

日系企業の多国籍化戦略 新しい分業体制とアジア的発展

著者	SHRESTHA Manoj L.
雑誌名	The Transition to Market Economy and the Transition of Market Economy
巻	9
ページ	213-229
発行年	1997-03-31
その他のタイトル	Multinationalization of Japanese Firms Perspectives from New Division of Labour and Asian Development
URL	http://doi.org/10.15055/00003191

日系企業の多国籍化戦略

—新しい分業体制とアジア的発展—

MULTINATIONALIZATION OF JAPANESE FIRMS

—PERSPECTIVES FROM NEW DIVISION OF LABOUR AND ASIAN DEVELOPMENT—

Manoj L. SHRESTHA

甲南大学

序章 アジア成長パターンの転換

NIES (アジア新興工業経済群)、ASEAN (東南アジア諸国連合)、そして中国を含む東アジア¹の顕著な経済成長はもはや疑うところのない現象である。米国、EU (欧州連合)、日本といった3極の先進地域が低成長に留まる一方、中国は1993年現在では年率2ケタ成長を遂げ、NIES、ASEAN は年率5%を越えて10%近い高成長を実現している。日本、NIESに続き、ASEAN が、そして近年では中国、ベトナムがそれに追随しているが、雁行形態的な経済成長がアジアで見られ始めてからはすでに久しくなっている²。

しかし、特に東アジアの成長に関しては、1960年代—80年代と90年代とではその成長を促す要因に大きな転換がみられている。60年代—80年代のテークオフ (離陸) においては、「輸出主導型」と「国内投資主導型」の交錯による好循環的成長がその要因としては注目されていた。そして、その一方で、日本からの大量資本財輸入は国内投資の活性化を促した。日本の「資本財供給基地」といった役割もこの成長においては重要な要因³であった。

しかし、90年代に入ると、東アジアは外国からの企業進出に基づいての「直接投資主導型」成長のパターンを構築しつつある。東アジア諸国・地域の直接投資の受け入れ動向を契約ベース、または認可ベースをもとに、1990年から93年に受け入れた直接投資額の年平均をその85年の数字と比較すると、韓国は1.9倍、台湾2.4倍、香港2.6倍、シンガポール3.9倍、タイ16.7倍、マレーシア10.5倍、フィリピン4.9倍となっている。総じてNIESよりもASEANの方が高い倍率を示している。中国は8倍であるが、90年から93年の平均絶対額は474億ドルとなり、他の諸国に比べては非常に高い額になっている⁴。

対 GDP (国内総生産) に占める直接投資のウェイトも東アジア諸国の水準は他地域と比べ

1 「これらのすばらしい持続的経済成長を遂げる東アジアの諸国23カ国」を世界銀行は1993年の報告書においてHPAEs (Highly Performing Asian Economies) と定義している。しかし、中国、特に南部は、いくつかの点でHPAEs がとった政策に類似した政策を用いることで近年非常に高い成長率を記録しているが、中国における所有権構造、企業および市民の運営・統治方法、及び市場への依存がHPAEs とは非常に異なっており、かつこれが急激な変化を遂げている状況においては、クロス・エコノミーの比較は問題を惹起することになるとして、中国はその対象地域から除外されている。(世界銀行著、白鳥正喜監訳、海外経済協力基金開発問題研究会訳、『東アジアの奇跡—経済成長と政府の役割』、東洋経済新報社、1994年、1頁。)

2 牧野昇・三菱総合研究所、『全予測アジア』、ダイヤモンド社、1994年、4頁。

3 『日本経済新聞』1995年6月8日付。

4 同上。

て、極めて高い水準を誇っている。90年時点における GDP 対投資比率は35-40%の比率に達している⁵。これらの投資が生産設備に体化し、経済の潜在的成長を促す点では、効果は極めて重要なものであると考えられる。

しかし、その生産設備に直接投資が体化され、ハイテク製品の生産がアジアでも可能になることにより、赤松要氏が主張した産業発展における「雁行形態」の構図の崩壊がハイテク化したアジアで進んでいることも否定できない。そして、あまりとも急激な垂直的国際分業から精緻な水平分業への構造転換ゆえに、一方では現地調達率の水準に関する問題、技術のスピルオーバー（流出）、不法な模倣行為（海賊版）の氾濫、営業秘密をめぐる移転企業、被移転企業間の意識のずれ等、その発展に現地社会がついてゆけない弊害も起きてきている⁶。

本稿では、このような状況を背景に1980年代後半における日系企業の海外進出における転換がどのような背景のもとで惹起され、それがどのような分業体制に影響を与えてたのか、特にその発展を担ってきたと考えられるアジア地域との関わりを製造業中心に分析しようとするものである。そして、それらの分析に基づき、スタンフォード大学の Paul Krugman 教授の唱える「幻のアジア経済」論にも若干のコメントを行いたい。

第 I 章 日系企業の海外進出

1. プラザ合意以降の対外直接投資の特徴

日本の対外直接投資は、周知の如くプラザ合意以降の1980年代後半に急速な拡大をみせた。1985年の海外直接投資額は122億ドルであったが、86年度には、233億ドル、87年度には334億ドルと急増し、88年度には470億ドルに達した。そして、86年度から88年度までの3年間（1,270億ドル）で既に戦後海外直接投資が開始された1951年から85年までに行われた直接投資の累積額（836億ドル）を凌駕していることは注目すべきことである。

勿論、過去にも円高を景気として、2回にわたり日本企業の直接対外投資は拡大期を経験してきた。第1次は、73年をピークとする60年代後半から第1次石油危機直前までの期間（69年—73年）で、対外直接投資額は累計で83億ドル、第2次は第2次石油危機を挟んだ期間（78年—84年）で同492億ドルとなっていた⁷。しかし、89年、90年、91年と3年連続して、世界最大の海外投資国となったことからしても、86年以降の第3次の対外直接投資ブームの比類なきペースでの伸び率はこの時期を特徴づけている⁸。

この86年以降の海外直接投資の拡張期、すなわち、第3波の特徴は、額で見ると対発展途上

5 80年代後半に急増した日本の対アジア直接投資は、90年代に入って日本における企業収益の悪化やエクイティ・ファイナンスの停滞などの資金調達面からの制約と、受け入れ国経済の生産コストの上昇やインフラ不足によると思われる諸要因によって一時伸び悩みをみせた。しかし、93年以降の円高を背景に日本の対アジア直接投資は回復の兆しを示し始めた。

6 拙著『第48回 日文研フォーラム アジアにおける日系企業の戦略転換—技術移転をめぐる一—』、国際日本文化研究センター、1995年、34頁以下参照。

7 日本貿易振興会（ジェトロ）編、『1991年ジェトロ白書・投資編 世界と日本の海外直接投資』、1991年、日本貿易振興会、15頁。

8 しかし、1980年代の対外直接投資の急速な拡大は、日系企業固有のパターンであったというより、先進国の多国籍企業に共通の行動パターンであった。特にこの時期のヨーロッパ企業の対外直接投資の拡大は日系企業と並んで著しいものである。日本の対外直接投資額（国際収支ベース）は1982年の45億4000万ドルから90年の480億2000万ドルまで10.6倍になったが、同時期のフランスの対外直接投資額は28億5000万ドルから350億2000万ドルへと12倍以上に拡大していた。ドイツ、英国の投資額もそれぞれ10倍以上となっている。（大野幸一、岡本由美子、『EC・NAFTA・東アジアと外国直接投資—発展途上国への影響—』、アジア経済研究所、1995年、75頁。）

