

## 第1章

### 東アジアの経済統合と課題

要約：

本章は、本研究全体の研究課題を設定している。第1の研究課題は、東アジアの経済統合がどのような面において進展しており、どのような面において遅れているのか、東アジア経済統合の実態を理解することである。第2の研究課題は、東アジア経済の統合の進展の裏側において、東アジアの経済に何が起きているのかという問題である。東アジアでは、国内の産業集積が集中し国内経済格差が開いているのであろうか。また、国際間格差は縮小しているのであろうか。第3の研究課題は、経済統合のなかで、現地企業、とりわけ地場中小企業がどのような役割を果たしてきたか、そして、今後、どのような役割を演じることができるのかという問題である。第4の研究課題は、東アジア域内国同士による地域貿易協定(RTA)が増殖を始めたが、RTAは域内にどの程度の恩恵をもたらし、域内の産業立地にどのような影響を及ぼすのであろうかという問題について検討することである。もし中小企業がFTA利用上不利であるならば、東アジアは経済統合を進めるに当たり中小企業が不利にならないような政策措置を考える必要がある。

## 第1節 はじめに

東アジアでは、2010年以降、経済統合が急速に進展している。第1に、東南アジア諸国連合(ASEAN)によるASEAN自由貿易地域(AFTA)がほぼ完成に近づく。ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイの先発ASEAN6カ国が2010年までに一般品目のASEAN域内関税率を0%、例外品目のそれを5%以下に削減した。ベトナム、カンボジア、ラオス、ミャンマーのCLMV諸国は、同じく一般品目を2015年までに0%まで削減し、例外品目についてはベトナムが2013年、ラオスとミャンマーが2015年、カンボジアが2017年までに5%以下に削減する。第2に、ASEANをハブとしたFTAが進展する。ASEAN・中国の自由貿易協定(FTA)のなかで、先発ASEAN6カ国と中国は2010年までに一般品目の関税率を0%に削減しており、CLMV諸国は2015年までに削減する。また、ASEANとインドは、2009年8月にFTAにつき合意し、2010年1月から関税削減を開始し、4000品目の関税率を2016年までに削減する。このほか、ASEAN・韓国FTA、ASEAN・日本FTA、ASEAN・CER(オーストラリア、ニュージーランド)FTAが合意されており、ASEANをハブに東アジアでは経済統合が急速に進展中である。

AFTAによりASEANは人口5億8000万の市場となる。中国の人口は13億、インドのそれは12億であるから、ASEAN-中国FTAにより18億8000万の市場、ASEAN-インドFTAにより人口17億8000万の大市場が東アジアに誕生する。

こうした大市場が形成された場合、東アジア経済はどのようなのであろうか。この問いに回答するためには、これまでの経済統合の中で東アジア経済に何が起きたのか、ということが進行中なのかについて明らかにすることが必要であろう。そうすれば、東アジアがどのような経済統合を目指すべきなのか、自ずと明らかになるであろう。Baldwin[2008]は、原産地規則、関税率が異なるFTAが交錯している東アジアの状況は輸出業者にFTAごとに異なる制度に直面させるspaghetti bowl(noodle bowl)問題を発生させるとして、東アジアはFTA管理していくべきであると指摘している。このような認識から、これまでのデファクトベースを中心に進んできた東アジアの経済統合の中で、東アジアの経済自体に何が起きているのか、何が進行中なのか議論を提供しようというのが、本研究の目的である。

幸いにも、これらの問題について分析視角を与えてくれる研究が進んでいる。1980年代以降、多国籍企業、空間経済学、国際貿易理論など理論研究の発展により、経済統合が企業の立地、貿易パターンに与える影響についての解明が進んでいる。

多国籍企業理論は、世界市場における自社の市場シェアを高めようとグローバル展開する多国籍企業の行動を説明してきた。Markusen[1984]は複数国にほぼ同一

の製品を製造販売する多国籍企業の水平展開行動を説明し、Helpman[1984]は本国と投資受入国とでは異なる機能を担い異なるものを製造販売する多国籍企業の垂直展開行動を説明した。Markusen [2002]は水平展開と垂直展開を融合し熟練労働力の要素賦存状況の違いが本国と投資受入国とでは異なる機能を担うとした多国籍企業の行動をモデル化した。

他方、空間経済学は、企業は立地選択の際に輸送費を見て行動していると考え、輸送費が立地に与える影響、輸送費と産業の空間的配置の関係について分析してきた。その出発点となった Krugman[1991]は輸送費が十分に低下すると国内の産業集積は変化し工業の一極集中パターンを形成するという核・周辺モデルを提示した。このモデルを国際間の分析に拡張した Krugman and Venables[1995]は、工業化した北と未工業化地域の南の2地域を想定し、輸送費が十分に低くなれば、工業は賃金の高くなった北から賃金の低い南に移転する国際分散が起きることを示した。輸送費のなかには、モノを2地点間に輸送するのに必要なすべての費用であり、これには、運搬費だけではなく梱包費用、保険費用、関税、関税以外の国境障壁、港における荷の出し入れに係るハンドリング・チャージ、一時的に倉庫に預ける必要がある場合には倉庫料が含まれる。こうした輸送費の内容を理解していれば、どのような政策をとれば、輸送費を低下させ、工業化を促進できるかということが大体わかる。

