

企業間国際提携の深部を探る —GVC 論の有効性と制約性—

関 下 稔

はじめに

企業のグローバル市場を舞台にした生産、流通、蓄積活動が盛んになっている。一般的にはこの過程は GVC (global value chain) ないしは GSC (global supply chain) という言葉で表現されているが、そこに明確な概念上・定義上の相違があるわけではない。またそれ以前には、GCC (global commodity chain) という言葉が使われていたこともあった。そしてどちらからかといえば、現在では GVC が多く使われている。だが筆者はその間には活動領域と内容上の差異があると考え、生産・流通上の過程を表すものとして GSC を、そして蓄積過程を表すものとして GVC をそれぞれ使うことにしている。あるいは、価値を生み出す過程を GSC、価値の実現と配分の過程を GVC と言い換えても良いだろう。その主な理由は、前者では生産過程における企業と組織の合理化・効率化の背後にある途上国の低賃金労働活用の意味や多国籍企業本社ないしは主導企業の支配的な地位と戦略を探ることにあり、後者では実現した利益の循環・還流・再投資過程、とりわけ本社への吸収と現地再投資との配分やタックスヘイブンを介した税逃れや隠蔽化の実態を別出したいためである。もちろん両者は統一された資本のグローバルな運動の別々の側面を表しているのだが、同時にそれぞれの相対的な独自性や役割の違いにも十二分に注意を払う必要があると考えて、両者を分けている。さらに、これがより重要なことだが、その中心に位置する巨大多国籍企業の活動とその形態を念頭において、同一企業内での垂直的な統合と展開を志向する企業内国際分業（内部化）と、原材料・資材、中間部品、そして完成品などの製造過程の分割と役割分担から、さらにはサービス分野において、業務を一旦バラバラにした上で、再編成し直してその一部を海外に委託するオフショアアウトソーシングの展開までの、独立企業間の企業間国際提携（外部化）とに大別して、それぞれの概念化をおこなった¹⁾。そして事態の推移は、その主要な流れを次第に前者から後者へと移ってきている。そこでこの後者の企業間国際提携を本格的に検討すべく、さしあたって①「資本

の世界生産と世界蓄積」²⁾ および②「企業間国際提携の新時代」³⁾ において予備的な考察をおこなった。

本稿はそれらに続く第三弾として、さらに深部を探ろうとするものである。というのは、こうしたグローバルな規模と範囲での商品や資本、さらには労働や技術の利用や移転を伴う現象は、それを一体的なものとして包括的に扱おうとすると、総括単位—あるいは近代の国民国家体制下では「至高の存在」として位置付けられた—としての国家と、その軋轢・対抗と妥協・協力の複雑な様相を見ていくことが不可欠になる。もっともそこでは国家論そのものを展開するわけではなく、いわば国家の「経済的力能」を問うことになり、そこでのパワーに応じて、諸国家の配列は具体的には覇権国アメリカ、西側同盟諸国、そして途上国と社会主義体制が崩壊した後は移行経済国に一括されたが、途上国の中の工業化の進んだ国 (NIES) や社会主義国からの転進組の中国やロシアを含む BRICS などを、新興国として別置することもできる。それらは G20 を構成して、発言力を増してきている。こうした諸国家の配置は、戦後の独立の諸国民国家体制を主導した覇権国としてのアメリカのヘゲモニーが後退しつつある 21 世紀の今日においては、一層大事になる。そこでは広域市場の形成などによって国家の表だった力の行使をできるだけ抑えようとする、主に先進国に広がった「自由主義モデル」と、経済成長の促進によって強力な国民国家を作り上げたい新興国や途上国によって採用されてきた「競争国家モデル」とが対抗し合ってきたが、昨今のアメリカのヘゲモニーの一時的な後退 (retreat) の空隙を縫って、この後者の傾向が現在急速に強まり、支配的にすらなっている。そうすると、純粋に経済学ないしは経営学の対象としてよりは、「国家形態で総括された」政治経済関係としてこれを考えることのほうがよりリアルになり、妥当でもある。したがって、政治学はもとより、社会学、歴史学、文化論などの多くの隣接分野への目配りや必要な関説を含む、より複合的、多重的、学際的な姿勢—とりわけ国際政治経済学的な視座—が大事になる⁴⁾。それは多原理的で総合的なものであり、決定論よりも蓋然論や選択論が支配的になりがちなものである。こうした曖昧さを自覚しつつ、その中に一本の筋道を通していく努力の積み重ねが大事となろう。もっともこうした総合型・複合型の道筋を避けて、個別テーマの追求や個別分野でのケーススタディの精緻化によって、ディシプリン型の「科学性」を証明しようとする志向も依然として強い。それはそれで大事な視点ではあるが、いずれ総合化しなければならない時期が到来することを覚悟しておかなければならないだろう。だから両者の摺り合わせが求められてくる。

そこで本稿は、こうした基本姿勢を堅持しつつ、これらの課題にさらに肉薄すべく、まずはその全体を鳥瞰してみたい。それにはこの分野の代表的な論者であるゲレフフィ (Gereffi)⁵⁾ の「GVC の手引き」⁶⁾ が格好のテキストになろう。そこでその主な内容を紹介した上で、それに対する評価を下し、それを基にこの問題へのより深めた検討をしてみたい。さらに後段で

は貿易（モノ）や資本移動（マネー）や労働力移動（ヒト）や技術移転やスタンダードの確立（情報と知財）などの個別的な生産要素の動向ではなく、それらの総体を GVC という概念でとらえ、その全体像を総合的・総括的に扱う企てが盛んになってきているが、それに少し言及してみたい。こうした企ては確かにグローバル資本主義時代にふさわしい前進的かつ野心的なものではある。だがそこからその本質に迫るのではなく、もっぱら現象面に留まって、しかも経済固有の領域に限定して、国を越えたグローバルな生産と商品と価値の連鎖、そしてその移転と配分の鳥瞰図をあたかも自然かつ自動的に生まれるかのように装い、とりわけスマイルカーブと国際的な産業連関分析のツールに依拠して楽天的に説明するところへまで至ると、それはいささか行き過ぎの感も否めない。グローバル経済は絶対に無人称的な平板（フラット）な世界ではないからである。そこにはパワーの異なる諸国家群の配列と、強大なグローバル企業とその組織下にある部品サプライヤーや受託企業との不平等な関係が厳としてある。

1. GVC の概念とその主要内容：「GVC の手引き」の検討

デューク大学の CGGC（「グローバリゼーション・企業統治・競争センター」）はこの問題の国際的な一大センターになっていて、その中でゲレツフィは中心的、先導的な役割を果たしてきている。彼はフェルナンデス・スタークとの共著による「GVC の手引き」において、この課題を入門的ではあれ、総括的に論じている。

