

BULLETIN

第 19 号

第五回日仏経済学会議報告
〈経済的地域主義：ヨーロッパとアジア〉

2

1997

日仏経済学会

日仏経済学会 BULLETIN 第19号
1997

目 次

●特集 第五回日仏経済学会議「経済的地域主義：ヨーロッパとアジア」（その2）

第3部 産業国際化と金融グローバル化

ヨーロッパの産業の諸要素	ローラン・ラントネル	1
	鈴木 修/訳	
ヨーロッパにおける日系多国籍企業の戦略	長谷川 信 次	12
産業の非集中化と地域的競争力	シルヴァン・ウィッカム	27
	高橋美弥子/訳	
失業率と財政赤字ネクサスの国際比較分析	浜 田 文 雅	35

第4部 アジアの諸経済的地域主義

「円圏」と「華人経済圏」——類似点を求めて.....	涂 照 彦	40
中国のアジア諸・国際経済圏への戦略的対応	凌 星 光	52

●1996年度大会報告

1978-91年の中国国営企業の技術移転と技術力の蓄積	フランソワ・ユシェ	67
——エレクトロニクス産業の場合	林 春 郎/訳	

●書評

Uchida, H., <i>Le tabac en Alsace aux XVII^e et XVIII^e siècles: essai sur l'histoire d'une économie régionale frontalière</i> , Presses Universitaires de Strasbourg, 1997	柳 敦	81
平野泰朗著『日本の制度と経済成長』, 藤原書店, 1996年	植 村 博 恭	83

●学会報告

活動報告	87
会計報告	88
会 則	89
会員名簿	90
役員名簿	95

ヨーロッパ産業の諸要素

パリ第1大学 ローラン・ラントネル

先の欧州委員会委員長J.ドローは、欧州悲観主義に対して、欧州統合の必要性に関する信念をより強固なものとするべく、一冊の白書を著した。この白書の内容を具体的に支援すべく、欧州委員会の依頼により「パオロ・チェッキーニ報告」(仏題「挑戦」1992年刊)が作成された。同報告書では、「分割欧州」のコストという問題が取り扱われている。第二次大戦後の世代にとって、「分割欧州」の最大のコストとは、経済的なものではなく、政治的なものである。つまり、ヨーロッパが再び流血の紛争を繰り返すことへの恐れ、これである。統合を目指す意識の根底には、この恐れが今なお存在し続けているのである。

本稿第1部では、ヨーロッパ経済の調査にみられるいくつかの特徴について指摘する。

第2部では、ヨーロッパの産業政策の諸要素について述べる。

最後に結語において、ユートピア形成以前の現段階においてヨーロッパ統合計画にみられる両義性について指摘を行う。

第1部 調査の諸要素

1 自給自足経済体制への傾向

ヨーロッパを構成する諸経済は、個別的にはかなり開放的な経済とみなすことができよう。(表1参照)

各国民経済の開放度は、過去30年間で約60%も高まっており、対GDP比からみれば合衆国及び日本を大きく上回っている。

だが、開放的であるのは域内貿易についてだけのことで、世界規模でみると、EUと非EU諸国との間の貿易は、むしろ若干の減少を示している。(表2参照)

大胆な簡略化を施せば、以下のように言えるであろう。

—EUの対米輸出は、比率からいうと安定した値を保っている。それに対して、アメリカからの輸入は、1970年から1990年の間に、約20%から17%へと低下している。

—同じ時期、EUの対日輸出は約3%増加した。他方、日本からの輸入は6%増加した。

このように、20年間にわたる対米貿易収支の改善は、対日貿易収支の悪化により相殺されてきたのである。

それゆえ、統合がヨーロッパ経済の閉鎖性を高めることを、そもそもの目的としたものであるかのように、すべてがなされている。

上記の事態を貿易品目の性質という点からその理由の一部を説明する。

表1 貿易フローの対GDP比(単位%)

財貨・サービスの輸出							
	合衆国	日本	フランス	(旧)西独	英国	イタリア	EEC(a)
1960	5.2	10.7	14.5	19	20.9	13	19.8
1993	10.9	10.1	22.9	33.8	26.1	21	29.4
財貨・サービスの輸入							
	合衆国	日本	フランス	(旧)西独	英国	イタリア	EEC(a)
1960	4.4	10.2	12.4	16.5	22.3	13.5	19
1993	11.3	7.5	21.6	26.8	28.2	20.6	27.6

(a) (旧)東ドイツは除外

出典: *Économie européenne*, n° 54, 1993, pp. 230 et 236.

表2 欧州共同体の貿易フローの対GDP比(単位%)

	1960	1993
域内フロー		
輸入=輸出	6%	13.5%
域外フロー		
輸入	9.9%	9.5%
輸出	8.7%	8.5%

出典: *Économie européenne*, n° 54, 1993, pp. 232, 233, 236, 237.

2 不均衡状態にある経済活動のポートフォリオ

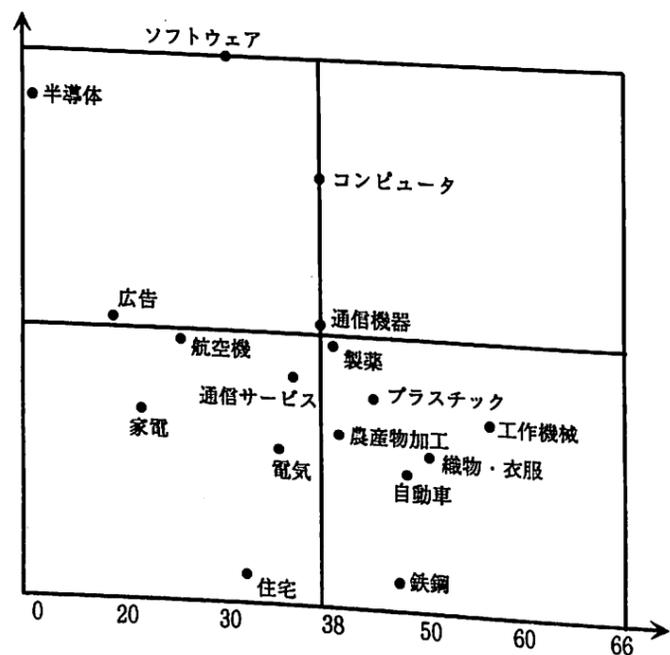
ボストン・コンサルティング・グループによって行われたマクロ経済分析²はよく知られたものであるが反論も多い。その分析結果に変更を加えることに対して異論が出るのも当然であろう。(図1参照)

だが、修正を施すことによって次の2点が明らかになるという利点が生まれる。すなわち、

- 1) いくつかの分野、例えば半導体や家電製品、においてEUの国際競争力は弱い。
- 2) EUの産業活動は、観察期間中、成長率の低い分野(鉄鋼、農産物加工、織物・衣服等々)に集中している。

需要のダイナミズムの変化に応じて、諸地域の特化が進行するという古典的公準(市場が大きく拡大しつつある製品について競争力を有するほうが望ましい)からいえば、EUの立場はかなり悪いように思われる。図1で表現されているのは、一つには好機(市場シェア及び規模の経済が期待される)であり、二つには誘引(各分野の潜在的な成長性)であり、そして世界市場への適応に対する無気力、である。他方で、統計から明らかなのは、若干の興味深い例外を別として(ソフトウェア産業やデータ処理)、大きく需要の伸びている製品に関して、ヨーロッパは輸入量が多いばかりか、その伸び率も高いということである。(cf. p. ex. *l'Europe économique*, Cahiers français, janvier-février 1994, pp.3-12)

図1 欧州共同体の産業競争力(欧州のポートフォリオ) 1987-93年の欧・米・日の生産の年間成長率(%)



欧・米・日三極の生産に占める欧州の割合(%)

出典: Panoram of EC Industry, 1989

3 複合製品に関して特化は不十分

国際的レベルで特化の進行を分析する場合、生産物の加工段階について十分な注意を払うのは当然のことである。換言すれば、高度に加工される製品(つまり「付加価値」の高い製品)への特化は、労働の国際分業における優位性を示すものとみなされる。

一般的に次の二つの比率が取り上げられる。

- 1) 工業製品比率(R.I.) 工業製品(加工製品と複合製品のいずれか) / 工業製品+原材料となる製品
 - 2) 複合製品比率(R.C.) 複合製品の輸出 / 総輸出
- 1967年から86年のデータは以下の通りである。

輸出に占める工業製品の割合	欧州12カ国	合衆国	日本	アジア新興工業国
R.I. 1967	73%	59%	33%	44%
R.I. 1986	80%	77%	98%	82%

輸出に占める複合製品の割合	欧州12カ国	合衆国	日本	アジア新興工業国
R.C. 1967	34%	33%	22%	#0%
R.C. 1986	38%	47%	71%	20%

出典: données tirées de *Economie européenne*, n° 39, mars 1989, p. 111

工業比率及び複合比率とも改善を示しているとはいえず、伸び率は各国でまったく異なっており、結果は欧州にとつて憂慮すべきものといえる。

より最近のデータとして表3を載せておくが、ここでも1978年と1990年の対米・対日複合製品貿易においても同様の結果が示されている。

表3 欧州共同体の対米・対日貿易において先端技術製品の占める割合

	輸入		輸出	
	1978	1990	1978	1990
合衆国	44.9	52.1	19.1	25.6
日本	34.7	42.9	19.4	12.2

出典: *La Communauté européenne comme partenaire dans le commerce mondial*.

Économie européenne, n° 52, 1993, p. 239

4 企業管理について若干の副次的問題を提起する

主要投資
経済力を表す伝統的シンボルの中で、水際立つもの一つといえば対外投資である。この点に関して、EUは好位置につけていると思われる。1990年から92年の間、実施された対外投資のうち48%がヨーロッパによるものであり(合衆国と日本はそれぞれ17%)、そのダイナミズムは明らかである。

直接投資と共同体以外で実施された投資との区別がなされていない。

この問題を回避するために、ある地域で行われる生産と、有効に管理される生産とを区別することにしよう。1992年にCEPIIは、1988年度について、生産の現地化(海外生産を含む)と企業管理の現地化(企業提携の実際の強度を示す)の差を測定した。この統計結果によって(単位10億ドル)、ヨーロッパは、実施された生産の管理面において、若干の赤字状態にあることが判明した。

だが、(国際決済銀行の)統計では、欧州共同体内の

1988年(単位10億ドル)	合衆国	欧州	日本
国内工場生産	2082	2199	1787
国外生産を含む企業生産	2392	2172	1814

この差は、測定誤差は不可避としても、十分に小さいものと考えられることから、少なくとも同分野においてヨーロッパは優位を保っていると判断することができよう。

5 国際的に魅力的なただ一つのヨーロッパ通貨：ドイツ・マルク

ここでまた計測の問題が深刻となる。そこで、各種通貨の重要性を（不完全であるにしても）示す二つの指標を取り上げよう。

1) 国際的に流通する確定利回り債券のストック構成は、欧州通貨全体と米ドル間の準パリティと考えられる。1992年末時点、ストック構成は以下の通りである。

米ドル	32%
欧州各国通貨及びエキュ	29%
円	16%
スイス・フラン	9%
その他	14%

欧州通貨立の債券は29%であるが、その内訳はかなり不均等である。

マルク	10%
エキュ	8%
ポンド	6%
フラン	5%

2) 国際的な外貨準備高の構成をみると、むしろ米ドルが優位性を持っているという印象を受ける。1992年末時点、外貨準備の内訳は以下の通りであった。

米ドル	64%
欧州通貨	19%
	(うちドイツ・マルク13%)
円	8%
その他	9%

このように、ドイツ・マルクは、あくまでも補助的なものであるにしても、世界規模で他の欧州通貨を大きく

上回る役割を果たしているように思われる。

結局のところ、これらの指標によってかなり客観的な均衡が示されるにしても、そこに（毎日、時々刻々で行われる）為替市場での取り引きが含まれていないという点が指摘されよう。

ところで、為替相場が不安定な時期にあつては、相場の変動によって、暗黙裏に存在している各国通貨のヒエラルキーの再検討という事態が起こる場合もある。

いずれにしても、調査にみられる基本的要素として以下の3点を挙げることで合意が得られるように思われる。

1) 短期間のうちにエキュが市場シェアを伸ばし、その一般的普及が予測できるような状態になるとは現段階では考えにくい。

2) 国際的次元において、ドイツ・マルクは「決済」通貨としての役割を果たしている。多くの場合、ヨーロッパはマルク圏に分類されるが、この区分は誤りである。何といわれようとも、マルクの流通基盤はヨーロッパ全域に及ぶものとなつてはいない。

3) フランについていえば、数年来続いてきた通貨政策は、フランの対マルク相場を固定するというものであつた。フランス当局が同政策を一貫して継続してきたにもかかわらず、フランの国際的信頼性を確立することはできなかった。

6 持続する失業

「ヨーロッパの失業」を嘆くことは、もはや日常茶飯事の事態となっている。

各国における失業率の違いの解釈は様々である。大きな技術変化を受け入れるにあたって、各経済がその技術変化に適応する際にみられる固有の慣性、あるいは、歴史的次元を持つ制度的、法的、社会的及び税制上の与件、また文化的与件、さらに第2次産業を対象とした職業訓練制度の性質や企業の技術的特質など様々な観点から説

失業率の推移

労働力人口に占める割合	欧州(EEC)	合衆国	日本
1964-1970	2.3	4.2	1.2
1971-1980	4.1	6.4	1.0
1981-1990	9.6	7.1	2.5
1992	9.5	7.3	2.5

明がなされている。

最近、提出された報告書「フランスの計画」⁽¹⁾では失業対策として、一連の労使協調的あるいは対立的「解決策」が示されている。それらは一般的に次のようなものである。

- 労働環境の整備
- パートタイム労働の拡大
- 労働コストの削減
- サービス雇用を掘り起こせる分野の研究（連帯組織、病人への援助、単身者扶助、青年の職業訓練に対する補助等々）
- 労働時間の短縮

今後20年間に限ってみれば、最後に挙げた労働時間短縮の実現可能性が非常に高いと考えられるのだが、同報告書ははまだ議論の対象となっているというのが現状である。

いずれにせよ、短期的に見れば、過去15年間にわたってヨーロッパは大量失業状態（労働力人口の約10%が失業）から抜け出せていないように見える。失業に対する経済政策のお決まりの手段、政治的多数派の思い通りに利用されるすべての道具は深刻なまでに役立たずであるように思われる。

状況は極めて憂慮すべきものであり、フランスではシラク大統領の言うところの「社会的分裂」の危機を取り沙汰する声が左右両陣営から上がっている。

7 依然として存在する欧州悲観主義

統一欧州建設の原則そのものに関して一致した世論が存在していないのは（これは控えめに言つてのことである）、少なくとも部分的には、産業転換、第3次産業へのシフト、雇用、及び国際競争力に関する構造的な問題がその原因となっているだろう。

そのことは、理論的には、諸国家が単一領域に収斂（あるいは分裂）する場合に想定される利益に関する議論を思い起こさせる。これは、国際経済学では初期の段階からあるものである。

これを別な観点から取り扱うこともできるであろうし、また我々の調査において、このような議論はフロンティアに位置するものでもある。それゆえ、ここでは以下の点を提起するに止めておく。

◆財、サービス及び生産要素の自由な流通によって、生産性と生活水準の均等化がもたらされるなら、生産要素配分の全般的改善、生産の増加、及び（例えば購買力水準で測定された）生活水準の平準化が自由流通によって実現するはずである。リカード的メカニズムの単純な効果によって、費用低下及び経済成長がもたらされるであろう。このような収斂効果を擁護する論者として、ボルツならびにB.バラッサの名を挙げることができよう。

◆ここで新たに2人の名を引き合いに出すと、G.ミュールダール及びF.ペルーの両名は、地域的发展のプロセスにおける都市圏の規模の経済性を強調している。有名な「成長の極」理論の結論は、発展の異方性と不均等性である。つまり、すべての障壁（関税障壁等）が取り除かれると、必然的に不平等が拡大する。収斂派は、少なくともマクロ経済面において、イタリアやスペインの例を引き合いにだすかもしれない。それに対して分裂派は、合衆国のような豊かな国々と貧しい国々との経済格差が恒常的に維持されている例や南イタリアの例を持ち出してこよう。

欧州悲観主義及び欧州楽観主義の双方とも、極度に単純化された各種理論宣伝用台帳の恩恵に浴している（具体例を挙げると、成長の極理論、統合推進等々の諸説についてそれぞれに信奉者が存在している）。

第2部 産業政策の諸要素

1 競争政策と産業政策

これからの話題は、先の議論の再燃にほぼ相当する。あえて特色を出すとするれば、問題は次のような形で提出される。すなわち、対外的な自由貿易と国内での競争は、経済成長及び福祉の極大化への一番の近道となりうるのか、という問題である。冒頭で言及したチェッキーニ報告で展開された「分割欧州」のコストに関して言えば、競争原理はあらゆる追加的費用を省くものと位置づけられている。それゆえ、開かれた単一巨大市場の創設が産業政策であるとの取り違えがなされうると推論することもできよう。

このような自由主義的展望が、目下、具体的な影響を及ぼしていない訳ではない。すなわち、規範を定義づけるという作業は、公共財調達市場の開放及び規制緩和に関する指令の制定と広く結びついているのである。

ローマ条約第90条では、公共部門の独占についての規定がなされている。それによると、独占の存在によって「貿易の発展が、共同体の利益に反する程度に影響されてはならない」のである。

すでに、明確な措置が取られている。

—航空輸送分野では、外国航空会社への国内航空権の認可（英航空会社のロンドン・パリ間の運行権がフランスの国内路線へと拡大された）、路線割当て方法の修正及び路線認可数の増加がみられる。

—電気通信サービス分野。この分野はネットワークやデータ交換のインフラストラクチャーよりも直接的に競争機会の影響を受けやすい。運命の日、1998年1月1日を見越して、ブリティッシュ・テレコム（米MCI社と提携関係にある）は、パリ、デファンス地区に通信タワーをすでに建設している。また他会社、とりわけフランス・テレコムとドイツ・テレコムとの提携戦略の青写真も描かれている。

—最後に、エネルギー、運輸、郵便、銀行・保険の各分野は、経営形態が完全に公営であれ政府の関与が部分的なものであれ、第3総局（域内市場・産業担当）及び第4総局（競争担当）両局の監督下にある。

自由主義的構想に対して、一部の欧州諸国はEUの競

争力維持を狙った伝統的な産業政策に固執している。たとえ、それが最終的には補助を受ける特権を認めることにしかならないとしてもである。

そのような産業政策は、「水平的」次元を備えるにちがいないだろう。パンゲマン・コミュニケーション（1990年11月）によって、産業に関するマーストリヒト条約第13編第130条が導かれた。企業に責任を負わせながらも、他方で公的機関の役割も強調される。当局は、企業活動に対して明白かつ予見可能な環境及び展望を提供する。研究開発を支えるインフラストラクチャー、中小企業支援、及び第3国市場へのアクセス改善といった課題は、とりもなおさず水平的産業政策に属するものである。

水平的政策においては、国際競争に関して、ある種の最適行為論が尊重される。そこでは、戦略的分野（エレクトロニクス、データ処理⁽³⁾、バイオテクノロジー）や、「敏感な」製品（自動車、繊維、衣料）、及び科学技術（応用分野よりむしろ、それ自体が競争力のある製品としての科学技術）等の様々な分野に対して複合的な影響を及ぼす政策が巧妙に組み合わせられる。この種の介入形態は、水平的であると同時に個別分野にも作用する。定義付けはA. ジャクミンとJ.F. マルシボンによってなされている。

2 欧州内部で持続する緊張関係

ドイツには、水、ホップ、大麦及び酵母以外の原料を用いてビールを製造してはならないとする法律があり（その起源は中世まで遡る）、事実上、他国で製造されたビールをドイツ国内で販売することはできなかった。このような法律を廃止させるためには、欧州共同体司法裁判所の介入が必要となってくるのである。

この小話は、業界や地域ごとの「ロビー活動」によって保護貿易主義的な逃げ腰が続いている状態を描き出している。

だが、実例を挙げれば枚挙にいとまのない小競り合いを除くと、対応は2つのタイプに分けられる。各タイプの諸活動の範囲は明らかにされるにしても、異なるタイプに分類される対応同士が常に矛盾するものであるとは限らない。

1) 通常、価格競争により表現される競争戦略。だが、

価格競争の結果、国際的にみると欧州諸集団の競争力は弱くなっている。それについては、このタイプの価格競争の第一の受益者がフランスの消費者ではなかったことは明らかだとしても、家電製品を引例とできよう。

2) 統合生産空間の形成への参加。これによって、（費用のかかる）国内での競争を回避し、企業間協力の枠組みを広げることができる（エアバス計画、アリアン計画、アスター・ミサイル、ユーロコプター等）。参加企業単独では、同様の成果を生み出すとは（現時点ではまだ）考えにくい。その他、実現可能性の高い、潜在的な協力の例として、想起されるものとしては、TGVやHDTV（高感度テレビ標準化プロジェクト）等がある。

第1部で述べた調査の内容を踏まえれば（欧州は人口的にも産業的にも衰退を始めており、先端技術を用いる製品の市場及び増大する需要に対する適応が不十分である）、ダイナミックな産業政策によって推進される統合生産空間の必要性が、世論や圧力団体、企業及び国によって理解されることが期待されるであろう。

3 「戦略的貿易論」の誘いを受ける貿易相手国

「戦略的貿易論」の原則は、今や周知のものである（代表的論者としては、J.ブランデルやB.スペンサー、P.クルーグマンがいる）。すなわち、現実の世界において、競争は不完全な形でしか存在しておらず、企業は、規模の経済の活用や参入障壁の確立、製品差別化の実施

といった戦略的行動によって寡占レントを入手し収益をあげることができる、というのがその内容である。

この点から言えば、「先手」必勝となるのは間違いのないところであろう。

同様に、政府は、市場の不完全性から生まれるレントが自国企業の手に渡るような援助策を講じることができる。したがって、産業政策とは、企業の比較優位の一部を生み出す発電機ということができよう。

合衆国が「戦略的貿易政策」を通商原則として採用した背後には、全メディアをあげての支援が存在した。ニューヨーク・タイムズ紙では、当初政治面で、続いて経済面で同政策が論じられた。その取り上げ方も、どっちつかずであることが多い論評といった感じではなくもっと明確な立場を示すものであった。後にこの記事はフランスのマスコミの手により出版の運びとなった。

貿易相手国に対して通商戦争の宣言をはっきりと行わない合衆国の姿勢は、ガット合意を紛糾させることになる。

歴史的、経済的、あるいは「技術的」な理由から、世界規模での寡占状態が成立している部門では、技術面での規模の効果（自然寡占）や、自己強化及び政府の介入により、企業の市場位置に関する非対称性がいや増すことになる。

L.カルテリエは、エアバス社とボーイング社による複占を古典的な囚人のジレンマとして描き出しているが、ここでは修正を施し、次のようなゲームを考える。

初期状態 (No 1)

(エアバス社の利得、ボーイング社の利得)		ボーイング社	
		参入する	参入しない
エアバス社	参入する	(-5, -5)	(100, 0)
	参入しない	(0, 100)	(0, 0)

1社だけなら利益が得られるが、2社とも市場に参入する場合にはどちらも損失を被る。

エアバス社に対して補助金10が交付されると、ゲームは次のようになる（これはアメリカの戦略的貿易論者から着想を得たモデルである）。

エアバス社に補助金10が支給

(エアバス社の利得、ボーイング社の利得)		ボーイング社	
		参入する	参入しない
エアバス社	参入する	(5, -5)	(110, 0)
	参入しない	(0, 100)	(0, 0)

上の例では、ボーイング社の参入は阻止される。損失覚悟でボーイング社が航空機市場に参加しても、エアバス社には利益が残る。

技術面や生産規模、あるいは生産効率面でボーイング社がエアバス社に対して優位にある場合は次のようになる。

初期状態 (No 2)

(エアバス社の利得、ボーイング社の利得)		ボーイング社	
		参入する	参入しない
エアバス社	参入する	(-5, 5)	(100, 0)
	参入しない	(0, 110)	(0, 0)

エアバス社に対して補助金10が交付される場合、ボーイング社の期待する利益に影響が及ぶであろう。

エアバス社に補助金10が支給

(エアバス社の利得、ボーイング社の利得)		ボーイング社	
		参入する	参入しない
エアバス社	参入する	(5, 5)	(105, 0)
	参入しない	(0, 110)	(0, 0)

競争があっても追加費用が完全にならないう部門で戦略的産業政策が追求されると、かえって追加費用の永続化をもたらす結果となるだろう。

戦略的貿易政策が支配的となれば、ターゲット設定が当然必要となってくる。そこでは、市場から得られる情報よりも行政当局の持つ情報が重要となる。

結局、戦略的産業政策にみられる、間接的な形の保護主義的性格から2つのリスクが存在する。1つは、国内製造業に対する補助金の国外消費者への移転であり、2つには、全体的な最適性を損なう報復措置である。しかし、これらリスクを避けることは可能であり、例えば、航空機産業への補助金制限に関する、合衆国と欧州間の合意は、通商紛争を回避する方法の一つとなっている。

ここでは、簡単に次の2点を述べることによってまとめとする。

一戦略的貿易論で提示される国際競争についての概念は、自由貿易の一般化のそれよりも現実的である。

一戦略的貿易論が支配的となると(特に合衆国、日本、及び欧州間で)、欧州が最も悪影響を被るのは明らかである。キーとなる技術に関して欧州は後れを取っており、合衆国及び日本の両国と同じ条件にあるとはとても言えない。

4 保護主義的傾向

保護主義と戦略的貿易政策の相違点は、及ぼす効果以上にその形態にある。関税障壁を除去しても、欧州域内を含めて以下の事態が依然として存在する。すなわち、

一主として国家により実践される保護主義：規制や規格等

一様々な方法で参入障壁の構築を目指す企業行動。

ローマ条約第85条に企業間協定の規定があり、共同市場に対して著しく競争制限的な効果をもたらすものについては原則禁止となっている。また、同86条は支配的な地位の濫用を規制している。また、1989年末には企業集中規制も実施されている。

欧州委員会の権限は、合衆国の反トラスト規制には及ばないにしても、少なくとも日本の公正取引委員会に匹敵するものではあるだろう。

このように、EUでは、企業間協定や支配的地位の濫用及び企業集中の規制が年々厳しくなっているのである。

競争制限的な規制や域内企業に対する補助についても事情は同じである。

競争に関する規制の施行は、単に担当部局である第4総局のみならず、投票によって決定を下す立場にある欧州委員会の委員団全体に関わる問題である。現段階では、規制は経済成長の足枷とならないよう緩やかなものに留

まっているが、規制が必要との認識は、民間分野、公共分野を問わず、すべての経済活動分野においてますます広まっている。

欧州域内で保護主義の危険が次第に解消されるとしても、欧米日三極間での保護主義的傾向は依然として残る。具体例を挙げると、フランスの自動車産業に対する産業政策は、消費者の直接的利益というよりも、二大自動車会社(ルノー社及びプジョー・シトロエン社)に対し長期的な市場機会を確保するという見地から推進されているのである。

この点については、次の2点を指摘するに止めておく。

1) 国際的にいかなる規制が導入されようとも、純粋

(A国の利得、B国の利得)		B国	
		市場開放	保護
A国	市場開放	(120, 120)	(90, 110)
	保護	(110, 90)	(100, 100)

保護主義(特定の製品や、部門、技術等々における)がその最たる例である。すなわち、

一双方が保護主義を選択するケースでは、それぞれの利得は100である。

一片方だけが保護主義を採用するというケースは、一見、有利であるが、これは現実的でないと同時に、この状態を支える強い非対称性が存在しなければ、非永続的な解決策でしかない。

一双方が歩調を合わせて、市場開放を行えば、「リカード・ケインズの」効果が生まれ、世界的に余剰が発生する。

5 産業政策の賭け金

ソーシャル・ヨーロッパの建設は、各国の社会保障制度の調和化という厄介な問題を伴う。それは、産業政策の枠組みからは外れる議題である。

だが、その問題は労働時間と給与費用の格差という形で生じている(ドイツの平均給与はギリシャの3倍)。

その点に関しては、世界的な競争の中でEUは構造的にハンディキャップを負っている。

一域内では、1986年以降のスペインの例から明らかのように、生産性格差を十分に考慮することなく、「より

な自由貿易主義は一つのユートピアでしかない。したがって、現実的な解決策は、むしろ各国間での協議という側面から模索されなければならない。

2) 生産要素の再配分と財・サービスのバスケットの再構成による費用低下を狙うリカード的熱意を持たずとも、また新ケインズ主義的に、惹起される購買力増加の乗数効果に固執せずとも、あらゆる非協力的姿勢はほとんど不可避的に報復措置を招き、初期時点において重大な非対称性が存在しない場合、報復措置によって囚人のジレンマにおける最も低位の均衡状態に陥ることを我々は認めなければならない。

甘い言葉」につられて低所得国の給与水準を高所得国並みに引き上げようとする試みがなされている。

一逆に国際的規模では、社会的発言を最低限に押さえることで競争力の強化をもたらす脱地域化の流れが存在している。新興工業国の驚異的な経済成長の過程では、「社会的ダンピング」が目撃される。

以下、次の2点を強調しておく。

1) 欧米日三極間に存在する社会体制の差異は、段階的にしか解消することはできない。例えば、エコノミスト紙⁽⁴⁾によると、各国の年平均労働時間は、ドイツを100としたとき、合衆国が119.5、英国が121.5、日本が127.5であるという。

平均有給休暇時間について言えば、OECD加盟の主要先進國中、1位から4位までを欧州諸国が占めている。

2) 三極それぞれで、消費者保護を狙った反トラスト規制が明確な形で設けられる一方で、多くの場合、合法的であるにしても、就業者の利益とならない社会的ダンピングと脱地域化が進行するという事態は矛盾するものではないだろうか。電気通信及びいわゆる「サイバーエコノミー」の発展によって、このような矛盾が短期間のうちに、先鋭化する恐れがある。

結 語

以上、ヨーロッパの産業政策についての説明を簡単に行った。では、欧州とはいかなるものであろうか。実際のところ、欧州とは、あらゆる両義性と可能性を秘めた存在なのである。

—J.ドロールによって提唱されながらも実現しなかった構想にみられるような、様々に分かれた枝々に共通する幹としての欧州なのであろうか。

—マーストリヒト条約に基づく欧州であれば、苦労の末に建立された、いくつもの柱を持つ神殿としての欧州。

J.メジャーが称揚する「ア・ラ・カルト型ヨーロッパ」という考えは、共通政策から各国が望ましいと考えるものを採用するというものだが、これには統合の絆を損なう恐れがある。

フランスの前首相E.バラデュールがある雑誌の中で見事な形で展開した「いくつかの中核」からなる欧州という概念はより強固な独自性を備えているように思われる。

ドイツに多くの支持者を持つ「中核」ヨーロッパ構想には、2つの異なる種類の関係が伴われる。一つは、ヒエラルキー的であろうとなかろうと、中核に要求される厳しい規律を受け入れることのできるドイツ、フランス、及びその他の国々の中核間の関係であり、もう一つは「中核」と周辺との関係である。

「中核」ヨーロッパ構想の実現性が最も高いが、依然として確定的ではない。実現するかどうかは、フランスにおける経済政策の連続性にかかってくるであろう。経済学者らは、マネタリスト的政策（フランとマルクの為替平価を一定水準に維持することを重視）を採用した場合の費用を（追加的に発生する失業者数という形で）推定し、現行政策の柔軟化を提言している。現実の「社会の亀裂」をどのように認識し、対処するのか、これこそが中期的にフランスが行う選択の決定要因となる恐れがある。欧州はトランプで組み立てた城ではない。だが、相手の持ち札が別の相手に渡っていくゲームの結果が統一欧州なのである。それゆえ、段階的に欧州統合を進めるという作業には数々の困難が付きまとう。そのため必然的に、ある点に関しては統一欧州の姿を予測すること

はいまだ困難なのである。これは、欧州の地理的境界についてすら妥当することである。

欧州の未来はどうなるのか。また、欧州を取り巻く世界はいかなるものなのか。協力の結果が最良の解であるという囚人のジレンマの原則が政策担当者間に浸透するという事態を想定しうるのであれば、そのような協力関係に基づく、新しい国際的調整様式を思い描くのを止めることはできないのではないだろうか。それは騙し合いのない素朴なゲームではなく、自己の意思でもって意図的に協力が行われるゲームなのである。待ち受けているのは最良の状態を経る出口である。入り口となるのは、新たな「プレトン・ウッズ体制」であり、そこには、共同フロート制の回復、グローバルな規模での通商協定（すでに大筋のところまでまとまっている）、及び社会的な調和化に関する基本原則が含まれる。全員が勝者となるゲームの形も実際に存在する。出口で待ち受けているもの、それは我々がいつも心に抱いているユートピアなのである。

注

* G.ダメルギー及びP.デュエデの両氏には、非常に興味深い文献を選び出して頂いた。G.ゴットアルムセデ氏には英語への翻訳を、また、その際、N.トゥルヴェ氏には、原文の読み込みをいつものように精力的に行って頂いた。ここで、諸氏の助力に対し謝意を表したい。

(1) K.R.アンドリュース（ハーバード・ビジネス・レビュー、1981年5・6月）のような経済学者や専門家による批判の高まりを受けて、同グループは機械論的手法を薄め、より厳密な方法で図表を作り直している。

(2) 同報告書は1995年10月5日に公表された。

(3) 1993年に、フィリップス社、トムソン社、及びSA GEM社によるジョイント・ベンチャーの設立が欧州

委員会により認可された。このジョイント・ベンチャーは液晶板の生産を目的とするもので、認可されると、欧州での液晶市場で準独占状態が生じるにもかかわらず、委員会はその戦略的性格から認可を行ったのである。

(4) 1991年10月26日号。

訳/鈴木 修

ヨーロッパにおける日系多国籍企業の戦略

早稲田大学 長谷川 信次

1. はじめに

1985年の『域内市場白書』によって明確に概念化された市場統合へ向けてのプロセスは、1992年末をもって一応完成した。そして、1993年11月に発効した欧州連合条約、いわゆるマーストリヒト条約を契機として、統合されるべき対象を経済活動だけでなく通貨、安全保障、司法、文化にまで広げることが確認され、欧州統合は新たな段階へと入った。

財、サービス、資本、人の域内自由移動を保障する単一市場の出現は、域内、域外を問わず、企業に対して新たな機会と脅威とを提供した。日本では、拡大する欧州市場への期待と同時に「要塞化」への懸念が高まり、直接投資を行って欧州域内に活動拠点を設け、インサイダー化することの重要性が強調された。

本稿の目的は、最近の日本の対欧直接投資が提起する諸問題について、理論的・実証的な考察を加えることにある。次節ではまず、日本の対欧直接投資の特徴を確認する。次いで、日本の製造業の対欧直接投資がどのような理由で行われてきたのかを考察する。そして、EU市場統合は日本企業の欧州市場における行動にどのような影響を与えているのかを見る。最後に、日本企業の欧州市場での進出パターンを決定する要因について考察する。

2. 日本の対欧直接投資の特徴

日本の欧州（EC、EFTA、東欧を含む）に対する直接投資の第一の特徴は、80年代後半の円高期に、かつてない規模で拡大したことである。日本企業はこの時期、これまで遅れていた欧州市場への直接進出を、初めて本格的に展開し始めたといつてよい。対世界全体の構成比でも（グラフ1）、欧州向け投資のシェアは80年代を通じて一貫して上昇してきたことが確認できる。

90年代に入ると一転して、日本の直接投資は年フローでみて大きく後退する。この後退は、欧州においてもその他地域においても同様に経験している（グラフ2）が、90年代以降の欧州の相対ポジションは若干減少傾向にある。

第二に、日本の対欧直接投資を業種別にみると、非製造業がきわめて重要な部分を占めている（表1）。1970年度から93年度までの累計で、非製造業投資は日本の欧州に対する直接投資全体の76.7%を占めた。非製造業の中では金融・保険がほぼ半分を占め、サービスが最大の投資家となっている北米向けとは対照的である。しかしながら時系的にみると（表2）、非製造業のシェアは低下傾向にある。とりわけ90年代に入って、商業、サービスはそれまでの水準を保っているものの、金融・保険が大きく落ち込んでいる。

第三に、製造業投資をみると、特定業種に集中している（表1）。製造業の中では電機が30%近くを占め、これに輸送機械と一般機械を加えた機械3業種で62.7%に達する。ちなみに、北米とアジアでは、日本の製造業直接投資の中に機械3業種が占める割合はそれぞれ47.6%、40.1%にすぎない。いずれの地域においても電機が最大の投資家であることに間違いはないが、他の製造業分野にも分散して投資が行われている。

また、欧州向け製造業投資の動向を時系的にみると、機械3業種（とりわけ電機）のウエイトは年々高まってきている（表2）。これら3業種が製造業に占めるシェアは、70年代には33.6%に過ぎなかったのが、80年代前半には56.4%に、そして80年代後半には62.5%にまで高まった。こうした集中化傾向は90年代に入っても継続し、90-93年度の累計では、65.1%にまで達している。

第四の特徴は特定国への集中である。投資先を国別にみると、83年から92年度の累計で、日本の対欧直接投資のほとんどがEC12カ国に対して行われている（表3）。

またECの中では、英国が41.4%の投資を受け入れ、次いでオランダの24.2%、これにルクセンブルグ、ドイツ、フランスが続く。これら主要5カ国だけで、日本の対EC12直接投資の90%、欧州全体の84%の投資を受入れている。

第五に、受入れ国ごとに業種のパターンが大きく異なっている。主要5カ国における日本の直接投資の業種別分布を見ると（表4）、英国、オランダ、ルクセンブルグで非製造業、とりわけ金融・保険の割合が高い。また、非製造業の中では金融・保険の重要性が日本の対欧直接投資における特徴であったが、ドイツでは商業、フランスでは不動産とサービスの方が重要となっている。

製造業については、英国においては電機と輸送機、オランダにおいては電機のシェアが高い。またドイツでは化学、フランスでは食品のウエイトが相対的に高い。しかしながら直接投資統計の業種別分類は親会社の業種をベースとして行われており、必ずしも現地法人の活動内容を反映していない。実際、後に見るように、日本企業の対外進出は事業の多角化と密接な関係がある。そこで、在欧日系製造業について調査したJETRO（1995）で確認してみる（表5）。それによると、日本の製造業の受入れの集中現象は若干緩和され、上位5カ国の集中度は65.7%に低下する。国別には、英国の28.5%を筆頭に、フランス、ドイツ、スペインと続く。業種別には、電機メーカーが英国、ドイツ、フランスに数多く立地している。一般機械では、ドイツへの立地がもっとも多く、英国への進出もほぼ同じ規模である。輸送機は英国とスペインに集中している。食品、ゴムではフランスへの進出が多く、繊維はイタリアが多い。また、化学・製薬については、比較的多くの国に分散している。

3. 日本の製造業の対欧直接投資の原因

多国籍企業の現象を説明する有力なフレームワークに従えば、所有（Ownership）、立地（Location）、内部化（Internalization）の3つの優位性を同時に活用する条件が整ってはじめて、企業は直接投資を通じて外国市場に接近するはずである（Dunning 1979）。所有特殊の優位と内部化インセンティブは海外直接投資の必要条件で

あるのに対して、立地特殊の優位が加わって初めて直接投資の十分条件となる。

すでに指摘したように、日本の対欧直接投資の多くの部分が、そのウエイトは低下しつつあるとはいえ、非製造業企業によって行われている。しかしながら非製造業投資の多くは、「バブル」景気による余剰資金の海外移転という、間接投資としての側面が強い。したがって以下では、主として製造業に注目して、日本企業が対欧直接投資を行なうにいたった背景をOLIに沿って考察しよう。

