

アジアにおける域内分業の進展と貿易構造の変容

Progress of the Intra-Regional Division of Labour and Changes of Trade Structure in Asia

深 見 環

Tamaki FUKAMI

I. はじめに

アジア地域は1960年代から今日に至るまで、世界的にみても目覚ましい成長を遂げ、「世界の成長センター」という地位を確固としながら発展を続けてきた。アジア地域では第二次大戦後、それまでの一次産品に特化した経済体制を転換し、工業化を推し進める政策がとられてきたが、これは、この地域の貿易構造にも変化をもたらすことになった。アジア地域の植民地は当初、工業製品を本国との間の貿易によって賄っていたが、自国の工業化のために輸入代替工業化政策を展開するようになる。この政策は自国向けの工業製品を自国で生産しようとする政策であるが、外国からの資本財や部品などを輸入しなければならず、貿易赤字の増大に陥ったり、自国市場の狭隘性のため規模の経済性も発揮できず転換を余儀なくされるのである。その後、先進国企業を自国に誘致し、広く海外へ向けて製品輸出を進める輸出志向工業化政策がとられるようになると、アジアの経済は急速に発展を見せるようになる。60年代には、アジアNIES諸国が、70年代にはASEANが、続いて80年代には中国で急速な経済成長が見られるようになり、この地域の工業化が進展することになった。アジア地域の工業化と経済成長の流れは、まず日本を頂点としアジアNIESに波及効果をもたらし、その流れがASEAN、中国、南アジアへと重層的に拡大したのが特徴である。それは、この地域への直接投資が各国の要素賦存状況に適応しながら行われ、比較優位を高度化させてきたからである。比較優位の変化に誘発され、次第に他の地域へ拡大波及する投資活動により工業化はより深化をし、投資受入国には、技術水準の向上やその他の外部経済効果が見られるようになってきている。こうした状況は、アジア地域の域内分業の変化を速めることになり、域内の水平分業や産業内分業を活性化させている。

本稿では、アジア域内における企業の事業活動の進展や貿易構造の変容をもとに、域内における分業化の深化について検討していくことにする。

II. アジアにおける域内分業の形成

1. 世界貿易のなかの東アジア

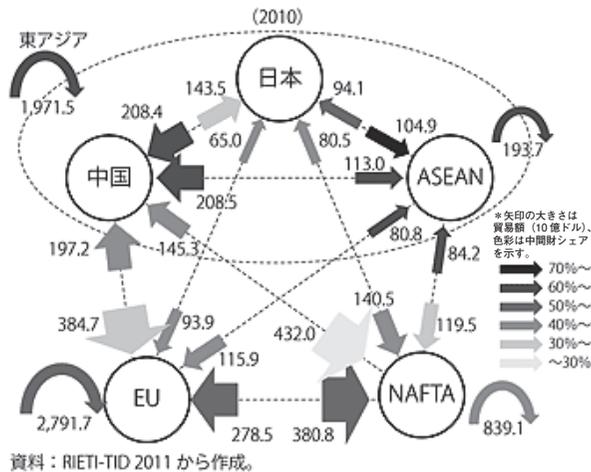
アジア地域は、2008年9月に発生したリーマン・ショックの景気後退の後、順調に経済を回復させ今日に至っている。特にアジアにおける貿易輸出の回復は早く、2005年の平均値を100

とした輸出量に対し、2014年の初頭には、85.7%増と急速な回復を果たしている。これは、その増加率が中東欧の57.2%、米国の41.0%、ラテンアメリカの37.6%、日本の14.2%、ユーロ圏の12.8%と比べて、高い成長率となっており、アジア地域が最終財の生産拠点として、その地位を確固たるものとしていると考えられるのである¹⁾。

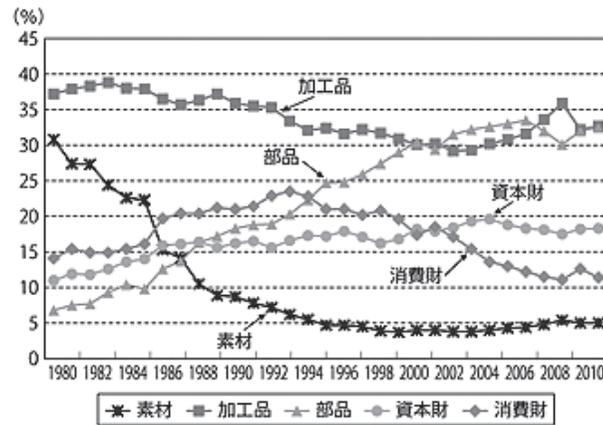
今後のアジア各国のGDP成長率の予測も高い数値が示されている。IMFのWorld Economic Outlook (2014 October)によれば、世界全体の2014年から2019年までの名目GDP年平均成長率は、世界全体が5.5%の成長であるのに対し、アジア全体は7.2%と高い成長率が見込まれている。また、アジア各国のGDP成長率が2019年までに高くなると予測される国は、フィリピン12.3%、ミャンマー11.4%、ラオス9.9%、マレーシア9.7%、カンボジア9.2%、インド9.2%である。これまで高い成長を続けてきた中国、ASEAN諸国はもとより、今後はさらに後発国の南アジアの国々がそのプレゼンスを高めていくことが窺われるところである²⁾。

