

## 研究ノート

## グローバル・バリュー・チェーンと開発

小池 洋一

## はじめに

20世紀末に登場したグローバル化は世紀が替わった現代でも進行しつつある。グローバル化を推進したのは企業活動であり、輸送、通信などの技術進歩であるが、同時にネオリベラリズム（新自由主義）というイデオロギー、それに基づく制度枠組みもグローバル化を推進する要因となった。しかしながら、市場に対する絶対的な信頼をおいたネオリベラリズムが、経済発展と、その目的である経済的厚生と公正を実現するという保証は存在しない。事実、グローバル化は南北間の経済格差、南の開発途上国間の経済格差、各国内での格差を増大させている。勝者と敗者の出現は、反グローバリズムの運動を生み出している。加えて、知的所有権の保護、農業補助金など、先進国における自国産業、企業の保護政策もまた開発途上国のグローバリズムへの不信を強める要因となっている。

グローバル化への参加が開発途上国の開発に与える影響については多くの研究がなされているが、グローバル・バリュー・チェーン（global value chains: GVC）論もその一つである。GVCは、あとに詳細に述べるように、国境を超えた機能的分業を内容とするが、開発論としては、GVCが開発途上国にどのような利益と不利益をもたらすか、GVCから利益をえるために、あるいは不利益を減殺するために、どのような制度を構築すべきかが課題となる。GVCと開発については、英国開発研究所（IDS）によって研究が着手されたが（IDS [2001]）、UNCTAD、UNIDOなどの国際機関も、雇用、開発、工業発展などの観点から報告書を作成し（UNCTAD [2001]、UNIDO [2003]）、また開発途上国が自国の産業発展、中小企業政策の一環で着目している。IDSは1990年代に産業集積（industrial cluster）の研究を着手したが、開発途上国の産業集積の多くがモデルとなった第三イタリアからは遠く、またグローバル化の進展によって多くの産業集積が溶解するなかで、市場であり技術の源泉である先進国企業との取引が、開発途上国の産業発展の機会となることに着目して、GVC研究に傾倒した。

しかし、IDSの研究者も指摘しているように、GVCへの参加は必ずしも開発を約束するものではなく、GVCを開発に利用するにはナショナル、ローカルのレベルでの制度の構築が不可欠であり、その意味ではGVCと産業集積をどのように連結して議論し、開発途上国の産業と地域経済発展のための制度を構築するかが問われている。本稿の目的は、開発研究としてのGVC論の枠組みを概観することである。

## 1. グローバル・バリュー・チェーンとは何か

### GVC 形成と背景

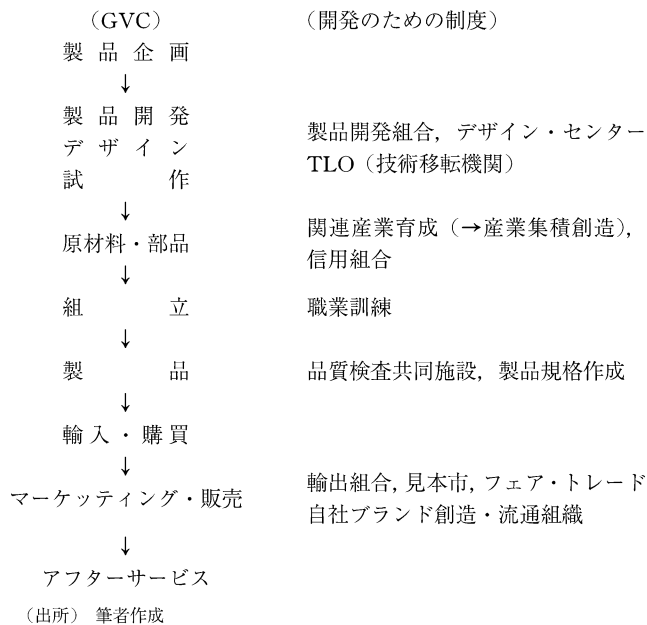
現代のグローバル化の特徴は、国境を越えて分散したさまざまな経済活動が、企業の見える手によって統合され、製品が生産、販売されるという、国境を越えた機能的分業にある（Dicken [1998]）。企業の経済活動は、製品企画、設計・デザイン、原材料の調達、部品の生産・加工、組立、マーケティング・販売・アフターサービスなどチェーンのように繋がって営まれている（図1）。これらの活動はそのすべてが企業内で行われることもあるし、多数の企業との取引、すなわち他企業からの購買あるいは外注によって行われることもある。経済グローバル化とは、経済活動が国境を越えたチェーンのなかで営まれていることを意味する。しかし、モノが国境を越えてグローバルに移動する現象は、現代に始まったことではない。大航海時代は産物を世界の隅々まで運んだ。それ以前にも国境を越えた交易は地中海世界、中東世界、アジアなどで広く見られた。現代のグローバル化が、それらと区別されるのは、世界に機能的に分散した経済活動が統合されコーディネートされていることである。すなわちかつては設計から生産、販売にいたる経済活動の多くは国民経済のなかでおこなわれ、完成品として貿易されていたのである。

