

戦後の台湾の経済発展における中小企業の役割について

陳 振 雄

The Role of SME's (Small & medium Enterprises) in Postwar Taiwan's Economic Development

Chen-Hsiung CHEN

- I. はじめに
- II. 台湾中小企業の形成
- III. 台湾中小企業の成長
- IV. 台湾中小企業の役割
- V. 台湾の労働市場の特徴
- VI. 台湾中小企業の現状と課題
- VII. 参考文献

I. はじめに

戦後の台湾の産業組織ないし企業構造の特徴は「官民産業・企業の棲み分け構図」である。戦前の日本独占資本にかわって「国家資本」が経済のすべての基幹産業をコントロールした一方、農地改革によって伝統的な地主小作制は解体され、経済諸領域を「国家資本」とそれに対応する「民間資本」とに二分した。この時期の国家資本は民間資本と違って、必ずしも商品交換の法則に従って利潤を最大化したとは限らない。具体的に、戦後の台湾をめぐる厳しい環境の下で、資本家が経営支配する民間資本は利潤追求を唯一至上の目的としていた。一方、官僚が経営支配する国家資本は利潤追求を唯一の目的とせず、国家の政策的意図を受けながら、獲得した利潤は国家財政の一環に組み込まれるものであった。

1949年台湾に移住してきた国民党政府の経済体制あるいは経済政策の精髓は、基本的に孫文の

図表 1 鉱工業部門の官民企業別生産額の構成および成長率の推移 (1953 - 95 年)

(単位：%)

	合 計	生 産 額		成 長 率	
		民 営	官 営	民 営	官 営
1953	100.0	44.1	55.9	37.5	25.6
55	100.0	48.9	51.1	17.5	10.6
60	100.0	52.1	47.9	11.1	9.2
65	100.0	58.7	41.3	21.3	10.1
70	100.0	72.3	27.7	23.2	13.7
75	100.0	77.9	22.1	9.4	4.4
80	100.0	79.1	20.9	7.2	5.4
85	100.0	81.2	18.8	2.7	2.5
90	100.0	81.4	18.6	3.0	6.7
95	100.0	81.0	19.0	1.4	0.7
1953 - 63	100.0	50.2	49.8	16.2	8.8
1964 - 73	100.0	68.9	31.1	23.4	11.7
1974 - 85	100.0	79.1	20.9	9.8	8.2
1986 - 90	100.0	81.9	18.1	6.3	6.4
1991 - 95	100.0	86.2	13.8	5.9	5.6

注：鉱工業部門は鉱業、製造業、水道・電力・ガス、建設業を含む。

資料：①CEPD, 『Taiwan Statistical Data Book 1991』、

②経済部『工業生産統計月報 1996.7』より作成。

「民生主義」の中心論理であり、国家資本を發展させ、民生（食糧、衣類、住宅、輸送）の改善のために人民を支援し、同時に民間資本を節約・統制するものであった。しかし、その後このような民生の資本主義的統制を阻止するために、土地所有を均等化する必要があるというものを再解釈し¹⁾、公営企業²⁾の發展を優先させながら民間資本の節約を否認したのである³⁾。その主な要因としては、当時アメリカの台湾経済に対する「米援」（アメリカからの諸援助）の役割は極めて大きく、台湾の経済開発・發展はアメリカの開発方式に従わなければならないことであった。

図表 1 によると、鉱工業部門の官民企業別生産額の構成は 1950 年代末まで官業の割合が常に高水準であった。その反面、台湾の産業發展のプロセスにおいて、民営企業の成長もそれなりの役割を果たした。1960 年代に入ってから生産額における両者の地位は逆転した。その後、民間企業が輸出指向工業化の進展で生産額も成長率も官営企業のそれを大きく引き離していた。

また、1961 年以降 5 年ごとに実施している台湾『商工業センサス』によると、1966 年に民営企業の企業数は 21 万 7,388 社があったが、1991 年に 73 万 7,975 社へと増加し 1966 年の約 3.5 倍になった。特に 1971～76 年の間 27 万 8,693 社から 42 万 5,546 社へ約 1.6 倍に急増した⁴⁾。

大雑把に言えば、1960 年代まで台湾の企業構造の特徴に対する基本的な認識としては、公営企業のほとんどは大企業（例えば独占産業である台湾電力、台湾糖業、台湾肥料、中国石油、台湾アルミなど）であったのに対し、民間企業は中小企業であった⁵⁾。戦後の台湾工業化の担い手は、主に公営企業（国営、党営など）、外資系企業（華僑資本を含む外国資本）、民間企業（企業集団と中

小企業)であった。

では、何故このような構図になったのか。また、戦後台湾の経済開発・発展に公営企業がどのような役割を果たしたのかについての検討は別稿に譲りたい。ここでは、戦後の台湾経済における民間中小企業の形成背景、成長要因に対する政治的（経済政策の効果）と社会的な諸要因をどう考えるか、同時に中小企業の果たした役割と問題点、台湾の労働市場の特徴を中心問題にしたい。

II. 台湾中小企業の形成

中小企業概念は二重の意味で大企業と相対的である。中小企業の定義は時代、国、産業によって異なっている。例えば、日本の製造業における従業員300人以下の企業は総じて中小企業とみているが、一世紀前には大企業とみなされた場合が多かった。また、従業員の数が同じでも、労働集約型産業あるいは資本集約型産業の場合は、技術集約型産業の場合と同じように中小企業とみなすことができるとは限らない。さらに、同じ従業員300人の企業の場合、卸売業と小売業・サービス業は中小企業と定義されない。