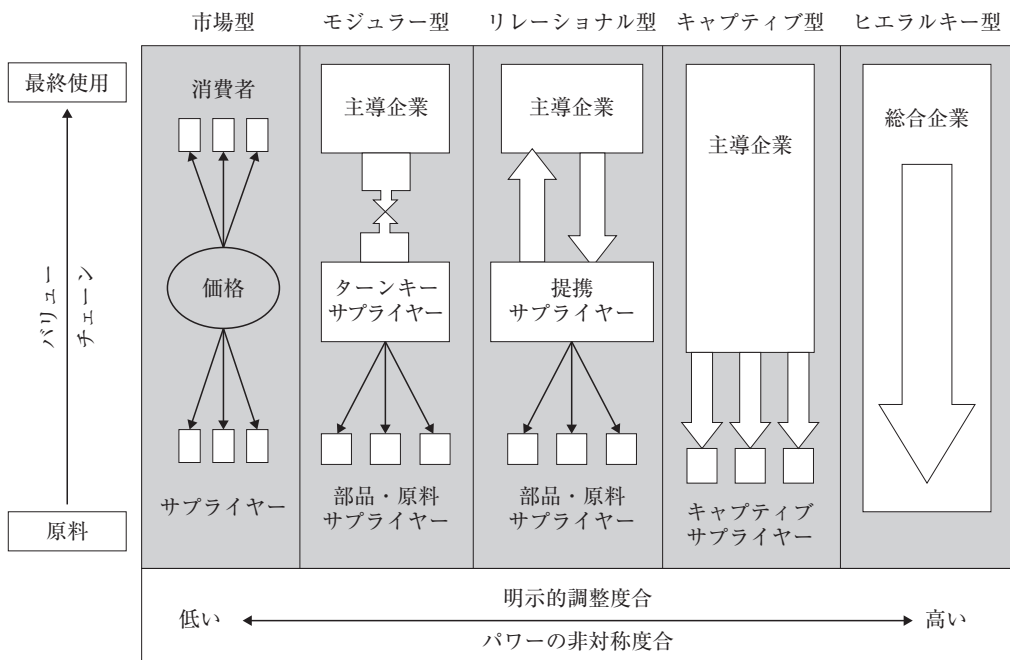
まず最初に GVC は設計、生産、流通、販売の全てを含む広範囲な概念であり、それに従事する企業は単独の場合もあれば、複数企業の場合もあり、またそこで扱われるものは有形財ばかりか無形財までも、そしてそのやり方もトップダウン方式もあればボトムアップ方式もあり、その結果多彩な企業間のネットワークを形成しているものだという、はなはだ広い概念規定を与えている。これは GVC をどちらかという、その特徴的な現象面からとらえようとするもので、そこに含まれるものを網羅的に表出させて、全体を包括している。したがって、原材料から最終消費財に至るまでの投入-産出分析、地理的分布に関する考察、さらにはそれをいかに統治していくかのガバナンス機能、そして制度面からの考察が必要になる。その上で、上からのトップダウン方式を取った場合にはどうガバナンス（企業統治）するか、そして下からのボトムアップ方式を取った場合には、どうアップグレード化（高度化）していくかが、その際のキーポイントになる、としている。

次いでこれらのそれぞれを詳細に検討していくことになるが、まず投入-産出分析においては、研究開発、新製品の設計、原料・資材の投入、生産、流通、マーケティング、販売、そしてリサイクルまでの全過程の中で、とりわけ加工過程ならびにその成果からの果実が大事になるとしている。そしてそれをおこなう企業にはグローバル企業と国内企業、大企業と中小企業、

さらには国有企業と民間企業など様々な企業がある。次に地理的な分布においては、ローカル、ナショナル、リージョナル、グローバルといったあらゆる段階に応じた通信インフラの整備と輸送網の形成が大事になり、クラスターなどの産業集積の地理的分布が展開される。そしてそれらを使った途上国の低賃金ならびに原料の提供と、先進国の高学歴・高収入の技術者・熟練労働者との結合がなされることになる。このように地理的配置においても、また経済活動上でも多岐、多様にわたるので、統治をどうおこなうかが極めて大事になる。そこではコントロールとコーディネーションの二つが重要な要素を構成する。

このGVCを主導するのは、ウォルマートやテスコなどの大手の小売業者による買い手主導型 (buyer driven) と、ブランド力を持ったメーカーによる生産者主導型 (producer driven) の二つがあり、具体的には第1図にあるような5つの型が考えられる。第1の市場型は市場での取引を主とするもので、「アームスレングス型」とでもいうべきものである。第2は「モジュラー型」で、主導企業とターンキーサプライヤーとの共通のモジュールへの確認と結合がすでになされている、標準化に基づく組み合わせ型で、そこでは他社へのスイッチコストが低い—つまり転換が容易—という特徴をもっている。第3は複雑な情報のやり取りとそ

第1図 GVCの5つのタイプ



資料：Gary Gereffi & Karina Fernandez-Stark, *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University May 31, 2011, p.11 より作成。

の合意を前提にした「委託-提携型」である。別名、「相互依存のないしはリレーショナル型」と言い換えても良いだろう。第4は大きなメーカーによる小企業を包摂する「キャプティブ型」で、非対称的な元請け-下請け関係がここでは形成されている。これは日本の得意にしている、巨大メーカーによる部品サプライヤーを自己の協力会へ組織化する手法—つまりは専属的な下請けネットワークの形成—に通じるものでもある。最後の「ヒエラルキー型」は単一企業による垂直統合が出来上がっているものである。つまり、企業内国際分業の展開である。

この第1図はGVCを論ずる際に他の文献においてもよく援用されるものである。だがそこには混乱と誤用、さらに無秩序な拡張などによって、首尾一貫性に欠けるところが多々見受けられる。それは、彼らの分類方法がGVCを現象面でとらえる広い概念規定を取っているためである。だがこれでは今日のグローバル生産とグローバル蓄積の内実に深入りし、その核心に肉薄することはできないだろう。たとえば多国籍製造企業の企業内国際分業も、大手小売業者の小生産者支配や共通モジュールに基づくスタンダードを握った知識集約企業によるOEMを通じる受託企業支配も、さらには巨大メーカーによる契約に基づく下請け部品サプライヤーの支配も、そして最後には通常のアームスレングス取引までもが渾然一体として、同一平面上で論じられているからである。これではGVCの深層に入り込むことは到底できない。その点では、この図を基にしながらか、同一資本による海外子会社を通じる展開（つまりは企業内国際分業）と、直接的な資本関係を持たない独立企業間の提携であるNEM（「非所有型」）と、さらに市場での取引をおこなう「アームスレングス型」に三分しているUNCTAD⁷⁾の論理立てに文句なく軍配が上がる。明らかに企業内国際分業体制と企業間国際提携とは異なる範疇であり、さらにこの後者は「モジュラー型」と「委託-提携型」(OEM)と「キャプティブ型」(下請け化)に三分され、市場での取引にすぎない「アームスレングス型」はそこから外するのが順当であろう。ここでの区分上大事なことは、まず直接的な資本支配があるか否かの基準であり、それによって海外子会社を通じる企業内国際分業が峻別される。次に資本関係がなくても主導企業(買い手主導であれ、生産者主導であれ)による事実上の支配が行われていることの確認であり、それは「非所有型」(NEM)という命名の下に一括できよう。これが企業間国際提携の意味合いで、そこに今日の主潮流がある。もっとも、企業間国際提携を全て主導企業による事実上の支配と断定することは行き過ぎで、これに参加する企業間の対等・平等・互恵的な—したがって、言葉の本来の意味での—企業間国際提携もありうる。それを筆者は「企業間国際水平提携」(international horizontal linkage, IHL)と概念規定してきた。いずれにせよ、市場での独立企業間の取引を示す「アームスレングス型」は企業間国際提携の範疇には到底入らない。