それではまずここで、アジア域内と世界の主要地域との貿易の流れを見ていくことにしたい。通商白書2012年には、2010年における生産工程別の財区分に考慮した貿易フローが示されているが(図表-1)³⁾、これによれば、この年の東アジア域内において、1兆9,710億ドルの貿易額があり、その60%以上が中間財の貿易フローであることが明らかになっている。東アジア域内で貿易額が大きいものは、日本から中国に向けた輸出額と、ASEANから中国に向けた輸出額である。日本からは中国へ向けて2,080億4,000万ドルの輸出があり、ASEANから中国へも日本と同等の2,080億5,000万ドルの輸出が行われている。日本、ASEANそれぞれの地域からの輸出の6割以上が中間財輸出になっており、日本、ASEANからの中国輸出が部品や加工品などであることが明らかである。一方、中国からの各地域への輸出は、対EUが3,840億7,000万ドル(中間財40%未満)、対NAFTAが4,320億ドル(中間財30%未満)、対日本が

図表-1 世界の主要地域間の貿易フロー図



図表-2 東アジアの域内貿易における財別構成の推移



1,430億5,000万ドル（中間財40%未満）、対ASEANが1,130億ドル（中間財60%以上）である。このことから東アジア域内の貿易構造は、部品など中間財の域内生産分業により、ASEANと日本から中国へ向けて主として部品が輸出され、中国からは日本、EU、NAFTAへ最終財が輸出されるという構造が見て取れる。つまり、中間財生産→最終財生産→市場、という三角貿易が構築されているのである。

次に、東アジア域内の財別貿易の構成推移を見てみると（図表-2）⁴⁾、1980年代に素材、つまり農産物や鉱物資源、林産物などの一次製品のシェアが大幅に低下していることがわかるであろう。その一方で部品の割合が一貫して増加をみせ、東アジア域内の貿易の中心が、工業品などの分野へと次第にシフトしてきたと考えられるのである。このような動きは東アジアにおいて、技術的に優位な先進国から低コストで豊富な労働力のある途上国へと生産拠点が移転し、途上国の生産品が一次産品から工業品へシフトしながら、域内の分業構造を高度化させたことが要因であると考えられる。域内では資本財の貿易シェアも一定に保たれており、長期にわたり工業品の生産拠点が維持されているものと考えられる。次節ではこのような着実にも見えるアジア地域の工業化はいかに実現してきたのか、考察していくことにする。

2. アジアにおける分業構造の形成過程

アジア地域では、先進国からの直接投資が80年代には急速に増大し、投資受入国である途上国の産業構造の高度化やGDPの成長、貿易拡大など、多くの経済効果をもたらすことに繋がった。特にアジア地域では、工業化の波が日本からアジアNIES、ASEAN、中国、南アジアへと波及し、国々の技術水準などの差異に応じながら雁行形態的に経済成長を促した点に特徴がある。こうした、工業化の過程はいかなる要因で発生したのであろうか。以下の3つの視点から見ていくことにしたい。①プラザ合意後の円高対策としての日本企業による対外直接投資の増加、②対米収支黒字拡大により、為替と賃金上昇を引き起こしたアジアNIES企業によるASEAN、中国投資の拡大、③アジア各国の輸出志向工業化政策

2-1. プラザ合意後の円高対策としての日本企業による対外直接投資の増加

1985年9月にニューヨークのプラザホテルで行われたアメリカ、イギリス、旧西ドイツ、フランス、日本の5か国蔵相会議では、ドル高是正の合意がなされ（プラザ合意）、それ以降、急速に円高が進んだ。翌年の86年に円はドルに対し50%以上も切り上がり、95年には1ドル79円台の高値を記録し、ドル建てによる輸出で国際競争力が急速に低下することになったのである。急激な円高の進行は、日本企業が国内で製品を生産し海外へ輸出することを不利にさせ、生産コストの低減は急務となった。こうしたなか、日本企業は労働集約的部門の比較優位を喪失することになり、生産設備を低賃金国である東アジアへ設置するようになった。1970年代初めの対米への直接投資は、貿易摩擦回避型の直接投資であるのに対し、対アジア向けは、現地生産をして第三国へ輸出したり、日本への輸出を目的とする域外調達型であった。

日本からの対外直接投資は、このプラザ合意直後にいくつかの増加が見られるが、バブル経済で国内の労働力不足が顕在化した89～90年までの間や94年の1ドル100円突破に象徴され