アメリカの製造業の場合は1974年に250人を中小企業の上限とする業種が42.1%を占めているが、1989年に250人を上限とする業種は消えてしまって、その代わりに500人を上限とする業種が75.25%を占めていた。すなわち、アメリカの製造業に対する中小企業の定義は中小企業の規模が拡大することに伴って、従業員数の上限を上昇させたことが明らかである。そして、他の業種と違って、石油精製業、弾薬製造業、航空機産業の3業種は相対的に従業員の数が多いという理由で、1,500人以下の企業は中小企業とみなされているのである。

その他に、例えば小売業の場合は従業員数ではなく、売上高によって区別される場合もある⁶⁾。

以上のように、各国の大企業と中小企業との区別、定義には一定の基準がなく、ボーダーラインを引くのは実際の必要に応じて決めるほかない。

基本的に台湾の企業規模の基準は資本金と従業員数の指標によって決めうる。1967年に台湾の中小企業の公式定義は行政院によって公布された。当時の規定によると、製造業の場合、資本金額が500万元以下、従業員が100人以下のものを中小企業と呼ぶ。商業とサービス業の場合、年間営業額が500万元以下、従業員が10人以下のものを指す。その後、経済の成長と中小企業の発展に応じて、6回をわたって1995年に中小企業の定義が修正された。製造業の場合、従業員が200人以下のものと規定され、20人以下のものが「小規模企業」と呼ばれる⁷⁾。

他に、例えば『中華民国台湾地区工業財務状況調査報告』によると、1973～76年には資本金額1,000元以下、1977～81年には資本金額2,000元以下、1982～92年には資本金額4,000元以下の企業は製造業の中小企業と定義されている。それから、台湾『工商業センサス』によると、中小企業の従業員数の上限が500人と規定されている。

本論文は一応製造業の従業員が200人以下という「中小企業」の定義に基づいて、議論を進め

よう。

台湾の企業総数を占める中小企業数は、1961年当時の99.5%から1981年の98.8%に低下し、さらに1986年に98.2%、1995年に94%弱になったのである。製造業の場合、1961年の99.7%から1986年の98.4%と変化しており、大企業数が若干増加したことを示唆している。しかし、それ以来今日に至るまで大きな変化が見られない。

1970年代以降いくつかの民間「企業グループ」⁸⁾が出現したが、中小企業は依然として「輸出貿易」および「経済成長」の原動力と言われている。1980年代まで台湾の中小企業による輸出が総輸出に占める割合は、ほぼ6割台で比較的安定したが、1990年代に入って、わずかながらポイントの下落をみせた。

他方、同じアジア NIES の韓国は財閥系大企業、シンガポールは外資系企業がそれぞれの経済発展を主導したと見られている。しかし、韓国では1980年代半ばをピークに財閥企業の地位が後退しつつあったのに対し、台湾では1980年代後半から1990年代にかけて「企業グループ」の地位が急速に向上してきた。その結果、従来「韓国は大企業、台湾は中小企業主体の経済」であるとするイメージは変わってきたのである⁹⁾。

戦後台湾の製造業の場合、日米等外国企業の進出が資本も技術も持っていない国内中小企業の簇生に結び付いた。すなわち、台湾の中小企業は日本のように自国の大企業の傘下（系列関係）で発展してきたのではなく、外国商社・輸出企業との直接的ないし間接的な取引関係で発展してきたのである。外国企業の「資本・技術」、「中小企業」、「輸出」の三つの要素が結び付いて、特に1960年代の輸出指向工業化を通じて台湾の経済発展に大きな役割を果たした。

台湾の中小企業の形成要因には政治、経済政策的背景と文化、社会的背景ないし歴史的背景が絡んでいるのである。それについては以下のようにまとめられる。

第1は、中小企業が生まれるためには私有財産制度と自由な競争環境が不可欠である。台湾の場合、それらは早くも17世紀オランダの統治時代に根づいた。

第2は、台湾社会の商品経済（商業的農業と対外貿易を含む）が日本の植民地になる前にすでに発達していたという歴史的要因がある。日領期（1895年4月）に入っても、台湾の地主制は打破できず、地主をそのまま残したので台湾の富がある程度地主のもとに集中していた。それは戦後の中小企業および1970年代頃現れてきた「企業集団」の資金源の一つになった。

第3は、文化の側面から見た台湾人の国民性とも言える「自主」気質である。自主とは個人が主人として決定権を持つことである。中国語の諺にある「寧為鷄首不為牛後」（「鷄口となるも牛後となるなかれ」）である。小企業の主人であっても、人から支配される大企業の高位に立っている幹部より良いという考えである¹⁰⁾。

第4は、戦後台湾の農地改革の結果として、土地を失った地主の一部は商工業への転進に成功した。それは日領期の中小企業に加え、とりわけ1950年代以降、民間企業が発展した重要な要因となった¹¹⁾。

第5は、日台正常化である。日本が復興・自立期（1955年頃まで）過程を終え、中小企業の成長による産業構造の変化に伴って、台湾の地場産業（多くの中小企業）に技術提携の形で台湾市場に進出してきた。それらの企業の成長によって、新規の下請企業および川下の中小企業が簇生した。

第6は、政府によって行われた様々な輸出促進優遇制度である。技術レベルが比較的到低く、資本金が少ない中小企業にとって、戦後日本の企業金融のような著しく借入金、いわば「オーバー・ボローイング」に依存することはできず、政府からの低金利の貸し出しや戻し税制度、補助金などの優遇政策が中小企業にとって、不可欠かつ魅力がある措置であった。それらも中小企業が簇生してきた要因の一つである。

