

テクノグローバリゼーションに 関する実証的研究（上）

上山 邦雄・新田 光重・張 紀濤

目 次

- I 共同論文の目的について
- II アメリカ産業におけるジャパナイゼーションについて—自動車産業を中心に—
- III 日本企業による研究開発拠点のグローバリゼーション
- IV 21世紀に向けた中国の外資導入と対外開放戦略
—「八・五計画」期の直接投資導入と「三資企業」の変化を中心に—

I 共同論文の目的について

1970年代以降、資本主義世界におけるアメリカの一極的主導体制が失われ、世界経済の多極化が進行していった。こうした世界経済におけるアメリカの地位の後退は、60年代まで、西ヨーロッパや日本が相対的にアメリカを上回る高成長を実現することによってもたらされたものである。さらに、80年代から90年代にかけて、アジア NIES やアセアンに代表されるように、途上国が大きく成長する中で、アメリカの地位の後退が進んでいった。もっとも、90年代には、80年代からのリストラクチャリングの追求やリーン生産方式の導入、リエンジニアリングの遂行などの成果により、バブル崩壊後の日本経済の停滞を尻目に、アメリカ経済が好調を続ける中で、世界経済に対するアメリカの影響力が回復しつつあるのが現状である。

こうした世界経済の構造変化につれて、技術的伝播の方向や性格も大きく変化していった。60年代までの技術の流れは、欧米間においては双方向的な流れも存在していたが、基本的には、アメリカを中心とする欧米の技術優位国から、欧米の中の他の国ないしは他の地域の技術劣位国への流れを主体とするものであり、しかも、日本を除く欧米以外の地域では、技術の受け手としての役割も限定されていた。ところが、70年代以降、日本が新たに技術供給国としての役割を増大させていくとともに、途上国の工業化の成功に伴って、途上国も技術の受け手としての役割を量的に増大させていった。しかも、途上国の中でも、技術的伝播の性格は複雑になりつつある。アジアでみると、日本を先頭に、NIES、アセアン、中国、インドその他という形で、重層的発展構造が形成されているが、それに対応した技術的伝播の重層的構造が形成されつつある。すな

わち、アジアは60年代までのように、欧米諸国からの技術の一方的受け手であるという段階から、日本が大きな技術供給国へと変化しただけではなく、徐々に台湾や韓国も技術の出し手として重要性を増しつつあるのである。

本稿は、こうした近年における技術的伝播の性格の変化を、テクノグローバリゼーションという概念で捉えることを前提として、その具体的なあらわれのいくつかを分析することを目的としている。筆者たちは、既に95年6月に発表した「日本企業の対外技術移転—テクノグローバリゼーションの観点から—」(「城西大学経済経営紀要」第14巻第1号、所収)という共同論文で、こうした問題意識に基づき、日本企業の対外技術移転に焦点を当てた分析を試みている。今回は前回からの共同研究を受け継ぎ、その続編という性格を持つが、前回よりも分析対象を広げることとした。簡単に、今回と前回の共同研究の性格の違いを述べておこう。第一に、前回の共同研究の参加者は上山、安田、張、新田の4人であったが、今回は大島が加わった。第二に、前回の論文の分析対象は、主として日本企業の対外技術移転に限定されていたが、今回は外国企業にも考察の対象を広げた。第三に、前回の分析の中心は製造プロセスにおかれていたが、今回は研究開発や外資導入政策などにも考察の対象を広げた。なお、紙幅の関係で、本号では3名の論文のみを掲載した。

内容を簡潔に紹介しておこう。Ⅱ「アメリカ産業におけるジャパナイゼーションについて—自動車産業を中心に—」(上山邦雄執筆)は、自動車産業を中心に、70年代以降徐々に競争優位の喪失が明らかとなってきたアメリカ産業において、80年代から日本的システムの導入を通じる再生への試みがどのように進展してきたのかを、GMとフォードの工場のケーススタディを交えて分析した。Ⅲ「日本企業による研究開発拠点のグローバリゼーション」(新田光重執筆)は、日本企業による研究開発拠点の海外展開について、詳細なデータに基づき分析し、とりわけ80年代後半からの急激な進展を通じて、イノベーション・プロセスのグローバリゼーションがどの程度進行しているかを、産業別に明らかにした。Ⅳ「21世紀に向けた中国の外資導入と対外開放戦略—「八・五計画」期の直接投資導入と「三資企業」の変化を中心に—」(張紀濤執筆)は、近年急速に成長しつつある中国について、「八・五計画」期の対内直接投資が技術移転などに対して果たした役割について焦点を当てて分析し、「九・五計画」期の展望を示したものである。

(上山邦雄)

Ⅱ アメリカ産業におけるジャパナイゼーションについて—自動車産業を中心に—

1. アメリカ産業の競争力低下と日米自動車産業の逆転

19世紀に世界経済の中心であったイギリスにかわり、20世紀にはアメリカの経済的地位が向

上した。こうしたアメリカの優位が確立した背景には、1908年に生産を開始したT型フォードの製造プロセスに象徴されるアメリカの大量生産方式を中核とする産業競争力の強化があった。第一次世界大戦はヨーロッパの国際的地位を大きく低下させ、他方で、アメリカの地位を大きく向上させる結果を招いたが、第二次大戦後には、アメリカの優位は決定的となり、いわゆるパックス・アメリカーナが確立することになった。

しかし、アメリカの優位は徐々に低下していき、70年代以降、とりわけ80年代には、その競争力の弱体化が明らかとなる。アメリカの商品貿易収支の推移は、戦後60年代まで一貫して輸出超過の状態を続けていたが、71年に輸入超過に陥って以降、赤字傾向へと転落し、80年代には大幅な赤字を継続するに至り、その状態は現在まで続いている。アメリカ産業の競争力低下は、戦後の復興・再建を達成し、それ以降アメリカを上回る高度成長を展開していった西ヨーロッパ諸国や日本との競争が激化したことによる。もっとも、アメリカの競争力の低下は当初は繊維など、労働集約的製品において現れたのであり、重化学工業における競争優位の喪失は80年代のことである。表II-1に示したように、機械類の貿易収支は83年まで一貫して黒字を保っており、輸送機器は73年と78年には赤字であったものの、恒常的に赤字に転落するのは82年以降のことである。これら機械産業製品の80年代における競争優位の喪失は、その後も化学製品やハイテク製品などにおいてはアメリカが依然として競争優位を保っているものの、80年代以降のアメリカの大幅な貿易赤字の主要な原因となったのである。

こうした機械産業に代表されるアメリカの競争優位の喪失の基本的原因は、アメリカの生産性が相対的に停滞してきたことにある。表II-2は、日米独の製造業生産性指数の推移を比較した

表II-1 機械類および輸送機器の輸出入

(単位：10億ドル)

年次	機 械 類		輸 送 機 器		年次	機 械 類		輸 送 機 器	
	輸 出	輸 入	輸 出	輸 入		輸 出	輸 入	輸 出	輸 入
1970	11.4	5.3	6.5	5.9	1983	54.3	47.0	28.3	39.2
1971	11.6	6.0	7.9	7.9	1984	60.3	68.4	29.7	50.8
1972	13.2	7.8	8.3	9.6	1985	59.5	75.3	34.8	62.0
1973	17.1	10.0	10.7	11.1	1986	60.4	87.5	34.9	74.0
1974	23.7	11.6	14.5	12.5	1987	69.6	99.4	39.0	78.4
1975	28.5	12.0	17.2	12.2	1988	88.4	117.3	46.7	79.8
1976	31.3	15.2	18.2	14.6	1989	98.3	126.8	50.5	79.0
1977	32.5	17.7	18.5	17.8	1990	122.4	134.8	32.1	72.4
1978	37.0	24.4	22.3	23.2	1991	139.7	131.8	34.9	70.6
1979	44.7	28.0	25.8	25.6	1992	126.6	148.3	36.9	75.5
1980	55.8	31.9	28.8	28.6	1993	136.4	168.7	36.6	83.3
1981	62.9	38.2	32.8	31.4	1994	156.7	204.6	44.9	95.1
1982	60.3	39.7	23.6	33.6	1995	182.7	241.7	27.7	75.1

(出所) *Statistical Abstract of the United States*, 1996.

表Ⅱ-2 日米独製造業生産性指数の推移

(人・時ベース, 1975=100)

年次	日本	アメリカ	ドイツ	年次	日本	アメリカ	ドイツ
1975	100	100	100	1984	162	122	138
1976	107	106	99	1985	172	126	141
1977	111	110	105	1986	163	130	138
1978	116	111	109	1987	178	142	141
1979	132	112	116	1988	196	145	148
1980	140	109	123	1989	213	146	153
1981	143	111	126	1990	230	146	158
1982	149	113	128	1991	244	147	165
1983	153	118	132	1992	245	155	166

(出所) 財団法人社会経済生産性本部生産性研究所『労働生産性の国際比較』1995年版。

ものである。この表では、70年代から80年代にかけて、アメリカの生産性上昇率は、日本よりも大きく劣っているだけでなく、ドイツよりもやや低い状態が続いてきたのである。こうした生産性上昇率の日米格差の背景には、それまでアメリカの優位を支えてきたアメリカ的大量生産方式に対して、いわゆる日本的生産システムを確立した日本の競争力強化がある。

かくして、70年代から80年代にかけて、アメリカ産業の競争力の低下が明らかとなるにいたった。そのことは、アメリカの貿易収支の赤字への転落、赤字幅の拡大に反映しているが、個別産業においては、輸入製品の国内シェアが増加し、アメリカ企業の経営が圧迫されていく。こうした日本を中心とする外国企業との競争に直面したアメリカ企業は、労働集約的工程を低賃金のアジア諸国に移転したり、レイオフや工場閉鎖による雇用削減、不採算部門の切り捨てを実行していく。このことはアメリカ企業の特徴の一つとしてしばしば指摘される短期的収益重視志向によって加速された面がある。しかし、その結果として、当該分野におけるアメリカの国内生産は減少していくことになった。

こうしたアメリカ産業、とりわけ機械産業の、競争力低下による国内シェアの減少に対して、70年代以降、保護主義の強化が進んでいった。しかし、保護主義による対応は、アメリカ企業の競争力の強化にはつながらなかった。保護主義による外国製品の輸入減少に伴う供給不足に対して、アメリカ企業は、高収益志向による価格引き上げに伴う収益増加の道を選好した。また、不採算部門を思い切って切り捨てるとともに、M & Aを通じて新たな事業部門を獲得し、企業としての収益構造を改善することを重視した。それに対し、日本企業は、対米輸出の規制・制限により、アメリカにおける現地生産の道を選択していった。その結果、例えば、かつて50年代にはアメリカメーカーの独壇場であったカラーテレビを生産するアメリカ企業は、現在では1社も存在していないという事例に象徴されているように、日本メーカーのアメリカにおけるシェアは確実に上昇していった。

そこで、80年代には、アメリカ産業の再生を目指して、アメリカ企業の生産性向上への取り組みが開始していく。そのことを自動車産業を例に取り、説明してみよう。アメリカの自動車産業は、20世紀初頭から第2次世界大戦後まで、世界の自動車産業をリードしており、また、アメリカ経済を主導する基軸産業としての地位を獲得してきた産業である。最強を誇ったアメリカの自動車産業に、ごく小さな風穴が空きだしたのは50年代後半のことである。この段階で、小型車分野において、ヨーロッパ車の輸入が開始する。当時のアメリカにおいては、デザイン大型化競争への志向が根強い時代であり、利幅の少ない小型車の輸入はアメリカ自動車メーカーによってほとんど無視されたのである。60年代にはいると、小型車の輸入は拡大していくが、ヨーロッパ車にかわり、徐々に日本車のウエートが高まっていく。しかし、アメリカメーカーの対応はかわらず、本腰を入れた小型車対策は実施されなかった。70年代に入り、日本車を中心とする輸入車の拡大はさらに続いていったが、こうした事態をさらに拡大したのは石油ショックの発生である。

石油ショックによる省エネ、省資源化傾向が定着する中で、自動車の需要構造は小型車へと大きくシフトする。また、環境問題への対応から迫られた排ガス規制の強化もこの傾向を加速した。そこで、日本車に対する需要がさらに大きく拡大し、75年にGMがキャデラック・セビールとサブ・コンパクトカー、およびシボレー・シュベットを投入して以降、アメリカメーカーもサイズダウン化を迫られたのである⁽¹⁾。しかし、アメリカのビッグスリーはサイズダウン化への対応をスムーズに成し遂げることはできなかった。しかも、日本車の輸入急増は、単に低価格で、エネルギー消費量が少ないことによるものではなかった。アメリカのユーザーの間には、徐々に日本車の品質の良さ、アメリカ車に比べ圧倒的に故障が少ないという認識が浸透していったため、日本車に対する需要が拡大したのである。

このことは、既に70年代から徐々に進行していたのであるが、第2次石油ショックの発生により、事態は決定的になった。第2次石油ショックの影響による景気停滞により、80年のアメリカの自動車生産台数は対前年比30.3%減の801万台に落ち込み（乗用車生産台数は対前年比24.4%減の638万台）、ビッグスリーはいずれも巨額の赤字を記録し、そのうちクライスラーは倒産の危機に瀕することになった。他方で、アメリカの乗用車輸入は前年比2.8%増の240万台に達し、日本からの輸入は対前年比7.8%増の191万台を占めた。しかも、日本国内の自動車生産台数は1104万台に達し、日本は台数ベースで、世界最大の自動車生産国の地位をアメリカから奪うことになった。こうして、80年代にはいると、日米自動車摩擦が深刻となると同時に、アメリカ自動車産業の再生が求められることになった⁽²⁾。

アメリカの自動車産業の再生のためには、生産性と品質の向上が必要であった。80年代前半に、多くの研究が、日本車とアメ車の間の生産コスト差を分析し、両者の間に、1台あたりだい

たい1300ドルから2200ドルもの格差があると報告したこと⁽³⁾は、アメリカメーカーに対して大きな衝撃を与えた。そうした生産性格差の原因として、アメリカの一部では生産システムの相違が徐々に注目されつつあったが、一般には日米の賃金格差が両国のコストの差の基本的原因であるという認識が支配的であった。そこで、ビッグスリーはレイオフによる一時解雇や非効率工場の閉鎖でコスト切り下げを図り、UAWも、82年のフォードやGMなどとの協約に示されたように、雇用確保と引きかえに実質賃金の低下を譲歩することになった。また、後述のフォードのEI (Employee Involvement) 運動やGMのQWL (Quality of Working Life) の開始に象徴されるように、労働者の仕事への達成感を向上させ、品質や効率の向上を進めようとしていった。さらに、ビッグスリー、特にGMは、日本車に対する対抗から、前述のように、サイズダウンした車を投入していった。79年のXカー、81年のJカーの発売と、80年代初頭にもっとも小型車開発計画に先行したのはGMである。しかし、これらの発売は失敗し、続いて85年に投入される予定であったもう一ランク小型のSカー計画は放棄され、83年に発表されたサターン計画は当初の計画を大幅に引き延ばすことになった。

このようなアメリカメーカーの日本車への対抗策にもかかわらず、両者の間の生産性と品質の格差は縮まらず、82年のホンダ、83年の日産以降、相次いだ日本メーカーのアメリカ現地生産車と日本からの輸入車をあわせた日本車のアメリカにおけるシェアは80年代にさらに上昇していった。そこで、アメリカメーカーは、より本格的に、日本メーカーの自動車生産システムの学習を深めていく。その際、GMはトヨタとのカリフォルニア州における合弁工場やスズキとのカナダにおける合弁工場、フォードは資本関係のあるマツダのミシガン州における工場（現在は合弁）、クライスラーは資本関係のあった三菱自工のイリノイ州における合弁工場（現在は三菱自工単独）などを徹底的に研究したことはよく知られている。

こうして、アメリカメーカーは、日米の競争力逆転の背景には、アメリカ的大量生産方式に対するトヨタ生産方式に代表される日本的生産システムの優位があることを認識し、アメリカメーカーによる日本の自動車生産システムの学習・吸収、日本的システムの導入が進んでいく。ところが、他方で、ビッグ・スリーは、アメリカに根強いハイテク技術を活用した自動化志向により、日本車への対抗を図ろうとする動きも同時並行的に進めていった。すなわち、ハイテク自動化新鋭工場を建設し、工場全体を系統的にFA化し、CIMを導入してコンピューターによるトータル系統的自動化を意図したわけである。しかし、製造現場における作業者のノウハウを生かした自動化を重視する日本的システムとは異なり、現場とは切り離されたエンジニア主導のアメリカ的自動化は成功しなかったという⁽⁴⁾。

こうして、80年代後半以降、ビッグスリーは、リストラを徹底し、スリムな体質への転換を迫られる一方で、単に生産システムに止まらず、開発システムから部品メーカーとの関係に及ぶ

徹底的な日本的システムの導入を図っていく⁽⁵⁾。90年代には、そうした努力が一定程度実を結ぶことになる⁽⁶⁾。フォードのトーラス、クライスラーのLHカーやネオン、GMのサターンなどはこうした傾向を代表する。

しかし、アメリカメーカーによる日本的生産システムの導入は、アメリカ的システムが日本的システムと同一化する結果をもたらしたわけではない。そもそも、アメリカと日本では、国民性も異なり、社会の制度や慣行も異なる。そこで、日本のシステムをそのまま全てアメリカに持ち込むことは不可能である。それ以上に注目されるべきことは、アメリカへの日本的システムの導入に際してみられる特徴である。マニュアル化社会の伝統のあるアメリカでは、日本的生産システムがリーン生産方式と定式化されたように、日本より、標準化され、マニュアル化されたシステム形成志向が強い。それゆえ、日本的システムのうち、日本的曖昧さのある領域は、変形されるか、そぎ落とされた手法として定式化されることになる。このようにして、90年代には、例えば、リエンジニアリングと呼ばれる経営手法が誕生することになる。次節では、こうしたアメリカの新しい経営革新の手法を述べよう。

2. ビッグ・スリーによる経営システムの革新

1970年代にアメリカの競争優位が失われていく中で、石油ショックの打撃から回復し、先進国の中で経済的パフォーマンスの優れていた日本経済が注目され、そうした日本経済の成功の秘密を日本的経営に求める議論が台頭していった。日本的経営については、58年のジェームズ・C・アベグレンの *The Japanese Factory: Aspects of its Social Organization* 以来の研究の蓄積がある。しかし、70年代末からはアメリカの競争優位の回復の鍵を日本的経営に求める議論が展開していった。エズラ・F・ヴォーゲルの *Japan as Number One* (邦訳、広中和歌子・木本彰子訳『ジャパニアズ ナンバーワン』TBSブリタニカ、1979年)の出版は79年であるが、日本的経営そのものをアメリカ的経営と対比しつつ論じたリチャード・T・パスカルとアンソニー・G・エイソスの共著 *The Art of Japanese Management* (邦訳、深田祐介訳『ジャパニーズ・マネジメント』講談社、1981年)やウィリアム・G・オオウチの *Theory-Z* (邦訳、徳山二郎監訳『セオリーZ』CBSソニー出版、1981年)が出版されたのは81年のことである。こうして、80年代に入り、アメリカにおいて、日本的経営の研究と導入が一種のブームを呼び起こした。

しかし、こうした80年代初頭の日本的経営の導入には限界があった。確かに、アメリカ側の日本的経営の研究は、日米の経営スタイルの相違をかなりの確に捉えていたことは事実である。例えば、先ほどの *Theory-Z* では、日本の組織とアメリカの組織の対照的な相違として、終身雇用—短期雇用、遅い人事考課と昇進—早い人事考課と昇進、非専門的な昇進コース—専門化された昇進コース、非明示的な管理機構—明示的な管理機構、集団による意思決定—個人による意

思決定、集団責任—個人責任、人に対する全面的な関わり—一人に対する部分的関わりなどをあげ、後に83年に出版されたT・J・ピーターズとR・H・ウォーターマンの共著である*In Search of Excellence* (邦訳、大前研一訳『エクセレント・カンパニー』講談社、1983年)によって「エクセレントカンパニー」(オオウチのZタイプ企業)と定式化された企業を除くアメリカ企業一般の経営スタイルや企業組織形態は、日本企業の多くと異なっていることが明確に指摘されている。

そこで、アメリカ企業の多くは、経営システムを変革する必要性があると提唱されたわけであるが、ここで見落とされていたことは、競争力の根元にある生産システムや製品開発を含めた日米企業の経営活動全体に大きな相違がみられたことについてである。オオウチは、先ほどのQWLをGMが採用したことを「GMが工場レベルでの参加方式の採用に成功し、効果をあげている」と高く評価し、「GMはZタイプの組織として前向きなものを多く保持している」⁽⁷⁾と判定したことは、その後80年代のGMの推移から判断した結果論からではなく、方法論上の問題点を含んでいたといえよう。また、歴史や環境条件の異なる日米両国の経営スタイルの相違は簡単には埋まらない大きな溝があったことも、日本的経営がストレートにはアメリカに浸透しない理由であった。