る、急速な円高の進行を契機として、電機・電子、自動車などの分野でASEANへの海外生産が拡大した期間、そして、1999年以降の中国に対する中小企業の投資や電気分野の北米での投資、欧州での自動車メーカーの生産拠点設立などの時期である。特に中国への直接投資は、1997年のアジア金融危機でASEAN諸国が大きな痛手を負っていたため、市場が安定的に拡大していた同国へのサービス業などの投資が増加し、対外輸出拠点としてだけでなく、中国市場への販売拠点設置の投資が増加した。その後、2004年以降から2008年の急拡大期では、日本企業の対外M&Aが大きく伸び、海外への出資額が増大するのである。原油や鉱物資源の価格高騰を背景として、商社を中心として海外での利権確保の動きが活発化したうえ、製造業を中心に海外子会社収益が好調であり、再投資の収益が計上されたことも直接投資額増大の要因とされている⁵⁾。このように、日本のアジア地域への直接投資は、日本がプラザ合意を契機とした円高やバブル経済による労働力不足、労働コストの上昇などに見舞われ、輸出価格の上昇を克服しようという目的で急増し、電機・電子、輸送機などの分野がその牽引役となってきた。特に電気産業は部品輸送も容易で労働集約的な工程を多く含んでいたため、国際分業には適した産業と言えるものであった。日本からアジアへの直接投資は、アジアNIES、ASEAN、中国、南アジアへと、生産コストや労働コストの優位な地域に、その投資先を次第にシフトさせながら拡大していったのである⁶⁾。

2-2. 対米収支黒字拡大により、為替と賃金上昇を引き起こしたアジアNIES企業によるASEAN、中国投資の拡大

1960年代にアジアNIES諸国は輸出志向工業化政策を採用し、多くの外資を受け入れながら先進国への輸出基地として、また特にアメリカ経済圏に組み込まれる形で経済成長を達成した。これは、日本は資本財や中間財などをアジアNIESに供給し、アジアNIESで組み立てられた製品をアメリカへ輸出するという太平洋トライアングルの構築であった。こうした生産工程の分業化は、アジアNIESからの最終製品の輸入をアメリカが増やせば増やすほど、アジアNIESへの日本からの輸出も増加していくというものであり、日本を含むアジア地域の経済成長に貢献したのである。アジアNIESがアメリカへスムーズな輸出を実施できた理由として、一般特惠関税制度があった。これは、途上国に対する先進国の市場開放政策の一つであり、途上国から輸入を行う際には、関税率を引き下げたり減免を行ったりするものである。アジアの途上国から輸入される製品は、アメリカでは価格競争の面で有利となり販売がしやすくなったうえ、その優位性から先進国企業の直接投資も増加し、アジア地域の経済成長が促されることに繋がった。こうした動きの中80年代後半になると、アジアNIES企業は自国の産業構造の高度化に即応するようにASEAN、中国へと直接投資を積極化するのである。これは、アジアNIES各国が輸出競争力を獲得すると、輸出市場であるアメリカは次第に輸出抑制策を強め、為替レートの切り上げや輸入クォータ（割り当て）制度の導入、さらに一般特惠関税の撤廃へと貿易政策の見直しを行ったためであった。アジアNIES国内でも、賃金の上昇や3K業種などの労働力不足により、労働集約的製品の輸出競争力が低下するようになった。このようなアジアNIESにおける急速な比較優位の喪失は、これら諸国から、より低賃金で労働力の豊富なASEAN、中国

への投資を急増させたのである。

2-3. アジア各国の輸出志向工業化政策

戦後1960年代に入ると、多くのアジア諸国が、自国産業を保護しながら工業化を目指す輸入代替工業化政策を採用し始め、外国製品への高い輸入関税や輸入数量制限を課したため、日本などからのこれら国々への輸出は事実上困難となった。この政策は、外国企業の輸入製品で自国市場が占拠されないように、外国企業の製品輸入を制限するものであり、アジアの途上国は当初、国産化の道を目指していたため、このような政策がとられたのである。日本企業の多くは現地生産に踏み切ったものの、狭隘な自国市場へ製品を供給する輸入代替工業化では、開発能力の欠如や規模の経済性も得られず、途上国の限界が見え始めるのに時間はかからなかった。それは、以下の理由等によるものである⁷⁾。

最終消費財である製品を作るためには、工場設備や機械、部品などの投入財が必要である。アジアの輸入代替工業化政策では、投入財のほとんどすべてを先進国から輸入し、輸入された投入財を国内で組み立て自国内に供給する方式がとられていた。このような状況では、①最終財を生産すればするだけの、投入財を先進国から輸入せざるをえなくなり、貿易赤字の増大が容易には改善されなかった。②このころのアジアの国々の国内市場は必ずしも大きくはなく、需要が一巡すると生産量を伸ばすことができなかった。③先進国から導入された工場設備、生産設備などは、労働力を節約する効果が高く、現地の豊富で低廉な労働力を十分に活用することができなかった。④現地の地場企業が十分育っていないなかでの輸入代替工業化政策であった。またこの政策の担い手は、外国企業や外国企業と地場企業との合弁企業であり、多くは華人企業であった。技術力を持つ日本企業などの完全所有子会社が進出することは、許可されていなかった。

