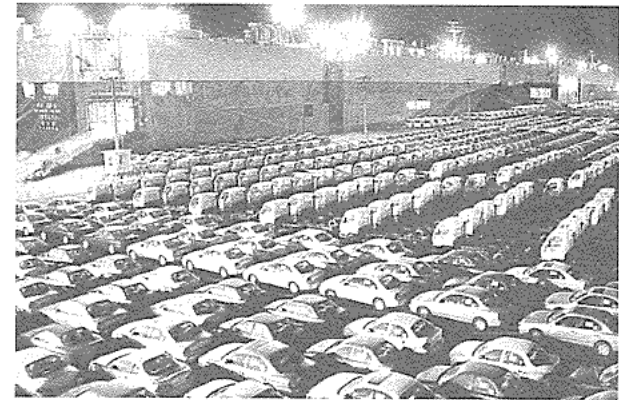


第2章 NIEsの輸出主導型発展と世界経済



▶ 船積を待つ韓国・現代製自動車……慶州南道にある蔚山（ウルサン）港にて（2000年3月）。(写真提供：韓国「嶺南日報」)

— 第2章 キーワード —

アジア通貨・経済危機 中継貿易港 伝染 地場企業 OEM（相手先ブランドによる生産）プラザ合意 プラント輸出 新古典派経済学 輸出主導型工業化・開発 輸出加工区

はじめに

アジア NIEs (韓国, 香港, 台湾, シンガポール) は, 1960 年代後半に経済発展を本格的に開始して以降, 30 年以上にわたって高成長を続けてきた。97 年には韓国がアジア通貨・経済危機に「伝染 (contagion)」し大きな打撃を受けて構造的な脆弱性が指摘されているものの, 99 年からは予想を超える回復を実現し, 楽観はできないにしても再び競争力を復活させているように見える。

この東アジア NIEs の経済はどのように発展してきたのか, そのメカニズムはどのようなものだったのか。NIEs のなかでなぜ韓国が通貨危機に足をすくわれたのか。それには種々の解釈があるが, 成長について見れば, 輸出主導型 (export-led) あるいは輸出指向型 (export-oriented) の開発・工業化政策を通じ, また工業先進国の多国籍企業を中心とする外資や技術の導入を通じて発展してきたという共通認識がある。本章では, アジア NIEs の輸出主導型発展と, その発展が東アジアの域内統合を推進している事実を確認し, 併せてアジア通貨危機とその教訓について考えてみることにしよう。

I NIEs の経済発展と輸出主導型工業化

1 NIEs 経済と輸出主導型発展政策

経済協力開発機構 (OECD) が NICs, 後に NIEs と呼ぶ地域はアジアに限られないが, 一般にアジア NIEs は韓国, 台湾, 香港, シンガポールを指す。理由は, これらの国・地域が 1970 年代はもちろん 80 年代も高成長を続けたからである。これらの地域の経済関連指標を確認すると, 本書巻末表 1 の①, ④のように人口 (98 年) は最大の韓国が 4600 万人, 最小のシンガポールが 300 万人で, その合計は 8000 万弱に過ぎない。4 国・地域の GDP 合計はほぼ日本の 20% である。一人当たり GNP (ドル換算) は, 韓国が日本の約 4 分の 1 で 8,600 ドル, 台湾が 3 分の 1 の 1 万 2,333 ドル, 香港とシンガポールが約 3 分の 2 で, それぞれ 2 万 3,660 ドルと 3 万 170 ドルである。これらの一人当たり GDP はアジアにおいて日本に次いでおり, 平均的な発展途上地域の水準を遙かに上回る。

アジア NIEs の経済成長率は, 1960 年代以降, 石油危機や 97 年のアジア通貨・経済危機などによる一時的な落ち込みがあるものの, 巻末表 1 から分かるように, 日本の約 2 倍の年平均 7~8% 台 (1965~98 年平均) を記録してお

り, きわめて高い。輸出伸び率はさらに高く, 貿易依存度も急上昇していて, 輸出主導型成長であったことがはっきりと分かる。なお, 香港とシンガポールの依存度が 100% を大きく超えるのは両地域が中継貿易港であり, 地場輸出に加えて, 他国からの輸入品を第 3 国へ輸出する再輸出の部分を含むからである。また, GDP に対する対内直接投資残高の割合をみると, シンガポールで圧倒的に高いが, その他の地域でも 80 年代後半以降, 順調に伸びている。

こうした発展戦略は産業構造を文字通り変えた。巻末表 1 の⑦のように, 産業別の GDP 構成の変化は香港とシンガポールが実質的に農業をもたないにしても, 農業部門の縮小と工業部門の上昇であり, 80 年から 99 年の変化では, 韓国を除いて, 総じてサービス部門の急速な発展がみられる。

実際, アジア NIEs は, 外資を強力に誘致するシンガポールのような国もあれば, 逆に導入業種を選別しワンセット型の国民経済形成を追い求めてきた韓国のような国もあり, またイギリスの中継貿易港で植民地であったが自由放任を掲げる香港, これに対して国家が開発で大きな役割を果たすシンガポールのような国・地域もあれば, 大企業が大きな役割を果たす点では同じでも, それが多国籍企業であるシンガポールと民族系財閥である韓国, これに対して地場の中小企業が発展を支えてきた台湾と香港のような国・地域があり, 政策や経済構造も多様であるが, 輸出主導型の工業化戦略という点では共通である。