3-1. 日本企業の所有特殊の優位

日本企業の所有特殊の優位の形成過程をみる上で、まず1970年代のエネルギー価格の高騰と80年代の円高という2つの外的ショックによって、日本の経済構造が資源節約型産業へとシフトしたことを指摘しておかねばならない。資源集約的な産業はエネルギーコストの安価な国にシフトし、国内は自動車や電子・電気、工作機械などの、資源節約型の機械産業へと特化した。機械産業においては、ミクロの企業レベルにおいても経営努力が図られ、2つの場面で生産性の向上がみられた。そして、これが日本企業の所有特殊の優位の形成につながった。

一つは、生産システムにおける生産性の向上である。生産システムは、生産設備、生産管理技術、および組織風土の3要素から構成される。生産設備については、多くの日本企業が自社で設計・製作することで、自らの生産のニーズに適合した生産設備を入手することが可能となった（吉原他 1988）。生産管理技術については、一方では企業内においてQCサークルや改善運動の展開、あるいは現場主義が徹底され、他方において企業間でも長期安定的な協調関係を通じてリーンかつ柔軟な生産システム（かんばん、ジャスト・イン・タイム）が編み出された。この生産管理の技術は物的生産性を向上させただけでなく、多品種少量生産や新製品開発のスピードアップを可能にし、製品の付加価値生産性の向上にも貢献した。また組織風土については、雇用の安定性や内部昇進、平等主義といった、日本企業にユニークな組織風土が生み出された。これが、従業員のスキルの蓄積を促進する

と同時に、モチベーションを高めることにつながり、生産性向上に貢献した。

生産性向上の第二は、マイクロ・エレクトロニクス(ME)技術の活用による生産性の向上である。電子産業においては、電子技術の長足かつ継続的な革新が遂げられた。半導体の集積化と価格をめぐる競争のプロセスで需要が拡大し、経験効果が現れ、それがいつその集積化と低価格化を促したのである。その結果、1980年代前半までには、日本企業はとりわけメモリー分野において明らかな優位性をもつにいたった。こうした電子技術における革新の影響は電子産業のみならず、機械産業全般あるいは他の産業にも幅広く波及し、「マイクロエレクトロニクス革命」と呼ばれた。

ME技術の活用は、生産設備への組み込みと最終製品への組み込みの2つの方向で行われた(橋本 1995)。生産設備へのME技術の組み込みとしては、産業用ロボット、NC工作機械、自動搬送機、CAD、FMS、生産工程のセンサーなどがよい例である。その結果、日本企業の物的生産性は飛躍的に向上した。これに対して、最終製品への組み込みとは、製品にIC・マイコンを装着させることである。これによって日本製品の信頼性が高まり、製品の高機能化・多機能化が実現した。また、燃費のよい小型自動車にみられるように、商品の小型軽量化、省エネルギー化が可能となり、価格低下ももたらされた。70年代を通じて上昇した物的生産性が80年代以降は伸び悩むと、こうした製品付加価値の上昇を通じて付加価値生産性の向上が図られたのである。そして、付加価値を高めた「日本製」は、欧州市場においてもシフトした消費者の需要に見事に合致した。

以上のように、日本企業は生産システムと製品の両面において、付加価値生産性を飛躍的に高めることに成功した⁽¹⁾。これが日本企業の企業特長的優位を創出し、海外直接投資の必要条件を形成したのである。

3-2. ヨーロッパの立地優位

日本の機械産業に対するヨーロッパの立地優位性としては、以下の5点が重要である。

第一は、魅力あるインプット市場の存在である。熟練労働力の入手可能性や輸送サービス、通信サービス、あるいは規制緩和の進んだ効率的な資本市場などである。また、機械産業は最終製品がいずれも数多くの部品から出来上がる加工組立型産業であるから、部品組み立てと最終製品の組立てが同じ場所で行われる必要がない。したがって、このインプット市場を利用することで、ヨーロッパ規模で工程間国際分業を展開することが可能となる。

例えば、自動車組立メーカーは英国とスペインに集中しているが、同部品はその他の国にも分散している。電機は英国、ドイツ、フランスに集中しているが、電子部品についてはフランスにはほとんど立地していないのに対して、アイルランドに製造拠点多い。一般機械と精密機械はドイツと英国に集中する傾向がある。このように、製品分野ごとに生産立地の集中のパターンは大きく異なっている。また、後にみるように、機械産業では日本の現地法人の総売上上に占める域内輸出のシェアが、80年代後半から大幅に上昇してきている。これら事実、すぐれた経済的政治的インフラが存在する国に生産活動を集中させながら、欧州全域を販売ターゲットとすることで、欧州大で分業の利益と規模の経済性を享受しようという戦略の表れである。

第二に、国際分業は1つの製品の製造工程間で垂直的に行われるだけでなく、異なる製品間でも行われる。水平的な国際分業である。この点でも欧州には豊富なインプット市場が存在した。とりわけ電気・電子機械産業には、家電製品から産業機械まで、幅広い製品アイテムが含まれる。したがって、例えば音響映像機器やテレビ、VTRなどの低価格品はスペインやアイルランドで生産して、半導体に代表されるような新製品や高付加価値商品はドイツで生産するといったことが可能となる。

第三に、機械産業の多くの製品では(とりわけ自動車や事務機器)、製品差別化が企業にとって重要な競争戦略となる。この点でヨーロッパには、差別化成品に対する豊富な需要が存在した。製品差別化を図るためには、効率的な流通経路の確保、消費者信用の供与やリース制

といった金融サービスの提供、保守や情報提供といったアフターサービスの提供などを通じて、市場コミットメントを行なうことが重要となる。また、市場ニーズを反映した製品を開発するためには、研究開発活動を現地で展開することも必要となる。さらには、販売と研究開発の間の情報ループを形作るためには、場合によっては、生産拠点を市場に立地させることも必要とされた。

このR&D子会社や販売子会社、金融子会社の設立に向けての動きは、オイルショックと円高を契機として低成長時代に入ってから、日本企業が多角化戦略を展開し始めたことによっても加速された。日本企業においては雇用を確保し、従業員に昇進機会を提供することが重要なインセンティブの手段として機能しているため、企業規模を拡大し続けることが意味をもつ。ところが経済成長の鈍化は、企業の規模拡大にとって新たな制約となった。こうした問題に対して、企業は、異業種への参入や非製造子会社の設立、流通経路の確保やアフターサービスの充実など、事業の多角化で克服しようとしたのである。

通産省(1989)によれば、日本企業の海外進出が多角化を伴って行われていることがわかる。1989年で、日本製造業がヨーロッパに保有する100%所有子会社895社のうち、509社(56.9%)が非製造業に携わっており、しかも413社(46.1%)が商業であった。この比率は、北米子会社では44.5%と30.8%、アジアでは18.9%と14.3%であり、とりわけヨーロッパ進出が多角化と関わっていたことがわかる。また、機械産業が製造業全体に占めるウエイトは、金額ベースの直接投資統計(表1において62.7%)よりも件数ベースのJETRO調査(51.4%)において大きい。このことは、機械産業の対欧投資の1件当たり規模が小さいか、現地法人の活動が研究開発や販売、資金調達活動に向けられているため、JETRO調査には現れてこない可能性が高い。

R&D拠点については、JETRO(1995)調査では、94年末で製造拠点をもち在欧日系現地法人720社中、デザインセンターもしくはR&D施設をもつ企業は221社(30.7%)ある。それ以外に単独のR&D拠点が71社ある。機械産業はこのうち67.9%⁽²⁾を占めている。R&Dを欧州でおこなう理由については(複数回答)、86.4%が

「現地ニーズへの適応」を、57.9%が「現地動向の把握」をあげている。

以上見たような、製品差別化を進める上で必要となるR&D、販売、資金調達などの活動を現地化する必要性が欧州規模での国際分業の利益と結合すると、企業は本社機能をもった自己完結したシステムをもちたいと考えるであろう。例えば、ソニーはオランダに地域本社を設立している。そこでは、現地ニーズを反映させた経営システムを開発し、地域内のR&Dと生産、販売活動を調整する役割を果たしている。

欧州の立地魅力度を高める第四の要因は、輸出障壁である。日本の機械産業の国際競争力の上昇を受けて、日本からの輸出が急増した。そして、1980年代の初めから、輸出自主規制、輸出監視制度、最低輸出価格制度、ダンピング課税、原産地規則など、さまざまな貿易制限措置がとられるようになった。こうした貿易制限措置は、工作機械からカラーテレビ、自動車、VTR、電子タイプライター、コピー機に至るまで、機械産業の広範な製品分野に及んだ。日本企業は輸入障壁に対抗するために現地生産を開始した。そして組立メーカーの生産開始と現地調達比率の引き上げ要請によって部品メーカーも現地生産を行なうようになってきている。

貿易障壁と日本の対ヨーロッパ直接投資の相関関係については、いくつかの実証分析でもサポートされている。例えば、Heitger and Stehn(1990)はクロスセクション分析を行って、日本企業の所有特長的優位の代理変数としての顕示比較優位(RCA=revealed comparative advantages)と有効保護水準が同時に高い産業で日本の対EC直接投資が大きくなることを明らかにした。また、日本からの輸入/欧州内生産を回帰式に加えると、統計的には有意とならなかったが、決定係数 R^2 が大幅に上昇した。このことは、将来の保護貿易主義的な貿易政策の実施を見越して、日本企業は欧州での現地生産を加速させる可能性があることを示した。

また、Buigues and Jacquemin(1994)は、EUへの直接投資の決定因を日米比較した。被説明変数は、1980年から89年時点で、日本とアメリカの対外直接投資のうちECが占めるシェアである。説明変数は、日米それぞれ

れの輸出の対欧依存度、EC域内の非関税障壁（域外からの輸入障壁の代理変数）、ECにおける需要の成長率、およびECの産業特化度（立地優位の代理変数）である。結果は、USについてはすべての係数の符号が正であったが、輸出と産業特化度のみが統計的に有意であった。これに対して、日本については、すべての係数が正かつ有意であった。この日米間の差は、日本の対欧直接投資がより防衛的な観点から動機づけられており、現存するあるいは将来予想される参入障壁を克服するために行われている可能性を示唆している。

欧州の立地優位性の最後の要素として、EU市場統合への期待と不安がある。この問題については次のセクションで改めて論じる。

3-3. 内部化インセンティブ

次に、OLIの最後のファクターとして、内部化インセンティブが存在したかどうかを考えたい。内部化とは、市場取引にコストがかかる場合、取引の場を企業内に限定しようとする企業行動をさす（長谷川 1990）。

機械産業における国際分業の展開には、活動拠点間での経営資源、中間財、差別化製品などの取引を伴う。中間財の生産において規模の経済性が働くと、特殊な資産が形成され、市場取引には高い取引コストが発生する（Klein, Crawford and Alchian 1978）。また、差別化製品の生産・販売には、ブランドやのれんがただ乗りされるリスクを伴う（Teece 1981）。経営資源としては、ジャスト・イン・タイムやQCサークルなどの実践が欧州でも効果的であることが知られている。しかし、これら日本の生産技術はコード化（codify）することが難しく、国際的に移転して、しかも現地に定着させることを市場で行なうのは容易ではない。

さらには、企業がグローバル戦略を遂行する場合に、生産や販売市場、移転価格などに関して活動拠点間で意思決定を調整する必要が出てくる。こうした調整プロセスにおいて、それぞれの活動拠点が機会主義的に行動する余地が生まれる。

以上のように、機械産業におけるグローバル戦略の実

施には、強い内部化インセンティブが働いていることがわかる。かくして、OLIの3つの優位性が同時にそろい、直接投資の必要十分条件が満たされる。

4. EU市場統合と日本企業の応答

EUで進行中の市場統合のプロセスは、日本の対欧直接投資をドライブしたであろうか？ 確かに、日本の対欧直接投資は1985年頃から急増しており、「域内市場白書」の発表と一致しているかのようにもみえる。

例えば、Yannopoulos (1990)、Balasubramanyam and Greenaway (1992)、UN (1993) は、市場統合は、日本企業が攻撃的にも防衛的にもEUへの直接投資を拡大させる効果をもったと評価している。

これに対して、Thomsen and Nicolaidis (1991) は冷やかな見方をしている。1992市場統合プログラムは日本の対欧直接投資を拡大させることはなく、タイミングに影響を与えたのみであったと主張するのである。彼らによれば、 t^* 期において達成されるべき日本の対欧直接投資の最適ストックは、長期的な利潤最大化に沿う形で実施される企業の長期的なグローバル化戦略によって決まる。したがって、もし t_1-t_2 期に日本の対欧直接投資が拡大したとすれば、それは t_1-t_2 期における投資の減少によってオフセットされなくてはならない。つまり、1992年市場統合プログラムは、本来であれば将来実行されたはずの投資分を前倒しにしたにすぎないというわけである。

確かに、80年代後半に急増した日本の対ヨーロッパ投資は、90年代には停滞傾向にある。この現実には彼らの主張を支持しているかのようにもみえる。しかしながら、ヨーロッパにおける経済統合が欧州の立地優位性に影響を与えるならば、日本企業にとっての潜在的なレントも変化するはずである。したがって、直接投資の最適ストックの水準を固定的に考えるのは正しくない。

では、ヨーロッパの立地優位性ははたして変化したか？ 確かに、EU市場統合の将来は楽観視できない。現に、重要な指令のいくつかはまだ採択されないままである。しかしながらここで重要なのは、単一市場が完成することそれ自体よりも、単一市場の実現を企業が信憑性をもつ

て受け止めるかどうかにある。この点に関して、単一市場へのプロセスが、経済的にも政治的にも不可逆なコミットメントを形成しているという事実が重要となる。コミットメントは後戻り不能な状況を作り出し、単一市場がやがては出現するであろうことを企業に信じ込ませることが可能になるからである。経済的コミットメントは、欧州企業がかつては閉鎖された自国市場で独占的地位に甘んじていたのが、市場統合プログラムの開始によって欧州規模での競争にさらされたことから始まる。それを受けて、製造拠点の統廃合や再配置、クロスボーダーM&Aが展開され、またR&D投資が活発化し、欧州企業は真にヨーロッパ化しつつある。こうした状況の中でEU各国は、もはやかつてのように非関税障壁を高めて自国利益を優先する行動に出ることは不可能となりつつある。また政治的コミットメントとしては、「域内市場白書」の刊行、単一欧州議定書の合意、チェッキーニ報告（The European Challenge 1992）の発表などを通じて、EC委員会やEC各国政府が政治的覚悟を示したことも、企業の期待形成に多大な効果があった（田中 1995）。

EU市場統合の実現を信憑性をもって受け止めた日本企業は、実際、以下に見るような反応を示した。

第一に、統合市場は、それまで各国市場を分断してきた貿易障壁の撤廃を通じて、生産要素市場と製品市場の両面での市場拡大を意味する。これが通信・輸送技術の発展とあいまって、柔軟かつ低コストの物流が可能となり、企業は欧州規模で規模の経済性を享受することが可能になる。域外企業にとっては、EU域内のいずれか一国に「ベースキャンプ」を設け、そこを足がかりとして他の加盟国市場へアクセスすることが可能となる。日系多国籍企業のこの種の戦略は、

- 1) 日本企業の進出先が、少数の、コスト優位性と良好な投資環境をもつ国に集中していること（表3～5）、
- 2) 在欧日系現地法人の売上高を販売地域別にみると、欧州域内への輸出のシェアが急拡大していること、

に反映されている。表6によると、在欧日系現地法人の売上高のうち欧州域内への輸出の比率は、製造業全体で、

1984年の14.7%から1989年の20.1%、1993年には37.6%へと上昇している。同じく市場統合が進みつつある北米とアジアでは、これほどの効果がみられない。業種別にみると、とりわけ電気機械（84年の9.7%から93年の48.8%）と一般機械（8.9%から34.8%）で域内輸出の上昇が顕著である。これに対して、化学では域内輸出のシェアは高いが、一定している。繊維では域内貿易シェアが逆に縮小している。このことから、市場拡大の利益を受けたのは、主として機械産業であったことがわかる。

第二に、市場統合の動きに真っ先に反応して、欧州企業の所有特殊な優位が高まる。これは、

- 1) ヨーロッパ企業が域内投資を活発化させることで企業間・産業間・国家間で資源の再配分が行われること、
- 2) これまで保護されてきた各国市場が開放されることで、独占力の低下を通じて域内企業のX効率性の改善が実現すること、
- 3) 拡大市場のもとで域内企業のR&D投資が活発化すること、

によるものである。

しかしながら、欧州企業の所有特殊な優位の相対的な高まりは、必ずしも日本企業の直接投資を減らすことにはつながらない。市場コミットメントを通じて市場を先取りするという、「戦略的行動」が可能となるからである。この戦略的な視点において、直接投資は重要な手段となりうる。直接投資は一般に、市場に深くコミットすることで、輸出の場合よりもさらに掘り下げた市場開拓が可能となるからである。競争が激化する環境においては、このように攻撃的投資を行って市場にコミットし、現地での競争ポジションを強化する戦略の展開が不可欠となる。

この種の戦略的投資は、製品差別化が行われており、しかも欧州企業の競争優位が相対的に強い分野で、とりわけ重要となるであろう。製薬やバイオテクノロジーなどである。そこでは、ドイツ企業をはじめとする欧州企業が、強い技術力をもつ。また技術ニッチ戦略や強力な販売・流通戦略をとることで、製品差別化を図ることができる分野でもある。

また、所有優位性を高めた欧州企業と提携することで、補完的な技術を獲得しようとする動きも活発化しよう。欧州企業との合併事業や戦略提携である。これについては、次節で検討を加える。

EU市場統合への日本企業の対応の第三として、すでに進出済みの日本企業は既存事業の大幅な再構築に迫られるであろう。R&D投資の拡大や設備の更新、工場立地の移転による経営資源の国際的な再配分など、合理化のための投資である。生産拡大や新規進出のための投資を、他の拠点の縮小・撤退と平行して行い、ヨーロッパ規模で生産・販売・研究開発拠点を再編成していくことである。この合理化投資は、すでに述べた欧州の立地優位性と欧州企業の所有優位性の高まりがもたらす新たな競争環境に適応するためのものである。90年代の日本の直接投資の停滞は、少なくとも部分的には、日本企業のグローバル経営がリストラ途上にあるためと思われる。

通産省のアンケート調査(1994)には、在欧州日系現地法人(製造業)の設備投資額(1992年度)が目的別に示されている⁽³⁾。それによると、能力増強(41.8%)、維持・修繕(24.9%)、R&D(1.7%)、合理化・省力化(25.4%)となっており、合理化投資に対する意欲の強さが表れている。

第四に、欧州要塞化の危険。市場統合によって域内の貿易が自由化されるのに対して、域外に対しては関税・非関税障壁や政府調達からの排除、原産地規則、ローカルコンテンツ、相互主義の要求など、フォーマル・インフォーマルな参入障壁が残存したり新たに築かれることで、EU市場へのアクセスは今後よりいっそう制限的になるとの根強い危惧が日本企業の間にはある。その場合、域外からの輸入は域内貿易に取って代われ、大規模な「貿易転換」効果(trade diversion)が生じる。貿易転換効果は、成熟しつつある産業においてとりわけ重要となる。そこでは一般に、輸入の価格弾力性が高く、多くの製品は差別化されていないからである。そうした商品を生産する企業は輸出による市場アクセスが困難となるため、現地生産に切り替えてインサイダー化し、市場防衛することが必要となる。

通産省の調査では、対EC進出動機のうち「貿易摩擦への対応」は製造業全体で13.6%となっている。個別産業では、輸送機械(25.0%)と一般機械(24.1%)で、とりわけ要塞化の懸念が強いことをうかがわせる。

5. 欧州における日本企業の提携戦略

多国籍企業はあるときは完全所有子会社を設立して、またあるときはパートナーとの提携(合併事業や出資をともなわない提携)を通じて海外市場に接近することができる。ヨーロッパ市場における日本企業は、こうした進出形態の決定をどのように行っているのだろうか?

長谷川(1996)は、日本企業の在欧現地法人(製造拠点をもつもの)が完全所有子会社によって運営される決定要因を、企業レベルのデータに基づき実証的に分析した。被説明変数は完全所有子会社vs提携(ここでは合併事業に限定)とし、ロジット・モデルを用いた。説明変数は、親会社のR&D集約度(R&D支出/売上高)、親会社の広告集約度(宣伝広告費/売上高)、現地法人の多角化度(ダミー変数)、現地法人の相対規模(現地法人従業員/親会社従業員)、天然資源ニーズ(ダミー変数)、他国の拠点との相互依存性(ダミー変数)、EC市場での経験(既設現地法人数)、現地法人の年齢の8つである。

分析結果を表7に示した。これによると、

- 1) 親会社のR&D集約度が高い、
- 2) 対欧進出を通じて多角化が行われる、
- 3) 在欧現地法人の規模が大きい、
- 4) 現地法人の活動が天然資源に対して強いニーズをもつ、

場合に提携が選好されることがわかった。逆に単独進出を選好する変数としては、

- 1) 他国の活動拠点との相互依存関係が強い
- が統計的に有意であった。EU市場での経験と広告集約度については、符号関係からは完全所有子会社を選好することをうかがわせたが、統計的には有意とならなかった。

この結果は、概ね、既存の多国籍企業理論から導かれる仮説を支持してくれる。現地法人が他の国と相互依存関係に場合には、意思決定の調整を円滑に行うため、完

全所有によるコントロールが必要となる。これに対して、多角化にともなう退出・参入障壁を克服するためには、提携パートナーがもつさまざまな経営資源が役立つ。海外拠点での活動規模が大きいときは、リスク分散、セットアップ・コストの節約、規模の経済性を実現するために、合併事業が選好される。また合併事業は、パートナーがもつ天然資源へのアクセス権を手に入れることにも役立つ。

しかしながら、R&D支出と進出形態との関係は注目されなくてはならない。ここでの分析結果は、多国籍企業のもっとも有力な理論モデルとされる、「内部化」仮説と対立するからである。内部化仮説は、R&D支出が大きいとき、R&Dの結果として生み出された所有優位性を維持・開拓するために完全所有子会社を選好されると予見した。所有優位性を市場で取引しようとする、認知(recognition)コスト、開示(disclosure)問題、チーム組織(team organization)コスト、フリーライダーのコストなど、一連の取引コストにさらされるからである(Teece 1981)。

ところが、企業のR&D支出は所有優位性の代理変数であるだけではない。急速な技術革新、新製品・新技術の陳腐化のスピードアップ、R&Dコストと不確実性の増大、業際化の進展、デファクト・スタンダードをめぐる競争といった、激変する事業環境を前提とすると、R&D支出の大きさは外部から経営資源を補完する必要性を示す代理変数でもある。そこで多国籍企業は、国内でできあがったR&D成果を外国で活用するというより、R&Dの成果を導くために海外進出を行なう。したがって、R&Dに積極的な企業ほど、補完的な経営資源の獲得に意欲的となる可能性が出てくる。実際、国際的な有力企業や高い研究開発能力を有するハイテク企業といえども、内部の資源蓄積だけで競争優位を維持・強化することはもはや困難となってきている。

すでに見たように、EU市場統合は域内での資源の再配分を促し、R&D投資を活発化させる。それによって、ヨーロッパ企業は競争優位を着実に高めつつあり、日本企業にとって資源補完の提携相手先としての魅力を高めつつある。同様の回帰分析を在米の現地法人に対しても行なうと、R&D集約度の符号は負ではあったが、統

計的には有意とならなかった。このことは、US企業の競争力の源泉が、ヨーロッパ企業のそれほどには、日本企業がもつ経営資源と補完的關係となっていない可能性を示唆している。

6. おわりに

本稿では、日本の多国籍企業のヨーロッパにおける行動を理論的・実証的に分析した。その結果、日本企業のヨーロッパ進出が最近の現象であること、業種別には非製造業が重要であるがそのシェアは低下傾向にあること、製造業では機械産業の重要性が高まりつつあることがわかった。また受入国としては、英、仏、独、スペインに製造活動の多くが集中していることが確認された。

こうした日本の対欧直接投資のパターンは、OLIフレームワークで説明できた。Oとしては、オイルショックと円高を契機として日本経済が機械産業に特化したこと、また企業レベルでは、高度に効率的な生産システムとマイクロ・エレクトロニクス技術の応用による高付加価値化を通じて、生産性を飛躍的に高めることに成功した。Lとしては、魅力的なインプット市場と加工組立産業における工程間・水平的国際分業のメリット、製品差別化のためのR&D活動や販売活動の現地化、貿易障壁を迂回するための輸出代替的な現地生産があった。また、機械産業における国際分業の展開は、規模の経済性、製品差別化、日本的生産システムの移転、意思決定の高密度な調整といった特徴を伴うから、取引を内部化するインセンティブ(I)が働いた。

EU市場統合については、企業の期待を十分に形成しうるほどの信憑性あるコミットメントが、経済的にも政治的にもすでに形成されている点が重要である。したがって日本企業にとっては、まず、市場拡大によって欧州規模での生産のメリットが享受可能となる。また、よりダイナミックな効果としては欧州企業の所有特殊優位が強化されるが、このことは日本企業の戦略的な直接投資を促す。さらには、激化する競争に回答するために日本企業は合理化投資を行う必要があり、域内拠点の再編が行われる。また、とりわけ成熟しつつある産業を中心として、域外からの参入障壁が高まると予想されるため、

市場を防衛するための現地生産が行われる。

日本企業のヨーロッパでの所有パターンの決定因については、既存の多国籍企業モデルの仮説がほぼ支持された。しかしながら、R&D集約性については提携にポジティブに働き、R&Dに積極的な企業ほど補完的な経営資源の獲得に意欲的となることが明らかとなった。このことは、EU市場統合によって欧州企業の所有特殊の優位性が強化されたことと整合的である。

しかしながら、以上で欧州における日本企業の行動についてのすべての問題が議論し尽くされたわけではない。例えば、日本の対欧直接投資がなぜこれほどまで、いまだ非製造業に集中しているかについては、さらなる分析が必要であろう。また、提携についての考察は、ここでは合併事業に限定したが、近年では出資を伴わない契約関係 (non-equity contractual arrangements) が注目を集めている。これらは今後の課題である。

付記 本稿の一部は1991年度文部省科学研究費補助金(奨励研究A)ならびに1991年度早稲田大学特定課題研究助成費(個人研究)の援助を受けて行われた。

註

- (1) このことは、revealed comparative advantages of Japanese firms through tradeの変化をみると確認できる。
- (2) アンケート回答ベースで算出した。
- (3) 残念ながらこの種の投資は、日本の直接投資統計には反映されていない。日本の統計では、直接投資に利潤の再投資分が計上されていないからである。

引用文献

Balasubramanyam, V.N. and D. Greenaway(1992) "Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC", *Journal of Common Market Studies*, 30(2).

Buigues, P. et A. Jacquemin(1994) "Foreign Direct Investment and Exports to the European Community" in M. Mason and D. Encarnation, *Does Ownership Matter?: Japanese Multinationals in Europe*, Oxford: Clarendon Press.

Dunning J.H.(1979), "Explaining Changing Patterns of International Production: in Defense of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Econ. And Stat.*, Nov.

長谷川信次(1990), 「内部化理論の再構築—多国籍企業の理論(上)(下)」、『世界経済評論』34(5,6).

長谷川信次(1996)「多国籍企業の対外進出形態と決定因」、関口・田中／日本輸出入銀行海外投資研究所編著『海外直接投資と日本経済』東洋経済新報社。

橋本寿朗(1995)「〈大転換期〉の構造調整とME技術革命」、橋本編『20世紀資本主義Ⅰ、技術革新と生産システム』東京大学出版。

Heitger, B. and J. Stehn(1990), "Japanese Direct Investments in the EC—Response to the Internal Market 1993?", *Journal of Common Market Studies*, 29(1).

JETRO(1995)『在欧日系製造業経営の実態 1995年版』
Klein, B., R. G. Crawford and A. Alchian(1978), "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Oct.

田中素香(1995), 「単一欧州議定書と市場統合」、大西建夫・岸上慎太郎編『EU統合の系譜』早稲田大学出版部。

Teece, D.J.(1981) "The Market for Know-How and the Efficient International Transfer of Technology", *Annals of the American Academy*, Nov., pp.81-96.

Thomsen, S. and P. Nicolaides(1991), *The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe*, Brighton: Harvester Wheatsheaf.

通産省(1989)『工業統計表—企業多角化等調査編』。

通産省『わが国企業の海外事業活動』各版。

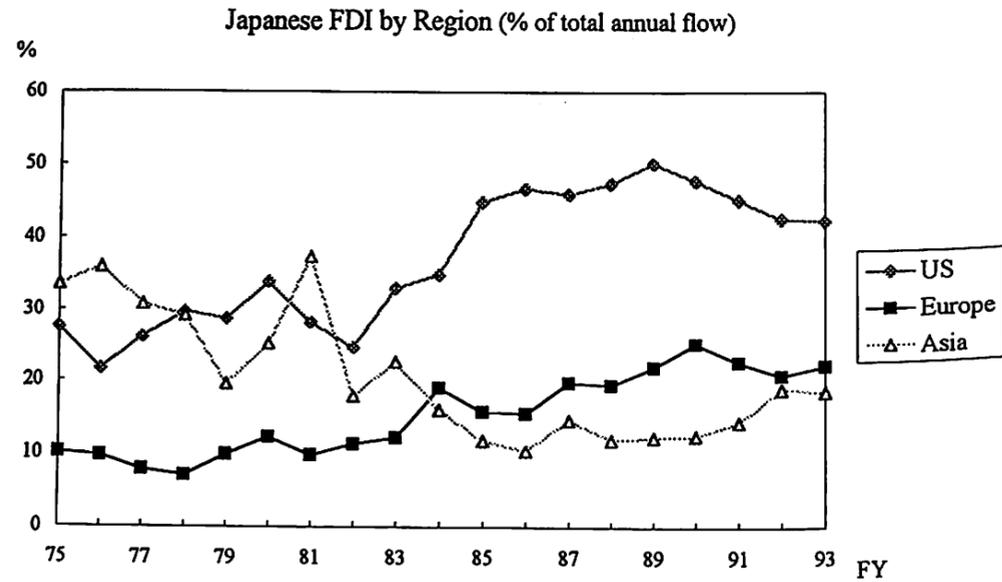
UN(1993) *Transnational Corporations and*

Management Division, *From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations*.

Yannopoulos, G.N.(1990), "The Effects of the Single Market on the Pattern of Japanese Investment", *National Institute Economic Review*, 134.

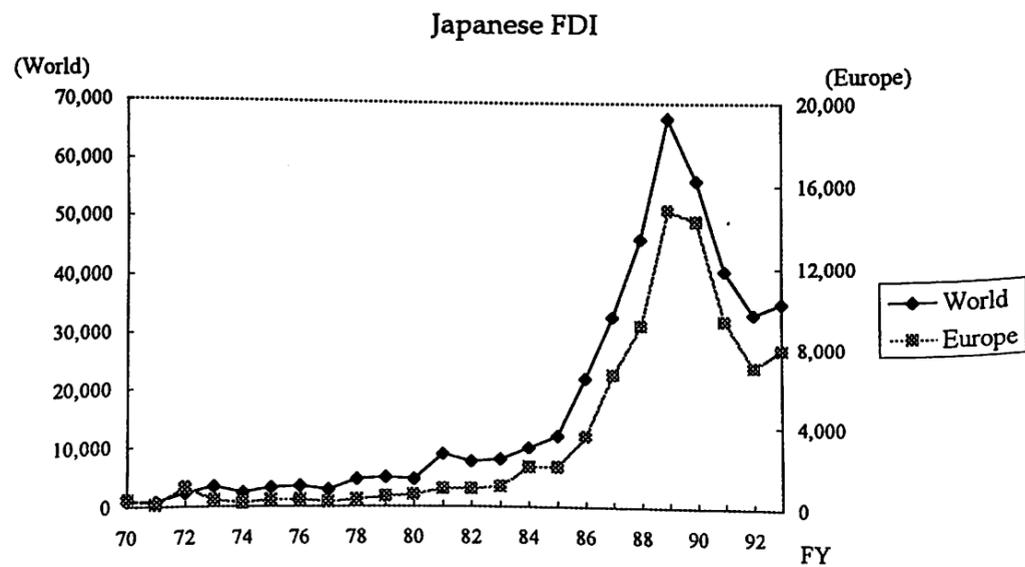
吉原英樹・林吉郎・安室憲一(1988)『日本企業のグローバル経営』東洋経済新報社。

グラフ1



Source: MOF statistics

グラフ2



Source: MOF statistics

表1

Sectoral Distribution of Japanese FDI in the Triade (1970-93 cumulative, \$m, %)

	Europe			North-America			Asia		
	\$m	%	%	\$m	%	%	\$m	%	%
Manufacturing	19,355	100.0%	23.3%	54,377	100.0%	29.5%	28,122	100.0%	40.0%
Food	612	3.2%		2,693	5.0%		1,518	5.4%	
Textiles	1,289	6.7%		1,092	2.0%		2,542	9.0%	
Chemicals	2,633	13.6%		6,571	12.1%		4,675	16.6%	
Iron, non-ferrous metals	811	4.2%		5,252	9.7%		3,619	12.9%	
General machinery	3,156	16.3%		5,120	9.4%		2,542	9.0%	
Electrical machinery	5,673	29.3%		14,149	26.0%		6,442	22.9%	
Transport machinery	3,309	17.1%		6,607	12.2%		2,315	8.2%	
Other manufacturing	1,875	9.7%		12,943	23.8%		4,473	15.9%	
Non-manufacturing	63,610	100.0%	76.7%	129,959	100.0%	70.5%	42,168	100.0%	60.0%
Commerce	11,037	17.4%		22,601	17.4%		6,005	14.2%	
Finance, Insurance	30,306	47.6%		25,095	19.3%		6,322	15.0%	
Services	5,962	9.4%		29,658	22.8%		6,161	14.6%	
Resource related	2,139	3.4%		3,306	2.5%		8,682	20.6%	
Other	14,166	22.3%		49,299	37.9%		14,998	35.6%	
Total	82,965		100.0%	184,336		100.0%	70,290		100.0%

Author's calculations from MOF Statistics

表2

Changes in Sectoral Distribution of Japanese FDI in Europe (cumulative, \$m, %)

	1970-79			1980-84			1985-89			1990-93		
	\$m	%	%									
Manufacturing	667	100.0%	18.6%	1,082	100.0%	20.9%	6,182	100.0%	17.4%	11,424	100.0%	29.5%
Food	36	5.4%		20	1.8%		250	4.0%		306	2.7%	
Textiles	125	18.7%		59	5.5%		304	4.9%		801	7.0%	
Chemicals	95	14.2%		106	9.8%		909	14.7%		1,523	13.3%	
Iron, non-ferrous metals	107	16.0%		117	10.8%		171	2.8%		416	3.6%	
General machinery	102	15.3%		85	7.9%		1,150	18.6%		1,819	15.9%	
Electrical machinery	72	10.8%		279	25.8%		1,664	26.9%		3,658	32.0%	
Transport machinery	50	7.5%		246	22.7%		1,053	17.0%		1,960	17.2%	
Other manufacturing	80	12.0%		171	15.8%		683	11.0%		941	8.2%	
Non-manufacturing	2,920	100.0%	81.4%	4,096	100.0%	79.1%	29,354	100.0%	82.6%	27,240	100.0%	70.5%
Commerce	636	21.8%		1,419	34.6%		3,327	11.3%		5,655	20.8%	
Finance, Insurance	695	23.8%		2,036	49.7%		18,156	61.9%		9,419	34.6%	
Services	73	2.5%		64	1.6%		2,344	8.0%		3,481	12.8%	
Resource related	860	29.5%		3	0.1%		577	2.0%		699	2.6%	
Other	656	22.5%		574	14.0%		4,950	16.9%		7,986	29.3%	
Total	3,587		100.0%	5,178		100.0%	35,536		100.0%	38,664		100.0%

Author's calculations from MOF Statistics

表 3

Japanese FDI in Europe, by country (\$m, %)

	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	83-92	%	%
EC12	944	1,691	1,851	3,324	6,281	8,329	14,031	13,305	8,787	6,344	64,887	100.0	93.3
Belgium	126	71	84	50	70	164	326	367	222	281	1,761	2.7	
Denmark	5	1	1	1	6	2	24	7	6	3	56	0.1	
France	93	117	67	152	330	463	1,136	1,257	817	456	4,888	7.5	
Germany	117	245	172	210	403	409	1,083	1,242	1,115	469	5,465	8.4	
Greece	-	9	35	-	-	1	-	4	1	-	50	0.1	
Ireland	3	1	81	72	58	42	133	49	102	113	654	1.0	
Italy	13	22	32	23	59	108	314	217	322	216	1,326	2.0	
Luxembourg	265	315	300	1,092	1,764	657	654	224	266	68	5,605	8.6	
Holland	113	452	613	651	829	2,359	4,547	2,744	1,960	1,446	15,714	24.2	
Portugal	4	0	0	3	6	7	74	68	10	12	184	0.3	
Spain	52	140	91	86	283	161	501	320	378	332	2,344	3.6	
UK	153	318	375	984	2,473	3,956	5,239	6,806	3,588	2,948	26,840	41.4	
Other Europe	46	246	79	145	295	787	777	989	584	717	4,665		6.7
Total Europe	990	1,937	1,930	3,469	6,576	9,116	14,808	14,294	9,371	7,061	69,552		100.0

based on MOF statistics

表 4

Sectoral Distribution of Japanese FDI in Europe (cumulative, 1983-92, \$m)

	UK			Holland			Luxembourg			Germany			France			Europe		
	\$m	%	%	\$m	%	%	\$m	%	%	\$m	%	%	\$m	%	%	\$m	%	%
Manufacturing	5,513	100.0	20.5	3,561	100.0	22.7	112	100.0	2.0	1,871	100.0	32.5	1,724	100.0	35.3	16,150	100.0	23.2
Food	127	2.3		98	2.7		0	0.0		15	0.8		280	16.2		552	3.4	
Textiles	246	4.5		237	6.7		0	0.0		66	3.5		144	8.3		973	6.0	
Chemicals	175	3.2		422	11.8		0	0.0		663	35.5		233	13.5		1,848	11.4	
General Machinery	689	12.5		549	15.4		84	74.9		375	20.0		479	27.8		2,714	16.8	
Electric Machinery	2,203	40.0		1,500	42.1		11	9.8		547	29.2		254	14.7		5,029	31.1	
Transport Machinery	1,550	28.1		382	10.7		0	0.0		25	1.3		108	6.2		2,888	17.9	
other	522	9.5		374	10.5		17	15.3		180	9.6		228	13.2		2,146	13.3	
Non-manufacturing	20,571	100.0	76.6	12,152	100.0	77.3	5,493	100.0	98.0	3,516	100.0	61.0	2,810	100.0	57.5	51,218	100.0	73.6
Commerce	2,103	10.2		1,978	16.3		1	0.0		1,782	50.7		664	23.6		7,841	15.3	
Finance, Insurance	11,641	56.6		6,182	50.9		5,339	97.2		1,034	29.4		399	14.2		27,310	53.3	
other	6,827	33.2		3,992	32.9		152	2.8		700	19.9		1,747	62.2		16,067	31.4	
Total	26,838	100.0		15,713	100.0		5,605	100.0		5,766	100.0		4,888	100.0		69,549	100.0	

Author's calculation from MOF statistics

表 5

Japanese Owned Manufacturing Firms in Europe (% of Industry Total)