こうした生産、流通のグローバルな展開を促した背景には輸送技術、通信技術の発展がある。海上輸送は速度が増加し、航空輸送は費用が低下した。通信技術の発展は大量な情報の速やかな伝達を可能とした。その結果標準化された大量品だけではなく、技術変化、需要の不確実性が大きく、また多様な製品も国境を越えたネットワークによって生産可能になった。輸送技術の発展と費用の低下は、冷蔵、冷凍技術の発展とあいまって、食品、切花といった腐食しやすいものまで海外での生産、輸入が可能となった。情報技術の発展と著しい価格低下は、国境を越えた新製品、ソフト開発、瞬時の図面送付を可能にし、部品のグローバルな調達などを可能にした。電子機器に典型的に見られる規格の統一化、モジュール化もまた国境を越える生産を容易にした。

20世紀末に生産、流通のグローバル化が進展したのは、新自由主義のイデオロギーが支配的となり、各国がケインズ主義的な経済政策を放棄し、経済を市場原理に委ね、経済を開放したからでもある。WTO体制の発足は経済グローバル化を促した。経済自由化への政策転換は発展途上国も例外ではない。対外債務、金融危機を契機に、1980年代にラテンアメリカ諸国が、90年代にアジア諸国が開発政策を自由化の方向へ転換した。モノ、カネの自由化は、企業によるグローバルな生産、流通組織の編成を促進した。WTOは自ら、輸送コストの低下などとともに、貿易自由化が国際的な生産委託、垂直統合を促進したとしている（WTO [2008]）。

国境を越えた生産、流通の考察は、サプライ・チェーン、国際的生産ネットワーク、グローバル・コモディティ・チェーンズなどの概念で考察されてきた。しかし、サプライ・チェーン、国際的生産ネットワークはもっぱら生産を対象にしている。グローバル・コモディティ・チェーン論はジェレフィによって示され（Gereffi and Korzeniewicz [1994]）、広くグローバルな経済活動を分析する枠組みとして利用されたが、コモディティ・チェーンという概念はHopkins and Wallerstein [1986]によって労働・生産過程のネットワークと定義されたものである。しかしコモ

図1 グローバル・バリュー・チェーン（GVC）と開発



ディティールという言葉が標準化した大量生産品を連想させるため、カプリンスキーは、企業間のグローバルなリンクを分析する概念としてグローバル・バリュー・チェーン（global value chains: GVC）を使った（Kaplinsky, [2000]）。バリュー・チェーンは、ポーターが、ロジスティックス、原料の加工、パッケージング、マーケティングなど個々の企業の異なるプロセスを考察する概念として使用したものである（Porter [1990]）。

GVCの中核に位置し、GVC組織し管理しているのは、多くの場合先進国に本拠をおきグローバルに事業を展開する企業である。統治（governance）はGVC論の中心的な概念である。統治は経済活動の非市場的なコーディネーションと定義される。GVCのコーディネーションの形態には、理論的には垂直統合（企業内取引）、市場取引と、それらの中間組織がある。垂直統合は本社と海外の自社工場の取引が一般的な形態である。市場取引は海外企業とのスポットでの一回限りの取引である。中間組織とは法的には独立した企業間の取引であるが、半ばヒエラルキーによるコーディネーションをともなった取引である。現実の企業は、三つの取引形態、コーディネーションを組み合わせて事業を営んでいるが、GVCが関心を寄せるのは垂直的統合と市場の中間組織であり、程度はさておき継続的な取引を前提し、中核企業のコーディネーションをともなった取引関係である。

ジェレフィは、GVCを組織し管理する主体、つまり中核企業によって、バイヤーが推進するGVCとメーカーが推進するGVCに分けている。前者はアパレル、靴などの非耐久消費財で多くみられ、ブランド企業、小売業がGVCを統治している。これに対して後者は自動車、電子機器などで多くみられ、組立メーカーがGVCを統治している（Gereffi [1994]）。しかし現実には同一製品でもGVCを統治する主体は多様であり、また変化している。アパレルでは製造機能もち海外の自社工場で生産する企業も多数存在する。反対にパソコンでは、激しい技術変化のなか

