

## &lt; 論 文 &gt;

## 企業間国際提携の新時代

—— 途上国の工業化と先進国の高度化・サービス化を架橋する多国籍企業の新様相 ——

関 下 稔\*

## International Production Networks of TNCs and Non-Equity Modes (NEMs)

SEKISHITA, Minoru

About 60 percents of global trade, which today amounts to more than 20 trillion dollars, consists of trade in intermediate goods and services. The fragmentation of production processes of goods and the international dispersion of tasks and activities within them have led to the emergence of borderless production systems. These systems are commonly referred to as global value chains (GVCs) in the terminology of UNCTAD. GVCs are typically coordinated by transnational corporations (TNCs), with cross-border trade of production inputs and outputs taking place within their networks of affiliates, contractual partners (in non-equity modes of international production, or NEMs) and arms-length suppliers. GVCs increase value added trade in global trade and lead to a significant amount of double counting. In this article we examine deeply in these phenomena and view on global perspective. And we recommend strongly international horizontal linkages (IHL) between small and medium size enterprises (SME) of developed countries and local suppliers of developing countries on the ground of mutual understanding, mutual benefits, and equal partnership.

**Keywords :** TNCs, NEMs, GVCs, Value added exports, IHL

**キーワード :** 多国籍企業、非所有型企業間提携、グローバルバリューチェーン、付加価値貿易、企業間国際水平提携

---

\* 立命館大学名誉教授

## はじめに：課題設定

21世紀の今日、科学技術の進化、発達と経済のグローバル化は益々進んできている。新時代を切り開いた情報・通信・コンピュータ技術の開発と実用化に続いて、今や脳を含めた人体そのものについての考察と再生一場合によっては新生も一を直接の対象にして、人工知能（AI）や再生医療の研究、また人間に代わって様々な労働や作業をこなす精巧なロボットや自動化・統御・遠隔装置の開発と実用化も、急速かつ劇的に進められている。さらに自動運転車両や再生エネルギーの研究、開発も具体化に向けて日夜秒刻みで進行している。そして遠く宇宙の彼方から近くは足元の地底、深海に至るまで、その探査の目は広がり、極小の世界から極大の世界まで、全宇宙の森羅万象が今や視野に収められている。それはまた地球の始原や人類を含む生物の誕生から今日の歩みまでの全行程を解き明かす、まさに「火の鳥」の世界を彷彿とさせるかのようなものである。そしてこれらの過程の進行は、これまではビジネスの対象外に置かれていたものを新たなビジネス対象に取り込み、資本主義的営利の世界に包含することになり、またそれらの創造に従事する科学者・技術者・研究者の多くを高度科学技術労働者として組織していくことにもなる。知識資本主義として括られる新しい産業や企業が、知識産業、知識資本家、知識労働者などの叢生を促している。かくてあらゆるものを商品化する資本主義の怒濤のような進行は、科学、技術と芸術や文化のドッキングによるビジネス化や科学者・技術者の高度科学技術労働者への編制替えを大規模かつ広範に展開している。

筆者はこれまでこうした21世紀の新事態を検討し、とりわけ知識中心の経済を知識資本主義として、従来の商業資本主義、工業資本主義に続く新たな様相としてこれを峻別して、その内容をIT化、情報化、知財化の3過程に集約した。ただし、金融資本主義に関してはそれらを通貫するものとして、依然としてというか、益々というか、引き続きそれらの裏面で伴走しているとみている。そして知識資本主義の台頭に沿って、経済の場—アーリーナーとしてのグローバル世界がどう展開されていくかを見守ってきた。

本稿は、その一環として先進国のサービス経済化と途上国の工業化が生み出す新たな世界の枠組みを企業間国際提携という面から考察してみたい。折良くUNCTADがこの問題を掲げ、2013年に特集を組んで詳細に論じているので、まずそれを足がかりにして、検討してみよう。次いで、こうした問題の世界的な政治的背景について、時代認識の変化を俎上に乗せて、素描してみよう。そして最後はこれらの検討の上で、筆者の考える将来方向への提言を、グローバル—ローカル—ローカルからのグローバリゼーションの推進—を基にした先進国中小企業と途上国地場企業との間の水平型の企業間国際提携を推奨して、結びとしたい。

## 1. 台頭する企業間国際提携の含意と主要素： 「ワールドインベストメントレポート2013」の提起

今日、世界の財ならびにサービス貿易の60%は中間財からなる。そしてそれらは国を跨がった一連の生産の連鎖の中にある。フラグメンテーション (fragmentation) と呼ばれる生産工程の断片化や仕事や業務の国際的な分散化 (dispersion) の進行は、生産システムのボーダレス化と、その結果としての国を跨がるネットワークの形成を生む。それらを総称してUNCTADはGVC (global value chains) と呼んでいる。そして「ワールドインベストメントレポート2013」(WIR2013)<sup>1)</sup>において、こうした多国籍企業が主導するグローバルな生産配置とリンケージについて特集を組んで、詳細に論じている。そこでは企業間国際提携に焦点を当てて、大要、以下のように論じている。

まず第1に多国籍企業の主導するグローバル生産ならびにそのリンケージの形成には、三つの形態がある。一つは海外子会社を通じる同一資本内での展開である。これは広く「内部化」とも呼ばれているもの一筆者はこれを、企業内国際分業の展開と名付けている一で、これまでの主流を構成してきた。二つ目は直接的な資本関係をもたない企業間での展開一同じく「外部化」一で、これにUNCTADはNEM (non-equity mode) (「非所有型」)<sup>2)</sup>という新たな概念規定を与えている。なお筆者は、上記の企業内国際分業と対比させて、これに企業間国際提携という言葉当てている。そして三つ目のものは独立企業間の通例の企業間取引(「アームスレングス取引」)である。この三分区においては、形式上は独立企業間の取引とされているが、その実、半ば恒常的な生産・流通上の関係一したがって、しばしば取引上の支配一従属関係を「契約」の内実化に基づいて生みがち一を持ってリンケージを構成しているものを、NEMとして別置き、第三のアームスレングス取引と分けたところに、独得の意味合いがある。もっとも三つ目のものも、その内容には市場での一回限りの出会いもあれば、かなり頻繁に購入する、いわば得意先関係のものまでかなりのバリエーションがあるだろう。しかし概念的には明確にリンケージを通じる包摂化が出来上がっていないと判断して、NEMとは区別している。このところが企業間国際提携を浮上させるためのポイントになる。数字をあげると、2010年の世界の財貿易及びサービス貿易の総額は19兆ドルほどで、そのうち多国籍企業関連貿易は15兆ドル(80%)を占めるが、その内訳は6.3兆ドルが企業内貿易、2.4兆ドルがNEM、そして6.3兆ドルがアームスレングス取引によってそれぞれ占められている<sup>3)</sup>と、UNCTADは見ている。そしてこのNEMでは、契約生産、ライセンス、フランチャイズがその主要な内容を構成している。

そしてこのNEMは独立の業者との間の契約一実質的か成文化かを問わず一に基づくものなので、調整コスト (coordination costs) と取引上の独立性の維持が必要になる。それには、キャプティブ型 (captive)、モジュラー型 (modular)、相互依存型 (relational) の3つのタイプ