	Total	UK	France	Germany	Holland	Belgium	Ireland	Spain	Italy	Sweden	Austria	Portugal	other
Total	100.0	28.5	15.4	14.9	6.7	5.7	4.6	9.2	6.5	1.5	1.8	1.9	3.3
Food	100.0	13.3	60.0	10.0	10.0	3.3	-	3.3	-	-	-	-	-
Textiles	100.0	27.8	11.1	5.6	-	-	5.6	8.3	33.3	-	2.8	5.6	-
Chemicals	100.0	26.8	15.0	10.2	11.8	9.4	3.1	8.7	5.5	1.6	1.6	1.6	4.7
Drugs, medicines	100.0	-	15.0	20.0	5.0	10.0	20.0	25.0	5.0	-	-	-	-
Rubber	100.0	15.4	30.8	15.4	7.7	7.7	-	7.7	7.7	-	-	-	7.7
Non-metallic	100.0	17.6	5.9	17.6	5.9	29.4	11.8	11.8	-	-	-	-	-
Iron, non-ferrous metal	100.0	11.1	22.2	11.1	16.7	-	5.6	5.6	-	-	-	-	-
Metal	100.0	33.3	6.1	12.1	6.1	3.0	3.0	15.2	9.1	-	12.1	-	11.1
General machinery	100.0	24.1	11.5	25.3	8.0	4.6	2.3	8.0	8.0	3.4	1.1	-	-
Electrical machinery	100.0	38.1	20.4	18.6	0.9	4.4	3.5	7.1	5.3	-	0.9	-	3.4
Electronic parts	100.0	39.3	6.6	21.3	6.6	3.3	16.4	4.9	-	1.6	-	-	0.9
Transport machinery	100.0	21.1	10.5	-	5.3	5.3	-	31.6	15.8	-	-	-	-
Transport parts	100.0	39.6	9.4	7.5	5.7	3.8	-	15.1	5.7	3.8	1.9	5.7	1.9
Precision machinery	100.0	29.7	16.2	27.0	8.1	2.7	-	-	-	5.4	2.7	-	8.1
Other	100.0	26.8	10.7	7.1	5.4	7.1	5.4	8.9	5.4	1.8	3.6	7.1	10.7

source: Jetro (1995)

表 6

Regional Composition of Sales by European Affiliates of Japanese manufacturing firms (% of total of each year)

	Year	1984				1989				1993			
		Destination				Destination				Destination			
		L	R	J	O	L	R	J	O	L	R	J	O
North-America	Total manufacturing	72.1	5.1	12.2	10.7	93.8	1.3	4.0	0.9	91.9	2.1	2.8	3.2
Asia	Total manufacturing	66.9	6.1	10.8	16.2	59.8	10.9	13.7	15.6	66.1	10.0	15.8	8.1
Europe	Total manufacturing	68.9	14.7	3.3	13.0	75.2	20.1	1.7	3.0	55.7	37.6	1.2	5.5
	Food	99.2	0.6	0.2	0.0	64.7	14.6	20.6	0.1	84.2	1.0	14.8	0.0
	Textiles	12.6	87.4	0.0	0.0	35.6	59.2	2.8	2.5	53.4	24.6	3.0	19.0
	Chemicals	40.1	54.2	1.9	3.9	32.6	42.8	10.9	13.8	45.3	46.3	1.4	7.0
	General machinery	90.6	8.9	0.0	0.5	65.7	30.9	0.2	3.3	57.2	34.8	0.5	7.6
	Electric machinery	86.8	9.7	3.4	0.0	81.0	16.9	1.6	0.6	45.0	48.8	1.2	5.0
	Transport machinery	84.1	7.3	8.4	0.2	92.7	3.7	0.0	3.5	82.3	10.3	0.5	6.9

L: Sales to Local market
R: Sales to each Region (Europe, North-America, Asia) excluding the local market
J: Sales to Japan
O: Sales to Other countries

source: MITI (1995)

表7 日系多国籍企業の所有パターンの決定図

説明変数	全サンプル (1)	対北米 (2)	対ヨーロッパ (3)
ADV 広告集約度	16.8125* (9.6406)	25.5611** (12.7713)	-7.9132 (20.5854)
AGE 年齢	0.0308 (0.0189)	0.0499** (0.0249)	-0.0021 (0.0324)
DIVER 多角化	-2.1807*** (0.3701)	-2.2877*** (0.4350)	-2.0238*** (0.7874)
EXP 現地市場での経験	0.0430 (0.0290)	0.0683 (0.0458)	0.0277 (0.0368)
INTNW 国際ネットワークの度合	0.6366*** (0.2424)	0.5846* (0.3019)	1.1498** (0.4513)
RD 研究開発集約度	-7.5410** (3.7876)	-2.5560 (4.8751)	-20.1883*** (7.1151)
RELSIZE 相対規模	-2.2031*** (0.8421)	-1.5482* (0.9381)	-4.8366** (1.9105)
RES 天然資源ニーズ	-0.9883*** (0.3224)	-0.9018** (0.3906)	-1.5684** (0.6300)
Constant	1.0720*** (0.3512)	0.5422 (0.4238)	2.3747*** (0.7251)
Model Chi-Square	70.525 (p = 0.0000)	50.292 (p = 0.0000)	34.762 (p = 0.0000)
Predicted (%)	76.75	78.06	76.71
Observations	456	310	146

* 10%水準で有意
 ** 5%水準で有意
 *** 1%水準で有意
 括弧内は標準誤差

産業の非集中化と地域的競争力

パリ第Ⅹ大学名誉教授 シルヴァン・ウィックカム

戦後、西ヨーロッパにおいてその統合が始まってから25年たった。著名な専門家たちはほぼ一致して二重の集中化の到来を予測している。

1. 多数の部門（なかんずく工業部門）における生産行程の集中化。このためにあと一世代後には、もはや一方では少数の多国籍寡占企業（世界中の生産物の40%は200社に占められている）、他方では多数の小企業とに分かれてしまい、二極化に不適切であるとされる中規模の企業はほぼ消滅することになる。

2. すでに非常に発展した地域内の生産施設の地理的集中化。これによってヨーロッパ地域内のさまざまな箇所での不均等な発展がますます明確になる。

このような西ヨーロッパ経済全体にとっての大きな潮流として（戦後の国連が多国籍企業を中心とするものになったため）、共通市場の開放により、今後数十年で、ますますその統一化、拡大化が加速的に強まる様相を呈している。そして、ロメ協定（1956）の発起人によって設定された2つの制度的仕組みがある。すなわち、競争のコントロールと地域的割当政策である。2つとも大市場の不均等もしくは不均衡な競争への傾向を是正し、中和する役割をもつ。戦後直後の時期にジャン・モネの側近の専門家たちは慎重な態度をとるよりも、彼ら固有の影響力を発揮したのである。そして大市場はそれ自体が目的ではなく政治的統合（その当然の結果として独仏の和解も意味する）を正当化するためのものと思われていた。今日、90年代前半において競争圧力の継続的上昇を伴う二重の市場（ヨーロッパ市場と世界市場）の拡大から帰結する生産システムの変化を評価することは容易ではない。景気情勢から知り得ることと逆に構造統計（業種分布の地域間比較調査）は事実上かなりの年月を経てからしか入手し得ない。ゆえに、この点に関してはまだ証明がすんでいないし、初見の現象、もしくは「弱いシグナル」のみにもとづいた、いまだ議論の余地があ

る命題にしか進み得ていないのである。そしてそれらの現象、シグナルは予測的研究にとってはますます関心もたれる対象である。これらの命題はいくつかの点に要約される。以下論じてみよう。

1. 1990年代前半のフランスが（近隣諸国や日本と同様に）経験してきた、一連の脆弱で不確実な形の国民経済の成長は、生産工程間、地域間にまたがり、加速する構造的変化と両立、一体化している。拡大し、世界化し、ゆえにまた脆弱にもなった市場を前にすれば、低迷する国民経済成長率を、構造変化がないことで説明することはできないのである（Cova-Wickham [3]）。

2. この15年（つまり、80年代初頭からの計算になる）で、様々な形での生産行程の非集中化が様々な部門、特に工業部門において目立ち始めた。

3. 同様に、生産工場、生産施設をより小さく、より特化し、より分散させる志向がはっきりと強まってきた。すなわち通信技術の進歩により、多くの工業団地経済の重要性が小さくなったということである。

4. 地域間のバランスの再構築が非常にはっきりした形で行われた。このことは、少なくとも、フランスにおいてはあてはまる（同様にドイツにおいてもあてはまるが、イタリアにおいてはそうでない）。このバランスの再構築は早く発展した地域（北部、ロレーヌ地方、パリ地方）を後回しにして、旧来の農業地域や新工業化地域（西部、海岸部）を優先する形で行われた。

5. 無制限に開放された経済空間の中では、地域的regionalもしくはterritoriale競争力が、国家政策（特に国家開発政策）に左右されることはますます少なくなる。代わりに競争力は企業内部の統合装置への依存を強めることになる。この依存は、中規模の諸産業を筆頭に、決定的に重要性を持ちながらも、脆弱さも持つといえる。以前から提示されていたいくつかの命題、特にドイツの経済学者達の命題に従うと、厳密な意味での競争的秩序

は、非集中化や地域的競争力に対してのみならず、新しく重要性を増してきた環境的要請に対しても、(矛盾しているのではなく)、順応しているのである。

国民的競争力をつけるための企業の集中化という、戦後の政府によって追及された命題はさらに高度の、これまで予期しえなかったような新しい連鎖関係を生むことになった。すなわち、生産行程の非集中化と、領域的/地域的競争力との連鎖関係である。

1. 20世紀終盤に進行している機能面と地理面における二重の非集中化

まず、諸企業の生産行程の非集中化についてとりあげよう。これは、近年、産業経済に関するさまざまな学術的、統計的研究から明らかになっている⁽¹⁾。それらの研究は4つの方向に分けることができる。

1. アメリカ、ヨーロッパの経済学者達は過去20年(70年代はじめから90年代はじめに至るまで)、自国における中企業の数が統計上かなりの減少をみせていることを明らかにした。また、その必然的な帰結として、国民総生産のうち、従業員500人(もしくは国により200人)以下の企業が占める割合は飛躍的に高くなっている(Machesnay [8])。

2. 企業で働いている労働者の統計上の総数は、この10年で非常に増加した。それに小規模な個人企業(従業員10人以下)は近年特に急上昇し、今日、フランスで200万を越えている。

3. 西側グループの統計的規模、及び相対的重要性は、停滞しているか、さらには後退しつつある(Wickham [17])。金融アナリストの(しばしば内部向けの)多くの研究、特にイギリスの研究によると、ここ数年ヨーロッパ中の大企業グループの大部分が収益を低下させていることが明らかになっている。

近年のヨーロッパ各地の株式市場の低迷はこの新しい構造的局面を反映している。そして少なくとも一般的な景気情勢が低迷している限りそれはいえている。近年のパリ証券取引所の主要40銘柄の価格一覧をみると、最高値を比べれば、1995年には半分以上が1990年に記録されたそれよりも低い値となっている。また取引総額という

点でみると景気低迷はさらにはっきりわかる。

逆に全く予想外のことであるが、近年の情勢の急変動を通じて、中規模の企業がその外見上の脆弱さにも関わらず、平均して、大企業グループをかなり上回る収益をあげていることが明らかになってきている(Wickham [17])。とくにこれは工業部門の企業において顕著である。フランス銀行による最近の企業観測研究(B. PARANQUE [11])によると93年における収益率の下落は、特に大企業において顕著である。実物タームでみると、中企業(PMI)は、資本効率を高めているため(その分マージンは小さいが)、大企業よりも生産性の高い行程を実施することができている。また、貨幣タームでみても、この実物面の優位はそのまま大企業より高い収益性となってあらわれている(同上、pp.17-18.)。さらに、中小企業設備銀行の最近のフランス国内調査でも(95年6月)同様の結果が出ている。「近年の傾向と同じく、95年上半期は従業員数が50人から500人の中企業はその効率性を高めている」。また次のようなことも明らかになっている。「企業規模がそれよりも小さくなるとまた不利になる。(従業員50人から500人の企業が7%の成長を見込んでいるのに対し、)従業員10人以下の企業は同年、せいぜい1%の伸びしか見込むことができない。」

2つの点において、非集中化傾向(これはメディアが大企業グループを批判するために表からは隠されている)に向けての若干の修正が説明されるであろう。

a) 戦後、わが国の経営者階級のもとには、相互作用としての規模の経済とともに、序列的な規模の経済というという広大な潜在的市場が現れた。しかしこれは明らかに無制限というわけではない。80年代にはしばしば経営者たちによって「再検討すべき側面」を求めた、この限界の乗り越えがなされてきた。技術的のみならず社会的理由において、わが国の大企業の大半は、20世紀の終わりになって前世紀の学者達による競争の仮説を再発見したようである。すなわち、最適点である損益分岐点(明らかに部門において異なる)を越えた生産は収益を下落させるという仮説である。近年の通信技術の進歩(小型情報機器、ファックスなど)によりこの収益分岐点は上方ではなく下方に移動する傾向をもっている。

b) 戦後の大規模多国籍企業が持ってきた競争上の優位性は、外国子会社という非常によく制御された仕組みによって、国内市場の閉鎖性を乗り越えられる特別な力があったことに起因する。

今日障壁撤廃が一般的になり、市場がヨーロッパ諸国ほぼ全域に開放されるようになると、上記の大企業が持っていた特別な切り札は無意味なものになる。信頼のおける、わが国のドンゴル産業調査の1990年の報告でも市場拡大の第一の勝者は他を突き放して、中企業であることが強調されている。

さてこの一方で、より小型化、特化が進み、その結果、技術的単位がより分散化する、大きな傾向がある。この10年ほどで特に目立つようになった傾向であるが、それは通信費用の下落と流通の拡大、そして小型化とともに工業の自動化による寸法が正確な様々な型の出現などが合わさった結果といえよう。近年のこの傾向は、特に製鉄や化学といった伝統的重工業部門において顕著である。フランス全土には多くの大工業地帯や統合された官民複合体があり、これらはルクルゾー(シュナイダー)、ピアンクール(ルノー)、ジャベル(シトロネ)、アヤージュ(オンデル)といった場での工業の発展を基礎にしている。そしてこれらの地は今日では中小企業のための工業・技術開発の中心的場、人材養成のための場と変わりつつある。

生産過程の非集中化により、大企業グループの重要性は(経済的権力をのぞいて)以前より縮小されるようになる。かくして、地理的分散による小規模の技術施設が増えていく。とはいえ、これは中工業に従事する大企業(例えば家電、農産物、電気業)によって制御を受けてはいる。

わが国の企業に加わる競争的圧力の増大により、企業はしばしば損益分岐点もしくは規模(序列的)の不経済に至る点(はっきりとした基準はないが生産規模の巨大化による予想外の追加的費用が明示的に出現する点)に近づくことになる。市場の拡大により、逆説的に、予期しなかった様々な形態が「スモール・イズ・ビューティフル」にはっきりとなぞえられるようになったのである。

2. 旧来の中小企業と新しいタイプの中小企業間で異なる地域的統合

最近、わが国の中規模の資本主義組織は2つのカテゴリーに分けられるとする一種の二分法が主張されるようになってきている。すなわち、以下のカテゴリーである。

a) 旧来の家族型中企業。世代交代という困難がのりこえられているので、地域的帰属が、企業イメージとアイデンティティーの決定的な構成要素であることが明確である。

b) 新しい中企業。大企業出身のスペシャリストがその仕事と、取引先を引き連れて創設することが多い。その方針は、最近、株式会社サンゴバン(サンゴバン)の専門家達によって次のように語られていることからよくうかがえる。「かつて夢見た自分たちの手による自動車製造はもはや夢ではなくなった。すなわち、できる限り、外国で製造すればよいのである。いまやすでに主要な財とサービスの70%を原価で調達できる。このように、地理的、法律的にバラバラの単位で製造企業が分散するという概念とは全く正反対の考えである。ますます競争の激しい経済となり、可変費用部分が增大しても——水平的ネットワークが成功すれば、より創造的に対処できる。——これこそが超フレキシブルな形で現れた諸国の経済的猛攻に対抗することのできる唯一の真の道なのである」。

全般的に、1990年代の景気低迷は大企業グループの脱統合化を整理とかつ多様な形態ですすめた。そしてこれは社会学的な意味でも言えることである。幾分不安定になっている20世紀末のフランス社会においては、中企業のオーナー経営者という非常に伝統的な形の経営者の権威が従業員たちによく受け入れられているようである。なぜならこちらの方が、大企業の経営者階級、すなわち大企業のトップにいる高級社員達の命令(むしろより合理的な命令であるが)よりも安心できるからである。

ところで、問題としている中企業の分類に従うと地域的統合過程はまた異なった側面も表している。

旧来の家族経営の中企業について、地域を問題にすると、重要となるのは、その企業の発展を抑制することではなく(その企業はよそに移転することができない)、

発展に好都合な環境を創造してゆくことである。このことはこれまでのフランスでは地域の中核となる大都市（リヨン、トゥールーズ、ストラスブール）においてとくに顕著なものであった。

しかし近年は小さい工業地帯において、中規模の産業組織の発展と地域的競争力との間に好ましい影響関係が見いだされている。以前は外の市場に開放されていたドイツの多くの中企業のモデルは、ここでは「隠れた勝者」と新しく特徴づけるのが妥当であろう⁽⁴⁾。フランスでは、新しい地域的制度化によって、地方自治体の責任者と中規模の産業組織の経営者が接近したものとなっている。

これと対称的に、新しいタイプの中企業は大企業出身の人間によって創設されているため、自治体等の地方の諸集団に対しても、外国や遠方の投資家たちに対するのと同様に、適切な地域的マーケティングによってその興味を引きつける方法をとることが重要となる。こうした企業にとって工業団地の効果や隣接性が果たす役割はむしろ小さい。この企業の（ヨーロッパ的もしくは国際的な）分業網で生産が行われると、その進出地域における雇用の増大と付加価値の増大は確かにもたらされるが、この企業の発展自体は（サービスに対する報酬は別として）調達する場所や、販売する場所にはそれほど依存しないのである。このような新しい企業、あるいは進出企業を対象に、隣国（イタリア、スイス）の工業地帯の長所、もしくは技術的に特化した小地域の長所についてなされた調査分析（O.CREVOLIER [4]）をみると、それはフランスの近年の経験とあまり一致していないことがわかる。

新しいタイプの中企業が地域に対して関心がよせられている点は、まずなかならず必要最小限の財政的支援（地方税からの臨時的支出も含む）であり、次にその地域の生活の質であり、最後に通信的基盤である。新しいタイプの中企業は、小規模工業地帯で非集中化の先頭に位置し、また、昔は農業地域でかつ開発途上である大西洋側フランス、すなわち「極西」にて展開しているといえる。

3. 小規模企業の地理的非集中化と工業圏形成

中工業は、生産の収益の通減と輸送費用の増大という2つの制約のため、生産施設が、縮小、分散化している部門であると私は考えている。また、中工業は「軽工業」といわれているものとは厳密には一致しない。たとえば、今日のフランスでは建築資材が、わが国で最も繁栄している中工業の筆頭となっているのである。

この生産施設の地理的分散化は、企業金融の集中化と明らかに両立する。繊維、小型家電、靴製造企業などはその例である。「コンビナート」の悪しき記憶とは逆に、生産単位の地理的分散化は、個人（近接地の顧客というよりは、むしろしばしば遠隔地の顧客である）の生活の質を、地理的に統合し、環境優先という新しい側面に結びつけること促進している。

しかしながら、近年のヨーロッパ（スコットランドやノルマンディーにある日本の子会社も含む）の経験によると、この大企業の小単位は、各生産施設が特化し、グループ内の技術的統合が比較的進んでいない場合ほど、地理的統合能力を持つということがわかってきた。

地域的統合の効果は最大限にまで行くと水平的統合形態に至る。すなわち、一つの大企業の内部にて、小規模施設が、全く均質な存在として、さもなければ、かなりの程度均質化した存在として、分散している形態である。

ここでIBMの旧来の組織モデル（完全に統合されているモデル）を、それと対称的に、技術も高度ではない日本の産業グループYKK（洋服ファスナー産業）の組織機構と比較してみよう。80年代のIBMのモデル（これは以後部分的に改良されたが）では、グループの持つさまざまな工場が、世界中に広範に数多く分散しており、しかも、それら各々は非常に分化した形で、厳密に補完的な関係になるようにされていた。そこにおけるグループ内部取引は、統合された流通形態になっており、そのため非常に複雑で、ゆえに費用も高くつくものであった。これは、80年代末の段階では、ビジネススクールの教師達にとっては好都合な話であったが、90年代のはじめにおいては、IBMの株主たちに損失を招いたのである。

多数の均質な小規模施設が水平的に存在する機構

—これは企業の中央本社にてたてられた計画にそって存在するが—では、上記とは逆のことが明らかになっている。YKKのアジアにおける最初の業績展望では、YKK自身の国際競争力のみならず、この機構によって、YKKが進出した領域の競争力もまた、直接に好影響を受けているのである。全体として高い競争力を持つ中規模産業の地域的相乗効果は、現地調達品の購入によるところは非常に少ない。むしろこの相乗効果は主に、現地サービス業者（保険、輸送、アドバイザー）からのサービスの購入、及び国内・国際水準にあわせた賃金支払いによる購買力の分配からくるものである。

※※※

かくして、中企業及び、中工業の様々な分類される優先事項と制約事項は、厳密に狙いを定められた地域の集積的活動、特に工業圏形成活動に向けられている。

この40年、フランス国内では、強固に閉鎖的な形で、産業活動が国内の5つの地域に特に集中していることが明らかになっている。すなわち、ノール・パ・ド・カレ地方、パリ、リヨン、ロレーヌ、セーヌ川河口の都市圏である。これらの地域内部では、最も発達した施設、特に戦後は製造業施設が広く分布し、また工業団地網に厳密に組み入れられている。

今日、フランス全土にわたって、製造業施設は地域間の格差（この後の論述を参考）が縮められ、各地域内部で、いくつかの優先的箇所にもとづいた地域再編成が行われつつある。なおここで、優先的箇所とは、インフラが整備され、税務上の優遇があり、そのうえ公的助成を受けられる、特化した工業圏をさす。

地域間の格差の是正以上に、パリやブリュッセルではしばしば、次の決定的命題が思い起こされる。すなわち、わが国で発展した地域で将来的競争力をつけるために、製造業活動の工業圏形成が地域的に効率的な様態であることが、より注意されるという命題である。製造業活動の地域的相乗効果は保証されたものであるが、その活動の発展はかつてないほど脅かされているように思われる。

4. 地域的競争力と産業上の再編成

近年、実際上においても理論上においても、地域的競争

力は2つに区別されている。

第一に、以前の至上命令であった国家的競争力よりも、近年では地域的、競争力の方が優先されている。

80年代を通じて、国民空間の障壁撤廃、規制緩和が加速化するにつれて、政府は国家的競争力という言葉を目覚めに再定式化するようになった。すなわち、政府活動の競争論理は国を代表する大企業のマネジメントに付随するものである。各主権国家は（戦後そうであったように）国家的競争力という至上命令を唱えるかわりに、それを市場という命題におきかえて、国際競争の担い手となったのである。そして、これは伝統的な外交上の競争関係を引き継ぐものと仮定された。国民的企業が適応し続けられるようになされる行政、金融、税務上の一連の公的奨励は、景気情勢と、競争を統御する超国家的協定（ブリュッセルのEU、もしくはジュネーブのGATT）での採択とに依じたものであった。

しかし、今日（90年代）、グローバル化が進み、競争圧力がさらに厳しくなるとともに、国家的変化と成長の過程で、不確実性が増大している状況を前にし、競争力は、「より現実的な競争力」すなわち地域的競争力という言葉に再定式化されている。この再定式化では、様々な地域の内部の相対的な魅力とパフォーマンスが、かつて、国民的企業をとりまくパフォーマンスと理解されてきた国民的競争力よりも考慮されることになる。

この10年で、国際的な直接投資の投機的膨張に伴う困難が増大してきている。すでに、世界的市場開放という不可抗力的な部分についての統計上の不確実性に直面し、各国の国民会計は、国民所得よりも国内総生産への参照を一般化している。近年、さまざまなヨーロッパ諸国及び、我が隣国であるドイツ（再統合後もドイツマルクは高騰し続けている）では、不安が広がってきている。この不安は大きく国際化したドイツ大企業に関するものではなく、近年拡大したドイツの地域的能力のために、製造活動がその地域に引き留められているという点に関連している。すなわち、中規模の資本主義組織にとって今日の大きな脅威は、以前先進的であったもともとの産業地域から、その資本を移すことが非常にできにくくなることである。

フランスでは今日においても国の出版物は、フランス

の企業グループの遠方地への輝かしい進出（ミシュランのアメリカ進出、エルリキドの日本進出、EDFのアルゼンチン進出）を戦後と同じ調子で歓迎しているが、むしろその進出は頭打ちになっており、おまけに近年では、外国企業のフランスの地域への進出がはっきりわかるほど後退してきていることが心配されている。それは近年アメリカの先端大企業（IBM、フォード、モトローラ）がフランス国外で、力を再び誇示し始めたことから始まっている。これらの大企業はかつて、戦後のフランスの近代化に決定的な連鎖効果をもたらしたものである。外国為替相場の累進的高騰（円高よりもフラン高の方が目立たないが、近年では、ドルに対してはどちらも等しく高騰し続けている）は、（国際的に分散化した）わが国の大企業よりも、わが国の地域的競争力に確実に悪影響を与えている。かといって近年、通貨が弱い状態の先進諸国（イギリス、スウェーデン）の経験が示唆しているように、為替相場と通貨的与件は唯一の原因ではない。

—第二に、若い理論家たちによって指摘されている、近年の経済地域間、よりおおよそに言えば経済空間間の差異化は、50年前にフランソワ・ペルーが最初に分析したことを引き継いだものである。まず、（ペルー曰く地理秩序学上géonomiquesには）中立的で通常の空間というものが存在し、この空間は、目に見えない市場調整の一つの支え（物理的資源）となっている。次に、以下の理由で極を持ち、構造化した「地域」ができる。

・公的もしくは私的な大組織による計画の連鎖効果のため。

・地域統合を決定するような、内生的に特化した活動と組織化された過程が動員されるため。

H. K. C. オールは次のように論じている。「後者によって、非物質的な資源の分布に応じ、特定な性質を持つネットワークが地域に形成される。この特定な性質の機能は近接地域に基づいたものであり、そこでは、知識は、集団的学習過程を通じた情報の占有の産物なのであり、技術開発に結びつくのである」⁴⁾。

実際、さまざまな領域や地域の相対的競争力は、今日、世界的に強い競争圧力にさらされている。そしてこの圧力は以下の2つの補完的な領域で作用しているとみなさ

れている。

1. 市場シグナルに純粋に順応する。その際、いくつかの要素（賃金、土地など）の費用が外部と足並みをそろえる傾向にあり、外部の情報を最大限に早く内部に伝えられること。市場の諸力をよく伝えることができる地域は競争力をもつ。

2. 知識を形成するための集団的なプロジェクトと公一民の協力が、明示化された目標に応じて特化されること。

振り返ってみると、最近25年間、フランス国中を通じて、意図的な地域の整備が増えるにつれ、上記のさまざまな相互作用により、ますます、地域間の相対的な平等化、広範な産業的再編成が確立されるようになったのである。よく主張されていることとは逆に、非常に工業化された中心地域もしくはロートリージュ地域（パリ近郊地域とロレーヌ地域である）は、西海岸の新興開発領域（中心部から離れたブリュターニュの海岸地域）と比べ、脱工業化といえる種類の経験をしているのである。

わが国の中工業により厳しい競争圧力が加わり、さらに収益減や規模の不経済にしばしば直面するようになると、近年のフランスの経験では産業施設の地理的分散化の奨励がたいていなされる。旧工業圏における飽和状態のためにかかる費用の方が、工業地帯経済がしばしばもたらす利益よりもはるかに大きくなっているのである。

新しい工業中心地は、旧来（戦後）あまり開発が進んでいなかったが、今日では新しい設備建設が可能となってきている地域に出現する。そこでは費用の点で有利であり、特に事業所や企業の数に限られていると、内部で統合を媒介する費用が安くつくのである。

※※※

かくして、（特に中工業の）小組織が優先されるような非集中化とそこにおける地域的競争力の生成との間に、20世紀末型の新しい、斉一的な相互関係がはっきりと形を現すことになる。

フランスでは、大企業が競争力を創り出しているドイツのように、地域的制約から離脱している。この地域的制約の下で、中企業は完全に相互に連関づけられ、よりはっきりという土地に釘付けられているのである。つい最近（95年末）のドイツにおける不安は、これまで非常にパフォーマンスのよかった（ミッテルスタンド地域

などの）中工業に関連している。これははるか以前から開発の住んでいた西ドイツ側地域（ロートリージュ地域）の、飽和状態と為替高騰に対する警告と切り離せない。同様に、開発計画で、自発的に望まれることとして、市場のシグナルを的確に伝達する能力を持つ地域になるよう、地域の権威が厳密に狙いを定めた具体的行動に従事することが、これから決定的に重要となつてこよう。

今日、存在しているさまざまな（企業もしくは地域）単位が持つ競争力と、過去に広く権力と規模と優位性を持っていたさまざまな様式の競争力とは、あらゆる点で異なるようになっているのである。

註

(1) Cahier de Recherche No1. Boyer. Joffre. Wickham du Centre de la Moyenne Entreprise (Université de Caen)

(2) Albert Merlin. Lettre trimestrielle de Saint Gobain. Juin 95

(3) ドイツの専門的研究者H.Simonは次のように分析している。「忠誠と一体化は明らかに一つの地域的な意味を持っている。隠れた勝者に典型的である、地域化の形態で意外なことはそれが大都市型の工業地帯を形成しているというよりも、むしろ小さな村落的な工業地帯を形成していることである」。Ouvrage collectif Pras et Boutin. Euro-PMI. Economica. Paris. 1995 p.52.

(4) この命題はパリ南部研究所のJean Monetの論文「Dynamiques organisationnelle et spatiales du changement technique」(94年12月)においても主張されている。

訳/高橋美弥子

参考文献

[1] Max BOISOT, "Territorial strategies in a competitive world", *European Management Journal* (Oxford)-Sept.90

[2] Commissariat Général du Plan, "Atouts et

handicaps de l'espace français", *Extrait du Rapport Investir en France*. Doc. Française-Paris 1992

[3] B.COVA et S.WICKHAM, *Stratégies d'Incertitude*. ouvrage collectif. Economica : fin 95

[4] O.CREVOLIER (Neuchatel-Suisse), "Dynamique industrielle et dynamique régionale", *Revue d'Economie industrielle*. 4é Tri. 94 p.33

[5] Marie DELAPACE, "Industries associées à la dernière révolution technique: spécificités et contraintes de localisation". Déc. 94 *Cahier de Recherche centre ADIS. Faculté Jean Monnet-54*, Bd Desgranges-92331 Sceaux Cedex.

[6] Sandrine HAAS, "Economies externes technologiques, apprentissage et rendements d'agglomération". Avril 95 Centre ADIS; id.

[7] Lettre de la Cie St Bobain, "Economie et Industrie", Juin 95. *Les Miroirs-18*, Avenue d'Alsace-Cedex 27-La Defense.

[8] Michel MARCHESNAY, No. spécial *Revue d'Economie industrielle. PME-PMI* 1er trimestre 94

[9] F.Le VIGOUREUX "Essai de définition de la moyenne entreprise", Centre Moyenne Entreprise de l'IAE-Université de Caen - Cahier de Recherche 1-95

[10] J.L.MUCCHIELLI, "Investissements internationaux et développement régional en Europe", *Cahier ISMEA Economie et Société* 1982

[11] B.PARANQUE, *Compétitivité et rentabilité des Entreprises industrielles Etudes centrales des Bilans de la Banque de France* mai 95

[12] Véronique PEYACHE, "Le district industriel: nouveau modèle d'organisation spatiale de la production" *Doct IRES -in Problèmes BC-12* février 92. Doc. Française.

[13] M.QUELENNEC, Géographie industrielle Paris Probince, in *Porbl.Ec.* 6 juillet 94

[14] F.SAINT OUEN "De l'Europe des Etats à

失業率と財政赤字ネクサスの国際比較分析

東京国際大学 浜田文雅

の失業率と財政赤字の組み合わせは、この二つの関係の相互作用によって決定されると想定する。この小論の理論的基礎は、Hamada (1995) にその詳細が示されている。この論文に関心のある読者は、筆者に直接問い合わせることができる。

この小論の一つの結論は、国際比較分析の結果、数多くの諸国において、高い失業率と多額の財政赤字が同時に発生していること、それらの諸国では、比較的インフレ率が高く、財政乗数が低下していること、そして財政乗数の低下が、必ずしも回復不能とは言えないということである。

2. 一つの国際比較

さきに述べたように、まず失業率と財政赤字の関係の国際比較をした結果を見ることにしよう。図1は、ヨーロッパ・アジア主要諸国25か国のデータによる1987年の失業率と財政赤字の関係を示している。図の縦軸には失業率が、横軸には国内総生産に対する百分比としての財政赤字が目盛られている。図によると、スペインの失業率は最高の20.5パーセントであるばかりか、財政赤字もまたそれ程小さくはない。フランスの失業率は10.9パーセントで、イギリス、オランダ、イタリアおよびベルギーとほぼ同じ程度である。しかし、フランスの財政赤字はイギリスの0.68パーセントを別とすれば、これらの諸国のうちで最少の1.21パーセントであった。ドイツにおいてこの2つの率がともに低いことは大変興味深い。日本およびアメリカ合衆国では、財政赤字の率は決して低くないけれども、日本の失業率は極めて低い。この事実には、さきに示したフランスの状況と比較することが重要であるように思われる。日本とアメリカ合衆国では、いわゆる失業と財政赤字との間のトレード・オフ関係が存在するように見える。しかしこの図全体としてみると、

l'Europe des Régions", *Relations internationales*.
Printemps 93. p.81-IFRI Paris

[15] J.VANYAI et E.VISZT, "Industrial enterprises and region in the hugarian transitions", *Review of Industrial Economics* (A.TOROK) 1994. 1112 BUDAPEST. Budaôrsi 45- Fax(36-1)185 37 79

[16] P.VELTZ, "Quelques thèses sur l'évolution des

rappports entreprises / territoires", *Revue Economique* No4.Juillet 93 Paris.

[17] S.WICKHAM, "Contractions profitables : downsizing", *Revue Guestion 2000* de l'Université Belge de Louvain. Déc. 95.

[18] S.WICKHAM, "Entreprises moyennes", *Chroniques SEDEIS* -15 Février 95

1. はじめに

多くの先進資本主義経済諸国で、失業率と財政赤字との間に一つのトレード・オフ関係の存在が感知されるようになってから久しい。この関係は、国により時代によって、必ずしも一様ではなく、ある時は両者の間に負の関係が、また別のところでは正の関係が観察されている。したがって、失業率と財政赤字は、前者を低下させると後者が増大するという明確なトレード・オフ関係にあると決めてかかることはできない。両者の関係の現実がどのようなものであるかを観察し、この現象を生み出しているメカニズムを理論的に考察し、失業と財政赤字の克服のための政策について考えることは、現代マクロ経済の重要なテーマの一つである。

この小論では、アジア・ヨーロッパの主要諸国のデータを用いて、最近における両者の関係をクロス・セクションで観察し、その経済学的理解および政策的意味付けを試みる。データの利用可能性、資金と作業上の制約のため、ここでは、主として1987年の国際クロスセクション・データを分析の対象とした。バブル期のデータを利用することは、分析の焦点を狂わせる恐れがあり、むしろ意識的に避けた。

マクロ経済の失業と財政赤字の関係は、(1) 財政赤字が原因で失業率が結果であるという関係と、(2) 失業率が原因で財政赤字がその結果であるという関係に分解することができる。前者をアルファ関係、後者をベータ関係と呼ぶことにしよう。アルファ関係は、財政赤字の増加が有効需要を増加させ、それが失業率の低下を招くという因果関係を表すものである。この関係は、負の関係となる。これに対して、後者は逆に、失業の増大が経済の規模の低下・所得の減少を通じて、財政収入を低下させ、財政支出の規模を不変とすれば、財政赤字を増大させるという両者の正の関係を規定するものである。現実

明らかに右上がり、つまり正の関係があるように見える。この総体としてのベータ関係と、一部のアルファ関係を矛盾なく説明するための理論図式が求められているのである。

つぎの節では、このような目的にしたがう1つの理論モデルが提示されるであろう。

3. 理論モデル

ここに示すモデルは、2つの方程式によって構成される。一つは、財政赤字の変化が有効需要の変化を通じて失業率を変化させるメカニズムを定式化したものである。この方程式をアルファ方程式と呼ぶ。アルファ方程式は、乗数理論といわゆる「オークン」法則から容易に導かれる。ここでは、潜在生産力・労働力・財政支出・その他の外生需要・税率・外国為替レートなどが主な外生（シフト）変数として含まれる。さらに、失業率そのものが乗数の値に影響することが考慮される。それらの詳細については、Hamada (1995) を参照せよ。

アルファ方程式は、以下のように書き表される。すなわち、

$$u = u(GDEF, \gamma(g, e, \phi)) \quad (1)$$

ここに、 u は失業率、 $GDEF$ は財政赤字の対GDP比率、 g, e, ϕ はそれぞれ、財政支出および輸出の対GDP比率、 ϕ はその他のシフト要因である。関数 u は、財政赤字比率 $GDEF$ の減少関数であり、インフレ率の高い経済では、その負の効果は極めて低いであろう。

もう一つの方程式は、ベータ方程式と呼ばれ、失業率が財政赤字を決定することが想定されている。失業率が上昇すれば、それは有効需要の減退を伴うから、所得水準が低下し、所与の税制の下では、財政収入が減少する。財政支出を不変として、それは財政赤字を増大させる。もし労働分配率の低下や、企業の海外進出による国内産業の空洞化が進めば、これまた財政収入の低下を生じるであろう。そこで、ベータ方程式は以下のように書き表される。すなわち、

$$GDEF = D(u, \omega) \quad (2)$$

ここに、 ω は税制や所得分布の変化、企業の海外移転などのシフト要因のベクトルである。

これら2つの方程式が連立して、失業率と財政赤字の同時解を与えるであろう。このことを図示したのが図2である。図2において、右下がりの実線で表した曲線は、アルファ曲線であり、点線の右下がりの曲線は、それが上方へシフトした状況を表している。右上がりの実線で表した曲線は、ベータ曲線で、対応する点線は、それが上方へシフトしたことを示している。両曲線のシフト前の交点 f_1 は低い失業率と財政赤字を発生させるのに対して、シフト後の交点 f_2 は高い失業率と財政赤字を発生させる。

この理論モデルを図1に示した国際比較分析に用いる場合には、アルファ方程式およびベータ方程式に含まれるシフト変数が、それぞれの国毎に違う値をとると考えることができる。さらに、各方程式そのものが国毎に違うかもしれない。ただ、図1に表された現象を統一的に理解するためには、方程式そのものの国毎の差違は、それ程重要ではない。インフレ率の違いが、アルファ曲線の勾配の差になって現われることは十分考えられる。しかし、このことは、後に述べるように、図1の理解のための障害とはならないであろう。

さて、図1において、比較的原点に近いところに位置する国のアルファ曲線は、財政支出の増加がアルファ曲線を下方にシフトさせ、ベータ曲線が他の国とほぼ同じ位置にあっても、両者の交点が原点に近い位置にくると解釈することができる。逆もまた同様である。失業率は高いが、財政赤字は比較的少ない国たとえばフランスは、一方において、財政支出の増加が不足し、アルファ曲線が上方へ移動し、他方において、ベータ曲線が比較的上方に位置している。このことは、外国人労働者の流入が労働市場を圧迫しているにもかかわらず、労働力には外国人労働者がデータとしてかなり脱落しているという事情も反映しているかもしれない。

逆に、失業率は低い財政赤字が大きい国は、アルファ曲線の位置は比較的低位、ベータ曲線の位置は右に移動している。ポルトガルおよびイタリーがその代表である。これらの国では、税制が寛大なのかそれとも海外への企業移転が盛んなのか、その原因は今のところ不明である。

以上の分析から、各国における政策課題が、ある程度明らかになってくるであろう。それらについては、今後

の課題としたい。

4. 結論に代えて

この小論における分析の結果、アジア・ヨーロッパの主要資本主義国25か国の国際比較によると、失業と財政赤字の間には、総体として正の関係があることが明らかになった。この関係を第2章に示した理論モデルによって理解するとすれば、これら25か国の間でみれば、ベータ曲線の位置の差はそれほど大きくはない。これに対して、アルファ曲線の位置が、国によってかなり違う可能性が高い。このことは、国による財政支出・輸出・その他の外生需要のシフト要因としての働きの差がかなり大きいように思われる。また、労働力および外国為替レートの効果も無視できない。

フランスはその一つの典型的なタイプである。図3は、1970年から1993年までのフランスにおける失業率と財政赤字の関係を四半期別時系列データによって示したものである。図には、かなり明瞭な右上がりの関係が認められる。これは明らかに、ベータ曲線はそれほど大幅のシフトをしていないけれども、アルファ曲線は時の経過とともに、上方へシフトしている。さらに、インフレーションの傾向が、アルファ曲線の勾配を緩やかにしているため、僅かのシフト要因の変化も、ベータ曲線との交点を大きく上方へ押し上げる結果をもたらすのである。このことから、財政支出の大幅な増加は、逆にアルファ曲線を下方へ大きくシフトさせる効果があるはずである。ただし、インフレーションを抑えるためには、規制の緩和による輸入の増加も受け入れなければならない。

図4は、1970年から1991年までの日本の失業率と財政赤字の関係を示している。この図は、中期的な循環運動を示している。図1と合わせてみれば、日本の失業率はかなり低く、財政赤字もそれ程高いともいえない。その主な原因は、輸出がアルファ曲線を下方に引っ張っていたことが大きいように思われる。

循環的に見ると、1970年から1975年までの期間では、ベータ曲線がかなり安定しているのに対して、アルファ曲線は上方に大きくシフトしている。1975年から1985年までの10年間は、逆にアルファ曲線が安定して、ベータ

曲線が左方へ大きくシフトしている。そして、1985年から1991年まではこの新しいベータ曲線に沿って、アルファ曲線が下方へシフトしている。1991年以降は、再びアルファ曲線の上方へのシフトがはじまったのである。

再び国際比較に戻って、フランスでは、財政支出と輸出が十分に増加していないため、アルファ曲線の位置はドイツよりも高いところに止まっている。いずれにしても、重要なのは、アルファ曲線のシフト要因の動向であるように思われる。

あとがき

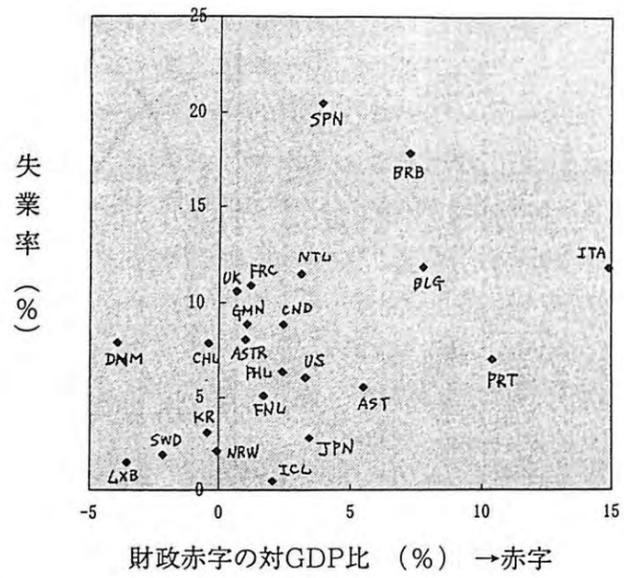
この研究は、筆者が1994年3月にパリ第1大学経済学部にて招待教授として滞在中にまとめられ、その第1稿は、同大学のクールノー・セミナーで報告された。そのときのティアリー・ショヴォー教授をはじめとする出席者の貴重なコメントに対して、彼らに謝意を表したい。同年7月の「マクロ計量モデル会議」における木下教授（名大）その他の諸氏の有益なコメントに感謝する。この研究は、パリ第1大学の研究助成を受けた。また、パリのOFCE研究所の協力は、この研究の初期の段階で、欠くことのできないものであった。P. A. ミュエ教授（パリのエコール・ポリテクニク）とのこの研究をめぐる議論は、極めて刺激的かつ有益であった。

この小論は、上記の研究の後に、一つの応用として進められたものの一部である。今後は、更に詳細なデータの入手によって、国際比較分析を進める予定である。

参考文献

- Hamada, F. (1995), "Rate of Unemployment and Government Deficits Nexus: A Newly Observed Relation," TIU Discussion Paper, TIUDP No.95001.
- Okun, A. (1962), "Potential GNP: Its Measurement and Significance," American Statistical Association.