で、製品開発に資源を集中し、生産機能、さらには設計機能をも EMS（電子製造サービス）に委ね、自らのブランド維持し販売に特化する企業が一般的になっている（川上 [2003]）。

こうして編成された GVC に開発上国はもっぱら生産国として参加している。GVC によって生産されている製品は多様であり、生産国は世界中に広がっている。中国はパソコン、携帯電話、家電製品からアパレル、靴などの多様な製品を OEM（相手先ブランドによる生産）で生産している。アジアでは他にバングラディッシュがアパレル、インドネシアが靴など生産で GVC に参加している。ラテンアメリカでは、メキシコがマキラドーラ（保税加工区）によって米国向けの加工工場を発展させてきたが、NAFTA の成立によって電子機器、自動車を含む多様な工業の組立拠点となった。メキシコを含む中米諸国はまた、その自然条件、地理的条件を利用して、米国向けの野菜、果実の栽培、それらの加工品の輸出拠点として発展した。野菜と加工品の GVC はアジアでも中国、タイ、マレーシアなどで見られる。これらの GVC を組織し統治しているのは、アパレルであればメーカー、ブランド企業、スーパーなどの小売業者、自動車であれば組立メーカー、電子機器であれば組立メーカーあるいはブランド企業、野菜、果実であれば食品メーカー、小売業者である。

### GVC と産業集積

このように国境を超えた機能的な分業が進展しているが、すべての国と製品で一様に機能的な分業が見られるわけではない。労働力、天然資源、産業基盤が欠如ないし不足していたり、政治、社会が GVC のオーガナイザーである多国籍企業に敵対的であったり制約を課すような国は、GVC に参加できなかつたり排除される。技術的な性格によって国境を超えた機能的な分業が進まない製品がある。藤本・武石・青島 [2001] は、アーキテクチャという概念によって、工業製品をモジュラー型と摺り合わせ型に分類しているが、インターフェースが標準化され、モジュールを組立てることによって製品が完成する製品（例えばパソコン）では、国境を超えた分業が容易だが、組立メーカーと部品メーカーの間で調整（摺り合わせ）が必要な製品（例えば自動車）では、特定国さらには特定地域での生産が優位性をもっている。市場への近接性の重要性から生産がもっぱら消費地で行われる例もある。需要、消費行動は国によりまた地域により異なる。自然条件、生活習慣、文化などが多少とも異なるからである。その結果需要は市場に粘着的（sticky）になる。一つの例は家電製品のなかではローテクに属する冷蔵庫である。気候条件、消費者のニーズから、その機能は各国において大きく異なる。加えてかさばるため輸送費が高い。その結果生産が消費地でおこなわれる傾向が強い。

GVC では、経済活動が分散化する一方で、機能の相当部分が特定国さらに特定地域に集中（agglomeration）する傾向が見られる。つまり産業の集積が見られる。輸送費、納期を考慮した場合、モノ、情報の移動が自由になったとはいえ、なお特定国、地域への機能の集中は利益をもつ。とりわけ、製品の企画、デザイン、試作のように、それらを担当する企業、人の中での濃密なコミュニケーションを必要とするものがそうである。そこで交換される情報は暗黙知（tacit knowledge）に関わるものである。高度な加工・組立技術を必要と部品生産もまた、技術人材が集積する場所を必要とする。需要が多様で不確実な製品（例えばファッション性の高いアパレル製品）の場合も、特定国、地域での生産がより効率的である。

集積が集積を呼ぶというメカニズムもある。組立メーカーの設立は部品メーカーの設立を促し、部品メーカーの集積は組立メーカーの設立を可能にする。多数の組立、部品メーカーの集積は標準化された製品だけではなく、需要が多様で不確実な製品の海外生産も容易にする（野口[2000]）。生産の集積はさらにデザイン機能を吸引する。中国は次第に「世界の工場」になりつつあるが、それはしばしば言われるように労働力が豊富で賃金が安いからだけではない。生産拠点としての中国がもつ優位性の要因は、次第に賃金から産業集積（さらに市場の潜在性）に移っている。グローバル化の進展が、特定の国、地域へのローカル化を促す。他方で、生産において何らかの優位性をもたない国、地域では産業が空洞化する。

## 2. グローバル・バリュー・チェーンと開発

### 開発途上国の GVC への参加

グローバル化、GVC の編成は、開発途上国が比較優位をもつ労働集約的工業、資源集約的な経済活動が活発化させ、多数の雇用を生み、分配を公正化することが期待された。事実、経済グローバル化が進展した1980年代から90年代に、世界貿易に占める発展途上国の割合は高まった。とりわけ非資源ベース工業製品（天然資源を原材料としない工業製品）における開発途上国の割合は急速に高まった（表1）。