以上のような輸入代替工業化政策の失敗により、アジアNIES、ASEANは積極的に完全子会社を含む外資を自国に誘致し、自国内にだけでなく第三国にも輸出を行う輸出志向工業化政策へと転換を図っていくのである。台湾、韓国などNIES諸国が、60年代の後半から輸出志向工業化政策を採用し、先に述べた日本、アジアNIES、アメリカのトライアングル構造が形成されていった。ASEAN諸国でも80年代前半には、この政策が採用され、輸出加工区（Export Processing Zone: EPZ）の建設や税制上の優遇措置、インフラ整備などで外資を呼び込み、現地の低コスト労働力を使って先進国から輸入された部品をEPZで組み立て、海外市場へ輸出していった。

また、中国でも1978年の対外開放以来、外資企業や、合弁企業に様々な優遇政策が講じられてきた。それは主として税制上の優遇措置であり、内陸部、沿岸地域、経済特区の順で、より優遇された措置が適用された。また業種的には、輸出志向型企業と先進技術型企業が特別に優遇され、土地やエネルギー、インフラなどが優先的に提供された。このようなアジア各国の外国投資に対する優遇措置により、日本企業による東アジアへの進出も加速するのである。

先進国の多国籍企業が途上国へ直接投資を行うのには、いくつかの理由がある。前述のとおり、円高や為替レートの変動への対応、貿易摩擦の回避、豊富で低廉な労働力を確保すること、

新興国や途上国の市場拡大に伴う現地生産への移行、日本国内市場の縮小、IT技術や輸送技術の発展による分業化の進行など多様である⁸⁾。一方の直接投資受入国である途上国も外資の受け入れによってさまざまな恩恵を享受してきたのである。外資による輸出工業化の進展により、外国企業本国からの輸出が途上国からの輸出へと転換されることになり、製品輸出の急速な増加による、雇用の創出、外貨獲得、技術移転や産業連関効果、人材の育成、資本の蓄積など工業化の条件が整っていったからである。

これまで見てきたようにアジア地域における工業化の流れは、日本を先頭にその道を歩み始め、アメリカ市場にも大きく依存しながらアジアNIESが輸出志向工業化で追随し、その後をASEAN、中国、南アジアへと繋がり、拡大波及したのである。

Ⅲ. 貿易・投資に関する諸理論からの考察

1. 貿易理論の変遷

アジア各国が域内分業を発展、展開することができたのは、この地域に発展段階の異なる国々が多数存在し、工業化の波が連鎖的に波及するダイナミズムを実現してきたからに他ならない。インダストリアルイズムの流れは導入、輸入代替、輸出、逆輸入に分けられ、以下のように展開する⁹⁾。工業化の導入期には、国内需要のほぼすべてが輸入品で占められている。その後、外国企業の技術が導入されることによって、次第に国内生産が行われるようになり、国内需要が満たされていくのである。輸入量より国内生産量が上回ってくると輸入代替の状態になる。この時期には、自国の幼稚産業を保護するために関税障壁が高くなる。さらに国内で外国企業からの技術の習得や生産の改善などが進み、コストだけでなく生産品の品質も向上してくると、輸入代替の段階を超え輸出段階に入ってくる。この時期国内需要は飽和していくものの、海外への輸出によって国内の生産は引き続き拡大していく。次に自国の労働コストが次第に上昇してくると輸出が低迷するようになり、この産業は成熟期に入っていく。そして労働コストに比較優位を持たない産業は、より後発国へ生産が移管され当該産業の製品が逆輸入される。アジア地域ではこのインダストリアルイズムの流れが、日本を先頭にアジアNIES、ASEAN、中国、ベトナムなどへと波及したことはすでに見てきたところである。こうした雁行形態的産業発展に外国企業の直接投資が果たした役割は大きく、比較優位の発展段階の違いに沿った、工場立地の移転や技術移転、労働コストを重視した直接投資や市場を重視した直接投資など、適切な時期に、より戦略的な投資が行われてきたのである。これらアジア地域の分業化や貿易の変化は産業構造の転換を伴うものであり、様々な諸理論と符合するものであった。以下では貿易理論の視点から、アジアの分業化を確認していくことにしたい。

1-1. 絶対優位説

アダム・スミスは国富論の中で絶対優位説を主張し、自由貿易の重要性を強調した。彼の考え方は、各国は経済の発展段階、自然条件、資源の存在、ニーズなどが異なっており、得意な

生産分野が違っている。そのため各国で生産分担を行えば、すべてを自給自足で行うよりも効率的に生産が行えるうえ、規模の経済性も生まれると考えたのである。しかしこの考え方が出てくる以前に登場していた理論は、16世紀半ばのイギリスから出てきた重商主義の考え方である。重商主義では金銀が国富の要と考えられており、国富を増していくためには金銀の流入が必要であると考えられていた。当時、金銀は国際貿易での決済通貨として用いられていた。このため、国々は輸出ができれば金銀を獲得できた。その反対に輸入すれば、金銀で支払わなければならない。したがって輸入を上回る輸出を行い貿易黒字を継続することが求められていたのである¹⁰⁾。