がある<sup>4)</sup>と、WIR2013は分類している。第1のキャプティブ型はそれを主導する企業の能動的なパワーが発揮されやすく、相手企業にたいする生産上の支配力も強い。日本で「系列化」とか「専属下請け」と呼び習わされているものと親和性が高く、もっとも独立性が弱く、子会社に近いものなので、「拘束型」ないしは「取り込み型」という邦語をこれに当てても良いだろう。ここでは比較的小中のサプライヤーが対象とされる。産業的には自動車が典型的である。第2の相互依存型は製品や生産工程に関する特殊な情報をきちんと成文化して伝えることが必ずしも容易ではなく、パートナーシップに基づく共同作業が実際に行われている。したがって、相互依存関係が両者の間に生まれる。産業的にはアパレル分野が典型である。第3のモジュラー型は共通規格に基づいているので、情報の伝達は容易であり、主導企業はむしろ調整を好むことになり、依存関係は低い。それはIT産業が典型である。以上のようにその特徴をまとめている。

第2にこの企業間国際提携を具体的に推進する形式には、買い手主導型 (buyer driven)<sup>5)</sup> と作り手主導型 (producer driven)<sup>6)</sup> の二種類がある。前者は典型的には、一つはアパレルや日用雑貨などにおいて、先進国多国籍企業が途上国の中小零細な生産者を組織して、仕様、デザイン、製法などを伝授し、技術指導をおこない、必要な材料と生産場所を用意し、納期とロットを定めて作らせたものを、自社のブランド名に乗せて、グローバルに販売していくものが思い浮かぶ。もう一方はエレクトロニクス分野において先進国メーカーが工場を持たないファブレス化する一方で、ファウンドリー (受託企業) と呼ばれて実際の生産を担う台湾などのメーカーが低コストで精巧な製品を作り上げて提供する「スマイルカーブ」の存在が、有名である。これらは一般にはOEM (委託生産) と呼ばれて、世界的な流行になって、普及している。もっとも我が国では大手の小売業者がこれまた大手のメーカーに自己のブランド名を付けて販売するために、生産を依頼するPB (プライベートブランド) が最近では盛んになってきた。これはいわば異業種間の提携である。それが世界的に展開される場合もある。他方で後者では、電気や自動車など機械工業部門において、先進国多国籍企業が主役になって、途上国の地場企業に資材の提供や部品の加工を依頼し、生産現場での綿密かつ系統的な技術・技能指導を施し、自社の生産体系の中に包摂 (リンケージ) 一下請け系列的な「協力会」の構築—しようとするものが思い浮かぶ。典型的にはトヨタなどの巨大アセンブリーメーカーがアジア大でのサプライチェーンの形成とその組織化をおこなっているものが代表的である。もっとも途上国・新興国の多国籍企業が主導して、先進国の中小メーカーや他の途上国の地場企業などと連携してこれらを展開していこうとするものも出て来ており、それは経済のグローバル化と準標準化作用が生み出した新しい姿でもある。それらのいずれもが今日のグローバル経済の水準と段階を反映している。いうまでもなく、従来は先進国多国籍企業の主導するものがもっぱら論じられてきたが、途上国の工業化—とりわけ新興国や移行経済国の台頭による—の進展とともに、次第に彼らが主導するものが注目されるようになり、そのことは世界の枠組みの変更にも影響を与え

ている。なおこれについては後段において再述する。また筆者は、この延長線上で先進国中小企業と途上国の地場企業との間の対等・平等・互恵的な企業間国際水平提携（international horizontal linkage, IHL）が進展していくことを待望している。これについては最後に少し触れてみたい。いずれにせよ、こうした変化の時代背景と新たな枠組み構築の内容、そしてその論理立てをしっかりと確立することが、これからの重要な課題になる。それはまた途上国企業にまで広がってきた多国籍企業の役割と、南北関係の内容と意味合いを見直すことにもなる。

第3にこの企業間国際提携は以下のような5つの内容を持ち、同時にそれらは、低次の段階からより高次の段階を構成するものまで、多層的な深度をもっている<sup>7)</sup>。第1は「資源ベース」と総称されるもので、原材料の調達や加工を内容としている、ごく初発段階のものである。これはまた帝国主義と植民地主義華やかかなりし頃から続いてきた、資源保有国の特性を最大限に生かしたものでもある。第2はローテクと呼ばれる低加工技術を活用したもので、多くは労働集約的な技術分野に属するものである。これは、途上国が工業化を始めるにあたって着目したもので、軽工業品と呼ばれる、薄利多売を主眼に置いた労働集約財の輸出志向を狙ったもので、一般にはNIES（新興工業国）化現象として、1970年代に注目を集めたものである。第3はこれのさらに進んだもので、ミドルテックと呼ばれているものである。従来は研究開発支出の割合を基に、ローテクとハイテクに二分するのが基本だったが、IT化・情報化・知財化の進展などによって、高度な最先端技術を駆使したものが次々と現れ、これまでの機械工業品分野の中から在来的なものとは新鋭先端分野とを分ける必要がでてきたことによって、その中の在来的なものをミドルテック、新鋭先端分野をハイテクに分けることになった。この前者の中級的な技術分野のものを総称してミドルテックと呼んでいて、工業化のある程度進んだ新興国が多く得意としている分野である。つまり先進国にたいする途上国のキャッチアップが進んで、その工業化がより高次の段階へと進化してきたことの証左でもある。第4はより精密化された領域のもので、高度技術（ハイテク）分野のものである。これは工業化のより一層進んだ段階にある一部の先進国—アメリカ、日本、ドイツ、フランス、イギリスなど—が新興国に対する優位性を維持していこうとして鋭意取り組んだ結果、その階差が維持できた分野でもある。だがこれで終わりとならず、さらに第5にIT化・情報化・知財化に沿った、知識ベースのものが新たに登場してきていて、それは製造業のサービス化とか、知識集約財分野とか呼ばれる、目下脚光を浴びているものである。それは、科学技術の急速な進化にともなって、それをいち早く取り入れた企業に先行的な優位をもたらし、市場を闊歩し、「我が世の春」を謳歌することにもなっている。GAF（グーグル、アップル、フェイスブック、アマゾン）に代表される、プラットフォームと呼ばれる、情報分野のこれらグローバルな独占体を筆者は「ニューモノポリー」と命名している。

だがこの過程はたちまちのうちに世界中に波及していく伝播・波及効果がすさまじく、グローバルな範囲での通信・情報技術の波及や科学技術の急速な発達や教育刷新や高学歴化の進展、