輸送費や貿易費用を重要視する空間経済学と多国籍貿易理論に対し、国際貿易理論からは、Jones and Kierzkowski [1990]、Deardorff [2001]が、生産工程を分割し国際的に分散立地する企業のフラグメンテーション(fragmentation)行動に注目した。Grossman and Helpman [2002]は、フラグメンテーションにおけるアウトソーシング(外注)の重要性に注目し、外注は内外市場の大きさ、サプライヤーを探す費用(サーチコスト)、投入財をカスタマイズする費用等に依存することを示した。

他方、上記に関する実証研究も進んでいる。Hummels, Ishi, and Yi [2001]は先進国を対象とし連続的・垂直的な生産関係について実証し、Hanson, Mataloni, and Slaughter [2003]は米国の親会社が中間財を投資国先の現地子会社に輸出し、現地子会社が最終財を親会社に輸出するという取引関係について分析した。Hanson, Mataloni, and Slaughter [2003]は、企業内で国際分散する企業内(intra-firm)国際分業を想定しているが、Freenstra [1998]は、世界貿易は統合が進む一方、生産工程は分割され内外に外注(outsourcing)されているとして、世界経済における外注の重要性を強調した。また、Ando and Kimura [2003]は、国際生産ネットワークは東アジアについて最も発展しているという見方を示している。

これらの理論・実証研究は断片的な研究であるが、これらを有機的に結びつけることにより、経済統合の中で東アジアの経済に何が起きているのか全体的な姿が理解できる糸口となると思われる。本章は、その導入部分として、次節の第2節では、

東アジアの経済統合の現状について概観する。第3節では、東アジアが経済統合を進める上でどのような点について検討しておくべき研究課題について提示する。最後の第4節では、本書の各章の論点について整理する。

## 第2節 東アジア経済統合の現状

最初に、東アジアの経済統合の現状について議論しておきたい。東アジアの経済統合は、どのような面において進んでいるのであろうか。ここでは、輸出と輸入の両面において、東アジアの経済統合の深化について議論する。

東アジアの貿易は、ASEAN+6で見ると、その輸出額は1980年の2360億ドルから2007年には3兆4910億ドルへと約14.8倍に増加し、ASEAN+6域内向け輸出は同じく890億ドルから1兆3630億ドルへと15.2倍増加している。ASEAN+6の域内輸出比率は1980年の38%から2007年に39%とほとんど変化はない(図1参照)。

他方、輸入について見ると、ASEAN+6の対世界輸入は1980年の2620億ドルから2007年には2兆8520億ドルへと11倍増加し、ASEAN+6域内からの輸入は、1980年の900億ドルから2007年には1兆3630億ドルへと15倍増加している。この結果、ASEAN+6の域内輸入比率は1980年の34%から2007年に48%へと上昇している(図1参照)。

東アジアではどのような経済統合が進み、経済に何が起こっているのかについて理解するためには、域内輸出比率と域内輸入比率についてそれぞれ財別に見る必要がある。

図2は、ASEAN+6の域内輸出比率と域内輸入比率について、2007年の資本財、消費財、中間財部品、素材、中間財加工品の財別に整理したものである。これに見るように、消費財について見ると、ASEAN+6域内輸入比率は54%に達しているものの、ASEAN+6の域内輸出比率はわずか20%にすぎない。同じようなことは、程度の差こそあれ素材以外の他財についても言える。例えば、資本財のASEAN+6域内輸入比率は54%に達しているが、域内輸入比率は30%にすぎない。また、中間財部品のASEAN域内輸入比率の58%に対し、その域内輸出比率は44%にすぎない。

これらの事実から明らかなように、東アジアという地域は、域内からの輸入を拡大し相互依存を強めつつあるものの、輸出市場の方は域外に依存する状況が続いている。特に消費財については市場の8割を域外に依存している。図3は、ASEAN+6の対米輸出比率、対中輸出比率、対日輸出比率を財別に見たものである。ASEAN+6の対米輸出比率は1990年の36%をピークに減少し2007年には18%まで低下した。しかし、消費財に限って見ると、ASEAN+6の対米輸出比率は1989年の49%から2007

年には31%まで低下したものの、米国はASEAN+6にとって依然として最大の市場となっている。

他方、ASEAN+6の対中輸出はどうかというと、全品目で見ると2007年のASEAN+6の輸出の11%が対中輸出である。これは対日輸出比率の8%を上回っている。しかし、消費財について見ると、ASEAN+6の対中輸出比率は1%にとどまっている。これは、ASEAN+6の対日輸出比率の8%を大きく下まわる。中間財部品と中間財加工品については、ASEAN+6の対中輸出は対米輸出を上回っている。すなわち、中国は、中間財部品と中間財加工品をASEAN+6から輸入し、消費財を生産、米国等の域外に輸出している。中国は、2010年にはGDP経済規模において日本を上回ると予測されているが、ASEAN+6にその経済規模に見合うだけの市場を提供していないのである。ここに東アジアの大きな問題が凝縮されている。

以上のことから、東アジアでは域内輸入比率は上昇しており、輸入面、つまり、生産面における経済統合が進んでいる。他方、域内輸出比率はほとんど変化が見られず、輸出面、市場面における統合は遅れている。東アジア経済は地域的な相互依存関係を強め「事実上の統合」、「デファクトな統合」(de facto economic integration)が進展していると言われているが、それは、輸入面、生産面でのことであって市場面の経済統合は遅れていると言える。

