

# 開発戦略の見直しを迫る「サプライチェーン」

高 阪 章\*

## International Supply-Chains : A Challenge to Development Strategies

Akira KOHSAKA

**要旨：**多国籍企業によるサプライチェーンの国際展開は途上国の工業化開発戦略の見直しを迫っている。いまやサプライチェーンの一部を担う途上国の輸出工業品はその国の生産要素や技術ではなく、多国籍の生産要素・技術を体化している。本稿では、サプライチェーンに参加すれば「一夜にして」輸出工業化が可能となった現在、経済開発のエンジンとしての工業化を推進するための産業政策はどのように構築すべきなのかを考察する。

### Abstract :

International supply-chains by multi-national corporations appear to challenge development strategies for industrialization. Now export goods of developing economies participating in supply-chains embody not only their own, but multi-national factors and technologies. This paper considers on how to reform industrial policies to promote economic development, when participation in supply-chains enables overnight export-industrialization.

キーワード：サプライチェーン、産業政策、輸出工業化

## はじめに

東日本大震災で露わになった事実は多いが、国際経済分野ではグローバル・サプライチェーン（部品供給網）<sup>1)</sup>の役割の大きさ（あるいは、それが壊れたときの影響の大きさ）がその一つだろう。ここまで大きな役割を果たすこととなったサプライチェーンは、実は、国際貿易や経済開発戦略にも発想の転換を迫る事象となっている。本稿では国際経済学・開発経済学の視点からこの論点

を明らかにしてみたい。

国が豊かになること、すなわち経済開発は工業化によって可能になるものと考えられてきた<sup>2)</sup>。そして貿易はそのための重要な手段とされてきた。例えば、第二次世界大戦後、初期の経済開発戦略である「輸入代替工業化」は、関税や補助金などによって特定部門（この場合、国内工業部門）を優遇する「産業政策」によって外国からの工業品輸入を国内生産で代替する試みであった。いわゆる「幼稚産業保護」である。多くの場合、

---

\*関西学院大学国際学部教授

- 1) 「サプライチェーン」は、「生産ネットワーク」、「バリュー・チェーン」などともよばれる。自動車・電子製品など、上流（原材料）から下流（最終製品）まで多段階の生産工程を抱える産業部門で、必要な技術、要素投入、その他の生産工程との関係などを考慮して生産工程を分離して複数の生産ブロックとし、それを地理的優位性をもつ多地域に分散配置している国際分業構造を指す。（Kimura and Obashi 2009などを参照）
- 2) ここでは、「国が豊かになること」および「経済開発」は、一人当たり国民所得（あるいは国内総生産 GDP）の増大、およびそれに伴う諸々の社会経済構造の変化を含めた総体として考える。これは経済学の伝統的考え方である。最近では「幸福度」という主観的な尺度でとらえるアプローチも議論されることがあるが、客観的に国際比較可能なコンセプトとしては伝統的な考え方より優れたものはまだないようだ。

幼稚産業は国内市場の狭隘性や競争制限などによって成長せず、国際競争力をもたない幼稚産業のままに終わった。他方、それに代わる「輸出志向工業化」戦略は、産業政策に基づき、特定国内工業部門を税制・補助金などで優遇することで世界市場向け輸出部門化を図る。これは韓国・台湾など東アジアの工業化を成功に導き、「東アジアの奇跡 East Asian Miracle」(World Bank 1993) と総称されるほどの成果をあげた。

もっとも、東アジアの中でも、マレーシア・タイなど東南アジアは韓国・台湾とは異なる工業化戦略をとることとなった。東南アジアは自前の工業部門の育成よりは欧米や日本、そしてその後は韓国・台湾などの多国籍企業の生産・輸出拠点として自国の工業化と経済開発を実現してきた。ただ、その状況を「卒業」して、韓国・台湾型工業化を実現できるかどうかは微妙だと考えられており、例えば、World Bank 2007 はそれを「中所得の罠 middle-income trap」とよんでいる<sup>3)</sup>。実際、韓国・台湾が1960～70年代に採用したような(特定部門を優遇する)産業政策は今日ではWTOルールなどの制約をかけられており、韓国・台湾型の輸出志向工業化を図る余地は狭められているのが現実である。

けれども、自前の工業部門は現在でも一国の経済開発の必要条件なのだろうか。グローバル・サプライチェーンは実にこの論点の可否を大きく左右する要因ではないかと考えられる。Baldwin 2011によれば、1980年代後半からの産業と貿易における革命的な変革、すなわちサプライチェーンの地域拡散 regionalization は、これまで一国内にサプライチェーンを構築することと同義であった工業化の概念を覆し、先進国企業の「オフショア生産 offshoring」あるいはサプライチェーンに参加することで高成長を実現するという工業化の途を切り開いたという。もしこの解釈が正しいと

すると、開発戦略は大きく見直しを迫られるかも知れない。

既に筆者は Kohsaka and Ohno 2004 において、無条件の規制緩和・市場自由化を主張する「市場原理主義」、政府の機能を経済安定と公共財提供に最小化しようとする「ワシントン・コンセンサス」(後述)は経済開発につながっていないこと、発展途上国や市場経済移行国に処方される「構造調整」政策(後述)は役に立たなかったこと、そして、かつて「東アジアの奇跡」が発見した政府と市場の補完性を重視すべきこと、を指摘し、今後の開発戦略は、政府と市場の補完性を活かすような制度作りを各国個別の歴史的社会的文脈の中で促進するようなものでなければならぬと論じた。そこで本稿では、開発戦略としての産業政策を現時点で再評価しつつ、技術革新がもたらした新しい工業化のプロセスが同政策の役割にどのような影響をもたらすのかを検討する。