重商主義では、貿易がゼロサム・ゲームと捉えられ、ある国が得をすればある国は損をすると考えられている。しかし1752年にヒュームが指摘したように、黒字国に金銀が流入してマネーサプライが増大するとインフレーションにつながり、次第に輸出が困難になり、貿易黒字は縮小していくということが明らかとなったのである¹¹⁾。そのため、以降は一国のみが貿易で得をするのではなく、貿易参加国がすべて得できるようにすべきであると考えられるようになり、実際そうした状況が貿易取引に生まれることが証明されるようになるのである。アダム・スミスの絶対優位説、その後続くデビッド・リカードによる比較優位説は、その代表である。

絶対優位説では、ある製品を生産する効率がどこよりも高い国をその財の生産に絶対優位を持つものとされた。スミスによれば、自国が絶対優位を持つ財の生産に特化し、他国も同じようにして貿易を行うべきであるとした。つまり、外国で安く生産できる財を自国で生産するべきではなく、それぞれの国が自国の絶対優位を持つ財の生産に特化して相互に貿易することで、両国とも恩恵を受けられると主張したのである。

図表-3 比較優位説の考え方

〈特化前〉

	イギリス	ポルトガル	生産合計
綿布	100人 1単位	90人 1単位	2単位
葡萄酒	120人 1単位	80人 1単位	2単位

人数は、財を1単位生産するのに必要な労働者の数（生産費）

〈特化後〉

	イギリス	ポルトガル	生産合計
綿布	220人 2.2単位	0人 0単位	2.2単位
葡萄酒	0人 0単位	170人 2.125単位	2.125単位

（筆者作成）

1-2. 比較優位説

リカードは、特化生産やこれに伴う国際分業の重要性を唱えたスミスの絶対優位説を発展させ、各国がある財を特化する理由は何なのか、すべての財においてある国が絶対優位を持つ状況でも、貿易にメリットがあるのかどうかを明らかにすることに努めたのである。

比較優位説は、2つの国、2つの財、また生産要素の一つである労働力を用いて説明されるため、2国2財1生産要素モデルになっており、比較生産費説とも言われている。彼の理論を端的に以下の表で説明する。（図表-3）

はじめに特化前の表に見られるように、イギリス、ポルトガルとも綿布と葡萄酒を自給自足で生産していることと過程する。ここで両国が、それぞれ1単位を生産するのに必要な労働者の数を生産費とする。イギリスは綿布1単位生産するのに100人の労働者が必要であり、ポルトガルでは綿布1単位生産するのに90人の労働者が必要である。

つまり綿布の生産費は労働者の数が少なくて済むポルトガルのほうが安くなっており比較優位を持つ。また葡萄酒は、イギリスが1単位生産するのに120人の労働者が必要で、ポルトガルは80人必要である。したがって葡萄酒もポルトガルが比較優位を持っているものと考えられる。

次に各国が1つの生産に特化し、相互に貿易を行った場合、全体で生産高は増加するのであろうか。特化後の表で確認したい。この表では、イギリスが綿布の生産に特化し、ポルトガルが葡萄酒の生産に特化したことが示されている。両国が自給生産していた時は、イギリスでは綿布1単位生産するのに100人、葡萄酒1単位生産するのに120人の労働力が必要であった。そのため、イギリスでは労働力が少なくて済む綿布に生産を特化し、一方のポルトガルでは労働者の少なくて済む葡萄酒に生産を特化したのである。その結果、両国合わせた綿布、葡萄酒の生産高の合計は、それぞれの国が自給自足していた時より増加し、全体として利益を生み出している。さらに、ポルトガルは、綿布と葡萄酒の両方においてイギリスより生産コストは安く、イギリスは両方において生産コストが高くなるのであるが、両国が限られた労働者という資源を比較優位のある産業に集中し、特化することで全体としても優位であることが明らかとなっている。こうした特化、国際分業による利益を各国が享受するためには、高い関税や貿易障壁がないことが前提である。そのため世界的な自由貿易の推進が不可欠であると考えられたのである。

リカードの比較優位説は今なお大きな示唆が得られる貿易理論であるものの、その一方で理

図表-4 リカード・モデルの問題点

- ① 2国2財1生産要素しか扱っておらず、現実社会を反映しているとは言い難い。
- ② 2か国の輸送コストは無視されている。
- ③ 財の交換比率や為替相場、資源価格の違いなどが無視されている。
- ④ 規模に関する収穫不変と仮定し、各国が生産特化しても投入される資源の量は変化しないものとされている。
- ⑤ ある財の生産から別の財の生産へ、国内で自由に資源（労働者）を移動できるとしている。
- ⑥ 自由貿易によって、国の資源量と資源利用効率が増加する可能性が考慮されていない。
- ⑦ 貿易が国内の所得分布に与える影響が無視されている。

(出所) Charles W. L. Hill, *International Business: Competing in the Global Marketplace*, McGraw-Hill, 2011, p.168 (チャールズ・W・L・ヒル著, 鈴木泰雄, 藤野るり子, 山崎恵理子訳『国際ビジネス2』楽工社, 2013年, 37頁)から筆者作成。

論の単純化により、多くの問題点も指摘されている。それを示すと以下のようになる¹²⁾。(図表-4)