Ⅲ. 台湾中小企業の成長

孫文の「民生主義」の精髓の一つである「民間資本の節約」は、アジアにおけるアメリカの対中国の封じ込め政策にとって、望ましい経済政策理念ではなかった。一刻も早く経済的に自立できるような民間企業ないし資本を育成・成長していかなければならないというのがアメリカの対台湾政策であった。従って、アメリカの開発方式に迎合し、台湾経済を発展させるためには一方で公営企業の合理化を行いながら、他方で積極的に民間企業を育成し、私的資本の蓄積を推し進めていくことが不可避であった。

民間企業が経済成長全体をリードしてきた基本的理由は、簡単に以下のようにまとめられる。

① 1958年から一連の為替制度改革によって複数為替レートが単一レートに統一された。その後の外資導入諸政策の制定や、輸出加工区の設立などが工業化の進展と中小企業を中心に輸出の拡大を導いた。

② 紡績産業を中心とする多様、複雑な輸出振興政策が行われた。それによって主に民間の中小企業が国際市場に進出し、高い生産額および成長率をもたらした。

その他に、例えば政治社会の安定、整備されたインフラストラクチャー、教育の普及による人的資源の蓄積ができたなどの中小企業の成長要因として挙げられる¹²⁾。

上記の①と②などの諸経済開発政策と戦後から長い間維持されてきた産業における「垂直分業構造」のもとで、工業化の初期には民間企業が公営企業に依存していたが、いったん民間企業の成長率も生産量も高くなると、民間企業の輸出加工に必要な原材料や部品などのかなりの部分を自分で輸入できるようになった。それによって、原材料コストを大きく節約することができた。

それにしても、原材料の安全供給のために、図表1に示されているように、1980年代に入ってから一部の公営企業の経営不振（生産額も成長率も低水準にとどまっていた）にもかかわらず、民営化は実施されなかった。それは台湾当局にとってこのような問題は単に経済問題だけでなく、台湾自身をめぐる厳しい国際社会関係のなかで地位の存在が認められないため、より重要な安全措置をとらなければならないと意識しているからである。

一方、韓国の場合、巨額の投資規模を必要とする公益事業、すなわち国民生活や社会福祉に直結する鉄道、電力、道路などは別として、国営企業の多くは1980年代に入ってから、段階的に民営化が進められた。台湾では国営企業の中核体をなしていた鉄鋼、石油化学、造船業といった重化学基幹産業が韓国では民営化された。韓国で民営化が推進された基本的要因として、国営企業の代わりに財閥グループが重化学工業等基幹産業を支えることができたことがあげられる¹³⁾。

台湾の工業化は基本的に公営主導の経済から民営中心の経済発展へと変化してきている。言い換えれば、公営企業を誘導しながら民間企業を育成する、という産業政策の基本理念に基づいて経済発展を支えてきた。しかし、公営企業の民営化の停滞現象は完全に払拭できず、公営企業部門の相対的と絶対的比率はわずかながら低下しているが、経済全体の川上部門にあたる基幹産業と多くの金融機関が依然として公営になっている¹⁴⁾。このような公営企業の民営化の問題は中小企業成長の制約条件の一つとなる。

IV. 台湾中小企業の役割

台湾の中小企業は経済成長のエンジン、または外貨の稼得・節約や資本蓄積の役割を果たし輸出の先頭部隊と言われているだけでなく、さらに物価の安定、貧富格差の縮小、労働力の吸収、良好な労使関係、社会の安定、海外市場へのダンピングの抑制などの役割も果たした。

台湾は天然資源が乏しく、国内市場が狭く、経済発展のためには輸出貿易への依存が不可欠である。輸出額に占める中小企業の比率は、1982年の69.7%から1997年の48.8%に低下した。しかし、同じ期間の中小企業の輸出額は3.8倍の増加を見せた¹⁵⁾。

中小企業の輸出量が輸出市場全体に大きなウェイトを占める理由は以下のようにまとめられる。

①台湾は昔から農村商品経済の発達と貿易の経験をしてきた歴史的条件が大きい。台湾の対外貿易は17世紀にはじまり、砂糖を中心に日本、ヨーロッパに輸出したのである。貿易はその後も続き、戦後になっても活発な貿易活動が行われた。台湾の経済成長における中小企業の高い寄与度はこのような歴史の連続性を抜きにして語るができない。

②涂照彦教授の研究によれば、1982年に台湾国内の商品市場の約4分の3を売上上位の50社が占めている。その過半数は政府系企業であり、若干は民間大企業である。中小企業は4分の1弱の比率しか占めていない。そのために10万社を超える中小企業は国内市場の占有率が低く、輸出市場に活路を見出している¹⁶⁾。

③中央集権的な財政システムの問題がある。日本の地方財政財源の7割は中央政府からの財政補助金で賄われていると言われている。台湾の場合、ほとんど中央政府によって管理されている。地方政府の財源が最小限に抑えられているため、地方自治体の地方中小企業に対する発注が少ない。そのことも、輸出市場への依存を強めている。ちなみに、近年来地方の財源が増加する傾向にある。