東アジアの輸出市場はその経済規模に比べ小さいことから考えると、域内輸出比率が上昇せず市場面の統合が遅れている原因には、東アジアには依然として高い関税率が残存していることがある。東アジアは競争力が弱い産業だけでなく育成産業を高い関税率で保護しており、この結果、東アジア域内はお互いに域内に対して域外以上に高い関税を課しているという状況にある(Freudenberg and Paulmier [2005])。関税により分断された東アジアの国内市場は狭く、東アジアにおける直接投資は、域内市場向けの直接投資(market seeking FDI)というよりは、欧米を市場とした輸出生産目的の直接投資(efficiency seeking FDI)となる。これが米国が経常収支の赤字、アジアが経常収支の黒字というグローバル・インバランスの原因となってきた。このためにも、東アジアは経済統合を深化させ、大市場を域内に作り、域内投資向けFDIを引きつけていく必要がある。

### 第3節 東アジア経済統合の研究課題

本研究の問題関心は、東アジアの経済統合がどこまで進み、東アジア経済に何が起こっており、東アジアがどのようなプロセスにあるのかを検討することにある。

そのためには、次のような研究課題について議論をしておく必要があると考えている。第1の研究課題は、東アジアの経済統合がどのような面において進展してお

り、どのような面において遅れているのか、東アジア経済統合の実態を理解する必要がある。前節で見たように、東アジアは域内輸入比率を上昇させ、投入関係では相互依存を強め生産面の経済統合が進んでいる一方で、他方、東アジアは域内輸出比率を高めることができず市場としての経済統合は遅れている。東アジアの経済統合の実態についてわれわれはもっと理解する必要がある。

第2の研究課題は、東アジア経済の統合の進展の裏側において、東アジアの経済に何が起きているのかという問題である。空間経済学によれば、国内では労働力が移動するため、産業が集積し産業の濃淡が国内で生まれる。他方、国際間では、労働が移動しないため資本移動により輸送費が低下すれば産業は労働コストが低い国に移転する(Fujita, Krugman and Venables[1999])。この理論が予測通り、東アジアでは、国内の産業集積が集中し国内経済格差が開いているのであろうか。また、国際間格差は理論通りに縮小しているのであろうか。国内の産業集積、生産ネットワーク、国際生産ネットワークはどのような実態を持っているのか理解する必要がある。国内産業の集積が希薄なまま産業が国際分散し国際間の生産ネットワークを形成しているのであろうか。それとも、国内産業は集積し、その一部が国際分散しているのであろうか。前者と後者とでは、東アジアの経済統合の意味は大きく違う。前者であれば、経済統合は歓迎されるものではないが、後者であれば経済統合は大きな恩恵をもたらす。

この点に関連して言えば、カンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナムなど東アジアの開発途上国も生産ネットワークに参加し、産業を集積できるのか、先発国をキャッチアップできるのかという問題に回答することである。そのためには、産業が集積し国際分散する実態、キャッチアップするプロセス、産業が集積する要因、産業が国際分散する要因を検証する必要がある。さらに言えば、東アジアの産業集積、生産ネットワーク、産業についてどのような展望を持ち得るのであろうかということも重要な問題関心である。

第3の研究課題は、経済統合のなかで、現地企業、とりわけ地場中小企業がどのような役割を果たしてきたか、そして、今後、どのような役割を演じることができるのかという問題である。例えば、セットメーカーと言われる組立メーカーは国際的知名度のある多国籍企業で、それを支える部品メーカーも多国籍業の本国に立地する部品サプライヤーであれば、東アジアの経済発展は持続的な発展にはならないであろう。現地に部品サプライヤーが集積して、現地部品サプライヤーがサポート・インダストリーとして機能しなければ、多国籍企業の組立メーカーは組立基地を労働コストの低い国に簡単に移転してしまう恐れがある。そうなれば、東アジアの経済発展は持続できず不安定なものになる。したがって、東アジアにおける部品サプライヤーの発達という点は重要である。

さらに言えば、組立メーカー本国の部品サプライヤーが現地に進出し、現地部品サプライヤーとして受注しているだけで、地場中小企業が部品サプライヤーとして重要な役割を果たせなければ、東アジアの産業発展と未来は輝かしいものにはならないであろう。東アジアの地場中小部品サプライヤーが多国籍企業の組立メーカーから受注し発展し、そのなかから国際生産ネットワークにも参加するグローバル・プレイヤーが出現してはじめて、それぞれ各国固有の優位性を活かしたイノベーションが期待でき、個々の東アジアの国は技術の階段を登り、東アジアは他地域に誇れる発展ができる。こうした観点から、地場中小企業は生産ネットワークのなかでどのような役割を果たしているのか、その状況を理解する必要があるし、そうしてはじめて地場中小企業を育成する政策を議論することが可能となると考えるからである。

第4の研究課題は、東アジア域内国同士による地域貿易協定(RTA)が増殖を始めたが、RTAは域内にどの程度の恩恵をもたらし、域内の産業立地にどのような影響を及ぼすのであろうかという問題について検討することである。東アジアのRTAは、特惠関税利用の際に原産地証明書を要する自由貿易地域(free trade area: FTA)という形式のRTAである。原産地規則は運用手続きがやっかいであり、そうした手続きがFTAの利用を阻害している可能性がある。FTAを利用するには、それなりの人材が必要であり固定費がかかるため、固定費を負担できない中小企業はFTA利用上不利な立場にある可能性がある。もし中小企業がFTA利用上不利であるならば、東アジアは経済統合を進めるに当たり中小企業が不利にならないような政策措置を考える必要がある。