こうして、アメリカ企業による80年代初頭の日本的経営の導入は容易には進まなかった。しかし、徐々にではあるが、80年代に明確化した日米の競争優位の逆転の影響を受けて、アメリカ企業の経営スタイルに変化が見られていくようになったのである。とりわけ、80年代後半以降は、アメリカ企業はリストラを余儀なくされる中で、大きな変容を示していく。

ビッグスリーの革新は、日本的経営を意識して進行した。ビッグスリーの中で、日本的システムの吸収に先行したのはフォードである。フォードの経営革新の開始⁽⁸⁾は、「フォード・ルネッサンス」を打ち出した79年にさかのぼる。全員参加運動を意味するEI運動の開始も、東洋工業(現在のマツダ)への資本参加もこの年である。前述のように、この段階でのGMの日本車への対抗は、基本的には、サイズダウン化戦略であった。しかし、フォードは80年代に入り、徹底的な日本車や日本の自動車生産システムの研究を開始した。日本にはたびたび代表団を送り込み、UAWの代表者も同行させている。また、デミングをコンサルタントとして任用し、かつてデミングが指導して日本に定着した品質管理システムの吸収を、デミングを通じて実現しようとした⁽⁹⁾。また、フォードは生産性と効率と品質を重視するPEQ運動を開始し、開発から販売活動、さらに部品メーカーとの関係を含めて、日本的システムの学習・吸収を追求していった。

その成果は85年12月に発売を開始したトーラスの開発に生かされている⁽¹⁰⁾。トーラスの開発に当たって、フォードは乗用車開発グループを中核とし、販売、法規、購買、サービス、製造、部品開発等を結集した「チーム・トーラス」による体制を整えた。そして、品質を最優先し、ユーザー志向を徹底させた車造りを実行していった。その結果、トーラスは86年にはアメリカのベ

ストセラーカーの地位を獲得した。

こうしたフォードの経営革新は、ホンダや三菱自工を対象として日本的システムを学習したクライスラーに、さらにやや遅れてGMにも波及していく。GMの場合は、前述のように、80年代初頭から、一方で、サターン計画やトヨタやスズキとの北米における合併に代表されるように、日本メーカーを意識し、その経営スタイルを導入する努力を開始しているが、全体としては、GM内部に伝統的に確立していた官僚的体質のために、転換が遅れた。GMが本格的に再生の道を歩み出すのは92年4月に「社外重役のクーデター」によりジャック・スミス社長が誕生して以降のことである⁽¹⁾。

こうして90年代には多くのアメリカ企業の経営が変革されていった。アメリカ企業の経営革新は、80年代から継続しているレイオフや、不採算事業分野の切り捨てや新規事業への参入のためのM & Aを伴うリストラの徹底という体質を強く持っているが、他方で、トヨタやホンダなど、日本企業のうち優れたパフォーマンスを示しているとみなした企業をベンチマーキングの対象として、徹底した日本的経営スタイルの学習、吸収を行っていった。進出していた在米日系企業の経験もその対象に含まれていたことはいうまでもない。そして、こうした経営革新は日本的システムを意識しつつも、より一般化した形で、リエンジニアリングを代表とする手法として定式化されつつある。

アメリカ企業の経営革新をリエンジニアリングと定式化したのは、93年のM・ハマーとJ・チャンピーの*Reengineering the Corporation* (邦訳、野中郁次郎訳『リエンジニアリング革命』日本経済新聞社、1993年)がベストセラーとなったことにもよる。この考え方は、アダム・スミス以来の分業に基づく組織形態を否定し、プロセスの参加者全員に影響力を持つ人がリーダーとなり、根本的、抜本的、劇的、プロセスをキーワードとして、事業をやり直すことを提唱している。具体的には、「複数の仕事を一つにまとめる」、「従業員が意思決定を行う」、「プロセス内のステップを、自然な順序で行う」、「プロセスには複数のパターンを用意する」、「仕事は最も適当と思われる場所で行う」、「チェックと管理を減らす」、「調整は最小限に抑えられる」、「ケース・マネージャーが顧客との接点となる」、「仕事の集権化と分権化を組み合わせると効果的である」などを目的として、ビジネス・プロセスを再考することがその特徴である。その結果、従来の職能別組織構造はプロセス・チームへと変化し、スペシャリストは多次元にわたる職務を遂行しうる人へと置き換えられ、結果を重視した報酬制度が実現し、フラットな組織が形成されるなどの新しい仕事の世界が構築されるという。

このリエンジニアリングを評価するとき、日本企業の経営スタイルと似ているところはあるが、アメリカ的にアレンジされ、標準化されたものであることは無視できない。いわば、アメリカ人の側からのアメリカ企業の競争力回復の手段としての経営革新の手法なのである。そのことは、

現在、アメリカが優位性を持つ情報技術の役割を強調し、単なるコンピューター化にかわる帰納法的な情報技術の活用を説いているところにもうかがえる。もっとも、その点は必ずしも十分に説得力のある説明がなされているとはいえないが、情報ネットワーク社会にも適応する経営革新を意図したものであろう。その他、リエンジニアリングを推進する道具ともいえるベンチマーキング、コンカレント・エンジニアリング、アジャイル・マニュファクチャリングの提唱などがなされてきている⁽¹²⁾。これらの多くは、もともと日本企業が実践してきた経営手法の多くを、より標準化された形で、また、より徹底した形で90年代のアメリカにおける経営革新の手法として定式化したものである。

こうしたアメリカ企業の経営革新が、どこまで製造現場における変化につながっているのかということについて、次節では述べよう。

3. ビッグ・スリーの製造現場の変化

80年代に進行したアメリカ企業の経営革新は、当然、製造現場における効率と品質の向上の追求につながっていった。しかし、アメリカメーカーは、60年代までのアメリカの競争優位を支えてきた19世紀以降の長い工業化の歴史の中で形成されたアメリカ的大量生産方式からの脱却にすぐに成功したとはいえない。70年代以降、とりわけ80年代にはいり、アメリカ的大量生産方式に対する日本的生産システムの優位性が明らかになっていったが、アバナシーらによる先駆的研究⁽¹³⁾にもかかわらず、アメリカにおいては製造現場における日米システムの相違、それが日米自動車産業の逆転に至る原因となったことに対する認識が十分に浸透したとはいえない状況が続いた。特に、80年代初頭に経営危機に陥ったフォードやクライスラーに比較して、資金力の豊富であったGMにその傾向が強かった。しかし、こうしたアメリカ的生産システムと日本的生産システムの相違に対する認識は、徐々に浸透し、とりわけMITのプロジェクトが*Made in America* や *The Machine that changed the World* などの成果を出版していく中で、決定的なものとなったといえよう。この両者の生産システムの相違を、自動車産業をイメージして、簡単にまとめておこう。

アメリカの伝統的な大量生産方式(フォーディズム)においては、作業組織の編成原理は、テーラーの科学的管理法の流れを汲み、生産工程全体に必要な作業全体が、最小単位となる課業にまで細分化され、IEの専門家が、課業の組み合わせである個々の作業者の作業の範囲である職務を設定し、こうした職務が、ベルトコンベアーの流れに応じて、非弾力的、固定的に配置されるところにある。個々の作業者には、IEの専門家が設定した職務を、マニュアルによって定められた通りに遂行することが求められる。全体の生産計画に合わせて、自らの受け持ちの作業者が忠実に作業を実行しているかどうかを監督する役割がフォアマンの役割である。それゆえ、個々

の作業者は特定の職務をもっぱら遂行する単能工である。このような作業組織の編成原理に対応して、賃金は職務給であり、職務間の移動には制約がある。また、アメリカの労使関係やその他の製造現場における慣行も、こうしたアメリカ的システムと結合し、その発展を支える役割を果たしてきた。

こうしたアメリカ的システムは、旧来の職人的熟練を解体し、大量生産を可能にした方式として、60年代までのアメリカの産業的優位を支えてきた。しかし、70年代以降、トヨタ生産方式に代表される日本的生産システムを確立した日本が、より効率的な生産体制に基づき、高品質製品を供給していく中で、アメリカの産業的優位は失われていった。日本的生産システムは、生産現場のフレキシブルな組織や編成、それを支える現場作業者の多能工的熟練、部品納入業者から生産工程を貫くジャスト・イン・タイム方式、そのための手段としてのかんばん方式、それを可能とする平準化、工程内における品質の作り込み、生産現場におけるQCサークルや提案制度と全社的なTQC、現場作業者の作業改善を軸として工程改善、設備改善につながる改善活動など、アメリカ的システムとは異なる多くの特徴を持つ。これらの日本的システムの手法の多くは、もともとはアメリカに存在していた手法を、戦後アメリカ的システムを模範として日本が吸収していく過程で、アメリカとは異なる独自の日本的システムを構成する要素となったのである。

ビッグスリーは、徐々に、こうした日米間のシステムの相違が、品質や生産性の日米格差に対して、決定的な影響を与えていると認識し、80年代初頭以降、製造現場の変革が進められていく。80年代初頭には、先ほどのEI運動やQWLにより、従業員の参加による労働意欲の向上が追求されていく。こうした製造現場の変革のためには、UAWとの間の新しい労使関係の構築が必要であった。伝統的なアメリカ的システムにおいては、100ないし200以上にもおよぶ細分化された職務区分にそれぞれ特定の職務を担当する作業者が割り当てられており、配転や昇進は、勤続年数によるセニオリティルールによって決定される。そして、ラインスピードや作業密度を含めて、ワークルールの変更は組合(UAW)の同意が必要であった。アメリカ的システムには、UAWのジョブ・コントロール・ユニオニズムが対応していたのである。

UAWの姿勢の変化も、日本車の攻勢によるビッグスリーの工場閉鎖、雇用削減に対する恐れが背景にあった。79年のフォードのEI運動の開始も、79年協約にEI計画が盛り込まれることによって実現した。その後80年代には、雇用確保を優先して賃金凍結を受け入れた82年協約以降、UAWの譲歩過程が続き、経営側は、賃金引き下げとともに、ワークルールの変更を迫り、多くのビッグスリーの工場で、職務区分の簡素化、チームシステムの採用、Pay for Knowledgeの導入による多能工化措置などが導入されていった。

80年代のビッグスリー工場の変革は、82年にホンダがオハイオ州で、83年に日産がテネシー州で現地生産を開始し、日本メーカーが、アメリカにおいて、アメリカ人作業者を雇用しながら、

日本的生産システムを移転していくことにより、さらに加速していく。とりわけ、84年にトヨタとGMの合併であるNUMMIがカリフォルニア州で生産を開始したことは、アメリカ的システムに対する深刻な反省を迫ることになった。ホンダや日産の現地工場の成功は、日本車の優位が日本国内の低賃金労働や長時間労働によって支えられているという議論に対する反証となったが、NUMMIがUAWの組織化を受け入れてアメリカ工場よりも高い生産性を実現したことは、アメリカの産業競争力低下の原因が労働組合にあるという主張を覆し、アメリカ的経営やアメリカ的システムに対する反省を決定的にしたのである。

こうして、80年代後半以降、ビッグスリーの工場の多くで、フレキシビリティの拡大やチーム・システムの導入を目指す新しいワークルールがUAW支部との間で形成されていった。前述の、MIT産業生産性調査委員会による*Made in America*として出版された研究や、ジェームズ・P・ウォマックらの別のMITプロジェクトがリーン生産方式という概念を提起し、アメリカ産業の生産システムに対する日本の生産システムの優位性を明らかにしたことは、こうした傾向を加速した。

90年代には、バブルが崩壊して、日本の自動車メーカーが80年代後半の高級化、大型化傾向の加速する中で進展させていった車種・車型数の急増や設備投資の拡大による収益構造の悪化が表面化し、リストラを余儀なくされたのに対し、80年代からリストラを徹底し、リーン生産方式を実践しつつあったアメリカメーカーの好調さが目立つようになる。確かに、ビッグスリーの工場の全てがリーン生産方式を実践し、フレキシブルで、スリムな体質に変化したわけではない。この間のリストラを通じて、ビッグスリーは不採算工場を閉鎖しつつあり、操業を続ける工場については、その効率向上のために必死の努力を続けている。それゆえ、ビッグスリーの工場の操業実態は、少なくとも伝統的な工場のそれよりは大幅に改善しているように思われる。しかし、ビッグスリー工場の操業の実態は、必ずしも「リーン」な状態に到達したとは思われない。また、アメリカに根強い雇用削減の手段としてのレイオフ慣行の定着など、今後、アメリカの景気が停滞局面に転じ、生産台数が減少する中で、製造現場の革新の真価が問われることになるだろう。

4. ビッグスリー工場の操業実態

ここでは、前節で見たビッグスリーの製造現場の革新の実態について、その一端を紹介してみよう。しばしば指摘されているように、ビッグスリーの工場の操業実態は、工場ごとに大きくその態様が異なるという。それゆえここで取り上げる工場は、必ずしもビッグスリーの工場全体を代表するものでないことは指摘するまでもないが、近年の操業実態の変化の一端を示すものである。取り上げた工場は、GMのLordstown工場（以下、L工場と略記）、フォードのWixom工場（以下、W工場と略記）である。なお、この2工場と比較したK工場とは、日本を代表する

自動車メーカー T 社のアメリカ現地生産工場で、89 年夏に 2950 人であった従業員数は 6500 人強に達しており、日本人派遣社員は 89 年度の 72 人に対し今回は 60 人程度であった。調査時期はいずれも 96 年 1 月のことである。

L 工場は 66 年に設立された J カーの組立工場で、キャバリエ、シボレー、ポンティアックのクーペおよびセダンの 6 車種を生産する工場であり、日本のトヨタに供給するキャバリエを生産する工場として名高い。従業員数は 6,850 人であり、最終組立ライン(1 本)のラインスピードは 1 時間 85 台と速い。W 工場の設立は 57 年とさらに古く、2 本の最終組立ラインでフォードにとって高級車であるリンカーンタウンカー、リンカーンコンチネンタル、マーク 8 などを生産する工場である。アワリーワーカーの数は 3,000 人で、最終組立ラインのスピードは 1 時間 42 台であった。なお、生産能力は年間 24 万台であるが、95 年の生産台数は 15.3 万台である。

この両工場とも、リーン生産方式の導入に意欲的な工場であったことが強く印象に残っているが、日本国内はいうに及ばず、K 工場と比較しても、その度合いはまだ十分でないということができよう。例えば、5S の初歩的なレベルの比較を行ってみよう。L 工場は、かつてのビッグスリーの伝統的な工場と比較すると、工場内は格段ときれいになっている。しかし、ごく少人数だが、加えタバコで作業をしている人もみられ、床には吸い殻も少し落ちていた。W 工場は、L 工場と比較すれば工場内はさらにきれいになっていたが、ごく僅かだがタバコの吸い殻が落ちており、床がピカピカに磨いてあり、整理整頓が行き届いた様子の K 工場とはまだまだ差がある。

アメリカに進出した日系トランスプラントが、80 年代の進出に際して、作業組織のフレキシビリティを確保するという意味でその簡素化を決定的に重視した職務区分⁽¹⁴⁾についてみてみよう。L 工場の職務区分は、UAW との 6 年間にわたる話し合いの結果、Nonskilled Maintenance と Skilled Trades を除く Production および Material ワーカーの職務区分数は、僅か 3 に簡略化されており、全てを含めても 21 となっている(表 II-3)。W 工場の場合、伝統的なビッグスリーの工場に比べて大きく簡素化されているが、メンテナンスを含めて約 40 とその度合いは低い。

さらに、L 工場で注目されることは、90 年からチーム・コンセプトを取り入れ、チームリーダー(日本の班長)の下に、8 名程度のチームを構成し、作業が行われていることである。チームのミーティングのために、チームセンターといわれる休憩所が置かれており、ここには自販機やテレビなども設置されている。なお、4 チームを一人のスーパーバイザーが受け持ち、スーパーバイザーまではアワリーである。このスーパーバイザー 10 人程度をフォアマンが監督するというのがこの工場の現場の職制である。この L 工場では、調査時の 1 年半前から、一般艀装、シャシ、内装に限られているが、作業員の中に改善チームが設けられ、作業姿勢などについて、カイゼンを実施している。他方、W 工場では、日本的なカイゼンやチームシステムは採用していな

表 II-3 Lordstown Assembly/Classifications, Codes and Rates

	LOCAL CODE NO.	NAME OF CLASSIFICATION	RATES
PROD/MATERIAL	0010	Coordinator	18.97
	0200	Dingman	18.65
	2060	Variable Operator	18.44
NONSKILLED MAINTENANCE	0150	Maintenance Technician	17.93
	0270	Fire Equipment Person	18.12
	0510	Oil-Machinery & Equipment	18.05
	0950	Environmental Technician	18.05
	2010	Vacation Repl. Opr. -Nonskilled	Job Assigned
SKILLED TRADES	1010	A/C and Refrigerator Control	20.89
	1020	Carpenter	20.77
	1030	Electrician	21.02
	1060	Millwright	20.89
	1070	Painter-Glazier	20.71
	1080	Pipefitter	20.89
	1090	Powerhouse Repair	20.89
	1110	Tool Repair-Portable Power Drive	20.77
	1120	Tool Maker-Jig & Fixture	21.04
	1130	Truck Repair-Gas & Electric	20.77
	1140	Welder-Maintenance, Gas & Arc	20.89
	1150	Welder-Tooling Gas & Arc	20.89
	1160	W. E. M. R	21.04

(出所) GMとUAW ローカル1112の *Local Agreements* による。

いと強く否定したことが印象的であった。デミングの手法は導入しているが、日本的なチームコンセプトは採用していないということらしい。ただし、W工場のベンチマークの対象はどこかという質問には、真っ先にトヨタ生産方式であるという指摘がなされたことは興味深い。

逆に、小集団活動に意欲的であるのはW工場である。ここでは、10%以下の組織率であるが、QCサークルに類似したEmployee Involvement Teamが20チームほど組織されており、その他7つのステップで小集団活動を活性化しようという努力が行われている。他方、L工場ではQCサークルは組織されていないとのことである。しかし、「労使一体となったTQC活動のGM版」⁽¹⁵⁾といわれるクオリティ・ネットワーク、全員参加型のチーム・ミーティングなどは実施されている。なお、K工場では、全部が活動しているとは限らないがということではあるが、平均8人のQCサークルが417サークル組織されており、アメリカ企業の工場との差は大きい。

生産管理面では、両工場とも、リーン生産方式を目指す点では共通している。特にL工場では、トヨタ式のカンバン方式、JITが指向されていた。その達成の度合いはともかくとして、部品の供給に際しては電子カンバン方式が採用されている。部品調達システムについてみると、L工場では、JITによる納入が追求されており、例えばシートは、4時間前の指示により納入が

行われているという。なお、サプライヤーの数は、L工場では95年に633であったが、調査時点では約500にまで減らされていた。W工場では約600のサプライヤーから供給を受けているとのことであった。また、L工場の中に90年代初頭に据え付けられたという電子あんどんボードが設置されていたことが印象的であった。W工場でも、94年頃から、溶接ロボットの異常などに対してあんどんで表示されるようになったというが、全工程にあんどんが設置されているわけではない。さらに、L工場では、エンジンや足周りのサブアッシーは、車体に組み付ける流れに沿って、同期化が追求されている。この同期化については、W工場でも同じように追求されていた。

以上のように、ビッグスリーの2工場について、その状況を簡単に紹介したが、両者ともリーン生産方式を追求する姿勢は共通していたが、まだその実現度合いは日本企業の工場には及ばないということが明らかである。

5. ま と め

これまでの分析で、80年代に、日米の競争力が逆転する中で、アメリカ企業はレイオフや工場閉鎖を通じるリストラを徹底させ、不採算部門の整理と新規事業の獲得を狙ったM & Aにより、生産性を向上させ、アメリカ産業の競争力を復活させようという努力が試みられていることが明らかとなった。その一方で、日本的経営や生産システムを学習し、その導入に努力していった。こうした試みは一定程度の成功を収め、自動車産業では、アメリカのビッグスリーは、フォードのトーラス、クライスラーのLHカーやネオンの投入に代表されるように、従来のアメ車のイメージを一新しつつある。

こうしたアメリカ企業の最近の生産性向上施策は、製造現場におけるフレキシビリティの拡大やチーム・システムの採用、全員参加型の経営スタイルへの転換、開発段階から部品メーカーと一体化して取り組む開発手法であるデザインインの採用、開発期間の短縮を目指して各部門が同時並行的に開発に取り組むコンカレント・エンジニアリングの採用など、日本的システムと見なされる手法の多くが導入された。しかし、これらはリーン生産方式やリエンジニアリングという言葉で定式化され、日本的システムとは異なった名称で一般化されてきている。最近では、JITやリーン生産方式を越える手法として、アジャイル・マニュファクチャリングという概念が提唱されはじめており、CALSによる製造業の情報ネットワーク化も進展しつつある。

90年代に長期不況に低迷した日本企業の多くも、リストラの手段として、こうしたアメリカの新しい手法の一部を導入し始めている。しかし、アメリカのシステムと日本のシステムは今後収斂する方向に向かっていると、単純に結論づけることはできない。アメリカと日本では、文化的、社会的基盤が異なっていることは強調しておく必要がある。アメリカ的にアレンジされた

