

台湾と日本の産業連携政策推進の現状 ——静岡県の取り組みを中心に——

林 冠 汝

目 次

はじめに

第一節 静岡県の企業へのアンケート調査の実施状況

第二節 静岡県と台湾の経済・貿易及び台日連携・交流の現状

第三節 静岡県の企業の台日産業連携に対する視点

第四節 静岡県の企業の台湾との連携・交流の事例

おわりに

キーワード：台日産業連携、アライアンス、台日経済・貿易、静岡県、台湾

はじめに

1. 研究の背景と目的

台湾・日本政府双方は、台日の産業・企業の連携・交流を促進するため、台湾政府が、2011 年 11 月に「台日産業連携架け橋プロジェクト」を立案・策定した。2012 年 11 月 29 日に台湾亜東関係協会と日本交流協会は「日台産業連携架け橋プロジェクトの協力強化に関する覚書」(MOU) を締結した⁽¹⁾。以降台湾政府は、積極的に日本の地方自治体（以下、「地方自治体」と呼ぶ）との連携・交流に努力してきた。台日産業連携推進オフィス（Taiwan-Japan Industrial Collaboration Promotion Office, TJPO）以下、「TJPO」と呼ぶ）の統計資料によると、2016 年 6 月までに、TJPO は、日本の 35 以上の地方自治体と交流・連携の交渉をしている。しかし、現在のところ、5 つ

の地方自治体が台湾の TJPO と産業連携覚書（Memorandum of Understanding, MOU）を交わすにとどまっている⁽²⁾。そのため、台日政府間で取り組んできた台日連携政策と誘致措置が台日産業連携に対してインセンティブの効果を強く発揮できるかが注目されている。

日本では、2011 年の 3.11 東日本大震災により東北地方の産業インフラがダメージを受けたのを契機に、東海地方の 5 つの地方自治体⁽³⁾は、県内への投資、県内商品の輸出と観光客を誘致するため、日本政府や他の地方自治体より率先して、台湾との交流・連携を積極的に進めている。例えば、三重県は 2012 年 7 月に台湾の TJPO と産業連携覚書（MOU）を締結し、静岡県は 2013 年に「台湾静岡県駐在事務所」を設置し、岐阜県は 2012 年に美濃市と台湾高雄市の美濃区と「友好交流協定」を締結した。さらに、上述の地方自治体は台湾を「海外展開

(1) 「台日二重課税回避協定を承認」, 2015 年 12 月 11 日, <http://japanese.rti.org.tw/news/?recordId=38337>.

(2) 三重県、和歌山県、秋田県、高知県、愛媛県などの地方自治体である。

(3) 愛知県、岐阜県、静岡県、三重県、長野県などの 5 県である。

戦略」の対象交流国・地域に入れることになっている。TJPO へのインタビュー調査によると⁽⁴⁾、台湾の政府機関が積極的に地方自治体と交流する目的は、台湾と地方自治体が産業連携覚書を締結することや地方自治体が台湾で駐在事務所を設置することである。特に、地方自治体と台湾にそれぞれ駐在事務所を設置することが最終的な目的である。そのため、今回、台湾に駐在事務所を設置している静岡県を研究の対象地域にすることにした。

経済産業省公表の「平成 26 年工業統計表産業編（概要版）」によると、2014 年度の静岡県は製造品出荷額が全国の第 4 位（16 兆 507 億円）を占めており、47 都道府県の中位以上の製造品出荷額を保持している。また、2013 年度の静岡県の域内生産額（名目）に占める鉱工業の構成比（35.2%）⁽⁵⁾は全産業の第一位に達している。製造業を中心としている静岡県の産業構造は、台湾の産業構造（2014 年度の鉱工業の生産比率：35.51%）にも近い⁽⁶⁾。加えて、静岡県は新エネルギー、次世代自動車、医療・健康・福祉、環境、ロボット、航空宇宙などの産業を、重点産業として積極的に発展させている⁽⁷⁾。さらに、『国際戦略総合特別区域新計画案』により、2014 年 6 月に東海地方の 5 県は「アジア No1. 航空宇宙産業クラスター形成特区」

に指定された地域となっている。したがって、静岡県が促進している重点産業は、台日産業連携政策の対象戦略産業⁽⁸⁾に入っており、台日双方の政府が締結している「日台産業連携架け橋プロジェクトの協力強化に関する覚書」(MOU)の 11 項目の特定産業⁽⁹⁾にも入っている。そのため、産業構造と戦略産業が類似しており、また、高い経済力を保持している静岡県を、全国の地方自治体の代表として捉え、日本に対する台日産業連携の誘致政策の影響と対応を考察したい。

その上、2011 年以降の台日政府双方が「台日産業連携政策」を実施して以降、日本企業の台日産業連携に及ぼす影響や動向に関する研究は非常に少ない。一方、東日本大震災以降、台湾と日本の両国は以前より交流や連携を盛んに行っている。台湾と日本の産業連携が促進され、そして、台湾と日本の産業の競争力が向上し、台湾と日本双方の産業が Win-Win の関係に発展させることが期待されている。そのため、本研究では、静岡県と台湾の経済・貿易関係、及び台日政府双方が促進している台日産業連携誘致政策が、静岡県に与えている影響、動向を分析しながら、静岡県の企業の台日産業連携に対する視点を分析することにした。また、その結果を前提に今後の台日産業連携のあり方を考え

(4) 2015 年 9 月に TJPO へ訪問し、インタビューをした。

(5) 「東海（5 県）経済の現状」。

(<http://www.chubu.meti.go.jp/a31tokai-kyougikai/kyougikail/4-1tokaigennzyou.pdf#search='%E6%9D%B1%E6%B5%B7%285%E7%9C%8C%29%E7%B5%8C%E6%B8%88%E3%81%AE%E7%8F%BE%E7%8A%B6'>による)。

(6) 經濟部統計処「統計指標簡易查詢」, 經濟部統計処ホームページ:

<http://dmz9.moea.gov.tw/GMWeb/common/CommonQuery.aspx>。

(7) 静岡県「静岡県総合計画（富国・有徳の理想郷“ふじのくに”のブランドデザイン）後期アクションプラン」, 2014 年 3 月, p. 129(静岡県ホームページ: <https://www.pref.shizuoka.jp/kikaku/ki-220/20140331.html> による)。

(8) 航空宇宙, 半導体設備, グリーンエネルギー, バイオテクノロジー, デジタルコンテンツ, ハンドツールなどの 6 つ産業である。

(9) 風力発電, 太陽光発電, 電気自動車, LED 照明, 金物工具, 機械部品, 電子設備, デジタルコンテンツ, バイオ医療, 情報サービス, 電子商取引などの 11 項目の特定産業である。

ることも本研究の目的である。

2. 研究の内容と方法

まず、研究内容について述べる。本研究では、「台湾と日本の産業連携政策推進の現状—静岡県を取り組みを中心に—」をテーマに、その構成は、「はじめに」では、本研究の背景、内容と目的などを述べる。第一節では、静岡県の企業に対するアンケート調査の実施状況と調査結果を説明する。第二節では、静岡県と台湾における経済・貿易及び連携・交流の現状を分析する。第三節では、静岡県の企業に対して台日産業連携政策が与える影響、台湾企業と連携する意向、台日産業連携に対する課題とサポートなどを把握する。第四節では、台湾企業と連携・交流に取り組む企業の事例を取り上げる。そして、本研究のアンケート調査結果との対比を見ることが出来る。最後に、研究結果と台日産業連携の発展のあり方を取り上げる。

続いて、研究方法について説明する。本研究は、先行文献の調査や各種データの分析などを中心にした。また、最新の情報や、諸種の知見を得るため、日本の関係機関、静岡県の産業に所属する専門家、台湾における日本の関係機関に対して、詳細なインタビュー調査を行った⁽¹⁰⁾。さらに、静岡県の企業に対するアンケート調査も実施した。