#### 第4節 東アジア統合の研究課題の分析枠組みと結論

最後に、第2章以下、各章の目的、分析枠組み、結論について紹介する。

第2章の「東アジア機械産業の生産ネットワークの事例分析」は、国内生産ネットワークと国際生産ネットワークに関する事例分析である。通常の貿易統計を用いた分析、あるいは第3章の企業サーベイを用いた計量分析では実際の生産ネットワークがどのように運営されているのか、つまり、生産ネットワークの実態を理解することはできない。第2章は、東南アジアにおいて実施した部品調達に関する企業ヒアリング結果に基づき、部品調達が実際にどのように行われているか事例分析を行ない、国内及び国際生産ネットワークの実態について次のようなファインディングを行っている。第1に、輸出生産目的の軽量コンパクトなハードディスク・ドライブ生産では海外サプライヤーからの調達が多く国際生産ネットワークが発達して

いる。これに対し、容量の大きい自動車では主要部品のいくつかを海外から調達しているにすぎず、また、現地の市場が大きく量産効果が期待できる二輪においては、ほとんどの部品は現地調達されている。このことは、国内生産ネットワークが発達するのか、それとも国際生産ネットワークが発達するのかは、財の属性、現地の市場規模により異なる。第2に、国内の部品調達は、大集積地から調達しており、部品調達を円滑に行うためトラックが方面毎に各工場を回り部品を集荷するミルクラン輸送が行われている。他方、国際生産ネットワークに参加する部品サプライヤーは、必ずしも国内の大集積地に立地する必要はなく、大集積地から離れたところにも立地できる。第3に、国際生産ネットワーク参加サプライヤーは、どこにでも立地できるわけではなく、不良品発生時に迅速に対応することが求められており、近隣諸国からの生産ネットワーク参加となる。第4に、機械産業の国内の生産ネットワークは、いくつかの産業が集積し、大集積を形成している。これら大規模産業集積地にサプライヤーが立地する理由は、サプライヤーがさまざまな仕事を受け入れなければ存続できないからである。例えば、自動車産業の部品サプライヤーといえどもハードディスク・ドライブのサプライヤーに参入するなど異業種事業に参入している。これは、自動車産業だけでは工場の維持が不可能だからである。また、異業種に参入するこよにより、小さなサプライヤーも国際的に成長している。第5に、国内及び国際生産ネットワークに地場企業が参加している。地場中小企業が生産ネットワークに参加できるかどうかは、今後、東アジアが中進国の罫を脱却できるかという意味においても重要な課題である。この点では、米国の中小部品サプライヤーが米国本土を離れてアジアに進出しないため、米国企業はシンガポールやペナンの進出先において地場部品サプライヤーに外注している。この結果、地場部品サプライヤーのなかには米国企業からの請負から始まり、海外に進出するようになるグローバル・プレイヤーへと成長している企業も登場している。他方、日系組立メーカーは地場のサプライヤーに外注することには慎重で、日系企業のみを外注する。これは、日系の現地法人企業に部品調達の権限が与えられていなかったためである。しかしながら、グローバル競争の激化に伴い、日系企業もコスト重視から現地地場企業に外注するようになっている。この新たな動きは、将来、地場部品サプライヤーが国際生産ネットワークに参加するグローバル・プレイヤーへと発展する可能性がある。

Markusen [1984]の水平展開行動、Helpman[1984]の垂直展開行動等、従来の多国籍企業理論が想定していた世界は、本国と現地進出先との関係である。Hanson, Mataloni, and Slaughter[2003]が多国籍企業の垂直的展開行動を実証分析したものであり、それは米国の親会社が中間財を投資国先の現地子会社、例えばメキシコに輸出し、現地子会社が最終財を米国の親会社に輸出するという取引関係について分

析している。しかし、近年、多国籍企業の中には、進出先から第3国に輸出する企業が現れている。こうした背景から、多国籍企業理論も、例えば、Ekholm, Forslid, and Markusen [2007]が第3国向け輸出のために行うFDIを輸出プラットフォーム型直接投資と定義し、第3国への輸出行動を説明する研究が行われるようになっていく。実際、東アジアでは中間財貿易が発達し、国際生産ネットワークが発達している。こうした実態については前章において検討した。

第3章 「日系企業の販売・調達行動の知識資本モデルによる分析」は、ジェットロが2006年、2007年、2008年に実施した『在アジア日系企業の経営実態』調査を用いて、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムのASEAN6カ国で操業している日系企業の販売行動、中間財調達行動について実証分析を行ない、現地、本国(日本)、第3国の取引関係について分析している。これら現地、本国、第3国の取引関係を分析するにあたっては、多国籍企業がアジアをどのように活用しているかという点、具体的に言えば、多国籍企業が熟練労働力と未熟練労働力の要素賦存状況の違いを考慮し進出展開しているのかどうか、知識資本モデルの考え方を適用することで、ASEAN6カ国に進出している日系企業の行動を計量分析により検討している。推計結果からは、次のようなファインディングが得られている。

