

合意的国際分業の原理 (下)

—世界経済の異質化と同質化

小島 清

こじま きよし 1920年生まれ。一橋大学名誉教授。著書：『雁行型経済発展論』（全3巻、2003年、2004年、2006年、文眞堂）、『太平洋経済圏の生成』（編著、2001年、文眞堂）他。

Ⅲ 合意分業と地域統合

1 東アジア地域統合の成果

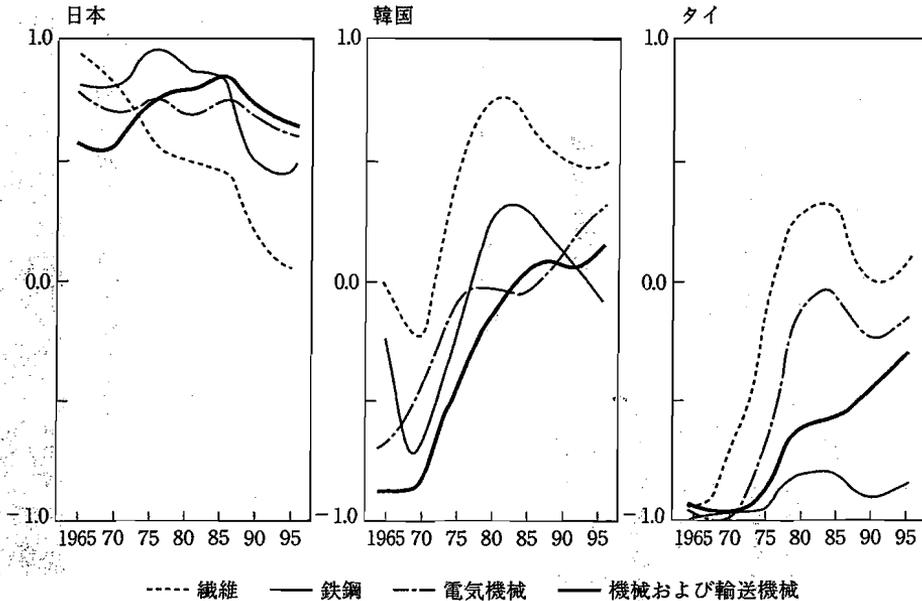
東アジア経済のミラクル的發展はもとより多数の發展要因の複合に基づくものであるが、地域統合への動きが發展志向を動機づけ、促進したことはいうまでもない。小島がP A F T A（太平洋自由貿易圏）を提案した一九六五年頃は、東アジア諸国の所得水項はきわめて低かった。極貧状態にあった。一九七〇年代に入って離陸（take off）に成功した。先進国側からの各種の發展支援（政府

と国際機関からの公的援助、民間投資、技術移転など）が急増したし、開發途上国側も開放市場經濟化し外国資本歓迎に転じた（中国は遅れて一九七九年から）。日本の輸出と直接投資のover pressure非難は影を潜めた。そこで一九七〇年代平均の成長率は軒並み一〇%近くに達した。そして香港（二四四六ドル）、シンガポール（二二七四ドル）、台湾（九八五ドル）、マレーシア（八三〇ドル）という順序で一〇〇〇ドル水準を上回ったか、またはそれに近づいた。一九八〇年代と一九九〇年代

に（一九九七年七月からの金融危機による後退を含むが）さらに成長を継続した。一九九七年で見ると、シンガポール（三万二〇三六ドル）、香港（二万六三三五ドル）、台湾（二万三〇七〇ドル）は一万ドル超の先進国並みに、韓国（九五一一ドル）、マレーシア（四五四五ドル）は準先進国に成長し、タイ（二五三五ドル）、フィリピン（一一三二ドル）、インドネシア（二〇五五ドル）、中国（七三三三ドル）が遅れている。このように地域統合の事実上の深化と拡大を反映した各国所得水準の成長を明示しているのである。

かつて經濟發展志向コミュニティ形成をめざすアジア太平洋の地域統合は、一九八〇年代末（A P E C…アジア太平洋經濟協力發足時）において、東アジア諸国のティクオフトと發展という目的をかなり十分に成功裏に達成し、事実上の地域統合を形成したと評価してよい。われわれのP A F T A D（太平洋貿易開發會議）が一九六八年以来、調査研究と國際會議を積み重ね、五〇〇名に達する太平洋經濟圈関心研究者を育て、P E C C（太平洋經濟協力會議）、A P E Cなど地域統合運動の知的リーダーの役割を果たしてきたことを誇りに思う次第である（Patrick 1996: 3; Drysdale, 1981）。東アジアのすべての国の所得水準が例えば五〇〇〇ドルを超えるよう

図3 東アジア輸出構造の雁行的高度化



(出所) UN, *Yearbook of International Trade Statistics*, various issues, より作成。

次より引用：田中武憲 (2001), 「東アジア貿易・投資と日本企業の競争戦略」, 平野廣編著『グローバル市場経済化の諸相』, ミネルヴァ書房, p. 132.