第一節 静岡県の企業へのアンケート調査の実施状況

本研究によるアンケート調査について説明する。

1-1 アンケート調査の対象企業、調査方法と調査期間

このアンケートの調査対象は静岡県の企業である。静岡県の企業に対するアンケート調査は2回実施した。一回目は、静岡県中小企業家同友会に登録されている約950社を基礎データとした。この基礎データを基に抽出した理事企業34社にアンケート用紙を郵送した。調査期間は2015年3月9日から3月24日までである。回答を得た有効なアンケート企業数は14社のみであった。二回目には静岡県ホームページから「元気な企業」を任意抽出し、100社にアンケート用紙を郵送した。調査期間は2015年4月13日から5月7日までである。アンケート調査内容による回答項目は、単一回答と複数回答の二種類である。調査内容は「回答者の基本情報」、「日本企業の基本情報」、「日本企業の海外経営の状況」、「日本企業と台湾企業との連携・交流の現状と意向」などの四項目である。追加調査期間は2015年5月までである。最終的に二回調査した有効なアンケート企業数は50社であり、アンケートの回答率は37.31%であった。

1-2 アンケート調査結果と産業・企業の属性

ここでは、回答企業の属性を説明する。表1に示すように、従業員数別に見ると、300人以上の企業は2社であり、全社数の4.00%を占めており、300人未満の企業は48社であり、全社数の96.00%を占めている。また、資本金別に見ると、回答した企業はすべて3億円未満の企業となっており、全社数の100%を占めている。最後に業種別によると、製造業は33社であり、全社数の66.00%を占めている。卸売業と運送業（鉄道、道路、水運、航空）は各々2

(10) 静岡県における企業、台湾における静岡県の関係機関として、2015年7月29日（市川製茶）、2017年3月31日（台湾静岡県駐在事務所）と2017年4月5日（雲碼株式会社）に詳細なインタビューを行った。

表1 静岡県の企業に実施したアンケート調査の回答状況

単位：社，％

(1) 従業員数	企業数	構成比	(3) 業種	企業数	構成比
300人以上	2	4.00	製造業	33	66.00
299人～100人	7	14.00	農業	1	2.00
99人～50人	24	48.00	設備・総合・職別工事業	1	2.00
49人～20人	8	16.00	運送業(鉄道, 道路, 水運, 航空)	2	4.00
19人以下	9	18.00	電気・ガス・熱供給・水道業	－	－
合計	50	100.00	卸売業	2	4.00
(2) 資本金	企業数	構成比	小売業	－	－
3億円以上	0	0.00	宿泊業	1	2.00
3億円未満～1億円以上	2	4.00	倉庫業	1	2.00
1億円未満～5,000万円以上	11	22.00	不動産業	1	2.00
5,000万円未満	37	74.00	飲食・サービス業	1	2.00
合計	50	100.00	その他	7	14.00
			合計	50	100.00

注1：回答項目は単一回答である。

注2：本研究のために行ったアンケート調査結果を整理したものである。

社であり、各々全社数の4.00％を占めている。その他の種業は7社で、全社数の14.00％を占めている。そして、残る産業は、宿泊業(1社)、飲食サービス業(1社)、不動産業(1社)、倉庫業(1社)などの業種である。

したがって、今回のアンケートの回答企業は、日本企業の規模別分類によると、資本金が3億円未満や従業員数が300人以下の中堅・中小企業に集中しており、また、業種別分類によると、製造業の構成比は60％以上を超え、とても高かった。

第二節 静岡県と台湾の経済・貿易と 台日連携・交流の現状

次に静岡県と台湾との経済・貿易関係及び台日連携・交流の現状について述べる。

2-1 静岡県と台湾との投資の関係

『平成28年静岡県内企業海外展開状況調査報告書』によると⁽¹¹⁾、2016年の静岡県の海外事務所数は1,291社に達しており、2015年の(1,297社)より3.76％減少した。その中で、台湾へ投資した海外事務所数(38カ所、構成比2.94％)は、中国(406カ所、31.45％)、タイ(184カ所、14.18％)、欧州(101カ所、7.79％)、アメリカ(125カ所、9.68％)、インドネシア(108カ所、8.37％)、ベトナム(81カ所、6.27％)、インド(50カ所、3.87％)などの国・地域より少なかった。しかし、マレーシア(31カ所、2.39％)、韓国(23カ所、1.77％)以外のアジア諸国などより多かった。

また、本研究の調査結果によると、図1に示すように、静岡県の企業の海外投資は、「東南・南アジア(72.73％)」と「東アジア(72.73％)」

(11) 静岡県産業経済部『平成28年静岡県内企業海外展開状況調査報告書』, pp. 10-12 (静岡県ホームページ：<http://www.pref.shizuoka.jp/index.html>による)。

に集中している。したがって、本研究の静岡県の企業に行ったアンケート調査結果は、静岡県経済産業部の『平成 28 年静岡県内企業海外展開状況調査報告書』の統計に近く、同じアジア注力型という点で類似している。

単位：%

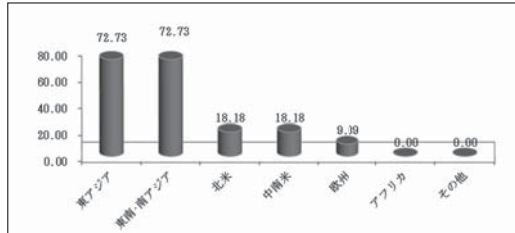


図 1 静岡県の企業の海外進出先相手国

注 1：回答項目は複数回答である。

注 2：本研究のために行ったアンケート調査結果を整理したものである。

2-2 静岡県と台湾との貿易の関係

名古屋税関の『貿易年表平成 27 年』によると、2015 年の静岡県清水港⁽¹²⁾の台湾に対する輸出入金額が清水港の全輸出入金額に占める比率は、各々 3.10%、7.72%に達しており、台湾は清水港の貿易相手国として輸出では第 8 位、輸入では第 3 位に位置している⁽¹³⁾。また、2015 年の静岡空港の台湾に対する輸入金額（1 億 5,257 万 1 千円）が静岡県の全輸入金額（2 億 1,028 万 4 千円）に占める比率は 72.55%に達しており、第 1 位に位置している。したがって、台湾は静岡県にとってはアジア地域の中で重要な貿易・投資相手国の一つである。

2-3 静岡県と台湾の連携・交流の現状

静岡県は県内の交流人口や通商の拡大を図る

ため、2007 年に「静岡県総合計画」を策定して以降、毎年更新し、海外展開戦略として地域外との交流を進めている⁽¹⁴⁾。この計画により、海外の重点国・地域⁽¹⁵⁾を位置付け、姉妹都市交流を進める県内市町とのネットワークを強化するほか、海外との交流を進める企業、民間団体等と連携し、また、海外駐在事務所を核として、上述の重点国・地域との交流・連携を進めようと考えている。

特に、2009 年に静岡空港がオープンした時に、静岡県は、アジアにおける上海（中国）、沖縄、ソウル（韓国）、シンガポールなどの都市から台湾を交流の重点国に選択され、一層、台湾と連携・交流を促進するため、2013 年に静岡県台湾事務所を設置した。その原因は、1960 年代以降、静岡県における大企業（例えば、スズキである）が台湾へ進出し始めたので、企業間の交流は政府間の交流より盛んになっているためである。しかし、静岡県台湾事務所が設立して以降、台湾人は富士山は知っているも、静岡県はあまり知らないし、静岡県における有名な観光地と物産も知られていない（注 10 を参考）。

静岡県は、上述した課題に対応し、静岡県の名前を台湾人に知らせるため、幾つかの対応策を取り込んでいる。そして、2015 年から、「2016 年静岡県地域外交基本方針アクションプログラム」により、静岡県は、「台湾全域」（地域外交課）、「文化・観光」（文化・観光部）、「経済」（経済産業部）、「防災」（危機管理部）、「青少年」（教育委員会）などの交流分野を各県内における担当機関が担当し、全面的に台湾と交流を進めている。静岡県が積極的に台湾と連携・交流を促

