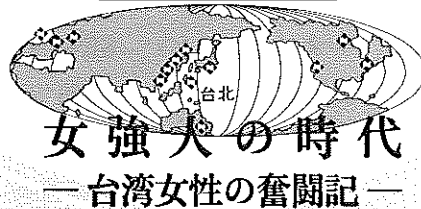


【Ⅲ】  
海外たより



台北事務所 山口 典昭

街角で女性の怒鳴る声が聞こえる。すぐ横で婦人が4、5歳の自分の子供の頭を人目も気にせず「バシッ」である。台湾では見慣れた光景ではあるが、やや肝を抜かれる。テレビのニュースでは女性国会議員が男性議員の腕に噛みついて……。いやいや、台湾の女性は乱暴なのではなく、「女強人」なのだ。

今年の4月、台湾で男女雇用均等法の草案が行政院（内閣）経済建設委員会を通過した。これまでも女性に対する処遇が男性に劣ることが問題視されていたが、これで一応の法的根拠が成立しそうである。もっとも1年間の育児休暇に対する雇用主側の反対、明確な保護規定や罰則がないことに対する被雇用者側の反対があり、双方の不満は残っているようである。実施に向けては立法院（国会）の審議を待たなければならないが、台湾の女性にとっては大きな前進ではなかろうか。

女性の社会進出は台湾産業の発展とともに増加、多様化し、家庭と社会を支える台湾の女性達はいっしか「女強人」と言われるようになったが、日本でいうキャリアウーマンのイメージとはやや異なるようである。

台湾の街角で見る様々な顔を持つ台湾の女性「女強人」の素顔と活躍ぶりを少し紹介してみたい。

#### 台湾の男性はいつも女性に謝っている？

台湾で英語を教えて既に5年になるアメリカ人の友人ロバート君が語ってくれた。彼は日本で言えば教育大学に相当する師範大学に出入りしているが、台湾の新新人類がよく出現する地帯で若いカップルを見ていると、台湾の若い女性の気の強さが非常に目立つというのだ。

街でよく見かけるのは若い女性が顔を背けながら渋い顔で歩き、傍らの男性はついさっき怒られたような様子でひたすら女性に謝っている様子である。若い男女が和気あいあいと語り合いながら歩いている様子はあまり見かけない。また、彼の友人からもよく男性が彼女に「ちっとも私に関心をもって来てない」と怒られたという話をしょっちゅう聞くと言う。一体なぜ台湾の女性はそんなに頻繁に彼氏に腹を立てるのだろうか。

ロバート君の友人のアメリカ人の男性があるとき、台湾女性の同僚と気軽な気持ちで仕事帰りに一緒に飲みに行ったが、話をしているうちにどうも様子が奇怪しい。そのうちの男性の反応に業をにやした彼女は、半分泣きながら立ち去った。この男性はこの社交的な台湾女性の胸の内ですでに彼の存在が抜き差しならないものになっていることに気が付いていなかったのである。アメリカ人の女性に対する常識的マナーが、「私が全て」の台

湾の女性にとってはそれ以上のものに受け止められたようである。逆に言えば台湾男性が女性の「私が全て」の心理を理解していないのか、知っていても女性の要求が強すぎて対応しきれないのか。いずれにしてもキャリアウーマンの本場アメリカの人間から見ても相当な「女強人」ぶりのようである。

### めざましい女性の進出

台湾で今女性による創業（会社設立）が流行している。行政院（内閣）主計處が行っている「人力資源調査報告」によれば、台湾で女性雇用主の占率は毎年増加しており、青年補助協会への創業支援ローン申請に占める女性の割合も増加している。これまでも台湾女性の社会進出は日本に比べて顕著であると言われていたが、今や本格的な女性による創業時代に突入しつつあるようである。

「人力資源調査報告」によれば1996年4月末、台湾地区の女性雇用主は約7万人で、昨年同時期の約4万7千人に対し2万3千名も増加している。また、この数は10年前の10倍になっている。女性に対する創業支援ローン申請もこの7～8年で急速に増加しており、現在の申請額は7年前の30%も成長している。

彼女らが自ら創業を目指すのはなぜか。台湾の経済的発展と教育制度の充実による女性の高学歴化が女性の社会進出を促進し、女性の活躍の場を提供した。それに伴い元来彼女達の中に潜在的にあった台湾人としての本能である経済的、社会的独立意識が企業の創設という形で顕在化したものと思われる。