図表1 日本企業の海外投資要因

		アジアへの展開要因	欧米への展開要因
第1次 海外投資 ブーム	60年代後半 ～ 70年代始め	・高度成長による国内労働者不足、賃金高騰、公害等に加え、71年ニクソン・ショックを契機とした円高での競争力低下	
(停滞期)	70年代前半 ～ 70年代中盤	・73年の第1次石油ショックやアセアン諸国での対日感情悪化	・海外投資全体が停滞する中で貿易摩擦対応のため増加。
第2次 海外投資 ブーム	70年代後半 ～ 80年代始め	・円高に伴う国際競争力低下や天然資源開発関連大型案件の成立	
(停滞期)	80年代前半 ～ 80年代中盤	・円高傾向	・円安傾向
第3次 海外投資 ブーム	80年代中盤 ～ 90年代始め	・円高による国際競争力低下／労働力不足による賃金高騰や地価高騰による生産コスト上昇 ・中国における市場経済政策の推進	・貿易摩擦への対応 ・EC市場統合への対応 ・余剰資金による不動産等海外外資産の購入

出所：野村総合研究所、『アジア大の産業活動展開に関する調査研究』、(財)機械振興協会・経済研究所、平成6年3月、44頁。

国のシェアが低下して先進国向けが拡大、製造業投資のシェアが低下している一方で非製造業が拡大している点にあるといえよう。地域別にみると、中南米、アジア向け投資のシェア金額でみてが第1波、第2波の4割から第3波では2割5分へと低下し、その一方で、北米、ヨーロッパの先進国が4割台から7割弱にまで拡大している。特に対米直接投資の急増が最大の特徴で、86年から89年までの間の直接投資累計額の5割弱を北米が占めた⁹。

北米向け投資の業種別構成は70年代後半は電機、80年代前半は輸送機械のシェアが大きく増加したが、これは、カラーテレビ、自動車の対米輸出自主規制等を受けて、貿易摩擦回避型の直接投資が増加したことによるものである。80年代後半にはほぼ全業種にわたって増加しているが、貿易摩擦回避型投資という基本的な性質は同じであると思われる。

さらに、ヨーロッパ向けの直接投資においても、北米と同様、貿易摩擦回避型の特徴がみられている¹⁰。また、1980年代の大半を通して（83-89年）先進国の成長率が途上国を上回った（東アジア、東南アジアを例外として）ことによるとも思われる先進国間相互の投資拡大が上述の貿易摩擦回避指向とともに、日本の対北米及びヨーロッパ投資額を大きく押し上げた要因

9 製造業投資の金額ではアジアは北米に逆転されたが、投資件数では依然として北米を上回っており、件数で見るとアジアが日本の製造業投資の主役である。この背景には、アジア向けに中小企業の進出が増大していることがある。これは、アジアの製造業直接投資件数全体（759件）のうち31%を占めている。業種別では、中小企業のアジアへの製造業投資件数のうち電機が最大の投資業種であり、国・地域別にみるとタイ、中国、マレーシア、香港、韓国、台湾と続き、かつて過半以上を占めていた韓国、台湾は激減し、ASEAN、中国への進出が急増している。（『1992年ジェトロ白書・投資編 世界と日本の海外直接投資』、1992年、日本貿易振興会、40頁。）

10 牧野昇・三菱総合研究所、『全予測アジア』、ダイヤモンド社、1994年、84頁。

になったと考えられる。一方、1970年代までの主たる投資先であったアジアと中南米は、投資受入れ地域としての重要性を80年代にはかなり低下させることになった¹¹。

しかしながら、貿易摩擦回避指向の中で域内生産が要請された対北米及びヨーロッパとは異なり、輸入代替から第3国への輸出拠点としての位置づけ、さらには域内市場への対応といったものを背景に進められてきた対アジア直接投資は、ドルベースでみて1986年度以降の投資ブームの中で増加に転じ、全投資に占めるシェアを増加させることになったのである。

次に86年以降の日本の海外直接投資の業種別での変化をみると、全体の3割台を占めていた製造業投資のシェアが24.5%に低下し、非製造業が逆にシェアを伸ばしている。

さらに、製造業投資の構成も著しい変化を遂げており、機械、電機、輸送機器の加工組立て型産業が、製造業投資に占めるシェアは、第1次投資ブームの22.7%、第2次投資ブームの38.2%から第3次投資ブームでは50.5%と過半を占めており、繊維、科学、鉄・非鉄金属の労働集約型産業、資源加工型産業から加工組立型産業への転換を特徴づけるものとなっている。

また、非製造業では、商業のシェアが低下する一方で、金融・保険、不動産業への直接投資が拡大し、86年から89年度の累計額に占めるシェアで、金融・保険が27.3%、不動産業が18.9%に達しており、第3次の対外直接投資ブームの主役となっている¹²。

このように86年以降の日本の対外直接投資において、発展途上国から先進国、労働集約型産業から加工組立型産業への転換がみられたこと、また金融・保険・不動産業向け直接投資が急増した背景として、1991年版ジェトロ白書は過去の波と比べて急激な円高により、(1) 発展途上国はいうまでもなく、欧米諸国の間でもドル建て労働コストにおいて日本が割高になったこと、(2) 円の購買力が増大したこと、(3) 円高にもかかわらず、経常収支の大幅黒字が続き、貿易摩擦回避のために先進国投資が促進されたこと、(4) EC 市場統合への対応、(5) 日系企業のグローバル化戦略、(6) 金融分野の規制緩和、(7) 不動産では国内不動産物件価格の急騰とそれに伴う海外不動産価格の相対的な割安感等があると指摘している¹³。

2. 90年代の対外直接投資の特徴

このように、プラザ合意以降は急速な拡大を遂げてきた日系企業の対外直接投資であったが、90年代に入ると、日本経済の減速と同じように、減少傾向に転じ(大蔵省届出ベース)、93年度上期までは毎年大幅な前年度比減を記録することになった¹⁴。

しかし、93年度下期には国際収支ベース(実際の送金ベース)でみた大蔵省届出ベースの対外直接投資は、4年ぶりに前年度比5.5%の増加となり、また、94年度の輸銀アンケート調査(製造業対象、回答企業数382社)では、94年度の製造業対外直接投資は前年度比約10%の増加となった。95年—97年度もこの増加傾向は継続するとみられ、1ドル=90円を突破した最近の円高はこの傾向を一層加速するものと思われる¹⁵。

また、当初は、円高・貿易摩擦対応型と言われたように、外生的条件の激変する環境において、生産拠点を国内から海外に切り替え、輸出を海外生産に代替させるという、いわば防衛的な姿勢に終始したものであり、その主流は対北米、ヨーロッパの輸出基地増強(及び近年はアジア現地市場への供給を目指した)投資であったが、90年代に入ると、先進国投資の相対的な