第1に、投資受入国の現地と本国日本との熟練労働力相対比率は現地販売比率とは正の関係にあることが観察された。このことは、ASEAN6カ国において操業している日系企業は、日本に研究開発、キーパーツの業者選定、マーケティング、資金調達、等の本社機能サービスを残しながら、受入国の現地の豊富な未熟練労働力を活用し生産販売を行っている行動と理解できる。また、受入国と第3国輸出先の熟練労働力の相対比率は第3国への販売比率と正の関係にある。これは、多国籍企業の現地法人企業が立地する受入国と輸出先がそれぞれ熟練労働力の要素賦存状況の違いを考慮し生産販売していることを示している。以上のように、熟練労働力の相対的賦存状況は日系進出企業の生産販売行動と関係しているという推計結果は、生産フラグメンテーションが多国籍企業が本国、現地、第3国のそれぞれの技術水準を校了した立地選択を行っていることを示唆している。

第2に、操業年数は現地販売比率、現地調達比率、第3国販売比率、第3国調達率とそれぞれ正の関係にあり、反対に、対日販売比率、日本からの調達率とは負の関係があるという推計結果が得られた。この推計結果からは、日系企業は現地販売が軌道に乗るまで、また、現地調達率を高め現地進出のメリットを十分に発揮できるようになるまで、本国日本への販売や本国日本からの調達に依存していると解釈できる。この推計結果は、現地に進出した企業はそうのようにさまざまな分野に進出し取引できるようになるまでには時間がかかるという点において、第2章の事例分

析における、現地のサプライヤーは企業存続のためさまざまな分野に進出しているという議論と整合的である。このことは、企業進出が経営的に安定するまでには時間がかかることを意味しており、資金や販売ネットワークの弱い中小企業にとって海外進出は困難な事業であることを意味している。

第3に、受入国の貿易費用は、現地販売率、現地調達率とは共に正の関係、第3国への輸出販売率、第3国からの調達率とは負の関係にあるという推計結果が得られた。すなわち、受入国が関税率を高くする高関税政策を維持することにより、現地調達、現地販売が増加するということであり、高関税政策はある意味で合理的である。しかしながら、高関税政策は、第3国からの調達、第3国への輸出販売率を低下する政策であり、輸出産業の発展を妨げる政策でもある。この政策含意は、投資受入国が自国産業を輸出産業に育成するには、国内産業の保護に目を向け高関税政策をとるのではなく、関税率を下げるなど貿易費用を引き下げる政策が必要であること、そして、国際生産ネットワークが近隣地域を軸に発展することを考えると、地域が協力して関税率の削減、貿易円滑化措置などにより貿易費用を削減することが国際間生産ネットワークを促進していくためには必要であるということを示している。

第4章 「東アジアの産業集積と国際分散 核・周辺モデルによる検討」の問題関心は、東アジアではどのように産業が集積してきたのか、そして、今後、開発の遅れている国々はどのような展望がもてるのか、経済統合が進んだ場合、東アジアの経済格差はどうかについて議論している。輸送費の低下とともに、国内では近代的な工業部門が一極に集中し、その他の地域には収穫一定の伝統的な部門、一般には農業部門と言われるが、農業部門が立地する、この結果、国内の経済格差は拡大する核・周辺パターンが現れる (Krugman [1991])。他方、国際間では、2地点間の輸送費の低下とともに、製造業は賃金の高い国から低い国に移転し、この結果、産業は国際的に分散立地し、国際的には経済格差は縮小するというのが理論研究の帰結である (Krugman and Venables [1995])。国内の産業集積が進み、産業が一極集中すればするほど、伝統的な収穫一定の部門、農業部門の労働力は工業部門に移動し、工業部門では賃金が上昇するなど“混雑”(congestion)が現れ、産業を分散する力が強まる。しかし、農業部門の賃金も上昇することから、国内賃金格差は小さくなり、資本は賃金格差が大きい後発国に移転する。すなわち、産業の国内における一極集中と国際的分散立地するという空間経済学モデルが東アジアの現実を説明可能かどうか検討している。

タイを事例に検討すると、時間の経過とともに国内において産業、特に収穫逦増部門と考えられる企業規模の大きな工場は、一極に集中する核・周辺パターンが強まっている。他方、国際間では、東アジアでは工業比率が均一化し経済格差は共に時

間の経過とともに縮小の方向にある。これは、国内の産業集積地では賃金が上昇するなど混雑が現れるが、国内の賃金格差は小さいため、賃金格差の大きい国際分散の力が強まるからである。実際、例えば、タイの場合、法定最低賃金が最も高い県と低い県との最低賃金格差は30%程度にすぎないが、タイとベトナムとの賃金格差は3倍以上になる。企業は、利潤を最大化させるためには、生産拠点を国際分散する必要がある。東アジアの経済統合が進展すれば、日本や韓国にはより資本集約的な産業が集中し、後発国のカンボジア、ラオス、ミャンマー、ベトナムのCLMV諸国には差別化が低いどこでも作れる製造がタイや中国から移転し集積する。こうして、東アジアでは、後発国が先発国を追いながら、東アジア地域全体が発展すると予測できる。このことは、東アジアには依然として大きな国際間経済格差が存在するが、国際分散力を上手に利用すれば、経済統合と経済格差の縮小を同時達成することは可能であることを意味している。