ここで輸出主導型開発政策を整理すると, 大きく 3 つに分けられるだろう。1 つは, 為替レートの単一化による世界市場への接続であり, 2 つには輸出奨励制度, 3 つにそれを前提した外資の導入である。そして, 外資の導入措置として, 一般に工業化の比較的初期に注目される輸出加工区 (Export Processing Zones) がある。

為替レートの単一化を見ると, 韓国では 1964 年に公式為替レートを 50% 切り下げると共に, 単一為替レート制が導入された [涂 1988: 61-65]。同じ時期, 輸出奨励策として, 自動承認の輸出優遇金融と, 輸出生産用の中間財輸入に対する関税及び関税減免制度 (関税還付制度) が設けられ, これによって輸出信用状があれば輸出活動に必要なすべての運転資金が銀行により自動的に融資され, 輸出に必要な原材料・資本財についても無関税の輸入が可能となった。台湾も, 58 年に 25% の通貨切り下げを行うと同時に, 6 つあった複数為替レートが単一レートに改められ, 輸出業者への低金利の融資を中心とした輸出奨励制度が

導入された[安 2000: 59, 91]。イギリス植民地で中継貿易港であったシンガポールは、輸出向け産業の誘致による発展が目指された。67年に制定された経済拡大奨励法は、奨励業種を①創始産業、②輸出産業、③高度技術産業に区分し、それぞれに優遇措置を設けた。輸出産業では、輸出利益への課税が5年間90%減免された。75年には、輸出手形割引制度、輸出補助金制度などが設けられた[平川 1992: 64]。

外資導入に関しては、自由放任政策を採る香港を除いて、韓国が1966年に外資導入法を、台湾が54年に外国人投資条例を、さらに翌55年に華僑帰国投資条例を施行した。輸出加工区は、中国革命を逃れて香港に避難した中国資本が当地において事業を始めたことが契機であった。香港の発展に関心を持った台湾の国民党政権は、65年に輸出加工区設置管理条例を制定し、翌年に高雄輸出加工区を設置し、それが他国に広まったのである。韓国では70年に馬山輸出自由地域が設置され、シンガポールでは61年に造成されたジュロン工業地区が68年に輸出加工区に改められた[平川 1992: 63-65]。ちなみに、輸出加工区は、世界的にその後も発展途上地域の手取り速い輸出主導型政策として普及している。

では、なぜ、輸出主導型工業化政策が採用されたのだろうか。それは、それに先立つ輸入代替型工業化政策が国内市場の狭隘性のために国際競争力を持ち得ず、また経常収支の赤字問題や職を求める人々の雇用問題を解決できず、壁にぶつかったからである。輸出は国内市場の狭隘性を乗り越える有力な手段であるが、資本も技術もマーケティング能力も限られたこれらの国が世界市場へ参入するのは不可能に近い。ところが、外資による輸出促進は、雇用はもちろん海外市場へのアクセスが保証され、債務問題も起こさず、逆に、地場の企業に不足する経営技術、生産技術などを導入できると思われたのである。それは、やむを得ず採用された政策であった。

2 NIEs 経済の発展段階区分

たとえやむなく採られた政策であったにしても、NIEsは開発に成功した。そしてその発展を見ると、大きく3つの段階に分けられるだろう。最初は、1960～70年代にかけての労働集約的輸出産業中心の発展段階で、繊維・衣類、雑貨、労働集約的な電気・電子機器の産業が、発展した。日米の工業先進地域

の産業高度化で比較劣位化した産業が直接投資によって当該地域で生産を行ったり、当該地域の国内企業に下請け生産させることで実現した。

次は、70年代の世界的な不況下で実現しNIEsが注目を集める契機となった重化学工業化の段階である。この時期、特に韓国や台湾は相次いで鉄鋼や造船、石油化学工業の育成策を採り、新古典派経済学派には無謀な試みと映ったものである。しかし、それは80年代に入って成功を取めたことが明らかになった。

では、なぜそれは成功したのだろうか。鉄鋼や造船などはいわば古典的な重化学工業であり、技術の多くが設備に体化されているという特徴を持つ。これらの産業は70年代に、石油危機を契機とする世界的不況と産業高度化のなかで比較劣位化し、そのことがこれら産業・企業に生き残り策としてプラントの輸出を推進させた。これらの産業技術は比較的標準化しているため競争は激しいが、高額商品であって雇用効果も産業の裾野も広いために、先進各国政府も他国より有利な輸出信用などを供与して輸出を後押しした[平川 1992: 第4章]。そして個別プラント輸出企業と、先進各国政府の支援によるプラントの輸出競争は、NIEsの政策と符合し、そこにおける重化学工業化を促進し、そのことが今度はNIEsでの技術蓄積を促し、より高い水準の工業化を実現したといえよう[平川 1994: 第1章]。

第3の段階は、ハイテク産業の発展段階である。1980年代後半になると、アジアNIEsでは電子機器産業や精密機械産業が急速に発展する。半導体を中心とする電子技術の急速な発展が同産業を世界的に激しい競争関係に導き、技術集約的・資本集約的な生産工程がシンガポールや台湾などに移転することになる。かつては、アメリカで生産されたウエハーが東アジアに空輸され組み立てられた後、最終テスト工程を通すためにアメリカに逆輸入された。しかし、80年代後半以降、主にNIEsを中心とする東アジアでそうした工程も行われることになる。アジアNIEs各国政府も情報技術産業国家を目指して、先端産業促進政策を展開し、先端的産業が興るのである。