図1 失業率と財政赤字の関係：国際比較、1987年



資料：ILO, "Bulletin of Labor Statistics" ,およびIMF, "International Financial Statistics" .

図2 失業率と財政赤字の決定

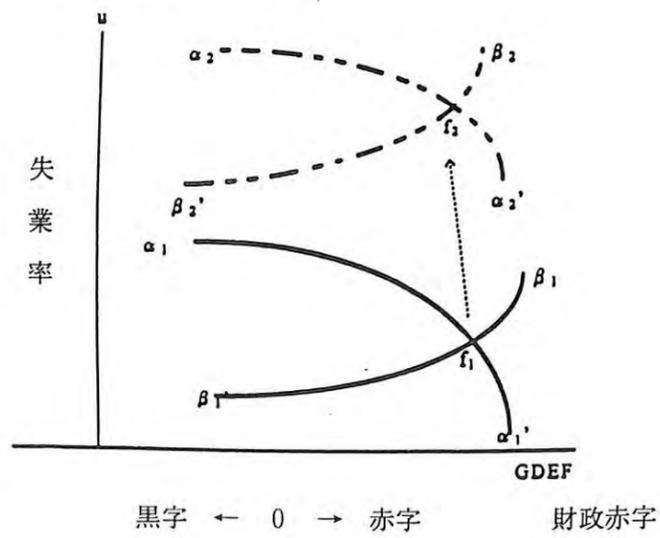
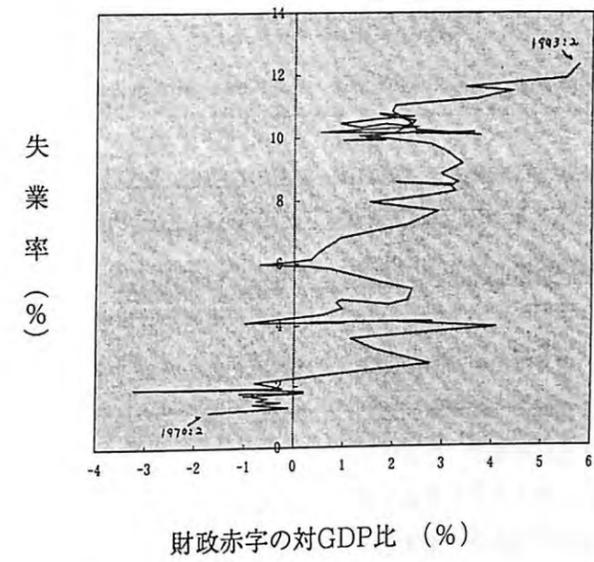
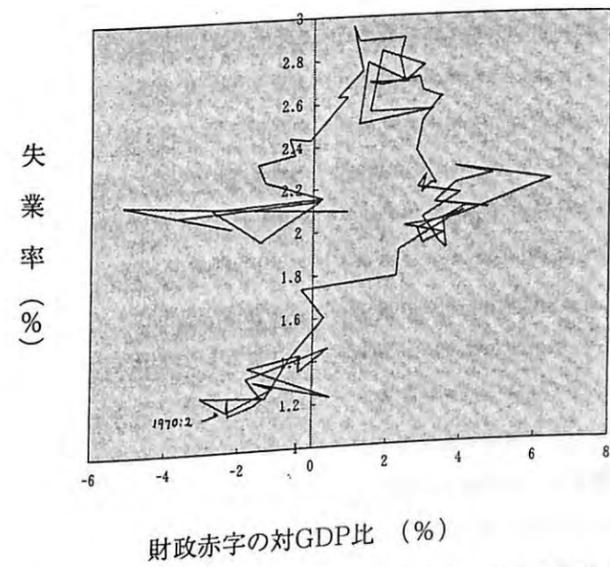


図3 失業率と財政赤字の関係：フランス、1970:2-1993:2



資料：IMF、国際金融統計 他

図4 失業率と財政赤字の関係：日本、1970:2-1991:2



資料：経済企画庁『国民経済計画』および日本銀行『経済統計月報』

「円圏」と「華人経済圏」

—— 類似点を求めて ——

名古屋大学 涂 照彦

I はじめに一問題提起

「円圏」(YEA=Jananese Yen Economic Area)といえ、日本の学会においてほぼ相対する二つの見方が見受けられる。すなわち、ひとつは日本円の国際化に問題関心をおくいわば一國(自国)主義論に立つ問題接近である。この立場においては、日本金融市場が「自由化と国際化」の両面において立ち遅れており、それを取り戻すには日本自身がまず円の「自由化と国際化」を促進することであり、それが日本の金融市場の「自由化と国際化」に直結し大きく寄与すると認識する。いまひとつは東アジアならびに東南アジア諸国の為替市場に問題関心をおくいわば為替取引論に立つ問題接近である。この立場においては、日本円が「自由化と国際化」の両面において立ち遅れているのは東アジアならびに東南アジア諸国が外国為替取引とりわけ日本円に対して厳しい制限を加えているからだとして認識する。日本円の「自由化と国際化」にはこれら諸国においての為替市場の「自由化」が肝心であり、その進展に注目する⁽¹⁾。

一方、「華人経済圏」(CEA=Chinese Economic Area)についていえば、これまた二つの問題接近に大別できる。すなわち、ひとつはCEAを狭義に捉え、中国沿岸地域の最も「改革・開放」された華南四省すなわち福建、広東、広西、海南とその近隣三地域すなわち香港、マカオ、台湾からなる通称3プラス(+4)経済地域がそれである。最近、学界では同地域をもって中華経済協作体(CSCE=Coordination System of the Chinese Economies)と名付けて国際研究会を開催するところも現れている⁽²⁾。いまひとつはCEAをより広く捉え、中国大陸、香港、台湾のいわゆるスリーチャイナとASEAN(東南アジア諸国連合)の「華僑・華人」コネクションを合わせたいわば中華ネットワークを指している⁽³⁾。

以上のようにYEAとCEAについて、それぞれ二つの

捉え方(問題認識)があり、計四つの接近方法が見られるが、いずれも小稿においては馴染まないと考える。というものの、いずれも狭い一國主義ないし民族主義に立脚しているからである。YEAは日本経済自身の次元のみでは把握できないし、ましてCEAは中華ナショナリズムの欲望を満たすことができてもそれ以上の要請には答えられないであろう。両者とも害あって利なしといわねばならない。世界市場ないし国際経済に立つ視点が欠いているからである。東アジアさらに国際経済全体に立脚した視点が望まれるのである。

東アジアさらに国際経済全体に立脚した場合、まず気づくことはYEA論にしろ、CEA論にしろ、その時代背景にはポスト冷戦という戦後史的段階の推移を無視することができないことである。それに併せて東アジアにおける資本主義的発展の急速化である。YEA論とCEA論がともにポスト冷戦の新段階を迎えた東アジアにおいて、資本主義の急発展によって浮上してきたことは否めない。つまり、いわばポスト冷戦と東アジア経済の膨張、この両者がオーバーラップしているところにYEA論とCEA論の同時出現の時代的意義がある。YEA論とCEA論の両者が同時に論議される意義はまさしくこの点においてほかないのである。

もっともCEAはともかく、YEAは実態として必ずしも存立しているわけではないし、また形成に向かって顕在化しているわけでもない。しかし両者は次の二つの点において大方の関心を集めている。すなわち、ひとつはYEAとCEAがともにナショナリズムを濃厚に帯びており、過去の歴史的事実に対して人々が記憶を新たに神経をとらがしかねないこと。YEAといえはいわゆる「大東亜共栄圏」(Great East Asia Co-prosperity)が連想されるであろうし、またCEAになると「大中華帝国」(Great China Empire)が蘇えられぬとも限らない。いわゆる「黄禍」(Yellow Peril)論がその類であるが、

アジア諸国に限らず、欧米諸国においてさえ両者に対する「恐怖」は今日なお完全に払拭されていない⁽⁴⁾。いまひとつはYEAとCEAはともに東アジア経済の膨張を象徴し、世界市場において新興勢力として浮上してきたこと。YEAは対外投資と通貨統合を通じて国際金融市場に君臨し、またCEAは華人ネットワークと輸出拡大を通じて世界商品市場を支配するとの「脅威」が新たに生じないとも限らない。通貨・金融と商品・貿易の双方にわたってYEAとCEAはそれぞれの力量を発揮し相互に肥大化していくとなれば、それは既存勢力の欧米にとって脅威となるに違いない。その点でYEAとCEAはともにポスト冷戦の国際新秩序を形成する上で一定の共通性を有するものと認識する。

こういうわけで、未来形の展望になるが、YEAとCEAの形成さらには発展が予想されるとすれば、以上の意味で学会の論議に取り上げられても少しも怪しくないと思う。

II YEA形成の条件とその意義

1 YEA形成の条件

経済学一般のテキストに従えば、YEAの形成には次のような四つの条件が前提とされる。すなわち①日本国内において海外からの資金要請(需要)に応えられるほどの高い貯蓄率の実績、②需要サイドにとって日本(東京市場)が低廉なコストで資金調達を可能とする便宜性(facilities)、③日本政府(とりわけ大蔵省)と日本銀行(中央銀行)が財政金融政策の運営に当たっての国際的調和と政策的弾力性(熟練度、ある意味では国内経済の犠牲を伴う)、④コミュニケーションとりわけ非英語圏においては英語使用の潤沢性、などが求められるとされる⁽⁵⁾。

しかしながら、以上の条件が整えばYEAが形成するとは限らない。以上の四つの条件は必須条件であるかもしれないが、十分条件ではないからである⁽⁶⁾。国際経済の厳しい現実を見つめるまでもないが、ここではさしずめ以下の5つの問題を提起し、思考の糧としたい。

(1)ODA(政府開発援助)の円借款ないし円信用の累積問題。日本は1964年にOECD加盟以来、発展途上国とりわけアジア諸国に対してODAによる円借款の供与を積

極的に行ってきたが、その残高は1993年末現在12兆2,700億円に達する⁽⁷⁾。例えば、インドネシアの場合、円借款は1986年の4,262兆円、から87年の7,037兆円、そして88年以降では1兆円を超す規模を記録した。円借款の累積と円高の進行による返済負担増が支払面において急速に重くなっている。89年の場合、インドネシアは対日債務累積がドル換算で25億ドルに達し、同国の対外債務全体の38.1%におよび至った⁽⁸⁾。このように、円高による債務負担の増大が解消されない限り、円の国際化ないしアジア通貨の到達は至って難しく、何よりもアジア途上国からの合意が得られないであろう。

(2)貿易決済における円の使用促進に当たり相手国の賛同の問題。円の国際化は何よりもまず貿易相手国が貿易決済に円を使用することであり、その点で日本の輸出市場構成が注目される。1994年の輸出市場をみると、アメリカが1,176億ドル、輸出全体の29.7%を占め、トップの地位にある。ちなみにアメリカが日本輸入全体に占める比重は22.8%(627億ドル)であり、輸出に比べると若干低い。無視できない。このアメリカが対日貿易において日本円をもって決済するとは到底考えられない。米ドルの国際基軸的地位をみずから墓穴を掘ることになりかねないからである。次に地域として最大の貿易相手先にのし上がった東アジアになるが、中国、台湾、韓国、香港ならびにASEANに対して、日本は輸出の38.6%(1,725億ドル、1994年)、輸入の33.9%(964億ドル)を向けている。輸出入貿易市場として東アジアはいまやアメリカを上回る重要な地位にのし上がった。しかし東アジアの対日貿易決済に日本円が使われる比重は著しい高まりを見せていない。多くて52.5%(93年9月現在、輸出)ないし25.7%(同、輸入)程度にとどまっている(図1,2参照)。(東)アジア諸国は円本円の貿易決済にはなお留保の態度を採り続けていることが看取できるのである。

(3)直接投資時代における対外資産の価値保存と拡大再生産に関わる為替安定化の問題。東アジア諸国とりわけNIESは今や対外投資国に登場し、対外資産の累積をみずから行うようになった。1993年現在、NIESは中国、インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイの5ヶ国に対して321億ドル(実績)の直接投資を記録し、日本の17億ドルを大きく上回ってトップの座を占めた(上記5ヶ

国の外資導入全体の59.3%を占める)。一方、NIES自体はアメリカ、日本、ヨーロッパの先進工業国から外資を導入し(全体の75%)、二重の地位(資本の輸出と輸入の同時進行)にある。東アジアの外資導入はNIESが1990年までASEANと中国を凌いで第1位に立ち、91年にはASEANが、そして92年以降中国がそれぞれ第1位に躍り出た。外資導入競争の時代である。1986-92年間にNACは合計1,015.6億ドルの外資導入を記録した(国際収支ベース)⁽⁹⁾。結局、NACは今やOECD対外投資(1,666億ドル)の37.1%を占め、アメリカに次ぐ世界第2の外資吸収先となった。NIES自身の投資国化と直接投資の膨張化は、通貨・為替の安定化が国家の緊要な優先課題(政策)としてこの地域の共通事項となる。ドルの安定性回復が困難とみるならば、それに替わる新通貨論が時代の要請となろう⁽¹⁰⁾。東アジアはいまその転換点の入り口にさしかかりつつあり、地域通貨の形成が共通の課題として浮上している。

(4)中央銀行の外貨準備高の累積化と為替差損の回避の問題。この点は上記の(3)の問題とオーバーラップするところがあるが、輸出の増大と外資の導入により、東アジア諸国は外貨準備高の累積が持続する。例えば、NIESは1995年なかばに、外貨準備2,421億ドルを保有し、そのうち台湾(914億ドル)が37.8%を占める。中国と台湾の両者が同時期に保有する外貨準備高は1,161.2億ドル、それにシンガポール(華人人口76%占める)を加えると、華人経済圏には2,807億ドルに達し、NIES(16%)さらに日本(54%)をも上回る(表1参照)。仮に日本円が東アジアの通貨に「昇華」するとすれば、かかる華人経済圏諸国の理解と協力が不可欠であることは以上の外貨準備高の実態からみても明白であろう。

(5)YEA形成の最大の阻止力はおそらくアメリカからの反対だろう。というのも、YEAが形成すると、米ドルはアジア市場における流通が阻害され、金融的利益が大きく損なわれるからである。米ドルは国際通貨としての地位(信任)が一挙に崩れてしまうかもしれない。そうなると、「ドル・円戦争」は最も鋭い形で最終局面を迎えるかもしれない。つまり、日米関係は関税・通商分野から金融・通貨分野に摩擦と緊張が拡散し、分裂と対峙の局面に直面しよう。日本をはじめアジア諸国がこうし

た日米関係の「分裂と・対峙」のインパクトに耐えきれぬかは大なる疑問であるが、それはともかく、YEAの形成にはかかるプロセスは避けて通れないであろう。

2 YEA形成の意義

さて、以上のいわば難点はともかく、米ドルが日本円に対して今後長期にわたって低落傾向を余儀なくされるとすれば、YEAの形成は避けられないかもしれない。1985年9月のプラザ合意を契機にアメリカは債権国から債務国に転落した⁽¹¹⁾。1994年末現在、アメリカの対外債務純高は6,800億ドルを記録し、日本の対外債務純高6,890億ドルとは逆の意味で匹敵する規模である。こうした状況が続く限り、米ドルの低落さらに全面的崩壊は避けられなくなろう。この点について、EUの動が無関係ではない。EUは1999年から2002年において欧州通貨ユーロの創出を目標に掲げ、自己通貨圏の形成に向けての努力が続けられているが、もし欧州通貨圏が実現すると、その暁にはアメリカドルはEUから追い出され、文字通りアジアと南北アメリカの地域通貨(regional currency)に転落しまう。このいわばドル体制崩壊の「危機」潜在性(到来するであろうという「予測」)とそのもつ重大性は事前に察知しておかねばならない。

ドルが世界各国の外貨準備高に占める地位(比重)をみると、1975年の76.1%から85年には60.2%に、そして90年には最低の57.5%に低下し、15年間に18.6ポイントも下がった(図3)。91年以降多少持ち直したがそれでも6.14%(93年現在)にとどまる。一方、日本円の比重をみると、同期間に2.7%(75年)から9.4%(91年、最高)に、2.5倍増の6.7ポイント上昇を記録した(93年現在、9.0%)。ちなみにドイツマルクは比較的安定した推移を示し、10.8%(75年)から19.0%(89年、最高)に0.76倍増である(93年現在、16.1%)⁽¹²⁾。こうした傾向が今後とも続くこととすれば、ドルの地位は50%を割り込んで大きく後退することが避けられないかもしれない。前述のEUユーロ通貨の発行がそこにオーバーラップするとすれば、米ドルは国際基軸通貨としての地位を一挙に失うかもしれない。日本円がアジア通貨に「昇華」できるかどうか、残された時間的余裕はさほど多くなく、日本とアジア諸国に対して厳しい選択と試練を迫ることになる。

かかる厳しい選択と試練は少なくとも次の3点において吟味される。第1点は日本自身に対する意識形態への「挑戦」である。日本の政府と国民はポスト冷戦の国際社会において、自己の関心が国連常任理事国の地位獲得にあっても対外投資の累積化とその価値保存ならびに投資利益の確保にはあまり及ばない。1985年のプラザ合意以降、日本の対外経済利益は対外貿易依存から対外投資依存にその比重が移り(図4を参照)、90年代に入って以降、年間400億ドル以上の直接投資収入(国際収支上)を受けると、累積する在外資産と増えつづける在外投資収益をどう守るか、いわば経済安全保障の問題が浮上する。覇権論ならびに基軸経済論(pole economy)に従えば、日本は「覇権なき基軸経済」⁽¹³⁾国家といえようか。

第2点はNAC(NIES, ASEAN, 中国)の自己意識形態に対する「挑戦」である。NACは戦前の植民地時代に日本の侵略と統治を受けた苦い過去の経験が国民の心に深く刻み込まれてなかなか消え去らないのが現状であろう。戦後になって、日本が再び経済的膨張と進出を果たしたことに對して、自国の経済的利益の追求のために再び日本依存を強めることには無条件ではあるまい。YEAの出現が対日依存に直結することになりかねなく、それなりに警戒を強める一方⁽¹⁴⁾、米ドルの持続的な切り下げに対しては、ドル安による外貨準備の目減損を何とか回避せねばならない。こうした矛盾に直面し、その選択に苦悩する。NACはこうした共通の意識形態の下で、経済の合理性(円高ドル安の進行)と民族意識の高揚(対日感情の愛憎)との板挟みに置かれ、そこからの脱却を迫られる。前者の経済的合理性が先行し、後者の民族意識の「改革」が後追いという形を展開しており、後者が前者に追いつかないのである。この両者の時間的落差を同時に解消することが、NACにおいて「挑戦」的課題であるに違いない。

第3点はYEAとCEAの両者による相互信頼関係の樹立とその意義である。YEAは通貨の共通化ないし単一通貨(地域通貨)の発足によって到達するが、実態として捉えれば、資本の流通を柱に日本中心の基軸経済(pole/key economic group)が生成する。これに対し、一方のCEAは必ずしも共通関税ないし統一関税をもって生成するわけではないものの、物流(貿易)の緊密化を柱に華

人ネットワークの経済勢力(economic sphere)が形成する。つまり、血統、地縁、言語等を通じて人的関係が共通関税ないし統一関税にとって替わり、社会ビジネスネットワークとして築き上げられ拡散する。リークワンユー・シンガポール上級相に言わせると「世界に分散するマイノリティー華人エソニックグループはネットワークを築き上げ、それを通じて貿易と投資を営み、技術を移転しと専門の知識を生み出した」⁽¹⁵⁾のである。90年代に入って以降、日本は円高による対外輸出貿易の停滞を来し、93年にはかつての植民地・占領地NIESに追い上げられ、かつ追い越された。NAC(輸出7,040億ドル、94年)に比べると、日本(3,960億ドル)はNACの56.2%に当たる。いい換えれば、日本はNACに77.7%も下回ったのである。この点を重要視すると、YEAの形成にはNACの理解と協力がなければ、日本は単独の力では到底及ばない。それはある意味ではYEAとNAC(CEA)が共通の利害関係にあることを示している。ともあれ、NAC(CEA)の力量とその動向がここで関心事となるわけで、次にCEAについてふれてみたい。

III CEAの浮上と展望

1 CEAの浮上

CEAの浮上は、いうまでもなく中国の経済「改革・開放」(1978年)が起点をなす。とりわけ1990年代に入って以降、中国大陸に華人資本が大量流入し、またそこから輸出が世界市場に向けて急増したことで、香港、台湾を中心とするいわゆる華人経済圏の形成が囁かれるようになった。

そもそもCEAの概念とその提唱は、もとをたどれば、1980年代初に香港の学者がいち早く論及し、熱心に説いて回ったことにたどりつく⁽¹⁶⁾。CEAの浮上が中華民族の地位飛躍に直結するものと考えられ、一種の民族主義がみなぎっている点が注目される⁽¹⁷⁾。それはともかく、CEAの浮上を把握するには次の3つの条件をここで提起してみたい。

第1点は中国市場の開放と拡大がなければならないこと。中国市場が華人資本にとって最大の利潤の源泉先であるからである。中国は1979-94年の18年間に外資を956

億ドル導入し(実績)、そのうち華人資本(香港、マカオ、台湾)が70.2%(671億ドル)を占めた⁽¹⁸⁾。一方、輸出入貿易では1981-94年の14年間に1兆4,725億ドルに達し、94年の1年間に2,367億ドル(輸出1,210億ドル、輸入1,157億ドル)。ちなみに95年には輸出入合計2,809億ドル)を記録した。81年の規模と比べると5.4倍増となる。以上の投資と貿易における商品経済の拡大は、いうまでもなく華人社会に商機を創り出す。ちなみに香港、台湾、ASEANに籍をおく華人系ビッグビジネス500社の売上をみると、1993年現在1,326億ドルに達し、一方総資産は5,422億ドルを記録した(表2を参照)。華人系企業のこうしたビジネス活動の拡大と資産の累積は中国の市場開放と貿易拡大なしには考えられない。華人系企業と中華経済圏が中国市場から受けた恩恵はきわめて大きいといわねばならない。ポスト冷戦(中国孤立化政策の終結)の訪れがそれを可能としたことはあらためて指摘するまでもないであろう。

第2点は中国経済の「改革・開放」における香港と台湾の役割である。香港と台湾は中国と日米の中間に位置し、中国の対外開放政策が世界市場に「接続」(articulate)し定着するに際して重要な役割を演じる。というものの、途上国が対外開放政策を導入する際、一般にいつて次の六つのいわば開放症候群(syndrome in their implementation of opening policy)に陥る。すなわち①自己通貨の対外(さしあたり対米ドルレート)切り下げ、②国内インフレの激化、③国内所得格差の拡大、④中央財政赤字の増大、⑤対外債務の累積、⑥失業問題の深刻化がそれである。その結果、政治権力中心は社会の不安と動揺に揺さぶられ、崩壊の危機に直面する。中国が「改革・開放」政策を推し進めながらも上記の六つの症候群に何とか深くはまらずに済んできたのは、その原因は多岐にわたるが、香港と台湾の果たした中間媒介項の役割は無視できない。つまり、端的にいえば、台湾は中国が自国の発展レベルに適する必須(輸入)の労働集約的機械設備を供与し、それによってインフレや失業問題の進行を緩和するし、一方の香港は輸出面において中国に便益性(香港ドルの通貨安定、関税自主性等)を供与し、輸出の拡大に寄与する。日中両国間に貿易摩擦が生じてないのも、香港と台湾が中国に替わって対日大幅入超

(年間300億ドル,93-95年)を記録し、迂回の役割を演じているからである。人民元がある程度安定的に推移しているのも香港と台湾が中国の対日大幅入超を替わりにカムフラージュしているからにほかならない。中国の対米大幅輸出において香港がほぼ同様な役割を果たしていることはあらためて指摘するまでもなからう⁽¹⁹⁾。

第3点は日本の果たした役割である。日本の企業は3度(1978-79年,85-87年,93-95年)にわたる円高に直面し、その都度NIESに、2度目以降にはASEANにも、また3度目には中国を含めて、輸出競争力を失ったセコハン(二番手)の機械設備と技術を大量移転した。1951-94年間に日本の対アジア直接投資は762億ドルをマークし(認可ベース)、94年には製造業分野の対アジア投資が北米地域のそれを追いついて第1位にのし上がった⁽²⁰⁾。この場合、日本の対外直接投資が円高(日米経済摩擦の結果)に由来する点が重要視されねばならない。というのも、円高は労働集約的中小企業に対しても海外の工場移転を促すからである。輸出競争力が円高により最も抑制されるのである。次に資本集約的産業、さらに付加価値の比較的高いハイテク産業、最後にR&D、オペレーションセンターという順序で海外移転が続出する。その転出先はまずNIES、次にASEAN、そして中国である(図5を参照)。日本の対外直接投資のこうした国際分業的な複層化と拡散化は、それが一つの回転軸となってNIES、ASEAN、そして中国を日本経済の拡大再生産構造に巻き込み、東アジア全体の浮上を下から支えるモメントとなる。はじめは輸出貿易の拡大、つぎには直接投資国への登場、さらには地域協力へと域内依存関係の深化に進展する⁽²¹⁾。CEAはこうした時代の潮流に乗り、国際分業と自由化の利益に大きく預かる機会に恵まれて拡散したのである。CEAは決してCEA自身の内部的条件のみで浮上するとは思われないのである。

2 CEAの展望

以上の三つの条件からわかるようにCEAはただ中国大陸それ自身の開放政策と国内市場をもって浮上できるわけではあるまい。香港と台湾が中間媒介項の地位と役割をうまく果たしたことと、さらに日本の存在が重要出である。日本が円高ドル安を克服できなければ、企業工場

の相次ぐアジア(NAC)転出はありえないであろう。円高とNCAの経済成長(率)に一定の相関関係がみられる⁽²²⁾とすれば、それは対アジア直接投資の増大が円高によって促進されるからである。それに加えて、日本企業のアジア投資が欧米向け投資と違って第3国向け輸出を中心に行われている点も注目せねばならない⁽²³⁾。というのも、アジア諸国にとってみれば、日本企業の直接投資を受け入れば、おのずと輸出指向型(外貨獲得)になるからである。

こういうわけで、CEAの今後を展望するならば、ひとつは日本資本主義の下支えがいつまで続くかにかかっていること。日本資本主義は対外投資が持続する限り、累積する在外資産の価値保存と価値増殖運動の保障のために(ドルリスクからの回避)、最終的にはYEAの形成に向かわざるをえない。ドルリスクによる為替差損を回避するという経済の合理性が現実には働かなければ、またドルの暴落が長期的に避けれられないとなれば、日本を含むアジア諸国は刻々と到来する現実についていつまでも目をそむくわけにいかないであろう。その意味で、華人社会が経済の膨張と利益を今後とも引き続き追求するには、そのうちにYEAの実現を認めざるをえなくなろう。平静を装って空しい時間を過ごす余裕はさほど多くないはずである。

この点は日本に対しても当てはまる。アジア経済の繁栄と安定には健全な通貨市場と資本市場が不可欠であり、関税と投資の次元での自由化論議だけでは現実には間に合わない。日本はこの方面における条件整備(金融制度の信頼回復を含む)の重責を負っている。一方、EUの動きと比べると、アジア地域にはAPECの出現が対比されがちであるが、APECにはアメリカが発足(1989年)当初からの基本メンバーであり、要の地位にある。その点でAPECはEUのような共同通貨政策さらには地域(アジア)通貨の構想(発足)はありえないし、「域内自由化」(ポゴール宣言)の実現⁽²⁴⁾においてもNAFTAとの絡みでそう単純に運ばれないであろう。さらに重要な点は、APECに「域内」自由化優先主義が持ち込まれると、「域外」に対してとりもなおさず一種の差別主義を用意することになり、アジア地域市場は「分断」と「奪い合い」の局面を創り出しかねない⁽²⁵⁾。そうなると、YEAもCEAも市場

の分断にさらされ、その展望は必ずしも明るくないであろう。こうした市場分断の局面は事前に回避せねばならない。

IV おわりに

以上みたように、YEAとCEAの両者は意外にも近似した一面を共有している。相互依存の共通面を見落とすわけにいかない。この点を重視し重ねて指摘すると、YEA(日本経済の浮上力)を欠いてはCEA(華人経済ネットワーク)の拡大再生産(価値増殖運動)は困難であろう。YEAの自立的発展も望めないであろう。中国の「改革・開放」が香港・台湾を媒介項にして日本からいわば「栄養」(機械設備、中間財、技術等)の供与を受けて初めて成り立つからである。一方、YEAはCEAのいわば外掘的存在(協力とネットワーク)がなければ、アジアの土着社会にみずから浸透せねばならず、そうした短刀直入の力量を独自に持ち合わせねばならなくなる。そうすると日本のアジア進出はかなりのコストと犠牲を強いられるかもしれない。アジアの土着社会からの「栄養」(価値)を吸い上げる(創出)パイプの役割をCEAがYEAに替わって演じているからである。その点でYEAのCEA「利用」は決定的な意味を有する。YEAとCEAの両者はその意味でYEA-CEA-アジア土着社会という立体的構造的関係にあるわけで、相互補完的依存関係にある。アジア全体の安定と繁栄には、YEAとCEAの両者は相互協力が欠かせないのである。共通の土台に立脚した問題の認識と、相互依存の共通した意識が育たねばならないのである。

この点において、YEAとCEAさらには東アジア地域全体はEUから少なからずレッスンを摂取できるかもしれない。UEはなんといっても地域統合(協力)の先駆的地位にあり、関税、通貨、産業、労働、域内地方の再開発、対外援助等の各分野において多くの先験的実績を積み重ねられてきた⁽²⁶⁾。日仏経済学会はその構成員からしてこの方面の研究と成果を挙げるには最もふさわしい学界の組織のひとつである。大いなる期待が寄せられてし

- (1) 鳥谷一生「円の「国際化」の現状と限界」(内田勝敏編著『国際化のなかの日本経済』ミネルヴァ書房、286-315頁、所収、1994年6月)を参照。
- (2) 1992年1月香港にて開催された「中華経済協作系統」国際学術会議がそれである。その成果劉融主編『中華経済協作系統論』三聯書店(香港)、1993年6月として公刊されている。
- (3) 日本語の文献になるが、CEAを狭義に捉えているのに金 弘汎(福建社会科学院アジア太平洋研究所研究員)著『中国经济圏—大陸、香港、台湾の補完と協力』サイマル出版会、1995年1月、一方、広く捉えているのに仲勲編著『華僑・華人経済』ダイヤモンド社、1995年11月が挙げられる。
- ちなみに、ASEANにおける華人研究についての文献整理は、The Ethnic Chinese in the ASEAN States, Bibliographical Essays, edited by Leo Suryadinata, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore, 1989が便益である。また、information networks論を取り入れている次の一冊も注目してよい。Chinese Business Enterprise in Asia, edited by Rajeswary Ampalavanar Brown, Routledge, London and New York, 1995。
- ネットワーク論からのアプローチとしては、朱炎『華人ネットワークの秘密』東洋経済新報社、1995年1月が挙げられる。
- (4) 例えば、William H. Overholt, China, the next economic superpower, Orion House, London, 1993. pp.234-238にはそうした問題認識が見受けられる。
- (5) 関 志雄『円の経済学—アジアにおける通貨統合の展望』日本経済新聞社、1995年11月はより多角的な視点が提示されており、最も包括的な纏めになっているように思われる。
- (6) Frankel, J. A. and S. J. Wei, 'Yen Bloc or Dollar Bloc: Exchange Rate Policies of the East Asian Economies' in Macroeconomic Linkage edited by T.Ito and A. O. Krueger, University of

Chicago Press, Chicago, 1994.らは「円圏」否定論に立脚している。ある意味では当然であろう。関志雄の前掲書、23-27をも参照されたい。

- (7) ただし、債務繰り延べ、リファイナンスが除かれる。外務省経済協力局編『我が国の政府開発援助ODA白書』上巻、国際協力推進協会、1994年9月、184頁。
- (8) 竹原憲雄「政府開発援助と財政」(内田勝敏編著『国際化のなかの日本経済』前掲書、172頁による。
- (9) Asian Development Bank, Asian Development Outlook 1993, Oxford University Press, p.17, do, 1994, p.17
- (10) その試みのひとつに河合正弘氏のThe Japanese Yen as an International Currency: Performance and Prospects, Masahiro Kawai, Discussion Paper Series No. F-40, Institute of Social Science, University of Tokyo, November 1994が挙げられる。
- (11) より正確に言えば、アメリカが恒常的に債務国に転落したのは86年第3四半期以降である。一時的には85年四半期には「対外債務」が「対外債権」を上回った時もあった。
- (12) IMF, Annual Report, variousおよび『通商白書』通商産業省、1995年版、110頁。
- (13) 馬場宏二「世界体制論と段階論」(工藤章編著『20世紀資本主義』東京大学出版会、1995年、所収。とりわけ32-35頁を参照)
- (14) 例えば、Holloway N., 'Building a Yen Bloc', Far Eastern Economic Review, 11 October, 1990にかかると認識が看取できる。
- (15) 第2回世界華商大会(1993年11月22-24日、香港)でのリークワンユーのスピーチ'Networking to some purpose'(The 2nd World Chinese Entrepreneurs Convention, Commemorative Album, The Chinese General Chamber of Commerce, Hong Kong, 1994. pp.79-88)をみよ。
- (16) 黄 枝連著『香港走向二十一世紀』(中国語)中華書局、香港、1989年4月、とりわけ283頁以下。
- (17) この点は、わたくし自身が中国、香港、台湾開催

のいくつかの国際学術シンポジウムに出席して現場の議論と体験から導きだしたいわばひとつの結論といえる。

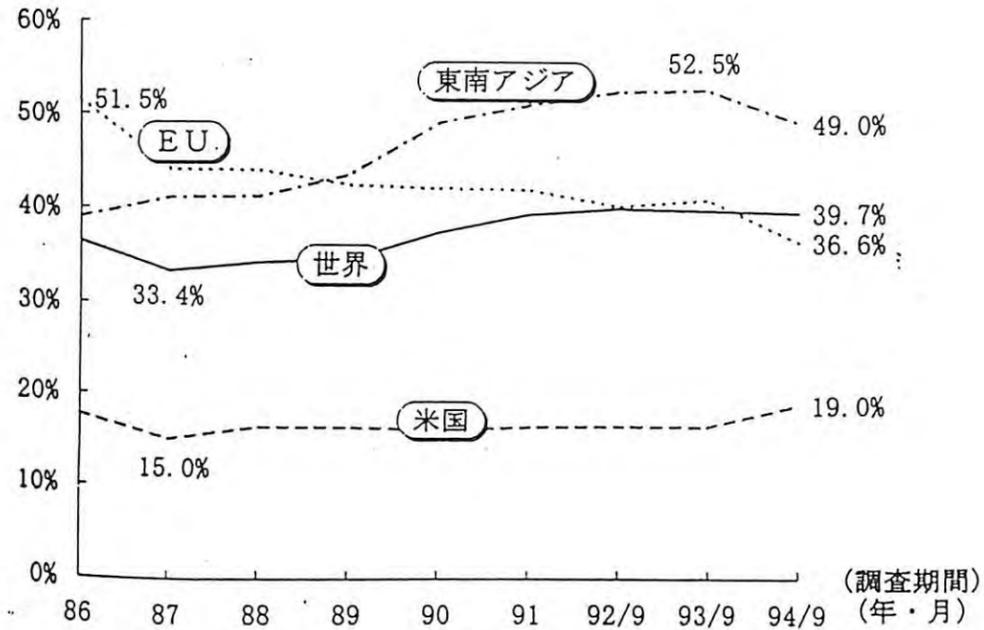
- (18) 『兩岸経済統計月報』行政院大陸委員会編、台北、1995年10月号、44頁。
- (19) トライアングル論についてわたくしの最近の論調は、凜照彦『台湾からアジアのすべてが見える』時事通信社、東京、1995年10月、51-60頁に述べてある。
- (20) 製造業における直接投資(実績)はアメリカ向けの47億63百万ドル(1994年)に対してアジア向けは51億81百万ドルを記録した(『第19回 大蔵省国際金融局年報』1995年版、172頁)
- (21) その場合、多国籍企業が大きな役割を演じていることはいうまでもない。この点について、Masami Yoshidaほか共著'Regional Economic Integration in East Asia: Special Features and Policy Implications' in Trade Blocs? The future of Regional Integration, edited by Vincent Cable and David Henderson, The Royal Institute of International Affairs, London, 1994. pp.59-108が強く打ち出している。
- (22) この点は、関 志雄『円の経済学—アジアにおける通貨統合の展望』前掲、154頁の図7.1が明示してある。
- (23) 例えば1991年度において現地法人の売上に占める輸出の比重をみると、北米日系製造業企業は10.6%、