になるまで、この地域の統合は経済発展を最優先課題として前進すべきである(小島、一九九五)。諸国の

発展段階がそのように近似してきてから初めて先進国型(EUタイプ)のフォーマルな経済統合へ転ずる可

能性も生じてくる。しかしそうすべきであるかどうかは厳密に検討されるべき問題である。

図3は「国際競争力指数を用いて一九六五年以後における東アジア三カ国の貿易構造の動態的高度化の様子を描いたものである。同図より、日本、韓国、タイがそれぞれ労働集約的な繊維産業から資本集約的な鉄鋼、さらに知識・技術集約的な電気

各国の雁行型発展の興隆期が、タイムラグを伴って、継起した。一九六〇年代には日本が一〇・四%の成長を謳歌した。一九七〇年代に高成長を達成したのはNIEs(韓国、台湾、香港、シンガポール)である。これに続いたのがASEAN4(タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン)であり、最後に中国が一九九〇年代に一〇・二%の高成長を享受している。これが私が「直接投資前線の拡張」(小島 二〇〇二、三一六ページ)として要約したものに他ならない。

2 雁行型発展の地域的伝播

3 産業内貿易の興隆

雁行型産業発展が日本から、とくにその順貿易志向の海外直接投資の進出を媒体として、東アジア諸国へ成功裏に伝播したことの検証研究は多数あり、既に小島二〇〇二、三の一七〜三〇ページで紹介した。そこでここでは、田中武憲氏による次の図3だけを追加するにとどめよう(田中武憲 二〇〇一、一三二ページ)。

各国のキャッチアップ的雁行型産業発展に基づき東アジア地域経済はタイムラグを伴うけれども大なり小なり同質化してくる。それにもかかわらず先導国日本は異質性を保ちつつ地域経済全体の発展(Frontierの開発)をリードして行けるであろうか。ここに問題がある。

IIT (intra-industry trade) 分析のrevivalが起っている。EUの域内生産分業・貿易構造がいかに再編成されていくかの検証分析に関

表1 EU-15貿易のTrade Types 別シェア(1999年)

	対EU内			対UE外			対世界		
	水平 HT	垂直 HT	一方向 貿易	水平 HT	垂直 HT	一方向 貿易	水平 HT	垂直 HT	一方向 貿易
フランス	23.1	47.2	29.7	10.3	29.1	60.6	18.5	40.7	40.8
ドイツ	18.8	49.9	31.3	5.7	33.2	61.1	13.1	42.6	44.3
ベルギー・ル クセンブルク	24.8	41.2	34.0	10.9	17.9	71.2	20.9	34.7	44.3
イギリス	13.6	52.3	34.1	4.8	31.0	64.2	9.8	43.0	47.2
アーストリア	15.0	42.2	42.8	8.3	25.1	66.5	12.8	36.6	50.7
オランダ	16.2	43.1	40.6	3.0	16.0	80.9	11.9	34.2	53.9
スペイン	20.8	35.2	44.0	2.1	11.6	86.4	15.3	28.2	56.6
イタリア	14.8	39.9	45.4	2.8	20.1	77.1	9.8	31.6	58.6
スウェーデン	7.2	38.1	54.6	4.2	23.4	72.4	6.1	32.5	61.5
デンマーク	9.1	35.4	55.5	4.7	16.8	78.6	7.7	29.4	62.9
アイルランド	5.6	35.1	59.3	5.9	23.3	70.8	5.7	30.7	63.6
ポルトガル	11.5	27.3	61.1	1.1	3.8	95.1	9.4	22.5	68.1
フィンランド	5.5	25.6	68.8	2.3	12.5	85.3	4.2	20.3	75.5
ギリシア	2.9	11.4	85.7	1.1	6.1	92.8	2.2	9.4	88.4
EU-15	17.2	43.8	39.0	5.7	25.5	68.8	12.9	36.8	50.3

注:最右端の列の、対世界一方向貿易の割合の順序によってならべた。

心が高まっているのである。
 (1)実証分析に当たっては、Grubel and Lloyd (1975) が提唱した次の GL・IIT 指数が用いられる。すなわち、

$$HT_i = \frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \quad (GI)$$

ここで X_i と M_i は i 商品の輸出額と輸入額である。この指数の値は、 $X_i \parallel M_i$ になれば 1 になり、 $X_i \parallel 0$ または $M_i \parallel 0$ で片貿易(一方向貿易)になれば、指数が 0 になる。従って指数が 1 に近いほど産業内貿易が進展していて、何かが望ましいことだと解釈されている。これが先の国際競争力指数である。

この産業内貿易度指数は、産業 i をいかなるコンセプトでつかむかによって、計算結果は大いに異なってくる。産業 i は本来同じ目的に役立つ商品のいくつかの亜種からなるものであって、需要関数も生産関数も類似したものでなければならぬ。そういう産業コンセプトを現行統計からつかみ出すのは非常にむずかしい。従って産業内貿易度指数

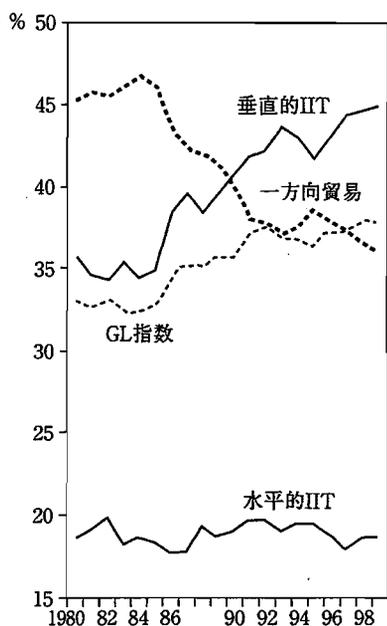
は統計上の遊戯にすぎないとの評価もある。

下添字にもう一つ j 相手パートナーを加えて X_{ij} , M_{ij} とする。 j を自国(分析対象国)の特定相手国だとすると 2 国間(バイラテラル) IIT が求まる。 j を EU 域内諸国と採ることもできる (intra regional IIT)。また j を世界とすることもできる(自国の対世界 IIT)。

