

博士論文

国際分業の拡大と深化の影響：GVC、労働分配
率、ヘゲモニー

(Effects of expansion and deepening of international
division of labor: GVC analysis, labor share and
hegemony)

2022年9月

立命館大学大学院経済学研究科
経済学専攻博士課程後期課程

田村 哲也

立命館大学審査博士論文

国際分業の拡大と深化の影響：GVC、労働分配
率、ヘゲモニー

(Effects of expansion and deepening of international
division of labor: GVC analysis, labor share and
hegemony)

2022年9月

立命館大学大学院経済学研究科

経済学専攻博士課程後期課程

Doctoral Program in Economics

Graduate School of Economics

Ritsumeikan University

田村 哲也

TAMURA Tetsuya

研究指導教員：大野 敦教授

Supervisor: Professor OHNO Atsushi

はじめに

本稿は、グローバリゼーションと呼ばれる現象、特に生産過程が国境を越えた形で細分化されオフショアされることによって、人々がいかなる影響を受けているのかという問いに答えようとする試みである。人口に膾炙し、幅広い文脈で登場するグローバリゼーションという用語であるが、本稿では特に、国際貿易を通じた国家間のつながりという一側面に焦点を当てる。ただし、国際貿易それ自体の歴史は古く、単なる貿易量の増加だけでは現代的なグローバリゼーションを満足に説明することはできない。そのため、現代的なグローバリゼーション（特に 1990 年代以降）の特徴として、(1) 貿易相手国の変化、(2) 生産工程の細分化による貿易財の変化という二点を重視する。まず (1) については、伝統的に貿易活動が先進国間でおこなわれていたことから、徐々に発展途上国の国際的な影響力が高まったことで、先進国と途上国間の貿易の割合が増えた。次いで (2) については、技術進歩、特に情報通信技術の進歩によって、生産過程を細分化し、複数の国を跨いだ生産のチェーンが構築されるようになったことで、国際貿易の中で最終財貿易でなくオフショアを通じた中間財貿易の割合が高まった。中間財貿易の割合が増加することの重要性は、Arkolakís, Costinot, and Rodríguez-Clare (2012) による、貿易からの利益をいかに測定するかという議論に照らすことによってより確たるものになる。最終財のみを扱うときの貿易からの利益についての定式 $\widehat{W} = \hat{\lambda}^{1/\varepsilon}$ と、中間財貿易を $1 - \beta$ の割合でおこなうときの完全競争下の貿易からの利益 $\widehat{W} = \hat{\lambda}^{1/\varepsilon\beta}$ を比較すれば、貿易に占める中間財の比率が高くなる（すなわち β が低下する）ほど貿易からの利益は \widehat{W} は上昇する¹。そして独占的競争下の経済であれば、中間財を含んだ貿易からの利益はさらに大きくなることが示されている。こうした国際貿易の実態の変化は、伝統的な国際貿易理論とそれに従ってデータを集計してきた貿易統計について再検討を迫るものであった。

本稿は、グローバリゼーションのなかでも、この国際貿易の在り方の変化を重要視する。先進国と途上国の貿易の増大、そしてオフショアによる国際分業の進展と中間財貿易の増大という変化を経たグローバリゼーションを説明するために役立つ概念として、GVC (Global Value Chains) というアイデアを用いる。以降の各章は、いずれも GVC という概念を明示的であれ黙示的であれ利用している。ここで GVC とは、商品の創案・設計から原材料の調達、生産、流通、販売そして消費に至るまでの一連のチェーンのことである。本稿では、この GVC にかかわる、企業と企業の関係性や企業と労働者との関係性、特に各主体間で作用する「権力」について注目しつつ分析をおこなう。

まず「GVC 分析の系譜学」と題した第一章では、GVC についての研究がいかなる過程を経て成立してきたかを検討する。ここでの一つの目標は、現在の GVC 分析がある時点か

¹ ここで、 \widehat{W} は貿易開始前と開始後の実質所得の変化、 $\hat{\lambda}$ は国内の財への支出割合の貿易開始前後の変化、 ε は貿易費用に対する輸入の弾力性をあらわしている。

ら依拠する前提を変更したことを示すことである。そのうえで、前提の変更によって現在の GVC 分析が注力する問題が変わってきたこと、かつては重要視され、現在でも社会的に重要な問題を等閑視していることを明らかにする。その結果、大きく二つのことが明らかになる。

第一に、GVC の理論的な変遷には一つの大きな転換点が存在しているということである。加えてこの転換は、進化論的發展を意味するものではなく、優劣をつけることが難しい時代認識、分析対象、分析目的の転換であり、必ずしも現在の GVC 分析を絶対視すべきではないことがわかる。これを明示するため、Hopkins and Wallerstein (1977) で提起された CC (Commodity Chains) 分析を起点にして、その後 GCC (Global Commodity Chains) 分析を経て現在よく知られる GVC 分析として成立するまでの経過を描写した。この点で本稿は、近年の GVC 研究の精緻なサーベイである Inomata (2017) が、主に新古典派国際貿易理論との接地点から GVC 分析を概観したのとは異なる視点から GVC 分析を相対化することができた。結果として、CC/GCC/GVC の順の変遷からは、CC と GCC の間でモデルの前提条件に関連する大きな転換があったこと、GCC と GVC の用語の変更は理論的な意味での転換ではなく批判に対する修正であったことを示した。

第二に、新・南北問題—北にあたる先進国の産業が空洞化していることと南にあたる途上国が常に北の後塵を拝し、経済の発展のために誤った方向に利用されているのではないかという不安—と呼ばれる問題 (猪俣, 2019) とそれに対する現代 GVC 分析の取り組みとを概観し、転換後の GVC 分析がこうした大きなスケールの問題を扱う方法論としては瑕疵あることを明らかにした。現代 GVC 分析は新・南北問題を細分化し、個々別々に緻密な議論を繰り広げてきたが、それらはいずれもグローバルなスケールでの問題が生じることのない調和的な世界観のもとで練られたアイデアであり、問題に対するアプローチとして適切ではない。したがって、新・南北問題を取り扱うにあたって GVC 研究は、CC 分析からの転換時に放棄された前提条件を改めて取り込み、そこから再度分析を進めることが必要であると結論付けられる。以降の各章では、GVC それ自体の分析ではなく、GVC の進展が企業と企業の関係性 (第二章、第三章) や企業と労働者の関係性 (第四章) に与える影響に焦点を当てて分析をおこなう。

続く第二章と第三章では、第一章で示した GVC 分析から欠落した視点の一つである、ヘゲモニー的な権力関係について、企業の社会的責任 (CSR) という観点から取り扱う。ここで CSR を利用する理由は、外部から観察困難な企業間の権力関係とその変化について、CSR レポートの取引先企業といかなる関わり方をしていくかについての記述を追うことで把握できるからである。まず第二章では、フィールドワークや企業への直接のインタビューなどを通して明らかになった定型化された事実をフォローしつつ、これらを成立せしめるグローバルな経済構造をシンプルな形でモデル化していく。一般的な GVC 研究や経営学領域での CSR 研究は企業の意思決定の問題を重視するが、ここでは GVC における CSR の形態とそれが企業間関係に与える影響に焦点を当てる。このモデルは、リード企業、サプライヤー、

消費者という三つのアクターから構成されている。これら三つのアクター間の関係を、イタリアの思想家アントニオ・グラムシのヘゲモニー概念を用いて記述する。第一に、リード企業と消費者の関係は、CSR に関する妥協均衡を形成するヘゲモニー的な関係である。第二に、リード企業とサプライヤーの関係は、サプライヤーがリード企業から妥協を引き出すことができない一方的な支配従属関係となる。第三に、サプライヤーと消費者の間には直接的な相互作用がほとんどない。それぞれの関係の違いから、CSR それ自体は、リード企業とサプライヤーの間の非対称構造を緩和する効果はなく、むしろ、サプライヤーがリード企業に対してより従属的であることを要求することがありうる。以上の考察は、これまでの GVC における CSR 研究の個々の結果を踏襲した上で、それらを統合する新しいフレームワークとして機能しうる。続く第三章では、第二章で提示したフレームワークを踏襲し、具体的な事例として 2011 年 3 月 11 日の東日本大震災の発生から日本国内の大企業が取り組んだ復興のための CSR が、企業と被災地との関係性にいかなる影響を与えたのかに焦点を当てる。震災発生直後は、復興のための CSR として採用されていたのは、金銭の寄付、物資の提供、ボランティア人員の派遣といった、その企業がコストを支払う形で行われる社会貢献であった。しかし、震災から五年後の 2016 年度の CSR レポートでは、震災についての記述から復興のための社会貢献という側面は失われ、震災を経営上のリスクとして捉える記述へと変化した。この変化の結果として、GVC における CSR は、復興のための被災地のサプライヤーの地位向上、そして彼らがリード企業と対等なレベルで交渉することを可能にするという、一般に CSR という用語から想像される結果をもたらすことはない。むしろ、サプライヤーにたいしてより強い従属を求めるといって変容してきたことを明らかにした。

第四章では、ここ半世紀ほど低下傾向にある労働分配率に着目し、GVC に沿ったオフショア活動が盛んになった先進国内において、労使関係がいかなる影響を受けてきたのかを明らかにする。分析にあたっては、雇用者と労働者との単純なナッシュ交渉モデルを考える。このモデルから、雇用者がオフショアという選択肢を持たない場合、労働者は賃金を引き上げる交渉力を持つことができるが、雇用主がオフショアによって生産過程を移転するという威嚇をオプションとして持っている場合には、労働者は交渉力を失い、賃金が低下傾向になるという仮説を得た。この仮説を確認するため、OECD 加盟国のうち十八カ国の 1975 年から 2017 年のパネルデータを用いて、オフショアの威嚇を伴わない状況であった初期のグローバリゼーションと、オフショアの威嚇を伴う後期のグローバリゼーションとを比較した。その結果、労働者の交渉力は、第一段階では労働分配率に正の影響を与えるが、オフショアリングが労働分配率に負の影響を与える第二段階ではその効果が失われることが明らかになった。つまり、オフショアの進展というグローバリゼーションの質的な変化は、労働者に対する威嚇効果を通じて労使関係を根本的に変化させたと結論づけることができる。そして、この実証分析の結果は、第一章で言及したグローバルな経済構造の非対称性を考慮した GVC 分析と整合的であり、そこには国際的な分業体制への参加と協調によるポジティブな効果を強調する楽観的な主張とは異なるグローバリゼーションの力学がありうると解

積できるものである。また、こうした結果の政治的な含意、特に二十一世紀の排外主義的な右派ポピュリズム政治の台頭との関係性について、その可能性を提起した。

第1章 GVC分析の系譜学

1. はじめに

ここ数十年、広く語られるグローバリゼーションなる現象は、それ以前の類似の現象と異なるものであると考えられる。その変化はおよそ1970年代を端緒として、そして1990年頃からより顕著にあらわれた。それはヒト・モノ・カネの移動の量的な拡大のみならず、質的な変化でもあった。一つは、貿易における発展途上国の存在感の増大である。1970年には世界全体の輸出の18%ほどであった途上国からの輸出は、特に2000年以降大きな伸びを見せ2018年時点で30%を超えている。また、一つの商品の生産工程が細分化され、そのうえで生産拠点が分散されることで、中間財の輸出入が飛躍的に増大した。これらの変化は伝統的な国際貿易理論、および貿易統計に再考を迫るものであった。

本稿は、質的な変化を経た現代グローバリゼーションを説明するための有力な方法論とみられているGVC (Global Value Chains) 分析に焦点をあてる。GVCとは商品の設計から生産と流通を経た最終消費までの一連のチェーンのことであり、そのチェーンに関わる企業と労働者の活動を描写することによって、グローバル経済を広範に分析することをその目的としている。このGVC分析は、特に途上国の発展のための具体的戦略を提供する理論として2000年以降確固たる地位を築いてきた。現在では、途上国の研究に限らず多くの領域で研究されており、特にマイクロデータを駆使した実証研究の豊かさには目を見張るものがある。しかし本稿では、GVC分析の実証主義的な流行からは距離を置き、GVC分析に関する理論と概念について検討したい。

本稿の目的は、現代のGVC分析を陰で支える前提と概念を相対化し、考察することによってGVC分析が抱える限界を指摘し、そのうえで限界を解消するための方策を探ること、これである。そのために、まず、GVC分析が暗黙の裡に依拠している前提条件と資本主義経済に対する世界観をそれぞれ明らかにする。2節と3節ではGVC分析が現在の形になるまでの変遷を辿る。その際、チェーン分析全般の起源として1980年代によく知られるようになったCC (Commodity Chains) 分析、次いで1990年代の半ばから一般的になったGCC (Global Commodity Chains) 分析、そして2000年以降から主流となるGVC分析の三つを取り上げる。今回取り上げる各分析は、相互に重なり合う部分もあり、非常に複雑な様相を呈しているため、本来であれば三つの分析を厳密な形で区別することは不可能である。しかし、現在広くGVC分析と呼ばれる手法を相対化し、他の分析との非連続性を示すためには上の三つの区別が有用であることから、本稿ではこの区分を用いて分析を行う。この相対化によって、現代のGVC分析が一つの転換の上に成立していることが示される。

続く4節では、GVC研究が取り組もうとしている問題として、新・南北問題(猪俣, 2019)を取り上げる。まず、この問題に対してGVC研究がこれまでいかなる研究を蓄積してきたかを概観する。その後、その取り組みが問題に対して十分でないこと、理論の枠組みそれ自

体に瑕疵があることを示す。以上から、GVC 分析の抱えている限界を明るみに出し、その乗り越えのためには、転換前の分析視角が有用であることを述べる。

2. 世界システム分析のもとで：Commodity Chains

本稿では、分析の起点を CC (Commodity Chains) に設定する。以下では、この CC の登場から GVC に至るまでの理論的変遷を辿ることにする。CC とは、最終商品にいたるまでの労働と生産過程のネットワークのことであり、この概念は Hopkins and Wallerstein (1977) で初めて登場した。CC の概念の理論的基盤は、ウォーラーステイン自身が提唱する世界システム分析にある。そこで、CC 分析に関係する限りで世界システム分析が示そうとしてきたことを三点にまとめておく。(1) 世界=経済²は十六世紀から存在しており、拡大期と縮小期を繰り返す循環的な性質をもっている。(2) 世界=経済は中核-半周辺-周辺の三層構造のもとに成立している。(3) 世界=経済の内部には不均衡な権力関係が存在しており、分配問題に関する対立が常に存在している。つまり資本主義という経済システムが、特定の政治的領域を超えた社会を規定する構造として存在してきたということである。ウォーラーステインをはじめとする世界システム論者が CC 概念を用いたのは、世界システム分析が主張するこれらの主要論点の妥当性を示すためであった。

例えば、初期の CC 分析の代表的な研究である Hopkins and Wallerstein (1986) では (1) を主題としている。彼らは、1590 年から 1790 年までのヨーロッパにおける主要産業であった造船業と小麦生産を取り上げ、両産業について CC 概念を用いて分析をおこなった。その結果、両方の産業において原材料から最終商品までの生産過程が複数の政治的領域を横断しており、地理的に分散した分業体制が十六世紀以来存在していることが明らかになった。この結果は、伝統的に国家を分析の軸に据える一国史観が強い国際経済学や開発経済学に対して異議を唱えるものであった。さらに彼らが CC 分析を用いて明らかにしたことは、CC でつながった分業体制が時間を通じて変化することである。この分業体制の変化は経済の拡大と停滞という景気循環に関わっており、変化の大部分は経済の停滞期に生じていた。これは、経済の停滞期に生産者がコスト削減のため相対的に低い賃金である地域へと生産過程を移転するためである。生産過程の移転がまさしく CC でつながった分業体制に変化をもたらし、CC そのものを再編成するのである。ここから世界=経済は利潤を目的とした生産を行うという意味で資本主義的であり、循環的な性質をもつことがわかる。以上より、CC によってつながれた分業の進んだ世界=経済が 1800 年以前から存在し、かつ循環的な性質を十六世紀より有してきたといえる。したがって経済の発展は一国単位で完結したものでは

² 世界=経済もしくは世界システムといったときの世界は、地理的な意味での世界ではなく、一つの世界であるようなシステムという意味である。特に世界=経済は、多元的な政治的中心と多元的な文化を有した、単一の経済を意味している。歴史上この世界=経済を体現することのできた経済システムは資本主義のほかはなく、それゆえ世界=経済は資本主義的である (Wallerstein, 2004)。

ありえない。さらに言えば、グローバリゼーションや多国籍企業の登場など、現代の経済に特徴的な新しい現象であるとみなされているものも、世界システム分析の視角においては新しい現象とはみなされず、いわゆる長い十六世紀以来の現象として認識される (Wallerstein, 2000)。

他に Arrighi and Drangel (1986) では (2) と (3) について焦点を当てた分析がなされている。この論文では、まず (2) に関して当時世界システム分析内でも曖昧であった半周辺概念の定義づけをおこない、その定義に基づいた実証研究を行った。それによれば、歴史的に中核-半周辺-周辺の三層を上下する国は個別的に存在している一方で、三層構造それ自体は安定的に再生産されていることが示された。次いで彼らは (3) であげた CC における権力関係と分配問題に焦点を当てる。Hopkins and Wallerstein (1986) でもなされた、国の発展と衰退が単独でなされるものではないという一国史観批判と、半周辺の安定化機能のもとで世界=経済における競争活動は階層の上昇と下落とを伴うゼロサムゲームとして捉えられることから、アリギらは世界=経済における中核と周辺の関係は常に対抗的であると想定する。ここから Arrighi and Drangel (1986) は、資本主義的経済では、各経済主体が競争圧力を相互に押し付け合う対抗的な関係性の中にあることを前提とし、所与の経済環境の下で自らの能力を最大限発揮しようとするという従来の経済学的前提を否定する。この競争圧力の押し付け合いの結果、経済活動から得られる報酬の格差が必然的に生じる。したがって世界システムは、CC でつながった諸々の活動について常に分配に関する問題を抱えている。分配に関する問題は中核-周辺関係のみならず、労働者-資本家関係においても存在し、さらに工程の違いによる労働者間の不平等な分配も存在すると主張する。Arrighi and Drangel (1986) は、世界システムの階層構造がグローバル化によっては収斂せずむしろ再生産されていくこと、そして経済主体は競争圧力をより低い階層に属する経済主体へ移そうと試みることから、CC はその内部に常に分配問題を抱えていることを初めて洗練された形で示した研究であった。

以上から、世界システム分析を基盤に発展した CC 分析は、世界=経済についての考察という全体論的な視角を持ち、経済の循環や資本主義の起源についての長期の歴史性を重要視し、かつ中核-半周辺-周辺構造や資本家-労働者間における非対称的な権力関係を常に意識した手法であったとまとめることができる (Bair, 2005; Brewer, 2011)。

3. グローバリゼーションの下で

3.1 世界システム分析からの脱却：Global Commodity Chains

冷戦終了後、グローバリゼーションという用語が絶大な影響力を持ちはじめると、CC 分析も転機を迎えた。その転換点となったのは Gereffi and Korzeniewicz (1994) である。これはウォーラーステインが総編集を務めるシリーズの一冊であり、1992 年にデューク大学で開催された 16th annual conference on the Political Economy of the World-System で提出された論文を集めた、全四部からなる著書である (Bair, 2005)。第一部ではウォーラーステインとホ

プキンスの共著論文をはじめ世界システム分析の流れを汲む論文が並ぶ。しかしながら第二部以降の各章では、世界システム分析からの乖離が明確に見てとれる。第二部以降は分析の対象を工業部門に限定し、そこにおける企業間ネットワークに焦点をあてた分析をおこなっている。この第二部以降の諸論考は、世界システム分析内部の概念としての CC と區別して、GCC (Global Commodity Chains) として急速に発展、普及していく。この影響は現在ひろく GVC (Global Value Chains) として知られる分析においても色濃く残っており、その意味で Gereffi and Korzeniewicz (1994) はその後のチェーン分析全体の方向性を決定づけたといえる。例えば Kaplinsky (2016) はこの転換を主導したことから、ジェレフィを現代 GVC 分析の生みの親と位置づけている。

以下ではこの GCC 分析について、前節の CC 分析と対比させながら記述する。前節で述べた通り、CC 分析は世界システム分析の一部であり、世界システム分析が主張する構造を正当化するためのツールであった。ジェレフィを中心とした CC から GCC への転換は、チェーン分析そのものを一つの理論的な枠組みとして構築することに成功したと評価できる。これによって、GCC 分析は数多くの理論的研究と実証的研究がなされる独立した研究領域として、国際経済学や開発研究の中で確固たる地位を築くことができた。転換後のチェーン分析は、世界システム分析以来の仮説的な前提条件を外し、よりシンプルな前提条件の下でグローバルな分業体制を描写するよう方向づけられた。こうした状況下で、世界システム分析の前提が具体的にいかなる変貌を遂げたのかを以下、前節の (1) から (3) に対応させて示そう。

まず (1) の長期的な歴史性と循環性に関してだが、ジェレフィらによる転換以降の現代 GVC 研究はその両方にほとんど関心がない。というのも、GCC 分析は、グローバリゼーションを二十世紀の後半になって初めてあらわれた特異な現象であると認識しているからである。前節でみたように世界システム分析は、十六世紀の時点で既に国際的な分業体制が存在しており、現在グローバリゼーションと呼ばれる現象はそれと同一視でき、本質的には新しい現象ではないと認識していた。それに対して、GCC 研究のグローバリゼーションとは、1970 年頃から始まるグローバルな経済統合の深化を意味している。ただしジェレフィ以降のチェーン分析研究者にとって、経済統合の深化は世界システム分析のいう世界=経済における開放圧力が高まることのみを意味しているわけではない。そこには特異性が含まれており、特に重要な役割を果たすのが、IT 技術や輸送システムの発展である。これらの二十世紀後半に発展した技術によってオフショアコストが低下し、中間生産物の貿易が最終生産物貿易に比して大きな割合を占めるようになり、これこそが過去には見られなかった現代的な現象であると主張する。つまり GCC 分析は、グローバリゼーションを長期的な歴史分析から相対化しようとする世界システム分析に対して、現代のグローバリゼーションがいかに特異な構造を持っているかを主張するのである。以上により、GCC 研究はグローバリゼーションを現代特有の現象とし、それにより分析のタイムスパンを狭め、理論の一般化を容易にしたといえる。上の時間性に関する両者の議論は、つきつめれば、グローバリゼー

ションの本質を十六世紀以来の資本蓄積原理に求めるか、二十世紀の技術進歩の結果と捉えるのかという「時代認識の転換」に還元できる。

次に（２）の三層構造をGCC研究がどのように取り扱っているかについて焦点を当てるが、端的に言えば、こうした構造はGCC研究において不在である。というのも、GCC研究への移行にしたがって研究対象が世界=経済という全体的なものから、特定の産業内でグローバルに結合した企業ネットワークへと移行したからである。これによって、GCC研究は非対称的な構造がいかにかに再生産されるのかという問題意識から離れ、個別的なアクターに注目するようになった。この変化によって、単純化された分析ツールをもって部分的で個別的な対象を描写することに研究の力点が移動した。膨大な実証研究、実地調査や事例研究がなされるようになったのもこのためである。ここでの変化は、CC分析が着目してきた構造から個別的なアクターへの分析対象の転換といえる。

最後に（３）の権力関係と分配問題に関して、世界システム分析とGCC研究の差異について述べる。これまでみてきた（１）および（２）とは異なり、（３）についての問題意識はGCC研究への転換後も議論の対象となり続けている。GCC研究において、権力関係および分配問題が最も顕著にあらわれるのはガバナンス概念においてである。ガバナンス概念は現在でも頻繁に言及される概念であるが、GCC研究のコンテキストにおいては、Gereffi（1994）で描写された、PDCC（Producer-Driven Commodity Chains）とBDCC（Buyer-Driven Commodity Chains）と呼ばれるガバナンス形態の区分が最も影響力があった³⁾。このガバナンス概念において主導企業（lead firms）が直接商品を生産するか、それとも生産された商品を購入するかという違いはあれど、一つのチェーンにおける主導企業とそれ以外の従属的な企業との関係性に着目していることは共通しており、ガバナンス概念は権力関係と分配に関する問題を取り上げているといえる。しかし、CC分析が権力関係と分配関係にもつ問題意識と、GCC分析の権力関係と分配関係に関する問題意識を同一視することはできない。まず権力関係については、CC分析とGCC分析との間に「対象の差異」が存在している。CC分析における権力分析は、三層の階層構造の関係や資本家-労働者関係を代表とする階級関係の存在する構造のもとで、いかなる非対称性が作用しているのかに着目したものであった。一方でGCC分析における権力に関する記述は、特定のチェーンにおける主導企業とそれに従う企業との関係性を主要な対象としている。さらにこの主導企業とそれに従う企業の関係性は、競争圧力の押し付け合いという対抗的な関係性ではなく、主体間の契約関係として記述される。次に分配問題については、CC分析とGCC分析との間に「目的の差異」

³⁾ PDCCは資本集約的な耐久財産業、例えば自動車産業でよくみられるガバナンス形態とされ、そこでは主導企業（lead firms）が自ら生産手段を保有しつつ、いくつかの子会社などを含めた垂直的分業体制をコーディネートしながら生産を行う。他方、BDCCはアパレル産業などの軽工業に多くみられる形態をいう。この場合、主導企業は生産手段を直接保有せず、生産工程は契約企業に委託し、自社はデザインや小売、ブランディングに従事することが典型的であるとされる。

が存在している。CC 分析が分配関係に配慮するのは、世界=経済において階層的構造を再生産するメカニズムが存在していると考えからであり、彼らはその階層的構造から生じる不等価交換を問題として取り上げているのである。しかし、GCC 研究では、一つのチェーンの中でだれがどのようにして商品に価値を付与するか、そして分配するかを探求することが目的となっている。したがって、GCC 研究において分配が取り扱われる場合、その目的はチェーン全体での利潤の獲得を最大化するための最適な状態を描写することのみにある。この(3)に関する CC 分析と GCC 分析の二つの差異は、世界=経済という全体的な経済システムにおける非対称的な構造を明らかにしようとするのか、一つのチェーンにおける生産と配分の効率性をいかに達成するかという分析目的の転換であるといえよう。

ここまで、前節の世界システム分析の(1)から(3)の問題意識を軸に CC 分析から GCC 分析への転換を見てきた。これらの転換は、チェーン分析にいくつかの重要な結果をもたらした。一つには、国際的な生産ネットワークを個別的に共時的に捉えることで、より具体的で実証的なケーススタディが可能となったことである。この方面の研究は、貿易統計や国際産業連関表などの統計データを用いる研究が盛んな一方で、より実際のフィールドワークに基づく研究も多い。もう一つには、世界システム分析の一方のアップグレードが他方のダウングレードと繋がるという、開発に対するゼロサムゲーム的主張を否定し、むしろ GCC が開発へ与える影響を積極的に肯定しようとするようになったことである。これは世界=経済を全体的に見ようとする視点から、個別事例へと焦点を当てて生産工程を最適化しようとする視点への変化が大きく作用している。この個別主義的で進歩主義的な傾向は、ウォーラステインら世界システム論者が‘developmentalist illusion’と呼んで批判を繰り返してきたこととは対照的である。GCC が開発にとって正の効果をもたらすと考える進歩的な傾向はますます強まり、GCC 研究が産業のアップグレードのための効率的な政策を提言するまでに至った。Gereffi and Korzeniewicz (1994) 以来 GCC 研究は、国際的分業体制の理解のためにチェーン分析が不可欠であるという点において CC 分析と同じ意識を持ちながらも、理論に期待するものの差異から分析の枠組みは大きく変貌した。

次項では、GCC 研究を批判的に検討し、より発展的な理論へと進化させた、GVC 研究について GCC との対比を用いて記述する。これによって GCC から GVC への移行が、CC から GCC への転換と異なり、その分析的な枠組みそのものが組み替えられることはなく、GCC 分析では説明できなかった問題点を解消していく形での理論の修正および進化がなされたということが明らかになる。

3.2 商品から価値へ：Global Value Chains

ジェレフィらによる革新的な GCC 分析は、開発研究を中心に様々な分野に影響を与えたが、同時に多くの批判も喚起した。この GCC に対する理論的、実証的批判に 대응するため、2000 年頃から GVC (Global Value Chains) という概念が GCC 分析をより洗練させた形で登場した。本項では、この GCC 分析に寄せられたいくつかの批判の中から三点に絞り、その