事実上の日本的生産システムであるリーン生産方式の導入にしても、労使関係の異なるアメリカにストレートに適用することには困難が伴う場合が多い。例えば、フォードやクライスラーと比較して、高い内製比率を保ってきたGMが、近年、部品の外注化への切り替えや日本と同じようなサプライヤーシステムを採用しようとしていることに対し、しばしばUAWによるストライキに遭遇していることはよく知られている。また、日本的経営スタイルの多くとオーバーラップしている経営手法を標準化したリエンジニアリングの推進には、リーダーによるトップダウン的な姿勢が要求されている。さらに、CALSに象徴されているように、アメリカの優位が継続している情報化技術と結合した情報ネットワーク化が進行しつつある。かくして、アメリカに根強いマニュアル化社会の伝統の下で、標準化され、マニュアル化された経営革新や現場革新の手法が、現在のアメリカ産業の復活を一定程度支えていることは事実である。しかし、ビッグスリーの工場ごとに差はあるようであるが、日本企業の工場と比較して、ビッグスリー工場へのリーン生産方式の浸透度合いは、未だに十分なレベルに達してはいないというのが本稿の結論である。

《注》

- (1) GMのサイズダウン計画については、山崎清『日米欧＝自動車パワー』ダイヤモンド社、1981年、29-33頁、参照。
- (2) 以上の叙述は、上山邦雄・植田浩史・大島卓・池田正孝「自動車産業」(産業学会編『戦後日本産業史』東洋経済新報社、1995年)、参照。
- (3) 大島恵一、P・マクラッケン編『日米自動車摩擦』日本経済新聞社、1984年、195-218頁、参照。
- (4) 下川浩一「アメリカ・ビッグ・スリーへのインパクト」(安保哲夫編著『日本的経営・生産システムとアメリカ』ミネルヴァ書房、1994年)、参照。
- (5) 製品開発システムに関する日米比較については、藤本隆宏+キム・B・クラーク『製品開発力』ダイヤモンド社、1993年、参照。また、サプライヤーシステムについては、平野健「ビッグスリーの新しい部品購買方式—その導入の過程と実態の分析—」(東京大学社会科学研究所紀要「社会科学研究所」第47巻第5号、1996年、所収)、および、藤本隆宏・西口敏宏・伊藤秀史編『サプライヤー・システム』有斐閣、1998年、参照。
- (6) 90年代のビッグスリーの「復活」については、下川浩一『日米自動車産業攻防の行方』時事通信社、1997年、鈴木直次「アメリカ自動車産業の復活」(1) および (2・完)、「専修大学社会科学研究所月報」No.370、1994年、および No.388、1995年、Poul Ingrassia & Joseph B. White, COMEBACK: The Fall & Rise, 1994. (喜多迅鷹訳『COMEBACK 勝利なき闘い 日米自動車産業』角川書店、1995年)などを参照。
- (7) オオウチ、邦訳、238頁。
- (8) 以下の叙述については、吉田信美『フォードの逆襲』文藝春秋、1988年、参照。
- (9) フォードの品質管理システムの改善過程、特にデミングとの関わりについては、Mary Walton, *The Deming Management Method*, 1986 (石川馨監訳『デミング式経営』プレジデント社、1987年)、および、Andrea Gabor, *The Man Who discovered Quality How W. Edwards Deming Brought the Quality Revolution to America — The stories of Ford, Xerox, and GM*, 1990 (鈴木主税訳『デミングで甦ったアメリカ企業』草思社、1994年)を参照。
- (10) トーラスの開発過程については、吉田、前掲書、および、Alton F. Doody & Ron Bingaman,

TAURUS: *The car of the Decade*, 1987 (広野穰訳『トールス独走す』プレジデント社, 1988年)を参照。

- (11) この間のGMの変化については、例えば、Maryann Keller, *Collision GM, Toyota, Volkswagen and the Race to Own the 21st Century*, 1993 (鈴木主税訳『激突』草思社, 1994年)を参照。
- (12) こうした最近のアメリカで採用されている経営革新の手法については、原田健一『米国自動車産業躍進の戦略』工業調査会, 1995年, 参照。
- (13) William J. Aernathy, Kim B. Clark and Alan M. Kantrow, *Industrial Renaissance Producing a Competitive Future for America*, 1983 (日本興業銀行産業調査部訳『インダストリアル ルネサンス』TBSブリタニカ, 1984年), 参照。
- (14) 安保哲夫・板垣博・上山邦雄・河村哲二・公文溥『アメリカに生きる日本の生産システム』東洋経済新報社, 1991年, 参照。
- (15) 下川, 前掲書, 80頁。

(上山邦雄)

Ⅲ 日本企業による研究開発拠点のグローバリゼーション

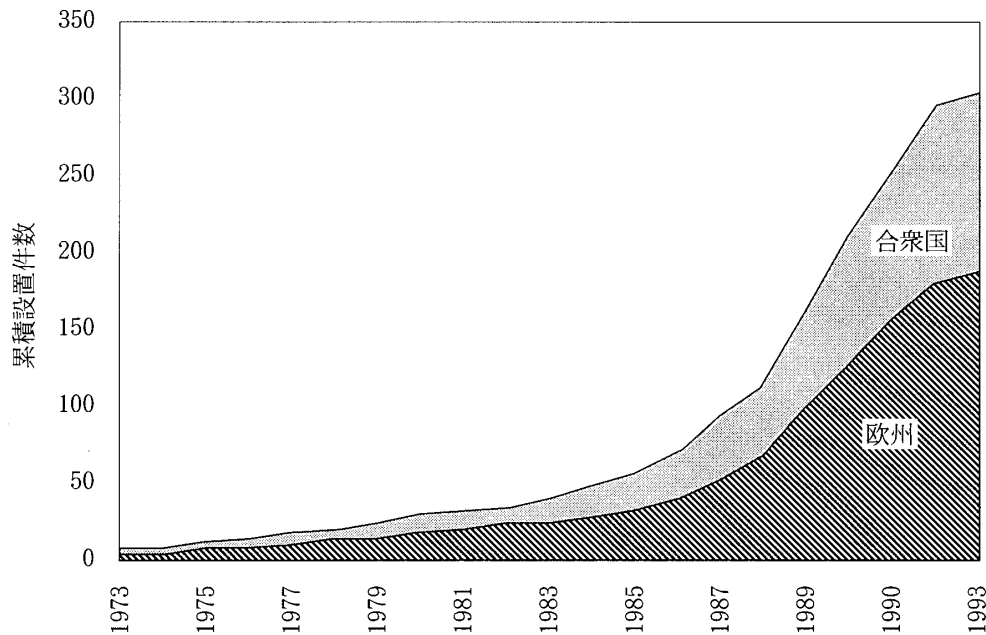
1. 導入：研究開発拠点のグローバリゼーションの進展

日本企業による研究開発拠点の海外展開については、80年代後半から欧米を中心に進展が見られ、販売(輸出)、生産機能の海外展開に続く企業活動のグローバリゼーションの第三段階として注視されるとともに、研究開発能力の空洞化への懸念が指摘されるようになった。図Ⅲ-1は、日本企業における欧米での研究開発拠点の累積設置件数を見たものである。80年代後半から急激な進展があったことがわかる。米商務省が1995年に発表したレポート(U. S. Department of Commerce (1995))は、外国企業の米国内における研究開発活動が80年代末より増大していること、そして、日本企業の研究開発拠点の設置が件数ベースで見ると他国と比較して際だって大きいことを報告している。

他方で、NSF (1996)は、米国企業が1985年以来、海外での研究開発支出を増加させてきたことを指摘している。85-93年の間に、米国企業は、海外での研究開発費を国内の研究開発費の3倍の速さで増加させた(海外9.3%, 国内3.1%)。その結果、85年には6%であった海外での研究開発支出の割合が93年にはほぼ10%に達している。以上のように、80年代後半から、日本企業、欧州企業、米国企業とも海外での研究開発活動を活発化させる傾向が認められる。

Vernon (1979)は、国際的な商品については、新しい需要や技術をソフィスティケートする場が、必ずしも自国にあるとは限らず、むしろ、巨大な多国籍企業とその研究開発活動においてかなりの程度フットルースになる可能性を示唆していた。Vernon (1979)が製品開発や技術開発の需要面に着目したのに対して、Reich (1991)は、むしろ、製品開発や技術開発における人

図Ⅲ-1 日本企業の海外研究開発拠点の累積設置件数(1973-93)



(注) 合衆国については、U. S. Department of Commerce (1995) の Appendix A に基づいて、
欧州については日本貿易振興会 (1994) の「デザイン・R & D 企業リスト」に基づいて作成。

的資源の供給面に注目して、多国籍企業の研究開発活動がフットルースになる傾向があることを指摘している。つまり、多国籍企業は、生産機能と同様、研究開発拠点についても、そのために必要な人的資源を最も獲得しやすい場に研究開発拠点を立地し、最適な立地に基づくグローバル・ウェブ (global web) を形成する。

他方で、海外における研究開発活動の増大は観察されるとしても、その内容については、重要な役割を担ってはいないことがしばしば指摘されている。たとえば、NSF (1996) は、米国企業の海外での研究開発活動が現地での生産活動をサポートし、現地の市場やニーズに合うよう製品をカスタマイズするのが主要な目的であるとして、研究開発拠点の海外展開を生産機能の海外展開に付随する現象とみなしている。また、Pari and Pavitt (1991) は、パテントデータを利用した海外研究機能のアウトプットを測定する実証研究において、そのパフォーマンスが低いことから、むしろ研究開発のグローバリゼーションが一般化された現象ではない(「ほど遠い」)ことを指摘している。

このような研究開発拠点のグローバリゼーションに対する対照的な評価は、海外での研究開発投資額や研究開発機関の設置件数といった投入指標の増大に着目した評価と、海外の研究開発組織の取得パテントや機能面から見たパフォーマンスといった、産出指標のパフォーマンスの低さに着目した評価という視点の相違を示している。前者に着目するなら、研究開発拠点のグローバリゼーションは明らかな1つのトレンドであり、後者に着目するなら取るに足りない例外という

ことになる。

Pari and Pavitt (1991) が指摘するように、海外の研究開発拠点はそのアウトプットの面から見ると、単独の経済単位として重要な役割を果たしているとは言えないだろう。しかしながら、国内における研究開発拠点の分布を見ると、複数の研究開発拠点がそれぞれ企業のイノベーション・プロセスを分業しているケースが圧倒的に多い。個々の研究開発拠点は、むしろ、投入とパフォーマンスの明確な単位ではなく、1つのイノベーション・プロセスを機能上構成している部分であり、海外の拠点もまた機能構成部分として、イノベーション・プロセスにおけるその機能上の位置を検討することが必要であろう。

ここでのイノベーション・プロセスは、リニア・モデルではなく、企業の各機能間、ユーザー企業あるいは中間財サプライヤーとの間に情報の複雑なフィードバック体系を持ち学習プロセスを含むようなモデルである。研究開発拠点には、基礎研究所のように生産からのフィードバックから相対的に独立している部門もあるし、生産からのフィードバックが密な部門もある。前者は、必ずしも生産機能に近接して立地している必要はないかもしれないが、後者は近接立地の可能性が高い。同じ産業部門や他の産業部門の研究開発拠点とクラスターを形成するのに適した部門もあるし、サプライヤーからのフィードバックが密な部門や外部の研究開発組織からのフィードバックが密な部門では、当然それが容易になるように立地することが多い。

2. 研究開発拠点のグローバリゼーションにおける動機

U. S. Department of Commerce (1995) は、日本企業による米国内への研究開発拠点進出が著しい電子工業と自動車工業（完成車メーカー）について、その進出動機に関するヒアリング調査を行い、それぞれの動機の優先度について以下のような結論を下している。

電子工業については、(1)米国の消費者のニーズに応えようとする本社を補助し、(2)米国の科学者やエンジニアを雇用し、(3)技術を獲得し、(4)技術発展の時流に取り残されないようにし、(5)米国の研究機関と交流し、(6)米国内の生産機能と結びついた研究開発機能の現地化を進める。自動車工業については、①米国の消費者のニーズに応えようとする本社を補助し、②米国の環境規制に応えようとする本社を補助し、③研究開発機能の現地化を進め、④技術を獲得し、⑤技術発展の時流に取り残されないようにし、⑥現地の生産機能を補完し、⑦米国の研究機関と交流し、⑧米国の科学者やエンジニアを雇用する。

ここで、(1) (①) は斬進的なプロダクト・イノベーションを指向していて、Vernon (1979) が重視した動機であるし、(2) (⑧)、(3) (④)、(4) (⑤)、(5) (⑦) は、人的資源を求めたり、研究開発の集積による外部性に期待する Reich (1991) が重視した動機であるし、(6) (③、⑥) と②は、プロセス・イノベーションを指向していて、NSF (1996) が米国企業について重視した

動機と言えよう。つまり、研究開発拠点進出の動機は複合的であり、優先度については産業部門間で多様である。以下では、日本企業による研究開発拠点のグローバリゼーションの動機を、科学技術庁（1996）の海外研究開発拠点の位置づけに関するアンケート調査の結果を利用して検討する。

表Ⅲ-1は、科学技術庁（1996）を利用して、各産業部門ごとに日本に中核的、海外に補助的な研究開発拠点を置くと回答した企業の比率（「日本に中核」）、グローバルな展開を指向すると回答した企業の比率（「グローバル」）、グローバルな展開を指向しないと回答した企業の比率（「非グローバル」）をそれぞれ示してある⁽¹⁾。研究開発拠点のグローバルな展開を指向する回答の比率が高い産業部門（「医薬品工業」、「その他の化学工業」、「電気機械器具工業」、「通信・電子・電気計測器工業」、「自動車工業」、「精密機械工業」）においても、日本に中核的、海外に補助的な研究開発拠点を置くと回答した企業の比率が高くなっており、海外の研究開発拠点をイノベーション・プロセスの中で補助的な位置づけに置いていることは明らかである。しかしながら、海外の研究開発拠点がNSF（1996）の評価のように生産機能に付随的であるかどうかについては疑問が残る。

表Ⅲ-2は、科学技術庁（1996）を利用して日本企業の研究開発拠点の海外進出動機について進出地域別（対米、対欧、対NIES、対ASEAN）に見たものである。有効回答数の多い「生産

表Ⅲ-1 研究開発拠点のグローバリゼーションへの日本企業の意識

	日本に中核	グローバル	非グローバル
食品工業	36.6%	19.7%	53.5%
繊維工業	29.4%	11.8%	58.8%
パルプ・紙工業	25.0%	0.0%	75.0%
化学肥料・無機・有機化学・化学繊維工業	40.0%	18.8%	50.0%
医薬品工業	58.8%	47.1%	19.6%
その他の化学工業	54.5%	36.4%	25.0%
石油製品・石炭製品工業	27.3%	22.7%	54.5%
プラスチック製品工業	43.8%	15.6%	43.8%
窯業	37.5%	7.5%	57.5%
鉄鋼業	16.7%	8.3%	75.0%
非鉄金属工業	38.2%	26.5%	50.0%
金属製品工業	34.5%	12.7%	61.8%
機械工業	45.0%	27.0%	45.0%
電気機械器具工業	66.3%	41.1%	26.3%
通信・電子・電気計測器工業	65.1%	47.6%	23.8%
自動車工業	60.3%	30.1%	32.9%
自動車以外の輸送用機械工業	53.3%	23.3%	40.0%
精密機械工業	71.9%	37.5%	15.6%
その他の工業	40.0%	13.3%	43.3%

(注) 科学技術庁（1996）の「調査集計結果表」6-9に基づいて作成。

表Ⅲ-2 日本企業による研究開発拠点の海外進出動機1(進出地域・産業部門別)

		生産と研究 の連携強化	現地にあった 製品の開発	基礎研究情報 の確保	外国の大学 企業との共同 研究の推進	海外における 優秀な頭脳 の確保・活用
対 米	医薬品工業	8.7%	60.9%	52.2%	47.8%	30.4%
	機械工業	42.1%	68.4%	31.6%	21.1%	31.6%
	電気機械器具工業	17.9%	75.0%	53.6%	39.3%	60.7%
	通信・電子・電気計測器工業	26.9%	69.2%	53.8%	30.8%	73.1%
	自動車工業	82.8%	96.6%	27.6%	10.3%	17.2%
対 欧	医薬品工業	5.6%	66.7%	50.0%	55.6%	22.2%
	機械工業	58.3%	83.3%	16.7%	16.7%	25.0%
	電気機械器具工業	28.6%	76.2%	47.6%	28.6%	52.4%
	通信・電子・電気計測器工業	38.5%	69.2%	30.8%	38.5%	61.5%
	自動車工業	75.0%	100.0%	31.3%	6.3%	12.5%
対 N I E S	医薬品工業	83.3%	100.0%	16.7%	0.0%	16.7%
	機械工業	87.5%	75.0%	0.0%	0.0%	62.5%
	電気機械器具工業	91.7%	66.7%	8.3%	8.3%	41.7%
	通信・電子・電気計測器工業	83.3%	66.7%	0.0%	0.0%	25.0%
	自動車工業	80.0%	80.0%	20.0%	0.0%	0.0%
対 A S E A N	医薬品工業	100.0%	100.0%	16.7%	0.0%	33.3%
	機械工業	100.0%	60.0%	0.0%	0.0%	80.0%
	電気機械器具工業	100.0%	85.7%	7.1%	0.0%	42.9%
	通信・電子・電気計測器工業	85.7%	85.7%	0.0%	0.0%	28.6%
	自動車工業	71.4%	100.0%	14.3%	14.3%	0.0%

(注) 科学技術庁(1996)の「調査集計結果表」6-9に基づいて作成。

と研究の連携強化」,「現地にあった製品の開発」,「基礎研究情報の確保」,「外国の大学企業との共同研究の推進」,「海外における優秀な頭脳の確保・活用」の各項目について,対欧米では「医薬品工業」,「機械工業」,「電気機械器具工業」,「通信・電子・電気計測器工業」,「自動車工業」の各部門,対アジアでは「その他の化学工業」,「機械工業」,「電気機械器具工業」,「通信・電子・電気計測器工業」,「自動車工業」の各部門について進出地域別に比較したものである。

対米と対欧では,プライオリティーの第1位は,全ての部門について「現地にあった製品の開発」となっており,「機械工業」と「自動車工業」については第2位に「生産と研究の連携強化」が,「電気機械器具工業」と「通信・電子・電気計測器工業」については第2位に「海外における優秀な頭脳の確保・活用」がきている。これに対して,対NIESと対ASEANでは,「生産と研究の連携強化」がプライオリティーの第1位となっており,「現地にあった製品の開発」がそれについている。

「生産と研究の連携強化」を漸進的なプロセスイノベーション,「現地にあった製品の開発」を漸進的なプロダクトイノベーションと読み替えると,欧米ではプロダクトイノベーション指向,

アジアではプロセスイノベーション指向が相対的に強いという差はあるが、ともに、研究開発拠点の海外展開を生産機能の海外展開に付随する現象と見ることができよう。これに対して、「外国の大学企業との共同研究の推進」と「海外における優秀な頭脳の確保・活用」は海外に人的資源を求める動機とみなすことができる。

表Ⅲ-3では、「生産と研究の連携強化」と「現地にあった製品の開発」を加重平均し「生産機能付随動機」、「外国の大学企業との共同研究の推進」と「海外における優秀な頭脳の確保・活用」を加重平均し「人的資源獲得動機」とみなした。これによると、「医薬品工業」では、対米、対欧とも「人的資源獲得動機」が「生産機能付随動機」を上回っている。また、対米では、「医薬品工業」の他に、「電気機械器具工業」と「通信・電子・電気計測器工業」についても「人的資源獲得動機」が「生産機能付随動機」を上回っている。この2部門は、対欧でも「人的資源獲得動機」が比較的強く現れている。

以上のファクト・ファインディングを整理すると次のようになる。(1)「医薬品工業」、「その他の化学工業」、「電気機械器具工業」、「通信・電子・電気計測器工業」、「自動車工業」、「精密機械工業」の各部門ではグローバルな展開を指向する回答した企業の比率が高いが、(2)どの部門につ

表Ⅲ-3 日本企業による研究開発拠点の海外進出動機2(進出地域・産業部門別)

		生産機能付随	人的資源
対 米	医薬品工業	34.8%	39.1%
	機械工業	55.3%	26.3%
	電気機械器具工業	46.4%	50.0%
	通信・電子・電気計測器工業	48.1%	51.9%
	自動車工業	89.7%	13.8%
対 欧	医薬品工業	36.1%	38.9%
	機械工業	70.8%	20.8%
	電気機械器具工業	52.4%	40.5%
	通信・電子・電気計測器工業	53.8%	50.0%
	自動車工業	87.5%	9.4%
対 N I E S	医薬品工業	91.7%	8.3%
	機械工業	81.3%	31.3%
	電気機械器具工業	79.2%	25.0%
	通信・電子・電気計測器工業	75.0%	12.5%
	自動車工業	80.0%	0.0%
対 A S E A N	医薬品工業	100.0%	16.7%
	機械工業	80.0%	40.0%
	電気機械器具工業	92.9%	21.4%
	通信・電子・電気計測器工業	85.7%	14.3%
	自動車工業	85.7%	7.3%

