



# 兩岸ECFA交渉の展開と 日台ビジネスアライアンス



劉 柏立  
リュウ・ハクリツ

財団法人台湾経済研究院 東京事務所 所長  
中央学院大学社会システム研究所 客員教授

1987年度財団法人交流協会奨学生として日本留学、埼玉大学大学院政策科学研究科（現在の政策研究大学院大学）研究修了、電気通信大学学術博士、91年4月より台湾経済研究院、94年9月より東京事務所副所長兼代表者、2002年8月より文化大学助教授、06年9月より現職。

台湾と中国との「経済協力枠組協議（Economic Cooperation Framework Agreement、以下ECFAと略す）」に関する第2回目の協商会議が去る3月末に台北で行われた。兩岸貿易の関税免除や市場開放の早期実施（Early Harvest）ないし今後の協議手続き等の具体的な諸事項をめぐって、中国側は「譲り利（ある程度の利益を台湾側に譲ること）」というように高度の善意をもって今回の会合に臨むことになった<sup>注1</sup>。兩岸のECFA交渉がうまく展開されれば、年内をめどにECFA締結の実現が期待できると考えられる。そこで、本稿はまずアジア地域における経済統合の動きを踏まえて台湾にとってのECFAの重要性を分析し、そのうえで、日台ビジネスアライアンスへの示唆をまとめてみたい。

注1：たとえば、中国の農産品を台湾へ輸出拡大せず、中国人労働者の来台就労を求めず、ECFA交渉はあくまでも経済的分野に限定する、ということがあげられる。

## アジア地域における経済統合の動きと影響

2000年以降、アジア地域における経済統合の動きが活発に行われている。中国と韓国はすでにASEANと経済連携協定を締結し、日本とASEANとの交渉もまとまって、いわゆる「ASEAN+3」の土台ともなるべきものが構築されつつある。また、ASEANはオーストラリア、ニュージーランド、インドとも2008年に経済連携協定の大筋で合意ができ、いわゆる「ASEAN+6」のメンバー国との間で、個別に協定を発効または妥結したことになり、アジア地域における経済統合は着々と進化している。

もとより両国間の経済連携にかかわる協定締結の効果は、経済的な側面と政治的な側面に分けられる。まず政治的な側面からいえば、当事国双方の間に、ある



程度以上の友好関係をもたなければ、経済連携協定の締結が成り立たないはずなので、国際政治の安定化という意味からそれなりの効果が期待できる。このような意味で、两岸ECFA交渉の展開はアジア地域の安定化において評価すべきだと考えられる。

一方、経済的な側面については、さらに動的な効果と静態的な効果に分けられよう。動的な効果としては、たとえば規模の経済や外国人直接投資や競争促進等の要因が域内経済活動の効率性を増大することを期待できるが、これは短期間内では可視化される効果ではなくて、ある程度の時間がたつにつれて徐々に出る効果である。そして、静態的な効果としての貿易創出効果と貿易転換効果の相対的な大きさは産業構造、競争性、包括範囲等の多様な要素によって決定される。たとえば、一般論としてA国とB国の輸出構造の類似性が高ければ高いほど、当該両国間は貿易上の競争関係にあり、逆の場合、補完関係にあると考えられる。2国間の貿易競合関係の参考指標としての輸出類似性指数(Export Similarity Index、以下ESIと略す)は輸出競合度指数ともよばれている。

アジア太平洋地域における経済統合の展開に対応するため、台湾経済研究院ではかつてGTAPモデルを利用してESI分析を行ったことがある。その結果、表1に示すとおり、東アジア諸国のESIは0.5を上回り、それぞれ輸出類似性を有することを意味している。また、

そのうち台湾と韓国の輸出類似性が最も近い(0.80)ことから、仮に東アジア諸国の間で貿易障壁を取り除く自由貿易地域が形成され、かつ台湾が除外されれば、台湾の製品は韓国の製品に代替されてしまうおそれがあると指摘されている。