批判に応答する形で GVC 理論の概観を描写することにしよう。

第一に、GCC 研究の中で批判が集まった概念として、ジェレフィの提起した PDCC/BDCC の二分法的なガバナンスの類型があげられる。一方では、実証研究の中でこの二分法に適合しない多様なガバナンス形態が存在するという指摘があり、他方では理論的にこの二分法がいかなる条件で成立しているのかが不明であり、一面的な分類にすぎないという批判があった。こうした批判を受けて、国際経営学の研究を援用することでガバナンス理論を一般化しようとした試みがなされた。それ以前の GCC 研究におけるガバナンス理論は、主導企業が生産手段としての工場を自社で保有しているのか否かで分類されるという意味で、主導企業に偏重した理論であった。現実には主導企業のタイプで二分されるよりはるかに多様なガバナンス形態が存在し、主導企業とそれに従う企業との関係性としてガバナンスは成立している。したがって、より多様なガバナンス形態を描写可能な枠組みが必要であった。そうした中で GVC 分析におけるガバナンス理論の起点となった Gereffi et al. (2005) は、ガバナンス形態を決定する変数として三つの外生変数を与え、その強弱の組み合わせから五つのガバナンスの類型を提示した。三つの外生変数はそれぞれ、(1) 取引の複雑性、(2) 情報のコード化可能性、(3) サプライヤーの能力である。(1) と (2) が示すように、現代 GVC 分析におけるガバナンス理論は制度派経済学が重視する取引コストの理論に影響を受けており、したがってガバナンス理論とは取引コストでもってグローバルな生産が組織され管理されているのかを説明しようとする理論であるといえる (Bair, 2005)。これらの変数の強弱の組み合わせで描写されるガバナンス形態は、主導企業の支配力が弱い順に、[1]市場型、[2]モジュラー型、[3]関係 (relational) 型、[4]専従 (captive) 型、[5]階層 (hierarchy) 型に分類される。[1]市場型のガバナンス形態は、主導企業とそれに従うサプライヤーが共にプライステイカーとして平等な関係性の下で取引を行う状態を表している。対照的に[5]階層型のガバナンス形態において、主導企業が自らに従うサプライヤーを垂直的に統合している状態を指している。この両極端なガバナンス形態の間で、主導企業の支配力の程度から[2]モジュラー型、[3]関係型、[4]専従型がそれぞれ区分される。[2]モジュラー型のガバナンス形態においてサプライヤーは比較的主導企業から独立的であるが、相互の結びつきは持続的である。これは中心的なサプライヤーが生産に関してユニークな能力を保持しているためである。[3]関係型では情報のコード化が困難であり、そのため主導企業とサプライヤーは知識の共有を頻繁に行うようになる。[4]専従型においてサプライヤーは能力が低いために、主導企業からの支援がなければチェーンの一部分を担うことができない。これら五つの分類を提起する新たなガバナンス理論は、現実のガバナンス形態に目を向けて分類を行うだけでなく、いかなる要因によってガバナンス形態が決定されるのかを取引コストの観点から一般的に説明しようとする点で革新的であった。

第二に、上で示したようにガバナンス形態をより一般的に分類できるようになれば、特定のガバナンス形態の中で、企業がいかなる行動をとることが望ましいのかという点が問題となる。この望ましきへの変化はアップグレード (upgrading) というキーワードで表現され、

現在に至るまで GVC 研究の中心的テーマであり、目的であり、さらには規範であり続けている。Humphrey and Schmitz (2000) による定義によれば、企業のアップグレードには三つのパターンが存在している。第一は工程のアップグレード (process upgrading) で、これは企業が現在担う工程の中で技術進歩や生産システムの再編成などによって効率性を上げることがを意味する。第二は製品のアップグレード (product upgrading) で、これは企業が生産している商品よりも付加価値率の高い商品の生産へと変更することをいう。第三は機能のアップグレード (functional upgrading) で、企業がチェーン内でより付加価値の高い工程へとチェーン内で担う役割を変更ないし拡大することを意味する。Kaplinsky and Morris (2001) ではこれらに加えて、第四のアップグレードの形態としてチェーンのアップグレード (chain upgrading) を提示する。これは例えば台湾の企業がトランジスタラジオの生産から、テレビモニターやノートパソコンなどより高い付加価値を期待できる産業へ移行したことのよう、全く新しいチェーンへの移行を指している。この Humphrey and Schmitz (2000) および Kaplinsky and Morris (2001) の定義したアップグレード概念は、現在の GVC 研究では一般的なものとなっており、これはシュンペーターが提起したイノベーション概念とのつながりを見出すことができる。

シュンペーターは『経済発展の理論』において、イノベーション概念の五つのケースを次のように提起している。一、新しい生産方法もしくは新しい産業組織形態の導入。二、新しい財貨あるいは新しい品質の財貨の生産。三、原料あるいは半製品の新しい供給源の獲得。四、新しい販路の開拓。五、独占的地位の形成もしくは独占の打破。特に五を除く四つのケースは、GVC 分析におけるアップグレードの四つのパターンにそれぞれ対応している。その一方で、GVC 分析におけるアップグレード概念は、シュンペーターが強調したいくつかの点を排除した単純化のもとに成立している概念であるともいえる。ここで、GVC 分析におけるアップグレード概念で無視されている点を二つあげておく。まず一点目は、イノベーションがもつ非連続的な性質についてである。シュンペーターによれば、生産のイノベーションが達成される時、それは古い生産システムに連続的に取って代わるのではなく、古いものと並び立ってあらわれる。このことは、発展を主導する担当者が非連続であり、主導者の社会的地位の向上は、他方で旧来の生産者の社会的地位の下落を付随することを意味している。次いで二点目は、イノベーションの達成のための外部からの資金供給、つまりは金融についてである。イノベーションの達成のためには、旧来の生産によって賄われる収益以上の資金を必要とするため、貨幣あるいは貨幣代替物についての信用を求め、これをもってイノベーションに必要となる生産手段を購入しなければならない。GVC 分析におけるアップグレードは、これらのシュンペーターが考慮していたイノベーションに付随する要件を捨象した単純化のもとで成立している。次にこのアップグレード概念が、GVC 分析の中でいかなる形で応用されてきたかに視点を移そう。

アップグレード概念が開発途上国の発展という GVC 研究の一つの目標と適合的であるとされたことから、GVC 研究のコンテキストではアップグレードと経済発展を同一視するよ

うになった。しかしこの視点は、GVCにおける途上国企業の位置しか考慮しておらず、アップグレードの利得が途上国の労働者に適切に分配されているのか、アップグレードが途上国の持続可能な社会の形成に積極的な効果をもたらしているのかなどは何も語らない。Barrientos et al. (2011) はこうした従来のアップグレード概念の偏狭さを批判し、アップグレード概念を拡張する。これ以降、従来のアップグレードとして言及されるものは経済的アップグレード (economic upgrading) として分類されるようになる。そして、彼らが新たに提起したのが社会的アップグレード (social upgrading) である。この概念はアマルティア・センの潜在能力アプローチから強い影響を受けており、社会的主体としての労働者の権原が改善することと定義される。経済的アップグレードが生産過程における付加価値を尺度としていたのに対して、社会的アップグレードは労働者の福祉を尺度とすることで経済的アップグレードとは異なる見解を提示できるようになった。社会的アップグレード概念の登場以前は、経済的アップグレードの達成が至上目的とされ、その達成は企業を通して労働者を含めたすべての人々の社会的厚生の上昇をもたらすと暗黙裡に前提とされていた。しかし社会的アップグレードについての研究が進むにつれて、経済的アップグレードと社会的アップグレードが両立することはむしろ少なく、両者はある程度独立していることが明らかになった。Milberg and Winkler (2013) では経済的アップグレードを満たしたケースのなかで社会的アップグレードを同時に達成した例は半数に過ぎないことが示された。またBernhardt and Pollack (2016) は、経済的アップグレードと社会的アップグレードが両立するケースが全体の1/4にすぎないことを明らかにした。これは、企業が賃金の切り下げや長時間労働の強制によって生産コストを押し下げ、より多くの利潤を得ることが可能になるといふ、社会的アップグレードの可能性を切り崩し経済的アップグレードを果たすという戦略が存在していることを意味している。

ここまで、ガバナンス理論とアップグレード理論という現代GVC研究を象徴する二つの概念がいかなる問題への応答として形成されてきたのか考察してきた。第三の批判への応答として、GCC研究とGVC研究の字義的な差異、つまり商品 (commodity) から価値 (value) への変化について述べる。ここまで記述してきたように、GVC研究は国際経営学、取引コストを重視する制度派経済学、シュンペーター的イノベーション概念、センの潜在能力アプローチなど数多くの隣接分野からの影響を受けて形成されている。こうした従来の研究領域の外部との交流のため、GVC研究は専門用語の意味と用法との統一を求められることになった (Bair, 2009)。そこで問題となったのは、商品 (commodities) という用語の曖昧さである。商品には、生産要素、生産物、さらにサービスといった多様な意味が包含されている。商品生産の過程をより詳細に区分して考察を試みるGVC研究において、商品概念がひろい意味を持つとこれらの区分が曖昧になり不都合であった。そこで生産の過程全体を、経済的レントを共通の尺度として記述するようになる。この経済的レントこそが価値 (value) であり、この価値は利潤率や労働者の技術を内生変数とした貨幣で表現される尺度である。これ以後、価格に還元される価値がどの工程で多く付与されているか (付加価値: value added)

についての調査が様々な産業、もしくはより個別的な製品を対象になされている。現在の GVC 研究は、これらの付加価値に関する実証研究と、ガバナンスやアップグレードに関する理論とを組み合わせ、企業、産業および国家の発展戦略を提供することがトレンドとなっている。

現在広く GVC 研究が提供する途上国の発展のために提示する戦略に共通している点は、いかにして高い付加価値を生産において付与しアップグレードを達成するのかという点であり、議論の始点からチェーンへの参加が大前提となっている。これは CC 研究で、例えば Arrighi and Drangel (1986) がチェーンにおけるアップグレードは世界=経済全体で見ればダウングレードを伴うゼロサムゲームに過ぎないと主張したこととは対照的である。こうした GVC 研究が途上国に提示する発展戦略は、国境を開放しグローバルに広がるネットワークをより強固なものにしようとする政策と共通し、自由主義的な政策を推し進めるためのツールとして国際機関でひろく利用されるようになった (Fernández, 2015)。

本節では、GCC 分析と GVC 分析について、CC 分析を対置しながらそれぞれの差異、そして各分析の背後にある世界経済への認識の差異に注目して議論を展開してきた。上で明らかにしたことは、CC 分析から GCC 分析への転換には世界経済そのものに対する認識、分析における前提条件といった根源的な部分の変更があったこと。その一方で、GCC 分析から GVC 分析への移行は、GCC 分析が転換した世界経済についての認識そして前提条件を引き継いだうえで、いくつかの概念や方法論を修正し洗練したものだということである。

4. GVC 分析と新・南北問題

本稿ではこれまで、チェーン分析が CC から GCC、GVC の順にいかなる変遷を辿り、現在に至ったかを描写してきた。ジェレフィを中心とした論者たちが、CC 分析の世界システム分析的な諸前提を転換することで、チェーン研究を一つの独立した理論的な研究領域として確立した貢献は絶大なものがある。このことを認めたいうで、本節では、現代の GVC 研究が抱く問題意識を確認する。その後、この問題意識へのアプローチとして、転換後のチェーン分析の諸前提にダイナミックな構造を導入することが有用であることを示す。

一般に開発に関する政策決定の文脈で、GVC への参加はその関係者すべてに潜在的に利潤をもたらすため、GVC への参入と環境に適応するための制度改革が経済発展にとって重要であるとされてきた。しかし現代世界の政治・経済情勢が示すのは、GVC がますます拡大していくことから先進国と途上国の間に緊張関係が生じるということであり、GVC への参加と内部での競争による価値の創出という楽観的なストーリーが普遍的ではないということである。この緊張関係を Baldwin, Ito, and Sato (2014) がパラドキシカルな懸念として端的に提示している。(1) 先進国において低スキル・低賃金の雇用が途上国へ流出する、そして(2) 途上国においてアップグレードの可能性が先進国によってブロックされてしまうという懸念である。つまり、北での産業空洞化問題と南における従属理論的問題という古色蒼然たる問題を指しており、現代においてこれが再燃しているという。この相異なる懸念

に由来する先進国と途上国との緊張関係を、猪俣（2019）にしたがって「新・南北問題」と呼ぶことにしよう。

新・南北問題に対して、GVC 研究は問題を細分化し、それぞれの問題の解消する条件を探求してきた。まずは（1）北の産業空洞化問題に関する研究を取り上げよう。オフショアの進展が先進国の労働市場にいかなる影響を与えうるのかを、最も洗練したモデルで提示したのは Grossman and Rossi-Hansberg（2008）である。タスクの貿易という概念を提起したこのモデルは、オフショアの進展によって三つの効果が先進国内の労働者にもたらされ、その組み合わせによって賃金が決定するとされている。この三つの効果とは、生産性効果、相対価格効果、労働供給効果であり、生産性効果が労働者の賃金にポジティブに作用し、対照的に相対価格効果と労働供給効果はネガティブに作用する。しかたがって、Grossman and Rossi-Hansberg（2008）の重要な帰結は、生産性効果が十分に大きければオフショアは先進国全体の経済厚生を向上させようという点にある。

次いで（2）南のアップグレードがブロックされてしまうという懸念に移ろう。GVC 研究においてこの懸念はサプライチェーンのガバナンスに関する問題として扱われることになる。サプライチェーンのガバナンスは主に取引コスト理論によって説明されてきた。前節で言及したように、Gereffi et al.（2005）において提示されたガバナンスの類型もこのアプローチの流れをくむものである。ジェレフィらが取引コストアプローチによってガバナンスを類型化したのであれば、それを利用して精緻なモデルとして構築したのは Antràs（2003）であり、不完全競争下の貿易モデルに不完備契約に基づく企業論を導入することによって、南の企業がアップグレードを達成するための戦略が開かれたものになった。不完備契約を用いた研究が示唆することは、従属理論が主張するような南の途上国は常に北に収奪され、発展の余地がないという帰結への反論となっている。

以上、新・南北問題に対する GVC 研究からの応答として強い影響力を持つ理論枠組みを概観した。現在、これらの理論枠組みに則して多くの実証研究が行われており、これが GVC 研究の主流をなしているといつてよからう。しかし、本稿では再び理論枠組みに着目して、現代 GVC 分析が新・南北問題へのアプローチとして瑕疵ある方法論だということを示したい。

現代 GVC 研究に寄せられる批判のうち有効と思われる批判には共通点がある。それは、分析対象が企業偏重で、分析視角が狭隘だという批判である。前節で示したように、GVC 分析はその分析対象を世界システムという極めて大きな構造から、産業もしくは企業へと変更したことによって、詳細な定量分析を可能にした。しかしながら、この変更は同時に、企業レベルでのアップグレードをより大きな単位でのアップグレード、例えば途上国の発展、そして世界経済の発展へと接続できるのかという難問に突き当たってしまう。つまり部分的な事象をかき集めることで全体を描写しえるのかという問題が浮かび上がる。GVC 研究は対象を細分化し一つのチェーン内で完結する分析であるがゆえに、あるサプライチェーン内のアップグレードがその外部にいかなる影響を及ぼすのかについては関心を示さない。

この批判は、Gereffi et al. (2005) のようなガバナンスの類型化、タスクの貿易という新たな領域を切り開いた Grossman and Rossi-Hansberg (2008)、不完備契約に着目しオフショアに関する企業行動の分析に多大な貢献をなした Antràs (2003) のいずれにも当てはまるものである。これらの研究を軸にした GVC 分析は、独立した主体が所与の関係性の中で、それぞれの主体にとって最適な戦略を選択するというモデルを採用している。ここにおいて、モデルを成立せしめている構造はすべて外生的な仮定として扱われ、構造そのものがいかに再生産ないし解体していくのかということへ言及することが不可能になった。これこそが、CC 分析から GCC/GVC 分析への転換がなされたときに捨て去った分析視角であった。

新・南北問題は極めて巨大なスケールの問題であり、かつ南北間の構造的な問題でもある。そうした問題へのアプローチとして現代 GVC 分析は、分析対象をサプライチェーン内の競争に限定し、分析主体の布置を規定する構造を所与として扱うという点から不適格である。GVC 分析が新・南北問題を取り扱うにあたって必要となることは、CC 分析に立ち返り、サプライチェーン外部を考慮した全体論的な視角を取り戻すことにあるだろう。それは例えば、南北関係を動的な構造としてとらえることであり、多くの国際貿易モデルに欠けている失業の効果を考慮することであり、主導企業の独占力を認識することであり、主導企業が利潤をいかに配分するのかを踏まえて分析を行うことである。以下ではこれらによって新・南北問題に関して新たな知見が得られることを示そう。

Milberg and Winkler (2013) が、転換後の GVC 研究を踏まえたうえで 2008 年の金融危機後の情勢を勘案したポスト・ケインジアン的構造主義マクロ経済学を援用したモデルを提示しており、構造を前提として導入した GVC 研究のベンチマークとして重要な研究である。彼らはサプライチェーンの背後に市場構造の内生的な非対称性が存在しているとして、従来の GVC 研究とはかなり異なったモデルを提示している。この非対称性は、南に多数存在するサプライヤーが競争環境に置かれている一方で、北に存在する主導企業は買い手寡占の地位にあり、高いマークアップを維持できる価格決定力を保持しているという構造のことを指している。また、この構造は非対称的な関係性を維持し高いマークアップを確保しようとする主導企業の戦略によって再生産されるものであり、競争プロセスの結果であるとする点にこのモデルの独自性があらわれている。

非対称な構造を導入したモデルにおいて、先の新・南北問題はどのように説明されるだろうか。まず(1)北の雇用がオフショアにより南に流出し雇用状況が悪化するという懸念を考えよう。Grossman and Rossi-Hansberg (2008) が、生産性効果が十分に高ければむしろオフショアによって北の雇用状況が改善されると述べたことはすでに見たが、対照的に短期的な失業を勘案したミルバーグらのモデルでは、オフショアの進展は生産性効果を弱め、北の労働者の交渉力を低下させ、結果的に雇用状況の悪化という第一の懸念が現実化される。

オフショアの進展が北の労働者の交渉力にネガティブな影響を与えるメカニズムについてももう少し詳しく見よう。オフショアが国内の労働需要の増減にいかなる影響を与えるかは不明瞭である。その一方で、オフショアの拡大が労働の代替可能性を高めるという結果は、

Acemoglu and Autor (2011) などで得られている。労働力を国内外で代替可能になることは雇用する企業側の戦略がそれ以前よりも多くなることを意味している。例えば、国内で労働者がより高い賃金を要求すれば、生産拠点を国外へ移すことで従来の企業活動を展開できる。このとき、企業側は国内の労働者に国外移転という戦略でもって脅しをかけることが可能になり、支払わねばならない賃金をより低く抑えることが可能になる。つまりオフショアの進展による労働の代替可能性が高まることは、オフショア可能なタスクに従事する労働者が過剰になることを意味しており、そこでは企業利潤の上昇の一方で賃金の低下、労働環境の悪化、失業があらわれる (Rodrik, 1999; Burk and Epstein, 2001)。Sung et al. (2020) は、オフショアの進展と、企業の総収入のうち労働者の分け前である賃金分配率が低下し企業の利潤分配率が上昇していることを実証的に示している。さらに企業は手にした利潤を、国内の投資よりむしろ安価な賃金に引き付けられて国外投資へ、もしくは高い利回りの得られる金融資産への投機へと振り分ける傾向にある (Milberg and Winkler, 2013)。以上のことから、失業の存在や外国労働との代替可能性を含めて労使間の交渉を考慮した時、Grossman and Rossi-Hansberg (2008) がいうところの生産性効果による労働配分にたいする正の効果を縮減してしまう。この一連のプロセスによって、北の雇用状況の悪化という一つの懸念は現実化されうる。

同様に、(2) 南のサプライチェーンのアップグレードがブロックされるという懸念を考えよう。前述のとおり Antràs (2003) の不完備契約モデルは、アップグレードのための企業戦略の選択肢が南のサプライヤー企業にも開かれたものであり、所与の構造の下でも南にも発展可能性があることを示した。しかし、非対称的な構造を前提としたとき、やはり懸念それ自体と等しい結論が導出される。これは北の主導企業は買い手寡占の立場を利用して、南に多数存在するサプライヤーからより安いオファーが選択可能となり、結果としてより高いマークアップを確保できる一方で、南のサプライヤーは相対的に過酷な価格競争に晒される。加えて、企業理論から主導企業は高いマークアップを維持するための戦略として、サプライヤー間の競争を誘発させ、またより高い付加価値率のタスクへの参入障壁を設け、技術のシェアリングを必要最低限に限定し独占しようとする。Durand and Milberg (2020) は、この非対称性を再生産しようとする主導企業の傾向を知的財産の独占という観点に絞って論じている。こうした分析から明らかになることは、先進国と新興国との間の貿易摩擦は、先進国の主導企業が保有する、知財に代表される買い手寡占状態を維持するためのコア・コンピタンスを新興国によって掘り崩されそうになった時の抵抗のあらわれと捉えることもできるということである。いずれにせよここでの要点は、取引コスト理論およびそれを引き継いだ理論が所与としてきた構造それ自体が、主導企業が自らの独占的な地位を維持し、より高いマークアップを確保するために利用され、そしてより強固なものとして再構築されうるものだという点である。

以上、非対称的な構造を導入した GVC モデルが示唆することは、新・南北問題と呼んできたパラドキシカルな懸念が必ずしもパラドキシカルではないということである。つまり、

主導企業とその周辺のみが独占的にオフショアの利潤を得ており、それ以外の北の労働者は南の安価な労働者との競争に晒されることで雇用状況が悪化し、南もまた北の労働者と代替可能なタスクのみが与えられ、主導企業が設けた高い参入障壁によってアップグレードの可能性が限定されてしまうという、二つの懸念を合わせたもの全体がサプライチェーンでつながれた経済の抱えるジレンマであるということである。

現代 GVC 分析は分析対象を個別的なものに細分化し、その対象が位置する構造を所与とすることで洗練されたモデルを構築してきた。それゆえ、この理論モデルは、一定の範囲を持った領域、例えば国という単位の経済発展についての含意を厳密には持たない。あくまでも個別的なサプライチェーンを対象とした部分的な議論に終始しており、その含意は特定の産業ないし企業戦略という範囲にとどまる。そのため、CC 分析の文脈から Brewer (2011) が指摘したような、個別のアップグレードと全体の所得水準の改善とが両立しないというパラドックスについては GVC 研究の中心議題になりえなかった。しかしながら、2008 年の金融危機を経て先進国を中心に経済成長のトレンドが危機以前の水準に戻らない長期停滞の状態にある中で、新・南北問題のようなより大きなスケールの問題に注目が集まりつつあるならば、GVC 分析もまた従来の個別研究に加えて、Milberg and Winkler (2013) がおこなったように非対称的な構造という前提条件から新・南北問題にアプローチする方法論を手にする必要があるだろう。Rodrik (2015) が述べるように、異なる前提条件を基にした理論モデルをより多く手にするのが GVC 研究においても重要になるであろう。

5. 結論

本稿では、現在の国際経済学や開発研究に大きな影響を与える GVC と呼ばれる方法論に焦点を当て、大きく二つのことを明らかにした。第一に、GVC の理論的な変遷には、一つの大きな転換点が存在しているということである。加えてこの転換は、進化論的發展を意味するものではなく、優劣をつけることが難しい時代認識、分析対象、分析目的の転換であった。これを明示するため、Hopkins and Wallerstein (1977) で提起された CC 分析を起点にして、その後 GCC 分析を経て現在よく知られる GVC 分析として成立するまでの経過を描写した。この点で本稿は、近年の GVC 研究の精緻なサーベイである Inomata (2017) が、主に国際貿易理論との接地点から GVC 分析を概観したのとは異なる視点から GVC 分析を相対化することができた。結果として、CC/GCC/GVC の順の変遷からは、CC と GCC の間でモデルの前提条件に関連する大きな転換があったこと、GCC と GVC の間には転換ではなく批判に対する修正であったことを示した。

第二に、新・南北問題と呼ばれる問題とそれに対する現代 GVC 分析の取り組みとを概観し、転換後の GVC 分析がこうした大きなスケールの問題を扱う方法論としては瑕疵あることを明らかにした。現代 GVC 分析は新・南北問題を細分化し、個々別々に緻密な議論を繰り広げてきたが、それらはいずれも問題そのもののスケールに比してミクロ的な取り組みであった。そのため、現代 GVC 分析は新・南北問題に対して部分でもって全体を説明しよ

うとする取り組みであると評価せざるを得ない。したがって、新・南北問題を取り扱うにあたって GVC 研究は、CC 分析からの転換時に放棄された分析視角を認識し、そこから再度全体論的な取り組みを進める必要がある。

第2章 ヘゲモニーと GVC における企業の社会的責任

1. はじめに

2000年に採択されたMDGsから2015年のSDGsへと変化し、途上国の開発を促進するという視点から、社会的包摂という観点が重要視されるようになった。SDGsの浸透は、企業にたいしてcorporate social responsibility（以下、CSR）への取り組みを強化するインセンティブを強めた。企業側からのCSRへの関心もますます高くなり、グローバル・ノースの多くの企業がさまざまな取り組みを掲げ、実践している。同様に2000年頃から、アウトソーシングが盛んになり、財の貿易からタスクの貿易へと、国際貿易の在り方が大きく変化し(Grossman and Rossi-Hansberg, 2008)、結果として、価値の創出と地理的な立地とが断絶するようになった(Levy, 2005)。それゆえ、CSRについて考察するにあたり、グローバルな経済構造がCSRの形成にいかなる影響を与えているのか、そしてCSRは関連する各主体にいかなる影響をもたらすかという、グローバリゼーション下でのCSRの形式とその作用を分析することが重要である。しかしながら、これまでの多くのCSR研究は、企業がなぜCSRを選択するか、そしてその内容と結果に焦点を当てており、CSRの形式と作用についてはこれまで十分に研究されてきたとはいえない。

CSRにかかわる企業の意思決定については、Campbell (2006)が制度論の観点から、より強力な政治による規制や業界内の自主規制などに対峙した時、企業は社会的な責任ある行動をとりやすいとして、企業の意思決定と制度のかかわりについて言及している。また、この分野でもっとも影響力のあるPorter and Kramer (2011)は、Creating Shared Value（以下、CSV）という概念によって、CSRと企業の意思決定に関して重要な解釈を与えている。彼らによれば、企業業務に直接かかわらない慈善事業としてのCSRと異なり、CSVにおいては、企業の業務に直接かかわる領域で社会的な価値を確保することで、企業が競争優位を獲得でき、企業価値と社会的価値の両方を高めることができるとする。つまり、企業の戦略として、社会的価値に配慮することが総合的に合理的選択であるとし、企業がCSVとして社会的な行動を実践する理由についての説明をおこなっている。また、Farache and Perks (2010)は、正当性理論(legitimacy theory)の観点から、企業がCSRを公表し、企業活動の社会性・倫理性を人々に認めてもらうことを通して、社会における正当性を確保することができていると主張する。

CSRの内容については、さまざまな地域、国、業界、企業を対象として、多様な研究がなされている。例えば、Chapple and Moon (2005)は七つのアジア諸国を対象に、50の企業のCSRについて、そのウェブサイトの分析をおこない、各国でCSRの内容に差異があることを示した。Doh and Guay (2006)およびMatten and Moon (2008)は、制度理論を用いながら、アメリカ合衆国とヨーロッパにおけるCSRの比較分析をおこない、CSRがグローバルに展開する一方で、両地域のCSRは、制度や政治的正当性によって差異が持続すると主張してい

る。また、Chen and Bouvain (2009)はアメリカ合衆国、イギリス、オーストラリアそしてドイツの四カ国の大手企業の CSR についてのテキスト分析をおこない、CSR の内容が自然環境と労働者にかかわる特定の領域に偏っていることを示した。Witt and Redding (2012)は、アメリカ合衆国、ドイツ、香港、日本、韓国の五カ国の経営幹部 (senior executives) を対象とした調査によって、どのように企業が社会貢献をするかについて、それぞれが異なった意見を持っていることを明らかにした。ほかに、2013 年のバングラディッシュで発生した Rana Plaza 崩落事故を起点にして、労働規制を中心とした CSR 活動がいかなる進展を見せたかについても多数の研究がある (Reinecke and Donaghey, 2015; Sinkovics et al., 2016; Donaghey and Reinecke, 2018; Schuessler et al., 2019; Bair et al., 2020)。

これらの研究は、企業がなぜ CSR をおこなうかという意思決定の理由と、各企業の CSR の文言がいかなる社会問題を重視しているか、その問題を解決するために実際にいかなる取り組みが行われているかという CSR の内容に注目し、それなりに説得的な議論をおこなっている。しかしながら、これらはいずれも企業の内部に注目しているため、その外部にあたるグローバルな政治経済構造をすべて外生的なものとして扱っている。したがって、既存の多くの CSR 研究からは、いかに CSR の形式とグローバルな経済構造とが相互に影響しているのか、CSR 活動を通して主体間の関係性がいかなる変化を見せるのかという関係的でダイナミックな視点が欠落している。