11 大野幸一、岡本由美子、前掲載書、76ページ。

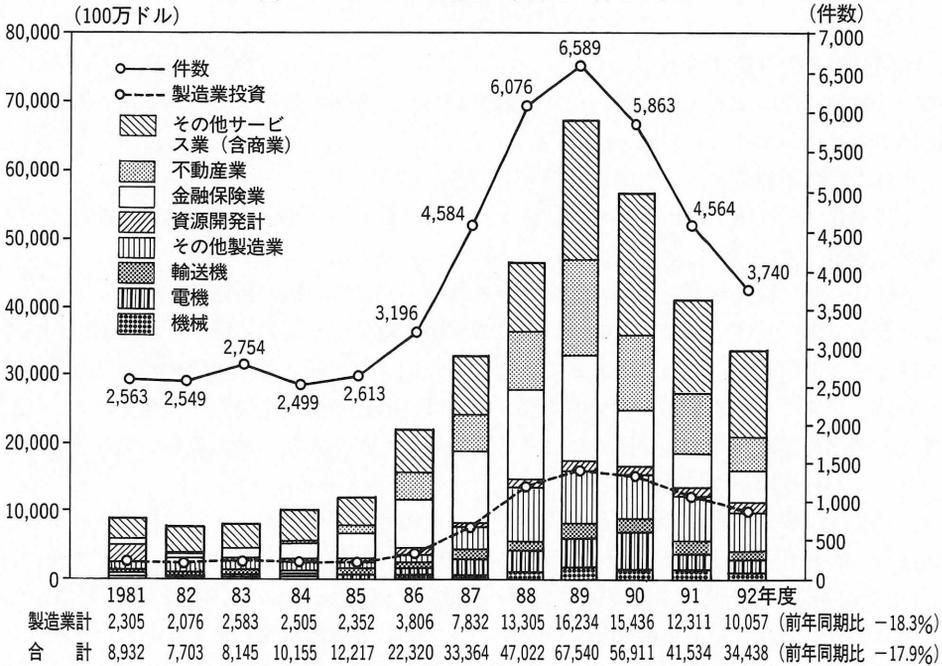
12 日本貿易振興会(ジェトロ)編、『1991年ジェトロ白書・投資編 世界と日本の海外直接投資』、15頁。

13 同上。15-16頁。

14 手島茂樹、「積極姿勢に転じた日本の海外投資」、『海外進出企業総覧』、東洋経済新報社、1994年、10頁。

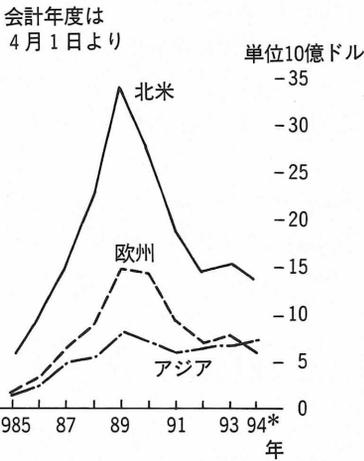
15 『日本経済新聞』、1995年3月18日付。

図表2 日本の対外直接投資推移（業種別）



出所：大野幸一、岡本由美子、『EC・NAFTA・東アジアと外国直接投資—発展途上国への影響—』、アジア経済研究所、1995年、77頁。

図表3 日本の地域別対外直接投資



出所：The Economist, April 22nd, 1995

パフォーマンスの悪さ（売上・収益等）や先進国の景気回復の遅れに伴う市場の行先不透明感、投資の一巡感から対先進国投資は頭打ちとなり、相対的にアジア向け投資の重要性が高まったのである¹⁶。

しかし、対アジア向け投資も、輸出先の市場であった先進国の景気低迷による影響を免れなかったことや、国内の親会社の業績悪化及び海外投資意欲の減退で、90年代初頭は減少傾向にあったのが現実であったが、製造業企業の海外投資についての輸銀アンケート調査の結果（1993年度調査）によると、この90年代の減少傾向に変化の兆しが見て取れる。このような増加の主な原因としては、電気機械（電子・電気）、自動車、化学といった対外直接投資の大口業種が、積極的姿勢を強めたということが挙げられる。

このような積極化への転換は、既に93年度に顕著にみられたが、94年度には、より一層積極化傾向が強まっている。そして、特に、自動車部品企業の中国、ASEAN、北米向け投資及び電気機械部品企業の中国、ASEAN 向け投資意欲が

16 手島茂樹、「積極姿勢に転じた日本の海外投資」、11頁。

強いことも特徴である¹⁷。

3. 積極化する対外直接投資

94年度輸銀調査によると、最近の円高対応策として、今後企業が考えている重要な施策としては以下の3点が挙げられている¹⁸。

(1) 日本国内の製造コストをできる限り下げる。

(2) 標準化された汎用品については、日本国内ではなく、アジア中心の海外生産拠点で生産拡大をはかる。

(3) 低コストの輸入部品を国内の生産プロセスの中でできる限り用いる。

このうち(1)及び(3)の戦略は、国内の競争力維持にかかわる問題であるが、国内製造におけるコスト削減のためには、海外で生産された低コスト輸入部品の使用が重要な役割を担っているということがうかがえるであろう。これは、自動車組立や電気機械組立においては、海外での部品調達拠点の増強が国内における製造コスト削減と並ぶ最も重要な戦略とみなされていることから明かである。

(2)では、現地市場向け汎用品の現地生産が重視されているが、これは技術的に成熟し、価格競争に直面している標準製品・汎用品の国際競争力維持のためにはコスト面での優位性を有し、現地市場も急成長しているアジア地域への迅速な生産シフトの必要性によるものである。

以上みてきたように、近年の部品企業を中心とする対外直接投資の拡大戦略は、当分の間は国内の競争力を維持し、拡大しつつも、海外生産拠点の競争力の向上につとめるという2面性を有する特徴を持つものであること¹⁹、そして、特に対アジア地域への直接投資の役割が高まっていることをその特徴としている。

1994年輸銀アンケート調査によると、今後も増加傾向をたどると予想される日本製造業の対外直接投資の主力は、自動車、電気機械部品の対アジア、北米投資であることが予想されるが、従来からの対北米直接投資がカラーテレビ、自動車等の対米輸出自主規制等を受けての「貿易摩擦回避型投資」であったことからすると、今後もそのシフトが急がれる「生産・販売拠点型」の対アジア直接投資の貿易構造全体に与える影響は、対北米型のものとはその性質を大きく異にしたものであることは明らかであろう。

しかしながら、このような日系企業の対外直接投資の特徴は80年代から既に進行してきた形態であった。いままでは、日系企業の対外直接投資をやや包括的にみてきたが、以下では対アジア直接投資の形態にみられるこうした変化を考察する。

第Ⅱ章 日系企業の対アジア戦略における転換

1. 「工程間分業型投資」から「生産移管型投資」へ

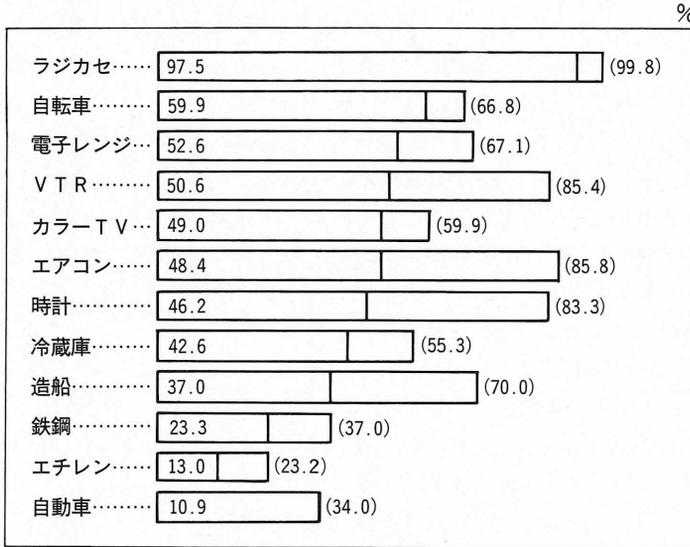
日系企業の対アジア進出の特徴は、80年代後半以降の進出形態に明確に現れている。進出企業の行動様式は80年代後半、明らかに「アウトソーシング（海外調達型）」に変化し、東アジア地域に移転した生産拠点からの日系企業の調達が急増した。そして、そのアウトソーシングの内容自体も質的な転換が見られると思われる。