産業は国際的に分散立地するというのが空間経済学の帰結であり、東アジアでは実際に工業部門比率が均一化し、国際間の一人当たり所得格差は縮小している。差別化されない代替の弾力性が高い財、すなわち、誰でもどこでも作れる財から、後発国に移転する。これらのことを総合すると、東アジアでは、産業は後発国から先発国へと移転し、雁行的に発展するであろうことを示唆している。果たして、東アジアの産業は後発国が先発国をキャッチアップしているのだろうか。

第5章「東アジアにおける産業キャッチアップ過程」は、東アジアにおいて、先発国がどのような財から競争力を失い、後発国はどのような財から先発国をキャッチアップするのか、東アジアにおける産業のキャッチアップ過程について貿易特化係数を財別に計測することで観察している。後発国が先発国をキャッチアップするといっても、それは、Akamatsu [1961, 1962]やYamazawa [1990]が想定していたような、国内需要が国内生産を上回る状況から、国内生産が次第に増加し、国内需要を上回り輸出にまわるといふ、輸入代替産業が輸出産業に発展するというパターンではない。東アジアの国々では、輸出特区に代表されるように、生産が小さな国内市場向けでなく低賃金を利用した輸出向け生産が行われていることを考えると、賃金の低い国が輸入代替を飛び越していきなり輸出生産が行う、蛙跳びパターンが考えられる。この結果、財を貿易品目毎に観察していけば、蛙跳びを示す財があると考えられる。しかし、財を大分類で見ると、あたかも後発国が輸入代替期から輸出期に短期間に移行しているように観察できる。第5章では、先発国として日本、後発国としてタイ、その中間のケースとして台湾、1962年からの長期時系列の貿易特化係数を作成し、財別に貿易特化係数の展開パターンを観察している。後発国は消費財においてまず産業のキャッチアップを始め、そして次第に中間財・資本財をキャッチアップするという観察結果を得ている。また、貿易特化係数の1995年から2005

年までの国際比較を行うことにより、東アジアにおいては、消費財 資本財 中間財の順で、また、消費財では半耐久消費財 耐久消費財の順で、国際的にキャッチアップが雁行的に進展していることを観察した。すなわち、産業の発展が東アジアから他地域に移転してしまうのではなく、東アジア域内において、国際分業を進展させながら、東アジア全体が発展してきたという主張である。市場の大きな国として中国を事例に、1962年からの長期時系列の貿易特化係数を作成した。このことは、東アジアの経済格差に関して次のような政策含意を持つ。東アジア全体が適切な政策を実施すれば、現在、チャイナ・プラス・ワンとして注目されているベトナムだけでなく、工業化が遅れているカンボジア、ラオス、ミャンマーも雁行形態的な発展の最後尾に列に加わることが可能であるという政策含意である。後発国のキャッチアップを成功させるためには、一国が政策にとりくむのではなく、地域全体として政策を共有し取り組む必要がある。

第6章 「東アジアの地域貿易協定(RTA)の事後評価」は、東アジアにおいてRTA/FTAが実際にどの程度利用されているのか、どのような要因が利用率に影響を与えているのか分析している。タイとマレーシアを合計したAFTA輸出額が両国の総輸出に占める割合は、それぞれ2003年の9.3%から2007年に14.7%と上昇傾向にあるが、メキシコによる対米輸出の60%以上がNAFTAを利用した輸出であるのと比べると低い。また、CIF輸入額関税に対する輸入関税収入の比率はインドネシア2.0%、マレーシア1.0%、タイ1.7%と低い。このようにRTA/FTA利用率が低い理由としては、これらの国には中間財輸入に対し関税率を免除する制度があり、それを利用していることが考えられる。企業にとっては、中間財関税免除制度を利用するかRTA/FTAを利用する選択がある。企業が東アジアのRTAを利用するには、関税率、関税削減スケジュール、自由化除外品目等の情報を十分把握し、FTA特恵関税を利用する際に必要な原産地証明の申請手続きを調べてから申請しなければならず、原産地証明書の取得に至るまでには手続きに時間と労力がかかる。簡単に言えば、企業は、原産地証明手続きの人的負担を軽減しなければならず、固定費が余計にかかる。こうしたことから、FTAが浸透して間もないアジアでは、FTAの利用率が低いものと考えられる。また、中小企業は大企業に比べ固定費の負担ができないことからFTAの利用が進まないことが考えられる。本章は、第3章で用いたジェットロが実施した『在アジア日系企業の経営実態』調査の個票を用いて、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナムのASEAN6カ国で操業している日系企業を対象に、それぞれ輸出のFTA利用率と輸入のFTA利用率について、プロビットモデルを用いて利用率の要因を分析している。

分析結果は、予想したとおり、大企業がFTAを利用あるいは利用を検討している傾向があり、中小企業はFTAを利用あるいは利用を検討していない傾向にある。これ

は、貿易を実際に行っている企業を対象とした場合においても、同様の推計結果が得られている。このことは、大企業がFTAから便益を受けやすく、中小企業はFTAから便益を受けにくいことを意味する。FTAの利用促進のためには、原産地証明書の申請手続き取得の簡素化を図る必要がある。特に、中小企業に関してはFTAを利用できるように申請手続きを支援するなどの体制が必要である。