(12) 静岡県清水港は静岡県の最大の輸出入港であり、その輸出入金額は全国の第 9 位を占めている。

(13) 名古屋税関『貿易年表平成 27 年』, pp. 21-23, (名古屋税関のホームページ：http://www.customs.go.jp/nagoya/boueki/download_nenhyou.htm による)。

(14) 静岡県「静岡県総合計画（富国・有徳の理想郷“ふじのくに”のブランドデザイン）後期アクションプラン」, 2014 年 3 月, pp. 94-95 (静岡県ホームページ：<https://www.pref.shizuoka.jp/kikaku/ki-220/20140331.html> による)。

(15) 重点国・地域は中国、韓国、台湾、モンゴル、東南アジア、米国などの国・地域が入っている。

表2 静岡県と台湾交流の実績—2016年を中心として

交流 組織	担当機関	交流 実績
知事直轄組織	地域外交課	●台湾との交流強化 ①知事トッププロモーション：11月に副知事等が台湾を訪問し、県内サイクリングの情報の発信、政府関係機関への表敬訪問等を実行。 ②民間外交支援事業の実施；団体の交流を支援。
文化・観光部 (文化・観光交流)	富士山世界遺産課	●友好連携に基づく相互交流支援： ①12月に日本富士山協会が台湾を訪問し、中華民国山丘協会と交流。 ②富士山万葉集の募集：台湾から海外最多の応募。
	私学振興課	●高校生の相互交流 ①訪日教育旅行の受け入れや高校生の海外修学、研修旅行などの交流を支援（2016年3月までに34校が来静した）。
	スポーツ交流課	●東京オリンピック・パラリンピックを通じた国際交流促進 ①事前キャンプ誘致：県内の多くの観光機関や体育関係機関が台湾の体育関係機関を訪問し、双方の体育交流を提案・実施。
	観光振興課	●観光誘客の促進 ①静岡県は台北・高雄や台中などの観光国際博覧会に出展。 ②観光セミナー開催、フェイスブックによる情報発信、静岡県ガイドブック発行、Lineスタンプ作成などを実施。
	空港利用促進課	●富士山静岡空港の利用の促進 ①11月にチャイナエアライン会長を受け入れたほか、年間を通じて増便などの働き掛けを実施。 ②台北線の利用を促進するため、チャイナエアライン主催の博覧会に出展。11月にチャイナエアライン会長が来静し、旅行セミナーを開催。
経済産業部 (経済交流)	マーケティング課	●県産品の販路拡大 ①県産品の販売支援：2015年11月から2016年3月までに、静岡県は（株）沖縄県物産公社と連携したキャンペーン販売を実施。 ②静岡農林水産海外市場開拓研究会を通じ他企業の海外販路開拓支援：通年で海外商談会の案内、マッチング情報の提供などを実施。経済交流の促進。
	企業立地推進課	●経済交流の促進 ①現地経済団体の静岡県訪問受入：11月に台湾三三企業交流会及び台日商務交流協進会を受け入れ、県内経済団体とMOU締結、県内企業との交流会実施。 ●県内企業の国際業務支援 ①ビジネスインターン受け入れ：10月と11月に屏東科技大学より2人受け入れ。
	農業ビジネス課	●農業交流の促進 ①農林大学の台湾派遣：10月と11月に台湾を訪問し、有機農業視察と意見交換等。
危機管理部 (防災交流)	危機政策課	●相互応援協定に基づく交流 ①台湾政府内政部消防署視察団受入：台湾内政部消防署と各地方政府訪問団の訪問を受け入れ、県防災訓練の視察など。
教育委員会 (青少年交流)	高校教育課	●高校生の相互交流 ①台日高校生産業技術交流事業の実施、訪日教育旅行の受け入れ、高校生の海外修学・研修旅行等を実施。 ●グローバル人材の育成 ①海外インターンシップ等を実施。
	健康体育課	●スポーツを通じた国際交流推進 ①高校生の男子・女子バスケットボール交流を実施。

出所：「静岡県地域外交基本方針アクションプログラム（平成28年）」

（静岡県ホームページ：<http://www.pref.shizuoka.jp/kikaku/ki-130/documents/s3-usa.pdf> による）。

進している目的は、①防災分野の連携や県内企業の海外展開や県産品の販路拡大等の経済的活動に対する支援。②台湾及び台北経由のトラジット便を活用した東南アジア等からの観光誘客を促進する。③民間の交流を拡大するため、スポーツの交流を通じて、民間団体間のマッチング支援等を行うなどを目的と考えた。

したがって、静岡県は台湾との連携・交流に対して、海外展開戦略政策と担当機関分業など強い政策的資源のサポートをしており、官民機関が一体となって、かつ各分野で台湾と連携・交流を促進してきたので、表2に示すように、多くの連携・交流の事例が挙げられる。

2-4 静岡県の企業と台湾の企業との取引・連携実績

まず台湾企業との連携や取引の実績についてみる。本研究のアンケート調査によると、表3に示すように、静岡県の企業では、台湾企業と取引や連携をした経験がない企業の方が多く、全社数の約74.00%を占めており、逆に、台湾企業と取引や連携をした経験がある企業は、全社数の約26.00%を占めている。このアンケート調査では回答企業のうち中堅・中小企業の割合が大きいので、台湾との取引や連携をした経験の割合が高くない結果になったと思われる。

続いて、台湾企業との取引や連携の形態についてみる。静岡県の企業は「台湾企業への製品・材料・部品・機械などの販売」、「台湾企業への生産委託」などの連携が多くなっている。そして、「台湾企業への販売委託」、「台湾への技術移転」、「台湾企業との経営ノウハウ・サービス・人材などの交流」、「共同技術開発」、「共同出資」などの連携が少なくなっている。しかし、「その他」を選んでいる企業も見られる。その理由は、台湾企業と連携や取引をしていない企業が多く含まれるからだと考えられる。

表3 静岡県企業と台湾企業との取引や連携の形態

単位：%

項 目	構成比
1. 取引や連携をした経験	
経験がない	74.00
経験がある	26.00
合計	100.00
2. 連携形態	
共同出資	0.00
共同技術開発	0.00
台湾への技術移転	7.69
台湾企業への製品・材料・部品・機械などの販売	53.85
台湾企業への生産委託	38.46
台湾企業への販売委託	7.69
台湾企業との経営ノウハウ・サービス・人材などの交流	7.69
その他	7.69

注1：「取引や連携をした経験」の回答項目は、単一回答であり、「連携形態」の回答項目は、は複数回答である。

注2：この研究のために行ったアンケート調査結果を整理したものである。

第三節 静岡県の企業の台日産業連携に対する視点

次に静岡県の企業の台日産業連携に対する視点について探求する。

3-1 台湾の投資環境に対する評価

静岡県の企業は台湾の投資環境に対する評価について、図2に示すように、「信頼感があり、親日感が高い」、「政治・治安が安定している」、「日本語のできる人材が多い」、「投資環境の整備はアジア地域における他の国より進んでいる」、「生産製造・研究開発・市場開拓などの能力が高い」、「労働者が勤勉な性格をもつ」、などの強い印象を抱いていると見られる。

単位：％

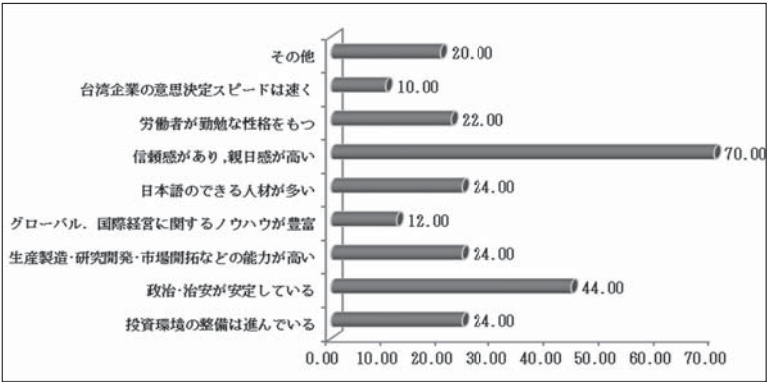


図2 静岡県企業の台湾の投資環境に対する認識

注1：回答項目は複数回答である。
注2：本研究のために行ったアンケート調査結果を整理したものである。

3-2 台日産業連携が双方の企業に与える
メリット

表4は、静岡県の台日産業連携により日本企業、台湾企業の双方が享受できるメリットについて表したものである。静岡県の企業は、「生産拠点と販売ネットワークが利用できる」、「台湾企業のグローバルなネットワークを活用し、中国以外の国・地域の市場を開拓できる」、「台湾企業が中国で築き上げた政府との関係、人脈、人材を活用できる」などの項目を高く評価

