

国際経済環境とアジア NICs

池 本 清*

International Economic Environment and Asian NICs

Kiyoshi IKEMOTO*

This paper considers the causes and limits of successful economic development in Asian Newly Industrializing Countries (NICs) in the face of changes in the international economic environment.

Asian NICs had neither superior production technologies, capital, managerial skills nor foreign markets for manufactured goods. It is therefore natural that they had to depend on enterprises in industrialized countries. However, their desire to introduce direct investments from industrialized countries could be realized only if enterprises in industrialized countries were willing to make such investment. In the 1960s, when technical innovations did not emerge and existing technologies were rapidly transferred to other industrialized countries through licence and direct investment, those wishing to survive and to grow under the severe competition had incentives for direct investment in Asian NICs that offered such conditions as political stability, and better and cheaper labor. Thus the international economic environment provided better conditions for Asian NICs in the 1960s and in the first half of the 1970s.

In the latter half of the 1970s, the international economic environment changed markedly: frequent trade conflicts arose between members of the

economic triangle comprising the U. S., the E. C. and Japan; economic growth in industrialized countries slowed mainly due to the oil crisis of 1973; and quasi-NICs emerged in Asia. And the success of Asian NICs brought about rapid wage increases due to the smaller populations in those countries. Under these conditions, Asian NICs have become obliged to make an industrial transformation away from labor-intensive toward capital-intensive or technology-intensive industries. Thus Asian NICs have been, once again, turning to dependence on direct investments from industrialized countries, whose trade is tending toward the "organized" one and which are aiming to promote direct investments between members of the economic triangle in order to avoid trade conflicts.

Furthermore, past experience of the fade-out policy adopted by Asian NICs may deter new direct investments into them because of the risks involved. Thus it is recommended that Asian NICs should introduce technology and technical guidance rather than direct investment. The emergence of machines with numerical control systems and robots due to technical progress in semiconductors will help Asian NICs to overcome some of the technical barriers.

I は じ め に

アジア NICs の問題を取り上げるためには、まず NICs とは何か、そしてアジア NICs

に入るのはどの国かを規定しなければならない。OECD レポート [1980] によると、1963～77年について、(1)工業部門における雇用水準の増大とその全雇用に占めるシェアの急速な伸び、(2)製品輸出における市場シェアの増大、(3)1人当り実質国民所得の先進工業国とのギ

* 神戸大学経済学部; Faculty of Economics, Kobe University, Rokkodai-cho 2, Nada-ku, Kobe 657, Japan

ギャップの急速な相対的縮小、の3条件が満たされる発展途上国をNICsと規定し、ギリシア、ポルトガル、スペイン、ユーゴの南ヨーロッパ4カ国、ブラジル、メキシコのラテンアメリカ2カ国、香港、台湾、韓国、シンガポールのアジア4カ国の計10カ国をNICsの例としている。これまでのところ、NICsという場合、おおむね、このOECDのいう10カ国のこととされている例が多い。

本質的にいえば、NICsとは「自律的経済成長ができるようになり、しかもそれが製造業を主とするインダストリアル・ダイナミズムによって支えられるようになった先進国以外の国」[池本 1981a]である。自律的成長ができるようになることは、1人当り所得水準が他の発展途上国よりも高くなったことにみられ、また1人当り所得水準が高くなることは、生産技術、労働生産性、経営技術、労働の質などが高まったことをインプライする。他方、経済規模を示すGNPは、人口の多いブラジル(1978年に約1億2,000万人)とメキシコ(6,500万人)以外でも、韓国とスペイン約3,700万人、台湾1,700万人、ポルトガル970万人、香港460万人、シンガポール240万人のように大きな差があり、したがって工業成長が輸出依存を高める程度にも差が生じる。国内市場が狭ければ、工業成長のためには、一層輸出依存度が高くなる傾向がある(1976年の輸出/総生産量の比率は、香港とシンガポールで77%程度、韓国37%、台湾28%、スペイン10%、ポルトガル6%、ブラジル5%)。アジアNICsにおいては、国内市場規模が大きいだけに、輸出の高い伸びとして表われる。ブラジルやメキシコのように国内市場が大きいと、アジアNICsに比べて輸出は大きくない。

NICsの質的規定を量的・現象的にみるとすれば、1人当り所得水準が高くなったことと、工業発展が成果をあげていることの証拠

としてその輸出が増加していることが最低限のメルクマールとなるであろう。これらは、もちろん、先進工業国との比較において、そのギャップを埋める方向でなければならない。そうであるからこそ、OECDをはじめとして、「NICsの追上げ問題」とよばれる先進工業国の被害可能性大という形でクローズアップされたのである。もし、主として先進工業国向けであるNICsの輸出増大が先進工業国の総輸入に占めるシェアが低水準にとどまるとすれば、先進工業国の輸入競争産業に与えるインパクトは大したものではなく、したがって注目されることはあっても、加害者として大々的に取り上げられることはないであろう。