また、輸入の際のFTA利用率は、国毎の差はなく、業種的には、繊維産業、木材・木製品、自動車産業がFTAを利用している産業であり、FTAを利用する産業は特定してくる。

輸出の際のFTA利用率については、ベトナムがタイと比べて利用していないという推計結果が得られた。ベトナムにおける原産地証明取得手続きに問題がある可能性がある。また、業種的には繊維、木材・木製品、自動車・二輪車において輸出時におけるFTA利用が活発であり、反対に電気・電子、精密機械の業種は、輸出の際にもFTAを利用しない傾向にある。

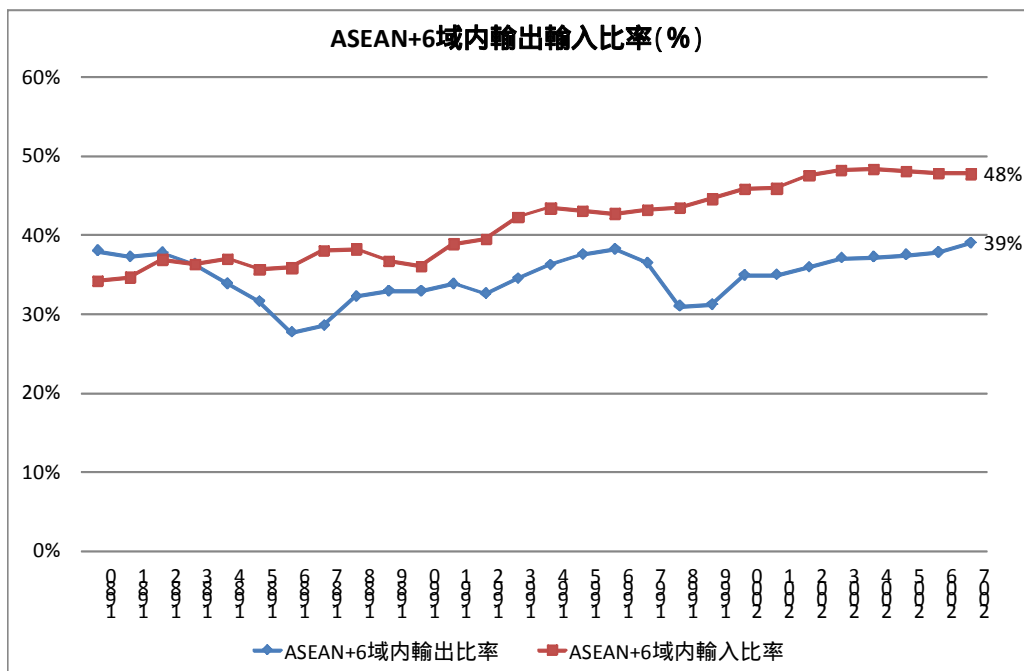
また、3年間について見ると、年によって利用率に有意な差はなかった。この理由としては、FTAが交錯し管理コストが増加し、結果的にはFTAの利用が進まないというスパゲッティ・ボール問題が発生していることを否定することはできないことを意味している。

以上が本研究における各章の成果概要であるが、それでは、これらからどのような事が言えるのであろうか。それぞれの章の議論について、簡単に整理すると、第2章における事例分析では、同一部品を複数のアジアの国から調達しているという結果が得られている。第3章の計量分析結果では、東アジアにおいて日系企業はそれぞれ進出先の国ごとに異なる技術の違いを考慮した調達・販売行動を行っていた。そして、第4章では、東アジアにおいては国内では大都市圏に産業が集積し、国際間では賃金格差が国際分散力として働いているという議論を展開した。さらに、第5章では、東アジアでは長期的に後発国が先発国の産業を代替するキャッチアップ過程が進んできた。第6章では、FTAの利用率について分析した結果、中小企業はFTAを利用しない傾向にあり、産業的にもFTAを利用しやすい産業とそうでない産業があるという結論を得ている。これらそれぞれの議論は、どのように整理可能なのであろうか。相互に矛盾はないのであろうか。

まず、第3章における、ASEAN6カ国において操業している日系企業は、日本に研究開発、キーパーツの業者選定、マーケティング、資金調達、等の本社機能サービスを残しながら、日本、受入国の現地、第3国における熟練労働力の要素賦存状況の違いを考慮し生産販売しているという結論は、国際間で産業の分散しているという第4章の議論と東アジアにおける産業のキャッチアップ過程を、ミクロ的に見た姿といえる。それぞれ個々の国固有の優位性を発揮しながら、産業が国際分散