④国内商品市場が狭いために、新規の中小企業にとって輸出促進優遇制度は大きな魅力がある。

それゆえ、台湾のように膨大な数の貿易商社が林立状態になっている国はあまりいない。

⑤いわゆる「官僚金融体制」の問題がある。つまり、従来金融市場において政府系資本が優位性を持つ一方、民間企業はわずかいくつかのフォーマルな「民間金融機関銀行」（例えば「中小企業銀行」、「地域組合金融」）ないしインフォーマルな「民間高利貸資本」¹⁷⁾への依存を強めている。しかも、中小企業の国内売上上の現金回収期間が長いというリスクの負担もある。一方輸出の場合は、納品した後L/C（letter of credit＝信用状）が即現金に替わって、高利貸の利息負担と長い回収期間と取引相手の倒産等のリスク負担がなくなるため、中小企業の輸出業者が簇生した。ただし、1990年代に入って銀行の民営化と自由化が行われ、民間企業の資金調達はいくらか緩和された。

⑥国民に対する教育普及によるものである。中小企業の経営者は日米等先進国家の企業が持つ生産と企業管理の技術を吸収することによって、生産性を高めることができた。それゆえ、外国企業に勝ち抜ける力を持って、積極的に世界市場に進出した。

・中小企業の貧富格差の縮小効果

台湾の中小企業は経済成長の主力であったばかりでなく、所得分配を平均化の方向に向かわせる役割をも果たした。すなわち、工業化の初期段階では都市の工業部門で働く労働者は、比較的に教育水準や技能水準が高く、そのため農業部門の労働者との賃金格差が生じる。その後、教育の普及や経済発展が進むにつれて、中小企業が簇生し工業部門の比重は大きくなる。一方、農業部門において過剰就業の緩和で、農業部門の限界生産力は高まり、結局賃金格差は縮小し、所得分配は平等化の方向へ向かうとする。タイなど多くの途上国は経済発展の過程で貧富の格差が拡大したが、台湾の場合、経済成長にしたがって所得分配ははじめ不平等化し、その後急速に平等化した。それはいわば「クズネッツの逆U字仮説」に当てはまる。

具体的に、所得層全体を最低所得層から最高所得層の順に5等分すると、最低所得層グループの所得合計に対して、最高所得層グループの所得合計が1950年に15倍、1953年に20.5倍だったが、1964年、1970年、1980年にそれぞれ5.33倍、4.58倍、4.18倍となった。しかし、1981年に入って、徐々に増加の傾向になっており、1988年に4.85倍となった¹⁸⁾。それは持続的経済発展の過程においてよく見られる現象である。同時に、1980年代後半に入って、日本と同じようにバブルが起こったため、種々のキャピタル・ゲインから生じる所得分配の一時的に格差が拡大したが、その後縮小の方向に進んだ。台湾は日本の次にアジアで2番目の所得平準化した国であった。

図表2 大企業と中小企業の企業数、就業人口、雇用人口と比率（2002年）

(単位：社、1,000人、%)

	合 計	(比 率)	大 企 業	(比 率)	中 小 企 業	(比 率)
企 業 数	1,130,525	100	25,819	2.28	1,104,706	97.72
就 業 人 口	9,454	100	1,147	12.13	7,361	77.86
雇 用 人 口	9,771	100	1,143	16.88	4,682	69.15

注：就業人口と雇用人口の合計は公営企業を含む。

資料：財政部税務資料中心

經濟部『中小企業白書』（2003年版）表2-1-1より作成。

さらに、図表2によると2002年の全企業数は113万社であり、そのなかで中小企業数は110万社であり、中小企業数の全企業数に占める比率は97.7%である。また、就業者数に占める中小企業の就業者数の比率は77.9%であった。そのうち、中小企業の雇用者数の比率は69.2%であった¹⁹⁾。すなわち、中小企業は多くの雇用機会を提供し、産業構造高度化を促進させる役割を果たしたと言える。

V. 台湾の労働市場の特徴

1950年代末、台湾経済においては様々な政策、制度を改正あるいは導入したことによって、輸入代替工業化から輸出指向工業化への転換が実現された。その後、貿易(特に輸出)に大きく依存し、飛躍的な経済発展を成遂げた。政府の外資導入政策や輸出促進政策などは実効性を発揮した。しかし、豊富、良質しかも低賃金の台湾の労働力も経済成長に無視できない要件の一つである。

では、それに関わる今まで台湾の労働市場にはどのような特徴があったのかについて述べておきたい。

第1は、企業規模による労働者の移動率の差が見られないのである。労働者は規模の違う企業間でかなり自由に移動している。特に、200人以上の製造業の大企業のなかを移動する比率がやや高くなっている。大企業はコア労働力を高い賃金や良い労働条件で確保するが、日本のような積極的な労働力管理のシステムがあまりないため、労働者意識が弱くなる。その結果として、労使関係が常に労働力という商品の取引的關係に規定され、取引自体が市場関係で決定され、より良い条件があればコア労働力に吸収されて移動するということになる。このような台湾の労働市場の特徴である労働者の高移動率は、とりわけ近年情報通信産業によく見られる現象である。

また、労働市場全体において中小企業を中心に移動率は年率45%であり、ほぼ2年に1回の割合で全労働力が入替わる計算になる。それらは大企業を中心に長期雇用の慣行が定着している日本企業との大きな違いである。

賃金制度は基本的にはいわゆる技能給であり、日本型の年功制度があまり存在していない。労使

ともに能力主義的な傾向が強く、能力を高く評価してくれるところがあれば簡単に移動する。

さらに、台湾の中小企業の多くは家族経営企業であり、人事の配置に対して経営権を他人の手に渡したくないし、重要なポストを家族成員に優先委譲する形になっているのである。能力よりも血縁関係を重視するため、能力の欠ける者やポストにふさわしくない親族に重役を担わせることは珍しくない。実際に、台湾の企業はそのほとんどが強固な同族経営であり、自分が同族の一員でない場合出世することはなかなか難しい。そのため、昇進に見込みのないことを意識し、往々にして転職するようになる。この点も移動率を高める要因の一つである。