(注) 科学技術庁(1996)の「調査集計結果表」6-9に基づいて作成。

いても日本に中核的な研究開発拠点を置くことを表明している。(3)日本企業については、NSF(1996)が指摘するように海外での研究開発活動が現地での生産活動をサポートし、現地の市場やニーズに合うよう製品をカスタマイズする「生産機能付随動機」が唯一の主要な目的であるとは限らない。(4)対NIES, 対ASEANについては、全ての産業部門で「生産機能付随動機」が強いが、(5)対米, 対欧では、「医薬品工業」、「電気機械器具工業」、「通信・電子・電気計測器工業」の3部門では、むしろ「人的資源獲得動機」が強く現れている。そうして、(6)それは対NIESと対ASEANでは見られず、対欧州よりも対米で明白になっている。(7)他方で、「自動車工業」については、「生産機能付随動機」が対米, 対欧とも圧倒的に高いプライオリティを占めている。

3. 日本企業による研究開発拠点の対米進出の特徴

第3節と第4節では、第2節で見た「研究開発拠点のグローバリゼーションにおける動機」の背後にある「イノベーションの源泉に関する仮定」について探索的な検討を行う。「企業はイノベーションの源泉に関してそれぞれ仮定を持っており、その仮定に基づいてイノベーション関連の活動を組織し人員配置をしている」という von Hippel (1988) の命題を採用するなら⁽²⁾、研究開発拠点のグローバリゼーションを指向する特定の産業部門の企業は、グローバリゼーションを指向しない部門の企業とは異なったイノベーションの源泉に関する仮定を持っているはずである。また、そのようなイノベーションの源泉に関する仮定は、産業部門や国によって一定のパターンを示すのではないだろうか。第3節では、日本企業の対米進出のパターンに関するファクト・ファインディングを行い、第4節で、研究開発拠点のグローバリゼーションを指向する産業部門のイノベーションの源泉に関する仮定を検討する。

表Ⅲ-4は、外国企業による米国内の研究開発拠点の設置件数の各国の部門別シェアを見たものである。「コンピュータ」、「ソフトウェア」、「半導体」、「通信」、「光学」、「HDTV」、「自動車」の各部門では、日本企業の占めるシェアが50%を超えている。日本企業と欧州企業の各部門のシェアを比較すると、日本企業では、先の7部門が、欧州企業では、残りの「医薬品・バイオテクノロジー」、「化学・ゴム・素材」、「金属」、「機械」、「計測・制御機器」、「食品・消費財・その他」の6部門でシェアが高くなっている。

これに対して、金額ベースで対米進出状況を見たのが表Ⅲ-5である。件数ベースで34%を占めていた日本企業は金額ベースでは9%にすぎない。件数ベースでは55%であった欧州企業は、金額ベースでは68%を占めている。「医薬品・化学」においてイギリス、ドイツ、スイスの欧州企業のシェアが高いのに対して⁽³⁾、日本企業は自動車工業を含む「機械・電子機器」のシェアが高くなっている。U. S. Department of Commerce (1995)においても、人員ベースの大規模研究開発拠点は、日本企業では、本田、トヨタ、日産、マツダの自動車工業4社が200人以上にラ

表Ⅲ-4 外国企業による米国内の研究開発拠点の設置シェア(産業部門別, 件数)

Industry	Japan	U. K.	Germany	France	Switzerland	South Korea	Netherlands	Sweden	Other
Total	34%	17%	15%	8%	7%	4%	4%	3%	6%
Computers	56%	0%	10%	0%	0%	18%	8%	0%	8%
Software	61%	15%	10%	7%	0%	2%	2%	0%	2%
Semiconductors	54%	0%	9%	0%	0%	29%	9%	0%	0%
Telecommunications	48%	7%	14%	7%	3%	3%	0%	7%	10%
Opto-electronics	55%	10%	15%	0%	0%	0%	0%	5%	15%
HDTV, other electronics	46%	14%	13%	6%	7%	4%	6%	0%	4%
Drugs, biotechnology	20%	21%	16%	10%	15%	1%	5%	5%	8%
Chemicals, rubber, materials	21%	17%	26%	16%	9%	0%	4%	0%	7%
Metals	33%	20%	7%	27%	7%	0%	0%	7%	0%
Automotive	64%	2%	21%	4%	0%	6%	0%	4%	0%
Machinery	32%	18%	9%	14%	0%	0%	0%	27%	0%
Instrumentation, controls	3%	58%	8%	13%	10%	0%	8%	3%	0%
Foods, consumer goods, misc	13%	36%	11%	4%	11%	0%	9%	2%	13%

(注) U. S. Department of Commerce (1995) の Table 4 に基づいて作成。

表Ⅲ-5 外国企業による米国内の研究開発拠点の設置シェア(産業部門別, 金額)

Industry	Japan	U. K.	Germany	France	Switzerland	Other
Drugs and medicines+Other chemicals	2%	22%	18%	5%	25%	29%
Machinery+Electrical equipment	22%	4%	21%	16%	7%	30%
Other	13%	18%	14%	14%	11%	31%
Total	9%	16%	18%	9%	18%	30%

(注) NSF (1996) の Text Table 4-12 に基づいて作成。

表Ⅲ-6 日本企業による米国内の研究開発拠点の設置形態(産業部門別)

	充実・機能付加	拠点新設 (付置)	拠点新設 (共同)	拠点新設 (買収)	拠点新設	合計
ソフトウェア	1	5	1	1	20	28
電子機器	5	6	0	2	17	30
バイオ・化学	0	1	3	2	7	13
機械・自動車	7	8	0	0	5	20
合計	13	20	4	5	49	91

ンクされているのに対して、他の9社はグラクソやヘキストなど医薬品・化学分野の欧州企業が占めている⁽⁴⁾。

表Ⅲ-6は、日本企業の米国内での研究開発拠点の新增設を設置形態別に「拡充・機能付加」、「拠点新設(付置)」、「拠点新設(共同)」、「拠点新設(買収)」、「拠点新設」に分類し、「ソフトウェア」、「電子機器」、「バイオ・化学」、「機械・自動車」の部門ごとに設置件数を見たものである⁽⁵⁾。ここで「拠点新設(付置)」は既存の生産拠点や販売拠点に研究開発拠点を付加するケー

ス、「拠点新設(共同)」は、米国内の大学や企業と共同研究を行うために拠点を設置するケース、「拠点新設(買収)」は買収先企業に研究開発部門があり、それを現地の研究開発拠点として活用するケースである。「機械・自動車」では、比較的「拡充・機能付加」と「拠点新設(付置)」といった既存施設の利用が多いのに対して、「ソフトウェア」はほとんどが「拠点新設」にあたる。「電子機器」は「拠点新設」も多いが、既存の設備の利用(「拡充・機能付加」と「拠点新設(付置)」)のケースも認められる。「バイオ・化学」については、「拠点新設(共同)」が比較的多く、藤沢薬品工業がラッシュ医科大学と、第一製薬がカリフォルニア大学サンフランシスコ校と、国際基盤材料研究所がケンタッキー大学との共同研究を行うための拠点新設がこれにあたる。

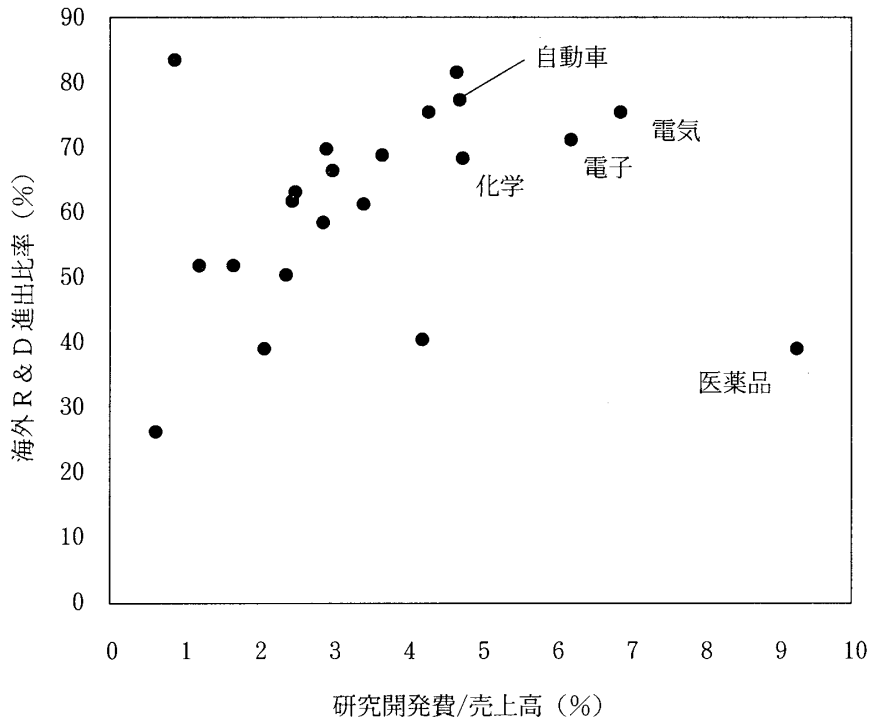
日本企業の新規研究開発拠点の平均スタッフ数を「ソフトウェア」、「電子機器」、「バイオ・化学」の分類で見ると、平均的なスタッフ数は18名で、新設拠点の過半数を占める「ソフトウェア」では、70%弱が10人未満で平均で17名、「電子機器」ではそれよりやや大きく平均22名となっている。「拠点新設」で最も大規模なものはユニデンの移動体通信分野の研究開発拠点で150名である。これに対して、「拡充・機能付加」の場合、HDTVや通信技術の研究開発を大型拠점에集約するソニーのケース(600名)や日産自動車(400名)、トヨタ自動車(500名)、本田技研工業(500名)の人員増といった大型拠点からシャープ(40名)、富士ゼロックス(40名)、NTN(50名)などの中型拠点化が目立つ。

以上のファクト・ファインディングを整理すると次のようになる。(1)日本企業と欧州企業の米国内における研究開発拠点の相違は、産業部門と規模にある。(2)すなわち、米国における日本企業の研究開発拠点は自動車(完成車メーカー)の大規模な拠点と電子機器関連およびソフトウェアの中規模以下の拠点からなっている。医薬品・化学部門は、欧州企業と比較して規模は小さいが、拠点の新設数は多い。(3)これに対して、欧州企業はバイオテクノロジーを中心とした大規模な医薬品・化学部門の研究開発拠点が中心となっている。また、(4)米国内における日本企業の研究開発拠点は、一方において完成車メーカーと電子部門の拠点拡充が、他方では、電子部門とソフトウェア部門の拠点新設が特徴的である。(5)バイオ・化学部門では、大学との共同研究に特徴があることがわかる。(6)新設拠点の規模はスタッフ数20名弱で、(7)特に電子部門では小型拠点から始まって40~50名規模の中型拠点に拡充していく傾向があるように見える。

4. 結 語：イノベーション・プロセスのグローバリゼーション

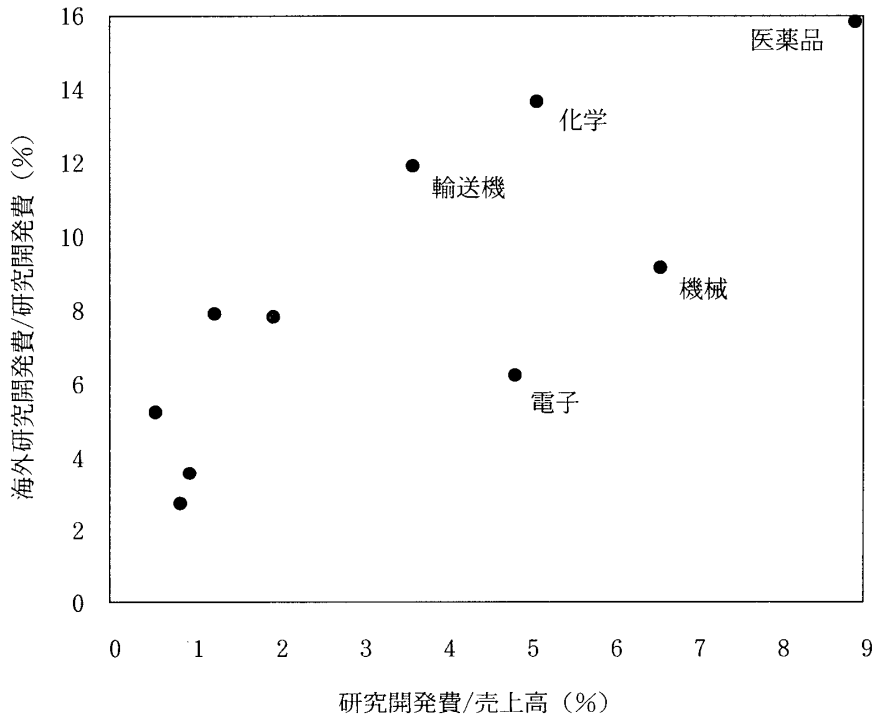
第2節と第3節のファクト・ファインディングは、若干の問題設定を可能にした。まず、日本において研究開発拠点のグローバリゼーション指向が強い産業部門としては、「医薬品工業」、「その他の化学工業」、「電気機械器具工業」、「通信・電子・電気計測器工業」、「自動車工業」をあげることができ、実際にこれらの部門では研究開発拠点の対米進出が活発である。これらの部

図Ⅲ-2 研究開発集約度と海外での研究開発活動の相関(日本, 産業部門別)



(注) 科学技術庁(1996)の「調査集計結果表」2-6と6-1に基づいて作成。

図Ⅲ-3 研究開発集約度と海外での研究開発活動の相関(合衆国, 産業部門別)



(注) NSF(1996)のAppendix Table 4-13および4-41に基づいて作成。

門になんらかの共通点はあるのだろうか。

図Ⅲ-2と図Ⅲ-3は、産業部門別に日米の企業の研究集約度と研究開発拠点のグローバリゼーションの程度の相関をプロットした。日本企業については、科学技術庁(1996)における1995年の研究開発費・売上高比率(科学技術庁見込み)と海外研究開発活動を行っている企業の比率の相関を見た。同様に、米国企業については、NSF(1996)から1983年から93年の平均の研究開発費・売上高比率と海外研究開発費・研究開発費比率を利用した。利用可能なデータの制約上、日本企業の海外での研究開発活動を示す指標は代替指標であるし、産業部門分類は整合的でないが、研究開発集約度と海外での研究開発活動との間には正の相関が認められる⁽⁶⁾。

日本のケースでは、「自動車工業」では集約度のわりにグローバリゼーションは進んでおり、「電気機械器具工業」と「通信・電子・電気計測器工業」ではややグローバリゼーションが遅れている。「医薬品工業」だけは、研究開発集約度が高いにもかかわらず、研究開発拠点のグローバリゼーションはほとんど進展していない。米国のケースでは、「電子機器」と「機械」が集約度のわりにはグローバリゼーションが進んでいない部門である。これに対して「医薬品」、「化学」、「輸送機械」の分野ではグローバリゼーションは進展している。

研究開発集約度の高い産業部門では、そうではない部門と比べて収穫逓増を仮定しやすいので、イノベーションの源泉は内生的な研究開発能力のパフォーマンスにあると考えられる。「医薬品工業」、「電気機械器具工業」、「通信・電子・電気計測器工業」の3部門で「人的資源獲得動機」が強く現れるのは、これらの部門の研究開発集約度が高いことと関係があると考えられる。それに対して「自動車工業」では、むしろイノベーションの源泉は生産や市場とより密接な関係があると考えられる。すなわち、生産プロセスの改善や材質の改善による品質向上や市場で受け入れられるスタイリングの開発、あるいは、現地での環境規制のクリアが重視されることになるだろう。したがって、生産拠点の進出は、比較的早い時期に研究開発拠点の併設を必要とし、品質や規制、あるいは販売競争といった現地市場でのハードルが高くなるにともなって研究開発拠点の機能は広範になり規模は拡大していくと考えられる。Lundvall(1992)は、海外での研究開発拠点の設置を、戦略的技術提携を中心とした国際的なユーザーとプロデューサーの相互作用の強化の一貫に位置づけているが、「自動車工業」はこのイメージに近い。

次に、拠点の規模の問題がある。日本企業の米国内での研究開発拠点は、完成車メーカーを除いては欧州企業と比較してスタッフ数において小規模だが拠点数は非常に多い。小規模な拠点を多数設置することにどのような意味があるのだろうか。

表Ⅲ-7は、3つの設置形態別に各産業部門別の占めるシェアを示している。「分散化」が全体の64%を占めているが、とりわけ、「ソフトウェア」では82%が「分散化」となっている⁽⁷⁾。これに対して、「機械・自動車」では6割が集約化拠点の設置であり、「電子機器」では集約化と分

表Ⅲ-7 日本企業による国内の研究開発拠点の設置形態（産業部門別）

	集約化	新設	分散化
ソフトウェア	11%	7%	82%
電子機器	45%	4%	51%
バイオ・化学	33%	9%	58%
機械・自動車	58%	21%	21%
合計	29%	8%	64%

表Ⅲ-8a 日本企業による米国内の研究開発拠点の規模（産業部門別）

	～19人	20人～99人	100人以上
ソフトウェア	68%	32%	0%
電子機器	65%	24%	12%
バイオ・化学	50%	50%	0%
機械・自動車	40%	30%	30%
合計	60%	31%	10%

表Ⅲ-8b 日本企業による国内の研究開発拠点の規模（産業部門別）

	～19人	20人～99人	100人以上
ソフトウェア	62%	28%	10%
電子機器	14%	52%	34%
バイオ・化学	31%	56%	13%
機械・自動車	50%	17%	33%
合計	43%	39%	19%

散化がほぼ同じ比率となっている。東京、大阪、神奈川、埼玉、千葉、茨城、静岡といった本社、母工場、研究開発拠点がすでに集積している地域への立地の6割は集約化拠点である。これに対して、関西文化学術研究都市を含む地方のサイエンスパークでは6割が分散化である。

表Ⅲ-8aと表Ⅲ-8bは、それぞれ日本企業の米国に設置された研究開発拠点と国内に設置された研究開発拠点を規模別、産業別に見たものである。米国に新設された研究開発拠点の6割が20人未満のスタッフ数であるのに対し、国内に設置された拠点はやや規模が大きくなっている。「新設」と「分散化」の平均スタッフ数は37名で、米国に新設された拠点のほぼ倍になる。しかしながら、「ソフトウェア」の「新設」と「分散化」については、平均スタッフ数20名で規模の面では米国拠点に近い。「電子機器」は、関西文化学術研究都市の富士通（400～500名）、松下電器産業（300名）の大型拠点を除くと平均41名で米国拠点の2倍弱の規模に留まっている。

以上より、「ソフトウェア」と「電子機器」については、国内での分散化と米国での拠点新設は連続しているのではないかという推測が成り立つ。この両部門は、国内で分散化立地を進め米

国に拠点を新設している。米国拠点の規模は「ソフトウェア」については国内拠点とほぼ同じであるし、「電子機器」についても全く異なった規模ではない。つまり、米国内における日本企業の研究開発拠点は、日本企業にとっては決して小さい規模ではないし、限定された研究テーマを持つ多数の拠点設置という点についても、国内での拠点設置と類似しているのである。とりわけ「電子機器」については、一方では企業が重要な技術的優位を持っている国にイノベーションの国際的センターを設け、そして他方で、企業が研究開発を可能な限り本部に近くしておくという Duysters and Hagedoorn (1996) の見方に近いが、それは国際的センターと呼びうるような大規模で包括的な拠点ではなく、特定の技術優位のある（と見なされる）、あるいは特定の人的資源の供給がある（と見なされる）地方に設置される小規模で特定の技術分野に特化したローカル・イノベーション・センターと首都圏に立地する巨大な研究開発施設のネットワークであろう。

《注》

- (1) 「研究開発の国際的展開（グローバリゼーション）の最終的イメージ」の各項目について、「日本に中核」は「日本に中核的，海外に補助的な研究開発拠点のみを置く」の比率に「日本に中核的，海外に補助的だが複合的な展開を図る」の比率を加えた。「グローバル」は「それぞれの研究開発拠点が独自性を持つ」の比率に「日本に中核的，海外に補助的だが複合的な展開を図る」を加えた。「非グローバル」は「国際的展開を行うつもりはない」の比率に「系列会社，取引先に従う」の比率を加えた。
- (2) 訳書, p. 14.
- (3) その理由として U. S. Department of Commerce (1995) は、米国の大学との共同研究とバイオテクノロジー研究への規制（特にドイツ）を指摘している。
- (4) このランキングは、日本の完成車メーカー4社、欧州の医薬品・化学メーカー6社の他にジーマス、ボッシュ、三星がランクされている。
- (5) 表Ⅲ-6 は、U. S. Department of Commerce (1995) がフォローしていない94年以降を含めて日本企業の米国内での研究開発拠点の新増設プラン、スタッフ数、詳細な研究内容を調べるため、日経産業新聞で90年から95年7月に報道された日本企業の対米研究開発拠点進出に関する記事から作成したデータベースに基づいている。進出予定と既存施設の拡充を含めて97のサンプルが得られた。そのうちスタッフ数が明らかにされているサンプルが56サンプルある。産業部門分類は、U. S. Department of Commerce (1995) の Appendix A にそって分類し、「電子機器」として「コンピュータ・周辺機器」、「電子その他」、「半導体」、「半導体製造装置」、「通信」、「テレビ」を、「バイオ・化学」として「バイオ」と「化学・素材」を、「機械・自動車」として「自動車」と「機械」を合算してある。
- (6) 日本企業については、観察した部門は、パルプ・紙工業、食品工業、繊維工業、油脂・塗料工業、化学肥料・無機・有機化学・化学繊維工業、医薬品工業、その他の化学工業、石油製品・石炭製品工業、プラスチック製品工業、ゴム製品工業、窯業、鉄鋼業、非鉄金属工業、金属製品工業、機械工業、電気機械器具工業、通信・電子・電気計測器工業、自動車工業、自動車以外の輸送用機械工業、精密機械工業、その他の工業である。パルプ・紙工業は、研究開発集約度に比して海外研究開発活動の比率が極端に高いため、また、化学肥料・無機・有機化学・化学繊維工業と医薬品工業は、研究開発集約度に比して海外研究開発活動の比率が極端に低いため除外して回帰分析を行った結果、以下のよう

