

中国との決別：  
『同盟から決別へ』回顧と展望

呉介民<sup>1</sup>  
(日野みどり・訳)

1. 台商と広東モデル

本書の核心となる命題は、台湾資本および台商が中国の「輸出志向工業化」(Export-Oriented Industrialization, EOI) 発展の過程で果たした役割についてである。EOI は、1980年代から 2000年代にかけての中国の発展モデルの重要な経路であった。台商は「仲介者」としてグローバル価値連鎖を中国に持ち込み、それは珠江デルタ地域から徐々に長江デルタ地域へと拡大して、その後さらに内地へと拡散した。

広東の経験は、本書の主たる検討対象である(ただし、そのみに限らないが)。広東モデルにおいては、労働集約・加工貿易・外貨収入獲得・地方政府(および官僚)の利益創出・本土型供給連鎖の育成などの諸要素が強調され、そこではまた「地方政・商連盟」が構築された。地方政府と企業——当初は外資、その後徐々に国内資本企業も——との協力関係は、地方政府が集団としての形で製造業外資に対し「準制度化」したレントシーキング活動を行う状況を現出せしめた。これらの地方官僚は、架空所有権をもって(来料加工の工場、名ばかり合資などの形で)価値連鎖の特定箇所強く介入し、その過程で価値の収奪(capture value)を行った。筆者はこのレントシーキングモデルを「組織的レントシーキング」と呼ぶ。中国に見られるこのレントシーキングモデルは、西洋の理論ではあまり知られていないし、十分に研究されていない。

台商とその台湾幹部は、中国にあっては言語・文化面の近似性のおかげで現地地方官僚との意思疎通や協力が円滑に進むことは確かであるが、とはいえ、政治体制の違いからくる信頼面の問題が解決されうるわけではない。この点は、筆者が現地で行った聞き取り調査のデータにも現れている。本書は制度論的アプローチを採用し、文化論的アプローチを採らない。なぜなら、制度が変われば人々の行動様式もそれに伴って変化するからである。また、中国資本や台湾資本以外の外資も同様の制度的環境のもとで二重の搾取(この概念については後述)を行っており、決して台商だけの特権ではない。

---

<sup>1</sup> wujiehmin@gate.sinica.edu.tw

組織的レントシーキング現象から、筆者はさらに輸出志向型の「レントシーキング開発国家」という概念を展開して、第二次世界大戦後の日本・韓国・台湾という諸開発国家との比較を行った。それを総括するなら、2000年代半ばまでの中国は製造業外資の導入により加工貿易に依拠した工業化の道を歩み、それは「グローバル価値連鎖に沿って世界の工場を造り出す」ものであった。台湾はというと、1960年代から現在に至るまで採った発展の道筋はグローバル価値連鎖を徐々に這い上がる形での産業アップグレード路線であり、その結果、世界をリードする半導体製造大手 TSMC の誕生に至った。しかし中国は、価値連鎖の階段をゆっくり昇る漸進的アプローチには明らかに満足せず、「中国製造 2025」など一連のキャッチアップ戦略を打ち出し、野心的な成長戦略としての「カーブでの追い越し」なる発展モデルを選んだ。

中国の EOI による工業化路線のもう一つの側面は、政治・社会構造の内部にある。つまり、流動人口の管理が戸籍制度や都市・農村二元体制、それに公民としての身分における差序と密接に結びつき、膨大な数の農民労働者に対する支配と搾取のシステムを形成している。それは具体的には、二元労働体制と格差をつけた社会福祉の提供として表れている。中国と西洋の研究者はこれまで、中国モデルの成功が低賃金・低人権・低福祉に依存していることを指摘してきたが、本書はこの命題をさらに一歩進め、搾取の具体的なメカニズムがどのように機能しているかを示し、中国国内において公民としての身分に差序のある体制とグローバル価値連鎖がいかに連携しているかを解説した（本書英語版へのエリザベス・ペリーの序文を参照<sup>2</sup>）。

現代中国の発展において、広東は「一歩先を行く」こととなったが、これは特例ではなくむしろ「原型」(prototype)である。台商による長江デルタへの投資は、広東より少し遅れて行われた。中国が 2001 年に WTO に加盟した後、長江デルタ地域の ICT 産業は急速に成長したが、台湾資本の製造業がそこで重要な役割を果たし、広東モデルの革新的伸張が生じて、これが「広東モデル 2.0」と呼びうるものとなった。2010 年代には内陸部都市の重慶や鄭州がこれに追随し、アップル社のサプライヤーであるフォックスコン社がこれら内陸部都市に大挙移転して、「広東モデル 3.0」と呼びうる形態が出現した。図 1 は、2001 年の中国の WTO 加盟後、台湾資本による長江デルタ地域（上海、江蘇、浙江）への投資力が広東へのそれを大きく上回るようになったことを示している。2010 年以降、台湾資本は長

---

<sup>2</sup> Elizabeth Perry, “Foreword,” pp. xvii-xxi in Wu Jieh-min, *Rival Partners: How Taiwanese Entrepreneurs and Guangdong Officials Forged the China Development Model* (Harvard University Asia Center, 2022).

江デルタ地域および広東への投資を急速に減少させている。図 2 は、中国の主要輸出省における対外貿易依存度の変化を示すが、ここからも広東が一步先を行ったことを観察できる。後発の追隨地域を別として、中国の主要な輸出各省はいずれも 2000 年代中期にピークに達し、その後はいずれも減少傾向を示している。

図 3 は、「輸出加工貿易の利益が貿易全体の利益に占める貢献率 (EP/T 比)」の主要省別比較である。広東はかつて独占的な地位にあったが、時間の経過とともに江蘇や全国平均に近づきつつあることがわかる。全体として、中国は今なお加工貿易に依拠して外貨収入を稼いでいるが、その依存度は確実に低下している。

浙江省は興味深くも、それと対照的である。対外貿易依存度は高いものの、その輸出は加工貿易に依拠するものではなく、地場の勢いある私営セクターが担っている。このため、EP/T 比は常に低く、製造業外資の同省における存在感も一貫して顕著ではなかった。