一方、日本と中国と台湾の輸出類似性も高いようにみえるが、実際には日中台の貿易関係は競争関係というよりむしろ補完関係といったほうがよいであろう。なぜなら、WTOの指摘するとおり、中国はもはや台湾輸出のプラットフォームであり<sup>注2</sup>、周知のように、今や中国は米国の最大の貿易赤字発生国になっている。国際分業の観点からは、従来日本から台湾へ流れる中間財は台湾で完成品になり、それが米国に輸出されていく三角関係であったが、两岸関係の緩和につれて従来の比較優位に基づく日台間の国際分業構造の中にさらに中国を入れて、図1に示すような四角関係に変わってきたからである。

注2：中央社「WTO：中国は台韓日等亞洲國家出口平台」2008年5月11日。

## 台湾経済におけるECFA締結の意義

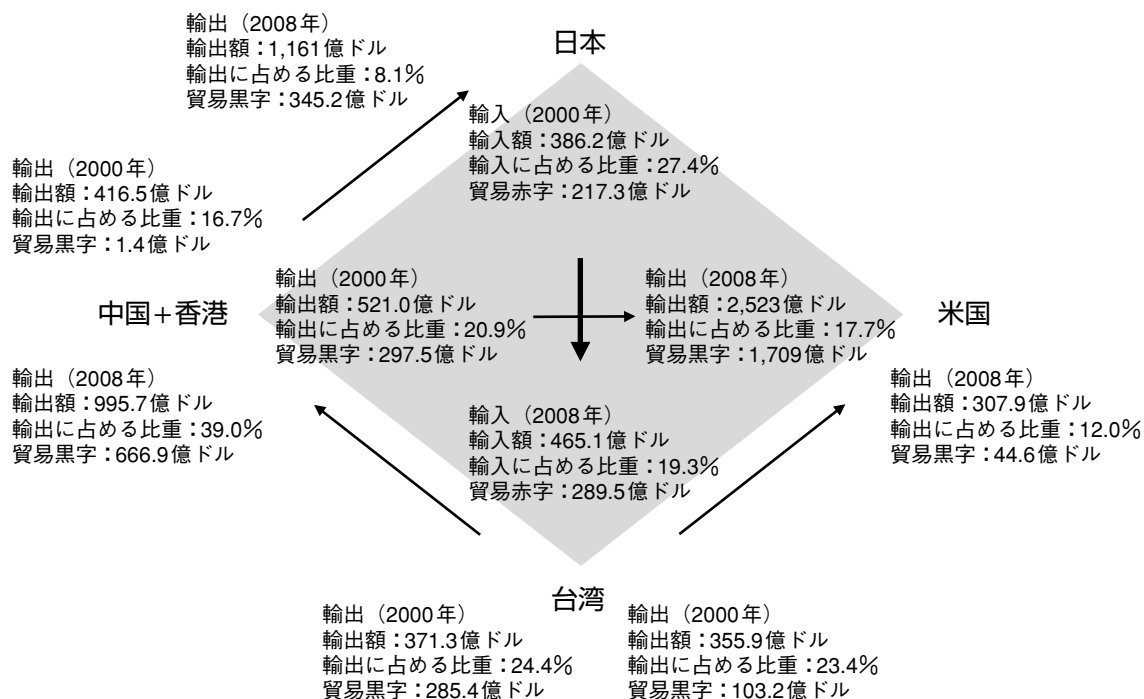
台湾は日本以上に国土が狭くて人口密度が高く、資源にも乏しいという環境のもと、対外貿易は台湾経済