第2は、紡績、プラスチック等労働集約型産業は、今まで主に台湾の低賃金労働力を利用して輸出を支えてきた。

その低賃金の基底は一体何であろうか。

一つは、一般の途上国と同じように1960年代半ば頃までは台湾の農業が増加した労働力を吸収したが、過剰労働人口が堆積していた。その後、過剰労働人口は第2次産業に流出し、1968年頃には第2次産業の労働力人口が第1次産業を上回った。

このような農業人口が拡大する非農業部分のための労働力の供給源となる現象は、1880年代後半の日本も経験した。谷本雅之教授の研究によれば、当時多くの府県では、穀物生産以外の商品作物あるいは工産物（製茶、繭、木綿織等）の生産が盛んに行われていた。個々の農家がそれぞれ単一の活動へ特化することによってではなく、家族労働力間の配分の問題として処理されていた²⁰⁾。

そして、1960年代台湾の労働市場において流出した労働力人口の大部分が若年女性であり、そのほとんどは紡績産業に入り込んだ。このような労働力供給源が1880年代の大阪紡績産業と同じように、主に近郊の農村と都市の貧民層から集まった共通点があった。

1970年代輸出の中心産業である電気・電子機器産業でも女子従業員が60%近くを占めている。このような大量の女子労働力が第2次産業に流出することによって、輸出産業の低賃金が定着した。

もう一つは、輸出市場に進出している多くの中小企業が外資系企業のように工業団地、輸出加工区に立地するのではなく、ほとんど農村、地方小都市に立地する傾向がある。つまり、輸出加工製造業は農村と地方小都市に分散し、必要な労働力が農村の過剰労働人口によって提供されたため、経営者が低賃金で良質な労働力を利用することができた。

それは、発展途上国によく見られる大規模なスラムや人口の過密といった都市問題の発生を緩和させる機能も持っていた。しかし、農村あるいは地方小都市に立地する工場の排水により河川や大気の汚染がもたらされ、政府の環境破壊の対策は立ち遅れた。結果として、外部不経済の蓄積が1980年代後半の政治民主化期に入ってから、各地にいわば「社会抗議」²¹⁾の一種を噴出させる要因になった。

1980年代後半に入って、台湾の貿易収支黒字基調などの原因で台湾元が急速に切り上げられた。そのために、労働賃金が高まって対外直接投資はA S E A Nや中国に進出した。その後、中国政府が一連の対台湾企業特別の外資優遇措置政策をとったため（一時的に中国軍の台湾海峡の実弾演

習とアジア金融危機の影響を除き)、台湾企業の中国進出は投資金額が増加する一方となり、1999年に対中国投資の台湾海外投資に占めるウェイトは35%に達した。近年進出業種は繊維や雑貨などの軽工業から家電、電子、情報通信産業まで幅広くなった。企業の規模も中小企業からパソコン、携帯電話などを生産する大手企業まで多岐にわたる。このような状況下で、近年台湾の失業率が高まりつつある。

・労使関係の特質

従業員が企業に対する「忠誠心」(一体感)を持つか否かが一国の労使関係の特徴を語る時に一つのポイントになると思われる。台湾の企業間では引き抜きが激しいため、わずかな賃金の差によっても転職する労働者がおり、会社を家族のように見立てることはない。愛社精神は日本に比べるとかなり低いのである。そのために、企業の従業員の人材育成には熱意が抑えられるようになった。例えば、会社側は技術の向上を目指して、従業員を海外へ派遣研修させる前には必ず労働者と契約し、一定の期間内会社で勤務しなければならないと明記する。契約の理由としては、海外研修が個人の重要な経歴となり、他の会社に転職すれば高い評価が得られるため、帰国するとすぐ会社を辞める人が多いからである。

日本では、会社で働く従業員は自分自身の身柄を会社に預けて、会社と強い絆で結ばれているように認識している。日本社会では転職者は「裏切者」とみなされ、転職もまたキャリアとしてプラスならず、新入社員として取り扱われ、会社に対する忠誠心も大いに疑われる。また、会社道徳観念の強い民族性の下では、転職回数が多いほどそれに比例して人格が下がると考えられる。しかし、これは単なる道徳規律ではなく、労働市場の問題にもかかわっているのである。すなわち、日本の労働市場では一旦入社した大企業を辞めれば再就職する先は中小企業であり、そこでは賃金水準はより低くなり労働時間はより長くなり、さらに福利施設はより悪くなるという経済的要因が控えているからである。このような状況が安定的な労使関係を生み出した。

戦後日本の経済発展は安定的な労使関係を抜きにして語ることができない。しかし、近年日本的経済ないし経営システムは、いわば「制度疲労」という状態に陥っており、根本的な構造改革が不可避になっているのである。もともと集団主義に依存する日本的経営は新分野への挑戦を制約している。こうした状況下で、いわゆる「日本的雇用慣行」である年功序列賃金体系や終身雇用(正確には長期雇用)は変わりつつある。多くの企業は一定の年齢を超えると賃金を徐々に低下させること、職種によって年俸制を導入すること、能力の評価に応じたボーナスを支給すること、従業員の評価を開示するなど新しい制度を導入している²²⁾。それにしても、基本的に「日本的雇用慣行」は依然として存在しているのである。