になった。AR は海外研究開発活動を行っている企業の比率，RS は研究開発費・売上高比率。

$$AR = 3.94 + 0.68RS$$

(5.241)

$$\bar{R}^2 = 0.632$$

$$DW = 1.651$$

米国企業については，部門は，Food, kindred, and tobacco products, Chemicals and allied products, Drugs and medicines, Petroleum refining and extraction, Stone, clay, and glass products, Primary metals, Fabricated metal products, Machinery, Electrical equipment, Transportation equipment で，回帰分析を行った結果，以下のようになった。ARA は海外研究開発費・研究開発費比率，ARS は研究開発費・売上高比率。

$$ARA = 4.273 + 1.188RS$$

(3.652)

$$\bar{R}^2 = 0.625$$

$$DW = 2.319$$

- (7) 表Ⅲ-7 と表Ⅲ-8 は，日本企業の国内での研究開発拠点の設置状況を調べるため，表Ⅲ-6 と同じ手法で作成したデータベースに基づいている。スタッフ数が明らかにされているケースで95年までに完成予定のケースだけを対象として110のサンプルが得られた。産業部門分類とその合算方法は先の表Ⅲ-6 と同じだが，設置形態は，「集約化」，「新設」，「分散化」とした。「集約化」には，移転による拡張や拡充，また能力拡大にあたるケースを含めている。「新設」は，これまで研究開発拠点を持たなかった企業が初めて独立の拠点を設置するケースである。「分散化」は，すでに研究開発拠点を持つ企業が新たに設置するケースを含めてある。

〈参考文献〉

- Chesnais, F., 1992, National systems of innovation, foreign direct investment and the operations of multinational enterprises, in: B. A. Lundvall (ed.), *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, (Pinter, London and New York).
- Dunning, J. H., 1994, Multinational enterprises and the globalization of innovatory capacity, *Research Policy* 23, 67-88.
- Duysters, G. and Hagedoorn, J., 1996, Internationalization of corporate technology through strategic partnering: an empirical investigation, *Research Policy* 25, 1-12.
- Hagedoorn, J and Narula, R., 1995, Evolutionary understanding of corporate foreign investment behaviour: US foreign direct investment in Europe, MERIT Working Paper, 2/95-001.
- Howells, J. and Wood, M., 1993, *The Globalisation of Production and Technology* (Belhaven Press, London and New York).
- Lundvall, B. A., 1992, User-producer relationships, national systems of innovation and internationalisation, in: B. A. Lundvall (ed.), *National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, (Pinter, London and New York).
- National Science Foundation, 1996, *Science & Engineering Indicators 1996*.
- Niosi, J. and Bellon, B., 1996, The Globalization of National Innovation Systems, in: J. de la Mothe and G. Paquet (eds), *Evolutionary Economics and the New International Political Economy* (Pinter, London and New York).
- Pari, P. and Pavitt, K., 1991, Large firms in the production of the world's technology: an important case of "non-globalisation", *Journal of International Business Studies*, 22, 1-21.
- Reich, Robert B., 1991, *The Work of Nations* (Vintage Books, New York), (中谷巖訳『THE WORK OF

- NATIONS 21世紀資本主義のイメージ』ダイヤモンド社, 1991年).
- U. S. Department of Commerce, 1995, *U. S. Research Facilities of Foreign Companies*, STAT-USA.
- Vernon, R., 1979, The product cycle hypothesis in a new international environment, *Bulletin of Economic and Social Statistics* 41, 255-67.
- von Hippel, E., 1988, *The Sources of Innovation* (Oxford University Press, New York), (榎原清則訳『イノベーションの源泉 真のイノベーターはだれか』ダイヤモンド社, 1991年).
- 日本貿易振興会『在欧日系製造業企業経営の実態 1994年版』日本貿易振興会, 1994年.
- 科学技術庁『平成7年度 民間企業の研究活動に関する調査報告書』大蔵省印刷局, 1996年.
- (新田光重)

IV 21世紀に向けた中国の外資導入と対外開放戦略

一「八・五計画」期の直接投資導入と「三資企業」の変化を中心に

はじめに

近年、中国経済は目覚ましい成長を続けている。GNPの成長率を例に見れば、第八次五ヵ年計画(1991~95年、以下では「八・五計画」と略す)期に、中国のGNP成長率は年平均で11.9%に達しており、伸び幅は、第七次五ヵ年計画期(1986~1990年、以下では「七・五計画」と略す)の年平均成長率を4ポイント上回り史上最高を記録した。2ケタも高い経済成長を続けた結果、1995年のGDP(国内総生産)は5兆7,733億元に達しており、1980年に打ち出した「翻兩番」計画(2000年までに実質GNPを80年の4倍にするという戦略的目標⁽¹⁾)を5年も繰り上げて達成した。歴史との比較で中国経済はこれほど高い成長率をみせたわけだが、横の比較、つまり、中国とその他の国との比較をしても、同期間中、いかなる国の経済成長率も中国ほど高く速くはなかった。高度成長をもたらした要因についていろいろと考えられるが、輸出志向型工業化路線の推移と積極的な外資導入を中心とする対外開放戦略の実施がなによりも重要な要因となっている。

中国は、対外借款、外国の直接投資導入及びその他の投資という三つの形態を通じて諸外国からの資金を積極的に導入している。中国の定義によれば、対外借款とは主に政府借款、国際機関の金融借款、輸出クレジット、民間金融機関の借款とその他の借款を指している。これに対して、直接投資は中外合弁企業、中外合作企業、独資(100%外国の投資)企業(中国はこの三形態をまとめて「三資企業」という。以下同様)、合作開発の4形態をいう。また、その他の投資には、国際リースという金融型投資形態のほかに、補償貿易、組立て加工などいわゆる「三来一補」⁽²⁾という貿易型投資形態も含まれている。「八・五計画」期に諸外国の対中直接投資にはどのような特徴が見られ、また問題を抱えているのか、外資導入によって中国経済にどのような変化が現

われているだろうか、本稿は「八・五計画」期における諸外国の対中国直接投資の推移を分析することによってこの問題を明らかにしたい。本稿はまず、「八・五計画」期における直接投資の推移を検討し、その特徴を明らかにする。続いて、中国経済における外資系企業の位置付けを確認し、その役割と問題点を見ると同時に外資導入と技術導入との相関関係を検討し、外資導入に伴う技術導入の定義とその実態を明らかにする⁽³⁾。最後に21世紀に向けて、中国がどのような政策を用いて外資を導入するかを検討し、今後の発展方向を展望する。

1. 「八・五計画」期の外資導入と直接投資

(1) 急速に発展する対外経済

78年以降、経済体制改革と並んで対外開放政策の実施は中国の基本的な国策と位置づけられ、経済発展戦略を達成するための「車の両輪」とされている。経済改革の進展に伴い、中国経済と世界経済とのリンケージが徐々に強化されてきた。「八・五計画」期に対外開放の範囲とその規模がさらに拡大し、沿海から内陸部に、一般加工工業から基礎工業、基礎施設にいたる全般的な対外開放の枠組みがほぼ形成された。対外開放政策で収めた成果を対外貿易、対外請負生産、外資導入などの側面に窺うことができる(表IV-1)。

まず、対外貿易の推移を見れば、中国の輸出入総額は「八・五計画」期の5年間に累計で1兆ドルの大台を突破し、1兆143億ドルに達している。この数値は「七・五計画」期の4,864億ドルの2.1倍に相当する。貿易総額の年平均増加率は20%を超え、「七・五計画」期の10.9%と比べてやはり倍になっている。そのうち、輸出総額は5,174億ドルで伸び幅は「七・五計画」期の2.2倍に相当し、輸入総額は4,969億ドルで同1.9倍になっている。輸出が輸入を上回る速度で進展した結果、中国の貿易黒字規模は205億ドルにものぼっていた。「八・五計画」期の輸出額は年間1,000億ドルの大台を突破し、世界十大輸出大国に仲間入りをした。世界貿易に占めるその比率が「七・五計画」期の1.65%から94年の2.95%に上がっている。輸出の急増は輸出構造の

表IV-1 急速に発展する中国の対外経済

(単位: 億ドル)

項目	「七・五」 計画期	「六・五」 比伸び率	「八・五」 計画期	「七・五」 比伸び率	1996年
貿易総額	4,864	92.7%	10,143	2.1倍	2,899
うち、輸出総額	2,325	93.7%	5,174	2.2倍	1,511
輸入総額	2,539	91.8%	4,969	1.9倍	1,388
外資導入総額	271.2	—	4,093	15倍	733
対外請負総額	102.4	—	346.5	3.4倍	102

(注) ① 1996年の外資導入は1996年1～6月の直接投資導入の数値。

② 1996年の輸出入貿易は1996年1～8月の数値。

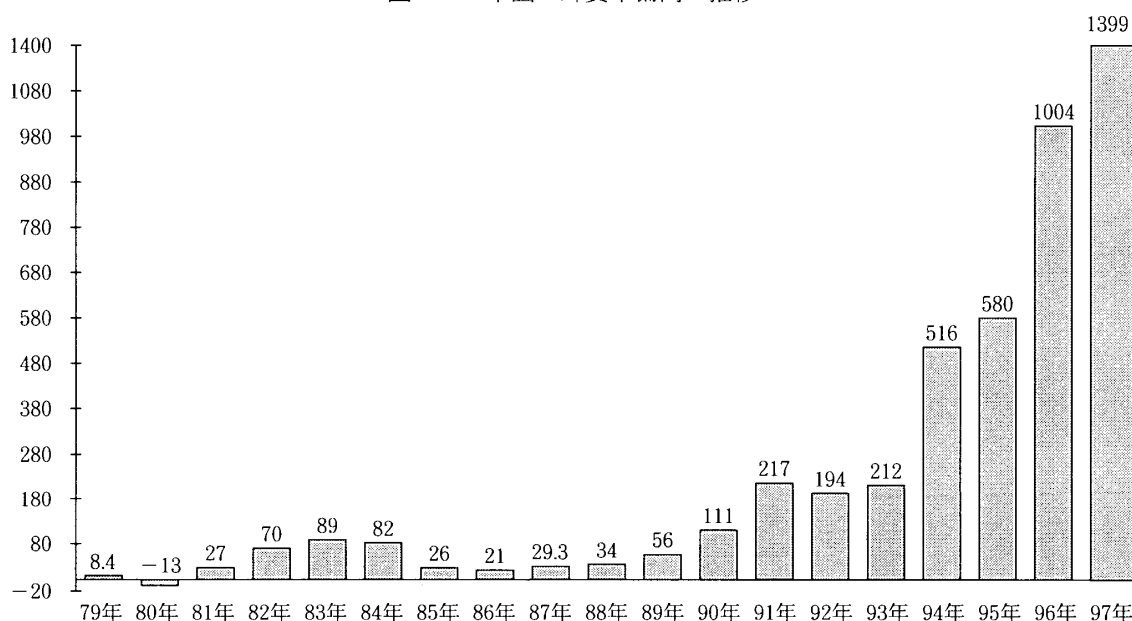
(出所) 1995年までは『中国統計摘要・1996年』、1996年は『中国統計年鑑・1997年』により作成。

改善と外資系企業の輸出増にその主因をみることが出来る。中国はかつての日本、アジア NIEs と同様に「輸出増→輸入増→外資導入増→輸出増」という貿易拡大の循環メカニズム⁽⁴⁾に沿って高度成長を続けている。

対外請負生産は中国の労働力輸出と海外における請負生産の主形態であり、対外経済交流の重要な構成部分をなしている⁽⁵⁾。輸出入貿易と外資導入と比べて対外請負生産の歴史はまだ、短い。①発展の速度が速いこと、②対外請負生産の規模が拡大し、③請負生産の相手国が急増しているという3つの特徴がみられる。76～78年の3年間に中国と請負生産契約を締結した国はわずか1カ国であり、契約件数は合計7件、契約金額は200万ドルにすぎなかった。「七・五計画」期の5年間に契約件数は累計で12,794件(年平均2,558件)、契約金額は102.4億ドル(同20.5億ドル)となっている。これに対して「八・五計画」期に契約件数は66,260件(年平均13,252件)、契約金額は346億ドル(同69.2億ドル)でそれぞれ「七・五計画」期の5.2倍、3.4倍となっている。請負生産の相手国も85年の71カ国、地域から95年の178カ国に拡大し、10年間で106カ国も増加した。ちなみに1996年には海外工事請負生産の契約件数は24,891件、契約金額は102.73億ドル、実施金額は76.96億ドルで95年比それぞれ、28.8%、6.2%、16.8%と増加した(『中国統計摘要、1997年』135頁)。

対外貿易の黒字が続いていることに加えて諸外国の対中投資が急増した結果、中国の外資準備高は96年から大幅な増加を続けている⁽⁶⁾。中国人民銀行の発表によれば、1997年末現在、中国の外資準備高は1,398億9,000万ドルとなり、年初より349億ドル増加し、過去最高の伸びとなっ

図IV-1 中国の外貨準備高の推移



(注) 四捨五入により作成。

(出所) 『中国統計年鑑・1996年』及び新聞発表による。

た。95年末の外貨準備高は580億ドルから2年間で、2.4倍となった(『国際貿易』1998年2月3日)。中国の外貨準備高は今やすでに日本に次いで世界第2位となっている(図IV-1)。

(2) 外資導入と導入形態の選択

各国の経験によって示されたように発展途上国は経済発展レベルの低さと内部資金の不足により、工業化、特に重化学工業化を推進する過程において外部からの資金導入によって国内貯蓄の不足を補い、貯蓄と投資とのバランスを図らなければならない。また、技術導入にも同様な傾向がみられる。外資導入によって発展途上国の建設資金不足の問題を解決し、国内の投資能力を高め、工業化のテンポを速めることが期待できるからである。表IV-2にみられるようにインドを始めとする発展途上国はいずれも投資率が貯蓄率を上回るという資金のアンバランス状態に陥っている。この問題を克服するために積極的に外資を導入し、輸出志向戦略を実施し、工業化の進展を求めてきた⁽⁷⁾。

外資を導入するにあたって、外国の借款を中心に導入するか、それとも直接投資を中心に受け入れるかが問題となる。アジアNIEsの場合は、対外借款を重視する韓国、対外借款と直接投資導入をともに重視する台湾、または直接投資を中心に導入する香港、シンガポールという三つのパターンがみられる。対外借款を中心とするか、または、直接投資を中心とするかは投資受け入れ国の投資環境、資金供給システム、外資導入政策の整備及び金融資本市場の成長程度に深く関わっている。例えば、インド、ブラジル、メキシコ、インドネシアとエジプトなどの国々はアジアNIEsと違って、投資環境がまだ整備されておらず、また直接投資に対する厳しい規制を出しているため、直接投資より対外借款を中心に外資を導入してきた。

中国はどうなるのか。80年代に中国は、基本的に対外借款と直接投資をいずれも重視する方向で外資導入を図ってきた。しかし、その内訳をみると対外借款のシェアは極めて高い。79～91

表IV-2 1965～86年の一部の発展途上国の投資・貯蓄均衡状況

(単位：%)

国	投資率			国内貯蓄率			資金均衡		
	65-73	73-80	80-86	65-73	73-80	80-86	65-73	73-80	80-86
インド	18.4	22.5	24.5	16.7	21.2	21.5	-1.7	-1.3	-3.0
インドネシア	15.8	24.5	28.1	12.4	24.6	24.9	-3.5	-0.1	-3.2
タイ	23.8	26.6	24.2	21.5	21.1	19.1	-2.3	-5.4	-5.1
マレーシア	22.3	28.7	34.1	23.4	29.8	27.5	1.0	1.0	-6.6
韓国	23.9	31.0	30.6	16.2	25.0	27.6	-7.7	-6.0	-3.0
ブラジル	21.2	23.7	20.6	19.2	19.1	17.2	-2.0	-4.6	-3.3
メキシコ	21.4	25.2	25.3	19.2	21.2	23.4	-2.2	-4.0	-1.9
エジプト	14.0	29.8	28.6	9.0	8.9	3.6	-5.0	-20.9	-25.0

(出所) 世界銀行『1988年世界発展報告』により作成。

表IV-3 中国における外資導入の推移

(単位: 億ドル)

年 度	総 計		対 外 借 款		直 接 投 資		そ の 他 投 資
	件 数	金 額	件 数	金 額	件 数	金 額	金 額
1979~85	6,510	386.36	181	205.12	6,285	163.25	17.99
1986	1,551	117.37	53	84.07	1,498	28.34	4.96
1987	2,289	121.36	56	78.17	2,233	37.09	6.10
1988	6,063	160.04	118	98.13	5,945	52.97	8.94
1989	5,909	114.79	130	51.85	5,779	56.00	6.94
1990	7,371	120.86	98	50.99	7,273	65.96	3.91
「七・五」期	23,183	634.42	355	363.21	22,728	190.36	30.85
1991	13,086	195.83	108	71.61	12,978	119.77	4.45
1992	48,858	694.39	94	107.03	48,764	581.24	6.12
1993	83,595	1232.73	158	113.06	83,437	1114.36	5.31
1994	47,646	937.56	97	106.68	47,549	826.80	4.08
1995	37,184	1032.05	173	112.88	37,011	912.82	6.35
「八・五」期	230,369	4092.56	630	511.26	229,739	3554.99	26.31

(注) 契約ベース。

(出所) 『中国統計年鑑, 1995年』『中国統計年鑑, 1996年』により作成。

年には、中国の外資導入総額は契約ベースでは1,216.6億ドルに達した。そのうち対外借款は639.94億ドルで全体の52.4%を占め、直接投資導入は532.27億ドルで同43%、その他は53.3億ドル(4.4%)であった。実施ベースでは外資導入総額は796.29億ドルで、その内訳は、対外借款が527.43億ドル(全体の66.2%)、直接投資導入が237.48億ドル(同23.9%)、その他が35.58億ドル(同4.4%)となっている(表IV-3)。

1990年をさかい目に直接投資が急増するに伴い、外資導入に占める対外借款と直接投資の順位が逆転した。90年に直接投資は契約ベースで65.96億ドルで、全体の54.6%を占め、始めて対外借款(同50.99億ドル)のそれを上回るようになった。「八・五計画」期に外資導入総額は、契約ベースでは4,092.6億ドル、実施ベースでは3,554.9億ドルとなっている。そのうち、外国直接投資導入額が全体の86.9%に達し、対外借款の12.5%をはるかに超過している。

(3) 資本輸入大国に成長した中国

投資規模の拡大と直接投資の急増が90年代以降に現れた最も大きな変化である。「八・五計画」期に直接投資は契約ベースで、229,739件で、投資金額は3,554億9,900万ドルに達している。この数値はそれぞれ「七・五計画」期の投資件数(22,728件)の10.1倍、投資金額(109.4億ドル)の18.6倍になっている(表IV-4)。「八・五計画」期の直接投資導入は決して拡大傾向をずっと続けてきたわけではない。同計画期の前の3年間と後の2年間の外資導入を量的に見れば、増加幅のアンバランス状態が目立っている。

表IV-4 世界の対中直接投資の推移

年 度	件 数	前 年 比 (%)	契約金額 (億ドル)	前 年 比 (%)	実施金額 (億ドル)	前 年 比 (%)
79~86	7,991		198.48		83.71	
87	2,233		37.00		23.10	
88	5,945	166.2	53.00	43.2	31.90	38.1
89	5,779	-2.8	56.00	5.7	34.00	6.6
90	7,273	25.9	66.00	17.9	34.90	2.6
91	12,978	78.4	119.80	81.5	43.70	25.2
92	48,764	275.7	581.20	385.1	110.10	151.9
93	83,265	70.7	1,114.40	91.7	275.10	149.9
94	47,549	-57.1	826.8	-26.8	337.90	22.7
94 年末累計	221,718		3,039.98		974.41	
95 年	37,011	-22.2	912.82	10.4	375.2	11.0
96 年	24,566	-33.66	736.47	-19.4	421.4	12.3
97 年 1~11 月	18,644	-15.39	440.34	-33.52	400.07	8.84
97 年 11 月累計	301,939		5,129.61		2,171.08	