17 『日本経済新聞』、1995年3月18日付。

18 同上。

19 同上。

図表4 世界市場に占めるアジアの製品別生産シェア (1993年)



注：数量ベース、カッコ内は日本を含んだシェア

出所：日本経済新聞 1994年10月1日

従来、国際技術分業パターンを決定づけてきた最も重要な要因は、労働集約度であり、また国際的な賃金格差であった。外国貿易論においてヘクシャー・オリーンモデル（要素賦存理論）が示すように、労働集約的な工程のより低賃金国への移転が一貫してきたし、国際的な賃金格差の問題は依然最も重要な変数であることには現在でも相違はない。このモデルは繊維、衣服産業における製縫工程のような労働集約的技術に最も典型的に現れた事例と考えられるが、現在でも、半導体・ICのような最先端技術部門においては、組立工程などのような技術が相対的に簡単な労働集約的の工程は低賃金国に移転され、回路設計や最終検査工程といった技術集約的の工程は日本に残るといった形態が多く企業の、特に相対的に労働集約的な産業においてとられている²⁰。

しかし、このような「工程間分業型」投資は、80年代後半に入ると大きな転換を迎えることになった。特に、80年代後半になって、量産機械、汎用品、標準化品に関しては生産・輸出拠点を丸ごと進出先のアジア諸国にシフトさせ、日系企業はよりハイテクの製品に特化するという「生産移管型」投資の傾向が強まってきたからである。

VTR、カラーテレビ、エアコン等の世界市場において近年東アジア諸国が占める生産シェアは極めて高いものとなっている（図表4）が、これもこの日系企業の「生産移管型」投資の進展にともなったものである。

2. 新たなる分業体制の誕生

さらに、この「生産移管型投資」による生産体系そのものの移転は、日系企業と進出先の企業との間だけでなく、進出先の現地企業とその周辺諸国の企業間にも多様な分業関係を生むことになった。前者の例ではカラーテレビセットのメーカー進出が、現地にブラウン管製造企業

20 財団法人 機械振興協会経済研究所、『アジアとの関係深化と技術交流』、1994年、6頁。

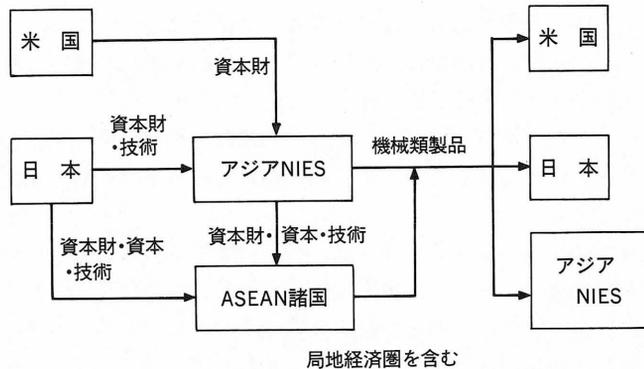
の設立を促し、さらにそれが、ブラウン管用ガラス製造企業の設立をも促すというような後方連関型の投資連鎖によるものがあり、後者では電気・電子部品は台湾、韓国、シンガポールが、産業用機械では台湾、韓国が、家電ではシンガポール、マレーシア、タイが供給国としての優位性を保存している点に表れていると言えよう²¹。

また、NIES は、80年代後半の ASEAN の登場にともなって低下した自らの輸出競争力に対して、「二重機能」²² をもつ投資政策に乗り出している。これは、対外競争力の低下に対応して、比較的劣位化した産業の生産拠点を海外にシフトさせると同時に、自国企業を中心に技術集約型ないし R & D (研究開発)集約型産業の創設を図り、さらにこれを加速させるために、外資をも積極的に導入するという政策である。

この「二重機能」を有する NIES を挟む形で、日本からの直接投資と、主に ASEAN、中国を中心とする経済圏を進出しようとする NIES 企業という連続性がみられている。

さらに、これらが日本、米国をその基軸にすることなく、NIES・ASEAN・そして中国が主体的に国家レベルで近隣地域と経済関係を拡大させようとするリージョナリゼーションの動きや、国境を挟んで各国の地域同志が経済的な結びつきを強めるというローカリゼーションの動きとも連動し、幾つもの局地経済圏²³ 誕生が東アジアで促されてきた。NIES の「二重機能」を通じた「企業内分業」や「企業間分業」はこれらの局地経済圏により一段と実体性を与え、水平的国際分業を推進させている。そして、この NIES の「二重機能」を基軸とした東アジアの新しいダイナミズムによって、東アジアだけでなく、アジア太平洋地域における構造変化が誘発されているのである (図表 5)。

図表 5 近年の東アジアにみられる分業体制



出所：(財)機械振興協会・経済研究所「東アジア動向と技術移転」、平成5年5月、72頁。

21 『日本経済新聞』、1992年7月16日付。

22 (財)機械振興協会・経済研究所「東アジア動向と技術移転」、1993年、34、35頁。

23 東アジアには、中国沿岸地域を中心に、北から韓国を含む「環黄河経済圏」、上海と韓国、さらには日本を中心とする「上海浦東経済圏」、台湾海峡をはさむ福建省と台湾を中核とする「兩岸経済圏」、さらに香港と広東省による「華南経済圏」のように、それぞれ国境を越えた「局地経済圏」とも呼ばれる特定地域と特定地域間の経済関係が存在する。アジア太平洋地域には、これ以外に、マレー半島南端のシンガポール、マレーシアのジョホール州及びインドネシアのパタム島の3者による「成長のトライアングル」、さらにタイ北部における「パーツ経済圏」がみられる。(財)機械振興協会・経済研究所「東アジア動向と技術移転」、1993年、32頁。)また、NIES が拡大しつつある東アジアの貿易・投資における中心的存在となり、構築しつつある NIES 中心の東アジア域内の分業構造を渡辺利夫教授は「自己循環構造」と呼んでいる。(『日本経済新聞』、1995年4月25日付。)

こうした分業構造の構築のための多くの条件は、例えば NIES では戦後の工業化努力の中で蓄積された社会資本、人材、工業経営の経験や近年の貿易促進的な国際経済環境の形成の中で整えられてきたものであることは否定できない。しかし、産業技術の移転や資本形成等の実質的で不可欠な成長要因の整備における日本の直接投資が果たした「媒体」としての機能の重要性も評価に値するものである。

OECD レポート（1992年）においても、アジア経済の発展における日本の技術的な業績が認められ、その地域的な影響力が援助、貿易、投資という形で NIES と新「タイガー」（タイ、マレーシア）に集中していること、特にタイの目ざましい経済発展はある程度日本の投資によるものであり、インドネシア、マレーシア、シンガポールにもそれが及んでいることが指摘されている²⁴。このような新しい分業構造の構築を促し、さらなる統合化の要に日系企業の生産移管型投資が存在していた意味は大きいといえよう。