まとめると、本書では以下 4 点の理論的命題の提示を試みた。第 1 に、グローバル価値連鎖理論に修正を加えた。「在地理め込みガバナンス」の概念を打ち出し、これを用いて資本受け入れ側の行為主体性 (agency, エージェンシー) を説明した。さらに、「地方成長同盟」の概念を示して、中国の急成長の原動力と分配構造を説明した。この基礎の上に立って「レントシーキング開発国家」の概念を提示した。

第 2 に、組織的レントシーキングという概念を提示して、「レントシーキング」と「発展」という相矛盾する現象について説明を行った。地方官僚が集団的かつ組織的な形で資本 (特に製造業外資) に対しレントシーキング活動を行う様子を示した。外資、国家の発展政策、そして組織的レントシーキングの三者間には、互いが互いに働きかけ合う相互作用的な形で、特殊な形態の輸出志向型工業化の道筋が形成された。この中国の事例は、レントシーキング行為が経済成長と必ずしも直線的關係にはなく、また経済成長を妨げるとも限らないことを実証している。これは、「レントシーキング社会」は成長の妨げになるという従来の理論に修正を施すものである。中国の物語は複雑で曲折に満ちているという他ない。

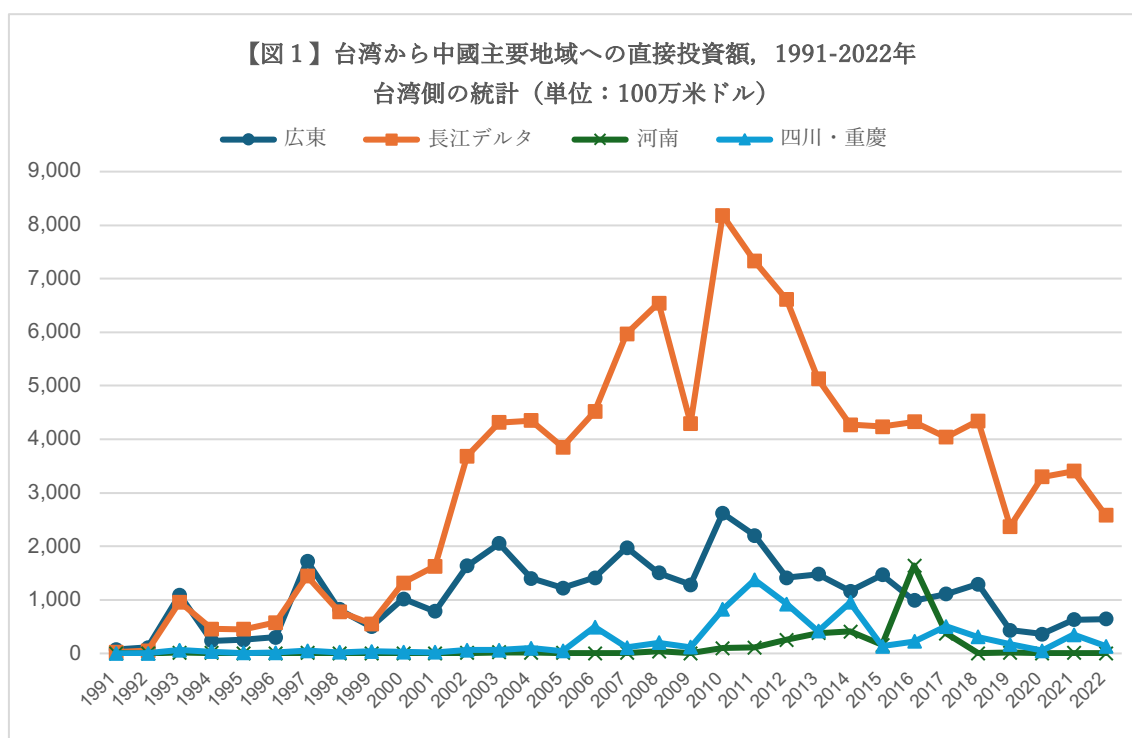
第 3 に、公民としての身分における差序という概念を打ち出した。本書は、中国型の「二重の搾取<sup>3</sup>」がどのようにグローバル価値連鎖と組み合わせたり、国家による経済的余剰の吸

---

<sup>3</sup> 二重の搾取の第 1 層は、古典的な政治経済学上の搾取、すなわち資本階級が労働者階級に対して働く搾取 (賃金、労働時間、労働条件、工場の体制など) である。第 2 層は制度論的観点における搾取、つまり身分を根拠とする搾取であり、中国の民工が二等公民とされた結果、「公民としての身分における差序」に基づいてなされる搾取 (社会福祉、労働体制など) である。こうした二重の搾取の構造とは資本と国家との同質性に外ならず、両者間の関係は相互作用的であって、足し算のように累加的なものではない。国際