もともと台湾社会では「老板（ラオパン）」と言われる企業のオーナーになることが生涯の目標であり、自分の家と家族と会社と全て自らの力で行きとめるというのが理想的な生き方である。それがどんな職業であろうとも「サラリーマン」は

決してカッコいい仕事とは考えておらず、逆に「自分で事業を起せばよほど儲かるし、時間も自由なのに」とサラリーマン稼業にこだわる人間を訝しがる。もっともそれもこれまでは男性中心の考え方であった。

台湾の女性で自ら企業を起こす者の多くはその動機が「第2の人生」を自ら築き上げるというものである。しかし「第2の人生」と言っても決して定年後の話ではない。台湾では定年（60歳）まで一つの会社で勤め上げるというのは、男女ともにまれである。学校を卒業後、大抵の女性はとりあえず適当な企業に就職するが、最初の職業の選択は自分でどんな企業を創業するかが前提となっていることが多い。彼女らにとって遅くとも40代までに自ら会社を起こすことが「第2の人生」なのである。もちろん全ての台湾女性が同様というわけではないが、台湾では共働きが一般的であり、勤め先を自ら創業することが理想とされている。

「労働者休暇規則」では女性に対する産休は45日間と規定されているが、サービス業を初めとする半数以上の業種は労働基準法の適用外ということもあり、多くの会社では女性はそれ程ど長い休暇は取らない。はたから見て大丈夫かと思われる程大きな腹を抱えながら、出産の直前まで普通に出勤し、出産後も1週間もすれば何事もなかったかのように職場に復帰する。男性の私からみると非常に遅く感じられるほど力強い。

7年前に自ら企業を起こしたある台湾女性は「台湾の女性は今以上の自主性と自由な時間を求めること以外、教育レベルの向上と更に高度な技術教育の享受によって一定以上の地位についたとき、大抵の女性は自ら創業することを考えると思います。また、創業を援助する機関や投資チャネルの機会増加、会社側の労働意欲鼓舞の為の女性に対する教育の見直し等が女性による創業機会を増加させているようです。」

台湾では企業の9割が中小企業であり、中小企

業中心の産業構造になっている。また、行政院主計處がまとめた「台湾中小企業の活力調査」によれば、サービス業で1991年に営業登記した企業の内約50～60%が1996年現在「健在」である。つまりサービス業への投資は少なくとも5割以上確率で成功していることになる。更には「入力資源調査報告」では台湾女性オーナーが従事する業種は商業がトップで次いで社会、個人サービス業となっている。青年補助協会への創業支援ローン申請もその目的の80%がサービス業の創業である。

普通の職場から創業の戦場へ、それは男女を問わず資金面や事業ノウハウ、顧客確保、心理的適応と解決すべき課題は多い。特に女性の場合は妻、母、嫁、娘といった幾つもの関わりを持つが故に男性よりも乗り越えなければならないハードルは多いと思われるが、台湾の女性はそれに果敢に挑戦しており、成功もしているようである。

以下現地新聞「工商時報」にも取り上げられた女性「老板」の成功例を幾つか紹介してみたい。

#### 創業は気楽に～あるダンスコーチの場合

普通ならまだ大学に通っている年齢の21歳でスポーツクラブ「雅姿龍律世界」を創業した唐雅君女史は、創業後15年の歳月をかけて「雅姿龍律世界」に従業員8人から5つの支店、300人に拡大した。15年間を振り返って唐女史は「この成果は苦心したという印象はなくて、まるで水路に水が流れるように順調でした」という。

小学生のころからダンスを学んでいた彼女が社会人になって初めて就いた職業はダンスクラブのコーチであった。当時のオーナーと管理方針で意見が合わず、1年後に3～5人の同僚と退職して自分でダンス教室を開いたが、起業精神の旺盛な彼女は自ら出資して「雅姿龍律世界」を設立した。不動産会社と提携し、「マンションを買えばスポー

ツクラブのVIPカードを贈呈」と売り込みを開始、持家率の高い台湾人のニーズに乗り業績はみるみる成長した。彼女の経営モットーは「小さな投資で大きな成長」であり、百貨店業の提携方式を模してスポーツクラブのスペースを提供する物件所有者とテナント式でスポーツクラブの数を増やし、自らのリスクを小さくしてなお且つ営業成果を急速にするという手法であったという間に5つの支店を構えるまでになった。30歳半ばにして会社オーナーとなった彼女は「創業は気楽に且つ安定した投資が必要です。」と語っている。