例えば、台湾では1980年に輸出加工区の経験に倣って、科学技術園区(Science-based Industrial Park)が設置され、84年には投資奨励法が改正され、R&D投資に税制上、財政上の優遇措置が講じられて以降、急激な発展を遂げてきた。新竹科学工業園区は86年で59社、販売額4億5000万ドルであったが、99年には292社、販売額203億8700万ドルに達し、99年末の労働者数8万

2778人のうち、博士号取得者1077人(1%)、修士号取得者が1万3476人(16%)に上っている。業種別内訳は半導体118社、コンピュータ・周辺機器51社、通信機器47社、光学機器48社、精密機械13社、バイオテクノロジー15社であった。こうした成功を背景に、95年には、台南に台湾で2番目の科学工業園区が設立された[SPA 2000: 10-11; 28]。

シンガポールは、85年に独立後初のマイナス1.8%の成長を記録すると、翌86年にはシンガポールを世界のビジネスセンターとするトータル・ビジネスセンター構想を打ち上げ、地域統括本部(OHQ)をシンガポールに置く企業の誘致を制度化するが、この頃から情報技術力の強化に乗り出した。同年、国家情報技術計画(National IT Plan)を制定し、このプランによってコンピュータ庁(National Computer Board)が、シンガポール・テレコム、経済開発庁(EDB)、シンガポール国立大学、シンガポール・コンピュータ協会などの民間IT機関と協力して情報技術部門の戦略的育成を開始した。また、91年からは5カ年計画を策定し、先端技術力、情報化を推進し、93年には情報(IT)インフラ整備のための「シンガポール・ワン」が進められ、現在、インターネット普及率は17%(98年)で日本の13%を抜いてアジアで最も高い[国際協力銀行2000: 3]。2000年11月には第3次の5カ年計画が発表され、世界的な研究開発(R&D)力を高めることを目標に、2005年までに先進国並のGDP比2~3%、70億SドルをR&Dに投入する計画である[The Straits Times (Weekly), Oct. 28, 2000]。

II 対外直接投資と国際分業の進展

1 日米資本間競争とアジアNIEs

輸出主導型政策がNIEsを発展させたにしても、NIEsの政策を受け入れる世界経済の環境が前提である。それは、1960年代から始まる多国籍企業を中心とした日米資本の対アジアNIEs進出の動きである。

1960年代以降、多国籍企業を中心とする先進国資本は、世界的に先進国間相互投資を拡大させたが、一部の資本は安価な労働力を求めて発展途上世界に進出する動きを見せていた。国連の資料によると、67~75年の発展途上地域への直接投資の平均伸び率は2.1倍であったが、韓国への直接投資は12倍、シンガ

ポール9倍、香港と台湾が4倍以上であった[UN 1978: 237]。同時に輸出に占める外資のシェアも、韓国が24.6%(1978年)、台湾が25.6%(1981年)、シンガポールが89.7%(1983年)[UN 1988: 159]であり、70年代末~80年代初めにはかなりな水準に達していた。主要輸出品目は、労働集約的な衣類・繊維、雑貨、電気・電子機器などであり、その多くはNIEsに進出した先進国資本の子会社が主に原材料を日本から調達し、当該地域での安価な労働力を利用して組立、加工した後、アメリカに輸出するというものであった。

電気・電子機器におけるNIEsへの先進国資本の進出は、1960年代初めのアメリカ資本の直接投資から始まる。そして、それを強いたのは日本製電気・電子機器のアメリカへの輸出攻勢である。ソニーがアメリカのウェスタン・エレクトリック社からトランジスターの特許を購入して55年にトランジスターラジオの生産に成功すると、トランジスターラジオのアメリカへの輸出は急増し、58~63年の間に輸出額は14倍に達した。ところが、1個のトランジスターの製造費は60年の11ドルから68年には12セントに、100分の1にも下落した。そのため、製造コストに占める労働コストの割合が急上昇し、その削減が競争力の最大の源泉となる。当時、賃金が日本の5倍以上もあるアメリカでは、とりわけ安価な労働力への関心が強まった。こうして60年代までに、フェアチャイルド、モトローラ、テキサス・インスツルメンツ、フィルコフォードなどのアメリカの代表的な電気・電子機器企業が、10分の1かそれ以上の対米賃金格差があり、輸出企業に優遇を与えるアジアNIEsに進出した。一般に、日本の電気・電子機器産業のセットメーカーや部品メーカーも、こうしたアメリカ資本の動きを追う形で、ラジオ、白黒テレビ、カラーテレビ、ステレオ、半導体、バルブ、チューナーなどをアメリカ市場向けに製造する子会社をNIEsに設けたのである[平川1992: 71-78]。

衣類・繊維、雑貨の業種への進出は別の推進力が働いた。これは主に1960年代以降の日本の高度成長、加えて香港や韓国などでの地場の繊維産業との競争関係の出現が、主に日本の中小企業業種を海外、すなわちNIEsに押し出すことで実現した。77年末の中小企業による総投資件数1530のうち60%が韓国、台湾、香港の3地域に向かい、それぞれの地域への総投資件数に占める中小企業のシェアは韓国68%、台湾58%、香港52%であった[中小企業庁1978]。主な投資業種は繊維、電気・電子、一般機械、雑貨であり、繊維は第1次石油危機