以下では、まず、発展途上国の先進国への所得キャッチアップ状況を再検討し、キャッチアップは極めて例外的に東アジアのみで起こったことを確認する(第1節)。次に、キャッチアップを達成させた要因としての産業政策がワシントン・コンセンサスを超える積極的工業化開発戦略であったことを再確認する(第2節)。その上で、サプライチェーンの国際(あるいは地域)展開はどのようにして起こり、それが途上国の工業化プロセスをどのように変化させるのかを論じ(第3節)、最後に、そのことが産業政策が今後果たす役割にどのような意味をもつのかを考察する。

## 1. 所得キャッチアップは条件付き

グローバル金融危機が長期化するおそれが拡大する中で新興市場国経済成長の頑健性が注目されている。東アジアの高成長は言うまでもなく、ラテンアメリカ、いやアフリカですらキャッチアッ

3) 高阪 2008 では、World Bank 2007 のいう、アジア危機後の奇跡的な回復を実現したものは投資と成長の好循環に基づく地域集積メカニズムであることは認めつつも、集積による地域生産ネットワーク化が始まったのは1980年代後半であり、「東アジアの奇跡」をもたらしたこのダイナミズムこそが危機からの回復のエンジンであったとした。すなわち、回復の引き金は世界経済の輸出需要であったが、それに應えることができたのは、積極的な公共政策の下で培われた東アジアのファンダメンタルズであり、今後も持続的成長を達成するためには、各国が初期条件に応じて自らに適した政策ツールを見出し、それを支える制度構築を図る必要があると論じている。

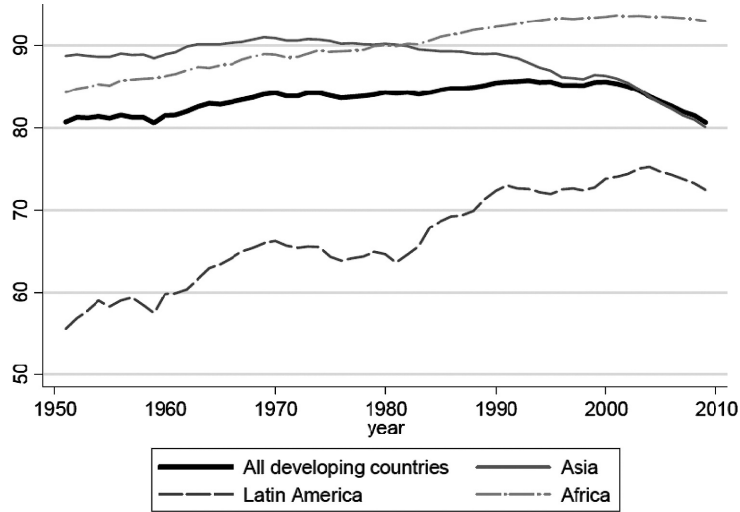


図1 先進国との所得ギャップ

(先進国所得に対する比率、%)

出所：Rodrik 2011, Figure 4, p.11.

ブの兆しがみられ、ラテンアメリカは実に1970年代以来の、アフリカに至っては植民地からの独立以来の経済成長ぶりである。いまや、新興市場国の経済展望はBRICs<sup>4)</sup>を超え、The Next Convergence (Spence 2011)、Global Growth Generator (Citigroup 2011)、the new African middle class (African Development Bank 2011) という勢いだ。確かに、発展途上国の先進国への所得キャッチアップの状況を見ると、2000年前後から所得ギャップは縮小傾向にある(図1)。

けれども、短期動向を長期トレンドとみなす、この種の根拠の薄弱な楽観的見通しが裏切られ続けてきたのも歴史的事実だ。開発研究者なら、経済学嫌いの地域研究者はもちろんのこと、程度の差はあれ、市場経済の有効性を認める経済学者ですら、上のような楽観的見通しを聞かされると、既視感におそわれる。1970年代のブラジルが、1980年代のトルコが、国際金融機関などのエコノミストから先進国の所得水準に迫る新興市場国として当時賞賛されていたことを思い出すから

だ。実際、図1を見ても、中長期的に所得キャッチアップ傾向を見せているのはアジアだけであり、ラテンアメリカやアフリカは中長期的にはむしろ逆に先進国との所得ギャップが拡大していることがわかる。

むろん、先進国経済の現在の停滞ぶりでは、相対的所得水準のキャッチアップという意味では確かに新興市場国は短期的(5年前後)にある程度キャッチアップを実現するかもしれない。そうではなくて、新興市場国が例えば今後30年間にわたって5%前後の持続的な経済成長を遂げ、2~3%の正常な成長軌道を回復した先進国との所得格差を縮めることができるかどうかがこのポイントだ<sup>5)</sup>。

確かに、決して不可能な話ではないのだ。つまり、各国の所得水準、すなわち生産性水準の格差は恐るべき大きさであり<sup>6)</sup>、それを少しでも縮めるだけで、所得水準の格差は縮小できるはずだ。ところが、現実には第2次世界大戦後、現在まで格差は縮小どころか、どちらかというとな緩やかな