本稿においては、問題をアジアNICsに限定して、アジアNICsが成果をあげるに至った本質を、国際経済の構造的視点から考察することにしよう。

II 国際経済の構造変化

第2次大戦後の国際経済は、本稿との関連においては、大きく二つの期間に分けることができる。第1期は、第2次大戦直後から1970年まで、第2期は1970年以降である。何故このような期間の区分を行うかを、以下において説明しよう。

第1期は、第2次大戦中・直後におけるアメリカの数々の技術革新を背景として、アメリカの経済力が絶大であった状況がほぼ終るまでの期間である。アメリカの技術革新は、産業革命、19世紀末4半世紀の第2次技術革新に続いて第3次技術革新とよばれるものであって、テレビ、トランジスター、レーダー、コンピューター、ペニシリン、DDT、ジュラルミン、プラスチック、原子力、ジェット・エンジンなど広い分野に及ぶ。加えて、戦災にあうこともなく、むしろ第2次大戦遂行の

ために生産能力は拡大して、アメリカの経済力、工業力は第2次大戦後非常に強大であった(1950年、アメリカは世界のGNPの36%を占め、第2位はイギリスの5%であった)。この絶大な経済力をバックに、アメリカは西ヨーロッパの経済復興を助け、またソ連ブロックとの対決を行うために巨額の経済援助や軍事援助を行なったのである。1950年代半ばになると、当時の最新鋭の機械設備をアメリカから輸入した西ヨーロッパ諸国では経済成長がめざましく、西ヨーロッパ市場の大きさと有望性に着目したアメリカの製造業大企業は続々と西ヨーロッパへ直接投資を行なった。しかも、1958年にヨーロッパ経済共同体EECが結成されるに至って、その動きはますます活発となった。逆に、アメリカでは新しい技術革新が続かず、しかも技術の切売り・貸与、最新設備の輸出、西ヨーロッパでの生産子会社設置などを通して、あるいは西ヨーロッパでの技術開発によって、1960年代にアメリカと西ヨーロッパの技術ギャップは急速に解消していった。技術的優位を保てなくなったアメリカの貿易黒字は一転して赤字に転落し、資本輸出、直接投資、経済援助などによる赤字に上乗せされたため、ドルの信認は低落して、60年代は国際通貨不安の時期となる。固定為替レート制が維持されたためドルは過大評価となり、アメリカ大企業は直接投資を増加させて海外での生産物をアメリカ本国に輸出することが有利である状況を招いた。他方、アメリカ企業の進出を認めないで専ら技術導入を促進させる形で、日本は高度成長を遂げた。1970年、アメリカはウィリアムズ報告を発表し、もはや自由世界をアメリカだけで支える時代は終り、アメリカ、ヨーロッパ共同体EC、日本の経済的三極が平等にコストを負担すべきであるという新しい方針に変った。アメリカ経済力の相対的低下は、事実、1971年8月のニクソン・ショックにおけ

るドルと金の交換停止、同年12月のスミソニアン合意におけるドル切下げ、さらに1973年3月の再度のドル切下げによって立証されているところである。

第2期は、アメリカ、EC、日本の経済的三極内における貿易摩擦のひん発によって特色づけられるものであって、本質的には経済的三極間の生産技術がほぼ同水準（ただし戦略兵器、宇宙技術、原子力、航空機を除く）になった時代であるとみることができる。異種の工業製品を先進工業国が輸出し合っているなら、これらの国の産業間における摩擦は生じない。お互いに補完的な製品を貿易し合うことになる。しかし、プロダクト・サイクル論が示しているように、ある工業製品が革新国で開発されると、導入期、成長期、成熟期を経過するのが一般的であり、成長後期ないし成熟期には未熟練労働の利用を可能とさせる大量生産方法に適合するように、生産技術が標準化する。革新企業は、生産技術が標準化して、その技術を体化した機械設備を購入しさえすれば誰でも生産することができるようになる前に、外国の成長市場に海外直接投資を行なって子会社を設置するか、あるいは外国の企業に技術・ノウハウを貸与してロイヤリティーの稼得で納得するか、という選択を行わなければならない。この選択は、外国の企業が革新企業の特許に抵触しない方法で同種製品を生産する技術を開発することができるようになる場合、一層早められるであろう。革新国からの技術移転、またはその他の国での技術開発を通して高度先進工業国間で同種製品をお互いに生産できるようになるということは、主要な工業製品がプロダクト・サイクルの成長後期ないし成熟期に入ったことを示し、標準化技術はどこへでももっていける状況になったことをインプライする。なお、高度先進工業国とは、1人当り所得水準が高く、広範な工業をもち、技術開発力な