いずれにしても、生産条件の変化に着目しない静態的な理論であり、そもそも、各国の生産費になぜ違いが生じるのを説明していない理論であった。

以上のようにリカードによる比較優位の説明は、多くの制約条件が指摘されるものであり、生産する場合に不可欠である生産要素の違いも考慮されるものではなかったのである。この理論を改善したのは、スウェーデンの経済学者ヘクシャー (Eli Heckscher) とオリーン (Bertil Ohlin) によるヘクシャー＝オリーン・モデルであった。

ヘクシャー＝オリーン (Heckscher－Ohlin) は、なぜ比較利益が発生するかを、土地、労働、資本といった各国における生産要素の賦存の相対的差異によって説明し、各国は、その要素賦存に最も適した生産物に特化する結果として、相対的に豊富な資源を使った生産物を作ることとなり、これが生産者間の商品価格差異を創り出し、国際分業、国際貿易へと繋がることとした。ヘクシャー＝オリーン理論では、国際貿易のパターンは、生産性の違いにはない。このため、各財を生産する技術はそれぞれ一つのみ存在 (各国の生産技術の同一性) し、特定の生産要素の供給が増加すれば、各国は、その国に豊富に賦存する要素を集約的に用いて生産される財を輸出するのである。これは、例えば、穀類が土地集約的で、繊維製品が労働集約的商品であるなら、土地の豊富な国では穀類生産に特化し、労働力が豊富な国では繊維製品に特化するようになり、互いの生産品を輸出、輸入し合い貿易を創り出すようになるというものである¹³⁾。

1-3. レオンチェフ・パラドックス

リカードの理論よりも前提条件が少ないヘクシャー＝オリーン・モデルは、リカードの理論より支持されやすい理論であった。しかし、ヘクシャー＝オリーン理論に実証の面から疑問を投げかけたのがレオンチェフであった。ヘクシャー＝オリーンの理論に従えば、アメリカは資本集約的な財を輸出し、労働集約的な財を輸入していなければならないのであるが、レオンチェフの研究の結果、実際は第二次大戦後の25年間の長きにわたって、輸出する財よりも輸入する財のほうが資本集約度が高かったのである。どうしてこのような状況であったのかは定かではないということであるが、説明を加えるとすれば以下のように考えられるという¹⁴⁾。

「アメリカは、新製品や航空機、および精密なコンピュータチップといった革新的な技術を使って作られる財に特別な優位性を持っている。このような製品は、技術が成熟する時間が十分あって大量生産技術を確立しやすい製品よりも資本集約度が低いだろう。したがって、アメリカは、技能労働と革新的な起業家精神を大量に使う財を輸出し、巨額の資本を使う重工業品を輸入しているのかもしれない。」

このレオンチェフの実証実験は、労働者の数の違い、つまり労働生産性が高い財の生産に特化すべきだというリカードモデルより好ましいとされたヘクシャー＝オリーンの理論とも異なった結果を示したため、ヘクシャー＝オリーンの理論に若干の修正を加えるべきだと考えられるようになった。それは、生産要素の賦存状態の違いのみが貿易パターンを発生させているわけではなく、特定製品に対する国の技術の差が生産性の差を生み、国際貿易パターンを決定

図表－5 貿易特化係数
(電気機械／1990年→2000年→2010年)

(単位：10億ドル、%)

	貿易特化係数 (中間財)	貿易特化係数 (最終財)	貿 易 額 (中間財+最終財)
日本	66.4	72.7	72
日本	47.6	38.0	175
日本	43.9	25.3	215
中国	▲ 15.9	▲ 20.6	15
中国	▲ 11.5	50.7	99
中国	▲ 3.2	66.9	556
韓国	▲ 9.1	6.6	18
韓国	11.9	24.2	82
韓国	44.3	29.6	190
	0.0	0.0	0
台湾	2.8	23.8	19
台湾	10.1	▲ 10.8	84
台湾	26.5	36.7	151

備考 貿易特化係数=(輸出-輸入) / (輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
(出所) 通商白書 2012

図表－6 貿易特化係数
(輸送機械／1990年→2000年→2010年)

(単位：10億ドル、%)

	貿易特化係数 (中間財)	貿易特化係数 (最終財)	貿 易 額 (中間財+最終財)
日本	82.2	69.5	81.5
日本	73.2	76.2	110.6
日本	69.7	80.3	170.0
中国	▲ 84.6	▲ 66.8	6.4
中国	▲ 16.4	8.3	12.0
中国	▲ 2.1	▲ 20.5	114.4
韓国	▲ 24.5	9.6	5.6
韓国	▲ 2.0	85.7	20.3
韓国	41.5	65.3	68.9
タイ	▲ 92.3	▲ 88.0	3.3
タイ	▲ 58.3	36.2	5.2
タイ	▲ 18.9	67.3	26.6