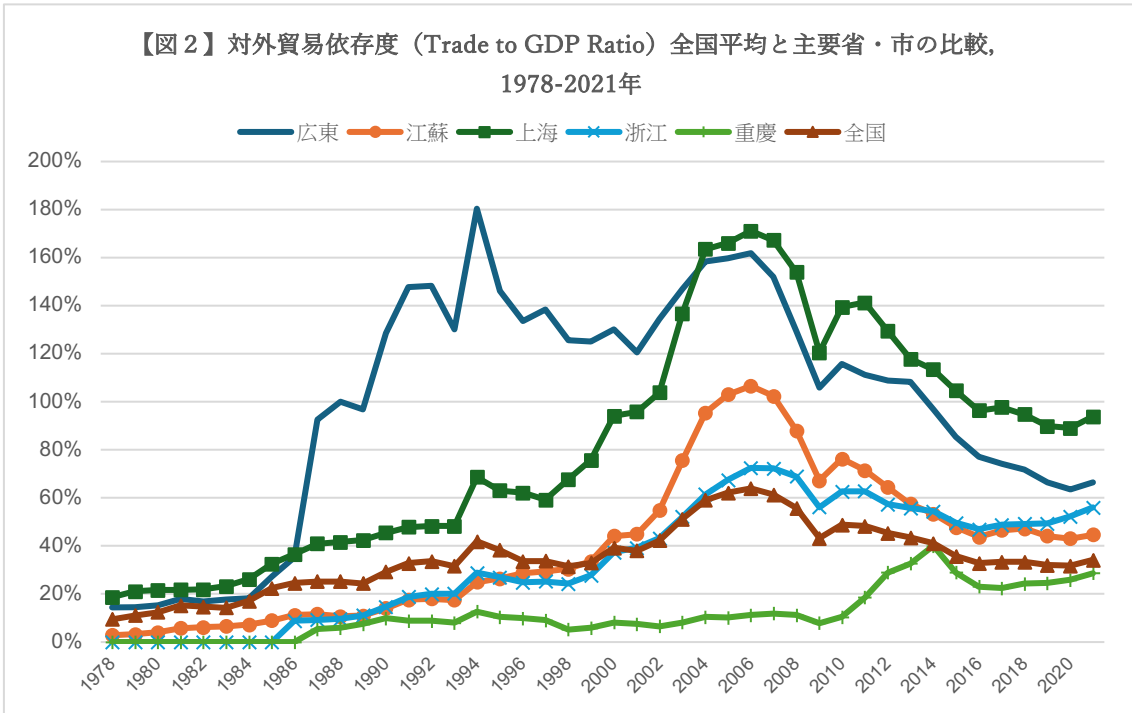
い上げを加速して、資本の蓄積を促進してきたかを解説したが、同時に農民工の労働条件や賃金水準が長期的に低位抑制状態に置かれてきた構造にも言及している。

第4に、グローバル価値連鎖における国家の役割を論じた。従来の主流的見解では、価値連鎖における最大の「価値収奪者」は主に独占的な力を持つ主導企業だとされてきた。しかし、中国の事例から、国家（中央政府と地方政府）が非常に強い価値収奪能力を有し、政府が価値連鎖のガバナンスに介入することで財政への吸い上げを増加し、また国家の経済調整能力や産業政策の策定能力が強化され、ひいては世界という領域において西洋の核心国家と競争する推進力となっていることを、本書は明らかにした。

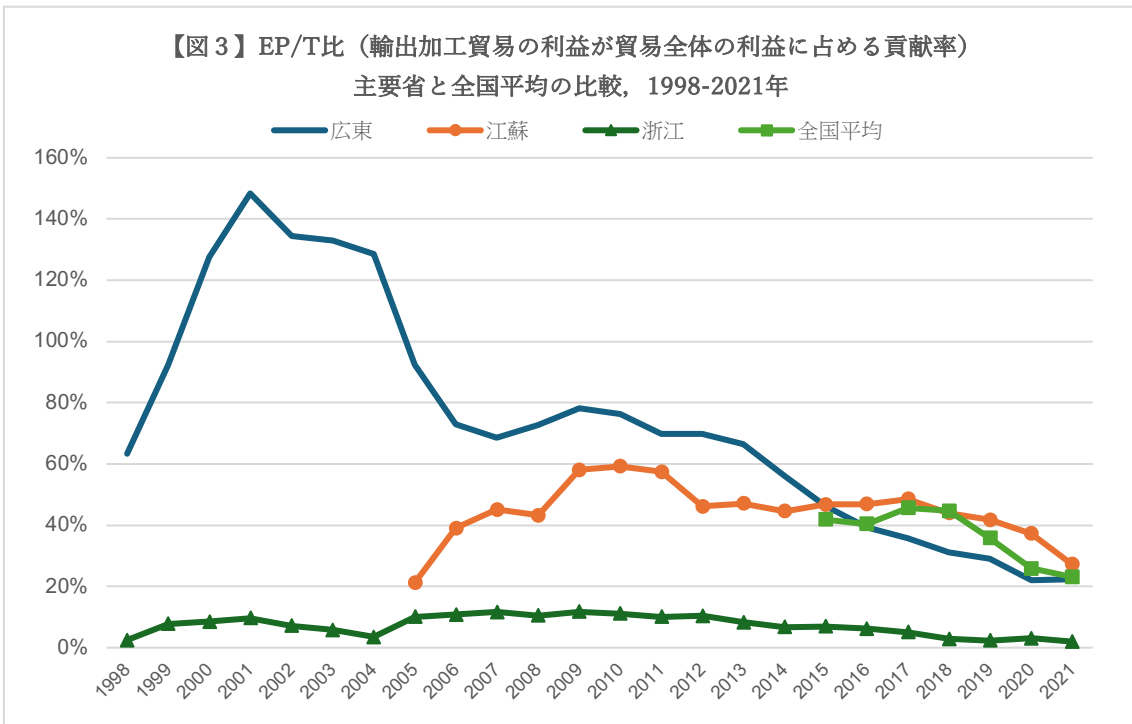


出所：台湾経済省投資審議委員会，中国統計年鑑，中国各省市統計年鑑

比較の視点から言うと、中国が民工に対して行う二重の搾取は、以下の各例と構造上の並行的関係にある。(1)南アフリカのアパルトヘイト期に人種隔離地区の黒人労働者に対してなされた搾取 (Michael Burawoy, 1976. “The Functions and Reproduction of Migrant Labor: Comparative Material from Southern Africa and the United States.” *American Journal of Sociology* 81 [5]: 1050–87.)；(2)インドの低層カースト労働者に対する搾取；(3)こんにちの米国におけるラテンアメリカ系無書類（不法）移民の現状。



出所：中国統計年鑑，中国各省市統計年鑑



出所：中国統計年鑑，中国各省市統計年鑑

## 2. 輸出志向型レントシーキング開発国家の興亡

広東モデルは輸出の原動力となり、中国経済の成長を牽引してきた。とはいえ、それは中国経済の一部を構成する現象にすぎない。1990年代から2000年代にかけての20年にわたる高度成長の過程には、輸出志向型レントシーキング開発国家としての中国を支えた基礎と呼びうる4本の重要な支柱が存在した。すなわち、米中和解という地政学的な前提条件、グローバル価値連鎖の中国への導入、都市・農村二元体制ならびに公民としての身分における差序、潤沢にして低廉かつ高素質の労働力という4つの要素であったが、これら4条件にはすでに根本的な変化が生じている。