本稿では、グローバル経済構造について記述するために、GVC (Global value chain) という分析視角を導入する。GVC とは一つの商品がデザインされ、生産され、最終的に販売されるまでの一連のユニットのことであり、この生産過程にかかわる主体間での価値の創出と分配、あるいはガバナンス形態を分析するのに役立つ (Milberg and Winkler, 2013; Ponte et al., 2019)。特に、Levy (2008)が従来の GVC 研究に、イタリアの思想家であるアントニオ・グラムシのヘゲモニー概念を導入したことは重要である。ヘゲモニー概念を通して、社会を不安定で変動する均衡として認識し、より連続的でダイナミックな視点でとらえること、そして GVC における主体間の関係性を政治的争議 (political contestation) として捉えなおすことを可能にした。これによって、それ以前の定性的な GVC 研究とは異なり、GVC にかかわる主体間で巨大な多国籍企業であるリード企業のみが支配的な地位を築き、そしてその支配力を GVC における活動を通してより強化していく (そして、一部の特定の主体がますます抑圧されていく) というダイナミックなプロセスを内生的に議論できるようになった。このヘゲモニー概念を GVC 分析に導入するという Levy のアイデアを継承し、GVC における CSR の分析へと応用しようとしたのが Bair and Palpacuer (2015)である。彼女らは、一方で、GVC における CSR がリード企業の支配力を維持するために利用されていること、また他方で、CSR をめぐってヘゲモニー闘争が継起的におこなわれることによって、CSR もまた繰り返し開発、評価、批判され修正されていくことを明らかにした。つまり、GVC における CSR は、既存の支配関係を固定化し強化するツールである一方、ヘゲモニー空間が開かれた場であることによって、CSR それ自体は絶え間ない変革の要請に晒されるという多面性

を持つということである。

しかし、GVCにおけるCSRがすべての主体にとって開かれたものとして機能しているといえるだろうか。GVCにおけるCSRについて批判をおこない、その内容や実践にたいして変更を要求できる主体に偏りはないだろうか。変更を要求する発言力を持たない脆弱な主体はいないだろうか。Ponte and Gibbon (2005)によれば、複雑な情報を標準化およびコード化することによって、ますます買い手であるリード企業主導でGVCのガバナンスがなされる傾向がある。またNadvi (2008)は、情報のコード化が進むことによって、リード企業はチェーンを標準化し調整コストを抑えることができるが、多くの途上国はGVCにおいて「基準を受け入れる主体」とどまり、「基準を定める主体」になりえていないことを明らかにしている。こうしたチェーン内のグローバル・ノースのリード企業とグローバル・サウスとの非対称性は、生産の調整に限らず、CSRについてもアナロジーとして読み取ることができる。当然ながら、こうしたリード企業主導で決定されるCSRは、グローバル・サウスの主体にとっても開かれたものでなければ、それは南の労働条件や自然環境の改善にたいしてほとんど無意味である(Nadvi, 2008; Strambach and Surmeier, 2013)。しかし、Fransen(2012)やPonte and Cheyns(2013)によれば、CSRが南の声を反映させ、その政治経済や文化の独自性を織り込んだものであることはめったにない。むしろ、Khan and Lund-Thomsen(2011)によるパキスタンでの実地調査では、リード企業主導のCSRがグローバル・サウスの慣習を破壊し、経済的かつ文化的な帝国主義としてネガティブに作用していることすら示されている。

以上の諸先行研究は、個別的なバリューチェーンについて、実地調査やアンケート調査などを組み合わせて詳細な実証分析をおこなっており、そこからGVCにおけるCSRについて次のようなstylized factsを提示することができるだろう。GVCにおけるCSRがしばしばグローバル・ノースの決定にあまりに強い影響を受け、グローバル・サウスの声がほとんど反映されておらず、そのために、CSRが実質的な効果を持たない、むしろサウスの状況を悪化させることもあり、現行のCSRはしばしばチェーン内のガバナンスにおいて存在する南北の非対称性を強化させうる(Lund-Thomsen and Lindgreen, 2014)。

本研究の目的は、実証研究を通して明らかになった定型化された事実をフォローしつつ、これらを成立せしめるグローバルな経済構造をシンプルな形でモデル化すること、そしてGVCにおけるCSRが持ちうるダイナミックな影響力が各主体の関係性にいかなる影響を与えるかについて、グラムシのヘゲモニー概念を用いて描写することにある。これによって、これまで蓄積されてきた多くの個別的な実証研究について共通の理論のもとで解釈すること、一貫した論理を与えることができるようになり、GVCにおけるCSRにかかわる際のベンチマークを提供できる。そのために、第二節では、モデルの要素として、GVCにおけるCSRにかかわる主体を定義づけ、その特徴を確認する。第三節では、要素として導入した各主体の関係性を区別して記述し、それぞれについてヘゲモニー概念による解釈をおこなう。第四節では、これらの関係性を一つのモデルとしてまとめ、GVCにおけるCSRの構造につ

いて図示する。また、GVCにおけるCSRが抱える問題点についてもモデルにもとづいて改めて整理する。第五節は結論であり、いくつかの今後の研究に向けた展望を提示した。

2. GVCにおいてCSRにかかわる主体

本節では、グローバルな経済構造を可能な限り単純化し、そこでのCSRの決定と実行にかかわる三つの主体について記述する。これは、つづく第三節において、CSRにかかわる場での各主体間の関係性について抽象化し、その解釈をおこなうための基本的な要素となる。

本研究では、ますます細分化する国際分業体制をGVCというユニットでとらえることにする。このGVCは単純化すれば次の二つの主体から構成されている。第一の主体は、先進国において、消費市場において自社ブランドの商品を販売するリード企業であり、第二の主体は、リード企業からのアウトソーシングを請け負うサプライヤーである。それに加えて、GVCの終点である消費市場において、それぞれの商品を購入する消費者が存在している。

2.1. リード企業

リード企業は、その名の通り、GVC全体のガバナンスを引き受け、チェーン内の生産の調整から分配に至るまで、その活動全体について大きな影響力を持つ主導的な主体である。このリード企業は、GVCの拡大と深化のなかで、自らが生産過程の中で担うタスクを、デザイン・マーケティング・ファイナンスといった付加価値率が高く、コア・コンピタンスが発揮される領域に集中させる一方で、製造・組立といった国外労働（特に発展途上国の労働）への代替可能性が高く、付加価値率の低いタスクをますますアウトソーシングする傾向をもつ。このことは、リード企業は経済活動を通して得られた利潤を、生産拡大のための設備投資ではなく、コア・コンピタンスにかかわるタスクの参入障壁を高め、自社のブランド化を促進することに振り向けていることを意味する。リード企業は知的独占によって、チェーン内で強力な影響力を行使することができる(Durand and Milberg, 2020)。

リード企業は、チェーン内において、付加価値率の高いコア・コンピタンスにかかわるタスクを掌握することで、確固たる主導的地位を堅持する一方で、消費市場においては他のリード企業との市場競争に晒されている。そのため、自社の市場シェアを拡大させるためには、市場価格の制約の中で、他社の類似商品から差別化することが必要となる。こうした競争的制約のもとで、リード企業はGVCのつながりを利用してより大きな利潤を追求することになる。

グローバル・ノースにおいて、GVCの拡大と並行して、利潤分配率が上昇（労働分配率が低下）し続けていることが実証的に知られており(Milberg and Winkler, 2013; Karabarbounis and Neiman, 2014)、さらに Autor et al. (2020)によれば、このトレンドにはスーパースター企業の登場が強く影響しているという。しかし、マクロ的な利潤分配率の上昇をもたらすほどのリード企業（superstar firms）の巨大な利潤は、消費市場の独占によって商品価格を釣り上

げることによるのではない。そうではなく、対外的にサプライヤーからの買い付け価格を低く保つこと、対内的に国外労働との代替可能性が高まることから生じる威嚇効果を利用して国内賃金の上昇を抑えることによるのである。つまり、リード企業の利潤の源泉は、GVCにおいて特徴的な構造を利用したコスト・コントロールにある(Rodrik, 1999; Burke and Epstein, 2001; Pariboni and Tridico, 2019)。

本稿の主題となる CSR は、上記のコスト・コントロールの末に市場で販売される商品を差別化し、市場における企業ブランドの正当性を確保するための一つの競争戦略として機能する (Farache and Perks, 2010; Porter and Kramer, 2011)。実際に、偶発的な事故によって傷ついた企業の社会性や倫理性を回復させ、正当化するためのツールとして、CSR が利用されている(Vourvashis et al., 2016)。特に、GVCにおける CSR を考えるときには、その対象範囲は、コアとなるリード企業のみならず、チェーン内のさまざまな国や地域に分散したサプライヤーに及ぶ。例えば、2013年にバングラディッシュで発生した Rana Plaza 崩落事故を機に、先進国のアパレルブランドは、自社の CSR として、チェーン内の待遇改善や環境の整備に尽力し、バングラディッシュ労働者の安全と健康を高めることを目標として掲げるようになった(Schuessler et al., 2019)。

リード企業はこうしたチェーン全体の状況を踏まえたうえで、CSR を最終的に決定する役割を果たす。このとき、いかなる内容を重視した CSR を選択するかは、個々のリード企業の独自性—消費者層、スポンサー、そして企業のアイデンティティや哲学—が反映されており、多様である(Reanecke et al. 2012)。また、リード企業は、GVCにおける CSR の最終決定主体であると同時に、CSR の内容を途上国のサプライヤーへ履行するように要求する主体であり、そして CSR の内容が遵守されているかの監視をおこなう主体でもあり、CSR が遵守されていなかった際にサプライヤーへの勧告および指導をおこなう主体でもあり、そして CSR の内容を遵守せず、改善勧告にも耳を傾けないようなサプライヤーをチェーンから排除する権限をもった主体でもある。つまるところ、リード企業は、CSR にかかわるこれらのプロセスに携わることで、CSR 活動を一つの指標として利用しつつ GVC 全体をマネジメントしているといえる。

2.2. サプライヤー

リード企業は、GVC についてのガバナンスをおこない、デザインやマーケティングといったタスク担う主体であるが、その他の製造や組立といった代替可能性が高く付加価値率の低いタスクはアウトソーシングされ、それを担う主体はサプライヤーとよばれる。1990年代以降、IT 技術の急速な進歩も手伝って、リード企業は自国内のみならず、国外、特に賃金の安い発展途上国からもサプライヤーを探し出し、アウトソーシングすることが可能になったことでサプライチェーンはますますグローバルに展開されている。それ以前は、一国内でリード企業とサプライヤーの完結した生産過程が成立していたが、サプライヤーの担うタスクに限って他の地域のサプライヤーと取り換え可能となったため、サプライヤーは他

のサプライヤーとの激しい競争関係に晒されるようになった。こうしたサプライヤー間での競争が激しくなる一方で、リード企業は、サプライヤーに対して相対的に少数であり、多数の競争的なサプライヤーを選択可能な立場にある(Milberg and Winkler, 2013)。多くの途上国が国際的な貿易体制に参加すればするほど、リード企業はサプライヤーに対して寡占的な地位を強化することができ、チェーン内のリード企業とサプライヤーとの非対称性は拡大していく。

このリード企業とサプライヤー間の非対称性は、サプライヤーの CSR へのかかわり方にもアナログ的な影響を及ぼしている。サプライヤーは、リード企業が決定した CSR の内容に適う経済活動を一方的に要求される。この CSR の内容についてサプライヤーが議論を提起するようなことはない。競争的で多数存在するサプライヤーは、リード企業にとって代替が比較的容易な存在であり、一部のサプライヤーと CSR の内容について熟議し、再検討をおこなうよりも、既に決定した CSR の内容に適したサプライヤーへと取り換えるコストのほうが小さい。そのため、サプライヤーはリード企業からの CSR に関する要求に対して抗議することは少なく、むしろ自らコストを支払い、その要求を満たす努力する。

既に紹介したように、Khan and Lund-Thomsen (2011)は、かかる CSR にかかわる非対称的な状況を指して「帝国主義としての CSR (CSR as imperialism)」と呼び、CSR が発展途上国のサプライヤーに大きな負担を強いていると、パキスタンでの実地調査の結果を踏まえて示している。Lund-Thomsen (2020)は、リード企業の競争戦略としてではなく、サプライヤーへ及ぼす影響に主眼を置き、GVCにおける CSR について分析することの重要性を強調している。CSR について GVC というフレームで批判的に考察する端緒を開いた Levy (2008)および Bari and Palpacuer(2015)もまた、同様の非対称性に注目し、GVC を政治的争議の場として描写することによって、CSR について従来の研究とは異なった解釈に達している。これらの研究は、GVCにおけるリード企業とサプライヤーの非対称的な構造が、CSR にかかわることのリターンとコストの配分にも決定的な影響を与え、CSR を通してこの非対称構造が維持もしくは強化されてしまうことを示している。これらの研究が含意する CSR についての批判的視角は、我々の CSR 解釈にも重要な影響を与えている。

2.3. 消費者

最後に、さまざまなリード企業のブランドを冠した各商品について、消費市場において評価し、購入の意思決定をおこなう消費者が存在する。彼(女)らは、商品の評価をその商品自体のクオリティーにおいてのみおこない、消費するのではない(Baudrillard, 1970)。同じクオリティーの商品から選択する際に重要になることは、他の商品といかなる差別化がなされているかであり、その一つの尺度となりうるのが、各リード企業が独自性をもって取り組む CSR である。ここでリード企業が CSR を用いて商品の差別化をおこなうにあたり重要なことは、消費者には消費を通して自らの倫理性を実現しようとする傾向があるということである。こうした消費は一般的に倫理的消費と定義される。倫理的消費は、(1) 自らの効用

を倫理的な選好にもとづいた特異なタイプの消費者による消費として位置付ける立場 (Vitell et al., 2001)、(2) 自らの政治的な主張を消費によって実現しようとする政治的消費として位置付ける立場(Clake et al., 2001)、(3) 自らの社会的地位に要求される消費を実現しようとする立場(Niinimäki, 2010)など、想定する消費のタイプによって多様な分析がなされている。(1) ~ (3) のいずれのタイプを想定するにせよ、倫理的消費について考える上で重要なことは、それが社会においていかに作用するかである。その意味で、倫理的消費は社会運動と密接につながっている。倫理的消費は、ボイコット運動などの消極的消費にたいして、自らの価値基準に整合的な商品を購入する積極的消費という側面を持つ(Harrison et al., 2005)。倫理的消費のこうした側面は、消費者が表立ってボイコット活動をおこなわないときであっても、販売者であるリード企業にたいして、直接観察できない形で CSR を要求し続けていることを意味する。

したがって、リード企業にとって、消費者（ほかに、途上国の労働環境などの社会問題に深い関心を寄せる NGO やマスメディアなど）からの社会的なプレッシャーへ対応し、消費者の選好の変化に合わせた商品ラインナップの拡充が必要となる。そうした時に、いかなる CSR が消費者の倫理性の着地点として合意されるのであろうか。この着地点に応じて、消費者を三つの階層—コア層、非コア層、無関心層—と区分することができる (Harrison et al., 2005)。フェアトレードを例にとってこの区分をみれば、第三世界ショップなどの非メインストリーム店舗で購買行動をおこなう熱心な消費者をコア層、スーパーなどでフェアトレード商品が置かれている際に選択をおこなう消費者を非コア層、そしてそもそもフェアトレード商品などの倫理性に関心を示さない無関心層として、それぞれを特徴づけることができる。

販売業務を担うリード企業にとって、自らの顧客がどの区分にあたるのか、どのような CSR が他社の同質商品との差別化に有用であるかを、マーケティング・タスクを通して知ることがますます重要となる。そのため、企業の戦略論として、CSR をアピールする際に、なんらかのラベルを付与すべきか否か、そしてその方針に沿った最適なガバナンス形態とはいかなるものかが大きな議論となってきた。倫理的消費の場において、このように、消費者によって異なる倫理性への関心の度合いに加えて、属する業界ごとの特徴やリード企業のアイデンティティなどが相互に関連しながら、CSR が形成される。

3 主体間の関係性とヘゲモニー

本節では、上で明示した三つの主体を要素として、それぞれの関係性—リード企業と消費者、リード企業とサプライヤー、消費者とサプライヤー—を区別して記述する。このように GVC における CSR にかかわる主体の関係性を抽象化することによって、各関係性が CSR にたいしていかなる形で関与しているかについて、その差異と同一性をより明確に理解可能になる。ここで我々は、Levy (2008)および Bair and Palpacuer (2015)の示唆を引き継いで、アントニオ・グラムシのヘゲモニー概念を用いて、各関係性について解釈をおこなう。

3.1. リード企業と消費者

リード企業と消費者は、ある程度競争的な消費市場において出会うため、両主体の欲求は双方にとって妥協的な、セカンドベストの結果に調整される。調整の対象となるのは、商品の価格に限らない。CSR の内容、商品に内在する倫理性もまた市場において商品を差別化する記号として作用するため、同様に調整の対象である。例えば、Reanecke et al. (2012)によれば、多様な取り組みがみられる CSR だが、それを評価する共通の語彙やプラットフォームが消費者との間で形成されてきたことによって、それぞれの CSR の目標には一定の収斂傾向がみられるという。こうした点からも CSR の内容は、リード企業によって一方的に決定されるものではなく、それをいかに消費者に理解され、受け入れられるかという双方向的なプロセスの中で形成されていることが分かる。こうした CSR は、まさしくグラムシのいう意味でヘゲモニー的産物であり、リード企業と消費者の関係はヘゲモニー的關係である。

ヘゲモニーという事実は、うたがいもなく、ヘゲモニーが行使される諸集団の利害関心と傾向が考慮に入れられること、ある種の妥協的な均衡が形成されること、すなわち、指導的集団が経済的一同業組合的種類の犠牲を払うことを前提にしている。しかしまた、そのような犠牲やそのような妥協が本質的な部分にかかわるものであるわけにはいかないことも、うたがいのないところである。(Gramsci (1999) 邦訳、pp.155-156)

リード企業と消費者とのあいだが、グラムシの意味でヘゲモニー関係であり、そこで形成される CSR がヘゲモニー的産物であるということは、次の意味で重要である。ヘゲモニー的な妥協的な均衡の産物である CSR は、それが決定されたあとも両主体の関係性の中で絶えず変更されていく不安定な均衡なのである。ゆえに、消費者の中で途上国の労働環境への関心が一例えばバングラディッシュでの Rana Plaza 崩落事故についての報道によって一高まったとき、リード企業は自発的に CSR を倫理的な消費者の関心に適応させるために再形成する(Schuessler et al., 2019)。ただし、この絶えざる形成プロセスによって CSR がいずれ十分に普遍的な社会倫理をもった内容へと進歩していくと考えてはいけない。Bair et al. (2020)によれば、Rana Plaza の事故以降のバングラディッシュにおいて、リード企業の CSR として労働者の安全と健康についての改善が進められる一方で、政府と産業界が労働者の権限拡大によって組合が組織されることについては懸念を示している。これは、先の引用でグラムシがいうところの、妥協的な均衡が本質的な部分にかかわるものとはなりえないという主張と重なる。GVC における CSR の内容は、リード企業がコア層、非コア層に分類される倫理的な消費者を引きつけるのに十分なだけの譲歩に限定され、サプライヤーの動向とはほとんど無関係に決定される。

グラムシのヘゲモニー概念における一つの重要な特徴は、強い影響力をもつ主体であっ

でも一方的に自らの要求を相手に押し付けることはできず、むしろ形成される均衡は両主体にとって妥協的であり、両者の合意にもとづいた支配を意味する点にある。一般の世界システム分析や覇権安定論が、ヘゲモニーを物質的な基礎付けをともなった権力として捉えることと対照的に、グラムシは各主体の関係性に焦点を当て、権力が妥協的合意のもとで各主体に内在化されるプロセスに着目している。

このヘゲモニー概念の差異は本稿の分析にとって決定的に重要である。なぜならば、二つの主体間に圧倒的な物質的基礎の格差があり、一方が他方に権力を行使するという関係があるときにも、そこに妥協的な合意にもとづいた支配が存在しないのであればヘゲモニー的關係は存在しないとみなされるからである(Laclau and Mouffe, 2001)。そこには単なる支配関係のみがある。次に取り扱うリード企業とサプライヤーの関係性は、まさしくこのヘゲモニーなき支配関係であり、リード企業と消費者の関係とは区別される。

3.2. リード企業とサプライヤー

リード企業とサプライヤーの関係性についてグラムシのヘゲモニー概念によって解釈をおこなう前に、Amengual et al. (2020)の研究を概観しておく。彼らのアンケート調査にもとづく実証研究は、GVC 内部のリード企業とサプライヤーの関係性についてより具体的な内容を与えてくれる。彼らは CSR をめぐるリード企業のふるまいが、サプライヤーにたいしていかなる影響を与えているかを明らかにするため、北アメリカのとあるスポーツ用品ブランド（偽名として Active 社）の労働に関するコンプライアンスとそれに関係した取引の変化について調査した。特に興味深い点は、CSR にもとづいた労働規制について、サプライヤーがこれに違反したときに、リード企業である Active 社がいかなる反応を示したかである。リード企業の反応は、その強制力が弱い順に次の三つに区別できる—勧告および指導 (persuasion and problem-solving)、成果に応じた発注数の調整(changing in order volumes)、そしてサプライチェーンからの排除(factory terminations)。彼らがまず示したことは、サプライヤーの違反行為にたいして、Active 社は熱心に勧告および指導をおこなう一方で、違反行為への罰則として、もしくは勧告に従ったことへの報酬として発注数の調整はおこなわれていないということである。つまり、Active 社にとって、サプライヤーが CSR を遵守しているかという評価と、サプライヤーへの発注数を決定し、チェーン全体の生産を調整することは独立的であり、連動してはいないということである。しかしながら、サプライヤーにとって CSR を無視して違反行為を続けることは、短期的な発注数には影響せずとも、サプライチェーンからの排除というもっとも強い手段に訴えられるリスクを高めてしまう。Amengual et al. (2020)が示すこれらの結果は、一定のマッチングにかかわるコストさえ支払うのであれば、リード企業は、勧告や助言に従わないサプライヤーを排除し、他のサプライヤーへ代替可能であるということ、つまりリード企業とサプライヤーとでは選択可能な戦略にギャップが存在していることを意味する。

では、リード企業にサプライヤーの一方的な代替を可能にしている要因はどこにあるか。

リード企業に GVC の大規模な変更や調整なしに、CSR の内容を満たした生産プロセスを可能にさせている構造はいかなるものか。この疑問へのもっとも説得的なフレームワークは、Milberg and Winkler (2013)によって提起されたリード企業とサプライヤー間の非対称的な構造である。グローバルに分散するサプライヤーは絶対数が多く、かつ代替可能性の高いタスクを担う傾向にあるため、サプライヤー同士で激しい競争が生じる。しかし、リード企業はサプライヤーに対して少数であり、その寡占的地位を利用してサプライヤーの取捨選択ができる。この非対称構造によって、リード企業はサプライヤーの代替が可能になり、自らの構築した GVC を維持したまま、CSR にかかわるコストをサプライヤーへ押し付けることが可能となる。

チェーン内がこうした非対称的な構造から成るのであれば、リード企業とサプライヤー間に妥協的な均衡が形成されることはない。リード企業はわずかなコストでサプライヤーを代替可能なことから、サプライヤーから不満の声があがり、自らのプランへの抵抗がみられた際には、そのサプライヤーを排除することで問題を解決できる。この一方的にリード企業がサプライヤーをガバナンス可能であるという構造は、グラムシのヘゲモニー関係と全く異なる。この関係に内在するのは、単なる支配と従属である。

リード企業と消費者はヘゲモニー関係にあるが、リード企業とサプライヤーはヘゲモニー関係ではない。この差異は、消費者はリード企業に一定の譲歩を引き出すことができるが、サプライヤーはリード企業への敵対性を完全に喪失した無力な存在であることを意味している。

3.3. 消費者とサプライヤー

最後に、残った消費者とサプライヤーの関係性について触れておかねばならない。しかし、GVC 内で階層関係を形成するリード企業とサプライヤーの関係や、市場というプラットフォームで出会うリード企業と消費者の関係と異なり、消費者とサプライヤーの間に特定のプラットフォームは形成されておらず、直接的なインタラクションもほとんど存在しない。しかしながら、この両主体の直接的な交流が不在であることこそが、逆説的に、グローバル経済においてリード企業が確固たる地位を形成し、維持することを可能にしている。

これまで、消費者がリード企業とのヘゲモニー的關係の中で大きな譲歩を獲得できた場合というのは、NGO や人権団体、そしてメディアにより大々的な報道があった場合であり、消費者がサプライヤー（また、そこで働く労働者の状況や自然環境）への意識が偶然的に高まるような契機に限られている。例えば、2013 年に発生したバングラディッシュでの Rana Plaza 崩落事故や、中国におけるウイグル族に関する人権問題についての報道、また 2021 年のミャンマーでの軍事クーデターなどのセンセーショナルな問題を契機として、リード企業は何らかの対応をとるよう迫られてきた。しかし、実際には、Rana Plaza 崩落事故の以前にもバングラディッシュでは類似の事故が複数発生していた。そして、それらの事故は CSR の充実には繋がらなかった(Bair et al., 2020)。また、ウイグルやミャンマーのほかにも、人権

問題や軍事独裁政権は各地で慢性的に存在しており、その状況を改善することなく利用してきたリード企業が多数存在する。つまり、消費者とサプライヤーに交流がないということは、CSR の形成に際してリード企業がなす譲歩を偶然的かつ個別限定的なものとしてしまう。この偶然性と個別限定性は、リード企業と消費者のヘゲモニー的關係においてリード企業優位に作用する。結果として、CSR を通してリード企業は、サプライヤーにたいして厳しい支配關係を一方的に押し付けることが可能になり、GVC 内の非対称的構造を強めることとなる。

以上で、GVC における CSR にかかわる三つの主体と、それぞれの關係性がすべて出そろった。これを整理したうえで、GVC における CSR が抱える問題点について改めて議論し、その変革のための一つの方針を提示して本研究を締めくくろう。

4 Discussions

我々のモデルにおいて、リード企業とサプライヤー、そして消費者という三つの主体が存在する。GVC の内部でのリード企業とサプライヤーの關係性は、ヘゲモニーなき支配關係である。リード企業と消費者は市場において出会い、ヘゲモニー的關係となっており、CSR の内容はヘゲモニー的産物である。そして、消費者とサプライヤーには共通のプラットフォームがなく、インタラクションが存在しない。各主体の布置と關係性を描いたものが、図1である。ここから読み取れるように、リード企業にたいして、サプライヤーの労働者やその地域の自然環境に配慮した GVC であることを要請可能なのは、消費者の市場における行動のみに依存している。しかし、その消費者も、既に述べたようにリード企業の本質的に重要な部分—GVC 内における非対称的権力の確保—についての譲歩を獲得するに至っていない。リード企業と消費者の間のヘゲモニー關係は、偶発的に消費者のサプライヤーへの関心が高まるケースを除けば、基本的にリード企業がイニシアティブをもっており、CSR の内容もまたリード企業主導で決定されるからである。

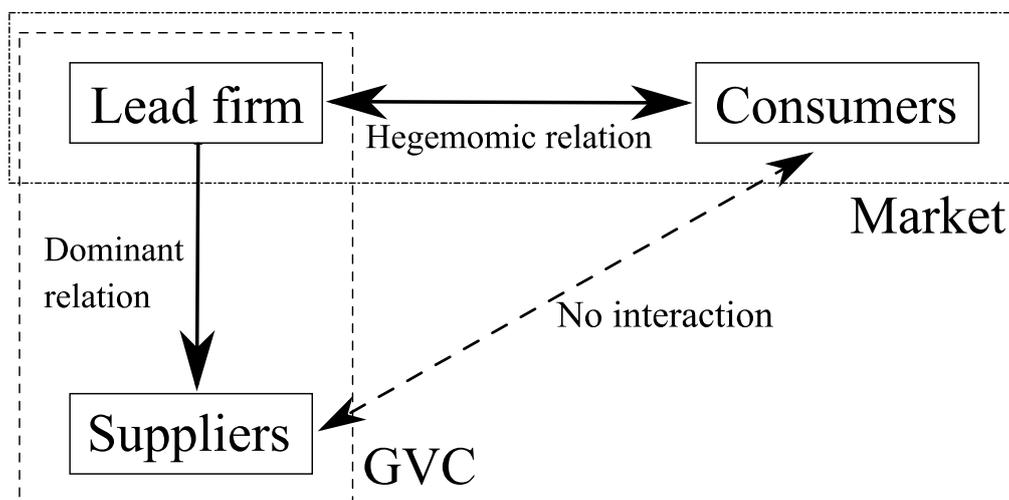


図1 GVCにおけるCSRにかかわる各主体の位置

図1として描写されるような構造のもとでは、CSRの内容が充実したとしても、それによってサプライヤーの相対的な地位の向上を達成することや、リード企業からの圧力を回避することは不可能である。むしろ、非対称構造において、サプライヤーがCSRにかかわることは、リード企業にとってチェーン内の自らの権力を強固なものにするためのツールとして利用されてしまう。