後に投資件数が激減し、代って電気・電子、雑貨が急増した。投資目的は、「現地市場の確保」とともに、「第3国への輸出」であり、進出先での安価な労働力を利用することであった〔平川1992: 79-81〕。

1978年末のアジアNIEsへの直接投資の国別シェアをみると、韓国では日本58%、アメリカ19%、香港でアメリカ45%、日本19%、台湾が海外華僑45%、米国25%、日本15%、シンガポールが米国33%、日本15%であり、台湾の海外華僑を除き、いずれもアメリカと日本が第1位か2位の投資国として圧倒的なシェアを占めている〔ジェトロ1980〕。

表2-1 NIEsの貿易相手先構成(1970-1997年)

	韓国	台湾	香港	シンガポール	参考:日本	韓国	台湾	香港	シンガポール	参考:日本
輸出額 (F. O. B.) (100万ドル)					輸入額 (C. I. F.) (100万ドル)					
1998年	101,669	95,918	144,825	91,483	373,299	132,313	110,582	174,018	109,801	386,898
輸出相手先構成比 (%)					輸入相手先構成比 (%)					
対米										
1970	46.8	38.1	35.8	11.1	13.1	29.5	23.9	13.2	10.8	29.5
1980	26.5	34.1	26.2	12.5	24.5	22.2	23.7	11.8	14.1	17.4
1990	29.9	32.2	24.1	21.3	31.7	24.3	23.0	8.1	16.1	22.5
1998	17.2	26.6	23.4	19.9	30.9	21.9	18.8	7.5	18.5	24.0
対日										
1970	28.0	14.6	7.1	7.6	—	41.0	42.8	23.9	19.4	—
1980	17.4	11.0	4.6	8.1	—	26.6	27.1	23.0	18.0	—
1990	19.4	12.4	5.7	8.8	—	26.6	29.2	16.1	20.1	—
1998	9.2	8.4	5.3	6.6	—	18.1	25.8	12.6	16.7	—
対NIEs										
1970	4.6	13.5	4.8	4.8	10.0	2.7	3.1	2.9	3.1	2.2
1980	6.3	11.9	5.5	9.2	10.8	1.8	3.4	10.1	3.1	3.6
1990	10.5	17.8	9.7	12.3	19.8	4.2	7.7	15.4	10.2	11.1
1998	14.0	26.7	5.8	15.0	20.2	4.2	11.4	16.4	9.6	10.2
対ASEAN 4										
1970	1.2	5.8	4.8	25.5	7.2	5.1	6.8	2.8	21.0	9.4
1980	5.0	5.1	6.8	20.8	7.0	3.8	5.3	3.2	16.1	14.0
1990	5.0	6.8	4.0	20.9	7.7	5.6	4.8	3.6	16.8	10.4
1998	7.3	6.5	2.9	24.7	7.8	7.4	9.1	5.5	28.3	11.4

(注) 対NIEsは、1990年までは台湾を除く韓国、香港、シンガポールのシェア。

(出所) 経済企画庁 [2000]。

2 アジア太平洋トライアングル型貿易からアジア域内貿易の拡大へ

輸出主導型発展はどのような国際分業構造を創り出したのか。表2-1は、アジアNIEsの貿易相手先構成を示したものであるが、1970~80年代では対米輸出シェアが総じて大きく最大の輸出先であり、他方、輸入先では日本が最大である。そこで、主要地域別の貿易収支を示した表2-2をみると、対米貿易の黒字傾向と、対日貿易の赤字傾向がかなり明瞭に認められ、同時に80年までの対日赤字規模がNIEsの貿易赤字総額のかなりの部分を占めるか、それを上回っていることが分かる。つまり、最大の赤字要因は対日貿易である。これが、日本-NIEs-アメリカのトライアングル(三角)構造として知られる発展のメカニズムである。

だが、この構造も90年代には変化する。表2-1,2にみられるように、対米、

表2-2 アジアNIEsの地域別貿易収支(単位:100万ドル)

	アジアNIEs計	韓国	台湾	シンガポール	香港
総計					
1970	▲2,861	▲1,148	▲43	▲896	▲391
1980	▲12,016	▲4,787	78	▲4,628	▲2,679
1990	26,131	2,418	9,133	1,416	13,164
1999	25,827	23,933	10,901	3,658	▲12,665
対米					
1970	431	▲190	200	▲93	514
1980	3,359	▲267	2,087	▲965	2,504
1990	26,137	2,418	9,133	1,416	13,170
1999	44,699	4,552	11,208	3,032	25,906
対日					
1970	▲1,880	▲575	▲437	▲354	▲514
1981	▲14,119	▲2,871	▲3,475	▲3,064	▲4,709
1990	▲29,834	▲5,937	▲7,661	▲7,647	▲8,589
1999	▲49,708	▲8,280	▲18,691	▲9,992	▲12,746
対NIEs					
1970	288	72	153	▲29	92
1981	608	1,015	1,971	910	▲3,288
1990	5,456	3,870	7,777	251	▲6,442
1999	21,059	14,148	19,011	6,151	▲18,251
対ASEAN 4					
1970	101	131	▲16	▲119	105
1981	▲631	▲677	▲71	▲643	760
1990	1,822	▲664	1,975	245	266
1999	▲4,020	1,681	▲1,865	▲782	▲3,054