第1に、米中関係はかつての和解と共栄の局面から、対立と競争の段階へと移行した。従前の地政学的条件はもはや保持されていない。

第2に、台商（台湾系企業）はかつてグローバル供給連鎖が中国へと進出する際の媒介者であったが、今日ではむしろ供給連鎖を中国から外に持ち出して、他のグローバルサウスおよびグローバルノース諸国へと再編成していく先鋒となっている。

第3に、公民としての身分に差序のある状況は依然続いているが、それが中国においてもたらした不平等という根本的問題は今なお解消していない。

第4に、潤沢にして低廉な労働力という条件も、すでに部分的に失われている。将来はむしろ、人口の減少と高齢化が経済成長の阻害要因となる公算が大きい。

かくして、これら4条件の変化は、中国が輸出志向型開発国家としてのあり方からすでに脱したことを裏付けている。経済規模の飛躍的拡大を経験した国家は、もはや輸出に単独依存する形で成長率を押し上げることは不可能であり、中国が中所得水準に到達した現在、経済成長の鈍化は避けられない。

実のところ、2000年代半ばの時点で、労働集約型のEOIを成長の牽引力とするあり方はすでにボトルネックに直面していた。賃金水準の急騰、土地供給の逼迫、労働・環境関連の法規制の強化がそれである。加えて、2008年の世界金融危機が決定的な打撃となった。当時、広東省では、いわゆる「逃亡ブーム」と称される香港・台湾企業の撤退が相次いだ。内外両面の危機に挟み撃ちされた末の選択であった。これは「台商の中国脱出」の第一波の始まりで、主に伝統産業を中心とし、およそ10年の長きに及んだ。例えば、著名なスニーカー製造企業の裕元を例にとると、2012年の時点で同社の生産拠点のうち中国国内の比率は38%であったが、2020年にはわずか9%にまで縮小している。

世界金融危機は、広東省政府が当時推進していた「かごを空け、鳥を入れ替える」政策

にも打撃を与えた。とはいえ、産業アップグレードは不可避の政策であり、当局はその後もこの方針を強力に推し進めた。地方官僚にとっては、「かごを空け、鳥を入れ替える」政策は単なる産業アップグレードにとどまらなかった。既存産業を撤退させて空いた土地は、財政的に逼迫する地方政府にとって新たな歳入源となり得たのである。

全国のレベルでは、中央政府もまた、新たな成長エンジンを積極的に模索していた。2008年の外的ショック（external shock）を受けて、中央政府は4兆元規模のインフラ投資計画を打ち出した。習近平の政権掌握後は、一帯一路・アジアインフラ投資銀行・半導体大基金・中国製造2025、さらには近年の国内国外双循環などが相次いで打ち出されたが、これらはいずれも経済成長の突破口を開き、中国が自ら牛耳れる自前のグローバル供給連鎖を構築することに主眼を置いていた。同時期に、中国政府は「テクノロジー発展主義」とも呼ぶべき方針を強力に推進し、科学技術をエンジンとする成長路線へと舵を切った。その代表例が、デジタルプラットフォーム経済である<sup>4</sup>。発展の順序としては、この戦略は輸入代替型工業化の深化（Deepening ISI）をもってEOIの駆動力不足を補おうとするものである。こうした一連の内外経済貿易政策は、中国がグローバルサウスに対する政治経済的指導権をより強化・拡張する上でも有利に作用する。

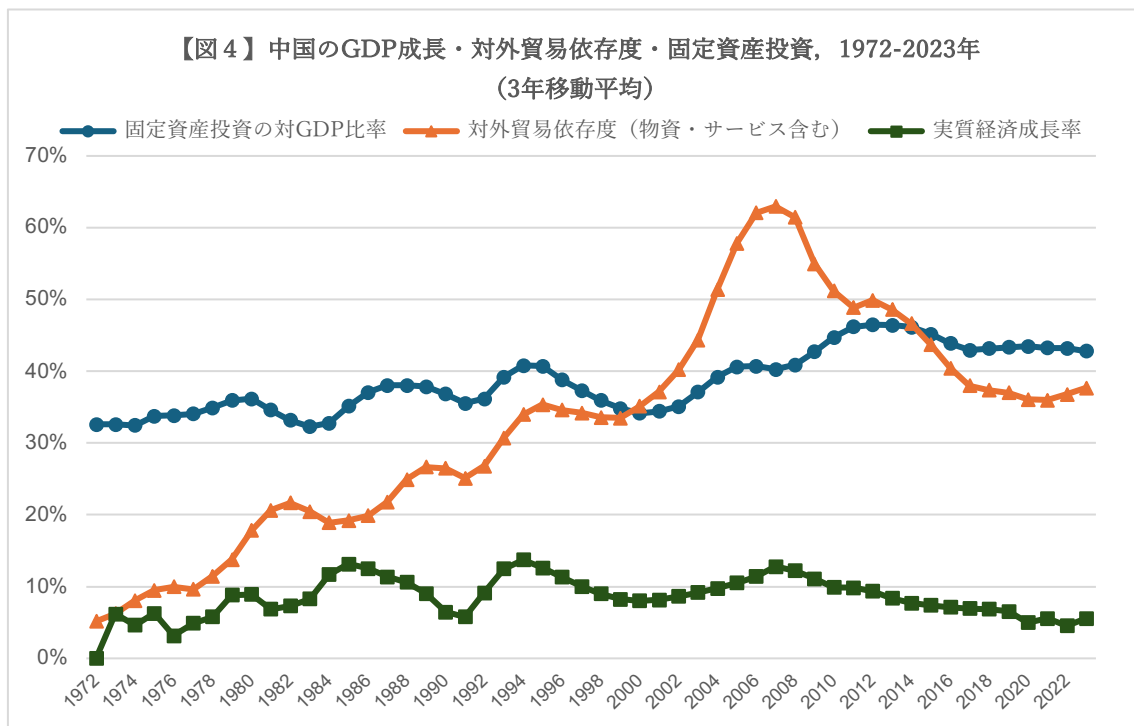
総じて、中国は中所得段階に到達して以来、経済成長の勢いに陰りが見えている。この長期的な傾向は2008年以降に始まっており、同じ段階において対外貿易依存度が急激に低下し、近年には1990年代の水準にまで後退している。中国経済が量的な急拡大を経たのちには、もはや輸出の増大のみに頼ってGDP成長を促進することは現実的でない。EOIの推進力が鈍化するなか、中国は一定期間にわたって中高度成長を維持してきたが、それは主として固定資産投資に偏重した成長戦略に依存していた（図4参照）。その結果、こんにちの中国経済は過剰投資の深刻な後遺症に直面している。すなわち、生産能力の過剰、内需の不振、余剰生産分の輸出過剰によるダンピング現象などの諸要素が複雑に絡み合い、国際的な摩擦を誘発している。国内経済の構造に目を向ければ、民営資本および外資系企業が圧迫され、それにとって代わったのが国営資本であり、いわゆる国進民退の局面が生じている。