産業分類 i を SITC (標準国際貿易分類) の細かい digit にすると IIT 値は小さくなり、より大分類の digit にするとその値が大きくなるという問題がある。同様に、2 国間 IIT は小さな値になるが intra regional IIT はそれより大きな値になり、対世界 IIT は最も大きな値になる傾向がある。

もう一つ困難がある。貿易差額は細い商品カテゴリーほど、また 2 国間であるほど顕著になるが、対世界でも貿易不均衡が残る。これが個々の IIT 指数にそれぞれ違った影響を与える。対世界貿易不均衡率で一律に各 IIT 値を修正するという案も出された (Aquino 1978)。だが商品別、国別に貿易不均衡が違うこと自体に意味があるので、そのよう

図4 EU-12間相互貿易のTrade Types : 1980-99

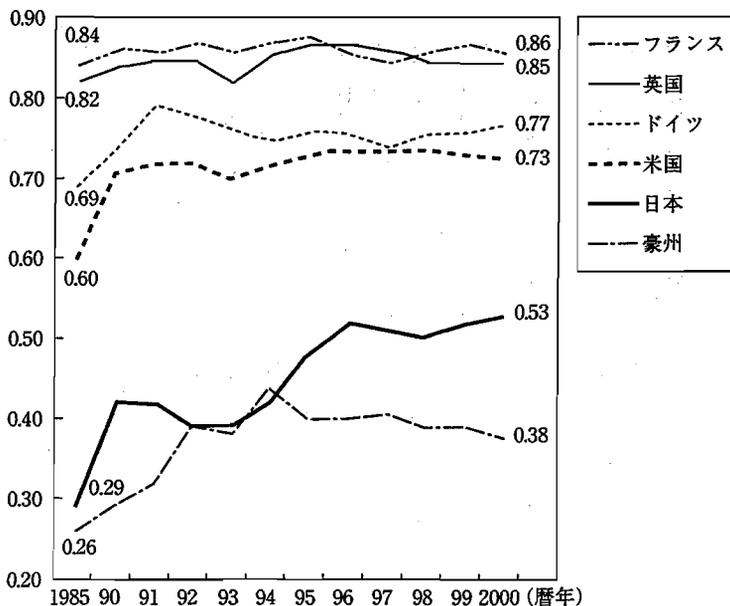


(出所) Lionel Fontagne and Michael Freudenberg (2002), "Long-Term Trends in Intra-Industry Trade," in P.J. Loyde and Hyun-Hoon Lee (eds), *Frontiers of Intra-Industry Trade*, London, Palgrave, Macmillan, p. 142.

な修正はほどこさないことにする。
 (2)さてEUに関する実証分析 (Fontagne and Freudenberg 2002 高島純子 二〇〇二) による、EU貿易を次の三つのタイプ (type) に分類することができる (貿易パターンと言つてもよいが、それが余りにも多くのことを意味しているので、諸貿易パターンの一つのタイプ分けを試みるわけである)。EUのデータに基づき、Combined Nomenclature (CN) の八桁の約二万商品項目について算出している (表1)。

(i) 一方 (one way) 貿易: 同一商品 (i) の輸出と輸入の重複 (overlap) が全く無いか非常に少ない場合。
 これはGL・IITが〇・一以下といったケースであり、古典的比較優位論に従う産業間 (inter-industry) 貿易の反映である。農業、鉱業および砕石業、食品および

図5 産業内貿易指数の国際比較 (製品合計)



(注) 統計の都合上、ドイツは89-91年までは西独、92年からは統一ドイツの数値。
 (出所) OECD, *International Trade by Commodity Statistics* より作成。
 引用: 新堀聰(2002.7), 「WTO新交渉ラウンドと日本の貿易政策」『貿易と関税』, p.12.

び飲料、非金属鉱物、そして繊維においてこの一方貿易が多い。
 同一商品 (i) の輸出入の重複が多くGL・IITが〇・一以上になると双方 (two way) 貿易が生起する。これが産業内 (intra-industry) 貿易と言われるものである。それは

「新しい貿易理論」に基づいて二種に細分される。
 (ii) 水平的 (horizontal) IIT: 同一目的に使用されるが消費者需要 (趣味嗜好) の細かい差に対応する差別化商品の双方貿易である。製品単価の格差が小さく、一五%以下

である場合を、水平的 IIT とする。内容を採って「差別化製品産業内貿易」と言った方がよいかもれない。この貿易が多いのは、自動車とその他の輸出機器、基盤金属、化学、木材(家具など)、および紙製品である。

(iii) 垂直的 (vertical) IIT : 粗製品と高級品というように同一使用目的であっても「品質: quality」に顕著な格差がある。それは単価が一五%以上開いている場合である。

この「品質差産業内貿易」を「垂直的 IIT」と分類している(水平的 vs 垂直的という用語に若干抵抗を感ずるが、止むを得ない)。これが多いのは、非電気機械と電気機械、専門財(光学機械、医療機器、楽器等)、そして雑多な「その他の産業」である。

垂直的 IIT なるコンセプトの導入、それが EU 域内貿易で急増している(すぐ後で述べる)ことの実証はまことにサジェステイブであり重要である。私の言う「台意的国際分業」を適用し東アジア地域貿易を拡大する余地が大きいことを示唆しているからである。例えば日・中間では、農産物、繊維品、電気機器、自