している。しかし、「言語や生活習慣が共通している台湾企業の人材を、中国ビジネスに活用できる」、「製造開発などの能力を活用してコストを抑えることができる」という観点からのメリットがやや小さいと評価されている。

これに対して、台湾企業に与えるメリットは表4に示すように、「日本企業から技術や経営のノウハウを獲得できる」が第1位である。ついで、「日本企業への製品と部品納入、またはOEM、ODM供給拡大により、生産が拡大で

表4 台日産業連携が双方の企業に与えるメリット

単位：％

日本の企業に与えるメリット	構成比	台湾の企業に与えるメリット	構成比
生産拠点と販売ネットワークが利用できる	54.00	日本企業から技術や経営のノウハウを獲得できる	58.00
台湾企業が中国で築き上げた政府との関係、人脈、人材を活用できる	24.00	日本企業への製品と部品納入、またはOEM、ODM供給拡大により、生産が拡大できる	42.00
台湾企業のグローバルなネットワークを活用し、中国以外の国・地域の市場を開拓できる	20.00	日本企業のネットワークを活用し、中国やその他の国・地域の市場を開拓できる	27.91
製造開発などの能力を活用してコストを抑えることができる	18.00	台湾企業にとって、中国における日本企業との合弁は一種の保険となる	6.00
言語や生活習慣が共通している台湾企業の人材を、中国ビジネスに活用できる	14.00	その他	20.00
その他	20.00		

注：図1に同じ。

きる」,「日本企業のネットワークを活用し, 中国やその他の国・地域の市場を開拓できる」などの項目が高く評価されている。「台湾企業にとって, 中国における日本企業との合併は一種の保険となる」などのメリットもあるが, 以上の項目に比べて評価は低い。

したがって, 台湾企業にとっては日本企業からの技術や経営のノウハウを獲得できると高く評価されている。これに対して, 静岡県企業の台湾企業より高い製造・開発技術の能力をもっているため, 台湾企業のもつ製造・開発技術を活用する可能性は比較的低いと見られる。しかし, 静岡県におけるアンケートで回答の大半を占める中堅・中小企業は, 海外へ進出するグローバルな経験や経営資源などが不足しているため, 台湾企業が中国や海外で構築している生産拠点, 販売ネットワーク, 人脈, 並びに台湾企業の豊かな国際経営経験を活用できるため, 台日相互にメリットを補える点が多いというのが表4から得られる結論である。

ところが, 上述した「台湾の投資環境に対する評価」と「台日産業連携が双方企業に与えるメリット」の調査結果について, 「その他」と答えた企業は約 20.00%を占めている。その原

因としては, 日本と台湾の双方の, 連携・交流などの情報発信の不足, 及び日本側の台湾に関する投資環境情報の収集・提供の不足などに課題があり, そして, 静岡県の企業は, 台湾の投資環境に詳しくない企業が多いとも考えられる。

3-3 静岡県の企業の経営課題と経営戦略

本研究のアンケート調査結果によると, 表5に示すように, 静岡県の企業は「国内市場需要の減少」が一番深刻な経営課題であり, そして, 「国内外市場での競争激化」, 「円安で材料・部品コストが高騰」, 「国内労働者の確保が困難」などの深刻な課題もある。「川下産業の海外進出の拡大」, 「外国語のできる人材が少ない」がこれに次ぐ課題であるが, 相対的にその重要度は小さい。その原因は, 2012年後半以降, 日本は円安になり, また, 2011年の3.11東日本大震災以降, 国内サプライチェーンの崩壊の課題に対しても対応策を取ってきたので, 「円高で輸出が減少」, 「国内サプライチェーンの崩壊」などの経営課題は存在しなくなっている。

上述した経営課題に対して, 静岡県の企業はどのような対応策に取り組んでいるか。静岡県

表5 静岡県の企業の経営課題と経営戦略

単位：%

経営課題	構成比	経営戦略	構成比
国内市場需要の減少	58.00	市場需要に柔軟かつ迅速に対応する	42.00
国内外市場での競争激化	46.00	商品多様化・事業の多角化で, 経営リスクを分散する	40.00
円安で材料・部品コストが高騰	30.00	海外市場を開拓する	20.00
国内労働者の確保が困難	22.00	より安い材料・部品を海外から調達する	18.00
外国語のできる人材が少ない	14.00	職業訓練を強化し, 生産効率を高める	12.00
川下産業の海外進出の拡大	4.00	海外へ進出し, 生産コストを引き下げる	10.00
円高で輸出が減少	0.00	川下産業の需要に対応し, 海外へ進出する	2.00
国内サプライチェーンの崩壊	0.00	その他	22.00
その他	10.00		

注：図1に同じ。

表6 台湾と静岡県の「台日産業提携政策」の静岡県企業に対する影響度

単位：％

台湾の「台日産業提携架け橋プロジェクト」の影響	構成比	地方自治体の政策の影響	構成比
影響がない	18.00	影響がない	10.00
影響度が低い	36.00	影響度が低い	34.00
影響度が高い	46.00	影響度が高い	56.00
合計	100.00	合計	100.00

注1：回答項目は単一回答である。

注2：本研究のために行ったアンケート調査結果を整理したものである。

の企業は「市場需要に柔軟かつ迅速に対応する」、「商品多様化・事業の多角化で、経営リスクを分散する」、「海外市場を開拓する」などの対応策が重要という視点を持っている。一方、「より安い材料・部品を海外から調達する」、「海外へ進出し、生産コストを引き下げる」、「職業訓練を強化し、生産効率を高める」などの海外へ展開する対応策に取り組んでいる企業は多くない。これは、静岡県の企業は海外へ進出する意向が低いことと関係している。今回のアンケート調査した静岡県の企業（50社）では、「これからも海外進出ししない予定」が全社数の約60.00％を占めている。これに対して、「今後はいいチャンスがあれば、海外へ進出する」（32.00％）と「現在計画しているところである」（8.00％）は全社数の40.00％に近いと見られる。

3-4 政府間の台日産業連携政策の影響

前述した分析によると、静岡県の企業にとっては海外市場へ展開する企業は約4割を占めている。それは、台湾と日本政府間の台日産業連携政策が静岡県の企業に与えるインセンティブが現れるのであろうか。この点を表6で見ることにする。静岡県企業では政策の「影響度が低い」（36.00％）が「影響度がない」（18.00％）を上回っており、また、「影響度が高い」が46.00％となっている。次に、地方自治体の台日産業連携政策の企業に対する影響度について

をみる。表6に示すように、「影響度が低い」（34.00％）が「影響度がない」（10.00％）を上回っており、また、「影響度が高い」が56.00％となっている。

したがって、台日双方の行政機関が台日産業連携誘致政策や海外投資政策を促進すれば、一部分の企業に影響を及ぼすのではないだろうか。また、静岡県の企業は両方の行政機関の台日産業連携誘致政策に対する評価が高いと見られる。その原因は、静岡県における多くの中小企業は政府の促進政策と奨励措置に頼りたいことが考えられる。

3-5 静岡県の企業と台湾企業との連携に関する意向

3-5-1 台湾企業と連携する意向

台湾企業とどの程度連携したいと考えているのか。静岡県の企業は「連携する予定がない」（64.00％）が「チャンスがあれば、連携したい」（26.00％）、「もう連携している」（6.00％）、「連携を計画している」（4.00％）よりかなり高い。その原因は市場志向、企業規模、海外展開の経営資源と関係しているのである。