とはいえ、中国資本によるハイテク分野の製品が輸出市場において挙げている成果は、決して無視できない。スマートフォンに始まり、フラットパネルディスプレイ・電池・電気自動車に至るまで、いずれも国際市場で好成績を取っている。また、半導体産業においても、

---

<sup>4</sup> 雷雅雯《鍍金的鳥籠：中國的科技，發展與國家資本主義》（臺大出版中心，2024）を参照。

「三期大基金」の巨額の支援を受けた成熟製造プロセスが一定の成果を挙げつつある。とりわけ成熟ノードの生産能力においては、現時点の進度に照らせば、2027年には中国の成熟チップ生産額が台湾を上回るとの予測も示されており、このことは台湾の成熟プロセス型ファウンドリにとって深刻な競争圧力となっている。



出所：統計年鑑，世界銀行

### 3. 米中対抗下における台商の行き先

台商と中国政府の関係は、常に条件付きの協力関係であった。中国側が安定的で法治に基づいた信頼できる約束・言質 (credible commitment) を提供することは困難である。それゆえ、双方の関係は「同床異夢」や「敵対し合うパートナー」(Rival Partners) といった潜在的な緊張を常にはらんでいる。

2018年、米国が中国に対して貿易戦争およびハイテク覇権競争を仕掛けたことにより、台商の「脱中国」現象の第二波が引き起こされた。この撤退の波では、ICT系の組立工場が主体となった。アップル社向けにiPhoneおよび関連製品を組み立てるフォックスコン社が中国に多大な生産能力をとどめたのを除き、他の大半の台湾系組立工場は大規模に撤退し、

東南アジア諸国・インド・メキシコへと生産拠点を移した。サーバなど比較的高度な製造業の一部は台湾に回帰した。

トランプ政権一期目に、米国は中国向けのハイテク製品輸出規制を強化した。バイデン政権下でもこの対中輸出管理は引き続き強化され、「レジリエントな供給連鎖」の構築が進められ、製造業の米国回帰（reshoring）と同盟国への投資（friend-shoring）が強調された。トランプ政権二期目では製造業回帰戦略がさらに加速され、関税などの手段を用いて企業に米国国内への投資を促した。例えば、TSMCは2025年3月に、米国への追加投資1,000億ドルを発表している。

米国の新政策は台湾資本の動向に深い影響を及ぼしている。台商は「中国との決別」を加速させ、グローバルノース諸国への大規模な投資を開始している。この新たな潮流は、驚くべきことではない。なぜなら台湾は1960年代の「経済のテイクオフ」以来、米国主導の国際政治経済秩序に従って発展してきたからである。1980年代末に始まった台湾資本の対外投資は、グローバル供給連鎖の移動に伴って進行し、仲介的存在として東南アジア（南進）や中国沿海部（西進）へと進出して、最終的に「西進」ルートが優勢となった。今回の新たな台湾資本のグローバルな移動は、地政学的趨勢に呼応するかたちでのグローバル供給連鎖の再編に他ならない。