動車など多くの分野において低廉品対高級品の品質差産業内貿易を拡大することが、日・中貿易拡大の基本路線だと予見される。東アジア諸国相互間の細い産業内分業の可能性も大きいと期待されるからである。

産業内貿易 (IIT) を水平的と垂直的とに二分することについては技術的(統計的)にいくつかの困難がある。例えば大型車(高級車)対小型車(低価格車)の貿易は垂直的 IIT なのか、それともそれぞれについて水平的 IIT が検出されるのか。もう一つ、工程間分業 (fragmentation) から発生する製品対部品の貿易は、単価の大差を伴う垂直的 IIT と見なすべきか。私にはこの工程間分業から発生する中間財貿易を第四のタイプの貿易として分類した方がよいように思われる(次項)。EU の実証分析においては、八桁の細いレベルに降ろしているから、製品は製品同士で、部品は部品同士で、垂直的 IIT が検出できるものとしている。しかし日本とアジア経済にとつては、その重要性から見て中間財貿易を独立に検証する価値があるように思われる。

(3) 実証分析の結果を見よう。先ず

図4には、EU 域内貿易に占める三タイプの貿易のシェアとグローバルロイド (GL) 指数の一九八〇〜一九九九年にわたる変化が示されている。GL・IIT 指数は初期 〇・三三から緩やかに上昇し、EU 全体として産業内貿易が進捗したことを示す。一方貿易のシェアは、一九八〇年代初期には四五%であつて最も重要な域内貿易タイプであつたが、その後急減した。これは GL 指数上昇の裏がわである。水平的 IIT 貿易のシェアは一七%程度と少なく余り変化がない。これに対し垂直的 IIT 貿易のシェアは三五%水準から四五%超へ大幅に急増している。このことに注目したい。

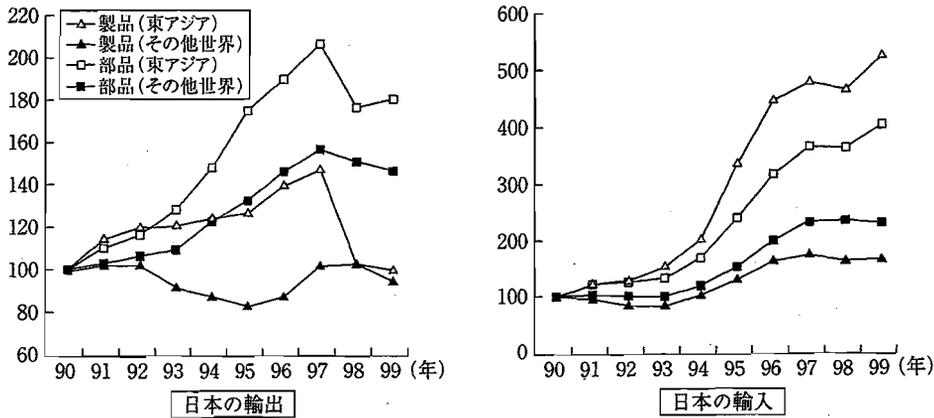
EU と同じ程度の分析が東アジアについてできないのは残念である。日本の対 ASEAN のグローバルロイド指数は、(雑品を除けば)まだ低い水準にあるが、ほとんどの産業では上昇傾向を示している。日本からの直接投資と ASEAN 各国の工業化の試みの成果が、僅かながら現われてきていると言えよう。ASEAN も、アジア NIEs と同じような工業化パターンを辿っており、アジア NIEs より一步遅れて非耐

久消費財を中心とする産業構造を確立しつつあるので、従つて、日本の産業内分業の内容は、主に労働集約的・低位技術水準の非耐久消費財が中心となるであろう。

要するに、一九八〇年代に入つてからの日本の PROTFDI の雁行型進出につれて、先ずアジア NIEs との、次いで ASEAN 4 との産業内貿易が雁行型に高度化していったことが裏づけられている。また一九八五年を転機にそれ以後日本とアジア地域との産業内貿易が、ことに工程分業貿易を通じて、拡大することが予見されているのである。

なお新堀聰氏の算出した製造工業品合計の産業内貿易 (IIT) GL 指数は図5のとおりである。日本の IIT は欧米に比べきわめて低く、一九八五年に 〇・二九から漸く上昇して二〇〇〇年に 〇・五三に達しているにすぎない。日本は長く、天然資源(原燃料)だけは輸入するが、工業品についてはフルセット国産主義を固執してきた。一九八五年頃から円高化の影響もあつて、下級廉価品や加工原材料・部品の輸入に門戸開放した。このため総輸入の GDP 比つまり輸入依存度は低く、出超傾

図6 日本と東アジアの機械類製品及び部品貿易の推移



(備考) 90年の輸出入額を100として、以降の輸出入額を指数化している。
 (資料) 大蔵省「貿易統計」より作成。
 (出所) 通商白書2001, p. 14.