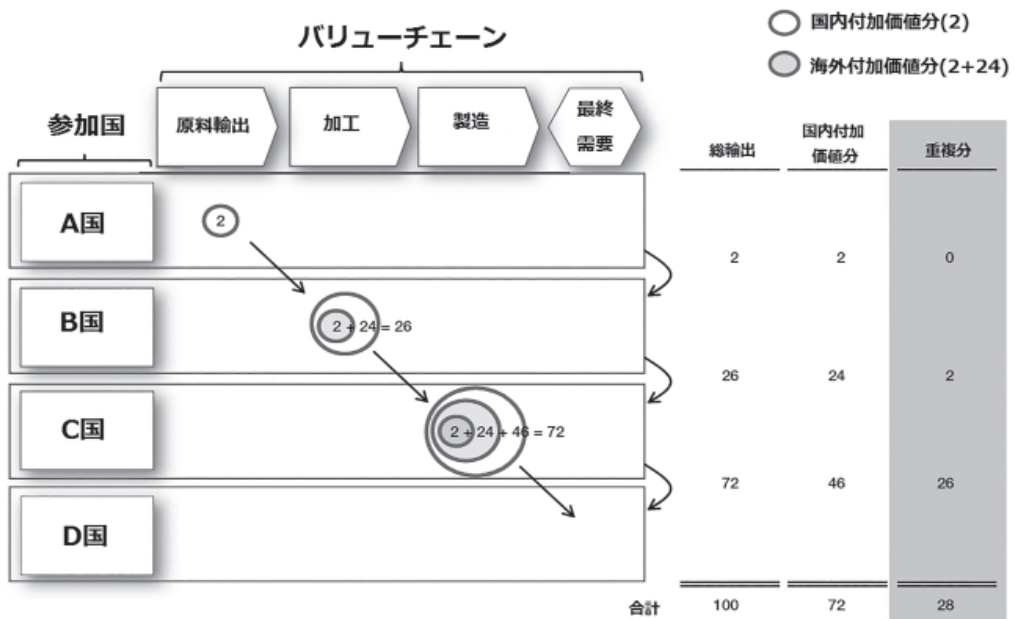
さらには頭脳流出や頭脳還流をともなって、たちまちのうちに全世界に広がっていくことになる。それは、この分野において彼らは中核となるスタンダードを握り、知財化して莫大な手数料収入をえるが、それには自ら率先して技術をオープンにし、進んで相手企業に提供するファミリー化戦略を基本的にとっているからであり、その意味で市場を閉めて他社の参入を排除する旧来の独占とは違う行動様式を取るのだから、筆者は「ニューモノポリー」という名称を与えている。そしてそれを担う人材—高度科学技術（STEM）労働者—が一挙に輩出してきている。いわば平準化（フラット化）作用の活発な領域でもある。その理由に、それが生産・流通・金融などの経済過程ばかりでなく、人々の暮らしや余暇や趣味、さらには文化・芸術・スポーツ・エンターテインメント分野にまで、いわば人間の全人格、全活動分野に広がっていく性格を濃厚に持っていることがあげられる。筆者はこうした「モノ作り」と「コト作り」のドッキングの過程を「モノゴト作り」と集約し、それを知識資本主義の基本に据え、かつ製造業のこの方向へのシフトを新たな「ニューサービス」として、従来の一般的なサービス並びにその担い手である伝統的なサービス業から分離している。

以上述べたこれらの5つは、また企業間国際提携のアップグレード化を目指す戦略的課題ともなるので、これらのどこに中心が置かれているかは、各国の現在位置とその将来の発展を展望するための、一種の発展段階を表わしていることにもなる、と理解してよいだろう。だから、これまでの先進国と途上国の二分化だけでは、今日のグローバル世界の現実を到底反映しえないことにもなる。

第4は企業間国際提携を推進していくための内容上のキーワード—基礎的要素—で、これを表現すると、以下になるだろう。①まずGVCをしっかりと植え付ける（embed）ことである。②次にGVCへの参入準備を整える（enable）ことである。③これらの準備を整えた上で、実際にGVCを構築していく（building）ことになる。④その結果、しっかりした枠組み（framework）が出来上がってくる。⑤そしてこれが進むと、貿易と投資のシナジー（共鳴・共振）（synergy）効果をあげることができるようになる。そして首尾良くアップグレード化していくことができる<sup>8)</sup>。つまりE（植え付け）、E（参入）、B（構築）、F（定着）、そしてS（シナジー効果）という手順となる。なお企業のアップグレード化には、製品、生産工程、機能、チェーン（ネットワーク）など、多彩な領域がある。これはまた、それを推進する先進国企業と途上国企業との共存・共栄を意味し、世界全体の調和ある発展を保障する強力な武器ともなるだろう。

第5にこうして企業間国際提携が首尾良く展開されると、それは貿易促進効果を持つようになる。今日、世界貿易の60%が中間財からなるが、それは「付加価値貿易」（value added trade）の展開とその増大となって現れてくる。それはまた資材調達（原料）、部品加工（中間財）、完成品の国際間の移動を通じて、何次にもわたる波及的な重層効果を上げると同時に、少なからぬ部分が重複計上（double counting）されてくる（次ページ第1図）。たとえば、原材料が資源国（A国）から加工用に多国籍企業の海外子会社（B国）に輸出され、それがアセンブリー

のためにさらに第三国（C国）にある製造工場に輸出され、そこで組み立てられて完成したものが消費国（D国）に輸出されるといった案配である。この場合、原材料の価値はA国のGDPに一度カウントされるだけだが、付加価値部分は世界貿易上では数度にわたってカウントされることになる。そして先の2010年の数字でいえば、19兆ドルのうち、5兆ドル（28%）がそれに当たる<sup>9)</sup>としている。そしてこの付加価値輸出の割合は世界全体では28%だが、先進国では31%、このうち、EU39%、アメリカ11%、日本18%であり、一方途上国は25%とそれより低いが、そのうち東南アジアは30%、中米は31%と途上国全体の比率を上回っている<sup>10)</sup>。このように各国間で付加価値貿易の割合は異なる。また産業別でみると、自動車、化学、機械で途上国が先進国を上回っており、繊維と電子では先進国が途上国を上回っている<sup>11)</sup>。貿易と投資が結びついて、両者の相乗効果—シナジー効果—を生み、付加価値貿易が増大することでは、それに関わる先進国、途上国双方にメリットをもたらすが、同時に重複計上が発生することを忘れてはならない。それは国民経済の自立性如何や貿易収支上の問題などに少なからぬ難題を持ち込むことにもなるからである。



第1図：付加価値貿易

出典：UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, 2013, p.123 より作成

とはいえ、以上述べたような GVC主導型経済成長戦略（GVC driven development strategy）を WIR2013 は精力的に展開している。そして多国籍企業は海外子会社、NEM、アームスレンダス取引をそれぞれの特性に合わせて組み合わせ、全体としてのバランスを取りつつ、

組織 (organize)、編成 (orchestrate)、調整 (coordinate) していかなければならない。GVC への参加は現地経済を底上げし、雇用を生みだし、所得を増大させ、技術を普及し、社会へのインパクトを与え、長期的には生産能力のアップグレード化を図るなどのメリットを持つ。