もっとも非所有型支配といっても、「モジュラー型」と「委託-提携型」(相互依存)と「キャプティブ型」(下請け化)とでは、一定の種差がある。「キャプティブ型」は明らかに部品サプライヤーを下請け化している支配形態だが、自らは生産活動から卒業してファブレス化し、プ

ランド力を利用した販売活動にシフトして、専門メーカーに実際の生産を委せる、広く OEM の概念で括られる生産委託は、研究開発と設計、ならびに最終販売を握ることによるブランド力に基づく市場支配という意味合いをもつ。そこで問題は「モジュラー型」であり、ここでは共通スタンダードによって結ばれているという外皮のなかに、そのスタンダードを握り、そこからの知財収入を得るといふ、知識資本に独得の特徴が伏在している。その点を見抜かないと、事態は表面的には対等・平等のように見えてしまう。ここには、手数料収入という形態での知財による資本蓄積という最新の事態が内包されている。なおこれについては、後段でオフショアサービスに言及する際に再度触れてみたい。

そこで、彼らがキーポイントとしてあげている、トップダウン方式を取った場合のガバナンス如何と、ボトムアップ方式を取った際のアップグレード化だが、両者の前に共通して横たわっているのは、国籍を異にし、かつ企業の所有を異にする企業間での、経営や労働などの組織間の違いをどう調整し、うまく統治していくかという課題である。これはけっして簡単ではなく、むしろ難問である。彼らもこれらの課題を軽視しているわけではなく、むしろ重視しているからこそ、わざわざ課題に上げているのだと推測できる。この点ではパクスアメリカナが支配的であった 20 世紀後半では、アメリカ式経営方法が幅をきかせていたが、21 世紀の今日ではアメリカで支配的な「シェアホルダー資本主義」と呼ばれる、一部の株主がその果実の独占を狙う、極端な利益至上主義に疑問が投げかけられ、それとは異なる、利害参与者に広く利益を配分する、ヨーロッパを中心にする「ステークホルダー資本主義」が台頭してきている。あるいは日本が先鞭を付け、アジアで広く広がっている「ファミリー型」の経営方式も捨てがたい。さらに企業統治の乱れや不正の横行からビジネスエシックスの確立が叫ばれ、その一つとして SDGs が国際的に求められるようになってきている。いずれにせよ、正当で多様かつ柔軟な経営方式が模索されている。

一方アップグレード化は輸出加工区 (EPZ, export processing zones) から始まり、やがて委託生産である OEM (original equipment manufacturing) に、さらに固有のブランド名での生産である OBM (original brand name manufacturing)、そして固有の生産設計までを持った ODM (original design manufacturing) といった具合に、指定された生産から独自のブランド名やデザインの開発へと上向していく道筋がある。これは確かに依頼された受け手側—途上国—企業が習得効果をつうじて自らを成長させていく筋道の一つである。それを先進国企業との共同化を通じて果たそうというもので、ゲレップィ等にいわせれば、それが GVC の本道だということになる。

このようにして、途上国の経済成長と世界の平準化を期待する意図は十分に理解出来るが、やや楽観的に過ぎないだろうか。GVC に参加する先進国企業と途上国企業との立場や関係を平等・対等なものとする無前提に断定してよいだろうか。途上国企業側がそれによって生産

の確保と市場の保障はおろか、技術の習得や独自デザイン力の開発まで—つまりはキャッチアップの道—を狙っているのはよくわかる。だが先進国企業—とりわけ巨大多国籍企業—側は製造業の場合は直接に海外子会社で生産するよりも地場の独立企業に委託した方が、低労働コスト利用や優秀な専門的生産能力の活用やリスク回避や受け入れ国政府の許可などの諸要因を総合判断したら得策と考えて、この道を選んだのであり、また大手の小売業者の場合は直接的な生産をおこなわず、販売ルートを握って、マーケティング力を駆使する—つまり商業資本支配—の道を選好せざるを得ないからである。しかも彼らが全体の主導力を握っていて、そこには非対称的なバーゲニングパワーの配置状況が蔽としてある。この点を考えれば、支配の網の目の一環としての企業間提携であることは明々白々である。

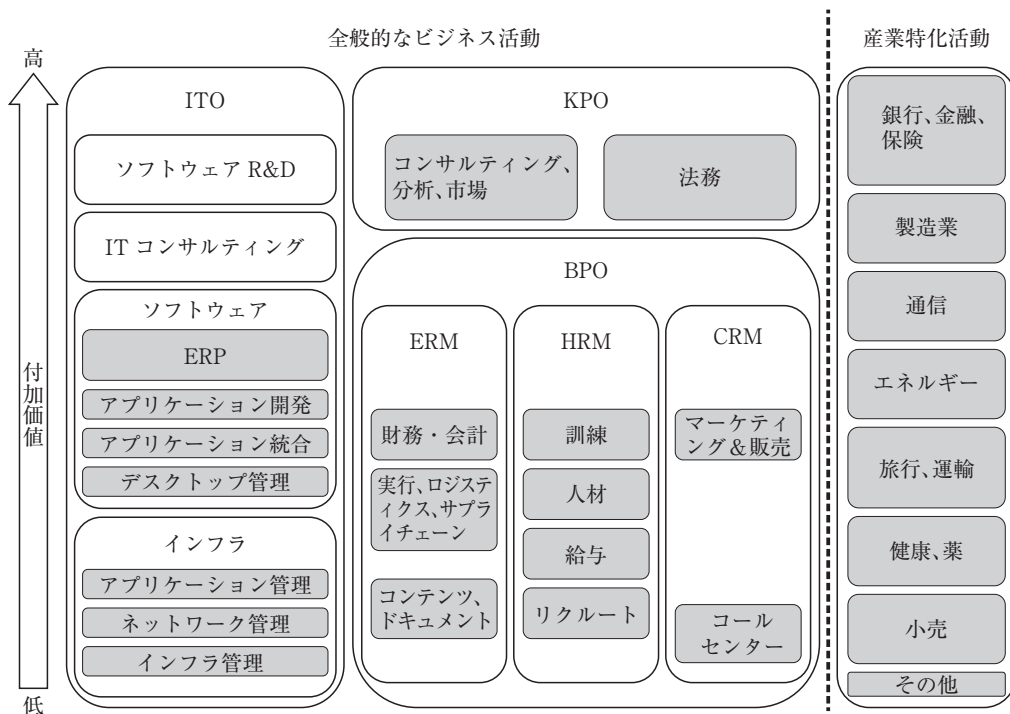
さらにアップグレード化には生産工程（プロセス）、製品、機能、部門間のつながりなどがその内容としてあると指摘しているが、とりわけ労働組織や企業組織のアップグレード化は容易ではない。この面での軽視が見られるという批判は正鵠を射ている⁸⁾。いくら生産が順調に進んでも、肝心の労働現場での組織改善がなされないと、労働は苦役になってしまい、そこからは働きがいや生きがいは生まれにくい。自社内の労働者ではなく、他社への委託なのだから労働問題は考慮外だと冷淡に無視したり、契約を盾に低賃金と労働強化を一方的に押しつけるのであれば、それこそ古典的な「搾取労働」に墮してしまう。だからこそ、ディーセントワークを求める労働現場からの声が高まり、それが国際的な運動になってきたのである。また多国籍企業が多国間に跨がる海外子会社網を敷設しても、その組織構造と意思決定方式—たとえばF（職能）、R（地域）、P（製品）の組み合わせ方や中央集権か現地への分権かの選択などをどうするのが効果的かは難問であり、それに悪戦苦闘してきた歴史がある。いわんや企業間国際提携は独立企業間の関係であり、さらに複雑化する。それぞれの独立性を維持しつつ、有機的に統合された組織体制を作り上げ、うまく調整していくのは容易ではない。