#### 自分の時間が欲しくて ～あるホテルウーマンの場合

「連豊広告」という広告代理店の社長・梁吳培女史は「創業を思いついた動機は家庭のためよ」と言う。

同社は設立7年の会社だが月平均20社の依頼を受け、この競争激化の市場ではトップクラスの会社である。友人と共に会社を設立する前は台湾初の5つ星ホテルの広報部長であった。彼女がこのホテルをやめ自ら起業した理由は自分の力を試すためでも、金儲けのためでもなく「自分がオーナーになれば主人や子供の世話をする時間ができると思ったから。」とのこと。

5つ星ホテルでの彼女の成績は良く、国際的ホテルに勤める仕事柄取引相手も国際的で、当時の人脈は大きな財産となっている。当時彼女は大量の時間を掛け小さな成果を修めるだけの仕事に常々疑問を感じていた。彼女は会社創設後、従業員僅か4人であった故に事務的なことから全て自分でやらなければならない、ホテルに勤めていた頃より却って忙しくなってしまった。そのおかげでご主人からは「社長様のご機嫌はいかが？」とよく嫌味を言われたとぼやいている。

1990年から台湾でも広告代理の概念が勃興し始め、早くから進出した彼女の会社は今では20

数人の社員を持つ会社にまで成長した。

「広告代理業で大儲けするという考え方は捨てた方が無難です。私がこの仕事で得た最大のは『人』。顧客にしろ社員にしろ要は人の善し悪しで全て決まるし、私の場合はその『人』に恵まれたことが最大の収穫だと思います。」と創業についての収穫を語っている。

### 事業は創造から～ある高学歴女性の奮闘

8年程前まで日系企業で営業部長の職にあった張振亞女史は、当時偶然参加した食事会で創業を決意した。しかしその道は茨の道で幾度も失敗を繰り返しながら経営の勉強を続け、8年後の今日ついに11の直営店を有するクリーニングチェーン店の女性オーナーとなった。

「私が学校で勉強したところ、学んだことは何をするにも創造性と価値のあるものを生み出すことが大事だということです。」

ハーバードビジネススクールでMBAを取得している彼女は8年前ある食事会でアジアウォールストリートの記者として当時アメリカに住んでいた一人の男性に出会う。既に妻子持ちの彼の、記者を辞め台湾で会社を起こしたいという話に触発され、その1カ月後に会社に辞表を提出した。

大学時代にクリーニング店でバイトしていた彼女は当時からその台湾における将来性に目を付けていた。「台湾のやり方は古い。現代社会にマッチした店を出せば必ずいける。」ところが会社設立以後5年間は失敗の連続であった。この失敗の原因は「1つは私が商売について全くの素人だったこと。この商売はどの様に定価を決め、ロケーションをどの様に決め、人の採用をどうするか等、分かっていないことが多過ぎた。2つ目は人に対する教育システムがなかったこと。」と分析する。

不断的努力は2年前に参加した「成功との約束」というセミナーとの出会いから実り始める。社員

に対する教育の強化、例えば読書会や新人に対する生涯設計の観念の教育を押し進めたところから徐々に業績は伸び始め、その後は毎年50%の成長を記録している。今では経営コンサルタントも勤める彼女は「お金儲けできればそれに越したことはないが、将来の夢は台湾のクリーニング業をアメリカや日本並に進歩させること。」と語っている。台湾の女性は社会的貢献も忘れてはいない。

### 幾つもの顔を持つ台湾女性

台湾の企業を見ていて先ず関心させられることは、朝8時30分に出勤するところまでは日本と同じだが、終業時間の5時にはきっちり帰ることである（或いはフライングしている姿もたまに見かける）。残業することはよほど忙しい時にしかなく、責任の重い役職の高い人の方が却って残業するパターンが多いようである。これは残業手当が極端に少ないことも一因だが、仕事と私生活とをハッキリと分けている、更に言えば私生活を阻害されることを非常に嫌うことも大きな理由である。ただここで言う私生活はただ家に帰るということではなく、台湾人の多くが持つ副業に従事することである。外回りの多い仕事をしている人間ならば、どちらが本業でどちらが副業なのか分からない程である。会社は副業についてある程度の役職でない限りは容認しているようである。

ある大手生保会社の営業ウーマンと名刺を交換した時、もらった名刺を手元に置こうとした矢先に、「ちょっとすいません、こっちの方がいいでしょう。」と徐ろに彼女はもう一枚の別の名刺を差し出した。見ると彼女の名前の入った会社の名刺で、総経理（社長）とある。聞いてみるとご主人と出資して会社をつくり、彼女がその経営を任されているとのこと。その時はたと気が付いたのは、生保協会が毎年発行している「生保業界統計年報」の中の保険募集人数の推移をまとめた資料