台湾の場合、日本に見られたような雇用システムが発達していないのに、何故労使関係は安定的に維持されているのか。その要因は以下のようにまとめることができよう。

① 労働者意識の未発達。台湾の労働力市場は同じく労働流動性の高い欧米に比べると、必ずしも近代的な取引システムになっているとは言い難い。台湾のブルーカラー労働者の移動は親戚または友人の紹介を通じて、いわば非公開的な方法で行われるケースが多い。労働者は雇用されているという感覚をあまり持たない。むしろ、売買されているという意識が強い。台湾では、会社というのは収入を得るだけの仮場に過ぎないため、台湾の労働力市場が組織化されにくいのである。

特に、男子労働者は機会があれば独立して小生産者になろうと考えている。中小企業の経営者になることは彼らにとって非現実的な希望ではない。性質の近い仕事のいくつかに従事し、それぞれ異なる企業で勤めると経験がたくさん蓄積できるし、自分の能力や専門知識も向上できる。熟練労働者が雇用労働者に満足できず、独立して会社を作るのは一般的である。ほとんどの新規学卒者は、最初から勤める会社を自分の一生の会社と見なすことがないのである。独立志向が高ければ高いほど労働者意識は低くなる。それも中小企業の数膨張させた要因の一つでもある。

ちなみに、台湾の行政院主計処の統計によれば、1988年9月現在台湾には勤め人14人に対し経営者（社長）が1人いる。

しかし、今年の夏筆者が台湾現地の紡績、機械の中小企業を調査した結果によると、特に熟練労働者の移動は安定的なものである。主な理由としては、昔台湾の経営者志向は強く、一定の自己資本と労働力さえ揃えば簡単に労働集約型産業の独立開業ができたが、近年では資金や技術、マーケティングなどの比重が高まり、独立開業の環境が大きく変化したのである。独立開業は難しくなる。

②一人当たりGNPの1960年代から1970年代にかけての増加率はそれほど高くなかったが、1980年代に入ってから急増し、1952年を基準として1988年現在は9倍になった。経済の安定成長とともに国民所得が増加し、所得分配が平準化されたことは安定的な労使関係に寄与する重要な要件の一つであったと考えられる。

③上記の②に関わる労働賃金の問題。台湾は低賃金を武器として輸出主導の経済発展、高度成長を成し遂げたとされるため、労働力が搾取されたというイメージが強いが、現実には、賃金水準が限界労働生産性の増加とともに上昇していることを多くの研究者が報告している。それは古典派の第一公準（「実質賃金は労働の限界生産性に等しい」）に当てはまったものである。同時に、賃金プッシュの要因によりインフレが起こらなかった。実質所得は長い間に上昇した。

④大企業の公営企業において、「開発独裁」のもとで開発家父長制というべき傾向が強かった。しかし実は、国家は抑制的な法体系を持って民間企業側にも援護するようになった。

1947年に台湾における労働基準法が公布された。しかし、1949年から「戒厳令」を施行したため労働基準法の精髓である結団、交渉、争議の労働三権の行使が凍結され、1987年に「戒厳令」が解除されるまで労働組合の組織率は低かった。それは安定的な労使関係と社会基盤をもたらした原因の一つと考えられるかもしれない。しかし、1987年に「戒厳令」が解除されてからストライキ等の紛争件数が急増したが、ほとんどのケースは短期間に立ち消えてしまった。ほぼ同じ時期の韓国の争議と比べると、参加人員、損失日数のいずれも台湾のほうがはるかに低かった。その後も

労使関係が悪化する徴兆は見られない²³⁾。このようなことを見れば、「戒厳令」が施行されていたからこそ、台湾の労使関係の安定化が維持されたという意見は議論する余地がある。むしろ、発達した中小企業群や労働者の持つ特殊な価値観などが労使関係の安定化に大きく寄与したと考えたほうがよい。

ちなみに、1990年代に入ってから、台湾の中小企業の中国進出は投資金額が増加する一方となり、近年台湾の失業率が高まりつつあるものの、台湾の労使関係は依然として安定化している。

VI. 台湾中小企業の現状と課題

これまでの台湾の中小企業は輸出貿易、産業の成長、所得分配の平均化、社会の安定などといった経済社会発展に相当大きな貢献をしてきた。しかし、1989年のベルリンの壁の崩壊をきっかけにして、1990年代に入ってから社会主義の解体・変質が進展し、経済的民主化と政治的民主化が地球規模で拡大するようになった。それゆえ、ボーダーレス化が進展し世界大競争時代が到来した。同時に、急速かつ大幅な台湾ドル高になったため、海外直接投資と輸入の増加によって、台湾の生産機能の東アジアへの流出が著しく、この傾向は特に低生産性部門の中小企業において目立った。ここで、このような対外的には国際競争に伴う挑戦を受け、対内的には経済自由化のもたらす衝撃を受けるといった状況の下で、中小企業がどうなっていくのかについて問題にしたい。

台湾の中小企業の多くは規模が小さいため、以下のような弱点・問題点を指摘することができる。

①長期的な研究開発計画を持たず、資金が限られているため、中・長期的な戦略を立てることが容易でなく、短期的利益しか考えていない。戦後の日本の高度成長期の企業の成長条件の一つとされている「OJT (on-the-job training)」のような制度の生成によって、次々に導入された新しい技術を企業内で消化・成長していく現象が台湾の中小企業ではあまり見られない。

②商売上の信用(のれん)を重んじる精神が欠け、品質管理に問題があることがしばしば指摘される。ただし、1980年代後半に入ってから活発な対外直接投資による産業構造の変化に伴って、生産および技術、経営ノウハウなどはいくらか改善された。