それらを総合すれば、簡単には妙薬は浮かばないだろう。だから実利本意という拘束で縛る—すなわち契約条項の中に様々な義務履行条件を潜ませる—というのは、委託企業と受託企業との非対称的なバーゲニング力に依拠した企業間提携の大方の進め方になっている。だがその道は往々にして契約の反故や軋轢や対立を生みだしがちである。場合によっては反乱や離脱が起きるかもしれない。だから価値（value）を生み出すのは、労働者と経営者との共同営為にあると大悟し、その上に立った企業間の協力・協働関係を作り上げていく努力を重ねることが正解ではないだろうか。そしてこのことに常に関心を持ち、絶えず観察と分析を怠らない深謀遠慮と相手方への必要な配慮や尊重（respect）が、企業間提携を長期にわたって存続させていくための秘訣となろう。ついでに述べれば、グレッフィ等のGVCの前提になっているのは、元々はグローバルな商品の連鎖（GCC）であって⁹⁾、それを横滑りさせるような形でGVCを描いているきらいがある。これは後段で検討するが、グローバルな商品連鎖—価値連

鎖という運動の仕方である。それだと商品生産と商品流通のスムーズな連鎖作りに目が奪われがちになる。確かに生産過程の合理化・効率化を図る立場からは商品のスムーズな流れは目指すべき方向ではあるが、そうした連結生産とロジスティクスが商品生産・流通の全てではない。また連結生産なら単一企業の垂直統合型—企業内国際分業—の方がむしろ好適だろう。価値の創造には人間労働のあり方や積極的な勤労意欲、さらには協業や分業などの組織形態が問われることになる。それらの総合力の成果であることを踏まえた上で、価値連鎖を見ていくことが肝要である。

今度は角度を変えて、最近のサービスの国際化、とりわけオフショアリングについて考えてみよう。彼らはこのことに深い関心を持って論じている。ITの発達や情報化の進展とその移動可能性は、サービス分野におけるコスト削減やこれまで未分化であった諸機能—たとえば、人事管理、顧客支援、会計・財務など—の分解と再編成（unbundling）を可能にした。そこでオフショアリングサービスと呼ばれる海外への業務委託が発展することになる。それらを総括して、第2図のような鳥瞰図を作成している。そこでは全産業に跨がる① ITO（information technology outsourcing）、② KPO（knowledge process outsourcing）、③ BPO（business

第2図 オフショアサービスの GVC



資料：第1図に同じ。p.20 より作成。

process outsourcing) と、それぞれの産業に特有のものに大別される。そして前者は、情報技術そのもののアウトソーシング (外注化) である ITO と、知識プロセスの外注である KPO ならびにビジネスプロセスの外注である BPO に細分される。さらに BPO は ERM (経営資源)、HRM (人的資源)、CRM (顧客関係) に再度細かく分かれる。そしてこれを付加価値という点から眺めると、BPO は低次から中級までをカバーし、KPO はより高度な領域に属する。また ITO は低次のものから高次のものまで全領域にわたるものである。この概観図はユニークなものであり、オフショアサービスをさらに分析・解明していく際の手掛かりの一つになろう。

アップグレード化は上でも指摘したが、プロセス、製品、機能、部門間の連結のそれぞれにおいてなされる。また国では 1990 年代に始めたインド、2000 年代に顕著になったフィリピン、さらに 2010 年代になってからのチリなどがよく知られている。そして近年は多くの国が参入するようになった。これをこの第 2 図と組み合わせると、①産業の特化 (チェコ)、② ITO から KPO への機能面でのアップグレード (インド)、③広範囲なサービスの展開 (コンサルティング業務から BPO へと広範囲に展開しているインド)、④ BPO 内部でのアップグレード化 (南アフリカ)、それに⑤コールセンターの設置などによるバリューチェーンへの参入 (エルサルバドル、ニカラグア、パナマなど) などに要約できる¹⁰⁾。

IT 化の進展は通信手段 (衛星通信や海底ケーブルなど) とその技術の発達によって、より迅速化、大容量化、デジタル化を生みだし、またそれに連動した運輸手段の改革・改善を促した。その結果、一種の空間圧縮作用による時間短縮効果を生んで、オフショアサービスを情報ビジネスの一環として展開する余地が広がった。そして情報サービス産業は無形財を扱い、それらを知財化することによって、莫大な知財収入を得ることができるようになった。筆者は、アメリカ多国籍企業の多額かつ重点的な R&D 投資による技術優位とそこからの実果である莫大な技術特許料収入に、パクスアメリカナの下でのアメリカ巨大多国籍企業の海外進出の最大の秘訣があると、指摘してきた。そしてその延長線上に 20 世紀末の知識資本主義への転換による莫大な知財収入があると考え、それをより包括的な概念として「グッドウィル」とした¹¹⁾。なおこのグッドウィルは会計用語では「のれん」という邦語が当てられ、限定された意味合いで使われているが、筆者はヴェブレンの用語法にヒントを得て、もっと包括的かつ独占的な知財収入全般を表す概念として定立している。だがこの知財収入は今日、莫大な額に上っているが、それはことごとく巨大情報企業—GAF A に代表される「ニューモノポリー」—に独占されている。その結果、これらのオフショアサービス担当国やその地場企業には実果は落ちてこない。彼らは単に契約に基づくサービス収入に留まるだけである。こうしたことへの必要な目配りと深い洞察がゲレツフィ達には欠けていて、途上国がこれに参入していけば、やがてはアップグレード化できるものと簡単に考えているかのようである。さらにこのメカニズムが巨大多国籍企業をはじめとする超富裕層の税金逃れにも悪用されていることは、今日で