以上より、この図式は、Nadvi (2008)によるCSRの内容決定にグローバル・サウスが重要な役割を果たしていないという指摘、そして、Khan and Lund-Thomsen(2011)などによる、現行のCSRがグローバル・サウスの実情に適した内容を伴っていないという指摘を成立せしめている構造を示している。それでは、サプライヤーの地位を高め、その声をCSRに反映させ、CSRを普遍的な社会倫理性をもった内容にするためには何が必要となるか。本研究で我々が提示したモデルが教えるところは、サプライヤーと消費者の間のプラットフォームの形成と相互交流によって、従属関係にあるサプライヤーを孤立させないこと、そして消費者がヘゲモニー空間でリード企業に求める譲歩の内容をサプライヤーが要求する内容とすり合わせる事が重要となろう。こうした戦略が実現すれば、これまでリード企業が熱心に強化してきたサプライヤーとの非対称性を緩和させることにつながるかもしれない。

5 結論

この研究において、GVCにおけるCSRの形式とその作用について分析をおこなった。リード企業、サプライヤーそして消費者という三つの主体からなるシンプルなモデルを構築し、それぞれの関係性についてのヘゲモニー概念を用いた解釈によって、主体間の関係性がそれぞれ異なることを明らかにした。リード企業と消費者はCSRについての妥協的な均衡を形成するヘゲモニック関係である一方で、リード企業とサプライヤーの関係は、サプライヤーが譲歩を引き出すとこのできないヘゲモニーなき支配関係といえる。また、消費者とサプライヤーの関係性は欠如しており、それによってリード企業はサプライヤーとの非対称構造をより強化することができる。それゆえ、GVCにおけるCSRは、サプライヤーの地位向上、そしてリード企業と対等なレベルでの交渉をもたらすものではありえない。むしろ、サプライヤーにたいしてより強い従属を求めるのである。

本研究で提示したシンプルなモデルは、従来のCSR研究およびGVC研究の個別的な成果をフォローしつつ、それらを総合し、一貫した解釈を可能にする新たなフレームワークとなりうる。今後、このモデルを基礎として、いくつかの研究の可能性が考えられる。一つは、先進国のサプライヤーと発展途上国のサプライヤーについて地理的な区分をおこない、考察することである。近年、先進諸国において、GVCの進展に伴うタスクのアウトソーシングによって、雇用が国外へ流出することへの懸念が高まっており、排外主義的なポピュリズム政治の台頭を引き起こす要因の一つとなっている(Autor et al., 2020a)。ゆえに、先進国のサプライヤーがGVCの拡大とCSRから受ける影響について考察することは重要である。

また、単純化のために今回のモデルは、Strambach and Surmeier(2018)や Serdijn et al. (2020)が指摘するようなチェーン内の知識や流通にかかわる媒介者の存在を含めていない。今後、こうした媒介者をモデルに組み込むことで、構造的に抑圧的な立場に追いやられているグローバル・サウスのサプライヤー、労働者の状況について、よりリアルに近づけた複雑な分析をおこなうことも可能となる。

第3章 バリューチェーンの深化と CSR の変容に対する一考察

1. はじめに

2013年に発生したバングラディッシュのラナ・プラザの崩落事故は、先進国の消費生活が途上国の労働環境と密接に繋がっていることを明らかにした象徴的な出来事であった。自己の消費の享樂が他者の労働の苦痛の代替であることへの自覚は、企業にたいしてその社会的責任（Corporate Social Responsibility、以下 CSR と表記する）を問いかけ、利潤獲得以外のさまざまな取り組みを強化する圧力となった。この圧力のもと、多くの企業が自社の CSR の内容の充実を目指すようになってきている。それと並行する形で、グローバル化の波の中で、各企業は自らの活動を細分化し、その大部分をアウトソーシングするようになってきている。この分業構造は国内のみならず国境を越えて存在しており、より複雑な国際的な分業体制が構築されているとみることができる。

大企業を中心とした現代の国際分業体制が CSR に与えた影響については、いくつかの示唆的な先行研究が存在する。これらの諸研究はその重視している点から、およそ次の二つに分類ができる。一つには、CSR の内容を充実させる圧力から、取引先に遵守すべき要求水準が上がることで企業間ネットワークが健全化するという見方であり、他方にはリード企業と取引先企業の権力関係の非対称性から企業間ネットワークが不健全化するという見方である（Bair and Palpacuer, 2015; Amengual et al. 2020）。結局のところ、企業が誰にどのような CSR を実施するのかという問いは、企業がどのような社会を想定しているのかという問いに繋がる。

企業が実施する CSR の定義によって、CSR はいくつかの種類に分けることができる。ひとつの分類軸として、企業の本業からの距離という基準があげられよう。その中でも近年注目を浴びるものが、Porter and Kramer（2011）に端を発する共通価値の創造（Create Shared Value、以下 CSV と表記する）という理論である。CSV が提起される以前であれば、CSR は本業で得られた利潤の一部を社会貢献活動に振り向けるコストとして考えられており、CSR と本業による利潤追求とは距離があった。CSV 論は、むしろ本業の利潤追求プロセスに CSR を内部化することで、社会的価値と企業価値の両立が可能であるという新機軸を示した。それ以降、多くの企業は、CSR としてより CSV 的な利潤追求と社会性の両立を目指すようになった。こうした「CSR の CSV 化」という変化は、企業が取引先や消費者、そして社会といかなる関係性を志向しているのかを考える上で重要な点である。

日本での CSR への注目度が上がった契機としては、2011年に発生した東日本大震災をあげることができる。実際に多くの日本の主要企業は、震災発生直後の CSR レポートにおいて、金銭の寄付や物資提供などの支援活動を積極的に記載している。ただ、時間とともに日本企業の震災への認識、そして復興にかかわる CSR 活動は大きく変化した。この変化とは、震災被害の回復から、次に起こりうる震災などの経営上のリスク対策に重点を置いた利潤

追求プロセスを強化するものであり、CSR の CSV 化が進展しつつあるといえる。

本章では、CSR の CSV 化と、IT 技術の進歩やグローバル化のますますの進展のなかで、企業がとる経営戦略のトレンドとが一致していることに注目する。そのうえで、近年の企業がとるようになった戦略が、社会（特に被災地）にたいしていかなるインパクトをもったものであるのかを示す。そして、企業にとっての震災復興とそれにかかわる CSR の CSV 化が、被災地の復興とどのような関係性にあるかを明らかにする。

以上のために、まず第二節では企業活動の在り方と CSR の関係性について概観する。第三節では、かつては企業活動からは離れた慈善的活動とみなされていた CSR が、より企業の事業そのものにつながった活動へと変化したことを示す。この変化は、企業が「社会」という言葉がもつ意味の範囲の変化でもあった。第四節では、いくつかの日本企業の CSR レポートを参考に、各企業が震災等の影響をどのように捉え、その後の戦略にどうつなげているかを検討する。第五節では、被災地の復興という言葉について確認し、被災地が企業に求める CSR の内容を示す。第六節で、近年の日本企業がとる CSV 的 CSR は、被災地の求める復興に資するものではないことを示す。特に、企業側が取引先の代替可能性を高めることによって、自社の活動を最適化し競争優位を確保しようとするのが、結果的に被災地からの要求を回避するシステムが形成されており、企業の利潤と復興のあいだにジレンマが存在していることを明らかにする。第七節は簡単な結論である。

2. バリューチェーンのもとでの分業と CSR

グローバル化と IT 技術の大幅な進歩のなかで、一つの商品についての創案から最終消費までの一連の活動は、細分化され、また地理的にも広い領域に分散するようになった。本稿ではこの一連のユニットをバリューチェーンと呼ぶ。バリューチェーンはしばしば国境さえ越えるほど広域に分散し、これによって複雑なチェーン全体をいかに調整するかというガバナンスが問われるようになった。初期のバリューチェーン研究では、ガバナンスの問題として、誰がチェーン全体の調整プロセスを規定し、操作する権力をもつのかに焦点が当てられていた。しかし、現在では誰がガバナンスをおこなう主体であり、いかなる権力関係のもとにあるのかについて問題となることはほとんどない。ガバナンスの主体は本社機能を持ち、それ以外のタスクをサプライヤーへ外注するリード企業と前提され、その関心はむしろリード企業がどのようにガバナンスを実践するのかという点に移っている（Bair and Palpacuer, 2015）。現在のバリューチェーンの典型的なモデルは、少数の寡占的リード企業と多数の競争的サプライヤーの間での非対称的な権力関係を前提としているといえる。

バリューチェーンが国境を越えて拡大し、複雑化するにともなって、財やサービスを生産する社会的もしくは環境的な条件への懸念が高まるようになった。特に、NGO や労働組合、学生団体により、児童労働や奴隷労働を利用したスウェットショップの実態が報道されたことによって、社会的で環境への負荷を配慮したコンプライアンスを遵守することを求める声が、先進国を中心に高まっている。こうした傾向の中で、先進国のリード企業を中心と

して CSR を取り決め、その内容を外注先のサプライヤーを含めたバリューチェーン全体に適用することが推進されている。

リード企業がサプライヤーを選定する際に、自社の定める CSR 基準に則って選定すること、もしくはすでに外注をしているサプライヤーに CSR 基準を満たすように要求することを CSR 調達という。リード企業は CSR 調達のためにサプライヤーを監視し、CSR に違反した場合にはリード企業からは是正勧告がなされ、また担当社員を派遣しての指導がおこなわれる。そして、こうした勧告や指導に従わないサプライヤーは、契約を打ち切られる可能性が高まる (Amengual et al. 2020)。サプライヤーは常にリード企業が定める CSR 基準を満たすよう求められる一方で、サプライヤーやその位置する地域の声がリード企業の CSR の内容に反映されることはない。この意味で、現在までおこなわれている CSR 活動は、前述したバリューチェーン内の非対称的な権力関係を基にしており、このガバナンスの非対称性を緩和するものではない(Lund-Thomsen and Lindgreen, 2014)。

バリューチェーン内で生じていた非対称性を利用したスウェットショップや環境破壊への反発から広がった CSR 活動ではあるが、その活動が企業マネジメントの中に組み込まれていくにつれて、当初の目的からは離れるようになった。特に 2010 年代に入ってから、CSR 調達の文脈で語られるのは、リード企業が定める CSR 基準のもとでいかにサプライヤーを管理するかという点であり、ここにガバナンスの非対称性を緩和する兆しは存在していない。次節では、バリューチェーンにおける CSR の変容について詳述する。

3. 震災と CSR の CSV 化

本節では、CSR の CSV 化によって、CSR における「社会」という言葉の対象領域が変化したことを指摘する。そして、その変化によって、上述した権力の非対称性がより鮮明になったことを明らかにする。その事例として、2011 年の東日本大震災や 2016 年の熊本地震などによってリード企業が国際展開を図ったことと、それによって CSR の対象となる社会の構図が変遷したことを取り上げる。

CSR の定義として、Carroll and Buchholtz (2003) は、企業は経済・法律的責任という法人として法律的に求められる基礎的責任を果たした上で、倫理的・社会貢献的責任を満たすという CSR モデルを提示している。その上で、CSR を暗黙的 CSR、受動的 CSR、明示的 CSR、戦略的 CSR の四つに分類できると指摘した。まず、暗黙的 CSR とは、企業の社会的責任は、経営者の哲学・良心・使命に由来するタイプであるとするものである。第二に、受動的 CSR とは、企業活動のネガティブな側面を CSR で解消する或いは企業による本業とは関係のない社会貢献活動 (フィランソピー) を行うタイプのものである。第三に、明示的 CSR とは、CSR が企業組織に制度化されて存在し、経営戦略の一環をなしているタイプを指す。最後に、戦略的 CSR とは、企業が自らの経営領域を通して社会課題を解決することで経済的価値と同時に社会的価値を生むタイプのものである。このように、いかなる CSR を実行するかは企業が持つ要素によって相違があり、企業がどのような形で社会にコミットメント

するか態度を示している。

企業の CSR 活動への態度は、バリューチェーンが進展し、それを管理する必要性からより戦略的な CSR へ変化してきたが、それに理論的な言語を与えたのは Porter and Kramer (2011) による Creating Shared Value (以下、CSV) 概念であった。CSV 以前の CSR はブロックホルツの分類でいう暗黙的、受動的な CSR であり、企業の経営戦略から離れた社会貢献活動や慈善活動という意味合いが強く、その活動は企業にとってのコストとみなされていた。CSV は企業の本業を通じた社会課題解決こそが、企業ができる社会貢献であるという論点を打ち出し、暗黙的、受動的な CSR の在り方を明示的、戦略的な CSR へと転換させた。つまり彼らは、CSV という概念を企業の本業を通しての社会貢献を目指すという一つの企業の競争戦略として提起することで、企業経営とその社会性とを一体化して考える筋道を与えた。

Porter and Kramer (2011) では具体的な CSV への取り組みとして、(a) 社会問題を事業機会とみなして製品と市場を見直すこと、(b) バリューチェーンの生産性を再定義すること、(c) 事業展開地域の産業クラスターの開発という三つのアプローチが示されている。このうち、本稿の主題とかかわりが深く、かつ近年の企業の経営方針に強い影響を与えているのは、バリューチェーンにかかわる (c) のアプローチである。彼らは、エネルギー利用とロジスティック、資源利用、調達、流通、従業員の生産性、ロケーションといった具体的な項目をバリューチェーンの枠組みで最適化することによって、社会問題の解決とバリューチェーンのコストを削減し、スムーズで安定した供給の両立を可能になるとしている。以下では、バリューチェーンの生産性の再定義を目的とした CSV を示す際に「CSV 化した CSR」というタームを利用する。

CSR の CSV 化とその対象領域の変化の過程においてバリューチェーンが果たした役割は大きい。バリューチェーンの進展は生産工程の細分化と地理的な分散を意味しており、企業は自らの戦略的優位性に集中した特化が求められる。つまり、生産システムのネットワークに最適な形で入り、そのネットワーク維持に主体的に関与することが必要となる。結果として、企業のコア領域がより狭く特殊な領域へと集中するという工程分業が国際的に発生する。

CSV は同時に、企業が CSR を実施する際の射程を、企業の経営目的とは外れた周辺領域から、本業へと限定する。この論理の変更は、結果的に「社会」という言葉の対象領域を変更させた。これまでの CSR は、企業の経営の周辺に存在する領域も含めて社会を定義し、CSR 活動の対象としてきた。それは、必ずしも資本主義的ではない理念や事業の文化を残した活動も包括してきたといえる。かつての CSR が周辺領域も含む社会への参画余地を残す物であったのに対して、バリューチェーンの進展に対応した CSR は、本業の戦略的意義を重視した CSR を選択することとなった。

4. リスクに対するバリューチェーン・マネジメントの事例

本節では、復興 CSR において、GVC による CSR の CSV 化が発生した具体例として、日本で発生した東日本大震災をはじめとする自然災害からの復興のプロセスで、CSR の CSV 化がバリューチェーンの進展のもとで強化されたことを示す。特に、日本のリード企業が用いた復興 CSR という言葉の変化を通して考察する。

一般に、震災などの自然災害に対して多くの企業が復興 CSR を行う。東日本大震災発生直後の被災地への復興支援活動は、CSR への注目度を高める契機でもあった。実際に多くの日本の主要企業は、震災発生直後の CSR レポートにおいて、金銭の寄付や物資提供などの支援活動を積極的に記載している。高浦(2013)によれば、震災発生時点での日経平均株価指標を構成する 225 社の CSR レポートのうち、実に 94 パーセントにあたる 212 社で、なんらかの震災復興に関する CSR 活動をおこなっていたという。矢口(2014)では、被災地企業と非被災地企業を区分する基準が提案された。相沢(2015)は、以下のように 4 つの分類に再整理を行っている。

- (1) 被災地域に本社と事業所を構えて事業活動を行う企業で、津波被害を直接受けた企業
- (2) 被災地域に本社と事業所を構えて事業活動を行う企業で、津波被害を直接受けなかった企業
- (3) 本社が非被災地にあり、当該企業の中核的事業所の一つ以上が被災地域に存在し、かつその事業所が大規模な被害を受けた企業
- (4) 本社が非被災地にあり、事業所が非被災地にあるか、あるいは事業所が被災地に合っても小規模な被害で済んだ企業

矢口(2014)は、本社が非被災地に存在する企業と被災地に存在する企業では、復興 CSR に対する対応が異なることを明らかにした。(4)に該当する非被災地企業では、金銭的支援、物資提供、ボランティア派遣といった本業と関連性の低い被災地支援が行われていた。こうした傾向は、日経 225 企業の初期の復興 CSR を明らかにした高浦(2013)も支持している。他方で、(3)の震災から本業に一定の影響を受けた企業は、事業との関連性が高い被災地支援に重点が置かれるようになってきていると指摘されている。

本稿は、これらの先行研究に対して、(3)の分類の企業も震災から十年が経過する中で、CSR を戦略的に利用した CSV を採用する事業の再編成などをおこない、(4)の企業群と同様の CSR に移行していることを示す。つまり、震災によるバリューチェーンの途絶リスクをリード企業が重要視し、それを避けようとしていること。そこにおいて、バリューチェーンのレジリエンスが要求されるようになり、そのためチェーン内部の狭い範囲に限定された戦略的 CSR が採用されるようになったことを明らかにする。

4.1 震災によるチェーンの途絶とレジリエンス

日本企業が、バリューチェーンのレジリエンスを強調するきっかけとなったのは、2011 年

3月11日の東日本大震災によってバリューチェーンの一部が途絶し、生産活動に大きな支障が出たことにある。また、東日本大震災の同年にタイで発生した洪水はHDD生産拠点を中心に大きな被害を与え、さらに2016年4月に発生した熊本地震は、自動車部品などの製造拠点が被害を与え、複数の日本企業のバリューチェーンが途絶した。

こうした自然災害の被害は、それ自体が部分的なものであってもその影響はチェーン全体へ拡がり、結果的に企業の事業全体を停止させねばならず、企業の経営や競争優位に甚大な影響をもたらした。この経験は、今後も発生するであろう自然災害も含め、IT技術への依存度が高まることに伴うサイバー攻撃など、様々なバリューチェーンの途絶リスクへの対策が急務であることを企業に認識させるのに十分な出来事であった。

そこで企業はレジリエンスという概念に依って、途絶リスクへ対応可能なバリューチェーンへの再編成をおこなうようになった。リード企業にとって、途絶リスクに対するバリューチェーンのレジリエンスを高めるということは、単に施設の耐震性や防災機能を強化することに限らない。むしろ本稿において重要な点は、リード企業が調達先のサプライヤーを複数化することによるリスク分散というレジリエンスを高めるための戦略である。リード企業が生産拠点を複数化することは、生産を担うあるサプライヤーが何らかの理由で機能しない場合にも、他の業務可能なサプライヤーから調達することで、チェーン内の各事業を継続可能になることを狙った戦略である。その意味で、サプライヤーの複数化は、リード企業にとって重要なレジリエンスを高める戦略として認められており、実際に日本企業の多くが上述の戦略をおこなっていること、もしくはおこなう計画をもっていることを自社のCSRレポートに明記している。

一方で、リスクに合わせたバリューチェーンの再編は、リード企業にとっての新たな困難をもたらした。リスク分散のためにサプライヤーを複数化することによって、自社の定める製品の品質を満足させるだけの能力があり、かつ環境基準や労働基準などCSR調達が可能であるようなサプライヤーをチェーンに組み込む必要がでてくる。従来よりも多くのサプライヤーと連携することは、リード企業に新たなバリューチェーンのガバナンスを要求するものでもある。以上、バリューチェーンの発展に伴う分業の細分化が、企業間ネットワークの強化を必要とし、ネットワークの脆弱性に対するレジリエンスという概念が企業の戦略とCSRにおいて重要な要素となったことを概観した。

4.2 震災におけるCSR対応と地域との関わり

本節では、東日本大震災と熊本地震について、本社は被災していないがコアとなる事業所が被災した(3)のカテゴリーに分類される半導体企業、ルネサスエレクトロニクスとHoyaを分析対象とする。これらの企業が震災をきっかけにして、CSRの内容をバリューチェーンのレジリエンスを高める方向に戦略化していった事例を、藤本(2011)の概念である製品の代替可能性と設計情報の可搬性を用いながら分析する。製品の代替可能性は、製品の取引市場における他社製品の代替可能性を、設計情報の可搬性は他の工場や取引先企業への石炭

情報を移転することの容易さを表している。これらは、バリューチェーンのネットワーク形成における重要な要素であると規定している。

ルネサスエレクトロニクスは2010年の時点で車載用半導体の世界大手であった。同社は本社が東京都江東区に位置し、同社の茨城県ひたちなか市に位置する那珂工場は車載用半導体の主力工場であった。したがって、同社は本社が東日本大震災の非被災地域であり、重要な事業所が被災地域に存在する(3)に分類される企業である。

東日本大震災において那珂工場の操業停止は三カ月、完全復旧には半年を要した。震災後の電力供給の不安定化も生産の安定に大きな影響を及ぼし、鎌田・中野(2011)は「日本の半導体メーカーの売上シェアが世界の上位に位置していることから、その影響は国内にとどまらず海外にも及んでいる」(p.40)と、総括している。そうした影響下の中、藤本(2011)は同社の那珂工場で生産されていた半導体は完成品メーカーをはじめとした取引先各社の協力を仰ぐことが可能で、復旧を早期に行うことが可能であったと結論付けている。これは、藤本(2011)の枠組みに従うと、他社製品に代替可能性が低いタイプの製品であり、他の工場への設計情報の可搬性も低かったとする。すなわち、代替可能性と設計情報の可搬性というバリューチェーンにおける相対的な有利さが重要な要素であったことを示唆している。

次いで、Hoyaが熊本地震から受けた影響についてみていく。同社は本社が東京都新宿区に位置し、同社の熊本県熊本市に位置する熊本工場はマスク事業部の主力工場である。つまり、本社が非被災地域で、重要な事業所が被災地域に存在する(3)のカテゴリーに属する企業である。同社は、熊本地震震災によって、バリューチェーンの再編を決定し、熊本工場を技術開発の拠点と変更し、その生産業務については、台湾、韓国の拠点への業務移管を行っている。藤本(2011)の分類に従うと同工場で生産されていた液晶パネル用フォトマスクは、国外への生産拠点の移転を可能とする代替可能性と設計情報の可搬性の高い製品であった。これらの事例は、バリューチェーンが拡大し深化することによって企業の意思決定が被災地域との共生よりもむしろ、企業間ネットワークの維持を重要事項ととらえていることを示している。もちろんこれは、企業がリスクを回避し安定的な事業継続をおこなうための戦略としては、妥当な判断であるといえる。しかしながら、のちに検討するように、これは同時に地域の復興と企業の復興の間のジレンマを指し示す好事例であるともいえる。

4.3 CSRレポートにおける変化

次に、日本の代表的なリード企業のCSRレポートをみながら、東日本大震災以降のバリューチェーンのレジリエンスを高める戦略について、そしてサプライヤーとの関わり合いについて考察する。

ここではトヨタ、パナソニックといった日本の代表的なリード企業のCSRレポートをみていく。これらの企業は、バリューチェーンのレジリエンスを高めること、そしてサプライヤーとの関係性の構築について先進的な取り組みを実行している。これらの企業の取り組み

みは、他の日本企業が CSR レポートで予告している取り組みと近く、今後バリューチェーンのあり方とそのガバナンスのロールモデルとなりうる内容であるため、ここで取り上げる価値がある。

パナソニックは 2020 年の CSR 報告書の中で、以下のように（出典：パナソニック(2020); p.34）復興と CSR の考え方をまとめている。

また、災害・事故対策の体制強化の取り組みとして、リスク管理担当役員を委員長とし本社の職能部門責任者で構成されるグローバル&グループリスクマネジメント委員会の傘下に「災害・事故対策委員会」を設置し、地震や洪水等の自然災害から火災・爆発等の大規模事故などの重大リスクに関する対応体制の強化に取り組んでいます。また、同委員会傘下に各種対策ワーキンググループを設置し、リスク発現時に備えた対策等の検討を関係部門合同で行っています。調達活動においては、調達部材の重要度や代替可能性を評価の上、代替調達先の確保、緊急時の在庫の積み上げなどの管理を行っています。これらの取り組みにより、影響は軽微であります。

トヨタは 2020 年の CSR 報告書の中で、以下のように（出典：トヨタ自動車(2020) ; p.56）復興と CSR の考え方をまとめている。

これまでトヨタは「1. 人道支援」「2. 被災地の早期復旧」「3. 自社の業務・生産復旧」の優先順位の考え方にに基づき、復旧支援をしてきました。特に東日本大震災以降は、さらなる初動迅速化、復旧早期化を目指し、各国・各地域でサプライヤーと一体となった「災害に強いバリューチェーンの構築」に努め、平時からの「バリューチェーン情報の見える化」と「災害に備えた対策」を推進してきました。日本における「バリューチェーン情報の見える化」では“日本のモノづくりを守る”という思いの下、非常に機密性の高い情報をサプライヤーからご提供いただき、データベース（RESCUE システム）を構築しました。トヨタは、各社の情報について守秘義務を厳守しつつ、災害時に有効活用するための定期訓練をサプライヤーと共に実施しています。本システムは汎用化され、活動事例を含めて日本自動車工業会を通じて他社へも展開しており、災害に強いバリューチェーン基盤構築の一助となっています。海外でも各国・各地域で、サプライヤーと一体となった同様の取り組みが進められています。

以上の日本の代表的なリード企業の CSR 報告書から読み取れることは、東日本大震災から

十年が経ち、その間に拡大した国際的なバリューチェーンを維持することが求められるようになったこと。そしてそれを踏まえて、復興 CSR の中身が被災地域の広い範囲を含めた復興から、自社の生産ネットワークにおけるレジリエンスを高めることに変化したことである。バリューチェーンを強靱化し、自社活動を安定的におこなうことが目標となったことを示している。

リード企業が選択するバリューチェーンの強靱化という、CSR の CSV 化はなにをもたらすだろうか。例えば Tamura and Ohno (2021)は、CSR の CSV 化によってバリューチェーン内のリード企業とその取引先のサプライヤーとのパワーの非対称性が強化されることを、サプライヤーの代替可能性の高さに焦点を当てて分析している。この分析によれば、CSV 化する以前の CSR が目指した消費者と労働者/生産者の近接性が、近年ますます失われていることを示唆している。消費者の購買活動を通して生産の条件・環境がどのように改善されたかが、消費者が求める CSR として重要な点であったことは、SDGs や CSR 投資などが脚光を浴びていたことから明らかである。つまり、CSR という言葉で社会が期待していたことは、生産現場の改善であったのだが、実際には、バリューチェーンのレジリエンスのために生産現場の移転可能性を高める戦略がとられた。これによって、利潤をリード企業に集中させる一方で、生産を担うサプライヤー側の立場を相対的に弱めるという結果を招いている。

企業の復興 CSR のプロセスにおいて企業の CSR レポートから復興や支援活動の文言は消え、バリューチェーン・マネジメントとしてのチェーンの強靱化に注力したことは、CSR レポートのアピール先が、一般の消費者からステークホルダーに変化したことを意味する。これは、CSR が対象とする社会の転換であり、CSR レポートにあらわれる復興という言葉の転換でもある。

5. 復興という言葉の転換

本節では、復興という言葉を経るステークホルダーの期待を分析する。そのために、まず復興の法的枠組みについて検討し、その制約の下で自治体、被災者、企業の各ステークホルダーの期待と行動インセンティブを検討し、復興という言葉の概念の変化を考察する。

まず、公的なステークホルダーの行動を縛る法律上の復興という言葉の定義と理念から、復興という言葉に存在する期待を明らかにする。法的には復興という言葉には確固たる定義が存在しない。復興に関する法律である、災害対策基本法、大規模災害からの復興に関する法律、には復興の定義が記載されていない。大規模災害からの復興に関する法律には、復興の理念として以下の抜粋のような条文が記載されている。

大規模災害からの復興に関する法律（基本理念）第一条三項

【復興の理念】大規模な災害からの復興は、国と地方公共団体とが適切な役割分担の下に、

地域住民の意向を尊重しつつ協同して、当該災害を受けた地域における生活の再建及び経済の復興を図るとともに、災害に対して将来にわたって安全な地域づくりを円滑かつ迅速に推進する。

同法における復興の理念から読み取れることは、以下の三点である。(イ) 国・地方公共団体の役割と対象領域が設定されている一方で、民間セクターに期待される役割が定義されていないこと、(ロ) 地域住民の意向を尊重するという言葉からも、国よりも地方公共団体に主体的な役割が期待されること、(ハ) 復興の目的として地域の生活再建・経済復興と災害に対する地域づくりが設定されていること。以上の三点から、公的セクターは地方公共団体である自治体が主体的に復興の計画策定を行うが、民間セクター（企業、住民）が復興に果たす役割は明記されていないことがわかる。