4
 中間財貿易・産業集積・企業内貿易

図6において、一九九七―九八年のアジア通貨金融危機のため日本の対東アジア機械類製品輸出の後退が大きいが、それを除くと、対アジア貿易では製品においても部品においても日本からの輸出が増加するとともに輸入も急増している。いずれにおいても、

「通商白書 二〇〇一」は近年中間財(部品)貿易がとくに日本と東アジア諸国との間で急増していることを強調している。つまり日本の中間財域外調達(offshore sourcing)と「fragmentation」が活発化してきたのである。

日本が高級品を、東アジアが下級品を、相互に輸出するという品質差産業内貿易が急進展していることを物語る。なお「通商白書 二〇〇一」(一五ページ)は、IT(情報技術)関連財貿易についても同様な進展が見られることを示している。

次いで「通商白書 二〇〇二」は、東アジアにおける小地域(都市)経済集積の進展状況を詳しく調査し日本そのとの連携の必要性を論じている。この問題については丸屋豊二郎(二〇〇〇)や関満博(二〇〇一)によるアジア経済研究所での研究が多くのインフォメーションを与えている。

さらに、世界経済(或いは東アジア)の経済発展をリードした企業とくに多国籍企業(Multi-national Corporation: MNC)の役割・貢献を「企業内貿易」の進展という側面からとらえるという実証研究も進んでいる。例えば木村福成(二〇〇二)、田中武憲(一九九九・二〇〇二)、関下稔(二〇〇二・二〇〇三)などが挙げられる。

以上にサーベイしたいいくつかの実証研究は今や東アジア地域経済が、日本と後続国の間ならびに後続国相互間で「合意的国際分業」を推進して再飛躍すべき絶好のチャンスに当

面していることを支持している。すべて先進国型経済へキャッチアップし、高い所得水準に収斂化しつつある。中国の躍進、WTO加盟(二〇〇一・二)も実現した。これらはこの東アジア地域の需要のレベルとパターンを顕著に高度化させる。それに対応した合意的地域分業の促進・再編成は目を見はるものがある。さらに、IT革命も加わって運

輸通信情報のコストは著しく低下したし、「ASEAN+日中韓」の二国間ないし多角的自由貿易協定・経済連携協定によって貿易・投資障害の撤廃など制度的リフォーメーションの気運にある。これらの動向をうけて、日本と後続国との企業が、また後続国相互間の企業が、完全所有合併、OEM(original equipment manufacturing)・EMS(electronic manufacturing services)などの連携方式によって、能率的な生産・販売の地域的networkを形成すべきである。それは品質差産業内貿易と中間財産業内貿易という合意的地域分業を急拡大し、すべての消費者・利用者に低廉価格での豊富な供給を

現することになる。東アジア地域の de facto の経済統合の深化、それによる参加国全員の経済成長の好循環的促進、welfare の向上が約束されているように見受けられる。

5 内部化と外部化 (国際協調)

Fragmentation と同じことになるが、企業活動の外部化が盛んになっている。

内部化の理論 (theory of internalization) が展開されている (Buckley and Casson 1981; Rugman 1980, 1981, 1985; Dunning 1981; 小島 一九九二・一一など) を見られたい。企業の全活動、つまり R & D (研究開発)、生産・販売、労働者・中間財の調達、財務などの一連の活動を、一つの企業 (ownership) の中に統合 (integrate) し、統一的意志決定と統一的命令体系の下に行動すること——これを内部化 (internalization; INT) と呼ぶ——によっていくたの利益を生み出し、企業の利潤極大と市場シェアの拡大に役立つと見るのである。

すなわち、企業は自ら新製品・新

技術を生み出す。これが最も重要な企業の ownership-specific advantage となるが、これと優れた階層組織の企業——両者は intangible asset をなす——の運営によって利潤極大化をはかる。最適の立地に原料生産、製品生産、販売組織をもつといった階層組織を形成し、ヘッドクォーターの完全なコントロールの下に運営する。そのために一〇〇% 所有の子会社方式を好む。原料・部品などもすべて企業内生産 (内製) する。自社開発の技術はゼロの価格で企業内では使われ、原料・部品などは安いトランスファー (内部振替) 価格で調達するというのである。

既に説明したように、労働集約的な低級品とか部品を、低賃金国へ直接投資進出して完全所有の子会社によって特化生産させるのは、内部化である。その利益の源泉はより大きな規模経済の得られる生産への高転換である。製品を市場を通じて輸出すること、部品を市場を通じて輸入することは外部化 (externalization; EXT) である。この外部化に比べ、特化利益が得られる限り、内部化した方がよい。だがそうした方がよいかどうかは、市場 (需要) の

大きさに依存する。こうしてわれわれの「特化基準」の問題にたち帰ることになる。

すなわち、図 2 (i) (前号 35 ページ) において、inferior な生産方式 α と superior な β 方式とで、同じコスト (価格) で生産される臨界産出量 β が存在する。それよりも需要 (市場) D が大きいならば、内部化 (内製) した方が得である——特化基準 (i)。だが需要 D が β よりも小さいならば、企業内で内製するのでなく、外部市場から調達 (外注) した方が有利である——特化基準 (ii)。自動車 (例えば) アセンブラーは非常に多くの部品を必要とするのであるが、それをどこまで内製するか、そして他の多くを外部調達するか、という選択も全く同じ問題である。主要コンポーネント (例えばエンジン、シャーシなど) は superior 方式で内製 (INT) するが、多種の細かい部品 (例えば電装品) は外部調達 (EXT) した方が安くつくということになる。

つまり内部規模経済 (internal economies of scale) には一定の限度がある。その限度を越えようと規模の不経済 (diseconomies of scale) の