いし技術模倣力が高い先進国のことである。1971年に、筆者は、今後（もちろん、永久にという意味ではなくて第4次技術革新が生じるまでは）において、高度先進国は保護貿易主義をとるのも已むをえないという新説を提出した[池本 1971]。その時点では、高度先進国としてアメリカとECを想定し、日本も数年後には仲間入りするのであるから、東南アジア諸国と一緒にあって、アメリカに対して繊維品輸入の門戸開放を要求するのは、かえって仇になるのではないかと考えたものであった。高度先進国が保護貿易主義をとらざるをえない理由は、高度先進国における技術革新が低迷しているのに対して、既存の技術は次々に伝播され、高度先進国間で同種製品を生産するような状態となり、その中である国がある製品において大量生産を行なって価格を引き下げるとか、品質の向上を図ることができるなら輸出が伸び、輸入国では圧迫される輸入競争産業の産業調整問題がうまく処理できない（技術革新の低迷による成長産業の欠如のため）ことにある。高度先進国の保護貿易という場合、それは1930年代のブロック主義を伴うそれではなく、自由貿易からあまり大きくかけ離れないもの、つまり、1976年からよばれ始めた管理貿易ないし組織化された貿易に該当する。

このように、第2期は第1期末の60年代を過渡期とし、第1期が優れた技術をもつアメリカを中心とする異種製品の補完的貿易が先進工業国内で主であったのに対して、第2期は、その技術ギャップが特に大量に消費される民生用製品において解消したために、同種製品の競争的貿易が行われる時代として特色づけられる。第2期においては、高度先進国がアメリカ、EC、日本の三極となり、これら三極のうち一極が少しでも技術改良や生産性向上に成功すると、製品の質的向上や価格低下から国際競争力が強くなり、競争相手企

業に打撃を与え、貿易摩擦につながる。したがって貿易摩擦を回避するには、三極が少なくとも全く同じペースで経済活動・運営を行う必要がある。技術改良、生産性、設備投資、経営理念などにおいて、三極の産業が同じ歩調をとることが必要であり、政策も三極の同一歩調を乱さないようにする必要がある。しかし、国民性が異なり、価値観が異なり、また経済のフロー面はともかくストック面の差があるからには、いま述べたような同じペースで経済運営を行うことはできない。したがって、管理貿易が登場せざるをえない。

第2次大戦後の国際経済のあり方は、以上で概説したような変貌を遂げたのである。EC諸国や日本に経済成長のための基礎が備わっていた（あるいは成長プロセスの中でしだいに形成された）ことは明らかである。人間の質、企業者精神、賢明な政府、そして経済成長についての適切な経済理論があった。また、第2次大戦後のIMF・ガット体制の標榜する自由貿易・自由投資は、米ソ二大圏の成立もあって、アメリカが専らコストを負担してECや日本をパートナーとして育成する枠組みを提供した。さらに、1971年のテヘラン協定を契機とするOPECのパワー台頭は、1973年の第1次石油危機において、原油の生産・価格の決定に対する権利が完全にOPECの手に移ることを可能にさせた。1974年以降、先進国世界はインフレ抑制のために低成長を余儀なくされた。この新しい外生的要因が加わったため、それがなくても第1期から第2期に移行せざるをえなかった国際経済は、一層の困難に彩られることとなったのである。

III 国際経済環境の中におけるアジア NICsの経済発展

経済（産業）発展のタイプを次のように分

類しよう。第1は内発的経済（産業）発展であって、外国の資本設備、原材料、技術を導入するのは構わないが、産業発展を自国の経営者や政府の手によって行うものである。日本の経済発展は、このタイプに入る。現在の先進国もこのタイプに該当する。第2は他発的経済（産業）発展で、産業発展が外国企業によって主導される場合である。このタイプは、さらに二分される。一つは、植民地とか経済的支配下にある国の場合で、この国の政府は何ら自主性をもたず、植民本国ないし経済的支配国から企業が入ってきて主要な産業活動を行うものである。いま一つは、政府が自主性をもって経済計画を立てたり経済政策・組織づくりを自主的に行うことはできるが、産業発展計画を実行するには資本・技術・経営能力・市場などが無い（あるいは不足している）ため、外国企業を誘致して肩代りしてもらうことである。つまり、経済運営について、前者では政府の自主性がなく、後者では自主性のある点が重要なポイントである。経済発展のタイプとしては、自主性のない他発的経済発展（この場合、定義からして大した成果をあげることはないであろう）よりは自主性のある他発的経済発展が望ましく、さらに内発的経済発展へ昇華するのが良い。自主性がある自らの望む経済発展はできても、外国企業に支えられているのでは、外国企業の思惑（例、多国籍企業はグローバルなネットワーク全体として利潤極大化をめざし、またそうでない企業も地域的ネットワーク全体としての利潤極大化をめざす）や、外国政府の方針とか規制によって、他人の手を借りた実践では所期の目的を達成することは一般的に困難である。したがって、自らの経済発展を自らの手で行うことが終局的に必要なのである。もちろん、内発的経済発展といっても、常に順調であるとは限らない。資本が不足したり、機械設備や原材料が十分でなかった