## 男女雇用均等法の実施

に見慣れない欄が新しく付加されていたことである。中国語では「非専職」とあるがこれは他に仕事を持つ保険募集人のことだ。'94年末の台湾地区保険募集人は160,091名で、内男性は47,822名、女性は112,269名で女性が7割を占める。この保険募集人の中で兼業は69,777名（男性23,997名、女性45,780名）で全体の約4割強を占めている。但し生損保のクロスセーリングは禁止されているため、ここでいう兼業は損保商品以外の仕事ということになる（但し、損保の販売人を紹介することは可能）。

ここで少し紹介したいが、台湾の大手企業は公的産業を除いていずれかの「企業グループ」といわれるファミリーグループに属するが多い。1つの企業グループには銀行、生損保、証券、投資信託、不動産、建設、製造業……と様々な業種の会社を所有している。代表的な5大グループは台湾プラスチック、霖園、和信、新光、遠東グループだが、5グループの営業総額だけで台湾のGNPの10%を占め、その総資産は国家総資産の5%を占めている。前述の大手生保会社の営業ウーマンが所属する企業グループは、他に損保会社、信託銀行、不動産、建設、病院を持っており、最初にもらった名刺の名前の下にはそれら生保商品以外のサービスも致しますと書かれていた。彼女は生保商品の成績以外に損保商品の紹介件数、銀行クレジットカードの紹介件数、テナント・借家紹介件数等も自分の成績とすることができると教えてくれた。優秀な営業ウーマンは様々な顔を持つようである。

冒頭にも触れたが、台湾の法的な女性に対する優遇の変化について若干触れたい。

今年4月10日に行政院（内閣）を通過した「男女雇用均等法」草案は、労働者に1年間の無給育児休暇、年間7日間の無給家庭サービス休暇、男性労働者への2日間の無給お産立会い休暇等が盛り込まれている。この「男女雇用均等法」の適用範囲や労働者保護の規定は労働基準法よりも広く、立法院（国会）で可決されれば産業界に与える影響は大きい。育児休暇は従業員50名以上の職場で勤続期間が1年以上の労働者が対象となる（立法院での審議は現在まで進んでいない）。

行政院を通過した草案とはいえ、その内容については労使ともに不満を訴えている。社員の職場復帰を義務付ける条項がないため、雇用主サイドは在職身分を残した状態で1年間の育児休暇を与える制度は認められないとしており、被雇用者サイドは被雇用者は復帰しても休暇前の身分や給与水準を維持できるかどうかは保証されていないことから、明確な保護条項や罰則規定がない限り正当な「男女雇用均等法」として認められないとしている。女性労働者の多い紡績、エレクトロニクス、サービス、貿易、金融、飲食、流通業に与える影響は大きく、草案の通過にはまだまだ議論の余地が残されていると言えるだろう。

台湾で官庁関係を訪問すると気が付くが、課長クラス、ミドルマネジメントクラスの役職には女性の姿が目立つ。これは台湾も日本に劣らない程度の学歴社会であり、一説ではペーパー試験で女性の合格率が高いことが原因といわれている。民間の企業では営業関係のマネジメントクラスは、著者の知る限り圧倒的に女性が多い。

最近取り沙汰されている中国大陸との関係で、経済的交流を進めるために企画された兩岸の民間

経済人トップ会議「辜・汪会議」は2年前に第一回が開催されて以来、総統直接選挙前の緊張関係もあって活動が停止しているが、当初経済的交流を進める上で台湾側は'80年代に2桁成長を果たした「台湾経験」を大陸でも生かそうというスローガンを掲げていた。'90年に台湾もバブルの崩壊を迎え経済成長は鈍化したが、今でも6%の経済成長を維持しているにもかかわらず、台湾人の誰もが「景気が悪い」ともらず。不景気の雰囲気解消に向け政府としても資金援助や公共投資の拡大を実施しているが、効果はまだ期待した程現れていない。産業別に言えば今や元気なのはほとんど電子関係といった状況である。

こう言った経済の雲行きの中で今「女強人」の存在が急速に見直され、第2次「台湾経験」はこの女性の邁進が支えるのではと期待されている。先に挙げた3人の女性社長のような女性による事業の成功は、今後益々重要な位置を占め台湾経済を支えていくことは容易に予想される。子供の頭を叩こうが、男性議員の腕に噛みつこうが構わない。台湾経済の牽引力としての「女強人」達にエールを送りたい。