しかし、地域別に見ると、大きな格差が存在する。すなわち、東・東南アジアが輸出全体、非資源ベース工業製品においてともに大幅にシェアを高めた。東・東南アジアの輸出は、アパレル、履物などローテクの分野だけではなく、自動車、家電など中テクの分野、さらに電子機器などハイテクの分野で、世界シェアを飛躍的に高めた。南アジアも、世界シェアは小さいものの、ローテク、中テクの分野でのシェアを上昇させた。これに対して、ラテンアメリカは小幅な増加にとどまった。しかもシェアの増加もつばら NAFTA 成立に伴うメキシコの対米輸出の増加によるものであり、同じように米国向け輸出基地となった中米諸国を除けば、非資源ベース工業製品におけるラテンアメリカ諸国のシェアはほとんど変わらなかった。メキシコ、中米の工業は、電子機器、自動車（メキシコ）、アパレル（メキシコ、中米）に代表されるように、ほとんどの原料、部品などの中間財を輸入し組み立て輸出するものであり、付加価値はきわめて小さいものであった。ラテンアメリカを含めて、世界貿易に占める開発途上国のシェアは上昇したが、唯一そのシェアを低下させたのはサブサハラ・アフリカである。1980年代から90年代にサブサハラ・アフリカはグローバル化から排除された。あるいは排除という形でグローバル化に参加した。

東、東南アジア、およびメキシコ、中米諸国など開発途上国の世界貿易における地位向上は、先進国企業が編成した GVC によるところが大きい。先進国企業は、自社工場あるいは委託生産によって、発展途上国での生産、輸出を増大させた。民族系企業が成長した韓国、台湾では、生産、輸出に占めるこれらの企業の役割が大きい。正確な統計は把握できないが、ローカル企業の生産、輸出の相当部分は受託生産である OEM と推測される。

表1 世界貿易に占める各地域のシェア

(%)\*

生産物**	先進国		開発途上国		東・東南アジア		南アジア		ラテンアメリカ		サブサハラ・アフリカ	
	1985	2000	1985	2000	1985	2000	1985	2000	1985	2000	1985	2000
一次産品	38.0	40.4	61.2	56.0	10.4	9.5	1.2	1.2	12.5	13.2	5.4	4.3
資源ベース工業製品	68.7	68.2	29.8	26.6	6.4	11.7	0.8	1.4	7.0	6.5	1.7	1.3
非資源ベース工業製品	81.9	66.8	17.5	30.8	10.8	22.6	0.6	1.0	2.6	4.6	0.4	0.2
ローテク	66.4	49.7	32.4	46.6	22.9	33.4	1.9	3.4	3.2	5.3	0.5	0.4
中テク	89.2	78.6	10.4	18.8	4.7	11.7	0.2	0.3	2.5	5.0	0.3	0.3
ハイテク	83.2	63.4	16.6	35.4	10.9	29.1	0.1	0.1	2.1	3.6	0.3	0.1
その他	71.2	58.4	28.6	40.4	5.3	6.6	0.2	0.2	4.2	4.8	4.1	1.9
合計	68.9	63.5	30.3	33.6	10.1	18.7	0.8	1.0	5.8	6.0	1.9	1.0

(注) \*3年平均(1984-86年), 2年平均(1999-2000年)。移行経済, 開発途上国のうち中東・北アフリカを省略した。

\*\*一次産品は非加工の農林鉱物。資源ベース工業製品は食品, タバコ, 単純木材加工品, 石油精製品など。ローテク製品は繊維, 衣服, 履物, 玩具, 単純金属・プラスチック製品, ガラスなど。中テク製品は自動車, 工業化学, 機械, 標準電機・電子製品など。ハイテクは情報技術を含む電機・電子, 精密機器, ファインケミカル, 薬品など。

(出所) UNCTAD, *World Investment Report 2002*, Geneva, 2002.