図3に表すように、静岡県の企業にとって「国内市場向けに集中」と「小規模経営なので、海外へ進出する必要性が低い」が海外進出していない重要な原因である。そのため、台湾の企業と連携する意向も低い結果となっている。し

単位：％

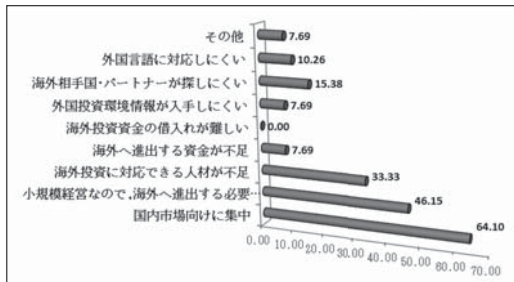


図3 静岡県企業の海外進出していない理由

注：図1に同じ。

かし、このような中堅・中小企業は上述した深刻な経営課題があるため⁽¹⁶⁾、従来の内需志向からの転換を図る企業が多く、そのため、海外へ進出したいという意向が強く、チャンスがあれば、台湾企業と連携したい企業が約26.00％に達しているのである。

3-5-2 台湾企業と連携しやすい企業規模

静岡県企業の考える連携しやすい台湾企業の企業規模は、どの程度であろうか。本研究のアンケート調査の結果によると、「中小企業」が一番連携しやすい企業規模であり、全社数の

80.00％がそう望んでいる。「大企業」が第2位であり、全社数の26.00％を占めている。「小規模企業」（14.00％）は連携希望が少ないと考えられる。今回のアンケート調査では、対象企業の規模は中小企業が八割以上を占めているので、台湾企業と連携しやすい企業規模は「中小企業」が中心となっている。

3-5-3 台湾企業と連携しやすい業種

図4に示すように、静岡県の企業は製造業が一番連携しやすい業種と考えている。その原因は、アンケートの回答企業に製造業が多いためである。ところが、静岡県では環境、気候、文化、産業発展とその奨励政策などの違いもあって、農業、水産養殖業、医療・保健衛生業、情報サービス業などの産業も連携しやすい業種と認められている。また、静岡県は観光産業の発展を促進しているため、宿泊業、飲食サービス業も連携しやすい産業と考えられている。2017年に静岡県台湾事務所を訪問した時、台湾における製造業の競争力も低下しているので、今後、静岡県は農業、サービス業などを台湾と促

単位：％

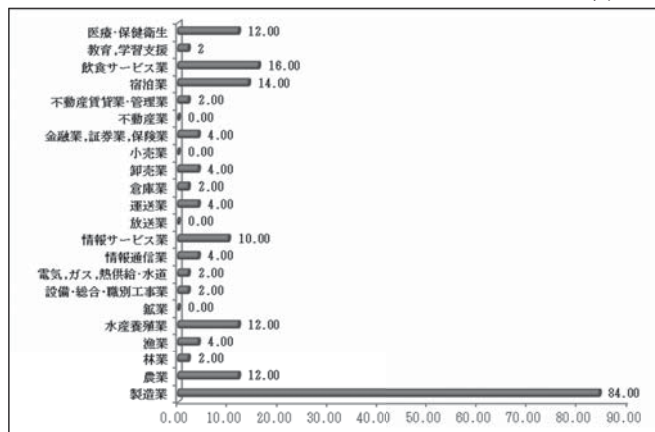


図4 静岡県企業が台湾企業と連携しやすい業種

注：図1に同じ。

(16) 「第三節 静岡県企業の台日産業連携に対する視点」の3-3 静岡県企業の経営課題と経営戦略を参考にした。

表7 台湾企業と連携して市場開拓を行いたい国・地域と連携しやすい形態

単位：％

連携しやすい形態	構成比	市場開拓したい国・地域	構成比
マーケティングの連携	54.00	東アジア	61.40
生産製造の連携	40.00	東南・南アジア	52.00
事業経営の連携	16.00	北米	16.00
研究開発・デザインの連携	12.00	中南米	4.00
その他	28.00	欧州	2.00
		アフリカ	0.00
		その他	20.00

注：図1に同じ。

進みたいと考えている。例えば、情報サービス業、飲食サービス業、宿泊業（2015年12月現在、日本では温泉宿泊設備数が第一を占めている）⁽¹⁷⁾などが競争力の高い業種である。

3-5-4 台湾企業と連携しやすい形態

台湾企業と連携しやすい形態については、表7に示すように、静岡県企業の考え方は「マーケティングの連携」と「生産製造の連携」が一番連携しやすい形態としている。これに対して、「事業経営の連携」と「研究開発・デザインの連携」などの形態はやや低いとなっている。この調査結果は前述した静岡県企業の台湾企業との連携の形態と同じで、「マーケティングの連携」と「生産製造の連携」と答えた企業が多いことと対照できる（表3を参考）。

3-5-5 台湾企業と連携して開拓したい地域

表7に示すように、静岡県企業が台湾企業と連携して新たに市場開拓を行いたい国・地域は、東アジアと東南・南アジアなどの地域の市場開拓を中心にしている。日本企業にとって、台湾企業と連携すれば、「台湾企業が中国で築

き上げた政府との関係、人脈、人材を活用できる」、「言語や生活習慣が共通している台湾企業の人材を、中国ビジネスに活用できる」などのメリットがあるので、台湾企業と連携して、市場開拓したい国・地域が中国に集中している。本研究のアンケート調査によると、開拓したい市場は、東アジア地域では、中国が第一位であり、続いて台湾と韓国である。「東南・南アジア地域」では、インドネシア、タイ、ベトナム、インドなどを選んだ企業も多く見られる。

しかし、静岡県企業には、台湾企業と連携しない予定の企業が6割を占めている。そのため、「台湾企業と連携しやすい業種・形態・開拓したい地域」について答えた企業は、「その他」を答えた企業が多くなっているであろう。

3-6 台日産業連携の将来と課題

次に、静岡県企業が台湾企業と連携する時に、発生する課題、必要なサポート、サポートしてもらいたい機関を考察し、その後、台日産業連携に対するあり方を考えてみたい。

3-6-1 台湾企業と連携する時に発生する課題

静岡県企業では、台湾企業と連携する時

(17) 2017年3月31日に静岡県台湾駐在事務所に訪問した時、提供された資料である。

に、どのような課題があるのでしょうか。アンケート調査によると、表8に示すように、静岡県の企業にとって、「パートナー探しが困難」、「海外進出に必要な人材の不足」、「言葉に対応する問題」、「投資環境が不明」などが重要な課題である。逆に「資金調達の問題」は深刻な課題ではないとしている。この理由は、このアンケート回答企業は中堅・中小企業が主体なので、むしろ、海外へ進出する時、パートナー探し、外国語で対応できる人材、進出相手国の投資情報などが課題と考えられている。そのため、台湾と日本双方の台日産業連携政策は、このような問題に焦点を絞る必要があるように思われる。

3-6-2 台湾企業と連携する時に必要なサポート

静岡県の企業は台湾企業と連携する時に、どのようなサポートが必要と考えているか。表8に示すように、静岡県の企業は、「日本政府や

地方自治体の海外投資奨励と支援政策の提供」が第一位であり、「台湾における連携できる可能性が高いパートナー情報の提供」が第二位であり、「台湾へ進出する時、言葉に対応できる人材の紹介」が第三位である。そして、「台湾における連携できる可能性が高い産業情報の提供」、「台湾へ進出する必要な資金調達の提供」、「台湾企業における投資環境情報の提供」などがやや低く、20%前後のウエイトを占めている。今回の調査企業は中堅・中小企業が多いが、中小企業の場合、海外へ進出した経験や資源が不足しているため、台湾の連携のパートナー、政府からの援助、海外へ進出する人材などを強く期待している。