4) ブラジル・ロシア・インド・中国の4カ国。メディアなどでは有望な新興市場大国とみなされている。

5) 例えば、東アジア7カ国(中国、香港、韓国、マレーシア、シンガポール、台湾、タイ)の1960~2000年間の一人あたりGDPの平均成長率は4.6~6.6%だった。

6) ラテンアメリカは先進国の4分の1、アジア太平洋は10分の1、サブサハラアフリカ・南アジアに至っては40分の1程度だ。

拡大傾向すらみられるのは見たとおりで。なぜか。所得キャッチアップは決して無条件に起こる自動的なプロセスではないからだ。

「成長会計 growth accounting」など経済成長に関する多国間実証研究（Barro and Sala-i-Martin 1995 など）は、所得キャッチアップが条件付きのプロセスであり、それは、いくつかの政策やいくつかの制度要因に依存することを明らかにした。具体的には、資本蓄積率（投資率）が高いこと、教育水準（人的投資率）が高いこと、マクロ経済の安定（インフレ・財政赤字などが一定水準以内にコントロールされていること）、貿易開放度が高いこと、政治的安定などビジネス環境が整っていること、などである。これらの条件は実現不可能ではない。しかし、それはどのようにして実現するのが実は難しい。なぜなら、これらの条件は経済成長の要因であるだけでなく、結果でもあるからだ。

「ワシントン・コンセンサス」<sup>7)</sup>は1980年代初頭、「構造調整」<sup>8)</sup>政策の概念を端的に表す政策パッケージとして経済開発の分野で一世を風靡した。当時、メキシコの債務不履行に端を発したラテンアメリカ経済危機に対して、IMFなどの国際金融機関は経済支援（融資）のための条件（「コンディショナリティ」）として同コンセンサスにまとめられたような、いわばその場限りのマクロの調整政策だけではなく、抜本的なミクロの構造改革との同時実施を危機国に要請した。「調整」政策はインフレ・財政赤字の抑制を目指す安定化政策であり、「構造」改革はミクロの各産業部門における市場自由化・民営化・海外開放を目指す市場自由化政策である。

ワシントン・コンセンサスの処方箋は、しかしながら、大した成果を上げることができなかった。構造調整に取り組んだ危機国は、マクロ安定化・ミクロ市場自由化・貿易開放・投資環境整備

に一定の成果をあげたが、所得キャッチアップにはほど遠かった。これに対する構造調整推進派の代表的な反応は、「Meant Well, Tried Little, Failed Much」（Krueger 2004）。つまり、政策企図（つまり、ワシントン・コンセンサス型処方箋）は正しかったが、実施が不徹底であったために、成果が上がらなかったというものだ。

対照的に、めざましい成果をあげた東アジアの方は、同コンセンサスとは相容れない政策を実行した。民間ではなく政府企業・国有銀行が重要な役割をはたし、投資減税・輸出補助金・指令金融・低為替レートなど、ワシントン・コンセンサスの市場自由化と小さな政府の戦略指針とは180度異なる産業政策ツールが東アジアの開発戦略の重要な構成要素であった。それでいて、経済成長の実証研究が明らかにした所得キャッチアップの条件である、マクロ安定化、貿易開放度、資本蓄積率、人的投資などの「ファンダメンタルズ」での東アジアの達成水準は他地域の新興市場国を凌駕して久しい。結局のところ、開発戦略としては、「よい」産業政策は市場自由化に優り、「ファンダメンタルズ」は所得キャッチアップの「条件」ではなく、「結果」なのかもしれないのである。

## 2. 産業政策と工業化

これまでのところ、途上国で所得キャッチアップを実現したのは東アジア新興市場のみだ。その東アジアでも韓国・台湾の発展パターンは結局のところ先進国型だ。つまりそれは政府介入による産業政策が工業化と経済開発に大きな役割を果たしたという意味だ。急速な経済成長は産業構造の変化を伴う。産業政策のツールは多岐にわたり、直接的な公的投資、低利融資、原産地規制 domestic content requirement、低為替レート、などがあるが、産業政策は特定の産業部門を選択的に優遇する。急速な工業化は産業政策無しには成功しな

7) 米国ワシントン DC に所在する国際金融機関などで共通認識とされる経済開発のための政策処方箋リスト。市場メカニズムを重視する欧米主流派経済学の立場に基づく。(Williamson 2000 にまとめられている)

8) 構造調整 (structural adjustment) とは、マクロ経済の国内不均衡（インフレ、財政赤字など）、および対外不均衡（経常収支赤字、為替高、対外債務累積など）による発展途上国の慢性的な経済困難に対して、財政金融の引き締め政策など「調整政策」だけではなく、公共部門、貿易部門、金融部門などのミクロ構造改革と同時に取り組むことによって、抜本的な経済改革を図る政策パッケージの総称であり、1980年代初め頃から国際機関等による融資の条件として発展途上国に適用されるようになった。

いようだ。少なくともそれ以外に成功例はないのではないか。

とはいえ、産業政策は決して十分条件ではない。それどころか、産業政策の成功そのものが例外的なのである<sup>9)</sup>。そこには不完全情報の問題と政治経済学上の問題が存在する。前者の情報問題については、育成すべき産業の選択肢は「後発国の利益」によって既知であっても、具体的には、それは国内環境と国際環境にも依存するから、選択は決して容易ではない。