次に、住民における復興という言葉の意味を検討し、経済的要素の重要性を指摘する。小林ほか(2013)は東日本大震災において被災者が何を語るかという観点から、復興という言葉が地域住民がどのように捉えているかを明らかにしている。この中で、高齢、資金確保、行政施策のギャップが複雑に絡み合い復興の制約として被災者は自己決定権を限定にされ、自らの意志を十分に満たす選択が行えない状態に追い込まれていた。田村、立木、林(2000)は兵庫県南部地震被災者の発言を分析する中で、「くらしむき」「まち」「すまい」「行政との関わり」「こころとからだ」「そなえ」という復興過程における重要な七つの要素を明らかにした。これらの研究は、被災者が何をもちて復興がなされたと認識しているかという点を明らかにしている。これらの研究結果から、行政との関わり方、まち、すまいなどの震災復興における直接的なインフラ要素と資金・暮らし向きといった間接的な経済要素が、被災者から見た時に重要な制約要素である。

復興という言葉を巡る先行研究を概観することで、住民にとって、復興とは、生活を再建するために喫緊のインフラを整備したうえで、経済を立て直し生活の充実感を再興することにあることがわかった。被災地において、実行される復興は、公共事業を中心としたインフラ再建とそのインフラを利用した企業の経済活動を含めた復興の二つがある。震災前に企業によって雇用と地域経済の活性化が提供されてきた地域は、震災後も生活の再建の復興の基盤として雇用の維持が必要となる。つまり、地域社会は企業を含めた元通りの復興を求め、企業の社会的責任として地域社会への持続的なコミットメントを求めるだろう。だが、すでに指摘したように、復興に対して民間セクターに対する期待は法的な理念の中に表れていない。ここで重要な論点として、企業がどのように関わるかは法的に規定されているわけではなく、CSRの役割が重要になるということである。すなわち、法人として社会に参画する存在である企業は、復興において明示的な役割を与えられていないがゆえに、自らの社会との関わり方が問われることになる。

6. 企業のリスク・マネジメントと社会のジレンマ（CSRの社会性の解体）

第四節において、CSR レポートを通して、2011 年の東日本大震災直後の慈善活動として CSR を実施していた企業群が、時間とともにレジリエンスを概念として取り入れ CSV 的な CSR へと変容したことをみた。震災直後の 2011 年の CSR レポートでは、被災地の復旧・復興のための義援金の拠出や支援物資や資材の提供、そして継続的な復興のための基金やプロジェクトの設置に記述の力点が置かれていた。しかし時間の経過とともに復旧・復興に関する記述は少なくなり、むしろ記述の中心は、震災によって引き起こされるバリューチェーンの途絶リスクに対応した事業継続計画へと移っていた。この変遷は、第三節でみた CSR から CSV への関心の高まりをあらわす一つの証左といえよう。

このように、東日本大震災発生から表立って言及されるようになったバリューチェーンのレジリエンスを高める戦略であるが、それはおよそ発注先であるサプライヤーの代替可能性を高めることに焦点が当てられている。調達先のサプライヤーを複数化すること、また緊急時には在庫を積み上げることはいずれもサプライヤーの代替可能性を高めることで、バリューチェーン内でのトラブルを回避しようという戦略となっている。

先ほど CSR レポートを取り上げたトヨタでは、独自のデータベースの RESCUE を構築し、そこに各サプライヤーの持つ情報を集約している。このシステムの下では、実質的にサプライヤーの独自性がトヨタに吸い上げられた状態となり、サプライヤーの代替可能性はさらに高まっている。パナソニックもまた、CSR レポートへの記述はまだないが、2021 年にソフトウェア会社である Blue Yonder の全株式を取得し、バリューチェーン全体の稼働状況を把握し、リアルタイムでサプライヤーへ製造や発送の指示が可能になるシステムを導入しようとしている。両社とも、これまで調達先が細分化され、本社において把握しきれなかったサプライヤーについて、一元化された情報システムの下で管理し、バリューチェーン全体を最適化し、レジリエンスを高めようと試みていることがわかるだろう。

CSV 的なサプライヤーの代替可能性と管理を通じたバリューチェーンのレジリエンス戦略は、リード企業にとってますます重要な競争戦略となっている。しかしながら、複数化されたうえで厳密な管理下におかれるサプライヤー側からみれば、それは同時に自らの独自性を失い、激しいサプライヤー同士の競争に晒されることを意味している。管理され競争下におかれるサプライヤーと、それらから情報を集めてチェーン全体を最適化するリード企業との関係性は非対称的なものであり、その歪みはますます大きくなっている。Lund-Thomsen and Lindgreen (2014)が指摘したように、慈善的な CSR からサプライヤーを管理する CSV への転換は、この非対称性を強化している。

また、サプライヤーの複数化によってレジリエンスを高める戦略は、生産と土地とのつながりを切断することも注目すべきである。震災などによって、その土地のサプライヤーの機能が失われた際、レジリエンスを高める戦略を採っていたリード企業は、自らのバリューチェーンの機能を停止させないために、国内外の別のサプライヤーから調達することが可能である。このことは、被災地の基本的なインフラ等の整備の復旧が完了したのちの持続的な復興を困難なものにしかねない。というのも、バリューチェーンのレジリエンスを高め、情

報を集約することは、サプライヤーのもつ土地、技術、そして労働者の特異性を一般化する試みであり、リード企業にとって被災地からの調達にこだわる必要が薄れていることを意味しているからである。日本のリード企業の多くが震災直後に復旧・復興支援を掲げた CSR の内容とは裏腹に、その後の CSV 化した CSR は、被災地の雇用創出や、被災前の生産拠点としての役割を取り戻すことによる持続的な地域経済の達成という長期的な復興支援とは結び付かなくなっている。

CSV 化した CSR のもとでなされる、リード企業によるサプライヤーの管理、情報の集約によってバリューチェーンを最適化しようという試みは、リード企業にとって競争優位確保に不可欠な要素である。しかしながら、これまでみてきたように、これはリード企業の管理権もしくは支配権の拡充につながっており、被災地やサプライヤーから対等な立場での発言を困難にする構造として作用している。ここに、現代のリード企業による CSR 調達が抱えている、企業的な利益の優先と社会的な公正さの欠如というジレンマがみてとれる。

7. 結論

CSR としての復興支援が、実際の復興にどれだけ役に立つかは、リード企業のマネジメント形態に支配されている。企業が復興をどのように捉えているかを示したのが矢口(2014)であった。本社の立地とコアとなる事業所の存在が、復興 CSR の在り方を規定していた。矢口(2014)が示した(4)の企業だけではなく、(3)にあたる域外に本社があり域内に重要な事業所を持つ企業であっても、CSV に影響を受けた戦略的 CSR マネジメントを取る傾向が強まっていることを本稿は示した。これらの企業は、震災から十年を経て、バリューチェーンのグローバルなつながりを維持し、安定的に自社のチェーンを稼働させることを優先させたことで、被災地域の持続的な復興からは離れつつある。

バリューチェーンの進展は伴う企業活動は、企業の復興 CSR にどのような変容をもたらすであろうか？東日本大震災などの震災でバリューチェーンの途絶リスクが露わになった企業は社会的責任として、この途絶リスクをいかに軽減するかを重要な要素として経営計画を策定する。つまり、バリューチェーンによる生産の細分化と地理的拡散が、CSV 的な戦略的 CSR の重要性をより強めたといえる。ここで、復興という言葉と復興の対象としての社会という言葉の持つ意味が、企業の戦略的 CSR という文脈において変容していることが現実化している。

被災地域はバリューチェーンが要請する企業の CSV 化した CSR に抗うことができない。震災によってチェーンのボラティリティが高まった地域は、戦略的 CSR によってバリューチェーンの周縁に追いやられてしまうことを意味している。その結果、被災地域の復興にとっては不要な CSR (レジリエンスを高めるための工場の国外移転など)を被災地域は受け入れないといけない。これは、被災地域が、法的にも、CSR の決定としても弱い立場に置かれていることによる。

復興 CSR という形で出される CSR は、本来的に被災地域の復興のための CSR であると

いう期待が存在する。しかし被災地域が直面するグローバル化の構造の中での弱さから、望まざる形の CSR に変容することを受け入れざるを得ない。バリューチェーンの強靱化、複線化はリード企業の利潤確保ないしリスク管理のための手段だが、これはサプライヤーの事情（そして被災地の復興）とは無関係であり、それが反映されたものではない。リード企業がかつて CSR として提示した復旧・復興のための取り組みは、時間とともに、そしてバリューチェーンの断絶というリスクの重大さの前に消え去り、今では復興よりもむしろ自社の利潤追求とリスク管理に舵を切っている。そのため、復興の名のもとにおこなわれる CSR であっても、バリューチェーンの進展に起因するリード企業と地域のサプライヤーの非対称的な権力構造から、被災地の希望は常に割り引かれたものになる。これは、リード企業が常に優位なポジションに立っているためで、CSV という企業の利潤追求と社会的価値とが共存可能であるという考え方は、グローバル化のなかでの分業体制の細分化のなかで、社会的価値という意味を局所化しているといえる。

第4章 オフショアの威嚇効果による労使関係の変化と労働分配率

1 はじめに

近年、資本に対する労働への分配率の低下が世界的な傾向としてあらわれている。AMECOによる推計によれば、1995年から2020年にかけて、労働分配率はイギリスを除くEU諸国で1.94パーセント、アメリカ合衆国で2.96パーセントだけ低下している。労働分配率の低下傾向は、他の推計でも明らかにされている（ILO, 2019; ILO and OECD, 2015）。こうした労働分配率の低下傾向は、さまざまな先行研究が指摘するように、利潤に対する相対賃金の低下による所得格差の拡大に寄与している（例えば、Dünhaupt, 2017; Karabarbounis and Neiman, 2014; Kristal, 2010; Pariboni and Tridico, 2019; Piketty, 2014; Rodriguez and Jayadev, 2012; Stockhammer, 2017）。労働分配率の経験的なトレンドとその決定要因についてはこれまで数多くの研究で言及されてきたが、労働分配率の決定要因についてはコンセンサスが得られていない。Rodriguez and Jayadev (2012, p.16) が主張するように、「労働分配率は大多数の人々が受け取る報酬を示す指標」であり、その労働分配率が低下するということは「労働者の相対的な権力が著しく低下している」ことを示唆している。

新古典派経済学者による研究のなかでは、労働分配率の低下について主に産業組織やスキル・プレミアの変化に注目して分析が行われてきた。Borjas and Ramey (1995) は、集中的な産業において、外国企業との競争が激しくなったことで特に低学歴の労働者の相対賃金が低下したと主張している。Feenstra and Hanson (1996) は、1972年から1994年にかけてのアメリカ合衆国におけるアウトソーシングの増加が、非熟練労働者の労働分配率の低下と、非熟練労働者に対する熟練労働者への需要の相対的増加に寄与したという実証研究をおこなった。Karabarbounis and Neiman (2014) は、労働分配率の低下は、設備コストの急速な低下に伴う資本の相対価格の低下と関係があると強調している。また、Barkai (2020) は、利潤分配率の上昇が大きく、労働分配率の低下を相殺する一方、資本分配率（付加価値総額に対する資本コストの割合）は労働分配率の低下を相殺しないことを示した。

ポスト・ケインズ派経済学者による研究では、金融化と政府支出の変化が労働分配率に与える影響が強調される。これらの研究では、マクロパネルデータを用いて、重回帰分析により労働分配率の決定要因を推定している。Kohler, Guschanski, and Stockhammer (2019) は、金融化の労働分配率への影響を四つのチャンネルに分解し、国際的な金融開放度と企業による金融決済が労働分配率に有意に負の影響を与えることを発見している。Dünhaupt (2017) は、配当や利払いの増加が労働分配率の低下と強く関連することを明らかにした。Jayadev (2007) は、雇用主がグローバルな流動性を利用することで労働者との交渉力を強化できるため、資本収支の開放度が労働分配率を低下させることを強調している。Stockhammer (2017) は、金融化、福祉国家の縮小、グローバリゼーションが労働分配率に負の影響を与えることを明らかにした。Pariboni and Tridico (2019) は、先進国において金融化に伴い、資本主義の

構造変化と脱工業化によって資本に対する労働の交渉力が弱まり、その結果、労働分配率が低下したと論じている。

労働分配率の決定要因として、多くの研究が労働者と資本家のあいだの交渉力に言及していることも注目される。Blanchard and Giavazzi (2003) は、労働市場における規制およびその緩和の効果に焦点を当て、労働市場における規制緩和が労働者の交渉力を低下させ、1980年代のヨーロッパのマクロ経済の状態を悪化させたことを示した。Autor et al. (2020) は、スーパースター企業と彼らが名づける巨大企業の台頭が労働分配率の低下と関連していることを明らかにしている。また、Sung, Owen, and Li (2021) は、労働組合が強化されることと労働分配率の低下との間に負の関係性があることを実証的に示した。Guschanski and Onaran (2021) は、1970年から2014年までのOECD諸国のデータを用いて、近年の労働者の交渉力の低下が、技術変化よりもむしろ、オフショアの進展や労働市場の制度の変化によるものであると結論付けている。

上述の研究者たちはそれぞれ理論的な立脚点や強調する要素は異なっているが、グローバル化による労働市場ないし労使関係の構造的な変化は労働分配率に負の影響を与えている、という点についてはコンセンサスが得られている。これまでの研究では、労働分配率の低下をもたらすマクロ的・外生的要因に焦点が当てられてきたが、労使関係の内生的ダイナミズムを含むミクロ的な視点による研究は乏しい。しかし、賃金の決定は、グローバル化（特に国外労働市場へのアクセス）によって大きく変化した労使関係に依存している。そのため、グローバル化が労使関係にどのような影響を与え、労働分配率の低下をもたらしているかを検討することは重要である。また、「グローバル化」という用語には、国境を越えた財・資本・労働の移動という多様な側面が含まれている。そのため、グローバル化という用語は、どの側面が労使関係に影響しているかによって、研究者ごとに違った意味で用いられている。グローバル化のうち、いかなる要素が労働分配率の低下に影響を及ぼしているのかについても精査されるべき点である。もし、グローバル化が労使間のパワーバランスを変化させ、労働分配率を低下させるのであれば、その背景にはどのような本質的メカニズムがあるのかを問うことが重要となる。

本章では、グローバル化、その中でもオフショアが労働者の交渉力に与える影響に焦点を当てる。そして、ミクロ的な賃金交渉モデルと比較実証分析を用いた分析をおこない、長期的な労働分配率の低下との関係性について検討する。グローバル化という用語は、一般的な用語として流通するあまり、どの年代を指すのか、いかなる影響に着目しているのかという点が曖昧になってしまう。そのため、本章では Milberg and Winkler (2013) による定義に倣って、グローバル化を二つのフェーズとして捉える。彼らによれば、1980年代中頃からの海外直接投資とオフショアの台頭によって、グローバル化は変化を経験したとし、この転換点をもって、グローバル化は歴史的に区別される必

要があると主張する⁴。ここで、第一期のグローバリゼーションは主に最終財の貿易がおこなわれていたが、第二期のグローバリゼーションでは、オフショアによって国内労働が国外労働と代替される貿易がおこなわれている。このグローバリゼーションの質的变化は、雇用者が生産過程を国外に移転するというオプションを新たに持つことによって、被雇用者に対して脅しをかけることができるため、労使関係に影響を与えるはずである。Burke and Epstein (2001) はこれを「脅迫効果 threat effects」と呼ぶ。本章では簡単な雇用者と被雇用者のゲームモデルを用いて、賃金交渉においてグローバリゼーションのフェーズ（オフショアのある場合とない場合）がどのような影響をもたらすのかを確認する。そして、比較実証分析から、グローバリゼーションの歴史的フェーズの違いが、労使関係と労働分配率にいかなる影響を与えているのかを検証する。

ここで用いる理論的フレームワークは、Blanchflower, Oswald, and Sanfey (1996) および Rodrik (1999) に倣った、雇用者（資本）と被雇用者（労働）との間のシンプルなナッシュ交渉モデルである。このモデルは、レント・シェアリング（非ゼロ利潤）部門から構成される小国開放経済で、そこで発生する失業者はプレミアなしの固定的な競争賃金で他の雇用者に再雇用されるものとする。そして、第一段階で労使間のナッシュ交渉によって賃金が決定され、次の段階で雇用者が国内での生産か国外生産かという雇用の配置を決定するという二段階交渉ゲームを考える。本研究では、オフショアというオプションがなく国内での生産を選択するケース、オフショアの威嚇が存在しながら国内で生産するケース、そして国外にオフショアするという三つのケースについて、オフショアコストの水準に応じた比較静学をおこなう。上述したグローバリゼーションの各フェーズの下で、それぞれの変化が労働者の交渉力、賃金、利潤に及ぼす影響を検討する。結果として、このモデルからは労働分配率に関する次の仮説が導かれる。第一に、オフショアのオプションがない場合、労働者の交渉力の強化は賃金の上昇に影響を与える。第二に、オフショアのオプションを雇用者が持つ場合、生産過程が国外へ移転されて自らが失業状態になることを回避するために、労働者は交渉で賃下げにも妥協せざるをえない。この理論モデルは、オフショアの威嚇を伴うグローバリゼーションが、労働者の交渉力を低下させ、結果として労働分配率を低下させることを示唆している。

モデルから得られた仮説に基づき、グローバリゼーションの時代における労使交渉の歴

⁴ ここで歴史的というのは、ウォーラステインによる世界システム分析が意識されている。ウォーラステインは、グローバリゼーションは二十世紀に発現した現象ではなく、むしろ十六世紀に資本主義的な世界=経済が形成されて以降、世界の根幹をなすものとして捉えている。この視点は、グローバリゼーションを二十世紀後半の限定された期間の現象であるという従来の定義から解放し、現代の世界を相対化することに役立った。しかしながら、こうした視点は、十六世紀のグローバリゼーションと二十世紀のグローバリゼーションとの差異を些末なものとして同質化する傾向にある。だが、ミルバーグら、そして本論文での試みは、現代のグローバリゼーションに特徴的な要素が社会に与える影響に焦点を当てることにあるので、グローバリゼーションを質的に区別されるものとして分析をおこなう。

史的なダイナミクスという観点から労働分配率の低下について検討する。そこで、1975年から2017年までというある程度長期のOECD十八カ国のパネルデータを用い、オフショアの傾向の違いによって二十五年ずつに分けて、比較分析をおこなう。ただし、Milberg and Winkler (2013) が指摘するように、1980年代中頃から海外直接投資やオフショアが台頭し始めていたが、それがグローバルな生産の顕著な特徴となるまでにはラグがあり、転換点を具体的な時点として特定することは難しい。むしろ、オフショアが企業にとって容易なオプションとして現れ、そこで威嚇効果が発揮されるのは漸進的なプロセスとして捉えるのが自然である。それゆえ、ここではオフショアの指標(3.3節、図3.3を参照)におけるトレンドを参照して二十五年ごとに時代区分をおこなった。第一期は1975年から1999年までであり、そこではオフショアの指標は低い水準のままほとんど変動がない。第二期は、1993年から2017年までで、その期間のオフショアの指標は(2008年の金融危機以降を除いて)コンスタントに上昇している。第二期が、オフショアコストの低下によってその脅迫効果が労働者にとって現実的なものとして迫ってきた瞬間であったと考えられる。

本章でおこなう分析結果の一部は、グローバリゼーション、オフショア、労働者の交渉力を労働分配率の決定要因として強調したこれまでの実証研究に沿ったものである。しかしながら、グローバリゼーションをオフショアの有無で二つのフェーズに分けて比較分析をすることで、第一期と第二期のあいだに顕著な差異を見出すことができた。グローバリゼーションについての一般的な指標であるKOF indexを用いて推計をおこなうと、Pariboni and Tridico (2019) が示したのと同様に、1975年から2017年まで、一貫してグローバリゼーションは労働分配率に対して有意に負の影響を与えていることがわかる。オフショアが労働分配率に与える影響についても、Guschanski and Onaran (2021) が示すように、その値は有意に負となる。しかしながら、二期間に分けて比較することで、オフショアが労働分配率に与える影響は、オフショアが盛んになる第二期においてのみ有意で、それ以前の第一期では有意な影響をもたないという結果が得られた。また、労働者の交渉力の指標としての労働組合員率(union density)の値が労働分配率に有意な影響を持つのは、第一期においてのみであり、第二期においては十分な影響力をもたないことが明らかになった。第二期の結果は、Dünhaupt (2017) による1986年から2007年までのデータを用いた実証研究と一致するものであるが、今回の分析においては第一期と第二期の間で対照的な結果になったということが注目に値する。これらの結果は、モデルが示唆するように、グローバリゼーションの質的变化一雇用者によるオフショアの威嚇効果が現実的なものとなること-によって労働者が賃金交渉における交渉力を失っていること暗に示している。

この章は、六つの節から構成されている。第二節では、比較実証分析につながるように、オフショア可能性の高低から三つの状況を想定し、それぞれに状況における雇用者と被雇用者のあいだのナッシュ交渉モデルについて説明する。第三節では、1975年から2017年までのOECD18カ国についての労働分配率、グローバリゼーション(KOF index とオフショア)、労働組合員率それぞれの歴史的トレンドについて述べる。第四節では、それらのデータにつ

いて、労働分配率を従属変数として回帰分析をおこなう。第五節では、得られた実証結果について、グローバリゼーションの質的变化による労使関係の変化として解釈をおこなう。最後に第六節で簡単な要約と結論を述べる。

2 理論枠組み：労使関係についてのゲームモデル

今節での狙いは、小国開放経済において、オフショアと労働者の交渉力とが労使関係に与える影響を記述することにある。

ここでは、労働者と雇用者のあいだで賃金 w を決定し、それを踏まえて企業が生産を国外へ移転するかどうかを決定するという二段階のナッシュ交渉モデルを考える。簡単化のため、国内労働者は同質的であり、国境を越えた移動をしないものとする。さらに、企業は自らが雇用した労働者 n のみを生産要素として生産活動をおこなう。このとき、企業の得る利潤は、

$$\pi_d = f(n) - wn$$

であり、 $f(n)$ は微分可能な生産関数である。

ここで、Jeon and Kwon (2018) に基づいて労働者と企業がおこなう交渉ゲームの流れを記述しておく。

1. 賃金交渉：労働者と企業が賃金について交渉をおこなう。交渉がうまくいけば、企業は n 人の国内労働者を雇用し、 $f(n)$ だけの生産をおこなう。しかしながら、交渉が決裂した場合、企業は国内生産を停止し、オフショアをおこない国外で生産活動を行うかどうかを選択する。また、労働者はレイオフされ、他の企業にプレミアなしの競争賃金 w_0 で再雇用される。
2. 生産地の選択：企業は生産の規模にあったオフショアコスト τ を支払うことで国外での生産が可能になる。企業がオフショアを選択するとき、国内よりも安価な賃金 w_f で労働者を雇用することができる。ここでは、国外賃金は国内の競争賃金よりもさらに低いとする ($w_f < w_0$)。

オフショアを選択したときの企業の利潤は次のように書ける。

$$\pi^* = f(n) - w_f n - \tau n.$$

オフショアというオプションによって収益が見込めない場合 ($\pi^* \leq 0$) であれば、企業はオフショアを選択しない。もし、 $\pi^* > 0$ であれば、企業は国内での生産から得られる利潤との比較によって、オフショアするかどうかの判断をする。企業がオフショアのオプションを持つかどうかは、生産地の選択だけでなく、第一段階の国内労働者との賃金交渉にも影響を及ぼす。

また、 π_d と π^* を比較することで、オフショア戦略が現実的なものとして現れてくるラインを明らかにすることができる。もし、国外生産の単位コストが国内生産よりも高い場合 ($w < w_f + \tau$) であれば、企業はオフショアというオプションを選択することはありえない。

対照的に、もし国外生産の単位コストが国内生産よりも低い場合 ($w_f + \tau < w$) であれば、企業はゲームの第二段階の生産地選択において国外生産を選択しうる。企業の生産地の選択は第一段階での賃金交渉の結果によって決定されるため、オフショアというオプションは賃金交渉において労働者に対する威嚇として作用する。また、国外生産の単位コストが極めて低い場合 ($w_f + \tau < w_0$) は、賃金交渉は合意に至らず、企業は国外での生産を選択する。以下で、三つのケースについてより詳細に議論する。

2.1 オフショアの威嚇がないケース

第一に、国外生産の単位コストが国内の賃金よりも高いケースを考える。このとき、Rodrik (1999) より、最大化問題は次のように書ける。

$$\max_w [(u(w) - u(w_0))n]^\phi \pi_d^{1-\phi}$$

ここで、 $u(w)$ は労働者が賃金から得る効用であり、 $u'(w) > 0$ かつ $u''(w) < 0$ であるとする。また、 ϕ および $(1 - \phi)$ はそれぞれ労働者と雇用者の交渉力をあらわしている。

W についての一階条件は次の通り。

$$w: \frac{\phi u'(w)}{u(w) - u(w_0)} - \frac{(1 - \phi)n}{\pi_d}$$

Blanchflower, Oswald, and Sanfey (1996) から、 $u(w_0)$ についての近似を

$$u(w_0) \simeq u(w) + (w_0 - w)u'(w)$$

という形で得られる。ここから、賃金 w について次のように書き直すことができる。

$$w \simeq \frac{\phi}{1 - \phi} \frac{\pi_d}{n} + w_0$$

このケースにおいては、賃金についての式から、労働者が賃金交渉力を高めることで、競争賃金に上乘せされるプレミアを獲得できることが示唆される。これらの結果から、今回のケースについての仮説を以下のように導くことができる。

仮説 1 : $w < w_f + \tau$ であるとき、企業のオフショアというオプションは現実的ではなく、そのため労働者は自らの交渉力を高めることで、より高い賃金を得ることができる。

2.2 オフショアの威嚇があるケース

第二に、グローバル化と技術進歩によってオフショアコストが低下したケースを考える。特に、国外生産の単位コストがオフショアの威嚇なしの賃金によって生産するコストよりも低く、かつ国内の競争賃金で生産するよりは高い ($w_0 \leq w_f + \tau < w$) というケースを取り扱う。この場合、企業は賃金交渉においてオフショアオプションを選択することは、十分に現実的な選択肢となりうる。したがって、企業と労働者のナッシュ積は次のように書ける。

$$\max_{w^*} [(u(w^*) - u(w_0))n]^\phi [\pi_d - \pi^*]^{1-\phi}$$

第一のケースと区別するため、賃金を w^* と表記する。前項に倣って賃金を以下のように書く。

$$w^* \simeq \frac{\phi}{1-\phi} \frac{\pi_d - \pi^*}{n} + w_0$$

第一のケースと違って、労働者が交渉力を高め賃金を上昇させようとするれば、企業は生産をオフショアすることを選ぶ。そのため、雇用を守るために労働者は交渉において賃金を下げることが容認するようにならざるを得ない。第一のケースと第二のケースとの交渉賃金の差は、

$$w - w^* = \frac{\phi}{1-\phi} \frac{\pi^*}{n} > 0$$

となる。この結果から、企業が生産をオフショアする選択肢を現実的なものとして持っている場合、そのことが労働者に対する威嚇効果となり、交渉賃金を低下させる。以上の結果から、次の仮説を得ることができる。

仮説2 : $w_0 \leq w_f + \tau < w$ であるとき、オフショアによる威嚇効果によって労働者が雇用を維持するために低い交渉賃金に妥協するため、労働分配率は低下する。

仮説3 : $w_0 \leq w_f + \tau < w$ であるとき、労働者の交渉力はオフショアの威嚇によって減退する。

2.3 オフショアを選択するケース

第三のケースとして、オフショアコストが十分に低く、国内の賃金にかかわらずオフショアを選択することが企業にとって最善であるような状況 ($w_f + \tau < w_0$) を考える。この場合、企業は交渉ゲームの第一段階の結果にかかわらずオフショアを選択する。

それぞれのケースを整理すると、国外生産の単位コスト ($w_f + \tau$) について区分した以下の表1のようにまとめることができる。オフショアコストが低下するにつれて、経済は第一のケースから第三のケースへと移行していき、交渉賃金は低下し、企業の利潤が増大する。

表1 オフショアコストによって場合分けした各交渉ゲームの結果

	Case 1. $w < w_f + \tau$	Case 2. $w_0 \leq w_f + \tau < w$	Case 3. $w_f + \tau < w_0$
Firm	Domestic production $\pi_d(w) <$	Domestic production while using offshoring threat $\pi_d(w^*)$	Offshoring production $< \pi^*$
Worker	Improve bargaining power and demand higher wages $w >$	Compromise with lower wages to retain employment w^*	Work elsewhere $> w_0$