3-6-3 サポートしてもらいたい機関

表8に見られるように、静岡県の企業はジェトロ、地方自治体における海外投資担当機関、中小企業支援機関、国内銀行、台湾の政府機関

表8 静岡県企業は台湾企業と連携する際、発生する課題、必要なサポートサポートしてもらいたい機関

単位：%

発生する課題		必要なサポート		サポートしてもらいたい機関	
項目	構成比	項目	構成比	項目	構成比
パートナー探しが困難	54.00	日本政府や地方自治体の海外投資奨励と支援政策の提供	44.40	自社で事業を進行するので、支援機関からの支援は必要ない	8.77
海外進出に必要な人材の不足	46.00	台湾企業における投資環境情報の提供	20.00	ジェトロから海外情報の取得	32.00
言葉に対応する問題	38.00	台湾における連携できる可能性が高い産業情報の提供	28.00	地方自治体における海外投資担当機関の協力	28.07
投資環境が不明	26.00	台湾における連携できる可能性が高いパートナー情報の提供	44.00	国内銀行からの資金や海外情報の提供	30.00
資金調達の問題	18.00	台湾へ進出する時、言葉に対応できる人材の紹介	40.00	中小企業支援機関から資金、人材や情報の提供	42.00
その他（わからない）	20.00	台湾へ進出する必要な資金調達の提供	18.00	台湾の当地政府機関からの支援	22.00
		その他	22.00	日本における台湾政府代表機関からの支援	10.00
				その他	24.00

注：図1に同じ。

などの支援に対する期待が大きい。静岡県は、中小企業の産業構造が中心を占めているので、中小企業支援機関からのサポート依存度はジェットロ、国内銀行と地方自治体における海外投資機関等からのサポートより高くなっている。日本においては、地方銀行が企業の海外投資の相談に応じるケースが多く、ジェットロや中小企業支援機関も充実しているため、地方自治体はこれらの機関と連携し、台湾政府の受け皿と密接に接触しながら、サポートしていく体制を組むことが望ましいと考えられる⁽¹⁸⁾。この点で、静岡県は台湾に静岡県事務所を設置している。これらの地方自治体の海外担当機関は日本と台湾間の関係機関と強くつながり、企業にサポートする役割を果たすことができるように期待している。

3-6-4 台日産業連携の発展の見込み

静岡県の企業は、台日産業連携の発展についてどう思っているのか。アンケート調査によると、静岡県の企業の回答では、静岡県と台湾との連携・交流がもっと進んでもらいたいため、「台湾政府との連携・交流を積極的に促進すれば、両国産業連携・交流は発展していく」(41.86%)という意見が強かった。これに、「両国産業に対してインセンティブがあるので発展していくであろう」(40.00%)が第二位として続き、「台湾市場は大きくないので、台湾市場からスタートし、台湾を拠点にその他の国を開拓していくべきであろう」(26.00%)が第三位であった。一方、静岡県の企業は、「その他(わからない)」(16.00%)と答えた企業は少なかつ

た。

以上を要約すると、静岡県の企業は台日産業連携が双方の産業にとってインセンティブがあるので、双方政府が積極的に促進すれば、両国の産業連携・交流が盛んになって行くであろうと考えられる。また、戦略的には、台湾の市場は大きくないので、台湾市場からスタートし、台湾を拠点として他の国・地域を開拓していくべきことを強調している。

第四節 静岡県の企業の台湾との連携・交流の事例

これらの事例研究により、上述したアンケート調査にもとづいて分析した静岡県企業の台日産業連携に対する視点を再確認できると考える。

4-1 雲碼株式会社

雲碼株式会社⁽¹⁹⁾(以下、「雲碼」と呼ぶ)は、TOKAI コミュニケーションズ(以下、「TOKAI」と呼ぶ)⁽²⁰⁾と台湾の凌群コンピューター株式会社(以下、「凌群」と呼ぶ)が2013年3月に設立した子会社である⁽²¹⁾。筆者は2017年4月5日に雲碼へのインタビュー調査を行ってきたので、ここでは、これらの台日産業連携の事例を挙げる。

4-1-1 連携の背景と経過

TOKAIが凌群と連携する背景を次に幾つか挙げられる。第一に、以前からの販売のパートナーである。2003年からTOKAIは開発したシステムを、凌群に台湾での販売代理

(18) 林冠汝「三重県の企業と愛知県企業の台日産業提携に対する視点の比較」『名城アジア研究』, Vol. 6. No. 1, 日本, 名城大学アジア研究センター, 2015年3月, pp. 44～45。

(19) 2017年4月25日に雲碼株式会社を訪問した。

(20) TOKAI コミュニケーションズは日本のTOKAIホールディングスの事業会社である。

(21) 雲碼株式会社ホームページ: http://www.cloudmaster.com.tw/jp/table_1.html。

店として、商品の販売を委託している。第二に、TOKAIは海外へ進出した経験が浅い。TOKAIの本社（日本の静岡県にある）は、長く国内市場を中心にしてきたので、海外へ進出する経験が少ない。一方、凌群は中国、タイ、ベトナム、アメリカ、イギリスなどへ進出しており、海外進出の経験が豊富で、かつ、海外拠点も多い。そのため、TOKAIは凌群と連携すれば、凌群が海外で構築した人脈、ネットワークを運用でき、海外へ進出する成功率も高くなると思われる。上述した原因で、2011年12月にTOKAIは凌群を訪問し、両会社が連携することを打ち出し、2012年9月に中国西安で産業連携覚書（MOU）を締結し、そして、2013年2月に東京で合弁契約を締結し、2013年3月に雲碼を成立した。

4-1-2 連携の現状と事業分業

台日双方企業の連携は、生産製造面、マーケティング面、事業経営などの形態がある。連携形態は資本連携であり、台日双方の企業が各50%資金（合計2億円で、約1.3億台湾ドルである）を提供し、新会社の雲碼を成立した。現在、従業員は16人であり、そのうちでは、日本人が3人で、台湾人が13人である。マーケティング面では、台日双方（凌群とTOKAI）がお互いに双方の市場での販売代理店となっている。また、子会社の雲碼は台湾の親会社（凌群）が持っている顧客を販売対象にしている。事業経営面では、子会社の雲碼の董事長は凌群の董事長（劉瑞隆氏）が担当し、社長（総経理）は日本人（妹尾正和氏）に担当させ、すべての事業経営を妹尾社長に任せている。

生産製造面では、雲碼はTOKAIや凌群が開発したソフトウェアを取り組んだシステムを台湾企業に販売している。それに、雲碼は台日双方の親会社の商品とも差別化している。例えば、凌群が病院の受診（掛號）から費用を払う

システムを経営すれば、子会社の雲碼は、凌群が経営していないシステムを開発し、運営している。雲碼のソフトウェアサービスは、台湾經濟部が主催した「2014 クラウドイノベーションワード」で一位を獲得した。

4-1-3 ターゲット市場

現在、子会社の雲碼は台湾市場を中心にしており、また、親会社の凌群が持っている顧客を販売対象（銀行や政府機関や病院など）にしている。今後は、中国や東南アジアの市場も開拓しようと思っており、現在、中国に対応できるシステムも開発している。また、中国や東南アジアなどの市場を開拓する際には、親会社の凌群と協力し合い、中国市場での拠点（法人機関）を設置することも考えている。

4-1-4 連携が成功した原因と課題

凌群は台湾では知名度が高いソフトウェアを開発・販売している会社であるので、雲碼は親会社の凌群の顧客も獲得しやすくなる。また、台湾企業は日本の商品に対してよい品質というイメージを強く持っているので、日本企業にとっても台湾企業への商品を販売しやすくなる。それに、台日双方の企業はお互いに意見を尊敬しているため、2016年度には雲碼の営業損益は初めて黒字になった。さらに、技術的にもお互いに協力している。例えば、雲碼のデータセンターオフィスは凌群が提供している。それで、凌群は日本からソフトウェアやシステムなどの技術やノウハウなどを取得することができた。