また、後者の政治的側面については、産業政策は他産業に対して差別的効果をもつわけだし、それ自体、既得権益の道具にされやすく、幼稚産業がいつまでも成熟した輸出企業にならなかった例は枚挙のいとまがない。国際環境も産業政策には冷たい。産業政策は本質的に「近隣窮乏化」効果をもつから、1世紀前に産業政策をとってきた先進国は新興市場国が同じことをするのに反対の声をあげる。輸出補助金はWTOルールで原則禁止である。とりわけ、不況の継続するいま、先進国は補助金や低為替レートに容赦なく非難の声をあげるだろう。「為替操作国」は不公正貿易をしているというわけだ。

このように、産業政策による輸出工業化は、言うは易く、実行は難しい。その結果、成功例は例外的なのであり、そうでなくても初期条件としての社会経済構造が多様な途上国で、どの国でも適応可能な産業政策パッケージなどというものは存在しない。

経済発展は産業構造の変化を伴う。工業化とは農業の相対的縮小とそれに代わる工業の拡大であるし、ポスト工業化とは工業の相対的縮小とそれに代わるサービス業の拡大である。すなわち、持

続的な経済成長は低成長部門が高成長部門に置き換えられていくプロセスであり、経済停滞あるいは低成長とは、このプロセスのペースが遅いか逆転することを意味している<sup>10)</sup>。産業革命や近代経済成長は工業化プロセスそのものだし、戦後日本の高度成長もその例外ではない。成功する産業政策はこの産業構造変化のプロセスを起動するものであり、また促進するものであると考えられる。

いつの時代でも、どの国でも産業ごとの生産性水準は異なる。McMillan and Rodrik 2011によれば、なかでも発展途上国では生産要素の移動性が低く、その結果として生産性水準の産業間格差（また企業間格差、さらには事業所間格差）は先進国に比べて大きく、他方、経済発展と共に一国内の産業別生産性格差は縮小する傾向にある。つまり、とくに途上国の場合、低生産性部門から生産性部門に生産要素をシフトさせるだけで一国の経済成長率を高めることができる。生産性の産業間格差が大きいほど、生産要素の再配分によって成長率を高める余地が大きい。

所得キャッチアップとは、各国間の生産性水準格差が縮小することであり、それは産業ごとの各国間生産性水準格差が縮小することでもある。またこのとき、生産性水準格差の縮小のペースは産業ごとに異なる。生産性水準格差の縮小のペースが速い産業へと要素再配分すれば静学的のみならず、動態的・持続的にも所得キャッチアップを加速することができる。貿易可能財、なかでも製造業はそれにあてはまる典型的な例だ<sup>11)</sup>。産業政策は、部門間の生産要素配分を変更することによってキャッチアップ・プロセスを起動し、促進する政策ツールとなることが期待されている。

9) 東アジアの産業政策の失敗例としてはマレーシアの国産車プロトンが有名だ。それまで8%程度の実地率しかなかった自動車産業で、1980年代初頭、マハティール首相の号令で国産車生産に取り組み、韓国型の全面的輸入代替化を図ったが、技術移転は予想を下回り、アジア危機もあって、韓国・台湾型の輸入代替は失敗に終わった。これに対して、タイの自動車生産は1980年代前半に全面的輸入代替からサプライチェーン参加型に切り替えたこと、また、軽トラックとバンに特化したことが功を奏して比較的順調な成果をあげている。

10) 実際、McMillan and Rodrik 2011は、ラテンアメリカやアフリカでは高生産性部門から低生産性部門への生産要素の再配分が一国全体の生産性停滞の要因であることを示している。

11) 現在、先進国の不況が途上国の成長を制約するのではないかという見方がある。途上国の産業間生産性格差が大きく、かつ産業ごとの先進国との生産性格差が大きいのであれば、途上国は、先進国との格差が大きく、また格差の縮小速度が大きい産業に要素再配分することができれば、先進国の好不況に拘わらず、生産性格差を縮めることができるはずだ。

### 3. 「サプライチェーン」工業化

現在、先進工業国とよばれる国々は、ほとんどすべてが初期の工業化を自国産業保護に基づく産業政策によって実現してきた。第2次大戦後、代表的な国々はドイツや日本であるが、戦前に遡れば米国も例外ではない<sup>12)</sup>。その際、今日で言うサプライチェーンはすべて国内に所在した。国内のサプライチェーンを支えるためには、規模の経済・官民の協調・企業間関係にわたる、広範で稠密な産業基盤を作り上げなければならず、それ自体が経済開発そのものであり、そのために先進工業国へのキャッチアップを困難にしてきた。それだからこそ、韓国・台湾など東アジア新興工業国は、発展途上国の中で例外的にそれを克服した「奇跡」的存在とみなされたのである。

これに対して、サプライチェーンのグローバル展開は新たな工業化の道筋を示している可能性がある。グローバル・サプライチェーンの一部を担うことによる工業化がそれである。産業によってはもはや一国内サプライチェーンによる企業活動を前提にしていない。自動車、エレクトロニクスなどの産業は、必要とする部品・中間財を一国内で調達しようとはしていない。これらグローバル産業・企業にとって、すべての付加価値生産を一国内に限定する必要はなく、司令塔（本社機能）は本国においても、生産拠点（工場機能）は国際的に分散配置することが費用・便益の観点から望ましいからだ。