(注) 1970年の韓国統計は、台湾を除く。

(出所) 経済企画庁編 [1996: 2000]: ROC [2000]: UN [1974] 他。1970年の韓国は韓国経済企画院 [1986]。

対日シェアが減少しているのと対照的に、アジア NIEs の対 NIEs, 対 ASEAN 貿易の活発化が認められる。貿易収支では、総計の貿易収支が黒字基調になるが、対 NIEs の貿易収支では香港がひとり赤字を拡大させるものの、他の NIEs は対 NIEs 貿易で黒字を増やし、他方、対 ASEAN では赤字と黒字を不規則に示しながら絶対的な貿易額を拡大させている。対日貿易でも同じ傾向がみられ、アジア太平洋のトライアングル構造は基本的には維持されながらも、アジア域内貿易の拡大基調が確認される。

では、こうした貿易構造が、なぜ生まれたのか。それは、1985年のプラザ合意による円高を境に日本企業が乗りだしたアジアへの直接投資の波を主要な契機とする。プラザ合意直前(8月末)の1ドル=237円のレートは86年2月には182円に、さらに87年4月には140円にまで上昇した。このため日本企業は輸出で困難に直面したものの、強くなった円で直接投資を急増させ、東アジア経済に新しい成長メカニズムを作り上げた。

日本の対外直接投資額は、85年の100億ドル台から89年のピークの675億ドルに向かって毎年100~200億ドルの増加を示し、地域別には北米とアジアへの投資を急増させた。90年以降はバブルの崩壊によって投資額を減少させたものの、92年の341億ドルを底に反転し97年では540億ドルである。業種別では、北米向けは不動産、サービスなどの非製造業投資が中心であったのに対して、アジア向けでは製造業投資が中心であった。95年の製造業投資では、43%がアジアに向かい、北米向けの40%を上回った。その後再び、北米への製造業投資がアジア向けを上回るものの、アジア向け投資も総じて順調である。但し、日本のアジア向けは、投資先が次々に変化した。

1980年代後半にまず対 NIEs 投資が急増し、次いで対 ASEAN 投資が対 NIEs 投資を上回るようになり、さらに90年代に入ると対中国投資が増加し、対中国投資は95年には対 NIEs, 対 ASEAN 投資をも上回った。この特徴は、①中小企業の投資が多い、②対 NIEs, ASEAN 投資で、裾野産業への進出が増加した、③ M&A 投資が増加した、④香港、シンガポール、タイ、マレーシアなどの子会社からの第3国投資が活発化した、⑤ NIEs, ASEAN 投資では現地の経営で得た利益分を投資に回す再投資の割合が増えたなどであった。93年度の再投資の割合は NIEs で75%、ASEAN で69%に達した。そして、この投資を通じて、日系企業は東アジアにおいて複雑な製品差別化分業や工程間分

〔コラム②〕 増加する M&A

外国直接投資の新しい形態として重要性を増しているのが M&A である。M&A は Mergers and Acquisitions の略で日本語では企業の合併と買収を意味する。株式の10%を超える取得は直接投資と定義され、10%以下は証券投資となる。したがって、10%を超える国際的な M&A は直接投資に含まれる。フランスのルノーが日産自動車に出資したが、これはフランスから日本への M&A による直接投資である。

世界の直接投資は1997年以降急増している。ジェトロの投資白書2001年版によると、世界の対内直接投資額は97年の4730億ドルが2000年には1兆1180億ドルに増加している。1970年代の年平均投資額は280億ドル、1980年代が940億ドルだから桁違いの増加である。この増加の原因が欧米企業の M&A である。例えば、イギリスの通信会社ボーダフォン(日本の J-フォンに出資している)が1999年にドイツの通信会社を買収した金額は2028億ドルであり、これは同じ年の発展途上国が受け入れた直接投資額とほぼ等しい金額である。国際的な M&A を急増させているのはイギリス、オランダ、フランス、ドイツ、アメリカなどの企業であり、買収される企業もこれら欧米企業が大半である。

アジア企業の M&A もアジア通貨・経済危機以降増加している。東アジア9カ国(ASEAN 4, NIEs 4カ国、中国)向けの99年の M&A 額は前年比ほぼ倍増の318億ドルとなった。M&A は企業の乗っ取りというイメージがあり、外国企業による M&A は発展途上国では制限されているケースが多かった。しかし、経済危機からの回復のために外国投資が必要との理解から外国企業による M&A 制限が緩和されたことが増加の要因である。

M&A は新規投資(グリーンフィールド投資という)に比べ、①所有権の移転であり資本形成に寄与しない、②雇用増加に寄与しない、③技術移転に寄与しない、などが批判されてきた。しかし、アジア経済危機では外資による M&A により経営が悪化した企業が倒産を免れたり、M&A により再建を進めている。これは日本でも同様である。また、M&A が、欧米企業より進んだ経営ノウハウの導入や企業統治の改善にも役立っているとの指摘もある。なお、日本企業によるアジアでの M&A は自社の子会社への増資が大半であり、欧米企業とは異なった特徴を持っている。

(石川 幸一)