## GVCの利益

GVCに参加することによって開発途上国とその企業は多くの利益を獲得する。開発途上国とその企業にとって最大の困難は製品の市場化である。とりわけ輸出は大きな困難がともなう。GVCへの参加は製品が確実に販売されることを意味する。契約工場での生産は, OEMの形態でおこなわれるが, 製品の品質が低ければブランドを傷つけることになるため, 先進国企業はOEMメーカーに厳しい品質を要求し, 必要があれば技術指導をおこなう。小売業, ブランド企業などバイヤーによるOEMもまた品質検査をつうじて契約工場の技術水準を高める。OEMでは製品の図面, 仕様はOEMメーカーに引き渡されるが, それはOEMメーカーが設計技術を獲得することを可能にする。つまりGVCへの参加は技術獲得の機会を与える。Hobday [1995]は, 東アジア諸国が, 電子機器など広範な産業において, OEMをつうじて技術を蓄積し, ODM(自社デザインによる生産), さらに一部の企業はOBM(自社ブランドによる生産)に発展したと論じた。台湾自転車工業はOEMをつうじて技術を蓄積しODMへ, さらに一部の企業がOBMへと発展した(小池 [1997])。Schmitz and Knorringa [2000]は, 製靴業を例に, 開発途上国の企業がバイヤーから技術などを学習する可能性について論じている。

OEMが大量に, 継続的になされると, 部品工業, 工作機械工業, サービス業など関連産業が集積する。アパレルであれば織物, ボタン, ジッパーなど, 電子機器であれば半導体その他の電子部品工業が集積する。組立工業, 部品工業の集積は, それらの工場が必要とする機械の生産, 設計, デザインなどのサービス業の生成を可能にする。関連産業が厚みを増すと, 新たな組立工業をひきつけ, 集積が集積を呼ぶという循環が生まれる。つまりGVCは生産国である開発途上国において産業発展を促進し, 多数の雇用を創出する。

開発途上国は, GVCへの参加が産業発展と雇用創出を促すという認識に立って, 外国企業を誘致するため, あるいは生産委託を受けるため, 熾烈な競争を繰り広げている。原材料, 部品の

関税を引き下げるとともに、外国企業の直接投資にさまざまな恩典を提供し、外国企業の活動を制約する制度を次々に撤廃した（UNCTAD [2003]）。規制の撤廃は、外国企業の経済活動分野に対する制限の撤廃、農地取得の自由化から労働規制の撤廃あるいは緩和まで及んでいる。開発途上国では自然、都市環境が悪化しているが、外国企業誘致のため、環境規制の実行を控えている。こうした意味で外国企業誘致競争はソーシャル・ダンピング競争という側面をもっている。

### GVCの不利益

しかし、外国企業の誘致競争にもかかわらず、すべての開発途上国がそれに成功するわけではないし、外国企業の編成するGVCに参加できるわけではない。GVCを編成する企業の多くは多数の国でグローバルに事業を展開する多国籍企業であり、それらの企業にとって個々の開発途上国は選択肢のひとつに過ぎない。多国籍企業の目的はグローバルなレベルでの利益の最大化であって各国の利益、つまり開発の実現ではない。多国籍企業は自らの利益最大化のため最も有利な条件をもつ国々での生産を常に模索している。それらの企業は徹底して標準化した技術によって生産をおこなっている。自社工場はもちろん、委託工場においても、同一製品であれば同一の機械設備、生産ライン、生産管理を採用し、要求している。それは、一つには製品の品質を均一化、安定化させるためであり、もう一つには生産条件の変化に対応して生産拠点を移動する自由を獲得するためである。つまりGVCの取引は不安定である。

取引の不安定性とともに、GVCがもつもうひとつの問題点は、付加価値の不均等な配分である。GVCのなかで開発途上国に割り当てられるのは、一次製品の生産とそれらの加工、あるいは組立などの労働集約工程である。言うまでもなく発展途上国が資源と労働力に恵まれているからである。スマイル・カーブは、パソコン生産において、製品企画、デザイン、マーケティングにおいて大きな付加価値が生まれ、生産では小さな付加価値しか生まれないことを示している（佐藤 [2002]）。付加価値の不均等な配分は大なり小なり他の製品についても同じである。輸出向けの果実、野菜とそれらの缶詰、切花、アパレル、靴などの製品で、発展途上国は原料の栽培、加工、組立を担当しているが、それらの付加価値はきわめて小さいものである。反対にデザイン、販売など先進国でおこなわれる活動は大きな利益を生む。

こうした付加価値の不均等な配分はしばしば生産国、NGOの批判に晒されてきた。しかし、批判の多くは正当なものとは言えないし、不均等な配分の本質的な理由を理解するのを妨げる。GVCを組織する企業の高い付加価値は、企業がもつ高い能力に対する報酬である。製品企画、デザイン、生産組織の編成、マーケティングなどがそれである。GVCを組織する企業はまた多くのコストとリスクを負っている。製品開発投資、情報ネットワーク、流通組織の編成は多大なコストを伴う。また、開発、生産した製品が販売されるという保証はない。GVCによって生産される製品は、標準化された大量生産品からライフサイクルが短く多様性をもったものに移りつつある。需要の不確実性、多様性は製品の売れ残り、価格低下などのリスクを高めている。ブランド力の創造は新製品開発、広告宣伝に多額の費用を投入しているからである。

