

週刊山陰経済

THE SANIN
KEIZAI WEEKLY
2007

2/6

ウィークリー

編集・発行 中央新報社

特集

台湾レポート上
中国ビジネス戦略の前線基地

ルポ 福岡の食品合同商談会を見る

九州市場開拓へ 島根・佐賀連携

WEEKLY FACE



島根CSK社長
河村 忠博氏

水質浄化システムを共同販売へ
松江土建と伊藤忠商事が契約

「生活防衛型」の家計続く
山陰経済経営研究所が消費動向調査

山陰経済ファイル
介護ビジネス業界④

インタビュー時代を拓く
メガネのモチダ専務 持田裕子さん

07年 注目の企業⑤
トリコン (島根県邑南町)

新コーナー

業界ウオッチ 生命保険業界①

山陰経済入録

アメックス協販元会長
佐々木準三郎氏 (1)



「中国ビジネスのオペレーター」ともいえる台湾の首都・台北の中心地にあるビジネス街。後方中央は地上101階、高さ508mを誇る世界一の超高層ビル「台北101（台北国際金融センター）」＝台北市信義路

今なぜ、台湾市場が注目されるのか

山陰経済の新たなパートナーとして台湾がクローズアップされている。定着している鳥取県産の二十世紀ナシに続き、近年は島根県産の米やポタンなどの農産品や瓦の輸出が本格化。一方で山陰を訪れる台湾人観光客も年々増加しており、今後関係の強化が期待される。今なぜ、山陰から台湾市場に熱い視線が注がれているのか。島根県の依頼を受けて現地のビジネスコーディネーターを務める畠中則和氏に、台湾のビジネス事情などをレポートしてもらった。

則和企業管理顧問有限公司社長
畠中 則和



はたなか・のりかず

奈良県出身。天理大を卒業し、75年に松下電器産業に入社。台湾では現地法人の取締役などとして13年間勤務。中国を含めた中華圏のビジネスに精通する。2004年に独立して台北市に、事業コンサルティング会社・則和企業管理顧問有限公司を設立。日本交流協会台北事務所の貿易顧問なども務める。53歳。

生産拠点としての役割を担っているのが、今日の台湾だ。

世界の研究投資を集積

台湾の年平均経済成長率は今も4%を越える水準で推移。日本以上に競争が激しいとされる高学歴社会にあって、知的レベルの高位安定と、政府を挙げた官民共同によるインキュベーションシステムが、「先進技術の開発」と「製品品質・経営品質」の向上に大きく貢献している。

日本の経済産業省にあたる台湾経済部は二〇〇二年から、「外資企業の在台湾研究開発センター設立奨励プロジェクト」を展開している。

中国が安価な人件費と豊富な資金源、巨大な内需をもって台頭する中、台湾は「世界のR&D拠点の集積」を国策に掲げ、独自の活路を見いだした。

世界のノートパソコンの60%以上は、台湾で生産されている。成長するアジア経済の中にあつて、半導体や液晶、ナノテク、バイオなど、時代の最先端を行く製品の

中国での成功モデルが無数に

奨励策の一例を紹介すると、営利事業所得税の租税優遇措置、人材支援措置、運営資金の補助、単一窓口サービスなどがそれに当たると、多こうした台湾の国策に呼応し、多くのIT企業やバイオ、ナノテク系

企業が台湾に資本投下して研究所を設立。台湾企業や、新竹にある台北工業技術院（ITRI）が代表する尖端技術人材インキュベーションシステムとの協力体制も積極的に築き上げている。

台湾企業は、国内にオペレーション機能、R&Dやマーケティング機能を残しながら、生産機能を中国にシフトさせ、最小限のリスクで最

大のリターンを狙ってきた。同言語・同種族の強みを活かして、日本企業をはるかにしのぐスピードイーな展開で、いち早く大陸進出の成功を収めてきた。こうした台湾の政府や企業が独自に持つ「フレキシブル対応力」こそが台湾企業の強みと言えるだろう。

中国ビジネスのオペレーター

次に、台湾には現在、約二千社の日本企業が進出しているが、台湾企業と手を組んでビジネスをするメリットは何かを考えるとみる。

驚くべきことに、在中国の台湾系企業は七万社を数え、雇用従業員は一千万人にのぼる。常時、百万人以上の台湾ビジネスマン（いわゆる台商）が中国に駐在している。

中国のIT産業生産額の約64%に台湾系企業が関与し、IT輸出の75%でやはり台湾系企業が何らかの関係を持っているという。

つまり台湾は「中国ビジネスのオペレーター」と呼ぶべき存在だ。こうした台

湾企業と手を組むことは、日本企業にとって、台湾を拠点とした中国市場戦略を組むことを可能にしている。

仕事柄、よく台湾での事業展開の成功や失敗の分岐点はどこかと聞かれるが、それは、次の三点に集約できるだろう。

一つは、台湾現地法人の役割、責任、権限、将来にわたってのビジョンを明確にしているか。それらを誠実真挚（しんし）に経営実態に反映できるかだ。

二つ目は、台湾市場の特性、台湾人の民族性を生かした経営の仕組みを構築できるか。台湾の強みと自社の強みを掛け合わせる知恵と勇気と戦略があるか。

そして、三つ目は、アジア・中国・世界へ目を向けた「発進基地」と台湾法人を位置付け、中長期の経営戦略を持ち、それを実行する日本・台湾人材を適正に採用配置できるかだ。

この三点を押さえて、日常の経営に落とし込んでいくことができれば、台湾は言うに及ばず、海外での事業はおおむね順調に進むと思われる。

当然、企業活動においてマトータルコスト力▽品質信頼性の確保▽技術開発力▽販売力▽人材の力のどれか一つが欠けても立ち行かないことは自明の理だ。



台湾・太平洋建設と、そこの合併で立ち上がった高級百貨店「太平洋そごう」の忠孝本店。台湾と日本の経済交流は活発化している。台北市忠孝東路

台湾における海外企業のR/D拠点事例

HP	プロダクト開発センター
ソニー	インフォメーション・プロダクト・イノベーションセンター
NEC	研究開発センター
IBM	ソフト開発センター
マイクロソフト	技術センター