表1 主要国の輸出構造の類似性指数

	台湾	中国	日本	韓国	ASEAN	インド	オーストラリア	ニュージーランド	北アメリカ	EU	その他
台湾	1.00	0.76	0.67	0.80	0.73	0.45	0.24	0.30	0.62	0.62	0.35
中国	0.76	1.00	0.60	0.73	0.72	0.55	0.27	0.36	0.59	0.60	0.39
日本	0.67	0.60	1.00	0.76	0.54	0.40	0.23	0.29	0.71	0.70	0.31
韓国	0.80	0.73	0.76	1.00	0.72	0.47	0.25	0.31	0.73	0.71	0.38
ASEAN	0.73	0.72	0.54	0.72	1.00	0.53	0.37	0.39	0.63	0.59	0.54
インド	0.45	0.55	0.40	0.47	0.53	1.00	0.37	0.35	0.49	0.54	0.55
オーストラリア	0.24	0.27	0.23	0.25	0.37	0.37	1.00	0.40	0.40	0.35	0.47
ニュージーランド	0.30	0.36	0.29	0.31	0.39	0.35	0.40	1.00	0.42	0.85	0.47
北アメリカ	0.62	0.59	0.71	0.73	0.63	0.49	0.40	0.42	1.00	0.85	0.49
EU	0.62	0.60	0.70	0.71	0.59	0.54	0.35	0.85	0.85	1.00	0.47
その他	0.35	0.39	0.31	0.38	0.54	0.55	0.47	0.47	0.49	0.47	1.00

注：輸出類似性指数は0.5になると、輸出類似性を有することを意味する。0.5より大きければ大きいほど類似性が高い。  
出所：台湾経済研究院「アジア太平洋地域における経済統合の展望に関する研究」2009年12月

図1 台湾の貿易構造の変化



出所：行政院主計処データより作成

にとって重要な位置づけにある。図2に示すように、1980年代以降、台湾の貿易依存度が高くなり、2008年には123.2%の最高値を記録した。一方、貿易黒字は1984年から87年まで連続でGDPの10%台を超えており、なかんずく86年には20.2%の最高値を記録した。その後、貿易黒字対GDP比は低下したものの、2000年代には5%前後を維持している。

貿易構造については、1980年以降、輸出に占める工業製品の割合が90%台へと拡大している。2000年代の工業製品の輸出割合は平均98.7%となる。一方、輸入について、従来台湾の輸入品は農業・工業原材料という中間財が大きな割合を占めている。台湾の輸入先国については、1960年代半ば以降、日本がずっと台湾の最大の輸入先国である。米国は第2位であったが、2005年より米国に代わって中国（香港を含む）が第2位の輸入先国となっている。