り、技術が劣ったりすることがしばしば生じる。しかし、それらのボトルネックを、時間は多少余分にかかるとしても、自国経営者の手によって克服することが、経験曲線とか学習曲線とよばれるものによってインプライされているように、重要なことであり、次の高いレベルへの飛躍を可能にさせるのである。

このような経済発展の分類からみると、アジア NICs（ラテンアメリカ NICs も）は自主性をもつ他発的経済発展から内発的経済発展へ少しずつ向かいつつあるとみることができ

香港は1950年代から、台湾と韓国は1960年代に入って、またシンガポールは1960年代後半から、輸出志向的工業化路線を歩み始めた。香港は、1950年代前半に綿紡績業を確立、1950年代後半は綿紡績・縫製品・プラスチック加工、1960年代前半は玩具と造花を中心とするプラスチック工業を取り入れ、1960年代後半はトランジスター・ラジオや電子部品など電子工業を加えるなど、労働集約的工業を中心とする工業化を進めた。これら産業における外国企業のシェアを知るデータはとれない。しかし、1977年末の直接投資受入残高をみると（以下の数字は渡辺利夫編[1979]による）、電子機器5.2億HKドル、電気機器2億HKドル、合わせて7.2億HKドル、繊維3.1億HKドル、化学品2.4億HKドル、時計1.4億HKドル、金属製品1億HKドル、食品7,300万HKドル、玩具6,100万HKドルとなっているのに対し、1976年の輸出は衣類143億HKドル、繊維31億HKドル、計174億HKドル、ついで電気・電子機器42億HKドル、人形・玩具19億HKドル、時計12億HKドル、金属製品8.4億HKドルとなっており、内発的産業発展段階に入った繊維産業を除けば、輸出金額の多い分野には外国企業の直接投資も大きくなっている。

台湾では、1966年の高雄輸出加工区創設以

来、外国企業の進出が活発となり、繊維、電子機器を中心とする労働集約的産業が育ち、1970年代後半には機械類も伸長をみせている。また、鉄鋼、造船、自動車、石油化学の重化学工業分野の産業発展も進みつつある。1976年末の直接投資受入残高をみると、電気・電子機器5.2億ドル、化学品2.3億ドル、機械類1.2億ドル、金属加工1.1億ドル、繊維1.1億ドルなどに対し、1976年の輸出は繊維25億ドル、電気・電子機器13億ドル、プラスチック・同製品5.7億ドル、一般機械5.7億ドルとなっており、ここでも内発的産業発展に転化した繊維を除けば、外国企業の活動は輸出の活発な分野において大きい。

韓国も1960年代は繊維を中心に、1970年代には電気・電子機器を育成した。1973年からは鉄鋼輸出が大幅に増加して、アメリカ市場で日本のシェアを侵食し始めている。また造船も、1973年から生産が急増し、造船王国であった日本のシェアを低下させた。さらに、1978年ごろからは自動車輸出が開始されたり、石油化学の生産能力が拡大されている。1977年10月の直接投資受入残高は、繊維・衣類1.8億ドル、化学品1.8億ドル、電気・電子機器1.2億ドル、機械4,900万ドル、金属4,400万ドルなどに対し、1976年の輸出額は、被服13億ドル、織物類4.6億ドル、セーター3.1億ドル、計21億ドル、電気・電子機器10億ドル、はきもの4.2億ドル、鉄鋼製品4.1億ドル、合板3.5億ドル、船舶3.5億ドル、合成樹脂製品2.9億ドルとなっており、内発的産業発展が可能になっているのはきもの、合板、それに繊維を除くと、外国企業活動との関係が浅くないことを推測させる。

シンガポールは、1965年に独立後、電子部品中心の輸出志向的工業化を開始し、主として外国企業を誘致することによって経済発展を図った。その後、一般機械、造船、精密機器などにも手を広げている。1976年末の直接

投資受入残高は、石油・石油製品15億Sドル、電子機器4.1億Sドル、一般機械3.4億Sドル、輸送機器2.5億Sドル、繊維・衣料2.3億Sドル、精密機器1.5億Sドルなどであるのに対して、1976年の輸出は石油類37億Sドル、電気機器22億Sドル、一般機械9.8億Sドル、繊維・衣料8.9億ドル、造船6.4億Sドル、精密機器4億Sドルとなっている。直接投資残高順位と輸出順位の相関度はかなり高い。

このように、シンガポールが自主性ある他発的経済発展の典型となっている以外は、自主性ある他発的産業発展から内発的産業発展へ移行したのがあり、新しい産業分野においては自主性ある他発的産業発展の段階にある。