しかし、先進国企業が大きな付加価値を獲得するのは、それらの企業が、ブランド、流通組織などによって参入障壁を形成し、それを背景に独占的経済力を行使しているからでもある。加えて、付加価値の不均等な配分は今後も継続し悪化するという見通しがある。Kaplinsky [2000]

は、あらゆる製品において製品開発力、デザイン力、マーケティング力、ブランド力がますます重要になり、GVCを編成する能力、新たなビジネス・モデルを創造する能力が利益の重要な源泉になりつつあるとした。果実、野菜、穀物、切花では、種子開発、流通組織が利益の源泉になりつつある。アパレル、靴などファッション性をもつ製品では、デザイン力とともにブランド力がますます重要になりつつある。パソコン、携帯電話などの電子機器でも、先進国が担当する新製品開発能力、CPU（中央演算処理装置）、ソフトウェアなどが大きな利益を生む。

開発途上国はまたGVCへの参加によって環境破壊という不利益を受けている。アジア、アメリカ、ラテンアメリカ諸国はその気候条件、広大な土地などを利用して果実、野菜、牧畜、切花栽培、製紙などをおこない、先進国市場に製品を輸出している。これらの活動は農場による森林破壊、農薬、化学肥料の使用による土壌と水質汚染、さらに労働者の健康被害をひきおこしている。ケニアなどアフリカ諸国での切花栽培による水資源の減少と汚染、ホンジュラスなど中米諸国での果実、野菜栽培による森林破壊、土地の劣化はとくに深刻である。現在の貿易では、環境費用を生産物価格に反映させることは容易でない。GVCを組織する先進国企業は環境破壊の社会的負担を払おうとしない。先進国企業にとって生産国は数多くの代替地に過ぎず、フロンティアがある限り環境保全に関心を払わない。環境を利用、消費しつくしたら逃避する行動をとる。環境費用は一方的に生産国である開発途上国が負う。他方で貿易によって利益を受けるのは先進国とその消費者である。

### 3. アップグレーディング

開発途上国がGVCを開発に利用し、GVCから大きな利益を実現するには、産業のアップグレーディングが必要である。Humphrey and Schmitz [2000] はアップグレーディングの手段を、製品のアップグレーディング、プロセス・アップグレーディング、チェーン内アップグレーディング、チェーン間アップグレーディングに分類している。製品のアップグレーディングは、生産をより高度な製品にシフトすることであり、それは付加価値を高めることになる。プロセス・アップグレーディングは、新しい技術の導入、生産組織の再編によって生産性を高めることであり、これもまた付加価値を高めることになる。チェーン内アップグレーディングとは、新たな機能を追加することである。生産でも、組立だけではなく、部品生産をおこなうことがその一つである。生産だけではなくデザイン、マーケティング機能をもつこともチェーン内アップグレーディングである。チェーン間アップグレーディングは、GVCによって獲得した能力を他のセクターに応用することである。

NAFTA加盟によってメキシコは米国向け輸出の加工区の性格を強めたが、組立工業の発展は部品工業の成立を促した。例えばトレオンのブルージーンズ産業は縫製だけでなく原料（生地）生産、裁断、飾り・ラベル生産、洗い・仕上げといった工程も一部がメキシコ側に移った。しかし、ブルージーンズ産業では製品開発・デザイン、マーケティング・販売は米国側にある（Bair and Gereffi [2001]）。電子工業でも同様である。東アジア諸国が辿ったようなOEMからODM、OBMへという発展は、アップグレーディングの手段としてUNIDO [2003] も重視し



ているが、現実には容易ではない。デザイン機能をもつには高い技術力が必要となる。独自のブランドをもちマーケティング機能をもつには広告宣伝、流通組織の編成などに膨大な投資を必要とする。自社ブランドの創造はまたバイヤーによって取引停止という阻止行動を受けるであろう。先進国企業は、自らのコアコンピタンスの源泉である市場情報、技術を開発途上国の契約工場に渡すことはない。ブラジルは中級品革靴の主要な生産国であるが、メーカーは国内では自社ブランドで生産しているが、輸出はバイヤーのブランドである。一部のメーカーは独自のデザイン、マーケティング機能をもつ試みをしたが、バイヤーの中心的機能を脅かすこうした試みは成功しなかった（Schmitz [2000]）。世界のパソコンの大半を製造する台湾では、エイサーなど一部のメーカーが自社ブランドのパソコンの生産に着手したが、ブランド力、流通組織の限界から成果を生み出せず、多くのメーカーはEMSメーカーとして道を選択した。