さらにそれに加えて、別の報告書<sup>12)</sup>では4,000以上のEPZのうち、100カ所を選んだ実態調査に基づいて、新たなEPZの役割変化を提言している。そこでは、このGVCの成功に向けて、かつて多国籍企業のグローバルな生産展開の先駆けとなり、それに呼応した途上国の輸出主導型工業化戦略とがドッキングして生まれた、EPZs (Export Processing Zones) (輸出加工区) またはSEZs (Special Economic Zones) (経済特区) が、これまでは税制上の優遇措置やインフラ整備、低賃金提供などの利便を生んできたが、そこから今日の時代に合った持続的成長を保障する役割へと、大胆に転換させることによって、今後も有効なものになり得ると力説している。つまり、SDGs (Sustainable Development Goals、持続可能な開発目標) の掲げる中の、働きがいのあるディーセントワーク、環境保護、贈収賄の禁止、持続的な生産と工業化の展開などを遵守、促進する「持続的経済特区」(sustainable economic zones, SEZ)<sup>13)</sup>への転換を図ることである。このように輸出加工区・経済特区の、SDGsの担い手への脱皮を説いている。ここには、上でも少し述べたが、企業の多国籍化の波はひとり先進国に留まらず、途上国や移行経済国にまで広がり、その結果、多国籍企業の肯定的な役割ばかりでなく、その否定的な面も次々と露呈してきたため、それらを先進国ばかりでなく、途上国もまた共有しなければならないという新たな状況が生まれてきた。そしてそれを牽制しようとする「グラスルーツデモクラシー」の叫びが、企業の社会的責任(CSR)とその具体化としてのSDGsに結実したという、新時代の要請がある。

さてそこで、このGVC主導型成長戦略と企業間国際提携の推奨策にたいする評価を試みておこう。多国籍企業の主導するグローバル化の中心が、自社の子会社組織網(企業内国際分業体制)から、先進国多国籍企業と途上国の地場企業との間の企業間国際提携へと次第に重心移動(rebalancing)しつつあり、かつ、また途上国での多国籍企業の出現と先進国中小企業や他の途上国地場企業との間の提携までもが視野に収められるようになってきた今日の状況を直視して、その含意を精力的に検討し、積極的な政策提言をしているこのUNCTADの基本的な姿勢は、十分に評価されて良いものである。こうした前提に立った上で、この先駆的な試みをさらに深めていくために、以下の3点のコメントをしておこう。

第1はその推進主体は何かという問題である。先進国、途上国双方の多国籍企業なのか、それとも途上国の地場企業や先進国の中小企業なのか、あるいはその両者なのかという問いかけである。それはまた、これらの企業間の関係は位階的、垂直的なものなのか、それとも水平的な対等・平等・互恵的な構造の建設を目指すものなのかと、言い換えてもよいだろう。これまで経済のグローバル化を牽引してきたのが主に先進国多国籍企業であったことには異存はないだろう。彼らは華々しく表舞台に登場してきた。そして新たに台頭してきた途上国の多国籍企



業もその轍を踏んで、その役割を引き継ごうとしているかに見える。それは多国籍企業の持つ資本、技術、マーケティング能力や積極的な経営手腕を評価して、それを学び、そのメリットを生かしたいからであろう。しかしながら、近年の多国籍企業による環境破壊や税逃れ、あるいは極端な搾取労働の展開などの、多くの不祥事や違法行為や横暴な振る舞い、非人道的な行為の蔓延は、これに強く抗議し、牽制し、必要な規制を施すべきだという当然の声を澎湃として湧き上がらせた。その結果、企業の社会的責任（CSR）を求める声が世界の良識ある人々から起こり、企業のビジネスエシックスの確立とその遵守が求められるようになった。そして国連は2015年にSDGsを定めた。今やあらゆる企業はこの土台の上に行動すべきだということが基本となりつつあり、巨大多国籍企業といえども、けっして万能でも、いわんや無制約でもないことを自覚しなければならなくなっている。

その意味合いからすれば、多国籍企業は依然として強力なアクターのひとつではあっても、唯一の存在ではない。反面、経済開発を強く求め、工業化を進めている途上国企業にも大いに注目が集まり、彼らが新たな方向を開拓してくれることを待望する声も出ている。実際にも、主権を持った途上国の誕生とその工業化の進展は、国家の庇護の下に、途上国企業の中からも巨大な多国籍企業までが現れてきている。しかし先進国多国籍企業から途上国多国籍企業への主役交代で事は済むのであろうか。上の否定的な面の浮上の要因には、彼らの生産と市場の支配が独断専行を生みがちなことがあるので、それを掣肘していかなければならないという声が強くなり、その点では、その出自が先進国であろうと、途上国であろうと変わらない。等しく適用される問題である。したがって、国際的な場でのあらゆる企業に行動上の規律やモラルを厳しく問う合意を、いかにして取り付けるかが焦眉の課題になっている。そのひとつが今日ではSDGsの遵守と励行で、国際機関はそのための国際的な網をめぐらし、監視していくことが大事な仕事となる。その背後には世界的な「草の根」の民主主義の運動があるからである。だから、先進国、途上国を問わず、巨大企業の横暴と蟠踞を抑えることが大事なポイントになる。

それと同時に、多国籍企業だけが今後のグローバル化の主役たり得るかという疑問も出てくる。巨大多国籍企業は資本力、技術力、経営能力に優れているとはいえ、巨大な設備投資や巨大プロジェクトの遂行は、一步間違えれば、巨大な損失に繋がりがねないし、そうすれば、倒産といった不測の事態に陥る危険もでてくる。そうなると、国家に泣きついて負債の軽減や、場合によっては肩代わりを哀願する悪質な糊塗策を企てたりする。しかも政府の方も「大きすぎてつぶすことができない」とばかり、それに色よい返事をすれば、国民にとっては大迷惑である。また組織が巨大化すれば、それに沿った企業組織の整備・再編をおこなわなければならない、その結果、意思決定が煩雑になって、遅延したり、混乱したり、滞ったりしがちなので、迅速な経営判断が必要な際には、上意下達や問答無用が罷り通ることにもなる。そこには企業組織の硬直化や腐敗や墮落や「独裁」といった陥穽が待ちうけている。さらに重要なことは、彼らが本当に技術開発力に優れていると断定できるのか。規模が大きく、資本力も豊富で、有能な

人材を多く抱えているから、技術開発力も優れていると自動的に決めつけることは危険である。むしろ、これまでの歴史が物語っているのは、成功を取めた大企業の前例墨守の保守的な姿勢とは対照的に、多くの重要な技術革新が野心的で進取の気風に富んだ中小のベンチャ企業からはじまったこと、そしてそれらの企業には技能に優れた熟練労働者とそのノウハウが多く蓄積されていることを忘れてはならない。さらにこれが決定的な要因になるが、人々の欲望の増大は個性の発揮を望んでおり、それは消費の多様化を生む。したがって、多品種少量ないしは随意生産の方向へと社会の発展は向かっている。それがグローバル社会になれば、さらに増幅されることになる。このことの意味合いは、定番的な標準商品分野においては、大量生産方式がものをいい、巨大多国籍企業がそのブランド力を利用して市場を席捲できるだろう。反面、個性溢れた商品が選ばれる分野では、多品種少量生産を得意にし、高質、迅速、柔軟な生産体制を組むことができる、比較的小規模の企業や消費市場に密着した地場企業の活躍舞台が広がることになる。それらのことが、巨大多国籍企業と地場企業との間の企業間国際提携が必要になる最大の要因でもある。さらに加えれば、生産者と消費者とが双方向での対話—生産者が同時に消費者にもなるということから、プロシューマー（prosumer）という造語が生まれた—を重ね、適切な品質、デザイン、価格を持った、使い勝手の良い商品を迅速に手許に届けるシステムを開発することが肝要になる。いってみれば、市場予測に基づく見込み生産ではなく、消費者の要求に沿った注文生産に限りなく近づくことになる。そしてそれを可能にするインターネットの活用が時代の風潮になってきている。そうすると、大店舗を構え、豊富な品揃えをし、かつ必要な販売員を配置して購入客を待つ、従来型大量販売方式は、売れ残った際の膨大な在庫量に怯えなければならず、時代に合わなくなっていく。