は世界周知のところでもある。それを考えると、タックスヘイブンへの言及が是非とも必要になるが、彼らにはそれへの注視も欠落しているかのようである。その点ではやや変則に思われるかもしれないが、筆者はタックスヘイブンの利用もオフショアアウトソーシングの一つだと考えている。あるいは少なくとも、税務処理や財務関係、あるいは法務関係を扱うタックスヘイブンにある独立系の事務所は、そうした役割を果たしているとみている。だからスタンダード（標準化）を中核においた知財支配の中で、GVCと巨大情報企業とが結びついているといえよう。そこにこそ21世紀のグローバル化の要諦があるのではないかと筆者は踏んでいる。ただしこれに関する本格的な検討は別稿に属する。

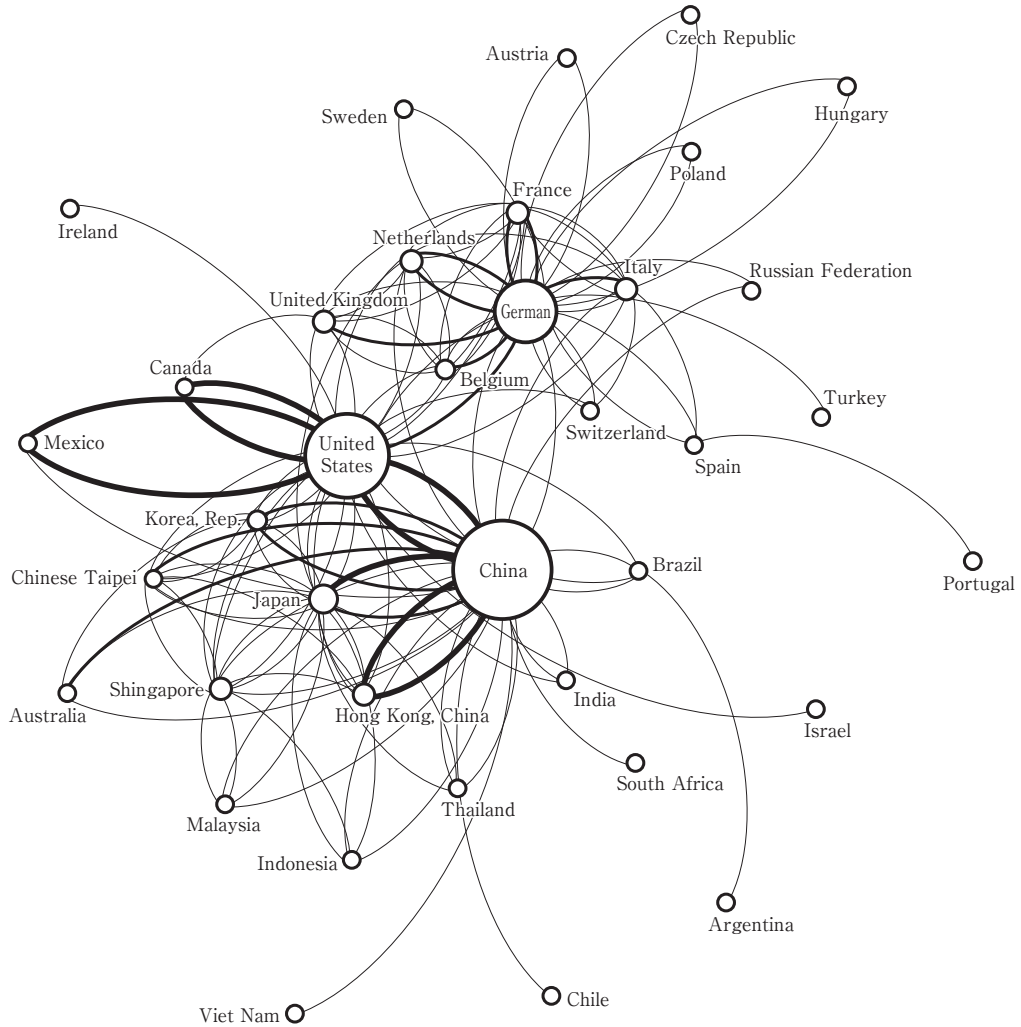
以上、「GVCの手引き」を検討してきたが、ゲレツフィ等がモノづくりばかりでなく、コトづくりに連なるオフショアサービスに着目し、GVCの中でこれを本格的に論じている先見性には瞠目されるし、十分に評価されてよいだろう。それは先進国と途上国との関係をより重層的に考察するヒントを与えてくれる。

2. 「GVC 開発報告」を瞥見する

GVCが新しい現象であることを認め、それが多国間に跨がる生産工程の分割と分散化、部品産業などの広範な中小裾野企業群の活用、部品・中間財貿易の活発化による既存の貿易構造の改編、業務の分割と国際的な外注によるオフショアリングサービスの台頭、先進国での雇用の減少と「空洞化」、それとは対照的な途上国での雇用の増加、そしてグローバルな平準化作用の波及などをもたらしていることに着目し、さらにはIT化・情報化の進展による高度科学技術労働者の出現とAIやロボットやセンサー技術や3Dプリンターなどの新技術の、産業への応用などの新たな様相をも視野に収めた報告書が、World Bank Group, IDE-JETRO, OECD, WTOなどの共同で2017年に出され、さらに2019年にはその第2回報告書が出た¹²⁾。それを一瞥すると、様々な顔を持つGVCの多様で多彩な内容が浮かび上がるが、その基本は、生産工程と業務のグローバルな分割と連鎖にあると考えていることがわかる。

その概要は、第1にスマイルカーブの中央に位置して生産を担っていた中国の位置がこの10年間に次第に右寄りに、すなわちマーケティングや販売の方向へと中心が移動してきたこと、第2に途上国の参加が増えてきたこと、第3にその途上国には低賃金部分の活用が期待されているが、GVCの展開に伴って、次第に賃金水準が上昇しつつあること、第4に貿易の三大中心地としてアメリカ、中国、ドイツが三極を構成（第3図）していること、第5にロジスティクスの整備・拡充によってサービス貿易が増大しているが、途上国の場合はまだ弱いこと、などである。そして今後、さらに多くの参加を途上国に促して、この流れに取り残されている国々を浮揚させていくこと、小企業やインフォーマルセクターを参入させるためには経済特区