ヨーロッパのそれは6.1%に対して、アジアは45.5%に達し、中でも食料品(75.3%)、精密機械(66.5%)と電気機械(66.5%)は飛び抜けて高いのが目を引く(『第22回我が国企業の海外事業活動』通商産業省産業政策局国際企業課編、1993年7月、22-23頁)。

ちなみに、この点についての評価はWendfy Dobson, Japan in East Asia, Trading and Investment Strategies, Institute of South East Asia Studies, Singapore, 1993にも看取できる。

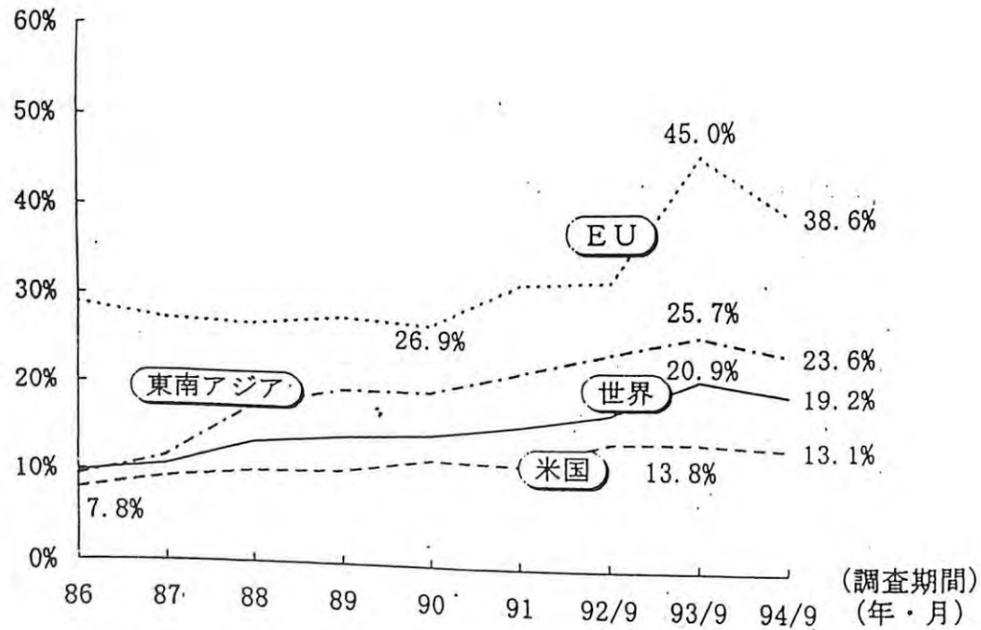
- (24) ポゴール宣言は周知の通りAPEC先進工業国は2010年以前に、発展途上国は2020年以前に「貿易と投資の自由化」目標の到達を掲げた(APEC Economic Leaders' Declaration of Common Resolve, Bogor, Indonesia, 15 November 1994, ASEAN Economic Bulletin Vol 11, No.3, March 1995, pp.350-352)。
- (25) この点を踏まえてのAPEC評論は、例えば、Andrew Elek, 'APEC Beyond Bogor: an open economic association in the Asian-Pacific region', Asian-Pacific Economic Literature, Vol. No. 1, May 1995, pp.1-15が挙げられる。
- (26) 無論、EUにも山積する困難な問題を抱え込んでおり、神話的な説明なり解釈では把握できない。この点を正面から挑んだ次の一書は注目してよい。佐々木隆生・中村研一編著『ヨーロッパ統合の脱神話化』ミネルヴァ書房、1994年12月。

図1 日本の輸出に占める円建て決済の比重(1986-94年) (%)



(資料) 通商産業省「輸出入決済通過建動向調査」

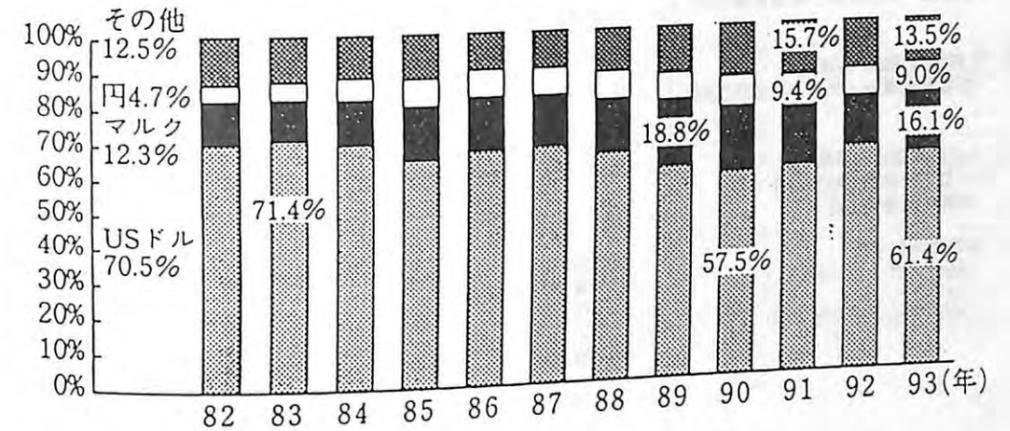
図2 日本の輸入に占める円建て決済の比重(1986-94年) (%)



(備考) 86データは年度数値

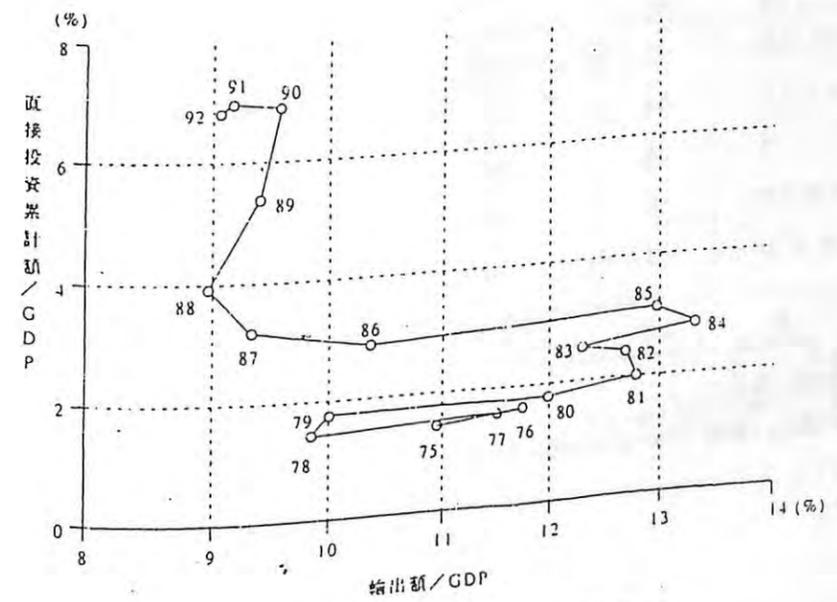
(資料) 通商産業省「輸出入決済通過建動向調査」

図3 世界の準備通貨に占める米ドル、マルク、円の比重(1982-93年) (%)



(資料) IMF「Annual Report」

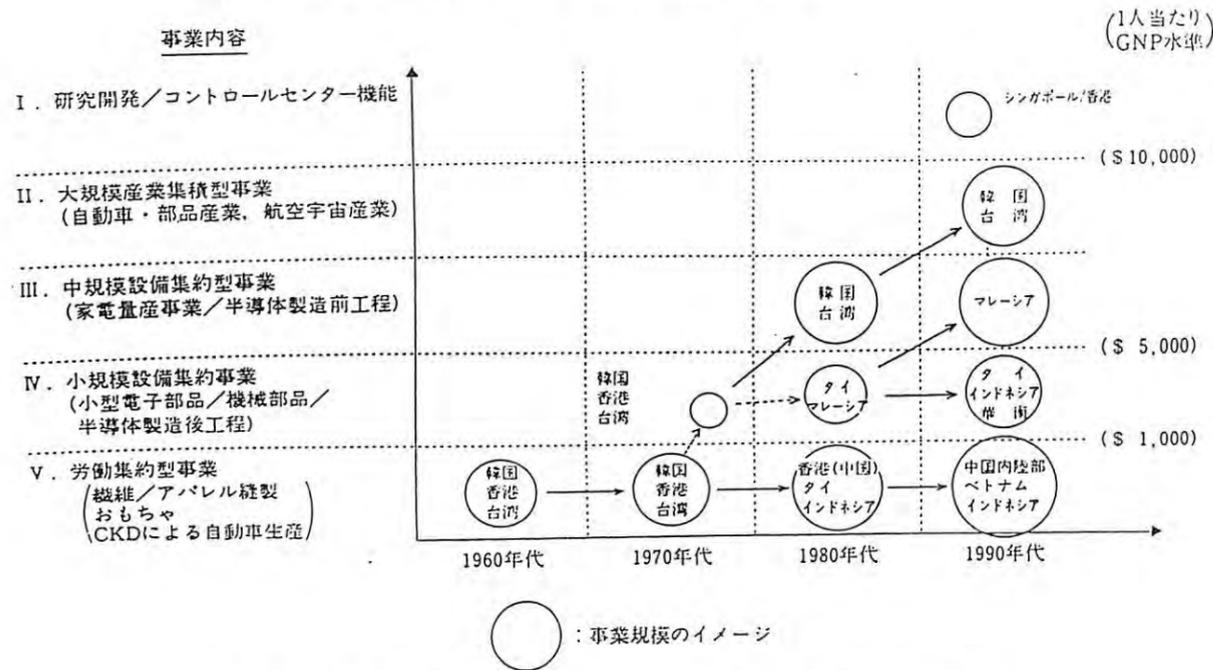
図4 GDPに占める直接投資(累計)と輸出(年間)の比重(1975-92年)



(備考) 1. 直接投資学、輸出額は国際収支ベース。
2. 直接投資累計額は70年からの累計額。

(資料) 日本銀行「国際収支統計月報」、経済企画庁「国民経済計算年報」

図5 アジア進出における日本企業の事業内容の「高度化」



(出所)通商産業省編『創造的革新の時代』中期産業経済展望研究会報告書
1993年6月、132頁

表1 東アジア主要国・地域別「華人・華僑」系上位500社の分布(1993年)

(社、%、億ドル)

国 別	社 数	市場評価	売 上 額	税引前利益	総資産規模
香 港	122 ²⁾	1,544.8 (35.9)	358.2 (27.0)	137.0 (48.3)	1,730.6 (31.9)
台 湾	160 ²⁾	1,118.5 (26.0)	410.0 (30.9)	45.4 (16.0)	885.3 (16.3)
マレーシア	83	553.8 (12.9)	181.8 (13.7)	32.2 (11.4)	492.7 (9.1)
シンガポール	52	422.5 (9.8)	101.5 (7.7)	28.0 (9.9)	958.2 (17.7)
タ イ	39	346.5 (8.1)	138.5 (10.4)	22.8 (8.0)	949.9 (17.5)
インドネシア	36	255.7 (5.9)	125.2 (9.4)	14.9 (5.3)	329.7 (6.1)
フィリピン	8	60.2 (1.4)	10.7 (0.8)	3.1 (1.1)	75.5 (1.4)
合 計	500	4,302.0 (100.0)	1,325.9 (100.0)	283.4 (100.0)	5,421.9 (100.0)

()内は構成比

注: 1) 中国大陸は除く。

2) 出所では123社と159社であった。

(資料)『亞洲週刊』(香港)1994年9月25日号より作成。

表2 外貨準備高世界上位20カ国(地域)と輸出規模、株式市場時価の資本化規模

国 別	(1994-95年、10億ドル)		
	外貨準備高 (95年半ば)	輸出規模 (94年)	株式市場資本化* (95年9月)
日本	182.0	397.0	3,372
アメリカ合衆国	93.8	512.5	5,427
台湾	91.4	92.8	171
ドイツ	88.4	427.2	568
中国	69.8	121.0	-
シンガポール	67.7	96.8	136
香港	51.8	151.4	292
ノルウェー	50.0	-	-
スイス	38.9	66.2	370
イギリス	38.0	204.9	1,329
オランダ	37.3	155.6	275
イタリア	36.3	189.8	184
タイ	35.0	45.3	142
スペイン	34.8	73.3	-
フランス	31.8	235.9	486
韓国	31.2	96.0	199
マレーシア	26.2	58.8	212
スウェーデン	26.2	61.3	180
オーストラリア	23.2	45.2	-
インド	20.1	26.3	-

(注)-は資料欠く。

*時価の、予想収益率を用いて現在価値として表す。ただし、
各国の代表市場に限る

(出所)Joseph Yan, 'The New Asian Drama: Monetary Co-operation in Asia', in
Hong Kong Monetary Authority Quarterly Bulletin, February 1996, p.23

中国のアジア諸・国際経済圏への戦略的対応

福井県立大学 凌 星光

中国は1979年から改革開放政策をとり、かつての閉鎖性から脱皮して開放経済に進んだ。そして今、国境を超えた国際経済圏の形成に前向きな姿勢を示している。本論文ではまず開放政策の流れを簡単に振り返り、それを踏まえて、中国の諸・国際経済圏への対応と戦略について論じてみたい。

その前に経済圏の概念をはっきりさせたい。一般に欧・米・亜の三大経済圏を地域経済圏、その地域内の局部的経済圏を局地経済圏と呼んでいる。しかし地域、局地という言葉は、一国内で使用する場合もあり、厳密さにかける。本論文の研究課題は、国家間の経済圏であり、国際経済圏である。従って、本稿の研究対象はアジアにおける大中小国際経済圏ということになる。

一 対外開放と国際経済圏

1978年12月、中国共産党第11期三中全会が開かれ、今までの階級闘争路線を放棄し、経済建設優先の路線に転換した。それと共に改革開放政策の方針が決まり、対外経済関係は一大転換期を迎えることになった。「有無相通づ」という原則でたいへん限られた貿易をしていただけだったのが、外国資本も積極的に取り入れる輸出主導型経済戦略がとられるようになった。そして経済特区や経済開発区を設置して、そこでまず外資導入の環境を整備するという方策がとられた。

1979年3月20日、国務院は廣東省宝安县と珠海県を省直轄市に格上げし、経済特区設置の準備を進めた。同年7月15日、国務院は廣東省と福建省で「対外経済活動面での特殊政策と弾力的措置をとる」ことを決定した。この決定も経済特区設置の準備と密接な関係がある。翌年8月26日、全国人民代表大会常務委員会は国務院の提出した「廣東省の深川、珠海、汕頭、福建省の廈門に経済特区を設置する」案を正式に採択した。こうして対外開

放政策の実験地としての経済特区が正式に発足した。

深圳を初めとする四つの経済特区をつくったのは、当初、華僑・華人資本を導入するためであったが、それには計画経済を市場経済に移行させる必要があり、四経済特区は中国の経済改革の実験の場として、一番最初に市場経済化が行われた。その結果、深川、珠海、汕頭を媒介として香港と廣東省との経済一体化が進んだ。

経済特区は市場経済化と共に、経済が活性化し目ざましい発展を遂げたが、当然、資本主義の悪い面も入ってきて、非難する声も高まってきた。それに対し鄧小平は、84年1月から2月にかけて深圳、珠海、廈門など三経済特区を視察し、「深圳の発展と経験は、我々の経済特区設立の政策が正しかったことを立証している」「経済特区をより速くより立派にやるべし」⁽¹⁾という題辞を書き、開放拡大の指示を行った。これにより経済開放はより一層拡大されるようになった。84年5月4日、国務院は大連、青島、上海等14の沿海都市を開放都市と指定し、経済特区に次ぐ優遇措置をとらせた。更に翌年1月には、長江デルタ、珠江デルタ、閩南厦章泉デルタの三地区を沿海経済開発区に指定した。こうして対外開放は華南から全沿海に、点から線へと拡大していった。

1987年9月、国務院は廣東省の一地域であった海南島を海南省に昇格させ、省レベル全面的改革の実験の場にすることを決定した。それは同時に香港やマカオの資本を導入して、外向型経済を志向するとされた。海南省にはより多くの自主権が与えられ、中国最大の経済特区となったのである。

同じ頃、即ち1987年11月に台湾当局が中国大陸への渡航禁止を解除した。それ以来、大陸・台湾間の貿易が急増していったばかりでなく、台湾資本の対大陸進出も急激に増えていった。中国政府の思惑通り、経済特区廈門は台湾経済と福建省経済を結ぶ重要な拠点となったのである。こうして80年代末から90年代にかけて、香港、廣

東省、台湾、福建省、海南省を含む華南経済圏が形成されていった。

中国の対外開放は、華僑・華人を対象としたものを一つの軸とすると、外国を対象としたもう一つの軸がある。華南経済圏の形成は一国範囲内の問題で、政策的にはやりやすい面がある。それが開放政策の中で、華僑・華人ばかりでなく、西側先進諸国からも資金の導入を図るべきだということになると、現在の時代的特徴をどう捉えるか、現代資本主義国をどうみることが問題となる。今までの「帝国主義とプロレタリア革命の時代」という認識では、当然、西側先進諸国との経済交流はたいへん限られたものとなる。激しい論争を得て、80年代半ば頃には「平和と発展の時代」と特徴づけられ、中国と西側先進諸国との交流はますます盛んになり、世界経済一体化論争が展開されるようになった。

一方は社会主義経済と資本主義経済とは水と油の関係にあり、対外開放は社会主義経済発展のための便宜的な手段だということである。それに対し他方は、世界経済は益々グローバル化が進み一体化していく。中国が経済発展を遂げるためには、この流れに順応していかなければならないと主張する。趙紫陽氏によって1988年に出された「沿海地域経済発展戦略」は後者の立場に立つものであった。それは中国が市場原理を踏まえた世界統一市場の分業体制に積極的に参入していく意思表示をしたことでもあった。

この戦略は89年の天安門事件で一時的挫折をみるが、一年後には復活した。そしてそれは沿海地域だけでなく、長江沿岸と辺境地帯の開放を含む「全方位開放」と呼ばれるより進んだ対外経済戦略となった。

研究者レベルでは80年代半ば頃既に「全方位開放」という言葉が使われた。但しそれは、80年代前半が主として西側諸国に目を向けていたのに対し、中ソ関係改善の動きなどもあって、旧社会主義国にも目を向けるべきだということで、90年代に政府レベルで提起されたそれとは内容が必ずしも一致していない。例えば、国務院経済発展研究センターにあって、学者と実務家の接合役を担っていた季崇威氏は、1986年に「わが国は全方位対外開放の新情勢に直面しており、それは西側資本主義国、東側社会主義国、第三世界各国に対して、同じような開放政

策を行い、平等互惠の原則の下で、それらとの経済貿易、技術文化交流の協力関係を拡大するということである」⁽²⁾と述べている。

80年代後半には徐々に国境貿易が復活し、90年代に入ってから、中国黒竜江省・ロシア、新疆・中央アジア、雲南・ミャンマー、廣西・ベトナム等の国境経済交流がたいへん盛んとなっていった。そしてそれは国境を超えた局地経済圏を形成していく経済的基盤をつくっていった。

1989年6月の天安門事件後も対外開放政策は堅持され、90年4月、上海浦東新区の開発が決定された。しかも、それは90年代の國の重点プロジェクトとして推進されることとなった。そして1992年初の鄧小平南巡講話によって、中国の開放政策は全方位、多元的開発戦略に発展していった。鄧小平は経済特区と開放政策について次のように述べた。「特区の姓は社会主義であり、資本主義ではない」「振り返ってみると、私の大きな誤りは四つの経済特区をやったときに上海を加えなかったことだ。それをやっていたならば、長江デルタ、長江流域全体、或いは全国の改革開放の局面は変わっていたことだろう」⁽³⁾

鄧小平の市場経済推進と開放拡大の号令は、改革積極派を大いに励まし、92年5月、4号文献として改革加速化、開放拡大の新措置が提示された。そのうち対外開放新措置としては、次のような内容が示された。(1)上海浦東開発を竜頭として、長江沿岸諸都市の対外開放を一層拡大し、沿海開放都市並みの政策を実行する。(2)国境都市を逐次開放し、その周辺地域への対外開放局面を形成していく。黒河、滿州里、綏芬河、琿春など四都市のほか、西南と西北の九市県を開放する。(3)周辺国家と国境貿易を積極的に発展させるため、ハルビン、長春、フフホト、ウルムチ、昆明、南寧などで開放都市並みの政策を行う。内陸部の開放の歩みを速めるため、各省都府沿海開放都市並みの政策を実行する。⁽⁴⁾

国境都市「周辺地域への対外開放局面を形成していく」とは、ミニ局地経済圏の形成であり、初めて国境を超えた局地経済圏の形成に積極的な姿勢を示したと言える。今や国内経済と国際経済とのドッキングが重要課題となり、中国経済の国際化は疑問の余地のないものとなった。

その結果、対中直接投資が急増し、中国経済の周辺諸国への影響も拡大していった。

以上のプロセスが中国内部からの要求に基づくものとする、アジア太平洋経済圏構想や東アジア経済圏構想など、外部からの働きかけも、中国の国際経済圏への対応が積極的になっていった重要な要因であった。内部と外部の相互作用によって、中国経済は益々世界経済に組み込まれ、諸・国際経済圏に積極的に参入していく条件がつくられていったのである。

二 中国の対国際経済圏戦略

中国は国内での地域経済圏戦略を打ち出しているが、対国際経済圏戦略は正式にはまだ提示していない。しかし「世界経済のグローバル化と集団化（地域化）」という時代認識の下に、研究者レベルでは盛んに論じられている。それらを総合してみると、中国の対国際経済圏戦略は三重層相互促進システム形成の方向にある。

第一層は東アジア経済協議体（EAEC）に代表される東アジア経済圏やアジア太平洋経済協力会議（APEC）、アジア欧州首脳会議（ASEM）等である。それは普通、地域経済圏と呼ばれる欧米亜の三極経済圏に関わるもので、最も高次元の経済圏である。

この次元の経済圏問題は、主として西側先進諸国が主導権を握っている。EAECはマレーシアのマハティール首相が提唱しているが、もともとは日本から提起されたものである。従って大国の思惑が働き、多分に国家戦略的である。当然、そこでは政治的要因もかなりのウエイトを占める。そのためこのレベルの問題は中央政府が対応し、研究も北京を中心として、大研究機関が行う。

現在、中国は経済レベルが低い、国際的政治圧力が強い、国際経済の知的ノウハウに欠ける等の原因により、自ら進んでイニシアチブをとることはなく、専ら受け身の姿勢をとっている。当面は国力の強化に邁進すべき時期としているからである。しかし、1992年の中共第14回党大会で「対外開放の地域を拡大し、多重層、多ルート、全方位の開放局面を形成していく」「上海を国際的経済、金融、貿易センターの一つに建設していく」⁽⁶⁾と宣言した中国にとって、長期的視点に立って、三極経済圏対話

に前向きに対応することが是非必要である。

そのため中国は今まで、このような対話、会議に協調的態度を示してきたが、そのパフォーマンスはデリケートなものであった。経済的にはたとえ協調的姿勢を示すにしても、政治的にはアメリカの「覇権主義」「強権政治」に反対しなければならず、日本の潜在的「覇権主義」にも警戒する必要があるからである。そこで東南アジア諸国連合（ASEAN）が前面に出ることを歓迎し、実際の対応においてもそれを支持する姿勢をとっている。

第二層はパーツ経済圏、環黄海経済圏、環日本海経済圏、中央アジア経済圏等で、一般に局地経済圏（中国では次経済圏）と呼ばれているものである。中国国家計画委員会は1995年1月、省レベルを越える生産要素の最適配分と大プロジェクトの省間協調を促進するために、全国を東北経済圏、環黄海経済圏、長江デルタ経済圏、西南経済圏、西北経済圏、中部経済圏、東南沿海経済圏の七大経済圏に分けた。⁽⁶⁾この国内での七大経済圏は局地経済圏に相当し、国境省を通じて国際経済圏とリンクする。

この中次元の経済圏構想は、知的面では日本がかなり貢献しているが、一般にはアジアNIESがイニシアチブをとっている。主として経済的要因によって動いており、政治的配慮は余り考える必要がない。中国政府はこのレベルの経済圏対話には、関連の省政府に当たらせ、中央は原則的なところを押さえ、指導するという形をとっている。またこの次元の経済圏形成は中国に大きな経済的メリットをもたらすため、中国の関連省はたいへん積極的である。但し、自らの経済力には限界があるため、イニシアチブをとるようなことはしていない。

一般的に言って、このレベルの国際経済圏に対して、中国は二段構えで望んでいる。重点は中国国内の経済建設に置き、国際協調は視野に入れるけれども、それがうまくいかなくても大きなダメージを受けないように配慮する。中国は膨大な人口と潜在成長力を持っているため、このレベルの国際経済圏形成の主体は往々にして中国である。そのため、中国は自らの建設と改革を大いに推進し、周辺諸国を巻き込んでいくという戦略をとっている。例えば豆満江開発には上、中、下の三計画が立てられている。もしロシア、北朝鮮との協力がうまくいき、韓国

や日本も入ってくるようであれば上を、全然うまくいかなければ下の計画を推進するということである。

第三層は国境に近い中心都市や大通関地が経済拠点になって形成されるミニ経済圏である。国際鉄道や道路の通関地や国境となっている河川の港などでは交易が盛んに行われ、その地域の経済の活性化につながっている。ベトナムとの国境都市憑祥、モンゴルとの国境都市二连浩特、ロシアとの国境都市黒河、綏分河、琿春、北朝鮮との国境都市図們等がそれである。

中国の対象国は殆どが旧社会主義国か後れた発展途上国で、経済改革や経済競争力の面で、中国の方が優位にある。しかも完全にローカルな経済交流で、政治的要因は殆ど考慮する必要はない。もっとも治安の面から出入国管理を整備することはたいへん重要だが、国家戦略という問題は射程内に入っていない。従って、このレベルの経済圏構想は地区レベルの市または県レベルの政府に任せられ、省政府がそれを指導、監督するという形をとっている。

国境市・県政府はミニ経済圏にたいへん積極的で、能動的に取り組んでいる。但し、相手国の事情を配慮する必要があり、常に調整を必要とする。

小国は中央政府が、大中小の諸・国際経済圏に対応することになるが、中国は大国で国土が広いので、国際経済圏への対応が上に述べたように三重層となる。各層経済圏の関係、あるいはその発展メカニズムはどうかについて、まだ十分な議論が尽くされていない。しかし一般的趨勢としては、次のような相互促進の関係にあるといえよう。

第一層の経済圏対話は、世界貿易機構（WTO）などグローバル経済組織の補完として、貿易、投資の自由化や経済協力の制度的枠組みが論議される。その進展は当然第二、三層の経済圏の発展を促す。

第二層の経済圏では主として国際鉄道建設、国際道路建設、国際河川開発、国際通信網建設などインフラ整備の大プロジェクトが課題となる。これは実質的内容のある経済圏形成を促すものであり、経済協力の推進及びその地域経済発展促進の鍵となる。

第三層の経済圏は経済開発区の設置、貿易センターの設置など産業と通商を中心とした国際協力関係が主な内

容となる。第一、二層経済圏の進展によって、ミニ経済圏は大きな発展をみることが出来、それは現実的に経済力の強化と国民の生活改善につながる。

中国は社会主義計画経済から市場経済への転換に当たって、政府主導型市場経済を目指している。三重層相互促進メカニズムは、市場原理を土台としながらも、中央及び各級地方政府が関与していくものである。このようなメカニズムの形成には、まだ多くの試行錯誤を経なければならないであろうが、ここ数年着実な第一歩を踏み出している。

三 アジア太平洋経済協力会議（APEC）への対応

APEC結成の準備をしたともいえるPECC（太平洋経済協力会議）は大平首相とフレーザー・オーストラリア首相の合意を基礎に1980年に発足した。当時、日本側の有力メンバー大来佐武郎氏は中国にまずオブザーバーとして参加し、徐々に正式メンバーになるよう働きかけた。そして86年に台湾と共に正式メンバーとなった。但し参加者は個人資格となっていたため、政治的問題にはならなかった。

APECは閣僚会議で1989年に発足した。これに台湾が参加するとすれば、二つの中国につながる懸念があるため、中国は慎重であった。結局、経済組織であるからということで、中国は台湾、香港と共に91年のソウル会議に参加し、正式加盟国となった。93年にアメリカのシアトルで行われたAPECでは、第一回の非公式首脳会議が開かれ、今まで消極的であったアメリカが積極的になり、APECのイニシアチブをとる姿勢を示してきた。

中国は首脳会議に参加するかどうかについて意見が分かれたようだが、結局台湾は閣僚級の出席にとどめることを条件に、江沢民主席が参加することとなった。94年のボゴール会議では、貿易・投資の自由化について同意を表したが、中国国内で十分な議論をつくしておらず、一時しのぎの感が強かった。中国はAPECへの対応について、はっきりした目標と戦略をまだ持っていない。

確かに1993年11月、シアトルで非公式首脳会議が開かれるようになってから、中国は益々APECを重視し、より積極的な姿勢で臨むようになったが、基本的には低

姿勢の態度をとり、米、日、ASEANの要請に応じるという受け身の姿勢で終始している。それは鄧小平によって打ち出された「冷静に観察し、沈着に対応し、旗振り役をせず、韜晦に努める」⁽⁷⁾という外交姿勢と一致する。

中国が低姿勢をとる背景としては次の四点が考えられる。(1) イデオロギー面での警戒感。中国が国際独占資本主義に呑み込まれ、社会主義から離れてしまうのではないかという懸念である。この問題は社会主義市場経済と全方位開放政策がとられることによって殆ど解決されている。但し、この懸念が完全になくなったわけではない。(2) 国力の限界。経済や教育水準はまだたいへん低く、現在は専ら国内の経済建設に励み、国際的貢献は将来のこととしている。(3) 国際経済面でのノウハウが欠如。改革開放後、市場経済と国際経済についての知識が大いに増したが、まだまだ謙虚に学ぶ段階であると考えている。(4) 周辺諸国の対中警戒心。当面、経済建設に有利な国際環境づくりが外交政策の中心課題となっており、相互の信頼を高める必要がある。「中国脅威論」を助勢しかねない積極的言行は慎む。

以上の一般的背景の外に、対APEC戦略はまだ摸索中で、はっきりした展望を持っていないことも重要な原因と思われる。現在、中国の対APEC戦略を立てるに当たって強く意識されている問題としては次の五つの側面がある。

まず幼稚産業の保護育成策への影響。先進国にキャッチアップするためには、動態的比較生産費説に基づいて産業育成策をとる必要がある。早まった貿易と投資の自由化は産業政策遂行を阻害しかねないし、更にはマクロコントロールを困難にし、社会不安を引き起こす可能性もある。1994年のボゴール会議で、江沢民が打ち出したアジア太平洋経済協力五原則⁽⁸⁾の一つ「秩序ある漸進、堅い足どりの発展」(循序漸進、穩歩發展)は正にこのためである。

次に南北格差縮小への努力。現在の世界経済秩序は先進国主導型で発展途上国に不利であるという基本認識があり、APEC内の格差縮小に有利な仕組みを作るべきだと主張する。従って貿易と投資の自由化よりも経済協力を強調する。江沢民はこれを「格差縮小、共に繁榮」(縮小差距、共同繁榮)、「広範な協力、互惠の協力」(広

範合作、互利合作)という言葉で表している。

第三にアメリカの覇権的リーダーシップへの警戒。中国は事ある毎に名指しこそ避けているがアメリカの覇権主義、強権政治を批判している。APECについても、もともと消極的であったのに、94年から急に積極的になり、指導権を日本から奪ったことに対し批判的な目を向けている。江沢民が「相互尊重、全体合意」(相互尊重、協商一致)の原則を掲げる意図の一端はここにある。

第四に日本の指導権に対する警戒。環太平洋共同体の最初の提唱者は日本で、1980年代からアジアで日本が指導的地位を占める経済圏を形成し、米、欧に対抗しようとしている。また中国に対しては、混乱しては困るが、強大になっても日本に不利という考え方があり、中国の真の友になれるかどうか疑問視している。過去の戦争に対する認識の曖昧さが、日本への不信感を増大させていることも見逃せない。

第五にAPEC経済会議の政治化への警戒。中国は政経分離を主張し、アメリカの人権問題と最恵国待遇を絡ませるやり方に強く反対している。江沢民の提起した「相互開放、排他せず」(相互開放、不搞排他)という原則は、これを意識したのもであろう。また、香港と台湾の参加が「三つの中国」論に口実を与え、台湾独立志向への国際世論づくりにプラス要因となった。これは中国の絶対を受け入れられないことであり、APECの政治会議化には今後も強く反対していこう。

以上に述べた如く、中国の低姿勢はそれなりの理由、背景があるのだが、その結果は中国及び多くのアジア諸国にとって決して望ましいものではない。ボゴール会議は完全にアメリカのペースに乗せられ、本来経済協力を主題とすべきなのが自由化が先走った。93年自由化構想提起、94年自由化目標設定、95年行動指針作成というアメリカの思惑通りのシナリオで進められている。これは日本、中国、ASEANの協調体制が不十分であったからである。

このような反省を踏まえて、1995年11月の大阪会議では、クリントン大統領が国内事情で出席出来なかったということもあって、アジア諸国の主導の下に主題が経済協力に戻された。江沢民主席は、自由化については「急がば廻れ」という中国の格言を引用して、「相違点を尊

重し、貿易投資自由化の合理的速度を適正に把握すべきだ」と述べ、96年のAPEC会議は「経済技術協力強化の問題を主要議題の一つとすべきだ」と強調している。⁽⁹⁾

1995年の大阪APECでは、中国に次のような変化がみられたし、今後もこの方向で進むであろう。

まず第一に低姿勢から中姿勢への転換である。改革開放当初の15年間を対外経済関係の第一段階とすると、これからの15年間は第二段階で、積極的に建設的提案をする時期に入ったと考えられる。第一段階は冒頭に述べたような理由でどうしても受け身にならざるを得ないが、今や周辺諸国との相互信頼を増進させるために、軍事面での情報公開も含めて、より積極的な対応が求められている。

第二にアメリカの自由化要求に前向きな姿勢を示したことである。現在懸案となっている無差別性と特例扱い(農業の自由化)について、前者についてはねばり強く交渉し説得する必要があるが、後者については同意すべきである。長期的にみれば、貿易と投資の自由化によって最も多くの利益を得るのは中国である。産業保護政策は必要だが、戦後の日本の二の舞を踏まないように注意すべきである。とりわけ国際情勢が大きく変わっており、産業政策に新しい視点を入れる必要がある。中国が4000品目について輸入関税引き下げを約束したことは、このような新しい認識にたったものとして評価できる。

第三に日本の実質的リーダーシップへの支持を示したことも重要である。現在日本は政治的過渡期、経済の停滞、アメリカによる貿易・金融面での打撃により、その潜在力を十分発揮できないでいる。これは日本ばかりでなく中国やアジアにとっても損失である。大阪会議で示された日中間の協力姿勢は今後長期にわたって意義あるものとなる。但し最近政治的相互不信が増大しており、それが経済協力に一定の悪影響を及ぼさないかが懸念される。

四 アジア欧州首脳会議(ASEM)への対応

1996年3月1日、初のアジア欧州首脳会議(ASEM)がタイのバンコクで開かれ、2日閉幕した。議長声明が

発表され、「さらなる成長のためのパートナーシップ」を唱い文句に、(1) 政治対話の促進、(2) 核実験全面禁止条約の早期締結、(3) 世界貿易機構(WTO)の進める貿易自由化をASEMが補完するなど、政治・経済分野での協力拡大で合意した。

これは歴史的につながりの強い北米・欧州、すでに三回の首脳会議が開かれたアジア太平洋経済協力会議(APEC)の北米・アジアに次いでアジア・欧州の輪が広がったことで、北米・欧州・アジアの三極関係が形成されたことを意味する。東西冷戦終結後の新国際秩序作りが一步前進したことで、大きな意義を持つが、アジア参加国がEAECEメンバーと一致しており、EAECEが実質的に形成されたという点からも重要な意義がある。

この会議はASEANのイニシアチブで行われたが、その発起者はシンガポールのゴー・チョクトン首相である。1994年、タイはアジア欧州間の貿易相会議の開催をゴー・チョクトン首相に打診、同首相が首脳会議に格上げし、欧州に提案したという経緯がある。⁽¹⁰⁾ASEANの中でも最も中国と関係のよいこの二国が主導したことは、中国にとって幸いなことであつたらう。

今回の会議が開かれるようになった背景には、欧州の思惑とアジア、とりわけASEANとの思惑が一致したということがある。欧州について言えば次の三点が指摘出来よう。

(1) アジアとの経済交流拡大。欧州連合(EU)のアジア全域との貿易額は、1994年に3125億ドルとなり、米国との2350億ドルをしのいだ。低迷する欧州経済を活性化するには、世界の成長センターになりつつあるアジアへの進出を図る必要がある。

(2) 対米競争力の強化。欧州の対アジア投資は海外投資の1%を占めるに過ぎず、米日より大きな遅れをとっている。また米国主導のWTO運営に対抗するために、アジアとの共同戦線を組む必要がある。すでに1995年7月のWTO金融サービス交渉が米国抜きで合意した経験を持つが、96年12月にシンガポールで開かれるWTO関係会議で、通信分野の投資自由化についてアジア欧州の協調体制が望まれる。

(3) 欧州のアジアでの政治力強化。戦前、欧州は数百年にわたって宗主国としてアジアに君臨したが、戦後

は完全に撤退し、専ら欧州内部のことに専念した。しかし21世紀にはアジア、とりわけ中国が世界政治に大きく進出することは間違いなく、パートナーとしてのアジア回帰が不可欠となる。ここでEUの盟主と自任するフランスのパフォーマンスはとりわけ注目に値する。

アジア(ASEAN)側としても欧州との連携が必要である。

(1) 対米交渉力の強化。アメリカはややもすると一方的に議題を設定したり、価値観を押しつける。欧州は一つの連合で威圧的なところが少なく、自己主張しても相手を尊重する。また東アジア経済協議体(EAEC)はアメリカの妨害によって陽の目をみていないが、アジア側をEAEC想定国に限ることによって、実質的存在を誇示する。

(2) 米・日・中への牽制。アジアの小国は大国のパワーゲームに翻弄されるのが今までの歴史であった。それから脱皮するには小国が団結して、大国間のバランス維持に主導権を発揮することである。そのためASEANは1994年にASEAN地域フォーラム(ARF)を組織した。欧州は経済統合から政治統合に進めていく豊富な経験をもつ。ASEANはASEMの創立によって、そのノウハウをアジアに活かし、非大国主導のアジア安保体制を確立できる。