これらのことを考えると、経済のグローバル化はこれまで巨大企業の下請けに甘んじて、塗炭の苦しみを味わい、資本力も弱い、経営基盤の脆弱な中小零細企業にその活躍の場を与えることにもなる。彼らのニッチではあれ、優れた技術を発掘し、経営者の野心的で進取な気風や高度な技能労働者を活用し、同様の特徴を持つ他企業との提携を通じて、モノ作りを進めていく大いなるチャンスが巡ってきている。さらには、誰でもが新たに企業を起す—起業家（entrepreneur）になる—チャンスが開かれている時代でもある。それを可能にしているのは、インターネットに代表される情報化の進展である。それによって、世界中の人々や企業と容易に交信し合うことができるようになった。その意味で、企業間国際提携はグローカリゼーションの時代に格好のものでもある。ただし、彼らに不足しているのは何よりも資金力であり、それを公的な機関が支援できないのであれば、銀行などの巨大金融機関に頼らずに、インターネット時代を反映した、多数の少額資金を集めるクラウドファンディングの手法の活用も大いに考えられる。なおこれらのことは巨大製造業多国籍企業にも少なからずインパクトを与えていて、世界的な生産配置とネットワーク形成にあたって、現地化を奨励し、かつ特定地点への集中的な工場配置ではなく、多数の箇所への分散工場を敷設しようとしている。なおこれに関しては、

別稿にて改めて検討する予定である。

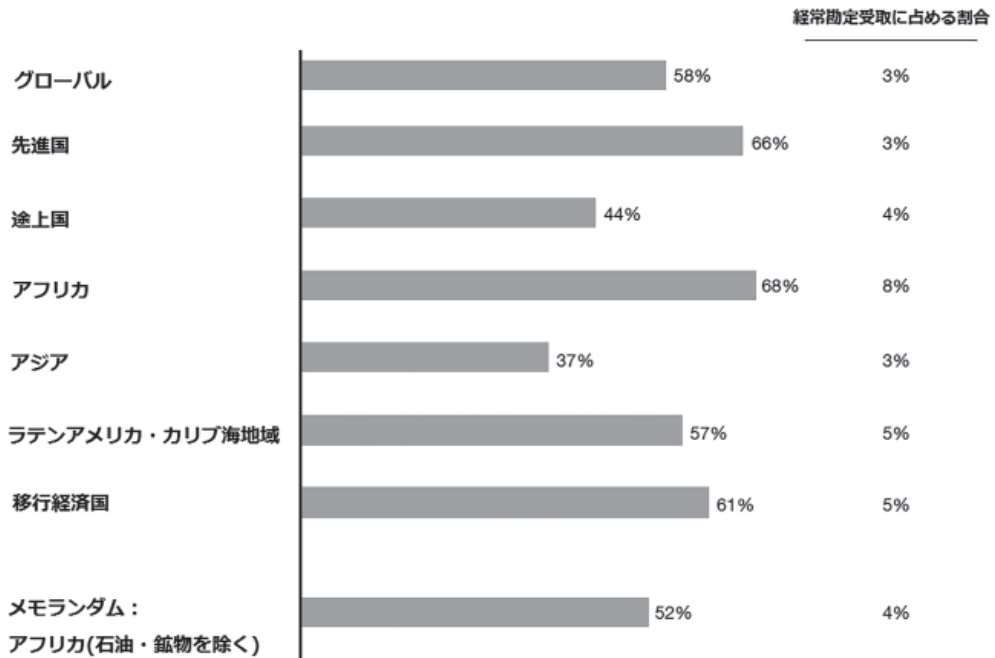
第2はこれを政策的にフォローしていく国の政策的課題と企業との関係、またそれらの国家間の関係と国際機関による調整はどんなものかという問題である。国家は後押しに徹して、企業が前面に立って、市場を開拓していくべきなのか、それとも国が主導権を握って、企業を育てていくべきなのか。また後者の「競争国家」の出現は得てして国家間の対抗・対立を激化させがちだが、それは国際機関によってどう調整されていくべきなのか。もしこれまでのように覇権国による組織化と誘導と調整—同時に強要と支配も—もっばら進むのであれば、主権国家としての国の自立性と独立が保持できるのか。あるいは覇権国の交代や役割変化、逆転現象は起こるのか。つまりは、世界の秩序体制の具体的な姿はどんなものになるのかという問いかけでもある。これらについては次節で詳しく論じることにして、ここでは最初の国家ならびに国際機関の役割に関してだけ述べておこう。

WIR2013がGBC主導型経済成長戦略を展開するにあたって、その中心に置いているのは、途上国の工業化と経済成長にある。そこでの国家の積極的な役割は、社会主義からの転向組である移行経済国を含む、途上国側に強く見られる。多くの途上国・新興国政府は国内市場を頑丈な保護主義の皮膜で覆い、集中的、選択的、計画的な経済発展計画を立て、先進国からの資金援助や、ときには限定された範囲内での先進国多国籍企業の技術援助なども仰ぎながら、本国産業を興し、軌道に乗せ、多国籍企業にまで成長させてきた。そのうえで、グローバル市場での熾烈な競争を生き抜いていくための国家による先導と強固な後押しをさらに強めようとしている。それは、同じグローバル化を呼号していても、先進国側は市場の自由化を前面に出すのに対して、途上国・新興国側は国家による支援と防御を強く求めている、両者は市場成長型と国家先導型の、いわば同床異夢の世界を構成している。そして先進国はこうした新興国・途上国の資本主義を「国家資本主義」として、その異質性を槍玉にあげている。その結果、グローバル市場での国家間の対立と軋轢も急速に強まっている。それはなによりも、戦後世界を領導してきたアメリカにおいては企業の多国籍化に伴う国内「空洞化」や国内競争力の低下に見舞われ、その結果、工業労働者や自営業者や家族経営の農民層など、広範な中流階層の没落を生み出したことによって、トランプ政権下で強固な保護主義政策を敷くようになったことになって現れている。また広域市場を敷設して、国家の力をできるだけ弱めようとしたEUにおいても、各国間の発展の違いが貧富の格差を助長し、さらには財政危機の進行が国家破綻を誘発していて、そこからの反動が自国本位の偏狭なナショナリズムの鼓吹になって現れ、共同市場作りにも暗雲が立ちこめるようになってきた。このような現実を見てくると、市場の成長に委ねるべきだという、西側世界の「自由主義モデル」には限界があることがわかる。その底には、ソ連の崩壊と経済再建、また中国の改革・開放政策への転換、さらには先進国におけるマネーゲームなどによって吹き荒れた「新自由主義」の烈風への、人々の猛烈な反発があるからである。国家は国内諸階層の統合の上にあるので、厳しい利害対立を乗り越えて多様な意見

を調整し、国論をまとめ上げることに主要な役割がある。しかしそれが強者の利益のみを優遇して、弱者を置き去りにしたままにしておけば、国論の統一はできない。分裂や深刻な矛盾を生み出すだけである。