に陥る。経営者や正式社員の過剰に陥る。原料・部品・製品の生産能力の間の過不足が生ずる。市場 (需要) と比べての過剰供給能力といった問題も発生する。

内部規模経済の限界という問題に加えて、もう一つ、外部経済 (external economies) の利益という問題がある。他企業と協調したり、公開市場を利用する方がコストの節約になるという側面がある。その側面を重視するのが、企業の「協調の理論 (theory of coordination)」である。実は多国籍企業論は一時の「内部化理論」オンリーから、最近はこの「協調理論」に大きく関心を移してきている (次を参照。竹田志郎 一九九一)。

適正な内部規模経済には一定の限度があるから、それを越える分については、外部経済利益を得るよう他企業や公開市場と協調していくということから、台意的分業 II 産業内貿易が成立していく。具体的事例をいくつか挙げてみよう。

- (1) 巨大技術の開発には他社との共同、或いは政府の誘導・補助が必要となってきた。
- (2) 自社の主要ライン製品について

は自社開発をするが、他の補助技術については、技術使用料 (royalty) を払っても、市場から迅速に入手した方が有利である。

(3) 既述のように、自動車生産につき、その必要な部品・鉄鋼までの素材を全部内製するよりは、それぞれ専門のメーカーに任せ、外部調達した方がよい。そのような工程分業を国際的に行うことも有利である。

(4) 製品 O&E M (original equipment manufacturing) などの方法で海外から調達した方がコスト節約になる場合がある。

(5) 海外で生産した原料・部品などを自社だけで使用するのでなく、他社にも販売した方が、海外生産の適正規模が得られる場合がある。

(6) 自社タンカーですべて運ぶのではなく、専門の船会社に頼んだ方が、船会社の規模経済利益が大きくなり、結局自社の総運送費の節約になる。こういうことは、情報の入手、販売、資産運営の金融活動などについても一般的に言える。

結局、企業は core competence

(中核競争優位) 活動に集中し、他は市場との外部取引に任せられた方がよいのである。

そこで、海外直接投資 FDI とか企業進出の形態も大きく変わってきた。一〇〇% 所有の子会社を世界各地に配置して、内部化したクローズドシステムを形成するやり方を、「伝統的 (或いは旧形態) FDI」と言うならば、次のような「新形態 FDI」が増加してきた (Oman 1984 を見よ)。

(1) 完全 (一〇〇%) 所有にこだわらない合弁 (joint venture) 投資、しかも minority 出資のものが増えてきた。

(2) 非出資 (株をもたない) の提携 — non-equity arrangements — が増えてきた。技術提携、調達提携、生産提携、販売提携など MNC 活動の諸分野で協調 (collaboration) が進められている。若干の出資とわずかな経営参加を伴うものもあるが、全くそうでない場合もある。長期にわたる安定的な取引関係の維持をねらうものである。そういう意味で、日本の「系列」組織も、非出資の提携関係である。非出

資提携関係をも「直接投資」と言えるかどうかについては問題がある。そうならば「新形態多国籍企業活動」と称すればよいであろう。

(3) 生産分与方式 (production sharing)、ターン・キー方式、長期購買契約 (日本の融資買鉱の *buy-out*)、licensing, franchising や management service などの契約 (contracts) など、各種の非出資取り決めが推進されてきている。ここで注目すべきは、上のように出資つまり ownership による経営支

IV 結論：合意的国際分業の原理

配というクローズドシステム形成を目指すことから、相手企業との協調に転じたことである。その上、市場を通ずる arms length (契約) 取引によって、国際協調が補完される。つまり内部化よりもあらゆる形の国際協調を活用して (外部化により)、地域的 (或いは世界的) 生産 network (RPN) が形成される (木村 二〇〇二・五参照)。これは合意的国際分業 II 国際合業 II 協調生産 (co-production) の原理に従う企業の賢明な行動に他ならない。

企業は、自己の成長・発展のため、利潤極大化を求めて、「合意分業」を推進して国際貿易 (直接投資生産を含む) を拡大すべきである。ここに Agreed Specialization (合意的国際分業) と言うのは要約するところである。もし生産・輸出を拡大できれば、より大きな規模経済性の得られる superior な (より優れた) 生産方式に能率化できる。だが無比較生産費差の下では国際分業 (生産特化) を行う市場インセンティブが存

在しない。この時何らかのきっかけとか話し合い (合意) により、A 国は Y 財の生産に特化しその輸出を増す、逆に B 国は別の財 X の生産に特化しその輸出を増すということになれば、遞減費用の下では、お互いに輸入品を前よりも低廉にかつ豊富に入手できるようになる。これが合意的国際分業による共存共栄の利益である。

だがそれを実現するためには、A 国は X 財の生産をやめて B 国に市場

(需要)を開放する。B国はその逆をするという、市場の相互提供の合意ないし協調がなければならぬ(そういう誘引を実現し易いのが地域統合である)。

もう一つ、特化生産は、最小最適規模(MOS)以上に大きくなり、規模の経済性を実現せねばならない。それが合意分業の利益の源泉となるのである。

これが企業が従うべき「合意的国際分業の原理(Principle)」である。世界経済の同質化の矛盾が深刻化してきた今日、企業は同原理に従ってその矛盾を克服、止揚しなければならぬ。

合意分業の大部分は、市場における自由な価格競争の結果として実現する。暗黙の合意によるのである。だが企業の合併、合弁、各種企業提携、さらにはブランドの認め合いなど、次第に顕現された話し合いによる合意分業が台頭しつつある。この「話し合いによる合意」を拡大すべきである。そういう合意分業の進化方向にある。