(3) 外資導入による経済発展。ASEAN、中国の経済は、米・日資本の進出によって大きな発展をみているが、それに欧州資本が加われば更に弾みがつく。日欧米企業を競い合わせて有利な条件を引きだそうという思惑もあろう。ASEM議長声明には「今は低水準にある欧州からアジアへの投資を増やすことが緊急課題」と書き込まれ、「アジア欧州投資促進行動計画」の作成、「アジア欧州ビジネスフォーラム」や「アジア欧州基金」(シンクタンク・文化団体等の交流促進のため)の設立が決まった。⁽¹⁴⁾

(4) 国際政治でのアジア方式確立。近代国際政治はヨーロッパから始まり、今も欧米日先進諸国を主体として継承されている。それは西欧の価値観を絶対視し他国に押しつけるものであった。それに対してアジアは今NOを言い、アジア方式を打ち出している。それはまだはっきりした体系をなしていないが、協調と対話を重視し、

最後通牒のやり方には反対する。アジアには強権的なアメリカはさておき、アジア方式を先ず欧州に理解させ、そこから更に世界に拡大しようという思惑がある。

以上の背景で召集されたASEMは、中国に願ってもない良きチャンスを与えるものであった。ソ連崩壊後の中国脅威論や台湾の独立志向増大によって頭を悩ます中国にとって、自らの外交姿勢を明らかにし、アメリカの覇権主義、強権政治を批判する場を得たのである。李鵬首相は会議で次の五点を主張した。⁽¹⁵⁾

1、相互尊重、平等対応(「相互尊重、平等相待」)。植民地時代の不平等関係でも冷戦時代の対抗関係でもない、新しいパートナー関係を確立すべきで、いかなる國も他国の内政を干渉してはならない。

2、求同存異、相互学習(「求同存異、彼此借鑑」)。欧州・アジアの相違点を認め、自分の社会制度、価値観、発展モデル、生活方式を相手に強制してはならず、お互いに学び合うべきである。

3、理解増進、信頼確立(「増進了解、建立信任」)。見解の相違は不可避で、要は交流の中で疑念を取り除き、相互信頼を確立すべきで、相手をやたらに非難するようなことがあってはならない。

4、相互利益、相互補完(「互利互惠、優勢互補」)。欧州の技術と資金をアジアの巨大市場とバイタリティーに結び付けよう。一連の地球的規模の挑戦(資源や環境問題)については「東方文明・英知が人類に新しい啓発を与える」、と東洋文明を称える。

5、未来志向、共同発展(「面向未来、共同發展」)。21世紀に向けて、異なった文化的伝統、異なった発展段階の国々が互いに協力し、共に繁栄しよう。そのほか、「経済協力を第一にし、アジア欧州パートナー関係の重要な基礎とすべきである」とも言っている。

以上の内容から矛先が基本的にアメリカに向けられていることが分かる。中国は今回の会議で、次の四点で大きな成果を挙げたと言えよう。

一つは唯一の超大国アメリカ抜きに首脳会議が開かれ、しかも中国がその場で重要な役割をはたし得たことである。これはアメリカ国内の一部対中封じ込め論者への牽制となり、米中関係の改善につながろう。李鵬首相が「多極化の趨勢が更に進展し、一、二の大国によって国

際事務が独占される時代は既に過ぎ去った」と宣言したのも、故無しとしない。

二つ目は台湾の実務外交を封じ込める重要な手段を手にしたことである。1993年のシアトルでのAPEC首脳会議は、台湾を一地域として経済部長クラスの出席に押さえたが、世界諸国に「中国の態度変容」という間違ったシグナルを与え、台湾の独立志向に有利となった。その教訓から、ASEMでは「主権国家に限る」として、台湾を閉め出している。台湾が独立を放棄し、統一へのテーブルにつくよう、今後もこのような努力がなされよう。

三つ目は21世紀の新世界政治経済秩序確立に向けての足がかりを得たことである。東洋文明、アジア方式は着実に世界政治の中に浸透しつつある。先進国サミットに代表される先進国主導の世界政治、世界経済は斜陽化し、APEC、ASEMなど国際的首脳会議での中国の存在は高まり、中国文化の国際的影響も広がりを見せている。李鵬首相は「今回の会議は21世紀世界の新局面構築に積極的役割を果たそう」と述べている。

四つ目は日本の中途半端な姿勢が益々アジア諸国から見放され、宙に浮いた存在になりつつある。日本が欧州側にオーストラリアやニュージーランドも参加させようと呼びかけたところ、その必要はないと断られたとのこと、⁽¹⁶⁾日本の国際感覚の鈍さをさらけだした。日本はアジア唯一の先進国として、常にアジアを代表する役を担おうとしたが、結局日米関係を基軸とする姿勢から脱皮できず、その存在価値は低下している。日本は必然的により独自性のある、よりアジアよりの外交に転換する、と中国は期待するであろう。

ASEMは一年置きにアジアとヨーロッパで開かれることになり、1998年の第二回会議はイギリスが議長国で、2000年には韓国で開かれる。中国は今後も「旗振り役をせず、韜晦に努める」という低姿勢を保ち、ASEANをバックアップする形で、20年乃至30年という長い時間をかけて、自らの理念を徐々に広げていくであろう。

五 対北東アジア経済圏戦略

局地国際経済圏のうち、中国が最も重視しているのは北東アジア経済圏である。というのは中国の工業基地で

ある東北と華北がこの中に含まれ、中国の経済建設にとって大変重要であること、更には地政学的に重要な地域であるからである。

北東アジア経済圏は環勃・黄海経済圏と環日本海経済圏とに分かれるが、中国は前者をより重要視する。その理由としては次のような要因が挙げられる。⁽¹⁷⁾

1、地政的位置が重要である。首都北京は政治文化の中心、天津は商工業の中心、大連は東北三省の玄関口である。

2、陸海空の交通の便がよく、インフラが整備されている。天津、大連、秦皇島、青島等大きな港があり、道路、鉄道も発達している。

3、天然資源が豊富である。石油、鉄鉱石、石炭、海塩資源等が豊富で、中国北方の最大工業密集地帯である。

4、科学技術力が高い。北京、天津、遼寧省は沢山の大学があり、科学技術と教育機関がかなり集中しているため、知識集約型産業の発展に有利である。

5、后背地が広く、経済的波及効果が大きい。環渤海地域の人口は2億人で、東北、華北内陸部への広がりを考えると、この地域の市場潜在力は巨大なものがある。

以上の理由により、1984年に沿海14都市(この地域としては大連、秦皇島、天津、煙台、青島の五都市)が対外開放されると、中国国内で必然的に環渤海経済協力の動きが出てきた。当初は対外的というより国内志向で、今までの縦割り行政を打破って、横の連絡を強化することに重点が置かれ、1986年に天津で環渤海地区経済連合市長合同会議が設立された。

この頃、韓国で総合国土開発計画が立てられ、西南部沿海地帯を大規模な工業区にする方針が打ち出された。と同時に「北方政策」が推進され、韓国企業の対中進出が盛んになるにつれて、「黄海時代」「環黄海経済圏」が口にされるようになった。日本も北九州を中心として環黄海経済圏への関心が急速に高まっていった。こうして、今まで中国国内の範囲を中心として考えられていた環渤海経済圏が、韓国や日本を含む国際的経済圏に発展していった。92年10月に開かれた第14回党大会の政治報告の中で、江沢民は「環渤海地域の開放と開発」をうたったが、これにより国策の一つになったと言える。

環日本海経済圏についての関心は90年代に入ってから

で、環渤海経済圏と比べると四・五年後れる。但し、吉林省では日本海への出口模索という角度から、1984年から研究が始まった。

ソ連がアンドロポフ時代になって中ソ関係改善の兆しが出て、吉林省は1984年に「吉林省対ソ貿易展開F・S研究」プロジェクトチームを組織して研究させたところ、北朝鮮とロシアの国境となっている豆満江河口15キロについて、旧清朝とロシアとの条約締結では中国に出海権があることが分かった。それを中央に報告し、国家海洋局が吉林省と共に豆満江出海権回復を図ることになった。それと共に吉林省東部地域開発構想が練られ、1990年7月に長春で「東北アジア地域経済技術発展国際シンポジウム」が開かれた。この会議で、吉林省科学技術委員会主任丁士晟教授が豆満江河口を国際自由貿易区にする構想を発表し、世界的注目を浴びた。⁽¹⁵⁾

丁教授によって示された構想は国連開発計画（UNDP）の支持を得ることとなり、翌年10月、UNDPレポート「豆満江地域開発・調査ミッション報告書」が出された。その内容は向こう20年間に約300億ドルを投資して、50万人の人口を持つ国際自由貿易都市を建設しようというものである。この構想の実現によって北朝鮮とロシアもメリットを受けるが、最も大きな利益を受けるのは中国吉林省で、中国は積極的に支持した。そして軍春を開放都市に指定し、将来の国際自由都市の中心となるべく、その建設を急ピッチで進めるようになった。

しかし、豆満江開発は多国間に関わるプロジェクトで、北朝鮮がどう対応するか、ウラジオストックを開発の重点としているロシアがどう出るか、また資金の提供者として期待される日・米がどのような態度をとるか、など不確定要因が多い。そのため90年代前半、中央政府としては前面に出ず、専ら吉林省に当たらせ、政府はそれをバック・アップするという姿勢をとった。

確かにソ連の崩壊によるロシア政治経済の先行き不透明、金日成死去による北朝鮮の先行き不透明が影響し、中・ロ・朝三カ国による国際協力についての話し合いは思うような進展をみなかった。それにもかかわらず中国吉林省は積極的に建設を推進し、ロシアのザルビノ港と北朝鮮の清津港の利用を図った。それは北朝鮮とロシアを競争させて、三国間の国際協力に引き入れる効果をう

みだした。こうした努力の甲斐があって、95年頃からは新しい展開を見せるようになった。

1、北朝鮮については、米朝関係の改善と米・朝・韓・中四カ国会談の可能性など、国際環境が良い方向に傾いており、「羅津—先鋒自由経済貿易地帯」設置の諸法律やインフラが整備されつつある。95年9月には北京で「羅清—先鋒自由経済貿易地帯国際投資説明会」が催された。そして96年7月には金正宇対外経済協力推進委員会委員長が投資促進のために来日し、「羅津・先鋒地帯はわが国の経済体系とは違う資本主義的管理手法を導入して開発する。われわれはシンガポールをモデルに考えている」と述べた。⁽¹⁶⁾

2、ロシアについては政治が不安定で、沿海地方知事ナズドラチエンコが豆満江地域の国境画定協定の再交渉をエリツイン大統領に要求し、画定作業が後れている。しかし中・ロ首脳会談では協定を再確認しており、96年5月のエリツイン訪中で、中ロ関係は益々良くなっている。また、軍春—クラスキノ間の鉄道建設は進んでおり、完成間近い。96年内にザルビノ港の使用が実現すれば、この地域の協力が弾みがつこう。

3、日本が及び腰から、本腰を入れ始めた。豆満江開発について最も早く提案したのは、日本の東邦生命保険相互会社社長太田清蔵氏で、1983年に「北朝鮮の中ソ国境接点一万平方キロを国連の保障で世界一の自由港湾地帯に」⁽¹⁷⁾という提案を行った。その後中ソ関係が改善し、80年代末に太田氏はソ連や中国に積極的にこの構想を売り込んだ。そして80年代末から90年代にかけて、「環日本海経済圏」が日本のマスコミの流行語になった。しかし、それは研究やPRの域を出ず、91年にUNDP構想が提起されてからも、その成り行きを見守るだけで、実際行動には出なかった。複雑な国際関係があるからである。

ところが「日本経済新聞」が94年7月4日に「東北アジア経済圏形成の動きと日本」という社説を発表し、東北アジア地域は「日本に一番近い地域であり、その安定は日本の安定にもつながる。日本政府としても、同地域の経済開発に長期的視点から積極的に取り組むべきであろう」と呼びかけた。そして95年2月に新潟で開かれた第五回東北アジア経済フォーラムには、外務省の遠藤哲

也氏が出席し、日本政府としても前向きに対応する姿勢を示した。

また民間レベルでも、総合商社、海運など日本の有力企業17社が、96年4月15日からザルビノ港事業化調査を開始し、97年をメドに開発に着手することになった。⁽¹⁸⁾

4、最後に指摘すべきは、95年5月に北京で開かれた第五回豆満江開発計画管理委員会（PMC）会議で、中、露、朝、韓、蒙五カ国からなる「豆満江経済開発地域及び北東アジア開発に関する諮問委員会」の設置、及び中、露、朝三国からなる「豆満江地域開発調整委員会」の設置について合意に達し仮調印され、12月6日にニューヨークで正式に調印されたことである。これにより、豆満江地域開発プロジェクトを推進する基本的枠組みができ、今後は「構想」の段階から本格的な「実施」の段階に入ることになった。

その後1996年4月18、19日に北京で五カ国の政府間会議が開かれ、政府間協力活動の資金源として、「豆満江信託基金」を創設し、五カ国の政府委員会の事務所を北京に設置することが決まった。資金の調達方法については、9月に北京で開く次回会議で事業計画も含めて話し合うことになっている。⁽¹⁹⁾

以上の国際的背景の下に、中国政府は95年を境として、豆満江開発を省レベルプロジェクトから国家レベルに格上げしたとみることが出来る。95年6月23日、江沢民が自ら筆をとり、「琿春を開発し、図門江を開発し、北東アジア諸国との友好協力関係を発展させよう」と認めたとのことである。また豆満江流域の開発について、8月17日に開かれた「中国図門江流域国際共同開発——95琿春セミナー」で、中国政府には「上、中、下という三つの策があり、上の策はUNDPの奨励している中・朝・ロ三国による共同開発で、日本、韓国など周辺諸国からの投資も誘致して、多国籍による開発形態を形成し、20余年の時間をかけて東北にもう一つの香港をつくり出す」ことであるという主旨が、中国対外貿易経済合作部部長助理竜永図氏によって披露された。これらは何れも、中国政府の対応に質的転換がなされたことを物語っている。⁽²⁰⁾

中国政府が豆満江の国際共同開発を重視するのは、次の四方面の意義があるからだと考える。（1）交通網の

整備によって、東北三省全体の経済を活性化させることができ、また全方位開放の重要な一翼を担わせることができる。（2）朝鮮民族の教育レベルは最も高く、この地域に少数民族地域経済発展の模範地域を作り上げ、少数民族政策の成果による政治的安定を図ることができる。（3）北朝鮮の改革開放への転換を促すことができ、この地域の国際的安定につながる。（4）国際共同開発のモデル・ケースを創出することによって、中国脅威論や対中不信感を除去または弱めることができる。

最後に簡単にまとめてみると、中国政府の北東アジア経済圏への対応は、90年代前半においては勃・黄海を拠点とする放射状展開であったが、90年代後半はそれに豆満江を拠点とする放射状展開が加わり、二拠点展開になりつつあるといえよう。後者の拠点はまだ脆弱だが、21世紀に向けての将来性は大きい。

六 対パーツ経済圏への戦略的対応

中国の一部対外経済関係の専門家は、早くも1986年に雲南省、廣西チワン族自治区からインドシナ半島への通商を提起していた。そのきっかけとなったのは80年代半ばに中ソ関係改善の兆しがみられ、中国の対外開放政策は西側先進諸国だけでなく、ソ連東欧や第三世界にも目を向けるべきで、全方位の対外開放政策をとるべきだという意見が出されたことにある。

例えば中国国务院経済発展研究センターの季崇威氏は、86年12月に開かれた「西北・内蒙古対外経済貿易セミナー」で、次のように述べている。「中国は対外開放を実施して既に七年になる」「過去数年、わが国の対外開放は主として西側先進国であった」「ここ数年、中ソ関係の緩和につれて、わが国の対ソ連・東欧の経済貿易関係が漸次回復・拡大している」「従って、わが国は全方位対外開放の新情勢に直面している」。そして西北、東北の対外開放を述べた後「西南方面については、雲南、廣西を通じて、ミャンマー、ベトナム、タイ、ラオス等インドシナ半島と東南アジア諸国との経済関係を発展させる」と述べている。ここで季氏は「今まで沿海東部に偏っていた対外開放を東部、西部、北部の同時対外開放に変えることによって、わが国の西北、東北から西南に至る広

大な内陸部の経済活性化と発展を促すことが出来るばかりでなく、欧州・アジアの経済交流を促し、わが国の世界経済に占める戦略的地位に大きな影響を与えよう」とも述べている。⁽²¹⁾80年代半ばにすでに、21世紀における中国と欧州との、局地国際経済圏を通しての戦略的経済交流を念頭に入れていたのである。

1986年当時において、中国が対インドシナ半島への経済的進出の思惑があったとしても、当時のインドシナ半島情勢からいって全然現実性はなかった。ベトナム、ラオスと中国とは対立状態にあったし、カンボジアはまだ内戦が続いていたからである。但しASEANの主要メンバーであるタイと中国の関係はよく、中国とシンガポール、マレーシアとの経済交流も発展しつつあった。とりわけ1985年にマハティール首相が中国を訪問したことは、中国とASEAN諸国との関係改善にとってたいへん重要な意義のあることであった。こうして80年代後半は、インドシナ半島の陸続きを素通りして、海を通じての中国・ASEAN諸国間経済交流が進められていった。

90年代に入ると、ソ連の崩壊によって窮地に陥ったベトナムが大転換し、カンボジア和平の実現とともにインドシナ半島の情勢は緩和した。こうした背景の下で、70年代から80年代にかけて力をつけてきたタイやマレーシア、シンガポールがベトナム、ラオス、カンボジアに大挙進出し、パーツ経済圏の形成が注目されることとなった。と同時に、国際協力によるメコン川流域の経済開発という大プロジェクトが提起されるようになった。メコン川は中国、ミャンマー、ラオス、タイ、カンボジア、ベトナムの六カ国を流れ、その開発は正に国際プロジェクトそのものである。

メコン川流域総合開発構想は、1950年代から国連主導で動きだしたが、東西対立やインドシナ紛争の影響で進展を見なかった。冷戦終了後、アジア開発銀行（ADB）によって91年末から電力、交通、環境、貿易・投資、人材養成、通信の六分野で総合開発計画が立てられ、関係諸国に働きかけられた。

93年8月、タイ、中国、ラオス、ミャンマー4カ国観光公社がタイ北部のチェンライで観光協力会議を開き、4カ国にまたがる環状道路の建設を推進することで合意。⁽²²⁾その月末にアジア開発銀行（ADB）所在地のマ

ニラに、中国、ミャンマー、ラオス、タイ、カンボジア、ベトナム等六カ国が集まり、「拡大メコン開発計画」について協議を行い、(1)バンコク—プノンペン—ホーチミン市、(2)バンコク—ラオス南部—ベトナム中部、(3)昆明—チェンライ等五つの幹線道路建設について調査することを決定した。⁽²³⁾

1994年9月、関係六カ国の建設担当閣僚らがチェンマイで「広域経済協力会議」を開き、ADBの協力の下に、交通、電力分野の総合開発計画を決めた。⁽²⁴⁾同年11月24日、ADBはバンコクで国際会合を開き、流域各国代表や米・日企業を対象として、メコン川流域開発に関する説明会を行った。会合には大手金融機関や、建設会社、商社、メーカーなどの企業約100社が出席したと言われる。⁽²⁵⁾

1994年11月28日、ベトナム、タイ、カンボジア、ラオスの下流四カ国はハノイに集まり、UNDPの調整役の下に、メコン川流域の開発協力協定に仮調印した。また4カ国は新たに「メコン川委員会」を設立し、水力発電、漁業、水運、灌漑、洪水対策、観光等の分野で共同開発計画を策定することになった。このメコン川下流の開発は、上述の上流の開発と共に広域経済協力の重要な一環をなし、ADBの計画と調整しながら進められるとされた。⁽²⁶⁾

1995年にはいと、ASEANが積極的に取り組むようになった。米・日ばかりでなく、韓国や欧州の経済界も呼び込むようになり、メコン川流域の開発をめぐる国際ビジネス競争は加熱化してきた。12月に開かれたASEAN七カ国とカンボジア、ラオス、ミャンマーの首脳会議で、メコン川流域総合開発の為の新たな枠組みを設けることで合意し、またこの会議で、マレーシアのマハティール首相は、シンガポールからクアラルンプールを経由し中国昆明まで達する、東南アジアの主要都市を結ぶ高速鉄道網構想を打ち出した。⁽²⁷⁾

1996年に入ってから、メコン川流域開発に一層熱が入り、3月のアジア欧州首脳会議で「メコン川流域の鉄道建設プロジェクトを手始めに、環アジア鉄道網の建設に広げ、更にこれと環欧州鉄道網を接続するアジア欧州横断鉄道をつくる構想が登場し、その研究に着手する」ことが決まった。⁽²⁸⁾またタイ政府は、インドシナ、ミヤ

ンマーを含む「パーツ経済圏」の形成を目指して、6月に首相を委員長とする投資促進委員会を設置し、周辺諸国への投資促進策を検討、そして更に「インドシナ基金」を創設するという方針を固めた、と言われる。⁽²⁹⁾

ASEAN諸国とインドシナ半島のこのような動きに、中国は当然大歓迎し、積極的に取り組んでいる。とりわけ雲南省にとっては対外開放の第一線に立つことになり、内陸部という不利な条件から脱皮できる。雲南省は約400万人の人口で、四川、貴州省など后背地等を含めると、2億の人口となる。しかも西南地区は少数民族が多く、その数は4700万人に達する。従って、この地域の経済が発展することは政治的意義も大きい。

西南五省区（四川、雲南、貴州三省とチベット、廣西二自治区）の経済協力を強化するために、1984年に「五省区七方経済協調会」（五省区に成都、重慶二市）が設置された。当然、80年代段階では国内地域経済協力のみが考えられていた。90年代にはいと外に目が向けられ、1992年に開かれた第9回会議では、南方シルクロードを再興しようというスローガンが打ち出された。そして南寧と昆明の二都市に「連合開放弁公室」が設けられることになった。その任務は東南アジアと南アジアの市場を協力して開拓するためとされた。⁽³⁰⁾

季崇威氏は92年11月に昆明で開かれたシンポジウムで、「雲南省は五つの主要ルートを通じて、東南アジアと南アジアに出ることが出来る」と言っている。そのルートとは、(1)雲南・ミャンマー道路でヤンゴンにはいり、ベンガル湾に出る、(2)中国・インド道路を経て、インドや南アジアに出る、(3)雲南・ベトナム道路を経て、ベトナムのハイフォンからトンキン湾に出る、(4)中国・ラオス道路を経て、ラオス、タイに出る、(5)湄江・メコン川を利用して、ミャンマー、ラオス、タイと結びつく、である。⁽³¹⁾尚、廣西チワン族自治区はトンキン湾に北海等多くの港を持つが、96年2月には中越国境鉄道が再開し、道路と共にベトナムに出る重要な陸路も利用できるようになった。

ここ数年、雲南省は毎年8月に省都昆明で「昆明交易会」を催している。それは、中国国内各地及び周辺諸国の代表団を呼び入れ、各地域との商談や外資誘致を推進することを目的としている。1996年は商談以外に、雲南

省政府、UNDP、国連貿易開発会議（UNCTAD）共同主催の国際シンポジウムが開かれた。対外貿易経済合作部部長助里竜永図はこの席上で「湄江—メコン川流域を南南協力のモデルケースにしたい」と述べ、中国政府の熱の入れ様を示した。⁽³²⁾

以上見てきたように、中国は雲南省を中心として、インドシナ半島国際経済圏と南アジア経済圏に積極的に参入しようとしている。21世紀に向けての戦略としては、次の四点を指摘しておこう。

1、インドシナ半島を通じて東南アジア諸国との経済交流を深め、中国西南地区経済の発展を図る。ASEANの開発へのリーダーシップを尊重し、自らは専ら国内地域の対外協力に力を注ごう。資金や技術の面で限界があり、大プロジェクトへのイニシアチブはとれない。但し建設への受注には積極的に参加しよう。

2、インド洋への経済的進出を積極的に図り、南アジア経済圏との交流を深める環境づくりに力を入れる。インドは1991年以来開放政策を取り、経済成長率が高まっている。経済レベルの低いインドは、中国製品の重要な市場となり得る。国民にインド族を持つシンガポールがその橋渡しをしつつあるのは注目に値する。

3、ヨーロッパとの経済交流を深める重要な地域として活用する。東南アジアはかつてヨーロッパ諸国の植民地であった。戦後これらの國が独立し、昔の宗主國は完全に撤退した。しかし歴史的なつながりはかなり深く、経済発展と米・日経済力とのバランスを図るため、ヨーロッパ諸国にラブコールしている。中国も米・日への牽制のために、ヨーロッパとの関係を強化しようとしており、この地域での協力が深まろう。

4、華僑・華人のネットワークを利用して、西南地区経済の国際化を図る。今まで華僑・華人資本は香港を通して入ってきたが、インドシナ半島が開放されたことにより、直接国境線を通して入ってくるようになる。またメコン川流域の開発に当たっては、華僑・華人資本が地元資本と外国資本と中国資本とを結び付ける役割を果たす。とりわけシンガポールの華僑・華人が仲介者として大きな役割を果たそう。

七 国際経済圏参入の不安定要因と今後の展望

以上見た如く中国は国際経済圏に積極的に参入してきたし、今後もこの姿勢を基本的には変えないであろう。しかし中国の政治的要因にはいくつかの不安定要因があり、場合によっては中国の経済圏参入を妨げることになる。とりわけアメリカを初めとする西側先進諸国の対中政治的圧力は、中国国内の対外開放慎重派の立場を強化し、経済圏参入の阻害要因となる。というのは、中国は現在政経分離の原則を掲げ、外国からの経済を手段とした政治的圧力には真っ向から対決する姿勢をとって、改革積極派もこの線から外れるわけにはいかないからである。

現在、中国の国際経済圏への対応を及び腰にする可能性のある問題としては、次の四つを挙げることが出来る。

一つは中国脅威論である。一人当たりで見ると大変後れている中国がやっと発展の軌道に乗り出そうとしているところであるにも関わらず、アメリカや日本から中国脅威論が出てきたのは、一部の反中勢力が中国の経済発展を妨害しようとしているからだとする。この立場に立つと、先進国の帝国主義的性格はまだ変わっておらず、国際分業に過度に参入することは危険であるということになる。

二つ目は台湾統一問題である。李登輝氏の95年6月の訪米によって中米関係は悪化した。中国国民にとって大陸・台湾の統一問題は、100年にわたって帝国主義の侵略を受けてきた屈辱の歴史に終止符を打つもので、台湾の独立は絶対に受け入れられないものである。アメリカや日本で一部勢力は台湾を中国から分離して中国牽制の道具にしようとしているとみる。台湾問題が解決されない限り、アジアの安定と繁栄はあり得ないし、中国の国際経済圏への参入も制約されたものとなる。

三つ目は香港返還問題である。1997年に中国へ返還されるが、パットン総督の「香港民主化」政策によって中英関係が一時悪化した。返還がスムーズに行われる、騒動が起こる、動乱が起こるの三つの可能性が考えられる。中国当局は当然第一に向けて全力投球しているが、第二第三の可能性に対しても備えている。この問題もまた帝国主義に侵略された歴史に終わりを告げるものである。

もし香港で動乱が起こるようなことがあれば、中国当局は当然武力を行使するし、国際世論の批判が上がり、中国国内での引き締め政策は強化され、対外経済姿勢にも影響する。

四つ目は少数民族問題である。中国の辺境地帯の多くは少数民族居住地域で、とりわけ新疆ウイグル族、内蒙古モンゴル族、吉林省朝鮮族は国境を挟んで国家が存在し、経済交流が進む中で分裂的傾向が出てくる可能性がある。新疆ウイグル自治区は中央アジア経済圏への参入を目指しているが、最近独立派のテロが続発していて、このような事態が続いていけば、対外経済交流は阻害される。また最近チベットの対外開放推進の方針が決まり、インドやパキスタンなど南アジアとの経済交流が進む可能性が出たが、もしそれがダライ・ラマの独立運動に有利になれば抑制されることとなろう。何れにしても民族問題が起きないところでは局地国際経済圏がスムーズに進み、問題が起きると阻害される。

21世紀に向けての諸・国際経済圏の形成については三つのシナリオが考えられる。一つはスムーズに進み、中国及びアジアの経済発展と政治的安定に大きく貢献する。二つは大きな問題が起き、国際経済圏の形成が阻害され、経済の発展も影響を受ける。三つ目は二つの中間で、多くの矛盾をはらみつつも徐々に進展する。私はある地域では第一のシナリオ、他の地域では第三のシナリオ、全体としては割合スムーズに進むのではないかと思う。というのは上述の四つの阻害要因について、中国当局は何れも弾力的に巧く対応していく可能性があるからである。

第一の「中国脅威論」については、当初のように反中国分子による陰謀という階級闘争論的視点から、自らの姿勢をも反省するというようになった。軍事情報の公開度を広める、ARFなど多国間アジア安全保障体制に積極的に参加する等、西側諸国及びアジア周辺諸国との信頼関係の増進に努力しつつある。第二の香港問題については、英国との関係改善が見られ、民主派との対話の方向も見えつつある。第三の台湾問題は、台湾内部でもまた国際的にも独立志向は弱まり、経済交流を大いに進め、徐々に統一していくという方向が定着しつつある。最後の少数民族問題については経済の発展と対外開放拡大の中で解消していこうとしている。これは一定のリスクを

伴うが賢明な方策であろう。

以上のように不安定要因が大きな問題にならず、中国経済が高度成長を続ける中で、中国が国際経済圏へ深く参入するようになると、中国には次のような変化が起き、それがまた国際経済圏の発展を促し、好循環が生まれてこよう。

先ず中国経済の国際化が更に進む。中国のWTO加入は時間の問題であり、それは国際経済圏への参入を促し、国内経済と国際経済の一体化は強力に推し進められる。国内市場はより開放的になり、競争が促進される。中国は日本の二の舞を踏まないためには、高度成長期からより開放的な政策をとる必要がある。現在、中国企業の多国籍企業化が当局によって推進されており、外資の対中直接投資ばかりでなく、中国企業の海外進出も活発化していこう。

次に人民元の基軸通貨化が進むであろう。中国製品の輸出競争力が強化されつつあり、輸出は高い伸びを示し、外貨準備高は96年6月末時点で866億ドルとなっている。94年1月から為替レートの一本化を断行し、現在、為替レートは至って安定した動きを示している。人民元の交換性実現は2000年に向けて着々と進められている。双桁の物価上昇率も収束に向かい、96年は間違いなく一桁になる。現在国境地帯では比較的安定している人民元が流通手段として使われているという。改革開放後15年間の高度成長は人民元の大幅下落によって帳消しとなり、国際的影響は大変限られたものであった。今後は元の為替レートが安定または割安是正の方向に動くため、国際的影響がかなり出てくる。その結果、人民元は基軸通貨の一つになっていこう。

第三に中国政治の民主化と分権化が進む。市場経済の推進、経済の国際化の進展、国民の生活水準の向上は必然的に政治の民主化を推し進める。中国は社会主義を前提とした複数政党制にいく可能性がたいへん大きい。また連邦制に進むことになろう。但しそれは徐々に進められるだろうし、国際情勢の成りゆきにも左右される。もし国際協調が順調に進めば、民主化や分権化は促進される。逆に外圧が強化されたり、周辺諸国のナショナリズムが強くなったりすれば、より中央集権的にならざるを得なくなる。

第四にグローバル国際主義を一つの理念として掲げる。

プロレタリア国際主義は時代後れで、それを引っ込めたのは正しい。しかし、最近専ら愛国主義を唱え、国際主義を言わなくなったのは問題である。資源、食糧、環境等グローバルな問題が益々突出している今日、12億の人口を持つ中国のグローバル視点は大変重要になってきている。はっきりとグローバル主義の理念を打ち出し、中国の未来像を世界に示すことになろう。銭其深外相が95年12月に開かれた「鄧小平外交思想シンポジウム」で、「愛国主義と国際主義の結合」を呼びかけたのは、正にこの方向を示したものと言えよう。

以上かなり楽観的な展望を示したが、最後の結論として私が強調したいことは、アジアの為政者と有識者が連帯して、自国のナショナリズムを抑制し、国境の壁を絶えず低くしていくことである。そうすれば、アジアの諸・国際経済圏は市場原理を土台として大きく前進するであろうし、中国も自国のナショナリズムを抑えることが出来、国際経済圏に参入しやすくなる。

註

- (1)「辦好經濟特區、增加對外開放都市」【鄧小平文選】第三卷、人民出版社、93年、51ページ。
- (2)「論中国對外開放的戰略和政策」季崇威、社会科学文献出版社、95年、80ページ。
- (3)前掲書(註1)、376ページ。
- (4)「図説 中国の経済」矢吹晋、蒼蒼社、92年、223ページ。
- (5)「中国経済年鑑」经济管理出版社、93年版、9ページ。
- (6)「七大經濟圏と重点政策」日本国際貿易促進協会【国際貿易】95年1月24日
- (7)「我國國際影響不斷擴大」【人民日報】92年12月6日。この言葉の前半分だけが銭其深外相によって引用された。
- (8)「江沢民主席發表講話」【人民日報】94年11月16日。
- (9)「站在歷史高度商討亞太經濟合作」【人民日報】95年11月20日。

- (10) 「アジアの中の欧州」【朝日新聞】96年2月29日。
- (11) 「ASEM議長声明要旨」【読売新聞】96年3月3日。
- (12) 「李鵬在亜欧会議闡述中国立場」【人民日報】96年3月2日。
- (13) 「開かれた地球主義へ」ジェラルド・シーガル、【読売新聞】96年2月27日。
- (14) 詳しくは「北東アジア経済圏の形成」本多健吉等四人共著、新評論、95年、53、4ページ参照。
- (15) 「進入日本海、振興図們江地区三角州」趙鳳斌【東北亜論壇】92年2号、18-20ページ。
- (16) 「経済開放区の拡大も」【朝日新聞】96年7月24日。
- (17) 「米ソ二者択一より世界緑化を」太田清蔵、毎日新聞出版社、87年、142ページ。
- (18) 「日本17社、事業化調査」【日本経済新聞】96年4月8日。
- (19) 「豆満江開発で信託基金創設」【日本経済新聞】96年4月20日。
- (20) 「図們江国際共同開発セミナー開催」【日中東北】95年10月号、17ページ。
- (21) 前掲書(注2)、81ページ。
- (22) 「共同で環状道路」【日本経済新聞】93年8月12日。
- (23) 「動き出す拡大メコン川開発計画」【日本経済新聞】93年9月26日。
- (24) 「広域開発流れ加速」【日本経済新聞】95年1月16日。
- (25) 「メコン川開発ようやく始動」【朝日新聞】94年12月2日。
- (26) 「メコン川開発協定仮調印」【日本経済新聞】94年1月29日。
- (27) 「東南ア10カ国首脳会議が開幕」【朝日新聞】95年1月16日。
- (28) 「アジア欧州間横断鉄道」【産経新聞】96年3月3日。
- (29) 「周辺国へ投資促進」【日本経済新聞】96年6月24日。
- (30) 前掲書(注2)、527、8ページ。
- (31) 同上、528ページ。
- (32) 「瀾滄江湄公河区域開発国際研討会在昆明举行」【人民日報】96年8月13日。

1978-91年の中国国営企業の技術移転と技術力の蓄積 : エレクトロニクス産業の場合⁽¹⁾

日仏会館研究員 フランソワ・ユッシュエ

中国は、他の発展途上国と比べて自国中心の産業発展政策をとり、長い間その門戸を閉ざしていたが、1970年代末には外国技術を組織的に取り入れようとする重要な政策的転換が見られた。エレクトロニクス産業においては、国営企業の三分の二が78-90年の間に技術導入を行ったとみられている⁽²⁾。第6次(80-85年)と第7次(86-90)経済計画の間に、当該部門のための支出は30億ドルに達しており、契約件数では2000件強となっている(R. Conroy, 1990; D.F. Simon, 1991)。これに加えて、80年代中期より急激に進展した外国からの直接投資もある。これによって中国沿岸域は、世界的にも外国資本の主要な受皿のひとつとなったのである。

技術革新の能力がますます企業の競争力を左右しつつある世界の産業の現状において、旧社会主義経済体制の企業がその場に参入してゆくには、国際的な技術移転が基本的な手段のひとつとなっている。こうした観点にたつ時、中国には良き見本となる国々が周囲にある。たとえば日本はこの一世紀来、あるいはNIES 諸国は1960年代以降、外国技術のもたらすものを驚くほど有効に活用したのである。こうしたことから、技術的キャッチアップのアジア的モデルともいべきものが研究のテーマもなってきたのである。中国はこのような近隣諸国のあとを辿るのであるか。技術移転に関して、中国は、旧社会主義経済体制の国々にとってひとつの例となりうるであろうか?