備考 貿易特化係数=(輸出-輸入) / (輸出+輸入) * 100として計算。総輸出入額で計算。
(出所) 通商白書 2012

づけているというものである。つまり、国による生産性の違いが貿易のパターンを決定づけるとしたリカードの理論に今一度立ち戻る必要があるというのである。

ここで日本、中国、韓国、台湾における電気機械、輸送機械の貿易特化係数の推移を見てみることにしよう。(図表-5、図表-6) これらの図表からは、電気機械、輸送機械の競争力の向上が、比較優位の変化に呼応しアジア域内で波及していることが確認できるであろう¹⁵⁾。電気機械では、1990年から2010年までの間、日本は、中間財と最終財ともに競争力が低下しているのに対し、中間財では韓国、台湾が競争力を強化させており、中国は最終財で高い競争力を持つに至っている。輸送機械については、日本は、中間財、最終財ともに強い競争力を維持しており、いまだ産業全体としての競争力を保っていることがわかるであろう。これに対し韓国が日本のあとを追うように競争力を高めており、タイは最終財で競争力が急速に高まっているのである。

技術の向上は、組立が中心となる最終財に比べ、技術力が必要とされる中間財の輸出比率に現れると考えられるが、この表からは、アジアの各国が技術的な競争力を着実に高めていることが窺われるのである。一方自動車生産で、リーン生産方式やジャスト・イン・タイムのような独自の技術を持つ日本が自動車を含む輸送機械で競争力を維持していることも事実である。これは要素賦存状態の差異に呼応した比較優位のみならず、そこに各国間での一定の技術格差を加味するべきと考えている、前述の貿易理論の変遷とも一致するところと考えられる。しかしその反面、日本の得意とする自動車や輸送機の分野で後発国に急速に追従されていることも

事実である。こうした近年における日本企業の姿からは、新たな技術、イノベーションの開発により、輸送機械に代わる新しい産業を創造することが焦眉の急であることが間違いないものと考えられるのである。

2. 近年の投資動向と経済効果の弱まり

近年、日本からの対外直接投資は急増し、2013年には過去最高を記録した。理由は、新規の海外進出や海外事業の強化に加え、日本企業と海外子会社・関連会社間の資金移動が増加したことがあげられる¹⁶⁾。対米投資がトップであるものの、アジア向け投資が急増しており、ASEANのタイ、シンガポール、フィリピンなどへの投資が増加し中国投資を上回っている¹⁷⁾。ジェトロが2013年末に実施した調査によると¹⁸⁾、1,315社の回答企業のうち64.9%の企業が、新規の投資や既存の拠点の拡充を図ると回答している。また、中小企業の5社に1社は今後新たに進出したいと回答し、海外への進出意欲は高い。海外への拡大を図りたい理由としては、海外での需要増という理由が最も多くなっており、国内需要の減少も次いで多い理由になっている。近年は、通信や金融、保険など、内需型企業までも海外市場を取り込もうとしており、日本からの対外直接投資は増加していくものと考えられる。

こうした日本の海外への進出は、長期の円高によるメーカーを中心とした輸出関連型産業の比較優位の喪失によるコスト要因によることが長く指摘されてきた。そして近年では、国内市場縮小に伴う市場追求型の投資が急増している。しかしこうした海外直接投資の急増は、為替の変動により日本経済にマイナスの影響となってしまうこともある。特に近年の円安で指摘されるマイナスの影響は、以下の点が指摘されている¹⁹⁾。

①円安は国内の輸出企業に利益をもたらすのであるが、輸出品の高付加価値化が進み、円安分、海外での価格を値下げせず、価格維持を行うため、輸出数量が伸びなくなっている。このため、輸出企業の収入は伸びるものの、輸出企業へ部品を納入する中小企業や、機械設備を納入する資本財メーカーの利益が伸びることが少なくなっている。

②国内、海外の両方に工場を持っている場合、為替変動に応じた生産分担を行うことができるが、これまでの円高により、海外工場のための企業も増加しているため、日本から輸出してメリットを受けることがそもそも難しくなっているということがある。

③円安による経済効果は弱くなっているため所得の増加は期待できないうえ、輸入品は高くなってしまいますので物価上昇率が高くなる傾向にある。また、国内メーカーの工場が多く海外に立地しており、割高な高い輸入品を買わなければならない。このため所得上昇率よりも物価上昇率が上回り実質所得が減少してしまう。

以上の点からも、今後日本企業には、資本、土地、労働、原材料へのアクセス、インフラストラクチャーといった、被投資国の要素賦存に応じた直接投資の戦略を実行するだけでなく、自らが技術的優位性を身につけ、為替変動にも左右されない、強い産業を生み出す力を持つことが求められているものと思われるのである。

IV. むすび

これまで述べてきたように、リカードモデルやヘクシャー＝オリーソン・モデルは、生産費や要素賦存比率の違いによる貿易発生、つまり産業の競争力の発生を説明するものであった。このような国際貿易は比較優位に基づいているという仮定は、先端技術産業の発達や、比較優位が相似している先進工業国間の貿易の増加などに伴い、新しい現象を十分に説明することができなくなる。そして1970年代に入ると、より戦略的な理論としての新しい貿易理論が登場するのである。