自主性ある他発的産業発展をまずめざしたアジアNICsに対して、先進工業国は何故直接投資を行なったかが問われなければならない。直接投資の動機として、日本のアジア向けでは、1970年代後半に(1)市場の確保と開拓、(2)労働力事情の有利性、(3)原材料・資源の供給確保、(4)経営の多角化・国際化の指向、の順になっている[通産省 1978]。このうち、(1)と(4)は相通じるものである。したがって、製造業の直接投資動機としては、(1)進出先国の経済規模が小さい場合にはオフショア生産拠点を設置して本国または他の先進工業国へ輸出する、(2)進出先国の経済規模が多少大きいか、または大きくなっていく場合には国内市場向けに生産する、(3)いずれにしても、生産技術が標準化され、未熟練労働でも少しばかりの訓練によって生産活動を行うことができるような製品を、低賃金で利用できるということになる。

発展途上国側が外国企業の進出に対するインセンティブを与えると発表しただけでは、外国企業は必ずしも進出してこない。進出先国の国内市場が最低限の規模以下(ブラジル、メキシコは問題なく、韓国、とりわけ台湾は

最小規模に近い)であり、しかも成長性があるか、そうでなければ低賃金労働を利用できるような輸出拠点となりうる必要がある。先進工業国企業は、ゴーイング・コンサーンとして、利潤を長期的に極大化することを目指し、それに向けて企業成長を図る。企業は、手段として、技術向上による製品の質的改善、新製品開発、それに生産コスト引下げを中核とし、製品の多様化と市場の多角化を行いながら成長する。原材料を他企業から購入することに供給の安定性・円滑性が欠如したり価格が高くつく場合、あるいは自ら開発した新技術を他企業に売るには技術の市場がない場合など、企業は原材料供給源や技術を自らの企業の中に取り込んで生産物を拡大する(これは内部化とよばれる)。もちろん、内部化はベネフィットばかりではなくコストも伴う。また、他企業との競合関係も考慮しなければならない。したがって、企業規模は無限に拡大していくわけではない。限界ベネフィットと限界コストが等しい点までしか、規模拡大は続けられない。ただし、この最適の内部化の程度は、いつも一定値である必然性はない。生産技術や新製品開発によって、大になり小になることもある。

アメリカの繊維産業は、1960年代にはもはや国際競争力をもたず、日本や香港から圧迫されていたし、アメリカ国内でも主要産業である自動車、鉄鋼、電気機器、化学品などに対して縮小していたため、ごく一部の大企業がアジア NICs に対して進出した程度であった。このように、労働集約的産業なら低賃金労働を利用するために大挙して海外進出するとは限らず、その産業が国際経済および国内経済のどんな環境に置かれ、どの程度の力をもっているかに依存する。アジア NICs へ進出したのは、主として日本の繊維産業であった。日本の繊維産業は、アメリカ向け輸出が1960年の長期綿製品協定 LTA によって困難

になるや、アジア NICs その他に子会社を設け、そこからアメリカ(およびヨーロッパ)に輸出した。日本は、繊維原料をアジア NICs の子会社に輸出する。しかし、繊維産業の生産技術・ノウハウや経営技術を習得したアジア NICs では、政府がフェードアウト政策を行う(韓国、台湾)ことによって、繊維産業を自国化(通常は現地化とよばれる)する段階がやってくる。ここに、外国企業を利用しながら自国産業を興す巧みな政策をみることができる。しかし、このような自主性ある他発的発展から内発的発展への転化は、先進工業国企業に NICs 向け直接投資は危険(リスク)を伴うことを知らせることになり、各種の自衛措置をとらせるであろう。NICs への(あるいはその他の発展途上国への)直接投資を止めて他の先進国へ直接投資するとか、NICs やその他発展途上国へ直接投資する場合にも、フェードアウト(あるいはシンガポールのように、産業転換を人為的な高賃金政策によって実施する場合もある)の危険を考慮して、トランスファー・プライシングを利用してできるだけ早く元本・利潤を回収しようとするであろう。また、高級な技術や資本設備はもちださないようにするかもしれない。他方、国家主権は強く、どんなに巨大な多国籍企業であろうとも対抗できない。こうして自主性ある他発的発展の土台が形成され、かつまたフェードアウトの先例がでると、その後の直接投資導入が困難になる可能性もみることができる。

アメリカの直接投資は、香港を手はじめに台湾、シンガポールに向けて、主として電気・電子機器産業において1960年代後半、特に1970年代に増加した。これは、技術が標準化し、低賃金労働を利用するためであった。さらに、その原因は、前節に示した国際経済の第1期が1960年代における急速な技術伝播によって過渡期に入り、技術ギャップを克服し