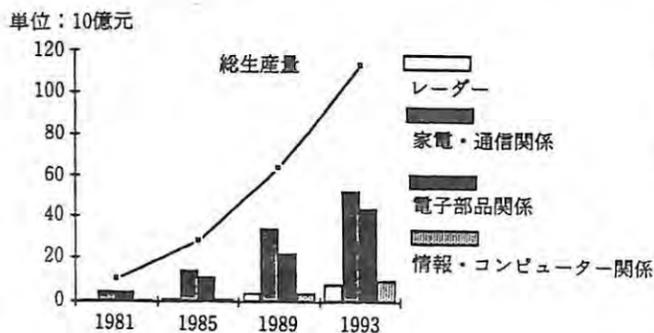
1978年以降のこうした技術導入の大きな波は、中国のエレクトロニクス産業における生産の飛躍的な伸びと無関係ではない。また、当該分野は国際市場において競合の激しい部門であり、そこでの厳しい競争にさらされていたという事にも当然関係している。しかし、こうした目覚ましいほどの技術導入の結果も、外国技術を有効に消化吸収しえたかという点になると、事態は一様ではない。エレクトロニクス産業におけるグローバリゼーショ

ンの進展に伴って、発展途上国が技術的に追いつくチャンスに制約が生まれつつあるが、われわれの研究は、中国企業の間外国技術の吸収能力に格差が生じていることを示すものである。この格差には、大部分、所有権にかかわる問題がその背景にある。というのもそれが社会的に確立されることによって企業の技術的努力が実現される環境がはじめて整えられるからである。エレクトロニクス産業における国営企業の技術導入政策のこの15年来的結果は、1978年の開放政策開始の折に掲げられた目標に比べて極めてみじめなものとなっており、外国からの直接投資による有望な結果と対照的である⁽³⁾。企業の官僚主義的統制を継続し、また外国技術の貢献に関わるマクロ経済的視点に立つマネジメントの欠如のために、大部分の国営企業が外国の技術から最大限の利益を引き出すことができなかつたのである。

急速な発展を続ける産業

1978年の開放政策開始直前まで、中国の電子産業の主要な需要は軍用であった。1980年当時の総生産額は100億元にみたなかつた。一方、民需向けの電子産業部門は、文化革命の指導者達によって「ブルジョワ的」であり反革命的と決めつけられた大衆消費財の政治的な開放処置により、未発達な状況に置かれていた。国営企業ならびに地方政府の工場が製造を100%支配していたのである。この生産活動は、上海、北京ならびに江蘇省に集中していたが、他方、沿岸域の産業基地が外国の侵攻を受けるおそれがあるとして文化大革命期間中に進められた第三戦線計画にもとづき、四川、貴州、陝西省等の内陸部にもかなりの投資が行われた。1960年7月の中ソ断絶にも拘わらず、中国の電子産業はその技術面でも、研究開発(R&D)の組織面においても、ソ連の影響を強く受けていた。

開放政策実施15年を経て、中国の電子産業の飛躍的な発展を、いくつかの統計からみることができる。1993年には、総生産額は12倍の1200億元に達している。(第1図参照) 同年生産量の25%強が輸出されており、中国は米国の電子製品輸入先主要10カ国の一つとなっている。この目覚ましい発展は、基本的には一般大衆向け電子製品の生産の伸びによって特徴づけられるが、なかんずくテレビ関係(陰極管、テレビ用部品)がその中心的位置をしめている。現在、テレビの製造企業は124社に達し、1993年には、白黒受像機が1300万台、カラーテレビが1300万台生産されている。同年の電子産業部門重要企業の7社がテレビ受像機産業に関連した製造業者であった。



第1図 1981~93年中国の電子製品の生産の伸び
(出典: 中国電子産業年報 1994、1990、1987年版による)

情報産業については、1980年代の四通やなかんずく1990年初頭の Legend グループ(中国香港の共同企業)のように中国の電子産業の大企業中の10位に入るような成功例もあるにはあるが、全体として発展する迄には至っていない。この分野では外国製品が市場の大部分を占めているといえる。これには、外国企業から中国企業に販売ライセンスが与えられているケース(Legend グループの場合がこの例で、外国のパソコンの中国における独占的販売権を獲得し、この利益が同社の大半を占めている)、あるいは直接輸入によるものがある。たとえば北京近郊のシリコンバレーで売られるコンピュータの70%が輸入製品である⁽⁴⁾。またソフトの90%、プリンターの80%、複写機の80%、さらに FAX、ハードディスク、マイクロプロセッサの全量が輸入品である。

部品産業は受動部品の生産に限られているが、その分野では中国は国際マーケットに着実にシェアを拡げてい

る。1994年の輸出額は21億ドル、前年比で50%増加している。ICの生産については、電子製品の製造に不可欠であるにもかかわらず、状況はかなり厳しいと判断される。特に国営企業は急速に進歩している世界の技術革新のテンポになかなか追いつけない状態にある。この中で、国が1980年代半ばから大量の投資を行っている、無錫のHuaqing だけは、現状でVLSIの高集積度回路の製造が可能な技術を身につけている。この分野の最初の企業は、Alcatel上海が通信機器用ICを自ら必要として作った中国とのベンチャー企業Belling上海である。中国に進出した外国企業は国内生産の53%を占めるが、これは13億ドルに達すると推定され、国内需要の20%を埋めるにすぎない⁽⁵⁾。韓国の例に想をえてIC分野についての大規模な国営企業の設立が試みられたのであるが、結局失敗に終わっている。この分野の技術移転はなかなかよい結果を生み出すに至っておらず、特に上海についてこのことがいえる。

中国の電話通信網は世界的に見ても、最も遅れている分野の一つであり、1992年の回線数は120万回線、つまり住民100人あたり電話2台弱にすぎず、経済発展上の大きな制約となっている。国は1996-2000年に3600億元を投入し、現在の回線数の15倍にする見通しを立てているが、この技術的挑戦にえられる能力を持つ国内企業は見あたらない。最近になって回線網の開発許可が、ライバルの電子産業省に与えられてはいるが、これまで郵政省が独占的に開発認可権を掌握している。実際にはこの計画実現に込める技術を供給できるのは外国企業しかない。外国企業は技術移転と直接投資を条件に世紀の市場規模となるこの分野への参入について折衝を行っている。40%の市場占有率をもつAlcatel上海を先頭とした欧州企業は局用交換機関係市場という一番良いところをとり、携帯電話、ローカルネットワーク分野は世界的にリーダーシップをとる企業があるにも関わらず、香港、台湾が着々とシェアをのばしている。これらの分野の状況は無秩序状態に近く、郵政省は外国企業との交渉についてほとんどコントロールできず、各地方政府(省)がますます大きな自主裁量権をもちつつあり、国家規模でみた場合に技術の分散化がもたらす影響について何ら顧慮されていないのが現状である。

生産地の地理的な分布もまた変化してきた。広東省がエレクトロニクス製品では、断然、最大の生産地となっている。1982年には5億4900万元で第6位(上海22億、江蘇省16億元に遥かに及ばない)であったが、93年には250億元(上海の生産額の約3倍)で第1位となった。広東省、福建省は、夫々生産額の38.5%と32.4%を輸出する中国有数の輸出基地である。23%を輸出する浙江省を除き、他の諸省の輸出はいずれも10%未満で頭打ちとなっている。

広東省、福建省がこのように主要な生産・輸出基地として出現したことには、香港(広東のケース)、台湾(福建のケース)の電子産業における熟練度の高い労働力の大量移転が強く関係している。米国に対する香港、台湾の貿易黒字は徐々に減少し、逆に中国の対米貿易黒字が増加しているが、その原因の大半は、1980年代における中国のこの二つの地域への大量な移動の波によることは明白である。

電子産業分野で、中国との共同事業を展開し操業する外国ベンチャー企業は現在432である。これら企業は総生産額の21%(1985年は3%)、輸出額の55%を占めている。この面でも、香港、台湾の役割はきわめて大きく、外国投資の60%がこの二つの地域からのものであり、両者関係で総生産量の9%、輸出量の25%を占めている⁽⁶⁾。中国の統計には、その電子産業に対する外国企業の直接投資額中に占める日本の割合については記していないが、中国の全産業分野における日本の投資額を根拠に推定すると、アジアからの投資額(日本、香港、台湾、それに積極的な投資政策、特に山東省への進出を企図している韓国も遠からず加えるべきであろう)は、米国、欧州のそれを遥かに凌駕し、中国に進出した外国のベンチャー企業の約2/3に達し、国営企業以外の生産額の80%を占めている。

1978年以降の経過を振り返ってみると、中国のエレクトロニクス産業の急速な発達には、まず大量な技術輸入に依存せねばならなかったことを指摘できるが、国営企業については、急速なグローバル化の過程にあるエレクトロニクス産業分野にあつては、技術輸入によって技術力の蓄積を円滑に実行していくにはまだ程遠い状態にある。

技術輸入政策(1978-91)の収支

国営企業は、基本的にはこれまで通りの伝統的な技術移転の方式を望んできた。それは、ライセンスの購入、製造者のサポートを含む生産設備の購入、生産設備一切を備えた完成プラントの購入、「完成品」の購入等である⁽⁷⁾。我々は、外国技術の習得を質的観点から分析・把握できるような基準をたて、アンケート調査を行った。その基準とはまず、貿易上の効果、特に輸出における販売水準である。つまり、それが輸入技術の利用による効果(すなわち値段と品質について)の真のレベルを反映しているからである。さらに、製品の品質、技術移転により生じた労働の組織化や企業経営における変化の度合、導入した技術への適応/改善のリズム、技術革新の継続性およびそのサイクルのスピードアップ、企業外部への技術力の普及、国全体の技術力への影響度などが、われわれの調査基準である。

国内市場への短期的効果

電子産業全体について外国技術・設備輸入の波及した貿易上の効果を数量的に表示するのは困難である。未だに大半が官僚統制下にある経済システムの中で、いくつかの技術輸入の貿易面での効果について判定するのは甚だ危険である。行政による価格の操作や「たれ流し」財政が、非効率的なプロジェクトの実態を見えにくくしている。しかし、中国の統計を分析すると外貨準備高と総売上高の増加に対する技術移転の貢献を示す項目がみられる。全業種一括したものはあるが、それらの数値が示されている。対外貿易省によると、1978-80年の間に、3万件の導入プロジェクトが実施され、そのコストは計130億ドルとされている。これにより1980年代末には1100億元(250億ドル)、つまり同時期の生産額の増加全体の約12%相当額が見込まれていた。電子産業部門についていえば、1980年代には導入プロジェクトが2000件以上あり、総額180億元(30億ドル)が投入されたことになる⁽⁸⁾。あいにく技術導入プロジェクトの貢献とその経済的効果に関わる電子産業全体の統計資料はみあたらない。いずれにせよ技術移転は1984年以降1988-89年迄、貿易の伸びの原因であったといえよう。それによって、

企業は消費財市場からの強い要求に迅速に対応できたのであろう。

しかしながら、手に入った情報の分析から一つの現象を指摘できる。つまり、1980年代初頭に技術導入をはかった国営企業の大半は1983-87年の期間に大衆消費財市場に支えられて発展の経過を辿ったが、企業の財政状態は1987-89年以降急速な悪化に転じた。1990年代初頭、電子産業部門の国営企業の50%は非効率、30%は普通、わずかに20%が輸出成績を含めて財政状態から労働生産性まで一連の基準に照らして、よい状態にあると認められるのみである⁽⁹⁾。このような推移は国のすべての分野、すべての産業分野についても同様だといえることができる。

停滞する輸出の伸び

中国電子産業の主要な変化のひとつとして国際的な貿易活動への参加が増大してきたことを指摘できるが、中国企業は果たして国際マーケットにおいて積極的な地位を占めるべく技術導入から利益を引き出したと云えるのだろうか？

現実には若干複雑である。国営企業の輸出を著しく制限する産業組織の機能に二元性が認められるのである。中国の電子製品の輸出の増大には原則的にひとつの方向性がある。すなわち、単純で付加価値の高い製品、国際的な下請け業、沿岸地区に導入された香港、台湾のベンチャー企業などがその方向性を示している。

国際貿易の流れに国営企業が入って行くかはきわめて疑問である。我々の調べた国営企業は、日本企業の下請けとして白黒テレビの陰極管製造の分野で成長している一社を除いては、いずれも国内市場を優先的に考えている。一般用エレクトロニクス製品を生産している企業の輸出率はその生産額の5-10%にすぎず、その他の電子製品分野については輸出は殆ど認められない。

歪んだ産業構造の残存と新たな歪みの発生

1980年代の技術移転政策の最も際だった特色は、外国技術の購入が各地方にばらばらに繰り返行われてしまったことにある。この現象は、エレクトロニクス部門を構成するあらゆる製品の場合についてもいえることである。このような技術導入がもっとも多かったのは、エレクト

ロニクス関連製造業の終端に位置する部門である。ここでは企業が流通網と直接接触している⁽¹⁰⁾。そうしたレベルでのこのような技術輸入のあり方は、電子産業部門の発展に対して、以下にのべるように、不均衡と脆さをもたらさずにはおかない：

—1989年迄当該分野の企業における過剰人員が維持されてしまったが、それには外国技術の購入も一役はたしていたのである。各省とも、国の全体的なレベルでの発展に対する影響になら顧慮することなく、経営に直接にかかわる企業の生産ツールの近代化という夫々の地方毎の判断を先行させたのである。90年代の電子産業にとって、国内市場も成長し、スケールメリットや多品種生産の必要性が決定的に重要になっていたにも拘わらず、そうした観点はまったく無視されていたのである。従って技術導入もまた、非能率的な企業組織の維持・延命の手段の一つとして考えられていたにすぎず、こうした点では中国は、大企業は勿論小企業においても専門化の進んでいない産業組織を継続していた。

—このような無計画的な投資の展開は、1988年以降過剰生産状態を引き起こしたが、それはストックの著しい増加、ひどい販売不振、我々が先に指摘した国営企業の財政悪化などに直接むすびついている。

—エレクトロニクス関連業種とりわけ大量消費電子製品部門においては末端部分（組み立て工場など）の生産設備に多くのプロジェクトが集中したため、その業種の上流部分に深刻な問題が生じてしまったのである。電子産業の貿易収支をみると、部品と原材料の輸入比重がますます大きくなっていることがわかるが、これらの輸入品目は、技術導入の結果として生まれた下流部分の生産品（テレビ用陰極管、IC、その他の半導体）のために供給されたのである。

企業の技術能力の変革の限界

外国技術の輸入を、知識を同化吸収しながら自己の技術革新の力に結びつけているとして、専門紙は定期的に企業の成果をもちあげる報道を行っているが、大半のケースにおいて、技術的成果のみが強調されている。しかし技術導入の効果の目安は、電子産業自体グローバル化が急激に進んでいることから、ますます国際マ

ケットでの経済的収益性におかれるようになってきており、これについては中国を含む途上国も例外ではない。

アジアのNIES 諸国が成功をおさめた技術能力の蓄積がますます複雑な要素の絡み合いからなされていることを考慮に入れて、S. Lall (1990)あるいはK. Dalhman 他(1987)の報告で紹介された中国企業の技術能力の程度について考察すると、我々の分析では、技術能力の蓄積を十分に遂行するためには、国営企業が無能力であることが露呈されたといえる。大半の企業はごく初歩的段階から、とりわけ技術の有効利用に必要な生産能力において、大きな困難に遭遇している。まず最初に、企業は設備の保守、修理を十分に行っていない。自由に使える外貨を殆どもない国営企業にとって、外国企業との保守契約は、財政上維持するのが甚だ困難であった。そのため大部分の企業は、専門家によらない応急修理程度ですましており、その結果として設備の技術的能力が十分に発揮できなかったのである。

より重大なことは、技術導入の90%が、完成品をそっくりそのまま製造するための設備契約に関わるものであり、外国の技術は組立工程と製品の出荷に関わるハード面に限られていたことにある（裏に隠れたノウハウは考えていない）。事実、生産のハード面にのみ集中してしまったために外国技術の導入契約のソフト面について、その大部分は習得されずじまいとなった。その結果として、企業組織に関わる知識の習得の機会も制限され、外国技術の吸収の有効性についても否定的な評価を生むこととなったのである。このような特色が背景となって、実際、種々の外国技術システム吸収の最適な条件を産み出すことができなかったのである⁽¹¹⁾。そうした特色は、技術的能力を構成する様々な要素（設備、ノウハウ、組織）間に存する密接な相互依存関係と矛盾するものであった。本来、そうした相互依存関係によってはじめて様々な構成要素が分け難いものとなり、技術の受入れ側にとって導入の有効性も確保されるからである。

結局、地方の産業組織における新しい技術能力の拡大に関してみると、外国技術の要求に対して地方の納入業者の適応は、一般的に見て緩慢かつ困難であることが明らかとなった。地方企業の品質、価格、供給が変動し不安定なことは製品の品質規格の点で企業にとり大きなマ

イナスとなった。

技術輸入と中国のR&D能力

研究開発については、外国技術の導入計画と国のR&Dシステムの間には乖離が認められる。国の科学技術委員会外国技術導入局による1989年の分析によると研究機関の研究の63%は外国からの輸入技術の焼き直しであることが分かった⁽¹²⁾。この現象は財政規模の僅少な国での研究開発努力の収益性を低下させると共に、中国企業がとりわけ人材・資金の乏しい設計・計画部門において外国技術への依存度を増すことになる。従って生産システムとR&Dシステムの間につながりがなくなり、結果として市場に送り出される新製品の大半は外国技術の購入に依ったものとなる。1988年広東省で市場に出された新製品5500のうち、80%は外国から購入した技術と製造技術によるものである。従って、一方では製造能力を確立することをねらった外国技術の購入のあり方と生産部門に対応していない研究機関の商業化に適さぬ業績との間に、他方では中国企業の外国技術の取り込みプロセスの困難と外国技術導入プロセスに殆ど関与していない国立研究機関（研究機関はむしろ技術系の人材の養成に大半の力を注いでいる）との間には、それぞれ密接な相関関係があるといえる⁽¹³⁾。1991-95年の第8次計画において外国技術の吸収に関して承認された優先事項をみると、当局において、この件についての貧弱な結果ならびにそれが将来の産業発展のため緊急な問題であることが充分認識されていることがうかがえる。

技術能力蓄積の障害

国営企業における官僚統制の継続

技術導入は「物」と「情報」の統合されたものが売買されることによって、2つの企業を結びつける契約であり、一つの企業の活動の一部あるいは全体（R&Dから商業化迄）に関係するものであると共に、あるコストで製品を商業化することができるものでなければならない。しかし、この契約は、必ずしも受入れ側が新しい技術能力の獲得を自動的に行えると保証するものではない。技術導入と新しい技術能力の取得の間のこのギャップは、

開発途上国の技術移転の歴史に見られる数多くの失敗の原因となっているものである。そうした成功と失敗（特にアジアの新興工業諸国における）の分析、と同時に、企業と国家の技術能力の発展に関するエコノミストの関心の増加によって、技術移転による新しい能力の取得過程がいかに複雑であるか、それを理解できるようになった。これは、単に先進国の権謀術策や途上国の経済依存を永続させたいという思惑によるものだけではない。論理的に言うならば、技術導入は足枷をはめられた技術伝達のプロセスであると定義できる⁽¹⁴⁾。具体的に云えば導入側が、外来の技術システムに存する技術能力を自己のものとするのである。それには、技術修得に関わるいくつかの法則を守らねばならない。しかも、それには技術習得の機会を増やすような自発的努力を抜きにすることができないのである⁽¹⁵⁾。確かに、こうした条件が中国国営企業の場合には整っていなかったのである。

1980年代において、国営企業による外国技術の習得や技術革新にあった多数の障害は、国営部門の特殊な機能の仕方にその原因があった。1978年以降国営企業の運営改革によって、企業活動における一連の拘束はある程度緩和され、これにより外国技術の習得条件が改善されたのである。しかし、これらの改革によって、企業の意思決定に関して不公平な事態が生じたのである。価格決定と商品化については真に自律性が認められたとしても、投資、財政、人事管理、外国貿易の自由化等などについてみると、これらは厳しい官僚統制下にあるのである。改革の成果とは、官僚機構のもとで企業に対する権力の関係が変化したことであり、企業経営に関する権利の大半が中央官庁から地方レベルへの移行したのである。こうなっても企業はその戦略的決定についてはごくわずかの権限を持つにすぎず、改革前に発効した構造的規制がなお続いている。

a) 人材利用のまずさ

毛沢東時代にあった「鉄の茶碗」ともいわれた国営企業の終身雇用制は未だに生きている。同一家族の中で雇用をまわしていくシステムもまだ広く行われている。有資格者のための熟練者紹介センターの創設や、国営企業部門の新規採用者はすべて期限付き雇用契約とする1986年の法律の発効は、上記の旧来の方式を徐々にこわしつ

つある。しかしこの効果は未だごく限定されたものにすぎない。1980年代末、国営企業の数億人の被用者の内わずか1.3%が1年間に職を移ったにすぎない。国営企業間の人の移動については、職を変えることを希望するものや有資格者を求めている新たな雇い主にとって、きわめて面倒な行政的手続きが未だ残存している（M. Korzec, 1992）。有資格者獲得の困難は、エンジニアや経営者をして何はともあれ手元に置こうとする傾向を強くし、したがって企業側は有資格者を十分活用できなくとも、やめていかれるよりはましであると考えようになっている。人材管理システムの硬直化は企業に深刻な問題を提起しており、過剰人員による財政の効率の面からも、また技術移転時に技術習得に必要な人材の養成、獲得、移動の戦略を立てる面からも、さらにより一般的に、技術革新を行うために必要とする人材戦略にとっても深刻な問題となっている。

b) 技術革新に充当する財源の少なさ

この人的資源問題と共に、国営企業において技術力の発展にあてられる財源の過小なことを、重大な阻害要因としてあげることができる。1980年代の主要な改革のひとつに、国営企業がその収益の一部を保持できるようにすることがあった。技術移転の面からみると、このことは企業にとって、技術の購入や消化吸收のために財源を確保するうえでより柔軟な対応が可能になることを意味する。しかし現実はいかにかなりちがっていた。すなわち1980年代末の電子産業部門において、国営企業は、平均して100元の利益当り6元を自己の財源として保有することが可能になるはずであった。たとえば、1991年初頭の電子産業省の公示⁽¹⁶⁾によると、当該部門の企業が貯えた利益は1990年に6億8千万元であり、この部門全体の売り上げの約1%にすぎない。各種分析結果が一致して指摘していることは、外国技術導入によって発生した固定資本と流通資本の追加に関して、中国企業は資金不足に陥っているということである。上海市の場合、R. Conroy は外国技術購入金額の40分の1相当の金額をその技術を消化吸收するために必要だとしている。中国の専門家は購入費用とこれを使いこなすために充当された費用の比率について、日本と中国の比較をし

ている。それによると、日本は外国技術の購入費1フラン当たり、これを使いこなすためにかけた費用は10フランであるのに対し、中国は1988年で0.07フランにすぎない⁽¹⁷⁾。この数値の背後には、日本の技術発展の歴史との根本的な違いが浮き彫りになっている。明治以来、日本の企業は移転した技術に習熟するために潤沢な資本を投下しただけでなく、その組織をも適応可能にするよう努めたのである（情報の密度が高く幅広い普及）。それによって技術移転につきものの製品や製造方法の変更にも十分対応できたのである。これによって、日本企業は、技術という一つの「箱」に手がかりとなる穴を開け、マイナーながら技術革新を行う能力を伸ばしてきたのであった。と同時にその組織運営を技術修得と切り離すことのできないものと考えてもいたのである（M. Fruin, 1994）。

国営企業で技術の発達に充当される資金が少ないことは、本質的には国営部門の諸改革の限界を反映する3つの現象から招来されたものである。まず、全産業部門において、国営企業の利益は低下していることが認められる。企業財政において収益率は、1980年代を通じ構造的に悪化し、80年代末には更に著しくなってきた。この原因はたくさんあげられるが、外国の製造ラインそっくりそのままの輸入、スケールメリットの発生を阻止するような多数の企業へのそれら輸入製造技術のパラマキ、製品の低品質といったことが、市場の要求にこたえられない過剰な生産力の出現を促した⁽¹⁸⁾。かなりの国営企業はこの悪循環にどっぷりつかっている。調和のとれない外国技術の輸入で踊らされたり犠牲になったものは、技術を十分咀嚼し身につけるために必要な十分な利益を出せない状態にあると同時に、特に、東南アジア諸国の経緯とくらべると、新しい技術の蓄積を部分的にも左右する定期的な技術変化の動きを吸収するための利益も出せないのである（K. Dalhman 他、1987）。

更にまた、税制における官僚の自由裁量の問題がある。税金が、むしろ、部門間や部門内の利益差を平均化するための道具、赤字を調整する道具（Kang Chen, 1990）、更に悪いことには地方の役人がもうけるための道具として使われているのである。税務政策を具体的に利用することで、企業は予算上の制約を軽くしようとしたのであ

る。つまり税金を決める上での値引き交渉を介して、企業は官僚機構と合意の上で、その事前に見積られる利益のレベルを操作できるのである。その結果として、破産が存在しない社会主義経済体制下では企業が行った投資に対して無責任となる傾向が助長されたのである。

長期的成長戦略の展開を可能にする投資の選択に関して、企業が一貫してそうした投資を犠牲にすることで成り立つものである。近代化のための資金に関して国営企業が悩む長期的な資金不足は、かくて、企業を外国資金の調達へと向かわせているのである。

c) 投資制度のマイナス面

一般的に、国営企業は投資に関する官僚統制によって二重の制約を受けている。その一つは、決定権について、法的には官僚機構にまったく従属していることである。厳しさの度合は和らいだとはいえ、どのような投資についても、企業は、収支の可能性、財政的裏付け、技術移転の成功に必要な物資調達の見直しなどに関して、法定監査機関の長期間にわたる審査を経ねばならない⁽¹⁹⁾。結果として却下されることは稀であるが、技術導入についての決定プロセスはあまりに長く複雑で、それだけで市場でのビジネスチャンスをとらえる上で大きな制約を受けている。

他方では、官僚に対する財政的な依存もあり、それがより重大な停滞につながっている。確かに改革によって国庫からの交付金は大幅に減額し、企業の自己資金や銀行貸付に対する依存の増加をみたが、このことは投資の決定についての官僚の介入を弱めるものではなかった。このように、企業の近代化に必要な自己資金の調達にはまだまだ脆弱さが認められるのである。銀行資金への依存は著しく増加し、国営企業の近代化のための投資の殆ど30%はこれによっている。このような変化も、しかしながら、企業の自主決定権という観点からみると、みかけだけのものにすぎないといえよう。実際には、銀行は完全に官僚によって統制されているのである。銀行資金は、プロジェクトが収支のつくものであるのかどうかを評価することによって供与されるのではないのである。それはむしろ国の交付金と同じような性格のもので、返還債務は企業にとってごくごく軽いものにすぎない

(Chang Dakai, 1989)。融資許可の決定は地方官僚の裁量にある。これは、経済計画担当機関と地方の政治家の間の関係が裁量権限に関して決定的なものではないためであるが、同時に、大局的には、地方の経済発展の促進を至上命令と考える地方官僚と地方銀行との緊密な協力によるのである。技術導入の投資資金調達、決してただひとつの方法によるのではない。他の社会主義国にもみられるようなタクティクスを企業は採用している。特にハンガリーでのように、銀行融資、交付金、外国パートナーによる信用供与を組み合わせるのである。しかし、何れにせよ資金を調達するために、企業が官僚に従属していることには変わりはない。つまり、複数の監督官庁にたいして複雑な戦略を立てることを余儀なくされているのである。こうして、数段階にわたる官僚との交渉を通じて企業は自己に有利な条件を引き出さなければならないのである (Huchet, 1993)。国営企業の投資財政の中で、交付金はその重要性がかなり減じてはいるものの、総合的に見て、役人との依存関係の継続性は、旧体制下に存在していたのと同様のマイナスの効果をもたらすことになったといえる。

こうした事情は輸入技術の有効な取り込みに大きな障害となっている。その第一は、投資の薄く広いバラマキ、プロジェクトについての財政的必要性を常に低く見積もることにある。官僚が行う財政額の割当は、常により多くの資金を求める企業の要求にとっては決して十分ではないのである。プロジェクトの財政的評価が遅れがちであり、その結果、複数の年次計画にまたがって資金を供給することとなり、また時には、資金不足のために最適の条件でのプロジェクトの遂行が不可能となるのである。こうした事態は、技術戦略とくに外国から導入したテクノロジーを発展的に吸収し新たな展開へとつなげるための戦略にとっては、かなりの追加的な投資が必要となることもあり、じつに大きなハンディキャップとなる。このため企業は契約価格に非常に敏感である。官僚によって割り当てられる資金がごく限られたものであることから、当然ながら企業はしばしばソフト面を犠牲にして、価格面を優先することとなる。我々の調査結果を裏付けるものとして、別の研究によれば、1987年には、技術導入の支払額中僅か15%がソフトに割かれたにすぎない

(Zhang Guoying, 1990)。このような特徴は、外国技術の最適な吸収の可能性にとって制約となるものであり、特に組織レベルの問題にとっては、すでに見たとおり、極めて顕著である。

最後の問題点は、国営企業にたいする予算上の制限が相変わらず甘いということがある。交付金は段階的に廃止されつつあるとはいえ、企業側にとって重要なのはやはり国からの資金である。国の予算上の制限が「甘い」というのは、それが返済義務のない融資の形をとっているということである。それが投資の非効率の決定要因であり、ひいては技術移転の非効率性につながっているのである。このような資金調達のあり方は産業界の合理化を阻害するものであろう。つまり、いかなる企業も投資効率が悪い場合でも事実上、なんら責任をとる必要がないからである。競争市場のないこと、外国との競争における保護主義も加え、国営企業にとって、効率の問題は緊急の課題とはなっていないのである。

技術移転の管理運営面での問題

国の側からすれば、企業にとって好ましい環境を整えることで、外国技術の同化吸収を促進できるはずである。そうした環境とは外国技術の効果的導入を可能にするものでなければならない。技術の受け入れ企業における同化吸収の作業は、国全体の技術能力と密接に関連している。つまり、技術の吸収に励む企業にとって、世界的なレベルについての情報を採り入れることが可能となる環境が必要なのであると同時に、企業をとりまく諸条件(教育制度、労働市場、資金調達の条件、公的な研究開発計画の発展とそれへのアクセス、技術情報の流布など)が改善されることも必要なのである。このようになかなか困難な仕事となると、中国政府は理想的な条件を作ることから程遠いところにあると思われる。

a) 閉鎖的な縦割り行政：役所のなわばり主義

技術導入プロセスに関与する中国の関係官庁は数多い。その関与の仕方は、国営企業に対して所轄の分野ごとにそれぞれが独占的に行うのであり、矛盾した結果を生ずることとなっている。つまり外国技術導入の管理において国レベルでの見通しがないのである。国レベルでの各産業部門の発展について、戦略的な意思の欠如につながつ

ているのである。たんに企業が技術導入についての決定権を奪われているというのみならず、導入プロセスに介入するいくつかの官僚組織が国策の見地からみて何らの連繋なしに過剰なほどに関与しているのである²¹。また技術部門と通商部門の間で権限は分離されている。監督する立場の省が、予算を持っていても、外国企業との交渉や技術の発展の問題については直接関与していない。外国企業との交渉は対外貿易省にゆだねられ、その監督下にあるいくつかの輸出入会社を介して行われる。これらの企業は主に購入の商業的な面を重視するため、技術的な影響については付随的に関与するにすぎない。このような分断現象は国営企業による輸出についても同様に存在し、国営企業が国際市場からかなりの程度に取り残されることを招いた原因となっている。中国企業にとって、外国のクライアントとの間に輸出入会社を介した間接的な関係しか持てないことは、技術情報の伝達の面で妨げとなっている。

これと共に、中国の電子産業の発展に関与している多数の省庁間のなわばり主義を見逃すわけにはいかない。それぞれの役所が管轄する分野に関わる産業の製造工場、研究所を監督している。通信省、航空省はそれぞれ半導体製造を必要とし、彼らは当然のこととして、資材の浪費やスケールメリットの面からの適切な価格を考慮することもなく、生産、R&D、そして外国技術の輸入をダブって実施している。このようななわばり主義は有害ですらある。なぜなら、外国技術の購入はときに重大な変化(労働力、流通資本、原材料等)を引き起こすものだからである。しかも、そうした労働力・資金・原材料など投入されるべきものが、ほとんどのケースで、各々の産業関係の役所によって別々に管理される。こうした枠組みの中では、生産に関わる諸要因に変化をもたらさうあらゆる技術的決定において、役所の保護を維持するか、あるいは積極的にそれを求めざるをえない状況におかれるのである。このことはプロジェクトの計画的遂行に悪い影響を与えることとなる。労働力・資金・原材料など投入すべき要素のいくつかに極度の窮乏が生じること、またそれらの要素に関して、完成品の質を低下させるような代用品の使用、コスト上昇、輸入を確保するために無理な外貨探し(赤字輸出による)をすることな

どが起こってくる。

最後に付け加えねばならないのは、国内市場の保護の難しさ、産業各部門の発展に関して国家的レベルでの政策運営の困難さがある。技術導入に成功したいくつかの企業が、彼らのクライアントが外国製品の輸入に向かったため、国内マーケットの消失に立ち会うはめになったのである。広東のHuanan情報機器工場は、われわれが調査した中では、技術的にはフランスからの技術導入に成功し、ミニコン「Solar」を作ったが、数年先には、生産停止に追い込まれたのである。というのも、あてにしていたクライアントがDEC、IBM、NEC、富士通、更に悪いことにはフランス製「Solar」の輸入にまわったからである。

b) 地方のなわばり主義

改革政策開始以来、中国産業の<細分化>として知られる問題が存続している。この問題は、大分前にDouni lhorn により分析されていたもので、彼は1967年に、すでに種々の地方の官僚機構により遂行される産業の自立政策について論じている。財政制度上は、国の収入は企業の経済活動への課税でその大半が賄われている。しかし、税制は中央と地方政府との間で収入を分けあう形となっている。地方は、税金を徴収し、中央とは別に租税収入の再配分の割当量について決めることができる。配分の目的は、財政計画のみに基づいて決められるので、きわめて合理的なやり方で、地方政府はその収入を最大にするように働き、住民の福祉向上に使おうとする(Kang Chen, 1990)。調理器具、大衆消費電化製品、食料、煙草などの分野では、いち早く市場の参入に成功した企業はかなりの利益を上げることができた。地方銀行制度の監督を通じて、地方政府は、租税収入を最大にするための投資に資金を優先的に貸与する事となる。こうして、技術導入の地方定着によって産業発展の地理的な細分化がかえって強化されることとなったのである。このような事実から、技術導入がなぜか中国では小規模な生産能力しかない形に細分化され、しかも産業の部門別発展について国家レベルでの展望もないままに、それぞれの地方で、「繰り返し」行われたのかそれぞれをよよく理解できよう。地方としては、関連

する生産会社の下流に位置する組立工場の能力に資金をあてることを優遇したのである。このような背景を念頭において、輸入についての分析を試みる必要がある。1978-85の間テレビの組立ラインの輸入は110以上にも上っている。各地方(省)は、今や、1つあるいは複数のテレビ工場を持っている。一般的に、エレクトロニクス産業を構成する下位部門のいずれについても、租税収入を最大限にし、地方産業の発展を確保したいという地方当局の意図が見て取れる。しかし、その際に国家レベルでの効率的発展は犠牲にされているのである。

c) 国の技術政策の幻影と現実

中国の技術政策は長い間、旧ソ連のモデルをそっくり模倣してきたが、その財源・人材を利用することはなかった。このため中国国営企業は、ソビエト式R&Dシステムの組織が持つ構造的な特性に悩まされてきた。P. Hanson と K. Pavitt の研究(1987)とりわけ J. Winiecki (1988)の仕事をはじめとして何人かの研究によると、中央集権的で統制主義的なR&Dシステムの構造的な非効率だけでなく、社会主義国の政治的プロジェクトと切り離し難く結び付いていることが指摘されている。一般的に、中央集権的に立案されたR&Dシステムはいくつかの理由から、十分な能力にかけらるものであるといえる。そのひとつはモチベーションである。研究所と生産工場の運営は予算面での制限が甘い。発明は、金銭的財政的に報いられるものではなく、名誉として扱われ、商業目的な利用には結びついていない。第2は過剰な中央集権である。中央に集中した官僚主義的決定プロセス、多元主義の不在、さらに現実との対応を無視した応用研究の一元的計画化といったような理由から、企業はあらゆる技術的、経済的チャンスをつかむ能力に欠けているのである。最後にR&D活動が企業の外にロケーションしていることと、企業が国際市場に参画することがごく限られていることから、R&Dそのものが市場のニーズとかけはなれたものになってしまっていることが挙げられる。

中国のR&Dシステムはまさにこうした指摘の通りである。すでに文化大革命末期から、中央政府はこの問題に気づいており、一連の改革を打ち出してきた。それは、

国の補助金の段階的削減を伴う研究所の財政責任の明確化、研究所の技術力の売買の許可、それによる利益の一部の確保・蓄積、ハイテク開発区の創設、知的所有権の確立、研究者の社会的役割の再評価、国の技術発展政策を総合的に調節する省庁を越えた機関の創設などである。

これらが国営企業の技術活動に与えたインパクトを判断するにはまだ時期尚早であるが、政府機関や外国人が行ったこれまでの調査解析によると、ソビエト式R&Dシステムに由来する機能不全はなお強固に生き延びているが、一方、改革にともなう新たな歪みの出現も認められるのである(R. Conroy, 1991; M. Goldman & D.F. Simon, 1989)。国のR&Dシステムの効率が悪い背景には、いくつかの現象が密接に関連しあっている。

これまで国営企業の主たる問題を指摘してきたが、その活動の活性化を妨げるような構造的環境がなお存続している。さらには、企業間に真の競争がないことをあげねばならない⁽²⁾。外国輸入品からの国内市場の防御、外国共同企業の中国市場での販売に対する制限、ことに地方官僚による地方市場の保護などが、競争的な環境の発生を抑え、従って価格を初めとする種々の面での企業の自主決定権に関する改革のインパクトが弱められているのである。

また、企業の人材管理と平行して、公的機関のR&Dに従事する人材がまだまだ活かされていないのである⁽²⁾。中国社会における学者・研究職の役割についての再評価にも拘わらず、技術発展への貢献に関して、政府が設定した目的のレベルに見合った意欲をかきたてるような条件を彼等は得ていない。単純労働に従事する者にくらべた場合に昇給制度が適切でないこと、転職が難しいこと、知的所有権の保護がないこと、海外での研究・研修に出た場合帰国後に責任あるポストにつくチャンスが減ってしまうことなどがモチベーションを稀薄にする事に結びついている。このことから、エレクトロニクス関連分野の大学院の学生数は、すでに科学分野の学生の割合が世界でも最も低いこの国で、停滞しつつあり、中期的には、教師や有資格者の世代交代に重大な問題が予想される。

R&Dの能力の大半を占める国立研究機関は、ユーザーのニーズに対して、不十分な対応しかできていない。こ

れら機関の約75%の研究業績は、実験的レベルにとどまり顧客を見つけるまでには至っていない。同時に、これらの研究結果の産業界への伝達も殆ど行われていない。製造業に流された144の業績の内、60%は唯一の企業で使用され、17%が二つの企業、五つ以上の企業で利用されたのは16%にすぎない(R. Conroy, 1992)。国営大企業は、国内レベルの技術をあまり求めていない。さらに外国製設備の購入に使われる費用の総額は、国内技術の購入に払われる金の5倍にも達している。このような格差は、国営の研究機関が、企業の近代化に関与することが極めて少ないことを示唆している⁽²⁾。技術市場の発展が遅々としていること、特にソフトウェア産業が発展しないことの原因として、知的所有権の保護についての法的整備がないことをあげることができる。著作権法については1991年6月1日に公布されたにすぎない。最後に、技術革新のための公的財源は貧弱で、それが細かくばらまかれていることを指摘せねばならない。貧弱な予算による複数の研究が、いろいろな研究所で平行して、しかもバラバラに行われ、それらの間に何のコーディネーションもないのである。IC産業がこの良い例である。その産業構造は、電子省、通信省、航空省など、多数の省庁の組織に分散されている。1981-85の第6次計画においては、R&Dには1億7000万ドル、つまりこの分野の企業の年間売り上げの0.6%が廻されたにすぎない。つまり、企業あたりにすると、10万ドルにすぎない。これは現在先進国の企業がそのために使う金額に対し比較にもならない。

結論

国営企業の官僚主義的統制が執拗に存続しているため、技術移転を遂行する過程で種々の歪みが生じ、技術能力を最適形で蓄積するのが妨げられている。国家が、政策手段を根本的に変えることなく、広範囲に介入しているのである。様々な行政的決定によって、近代化の号令がかかるが、国営企業を取巻く官僚依存の体質が打破されるにはいたっていない。これには、中国の技術・産業面での、19世紀以来の経過が大きく影を落している。まず、日本の徳川期以降のような長い期間に亘る水面下で

の産業の近代化も無かったし、明治維新以降のような国家体制の近代化もなかった。一方、アジアのNIES諸国と違い、1949年以来とられた産業戦略のつけを相変らず払っている。1978年までは余り工業化の進んでいなかった広東省のケースは、上海や湖南のような古くからの工業地帯と事情を異にする。広東省は、1978年に中央政府から経済的開放の面で特別な地位を与えられた為、全く新しい状況を構成し、香港から資金及び組織面での支援を受けることが出来た。この意味で、1978年以降の急速な工業化は、社会主義諸国の産業システムが市場経済への移行に常に伴う多大のコストを負担せずに行うことが出来たのであり、それはNIES諸国の第二陣(タイ、マレーシア、インドネシア)の状況に良く似ている。上海や湖南は、これとは違って、外国資本の流入があっても、スターリン式の工業化からの移行に伴う重荷を背負わねばならなかった。国営企業が1988年以来、構造経営不振に陥っているのが、それを物語っている。

近隣アジア諸国の成功例に範を取った技術的キャッチアップの政策も、各国特有の歴史や国民性との深い結び付きを考慮せずに立案・実行されている。外国技術を輸入する状態から技術力の効率的な蓄積のレベルに至るプロセスには、国家的レベルで技術的キャッチアップを行う側の空間的・時間的コンテキストと切り離すことのできないもろもろの固有の要素が密接に関係しているのである。実際、一国の産業というのも、その国固有の政治的、社会制度的、文化的「風土」の中にある。更に、その国特有の産業技術上の歴史的経緯があり、それを無視せず、状況に適応させ、特に、世界的レベルでの産業のあり方との関係で決ってくる目標に合わせて、発展させて行かねばならない。言い換えるならば、世界のエレクトロニクス産業のグローバル化した状況の中で残された技術力蓄積のチャンスに対し、一国の生産システムの適応と調整の可能性を、如何に整合性の取れた形で発展させていくかということである。そのような観点から見た場合、外国からの直接投資による技術移転の方が、遥かに有効性がある。この場合、企業は国営部門で見られるような官僚主義的管理手法から少なくとも部分的には逃れられるし、国営企業で技術移転を行う場合に邪魔になる制度的な制約を殆んど受けない。しかし外国からの直接投資