③資金調達の上で中小企業は大企業に比べて不利である。好況期の日本と同じように金融機関は資金を大企業に優先的に振り向ける。また、台湾の中小企業の多くは共同体家族経営形態(ファミリービジネス)を中心としているため経営と所有が分離していない。それゆえ、株式や社債の発行によって資金を調達するシステムは未成熟段階になっている。

④特に、中小企業は政府系企業の原料を購入する場合、政府の大企業が価格を管理しているため中小企業が高い値段で原料を購入しなければならない。しかも製品市場の競争が激しく、「原料高・製品安」の状態がもたらされる。このような中小企業にとって不利な条件は、今後公営企業の民営化の進展により緩和されるであろう。

実は、1980年代の後半以降、急速に台湾元高による産業構造の変化のなかで、中小企業の製造

業生産・輸出に占める比率は87年の70.8%から96年には52.5%まで低下した。しかし、一部の中小企業が本来のような労働集約型産業を中心とする生産パターンから、資本財・中間財の生産パターンへと転換し、生産を拡大している。すなわち、中小企業と大型企業との分業ネットワーク生産体制は、近年変わりつつある日本の「下請制」のような取引間の関係構造と違って、それぞれの独立性が高く、分業ネットワーク状態となっているのである。このような分業ネットワークは労働コストの節約や機械設備の有効利用などの諸機能を持っているため、短い商品サイクルの特徴を持つ輸出市場に適合的な、効率的かつ柔軟なシステムであるように思われる。特に、少ない資本、限られた技術しか持たない中小企業にとって、特定の工程や部品の製造に特化したかたちで生産を開始することが可能になった。

一方、このようなネットワーク生産体制によって、設計や販売能力を欠く台湾の輸出大企業は、OEMの経験を通じて製造、設計技術の習得・向上ができ、海外市場への参入が可能となった。台湾におけるこのような分業ネットワークが発達したため、代表的な輸出産業である情報機器産業のレベルアップを達成した。しかし、繊維産業と同じような多くの軽工業はすでに斜陽産業となり、国際市場における厳しい競争に直面することに違いない。

以上のように一部の中小企業ではプロセス・イノベーションよりもプロダクト・イノベーションが重視され、研究開発やデザイン開発などの創造活動を強化し、大企業と連結して製品の高付加価値をはかるのである。つまり、昔のようなどう作るかではなく、なにを作るかが問題なのである。プロダクト・イノベーション型の企業が中小企業の主流となる時代の到来を予想させる。

概して、台湾経済における中小企業の重要性は相対的に低下しつつあることは否定できないが、全面的な衰退ととらえるのは誤りである。台湾もアジア経済停滞の影響を受けているが、韓国やタイ、インドネシアなどいくつかの国に比べて今のところ大きなものではない。しかし、台湾の中小企業は依然として外需依存の体質になっており、かつ多くの途上国が追い上げてきているために競争力を維持することができるかどうかの問題となっているのである。

台湾の中小企業が体質を抜本的に改善するためには、とりわけ研究開発の推進や企業家精神の発揮、人材技術の確保、経営ノウハウの蓄積などが何よりも重要な課題である。それと同時に、「政府の役割」の観点から考えれば、政府が中小企業の発展のために経営困難の中小企業に低金利融資や減税など特別な協力・助成措置を行うのではなく、すべての中小企業に良好な投資環境を与え、競争によって成長するような投資環境を整備しなければならない。例えば、政府は研究機構の効能を強化すること、中小企業に最新の内外経済情報を提供することなどを確実に行うべきである。さらに、政府の指導を受けて中小企業はサービス網の拡大、各種中小企業の協力団体の組織化を推進することによって、経済の国際化、自由化に対応し、様々な困難を乗り越えることができるであろう。それらに関わるものである台湾政府の中小企業政策の現状、針路については次の研究課題となる。

(ちん しんゆう・高崎経済大学地域政策学部非常勤講師)

VII. 参考文献

- ・朝元照雄・劉文甫編著『台湾の経済開発政策—経済発展と政府の役割（第2刷）』、勁草書房、2002年
- ・石井寛治・原朗・武田晴人編『日本経済史1 幕府維新时期』、東京大学出版会、2000年
- ・石田浩『台湾経済の構造と展開—台湾は「開発独裁」のモデルか』、大月書店、1999年
- ・大橋英夫・劉進慶・若林正文編『激動のなかの台湾—その変容と転換』、田畑書店、1992年
- ・高希均・李誠編／小林幹夫・塚越敏彦訳『台湾の四十年（上）、（下）』、連合出版、1993年
- ・さくら総合研究所環太平洋研究センター『アジアの経済発展と中小企業（第2刷）』、日本評論社、2000年
- ・隅谷三喜男・劉進慶・涂照彦著『台湾の経済—典型 NIES の光と影（第2刷）』、東京大学出版会、1992年
- ・梶原弘和『アジアの発展戦略』、東洋経済新報社、1995年
- ・清成忠男『中小企業読本（第3版）』、東洋経済新報社、1997年
- ・涂照彦『土着と近代のニックス・アセアン』、御茶の水書房、1987年
- ・——『台湾からアジアのすべてが見える』、時事通信社、1995年
- ・長谷川啓之『アジアの経済発展と政府の役割』、文真堂、1995年
- ・服部民夫・佐藤幸人編『韓国・台湾の発展メカニズム』、アジア経済研究所、1996年
- ・藤森英男編『アジア諸国の産業政策』、アジア経済研究所、1990年
- ・八代尚宏『日本的雇用慣行の経済学—労働市場の流動と日本経済』、日本経済新聞社、1997年
- ・陳振雄『台湾の経済発展と政府の役割—いわゆる「アジア NIES 論」を超えて』、専修大学出版局、2003年
- ・經濟部中小企業処『中小企業白皮書』、2003年版
- ・CEPD『Taiwan Statistical Data Book』、各年版
- ・台湾研究所編『台湾総覧』、1996年
- ・財政部統計処『中華民國台湾地区進出口貿易統計月報』、各月版
- ・行政院主計処『中華民國台閩地区工商業普查報告』、1978年、1993年
- ・朝元照雄・黄完晨「日本、台湾と韓国の中小企業の比較研究」、『産業経営研究所報（九州産業大学）』、第32号、2000年3月
- ・吳介民「政体転形期的社会抗議—台湾1980年代」、国立台湾大学政治研究所碩士論文、1990年6月
- ・陳振雄「台湾と韓国の工業化政策について」、『専修社会科学論集』、第17号、1996年3月
- ・——「戦後の台湾の経済発展における農地改革の役割について」、『地域政策研究（高崎経済大学）』、第5巻第1号、2002年7月