技術力が劣る後発の開発途上国では、OEMを通じるグローバル化に参加できないという問題を抱えている。後発国ではまた、GVCで生産を担っているのは外国企業の工場であって、現地企業ではないことが多い。原材料、部品工業の発展も、技術力、資金力の不足から容易ではない。中米、カリブ海諸国のような小国では、多数の工場が立地すれば賃金を引き上げることになるため、生産（組立）の規模は小さく、その結果原材料、部品工業は発展しない。チェーン内アップグレーディングは多くの困難が存在する。

こうした困難にもかかわらず、グローバル化、GVCからの利益を拡大し、開発を進めるためには、産業のアップグレーディングが不可欠である。一国あるいは一地域の産業のアップグレーディングを考えた場合、新たな機能の追加は同一企業の前方、後方の統合によってのみ実現されるわけではない。より重要なのは一国あるいは一地域の産業において新しい機能を追加し、リンケージを強化することである。それには、新たな企業の創業とともに、企業間の共同行動を促すことであり、そのための制度を整備することである。制度的な厚み（institutional thickness）（Amin and Thrift [1994]）が、企業の創業を容易にし、企業間の共同行動を促し、それをつうじて産業のアップグレーディングを可能にする。

ここで言う共同行動、制度とは、生産、販売など経済活動のあらゆる分野での企業間の行動、それを実行あるいは支援する業界団体、金融機関、中央政府、地方政府、大学、研究所、地域社会、消費者などなど多様である。信用組合、大学、研究所、産学連携による研究開発、技術移転機構（TLO）、業界団体あるいは政府の提供するデザインセンター、品質検査、職業訓練、業界団体と政府による規格化、企業のリーダーシップによる輸出のための共同組織（輸出組合）、互助的な資金支援のための信用組合などである（前出図1）。優れた製品を見る目をもった消費者もまた重要となる。そのためには消費者保護、消費者教育が必要となる。創造性を重視する社会の雰囲気、創業など挑戦に失敗した場合のセーフティネットもまた、産業をアップグレードには不可欠である。フェア・トレードをつうじる先進国の消費者との連携は、代替的な市場を創造し、発展途上国の生産と雇用を可能とする。要するにナショナル、ローカルあるいはインターナショナルなレベルでのイノベーション・システムが産業をアップグレードに必要となる。

## むすびにかえて

先進国はグローバル化、GVCの利益者である。企業は、製品企画、デザイン、マーケティングなどコアコンピタンスに関わる領域に活動を集中し、生産など周辺分野をアウトソーシングすることによって市場での競争力を高め利益を増大させた。先進国の消費者も多様な製品を安価に購入できるという利益を享受することができた。他方で開発途上国もまたGVCへの参加によって新たな製品の生産を開始し雇用を創出することができた。中国など一部の国では部品生産、デザインなどの新しい活動が生まれ、産業集積が誕生した。しかし、GVCの編成に象徴されるグローバル化は同時に不利益をともなうものであった。GVCでは、製品はもちろん生産方法も標準化され、加えて経済力の非対称性もあって、開発途上国への発注は不確実性が高い。開発途上国は、不安定な取引とともに、付加価値の小さな配分という問題をかかえている。それはもちろん開発途上国の企業が製品開発、ブランド、マーケティング力をもたないことに起因している。これに対して、先進国企業は製品企画、デザイン、マーケティングを独占することによって、大きな利益を獲得する。知的著作権保護を主張するWTO体制は、製品特許、デザイン、さらにはビジネス・モデルまでも保護することによって先進国企業の利益を保証している。独自のデザイン、ブランドを保有しようとする開発途上国の企業の試みは、先進国企業の取引停止、知的著作権侵害訴訟などによって、阻止されよう。GVCは開発途上国のなかで勝者と敗者を生む。一部の国、地域では多様な経済機能が集積しGVCに参加しGVCから利益を受けることが可能になるが、他の国、地域では産業が溶解する。産業集積は累積的過程である。その結果、排除は構造的な性格をもち、敗者は成長機会を失う危険が大きい。GVCでは、環境破壊などの社会的費用は容易に取引価格に反映されていない。土地、森林など資源消失は当該国の発展機会を恒久に奪う危険をもつ。