のメリットは就中、技術に関わる組織・経営上の要素(必ずしも表立って見えるものではない)の移転も可能になることにある。このような知識こそ、社会主義経済からの移行の際に極端に不足しているものであり、まさに生産設備の効率を支えるものとして重要性を増している。

中国のエレクトロニクス産業は、依然として技術移転に大きく依存している。第八次計画で優先課題に掲げられたものは、正に、外国の技術に対する開放政策がもはや後戻りの出来ない段階にまで来たことを示し、また、技術獲得の戦略を技術及び産業協力(外国からの直接投資も含めて)に基づくものに方向転換することを示している。90年代初頭に、米国、欧州、日本を中心として中国に投資する国が多様化したこと、100%外国資本の子会社が急速に増えたことなどは、80年代の香港資本による場合と比較して、より一貫性のある技術導入を保証するものように見える。国営企業については、外国との技術、産業協力が盛んになっているにも拘らず、その技術力の蓄積は依然として、結局、国営部門のあり方の改革如何によっている。このような改革は、所有権の管理、税制、金融制度などに関わり、経済の枠を大きく超える問題である。

註

- (1) 本稿は1987年から91年にわたる筆者の長期の中国滞在の成果であり、その間に20以上の国営企業、共同企業において調査を行った。また、100社以上の国営企業の技術移転政策の結果について行われた地方大学での研究も利用できた。更に技術移転政策および技術革新に関わる中国当局者ならびに中国のエレクトロニクス産業部門において技術移転を行った外国企業の責任者にもインタビューを行っている。
- (2) 中国電子産業年報(1986年、1991年)
- (3) J.-F. Huchet (1993, 1995)
- (4) 外国メーカーにより中国国内で生産されたものを含まない。
- (5) 中国電子産業年報、1994, III-58 頁
- (6) 同上、1994, II-10 頁

- (7) 中国電子産業年報の1986年版と1990年版からの推定値
- (8) 科学技術日報(1991年2月4日付)
- (9) エレクトロニクス及機械工業部門の活力についての調査分析、Guanli Shinjie 1993年第2号148-152 頁
- (10) 外国技術の輸入の監督に中国政府を踏み切らせたもっとも顕著な例はテレビ受像機のケースである。1978年から88年の間には、120のテレビ組立ライン(そのうち90%が日本からのもの)が100近い中国企業によって購入されている。ラジオやテープレコーダーの分野では、1978年から85年の間に120以上の外国技術と設備輸入の計画があった。同様に、家庭用電化機器では1979年から85年の間に85の生産ラインが、カセット(テープとビデオ双方)では70の生産・組立ライン、また160の半導体生産ライン(そのうち45本がIC用)が輸入されている。
- (11) こうした現象は、IC産業における技術移転においてもっとも顕著であった。1988年の経済計画委員会の調査によれば、輸入された45の生産ラインのうち、契約締結時に期待されていた能力で稼働したのは僅に4本である。上海の工場では、1988年に、不良品の発生率は低集積回路で平均50%、中、高集積回路ではほぼ90%であった。
- (12) 「外国技術：入門と助言」、1989年5月号
- (13) 「国際電子ジャーナル」、1988年5月23日号
- (14) 産業競争においてはテクノロジーの戦略的役割は発進側企業の経営方針も含まれているのであり、極めて伝達の困難な企業の技術能力の、表立っては現れない個人的、集団的要因がある。それはまた下請企業の在り方や国の研究開発システムの機構といったような企業外要因にも左右されるものである。
- (15) 習得した技術的知識の複雑さに適応してゆくこと、技術的努力の継続、テクノロジーの選択、導入の仕方など。
- (16) 「中国機械電子産業ジャーナル」、1991年3月12日号
- (17) 「科学技術新聞」、1991年6月12日付
- (18) 1989年にはテレビ受像機生産能力の45%が使用さ

- れない状態にある。中国の最近の調査では、テレビ受像機生産ラインの半分以上がその能力の半分以下でしか機能し得ない状態である(D.F.Simon,1991)。
- (19) しかも、この資金は企業が全的に使うことができないのである。1985年更に86年の法律は償却資金の利用を定めたものであるが、行政側に一部の管理権限を認めているのである。1990年の推定によれば、企業が、税金を支払ったあとで近代化資金として実際に使用できるのは100元の償却資金に対し、50元である。
 - (20) 3千万元を超える投資計画については、中央政府にまで廻り、国家計画委員会の承認が必要となる。それ未満の額の場合には、地方の行政機関が所轄となる。
 - (21) D.F. シモンは1978年以降の技術輸入の全体を知ることが困難であるとしている。対外貿易省ひとつでも100以上の部局があり、技術輸入にかんする許認可権を保持している。
 - (22) 我々が調査した企業の80%において、実質的に企業間競争が働いていなかった。
 - (23) 1988年に行われた国の調査では、公的機関のR&D分野の従業員34000人のうち16%しか能力を十分発揮できないとしている(R.Conroy, 1992)
 - (24) R. Conroy は、外国技術を導入した620の企業のうち、国内研究機関と協力していたのはわずか2%にすぎないと指摘している。

訳/林 春郎

参考文献

- Chang Dakai, Qiye touzi jizhi gaige de lilun yu zhengce (Politique et théorie de la réforme du système d'investissement des entreprises), in Xinjiang Caijing, n.3, 1989, p.35-38.
- Chang Weimin, Woguo gongye qiye jingji guimo jiegou de shizheng fenxi (Analyse de la structure des économies d'échelle dans l'industrie chinoise), in Zhonguo Gongye Jingji Yanjiu, 1991, n° 5, p.43-48.

- Conroy R., L'évolution technologique en Chine, Paris, OCDE 1992
- Dalman C.J., Ross-Larson B. et Westphal L. E., Managing Technological Development : Lessons from the Newly Industrializing Countries, in World Development vol.15, n° 6, 1987, p.759-777.
- Fruin M., The Japanese Enterprise System, Oxford, Clarendon Press 1994.
- Hanson P et Pavitt K, The Comparative Economics of Research Development and Innovation in East and West.: A survey, New York, Harwood, Academic Publishers 1987.
- Huchet J.-F., Les transferts de technologies des entreprises japonaises dans l'industrie électronique chinoise, in Ebisu, n° 8, janvier-mars 1995, Maison franco-japonaise, Tokyo.
- Huchet J.-F., Transfert de technologie et industrialisation tardive. Le cas de l'industrie électronique en République populaire de Chine, 1978-1991, thèse de doctorat de sciences économiques, Université de Rennes I, 1993, 691 p.
- Judet P., Les transferts de technologie, expériences dans les PVD et NPI asiatiques, in Revue Tiers Monde, t.XXX, n° 120, octobre-décembre 1989, p.777-796
- Kang Chen, The Failure of Recentralization in China: Interplays among Entreprises, Local Governments and the Center, Washington, DC, World Bank, Research Paper, 1990
- Korzec M., Labour and the Failure of Reform in China, New York, St. Martin Press, 1992.
- Lall S., Promouvoir la compétitivité industrielle dans les pays en développement, Paris OCDE, 1990.
- Rehn D. et Simon D. F., Technological Innovation in China, The case of the Shanghai Semiconductor Industry, Cambridge, Ballinger Publishing Company, 1988.
- Simon D.F., China's Acquisition and Assimilation

of Foreign Technology: Beijing's Search for Excellence, in Joint Economic Committee (ed.), China's Economic Dilemmas: The Problem of Reforms, Modernisation and Interdependence, vol. II, Washington, DC, Congress of United States, 1991

Simon D.F. and Goldman M., Science and Technology in Post-Mao China, Cambridge, Harvard University Press, 1989

Winiecki J., The Distorted World of Soviet Type Economics, London, Routledge, 1988

Zhang Guoying, Dui woguo jishu yinjin jingji xiaoyi de sikao (Réflexions sur les profits retirés de l'introduction des technologies et équipements étrangers), in Jingji Congheng, n°9, 1989, p.14-17.

Uchida Hidemi, *Le tabac en Alsace aux XVII^e et XVIII^e siècles : essai sur l'histoire d'une économie régionale frontalière*, Presses Universitaire de Strasbourg, 1997, pp.248.

追手門学院大学 柳 敦

本書は、著者がストラスブール第2大学に提出した第3課程博士論文で、このたび同大学出版部によって公開の運びとなった。公開にあたって付された著者の指導教授ヴォグラー氏の序文にもあるように、丹念に渉猟されたフランス語とドイツ語の資料を基礎とした精緻な研究であり、アルザス史研究に一石を投ずるものと言える。

本書のキーポイントは二つある。一つがたばこ産業であることは言うまでもないだろう。タイトルは「アルザスにおけるたばこ」となっているが、分析の大半はアルザスでのたばこの製造及びたばこ商業にあてられ、残念ながら、農業としてのたばこ栽培業について十分な考察がなされているわけではない。だが、周辺地域全体の活性化を担うリーディングセクターとしてたばこ製造を発展・継続していった商人層のダイナミズムや企業家精神を考察することこそが本書のテーマであり、たばこ栽培業に関する検討をいささか欠いていることが重大な意味をもつことにはなるまい。

他方、もう一つのキーポイントは、副題にある国境地域経済という点である。ライン川流域に位置するアルザスは、その地理的位置により、フランスへの併合が遅れ、併合後においても、国境地域としてとりわけ政治的に重要な意味合いをもっていた。専売制の下にあったフランス「内国」のたばこ産業に比べアルザスのたばこ産業が大いなる自由を享受できたのはその地理的位置の所産であり、そうした特権が商人層による活発なたばこ製造・商業活動の展開を可能にした。だが、フランス王権は次第にそうした特権の切り崩しを画策し、中世以来の既得権益の維持を図る商人層と中央集権体制へ取り込もうとする王権とのせめぎあいを展開していった。この点で、本書は中央集権化を進めるフランス王権との対抗と妥協の中で進行する国境地域経済発展のありかたを詳細に検討した研究と言えよう。

具体的な分析としては、まず、第1章でアルザスにおけるたばこ産業の発展と継続に関する数量的確認が行われている。16世紀半ばに始まったたばこ製造は、原料としてのたばこ栽培を拡大すると同時に、アルザス産たばこ輸入たばこを混ぜ合わせる独特の製法の下で輸出市場に依存した国際商品を生み出し、ストラスブールを中心とするバス・アルザスの経済活性化における中心的役割を担ったのである。

次いで、第2章と第3章では、行政文書に基づき、徴税請負人に代表される王権との対抗と妥協の中でたばこ産業の継続を図る製造業者・商人層の姿が浮き彫りにされている。アルザスはフランス王国国境線の内側にありながらも関税線の外側に置かれ、輸入の自由という特権を享受していた。しかし、1749年、外国産たばこへの課税によって、王権による特権の切り崩しが開始された。第3章はこの外国産たばこに対する課税が廃止となる1774年までの時期を、第4章は王権が1774年体制の中で関税線と国境線との重ね合わせを画策しつつフランス革命に至る時期を扱っている。どちらの章においても、行政文書に残る徴税請負人や商人団の主張を追うと同時に、各々の局面におけるたばこ産業側の対応が詳しく論じられ、困難な状況に立ち向かうたばこ産業のダイナミズムをうかがいしれる。

第4章では、フランス革命のインパクトが考察されている。革命は一方でたばこ産業の自由化をもたらしたのだが、革命の混乱によって従来からの輸出市場へのアクセスが妨げられた。このため、アルザスのたばこ産業はその市場をフランス国内へと転換することを強いられ、さらに、1810年に専売制の下に置かれることになった。

第5章はたばこ産業の社会的側面を考察したもので、とりわけ、密貿易の実態とたばこ製造業者の社会的モビリティの考察が興味深い。前者は裁判文書に基づく分

平野泰朗著『日本的制度と経済成長』藤原書店、1996年

名古屋大学 植 村 博 恭

し、そして、各研究者個人の責任において、独自の個別的研究成果を産みだしていくことが何よりも大切だ、ということだろう。

さて、前置きが多少長くなりすぎたので、早速、本書の内容を紹介しよう。本書は、2部7章よりなっている。「第I部 成長体制の分析」では、方法論的考察と戦後日本経済の分析が行われ、続く「第II部 成長体制の展望」では、サービス経済化の分析をふまえて、新たな福祉サービスの供給システムとそれに適合的な成長体制が展望されている。それでは、それぞれの章をもう少し詳しく見ることにしよう。

「第1章 資本蓄積をどう捉えるか」では、「有効需要の働きとコンフリクトを調整する諸制度を取り込むことにより、資本蓄積論は、豊富化される」(p.14)との認識に基づいて、「レギュレーション・アプローチを生かしながら資本蓄積論を構築していく」ための方法を提示している。ここで、本書の主張のうち、レギュレーション理論を前進させるものとして、次の2点が特に注目される。1つは、制度の存在理由の説明であり、他の1つは、「ミクロとマクロをつなぐもの」としての「賃労働関係」の丹念な理論化である。まず、制度の必要性に関しては、「取引費用」(ウイリアムソン)、「不確実性の減少」(ノース)、「計算量の限界」(塩沢)など様々な説明原理が提起されているが、本書の立場は、一種の多元主義である。すなわち、「あらゆる組織の目的が営利追求とはかぎらない以上、制度形成の原理がいつも取引費用の最小化に代表される効率原理であるわけではない」(p.16)として、それが「公正や平等の保障である場合もある」と主張されている。この点は、本書の制度理解の特徴といえる。また、「賃労働関係」については、本書では「賃労働関係」という概念はミクロの関係ばかりではなくマクロの関係をも包摂する」(p.31)ことが確認され、特に、ミクロの生産性上昇や分配に関わる「ミクロ的制度のマクロ

戦後50余年が過ぎ、あと数年で21世紀へ入ろうとしている現在、戦後日本経済の経済発展を現時点で総括し、来るべき将来の日本経済の指針を示すことが、緊急の課題となっている。現在、このテーマをめぐる多くの本が書店に並んでいる。こうしたなかで、「日本の経済成長はいかなる制度のもとに実現されてきて、いかなる方向に向かうのであろうか」(p.7)という問題にまさに答えようとする本書が、他の多くの類書と異なるのは、レギュレーション理論の観点から日本経済の制度分析を行い、それをふまえて経済成長過程を考察している点である。それに加えて、「規制緩和」があたかも日本経済の唯一の制度改革であるかのように言われがちな今日、そのような方向に対する実行可能なオルタナティブを、新たな福祉社会のプログラムとともに提起している点も注目に値する。

これまで、レギュレーション理論の書物は、翻訳・紹介が中心であった。しかし、本書はそれらとは大きく異なっている。本書は、レギュレーション理論の基本的発想をふまえつつも、著者独自の問題意識と労働経済学研究的厚みの上に成立しているのである。また、政策的提言も、現実を十分ふまえて示されている。したがって、これまでレギュレーション関係の書物にありがちだったある種の「ファッションナブルな上滑り」は、本書には微塵もみられない。その意味で、本書は日本におけるレギュレーション研究の中から初めて登場した「本格的な研究書」であると言っても過言ではないだろう。われわれが本書から学ぶべき第一の点は、まずこの点である。また、このことは、「フランスの理論」と「日本の現実」のインターアクションのあり方をあらためて教えてくれるものでもある。それは、「フランスの理論」を「日本の現実」へ直接的に適用することでもなく、「日本の現実」によるその拒否でももちろんなく、「フランスの理論」をふまえたうえで、さらに既存の主流派の研究からも成果を吸収

クの中で認められたものである。それゆえ、資料上の制約があるのかもしれないが、外国産たばこの混ぜ合わせによる独特のアルザスタバコを製造し、その販路をライン川流域に求めた商人たちのダイナミズムを、ライン川通商圏という枠組みの中に置き直して検討することに価値があるのではなかろうか。行政文書の分析がフランスの国境地域としてのアルザスという側面を明確に浮かび上がらせているがために、ライン流通圏の一拠点としてのアルザスという側面が見えにくくなっているという印象をもったからである。

他方、本書の冒頭では、繊維産業を軸としたオート・アルザス経済の発展と対比しつつ、たばこ産業がバス・アルザスの地域経済発展をリードした点が強調され、本書を通じてこの点の実証されている。ただ、近世のオート・アルザスでの綿工業については、近代工業化との連続か、断絶かという議論を思い起こさざるを得ない。それゆえ、本書の分析対象であるたばこ製造業についても、近代工業化と連続していくのか、あるいは断絶したのかという疑問を感じた。もちろん、本書のテーマは近世におけるたばこ製造業であり、近代工業との接点にかかわる論点を云々するのは評者個人の勝手なふるまいと言われてもしかたない。だが、近世における地域経済の発展が近代においていかなる方向に向かったのかを見定めることは、同時に、近世における発展の性格を明らかにしてくれるとも考えられる。本書はアルザスのたばこ産業が専売制に取り込まれる1810年をもって分析を終え、結びの最後には、専売制を契機にアルザスタバコ産業が「化粧直し」と書かれている。評者以外にも、「化粧直し」なるものに興味をもつ読者がいるのではなかろうか。

[了]

析で、外国産たばこが課税されたことで密貿易が頻繁化し、たばこ製造業者をも含めたさまざまな階層が密貿易に参加していたことが指摘されている。アルザスのたばこ産業は、密貿易をも辞さず、外国産たばこへの課税によって生じた危機的状況の打開を図ったのである。積極的に闇経済あるいは裏経済と呼ばれる部分の解明に取り組んだ貴重な分析である。

後者は、ストラスブールに移り住んだユグノー移民が、たばこ製造業での成功によって社会的上昇を果たしていった過程を跡づけ、さらに、遺産文書の分析によってたばこ製造業者の実態を明らかにしている。とりわけ、死亡時における売掛金の地理的分布はアルザスタバコの販路を知るうえで貴重な手掛かりを与えてくれている。

以上のように、本書は、著者の長年にわたる資料の読み込みときめ細かい分析によって17、18世紀におけるアルザスのたばこ産業の姿を再構築せんとする労作である。外国地方史研究において現地の研究水準をも上回るこのような研究成果が得られたことは、喜ばしいかぎりである。

ただ、一読後、2つの点でいささかの不満を禁じ得なかった。ないものねだりとなる危惧は感ずるものの、あえて披瀝しておきたい。

一つは、ライン川通商圏とでも呼ぶべき通商ネットワークとの関係である。繰り返すまでもなく、アルザスタバコにとってライン川流域は重要な市場であったが、同時に、たばこの製造にあたって不可欠なアメリカやオランダからの原料たばこもまたライン川の通商ネットワークを通じてもたらされていた。さらには、フランスへの併合後もアルザスが保持していた通商上の自由という特権も、そもそも、中世以来のライン川流域通商ネットワー

的効果」の問題が強調されている。本書全体にわたって、この意味での「賃労働関係」がまさに分析の主軸をなし、これが第2章以下の分析の基礎を与えるものとなっているのである。

続く「第2章 戦後日本の経済成長と賃労働関係」では、「フォーディズム」概念を再検討したのち、それに基づいて戦後日本経済の成長過程の制度分析を行っている。まず、「フォーディズム」概念の再検討に関しては、フォーディズムが中長期的に成立する「マクロ的体制」であるという理解に立って、それは「フォードの労働編成様式の有無をもって、直ちにフォーディズムと定義することを慎ませるし」、また「各所得分配制度は、中長期的には大量生産を生み出すとしても、短期的な景気変動に対する反応にはいくつかのヴァリエーションをもつ」(p.38)と説明されている。この点は、評者も賛成である。ただ、賃金主導型/利潤主導型という成長パターンの相違を、「両者を区別するものは、付加価値の賃金と利潤への分配比率の大小ではなく、賃金決定の方式(および、これに連動する投資行動)である」とし、結局、「産業予備軍効果の有無」に基準を集約させている点については、疑問が残る。この点は、のちに多少の私見を述べたいと思う。

さて、日本経済の具体的分析であるが、ミクロレベルでの制度的特徴として、「能力主義的個人主義」とその制度的基盤としての「職能給化された年功賃金」が強調され、これが短期的景気変動に対する賃金調整と雇用調整の日本の特徴(「賃金調整主流型」)を介して経済成長を規定した、と説明される。本書では、この賃金調整と雇用調整、さらには投資決定の特質を析出するために、賃金関数、雇用関数、投資関数の推定を行っている。このような周到な分析に基づいて、高度経済成長期において、「中長期的には、経済成長とともに総賃金の上昇していく分配調整様式を作り出し」(p.66)、設備投資需要が重要な役割を果たしたものの、「長期的には、消費主導型成長への道を進んできた」(p.67)と結論される。この一連のミクロからマクロへの連関の析出が、本書の大きな分析結果となっている。また、これとともに、1970年代における内需主導型成長の輸出主導型成長への転換が分析されている。

「第3章 産業構造の変化と賃労働関係の不安定化」では、1970年代以降の産業構造の変化として、「装置産業と機械工業との間に存在した均衡的發展関係は、70年代後半以降、大きく変化し、製造業内における産業構造を大きく変動させたことが確認される」(p.82)との基本認識のもとに、その産業構造の変化が賃労働関係に与えた影響が、産業間生産性格差と所得分配格差の変化、および就業構造の変化を軸に分析されている。このなかで、まず、「分配調整の部門別変化」では、第2章で試みたのと同様な賃金関数と雇用関数の推定が、産業部門ごとに試みられている。総じて、石油ショック後は、消費者物価要因、支払能力要因がより有意なものとなり、これに対して労働需給要因と相対価格要因が弱くなっており、賃金の部門間格差の緩やかな拡大が見られるという。このうち、特に、労働需給要因の減少には産業ごとの相違が見られるが、この点に関しては、「概して、労働組合組織率の高い部門では労働需要要因の係数が小さく、組織率の低い部門では係数が大きいことが分かる」(p.90)と結論づけている。この点は、労働部面における市場と制度の相互作用を考えるうえできわめて重要なので、今少し分析を展開してほしかった論点でもある。雇用決定に関しては、「石油ショック以前では、少数の例外を除いて、実質成長要因・実質賃金要因・前期雇用調整残分要因のすべてが、雇用変化に対して統計的に有意な関係を示している」が、「石油ショック以後になると、3要因とも、統計的に有意な関係を示す部門の数が少なくなる」ことを確認し、「雇用決定が、安定状態から不安定状態に潜在的に変化した」(p.91)と結論づけている。このような変化が生じたとされる産業は、化学、石油石炭製品、一次金属、輸送機械、金融保険業などである。そして、以上の変化をマクロ的に総括して、消費需要の変動と停滞を引き起こす可能性が指摘されている。ここで生じている事態が、「雇用の不安定化」というかたちで総括されている点は、若干気になるので、後ほど言及したい。

「第4章 企業の福利厚生と社会政策」では、現代の資本主義において、「賃労働関係」の不可欠の構成要素をなす社会保障等の間接賃金が分析されている。そのさ、特に本書では、国家の政策によって行われるものを

「政策的福祉」、労使間の合意や慣行にもとづき企業が財源を拠出するものを「産業的福祉」と呼んで、これら両者の関連が重視されつつ、後者の役割を中心的に分析がなされている。ここでの議論で重要なのは、特に「企業主義的レギュレーション」仮説との関連である。「日本の労働力は、雇用(終身雇用)・賃金(職能化された年功賃金)のみならず産業的福祉も、企業の枠内で強い一貫性を発揮する制度を媒介にして再生産されてきた。この意味では、まさに日本の調整様式は「企業主義的レギュレーション」というにふさわしい」(p.118)として、日本における産業的福祉の中心的役割が強調されているのである。それは、より具体的には、国家の社会保障政策を補完するものとして、教育、住宅、医療・年金などに関して現金支給や現金給付代替型現物給付として行われ、それが企業別で行われることで、労働者の企業への統合を実現したとされている。そして、現在、日本が直面する高齢化が、年金・医療費や高齢者介護等の負担の増大を通じて、「企業主義的レギュレーション」の調整力の弱まりをもたらしつつあると指摘されている。

「第5章 サービス経済化と蓄積体制」、「第6章 市場・組織・ネットワークと新たな生産性ノルム」、「第7章 新たな消費ノルムと成長体制の展望」では、経済のサービス化と高齢化の問題点を綿密に分析したうえで、日本経済の新たな成長体制の可能性を論じている。すなわち、産業構造の転換に際して、「雇用の不安定化」や部門間生産性上昇率格差・賃金上昇率格差が発生し、「消費需要の変動と停滞」の可能性が生じているが、これを回避する1つの道として、「国内の新しいニーズに合った新しい産業を発展させる」政策が提起されている。具体的には、サービス経済化の進展は、経済の生産性上昇の停滞と賃金分散の拡大によって国内需要の停滞をもたらす可能性があるが、これに対して、多数の労働者に技能形成を保障することで賃金分散の拡大を抑制し、適切な公的支出の拡大を通じて需要形成を促進し、さらに高齢化にともなう潜在的需要に対応した福祉サービスの供給体制を築く必要があるとされるのである。評者もこのような方向で問題の解決を考えるのは、きわめて重要であると思う。介護問題で悩む一般読者が、第7章を一行一行読み進める姿が、評者には浮かんでくる。特に、

「福祉ニーズは個人個人によって異なり、かつ、1つの財あるいはサービスで充せられるとはかぎらないので、ニーズを発することの中に他人への個別的相談が含まれることが多い」(p.202)とは、まさに現場の声である。そして、このようななかで、家族介護だけではどうにもならない現状をふまえ、福祉サービスの需要と供給をつなぐ「コーディネーター」あるいは「需給のネットワーク」が必要だとされるのも、きわめて適切な指摘である。また、かかる観点から、介護保険給付と医療保健機構とのリンクの必要性が指摘されているのも、示唆に富む。こうした制度的整備のもとで、マクロ経済的には、「住宅関連財・福祉機器の消費財および建築用投資財を軸に、①消費→生産→生産性と②消費→投資→生産性の両経路による新たなマクロ的好循環の創出も、理論的には十分可能である」(p.213)と結論づけられている。

以上のようにきわめて示唆に富む本書は、私自身の研究にとっても貴重な礎石の宝庫となっているように思われる。そこで、最後に本書で提起されている問題とそれに対する私見を述べ、今後の研究課題を整理してみたい。まず第1に、ミクロ的には、「職能化された年功賃金」の理論的根拠とその効果に関するさらなる研究の必要性がある。周知のように、日本の年功賃金については、企業特殊の熟練仮説、生活費保障賃金仮説、さらにインセンティブ仮説などが提起されているが、「賃労働関係」という視点から労働力再生産の社会的側面を重視しつつ、同時に小池和男氏の企業特殊の熟練仮説にある程度共感をもつ本書が、賃金プロフィールを規定する諸要因を経済合理的要因と社会的要因の複合としてどのように統一的に説明するのか、今少し立ち入った説明がほしかった。この点は、「労働市場の分断化」や階層的経済構造のもとでもたらされている「転職コスト」による正規労働者の雇用安定という問題をどのように組み入れるか、という点とも関わっている。

第2に、所得分配と需要形成に関わる「賃金主導型成長/利潤主導型成長」という区別についてである。この区別は、もともとカレッキヤカルドアの影響の下に形成された「構造主義マクロ経済学(structuralist macro-economics)」によって定式化され、レギュレーション理論においても使用されているものである。そこでのポイ

1996年度 活動報告

■ 理事会

1. 日時 1996年11月16日(土) 12:00-13:00
2. 場所 早稲田大学大隈会館1階「楠亭」
3. 出席者 岡山会長、長部、諏訪、西川、堀川各理事
4. 議事

(1)1994-95年の活動報告

(2)1995年度の会計報告

(3)新入退会承認の件

新井美佐子、斉藤正樹、原山哲、山本いづみ、若森章孝の各氏5名の入会と、河野健二理事の逝去退会が承認された。この時点で会員数は141名。

■ 総会

1. 日時 1996年11月16日(土) 13:00-14:00
2. 場所 早稲田大学3号館第一会議室
3. 議事

(1)1994-95年の活動報告

(2)1995年度の会計報告

(3)新入退会員の紹介

■ 研究報告会

1. 日時 1996年11月16日(土) 14:00-17:00
2. 場所 早稲田大学3号館第一会議室
3. 報告者 フランソワ・ユシェ(日仏会館研究員)

論題/「中国の技術移転戦略 — 電子産業の事例と日本との比較」

コメンテーター/丸川知雄(アジア経済研究所)

徐世傑(ハワード電子公司)

■ 講演会

1. 日時 1996年12月3日(火) 18:00-20:00
2. 場所 早稲田大学1号館308会議室
3. 講演者 ジャック・マジエ(パリ第ⅩⅩ大学)

演題/「EU通貨統合の現状と将来」

通訳/井上泰夫会員

■ 出版

「BULLETIN」第18号「特集：第五回日仏経済学会議〈経済的地域主義：ヨーロッパとアジア〉1」を發行。

本書では、「雇用の不安定化」の延長線上に「雇用の流動化」の政策提言が行われているが、この問題にも、日本における「労働市場の分断化」(あるいは「新しい二重構造」)と「転職コスト」といった、より構造的な観点が必要のように思う。そして、この点をふまえて、「雇用の流動化」の重要性を指摘する論者がしばしば提起している年金や退職金の「ポータブル化」(転職時に企業間で持って移ること)の実行可能性が検討されるべきであろう。

第4に、高齢化とサービス化に直面している現在、本書が指摘するように、「国内の新しいニーズに合った新しい産業を発展させること」は、何にもまして重要なことであるが、それに基づく新たな「成長体制」を展望するには、なお検討すべき問題が山積しているように思われる。まず、現在、国際化のなかで、労使ともに産業間の利害が分裂しつつあり、所得分配や間接賃金に関して国民的合意の形成がますます困難なものとなってきている。さらに、アジア規模で展開する生産システムは、雇用システムにおいて新たな格差構造をもたらす可能性も大きい。本書の「まずは足元から」という基本姿勢には全面的に賛成であるが、同時に、分析としては今少し広い視点でこの問題を捉え返す必要性も感じられる。

以上、書評としてはかなり長くなってしまったが、それは本書には単なる研究上の書評の対象という以上の多くの果実が含まれているように思われたからである。高度経済成長が始まった1955年に生まれた日本人は、現在42歳である。そして、日本人の4人に1人が高齢者になると予想される2025年には、70歳になる。本書で分析された日本経済の構造と動態には、日本経済の歴史と将来の姿が示されているだけでなく、その構造のなかで生きる人間ひとりひとりの個人の歴史と将来の姿が映し出されてもいるのである。

ントは、稼働率の水準である。というのは、不完全稼働水準においては、実質賃金率と利潤率がともに上昇することが可能であり、完全稼働水準ではそれらの背反関係が成立するからである。したがって、稼働率と投資の反応の仕方に関する定式化を抜きにこの問題を分析することは難しい。「産業予備軍効果の有無」は、このような商品市場の動きに対応して、動学システムの安定化あるいは不安定化をもたらすものではあっても、この2つの需要形成パターンを区別する基準にはならないのではないだろうか。総じて、本書では「賃労働関係」のマクロ経済的効果を重視するあまり、商品市場の独自の運動(それは、金融システムにも影響をうける)の分析が軽視されていることは否めない。篠原三代平氏などによって強調されているように、戦後日本経済の景気循環をみた場合、やはり大きな設備投資循環の存在は重要である。これらの観点をふまえたうえで、「構造安定性をもった循環的成長」として日本経済の資本蓄積過程を分析することは著者だけでなく、評者自身の課題でもある。

第3に、1970年代以降の産業構造の変化の影響に関して、おそらく著者との間で事実認識では大きく違わないのであろうが、それを「賃労働関係の不安定化」として総括している点は、疑問なしとはいえない。なぜなら、ここで「不安定化」の主張の根拠となっているのは、雇用関数の説明力の低下であり、特に成長率要因の説明力の低下である。しかし、問題が生じている産業のうち、金融保険業を除き、化学、金属などは、いわゆる構造不況業種であって、そこでは成長率の低下が必ずしもスムーズな雇用調整に結びつかなかったという事態が背後にあるのではないかと思われる。むしろ、この問題に対しては、正規労働者と非正規労働者との雇用フレキシビリティの補完性という日本経済の特徴的構造の産業間での相違という観点からアプローチできるのではないだろうか。

1995年度 会計報告
(1995年4月1日 - 1996年3月31日)

日仏経済学会会則

〈収入〉

前期繰越	496,621
会費（郵便振替分）	429,500
会費（総会当日納入分）	32,000
早大大会補助	337,000
レセプション・資料代	90,000
利子収入	226
計	1,385,547

〈支出〉

理事会・総会関係費	15,862
講演料	50,000
通信費	80,150
事務費	30,314
Bulletin 17号	370,800
小計	547,126
次期繰越	838,421
計	1,385,547

〈資産〉

手元現金	159,667
普通預金残高	407,049
定期預金残高	200,425
郵便振替口座残高	71,280
計	838,421

全証票類を査検し、慎重に会計監査しました。
この会計処理は完全にありました。

会計監査

溝川喜 

- 第1条 本会は、日仏経済学会 (la Société franco-japonaise des Sciences Economiques) と称し、これを日仏会館に設ける。
- 第2条 本会は、同一の目的を有するフランスの諸機関との協力のもとに、日仏間の経済学の交流を促進することを目的とする。
- 第3条 本会は、前条の目的を達成するために、次の事業を行なう。
イ) フランスの経済学者を日本に受け入れ、また、日本の経済学者をフランスに派遣することにつき幹旋・協力し、並びに両国間における経済学研究者の交換を助成すること。
ロ) フランスの重要な経済学文献の日本語訳を促進し、必要に応じてこれを援助すること。
ハ) 日本の重要な経済学文献のフランス語訳を促進し、必要に応じてこれを援助すること。
ニ) 刊行物、特に主要な経済学または経済学誌を通じて、日仏両国における経済学説並びに経済の動向に関する相互の理解を深めること。
ホ) 両国相互の経済並びに経済学文献の整備、特に両国のビブリオテクの整備に関し、適切な措置を講ずることに努め、かつ、これを促進すること。
ヘ) その他本会の目的に適する事業。
- ✓第4条 本会の事務所を、東京都千代田区神田駿河台2丁目3番地日仏会館内に置く。付則に定めるところに置く。
- 第5条 本会は、次に定める会員をもってこれを構成する。
イ) 正会員：本会の事業に実際に参加協力する者。
ロ) 賛助会員：本会对し、精神的または物質的な支持を与える者の中から選ばれた者。
ハ) 名誉会員：日仏両国間の経済学の交流に特に寄与した者の中から選ばれた者。
- 第6条 本会の目的に賛同するものは、正会員となることを求めることができる。この請求は、正会員1名の推薦により、理事会の承認を経なければならない。名誉会員または賛助会員の資格は、理事会がこれを与える。但し、その資格は、本人の同意がなければ確定しない。
- 第7条 会費は、次のように定める。
イ) 正会員 年額 6,000円 (院生会員4,000円)
ロ) 賛助会員 自然人の場合 年額 5,000円
 法人の場合 年額 5,000円以上
ハ) 名誉会員は会費を納めることを要しない。
- 第8条 会員に重大な義務違反がある場合には、理事会の決定によって、この者を本会から除名することができる。この者の異議があるときは、この決定は総会の承認を得なければならない。
- 第9条 会長は、理事会において理事の中から互選され、本会の事業を統率し、本会を代表する。
- 第10条 理事会は、若干の理事をもって構成され、総会により選挙される。理事会は、本会の業務を執行する。理事の任期は2年とする。
2 会計監査のために、監査役を設けることができる。監査役は、総会により選任される。
- 第11条 会長は、名誉会員のなかから顧問を委嘱することができる。顧問は、会長の請求により、理事会に対して意見を述べることを職務とする。
- 第12条 会長は、本会の発展のために特に功労のあった者に、総会の議を経て、名誉会長の称号をおくることができる。
- 第13条 総会は、正会員の全員をもって構成する。正式に召集された会員の3分の1が出席し、または、代理されているときは、総会は有効に決議することができる。総会は少なくとも年1回召集され、理事会の報告を聞き、必要な場合には理事を選挙し、本会の事業について決議する。
- 第14条 この会則は、出席者および代理されている会員の3分の2の多数で、総会がこれを変更することができる。

投稿規程

1. 本「BULLETIN」への投稿は、原則として会員によるものとする。
2. 論文の投稿分量は、原則として200字詰原稿用紙80枚以内とする(図表等を含む)。
3. 使用言語は、日本語・仏語のいずれでもよい。
4. タイプまたはワード・プロセッサによって作成された完成原稿であるものとする。原稿とともにフロッピーディスクを送付されたい。文書はできる限り、MS-DOSフォーマットで初期化したフロッピーディスクに書込まれたい。文書名は、半角8文字のあとに、ピリオド「.」と拡張子「TXT」を入力すること。
 <例 BULLETIN.TXT>
5. 別紙に仏語での表題を書き添えること。
6. 投稿論文の掲載可否は、編集委員会にて決定する。

日仏経済学会・BULLETIN・第19号

1997年10月30日

発行 日仏経済学会
代表者 岡山 隆
編集責任者 西川 潤

連絡先： 〒169-50 東京都新宿区西早稲田1-6-1
早稲田大学大学院経済学研究科 西川研究室気付
日仏経済学会事務局
TEL 03-3203-4141 (内線3450)
FAX 03-3204-8957
E-Mail jnishi@mn.waseda.ac.jp

郵便振替口座番号： 00110-8-42423
印刷 株式会社 サナエ (早稲田大学西門前) TEL03-3203-1119

SOMMAIRE

SPECIAL

5^e Conférence Franco-Japonaise d'Économie (Régionalisme économique: en Asie et en Europe)
(suite au N°18)

Title III. Internationalisation d'industrie et de globalisation financière

Eléments d'économie industrielle européenne	Roland LANTNER
La stratégie de firmes multinationales japonaises en Europe	Shinji HASEGAWA
Déconcentration industrielle et compétitivité territoriale	Sylvain WICKHAM
Nexus du chômage et du déficit gouvernemental: une comparaison internationale	Fumimasa HAMADA

Title IV. Les régionalismes économiques en Asie

Une zone économique du Yen et zones économiques dirigées par les Chinois	Jaw-Yann TU
La réponse de la Chine au mouvement de la régionalisation économique en Asie	Si-Guan LYAN

RAPPORT DE LA CONFÉRENCE ANNUELLE, 1996

Transferts de technologie et accumulation de capacités technologiques dans les entreprises d'Etat de l'industrie électronique en R.P. de Chine (1978-1991)	François HUCHET
---	-----------------

CRITIQUE DES LIVRES

Hidemi Uchida, <i>Le tabac en Alsace aux XVII^e et XVIII^e siècles: essai sur l'histoire d'une économie régionale frontalière</i> , Presses Universitaires de Strasbourg, 1997	Atsushi YANAGI
Yasuaki Hirano, <i>Institutions japonaises et croissance économique</i> , Fujiwara-shoten, 1996	Hiroyasu UEMURA

RAPPORT D'ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES

Le rapport des activités de la Société Franco-Japonaise des Sciences Économiques en 1995-1996
Le rapport sur les comptes de l'année fiscale 1995-1996
Le règlement de la Société Franco-Japonaise des Sciences Économiques
La liste des membres de la Société Franco-Japonaise des Sciences Économiques (septembre 1997)
La liste des membres du Conseil d'administration de la Société Franco-Japonaise des Sciences Économiques (septembre 1997)