第3図 3つの極とその貿易関係図



資料：International Bank for Reconstruction and Development / TheWorld Bank, *Gloval Value Chain Development Report 2017; Measuring and Analyzing the Impact of GVCs Jon Economic Development*, 2017, p.47 より作成。

が有効になり得るとも提言している¹³⁾。また2019年版では、アジアへの生産のシフトを「アジア工場 (Factory Asia)」と名付け、域内での GVC の展開—*intra regional GVC activities*—が進んでいることを強調している。また先進国での製造業労働者の減少、それとは対照的な途上国での増大、加えて技術進歩の途上国への普及がデジタルエコノミーの進展と相まって、中小企業の参加を促していることを追加している¹⁴⁾。なお筆者はこれを *Asian Network* と名付け、その動向に注目している¹⁵⁾。

さらに、活発化している部品・中間財貿易やオフショアリングサービスに焦点をあてて、一方で綿密な事例研究を深めているが、他方では、理論的枠組みの構築と新たな分析ツールの開拓にも努めている。そこではこれまでの貿易理論や直接投資論、多国籍企業論、国際産業論、あるいは経済地理学から派生した地経学 (geo political economy) などの既成のアプローチには、それぞれに一長一短があり、かつ異なる原理によって組み立てられている。したがってそれらを総合する困難な道を選ばずに、大胆なパラダイムシフトを呼号して、国際的な産業連関分析の手法を新たな分析ツールとして使おうとする傾向が、この報告書では広がっている。そしてその前提にあるのは、スマイルカーブによる事態の説明である。

たとえばこの報告書の第1章を書いている猪俣哲史はその後出された自らの著書において、Rassweiler¹⁶⁾ の計算とそれを基にした Xing と Detert¹⁷⁾ の論文を援用しながら、アップル社の iPhone の生産には多数の国が参加しているが、その小売価格 500 ドルの内訳はアメリカ企業 331 ドル、日本、韓国、ドイツなどが 162 ドル (うち日本は 61 ドル)、そして中国は 7 ドルという数字を例に挙げて、最大の輸出国である中国の驚くべき低収入を指摘している。これは作業工程が分割されているからで、商品企画 (アメリカ) → 研究開発 (ドイツ) → 素材生産 (カナダ) → 部品生産 (韓国) → 加工・組立 (中国) → 物流 (日本) → 営業・販売 (アメリカ) →アフターサービス (アメリカ) という過程と付加価値の多寡に応じた各国間の分担があるからだと説明している¹⁸⁾。これはご存じのスマイルカーブによる説明である。この数字を前提にして、理論的な枠組みの構築を模索することになるが、GVC という現象は多彩かつ多様であり、絶え間なく拡散していくもので、とりとめのないこと夥しい。あたかも経済的「価値」の表面的なとらえどころのなさをマルクスがシェークスピアの「ウィンザーの陽気な女房たち」などに登場する、すこぶる饒舌な「クイックリー夫人」にたとえたことを想起させるように筆者には思えた。猪俣はここから多原理的、学際的なアプローチを取って深めていく道ではなく、あくまでも現象面に拘り、これをより合理的に説明できる分析ツールとして国際産業連関のアプローチに到達する。これは正直な告白ではあるが、果たしてどうであろうか。国際産業連関分析の手法が、グローバル生産とグローバル流通を GVC としてトータルに把握し、その実態を説明できるものとして着目、工夫されたことは、評価されてよいだろう。なるほど野心的で積極的な試みである。だがそれによってこの課題の深部にまで果たして到達できるだろうか。

別の例証を上げてみたい。アップルによる日本での部品調達の過程を追ったドキュメント『アップル帝国の正体』¹⁹⁾ は、その実態をつぶさに観察し、インタビューし、分析した好著である。日本でのアップル向け製品を作っている iFactory の一覧は第1表のとおりである。ここでは工賃のカットや品質向上のための度重なる作り直し、財務会計資料の提出や抜き打ち監査の実施、注文の変更、さらには技術のノウハウや秘密などの社内情報の一方的な提出義務など、そのすさまじいばかりの要求の数々が明らかにされている。多少の過大視を差し引いても、

表1 日本全国に広がる“i Factory”：アップル向け製品を作る工場群
（中国、韓国、台湾、シンガポール工場含む）

社名	工場・生産拠点・生産品目	生産品目
日本航空電子工業	弘前航空電子	コネクタ
	山形航空電子	コネクタ
リバーエレテック	青森リバーテクノ青森3工場	音叉型水晶振動子
セイコーエプソン	エプソンアトミックス	水晶振動子
	エプソントヨコム宮崎事業所	水晶振動子
アルプス電気	古川工場	自動焦点用モーター、イヤホン用スイッチ
TDK	TDK 羽後	インダクタ
	TDK 庄内	インダクタ
	Amperex Techonology	Li ボリマ2次電池セル
ソニー	本宮事業所	リチウムイオン電池電極
	長崎工場	CMOS イメージセンサー
	熊本工場	CMOS イメージセンサー
	シンガポール工場(※2)	リチウムイオン電池
ファナック	筑波工場	ロボドリル
太陽誘電	中之条工場	インダクタ
	玉村工場	積層セラミックコンデンサ、インダクタ
	太陽誘電モバイルテクノロジー所沢工場	SAW フィルタ
	太陽誘電モバイルテクノロジー須坂工場	SAW フィルタ
ジャパンディスプレイ	茂原工場(※1)	液晶パネル
	能美工場	液晶パネル
	石川工場	液晶パネル
村田製作所	小松村田製作所	無線 LAN / Bluetooth モジュール
	金沢村田製作所	SAW フィルター
	福井村田製作所	積層セラミックコンデンサ
	出雲村田製作所	積層セラミックコンデンサ
イビデン	青柳事業場	プリント基板
	北京工場	プリント基板
三菱電機	名古屋製作所	基板穴あけ用レーザー加工機
東芝	四日市工場	NAND 型フラッシュメモリ
シャープ	亀山第1工場	液晶パネル
	亀山第2工場	液晶パネル
	三重工場	液晶パネル
日本写真印刷	姫路工場	タッチパネルデバイス
日東電工	尾道事業所	偏光フィルム
エルピーダメモリ	広島工場	モバイル DRAM
住友化学	大江工場、韓国(ソウル)、台湾(台北)	偏光フィルム
旭化成	旭化成エレクトロニクス第二製造部	電子コンパス
京セラ	鹿児島川内工場	水晶 / SAW 用セラミックパッケージ、CMOS センサー用セラミックパッケージ
	鹿児島国分工場	水晶 / SAW 用セラミックパッケージ、CMOS センサー用セラミックパッケージ
パナソニック	北京工場	リチウムイオン電池
東陽理化学研究所	昆山工場	金属筐体加工
シコー	思考電機(上海)	自動焦点用モーター
戸田工業	湖南	リチウムイオン電池正極材
フォスター電機	豊達電機(南寧)	イヤホン
鳥野製作所	広州工場	コネクタ
東光	広州工場	インダクタ