1980年代、新興工業国の一部は、「輸出加工区」によって多国籍企業を誘致し、輸出工業化を図った。東アジアでは、インドネシア・マレーシア・フィリピン・タイの「ASEAN 4」がそうだ。当時の輸出加工区は低賃金による単純組み立て加工を目的としていたため、受入国における付加価値

生産はわずかであった。そこで各国は付加価値率を上げるべく、国内産業基盤の拡大強化に力を注ぎ、サプライチェーンを担うべく、中小企業育成など「裾野産業」開発に取り組んできた。1980年代後半、円高による日本企業の東南アジア展開が活発化すると、産業基盤強化の取り組みも加速化した。

図2は日本の輸出入構造の推移を示している。日本は長年「加工貿易国」だとされてきた。天然資源に乏しいため、原材料を輸入し、それを加工した工業製品を輸入するのがそれだ。だとすると、日本は1990年頃を境に単純な加工貿易国とは言えなくなった。変化の大半は輸入構造にある。すなわち、原材料のシェアは急速に縮小し、工業製品、中でも部品・中間財・資本財のシェアが過半を占め、それに取って代わるようになった。この変化は日系企業の東アジア進出と軌を一にしている。見方を変えれば「製造業の空洞化」だ。もう一つ重要なことは部品・中間財・資本財シェアの増加は輸入側だけではないことだ。これら最終生産に至る途中の製品が輸出入の両サイドで増えているのは、途中の生産工程間の仕掛品の流れが何度か国境を越える取引となることの結果だ。

中国がこの動きに参入し始めたのが1990年代である。当初、低賃金による輸出組立加工分野で多国籍企業による直接投資における世界シェアを拡大し、その後は豊富な人的資源と国内市場の高成長を武器に、アジア経済危機で成長の頓挫した東アジアの中で、中国はグローバル・サプライチェーンに組み込まれることによって急速な輸出工業化に成功した。そして今では、続いてベトナムが同じパターンを踏襲しようとしている。

このようにして形成された東アジア（日本を含む）の地域統合化、とりわけ貿易を通じた統合化

12) ミュージカル「オズの魔法使い」の原作は1900年に出版されたものである。この原作が書かれた時代背景には米国の通貨制度の歴史が関係しているという説がある。米国は1837年に金銀本位制を採用したが、南北戦争の後、1879年に金本位制を採用する。このときのドルの金平価は金銀本位制時代より高め、すなわちドル高に設定された。その結果、当時の輸出部門である農業部門は国際競争力を失い、輸入部門であった工業部門は中間財や資本財を安く輸入すること出来るようになったが、デフレが進行した。そこで、カンサスなど農業州では、1890年代に金銀本位復活運動が盛んになった。結局、この運動を支持する民主党は大統領選に敗れ、他方で、輸入部門であった工業部門はドル高と保護関税の下で、次第に国際競争力をつけ、米国の輸出工業化が花開くことになる。

