

年ぶりに台湾を訪問した。目的はこの一年急速に増加している台湾貿易の（レアメタル・レアアースの）得意先訪問であったが、今回はそれとは別に老朋友である劉建平さんに会えるのが最大の楽しみであった。これまでもそうだったが、台湾人の対日感情はいつも温かい。台北から新竹までと、新竹から台中までは台湾新幹線を利用したがそれぞれたった30分で、朝夕は10分おきに発着するというインフラの良さに驚いた。

さて、劉建平さんとは実に30年以上のお付き合いだ。今年で94歳になられたが今でも天弘化学（Janus Chemical）の相談役として毎日朝早くから夜遅くまで現役で頑張っておられる。劉さんは1920年の湖南省湘潭県の生まれというから毛沢東主席とは同郷である（無論、劉さんの方が27歳年下である）。ついというとき李登輝さんより3歳年上である。劉さんは1946年に25歳の若さで国民党からの要請で技術者として台湾に渡ってこられた経歴である。その後、国営の台湾肥料に勤められ役員定年で退職されてから1983年に天弘化学を設立され今日に至っている。

当初、ケミカル（稼酸）の対日輸入に加えてレアアース資源の開発に協力することから我が社との取引が始まった。

今回の劉さんとの意見交換では台湾産業界や中国の動向が話題になっ

た。レアメタルやレアアースの資源問題が一般に、日本の産業界では原点に立ち戻り、研究開発から製造販売までを展開する総合的な成長モデルを志向しつつある。一方、劉さんによると産業界規模の小さい台湾企業は、専門分野に特化して国際競争力を最大化させる戦略モデルを実行しているという。

例えば、半導体メーカーTSMC（台湾・セミコンダクター・マニファクチャリング）は、世界の半導体受託生産（OEM）で、2013年に46.3%のトップシェアとなった。スマホ分野では世界シェアが8割に達したというから驚きである。その秘密は技術力と生産能力の高さに特化したことだが、特に重要なのはスマホ分野の寡占化に対応してグローバルシフトを敷いたことだ。一切の自社プラントは持たないOEMメーカーとしての強みを発揮しているうちに、今や米国のインテルを凌駕したといっても過言ではない。

また、台湾の強みをグローバルに生かし、中国の脅威をかわしながら逆に中国市場を取り込んでいく発想について劉さんは話してくれた。わずか2400万人の人口の台湾人が、今や100万人以上の規模で中国大陸に渡っ



## AROUND THE WORLD

### 山師の手帳

中村繁夫 Shigeo Nakamura

第33回

#### 日本企業の台湾企業活用型対中投資

写真・生津勝隆 Masataka Namazu



劉建平さん（天弘化学相談役）

て仕事をしている。日本人なら大陸への長期滞在者数ではせいぜい14万人である。

そこで今、急増しているのが日本企業の台湾企業活用型対中投資である。日本企業は台湾でのOEM生産は増える一方だが、大陸への投資は危険だと考えている。そこで台湾企業を活用した迂回投資が増えているわけだ。そのメリットは台湾企業の人脈やノウハウの利用、台湾人従業員の活用で中国における労務管理や、政府機関との軋轢が回避されることだ。この問題は、実際に中国で合弁を立ち上げた人にしか分からない悩みである。

劉さんは台湾に渡ってこられて、68年間も自分の信念と使命感で会社経営を続けてこられたという。今からという時に、奥さんや息子さんが他界するという不幸を乗り越えて、多くの社員や後輩たちを支えておられるのを見ると頭が下がる思いがする。

劉さんとの面談では多くの「気づき」を頂いた。会社の経営における成長戦略の方向付けは簡単ではないが、劉さんと話しているうちに（健康さえ問題なければ）自分もあと四半世紀は社長を続けることができるのではないかと勇気が湧いてきた次第である。

なかむら・しげお レアメタル専門商社、アドバンストマテリアルジャパン（AMJ）社長。日本におけるレアメタルの第一人者。世界100カ国を訪問し、世界制覇を目指す。