※1 2013年度中に工場稼働予定で、アップル向け製品を生産する見込み

※2 シンガポールの拠点がメイン工場

* 著者調べ。記載のあるすべての企業が問い合わせに対する回答を拒否。

資料：後藤直義・森川潤『アップル帝国の正体』文芸春秋社、2013年、32-33頁より作成。

これが世界的なファブレス企業による部品サプライヤー支配の、近似的な実態であると判断できる。それが、企業間提携という名目の下に展開されているものの本質的な部分である。誠に非対称的な、注文主である主導企業と実際の生産を担当する受け手であるサプライヤーとの関係のあからさまな開示である。具体的には iPhone5 (32GB 版) の製造原価と組立費用は合わせて 217 ドルであり、販売価格の 749 ドルの 29% に過ぎない²⁰⁾。また販売店支配も苛酷であり、iPhone5 の場合、ユーザーに 2 年間契約と引き換えに端末価格を安くする仕組みがあり、それを「サブシディ (助成金)」というが、一台あたり 425 ドルをキャリア (携帯電話会社) が支払うことになるが、いくら iPhone を販売してもキャリアの収益発生までには 9 ヶ月もかかる仕組みになっている。そしてアップル社はこのサブシディだけでなんと 100 億ドルも得たという²¹⁾。誠にすさまじいファブレス企業アップルの企業間提携という名目でのサプライヤーならびに小売店支配の実態である。

こうした実態究明に向かわずに、曖昧さやとりとめのなさを嘆きつつ、GVC という表象に敢えて留まり続けている姿勢は、正直な告白ではあれ、率直のところ不十分さを感じざるを得ない。というのは、前提にしているスマイルカーブは事実であっても、どうしてそうなのかを説明してはくれないからである。だから考案者の台湾のファウンドリー (受託企業) はスマイル (微笑) しているばかりだった。だがその原因の究明こそが大事ではないだろうか。そのためには、まずは企業間国際提携における委託企業と受託企業との間の圧倒的なバーゲニングパワーの格差を見つめていかなければならない。そうすると、前者の研究開発力やブランド力の基礎にある知財支配に行き着くはずである。そしてそれが「ニューモノポリー」にまで登り詰めていく力の源泉でもある。またそれを逆転したいために、新興国は「競争国家」の鎧で武装して、国家主導的な長期的な自前技術の陶冶に日夜励んでいる。その典型的な例は中国の「自主创新技術」の確立である。これらが覇権国アメリカのヘゲモニーの下で、西側世界に当時支配的であった「自由主義モデル」と拮抗し合っていた。しかしながらアメリカンスタンダードを中核とする知財支配のメカニズムはそう簡単には打破できなかった。ところが新興国・途上国ばかりでなく、西側先進国からもアメリカンスタンダードへの批判や見直しが噴出してきて、その変更が組上に乗じ始めた。たとえばドイツの「インダストリー 4.0」は、IoT (モノのインターネット化) と総称されるモノ作りと情報化 (コト作り) との結合による生産の合理化、効率化、品質向上、競争力強化、注文生産への接近、さらには部品生産と最終組立との連携などを目指して、そのための産業全体に貫徹するスタンダードを確立し、しかもグローバルスタンダードにまで高めようとする壮大で野心的な企てである。そこでは当然にアメリカンスタンダードと激しくぶつかり合うことになる²²⁾。その矢先、突如としてトランプという魔王によって、「アメリカンファースト」のスローガンの下、粗暴にも対中貿易・投資・知財戦争と対日、対 EU、対 NAFTA 新戦略が提起されて、世界は目下大混乱のさなかにある²³⁾。

国際産業連関分析の手法は前進的で野心的な試みであり、多くの可能性を秘めていることは事実である。たとえばスマイルカーブのどこにそれぞれの国が位置付けられるかを探り、それを時系列で追って、一定のパターンを描き出す試みなども考えられる。そしてその要因を賃金水準、技術力、国家の奨励策如何、市場への近接度などにわけて、それらの国ごとの優劣を探ることも一計である。あるいは GVC がよく取り上げる電子、自動車、アパレル、アグリビジネス、オフショアリングサービスなどの産業別の綿密なケーススタディを基に、それらを比較して、一定の共通性を導き出して集約し、そこから何らかの法則性を引き出す方法もあろう。いずれにせよ、この方法によってグローバル経済を概観し、その商品と業務と価値の連関を描く試みは、その本質に至るための第一歩としての意味合いを持つ。

だがその場合でも、第 1 に、前提にある独立の諸国家の重層的・格差的な具体的な配置を考慮に入れないと、現実味を失うことになる。覇権国アメリカのヘゲモニーが順調であった時には、まだそれを考慮せずとも、平板な世界市場での統一的な価値や商品の連鎖を描き出すことは、ある意味で可能であっただろう。また広域市場の形成はそれを黙認し、促進する契機の一つにもなりえた。国家が後方に退いて、資本と企業の「自由」な行動に委せていたらよかった。だが現在は、国家間の利害衝突が激しくなり、力のぶつかり合いが前面に出てきていて、国家の経済的機能が全面的に問われてくる。そうなると、国際機関による国際レジームの形成による補完作用も効果を失いがちになる。だからアメリカのヘゲモニーが後退し、世界が混沌としてきた今日では、国の特性を捨象して、世界を単一のモノトーンで描くことはもはや時代に合わない。世界は異質な諸国家の複合体と化して、互いに鎬を削っている。それほどに国家は表舞台へと進出してきている。とすると、国家の経済的機能の差をこの枠組み中にどう反映させるかが問われてくることになる。

もちろん国際舞台における各国の利害対立が激しくなり、各国が角突き合わせてデッドロックに乗り上げているのを打開する道は容易ではないが、それに掣肘を加えるカウンターベイリングパワー（拮抗力）として、世界の「草の根」の民主主義の力が次第に声高になってきていることに注意を払う必要がある。外交はもはや国家エリート達の高度な政治ゲームとはいえなくなりつつある。それを下から支えてきた一般民衆による支持や疑義や抗議の声が、SNS を介した交流を通じてたちまちのうちに全世界に広がっていく時代になっている。とりわけ様々に組織されている国際的な NGO 団体は民間外交の有力な担い手の一つとして、国際的な融和を目指す潤滑油の役割を果たしている。

第 2 に、国際産業連関分析の手法によって、価値の連鎖を一応は説明できても、価値そのものの創出（筆者の用語法では GSC）とその価値の実現（同じく GVC）との間には、時間的、空間的な分離と再統合という相異なる過程があり、それが単一の資本つまり多国籍企業の企業内国際分業—の下で統合・管理されている限りは、比較的スムーズ—ただしトランスファー