経営課題は主に二つある。第一に、台湾の子会社（雲碼）の経営本針は親会社の方に理解させにくいのである。雲碼は台日双方の企業が合弁した子会社である。そのため、子会社の雲碼は経営のやりかたやテンポは日本の親会社（TOKAI）と一緒になっている。台日双方

企業のトップマネジメント層は理解できるが、台日双方企業における一般の従業員にとっては理解しにくくなっている。第二に、技術と日本語が両方できる人材の不足である。雲碼はコンピュータに対する熟練経験のある人、各部門と旨くやっつけられる人、技術かつ日本語のできる人材、などが必要である。第三に、台日双方の会計制度の違いにより、台湾の会社の支払いは一括払いが多い。ところが、日本の場合は分割払いが多い。上述の課題に対して、子会社の雲碼は日本側の親会社の従業員に十分に説明し、お互いに理解をさせるようにしている。技術者かつ日本語ができる人材がほしいので、職員に日本語を勉強させることにしているし、または、台湾で104人力銀行や1111人力銀行から人材を探している。

上述した台日双方企業の資本面での連携で、三者（TOKAI、凌群、雲碼）が適切に事業及び経営を分業して、台日産業連携の成功した事例は、台湾の企業と連携しようとする日本企業にとって、参考になる事例である。

4-2 市川製茶

株式会社市川製茶（以下、「市川製茶」と呼ぶ）は、大正8年に創立し、お茶（ぐり茶）の生産を始め、近年、事業を多角化し、売店も展開している⁽²²⁾。現在、伊豆本店、吉田店、伊東駅前店、湯の花店、伊豆高原店などの売店を持っている。次に市川製茶の経営状況、課題と対応策について探究する⁽²³⁾。

4-2-1 商品の特色と販売先

市川製茶が生産しているぐり茶は、大正から始まり、歴史が長く、伊豆で唯一のぐり茶であり、また、「形が丸い」、「よく出る」、「色がき

れい」、「何回も飲める」などの特色があるので、現在では、国内外の顧客にご愛顧されている。販売先は国内市場を中心としているが、海外へも少数販売している。販売方式は、直接販売が売上高の50.0%を占め、売店が売上高の20.0%を占め、ホテルに対する販売は売上高の30.0%となっている。

4-2-2 原料と技術の継承

次にお茶の原料について見る。原料は静岡県が主な原料地であり、九州からも一部の原料を調達している。次に製茶の技術について見る。市川製茶の工場は、静岡県東部地域にあり、大正8年から、「ぐり茶」の製造を始め、独自の火入れ方法、茶の聞き茶方法などの技術により伝統をうけ継ぎ、茶葉の製造に従事し、努力している。

4-2-3 課題と対応策

近年、市川製茶は、次のような課題を抱えている。第一に国内市場の縮小。第二に後継者がいない。第三に静岡県の茶樹は古いので、よいお茶を提供できにくくなっている。第四に九州の製茶会社が企業の大規模化を進めているため、生産コストを削減している。一方、静岡県の製茶会社は、小規模経営なので、九州の大規模な製茶会社に対してコスト競争では勝てなくなる。第五にお茶は自然環境に影響されやすい農産物の一つであり、現在、自然環境を危機する声も高まっているので、茶製造会社にとっても経営しにくくなっている。そのため、同社は下記の対応策に取り組んでいる。①国内外で市場を拡大し、海外へ進出することも考えている。台湾は日本と生活習慣と考え方が似ており、また、お茶は生活、文化と係わっている。その

⁽²²⁾ 市川製茶のホームページ：http://www.guricha.jp/products.html.

⁽²³⁾ 筆者は2015年7月28日に市川製茶のインタビュー調査を行った。

ため、台湾への市場調査も始めている。②経営の多角化：製茶を中心にしながら、売店も開いている。③商品の差別化：自社の特色ある製茶技術を守り続けて、良質かつ特色のあるぐり茶の販売に努めている。また、お茶と生活及び文化を連結して、お茶を多くの食品に使い、新商品を開発している。④環境を保護するために、環境に関連する法規制を順守すること、環境マネジメントシステムの定期的な監視とレビューを実施すること、省エネルギー活動、グリーン購入活動を推進すること、などに努力している。

したがって、市川製茶は、経営課題に対応するため、事業多角化、商品多様化、高付加価値化などの対応策に取り組んできた。台湾に対する投資環境が高く評価されているので、台湾は海外に進出する基地になる可能性もある。

おわりに

本研究では、台日政府双方が台日産業連携誘致政策を促進して以降、静岡県における台日産業連携の影響、連携の背景と進捗、具体的事例、課題及び発展の見込み、などを捉えたものである。次に幾つかのポイントを挙げてみたい。

第一に、台湾に駐在事務所を設置している静岡県は、台日産業連携に対してインセンティブの効果を発揮できると見られる。静岡県は台湾の TJPO と産業連携覚書（MOU）を締結しないで、2013 年に台湾駐在事務所を設置した⁽²⁴⁾。台湾駐在事務所は台湾と静岡県双方の政府・産業協会・企業に直接かつ迅速に情報とマッチングの支援をし、台湾と静岡県双方の連携・交流ができた事例が多く見られるのである。したがって、地方自治体は、台湾に駐在事務所を設置すると、台日連携・交流に対してインセンティブの効果が発揮できていると証明ができる。静岡県

のような政策・措置が他の地方自治体にも望まれるのである。但し、各地方自治体の抱える企業の特長や志向に合った施策でなければならない。

第二に、静岡県は官民が一体かつ各分野で台湾と連携・交流を促進しているので、多くの交流・連携の事例が挙げられる。静岡県は「台湾全域」、「文化・観光」、「経済」、「インフラ」、「防災」、「青少年」などの交流分野で各県内における担当機関が全面的に台湾と交流を進めている。したがって、静岡県は台日産業連携に対して、海外展開戦略政策と担当機関分業など強い政策や資源のサポートをしているため、台湾と交流・連携が盛んになっていて、連携・交流の成功した事例も多く挙げられる。

第三に、静岡県の企業の台日産業連携に対する視点と連携への意向について、アンケート調査とインタビュー調査をした結果が近いものとなっている。アンケート調査から見ると、静岡県の企業の台湾の投資環境に対する認識、台湾企業との連携や取引経験、台日産業連携が双方の企業を与えるメリット、台日双方の産業連携誘致政策が与える影響、台湾の企業と連携する意向、台日産業連携の発展の見込みなどについての視点とインタビューの調査結果が近いと見られる。近年、静岡県は国内市場の縮小と円安等の課題を抱えている。そして、「市場需要に柔軟かつ迅速に対応する」、「商品・事業多角化」、「海外への進出」などの対応策に取り組んでいる。上述の事例から見ると、日本の中小企業は自社が開発した生産技術を台湾の企業に提供し、また、台湾企業が中国や海外で構築している生産拠点、販売ネットワーク、人脈、並びに台湾企業の豊かな国際経営の経験を活用し、それに、適当な事業分業をしているため、産業連携が成功した事例が見られる。これらの台日産業連携が成功した事例は、他の日本企業が台

(24) 富山県と沖縄県の次に台湾駐在事務所を設置した。

湾の企業と連携をする時に、参考になる事例となっているのである。

第四に、台日双方が推進した台日産業連携政策は、台日双方の産業・企業にとってインセンティブとメリットがあるので、台日産業連携の発展を促進させていく可能性が高いと見られる。静岡県企業は台日双方が推進した台日産業連携政策に与える影響が高くないと認めている。しかし、両国の行政機関が産業連携政策や海外投資政策を促進すれば、一部の企業には影響を及ぼすと思われる。その理由としては、静岡県における多くの中小企業が、政府の促進政策と奨励措置に頼りたいと考えているからである。

総じて、台日双方が促進している産業連携誘致政策は、台日双方の産業・企業にとってインセンティブがあり、台湾企業と日本企業は、連携すれば、双方にとってメリットがあるので、台日産業連携の発展を促進させていく可能性が高いと見られる。ところが、台日産業連携の発展にはまだ幾つかの課題が残っている。台湾と日本の産業連携が促進され、台湾と日本双方の産業を Win-Win の関係に発展させることが期待されている。そのため、以下に幾つかの課題と改善策を取り上げたい。