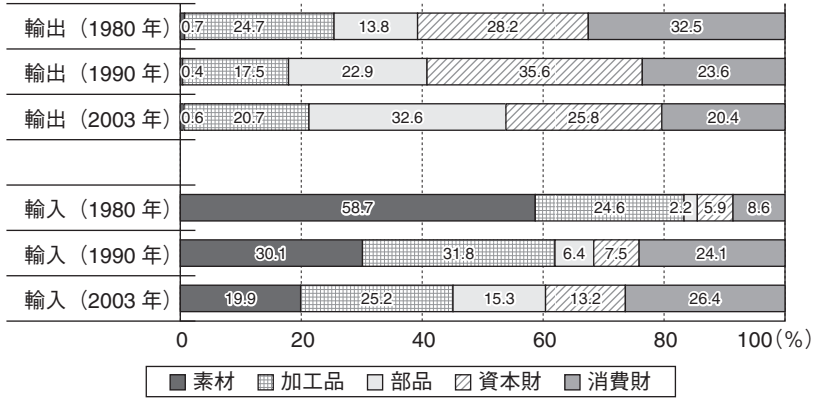


図2 日本の生産工程別貿易構造  
出所：通商白書 2005、第2-3-1図、158頁。

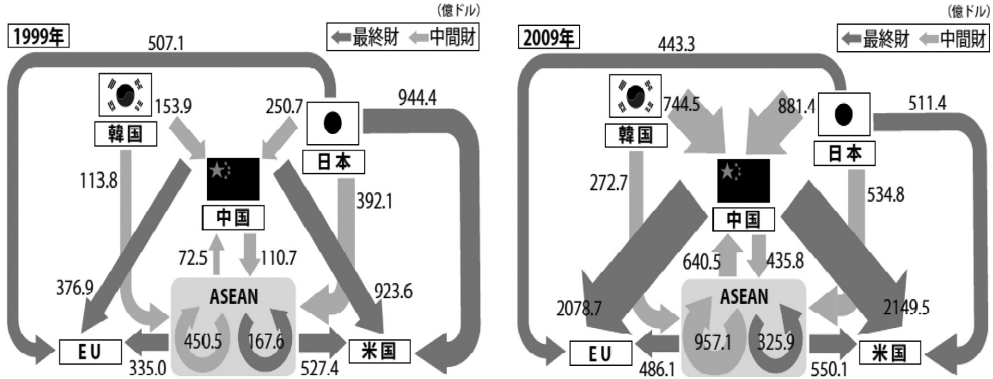


図3 東アジア・欧米間の三角貿易  
出所：通商白書 2011、第2-1-2-3図、第2-1-2-4図、96頁。

は、しばしば、東アジア域内諸国間の貿易額を同諸国の対外貿易総額で除した「域内貿易比率」の高さで測られる。加盟国間の共通関税障壁をほぼゼロにしたEUの域内貿易比率と比べても東アジアの域内貿易比率は高く、いまや総額の60%を超える水準に達している。さらに、その中身を見ると、部品・中間財・資本財の貿易の比重が極めて大きく、同地域の対欧米貿易における最終消費財の比重の大きさは対照的である。中間財などを域内貿易し、最終財を欧米に輸出する、このような東アジアの貿易パターンは、しばしば、「三角貿易」とよばれる。図3はこれを図式化したものである。19世紀における英国・インド・中国間の三角貿易とは異なり、そこでは中国が中間財を輸入し、最終財を輸出する「世界の工場」としてのプレゼンスを確固たるものとしている。

東アジアの域内貿易は空前の規模で拡大しているが、その原動力となっているのがFDI（海外直接投資）による域内投資拡大に他ならない。表1は、2009年末におけるFDI残高の地理的分布を示したものである。貿易投資自由化の歴史の長いEUへの投資残高が最も大きく、約10兆ドルでその73%が域内投資である。これに対して、東アジアの投資残高は額こそ、まだ1兆ドル程度であるが、その約40%が域内投資であり、地域別に見た域内投資比率はEUに次ぐものだ。つまり、東アジアの域内投資は、そのかなりの部分が域内貿易の拡大に寄与している、すなわちサプライチェーン拡大のエンジンとなっていることを示唆している。

実際、東アジアとEUにおいてサプライチェーンの中核的役割を果たす多国籍企業が属すると思

表1 海外直接投資の地理的分布（2009年末、%シェア）

投資地域 受入地域	EU	その他 欧州	北米	中米	南米	中央・ 南アジア	東アジア	オセ アニア	投資総額 (百万米ドル)
EU	73.3	5.6	17.9	0.0	0.0	0.1	1.9	0.7	10,475,322.9
その他欧州	73.7	3.6	20.9	0.0	0.0	0.2	0.5	0.0	1,139,186.0
北米	59.8	6.6	21.1	0.0	0.0	0.1	8.8	3.0	3,083,587.0
中米	26.3	3.8	37.9	0.0	0.0	0.8	30.9	0.1	1,400,345.3
南米	58.1	3.4	33.6	0.0	0.2	0.0	4.6	0.0	525,818.2
中央・南アジア	41.4	4.3	25.4	0.0	0.0	6.3	19.8	2.0	632,673.9
東アジア	31.3	2.3	24.1	0.0	0.0	0.6	39.1	1.2	1,100,531.5
オセアニア	32.8	4.7	34.8	0.0	0.0	1.4	12.5	13.0	361,287.2
合計	63.1	5.6	20.5	0.0	0.0	0.5	7.8	1.6	20,166,526.1

出所：IMF, *Coordinated Direct Investment Survey (CDIS)*, Table 7-o, (<http://cdis.imf.org/IMF>) より筆者作成。

われる日本とドイツのそれぞれ対中国、対中東欧向け輸出構造を見ると（図4）、日本の中国向け輸出では部品が大半を占めるようになっており、中国は消費拠点というよりは生産拠点として圧倒的な役割を果たしていることがわかる。

#### 4. 容易になった「工業化」

サプライチェーンが国境を越え、これだけ地域に網の目のように拡大してくると、一国の生産や輸出が国内の生産要素や技術に依存し、または制

約されているという、伝統的な国際経済学の前提そのものがもはや有効性を失う。あるいは、生産や輸出に占める工業品シェアでみる「工業化」はサプライチェーン以前の工業化とは別の物と考える必要がある。サプライチェーンのグローバル化は、生産工程を国境を越えて拡散させるから、サプライチェーンに加われば、一国の「工業化」は自前で国内にサプライチェーンを構築するより、より容易で短期間に達成できる。つまり、手っ取り早くハイテク製品を輸出することができるよう