て力をつけた日本産業の輸出競争力にアメリカ産業が圧迫されるようになり、日本産業の輸出伸長を食い止めるには、アジア NICs の低賃金労働を利用せざるをえなくなったことにある。アメリカ産業の動きに対抗して、日本産業も続々とアジア NICs へ進出した。アメリカの親企業は、アジア NICs にある子会社に対して部品・材料を供給して製品を本国にもち帰る。日本の親企業は、アジア NICs にある子会社に部品・材料を輸出して、製品は主としてアメリカへ輸出した。したがって、アメリカの場合、国内で国内向けに生産すべきところを労働力の安いアジア NICs という海外の場所を借りて生産しているのであるから、本来のオフショア生産ということになる。海外での生産であることから、必然的に部品・材料の輸出と製品の輸入が伴うのである。この場合、製品の方が価値が高くなるのが一般的であるから、アメリカは輸入超過となる。他方、日本のアジア NICs にある子会社がアメリカ向けに生産することも、広い意味ではオフショア生産とよばれる。つまり、日本国内で輸出向けに生産するのを、海外の場を借りて生産しているのである。日本にとっては、部品・材料の輸出による貿易黒字がアジア NICs に対して発生し、アジア NICs はアメリカ向けに貿易黒字となる。

鉄鋼、化学、その他の分野も含めて、技術水準が高ければ高いほど、発展途上国は先進工業国の直接投資に依存する程度を高めざるをえない。逆に、先進工業国の企業は、他企業との競合も考慮に入れつつ、発展途上国を自らの生産・販売のネットワークの中に、どのように織り込めるかを重要視する。発展途上国は、他発的発展を利用すべく、受け皿を用意する。先進工業国企業は、自らの描くグローバル（ないしリージョナル）なネットワークを拡張・利用して企業成長を図る。両者が一致する時に、発展途上国は NICs へ転進

できる。受け皿は、発展途上国政府による政策・組織づくりから労働者の質、工業立地、インフラストラクチャーまで広範にわたり、経済発展によって変る。先進工業国企業の戦略も、生産技術、製品、市場規模、カンントリー・リスク、他企業との競合、自国政府の政策、国際経済環境などを考慮に入れながら変化するであろう。そして、海外直接投資を活発に行うような先進工業国の相対的経済力の変化（これが国際経済の構造的変化につながる）は、企業の行う技術進歩と技術伝播を主軸として、各国政府の政策・組織づくり、国民の努力などに依存する。アジアの発展途上国が、企業より国家主権の方が強いことを利用して、先進工業国企業が国境を越えて企業の論理を追求しようとするのを、最初は主体的に利用し、ついで自国化して、アジア NICs とよばれる経済発展を遂げた。しかし、国際経済の第2期に入ると、多くの環境変化に直面する。

IV 国際経済環境の変化とアジア NICs の対応

アジア NICs は、1973年の第1次石油危機によって直接的な生産費上昇および先進国から購入する資本財や部品・材料の値上がりによる間接的打撃をうけるとともに、その後の先進国の低成長によって輸出増加の鈍化という打撃も受けた。しかも、1976年から表面化した（第1次石油危機がなければもっと早く表面化したであろうが）日・EC 貿易戦争、日米貿易摩擦、米・EC 貿易摩擦という経済的三極間の貿易摩擦がひん発するに至って、鉄鋼、カラーテレビ、自動車などが次々に管理貿易に組み込まれる管理貿易時代に突入した。管理貿易の下では、日本産業がアメリカ向け輸出を自粛しなければならず、さらに日本企業がアジア NICs にある子会社を経由し

てアメリカ向け輸出を行うことも自粛に追い込まれる。それは、繊維品においてみられたことであり（LTA が次々にアジア NICs へ適用された）、近くは、日本製カラーテレビのアメリカ向け輸出自主規制が1977年に行われたのち、1979年に韓国と台湾にも輸出自主規制が行われた（したがって韓国と台湾の家電業界は不況に陥り、韓国と台湾の子会社を利用してアメリカ向け輸出を図っていた日本企業は、妙味がなくなったために一部は撤退するものも出始め、アメリカでの生産に切り換えるものが多くなった）。したがって、貿易摩擦に伴う産業調整の困難を回避する一つの手段として、相手国に直接投資を行なって現地生産することが活発化している（家電製品の大手企業は、1979年までにアメリカでの現地生産を手がけている）。今後は、経済的三極において相互間の直接投資の交流が活発化するであろう。ということは、アジア NICs がアメリカ向け輸出生産拠点として置かれた位置づけが変ることになる。アジア NICs は、国内およびその他の発展途上国に対する輸出拠点としての性格を強化することになる可能性が高い（1980年代中に先進国化するほど、高い技術水準をこなすことができないなら）。したがって、アジア NICs への直接投資は、今後はこれまでのようには高い率で伸びないであろう。