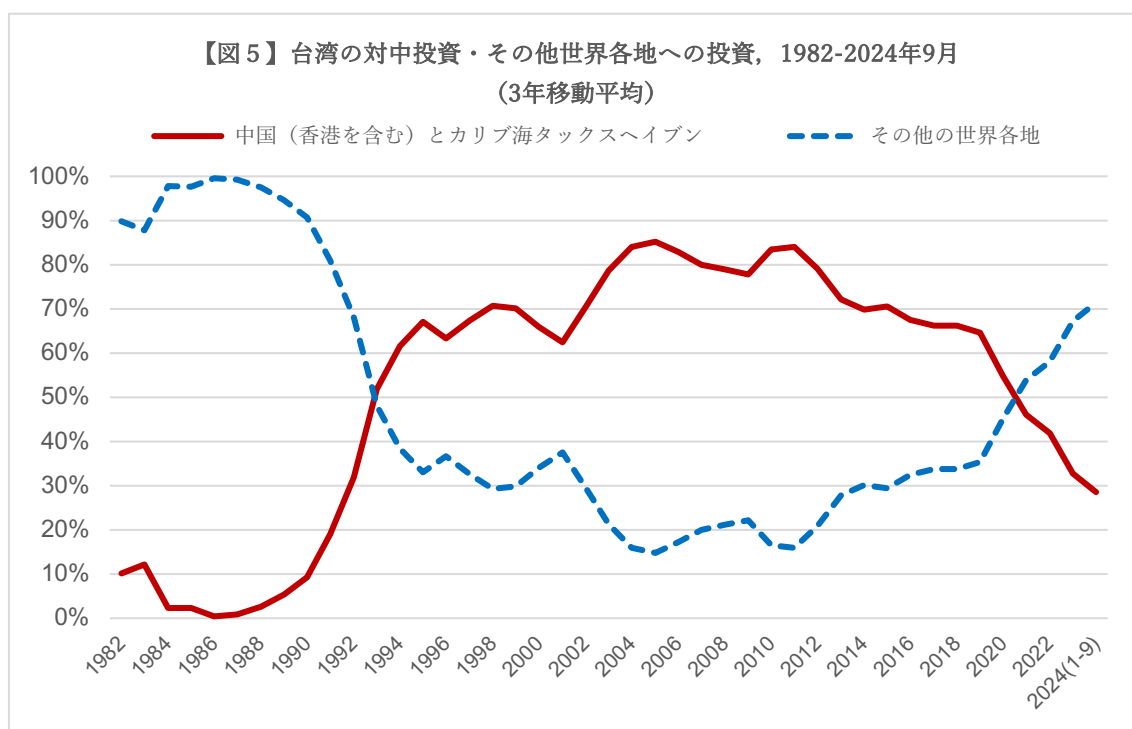
台湾資本による中国への投資動向を振り返ると、過去30年にわたる大きな周期的変動が明確に見て取れる。図5が示すように、台湾資本の対中投資比率は2010年に88.5%というピークに達した後、持続的な減少局面に入り、2018年以降急落した。対照的に、台湾資本による中国以外の地域への投資は、2020年には対中投資額を上回っている<sup>5</sup>。図6は台湾の対外投資の地理的趨勢を示している。かつて台湾資本の投資先は、中国を含むグローバルサウス諸国（いわゆる開発途上国）が主であり、グローバルノース諸国への投資はごくわずかであった。だが、米中ハイテク覇権競争の進展を背景に、現在ではTSMCを筆頭とする半導体産業がグローバルノース、具体的には日本（熊本）や米国（アリゾナ）への投資へと転じている。大規模半導体工場の設備投資額が極めて巨額であるがゆえの傾向である。

台湾と世界との貿易における相互依存関係は、もともと投資主導型であり、したがって

---

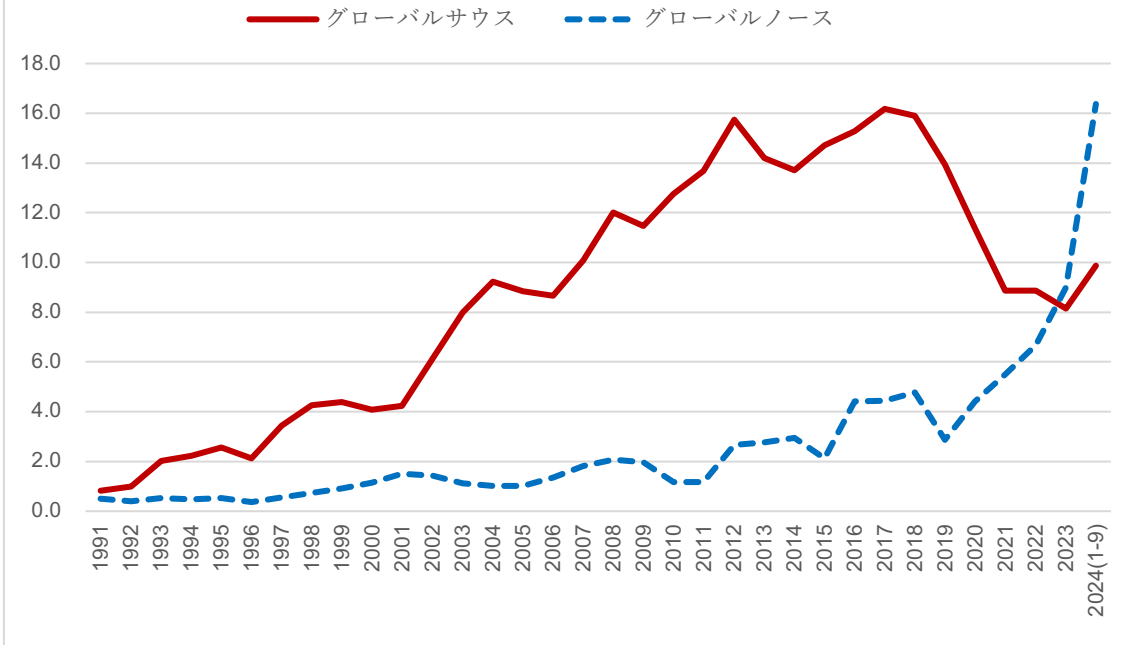
<sup>5</sup> 図5において、対中投資を行う台湾資本の金額については広い定義を採り、香港およびカリブ海タックスヘイブンへの投資を含む。台湾資本はしばしばタックスヘイブンを活用して対中投資を行うが、その比率を正確に把握することは難しい。そこで、最も広義の定義を採用し、台湾からタックスヘイブンへの投資を対中投資とみなして算出した。このような計算の結果は、完全に正確であるなどは到底言えないが、しかし筆者の聞き取り調査によれば実態に近いと思われる、特に2018年以前についてはそう思われる。

台湾と中国との貿易の相互依存関係は今後ますます低下していくことが予測される。図7が示すように、台湾の主要な貿易相手地域・国への輸出集中度の推移において、対中国輸出は2020年にピークを記録したのち激減し、逆に対北米輸出が急増している。図8は、台湾の半導体チップ（IC）輸出における相手国別シェアを示す。対中国輸出は2020年に61.3%のピークに達したが、その後は減少を続け、2024年には51.7%になっている。中国に輸出されたチップの大部分は、中国国内で最終製品へと組み立てられたのち、世界市場に輸出される。これはグローバル供給連鎖の貿易フローを反映している。したがって、台湾が中国に直接輸出するチップは非常に量が多いのだが、それは必ずしも最終消費市場としての中国への依存を意味せず、むしろ世界全体の半導体およびICT産業に深い相互依存関係があることを示している。2024年には、台湾の中国（香港を含む）向けIC輸出額が対中輸出全体の57%を占め、このことは過去30年にわたる台中経済関係が大きく転換したことを端的に示す。ICTシステムの組立て供給連鎖の移動が続く状況下で、また中国の成熟チップ生産能力の向上に伴って、台湾から中国への半導体輸出は今後さらに減少していくと合理的に予想しうる。