3 歴史的推移：労働分配率、グローバリゼーション、労働組合員率

先に提唱した仮説について計量的な分析を進める前に、本節では OECD 十八カ国⁵の 1975 年から 2017 年までの静的データから、労働分配率、グローバリゼーション、労働組合員率の歴史的推移を概観しておく。グローバリゼーションについては、KOF Index とオフショア強度（offshoring intensity）という異なる指標を導入し、質的な観点から理解する。労働分配率と組合密度が低下していることが確認でき、そして 1990 年前後にグローバリゼーションに質的な変化があった。

3.1 労働分配率

まず、ここ半世紀の労働分配率の推移について焦点を当てる。Krueger（1999）が強調するように、労働分配率の指標は自営業者の取り扱いについて問題を抱えている。この問題を回避するために、今回は修正労働分配率という、被雇用者一人当たりの労働報酬を経済全体の一人当たり GDP で割った指標を用いる⁶。ここでの労働報酬とは、支払いの形式に関係なく労働から得られる所得の全体と雇用者からの社会保障を合計したものである。

⁵ 対象となる十八カ国とは、オーストラリア、オーストリア、ベルギー、カナダ、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、韓国、二本、オランダ、ノルウェー、スペイン、スウェーデン、イギリス、アメリカ合衆国である。ニュージーランドやポルトガル、スペイン、スイスなどの国は一部データが欠損しているため、分析からは除外した。

⁶ データは、European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs の AMECO で公表されているものを利用する。



図2 修正労働分配率

図2に、本章の分析対象であるOECD十八カ国における1975年から2017年までの四十余年の労働分配率の平均値と中央値の推移を示した。ここ四十年余り、先進諸国において労働分配率は低下し続けていることがわかる。しかしながら、1980年代の初めまでは多少の上下動がありながらも、労働分配率はある程度の高水準を維持していた。1975年から1986年までは、労働分配率の平均値も中央値も60パーセントを維持していた。1982年以降、労働分配率は徐々に低下し続けて2017年には54パーセントにまで下がった。労働分配率は長期的に低下しているが、その中でも1990年から2017年までと比べて1980年代の変化は激しいものであることが読み取れる。

3.2 グローバリゼーション (KOF Index とオフショア)

ヒト・モノ・カネの国境を越えた移動は、ここ三十年間でますます激しいものになり、その現象はグローバリゼーションとして知られている。しかしながら、グローバリゼーションは明確に定義可能である一面的な現象ではない。むしろ、(非)人間の諸活動が国境を越えて統合される原因、経過、結果のすべてを含んだ一つのプロセスである (Al-Rodhan and Stoudmann, 2006)。

多面的なグローバリゼーションについて、その国内経済への影響を計るために、複数のデータを組み合わせたKOF Index of Economic Globalizationという指標を用いる⁷。この指標は、

⁷ KOF Index of Economic Globalizationは1970年からの世界123カ国についての実際のフローとさまざまな規制に基づいたデータである (Dreher, 2006)。フローは、国際貿易と

0 から 100 までの幅で、より高い数値であるほど経済的な開放度が高いことを意味している。図 3 から、KOF Index の値が 1975 年から持続的に上昇していることが見て取れる。経済的グローバリゼーションの中央値は、1975 年の 49.8 から 2017 年には 79.3 にまで上昇しており、これは約 60 パーセントの増加である。ただし、経済的グローバリゼーションの進展は 2000 年以降、その数値の増加は緩やかになっている。中央値をみれば、2000 年時点で 78.6 に達しており、それ以降はほとんど増えていない。

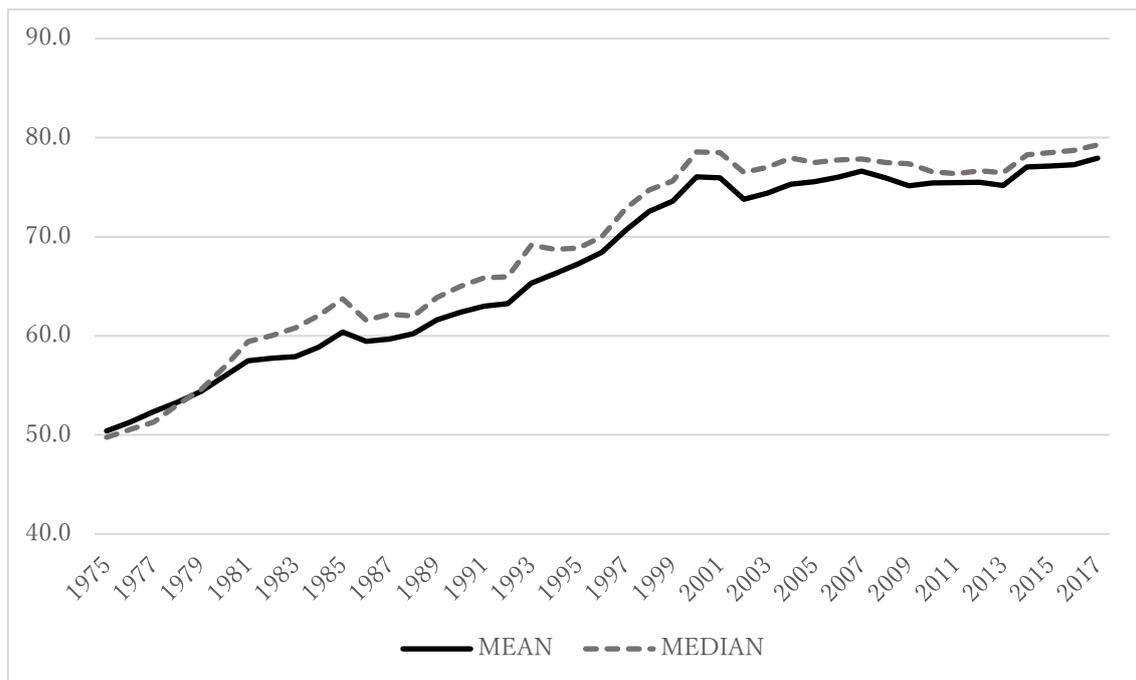


図 3 KOF Index

KOF Index は、2000 年以降グローバリゼーションが停滞していることを示唆している。しかしながら、国際貿易や投資の在り方は、1990 年代初めごろから大きく変化した。この変化は、先進国間の最終財の貿易から、先進国と途上国間とのオフショア貿易への変化として特徴づけられる (Baldwin and Lopez-Gonzalez, 2015)。KOF Index は実際のフローと規制についての統合的指標であるがゆえに、こうしたグローバリゼーションの質的な変化については計ることができない。より詳細なグローバリゼーションの内容について測定するために、先進国と途上国との関係について焦点を当てる。

以上の理由から、グローバリゼーションについても一つの指標として、先進国と途上国間の経済関係を明確にするオフショア強度 (offshoring intensity) を用いる。オフショア強度は、対象とする OECD 十八カ国の工業部門の輸入のうち、低中所得国からの輸入の割合の

対外直接投資、証券投資、国外への支払い所得からなる。規制は、貿易障壁、平均の関税率などからなる。

ことである⁸。図4から明らかなように、オフショア強度はその平均値でも中央値でも1990年代に入ってから大きく増加している。平均値をみれば、プラザ合意後の1986年に前年の13.5パーセントから10.4パーセントに低下しているが、その後は上昇を続け、2017年では26.5パーセントにまで達している。オフショア強度の中央値は、1991年から上昇を始め、その時点で9.05パーセントであったものが2017年には22.4パーセントにまで上昇している。



図4 オフショア強度

これらの統計データが示すことは、国際貿易や投資の量的な増大と同時に、グローバリゼーションが質的な変化—先進国と途上国間のオフショアの急速な広がり—を経験してきたということである。オフショアの急増は、Milberg and Winkler (2013) における「グローバリゼーションの新しい波」の特徴と一致する。さらに、こうしたグローバリゼーションの変化のパターンは、Arrighi (1994) による、資本主義の蓄積システムが「生産拡大」の局面から「金融拡大」の局面へと移行するという主張とも一致する。要約すると、グローバリゼーションの新しい波とは、先進国の大企業がより安価な賃金を求めて生産タスクを途上国へと移転するようになったことであるといえる。

3.3 労働組合員率

本章では、労働組合員率 (union density) を労働者の交渉力の尺度として用いる。労働組合

⁸ 低中所得国の定義は、世界銀行による分類に従っている。この所得区分は、一人当たり国民所得に基づいて決定されている。

員率とは、雇用全体のうち組合に加入している比率のことであり、データは ICTWSS database version 6.1 を利用している (Visser, 2019) ⁹。本章では労働組合員率の水準は、労働者が組織されてる度合いとしてだけでなく、前節のモデルにおける労働者の交渉力 ϕ の強度をあらわしているものとみなす。

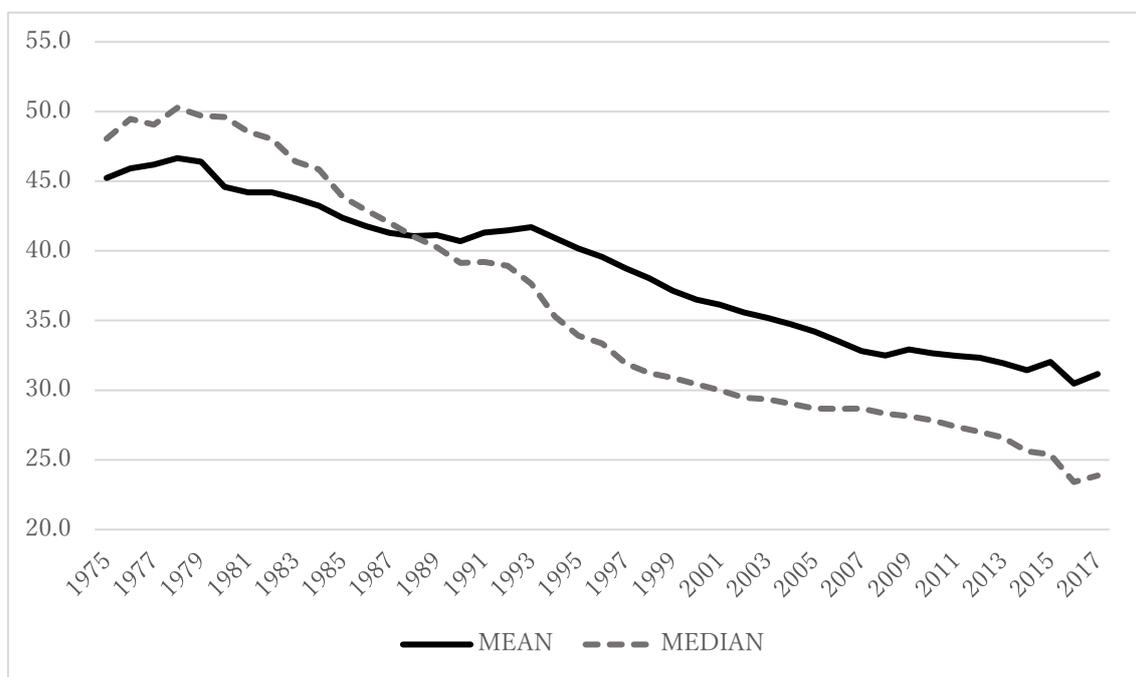


図 5 労働組合員率

図 5 から読み取れるように、労働組合員率はずっと低下し続けている。その中央値は、1975 年の 45.2 から 2017 年には 23.9 にまで半減している。一方で、平均値は中央値ほど急激な低下傾向を見せていないが、それでも 1975 年の 45.2 から 2017 年の 31.2 まで低下している。このことから、労働者の交渉力がここ数十年の間ずっと低下する傾向にあるといえよう。

この節をまとめるために、ここまで紹介してきた四つの指標—労働分配率、KOF Index、オフショア強度、労働組合員率—についての四十余年の推移について表 2 にまとめる。この表は、十八カ国の 1975 年、1996 年、2017 年における中央値を列記し、1975 年と 1996 年間の変化と 1996 年から 2017 年までの変化をそれぞれ記載している¹⁰。この中で、オフショア強度は、1996 年以降に大きく変化している。これは、グローバリゼーションが 1990 年代から先進国間の貿易から先進国と途上国間の貿易へと質的な変化を経験したことがあらわ

⁹ ICTWSS が提供するデータのなかには、交渉強度 (bargaining intensity) という労働者の交渉力についての重要な尺度が存在している。しかしながら、長期的分析をおこなうにあたって、交渉強度は欠損データが多いため今回の分析では使用しなかった。

¹⁰ 各国についてのデータは、表 A.1 を参照。

れている。

表 2. 各指標の中央値の推移

	1975	1996	% change 1996-1975	2017	% change 2017-1996
Labor share	65.7	57.6	-12.3	54.7	-5.0
KOF index	49.8	70.0	40.5	79.3	13.2
Offshoring intensity	9.4	13.2	40.0	21.7	64.4
Union density	48.0	33.4	-30.4	23.9	-28.4

4 労使間ゲームの実証分析

前節で、労働分配率、グローバリゼーション、労働組合員率という指標が、過去四十余年間でどのような歴史的推移をたどってきたかをみてきた。今節では、第二節での理論モデルから得られた仮説に基づいて、回帰分析をおこなう。まず、回帰モデルを導入し、その後歴史的な比較分析をするための期間の分け方について言及する。そして OECD 十八カ国のパネルデータを用いて実際に分析をおこない、その結果についてみていく。

4.1 回帰モデル

労働分配率は、労使交渉ゲーム全体における資本への報酬に対する労働の報酬に近似しているとみなせるため、労働分配率を従属変数とする。前節までで議論した通り、グローバリゼーションと労働組合員率が労使関係のダイナミックな過程の中で労働分配率にいかなる影響を与えるのかを考察する。そのために、以下の回帰式を考える。

$$LS_{it} = \beta_0 + \beta_1 GLB_{it} + \beta_2 UD_{it} + \beta_3 Unemp_{it} + \beta_4 \Delta GDP_{it} + \beta_5 GE_{it} + u_{it}$$

$$LS_{it} = \beta_0 + \beta_1 GLB_{it} + \beta_2 OI_{it} + \beta_3 UD_{it} + \beta_4 Unemp_{it} + \beta_5 \Delta GDP_{it} + \beta_6 GE_{it} + u_{it}$$

ここで、 LS_{it} は i 国 t 年の労働分配率をあらわしている。独立変数の GLB は前節で紹介した KOF Index によって評価されたグローバリゼーションの程度を意味している。また、グローバリゼーションの質的な指標としてオフショア強度 (OI) を考慮に入れる。KOF Index が実際のフローと規制とに焦点を当てていたのに対して、オフショア強度は途上国からの輸入のウェイトを意味している。グローバリゼーションの質的な変化、特にその金融化という観点からいえば、対外直接投資の投下量の増大という点もまた重要な点であるが、これは KOF Index の中に含まれているため今回の分析では考慮しない。 UD は労働組合員率をあらわし、これは労働者がどの程度組織されているかの尺度である。

また、労働市場に重要な影響を及ぼすマクロ的要因として、失業率 ($Unemp$) と経済成長率 (ΔGDP) をそれぞれ制御変数として導入する。政府の活動の重要性を考慮するために、政府支出 (GE) もまた制御変数として加える (Dünhaupt, 2017; Jayadev, 2007)。もし、ある

国の政府支出が相対的に高ければ、その国は最低賃金の制定など労働市場に対する規制を積極的にこなっていることを意味する。福祉国家のように、政府による規制は労働分配率に影響を与えたと考えられる。

4.2 期間の区分

グローバリゼーション、オフショア、労働組合員率が労働分配率に与える影響を調べるために、まず 1975 年から 2017 年という長い期間で回帰をおこない、そののちに各期間の変化を観察する。前節で見たように、グローバリゼーションは 1970 年代から拡大し始め、1990 年代初め頃からオフショアの拡大など質的・量的な変化を経験した。

グローバリゼーションの長い歴史的過程における労使関係の変化を見るために、1975 年から 1999 年までと 1993 年から 2017 年までの二つの四半世紀に分けて回帰をおこない比較する。両期間にわたって、国境を越えたやりとりは増加傾向であるが、そこには質的な違いがある。第一期は、図 2 で見たように、KOF Index というより統合的なグローバリゼーションの指標では、常にグローバリゼーションが拡大している時期であるが、オフショア強度は 15 パーセント未満で停滞している。第二期は、図 3 で見たように、オフショア強度が安定的に増加している時期である。また、後者は近年まで続いている金融化の時期と重なっている。このように、前者は国際的な財貨貿易の拡大過程としてのグローバリゼーションの第一期であり、後者はオフショアの強化を特徴とするグローバリゼーションの第二期であると区別することができる。長期的な労使関係の変化について観察するために、この二つの期間を比較する。

4.3 回帰分析の結果

OECD 十八カ国の 1975 年から 2017 年までのパネルデータを用いて回帰をおこなう。その際、ハウスマン検定でランダム効果モデルと固定効果モデルのどちらが今回の分析に適切であるかを決定できなかったため、それぞれのモデルから得られた回帰結果を以下の表に併記する。労使関係は、一方で各国固有の制度的条件に影響されるが、他方でほとんどの国に共通するグローバリゼーションや自由主義化などの一般的な傾向にも影響されるので、こうしたハウスマン検定の結果は合理的なものである。例えば、デンマーク、スウェーデン、フィンランドなどの北欧諸国は、他のほとんどの国で組合密度が低下していた 1980 年代半ばでも組合密度が高く、この傾向は 1990 年代に入っても続いていた。こうした特異な傾向は、гент制度と呼ばれる労働組合が政府や私的組織に代わって失業給付の水準を決定できるという制度によるものである。しかし、ヨーロッパの福祉国家を含めても、分析対象国全体で、約半世紀にわたって、グローバリゼーションの進展とともに労働分配率と労働組合員率が低下している。

表 3 は 1975 年から 2017 年までの回帰分析の結果を示している。また、多重共線性に関する検定の結果を表 A2 に示す。これらの有意な諸結果は、グローバリゼーションが労働分

配率に対して負の相関があり、その一方で労働組合員率は正の相関をもつという仮説を支持する結果となった。オフショア強度を含めた Model.2 と同様に、Model.1 でも KOF と UD がそれぞれ労働分配率に有意な影響を持っているという結果が、ランダム効果モデルからも固定効果モデルからも得られた。オフショア強度についても労働分配率に対して有意に負の相関が得られた。通常の労働市場についてのモデルと一致して、失業率は労働分配率に対して有意に負の相関が観察できる。また本論文の射程外ではあるがいくつかの先行研究で言及されていた通り、GDP の成長は労働分配率の低下に有意に作用している（例えば、Acemoglu and Autor, 2011; Barkai, 2020）。政府支出は労働分配率に対して正の相関をもつ。この結果は、Blanchard and Giavazzi (2003) の福祉国家は労働者にとって有利に働くような労働市場の規制をおこなう傾向がある、という指摘に一致する。

表 3 長期の回帰分析結果

	1975–2017			
	Model 1		Model 2	
	Fixed Effect	Random Effect	Fixed Effect	Random Effect
GLB	−0.3243*** (0.0134)	−0.3338*** (0.0130)	−0.3132*** (0.0150)	−0.3249*** (0.0143)
OI			−0.0363* (0.0185)	−0.0365** (0.0183)
UD	0.1184*** (0.0180)	0.0952*** (0.0167)	0.1077 *** (0.0192)	0.0800 *** (0.0179)
Unemp	−0.1314*** (0.0436)	−0.1111** (0.0432)	−0.1551*** (0.0456)	−0.1304*** (0.0450)
ΔGDP	−0.2022*** (0.0436)	−0.2017 *** (0.0440)	−0.2161*** (0.0448)	−0.2161*** (0.0454)
GE	0.1417* (0.0755)	0.1252* (0.0751)	0.1724** (0.0802)	0.1512* (0.0793)
Intercept	74.3123*** (1.7196)	76.1318*** (1.8577)	74.1239*** (1.7624)	76.4098*** (1.8522)
R-square	0.6624	0.6617	0.6633	0.6621
Wald chi2		1403.81		1353.40
Num. Obs.	760	760	738	738

Note: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

表 4 は、先述した期間の区分—1975 年から 1999 年までと 1993 年から 2017 年まで—に従って、同様の回帰分析をおこなった結果を示している。KOF であらわされるグローバリゼ

ーションは、表3の長期での回帰の結果と同じく、労働分配率に対して有意に負の相関となる。そして興味深いことに、1975-1999年のモデルと比較して、1993-2017年の労働組合員率の係数が激減していることがみてとれる。Model.5の係数はModel.3の係数の3分の2以下であり、Model.6では労働組合員率は労働分配率に有意な影響をもたらさないという結果さえ出ている。さらに、オフショアは、1993年から2017年までのModel.6で労働分配率に有意な負の影響を示しているが、1975年から1999年までのModel.4では有意な影響を見出すことができない。まとめると、第一期と第二期を比べると、労働組合員率の労働分配率に対する効果は低下する一方で、オフショアの労働分配率に対する負の効果は増加したと言える。

表 4 回帰結果の比較：1975–1999 vs. 1993–2017

	1975–1999				1993–2017			
	Model 3		Model 4		Model 5		Model 6	
	Fixed Effect	Random Effect	Fixed Effect	Random Effect	Fixed Effect	Random Effect	Fixed Effect	Random Effect
GLB	−0.2555*** (0.0178)	−0.2814*** (0.1734)	−0.2551*** (0.0184)	−0.2821*** (0.0179)	−0.3497*** (0.0250)	−0.3590*** (0.0238)	−0.2785*** (0.0257)	−0.2985*** (0.0243)
OI			0.0159 (0.0302)	0.0320 (0.0311)			−0.1687*** (0.0235)	−0.1595*** (0.0227)
UD	0.1391*** (0.0234)	0.0808*** (0.0250)	0.1407*** (0.0242)	0.0778*** (0.0219)	0.0796*** (0.0235)	0.0497** (0.0207)	0.0018 (0.0249)	−0.0256 (0.0228)
Unemp	−0.4445*** (0.0550)	−0.3637*** (0.0545)	−0.4602*** (0.05659)	−0.3710*** (0.05607)	−0.1598*** (0.0456)	−0.1404*** (0.0452)	−0.1649*** (0.0434)	−0.1493*** (0.0431)
ΔGDP	−0.2933*** (0.0470)	−0.2946*** (0.0491)	−0.3032*** (0.0491)	−0.2999*** (0.0517)	−0.1343*** (0.0428)	−0.1348*** (0.0430)	−0.1368*** (0.0408)	−0.1407*** (0.0411)
GE	0.3891*** (0.0946)	0.2923*** (0.0952)	0.3550*** (0.0985)	0.2629*** (0.0997)	0.5095*** (0.0852)	0.4746*** (0.0841)	0.8020*** (0.0905)	0.7436*** 0.0886
Intercept	67.2213*** (2.2001)	72.5085*** (2.2031)	67.3324*** (2.2592)	72.9243*** (2.2893)	70.3650*** (2.4996)	72.6290*** (2.4652)	65.4653*** (2.4671)	68.8024*** (2.4420)
R-square (within)	0.6516	0.6444	0.6557	0.6472	0.4560	0.4538	0.5147	0.5118
Num. Obs.	440	440	418	418	446	446	442	442

Note: * $p < 0.1$; ** $p < 0.05$; *** $p < 0.01$

5 議論：労使関係の歴史的変化について

表 3 で示された回帰の結果からは、グローバリゼーションと労働組合の解体が、1975 年から 2017 年の長期にわたって労働分配率を押し下げていることがわかる。しかし、オフショアと労働組合員率の労働分配率に与える影響が 1990 年代以降に変化したこともまた明らかになった。前節の回帰分析の結果から、グローバリゼーションと労使関係が労働分配率に与える影響について図 6 にまとめた。以下では、第二節のゲームモデルにおいて導入したオフショアの威嚇効果という観点から、実証分析の結果について論じていく。

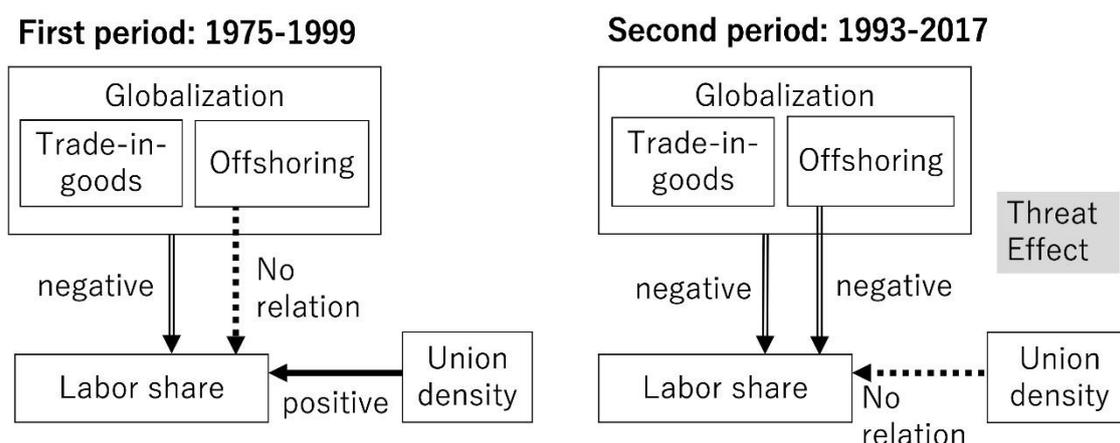


図 6 グローバリゼーションが労使関係および労働分配率に与える影響

KOF Index で測ったグローバリゼーションは、1975 年から 1999 年までと 1993 年から 2017 年までの両方の期間で労働分配率に対して負の影響を持つ。これはすでに他の先行研究（例えば、Pariboni and Tridico, 2019 や Sung, Owen, and Li, 2019）でも言及されていた第二節の仮説 1 と整合的な結果である。国境を越える流通の増大と規制の緩和は、企業がより大きな利潤を獲得することを可能にし、結果的に労働分配率を押し下げた。

オフショア強度と労働組合員率の労働分配率に与える影響がそれぞれ対照的であることは興味深い点である。まだオフショア強度の値が低かった第一期には労働分配率に有意な影響を見せていなかったが、その値が高まってきた第二期には有意に負の値をとるようになる。その一方で、労働組合員率は第一期には労働分配率に対して有意に正の影響を見せていたが、第二期には統計的な有意性を失っている。1975 年から 1999 年までの第一期は、オフショアコストが非常に高かったため、図 4 が示すようにオフショアはそれほど活発に行われてはいなかった。この状況は、第二節で示したゲームモデルのうち、第一のケースと一致する。表 4 の Model.4 に示された結果は、オフショアオプションによる労働者への威嚇が機能せず、労働者が交渉力を高めることで賃金を上昇させることができるという第一のケースで得られた仮説 1 と整合的である。1993 年から 2017 年までの第二期は、技術進歩に伴いオフショアコストが低下した結果、労働者に対するオフショアオプションを通じた威嚇が意味を持つという、第二のケースで想定した状況と一致する。実際に表 4 の Model.6 の結

果は、オフショアによる威嚇効果が存在している場合に労働者の交渉力が低下し賃金が下がるという、仮説2そして仮説3にそれぞれ一致する。結果的に、図5が示すように、KOF Indexによって測られる意味でのグローバリゼーションとしては考慮されえない第一期と第二期の間に変化があったことがわかる。

ここで、賃金交渉における労働者の交渉力の指標としての労働組合員率について目を向けると、第二期になって、労働組合員率は労働分配率に対して有意な影響をもたなくなっている。そのため、まずグローバリゼーションの質的な変化—先進国間の最終財貿易から、途上国とのオフショアに伴う労使関係の歴史的な変化についてみていく。Krugman (2008, p.108) はこの質的な変化について「貿易が拡大している国々は、1990年代初頭に同じように貿易が拡大した国よりもさらに平均賃金が低い」と指摘している。こうした指摘からも、先進国間での貿易が中心的であった初期のグローバリゼーションと、先進国と途上国間でオフショアがおこなわれるようになったグローバリゼーションの新しい波とを区別できる。

Wright (2000) が想定するように、労働組合は雇用者に対してストライキなどの手段を通して圧力をかけることができるため、原則として、労働組合は労働者の交渉力を堅持することが期待される。雇用者が賃下げやレイオフといった労働者に対抗的な戦略を選ぶとき、労働組合員率が高いほど労働者の抵抗が激しくなり、企業の利潤は損なわれることになる。第二次世界大戦後から三十年間の資本主義の黄金時代に、労働者は賃上げのためのストライキというオプションを保持していた (Marglin and Schor, 1990)。前節の実証結果から、時系列としては黄金時代よりも後ではあるが、第一期については労働組合がまだ交渉力を保持していたことがわかる。