合意分業の必要性は、同質化し所得水準の相似してきた国の間(先進国間、開発途上国間)で、相似商品

について大きい。

そういう国の間、ことに高所得水準国間で反って貿易が拡大している。重複する需要が多いからである。そういう同質国間で合意分業の必要性も効果も大きい。

実証分析によると、垂直的産業内貿易指数がEU内とか日本とアジアの間で高まっている。これは製品と部品(中間財)との工程分割による貿易の割合が増大したからである。それを促進する工程分散

(Fragmentation)と部品供給のネットワーク作り(統合)とが進展している。そういう分散と地域統合が合意分業によって促進されつつある。

以上の如く、本稿は「合意分業」の推進を強く勧告するものである。本来、国際貿易および直接投資生産はすべて当事者の交渉の合意に基づいて成立するものであることを想起されたい。

小島の「合意的国際分業論」は漸く広く関心をもたれるようになった。拙稿に賛成し支持する論稿も出てきた。そのいくつかを挙げておこう。

第一は、先にも触れたが、田中武憲氏「ASEAN自動車産業から見ると東アジア共同体のゆくえ」(タイ

国工科大学(バンコック)国際シンポジウム、二〇〇八・七・二六、二七への提出論文)である。トヨタのアセアン域内分業体制(ネットワーク)を調査検討した上で、こう言う。「今日のアジア共同体の理論的制度的な礎を築いた小島清氏は、各国におけるMOS生産と相互補完貿易の実現を通じた地域経済統合を指示する貿易理論として、『合意分業』(Agreed Specialization)原理を掲げている」(二ページ)。

第二に、WTO(世界貿易機関)は、還暦を記念して充実した年次報告を公表した(*World Trade Report, 2007 Six decades of multilateral trade cooperation. What have we learnt? WTO Publishers, Geneva 2008*)。

長びいているドーハ・ラウンドは未だ結着がつかないが、すばらしい世界貿易拡大(一九五〇年比、二七倍化)を制度的に支援・促進して来たGATT/WTOの貢献は大きい。本書は全体としてGATT/WTOや地域貿易協定の如き機構を作り(Institutionalization)、貿易のルールや貿易協定(agreements)を締結し、自由貿易化を推進することは、

お互いに望ましい。そういう国際協力(Cooperation)が不可欠である。かかる国際協力がこれまでも大きな成果を挙げてきたが、それをいっそう拡大・推進する法律的、組織的、制度的な余地がある。それらを歴史的に検証し、今後適用する方策を考えたい。これが本書のねらいである。

かかる問題意識の一例として、われわれの「合意切国際分業」のケースが挙げられていることが注目される(本書冒頭のExecutive summary, pp.XXIV-XXXV, etc.)。すなわち①最近の急速な貿易拡大は所得水準の高まった工業国間で類似の工業品についてである。大きな共通な需要パターンがあるからである。もともと同質的な生産構造をもっている貿易摩擦のはげしい相克関係にある2国間で反って急速な貿易拡大があったのである。何故であろうか。②類似の工業国間で、互恵的(Teaching)分業を促進する貿易自由化(相互関税引下げ)が推進されたからである、とWTO報告書は言う。これは自国は類似商品のA品種の生産に特化し、B品種の生産は相手国に任せられる。相手国はその逆

に、B品種の生産に特化し、A品種の生産は相手国に任せざる。お互に非生産品種の需要(市場)を相手に互恵的に供与(開放)し合うことにより特化生産が最適の規模の経済性を達成するようにするのである。それが互恵分業の利益の源泉である。この互恵分業は正にわれわれの言う「合意的国際分業」に他ならぬ。WTOがわれわれと同じ線の構想をもつに至ったのである。

このWTO報告書は互恵的国際分業即ち合意分業の推進を強力に勧めている。各国政府と業界は、2国間(または多数国間)で関税の引下げ、撤廃をはかるべきである。特惠関税 Preferential dutiesの相互供与も進めてよい。即ちMFN(最恵国約款待遇)の多国間無差別原則に反しても行うに値すると言う。またRTA(地域的貿易協定)——これもMFN原則に反する一面があるが——も国際貿易協力の実現への道具として大いに活用されるべきである。

かくて、合意的国際分業は、国際貿易協力の原理そのものであることが認められつつある。いっそうの理論的モデル化を期したいものである。第三に、outsourcing(外部調達)

をめぐる理論と実証に関する二つの新論文が発表された。

(1)若杉隆平(二〇〇八)、「国際貿易の新パラダイム：統計と実証分析の諸問題」、日本国際経済学会関東支部大会二〇〇八年六月二一日、東洋大学。

(2)Iota Ishikawa, Hodaka Morita and Hiroshi Mukunoki, 2008, FDI in Post-Production services and Product Market competition, 日本国際経済学会関東支部大会、二〇〇八年六月二一日、東洋大学。

最初の若杉論文は、最終財と中間財(部品)とともに自国で生産する場合にくらべ、自国は最終財の生産に特化し、中間財の生産供給を、外国へ直接投資進出して相互アウトソーシング(海外調達)する場合の方が利益が得られる。利益の源泉は、最終財の特化生産規模の拡大に伴う規模の経済性(economies of scale)と、中間財生産における同様な規模の経済性の実現とコスト低下である(最小最適規模MOSを越えるまで)。