前述したように、台湾の貿易構造は主に日本から中間財を輸入し、それを加工して第三国へ輸出するパ

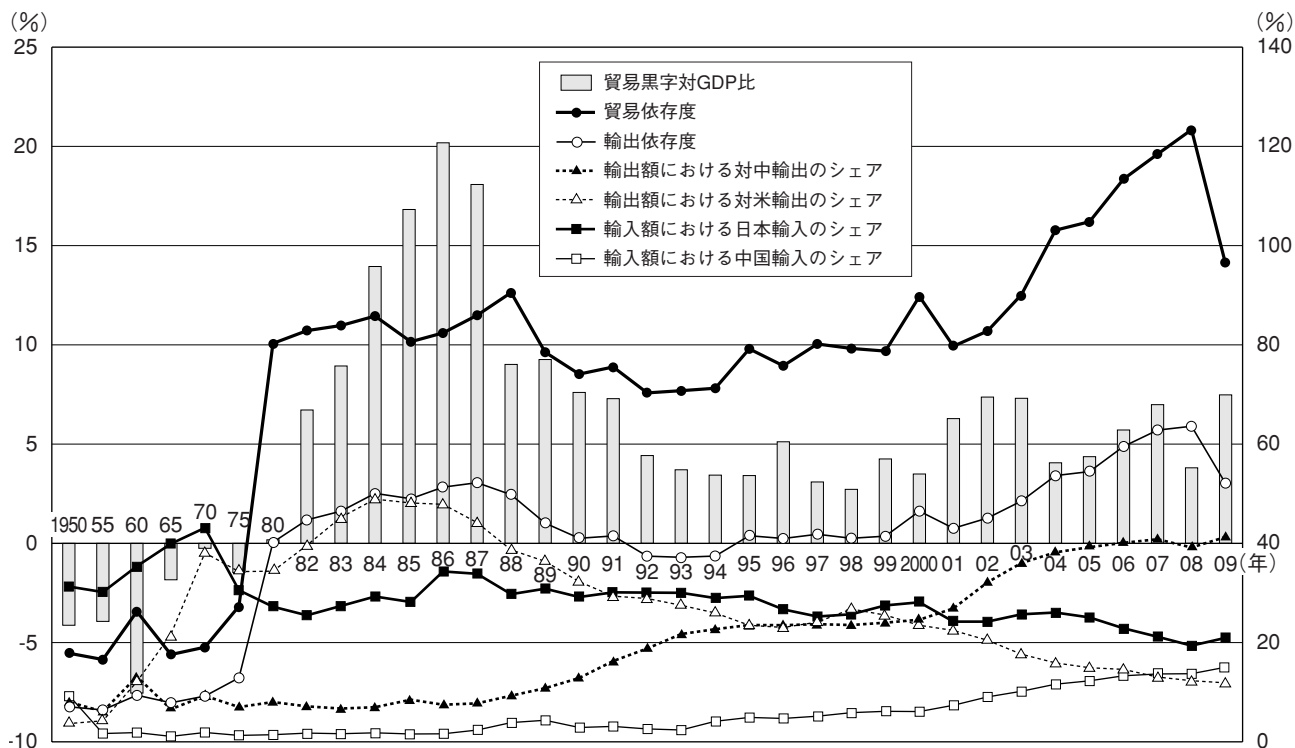
ターンになっているので、全体の貿易黒字が拡大するにつれて、対日貿易赤字も拡大することになる。日台貿易不均衡の問題が長期的に続いているということは、日台間の国際分業構造の特徴を端的に示すものであろう。

なお、輸出先国については、1990年代までは米国が台湾の輸出市場の第1位であったが、2000年以降、中国（香港を含む）が米国に代わり台湾の最大輸出市場となっている。2009年に台湾の輸出額における対中輸出（香港を含む）のシェアは41.1%を記録した。

貿易関係の推移から、台湾経済が中国市場に対する依存度がますます増えつつあることが明らかになる。このような経済情勢の変化、それに「ASEAN+中国」の発効というような経済貿易環境におかれている台湾にとって、中国とのECFA締結は、単なる「親中政策」というより、むしろ台湾経済の持続的発展を図ろうとするリアリズム的な対中政策の転換であり、合理的な選択として評価すべきだろうと思う。具体的に、



図2 台湾の対外貿易の推移



注1：貿易黒字対GDP比は左目盛りで、その他は右目盛りである。  
 注2：対中輸出（輸入）のシェアは対香港輸出（輸入）シェアを含む。ただし1993年までの対中輸出（輸入）のシェアはすべて対香港輸出（輸入）のシェアである。  
 出所：行政院主計処データより作成

中国とECFAを締結しなければならない理由としては、次の3点に要約できる。

第一に、これまでの兩岸の経済貿易関係を制度化しようということ。台湾も中国もWTOのメンバーであるにもかかわらず、双方の経済貿易には依然として多くの制限が残っているのが事実である。

第二に、地域経済統合からの孤立を避けようということ。現在、世界中に約247の自由貿易協定が締結され、締結国間の関税が免除されることになった。もし台湾が地域経済統合から孤立すれば、これまでの輸出競争力を失ってしまうおそれがある。国際情勢の現実性に直面して中国と協議をまとめることが実現できるならば、ほかの国との自由貿易協定に関する交渉の進展にも一役買うはずなのである。