3. 生産と研究・開発の分断化

このような分業体制を背景に、生産移管型の投資は依然進んでいる。しかし、研究開発部門は依然日本国内に留まる傾向が強いことから、生産と研究開発の拠点が国内と国外とに分離する傾向も進んでいると思われる。生産と研究開発が一体となって情報交換を行い、生産しやすい製品や生産ラインを作ってきたことがその強さとさえいわれた日系製造業は、この生産拠点と研究開発拠点の分離で、新たな試練を迎えていると思われる。

この分離により技術連鎖が弱まり、日本の製造業の強みが失われ、技術の空洞化が進むのではないかという懸念が高まる中、94年3月、長銀総合研究所は、日系企業の国内拠点と海外拠点間にみられる国際分業の実態を海外事業協力協会会員で、素材や組立等多様な業種の大手製造業101社を対象にしたアンケート²⁵を通して明らかにしている。

このアンケートによると海外移管は汎用品大量生産工場に集中しており、試作工場や初期大量生産工場等の海外移管はそれほど多くないことが明らかになっている。さらに、汎用品大量工場に関して、現状でも「日本に残らなくても仕方がない拠点」と考える割合が32%に達し、3年後までみると55%になっている。電気系企業については、現状で32%、3年後では72%となっている。

「国内にどうしても残りたい拠点」としては、基礎研究87%（全体回答）、応用研究72%、試作工場51%、設計・開発48%となっており、電気系企業中心に、汎用品大量生産工場における海外移管が進んでいる一方で、研究、試作工場、設計・開発活動のウェートは日本が依然高いという図式が浮かび上がってきている。

しかし、この生産、開発拠点の分断ゆえの問題も浮上してきている。工場と研究・設計・開発間の密接な情報交換の分断化は生産しやすい設計への道を閉ざすことにもなりかねないし、生産と研究開発一体型で生産効率を向上させてきた日本の製造業の優位性を損なうものではないかという懸念、海外移管にもなって従来国内で協力し合ってきた部品産業縮小の懸念等である。

この懸念に対して、実態を明らかにすべく94年10月に長銀総合研究所は2回目のアンケート調査を実施し、生産を国内からすべて海外に移管した製品に特に着目し、移管先を欧米とアジアに分け、設計と生産技術開発・改良の場所、方法等がどうなっているか、そのことで支障は

24 （財）機械振興協会・経済研究所『東アジア動向と技術移転』、72頁。

25 『日本経済新聞』、1995年、4月18日付。

ないかの調査に乗り出した。このアンケートは、電子、機械、自動車等海外への生産移管が進んでいる機械産業の大手53社を対象に行われたものである。

このアンケートによると、欧米に生産移管した製品の65%、アジアに生産移管した製品の78%の企業が「設計がすべて日本でなされる製品が製品数で50%以上である」と答えており、移管先によらず設計と汎用大量生産とが国内と国外で分離しているケースの多いことを物語る結果となっている。

さらに、移管先によらず、回答企業の89%は生産現場が国内になくても設計にほとんど支障がないと回答している。しかし、この「支障なし」の回答の裏には、支障を削減するため綿密な情報交換等の努力がなされている点を考慮すべきである点からすると、移管当初から全く支障がないと考えるのもやや問題である。

3年後では、「最初に行う基本設計は日本、現地採用部品に合わせた設計変更は現地でなされる製品が製品数の50%以上」と回答した企業数は移管先が欧米では39%、アジアでは32%と現状のほぼ倍になっている。こうしたことから、今後なんらかの形で設計まで海外に移転しようとする企業数が増加する傾向にあることは確かであろう。

しかし、設計変更はともかくも「基本設計も現地でなされる製品が50%以上ある」とする企業は欧米では32%なのに対し、アジアでは6%とかなり低い点は注目に値しよう²⁶。この相違は、レベルの高い技術者の確保の問題だけでなく、技術、ノウハウのスピルオーバー等に対する知的財産権保護制度の土壌が欧米には整っていること、欧米市場向けの製品がその対象となっていることなどに起因するのであろう。将来的にはアジア諸国の状況が変化するに従って、基本設計だけでなく研究・開発もその市場の重要性とともに移転する日が到来するかもしれないが、現状では、欧、米、加以外の地域での研究開発拠点の設立拡張は依然少ない。アジアで行われる研究開発はすでに技術革新の必要性がなくなった汎用品大量生産を支援するための設計変更や、生産技術開発・改良といったものである。

それゆえに、アジアへの生産移管が急速に進んでも、先端技術を用いた製品といったような技術革新が必要な製品に対する研究、設計開発、試作及び生産の大部分が日本国内で行われることには相違がなく、ある産業の競争力は低下するものの新たな高度技術製品が成長してくる故に日本の技術空洞化問題は依然杞憂であるとの楽観的な見方も存在する。

しかしながら、現実には研究・開発拠点をアジアに設立している松下電器産業のような例²⁷が示すように研究・開発拠点を積極的に誘致している受入れ国の「頭脳スカウト」戦略をうまく活用し、優れた技術者獲得のためにあえてその研究・開発拠点をアジアに移転する企業も存在している。そして、その背景にはアジアでみられる技術移転の雁行形態の崩壊が存在している。

26 『日本経済新聞』、1995年、4月18日付。

27 東南アジアで最先端分野や研究開発企業の誘致に積極的なのはシンガポールとマレーシアである。こうした国家の戦略に合致した戦略を進める企業としては、松下電器産業がある。子会社の松下エヤコン・マレーシア（セランゴール州）は1992年4月に研究開発会社、松下エヤコンディショニング・R&Dセンターを設立している。これは、同国最初のR&D法人であり、設立に際して同国政府は「政策転換のモデルケース」として輸出型製造業よりも手厚い保護措置を取る方針を明かにした。（『日本経済新聞』、1992年6月10日付。）

また、国土が狭く、人口も少ないシンガポールは国家自らを「R&Dセンター」とすべく技術者スカウト作戦を国家戦略としている。同国で1990年、松下電器産業のアジア地域統括本社アジア松下は「AV（音響・映像）情報開発センター」を設立。1993年1月現在では29人の現地スタッフが将来のTV電話やマルチメディアに応用可能な動画伝送の圧縮技術の研究開発に取り組んでいる。日米欧の3極が開発テーマを分担している世界的なAV分野のR&D体制の一角にシンガポールが食い込んでいる状況がある。（『日本経済新聞』、1993年1月5日付。）しかし、技術のスピルオーバー（流出）、知的財産制度の不備による問題は今後も大きな課題となるに相違ない。