しかし、第二期では、オフショアによって生産タスクを国外へ移転し、国内労働者を安価な途上国の労働者と置き換えるという代替的なオプションが企業にとって選択可能になった。こうした国境を越えた労働者の置き換えが可能になるということは、企業の国内労働者に対する威嚇となり、仮にそれに屈することなく組織的に抵抗を試みる労働者たちがあった場合でも、企業が彼らを罰するコストは低下する。こうしたオフショアによる労働者の組織化に対する否定的な影響を、Burke and Epstein (2001) や Choi (2001) に倣って「脅迫効果 threat effects」と呼ぶ¹¹。労働組合が団体交渉を通して企業と賃金についての交渉をおこなうことが法的に保障されているとしても、その影響力は資本を国外へ投資するという戦略によって相当に制限されたものになっている。同時に、労働者にとってストライキのような企業に対して対抗的な戦略を採ることは、オフショアによって労働の代替可能性が高まったことでより困難になっている (Acemoglu and Autor, 2011; Elsby, Hobijn, and Şahin, 2013)。労使関係において各主体が採りうるオプションは、企業がオフショアを通して国内労働と

¹¹ 「脅迫効果」は労働者の代替可能性が高まり、交渉力が低下することに起因しているが、このことはアメリカ合衆国の労働組合についての実証研究である Bronfenbrenner (2000) や Zhao (1998)、韓国の事業所レベルに関する Jeon and Kwon (2018) による実証研究によって確認されている。

国外労働とを代替する能力が高まることによって変化し、それによって、労働組合の交渉力は企業の威嚇効果の前に減退した（図6の右側のケースにあたる）。その結果、労働組合は賃金交渉の場において、かつての比較的高い労働分配率を確保するために必要な交渉力を維持することができなくなった。本章での実証分析の結果は、第二期に労働組合の影響力が弱まり、オフショアが労働分配率に対して有意に負の影響を持つというグローバリゼーションの質的な変化を反映した結果となっている。Pariboni and Tridico (2019, p.1086) が言及するように、「…迫りくる労働の再配置の脅威は、高賃金を求める労働者の声を抑制し、賃金の引き下げを受け入れやすくさせるのに十分なものである。」

ここまでの分析から、KOF Index で測ったグローバリゼーションが労働分配率を低下させ、1990年代以降のオフショアの進展がグローバリゼーションの質的な変化をもたらし、そのことが威嚇効果による労働組合の交渉力の低下をもたらしたことが示された。そのため、オフショアは威嚇効果を通して雇用者と労働者との間のパワーバランスを変化させるため、労働分配率と労使関係にとって重大な問題であることがわかった。

6 結論

単純なナッシュ交渉モデルにもとづいて、労働分配率と労使関係がグローバリゼーションによっていかに変化したかについて検討してきた。すでにみたように、モデルから予想された仮説と同じく、グローバリゼーションは労働分配率に対して負の影響を持っていた。その一方で、労働組合員率は、1990年代からグローバリゼーションの質的な変化を通して、労働分配率を上昇させる力を失った。この1980年代から顕在化するようになったグローバリゼーションの質的な変化を、国内労働者を国外の低賃金労働者と直接代替するという脅しの効果を強めるようなオフショア活動が進展してきたこととして記述してきた。本章において、労働分配率の低下について重要な要因の一つとして、グローバリゼーションの新しい波の中で労働者が国境を越えて代替可能になり、そこから生じる威嚇効果によって労働者の交渉力が相対的に弱まったことであると論じてきた。全体としては、労働分配率の低下を労使関係の各主体間の内生的なダイナミクスの中で説明してきた。

グローバリゼーションの質的な変化は、労働分配率を低下させるだけでなく、オフショアによる威嚇によって労使関係そのものを変化させる。そのため、技術進歩や金融化という従来からの視角に加えて、オフショア取引の増加による影響もまた、現在の労働分配率や労使関係について考察する際に重要な視角であるといえるだろう。

本章でおこなった分析をさらに進めて、労働者や企業、タスクの異質性というった今夏の分析では省略した要素を考慮することは今後の研究につながる。また、制度的条件や経済政策の国別の差異を考慮せず、先進国に共通するグローバリゼーションのもとの労働分配率や労使関係についての一般的傾向に焦点を当てて分析した。しかし、北欧諸国の労使関係を規定する特定の規制や慣習などが、労働分配率にどのような影響を及ぼしているのか。また、これらの制度の影響について正確に検討することもまた、今後の研究のために有益な研

究領域を提供するだろう。

試論：労働分配率の低下、オフショア、ポピュリズム

1 南北構造と階級関係

まず前節で明らかにした、グローバル経済のいくつかのトレンドとその関係性についてまとめておこう。労働分配率の下落と軌を一にして、KOF Index で示されるグローバリゼーションは 1970 年から一貫して進展している。1990 年代に入ってから、先進国企業が生産過程の一部を途上国にオフショアすることがグローバル経済の活動のうち多くを占めるように変化してきた。つまり、ここ半世紀のグローバリゼーションは、その内容から二つに区切ることができるということを示してきた。この四半世紀のオフショアの進展から先進国と途上国間のつながりが深化したことは、労働分配率に対してネガティブに作用しており、加えてそれまで労働分配率を押し上げる役割を果たしてきた労働組合を無力化していた。つまりグローバリゼーションが労働分配率に与える影響は一貫してネガティブであるが、その内容が 1990 年代から変化しているということが明らかになった。

今節では、オフショアの進展でもたらされた変化について、先進国内の要素所得分配率の推移をみながら検討し、最後に近年の政治に顕著な排外主義的ナショナリズムとの関係性についての試論を述べる。まず労働分配率のその性質からマルクス主義的な階級概念を導入することは分析的に有益である。ここでは単純化のため労働力を提供し労働分配率を受け取る労働者階級と、生産手段を保有しそれを管理し、労働者を雇用する資本家階級との二つの階級を前提とする。またオフショアの影響を考慮するため、先進国（以下、北）と途上国（以下、南）を導入する。北には寡占的な主導企業が位置し、その主導企業に内部化されるか、主導企業からのアウトソーシング引き受ける多数の競争関係にあるサプライヤーが存在しているとする。一方で、南では北のような主導企業は存在せず、多数の競争的サプライヤーのみが存在しており、北よりも低い賃金水準で生産活動をおこなっているとする。

ここで北と南をつなぐ紐帯は、グローバル・バリュー・チェーン（以下 GVC）と呼ばれる国際的に分散したネットワークである。GVC とは、商品が生産され最終的に消費されるまでの一連の活動（チェーン）を指し、特にその活動の一部が国境を越えたもののことをいう。こうした国際間の生産ネットワークは Hopkins and Wallerstein (1986) が明らかにしたように、十六世紀の段階ですでに造船などの産業でみられていた。しかし、今回の分析で対象とする二十世紀後半以降に限れば、前節で示したように 1990 年代に入ってから GVC に沿ったオフショア活動が活発に行われるようになった。チェーン内の個々の生産タスクは南北に存在するサプライヤーによって担われ、チェーン全体は北の寡占的な主導企業によってガバナンスされている。オフショアコストが高い状態であれば、北の主導企業は国内のサプライヤーと一つのセクターを構成し、生産をおこなう。南も同様である。しかし、1990 年代に入り ICT 技術が飛躍的に向上したことにより、オフショアコストが低下すると、北の主導企業は南のサプライヤーを内部化するか外注契約を結ぶことにより、生産タスクの一部を南に移転しサプライヤーとの関係性を再構築することが可能になった (Baldwin, 2016)。

チェーン内部に存在する多数の競争的なサプライヤーと、買い手寡占の状態にある主導企業との間には非対称的な構造が存在している。主導企業の利潤は、商品価格の上昇、中間投入費用の低下、そして生産性の上昇というチャンネルを通して達成されるが、チェーン内の非対称性はサプライヤー間の競争を利用することで中間投入費用を低下させ、主導企業に利潤をもたらす。さらにオフショアコストの低下により、主導企業は国内のサプライヤーのみならず南のより低い賃金率のサプライヤーに生産タスクの一部を委ねることができるようになる。したがって近年のグローバル経済の一つの重要な特徴は、オフショア可能なタスク（主に低スキルのタスク）に従事するサプライヤーが、統合された巨大なグローバル市場の中で競争に晒される一方で、北の主導企業は買い手寡占の地位を利用してサプライヤーからの中間投入費用を抑えることで利潤を得るといった構造的な非対称性にある（Burke and Epstein, 2001; Milberg and Winkler, 2013）。

南北間の主導企業とサプライヤーという GVC で中心的に扱われる対象から、国内の階級関係へと視点を移そう。オフショアの進展によって最もネガティブな影響を被るのは、北でも南でもオフショア可能な低スキルタスクに従事する労働者である。北のサプライヤーの労働者についていえば、以前であれば国内のある程度高い賃金水準の中で分け合っていたタスクが、南のサプライヤーに移転されてしまう可能性が、つまりタスクの国外移転による失業・倒産のリスクが出てきた。このオフショアの威嚇効果によって、北のサプライヤーは、南の安価な賃金水準に引っ張られる形で労働者の賃金水準を下げ、中間財価格を抑えなければ、買い手寡占の主導企業と関係を維持できなくなってしまう。また、南のサプライヤーの労働者も同様の競争に晒され、北の主導企業からオフショア可能なタスクを引き受けるために賃金水準を（オフショア不可能な状況よりは高い水準かもしれないが）抑え続けなければならない。以上の、南北に共通して低スキルタスクを担う労働者の所得分配が低下傾向にあるという論理は、Timmer et al. (2014) が国際産業連関表を用いておこなった実証結果（表 5）と整合的である。

表 5. 要素所得分配

	1995	2008	2008 - 1995
North countries			
Capital	35.9%	38.7%	2.9%
High skill labor	16.8%	21.8%	5.0%
Medium skill labor	33.3%	30.3%	-3.0%
Low skill labor	14.0%	9.1%	-4.9%
South countries			
Capital	55.2%	58.4%	3.2%
High skill labor	5.4%	7.1%	1.7%
Medium skill labor	15.6%	17.0%	1.4%

Low skill labor	23.8%	17.5%	-6.3%
-----------------	-------	-------	-------

Source: Timmer *et al.* (2014)をもとに筆者作成

Timmer *et al.* (2014) は国際産業連関表の集計に従い、労働者のスキルレベルを学歴区分（大卒以上・中卒から専門学校卒・中卒未満）と同一視した分類を用いている。北の国々に関して、南へのオフショアの対象となりやすいと思われる非高スキルタスク（大卒より低い学歴の労働者）の労働分配率は、オフショアの進展に伴い減少傾向にあり、高スキル労働者への要素分配のみが上昇しているという結果を得ている。さらに彼らは、南の国々においても低スキル労働者への分配が低下していることも明らかにしている。Timmer *et al.* (2014) の実証結果と前節で行った個々四半世紀のオフショアを考慮した実証結果とを鑑みれば、Rodrik (1999) において議論された通り、オフショアコストの低下により非高スキル労働の代替可能性が上昇したことで、オフショアにより代替可能な労働者の賃金交渉力が低下し、彼らの労働分配率を押し下げているという主張が説得力を持つ。

GVC 分析にかかわる一部の楽観的な研究者の主張とは異なり、国際的な生産ネットワークとしての GVC への参加は必ずしもポジティブな効果を約束するわけではない。むしろ、Selwyn (2019) などが主張するように、一定数の労働者を容易に代替可能な存在へと変えることで、彼らに対してネガティブな影響を与えうるものであるといえる。今節の分析は、Krugman and Venables (1995) のモデルから導出される南北の格差が内生的に拡大するという帰結のみならず、それに階級という視点を新たに導入することで北と南のそれぞれの国内で、グローバリゼーションの進展により受ける影響が社会階層によって異なりうることを明らかにした。

2 非対称的なグローバル経済とポピュリズム

これまで見てきたように、オフショアは 1990 年代以降の労働分配率の低下に影響を及ぼしている。労働分配率の低下は、富裕層が労働所得だけでなく資本所得も受け取ることができるため、所得格差の拡大につながるという懸念が一般的である。図 7 は、OECD14 カ国における第 2 四半期の上位 10 パーセントと下位 50 パーセントの税引前所得分配率とオフショア強度の所得格差の比較である。上位 10 パーセントの所得分配率は 1993 年の 29 パーセントから 2017 年の 33 パーセントへと 11 パーセント上昇した。一方、下位 50 パーセントの所得分配率は、1993 年の 23 パーセントから 2017 年の 21 パーセントへ、8 パーセント減少している。つまり、オフショアの強度が高まるにつれて、上位 10 パーセントの所得分配率は増加し、下位 50 パーセントの所得分配率は減少しており、オフショアは所得不平等に寄与しているようである。そこで、本節では、オフショアが所得分配に与える影響について考察する。

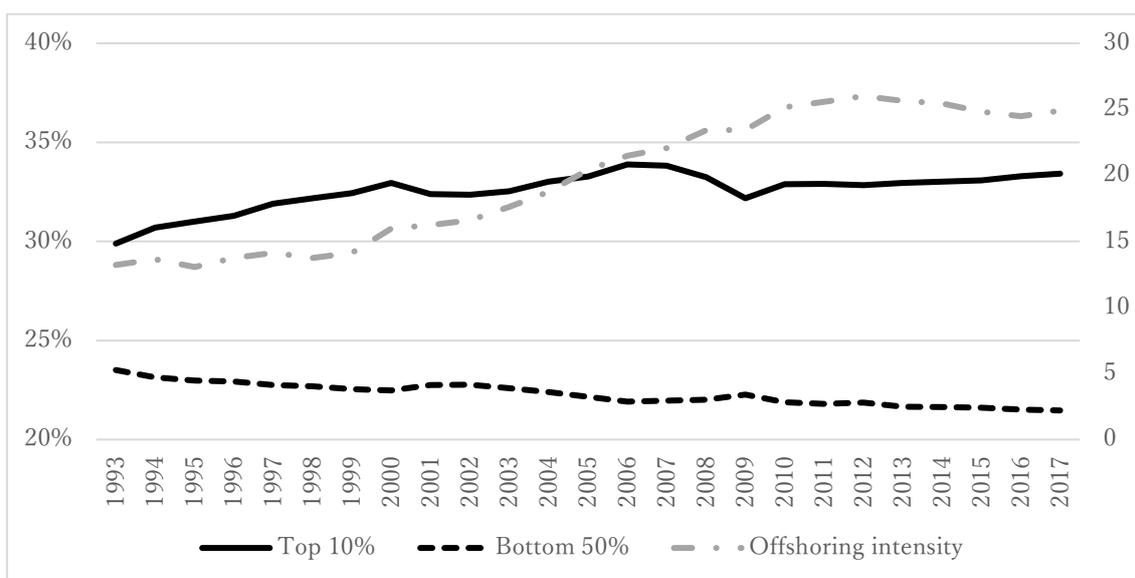


図7 所得の不平等とオフショア強度

メモ：トップ10パーセントと下位50パーセントの税引き前所得のシェアは左軸、オフショア強度は右軸の数値となる。

Source: 所得分配についてのデータは World Inequality Database (WID.world) より

GVCを通じたオフショアを特徴とする1990年代以降のグローバリゼーションは、国境を越えた非熟練労働の代替性を高めるという点で一般的な合意がある (Acemoglu and Autor, 2011; Elsby et al., 2013)。オフショアによる労働力の代替性の上昇は、表4の回帰結果やこれまで示してきたデータの推移を説明するのに役立つ。Rodrik (1999) が示すように、労働の代替可能性の向上は、主導企業内に蓄積された資本の追加的な選択肢となり得る。オフショアのコストが高く、国家間の労働力の代替性が低い場合、主導企業は必要な中間投入物を国内の供給者に頼らざるを得なかった。しかし、質的な変化を経験した後のグローバリゼーションではオフショアコストが低下し、労働の代替性が高まったことで、主導企業は国内とオフショアの両方のサプライヤーから中間投入物を調達できるようになった。その結果、先進国においてオフショア可能な低技能作業に従事する労働者は、途上国の低賃金労働者との激しい競争にさらされ、賃金や雇用の水準が下降する傾向にある。

この威嚇効果は、グローバルな市場構造の非対称性の源泉として成立していると考えられる (Milberg and Winkler, 2013)。ここでの市場の非対称性とは、価格決定力を持つ少数の寡占的な主導企業と、価格決定力を持たない多数の競争的な供給者が市場に共存していることを意味する。寡占的な主導企業は、GVCの中で高いマークアップを得るために、2つのオプションを採用することができる。第一に、最終商品の販売価格に関して、高いマークアップ価格を確保することができる。第二に、中間投入物の購入価格については、供給者間の代替性を利用して中間投入物コストを削減することができる。一方、GVC内で競争に晒されるサプライヤーは、主導企業から販売価格の引き下げ圧力を受け、市場競争のメカニズム

ムによって、その利潤はゼロに近くなる。このように、この理論的枠組みは、非ゼロ利潤の経済環境を前提としており、オーソドックスな一般均衡システムとは異なっている。しかし、第一章で指摘したように、現在の GVC 分析一般では非対称的な経済構造は無視され、一般均衡モデルのなかで記述されることがほとんどである（例えば、Antràs and Chor, 2021）。

市場構造の非対称性の下では、GVC が拡大しオフショアが盛んになるにつれ、主導企業はオフショア可能な業務に従事する労働者をサプライヤー内で見つけることが容易となる。すでに集計した形での労働分配率については実証分析を行ったが、Feenstra and Hanson (1996) がかつて指摘したように、主導企業の高技能でオフショア化できない労働者とサプライヤーの低技能でオフショア化できる労働者との間で労働分配率に差異が生じることになる。したがって、オフショアが進むにつれて、主導企業で働く高スキル労働者の労働分配率は上昇する可能性が高いと予想される。一方、サプライヤーにおけるミドルスキルやロースキルの労働者の分配率は、主導企業とサプライヤーの間の非対称構造により低下する可能性が高い。これは、世界産業連関表を用いて表 5 で示した結果と整合的である。結果的に、オフショアが活発に行われるようになった期間に、主導企業で働く高スキル労働者とサプライヤーで働く中・低スキル労働者の間で所得分布が二分化する傾向が強まったといえる。

Barkai (2019) の実証研究では、労働分配率と資本分配率がともに減少していることが記録されている。その代わりに、利潤の分配率が大きく増加し、労働と資本の分配率の減少を相殺した。Autor et al. (2020) は、主導企業-彼らの用語では「スーパースター企業」-の重要性を高めることが、全体の労働分配率の低下を引き起こしていることを示している。De Loecker et al. (2020) は、企業間のマークアップの分布が主導企業に偏るようになり、マークアップの偏った分布が主導企業の市場パワーを高めていることを明らかにしている。本稿でここまで展開してきた実証結果と非対称構造に基づく世界経済についての解釈は、これらの最新の实証研究と、重要視している要素は違えど、同一線上にあるといえる。

以上を踏まえて、前節の帰結—現代のグローバル経済は低スキル労働の代替可能性を高めることで、労働者側の交渉力を削り、低い労働分配率の下で中間投入費用を抑えることで利潤を得るという構造に依存している—から現代の政治、特に 2008 年の金融危機後に南北問わず勢力を伸ばした排外主義・反グローバリズムを掲げるポピュリズム的政治言説について言及してみたい。

一般に経済学の視点からみて、ポピュリズムは経済的合理性を欠いたレトリックであり、全体の経済厚生を損なうものとみなされ、嫌忌の対象である (Rodrik, 2018)。これは、欧米諸国でポピュリズム政党が政策決定の場において影響力を持つようになる以前、ポピュリズムの舞台がラテンアメリカを中心とした十分に民主化されていない発展途上国であったため、経済学のコンテキストにおいて「同時代の地理的差異を時間的な連続性へと召喚し、それを「遅れを取り戻す」物語へと転換」(Massey, 2005; 邦訳 p.161) することで、いずれその政治経済的發展の中で解消されるはずだとみなされていた。そのため、経済学からのポピュリズムへのアプローチはその多くが、政治的レトリックではなく経済的合理性に基づ

いた決定を人々に理解してもらわねばならないという、啓蒙主義に還元される傾向がある。以下では、この経済決定論的啓蒙主義に陥ることなく、経済分析と政治理論を節節することを目指す。

そのため、ポピュリズムに関する本質主義を退けるエルネスト・ラクラウを中心とした言説的=理論的アプローチを軸にして、いかに「人民」が構築されるのか考察を進めていく。ラクラウは、ポピュリズムを非合理性の表現とみなす従来の侮蔑的な態度を否定して、異なる仮定を対置する。彼は、ポピュリズムに関する「曖昧さや不確定性は、社会的現実についての言説の欠点ではなく、ある一定の状況においては、社会的現実そのものの側に刻み込まれたもの」(Laclau, 2005; 邦訳 pp. 99-100) であるとする。したがって、前節までの分析は、ラクラウのいうところの社会的現実をとらえる社会的論理についての探究であったといえる (Glynos and Howarth, 2007)。

ここ四半世紀の GVC の進展がもたらしたものは、北が南を収奪するという単純な南北問題ではなく、オフショア可能なタスクの労働市場が国境を越えて統合され、そこに参加するすべての労働者が競争に晒されることで、南北を問わず代替可能性が高い労働者の労働分配率が低下するという新たな南北問題であった。それゆえ伝統的なマルクス主義における労働者階級と資本家階級間の階級闘争や、階級関係を南北に置き換えた構造とは異なる対抗関係が成立していることを意味している。これは Laclau and Mouffe (2001) において強調された、階級の統一性は資本主義的生産様式の内部によって必然的に決定されるものではないという経済還元主義を否定するテーゼと矛盾しない。マルクスの時代、労働者階級による資本への闘争というヴィジョンは、当時の社会的現実と一致するものであり相対的に正しかったが (Laclau, 1990)、現代の社会的現実を踏まえて階級を歴史化すれば、そこにあらわれるのは代替可能な労働者のそれぞれが競争的な関係に埋め込まれるという新たな敵対性である。

ここにおいて、南北問わずその影響が拡大している排外主義的で反グローバリゼーションを掲げるポピュリズムの台頭を検討することができる。とはいえ Mudde and Kaltwasser (2012) が明らかにしたように、ラテンアメリカのポピュリズムはアメリカ合衆国のトランプに代表される「排除的」なものではなく、「包摂的」な性格を持ち、Filc (2015) によればそれは植民地時代の歪んだ社会構造が影響しているという。この意味で、ポピュリズムには多様な形態が存在しており、各国に特有の政治・社会的状況を反映したものであると考えられる。しかし、グローバルな経済構造の観点からみれば、その主張の多くが競争に晒された労働者のための政策をおこなうことを軸にしており、「人民」の構築における重要な結節点をなしている。

先進諸国の情勢に目を向けると、アメリカ合衆国のトランプ大統領を筆頭に、EU 離脱を推進したイギリスのジョンソン首相、マリーヌ・ルペンが率いるフランス国民戦線、そしてドイツのための選択肢が反グローバリゼーションを掲げて、その影響力を増している。また上の経済大国のみならず、オーストリアやスウェーデン、デンマークといった先進的な福祉

体制を持った国においても同様の主張をおこなう政治勢力の伸長がみられる。彼らは、グローバリゼーションの進展とともに雇用が奪われ、支払った税金が外部からの移民のために利用され、国際的統合の中で他国の支援に予算が割かれることを強調し、「われわれ国民」のために政治が行われていないことを批判し、「われわれ国民」のための政治なるものを掲げることで支持を集めてきた。例えば、トランプ大統領の支持者にラストベルトと呼ばれる中西部から北東部の旧工業地帯の労働者階級であったことがしばしば言及されるが、先の分析結果と合わせて排外主義的ポピュリズムは、グローバリゼーションという社会的現実のなかに刻まれていた、一定の低スキル労働者の労働分配率の低下という亀裂を反映しているといえる。アメリカ合衆国のみならず、先進諸国で反グローバリズムを支持する人々はその多くが低学歴であるという調査結果は、この論理をさらに補強するものである。

発展途上諸国では先進国以上に国ごとの状況に依存しており、ポピュリストたちの政治的主張には幅がある。しかし、経済に関する主張に限れば似通った構造を見ることができる。従来からポピュリズム的な政治が影響を持っていたラテンアメリカだけでなく、フィリピンやタイ、インドネシアなどの東南アジア諸国も、既存の社会構造の中で周縁化され格差に苦しむ層を「人民」として構築するために「エリート」を敵対的關係に置くことで共通している。この「人民」と「エリート」の区別は、ここ四半世紀のグローバリゼーションによって新しく形成された社会階層と一致している。グローバリゼーションから利得を享受できる資本家および高学歴階層に対し、グローバルな競争に晒されネガティブな影響を被る階層を、反グローバリズム、排除されていた人々の包摂、農村や貧困層への支援を掲げることで一つの「人民」として構築しているといえる。

以上のことからわかるのは、現代の反グローバリズムを掲げるポピュリズムは、決してカリスマ的な指導者の巧みなレトリックによって扇動された大衆による一時的な流行ではなく、グローバリゼーションの中に存在する社会的現実を反映し、代弁している側面をもっているということである。

結び

本稿では、まず GVC 研究を俯瞰し、二十一世紀に入ってからを経済学的な装いをした GVC 研究ではいかなる研究視角が損なわれているのかを明示した。本稿はその中で、GVC にかかわる主体間の権力関係に焦点を当てて、二つの方向—リード企業とサプライヤーという企業同士の関係性についてと、企業と労働者との関係性—から分析をおこなった。企業とサプライヤー間の関係性は、外部から観察することが難しいため、ここではリード企業が毎年発表する CSR レポートを利用し、分析をおこなった。特に多くの日本のリード企業ホームページから入手可能な、東日本大震災の直後から 2020 年に至るまでの十年間の CSR レポートを対象にし、震災が企業の社会に対する関与にいかなる影響をもたらしたのか、そして十年という年月が企業の CSR の取り組みにどのような変化をもたらしたのかを調査した。結果としては、リード企業とサプライヤーの間の関係性の変化が明確に見られた。当初は、被災したサプライヤーの立て直し、また直接的に取引のない被災地への復興支援を謳っていたものが、三年もたてば、いかにしてリード企業がリスクヘッジをすることができるのか、そしてそのためにサプライヤーを代替可能なものにする戦略へと記述は移行していく。ここにおいて、リード企業にとってサプライヤーは取引における対等な相手ではなく、むしろ管理する対象として現れる。こうした発見は、現在の GVC 分析の文脈において、ただバリューチェーンのガバナンスの一つとして分類という意味しか持たないが、被災地の復興やそれに人々がいかにかかわっていくのかを考えるにおいてきわめて重要な問題になりうる。

もう一方では、オフショアリングが先進国の国内所得分配にどのような影響を与えるかを分析した。労働分配の集計レベルでは、オフショアリングが直接的に、また労働組合の弱体化を介して間接的に、労働分配にマイナスの効果を与えていることが分かった。この結果は、誰もが GVC に参加することで利益を得ることができ、したがって GVC への参加を奨励することが雇用の拡大と経済の持続的成長への道であるという楽観的な言説に疑義があることを示すものである。また追加的に、GVC 内の労働の異質性に着目し、技能別の労働分配率の変化を計算した。その結果、高技能労働者の労働分配率が大きくなる一方で、中・低技能労働者の労働分配率は低下していることが分かった。この結果は、GVC の文脈では、GVC への参加による経済的利益の分配が、相対的に高スキル労働者を多く抱えるリード企業に偏っていることを示唆している。このように、経験的過程と非対称構造に基づく GVC 分析により、オフショアリングは GVC 内の労働力を勝者と敗者に分ける傾向があるという結論が得られる。

本稿では取得可能なデータの問題から、多くの分析で発展途上国を捨象し、OECD 先進国のみに着目している。しかし、Weil (2014)、Selwyn (2019)、Selwyn et al. (2020) が示したように、途上国の相当数の労働者が過去 30 年間に社会的ダウングレードを経験し、その低賃金と劣悪な労働条件の両方が GVC に基づくオフショアリングの新しいシステムトラブル

となっている。これに加えて、GVC が経済と社会の両方のアップグレードに貢献できるかどうかを考えるには、技術変化について考慮することもまた重要となる (Rodrik, 2018)。本分析では簡略化しているが、リード企業が高付加価値業務を独占できる要因として無形資産に注目する研究も出てきている (Chen, Los, and Timmer. 2018; Durand and Milberg, 2020)。発展途上国を分析し、技術変化の様式と無形資産を考慮することは、さらなる研究のための実りある領域を提供するはずである。