他方、NICs の成功に刺激された準 NICs の急速な工業化が目立っている。アジアでは、フィリピン、タイ、マレーシアが準 NICs に該当する。アジア NICs が、当初、繊維輸出から高成長を遂げたように（シンガポールを除く）、アジア NICs もまず労働集約的軽工業品である繊維の輸出を伸ばしている。各国の工業品輸出全体に占める割合は、1970年にフィリピン1.6%、タイ4.1%、マレーシア1.6%であったのに対し、1978年にはそれぞれ10.5%、19.2%、5.0%（マレーシアは1977

年）と高まっている[『通商白書』昭和56年版]。インドネシアでも、1970年の1.0%から1979年には5.4%へ高まっている（ただし、マレーシアは繊維中心ではなくて、むしろ電気・電子機器に重点を置いている）。これら準 NICs の繊維品や電気・電子機器の生産・輸出は、先進工業国からの海外直接投資に負うところが大きい。とりわけ、NICs における賃金上昇や政治不安から、先進工業国企業は、生産拠点をアジア NICs の中でも賃金上昇率の低い国へ（例、韓国から台湾へ）、また政治不安のない国へ（例、韓国からシンガポールへ）移転させている例がしだいにみられるようになっており、さらに NICs から準 NICs やスリランカへ移転するケースもでている。

こうした国際経済環境変化がある反面、アジア NICs の内部にも、経済成長によるメリットの反面として限界が目につき始めている。第1に、高成長の結果として完全雇用になり、賃金率上昇が顕著になった（第2次石油危機による生計費上昇もかかわっているが）。1977～79年にかけて、韓国の賃金率上昇率は33.8%、34.3%、30.1%、台湾では15.4%、16.1%、21.2%であり、1977年と1978年について、香港では10.7%と11.7%、シンガポールでは4.6%と6.7%である[『通商白書』昭和55年版]。もっとも、シンガポールは、1979年から、産業構造を低付加価値の労働集約的産業中心から、高付加価値の技術集約的産業中心へ切り換えるために、高賃金政策をとり始めている。いずれにしても、人口最大の韓国でさえ4,000万人に充たず、香港やシンガポールは500万人以下の都市国家であるから、今後は賃金率上昇という制約条件を無視することはできない。したがって、準 NICs からの追上げに直面する労働集約的商品の生産に固執することは、とうていできないことになる。

第2に、アジア NICs の産業に有機的な連

関が確立していないため、電気機器などの生産に必要な部品を先進工業国に依存する比率が高い[『通商白書』昭和56年版]。先進工業国から部品・材料を輸入するということは、貿易赤字をもたらすかもしれないし、先進工業国の輸出抑制や輸出価格引上げに対して弱い立場に立つことになる。したがって、これを回避するためには、有機的連関を形成するように、主力産業のすそ野に当る中小資本の技術力を向上させることが必要であるとされる。

第3に、外国企業を利用して国内産業を育成するのは効率的であるが、フェードアウト政策を用いると新しい直接投資が入ってこなくなる危険性がある。

アジア NICs としては、国内の賃金率上昇、準 NICs の追上げ、先進工業国の管理貿易と低成長という条件の下では、その中で経済発展を持続できるように、労働集約的商品の生産から一步を進めて、資本集約的・技術集約的商品の生産に転換せざるをえない。しかし、そのためにはより高い技術水準を必要とするが、それはアジア NICs にはない。そこで資本集約的・技術集約的産業を育てるには、かつての労働集約的産業の育成と同様に、先進工業国の直接投資に依拠しようということになる。現に、シンガポールでは、1975年、1970年に設定した最低資本規模100万Sドルの枠を撤廃し、1979年には投資控除制度や技術集約的産業に対して減価償却期間短縮による法人税の軽減を行うことになった。また、1970年代に直接投資受入れを抑制してきた韓国では、1980年に入ると外国人投資拡大措置を発表し、最低規模50万ドルを10万ドルに、輸出事業および技術集約的産業に対する外資比率50%以下という規制の緩和と、出資元本回収制限の廃止を決めている[『通商白書』昭和56年版]。このような努力を成功させるためには、フェードアウト政策について慎重

さが特に必要となる。外国企業を次々に引き入れて（しかし、このことは既述のような過去のフェードアウト政策の経験からして実現し難いかもしれない）、そのあとでフェードアウトというのでは、2度も同じことを繰り返すことになり、そののちにおける直接投資誘致の可能性がますます薄らぐ。したがって、新しい分野への外国企業の誘致は最小限にとどめ、かつての日本が行なったように、先進工業国企業から技術導入・技術指導をうけるようにすることが必要であろう。

先進工業国が管理貿易時代に入ったことは、レベル・アップをめざしているアジア NICs にとって厳しい条件を課している。にもかかわらず、レベル・アップはアジア NICs の現段階における急務の課題である。望むらくは、半導体技術の進歩を契機として、次々に第4次技術革新が誘発され、先進工業国が新しい成長分野に移る産業調整が容易になり、アジア NICs の道が開けることである。また、半導体技術の進歩は、かつては長い訓練・経験の蓄積を必要とした分野においても、メカトロニクスによるNC工作機械やロボット化などの出現によって事情が変りつつある。その意味で、アジア NICs の行方は暗い面ばかりともいえないように思われる。