4. 崩れるアジアの雁行形態

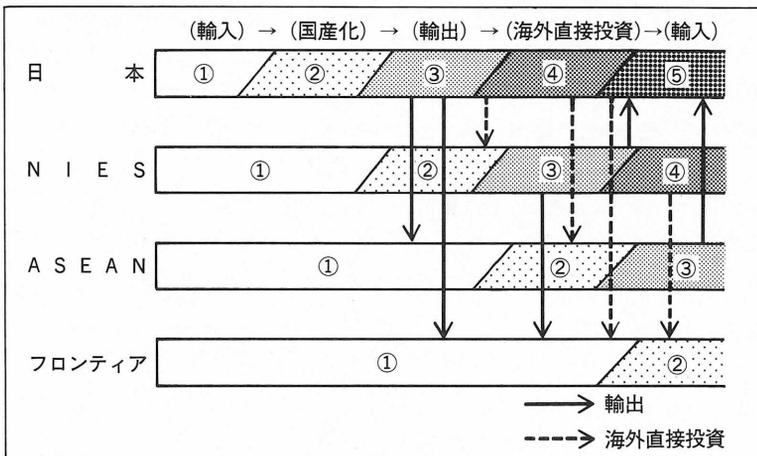
すでに述べてきたようにアジアにおける新たなる分業体制の出現と、それを促した日系企業の直接投資は密接な関係をもってきた。赤松要氏が体系化した産業発展における雁行形態は「輸入→国内生産→輸出」であったが、バーノンはこれに「直接投資」という概念をつけ加えた。篠原三代平氏はこれにさらに「ブーメラン効果」という言葉をつけ加え、「輸入→国内生産→輸出→直接投資→ブーメラン・海外生産増大→空洞化」という体系化を行った。三菱総合研究所は以下のような図において、「輸入→国産化→輸出→海外直接投資→輸入」という言葉で産業ライフサイクルの説明を行っている²⁸。

産業が未熟な段階では「輸入」（第1段階）が中心であるが、産業の成長に伴って輸入代替としての「国産化」（第2段階）が進み、産業が国際競争力を高めるようになると輸出（第3段階）が可能となり、そしてコスト上昇等が起こり、国内生産と輸出が比較劣位になる。そして最終的には海外生産品が国内生産品よりも競争優位性を高めるので海外からの「輸入」が起こり、ライフサイクルはそこで完成するのである。篠原三代平氏はこれに「空洞化」という言葉を付加したがが体系としてはこの図と同様のモデルを想定していると思われる。

すなわち、従来は、先発国の繊維から鉄鋼という産業構造の高度化と繊維産業の後発国への移転が同時に起こり、次いで、先発国での鉄鋼から自動車への高度化および後発国への鉄鋼産業の移転と、より後発国への繊維産業の再移転が同時に起こるといったような雁行形態をとる垂直的な国際分業体制が一般的であると考えられていたのである²⁹。

しかし、現在はこの国際分業体制のパターンにみられた雁行形態が崩壊に直面している。例えば、1993年度世界半導体市場ランキングにおいては、1992年度では11位にあった韓国の三星電子³⁰ が富士通、三菱電機、松下電子工業を一気に追い抜き第7位に浮上したし、「かつては日本は台湾に技術を移転するだけだった。今は違う。われわれは米国のテキサス・インスツル

図表6 アジア地域間の産業ライフサイクルの跋行性と地域間ビジネス



出所：牧野昇・三菱総合研究所、『全予測アジア』、ダイヤモンド社、1994年、95頁。

28 『日本経済新聞』、1995年、6月8日付。

29 『日本経済新聞』、1994年、11月14日付。

30 三星グループが半導体事業に参入したのは1985年のことであった。

メンツ (TI) と競争力ある半導体事業を始めている」と会長施振栄氏に言わせしめた台湾のエイサー³¹の例が示すように、パソコン・マザーボード、マウス等パソコン周辺機器の生産台数シェアで93年には8割を占めるまでになった台湾の例をみても、それぞれ国別の得意分野は異なるとはいえ、既に日本の競争力を凌駕する技術をもつアジア企業の存在は軽視できるものではなくなっている。そして、これらを従来の雁行形態で十分説明することは困難になってきている。

アジア諸国との分業化は、既に原材料と工業製品とを相互に輸出するという垂直分業から、工業製品を相互に輸出する水平分業へ転換を遂げている。そして、この水平分業も、高付加価値製品を日本が、低付加価値製品をアジア諸国が分担する時代から、双方が新製品、高付加価値製品を輸出するという競合的(相互補完的³²)分業化時代を迎えようとしているといえよう³³。

第三章 「ボーダレス」時代の新たな分業体制

1. 新たな分業体制は何をもたらすのか

以上において、日系企業のアジアにおける転換を直接投資の動向、そしてその直接投資が布石となって構築されつつアジアの新たな分業体制について述べてきたつもりである。従来からみられた雁行形態の崩壊開始とともに、この地域は外からの企業進出に基づく直接投資主導型成長ともいべき新しいパターンの成長を遂げてきている。そして、この成長が競合的分業化に支えられたものであることは言うまでもない。

このような時代に、日本の産業、技術の空洞化を懸念する声とともに、それを杞憂であると否定する声もある。しかし、それを否定する論者が唱える研究・開発拠点が日本国内に依然留まるであろうという予測の根拠は長期的にはかなり説得力を欠いたものになることは相違ないだろう³⁴。

筆者自身は産業、技術の空洞化は歴史の宿命であり、回避できない現象であると考えている。しかし、これは日本だけに限ったことでもなく、かつて米国がそうであったように、アジアの発展段階にある諸国についても遅かれ早かれ言えることである。しかしながら、空洞化現象というものは企業側からみても海外進出、すなわち多国籍化現象を国家の側から説明したもの過ぎない。

日系企業中心に述べてきたが、日系企業にかかわらず企業というものは多国籍化戦略を策定する自由を有する。製造物責任訴訟をはじめ訴訟社会への対応に疲弊してモノづくりから遠ざかり、自社保有の特許権のみで稼ぐ会社が増加する国にとって、モノづくりに徹する企業の移

31 『日本経済新聞』、1994年5月25日付。パソコン部品企業として発足したのは1976年。米調査会社 IDC によると、自社ブランドのパソコン出荷台数で94年に初めて世界のベスト10(7位)入りを果たしている。(『日本経済新聞』1995年5月27日付。)

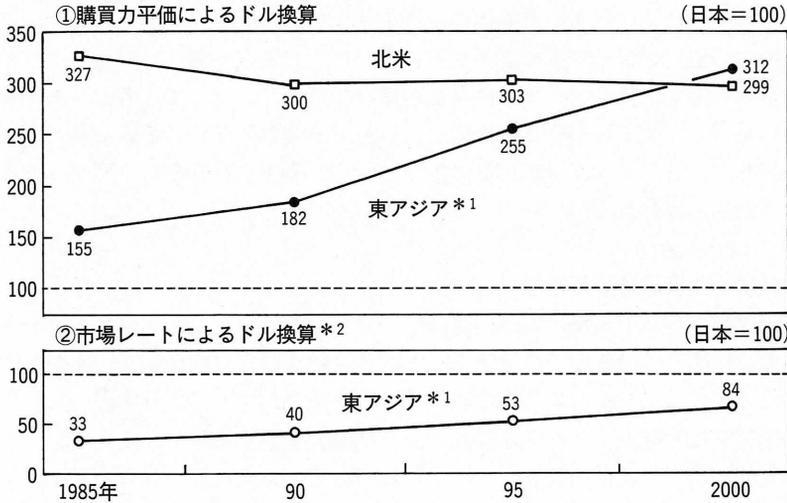
32 『日本経済新聞』、1994年、11月14日付。

33 黒瀬雅志、『アジア知的財産戦略』、ダイヤモンド社、1994年、66、68頁。

34 日本経済新聞社が1995年5月下旬に研究開発費の上位企業等40社を対象に実施した「R&D緊急調査」(35社回答)によると、研究開発部門の見直しについて「過去1年に全面的に見直した」が6社、「現在、全面的に見直しを進めている」が3社であった。「過去1年間に一部見直し」(4社)と「現在一部見直し中」(7社)を合わせるとR&D体制のリストラに取り組んでいる企業は20社に達し、主要企業の約6割が体制の見直しに取り組んでいることが明らかになっている。円高下での生き残りをかけて製品開発のスピードアップをはかったり、東南アジアへの製造ライン移管に合わせる形で見直している企業が多く、全体の3分の1強の13社が「海外での研究開発拠点を新設・強化する」と答えている。(『日本経済新聞』、1995年、6月5日付。)

