらに、第三国に進出する仕組みができれば、台湾政府のねらいと重なってこよう。

3 つ目は、高齢化社会に対応した関連事業である。例えば、介護関連事業、医療・健康関連情報システム事業への参入が考えられる。また、高齢化社会に対応したバリアフリーや安全等の要素を盛り込んだ街づくり、住宅建設分野も有望と考えられる。この分野は、先に高齢化社会に突入した日本が優位であり、台湾でもその強みが活かせる可能性が大きい。

台湾企業と海外企業との連携を考えた場合、地理的に近接し、これまでの海外から台湾への累計投資件数が最も多い日本に対して、蔡政権が持つ期待は非常に高い。この期待の高さは、駐日代表（日本大使に相当）に、民進党主席や行政院長（首相に相当）まで務めた謝長廷氏を任命したことにも表れている。また、台湾政府や台湾企業からみると、日本企業は高い技術力やサービスノウハウを有するとともに、企業文化が似通っており、台湾企業がレベルアップするための最適なパートナーであると捉えられていることから、日本企業は事業パートナーとして囑望されている。

以上のように、日本企業の台湾進出は、今後も継続する可能性が大きい。特に近年は、地方企業の台湾進出も増加しており、これまでメガバンク 3 行のみしか拠点を置いていなかった台湾に、福岡銀行や秋田銀行といった地方銀行も進出してきた。台湾を通じて、日本の中小企業や地方企業の国際展開がより加速することを期待したい。

筆者

田崎 嘉邦（たざき よしくに）
株式会社 野村総合研究所
グローバルインフラコンサルティング部
上席コンサルタント
専門は、企業の海外戦略、諸外国の産業政策、都市・インフラ開発計画 など
E-mail: y-tazaki@nri.co.jp