(出所) 『中国対外経済貿易年鑑』、96年は『中国統計摘要・1997年』、97年は対外貿易経済合作部の発表による。

つまり、1991~93年の3年間に直接投資導入は投資件数と契約金額のいずれをとってみても、前年と比べて、倍または数倍もの大幅な増加を見せている。92年を例にみれば、改革・対外開放の加速化と経済の高成長を背景に、契約件数と契約金額はいずれも1979~91年の累計を超え、91年と比べて、それぞれ276%と385%に達している。実施金額も同1.6倍に及んでいる。1993年も投資の増勢が衰えず、契約件数は前年に比べて、7割増の83,263件、契約金額は同9割増の1,108.5億ドルに達している。実施金額は前年より134%増、79~91年の13年の累計を上回る257.6億ドルに及んでいる。

しかし、94~95年の2年間に、増値税の導入、乗用車輸入免税待遇の廃止など直接投資をめぐる政策的な変更により諸外国の対中直接投資の契約件数と契約金額はいずれも対前年比、大幅に減少している。94年は、93年と比べて、契約件数と契約金額がそれぞれ57.1%と26.9%も大幅に減少した。但し、実施金額の比較では、「八・五計画」期の実施金額が年を追って増加している。96年の実施金額は421.4億ドルで、91年(43.6億ドル)の9.6倍に当たるほどである。このことは「八・五計画」期において中国の外資導入がすでに量的な拡大段階から質的な拡大段階に移行し、新しい局面を迎えていることを表わしている。97年11月末現在、許可された直接投資件数は30万1,929件、直接投資導入総額は契約ベースでは5,129.6億ドル、実施ベースではすでに2,171億ドルに達した。中国では、15万社以上の外資系企業はすでに生産を開始し、1,700万人以上の中国人従業員を雇用している。実施規模の比較では中国はアメリカに次ぐ世界第2位の資本輸入国に成長したと同時に途上国では第1位の資本輸入国になっている。

2. 「八・五計画」期直接投資導入の特徴⁽⁸⁾

「七・五計画」期に続き、「八・五計画」期は、財政、金融投資、外国為替、対外貿易など対外開放と関わる諸分野において一連の重要な改革が行われていた。その中で諸外国の対中投資に直接的または間接的に影響をもたらすものも少なくない。例えば、93年までに実施してきた工商統一税を増値税、営業税、消費税に変えたほかに、土地増値税を導入し、外資系企業専門の乗用車輸入に与えてきた免税待遇を廃止し、輸出許可証制度の改革（有償入札制度の導入）および輸入総量コントロールの強化など重要な改革を行っていた。また、不動産投資の抑制や増値税の還付の問題など投資受け入れ環境の変化に対する外資側の不信感が高まり、政策の連続性が維持されないのではないかという外資側の心配も、対中進出の意思決定を遅らせる要因となっている。しかし、これらの政策を中、長期的にみれば、中国市場において外資系企業と中国系企業が公平かつ平等に競争できる環境の形成に役立ち、外資系企業を「内国民」として取扱い、外資系企業の健全な発展に寄与するものと思われる。また、投資環境の改善に伴い、投資環境が整備されていない時期にとられてきた優遇措置を徐々に廃止していくことも、中国の市場育成に寄与するだけでなく、途上国が一般的にとってきた措置でもある。

中国の投資環境の変化にともない、諸外国の対中国直接投資には大きな変化が現われている。以下ではこれらの変化を①投資形態の変化、②投資国、地域の変化、③投資構造の改善、④1件当たり投資規模の拡大、⑤投資受け入れ地域の変化という角度から検討する。

(1) 投資形態及び「三資企業」の変化⁽⁹⁾

1979～1995年に中国は累計で258,667件もの投資案件を許可した。そのうち、中外合弁企業は161,386件で全体の62.4%を占め、中外合作企業は38,666件、同14.9%、100%の外資企業は56,615件、同22.7%を占めている。投資金額は累計で3,917億9,600万ドルで、中外合弁企業は1,855億6,000万ドル(47.4%)、中外合作企業は915億8,600万ドル(24.3%)、100%の外資系企業は1,110億500万ドル(28.3%)となっている。表IV-5によって分るように形態別では中外合弁企業は終始一貫、絶対的な優位を占め、投資件数、投資金額のいずれにおいても全体の50%を占めている。中外合作企業と独資(100%外資)企業はそれぞれ25%前後を占めている。

「八・五計画」期に現われた投資形態の変化として二つほど挙げられる。まず第一に独資企業の急増が挙げられる。87年には、独資企業の投資総額はわずか500万ドル、直接投資に占めるその割合は0.1%に過ぎなかった。しかし、95年には、契約ベースでは、1,000億ドルを越える1,110億ドルとなり、実施金額も300億ドルに迫る299億ドルに増えている。90年までに中外合作企業は独資企業を抑えて、中外合弁企業に次ぐ第2位の投資形態であった。しかし、「八・五

表IV-5 形態別対中直接投資と「三資企業」

	1991 年末		1992 年末		1993 年末		1994 年末		1995 年末	
	累 計	割合	累 計	割合	累 計	割合	累 計	割合	累 計	割合
中外合弁										
件 数(件)	24,684	58.8	58,910	64.9	113,041	64.9	140,931	63.6	161,386	62.4
契約金額(億ドル)	213.27	43.6	507.74	47.7	1,056.29	48.7	1,458.19	48.5	1,855.6	47.4
実施金額(億ドル)	114.31	56.6	178.09	57.2	328.94	56.7	508.24	55.8	699.02	54.6
中外合作										
件 数(件)	11,089	26.5	16,831	18.6	27,245	15.7	33,879	15.3	38,666	14.9
契約金額(億ドル)	183.06	37.4	315.81	29.7	570.61	26.2	773.61	25.7	951.86	24.3
実施金額(億ドル)	61.93	30.7	82.72	26.6	135.52	23.3	206.72	22.7	282.08	22.0
独資企業										
件 数(件)	6,180	14.7	14,969	16.5	33,847	19.4	46,854	21.1	58,615	22.7
契約金額(億ドル)	92.89	19.0	240.09	22.6	554.42	25.4	773.92	25.8	1,110.5	28.3
実施金額(億ドル)	25.64	12.7	50.73	16.2	115.90	20.0	196.30	21.5	299.47	23.4

(注) ①累計の一部には共同開発などその他投資が含まれていない。比較の対象と取捨の単位が異なるので、各年末数は投資総額を意味するものではない。

②1991～94年は『中国対外経済年鑑』、1995年は経貿部資料により作成。

計画」期にはこの順位が変わり、独資企業が中外合作企業にとって変わり、第2位となっている。中外双方の権益・責任が出資比率ではなく、契約により決められる「合作経営」は、トラブルが起りやすい反面、事前に利益とリスクが予見できるなどの利点を持っていることから、93年には、一時的に増え、独資企業の投資金額を上回っていたが、94年から件数、契約金額ともに大幅に減少した。

第二に、独資企業の急増にともない、中外合弁企業の地位は相対的に低下したことである。95年に、中外合弁企業の設立件数は20,455件でトップの地位を維持しているものの、94年比26.6%も減少した。独資企業は基本的に80年代後半の動きを受けて「八・五計画」期に落ち込みが少なく、契約、実施面ともに増えている。また、絶対額はまだまだ多くないが、補償貿易は94年の2億ドルから95年に4億ドルへと約2倍に増えたのに対して、加工貿易は94年の3.45億ドルから95年の1.89億ドルへと急速に減少している。労働集約型産業を抑制する沿海地域投資政策の変化が加工貿易の減少につながっている。

(2) 実行ベースで第2位に浮上した日本

対中直接投資を国、地域別にみれば、1979～95年に香港、マカオ地域は投資件数では157,636件、契約金額では2,413億7,600万ドル、実施金額では805億4,700万ドルでそれぞれ全体の60.9%、60.9%と59.7%を占め、トップとなっている。その次は台湾、アメリカ、日本、韓国の順である。この上位4国、地域は投資件数では全体の85.9%、契約金額では80.9%を占めている。し

表IV-6 「八・五計画」期国、地域別対中投資の構成比

(実施ベース。単位：%)

	1991	1992	1993	1994	1995	79～95年
香港・マカオ	57.0	70.0	64.9	59.9	54.2	59.1
台湾	10.1	9.3	11.3	10.0	7.9	8.4
アメリカ	7.1	4.6	7.5	7.3	8.1	8.0
日本	13.1	6.6	4.9	6.2	8.2	7.8
総計	87.3	90.5	88.6	83.6	78.4	83.9
うち、香港、マカオ、台湾	67.1	79.3	76.2	69.9	62.1	68.1

(注) 直接投資にはその他投資が含まれる。

(出所) 『中国統計年鑑・1996年』と経貿部外国投資管理司資料により作成。

かも、そのうちの60～70%が香港、マカオ、台湾などいわゆる「中国経済圏」に集中されている。もし、アセアン、シンガポールの華人投資をつけ加えれば、この比重がもっと大きくなるはずである。中国の直接投資導入が華人の投資に大きく左右されていることがこの数値から窺われる(表IV-6)。

但し、「八・五計画」期にはかつて80%以上で独占的な地位を占めていた香港、マカオの対中投資が相対的に低下し、日本、韓国、アメリカの対中投資は着実に増加している。95年を例にみれば、トップは香港・マカオ、次いで台湾、アメリカ、日本、韓国の順でこれまでとあまり変わらないが、香港・マカオは件数で大幅に減少(同30.7%減)、台湾、アメリカもそれぞれ23.5%、17.9%減少した。日本は2.8%の微減にとどまった。上位五ヶ国・地域では唯一韓国が6.8%増加した。

投資契約額は香港・マカオを除き各国とも増加した。なかでもシンガポール、日本、韓国、フランスなどの伸びが大きかった。外資の実施額は、日本はこれまでと同様に香港・マカオ、台湾、アメリカに次ぐ第四位であったが、95年の実施ベースでは31億ドルでわずかながらアメリカ(同30.83億ドル)、台湾(30.04億ドル)を抜き第二位となった。

95年に、日本は投資件数では若干減少したものの、外資契約額、外資実行額とも急増し、伸び率は上位四ヶ国・地域の中で最高となっている。96年末の累計では日本の対中投資は件数では1万件を突破し、14,888件、契約額では200億ドルを越える260.21億ドル、実行額は143億ドルと、いずれの数値も香港・マカオ、台湾、アメリカに次いで第四位となっている。件数は全体の5.3%、外資契約額は5.6%、外資実行額は8.0%をそれぞれ占めている。このことは日本企業の対中投資ブームが96年にも衰えを見せず続いていることを意味する。しかも、日本の1件当たりの対中投資が95年に258万ドルで大型化している。この数値も中国全体の平均値を上回っている。

ちなみに、大蔵省が97年6月16日に発表した96年度(96年4月～96年3月)の対外直接投

資届出実績によると、日本の対中投資は365件、2,828億円に達している。日本の対中国投資は、94年、95年と同様に3年連続でアジア向け投資のトップとなっている。但し、全世界では、95年の第2位から、96年に第3位に転落した。アジアに占める中国の比重も95年の8.7%から96年に5.2%に低下している。中国の目覚ましい経済発展、需要拡大を射程においた進出が急増している。

(3) 投資受け入れ地域の変化

表IV-7は中国の東部、中部、西部地域別投資受け入れ構成比の推移を見たものである。これによって分かるように、外資の80%以上が北京、天津、上海の3直轄市及び河北、山東、遼寧、江蘇、浙江、広東、福建、広西、海南省の東部沿海地域に集中されている。「八・五計画」期に93～95年の3年を除けば、91～92年に東部沿海地域の外資導入額は実は全体の90%を超えている。実施ベースの比較では、1983～95年に中国は1,298.93億ドルもの外資を受け入れた。そのうち、東部沿海地域は1,114.12億ドル、全体の88.1%を占める。中部地域(山西、安徽、江西、湖北、湖南、内蒙古、河南、吉林、黒龍江省の合計)は101.77億ドル(同7.8%)、西部地域は

表IV-7 東・中・西部地域別投資受け入れ構成比の推移(実施ベース)

(単位:100万ドル,%)

	1991	1992	1993	1994	1995	83～95	86～90	91～95年
全国計	4,667	11,292	27,771	33,946	37,520	135,647		
	24.3	142.0	145.9	22.2	10.5	39.4	14.8	68.9
地区計	4,425	11,008	27,342	33,262	37,520	129,883		
伸び率	28.8	148.7	148.4	21.7	12.8	48.6	24.0	72.1
(シェア)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)		
東部沿海	4,092	10,047	23,888	29,214	32,458	114,412		
伸び率	27.8	145.5	137.8	22.3	11.1	47.1	24.4	68.9
(シェア)	(92.5)	(91.3)	(87.4)	(87.8)	(86.5)	(88.1)		
中部内陸	198	750	2,428	2,613	3,323	10,177		
伸び率	43.3	278.4	223.8	7.6	27.2	115.7	37.7	116.1
(シェア)	(4.5)	(6.8)	(8.9)	(7.9)	(8.9)	(7.8)		
西部内陸	135	211	1,026	1,435	1,739	5,296		
伸び率	40.4	55.6	386.7	39.9	21.2	69.0	12.9	108.8
(シェア)	(3.0)	(1.9)	(3.7)	(4.3)	(4.6)	(4.1)		

(注) ①1995年は『中国統計摘要・1996年』による。

②1995年の地域統計は全国統計と同様である。

③86～90年は「七・五計画」期、91～95年は「八・五計画」期の年平均増加率を表わす。

(出所) 『中国統計年鑑・1996年』『中国対外経済統計大全』『中国対外経済統計年鑑・1994年』『中国統計摘要・1996年』等により作成。

52.96 億ドル (同 4.1%) にすぎない。

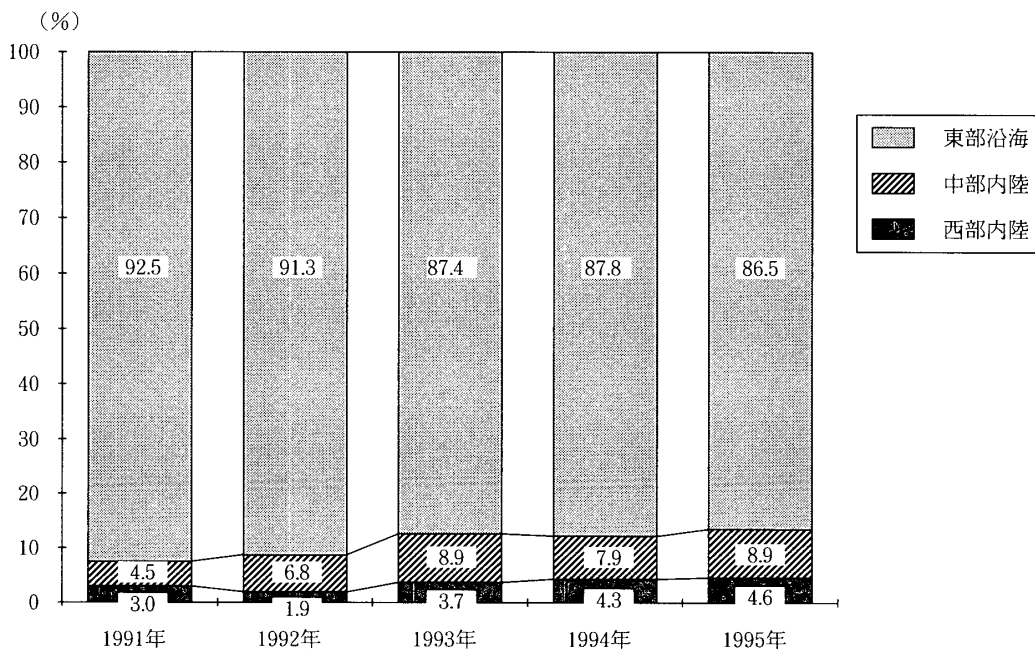
「八・五計画」期に外資が東部沿海地域に集中されているという傾向には大きな変化がみられないが、「七・五計画」期と比べて以下のようにいくつかの変化がみられた。

まず、第1に外資導入の速度の比較では「八・五計画」期に中部内陸地域の外資導入の伸び率は年平均で116.1%で、三大地域の中で最も速くなっている。その次は西部内陸地域(108.0%)、東部沿海地域(68.9%)の順となっている。その結果、外資導入に占める中部内陸地域の比重が91年の4.5%から95年に8.9%に急上昇した(図IV-2)。中部内陸地域のうち特に内モン向け投資の増加は著しいものがある。90~94年には年平均で403.9%で突出している。山西省(331.5%)、安徽省(201.5%)、河南省(193.4%)がこれに続く。西部内陸地域の中では四川省向け投資が最も多く、83~95年に14.6億ドルで西部内陸地域他の8省、区の合計を超過している。中部内陸地域及び四川省、陝西省は新しい投資拠点として注目を集めている。

第2に東部沿海地域の中には投資受入れ順位の変化がみられる。広東省はこれまでに終始一貫全国をリードする形で外資を導入してきた。84年までに同省外資導入のシェアは常に全国の60~80%を占めていたからである。しかし、浦東開発をはじめとする新しい投資拠点が増えるに加えて、人件費など投資コストが上昇しているため、「八・五計画」期に広東省向け投資が年々減少し、そのシェアも85年の73.4%から95年の27.1%に急速に低下した。とはいえ、85~95年に広東省の投資導入額は403億ドルで全体の31%を占め、他を大きく離している。

第3に95年末現在、上位5地域は広東省(同31%)、江蘇省(140.49億ドル、同10.8%)、福

図IV-2 中国における東・中・西部地域別投資受け入れ構成比の推移(1991~95年)



(出所) 表IV-7と同じ。

建省(136.37億ドル, 同10.4%), 上海(105.18億ドル, 同8.1%), 山東(88.66億ドル, 同6.8%)となっている。この5地域は全国の67%以上を占めている。特に上海市向け投資が急増した結果、全国に占める同市の外資導入額の比重が85年の1.9%から92年の11.6%に急速に上昇している。投資先地域が広東省などの華南地域から上海市を中心とする長江流域地域に、沿海地域から一部内陸地域へと拡大を見せている。

国別投資地域をみれば、日本の対中投資の46.6%, つまり約半分が大連に集中している。一方、山東省については日本は3.3%のシェアしかないが、韓国は対中国投資総額の約半分を山東省に集中させている。すべての地域において香港の投資シェアは高くなっている。広東、福建省の華僑主導投資(香港, 台湾), 北京市の「先進国主導投資」(アメリカ, 日本)という二局体制から上海, 江蘇, 山東のように「華僑と先進国の融合投資」へと投資受入れ地域の変化が大きい。

(4) 投資構造の改善

投資構造の改善は主として投資業種別構造の変化に現われる。93年以降、中国の外資導入は量的に拡大しただけでなく、質的な面でもいくつかの変化を見せている。その一つは投資分野の多様化である。92年に第三次産業への投資規制が大幅に緩和されることにより不動産、小売業、金融、物流など第三次産業への投資が急増した。

表IV-8にみられるように第三次産業のシェアは91年の16.4%から93年に49.5%へと第2産業のそれを少しではあるが、上回っている。

79~95年の業種別投資をみれば、第1位は「工業」向け投資であり、全体の52.85%を占めている。しかし、92年までに常に80~90%を保っていた実績と比べて工業向け投資の比重がむしろ大幅に減少しているといえる。工業向け投資が減少したとは逆に、「不動産、公共サービス業」が急増し、94年末現在、累計で962億ドル、全体の31.58%を占めるにいたった。95年は94年と同様に不動産関連投資が厳しく規制されていたので、不動産向け投資が178億ドルと大幅に減少し、そのウェイトも94年の30%から95年に19.4%に低下した。一方、工業向け投資は件数では、27,687件、金額では、622.7億ドルで、それぞれ件数の74.5%、金額の67.7%を占め、

表IV-8 産業別投資の構成比

(単位: %)

	1991		1992		1993		1994		1995年1~6月	
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
第一産業	2.5	1.8	2.1	1.2	2.0	1.1	1.2	1.2	2.4	1.3
第二産業	90.2	81.5	81.5	59.4	71.6	49.4	73.1	56.0	74.0	63.4
第三産業	7.3	16.7	16.4	39.4	26.4	49.5	25.7	42.3	23.6	35.3

(出所) 『中国対外経済貿易年鑑』及び他の関連資料により作成。

第1となった。中国が投資奨励を行っている機械、電気産業、交通、輸送、通信、農林水産、牧畜業、原材料工業などのプロジェクトへの投資は徐々に増加し、BOT方式による投資も始まっている。

(5) 1件当りの投資規模の拡大

1990年までに1件当りの投資額は少なかった。90年代以降、多国籍企業の参入及び進出済み「三資企業」の再投資により「八・五計画」期に1件当たりの投資規模は拡大しつつある。契約ベースでは1件当たりの投資金額は91年の92.3万ドルから95年の246.6万ドルとなり、95年は91年の2.7倍に拡大した(表IV-9)。