図表7 市場（需要）のアジアからみた経済規模の位置付け

日本を100としたアジアの経済規模の展望



- 注：1. 東アジアには日本を除くアジア NIES、ASEAN、中国が含まれる
 2. 市場レートによる換算では、東アジアは円高・(ドル安・)アジア通貨安を反映した水準にとどまる
 3. 購買力平価による換算では、東アジアは安い物価を反映して日本の水準を大きく上回る

出所：土屋勉男、「超円高経済下におけるアジア国際分業のシナリオ」、『週刊ダイヤモンド』、1995. 5.20、89頁。

転という名の逃避行は「産業の空洞化」である。しかし、その社会でのモノづくりに限界を感じた企業の多国籍化を抑止する方策をたてるのは企業の側ではない。なぜなら企業の多国籍化はその企業の空洞化ではないからである。

さらに、このような分業体制は生産のアジアから市場（需要）のアジアへのシフトを着実に進めることになるだろう。既に東アジアの経済規模は、現地の物価水準を勘案すれば、経済統計に示される数値以上に豊かであり、購買力平価からみると、日本を上回っているという推計があるが³⁵、日系企業のアジアへの直接投資が増加し、技術移転もより積極的に行われ、上述してきたような分業体制がより進展すれば、アジアの所得及び購買力もさらに拡大化し、その結果として世界の貿易不均衡も是正に向かうのではないだろうか。

すなわち、アジア経済圏は市場、需要面でドル経済圏に主に依存してきた。特に日系企業、アジア諸国の企業はともに欧米をアブソーバー（需要主体）とし、一方で自らをサプライヤー（供給主体）としてきたのである。そして、生産拠点としてのアジアは対米経常黒字を増加させ、円高・ドル安を誘発するものであった。しかし、アジアが生産のアジアから市場（需要）のアジアへと転換を進めることになれば、この対欧米間の貿易不均衡、円高の是正も進展に向かうとも言えるだろう。

35 通常の為替レートを基にしてみた東アジアの経済規模は現状では日本の4割程度であり、2000年には6割程度まで上昇するとされるが、人口規模に比べて経済規模は低水準となる。しかし、通常の為替レートに代えて、各国間の物価水準を考慮して購買力平価ベースで規模を評価すると、状況は一変し、東アジアは90年度時点で日本の1.8倍、中国だけでも日本と同等の経済規模を有し、2000年には東アジア全体の経済規模は北米に匹敵する経済圏になると考えられる。（土屋勉男、「超円高経済下におけるアジア国際分業のシナリオ」、『週刊ダイヤモンド』、1995. 5.20、89頁。）

しかし、構築されつつある国際分業体制の裏側で、従来の日本型生産分業体制が崩壊しつつあることも否定できないであろう。製造業においては、量的な拡大の限界、労働力問題、下請け中小企業の競争力低下は従来の日本国内の分業体制の構造的転換をもたらしている。まず、国内の生産拠点の組立子会社の再編成が進み、やがて、さらなる海外への生産拠点の移転により、国際競争力の乏しい部品メーカーの淘汰が進むであろう。そして、各セットメーカー毎に編成されていたピラミッド型の総体的に閉じた体系であった生産システムを基本とする日本型経営・生産戦略は、各ピラミッドが相互に重複し合い、利用し合うという開かれた体系へと再構築されつつあると思われる³⁶。

2. 日本型経営・生産戦略の再編成

新たな国際分業体制の構築は国内生産体制の見直しだけでなく、再編成を伴わざるをえないものである。輸出向けの生産ラインや工場の機能は縮小傾向に向かっているが、国内市場の拡大を見込むことはもはや不可能である。パイの拡大を伴わずして、日本国内での生産能力を見直し、再編成するという大きな問題に日系企業は直面しつつあるといえよう。従来のピラミッド型の相対的に閉じた体系が各メーカーが相互に利用しあえる開かれた体系と向かいつつあるのも、その問題に対する答であると考えられよう。

平成5年には日産はトヨタ系の豊田工機から自動車部品加工用の工作機械の納入を初めて受けており、さらにトヨタ系の有力部品メーカー愛三工業からは自動車のエンジン部品であるバキューム・ポンプを95年発売の乗用車に登載する目的で購入することを発表³⁷、トヨタ系大手部品メーカーアイシン精機は日産系の市光工業に特殊ミラーの供給を、さらに日本電装が日産系の日本電子機器に燃料ポンプの製造技術を供給する一方で、日産系のアツギユニシアはトヨタ系の光洋精工にパワーステアリング用部品のOEM（相手先ブランドによる生産）供給を開始、またトヨタが日産と同じ芙蓉グループに属する日立製作所から電子制御式燃料噴射装置用エアフローメーターを購入するといったような系列を越えた取引のはさらに進んでいる³⁸。そして、そのような部品メーカー間の系列を越えた協力関係の加速化はトヨタ系のアイシン精機と日産自動車系のユニシアジェックスとの中国での自動車用クラッチの合弁生産への道を切り開くまでに至っている³⁹。

さらに、使用部品の共通化と部品点数の削減も見落とせない傾向であろう。従来は各セットメーカーがそれぞれに専用部品を使用しており、部品の互換性というものは重視されず、むしろ使用部品数も自己増殖する傾向が強かった。しかし、この傾向にも転換がみられている。日産はエンジンを97年度までに4割削減し、部品共通化だけで300億円の原価低減を、トヨタでは部品の共通化で部品点数の45%削減それぞれ目指している。また、ホンダでは95年度までにエンジンなどの主要部品の25%削減を、富士重工では主力車種レガシーと日産のブルーバード間の部品の共通化を目指して検討している。

そして、従来のフルラインアップ戦略も転換を迫られていると言えよう。トヨタは車種2割削減を、そしていすゞ自動車は乗用車部門からの撤退を既に表明している。さらに、日産（ファミリア）とマツダ（小型トラックのボンゴ）が提携に乗り出し、相互にOEM生産を行う方

36 財団法人機械振興協会 経済研究所、「生産分業システムの革新と21世紀の展望」、平成5年5月、9頁。

37 『日本経済新聞』1993年5月13日付。

38 財団法人機械振興協会 経済研究所、「生産分業システムの革新と21世紀の展望」、平成5年5月、9頁。

39 『日本経済新聞』1995年5月22日付。

針が打ち出されているが、自社の生産能力においては多少の無理があっても、競合企業との過酷な市場競争に対応し、これまでは出来るだけ幅広い品揃えを実現することに努力してきた日本のメーカーにとっては、もはやゼロ成長、マイナス成長の時代に採算のとれない部門や赤字覚悟の生産を抱える必然性は否定されていると言えよう⁴⁰。