[注]

- (1) 陳 [2002] 参照。
- (2) 台湾の公営事業管理法の第3条では、公営事業として①政府全額出資の企業②事業特別法の規定に基づいて政府と民間との合弁で経営する企業③会社法の規定に基づいて、政府と民間の共同出資により経営する企業で、政府の出資比率が50%を超えたものと規定されている。台湾の公営企業は、国营、軍営、省営、県営、市営の独立経営企業もあれば、国・省、省・市、県・市などの連合経営企業もある。
- (3) 戦後の台湾の経済発展ないし経済体制の基本的な理念として、孫文が提唱した『三民主義』に基づいたものである。戦後の台湾産業組織の特徴は、いわゆる「官民企業の棲み分け」である。経済発展のパターンは官営部門から民間部門へと移行させ、『三民主義』のなかの「実業計画」の主旨を奉じたことは疑いの余地がない。すなわち、本来「資本の節約」が私的資本を制限し、国家資本を発展させるという「民生主義」の理念であったが、1953年に第1次経済計画が実施されて以来、基本的に民間企業の発展も重視していた。劉「台湾の経済計画と産業政策」藤森編 [1990]、長谷川 [1995] 第6章、石田 [1999] 第1章を参照されたい。
- (4) 行政院主計処『中華民國台滬地区工商業普查報告』1978、1993年参照。
- (5) 大企業のなかでの公営企業の他に、国家の優遇政策と奨励策の恩恵を受ける民間企業があった。具体的な例を挙げれば、遠東集団、亜東集団・台塑（台湾プラスチック）集団、裕隆自動車、霖園集団等いくつかの大手会社がある。張 [1992] 「変動する台湾社会—社会・文化」大橋・劉・若林編参照。
- (6) 清成 [1997] 第1章参照。
- (7) 朝元・黄 [2000] 参照。
- (8) 陳 [2003] PP145～48 参照。
- (9) 安倍・川上「韓国・台湾における企業規模構造の変容—韓国は大企業、台湾は中小企業中心の経済か」服部・佐藤編 [1996] 参照。
- (10) 高・李編／小林・塚越訳 [1993（下）] 第11章参照。
- (11) 前掲陳 [2002] 参照。
- (12) 前掲陳 [2003] 第7章参照。

戦後の台湾の経済発展における中小企業の役割について

- (13) 韓国の巨大財閥群を育成した要因は、政府が大企業優遇措置をとったのである。政府は大企業の設備計画から融資や、生産販売などの分野まで介入している。そのために、政権によって財閥の消長が決められた。また、韓国の財閥は様々な産業分野で活動する「ワンセット型」の経営方式をとっているため、大企業の下請体制に組み込まれる中小企業の必要性がない。大企業と中小企業の補完関係よりむしろ競合関係が強まっている。つまり、韓国の経済成長については、財閥の位置付けを抜きにして語ることはできない。陳 [1996] 参照。
- (14) 台湾の商業銀行の民営化、自由化については、1991年に入って政府当局が第一商業、華南商業、彰化商業銀行の3行の90万持株を売却したが、依然として政府主導の形になっている。ちなみに、1992年に新規民間銀行の15行が認可された。
- (15) 財政部統計処『中華民国台湾地区進出口貿易統計月報』各月参照。
- (16) 涂[1995]序章参照。
- (17) これは親戚・知人間の貸借、民間・貯蓄互助会、リース会社などのいずれも法令に抵触し、フォーマルの金融機関に違う流れを通じて特に家計や民間中小企業に貸し出されるのである。このようなインフォーマル金融の貸出利率は、フォーマル金融機関の約2倍にもなっているもの、両方の貸出総金額はほぼ同じ位と言われている。
- (18) CEPD『Taiwan Statistical Data Book 1974,1981,1990』参照。
- (19) 經濟部『中小企業白皮書』(2003年版)参照。
- (20) 谷本「在来産業の変容と展開」石井・原・武田編[2000]参照。
- (21) 「社会抗議」活動は環境や生計、労働など広範で持続性がある反政府政策運動である。呉によれば、1983年から1988年にかけて「社会抗議」活動の発生事例は2,894件があった。ピークの1988年には1年間で1,172件もあった。呉[1990]p57参照。
- (22) 八代[1997]参照。
- (23) 隅谷・劉・涂著[1992]第3章参照。