特に94年以降、投資金額が1,000万ドル以上の大型案件の増加は目立っている。このことは進出企業の規模が従来の中小企業だけでなく、大企業の参入も増えていることを意味する。大型投資案件は主にインフラ、石油化学、機械、電子など資本、技術集約型分野への投資増によるものとみられる。

投資規模の拡大をもたらしたもう一つの要因は契約金額に占める実施額の比率(中文では「到位率」ともいう)が絶えず向上したことにある。90年に実施額の比率が53.7%にも達している(表IV-10)。

(6) 多国籍企業の参入と投資国の拡大

投資環境の改善につれて世界的にも名が知られる大手多国籍企業の対中投資が急増している。

表IV-9 直接投資の平均規模

年 度	投資件数(件)	契約金額(億ドル)	平均金額(万ドル)
1991	12,978	119.77	92.3
1992	48,764	581.24	119.2
1993	83,437	1,114.36	133.6
1994	47,549	827.97	173.8
1995	37,011	912.81	246.6

(出所) 表IV-8と同じ。

表IV-10 投資契約総額に占める実施額の比率

(単位: %)

年 度	実施額の比率	年 度	実施額の比率
1990	53.7	1993	24.8
1991	36.5	1994	40.8
1992	18.9	1995	41.1

(出所) 表IV-8と同じ。

しかも、これらの多国籍企業は中国を国際分業体制の重点地域に組み入れ、対中投資の中・長期計画を作成している。96年末現在、欧米、日本など先進工業国の大手多国籍企業300余社が中国に進出している。多国籍企業の参入は投資規模の拡大と投資業種の改善に大きく貢献している。

一方、対中投資国、地域は79年の数カ国から96年に150カ国、地域に増えている。

3. 中国経済に占める外資系企業の位置づけ

中国経済に占める外資の位置付けをどうみるべきだろうか、外資系企業は中国の工業化を進める上でどのような役割を果たしてきたかについては、中国の学界では議論が二つに分かれている。外資を擁護する意見と外資を否定する意見がそれである。そこで以下では、中国経済に占める外資系企業の位置づけとその役割を固定資産投資、工業生産など五つの側面から検討した上でその問題点について考えてみたい。

(1) 固定資産投資の1割に成長した外国投資

中国は他の途上国と同じように常に国内建設資金が恒常的に不足している問題を抱えている。しかも、これまでの高度成長が資本の多投下によって支えられており、高い経済成長率を維持していくには、莫大な資金を必要としている。「八・五計画」期を例にみれば、5年間に中国の全社会固定資産投資総額は累計で3兆8,500億元に達し、年平均増加率は17.9%で、「七・五計画」期より13.6ポイントも高く史上最高を記録した(前寧「“八・五”計画期の経済・社会発展の成果」『北京週報』1995年12月12日号)。このように中国が外資を導入する最も大きな目的が資金不足の解消にあるといえる。諸外国の対中投資の増加が中国の期待に十分に答えている。1980～1990年に固定資産投資に占める外国直接投資の比重は、2.8%しかなかったが、諸外国の対中直接投資の急増につれて、その比重が年を追って増大している。1991年と1992年に、外国直接投資の割合はそれぞれ4.5%と8%へと拡大し、1993年は遂に1割を超え、13%以上に達した⁽¹⁰⁾。これは全国の平均数値だが、深圳など経済特別区では、固定資産投資に占める外資の比重はもっと大きくなっている。中国の経済発展にとって、外資がすでに必要不可欠な資金となっている。

(2) 工業生産の14%を占める「三資企業」

外資系企業のが果たすもう一つの役割は中国の工業化に役立っていることである。78年までに中央集権型計画経済の下では、集団所有制企業の発展が軽視され、私有制企業を代表とする自営業者が資本主義を生み出すものとして打撃を受けていた。その結果、中国は全人民所有制という単一の所有制構造を形成し、国有企業は工業生産において独占的な位置を占めていた。78年に国有工業は全体の77.8%を占めているほどであった。しかし、78年以降、経済体制改革で、

表IV-11 工業生産総額に占める「三資企業」シェアの増大

年 度	三資企業工業生産高	全国工業生産高	三資企業のシェア
1991	498.0	23,924.4	2.1
1992	1,370.0	28,428.0	4.8
1993	2,070.0	37,065.7	5.6
1994	5,796.0	52,692.0	11.0
1995	7,453.0	65,599.0	11.4
1996	14,204.0	99,492.0	14.3

(出所) 長洪『中国大陸における外資導入の特徴、効果、問題点と対策』、『経済工作者学習資料』1995年第57～58期。95、96年は『中国統計摘要』1996年と1997年版による。

中国の工業生産は新しい成長期を迎えた。この成長期は、国有工業の比重の逐次の低下と非国有企業の大幅な増加を特徴としている。96年に国有工業の生産総額は2兆8,683億元、78年の3,289億元の8.7倍に増加したものの、全体(9兆9,492億元)の28.8%を占め、30%を下回っている(『中国統計摘要・1997年』93頁)。

非国有企業のうち、特に外資系企業の急成長が目立っている。表IV-11が示すように中国の工業生産総額に占める「三資企業」の比重は、1991年の2.1%から、96年に14.3%に拡大した。わずか5年間で「三資企業」の比重が12ポイント増となっている。外資が多く進出している広東省と福建省では外資系企業の比重は、それぞれ4割と3割以上に達している。深圳、珠海、スフトーなど経済特別区のそれが、60%～80%以上にも及んでいる。

上記の分析から分かるように近年来、中国経済の急成長は外資系企業を中心とする非国有企業の急成長によってもたらされるものであり、外資系企業は中国の工業化戦略を達成する上で計り知れないほど大きな役割を果たしている。

(3) 対外貿易の牽引車となった外資系企業

近年、「三資企業」の輸出は目覚ましい発展ぶりをみせている。1980年代半ばまでに年間数億ドルにすぎなかった「三資企業」の輸出は、1995年に469億ドルに拡大し、1996年に615億ドルに達した。1985～89年には外資系企業の輸出は倍々ゲームで急増し、1989～93年の年平均増加率も、中国輸出総額のそれ(15%)よりずっと高い50.5%に達している。94年にはさまざまな要因で外資系企業の輸出は93年比、37.7%増で、93年の増加幅の45.4%に届かなかったが、それでも中国対外輸出伸び率の倍になっている。95年1月には制度改定を見込んだ駆けこみ輸出の急増により、88%増の過去最高を示した。その後月を追って伸びは縮小したものの、年平均では22.9%増(単年度では35%増)となり、中国輸出の伸び率をはるかに上回っている。

「三資企業」の輸出急増に伴い、輸出における「三資企業」の地位も急上昇している。中国輸

表IV-12 輸出入額に占める外資系企業の割合

(単位: 億ドル)

	輸 出 額			輸 入 額			輸 出 入 額		
	全 体	三資企業	割合(%)	全 体	三資企業	割合(%)	全 体	三資企業	割合(%)
1991年	719.1	120.0	16.7	637.9	169.0	26.5	1357.0	289.0	21.3
1992年	850.0	173.6	20.4	806.0	263.9	32.7	1656.3	437.5	26.4
1993年	917.6	252.4	27.5	1039.5	418.3	40.2	1957.1	670.7	34.3
1994年	1210.0	347.0	28.7	1157.0	529.5	45.8	2367.0	876.5	37.0
1995年	1,487.7	468.8	31.5	1,320.8	629.4	47.7	2,808.5	1,098.2	39.1
1996年	1,510.6	615.0	40.7	1,388.4	756.0	54.5	2,899.0	1,371.0	47.3

(出所) 1995年までは『中国海関統計』各年12月通関速報, 1996年は『中国統計年鑑, 1997年』により作成。

出総額に占める「三資企業」の比重をみると、1985年に3%しかなかったが、1992年は20%の台にのせてから増加傾向を続けている。1996年末現在、「三資企業」による輸出入貿易総額は1,371億ドルで全体の47.3%を占めるようになった(表IV-12)。華南地域においては、「三資企業」の輸出は70%前後でもっと重要な地位を占めている。

地域別では、3つの経済特区を抱える広東省の外資系の輸出入は96年に609.7億ドルで伸びは95年比、14.6%と全体の24.8%増を下回り、これまでの独走段階から成熟段階に入ってきている。広東省の貿易に占める外資系のシェアが96年に55.5%と最も高く、外資主導型の経済成長ぶりを表わしている。伸び率の高いのは天津、山東、上海である。特に上海は輸出入総額で96年に271億ドルで深圳に迫る勢いとなっている⁽¹¹⁾。92年以後の浦東開発により上海への投資が増え、それが輸出入の72億ドル、46%増という数字に現われている。今後、上海へ進出した企業は本格的な稼働をはじめれば、上海市の経済がさらに成長するに違いない(表IV-12)。

「三資企業」輸出の増加は、中国輸出商品構成の改善に大きく貢献している。「三資企業」の輸出は、中国輸出全体と比べて、①工業製品の比率が高いこと、②工業製品のうち、電気製品を中心とする機械類のシェアが高いことなどの特徴を持っている。中国輸出全体に占める機械類のシェアが15.5%だったのに対して、「三資企業」輸出に占める同シェアは3分の1以上に達している。こうした輸出商品構造上の特徴から、「三資企業」の輸出割合と輸出に占めるその地位向上は、中国輸出の工業製品化と高付加価値化を促進する要因となっている。

(4) 雇用創出に貢献する外資系企業

外資系企業は中国の経済成長、工業化、輸出入貿易の進展に貢献するためだけでなく、中国の雇用創出にも大きく貢献している。1990年に「三資企業」に雇用される中国人従業員は200万人で当年全国従業員数の1.4%を占めているにすぎなかったが、95年末現在、操業を開始した外資系企業は12万社を数え、1,700万人の雇用を創り出しているという(『中国を情報する経済の目』

表IV-13 三資企業雇用者数の増大

	三資企業雇用者数 (万人)	都市部従業者数 (万人)	三資企業雇用者数の比重 (%)
1990	200	14,059	1.4
1992	600	17,392	3.4
1994	1,260	17,751	7.1
1995	1,700	18,606	9.1

(出所) 表IV-10 と同じ。

表IV-14 三資企業納付税金の比重

	三資企業納付税金 (億元)	国内税込総額 (億元)	三資企業納付税金の比重 (%)
1991	69	2,990.17	2.3
1992	107	3,296.91	3.2
1993	206	4,255.30	4.8
1994	390	5,126.38	7.7

(出所) 表IV-10 と同じ。

1995年6月号と『国際貿易』1996年9月10日)。この数値は「三資企業」の雇用数で、補償貿易、加工貿易の雇用者数を含まない。もし、農村地域における補償、加工貿易企業に勤める貿易型投資関連雇用をつけ加えれば、外資系企業の雇用者数はもっと増えるはずである(表IV-13)。

(5) 中国財政収入に貢献する外資系企業

統計によれば、1991年に69億元(2.3%)にすぎなかった三資企業の納付税金額が1994年にすでに390億元に増え、当年税収入総額の7.6%を占めるようになった。「八・五計画」期に「三資企業」の納付税金総額は増加傾向を続けている(表IV-14)。

4. 直接投資と技術の進歩

(1) 投資に伴う技術移転

上記のほかに中国が直接投資を積極的に導入するもう一つの目的は外資を通じて外国から先進的な技術を導入することにある。紀要第14巻第1号でもすでに指摘したように中国は経済開発を図る上で常に恒常的な資金不足と技術開発能力の立ち遅れという2つの問題に直面し、これを解決しなければならない。79年以降、中国は様々な形態を通じて先進工業国から先進的な技術を導入してきた。これらの技術の多くは中核設備(プラント及び主要設備)及び特許、技術ノウハウを含む工業所有権の購入、各種技術サービス(コンサルテーションなど)の活用によって移転されている。つまり、中国で技術導入という場合、通常、技術ライセンス契約及びプラント購

入計画に基づいて行われる「技術貿易」のことを指すものである。

直接投資は本来「技術貿易」に計上されないものだが、「技術貿易」以上に中国の現代化建設に役立っているはずである。その理由は直接投資とは単に資本や技術など個別の中国への移転ではない、直接投資を通じて中国に移転されるのが資本や技術を有効に組織される企業経営能力それ自体だからである。直接投資を通じて中国に移転される技術がそのレベルに応じて先進技術、伝統技術と適切技術の三つに分かれる。以下では、それぞれ異なるこの三種類の技術がいかなる形で中国に移転されるかを検討し、直接投資と技術導入との相関関係を分析する。

(2) 先進技術による移転効果⁽¹²⁾

一般的には、外資系企業は生産技術を中心に先進技術を途上国に移転していくものである。ブーメラン効果 (boomerang effect) を恐れ、技術の優位性を保つために外資系企業は先進技術や技術開発部門を本国企業内に残し、投資導入側に対して技術を秘匿する。にもかかわらず、技術者や関連製品の開発を通じて先進技術が外資導入側に移転されている。技術者による技術移転についてみれば、技術開発に携わっている者や技術を管理する者は日系企業における日常の生産活動や技術指導を通じて多かれ少なかれその技術を現地に移転することができる。事実上、先進工業国企業間の技術移転の多くは必ずしも直接投資を通じて行われるものではない。技術集約型産業の技術は模倣性研究と開発によって拡散されるからである。勿論、技術開発関連設備と訓練を受けた技術者、専門家の存在が技術を吸収、消化するための前提条件である。このような前提条件がなければ、外資受け入れ側は、技術を吸収し修得することができない。もう一つの手段は関連産業と製品技術の改善である。外資導入側は投資国の先進技術に適応し、技術レベルをアップさせるために既存技術や先進技術と関連する産業構造を改善する一方、他方、関連産業の技術を先進技術に近付けるように技術のレベルを高めていかなければならない。したがって、いかなる新製品、新技術の導入は、一連の技術改善活動を引き起こしている。そしてこうした技術の改善が技術のレベルアップと関連産業構造の改善にもつながることになる。これはいわゆる新技術に伴う技術レベルアップの効果をいう。

新しい技術の開発は具体的に以下のように2つの段階を通じて行われる。第1段階において外資系企業の技術が進んでいるため、投資受け入れ国の伝統技術が先進技術との競争に負け生存の場を失ってしまう。そのため、受け入れ国は産業構造を改善し、新しい技術を開発するための調整期に入る。第2段階には受け入れ国は製品や産業構造の調整を経て新しい技術を修得するようになった。その結果、投資国がもつ技術の優越性がなくなると同時に受け入れ国の技術が進歩し、失われた市場を徐々に奪い戻すことができる。中国における外資導入と産業構造転換の歴史からもこのような過程をみることができる。テレビの生産技術を例にみれば、78年以降、中国は外

資によるテレビの生産に対する制限をなくし、テレビ市場を外国に開放した。日立、東芝、三洋など日本の家電メーカーは率先して中国に進出し、生産をはじめた。日本と比べて中国のテレビ生産技術がやく20年間も遅れている。そのため、日本のテレビは一時とはいえ中国のテレビ市場を完全に制覇した。しかし、数年間の技術移転とテレビ関連産業の育成を経て中国はテレビの生産技術を修得し、テレビの国産化率も急速に向上した。テレビの生産を中心とする新しい産業組織が形成され、テレビの生産技術が急速に向上した結果、諸外国との20年間の技術格差を一挙に縮小させることができた。テレビとは逆に中国はビデオの生産について国内の市場を外国の企業に開放しなかった。外国のビデオメーカーの対中進出を厳しく制限してきた結果、ビデオ生産とビデオと関連する産業がいまだに育てられておらず、ビデオ関連技術の進歩もテレビほど大きくならなかったのである。

(3) 伝統技術による移転効果

伝統技術の移転は先進技術の移転と同様に技術導入国の技術を改善することができ、その効果が種々様々な分野に及んでいる。伝統技術は新しい技術ではないが、その技術に含まれる製造ノウハウと生産技術などは投資受入れ側にとって必要とするものである。79年以降中国が補償、加工貿易と直接投資を通じて導入した技術の多くは新しい技術というより労働集約型製品を中心とする伝統的技術に属される。これらの伝統技術も中国の製品構造の改善に大いに役立っている。一方、先進的技術と比べて伝統的技術はそのレベルが低いが、教育レベルが低い途上国にとって導入しやすいというメリットがみられるばかりでなく、雇用創出にも役立っている。例えば、中国の広東省、福建省で設けられた三資企業の多くは労働集約型技術、つまり伝統的技術を主としている。これらの企業は中国の余剰労働力を吸収する上で大きな役割を果たした。また、伝統技術であるがために多額な設備投資を必要としないし、かつ投資の効果も大きいものがある。建設資金が欠けている中国にとって伝統的技術の導入は往々にして模範的な役割を果たし、先進技術を導入し、大規模な投資を誘発する促進剤として機能する。上述で見た中国の外資導入の歴史はこのことを裏付けている。

(4) 適性技術による移転効果

適性技術は主に投資受け入れ国の技術レベルに適応しやすい技術をいう。技術が必ずしも新しければ、新しいほどよいものばかりではない。また、新しい技術を吸収、消化する能力がなければ、せっかく導入した技術もその役割を果たすことができない。これまでに中国の一部の地域と企業は自地域と企業の技術レベルを無視し先進的な技術を導入した。しかし、導入技術を吸収、消化することができないため、技術導入が当該地域の工業化に役立っていないという問題がみら

れる。したがって先進的な技術より、中国の技術レベルに適応する適性技術を技術導入の重点とするべきである。但し、他の途上国と違って中国は多くの技術者と強い技術開発力をもっているため適性技術を導入すると同時に新しい技術を導入する必要があるだろう。

(5) 直接投資が中国の企業に与える効果

次に中国における国有企業の改革と技術改造に外資がどのように生かされているか、その役割と効果を検討してみたい。

接ぎ木形態による老朽設備、技術の改造：中国は外資によって国有企業の老朽した機械設備と技術を改造し、先進的な技術、管理ノウハウ、販売網の活用を接ぎ木する効果を期待している。外資による企業改造、技術改造、接ぎ木（中国語では「嫁接」という）形態による外資利用などがその主な形態である。例えば、接ぎ木形態による外資導入は中国側にとっては設備導入より資金的負担が少なく済むし、外資側にとっては、工場の新設に比べて工場建設費、設備購入費など多くの負担が軽減されるというメリットがある。接ぎ木形態による外資導入が特に瀋陽、哈爾濱（ハルビン）など中国の古い工業基地を中心に盛んに行われている。

「一廠兩制」による経営内容の改善：いわゆる「一廠兩制」は同じ工場の中で、国有企業と外資系企業という異なる二つの企業経営形態を実施することをいう。接ぎ木形態と同様に中国の既存工場の一部を利用したため、投資資金が少なく済むとともに国有企業の経営内容を大きく改善することができるのである。

経営管理レベルの向上：三資企業は中国の工業化に貢献するだけでなく、中国の人材育成にも寄与している。その意味で、三資企業を管理人材の育成学校と見ることができる。日本を含む外国の先進的な経営管理手法が三資企業において実行され、さらに三資企業で育った中国の人材が国内企業で活躍し、国有企業の活性化に寄与することも考えられる。

(6) ケーススタディ—江蘇省の技術導入と技術進歩⁽¹³⁾

技術がいかに導入され、中国の技術進歩に役立っているのか、以下では江蘇省のケースを通じてこの問題を検討する。1980～95年の15年間、江蘇省はおおよそ以下のように五つの段階を経て技術を更新し、技術の進歩を図ってきた。

第1段階は1980～82年の期間である。第1段階において同省は「工業生産の基礎があるが、生産設備が老朽化していること、企業の潜在的生産能力があるが、技術の更新、改造を必要とする」という工業企業の現状を踏まえて、①生産技術の更新、生産設備の整備及び生産能力の向上、②国外からの設備導入によって企業の技術レベルを高めるという2つの措置をとり、1980～82年の3年間に28.8億元もの資金を技術の更新と改造に使用した。技術の更新と改造に使用され

る金額は同期固定資産投資総額の30%にも達していた。他方、設備投資が主として軽工業、紡織工業と機械工業に集中され、消費生産能力の増強を技術導入の目的とした。

第2段階(1983~85年)は主に中小企業を中心に、企業の技術更新と改造を行った。第2段階において、①沿海地域の輸出企業、軽工業、紡織工業企業を中心とする企業、②機械、電気機械産業関連の550項目、③企業改造と関連する3,000項目もの技術導入プロジェクトという三大分野に技術導入の重点がおかれた。中央政府は同省企業の技術改造を押し進めるために2億ドルの外貨を融資した。第1段階と比べて第2段階の技術導入には、①部品、設備の購入から検査器具、検査手段の修得、技術ノウハウの導入へ移行し、②政府融資から銀行借款、資金の自己調達と外資導入などへ変わり、投資形態が多様化した、③品質の向上と外貨の獲得を中心に企業の技術改造を図るなどの変化がみられた。その結果、江蘇省は国内市場をリードし、国外市場で一定の地位を占める製品開発に成功した。