アジア中心に構築されつつある新たな分業体制は日本国内の分業体制、生産構造にも大きな転換をもたらしつつある。そして、これまで日本経済を支えてきた中小部品メーカー、下請け企業は **emigration** (移転) か、**consolidation** (提携) か、**brust** (破産) かといった選択肢⁴¹の間で揺れている。これらの選択肢をうまくクリアし、国際的な分業体制にいかにか各企業が組み込まれていくのか、それはこの国際的分業体制自体に依然未知数が大きいことから、まだ予測を越えた問題であるのかもしれない。しかし、日本型経営・生産戦略は1つの岐路に差し掛かっていることには相違ない。

第IV章 「ボーダレス?」と「空洞化」

日経新聞社が1995年5月、研究開発費の上位企業40社を対象として緊急調査を行ったところ、先端技術の研究開発拠点の海外展開について、回答のあった35社中13社が新設・強化すると答えている⁴²。この調査では、1ドル=80円時代に生産部門に引きずられる形でアジアに進出した企業が製品のデザインや設計開発部門の現地化を進める一方、より高度な研究開発部門を欧米に展開しようとする動きが加速化していることが顕著にここでも表されている。

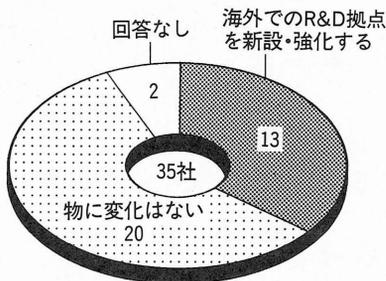
「年収800数十万円の研究者は国内にざらにいますが、米国では同じ年俸10万ドルといえれば相当な研究者が雇える」「日本に本当に一番いい研究者がいるかといえればそんなことはない」⁴³といわれる時代、従来の「頭脳は日本、手足は海外」という図式はここでももはや通用しない

ことが裏付けられている。研究開発から生産までを海外の各拠点が受け持つ時代ははるか未来のことではない。

「ボーダレス時代」「グローバル化」と言われ始めて久しいが、企業の多国籍化は、逆に言うと各国の法制度、規制の違い、経済、技術発展の違いが依然存在するからこそ、あえて言うなら「国境」が依然障壁となっているからこそ進むのではないだろうか。

確かに、通信衛星、輸送手段等にみられる技術革新は、空間としての国家間の距離を従来とは比較にならない程のものとし、従来

図表8 R & D 拠点の海外展開



出所：『日本経済新聞』1995年6月5日付。

40 財団法人機械振興協会 経済研究所、「生産分業システムの革新と21世紀の展望」、平成5年5月、10頁。

41 *Financial Times*, Monday, July 10, 1995.

42 『日本経済新聞』1995年6月5日付。アンケート回収企業は以下の通りである。松下電器産業、日立製作所、日本電信電話、NEC、東芝、富士通、ソニー、三菱電機、三洋電機、シャープ、住友電気工業、オリンパス光学工業、キヤノン、ニコン、TDK、東京電力、日産自動車、三菱重工業、新日本製鉄、住友金属工業、三菱マテリアル、京セラ、旭硝子、東レ、東洋紡、テルモ、富士写真フィルム、武田薬品工業、三共、味の素、協和発酵、キリンビール、サントリー、雪印乳業、明治乳業（順不同）。

43 同上。

「国境」が隔ててきたさまざまな壁をなし崩しにしている。しかし、それにもかかわらず依然、各国の経済格差は存在し、各国の制度は異なり、誇る優位性も異なる。

依然として、企業はタックスヘブンと呼ばれる国で会社を設立することもできるし、公害規制の弱い国を生産拠点に置いて（公害輸出とも呼ばれるような）プラントを設置することも可能である。また、先端技術を保護する特許権、著作権等の知的財産権制度が完備されていない状況はその国への移転の妨げとなるであろう。

「ボーダレス」ゆえに企業は自由に動き廻れるのではない。技術革新ゆえに、物理的、空間的な「国境」が観念されなくなったにもかかわらず、依然、各国にの制度、経済発展段階が異なるゆえの「ボーダー」があるからこそ、企業は慎重にその進出先をそして技術移転先をスクリーニングするのである。

故に、空洞化を憂うのであれば、国家の側がむしろバーチャル企業のごとく、その経営資源を有効に活用し、その企業の技術、ノウハウ、資本をいかに引き寄せるかの戦略を立てるべきではないのだろうか。逆に言えば、もはや企業は一国の産業、技術の空洞化とは関係なしに、労働、資本、技術、市場のある国、または技術の価値を正當に評価する国へとその拠点を選択することができる時代になっているといえよう。

第V章 「幻のアジア経済」論への一考察

スタンフォード大学の Paul Krugman 教授はその論文 “The Myth of the Asian Miracle” (Foreign Affairs, Vol 73, No. 6) において、東アジアの経済的奇跡は幻であると主張した。同教授は、持続的な経済成長には「投入の増大」と「生産効率の改善」の双方が必要にもかかわらず、アジア諸国の経済成長のほとんどは労働力の拡大、教育レベルの改善、物的資本の投資など、持続的には行い得ない「投入」の増大によるものであると指摘し、日本以外の諸国では、生産効率の改善などはほとんど見られず、その現象をソビエトの「投入増大型の成長」にまでなぞらせている。そして、すべての計測可能な投入を結び付ける指標を作成し、この指標と関連する国民所得の成長率、つまり、「全生産要素生産性」(Total Factor Productivity) を計測する重要性を唱えつつ、いずれ陰りが見えるであろう投入増大型の経済成長を幻と主張してきたのである。

しかしながら、本稿で述べてきたアジアにおける産業構造の「雁行形態的發展の崩壊」という現象の前では、この Krugman 教授の理論の問題点が浮き彫りにならざるをえないと思われる。確かに、既に述べてきた持続的経済成長を遂げる東アジアの諸国、特に世銀が HPAEs と定義する地域の成長のある部分は、同教授のいう「投入の増大」によったところがあることは否定できない。しかし、Krugman 教授は生産効率や全生産性の改善を認めずしては説明できない HPAEs の成長を軽視しすぎているのではないだろうか。

HPAEs の輸出主導型経済は海外からの技術移転、知識の導入、さらに、教育機会の持続的な拡大、労働慣行、組織面での改善とその柔軟性といったものにこそ支えられている面が大きく、それらの点こそが HPAEs が世界の他の地域を凌いでいる点である。そして、アジアにおける研究開発費の増加率⁴⁴、官・民一体となった技術開発戦略、日本をモデルとしたと思われる行政指導を担うテクノクラートの官僚の役割、その産物として登場してきた韓国、台湾のハ

44 *The Economist*, May 18, 1996, P. 90.

イテックという知識集約型産業における世界的躍進を取り上げずして、シンガポールという都市国家をその実証的根拠とする同教授の理論は、それで東アジアの経済を「幻」として包括するには、それこそが一種の幻にさえ思えるからである。

アジアにおいて、ハイテク産業中心に「雁行形態的發展」が崩れつつある時代、そこで構築されつつある分業体制は Krugman 教授が「ソーセージ工場」で生産されるソーセージにまで例えた諸国によって担われる人工的なものでは決してない。何故なら、HPAEs 諸国がとる輸出主導型経済は常に他国製品との「競争原理」に晒されているものであり、常に「革新」こそが宿命だからである。この点こそが「競争原理」の適用除外に長年置かれていたソビエト経済とは全く異なる点である。