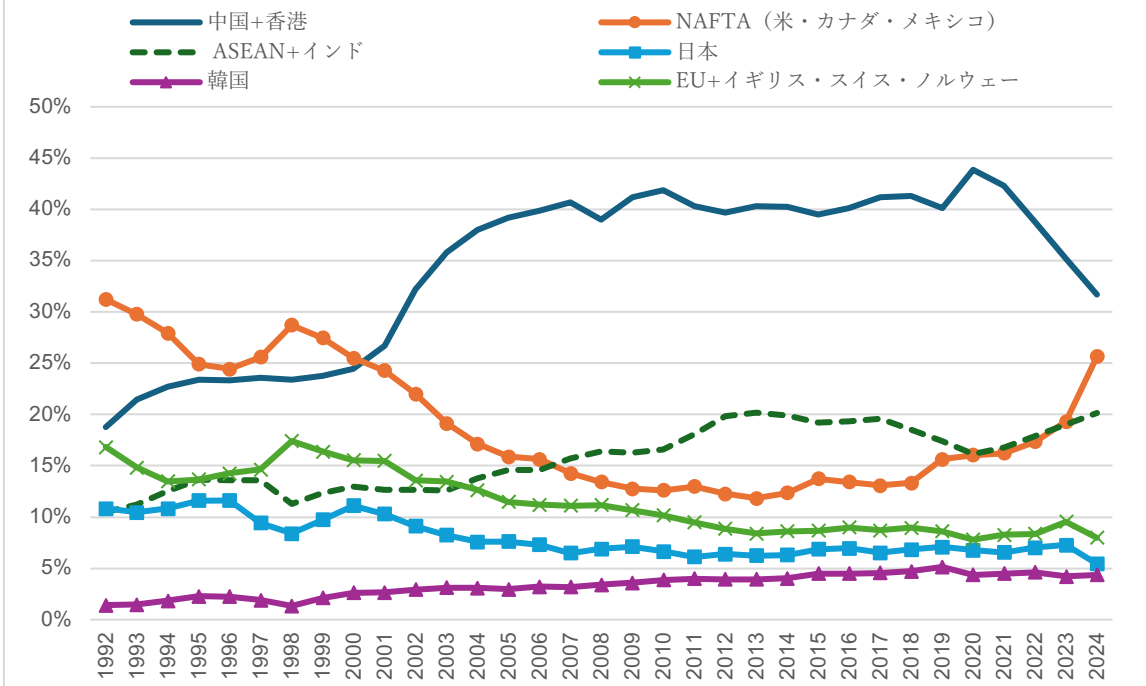
出所：台湾経済省投資審議委員会

【図6】台湾の対外投資：対グローバルサウスと対グローバルノース，  
1991-2023年（3年移動平均，単位：10億米ドル）

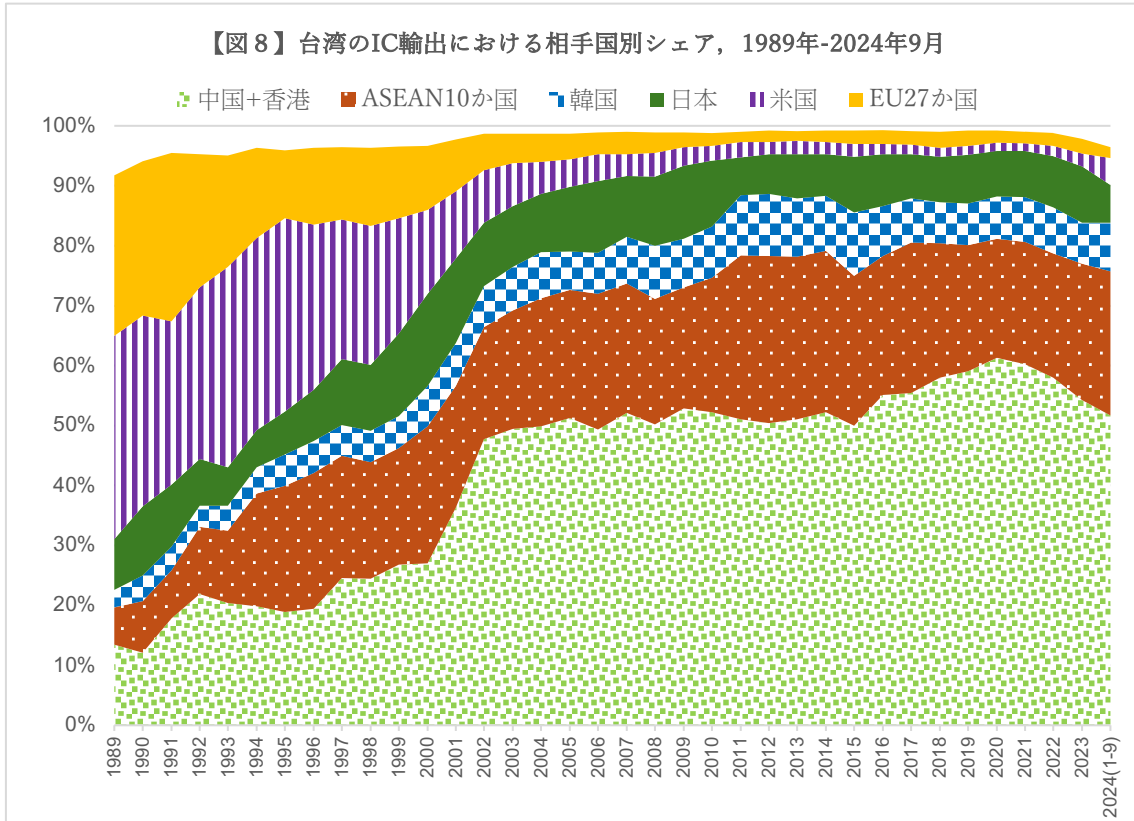


出所：台湾経済省投資審議委員会

【図7】台湾から主要貿易相手国への輸出集中度，1992-2024年



出所：中華民國統計資訊網，總體資料統計庫，



出所：中華民國進出口貿易統計，

<https://cuswebo.trade.gov.tw/cuswebo/FSC3000C?table=FSC3210F>

#### 4. むすびに代えて：「中国との決別」の多義性

台湾資本が中国に投資を続けた 30 年にも及ぶ現象は，米中和解の産物であった。1972 年，米国のニクソン大統領が中国を訪問して「上海コミュニケ」に署名したことを契機に，それ以降半世紀近くにわたって米中関係は正常化し，米中和解と共栄の世界的枠組みが構築された。台商は，こうした大きな流れの中，東アジアの新興工業国（NICs）の産業転換圧力や，中国の改革開放政策の引力，それに米国の消費財市場の対中国開放といった諸条件と呼吸を合わせるように中国への進出を本格化させ，中国が世界市場を打ち建て，消費財製造業としての巨大な実力を獲得する手助けを行った。

今や，米中関係はパートナーシップから競争的対立へと方向転換し，世界はいわゆる「新

冷戦」と呼ばれる地政学的な局面に突入した。この新たな状況において、台商は再び移動し始め、「脱中入北」（グローバルノース諸国への進出）が進行中である。もちろん、この「脱中入北」の過程においても、台湾資本は依然としてグローバルサウス諸国に大量の投資を行っている。現在の不確定要素は、トランプ 2.0 政権による米国の再工業化の動きが、製造業の台湾資本をどの程度米国への投資に誘引するだろうかという点である。

他方、中国は米国との激しい競争のただなかにあり、貿易戦争やハイテク覇権競争の重圧を受けてはいるものの、それでもなお自力更生戦略を進めている。例えば半導体製造業においては、ロジック IC（10 ナノメートル以上）の成熟チップの生産能力が今後数年で量的なブレイクスルーを遂げるとみられる。また、記憶媒体の分野でも顕著な進展が見られる。中国が 1970 年代末期の改革開放以来、半世紀近くにわたる工業化を経て、強力かつ優れた製造能力を獲得したことは、否定しようのない事実だと言えよう。この基盤は、米国との戦略競争に臨んだからといって短期間で衰退するとは考えにくい。もちろん、仮に米国が成熟チップ製造装置の対中輸出制限をさらに強化し、かつ同盟国の協力を得られれば、中国の半導体産業の追撃には遅れが生じるかもしれない。またこの他にも、中国経済は深刻な構造的問題を抱えており、これらが解決されない場合は、将来的な発展の潜在能力に深刻な影響が出ることだろう。