新貿易理論は、それまでにみられた貿易発生の根拠を、比較優位に置くものではなく、主として、規模の経済性に求めるものである。規模の経済性は、平均費用にたいして収穫が逓増し、製品一単位当たりの生産コストが低減していくというものである。すなわち、各国が同じ資源や技術を保有していても、ある国の産業における規模の経済性が、他国のそれよりも大きい場合、規模の経済性の大きい産業を持つ国のほうが、その産業発展、貿易発生の面でも優位とされるのである。特に先端技術産業においては、動学的な規模の経済性が存在することにより、市場は寡占化しやすく、生産を先行した企業が国際競争力を持つ傾向があるという。これは、生産を継続的に行うことで、しだいに学習効果やノウハウの蓄積が生まれ、一定のコストでより多くの量が生産可能となったり、不良品の発生率が抑制されたりするようになることを指している。そして、産業が国際競争力を得るためには、これにいち早く着手することが重要であり、追随企業に比べ、規模経済の利益や市場の確保、優秀なサポーター・インダストリーの獲得、学習効果による生産コスト削減などの点で、早期に競争優位を確立し、*first-mover advantage*（先発者優位性）の確保を目指さなければならないのである。

規模の経済性には、企業レベルのもの、産業レベルのものなどが指摘されるのであるが、近年のアジア地域における要素賦存の差異や、技術格差が縮まっている状況においては、各企業が動学的な規模の経済性を発揮しながら、企業レベルを超えた産業レベルの規模の経済性を発揮することが重要になっているものと思われる。動学的な規模の経済性（*dynamic increasing returns*）とは、生産活動を通じた学習効果（*learning by doing*）により生産効率が高まることから生じる経済効果であり、累積生産量が増えると設備改善や作業改善といったハード、ソフト両面を含む効率性が向上するというものである。米国の航空宇宙産業のように、先端的な産業にいち早く進出したり、革新的な技術の開発がわが国でも進んでいけば、生産コストや労働コスト、前節で述べた為替の不確実性に縛られない競争力のある輸出産業が生まれてくる可能性が強くなると考えられる。日本がこれまで比較優位のトップに立っていた自動車産業においても、後発国の技術力が年々高まっている昨今では、静学的な比較優位を超えた動学的な規模経済性を発揮できる産業の育成が急がれている。

また産業レベルの規模の経済性の発揮は、これまでの日本企業も積極的に展開してきた戦略である。例えば産業集積地に進出することにより、部品や中間財などの調達がしやすくなったり熟練労働者なども採用しやすくなり、平均費用が低減するという効果が得られている。日本企業の近年の対外直接投資の急増は、この戦略の現れであると同時に、巨大な市場を狙った進

出の側面も併せ持っている。今後、日本企業の新興国や途上国への進出の重点が、市場の追求に置かれていくものと考えれば、日本企業の得意とするハイエンド商品のマーケティング戦略の再構築が急務である。本来先進国向けの製品であったものを各国の発展段階に応じながら、新興国の上位市場へ投入していくことを急がねばならないであろう。さらにその一方で、最貧国といわれる地域の市場開発にも力を注がなければならないのである。世界の多様で巨大な消費地に拠点を移しながら、消費地での新たなマーケットを創造するとともに、そこから得られる知見をもとにイノベーションを創造し、新しい製品や産業を生み出していけるかどうかにも期待を寄せたいと考える。

注

- 1) 経済産業省『通商白書2012』2012年, 7頁。
- 2) IMF World Economic Outlook 2014, October.
- 3) 経済産業省, 前掲書, 178頁。
- 4) 同書, 179頁。
- 5) 日本貿易振興機構『ジェトロ貿易投資白書2008』2008年, 26頁。
- 6) 陳 晋『アジア経営論－ダイナミックな市場環境と企業戦略』ミネルヴァ書房, 2014年, 95頁～100頁。
- 7) 永池克明『国際企業経営の大転換－激動するグローバル経済と日本企業の挑戦－』九州大学出版会, 2011年, 97頁～98頁。
- 8) 高橋信弘『国際経済学入門 改訂第2版』ナカニシヤ出版, 2015年, 233頁～236頁。
- 9) 陳, 前掲書, 16頁。
- 10) Charles W. L. Hill, *International Business: Competing in the Global Marketplace*, McGraw-Hill, 2011, p. 162 (チャールズ・W・L・ヒル著, 鈴木泰雄, 藤野るり子, 山崎恵理子訳『国際ビジネス2』楽工社, 2013年, 27頁)。
- 11) Ibid., p.163 (同書, 27～28頁)。
- 12) Ibid., p.168 (同書, 37頁)。
- 13) 宮脇敏哉, 深見環『企業経営の基礎』東京経済情報出版, 2008年, 152頁。
- 14) P.R.クルーグマン, M.オブズフェルド『クルーグマンの国際経済学－理論と政策－上巻貿易編』丸善出版, 2014年, 100頁。
- 15) 経済産業省『通商白書 2012』2012年, 188頁。
- 16) 日本貿易振興機構『ジェトロ世界貿易投資報告2014』2014年, 26頁。
- 17) 同書, 28頁。
- 18) 同書, 27頁。
- 19) 高橋, 前掲書, 19頁。