業を展開するのである [平川 1998: 28-32]。

だが、東アジア域内貿易拡大のもうひとつの推進力は、アジア NIEs 企業による域内直接投資である。NIEs は、プラザ合意後の円高によって日本製品との競争上有利になっただけでなく、外資も流入し、さらに石油価格の下落などが起こって、国際環境が有利に働いた。そのため 80 年代末には自国通貨も切り上がり、海外直接投資の条件を生み出したのである。こうして、90 年代に入ると直接投資が本格化した。その主要な投資先が東アジアであった。

香港の 80 年代末のアジアへの投資残高は 260 億 (米) ドルに達し、その 75% は中国の広東省、特に、深圳に向かい [ADB 1992: 63-64]、そこで輸出向けに労働集約的製品を生産した。そのため、81 年に香港の輸出の 34% を占めた再輸出の割合は、90 年には 65% に、95 年には 83% にまで高まった。中国の輸出に占める香港の割合は 91~92 年には 45% 近くに達したが、96 年には 22% に低下した。93 年以降の割合の低下は、対中投資先が広東省から上海、大連など広東省以外にも拡大し、香港を経ずに輸出されるようになったからである [原編 1999: 204]。香港は中継貿易機能を再び果たし始めたものの、華南地域のビジネスセンター化が進んだのである。

韓国の対外投資は、95 年末残高で 118 億ドルに達し、そのうちの 80% が 90 年以降の投資である。地域別では 80 年代を通じて 40~50% がアメリカに向かい、地域別では 90 年代に入ると東アジア (韓国統計では「東南アジア」と表記されている) への投資がアメリカ向けを凌駕して 95 年には 54% を占めるまでになった。アジアの最大の投資先は中国と ASEAN であり、両地域への投資のそれぞれ 89%、76% が製造業投資であった [BOK 1996]。96 年と 97 年の投資額はそれぞれ 42 億ドルと 30 億ドルであり、うちアジアとアメリカへの投資額はそれぞれ 16.2 億ドルと 15.6 億ドル、14.9 億ドルと 5.5 億ドルであり、アジア向けがアメリカ向けを上回っている。中国、タイ、インドネシア、ベトナムが主な投資先である [ジェットロ 1999: 176]。

台湾の対中投資を含む総投資額は 51~99 年累計で 364 億 (米) ドルに達し、うち 91 年からの対中投資シェアが 40%、145 億ドルを占めている。98 年と 99 年の対中投資を除く対外投資は 33 億ドルであり、アメリカが最大の投資先ではあるものの、近年アジア向け投資は毎年 6~8 億ドル台の規模を安定して維持している。マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナムなどが主要な投資先で

ある。業種別では、累計 (対中投資を除く) で金融業 (37%、81 億ドル)、電気・電子 (6%、37 億ドル) である。対中投資累計では、33 億ドルの電気・電子 (23%) が最大の投資業種で、12 億ドル前後で基本金属 (8.5%)、食糧・飲料 (8.5%)、プラスチック (8.0%) が続いている。対中投資は、製造業向けが圧倒的である [ROC 2000: 260-65]。

シンガポールの 1996 年の対外投資残高は 398 億 (米) ドルであるが、93 年からの 4 年間の合計は 57% に上る。ピークは 95 年の 79 億ドルであり、その後は減少傾向にある。ジェットロ投資白書によると、97 年の契約ベースの対中投資額は 45 億ドルで、対前年比 29% 減少した。対マレーシア投資 (認可ベース) は 5 億ドル、73% 減、インドネシア投資は 30 億ドル、27% 減であった。これは投資先国の政治や経済情勢の混乱が原因である [ジェットロ 1999: 180]。

NIEs の対外投資は 1990 年代に本格化するが、その主要な部分は ASEAN、中国に向い、労働集約的な業種であった。それが日本の投資と重なって東アジアの経済成長を加速し、同時に関係地域間の原材料や部品取引を密にして、東アジア域内貿易の拡大を促したのである。

3 国際下請け生産と地場企業

ところで、今まで多国籍企業を中心とする工業先進国企業の直接投資に注目する一方、前項において、突然に NIEs 資本の対外直接投資に言及した。だが一体、どのように NIEs 資本が生まれたのか。実際、1980 年代初めまでは、日米多国籍企業の進出がアジア NIEs の経済を支配し、遂には経済発展を歪めて貧困を再生産するかもしれないと危惧されていた。しかし、そうした考えは誤っていたことになる。

台湾の輸出を分析したある研究では、1980 年代の輸出の約 60% が中小製造業企業と商社によるもので、主要な輸出品である電子製品輸出の約 40% が OEM (相手先ブランドによる生産、Original Equipment Manufacture) であった。履き物、スポーツ用品、手芸品では OEM 輸出の割合はさらに高かった [劉 1989: 38-52]。90 年代に台湾は世界最大のパソコン生産基地に成長したが、94 年のラップトップ型パソコン出荷額の 77% が OEM と ODM (自社がデザインした OEM) で、その割合はデスクトップ型パソコン 40%、モニター 67% で、残りは自社ブランドによる輸出であった。台湾を代表するパソコンメーカーのエイサ

ー (宏碁) は、パソコンをアップル、キヤノン、三菱電機、テキサス・インスツルメンツなどに OEM 供給している [平川 1998: 94]。台湾の情報関連機器の世界生産におけるシェアは 98 年で、スキャナー 80%、キャビネット 79%、マザーボードとパワーサプライが 70%、キーボード 69%、ノートブック型パソコン 40% などであるが、その生産は OEM から始まっている [Shih 2000: 26]。