一方、主権国家の横並び体制である国連では、安全保障などの限られた案件での少数の大国による拒否権発動という例外措置はあっても、多くの案件には賛成多数や全員一致の原則が採用されている。したがってその傘下にある国際機関は、これら意見の異なる諸国家の諸要求をさらに精査、調整して、国際的な合意を取り付けることに心掛けてきた。そのための導きの糸にしているのは、いずれの企業・団体、またいずれの国も守らなければならない、原理 (principle)、規範 (norm)、規則 (rule)、運営手続き (procedure) などの国際レジームを構築し、その遵守を訴え、さらにそれらの基準が守られているかどうかを絶えずモニタリングしていくことである。そして戦後の国際機関の地道な営為は、こうした、いわば公準が次第に定着し、慣習化されようとしてきている。それに照らしていえば、SDGs は一つの到達点を表わしているといえよう。それは、草の根の民主主義に基づく広範な下からの市民運動の支援を受けながら、長年にわたって国連を支えてきた有能なスタッフや中小国の代表の人的な結合＝ネットワークの努力の結晶である。ただし、それはしっかりした土台の上に築かれたものではあれ、そこには拘束力は弱く、いわんや強制力は働かない。そして特定国の横暴や利己的な要求を留めることができないことに何度も煮え湯を飲まされ、内心、切歯扼腕の思いを繰り返してきた。国家と国際機関の間のこのジレンマをどう克服いけるかが、これまで国連やその傘下にある国際機関の永年の宿題でもあり続けてきた。だが長い間の営みの中で、世界の良心や善意が日の目を見るようになったことは、気候変動、環境保全、プラスチック容器の廃止、核廃絶、地雷除去、児童虐待防止、女性の権利保障など、それこそ枚挙にいとまがないほどである。この前進に世界のグラスルーツデモクラシーは確信を持つべきである。

第3にそこで肝心の付加価値貿易である。シナジー効果と重複計算をどう見るかについてコメントしておこう。多国籍企業の、国を跨がる生産展開は、主要には海外子会社を通じてなされるので、そのための海外直接投資 (FDI) が先導役を果たすことは間違いない。しかし、海外直接投資網の敷設は、それが順調にいけば、追加の新規投資は次第に減少し、海外子会社があげた稼得収益の現地再投資が増大していくのが、常道である。それによって海外子会社は財政的に自立していくことになり、自分の足で立つことができ、企業の海外進出と多国籍化は成功を収めるようになる。WIR2013 は海外子会社 (株式形式での) の本社所在国への送金額 (repatriated earnings) と現地再投資額 (reinvested earnings) の割合を計算して<sup>14)</sup>、本国還流比率を 58% (先進国では 66%、途上国では 44%、ただし在アフリカ子会社は高いが、石油や鉱物資源などの抽出産業を除くとかなり低まる) と推計している (第2図)。



Source: IMF Balance of Payments database and UNCTAD calculations.

Note: Data are for 2010 for all reporting countries. Repatriated earnings correspond to the debit entry for current account item "dividends and withdrawals from income of quasi-corporates".

第2図：FDI 所得に占める本国送金分の割合

出典：UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, 2013, p.155 より作成

この数字は在外子会社の財務的自立度を表していると読み取れる。先進国で高いのは、海外子会社が自足的になっているからで、途上国が低いのは未だ出来上がっていないからである。いずれは先進国の割合に近づくことが予想される。もっともこの本社還流比率の数字は、その深部では本社吸収型への進行状況を表しているとも見てとれることもできる。つまりその割合が高ければ、世界大での本社の利益吸収が進んでいることにもなるからである。なおこれに関してはタックスヘイブンへの利益の一時的な集積による税逃れがあるので、事態はもっと複雑である。またこの数字自体に全面的な信頼を置けるかとなると、必ずしもそうはいかないだろう。それは本社と海外子会社との間のトランスファープライスによる価格操作があるためである。これはとりわけサービス分野において顕著である。もちろん、それ以外にも現地政府による、租税や外国為替政策、それに各種補助金の提供などもある。正確に実体を表せないものは多々ある。こうしたことから、情報公開を進め、OECDのアームスレングス原則に則った履行が促されている。こうした阻害要因もあるとはいえ、全体として、GVCによる投資と貿易のシナジー効果を、これまで縷々見てきたように、WIR2013は肯定的に見ている。投資が貿易への代替効果ではなく、両者の相乗効果を強調するその主張には、多国籍企業の能動的な役割と、その

主導による世界の成長を期待させるものが、確かにある。しかし両者は常にプラスの効果を果たすとばかりはいえない。貿易摩擦が激化すれば、その基にある投資の摩擦に波及し、そして投資対象が先端分野であれば、技術移転への掣肘に繋がっていく。それはトランプ政権の、貿易、投資、技術移転一体となった、対中「経済戦争」に端的に表れている。その意味では貿易と投資の相乗効果は「諸刃の剣」でもある。そここのところに注意して、世界的な調和と発展をともに歓迎する政治環境を整える精神が、その上位概念として置かれてこなければならない。これまでは覇権国アメリカのヘゲモニーによって、それが維持されてきた。今日の競争国家状態の横行だけでは世界の繁栄は期待できない。

そこでもう一つの重複計上 (double counting)<sup>15)</sup> をどう考えるかである。表面的な額面だけを信じ、グローバリゼーションの進展によって世界貿易が拡大していると単純に判定すれば、それは貿易を過大評価することになる。そのことは、多国籍企業による企業内貿易の増大も、同様の意味合いがはいえるだろう。ただしこうした二重計算分に留意していけば、ほぼ正確な「純世界貿易額」を確定していけることになる。その意味ではこの二重計算額を推定した UNCTAD の慧眼は瞠目に値する。なおこれに類似したものに、関税品目の 806.30 と 807.00 に属する製品を、アメリカとメキシコの国境地帯にツウインカンパニーを設置して、アメリカ側からメキシコ側に中間財・部品を送り、メキシコで加工したものを再びアメリカに戻した完成品をアメリカ国内で販売したり、第三国に輸出したりといった特例を設け、関税はその付加価値部分にのみ課するという、付加価値関税制度の存在<sup>16)</sup> があり、それを連想させることにもなる。類似の例外措置の取り扱いには、米加自動車協定に基づく、デトロイトを起点にした対岸のカナダ側からの労働作業員のパスポートなしの通勤措置 (コミューター)<sup>17)</sup>、多国間繊維協定 (MFA) に基づいて、米国原産の繊維から作った布地を中国に輸出し、そこで加工された T シャツを米国へ再輸入して、ブランド名を付けて世界大で販売するというものもある<sup>18)</sup>。ほかにもアメリカ本位の、多国間に跨がる生産の特権的な取り扱い—たとえば商法の域外適用など—は多く散在している。だからバクスアメリカナの下での自由化の促進とはいっても、所詮はアメリカの企業と資本に特別の優位を与えるように作られているし、それに便乗する一部政治家の画策にも注意を払っておかなければならない。

## 2. グローバリゼーションの進展と国家間関係： 南の工業化と北のサービス化・高度化の架橋と調整

そこで今度は、グローバリゼーションの進展が北と南の国家間関係に与えたインパクトと世界全体の枠組み変化に関して、話を進めてみよう。

戦後、資本主義と社会主義との体制間対抗下で、新たに覇権国の立場についたアメリカは、西側先進資本主義諸国の経済復興に手を貸して、強固な同盟を建設し、その先頭に立って、新