V む す び

本稿では、アジア NICs の成功的経済発展の原因と限界を、アジア NICs の内部に焦点を当てるのではなくて、国際経済環境という観点に重点を置いて考慮した。

優れた生産技術をもたず、資本は乏しく、経営能力も海外市場もなかった現在のアジア NICs にとって、先進工業国企業の力を借りることが、手っ取り早く効率的な産業育成の方法であった。しかし、先進工業国からの直接投資に対する需要はあるとしても、先進国

企業による直接投資の供給がないことには、アジア NICs の経済発展は成功しえなかったはずである。そして先進工業国企業は、技術革新の低迷と既存の生産技術の急速な伝播によって激した競争の中で生き延びるためには、アジア NICs の低賃金労働を利用せざるをえなかったのである。そうした先進工業国企業の思惑に應えるだけの条件(例、政治的安定、良質の安い労働など)がアジア NICs にあった。そして、アジア NICs には賢明な政府があった(ただし香港を除く)からこそ、直接投資を最大限に利用することができた。このように、1960年代から1970年代前半にかけての国際経済環境は、アジア NICs にとって最善とはいえないまでも、良い条件を提供したのである。

しかし、国際経済環境は、いつでも不変というわけにはいかない。1970年代後半になると、NICs の先進工業国に対する追上げも一因となっているが先進工業国の貿易摩擦や低成長が出現し、他方アジア NICs がお手本を示したためにアジアの準 NICs がアジア NICs への追上げを開始し始めた。その中で、アジア NICs は、自国の規模の小ささから安い労働という好条件を失い、休むいとまもなく労働集約的産業中心からレベル・アップして、高い賃金でも存立できるような資本集約的・技術集約的産業中心へと産業転換を余儀なくされている。ここで再び、先進工業国からの直接投資を期待しているが、国際経済環境は大きく変り、先進工業国企業は先進工業国間の貿易摩擦を回避するために相互の直接投資を拡大させようとしている。また、労働集約的産業が育った時にアジア NICs がとったフェードアウト政策(シンガポールでは高賃金引上げ政策)は、先進工業国企業が直接投資を行うのをためらわせるに十分な経験であった。このような条件の下では、アジア NICs の先進工業国企業の直接投資受入れよりは、

技術導入や技術指導の受入れに重点を置く方が賢明であろう。また、半導体技術の進歩による NC 工作機械やロボットの登場は、アジア NICs が技術の壁を乗り越える一つの好材料を提供するであろう。

参 考 文 献

- 池本 清. 1971. 「外国貿易と産業構造——自由貿易対保護貿易論争に対する新視点——」『国民経済雑誌』6月号.
- . 1977. 「自由貿易と貿易制限の今日的意味」『東洋経済・近代経済学シリーズ No. 41』7月7日号.
- (編). 1978. 『新しい国際経済学』千倉書房.
- . 1981 a. 「NICs の経済発展と国際分業体制の展望——先進国直接投資とその役割——」『世界経済評論』1月号.
- . 1981 b. 「海外直接投資理論の新潮流——1970年代後半の製造業海外直接投資決定因理論を中心に——」『世界経済評論』9月号.
- . 1981 c. 「多国籍企業の論理」「日本の直接投資と日本企業の進出」『日本企業の多国籍的展開——日本の直接投資の進展』池本 清; 上野 明; 安室憲一 (編), 第1章・第3章所収. 有斐閣.
- . 1981 d. 「中進国経済のキャッチアップ指向——アジア NICs の分析視角を中心に——」『経済セミナー増刊, 80年代日本経済の選択』日本評論社.
- 経済企画庁. 『経済白書』昭和56年版.
- 小島 真; 笠井信幸; 渡辺利夫; 田中拓男. 1981. 『日本とアジア中進国』産業経済研究協会.
- 三菱総合研究所. 1979. 『日韓両国を中心とした国際分業体制のあり方に関する調査研究』三菱総合研究所.
- 日本貿易振興会. 1979. 『香港』日本貿易振興会.
- OECD. 1980. 『新興工業国の挑戦』大和田 (訳). 東洋経済新報社. (原著 OECD. 1979. *The Impact of the Newly Industrializing Countries.*)
- 産業研究所 (編). 1979. 『アジア中進諸国の現状と将来』産業研究所.
- 田中彰夫. 1980. 『どこへゆくアジア中進国産業』日本貿易振興会.
- 通産省. 1978. 『我が国企業の海外事業活動』1978年版.
- . 1979, 1980, 1981. 『通商白書』昭和54年版, 昭和55年版, 昭和56年版.
- 渡辺利夫 (編). 1979. 『アジア工業化の新時代』日本貿易振興会.