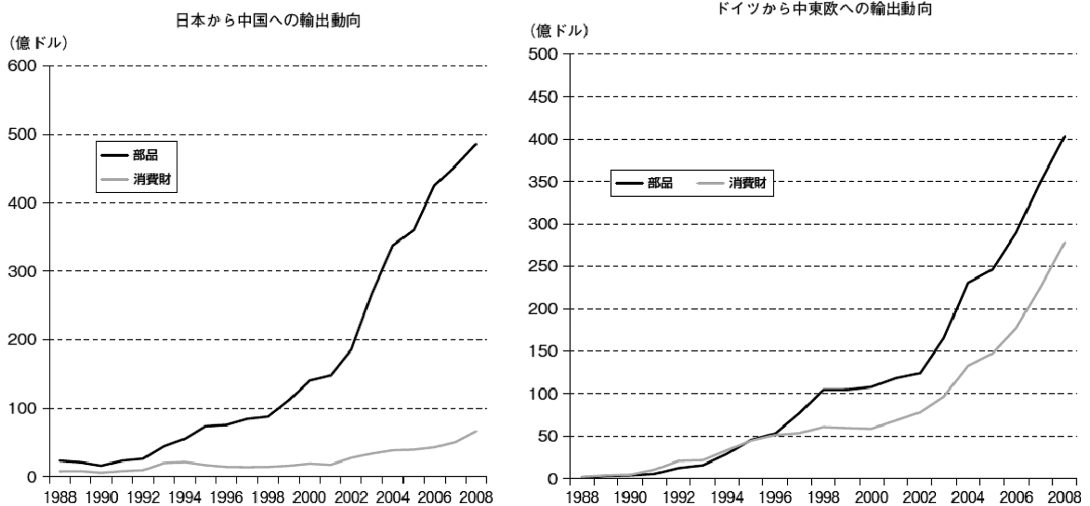


図4 輸出構造から見た生産ネットワーク：日本・中国とドイツ・中東欧  
出所：通商白書 2010、第2-2-6-3図、183頁。



になる。逆に言うと、ハイテク製品を輸出しているということは必ずしもその国の技術水準が高いということではなく、その国がグローバル・サプライチェーンのどの工程に参加しているかを示しているのに過ぎないということだ。

実際、中国の輸出の大半は外国企業によるものであり、またその付加価値率は20%程度だという。そして中国の経済成長は過半が輸出成長に依存している。つまり、中国の経済成長は、中国の生産要素、中国の技術、中国の産業政策に依存するのではなく、直接投資企業が拠点とする複数国の生産要素、技術、産業政策に依存しているということだ。1980年代のマレーシアについては、このような多国籍企業に依存した経済成長基盤は脆弱であり、持続可能ではないと論じられた。現在、中国の輸出成長が脆弱で、持続可能でないという判断は正しいであろうか。

19世紀後半からの「第1次グローバル化」の時代、産業革命による輸送費低下は、消費地と生産地の分離を可能にした。その結果、規模の経済と比較優位による国際分業が進展し、生産は国境を越えて地域的に集積し、国際貿易は拡大した。この場合の国際分業は産業間で起こった<sup>13)</sup>。これに対して、20世紀後半からの「第2次グローバル化」は「ICT革命」による取引費用（輸送費、通信費を含む）<sup>14)</sup>低下により、同一産業内の工程間で規模の経済と比較優位による国際分業が起こった。取引費用低下は、生産管理 production coordination に必要な、工程間でのモノ・ヒト・熟練・投資・情報の連続的な双方向フローを容易にし、生産工程を分離可能にし、新たな地域集積と分業を進展させた。その意味で、サプライチェーンは厳密にはグローバルではなく、地域的ネットワークを構成する。

グローバル・サプライチェーンは国際貿易を変容させた。国際的な工程間分業(国際垂直分業 in-

ternational vertical division of labor ともいう)は生産工程を国境を越えて拡散させ、工程間を結ぶグローバルな生産管理が必要となる。先進国の技術と途上国の労働を結びつける、貿易と投資とサービスのリンクが生成され、それぞれの工程間取引が貿易を構成する。その結果、国際貿易は、図3で見たように、伝統的な最終消費財の取引から部品・中間財の取引へと比重がシフトしてゆき、一国の生産物は自国の投入要素のみならず、多数国の投入(要素・技術・制度など)を体化したものに变化してゆく。

ICT革命による第2次グローバル化はまた、一国の工業化の中身を変えてしまう。もはや一国内に広範な産業基盤は必要でなく、先進国企業が生産工程外部化 offshoring を受け入れることができればよいからだ。先進国企業は輸出に必要な最先端の技術・経営力・市場のすべてを持ち込んでくれるから、受入途上国に必要な要件は、適切な労働力・経営環境の提供、直接投資企業を擁する先進工業国への近接性、くらいである。ここで、近接性は本社の経営陣の移動の容易さを確保するために必要な条件である。

生産工程の外部化に伴って先進国企業は企業固有の技術を体化した工程すら、しばしば外部化するが、このような技術はほとんど企業外にスピルオーバーすることがないため、それは技術移転ではなく、「技術レンタル」のような現象だ。この技術レンタルがあればこそ、途上国であってもハイテク工業製品の輸出が可能になる。すなわち、輸出品構成を見る限り、先進国企業を受入国の輸出は「一夜にして」先進国型に変わり得る。

輸出財はその生産に用いられた生産要素や技術を体化しているわけだが、グローバル・サプライチェーンによる輸出財については、もはや、当該輸出国の生産要素や技術を体化してはならず、生産要素や技術の「国籍」は、サプライチェーンの

13) 国際貿易の古典的なりカード・モデルでは、ポルトガルのワインと英国の毛織物が交易される。これが典型的な産業間貿易である。Grossman and Rossi-Hansberg 2006 は、生産工程の一部の offshoring が先進国労働市場に与える効果を貿易理論の枠組みで分析し、古典的貿易の場合とは異なり、米国などで懸念されるような先進国賃金への負の効果はないと結論づけている。

14) Kimura and Obashi 2009 は、これを service link cost とよんでいる。単なる取引ではなく、貿易・投資・サービスの形を取った生産工程間をリンクするための管理コスト coordination cost という意味だ。

どの段階にあるかによって異なることになる。中国の輸出する iPod は中国の技術ではなく、米国（企業）の技術を体化しているのであり、タイから輸出されるピックアップトラックはタイの技術ではなく、日本（企業）の技術を体化しているというわけだ。