たに政治的独立を遂げた途上国を自陣営へ包摂することを目論んで、その工業化と経済成長を促してきた。それは援助から始まり、特惠関税の供与、そして国内経済建設のための輸入代替策の実施から、やがて輸出志向の労働集約財への転換によって、NIESと呼ばれる新興工業国の出現を生み出した。この過程はまた市場の自由化と門戸開放策を標榜する過程でもあり、その中心にはアメリカ巨大企業の海外進出（多国籍企業化）があった。やがて復興を遂げた西側先進諸国の巨大企業も等しく多国籍化の道を取るようになって、経済のグローバル化が大きく前進することになる。そこでのアメリカの基本的なスタンスは、核兵器に代表される強大な軍事力を基礎に、新たに国際通貨としての制度的保障を得たドルを使った金融力、そして技術革新によって生み出された高い生産能力を最大限に活用することであった。しかも、それを帝国主義と植民地主義時代とは異なって、独立の諸国家の体系の中で誘導し、かつ浸透させていくことが眼目となる。一言で言えば、覇権国のヘゲモニーをいかに発揮するかにその成否はかかっていた。その媒介になったのが、国連を先頭とする国際機関であった。そこでは露骨な干渉や脅迫まがいの強要も多々あったが、基本的には国際機関の仲立ちという媒介を通じて国際レジームを敷設、浸透、定着させていき、その中でアメリカのイニシアティブをいかに発揮させるかに腐心した。

そこで最大限に利用されたのが、共通スタンダードの確立にあり、しかもアメリカンスタンダードを容認させることであった。それは、アメリカ式生産システムとして、本来的にはヨーロッパに比べて後発的なアメリカが歴史的にとってきた方式を、今日のグローバル世界にも浸透させようとするものであった。労働力不足を大量の移民によって補い、また機械化を進めて省力的な生産方法を取り、それには巨額の資本が必要になるので、当初は資本不足をヨーロッパからの外資導入に仰ぎ、かつ株式会社システムによって巨額の資本が調達できるようにした。また生産体系の裾野を形成する中小の部品生産業者の未発達に伴う部品供給の不足を補うため、規格の共通化による部品の標準化を進め、互換性を高めた。さらに科学技術後進国からの脱却に精力的に取り組み、イノベーションを重ねて、世界一の先進国に引き上げた。加えて、経営革新にも努め、職業的・専門的な経営者がビジネススクールから制度的に輩出される大学院修士課程の拡充がなされた。またマーケティングと総称される流通過程の重視と革新—コストサイクルといわれる低価格化への努力—も繰り返しなされた。戦後はさらに、電子・原子・航空・宇宙に代表される先端産業分野での突出した競争力を得て、世界に君臨することになった。要約すれば、大量生産、大量宣伝、大量販売、大量消費、そして大量廃棄の時代を演出することであった。この基礎上で、折からのグローバル化の波に乗って、アメリカ巨大企業の世界進出が怒涛のように展開されていった。このアメリカ式生産方法と企業システム、そしてスタンダードを世界共通のものにしていくことが、その中心的な狙いとなる。それが体制間対抗下のパクスアメリカナの世界の要諦であった。

だがソ連の崩壊と中国の改革・開放政策への転進は体制間対抗を後退させ、アメリカの軍事

的・政治的・金融的パワーを突出させることになったが、皮肉なことに、同時に肝心のアメリカのヘゲモニー行使をも後退させ、事実上、有名無実化させることになった。唯一の覇権国となったアメリカは、資本と営業の自由、議会制民主主義、人権を柱としたアメリカ的価値観の尊重を基準にして、世界を席卷しようと、勇躍して攻勢をかけた。だが力を持たない好戦的で強圧的な姿勢は世界のあちこちで緊張を高め、アフガニスタンに続くイラクへの進攻とその後の捕虜虐待などは、世界の良識ある人々の響きを買うところとなった。そしてグローバリゼーションの進展は、諸国家間の対抗を顕わにし、覇権なき混沌とした無極世界への道を歩んでいるかに見える。しかもアメリカは企業の多国籍化による海外進出によって国内経済は「空洞化」し、競争力の後退に見舞われた。加えて、IT化・情報化・知財化の波に乗った、GAFに代表される「ニューモノポリー」は巨額の利益を貯め込み、ごく一部の超富裕層を生み出すと同時に、その対極には多数の中間層の没落と零落をもたらした。その結果、国内諸階層の分裂と政治的・社会的不安定性の増大、さらに貿易収支赤字ならびに財政赤字の双子の赤字に悩まされ、その空隙を狙うかのように各国の進出は盛んになり、その結果、目下熾烈になっている米中間の主導権争いは、その頂点の一つだと考えられよう。

こうした状況下でもヘゲモニーの発揮によるアメリカンスタンダードの採用と、それに基づく支配は存続しうるだろうか。IT化・情報化・知財化に集約される知識資本主義の時代にこそ、本来は共通規格の確立とその浸透による支配がもっとも照応するはずである。モジュラー（組み合わせ）型生産システムの展開は、モジュールに分解された構成単位を共通のスタンダードで結び、互換性を高めて、どこでも生産可能なものにするはずである。それは生産現場での熟練労働者によるチーム力を使った綿密な共同作業に長けた日本式生産システム（摺り合わせ型）とは対極にあり、かつそれを凌駕せんとしたものである。だがアメリカのヘゲモニーが後退し、各国が自国本位の要求と行動を競い合う状況では、以前のようにアメリカンスタンダードの前に各国が簡単にひれ伏すことにはならず、合意形成が難しい。そのもどかしさが、トランプ政権の、国際機関からの相次ぐ脱退や既成秩序からの離反、さらには二国間交渉を通じた極めて強引な自国利益の押しつけになって、端的に現れている。これらのことを考えると、今後もアメリカンスタンダードが首尾良く浸透していくことを想像することは難しい。諸国間の競争と確執が盛んになると見る方が、妥当ではないだろうか。さらにいえば、この姿勢を続けると、アメリカ国内へも跳ね返り、国論の分裂はおろか、アメリカが営々として築き上げてきたアメリカンシステム—世界の覇権国になってからは「パクスアメリカニズム」というべきだが—そのものの瓦解をも招来しかねない。

こうしたことを反映して、アメリカンヘゲモニーの後退を時代の一大変化として注目する論調も盛んになってきた。グローバリゼーションの進展は、先進国間の競争ばかりでなく、南北関係にも大いなる変化をもたらしている。前節で詳細に論じたように、伝播・平準化作用の浸透は新興国・途上国でも巨大な多国籍企業を誕生させ、グローバル経済におけるその存在感を