そして第三に、台湾の経済貿易の国際化を促すこと。中国およびその他の国々と関連協定の締結が実現でき

れば、多国籍企業を誘致して台湾を東アジアへの投資のプラットフォームとする戦略が立てられるはずなのである。

ところで、ECFAの具体的な内容は台湾と中国との協議次第であり、いまだはっきりとまとめられていないものの、一般的にとりあえず「ASEAN+中国」モデルを参考にしながら、財・サービス貿易（関税免除や非関税障壁）、市場開放の早期実施（Early Harvest）、投資保証、セーフガード、経済協力そして紛争解決機構等の内容を含むだろうと考えられる。第2回目のECFA協商会議において、台湾側は石油化学、紡織、機械およびその部品、輸送機械等の製品項目を早期実施の対象として取り入れようとしている。これは、当該製品がASEANの対中輸出製品の中でとりわけ台湾のそれと競争関係にあり、「ASEAN+中国」の発効によるマイナス的な影響（関税免除など）を最



小限に抑えたいからである。

なお、ECFAの締結が台湾の産業にどのような影響をもたらすかということについて、中華経済研究院のレポートによれば、57部門の産業の生産高が280.5億～288.9億ドル増で、同輸出額が107.7億～110.5億ドル増という見込みであり、プラスチック産業をはじめ、化学、機械、紡織、鉄鋼そして石油・石炭製品等の産業にはプラスの影響を及ぼすのに対して、電機および電子製品産業、輸送機械産業、木材製品等の伝統産業にはマイナスの影響を及ぼすようである。そして同レポートでは、就業問題に及ぼす影響について、ECFAの締結によって台湾の就業者数が合計26.3万人増加すると指摘されている<sup>注3</sup>。

台湾国内では、対中ECFAの締結には必ずしもコンセンサスができていないわけではない。しかし、前述したようにアジア地域における経済統合の動きが活発に展開されていることから、今後、中国やASEANにおいて内需の拡大が進めば、いっそうのFTAの利用拡大につながっていくことが見込まれる。したがって、アジア地域における経済連携協定の締結は、アジア諸国の経済貿易の展開に深い意味をもっているわけである。こうした意味から、中国とのECFA締結という選択肢は、台湾経済の持続的発展にとってまさに重要な意義があるのではなかろうか。

注3：中華経済研究院「兩岸経済協力枠組協議の影響に関する評価レポート」2009年7月。

## 日台ビジネスアライアンスへの示唆

兩岸関係は冷戦時代の対立関係から現下のようにECFAをめぐる友好的な対話関係に変貌してきた。これまで台湾企業の対中投資は決して政府の「投資促進策」によるものではなく、それどころか、早期の対中投資の多くが政府の法令に背向けて第三地経由のかたちで行われ、あくまでも利得最大化をめざす企業自らの判断に基づく企業行動の結果であった。そして、その結果、中国における台湾企業のプレゼンスが強くな

り、「Chaiwan」という造語までもできていくくらいである<sup>注4</sup>。

注4：『朝鮮日報』中文網、「兩岸“Chaiwan”企業異軍突起」2007年8月1日。

朝鮮日報の定義によれば、「Chaiwan」とは、中国（China）と台湾（Taiwan）とを組み合わせた造語であり、そして、「Chaiwan企業」とは、自社の研究開発能力を用いて中国の膨大な生産力を活かす台湾企業のことを指し、台湾特有のネットワークを通して同じ言語を使う中国人従業員と中国の協力企業を管理する企業である。このような文脈から、「Chaiwan企業」の優位性は、①中国と同じ言語・文化、②ある程度の技術、③特殊な管理ノウハウという3つのキーワードで要約できる。そして、これらのキーワードが日台ビジネスアライアンスを論ずる際、重要なポイントまたは示唆になるとと思われる。

まず同じ言語と文化について、いかなる異国間の交流にもみえない文化的な壁が存在する。物事の発想や価値観は文化によってそれぞれ異なるわけである。台湾人と中国人は戦後分かれたイデオロギーの環境で成長してきたが、もとより同じ中華民族であるだけに、言語については問題なく通じ合えるし、文化についても中国人は文化大革命の洗礼を覚えていながら、台湾人と中国人との間では短い時間で理解し合うことが可能である。1990年代の台湾政府は対中投資の過熱化を抑えるために、かつて「南進政策」（東南アジアへの投資促進策）をとったことがあるけれども、対中投資は依然として対外投資の主流であり、「同じ言語と文化」であることが台湾企業の対中投資の重要な理由のひとつである。また、中国人や日本人に比べてみれば、台湾人は外来文化を受け入れやすい特質を有している。このような特質は日台ビジネスアライアンスの土台として非常に重要であろう。