## 5. 産業政策の再構築に向けて

サプライチェーンの下での工業化の初期段階では、生産工程・中間財・資本財・販売網のすべてを多国籍企業がコントロールし、途上国は未熟練労働と土地を提供するだけだから、雇用は生まれても、途上国に発生する付加価値はごく一部にすぎない。1980年代のマレーシアやタイ、現在のベトナムがこれに当てはまる。次に、部品や中間財を国内でも供給できるような段階に達すれば、生産と経営は多国籍企業の指令下にあっても付加価値シェアは高まる。この段階が現在のマレーシア・タイなど中所得国だ。問題はここからで、国内付加価値をさらに高めようとするなら、技術や人的資本をさらに向上させ、経営・技術・デザイン・工場管理・インフラ・品質管理・販売などすべての領域を自国の人材がまかなわなければならない。

韓国・台湾はこの段階に到達しているが、ラテンアメリカを含む多くの中所得国がこの壁を越えられず、それゆえ「中所得の罫」と総称される。「中所得の罫」を卒業するためには、ラテンアメリカ地域の停滞が示すように、ワシントン・コンセンサス的な包括的な市場自由化では不十分であり、特定産業あるいは特定分野に対する積極的かつ選択的な政策措置が必要となるようだ。とはいえ、グローバル化が進み、貿易ルールや FTA 拡大は後発工業国の政策の余地を益々なくしているのも事実だ。さらに、後発途上国の工業化は、出発点からグローバル経済統合が保護政策をとる余地をなくしており、また民間企業というものが未発達であり、加えて、政府が開発意志と経験に乏しい、など、現在の中所得国以上に、工業化にとって劣悪な初期条件から始発しなければならない。

現在（21世紀）の途上国と（先進国を含む）

過去の途上国を取り巻く経済的技術的環境は大きく異なってしまった。この事実を受け入れるならば、開発戦略・工業化戦略が変わらなければならないことは当然だ。いまや、現在の先進工業国がこれまでとってきたような戦略、すなわち産業基盤を整備し、一国内で自前の新成長産業を育てるための産業政策を採るのではなく、これからの途上国は先進および新興工業国のグローバル・サプライチェーンにどう対応するか、そのために必要な産業基盤は何なのか、という問題に取り組まざるを得ない。

産業政策のポイントは生産性キャッチアップの大きい分野に要素をシフトさせることにある。産業はサプライチェーンによって、もはや工程間に分離されている。各国の比較優位と技術水準に従って、どの分野、どの工程のサプライチェーンに参加するのか。それを見極めることが産業政策の最大のキーポイントとなる。ワシントン・コンセンサス的な包括的な政策は必要条件であっても、工業化の推進力には全く不十分である。一方、国際環境は産業政策に批判的である。にもかかわらず、市場制度が不完全であり、政治化されやすい途上国であるからこそ、積極的な産業政策以外に工業化、したがって、経済開発を実現する道はない。実は、これを実践して成功しているのは中国だ。21世紀における産業政策の最大の問題は、各国が「中国モデル」を追求することを先進国や国際経済が許容できるかどうかとうことなのかもしれない。

## 引用文献

- African Development Bank, 2011, "The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa," *Market Brief*, Chief Economist Complex, April 20.
- Baldwin, Richard, 2011, "Trade and Industrialization after Globalization's 2<sup>nd</sup> Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters," November.
- Barro, Robert and Xavier Sala-i-Martin, 1995, *Economic Growth*, McGraw-Hill.
- Citigroup Global Markets, 2011, "Global Growth Generators: Moving Beyond 'Emerging Markets' and 'BRIC'," *Global Economics View*, 21 February.
- Grossman, G. and E. Rossi-Hansberg, 2006, "The Rise of

- Offshoring : It's Not Wine for Cloth Anymore," July 2006. Paper presented at Kansas Fed's Jackson Hole conference for Central Bankers.
- Kimura, Fukunari and Ayako Obashi, 2009, "International Production Networks : Comparison between China and ASEAN," Discussion Paper, JSPS Grant-in-aid Project on Spillover and Cycle Effects of Regional Integration, January.
- Kohsaka, Akira and Koichi Ohno, eds., 2004, *New Development Strategies : Beyond the Washington Consensus*, Palgrave-MacMillan.
- 高阪 章、2008、「「奇跡」から「再生」へ——東アジアの持続的成長」、『アジア研究』第 54 巻第 2 号、2008 年 4 月。
- Krueger, Anne O., 2004, "Meant Well, Tried Little, Failed Much : Policy Reforms in Emerging Market Economies," Roundtable Lecture, Economic Honors Society, New York University New York, March 23
- McMillan, Margaret S. and Dani Rodrik, 2011, "Globalization, Structural Change and Productivity Growth," *NBER Working Paper* 17143, June.
- Rodrik, Dani, 2006, "Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?" *Journal of Economic Literature*, XLIV, December.
- Rodrik, Dani, 2011, "The Future of Economic Convergence," *NBER Working Paper* 17400, September.
- Spence, Michael, 2011, *The Next Convergence : The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Williamson, John, 2000, "What Should the World Bank Think about the Washington Consensus?" *World Bank Research Observer*, 15(2).
- World Bank, 1993, *East Asian Miracle*, The World Bank, Washington, D.C.
- World Bank, 2007, *East Asian Renaissance*, The World Bank, Washington, D.C.