最終財対中間財という相互分業関係は分かり易い。われわれの「合意分業」は類似商品の二亜種について、

自国は、Y財(例えば小型車)に、外国はX財(大型車)を相互特化生産するように、何らかの合意(暗黙または明示的な)によって、国際分業をするのである。特化生産する財について、お互いに、規模経済の利益が実現できる。生産を相手国に依頼した財については、それだけ外国に需要を提供することになる。それだけ相互外部調達することになる。

ここに貿易の相互需要reciprocal demand均衡という目標が達成されることになる。したがってわれわれの合意的国際分業原理は、アウトソーシングの一種としてその存在価値を持つのである。

石川城太らの第二論文はむづかしい。最終財として生産された後に、マーケティング、流通、販売、メンテナンスなどのPost-Production serviceが要る。このPPサービスを最終財生産の自国が自ら行うか、その一部ないし全部をアウトソーシングするかという問題がある。一部ないし全部を外部調達した方がPPサービスの均衡costが低下するので利益がある、と言う。私は十分に理解できないのでこの程度の紹介にとどめたい。

[注]

(4) Peter J. Lloyd and Herbert G. Grubel, *Intra Industry Trade*, The International Library of Critical Writings in Economics (160) An Elgar Reference Collection, Cheltenham, UK and N. Hants. に関する重要文献の集大成が発刊された。私の一文が Chapter 25として収録されている。

[参考文献]

- Aquino, A. (1978), "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Trade Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 114: 275-96.
- Brunhart, Marius (2002), "Marginal Intra-Industry Trade: Towards a Measure of Non-Disruptive Trade Expansion," in P.J. Lloyd and Hyun-Hoon Lee (eds), *Frontiers of Research in Intra-Industry Trade*, London, Palgrave, Macmillan.
- Deardorff, Alan V. (2001), "Fragmentation Across Cones," in Sevn W. Arndt and Henryk Kierzkowski, (eds), *Fragmentation*, Oxford, University Press.
- Drysdale, Peter (1981), "The Pacific Trade and Development Conference: A Brief History," Australia-Japan Research Centre, *Research Paper*,

No.112, Canberra

Ishikawa Jota, Morita Hodaka and

Mukunoki Hiroshi 2008, FOI in Post-

Production Services and Product

Market Competition, 日本国際経済学会

関東支部大会 二〇〇八年六月二日

東洋大学。

経済産業省 (二〇〇一)『通商白書

二〇〇一——21世紀における対外経済

政策の挑戦』No.4, p.5。

経済産業省 (二〇〇二)『通商白書

二〇〇二——東アジアの発展と日本

の針路』No.4, p.5。

菊地 徹 (二〇〇一)『収獲増と不完全

競争の貿易理論』勁草書房。

木村福成 (二〇〇〇)『国際経済学入門』

日本評論社。

木村福成 (二〇〇二)『直接投資と企業内

貿易』池田誠・大山路広編著『国際

日本経済論』文眞堂。

小島清 (一九八二)『外国貿易(五訂)』

春秋社。

小島清 (一九九〇)『多国籍企業の内部化

理論』池田誠・池本清編『国際貿

易・生産論の新展開』文眞堂 p.217.

小島清 (二〇〇一)『雁行型経済発展

の国際的伝播(下)』駿河台経済論

第11巻第2号。

Kojima, Kiyoshi (1992, 6), "Internalization

vs. Cooperation of MNCs Business,"

Hitoatsubushi Journal of Economics,

Vol.33 No.1.

小島清 (二〇〇八)『直接投資・貿易

と

バスターンの決定因』世界経済評論。

Jones, R.W. and Kierzkowski, H. (1990),

"The Role of Services in Production

and International Trade: A

Theoretical Framework," in R.W.

Jones and A.O. Krueger (eds), *The*

Political Economy of International

Trade: Essays in Honor of Robert E.

Baldwin, Oxford: Basil Blackwell.

Jones, Ronald W. and Kierzkowski,

Henryk (2001), "A Framework for

Fragmentation," in Sven W. Arndt

and Henryk Kierzkowski (eds),

Fragmentation: New Production

Patterns in the World Economy,

Oxford University Press, p.25.

Lloyd, Peter J. and Herbert G.

Grubel(2006?), *Intra Industry Trade,*

The International Library of Critical

Writings in Economics (160) An Elgar

Reference Collection, Cheltenham,

UK.

宮川典之 (二〇〇七)『開発論の源流』文

眞堂。

Oman, Charles (1984), *New Forms of*

International Investment in

Developing Countries, OECD, Paris.

Patrick, Hugh (1996, 3), "From PAFTAD

at APEC: Homage to Professor

Kiyoshi Kojima,"*駿河台経済論集* 第6

巻第6号。

関清博編 (二〇〇一)『サイアの産業集

積——その発展過程と構造——』アジ

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ア

ノ二七ノ提出論文

斎藤祥男 (二〇〇〇)『北東アジア・

北太平洋地域の経済統合構想』世界経

済評論。

丸屋豊二郎 (二〇〇〇)『中国華南の産業

集積とアジア国際分業の再編』丸屋編

『アジア国際分業再編と外国直接投資

の役割』アジア経済研究所 第6号。

UNCTC and ILO (1989), *Economic and*

Social Effects of Multinational

Enterprises in Export Processing

Zones, Geneva, International Labour

Organization.

WTO (2008), *World Trade Report 2007*,

WTO Publishers, Geneva.

若杉隆平 (二〇〇八)『国際貿易の新パラ

ダイム:統計と実証分析の諸問題』日

本国際経済学会関東支部大会二〇〇八

年六月二日, 東洋大学。