第一に、静岡県は重点産業を発展させていて、この重点産業⁽²⁵⁾は「台日産業連携架け橋プロジェクト」と「日台産業協力架け橋プロジェクトの協力強化に関する覚書」などの戦略対象産業に入っている。しかし、現実には静岡県は台湾との連携や交流を観光産業、農業、情報サービス、飲食サービス業と宿泊業等の業種で促進している。すなわち、上述した重点産業は台湾との連携・交流があまり進んでいないのである。台日産業連携を発展させるため、台日双方は、地方自治体の産業発展の特性と台湾の

産業構造の特性をマッチさせるのに相応しい誘致対象産業を、地道に選び出す必要がある。例えば、台湾は静岡県との産業連携に対して、静岡県における産業特性かつ競争力がある産業を対象誘致戦略産業に入れる調整をする必要がある。そうすれば、連携・交流が実現し、かつ成功できる事例も多くなるのであろう。

第二に、静岡県における中小企業は、上述した深刻な経営課題があるため、従来の内需志向からの転換を図る企業が多く、そのため、海外へ進出したいという意向が強く、チャンスがあれば、台湾企業と連携したい企業も少なくない。それゆえに、日本政府や地方自治体からの海外投資奨励や台湾とのパートナー情報の提供が大いに期待される。また、海外へ進出する時に、中小企業支援機関、ジェトロ、地方自治体における海外投資担当機関などからの支援が重要だと思っている。しかし、静岡県の企業の大半を占める中堅・中小企業は、海外へ進出するグローバルな経験や経営資源などが不足している。そのため、台湾政府は地方自治体との間で地方自治体・台湾間の一層の交流・連携の促進政策を練る必要がある。台湾と地方自治体が交流をするためには、相互の産業構造を検討するセミナーや、それにもとづいた企業交流・連携セミナーなどを台湾と日本双方で開催し、相互の理解を図るなどの地道な努力が必要となろう。それは、静岡県が台湾に駐在事務所を設置しているのは、台日産業連携に対してインセンティブの効果が高く発揮できると考えられるからである。

第三に、台湾の政府と産業連携覚書を締結している地方自治体は少ない。現在、台湾と正式に産業連携覚書(MOU)を締結している地方自治体は5県のみである。また、日本の公的機関あるいは民間企業等の台湾の投資環境や台日

(25) 1. 研究の背景と目的を参考。

産業連携の誘致政策に対する認知度はまだ低い⁽²⁶⁾。その原因は、①日本と台湾双方の、連携・交流などの情報発信の不足、②日本側の台湾に係る投資環境情報の収集・提供の不足、③日本と台湾双方の産業協会と政府担当機関の交流の不足、④日本の台日産業連携政策に対応できる仕組みと人材、資源が不十分であることである。日本政府や地方自治体は、台日産業連携の発展を促進するため、上述した課題に対する幾つかの改善策として、①地方自治体における台日産業連携担当窓口機能の強化、②台湾での「台湾駐在事務所」やサポートデスクの設置、③台日産業連携に対応できる人材及び中国語や英語に対応できる人材の発掘と育成、④海外展開を希望する中小企業への支援機関の仕組みの強化、⑤台湾に係る投資環境や産業連携政策の情報発信を強化し、多様な企業に提供すること、⑥地方自治体と台湾双方は政府間、産業協会間の交流を促進し、台湾における連携できる可能性が高いパートナーと産業情報の提供、などの面を強化するべきであろう。

参考文献

- 澤田貴之・林冠汝（2012）「東海地域における投資誘致政策と外資系企業の動向—台湾側からの視点を中心として」、『名城論叢』，第13巻第3号，日本，名城大学経済・経営学会，pp. 47-69。
- 佐藤幸人・森永正裕・林欣吾など（2013）『日台産業協力の現状と課題』，台湾，独立行政法人日本貿易振興機構アジア経済研究所・財団法人台湾経済研究院。
- 佐土井有里編著『日本・台湾産業連携 イノベーション』日本，創成社，2017年6月。
- 朱炎（2010）「日台企業アライアンスの新展開」『日台ビジネスアライアンス研究会報告書』，日本，日本貿易振興機構海外調査部中国北アジア課，pp.

26-38。

- 林冠汝（2013）「ECFA 締結の台日貿易・投資及び産業連携に対する影響」『名城アジア研究』，Vol. 4 No. 1，日本，名城大学アジア研究センター，pp. 31-52。
- 林冠汝（2013）「ECFA 締結の台湾経済産業に対する影響と政府の対応策」『名城論叢』，第13巻第4号，日本，名城大学経済・経営学会，pp. 129-157。
- 林冠汝（2015）『台中 ECFA 締結以降の台日経済・貿易及び台日産業連携・交流の動き』，台湾，致良出版社。
- 林冠汝（2015）「台中 ECFA 締結後の台日産業連携の発展—三重県からの視点を中心にして—」『人文学報』，第15期号，台湾，真理大学人文学院，pp. 101-143。
- 林冠汝（2015）『台中 ECFA 締結後の台日産業連携の発展—台湾と三重県の産業連携を中心にして—』，台湾，致良出版社。
- 林冠汝「岐阜・静岡県両県の企業の台日産業連携に対する視点の比較」『人文学報』，台湾，真理大学人文学院，第20期号，2017年4月，pp. 45-86。
- 經濟部統計処「簡易統計指標查詢」，經濟部統計処ホームページ：<http://dmz9.moea.gov.tw/GMWeb/common/CommonQuery.aspx>。
- 「静岡県総合計画（富国・有徳の理想郷 “ふじのくに” のブランドデザイン）後期アクションプラン」，2014年3月，静岡県ホームページ：<https://www.pref.shizuoka.jp/kikaku/ki-220/20140331.html>。
- 「静岡県地域外交基本方針アクションプログラム（平成28年）」，静岡県ホームページ：<http://www.pref.shizuoka.jp/kikaku/ki-130/documents/s3-usa.pdf>。
- 「静岡県産業成長戦略～持続的な発展に向けた4つの戦略～」，2015年2月12日，静岡県ホームページ：<https://www.pref.shizuoka.jp/sangyou/sa-120/documents/03.pdf>。
- 「台日二重課税回避協定を承認」，2015年12月11日，<http://japanese.rti.org.tw/news/?recordId=>

⁽²⁶⁾ 林冠汝「台湾と日本の産業連携推進の現状」佐土井有里編著『日本・台湾産業連携とイノベーション』，日本，創成社，2017年6月20日，pp. 23-24。

38337.

「東海（5県）経済の現状」,

<http://www.chubu.meti.go.jp/a31tokai-kyougikai/kyougikail/4-1tokaigennzyou.pdf#search='%E6%9D%B1%E6%B5%B7%285%E7%9C%8C%29%E7%B5%8C%E6%B8%88%E3%81%AE%E7%8F%BE%E7%8A%B6'>.

「平成27年度静岡県県の県民経済計算（速報）」, 2016年7月, 静岡県ホームページ: <https://toukei.pref.shizuoka.jp/bunsekihan/data/15-030/documents/h27sokuhousasshi2.pdf>.

『平成28年静岡県内企業海外展開状況調査報告書』, 静岡県産業経済部, 静岡県ホームページ:

<http://www.pref.shizuoka.jp/index.html>.

『貿易年表平成27年』, 名古屋税関, 名古屋税関のホームページ: http://www.customs.go.jp/nagoya/boueki/download_nenhyou.htm.

Greater Nagoya ホームページ:

<http://greaternagoya.org/ja/ind/grow.html>.

雲碼株式会社ホームページ:

http://www.cloudmaster.com.tw/jp/table_1.html.

市川製茶のホームページ:

<http://www.guricha.jp/products.html>.

(ホームページ出所資料の閲覧期間は, 特に断らない限り2011年1月1日から2017年8月31日である。)