1986 年時点の韓国からのカラーテレビの輸出に占める OEM のシェアは 55% であり、この数値は VTR 47%、電子レンジ 64%、冷蔵庫 80%、洗濯機 33%、オーディオ機器 77% であった。金星 (LG)、三星 (サムスン)、大宇をはじめとする財閥から地場の電子関係企業が GE、IBM、日立、NEC、松下、東芝などの世界的企業に OEM 供給をしていた [平川 1992: 95]。シンガポールにおいても同じである。92 年にシンガポール最大のパソコン、周辺機器メーカーであったワーナーズ・ホリングワース (WH) グループは、70 年代に米系中小企業を買収して技術を獲得しつつ、精密プレス加工、プラスチック成型等の製造に乗り出し、92 年以降、ワーナーズ・コンピュータのストックとアフターサービスのためにアジア太平洋、ヨーロッパに 50 以上のサービスセンターを設置した。そして、コンピュータ・システム、プリント・サーキット・ボード、部品などの高品質で迅速な供給を行う企業として名声を馳せるが、その技術は

OEM を通じて獲得されたのである [Hobday 1995: 158]。

こうした NIEs 資本の有力な発展経路をモデル化したものが、表 2-3 である。当初、地場の後発企業は標準財や単純財の生産を OEM で生産し、生産技術を学習するが、技術蓄積に伴ってやがて OEM で相手先ブランドで生産するものの、そのデザインを自社で行う方法に移行し、最終的には自社ブランドで生産する企業も登場する。地場企業の全てがこうした発展のルートに乗れる訳ではないにしても、OEM → ODM → OBM の経路は有力な発展の途である。

前述のプラントの導入による発展の途もある。NIEs は、1970 年代の世界的な不況のなかで鉄鋼、造船などの重化学工業化を達成して、工業先進地域を驚かせたが、それは設備と技術の一体化したプラントの輸入を通じて達成された。73 年の石油危機は石油価格の 4 倍増によって、いわゆる重厚長大産業から軽薄短小型産業への産業構造転換の契機となったが、比較劣位化した鉄鋼や造船の企業は、自らが蓄積してきた技術に基づく設備を輸出したのである。日本の総輸出に占めるプラント輸出シェアは 66 年の 3.3% から 70 年には 9.2%、80 年にはピークの 11.5% に増加し、その主要な販売先はアジア NIEs であった [日本機械輸出組合 1986: 2]。韓国の浦項製鉄所などの国有企業はこうして発展の基礎を築いたのである (現在は民営企業)。

表 2-3 後発企業の発展経路 OEM から ODM, そして OBM^(a)へ

	技術的变化	市場の変化
OEM	標準財・単純財の組立工程の学習	海外の多国籍企業/購買者がパッケージし、ブランドを付けて配給
ODM	地場企業がデザイン ^(b) ；製品革新技術の学習	多国籍企業が購入し、ブランドを付けて、配給；多国籍企業が PPVA ^(c) を付与
OBM	地場企業が複雑な製品をデザインし、かつ R&D を実施	地場企業が配給を組織し、自社ブランドを付けて、PPVA を獲得 ^(d)

OEM : Original Equipment Manufacture (相手先ブランドによる生産)

ODM : Own Design Manufacture (自社がデザインした OEM)

OBM : Own Brand Manufacture (自社ブランド生産)

(注) (a) 電子製品、及び靴や自動車、その他の急速に成長する輸出市場に適用できる。台湾はもちろん、他の NIEs にも適用できる。

(b) 独力、あるいは外国企業と共同でデザインする。

(c) PPVA (Post-Production Value-Added) (生産後の付加価値)。

(d) 自転車では、電子製品と異なり、台湾企業が完全に OBM 生産に転換した。

(出所) Hobday [1995: 114]。

III アジア通貨危機と NIEs の新たな展開

1997 年 7 月のタイのパーツ危機に始まったアジア通貨・経済危機は、当初楽観的に捉えられた。ところが 10 月には香港ドルの売り圧力が強まり、翌 11 月には前年に OECD 加盟を果たし国際社会で先進国入りしたと思われた韓国に「伝染」し、同国は 12 月には国際通貨基金 (IMF) の管理下におかれることになった。韓国以外のアジア NIEs への伝染は小さかったものの、翌年になると危機はロシアに、さらにラテンアメリカにも広がり、世界的な危機へ発展する兆候を示した。

短期資本の借り入れで過大な投資を行っていた韓国では借り換え (rollover) が出来ず、日本をはじめとする外国銀行は先を争って融資の引き上げに走り 11 月下旬には危機に突入した。韓国政府は、12 月初めには IMF と構造改革の実行を条件に総額 550 億ドルの支援で合意をみたものの、通貨も株価も下落し続け、

98年1月にはそれらの水準は危機前の半分に下落したのである。しかも、IMFが金融支援の条件とした金融引き締め政策や構造改革は、むしろ危機を深めていった。

香港は、一時香港ドル売りの攻勢にあったもののそれを乗り切り、台湾、シンガポールは大きな被害を受けなかった。とはいえ、表2-4に示されるように、東アジア諸国の97年の経済成長率は軒並み低下し、98年にはシンガポールと台湾を除いてマイナス成長に転落した。韓国はインドネシア、タイに続くマイナス6.7%の大不況となり、社会的な影響も、インドネシアやタイほどではないが極めて深刻であった。失業率は98年の第3四半期には8.4%、160万人に達し、実質賃金の下落率は危機後に5~10%、とりわけ女性の賃金下落率は男性の6%に対して20%にもなった〔平川1999:39〕。