GVCは先進国に一樣に利益をもたらすものではない。製品企画、デザイン、マーケティングを多く担う大企業、知的労働者、大都市は利益を享受できるが、生産とりわけ標準化された製品、工程を担う中小企業、単純労働者、地方は利益を享受できない。後者は開発途上国の企業、労働者によって取って代わられる。こうした変化は国際的な産業調整の過程であり、これまでしばしば繰り返されてきた問題であるが、製品分業ではなく機能分業を内容とするグローバル化の時代では、両者の格差は際立ったものとなる。製品分業では標準化された工程を含め生産機能の多くは先進国内に残るが、機能分業では生産機能は、高度なものを除き、多くが先進国内に残らない。GVCの発展は、先進国で社会階層、地域間格差を増大させる。

発展途上国がGVCに参加し利益をえるには、ナショナル、ローカルのレベルで技術力を高める必要があり、企業、大学、政府などが協力して制度を構築する必要がある。バイヤーとの交渉力を強めるためには輸出組合をつうじて独自の販売ルートを開く必要がある。先進国の消費者とフェア・トレードも、小規模ではあるが、生産者の所得を安定させるのに寄与する。先進国では社会格差の拡大にともないマス市場で需要の質低下が起り、そのことが生産拠点の開発途上国への移行を促している。先進国における需要の質低下と（生産の海外移転にともなう）雇用の縮小

は、発展途上国の市場を狭め、また輸入規制など貿易摩擦を引き起こす。先進国での新産業の創造、要素技術の深化とそれらを担う人材の育成が必要となる。市場の需要の質を高めるための所得再分配政策も必要となる。これらは開発途上国と間で積極的な分業関係を創造する。労働条件を引き下げ、自然を切り売りして競争力を獲得しようとするソーシャル・ダンピング競争を、国際レベルで規制することもまた重要である。

#### 引用文献

- ADB [2003], *Asian Development Outlook 2003*, Manila.
- Amin, Ash and Nigel Thrift [1994], "Living in the Global," Ash Amin and Nigel Thrift eds., *Globalization, Institutions and Regional Development in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Bair, Jannifer and Gary Gereffi [2001], "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry," *World Development*, Vol. 29, No. 11, November.
- Dicken, Peter [1998], *Global Shift: Transforming World Economy*, 3rd Edition, New York, Guilford press.
- Gereffi, Gary [1994], "The Organization of Buyer-Driven Commodity Chains: How U. S. Retailers Shape Overseas Production Network," in Gereffi and Korzeniewicz [1994].
- Gereffi, Gary and Miguel. Korzeniewicz [1994], *Commodity Chains and Global Capitalism*, London: Praeger.
- Hobday, Michael, [1995], *Innovation in East Asia: The Challenge to Japan*, Aldershot, England: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Hopkins, Terence K. and Immanuel Wallerstein [1986], "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800," *Review*, Vol. 10, No. 1.
- Humphrey, John and Hubert Schmitz [2000], "Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value-chain Research," *IDS Working Paper*, No. 120.
- IDS [2001], *IDS Bulletin*, No. 32, No. 3, July 2001 (Special Edition on The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalization).
- Kaplinsky, Raphael [1998], "Globalization, Industrialization and Sustainable Growth: the Pursuit of the Rent," *IDS Discussion Paper*, No. 365.
- Kaplinsky, Raphael [2000], "Spreading the Gains from Globalization: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?," *IDS Working Paper*, No. 110.
- Porter, Michel E. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press (土岐坤ほか訳『国の競争優位』上下, ダイヤモンド社, 1992年).
- UNCTAD [2001], *World Investment Report 2001: Promoting Linkage*, Geneva.
- UNCTAD [2003], *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development*, Geneva.
- UNIDO [2003], *Industrial Development Report 2002/2003 Competing through Innovation and Learning*, Geneva.
- WTO [2008], *World Trade Report 2008*.
- 川上桃子 [2003], 「価値連鎖のなかの中小企業——台湾パソコン産業の事例——」(小池洋一・川上桃子編『産業リンクと中小企業』アジア経済研究所)。
- 小池洋一 [1997], 「OEMとイノベーション——: 台湾自動車工業の発展」(『アジア経済』第38巻第10号, 10月)。
- 佐藤幸人 [2002], 「台湾: エイサーの戦略とグローバリゼーション」(星野妙子編『発展途上国の企業とグローバリゼーション』アジア経済研究所)。

野口真 [2000] 「グローバル化する資本主義のジレンマ—世紀転換点から見えてくる二一世紀のジレンマ—」『アソシエ』Ⅳ, 10月。

藤本隆宏・武石彰・青島矢一編 [2001] 『ビジネス・アーキテクチャ』有斐閣。