プライスやタックスヘイブンによる意図的な操作はあるが一であっても、相異なる資本間の関係として展開される独立の企業間国際提携の場合には、とりわけ価値の配分に関する調整(cordination)が難題になる。そこでは主導企業と受け手企業との間のバーゲニングパワーの発揮如何が支配するところとなろう。これはあるいはゲームの理論などを使って一定のパターンを描くことができるかもしれない。とはいえ、価値を誰がどこで生み出すかの確定は容易ではない。そしてその価値の実現と移転がさらに絡んでくる。場合によっては価値の無償移転や収奪が起きているかもしれない。そう考えると、グローバル生産とグローバル蓄積の具体的実相の解明には、多くの重要な未開拓部分が残っていることが判明する。

終わりに

本稿は、今日のグローバル生産とグローバル蓄積を総体として解明しようとする試みの一つとして、GVC論を俎上に乗せて、その概略をみた。それは確かに野心的な試みであり、出発点に置くだけの有効性を持つ。だがあくまでも現象面に留まるという立脚点は、現状を説明できて、その深部に入り得ないところが制約にもなっている。だから、そこからいかにしてことの本質に到達できるかが課題になるが、それは難題でもある。さらに一層の研鑽を積んでいきたい。

(2019年7月25日脱稿)

注

- 1) 関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造—国際直接投資・企業内貿易・子会社利益の再投資—』文真堂、2002年、同『多国籍企業の海外子会社と企業間提携—スーパーキャピタリズムの経済的両輪—』文真堂、2006年、同『21世紀の多国籍企業—アメリカ企業の変容とグローバル化の深化—』文真堂、2012年。
- 2) ①関下稔「資本の世界生産と世界蓄積：価値創造における時間的・空間的分離と価値実現における再統合と加速度的資本蓄積高進—GSCとGVCに関する一視座—」『立命館国際研究』31巻3号、2019年2月。
- 3) ②関下稔「企業間国際提携の新時代—途上国の工業化と先進国の高度化・サービス化を架橋する多国籍企業の新様相—」『立命館国際地域研究』50号、2019年10月(予定)。
- 4) 筆者は国際政治経済学に関して以下の3冊の著書をまとめた。関下稔『国際政治経済学の新機軸—スーパーキャピタリズムの世界—』晃洋書房、2009年、同『国際政治経済学要論—学際知の挑戦—』晃洋書房、2010年、同『米中政治経済論—グローバル資本主義の政治と経済—』御茶の水書房、2015年。
- 5) 筆者は前々稿①において、彼の邦語表記を「ジェレツフィ」としたが、その表記よりも「ゲレツフィ」の方が一般的なようなので、以下、その表記に従うことにする。
- 6) Gereffi, Gary and Karina Fernandez-Stark, *Global Value Chain Analysis: A Primer*, Centre on

- Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, May 31, 2011.
- 7) UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, 203. なおこれに関しては拙稿②において、詳細に検討した。
 - 8) たとえば、藤井嘉祥「メキシコのマキラドーラ型アパレル工場の労働組織」『専修人文論集』88号、2011年3月、266頁。
 - 9) 石川実令「花卉のグローバル・システムとその拡張—米国における花卉流通を中心にして—」『同志社商学』第62巻第5・6号、2011年3月、168頁。
 - 10) Gereffi and Fernandez-Stark, op.cit., Figure 8. p.21.
 - 11) 上で掲げた著書に加えて、関下稔「標準化を巡る諸資本の競争とソフト支配のメカニズム—知識資本主義の解明Ⅰ—」『立命館国際研究』29巻2号、2016年10月、同「クリントン=ゴアチームの知財重視と情報スーパーハイウェイ構想が切り開いた新しい世界—知識資本主義の解明Ⅱ—」『立命館国際研究』29巻3号、2017年2月、同「多国籍製薬産業とグローバルスタンダード—アメリカにおけるブロックバスターモデルの確立と知財支配—」『立命館国際地域研究』39号、2014年、同「知識労働を考える—21世紀型社会における労働者概念の拡大とその状態に関する考察—」『立命館国際研究』26巻3号、February 2014を参照されたい。
 - 12) *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2017. do, *Global Value Chain Development Report 2019: Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalized world*, 2019.
 - 13) *ibid.*, 2017, pp. 2-13.
 - 14) *ibid.*, 2019, pp. 1-6.
 - 15) 関下稔「Asian Networkに関する予備的考察—米・中・ASEANの三つ巴の展開と「日米同盟」—」『立命館国際地域研究』45号、2017年3月、同「激動下の世界での日本経済の構造変化を診る—基礎データが示す含意—」『立命館国際研究』30巻2号、2017年10月。
 - 16) Rassweiler A., “iPhone 3G Carries \$178.96 BOM and Manufacturing Cost, iSuppli Teardown Reveals”, 22 iSuppli, 24 June 2009.
 - 17) Xing, Y. and N. Detert, “How the iPhone Widens the United States Trade Deficit with the People’s Republic of China”, ADBI Working Paper Series No.257, 2010, Asian Development Bank Institute.
 - 18) 猪俣哲史『グローバル・バリューチェーン』日本経済新聞社、2019年、18-19頁。
 - 19) 後藤真義・森川潤『アップル帝国の正体』文藝春秋社、2013年。
 - 20) 同上、88頁。
 - 21) 同上、124-125頁。
 - 22) これに関しては、関下稔「時代の転機を見つめるⅡ—IoTを巡るドイツとアメリカ、そして日本での展開とその将来—」『立命館国際研究』28巻3号、February 2016において素描した。
 - 23) 最近の米中間の確執・対抗に関しては、関下稔「トランプの「貿易・投資・知財戦争」と中国の対応」『研究中国』第8号、2019年4月で寸評した。

(関下 稔, 立命館大学名誉教授)

Implications of Global Value Chains in Contemporary Global Economy

The global economy is increasingly structured around global value chains (GVCs) that account for a rising share of the international parts and components trade, employment in the developing countries and global GDP. The evolution of GVCs in sectors as diverse as commodities, apparel, electronics, tourism and business service outsourcing has significant implications in terms of global trade, production and employment and how developing country firms, producers and workers are integrated in the global economy. Global value chains, where firms specialize in a particular set of activities in one country to produce parts and components for other country, have spread the production process internationally.

The rise of GVCs has dramatically changed the world economy. GVC-related cross-border production-sharing activities are among the most important driving forces for globalization and expansion of global GDP. The smile curve analysis is used to show how these new phenomena affect the distribution of value-adding and job opportunities across countries. Intra-regional GVC activities in Factory Asia, reflecting in large part increased inter-connectedness with China, are increasingly playing an important role as a supply and demand hub of GVC networks.

While we must show some critical points in the smile curve theory and GVC activities in the contemporary global economy, one of the main controversies of globalization is its effect on labor markets between developed and developing economies. Small and medium-sized enterprises in general have low direct participation in international trade, compared to large enterprises, and have some weakness in capital funding, technological manpower and marketing know-how.

(SEKISHITA, Minoru, Professor Emeritus, Ritsumeikan University)