急速に強めている。この過程を既成秩序の解体と再編の過程ととらえ、たとえば *unbundling* という概念でこれを整理しているボールドウィンの見解<sup>19)</sup>がある。彼は戦後の北の工業化と南の非工業化という枠組みの定置から、南の工業化と北の脱工業化の進行という事態への変化を重大な画期ととらえ、これを第2の *unbundling* と表現している。*bundle* は束にしてまとめることだが、コンピュータ用語ではハードの中にソフトを組み込むという意味もある。つまりこの言葉で彼が表現したかったものは、戦後作り上げられてきた南北間の固定された秩序が、南の工業化の発展、北のIT化による一層の高度化と精緻化、そして情報化・サービス化の進展などによって、国家間の位階的秩序はバラバラに解体され、今や再編時代を迎えているということを表したかったのだと考えられる。そこで、第2の *unbundling*、つまりは既存秩序の解体と新たな再編の時期においては、*factory-free* (工場立地自由) の時代が到来すると述べている<sup>20)</sup>。この言葉は、市場の自由化によって、EU内のどこにでも工場を立地できるようになるというのが、主要な意味だが、それと同時に、IT化の進行によって、先進国製造企業のファブレス化が進んで、モノを作らなくなり、新興国企業への外注に出すという、お馴染みの過程をもその射程に置いているようにみえる。つまり経済のサービス化、「モノゴト作り」への転進がもたらす南北間関係の変化を、こうした言葉で表現しているといえよう。

こう見てくると、これまでの南北関係は激変していることがわかる。むしろ、先進国のサービス化と高度化、新興国の急速な工業化、そしてそれらから置き去りにされないがために必死にもがいている残余の国々という基本枠組みが浮かんでくる。アメリカの製造能力の後退(国内製造業の「空洞化」と、その反面での金融化、サービス化の進行)は、覇権国からの一時的後退(*retreat*)を生みだし、対照的に、世界の工場から「一帯一路」構想に基づく、ユーラシア大での経済開発と成長戦略を進め、あわよくば覇権国の地位にまでのし上がろうとしている中国の台頭があり、さらにEU内での指導力を得て強固な基盤の上に立ち、「インダストリー4.0」を掲げて「モノゴト作り」に邁進するドイツ、これらの三カ国が最前線に並ぶだろう。これらに比べれば、日本の位置ははなはだ曖昧である。「失われた20年」とも呼ばれた長期の不況から脱して、21世紀に入って景気回復期を迎え、アジアに向けた精力的な展開(自動車、アパレル)と、ロボットを活用した生産システムによる国内産業基盤の回復を目指しているもの(電機)、あるいは軍需や巨大プロジェクト(インフラや宇宙など)にかける産業(重機)などがあり、もちろん「モノゴト作り」に邁進しようとする新興の企業群もある。しかもアジアには依然として冷戦遺制としての政治的緊張が残っており、共同市場作りもアメリカ抜きでTPP、アメリカとの二国間協定、ASEANを仲立ちに、中国との調整がやっかいなRCEPなどの、いくつもの地域共同市場作りが混在していて、早急にはまとまらないだろう。これらの不安定要素のなかでもがいている。さらに、かつての超大国ロシアは核保有国では有り続けているが、国土と人口を縮小させ、その影響力も後退しているので、必死になってその発言力の維持に努めている。またフランス、イギリスとて、往年の勢いは望むべくもない。さらに一時期

BRICS と呼ばれて、次世代の大国に擬せられたブラジルやインド、南アフリカなどもそれぞれ問題を抱えている。これらの全体像が示すものは、混沌への傾斜である。

### 3. 企業間国際水平提携（IHL）への道—結びに代えて—

以上見てきたように、企業間国際提携は 21 世紀の新しいトレンドである。それは、IT 化・情報化・知財化に集約される知識資本主義時代の国際的な企業間の提携の姿を表現している。だが、その主役は巨大多国籍企業であり続けるだろうか。否であると、むしろ筆者はいいたい。巨大多国籍企業が展開する企業間国際提携は、企業内国際分業ほどに垂直的な統合を志向していないものの、多国籍企業による支配の色合いは依然として濃厚にある。形の上では相手企業との協力、協調を謳っているが、実質的には、けっして相手企業側の自由度が高いわけではない。OEM による委託生産や部品サプライヤーの組織化などを見ていると、海外子会社ではない形式での包摂化が浸透していることがわかる。それは、一方では巨大多国籍企業による最新技術の伝播や生産の組織化、熟練労働者への陶冶、さらに世界的なブランド名を使ったグローバルな販売などのプラス面が確かにあるものの、他面では事細かな注文や指示、工賃の切り下げ、契約の打ち切りへの不安などのマイナス面が常についてまわる。それらの基底にあるのは、契約上の非対称性である。そしてこの非対称性は企業間提携が本来持つべき、独立性、相互信頼、活力などを大いに殺ぐことになりかねない。それらの要因は長期的で安定的な存続には支障となろう。場合によっては、台湾の電子部門における受託企業のように、受託企業が生産者として、逆に注文主である世界的なファブレス企業を主導するといった、主客逆転も出てくるだろう。

そうではなく、筆者が主張したいのは、企業間の水平的な提携であり、それは対等・平等・互惠・相互信頼の上に打ち立てられる企業間の協力関係の促進である。それを企業間国際水平提携（international horizontal linkage, IHL）と名付けた。未だ萌芽形態のものが散見される段階だが、いずれ急速に進んでいくだろうとみている。その理由は、たとえば日本の場合、中小部品メーカーが、元請け会社の海外進出によって、苦境に立たされ、自らも海外の提携先を必死に探しているからである。また途上国側の企業からも先進国企業との提携を求める声は日増しに増えてきている。これがどのようにして進められるかを見守っていきたい。なおこれに関しては、今後さらに詳細に検討する機会を持ちたい。たとえば、本稿で素材に取り上げた UNCTAD の分析方法を踏襲して、アジアにおける GVC の展開をフォローした調査文献が、2017 年に始めて出された。これが年を重ねることによって、データはさらに蓄積されていき、その進行が明らかになるだろう。それらの資料を基にした本格的な分析の機会を持ちたい。

(2019 年 5 月 31 日脱稿)

## 注

- 1) UNCTAD, *World Investment Report 2013, Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, 2013.
- 2), 3) *ibid.*, p.135.
- 4) *ibid.*, p.144.
- 5) *ibid.*, p.162.
- 6) *ibid.*, p.167.
- 7) *ibid.*, p.179.
- 8) *ibid.*, p.176.
- 9) *ibid.*, p.123.
- 10) *ibid.*, p.127.
- 11) *ibid.*, p.129.
- 12) UNCTAD, *Enhancing the Contribution of Export Processing Zones to the Sustainable Development Goals, An analysis of 100 EPZs and a Framework for Sustainable Economic Zones*, 2015.
- 13) *ibid.*, p. iii.
- 14) UNCTAD, *World Investment Report 2013*, op.cit., p.155.
- 15) *ibid.*, p.122.
- 16) これについては関下稔『現代アメリカ貿易分析』第9章、有斐閣、昭和59年で詳細な分析をおこなった。
- 17) 米加自動車協定に関しても、同上、第10章で分析した。
- 18) これに関しては、ピエトラ・ナボリ『あなたのTシャツはどこから来たのか?』雨宮寛+今井章子訳、東洋経済新報社、2007年がその内実を興味深く展開している。
- 19) Baldwin, Richard, *Trade and Industrialisation after Globalisation's 2<sup>nd</sup> Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters*, National Bureau of Economic Research, December 2011.
- 20) Fontgne, Lionel and Ann Harrison eds., *The Factory-Free Economy; Outsourcing, Servitization, and the Future of Industry*, Oxford University Press, May 10, 2016.