第3段階(1986~88年)に技術改造は大中型企業を中心に行われ、その重点は導入技術の消化、吸収と国産化率の向上におかれ、カラーテレビ、工程機械設備、新しい紡績機械などの製品開発で大きな成果を見せた。一方、外資導入と技術導入とを結びつけ、外資を企業の技術改造と結びつける方向で外資と技術を導入するようになった。1980~90年に同省の国有企業だけで27,382件の技術改造プロジェクトを完成し、技術レベルを大きく向上させた。技術改造プロジェクトに使用される資金は85~90年に常に同省国有企業固定投資の30%以上を占めている(表IV-15)。技術の更新、改造に注ぐ同省の努力がこれらの数値から窺われる。

第4段階(1989~91年)において「接ぎ木」形態による老朽設備の改造、「一廠兩制(一工場二制度)」による経営内容の改善を目的に外資を導入し、技術の進歩が図られてきた。また、同省投資環境の改善にともなって諸外国からの投資が急増している。

第5段階(1992年~現在)において同省の技術レベルがさらにアップした。技術進歩を示す技術貢献度をみれば、1994年に同省の経済成長に寄与する工業技術貢献度は38.2%、農業技術貢献度は47.5%に達し、90年と比べてそれぞれ10.06と8.86ポイント増加した。95年6月に同省は科学技術大会を開催し、「科教興省」(科学技術と教育事業を発展させることによって省を興

表IV-15 江蘇省国有企業固定投資の構成比(実施ベース)

年 度	固定資産投資	うち、更新改造	%
1980	31.65	5.50	17.38
1985	80.43	24.73	30.74
1989	124.16	41.12	33.13
1990	134.86	41.53	30.79
80~90	—	296.48	—

(出所)『江蘇省統計年鑑』により作成。

表IV-16 上位10省、市の国内総生産額(1995年)

地 区	GDP (億元)	第二次産業				第三次	伸び率	1人あたり GDP(元/人)
		第1次	第2次	うち、工業	建設業			
広 東	42,405	694.6	2,139.8	1,763.4	376.4	1,406	19.1	6,380
江 蘇	40,570	671.9	2,186.7	2,002.2	184.5	1,198.6	16.5	5,785
山 東	3,872.1	775.0	1,900.4	1,700.3	200.1	1,196.6	16.3	4,473
四 川	2,777.8	788.3	1,166.2	950.2	216.0	823.2	11.1	2,516
浙 江	2,666.8	443.8	1,388.1	1,236.7	151.0	834.9	20.0	6,149
遼 寧	2,584.2	318.9	1,381.5	1,232.3	149.0	883.7	11.2	6,406
河 北	2,147.4	451.9	1,053.1	926.3	126.7	642.4	14.9	3,376
上 海	1,971.9	48.5	1,143.2	1,069.3	73.9	780.0	14.3	15,204
湖 北	1,878.6	501.0	812.5	733.2	79.3	564.6	15.2	3,341
湖 南	1,694.4	532.8	618.0	527.7	92.3	543.4	11.0	2,701

(出所) 『中国統計摘要・1996年』により作成。

す) という新しい戦略を提出した。この戦略は科学技術のは科学技術の進歩と労働者の素質の向上によって江蘇省の経済発展をはかることを目的とし、2000年には工業の技術貢献度を45%、農業の技術貢献度を58%とするという具体的な数値目標を打ち出した(『江蘇科技』)。

表IV-16は上位10省、市の国内総生産額を比較してみたものである⁽¹⁴⁾。1995年に江蘇省のGDPは5,155億元、比較可能な価格で見れば1991年～1995年の年平均伸び率は18.1%で、「七・五計画」期より9.1ポイント高く、全国平均より6.4ポイントも高くなっている。92年に同省は8年もくりあげて82年に打ち出されたGNPの4倍増計画を達成し、全国より3年も速くなっている。1993年に1人あたりGDPは80年比4倍増となった。このように同省の経済が量的に増えるにつれて経済構造も大きく改善された。とくに第二次産業の生産額は94年に2,186億元で広東省を上回り、全国トップになっている。第二次産業、すなわち、同省の工業に大きく貢献したのが非国有企業であり、中でも特に郷鎮企業の工業生産の急成長は同省の経済発展を支えている。生産の面から見れば、同省では郷鎮企業を主体とする集団所有制企業の工業総生産額は、95年に4,856億元で国有企業(2,458億元)の1.9倍に達し、全工業の55.3%を占めている(表IV-17)。表IV-18にみられるように同省の基幹産業である建材、紡織、皮革製品、木材加工、家具製造、電気機器などは、国有企業よりも集団企業が担っている。同省の集団工業は全国の21.82%を占め、全国外資系企業工業生産の25.74%を占める広東省と対照をなしている。

郷鎮工業企業の技術構造が先進的な技術より伝統的技術または適性技術を主体としていると思われる。同省は上記で指摘したように第2段階で技術導入の重点を郷鎮工業を主体とする中小型企业におき、第3段階で大中型企業を中心に導入技術の吸収、消化、国産化率の向上に努めたことが同省の高成長と工業化に役立った。郷鎮工業と並んで同省の工業化と輸出増に貢献したのが三資企業である。三資企業の輸出入は96年に121億ドルに達し、95年の78億ドルと比べて55.1

表IV-17 江蘇, 広東, 上海, 遼寧の工業構造

地 区	工業総生産 (億元)	工業構造			そ の 他	伸 び 率 %
		国有工業	集団工業	郷鎮企業		
全 国	65,599	30,400	22,255	15,451	12,944	16.04
江 蘇	8,776	2,458	4,856	3,629	1,462	21.20
広 東	6,734	1,763	1,639	803	3,331	16.30
上 海	4,557	1,972	572	885	2,013	15.50
遼 寧	3,593	2,170	939	502	484	6.50

(注) 「四捨五入」による計算。

(出所) 表IV-15と同じ。

表IV-18 江蘇, 広東, 上海, 遼寧の工業生産構成比

地 区	工業総生産 (億元)	工業生産構成比			そ の 他
		国有企業	集団企業	郷鎮企業	
全 国	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
江 蘇	13.38	8.09	21.82	23.48	11.29
広 東	10.27	5.80	7.37	5.20	25.74
上 海	6.95	6.49	2.57	5.72	15.55
遼 寧	5.48	7.14	4.22	3.25	3.74

(出所) 表IV-15と同じ。

増となっている。この数値は全国平均の24.8%増、上海の32.5%増をはるかに上回っている。三資企業のうち特に独資企業の輸出増加が目立っている。94年の9億ドルから95年に20億ドルに伸び、増加率は129.1%にも達している(ジェトロ『中国対外貿易統計, 1994~95年』96年10月)。三資企業は同省の工業生産を發展させ、輸出を振興するための主力軍となったことを意味する。

5. 直接投資をめぐる問題点と解決策

(1) 直接投資をめぐる問題点

外資導入は大きな成果を収めた一方、中国経済に多くの問題をもたらしている。これらの問題は外資を否定する論議を強める結果となって現われている。近年、中国の新聞をはじめ、雑誌には、外資を批判する論文が多くなってきた。1996年の中国代表の専門誌『中国工業経済』(月刊誌, 中国社会科学院工業経済研究所編集)を例に見れば、余光勝氏「對当前外商直接投資熱点問題分析」(当面外国直接投資のホット問題についての分析, 96年1月号), 裴哈氏「ビール業界の“合弁熱”について」(2月号), 李長明氏「引進外資与發展民族工業」(外資導入と民族工業の發展, 7月号), 「利用外商直接投資与發展民族工業研討会發言摘発」(外国の直接投資導入と民族工業の發展シンポジウム報告要旨, 9月号), 陳娟氏「開放經濟条件下中国名牌(ブランド)

的創立と保護」(10月号)などの論文が挙げられる。これらの論文は必ずしも外資導入のもつ積極的意義を完全に否定するものではないが、外資導入によるマイナスの影響を重点的に分析している。「当面外国直接投資のホット問題についての分析」は外国企業による中国企業の買収問題をとりあげ、①外資による中国国内市場の独占、②外資による国有企業の買収は国有資産流出を招く、③国有経済の主導的地位を脅かし、④政府と企業の負担を増やすなどの問題点を指摘し、外資による中国系企業の買収形態に対して否定的な見方をしている。外資による中国系企業の買収形態は上述の「接ぎ木」形態と「一廠兩制」形態と同様に外資を持って国有企業を改造するものとして近年奨励されている外資導入の一形態である。例えば、④について同論文でアメリカPPG社による南昌化原工場(以下「南昌工場」と略する)の買収の具体的な例が紹介されている。PPG社は300万ドルを投入し、南昌工場との間に新しい合弁企業を設立した。新しい合弁企業についてはPPG社が60%の株を持ち、主導権を握っている。合弁企業は南昌工場の主要な生産ラインを中国側の出資分として取得するほかに、元の国有企業から技術者、熟練工242名を採用した。しかし、下請け生産部門、非生産部門及び1,400名(退職者を含む)従業員を合併の対象から除外した。そのため、元の国有企業に残されたのが、1,400名の余剰人員と生産ラインを購入した際の6,000万元もの借金である。主な生産設備と技術要員がなくなったため、南昌工場は生産拡大を図ることができないばかりでなく、債務負担がさらに増えることになった。このような例から見て分かるように「接ぎ木」形態と「一廠兩制」形態によって外資を導入する場合、生産利益に直接つながらない国有企業の非生産部門をどう処理するかが極めて難しい問題である。またこの問題を解決しなければ、外資導入は中国側にメリットをもたらさないうばかりか、かえって負担増をもたらすことになりかねない。

その他の問題として、①外国の投資が短期的に利益を出しやすいサービス、不動産産業などに集中され、中国が重点的に発展させようとするインフラ、基礎産業(エネルギー、交通、通信などの分野)にあまり投資しないこと、②地域別では外資が沿海地域に集中され、内陸地域への投資は少ないこと、③1件当たりの投資規模はまだ小さいこと、④契約金額と比べて実施金額が少ないことなどが挙げられる。最近では契約不履行、投資資金の不足による経営不振、法規違反、脱税などの問題が外資系企業を中心に起こっている。さらに一部の外資系企業では賃金不払い、労働契約の不履行など労働者の権益を侵害したため、労働争議も多発している。

直接投資をめぐる問題は外資側に限られるものではない。中国側にも多くの問題が見られる。中国側の問題を以下のように指摘することができる。

第1に、外国投資に関する産業政策上の問題があり、投資政策の不連続性、法制度の未整備もこの問題を助長している。

第2に沿海地域傾斜発展政策の実施は、もともと存在している地域経済格差を拡大させている。

一方、沿海地域の生産コストが上昇することに加えて、沿海地域に適用した優遇政策が内陸地域にも適用されるようになったため、最近、沿海地域から撤退する中小型外資系企業が多くなってきた。他方、政策上の統一性が欠けているため、各地は外資優遇策を競って打ち出し、外資導入秩序の混乱をもたらした。第3に各部門や地方政府は外資導入に関する政策を独自に制定、公布することができるが、部門や地方の利益を代表するこれらの政策は外国の投資家を惑わせている。

中国国内の深刻なインフレ、資金不足や予告もない政策の変更なども外資系企業の生産、経営にすくなからぬ悪影響をもたらしている。

(2) 「九・五計画」期の外資導入政策と目標

1996年3月17日の全人代で批准、許可した『“九・五”計画と2010年長期目標綱要』は「対外開放の範囲を拡大し、対外開放の水準を高める」ことを「九・五計画」と2010年長期目標を達成するための基本的な政策として打ち出した。①対外開放の水準を高める、②以質取勝（品質の向上をもって市場を勝ちとること）と市場の多角化に基づく対外貿易戦略、③外資を積極的、合理的、効率的に導入することを具体的な施策として定めた。

表IV-19は「九・五計画」期の対外開放戦略を要約した。外資導入政策については、「綱要」は①外資を積極的、合理的に利用し、外国投資企業に徐々に内国民待遇を付与する、②投資環境の改善、分野拡大、投資方向誘導、構造優化、資金調達ルートを多角化し、国内関係業務を強化する、③外資が重点経済建設項目と既存企業の技術改造への参与を奨励する、④外資系企業に対する管理を法に基づき強化し、投資者、従業員の合法的な権利を擁護する、⑤対外借款は経済発展の必要と返済能力に応じて適切、効率的に借用する。借入、利用、返済に対する統一的な管理システムを確立するなどの具体措置を提起した。これらの措置はいずれも過去17年間に外資導入で収めた成果を踏まえ、外資導入の過程において現われた諸問題を解決するための措置であり、「九・五計画」期間に貫かれることになる。

具体的に外資導入政策の変更をみれば、①の内国民待遇では、外資系企業に内国民待遇を与える代わりにこれまでに三資企業に付与してきた一部の優遇措置を段階的に縮小、廃止していくこ

表IV-19 「九・五」計画期の対外開放戦略

- | |
|---|
| <p>① 経済特区及び浦東新区の基本政策は不変。市場経済の発展に相応しい産業構造の調整と改善を図る。</p> <p>② 経済特区、沿海開放都市及び開放地帯は新しい産業を育成し、国際競争に積極的に参加し、模範、中軸（原文は「輻射」）、牽引の役割を發揮する。</p> <p>③ 改革と発展に応じ、国内市場を逐次に開放する。エネルギー、交通等のインフラ施設の対外開放を拡大し、金融、保険、商業、対外貿易などのサービス分野を順序を踏んで開放していく。エネルギー、原材料とハイテク分野への対外投資を計画的に促進し、地域間経済協力に参加する。</p> |
|---|

（出所）『“九・五”計画と2010年長期目標綱要』により作成。

とになろう⁽¹⁵⁾。このことは中国系企業と外資系企業の平等競争の条件を作っていくことを目的としている。今後、中国は外資優遇政策より優れた投資環境、健全な法制度、魅力ある市場をもって外資導入を図っていくことになろう。但し、一部の分野においては必要な優遇策を依然として残していく。例えば、一部の分野において人民元の自由兌換を実行し、外資系企業に対する外貨バランス、輸出の義務づけを修正しなくしていくことなどは WTO の要望に合致するものであり、経済特区に適用する優遇措置を他の地域にも適用していくことは WTO の市場経済化の要求でもある。

③の投資業種選別政策では、94年6月に中国は『外国投資方向の指導に関する暫定規定』と『外国投資産業指導目録』を公布し、全産業業種を「奨励」「制限」「禁止」と「認可」の四種類に区分し、それぞれの投資範囲を明確にした。「奨励」の対象は172項目(18類)、「制限」の対象は113項目(甲類は38項目、乙類は75類)、「禁止」の対象は30項目(13類)となっている。「奨励」「制限」「禁止」以外の業種は「認可」の対象とされる。外国企業は「奨励」業種投資に対する優遇措置の適用、「制限」業種投資に対する優遇措置の縮小または廃止に強い関心を持っているが、今のところ、エネルギーや交通施設など投資額が大きく、回収期間が長い外資に対して資金回収の加速化につながる関係サービス業務の拡大に止まっている⁽¹⁶⁾。

④の三資企業への管理強化についていえば、目下、政府は導入技術や設備に関する鑑定制度の整備及び投資資金払い込みに対する監督強化を特に重要視している。外資系企業の急増や地方政府の間にみられる外資誘致競争を背景に外資系企業の経営状況に対するチェックが緩められたり、香港、台湾などの華僑、華人企業を含む外資系企業による詐欺と脱税問題が多発したりしている。また、外資側の出資として提供する機械設備の価格を水増ししたり、中古品や不良品を新品、良品と偽るケースもしばしば摘発されている。財政部と国家商品検査局は94年5月から外国企業の投資としての機械設備に対して公的機関が価格評価制度を実施することを決め、『外国投資財産評価規則』を公布した。契約通りに投資資金を払い込まないことも、外資系企業の問題として挙げられる。94年に中国統計局の調査グループが製造業の1,066社の三資企業をサンプル調査を行ったところ、日系企業、イギリス系企業、ドイツ系企業を除けば、その他国、地域の企業の実施金額はいずれも契約金額を下回っている。このような問題を防ぐために95年に対外経済貿易合作部と国家工商管理局は1988年に公布した『中外合資企業における出資者の出資に関する規定』を改正し、投資資金の払い込み期限について具体的な規定を細かく決めた⁽¹⁷⁾。

結びに変えて一魅力ある市場の創造

中国の投資政策の調整に対して、日本の企業は不信感を強め、「中国の政策が変わりやすい」という論調が増えている。94年度アジア開発銀行の報告書も「93年をピークに対中投資は減少

傾向に転じた」と分析している。投資金額をみるかぎり、94年から対中投資が伸び悩み、96年も95年の実績には及ばない。しかし、投資金額を業種別にみれば、減少したのが土地不動産関連投資であり、中国の金融引き締め政策によるものが多い。また、実施ベースでは、諸外国の対中国投資金額がむしろ年々増えているのが現状である。

「中国は終わり、次はベトナム。さらにミャンマー、インド」と日本の新聞報道はこのように中国の投資環境を分析している。しかし、インフラ整備などをこれらの3国と比べると、中国沿海地域の方が優位に立つことは間違いない。ましてや、巨大市場である中国の内需拡大を目的とする投資ならば中国の魅力は他に比べようがないといえる。中国市場の魅力をさらに引き出し、投資環境を整備し「綱要」で提起した外資導入政策を貫いていくことが中国にとって今後の課題であり、「九・五計画」期の外資導入を成功させるための前提条件でもあろう。

《注》

- (1) 95年9月に開催された中国共産党第14期5中全会は1人当たりGNP(国民総生産)を80年より実質で「翻兩番」(4倍増)という新しい目標を打ち出した。これは中国政府が82年に打ち出した「翻兩番」(GNPの4倍増)目標について二度目の上方修正したものである。
- (2) 「三来一補」は「原材料」(来料), 「サンプル」(来様), 「ノックダウン」(来件加工)の「三来」方式で中国で加工したものを外国に輸出する形態を指す。外国側の技術と中国側の労働力と工場設備を組み合わせた加工貿易である。具体的な事例について拙著『中国経済のフロンティア』(中国の経済発展と外資導入)に詳しい。
- (3) 拙稿「日本企業の対中技術移転の現状と問題点」『城西大学経済, 経営紀要』第14巻第1号を参照されたい。
- (4) 拡大循環メカニズムについては拙著『中国経済のフロンティア』(外向型経済戦略の形成と発展メカニズム)を参照されたい。
- (5) 対外請負生産の特徴とその現状については拙稿『中国における労務輸出の潜在力と対策』(OECDと日本労働研究機構主催「2000年アジアの国際間人口移動と労働市場」シンポジウムの提出論文)を参照されたい。
- (6) 中国は長期にわたって外貨不足に悩まされ、外貨準備高が低い上に激しい変化をみせてきた。「改革, 開放」政策が導入された79年には外貨準備高は8.4億ドルしかなかったし、80年にはマイナス13億ドルに転落したこともある。90年以後、外貨準備高が順調に増加し、90年に110億ドル、93年に211億ドルを経て94年には516億ドルへ増加した。外貨準備高の急増は通貨供給量の増加とインフレをもたらす一因として警戒する意見もある。
- (7) 中国国家計画委経済研究所『2010年の中国経済』(1995~2010年の外貨利用)。
- (8) この節の一部は拙稿「外資は中国経済を変えるか」(平和経済計画会議『平和経済』96年11月号)を参考にした。
- (9) 李海観氏「“八・五”期我国三資企業発展全体状況の分析」、『中国工業経済』1996年第4期。
- (10) 国有経済の固定投資額の推移を見れば、外資導入総額は90年の266億元から95年に1,954億元に急増し、95年は90年の7.3倍に相当する。全国有企業固定投資総額に占める外資の比重も90年の9.1%から95年の18%に拡大した(『中国統計摘要・1996年』30頁)。
- (11) 上海市における三資企業の輸出総額は95年に112億ドルで94年の76億ドルと比べて、47.4%も

伸びた。増加率の比較では、独資企業は138.1%増でトップを占め、合作企業の72.8%増と合弁企業の35.9%増がそれに続く。しかし、金額の比較では、合弁企業は95年に86億ドルで、独資企業の15億ドル、合作企業の10億ドルをはるかに上回っている。なお、96年には深圳市の三資企業の輸出総額は609.7億ドルで上海市(148.7億ドル)の4.1倍に相当し、全国一の輸出都市となっている(『中国統計年鑑・1997年』604頁)。

- (12) 房漢延氏「外商投資効果分析」『中国工業経済』1996年第5期。
- (13) 江蘇省の技術導入については、「江蘇、武漢、重慶技術進歩の描写」何保山等編『中国技術転移と技術進歩』(68~86頁, 経済管理出版社, 1996年6月)に詳しい。
- (14) 拙稿「躍進する江蘇省の経済と投資環境」(日本労働研究機構『海外労働事情』1997年1月号), 「変貌する江蘇省の労働情勢と外資企業労働管理」(同上, 1997年2月号)を参照されたい。
- (15) 「外国投資企業への内国民待遇」中国経済情報センター『経済の眼晴』1996年7月号。
- (16) 「調整期に入る外国投資導入」中国経済情報センター『経済の眼晴』1995年6月号。
- (17) 「明確化した業種別選別政策」中国経済情報センター『経済の眼晴』1995年9月号。

(張紀濤)

(本稿は平成6年度城西大学研究奨励金による研究の一部である)