最後に本稿が示したことは、グローバリゼーションに関係するいくつかの従来の主張に再考を迫り、そして現代思想上の論争に偏重していたラディカルな政治理論を、社会的論理と節合することで補完的に作用する。まず、経済学が近年のポピュリズムの台頭に対してとる反応は、ラクラウのいうところのポピュリズムに関する侮蔑的な前提に陥っており、社会的現実と政治的言説を切り離してしまっている。そして、経済学者がポピュリズムに対抗して経済的理性に従った帰結を人々に啓蒙しようとすることは、グローバリゼーションからネガティブな影響を被る人々にとって、まったく意味のない主張である。ジジエックが述べるように、「トランプの勝利に対する反応として、絶対に受け入れるべきではない自滅的なものが二つある。一つは、みずからの利益に反した投票をし、トランプの見栄えだけよい扇動のわなに落ちたことを理解していない一般選挙民の愚かさに対して、偉そうに驚いて見せること」(Žižek, 2017; 邦訳 p.446) を経済学者は「エリート」の立場からしてきたにすぎない。また伝統的なマルクス主義に対しては、近年のグローバリゼーションの進展による社会的現実の変化によって、国内の資本家と労働者との間に敵対的な階級闘争が生じるといふ本質主義的アイデアは成立しがたいことを示唆している。むしろ、国境を越えて低スキルの代替可能な労働者間の競争関係が敵対関係へと転化しやすくなっているということが要点である。排外主義的な右派ポピュリズムの多くが、「われわれ国民」の得られたはずの福利厚生を、(先進国であれば) 外部からの寄生者によって、(途上国であれば) グローバルな資本とつながった腐敗したエリートにより、切り崩されていると主張していることは、この社会的現実を利用した一つの例であると考えられよう。そして、ポスト・マルクス主義に対しては、その関心が政治や現代思想の領域に向かっていることから、伝統的なマルクス主義から経済的な領域に対する分析が少ないという批判がしばしば向けられる。しかし、その欠落を経済に関する社会的現実の分析によって補完した時、現代においてポスト・マルクス主義の主張はよりアクチュアルな影響力を持ちうるということが明らかになった。

最後に、排外主義的なポピュリズムが経済構造の変化に対応しているとしても、それは近年のグローバリゼーションへの対応が排外主義しかありえないという必然性をもつわけではないということである。本稿では、「社会的論理」のみに焦点を当て、社会的現実からいかなる実践や体制が出現し、変容するのかといったダイナミクスとしての「政治的論理」、またイデオロギーの形成に関する「幻想の論理」(Glynos and Howarth, 2007) については考慮していないため、排外主義的なアプローチに対抗するオルタナティブを具体的にいかにつ形成するかについてここで答えることはできない。それでも、現代のポピュリズムがグロ

ーバリゼーションの変容に伴う社会的現実に対応したものであるとして、ポピュリズムの侮蔑的な前提と本質主義から離れることで開かれた有意義な議論が可能になることは示唆することができた。今後は各国に特有の状況を考慮し、全体論的な構造と個別的な事象との乖離についてより詳細に検討していくことが必要である。

謝辞

無数の人々からの、知的、経済的そして精神的な支えによって本稿は成立した。その中でも、主査の大野敦教授、副査の佐藤隆教授、市野泰和教授、また共同研究者である徳丸夏歌准教授に特権的な謝辞を捧げる。無論、すべての過誤についての責は筆者に帰せられる。

参考文献

- Acemoglu, D. and D. Autor, (2011), Skills, Tasks and Technologies: Implications for Employment and Earnings, In Ashenfelter, O. and D. Card, eds., *Handbook of Labor Economics* Vol. 4, Elsevier.
- Al-Rodhan, N. R. F., and Stoudmann, G. (2006). *Definitions of globalization: A comprehensive overview and a proposed definition*, Geneva Centre for Security Policy.
- Amengual, M., Distelhorst, G., and Tobin, D. (2020). Global Purchasing as Labor Regulation: The Missing Middle. *ILR Review*, 73(4), 817–840.
- Antràs, P. (2003), Firms, Contracts, and Trade Structure, *Quarterly Journal of Economics* 118 (4): 1375-1418
- Arkolakis, C., Costinot, A., and Rodríguez-Clare, A. (2012). New trade models, same old gains? *American Economic Review*, 102(1), 94–130.
- Arrighi, G. (1994). *The Long Twentieth Century*. Verso.
- Arrighi, G., and Drangel, J. (1986). The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone. *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), 9–74.
- Autor, D., Dorn, D., Katz, L. F., Patterson, C. and Van Reen, J. (2020). The fall of the labor share and the rise of superstar firms. *Quarterly Journal of Economics*, 135(2), 645–709.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.
- Baldwin, R., T. Ito. and H. Sato. (2014), Portrait of Factory Asia: Production Network in Asia and its Implication for Growth - the 'Smile Curve', *Joint Research Program Series*, Institute of Developing Economies, JETRO
- Baldwin, R., and Lopez-Gonzalez, J. (2015). Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *World Economy*, 38(11), 1682–1721.
- Bair, J. (2005). Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward, *Competition and Change* 9 (2): 153-180
- Bair, J. (2009), Global Commodity Chains: Genealogy and Review, In Bair, J, ed., *Frontiers of Commodity Chain Research*, Stanford: Stanford University Press.
- Bair, J., Anner, M., & Blasi, J. (2020). The political economy of private and public regulation in post-Rana Plaza Bangladesh. *ILR Review*, 73(4), 969–994.
- Bair, J., and Palpacuer, F. (2015). CSR beyond the corporation: Contested governance in global value chains. *Global Networks*, 15(s1), S1–S19.
- Barkai, S. (2020). Declining Labor and Capital Shares. *Journal of Finance*, 75(5), 2421–2463.
- Barrientos, S., G. Gereffi. and A. Rossi. (2011), Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World, *International Labour Review* 150 (3-4): 319-340
- Baudrillard, J. (1970). *The Consumer society: myths and structures*. Sage Publications.

- Bernhardt, T., and Pollak, R. (2016). Economic and social upgrading dynamics in global manufacturing value chains: A comparative analysis. *Environment and Planning A*, 48(7), 1220–1243.
- Blanchard, O., and Giavazzi, F. (2003). Macroeconomic effects of regulation and deregulation in goods and labor markets, *Quarterly Journal of Economics*, 118(3), 879–908.
- Blanchflower, D. G., Oswald, A. J., and Sanfey, P. (1996). Wages, profits, and rent-sharing. *Quarterly Journal of Economics*, 111(1), 227–251.
- Borjas, G. J., and Ramey, V. (1995). Foreign Competition, Market Power, and Wage Inequality. *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 1075–1110.
- Brewer, B. (2011), Global Commodity Chains and World Income Inequalities: The Missing Link of Inequality and the “Upgrading” Paradox, *Journal of World-Systems Research* 17 (3): 308-327
- Bronfenbrenner, K. (2000). *Uneasy terrain: The impact of capital mobility on workers, wages, and union organizing*, [Electronic version]. Ithaca, NY: Author.
<http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/reports/3/>
- Bronfenbrenner, K. (2001). *Uneasy terrain: The impact of capital mobility on workers, wages, and union organizing. Part II: First contract supplement*, Washington, DC: U.S. Trade Deficit Review Commission. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/reports/1/>
- Burke, J., and Epstein, G. (2001). *Threat Effects and the Internationalization of Production* (PERI Working Papers, Issue 15).
- Campbell, J. L. (2006). Institutional analysis and the paradox of corporate social responsibility. *American Behavioral Scientist*, 49(7), 925–938.
- Carroll and Buchholtz (2003) *Business and Society*, Thomson.
- Chapple, W., and Moon, J. (2005). Corporate social responsibility (CSR) in Asia a seven-country study of CSR Web site reporting. *Business and Society*, 44(4), 415–441.
- Chen, S., and Bouvain, P. (2009). Is corporate responsibility converging? a comparison of corporate responsibility reporting in the USA, UK, Australia, and Germany. *Journal of Business Ethics*, 87(S1)(Suppl. 1), 299–317.
- Chen, W., Los, B., and Timmer, M. P. (2018). *Factor Incomes in Global Value Chains: The Role of Intangibles* (25242.; NBER Working Paper).
- Choi, M. (2001). *Threat effect of foreign direct investment on labor union wage premium*. (PERI Working Papers, Issue 27).
- Clarke, N., Barnett, C., Cloke, P., and Malpass, A. (2007). Globalising the consumer: doing politics in an ethical register. *Political Geography*, 26(3), 231–249.
- Doh, J. P., and Guay, T. R. (2006). Corporate social responsibility, public policy, and NGO activism in Europe and the United States: an institutional-stakeholder perspective. *Journal of Management Studies*, 43(1), 47–73.

- Donaghey, J., and Reinecke, J. (2018). When industrial democracy meets corporate social responsibility—A comparison of the Bangladesh accord and alliance as responses to the Rana Plaza disaster. *British Journal of Industrial Relations*, 56(1), 14–42.
- Dreher, A. (2006). Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization, *Applied Economics*, 38(10), 1091–1110.
- Dünhaupt, P. (2017). Determinants of labour’s income share in the era of financialisation. *Cambridge Journal of Economics*, 41(1), 283–306.
- Durand, C., and Milberg, W. (2020). Intellectual monopoly in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27(2), 404–429.
- Elsby, M. W. L., Hobijn, B., and Şahin, A. (2013). The decline of the U.S. labor share, *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 1–63.
- Farache, F., and Perks, K. J. (2010). CSR advertisements: A legitimacy tool? *Corporate Communications: an International Journal*, 15(3), 235–248.
- Feenstra, R. C., and Hanson, G. H. (1996). Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages. In R. C. Feenstra, G. M. Grossman, and D. A. Irwin (Eds.), *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honor of Jagdish Bhagwati* (pp. 89–127). MIT University Press.
- Fernández, V. R. (2015). Global Value Chains in Global Political Networks: Tool for Development or Neoliberal Device? *Review of Radical Political Economics* 47 (2): 209-230.
- Filc, D. (2015). Latin American inclusive and European exclusionary populism: colonialism as an explanation. *Journal of Political Ideologies*, 20(3), 263–283.
- Fransen, L. (2012). Multi-stakeholder governance and voluntary programme interactions: legitimation politics in the institutional design of Corporate Social Responsibility. *Socio-Economic Review*, 10(1), 163–192.
- Gereffi, G. (1994), The Organisation of Buyer-Driven Global Commodity Chain: How U.S. Retailers Shape Oversea Production Network, In Gereffi, G. and M. Korzeneiwicz, eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger.
- Gereffi, G. and M. Korzeneiwicz. eds., (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, CT, Praeger.
- Gereffi, G., J. Humphrey. and T. Sturgeon. (2005), The Governance of Global Value Chains, *Review of International Political Economy* 12 (1): 78-104
- Glynos, J., and Howarth, D. (2007). *Logics of Critical Explanation in Social and Political Theory*. Routledge.
- Gramsci, A. (1999). *Selections from the prison notebooks*. In Q. Hoare and G. N. Smith (Eds. and trans.), ElecBook. (上村忠男編訳、2008『新編 現代の君主』ちくま学芸文庫)
- Grossman, G. M., and Rossi-Hansberg, E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978–1997.

- Guschanski, A., and Onaran, Ö. (2021). The decline in the wage share: falling bargaining power of labour or technological progress? Industry-level evidence from the OECD. *Socio-Economic Review*, mwaa031. <https://doi.org/10.1093/ser/mwaa031>
- Harrison, R., Newholm, T., and Shaw, D. (2005). *The ethical consumer*. SAGE Publications Ltd.
- Hopkins, T. K. and I. Wallerstein. (1977), Patterns of Development of the Modern World-System, *Review (Fernand Braudel Center)* 1 (2): 111-145
- Hopkins, T. K. and I. Wallerstein. (1986), Commodity Chains in the World-Economy Prior to 1800, *Review (Fernand Braudel Center)* 10 (1): 157-170
- Humphrey, J. and H. Schmitz. (2000), Governance and Upgrading: Linking Industrial Clusters and GVC Research, *IDS Working Paper*
- ILO (2019). The Global Labour Income Share and Distribution. (https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/publications/WCMS_712232/lang-en/index.htm accessed on November 11, 2021)
- ILO., and OECD. (2015). The labour share in G20 economies, *Report Prepared for the G20 Employment Working Group, February*, 1–22.
- Inomata, S. (2017), “Analytical Frameworks for Global Value Chains: An Overview.” In Dollar, D., J. G. Reis, and Z. Wang, eds., *Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*, Washington, DC: World Bank, WTO (World Trade Organization), OECD
- Jayadev, A. (2007). Capital Account Openness and the Labour Share of Income. *Cambridge Journal of Economics*, 31(3), 423–443.
- Kaplinsky, R. (2016), Global Value Chains in Manufacturing Industry: Where They Came from, Where They are Going and Why This is Important, In Weiss, J. and M. Tribe. eds., *Routledge Handbook of Industry and Development*, London: Routledge.
- Kaplinsky, R. and M. Morris. (2001), *A Handbook of Value Chain Research*, Brighton, Durban
- Karabarbounis, L., and Neiman, B. (2014). The global decline of the labor share. *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 61–103.
- Khan, F. R., and Lund-Thomsen, P. (2011). CSR as imperialism: Towards a phenomenological approach to CSR in the developing world. *Journal of Change Management*, 11(1), 73–90.
- Kohler, K., Guschanski, A., and Stockhammer, E. (2019). The Impact of Financialisation on the Wage Share: A Theoretical Clarification and Empirical Test. *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 937–974.
- Kristal, T. (2010). Good times, bad times: Postwar labor’s share of national income in capitalist democracies, *American Sociological Review*, 75(5), 729–763.
- Krueger, A. B. (1999). Measuring labor’s share, *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 89(2), 45–51.

- Krugman, P. R. (2008). Trade and Wages, Reconsidered. *Brookings Papers on Economic Activity*, (1), 103–137.
- Krugman, P. R., and Venables, A. J. (1995). Globalization and the Inequality of Nations. *Quarterly Journal of Economics*, 110(4), 857–880.
- Laclau, E. (1990). *New Reflections on the Revolution of Our Time*. Verso. (山本圭訳、2014『現代革命の新たな考察』法政大学出版社)
- Laclau, E. (2005). *On Populist Reason*. Verso. (澤里岳史・河村一郎訳、2018『ポピュリズムの理性』明石書店)
- Laclau, E., and Mouffe, C. (2001[1985]). *Hegemony and Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics (2nd edition)*. Verso. (西永亮・千葉真訳、2012『民主主義の革命——ヘゲモニーとポスト・マルクス主義』ちくま学芸文庫)
- Levy, D. L. (2005). Offshoring in the New Global Political Economy. *Journal of Management Studies*, 42(3), 685–693.
- Levy, D. L. (2008). Political contestation on global production networks. *Academy of Management Review*, 33(4), 943–963.
- Lund-Thomsen, P. (2020). Corporate social responsibility: A supplier-centered perspective. *Environment and Planning A: Economy and Space*, 52(8), 1700–1709.
- Lund-Thomsen, P., and Lindgreen, A. (2014). Corporate Social Responsibility in Global Value Chains: Where Are We Now and Where Are We Going? *Journal of Business Ethics*, 123(1), 11–22.
- Marglin, S., and Schor, J. (Eds). (1990). *The Golden Age of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- Massey, D. (2005) *For Space*. Sage. (森正人・伊澤高志訳、2014『空間のために』月曜社)
- Matten, D., and Moon, J. (2008). “Implicit” and “explicit” CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 33(2), 404–424.
- Milberg, W., and Winkler, D. (2013). *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press.
- Mudde, C., and Kaltwasser, C. R. (2012). Exclusionary vs. Inclusionary Populism: Comparing Contemporary Europe and Latin America. *Government and Opposition*, 48(2), 147–174.
- Nadvi, K. (2008). Global standards, global governance and the organization of global value chains. *Journal of Economic Geography*, 8(3), 323–343.
- Niinimäki, K. (2010). Eco-Clothing, consumer identity and ideology. *Sustainable Development*, 18(3), 150–162.
- Pariboni, R., and Tridico, P. (2019). Labour share decline, financialisation and structural change. *Cambridge Journal of Economics*, 43(4), 1073–1102.

- Piketty, T. (2014). *Capital in the twenty-first century*, Cambridge, Massachusetts and London, England, Harvard University Press.
- Ponte, S., and Cheyins, E. (2013). Voluntary standards, expert knowledge and the governance of sustainability networks. *Global Networks*, 13(4), 459–477.
- Ponte, S., Gereffi, G., and Raj-Reichert, G. (2019). *Handbook on global value chains*. Edward Elgar Publishing.
- Ponte, S., and Gibbon, P. (2005). Quality standards, conventions and the governance of global value chains. *Economy and Society*, 34(1), 1–31.
- Porter, M. E., and Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value. *Harvard Business Review*, 89(1–2), 62–77.
- Reinecke, J., and Donaghey, J. (2015). After Rana Plaza: Building coalitional power for labour rights between unions and (consumption-based) social movement organisations. *Organization*, 22(5), 720–740.
- Reinecke, J., Manning, S., and von Hagen, O. (2012). The Emergence of a Standards Market: Multiplicity of Sustainability Standards in the Global Coffee Industry. *Organization Studies*, 33(5–6), 791–814.
- Rodriguez, F., and Jayadev, A. (2012). The Declining Labor Share of Income. *Journal of Globalization and Development*, 3(2), 1–18.
- Rodrik, D. (1999). Globalisation and labour, or: if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table? In R. E. Baldwin, D. Cohen, A. Sapir, and A. J. Venables (Eds.), *Market Integration, Regionalism and the Global Economy* (pp. 117–150). Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (2015), *Economics Rules: The Rights and Wrongs of the Dismal Science*, New York, W W Norton & Co Inc
- Rodrik, D. (2018). Is Populism Necessarily Bad Economics? *AEA Papers and Proceedings*, 108, 196–199.
- Scherer, A. G., and Palazzo, G. (2011). The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy. *Journal of Management Studies*, 48(4), 899–931.
- Schuessler, E., Frenkel, S. J., and Wright, C. F. (2019). Governance of Labor Standards in Australian and German Garment Supply Chains: The Impact of Rana Plaza. *ILR Review*, 72(3), 552–579.
- Schumpeter, J. A. (1926), *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Aufl. (塩野谷祐一, 中山伊知郎, 東畑精一訳, 1977『経済発展の理論(上)』岩波書店)
- Selwyn, B. (2019). Poverty chains and global capitalism. *Competition and Change*, 23(1), 71–97.

- Selwyn, B., Musiolek, B., and Ijarja, A. (2020). Making a global poverty chain: export footwear production and gendered labor exploitation in Eastern and Central Europe. *Review of International Political Economy*, 27(2), 377–403.
- Serdijn, M., Kolk, A., and Fransen, L. (2020). Uncovering missing links in global value chain research—and implications for corporate social responsibility and international business. *Critical Perspectives on International Business*.
- Sinkovics, N., Hoque, S. F., and Sinkovics, R. R. (2016). Rana Plaza collapse aftermath: are CSR compliance and auditing pressures effective? *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 29(4), 617–649
- Stockhammer, E. (2017). Determinants of the Wage Share: A Panel Analysis of Advanced and Developing Economies. *British Journal of Industrial Relations*, 55(1), 3–33.
- Strambach, S., and Surmeier, A. (2013). Knowledge dynamics in setting sustainable standards in tourism – the case of ‘Fair Trade in Tourism South Africa.’ *Current Issues in Tourism*, 16(7–8), 736–752.
- Strambach, S., and Surmeier, A. (2018). From standard takers to standard makers? The role of knowledge-intensive intermediaries in setting global sustainability standards. *Global Networks*, 18(2), 352–373.
- Sung, R., Owen, E., and Li, Q. (2021). How do capital and labor split economic gains in an age of globalization? *Review of International Political Economy*, 28(1), 232–257.
- Timmer, M. P., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R., and De Vries, G. J. (2014). Slicing up global value chains. *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99–118.
- Visser, J. (2019). *ICTWSS Database. version 6.1*. Amsterdam: Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS), University of Amsterdam. November.
- Vitell, S. J., Singhapakdi, A., and Thomas, J. (2001). Consumer ethics: an application and empirical testing of the Hunt-Vitell theory of ethics. *Journal of Consumer Marketing*, 18(2), 153–178.
- Vourvachis, P., Woodward, T., Woodward, D. G., and Patten, D. M. (2016). CSR disclosure in response to major airline accidents: a legitimacy-based exploration. *Sustainability Accounting, Management and Policy Journal*, 7(1), 26–43.
- Wallerstein, I. (2000). Introduction to Special Issue on Commodity Chains in the World Economy, 1590 to 1790, *Review (Fernand Braudel Center)* 23 (1): 1-13
- Wallerstein, I. (2004). *World-Systems Analysis: An Introduction*, Duke University Press. (山下範久 訳, 2006『入門・世界システム分析』藤原書店)
- Weil, D. (2014). *The fissured workplace: Why work became so bad for so many and what can be done to improve it*. Harvard University Press.

- Witt, M. A., and Redding, G. (2012). The spirits of corporate social responsibility: senior executive perceptions of the role of the firm in society in Germany, Hong Kong, Japan, South Korea and the USA. *Socio-Economic Review*, 10(1), 109–134.
- Wright, E. O. (2000). Working-class power, capitalist-class interests, and class compromise, *American Journal of Sociology*, 105(4), 957–1002.
- Zhao, L. (1998). The impact of foreign direct investment on wages and employment, *Oxford Economic Papers*, 50(2), 284–301
- Žižek, S. (2017). *The Courage of Hopelessness: Chronicles of a Year of Acting Dangerously*, Allen Lane. (中山徹・鈴木英明訳、2018『絶望する勇気——グローバル資本主義・原理主義・ポピュリズム』青土社)
- 相沢朋子 (2015) 「書評 矢口義教著『震災と企業の社会性・CSR-東日本大震災における企業活動と CSR-』」 『生活経済学研究』第 41 巻、103-105
- 猪俣哲史 (2019) 『グローバル・バリューチェーン—新・南北問題へのまなざし』新日本経済新聞出版社.
- 鎌田純一、中野かおり (2011) 「東日本大震災による我が国ものづくり産業への影響」 『立法と調査』第 317 号、137-148
- 小林秀行、田中淳、村木宏尋、向井直子、石川俊之 (2013) 「東日本大震災からの復興とはなにか：傾聴面接調査における被災者の物語をめぐって」 『災害復興研究』第 5 号、11-34
- 清水希容子、松原 宏 (2011) 「東日本大震災後の東北製造業の回復と産業立地政策」 E-journal GEO 、第 9 巻 2 号、118-134
- 高浦康有 (2013) 「ポスト 3.11 の日本企業の CSR：東日本大震災に対する日経平均構成銘柄 225 社の社会貢献活動の分析」 『日本経営倫理学会誌』第 20 号、201~212
- 田村圭子、立木茂雄、林春男 (2000) 「阪神・淡路大震災被災者の生活再建課題とその基本構造の外的妥当性に関する研究」 『地域安全学会論文集』第 2 巻、25-32
- 藤本隆宏 (2011) 「サプライチェーンの頑健性とバーチャル・デュアル化-東日本大震災の教訓から-」 『IE レビュー』第 52 巻 4 号、29-34
- 矢口義教 (2014) 『震災と企業の社会性・CSR-東日本大震災における企業活動と CSR-』創成社
- トヨタ自動車 サステナビリティ データブック 2020 最終採取日 2021 年 8 月 21 日
<https://global.toyota.jp/sustainability/report/archives/>
- パナソニック サステナビリティ データブック 2020 最終採取日 2021 年 8 月 21 日
https://www.panasonic.com/jp/corporate/sustainability/downloads/back_number.html

データセット

AMECO: Annual macroeconomic database, Directorate-General for Economic and Financial Affairs.

(https://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm, accessed 9 September 2020).

ICTWSS Database, version 6.1, Amsterdam Institute for Advanced Labour Studies (AIAS).

(<https://www.ictwss.org/downloads>, accessed 9 September 2020).

KOF Globalization Index, KOF Swiss Economic Institute. (<https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>, accessed 9 September 2020).

World Development Indicators (WDI), the World Bank.

(<https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, accessed 9 September 2020).

Appendix

表 A1.各国の推移

Country	Variable	1975	1996	% change 1975-1996	2017	% change 1996-2017
Australia	Labor share	66.4	58.4	-12.0	52.1	-10.7
	KOF index	39.9	61	52.8	68.2	11.8
	Offshoring	8.1	16.7	103.8	42.8	156.4
	Union density	50.1	31	-38.1	13.7	-55.8
Austria	Labor share	65.5	58.2	-11.1	54.3	-6.7
	KOF index	57	76.1	33.5	82.9	8.9
	Offshoring	9.4	7.9	-15.8	13.8	75
	Union density	52.6	40.1	-23.7	26.7	-33.4
Belgium	Labor share	63.9	61.9	-3.1	58.9	-4.8
	KOF index	71.1	84.1	18.2	88.5	5.2
	Offshoring	No data	11.8		18.1	53.8
	Union density	51.9	56	7.8	51.9	-7.3
Canada	Labor share	60.2	56.7	-5.8	54.7	-3.5
	KOF index	44.4	65	46.3	71.7	10.3
	Offshoring	9.1	9.7	6.3	27.4	182.4
	Union density	34.3	34.1	-0.5	29.4	-13.7
Denmark	Labor share	62.6	54.7	-12.6	54.8	0.1
	KOF index	54	77.8	44.0	84.5	8.6
	Offshoring	9	8.5	-5	15.8	84.3
	Union density	68.9	76.4	10.8	66.1	-13.4
Finland	Labor share	67.3	56.4	-16.1	52.2	-7.4
	KOF index	47.3	73	54.3	83	13.6
	Offshoring	7.8	13.5	73.2	20.9	54.3
	Union density	65.3	80.8	23.7	62.2	-23.0
France	Labor share	65.7	56.9	-13.3	58.1	2.1
	KOF index	49.3	67.5	36.9	78.1	15.7
	Offshoring	16.6	13.2	-20.6	17.6	33.3
	Union density	22.8	9.2	-59.6	8.8	-4.3
Germany	Labor share	64	59.1	-7.6	57.7	-2.3
	KOF index	55.1	67.7	22.8	80.5	18.9
	Offshoring	16	14.4	-10	21.1	46.7
	Union density	34.6	27.8	-19.6	16.7	-39.9
Ireland	Labor share	67.5	52.8	-21.7	35.2	-33.3
	KOF index	68.4	88.4	29.2	88	-0.4
	Offshoring	6.2	6.5	5.2	8.1	24.2
	Union density	55.3	44.2	-20.0	24.3	-45.0
Italy	Labor share	66.4	53.7	-19.1	51.9	-3.3
	KOF index	41.2	63.7	54.6	70.2	10.2
	Offshoring	23.1	19.6	-15.1	29.5	50.8
	Union density	48	36.7	-23.5	34.3	-6.5
Japan	Labor share	72.1	63.7	-11.6	57	-10.5
	KOF index	33.2	44.2	33.1	66.7	50.9
	Offshoring	32	31.6	-1.2	47	48.4
	Union density	34.4	23.2	-32.5	17.1	-26.2

Korea	Labor share	79.2	73.2	-7.5	59.4	-18.8
	KOF index	28.3	36.2	27.9	64.3	77.6
	Offshoring	5.7	19.3	234.1	41.2	112.9
	Union density	15.8	12.1	-23.4	10.5	-13.2
Netherlands	Labor share	70.2	60.7	-13.5	57.3	-5.6
	KOF index	70.1	82.7	17.9	89.4	8.1
	Offshoring	13.9	13	-6.5	34.4	164.9
	Union density	37.8	25	-33.8	16.8	-32.8
Norway	Labor share	60.5	49	-19.0	50.1	2.2
	KOF index	59.9	72.3	20.7	77.5	7.1
	Offshoring	7.7	8.6	11.2	21.2	145.2
	Union density	53.8	56.3	4.6	49.3	-12.4
Spain	Labor share	66.4	59.1	-10.9	52.6	-10.9
	KOF index	34.5	65.1	88.6	76.6	17.6
	Offshoring	22.3	16.8	-24.6	29.7	76.2
	Union density	13.3	17.8	33.8	14.2	-20.2
Sweden	Labor share	52.8	48.7	-7.7	49.2	1.0
	KOF index	50.3	73.9	46.9	83.4	12.8
	Offshoring	8.1	4.7	-42	14.8	212.7
	Union density	74.5	95.1	27.6	65.6	-31.0
UK	Labor share	67	51.8	-22.6	57.5	11.0
	KOF index	63.1	74.2	17.5	81.5	9.8
	Offshoring	16.8	11	-34	22.1	99.8
	Union density	43.8	32.6	-25.5	23.4	-28.2
US	Labor share	61.4	59.6	-2.9	56.8	-4.6
	KOF index	40.1	59.1	47.3	68.1	15.2
	Offshoring	28.9	31.8	10	51.6	62.1
	Union density	25.3	14	-44.6	10.5	-25

Table A2. 多重共線性についての評価

Variable	VIF	1/VIF
KOF	2.47	0.404668
Offshoring	1.98	0.505177
UD	1.57	0.635046
Unemp	1.44	0.693553
Δ GDP	1.41	0.711349
GE	1.08	0.929429
Mean VIF	1.66	