

成熟した台湾に橋頭堡

NIEs 3 (台湾、シンガポール、韓国) はアジアの中で相対的にコストが高く、経済も相対的に成熟しているため、海外の生産拠点には適していないと思われる向きがある。だが、日本企業現地法人の活動をみると、業績は相対的に堅実に推移していることが分かる。

相対的な高付加価値対応を行なうことで、拡大する現地市場と現地からの輸出を通じて業績を伸ばしているのがその実像で、ここではある素材関連企業

の例を見てみる。

当企業は多様な素材を製造販売しているが、うち1つに保護フィルムがある。この製品は液晶ディスプレイをはじめとする各種光学用フィルムの製造時に工程補助・保護などを担う工程紙や、プラスチック板の表面保護フィルムなどとして広く使用され、アジアを中心に世界での需要が増えている。

拡大する市場に対応するため、当企業は2005年に生産量を倍増させ、2011年にはさらにそれ

を倍増させ、同時にこの製品の初の海外生産を決定した。

ここで数ある直接投資候補地の中で選択したのは台湾である。その理由はまず、ここに市場があるからである。

この素材が使用される関連加工生産企業の多くは台湾にある。先端素材の現地供給はサプライチェーンを補完し、現地産業全体のコストダウンなど競争力の向上に寄与する。雇用を新たに創出できるため、現地当局も法人税減税など優遇策を打ち

2013年9月19日付

フジサンケイビジネスアイ掲載分

甲南大学教授 杉田俊明

出し、進出を歓迎した。

当企業にとってもまた、台湾は産業基盤が相対的に整備されている上、相対的に高質な人材も確保できる。特にアジアの多くの国において人件費急騰の現象がみられる中で、現地では相対的に安定している。

より重要な理由は、中国・アジア市場に対応する全体戦略にある。台湾と中国大陸の間に E C F A (経済協力枠組み協定)

が締結され、第3者よりも関税などの面で有利だ。日本から同製品を中国に輸出した場合と台湾経由を比べると、台湾のほうが6%以上もコスト競争力を持つという。

そして、台湾企業の多くは中国に進出しているため台湾で需要をフォローし、その先にある需要も台湾企業とのつながりの中で対応して行くのである。

アジア関連市場でも台湾を含む華人系企業が活躍しており、台湾にある日本企業の現地法人は、アジアビジネスの橋頭堡きょうとうぼとなっているのである。