次に「ある程度の技術」について、日台貿易不均衡の問題を是正するために、台湾の政府は長い間いろんな措置を講じていたにもかかわらず、日本の中間財に依存している貿易構造は依然として変わっていない。

このことは前述したようにむしろ日台間の国際分業構造の特徴としてとらえてよいであろう。つまり、日本企業と台湾企業との間には、何らかのかたちで技術的な協力関係がすでにある程度存在していると理解してもよく、比較優位に基づく国際分業の観点からは、日台ビジネスアライアンスはとうに実行されてきたといえるのではなからうか。

第三に台湾企業の特殊な管理ノウハウについて、端的にいえば、これは人事管理から協力企業間の分業体制や物流のサプライチェーンまでの管理システムのノウハウということである。これまでの台湾企業のビジネスモデルとしては、あまり自社ブランドにこだわらない受注生産が主流であるだけに、融通が利く分業体制やサプライチェーンを活かして強いプロダクトパワーを十分に発揮してきたわけである。このような台湾企業の特殊な管理ノウハウは、台湾企業に特有な企業文化として読み替えることができる。こういう意味から、日本の企業文化と台湾の企業文化とをいかに適応し合うもしくは融合し合うかがおそらく日台ビジネスアライアンスにおける重要な課題のひとつになるであろう。

兩岸ECFA交渉の展開に伴って、兩岸政府間で中台ビジネスアライアンスのために取り組む具体策が矢継ぎ早に実施されてきた。たとえば、「搭橋專案（架け橋プロジェクト）」（2008年11月より実施）では兩岸産業アライアンスのプラットフォームとして、漢方薬、太陽光発電、テレマティクス、航空、通信、LED照明、情報サービス、航空、風力発電、車両、光ディスク、デザイン、流通サービス、食品、精密機械等の15産業分野の協力を優先的に推進すること、「逐陸專案（ブランドで中国進出助成プロジェクト）」（2009年6月より実施）では自社ブランドを有している台湾企業

の中国進出を支援すること、さらに「兩岸標準協力」（2009年12月より実施）では兩岸政府間でコンセンサスを得ている産業分野または特定の製品項目に対して共同で標準化作業を実施することなどがあげられる。短期的な目標が中国市場の開拓を、長期的な目標が世界市場の展開をめざすもので、意味深い戦略的な協力だと考えられる。

これらの具体策は日台ビジネスアライアンスへの示唆にもなり得るが、いうまでもなく、政府ベースによる中台ビジネスアライアンスと企業ベースによる日台ビジネスアライアンスではニュアンスが異なるにもかかわらず、それぞれ「ウィン・ウィン」を追求する目標は一致している。積集合の発想で、おそらく中台ビジネスアライアンスに参加している台湾企業（つまり「Chaiwan企業」）を日台ビジネスアライアンスのパートナーとして選ぶということは「ウィン・ウィン・ウィン」の創出をも期待できるかもしれない。

しかしながら、企業同士のアライアンスでは比較優位に基づく相互補完が基本なので、どのような相手とどのようなかたちでどのような程度の戦略的提携関係を築くかということについては、企業自らの合理的な判断を待たねばならない。これまで日台ビジネスアライアンスは、日台企業双方の需要に応じて有機的に進化して現下のような分業体制が構築されてきたわけである。兩岸における15産業分野の戦略的提携と標準化作業の共同実施は、日台ビジネスアライアンスにとって、むしろビジネスチャンスが潜む新機運として受け止められることであろう。このような意味で、兩岸経済貿易関係正常化の新展開において、これからの日台ビジネスアライアンスはさらに深化していくと思う。

※本稿は筆者個人の意見であり、所属する研究院を代表するものではない。