ところが、2000年4月にアジア開発銀行の『アジア開発展望』が99年の東アジアのGDP成長率を世界最高の6.2%であったと発表したように、こうした深刻な不況も98年末から反転し始め、99年には世界最高の成長地域に返り咲いた。そればかりかその回復力は表2-4が示すように、NIEsで高く、とりわけ韓国は10.7%の最高の成長率を達成した。社会的弱者への回復の影響は遅れるものの経済回復は急速で、2000年になると東アジアが再び高成長を持続するか否かに関心が移った〔World Bank 2000b〕。急激な回復が実現したのは、NIEsの構造改革による投資家の信認が投資を呼び起こし、為替が安定し利率も下がり、国内消費が回復したことに加え、輸出、とりわけ半導体の輸出が大きく伸びたからであった。

では、東アジア通貨・経済危機から東アジア、特にNIEsは何を教訓として得たのだろうか。危機の真因が何であれ、ひとつは、産業の構造的脆弱性が危機の原因であるとする理解である。そのため、自由化を推進しつつ、国際競争力を有する構造転換が試みられた。韓国ではIMFの要求に従って、金融システム改革、企業統治(Corporate Governance)の強化が真剣に試みられた〔高2000〕。金融、製造、小売の外国人株式所有率は危機後15-20%から100%に、不動産は0%から49%に緩和される一方、買収についても外国人参加の上限が10%から33.3%に引き上げられた。金融部門では200社を超える商業銀行を含む不良金融機関が閉鎖された〔World Bank 2000b:147,150〕。構造改革に関するもうひとつの教訓は、生産とサービスにおける知識基盤型(knowledge-based)

表2-4 NIEsを中心としたGDP成長率、経常収支

	1995年	1996年	1997年	1998年	1999年	2000年
GDP成長率(%)						
NIEs平均	7.5	6.3	5.7	▲1.9	7.0	6.5
香港	3.9	4.5	5.0	▲5.1	2.9	5.0
韓国	8.9	6.8	5.0	▲6.7	10.7	7.5
シンガポール	8.4	7.5	8.0	1.5	5.4	5.9
台湾	6.4	6.1	6.7	4.6	5.7	6.3
インドネシア	8.2	7.8	4.7	▲13.2	0.2	4.0
タイ	8.9	5.9	▲1.8	▲10.4	4.1	4.5
マレーシア	9.8	10.0	7.5	▲7.5	5.4	6.0
経常収支(100万ドル)						
NIEs平均	11,402	2,427	13,917	61,873	49,827	33,594
香港	—	—	—	—	—	—
韓国	▲8,507	▲23,006	▲8,167	40,823	25,500	11,800
シンガポール	14,435	14,510	15,033	17,613	16,133	16,058
台湾	5,474	10,923	7,051	3,437	8,694	5,736
インドネシア	▲6,760	▲7,801	▲5,001	4,097	4,904	3,819
タイ	▲13,248	▲14,380	▲3,130	14,261	11,300	7,307
マレーシア	▲8,700	▲4,900	▲5,000	9,200	11,050	11,801
経常収支(GDPに占める%)						
NIEs平均	1.4	0.3	1.6	9.3	6.4	3.7
香港*	▲1.7	▲1.2	▲1.1	—	—	—
韓国	▲1.7	▲4.4	▲1.7	12.8	6.1	2.4
シンガポール	17.3	15.7	15.8	20.9	18.5	17.8
台湾	2.1	3.9	2.4	1.3	3.0	1.8
インドネシア	▲3.3	▲3.4	▲2.3	4.1	3.5	2.2
タイ	▲7.9	▲7.9	▲2.1	12.7	9.1	5.5
マレーシア	▲9.8	▲4.9	▲5.0	12.9	14.0	11.3

(注) * UNCTADの計算した数値 UN [1998:67]

(出所) ADB [2000: Statistical Appendix].

経済への対応力を強化することであった。もちろん、本書第10章「IT革命と東アジア経済」で論じられるように、それは危機に陥った韓国のみでなく他のNIEsなどにおいても同様に受け入れられて、以前にもまして先端技術開発と情報インフラ整備が推し進められている。高度な熟練労働者の育成、技術革新・研究開発(R&D)投資の増大、中小企業振興政策などの諸政策も打ち出されている [OECD 1999: 11-15]。

もっとも、アジア通貨・経済危機の教訓は、構造改革にとどまらず、危機の再発を防ぐための国際的な金融制度の改革なども重要な課題である。東アジア域内では、そのための国際協力の新しい枠組みも模索されているが、アジア通貨・経済危機を契機に国内的には構造的脆弱性の克服が積極的に目指されており、情報化社会、知識基盤型社会への転換が進められている。危機後の急速な高成長への復帰は理由のひとつがこの点にあるのかもしれない。しかし、それは東アジア地域内に「デジタルデバイド」と呼ばれる新しい分解現象を生んでおり、新しい課題を登場させていると言えるだろう。

(平川 均)