本稿の表題として掲げた「中国との決別」は、肯定文でもあり、疑問文でもある。一方で、投資と貿易のデータは台湾産業の脱中国化という全体的トレンドを明確に示しているが、他方で中国は台湾資本にとって依然として重要な市場であり、また「非米国系」のグローバル市場に転身する上での踏み台でもある。言い換えると、台湾資本は中国資本・中国市場と世界市場との結びつきを通して、グローバル供給連鎖の一側面を具体的に体現しているのである。

中国のスマートフォンブランドであるシャオミを例にとると、同社はグローバル市場でのシェアが 13.6%に達し、アップルとサムスンに次いで第 3 位となっている。2024 年第 3 四半期には、同社の総収益の約 50%を海外市場が占め、ヨーロッパ、インド、そして「一帯一路」沿線の国々が主要市場となっている。シャオミのスマートフォンチップの主要供給元はクアルコムとメディアテックである。メディアテックは台湾のチップデザインハウスで、同社が採用するチップは主に TSMC、UMC、グローバル・ファウンドリーズ（GlobalFoundries）に製造委託している。メディアテックも韓国のサムスンや中国のトランシオンなど携帯電話大手にチップを供給しており、トランシオンはアフリカでのシェア

が40%に達している。報道によると、シャオミは最近、3ナノメートルチップを自社開発中で、すでに最終決定が下されて2025年に生産開始予定であり、この製品はサムスンまたはTSMCに製造委託される可能性がある。ここに見て取れるように、グローバル供給連鎖の分業ならびに相互依存関係の中で、台湾資本と中国資本、さらにはその他のグローバル資本との間には、複雑に絡み合った利害関係がなおも存在する。こうした複雑さは、「中国との決別」という表現で完全に捉えきれものではない。

台商と中国の関係は、地政学と地経学の産物であり、またそれらの変化に対しフィードバックを返すものでもある。同様に、台湾・中国間の経済関係も国際政治と切り離しては考えられない。当面、台商の動向は米中競争の影響をさらに強く受けるだろう。そしてまた中国経済の発展の動向においても、台商とのつながりが完全にはずれるということは当分考えにくい。「同盟から決別へ」というこの連続ドラマは、現在も上演中なのである。

#### 謝辞

拙著『同盟から決別へ——グローバル資本主義下の台商と中国』の原著は中文の『尋租中國：台商，廣東模式與全球資本主義』で、2019年に台湾大学出版中心から刊行され、2023年には増訂版が発行されました。日本語版は黄英哲教授の企画により、日野みどり教授が精緻かつ正確に翻訳したもので、三元社から出版されています。この機会を通じて、台湾学界と日本の学界との交流を促進したいと望んでおります。

2024年11月、中国現代史研究会主催、日本華南学会および三元社共催の書評会が大阪で開催され、黄英哲（愛知大学）、日野みどり（愛知大学国際問題研究所）、梶谷懐（神戸大学）、北波道子（関西大学）、金湛（愛知大学）ら先進的な研究者各位による書評と討論、ならびに会場の聴衆からの質問に、たいへん多くの示唆を得ることができました。この小文において、台商と中国の発展の関係を回顧するとともに未来の展望を示しつつ、先進的な質問への回答を記すものです。また、資料収集に協力してくれた助手の林政宇氏に感謝します。

（ご・かいみん 台湾中央研究院社会学研究所）