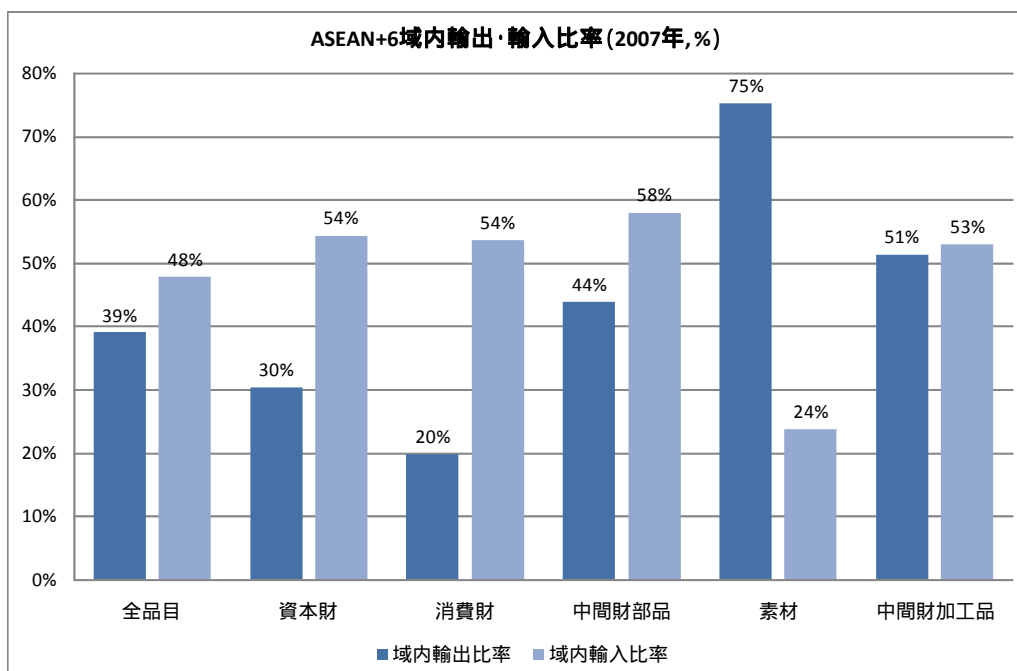
し、東アジアでは後発国が先発国をいくつかの産業を次第にキャッチアップしてきたものと考えられる。第2章の事例分析は、一見すると、他章の分析結果とは矛盾する。第2章では、企業は同一部品を賃金・技術の異なる複数国から調達していた。これは、後発国において勃興した産業は先発国から全て消滅するのではなく、先発国においても同種の企業が存続していることを意味する。おそらく、先発国において存続している企業は、後発国の企業に比べ高い賃金を支払うだけの生産性維持しているからと考えられる。実際、企業は、生産設備を拡張する際に、既存工場を拡張するのではなく、新しいフロンティを求め、新たな生産設備を他国に設置するという水平的な行動をとり、既存設備はそのまま生産を続けるというのが普通である。例えば、ミネベアは、シンガポール、タイ、中国で、それぞれ同種のベアリング工場を操業している。つまり、多国籍企業は垂直展開と同時に水平展開を行ないながら、東アジアで生産活動を展開している。最終章の第7章は、本研究の結論部分であり、第6章までの議論を踏まえ、今後、東アジアが経済統合を推進していくうえで議論しておくべき課題について、議論する。そのうえで、経済統合が進む東アジア経済の展望を提示し、東アジア経済が東アジアの経済統合をどのようにすすめたらいかが議論する予定である。

図1 ASEAN+6の域内輸出・輸入比率(%)



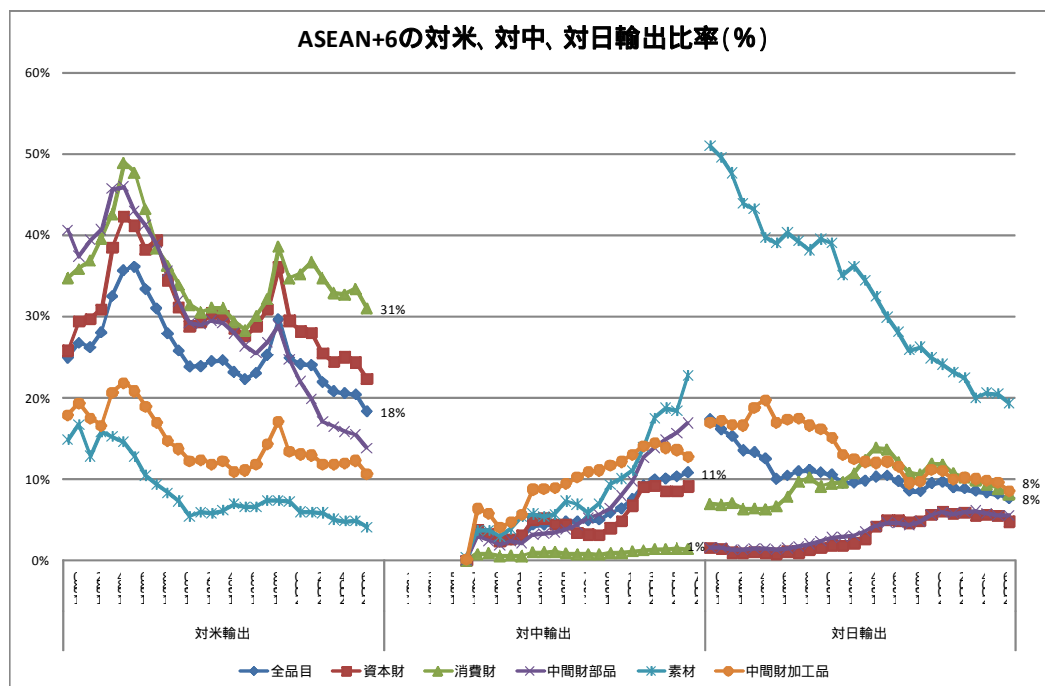
(出所) RIETI TID2008 より作成。

図2 ASEAN+6の域内輸出・輸入比率(2007年, %)



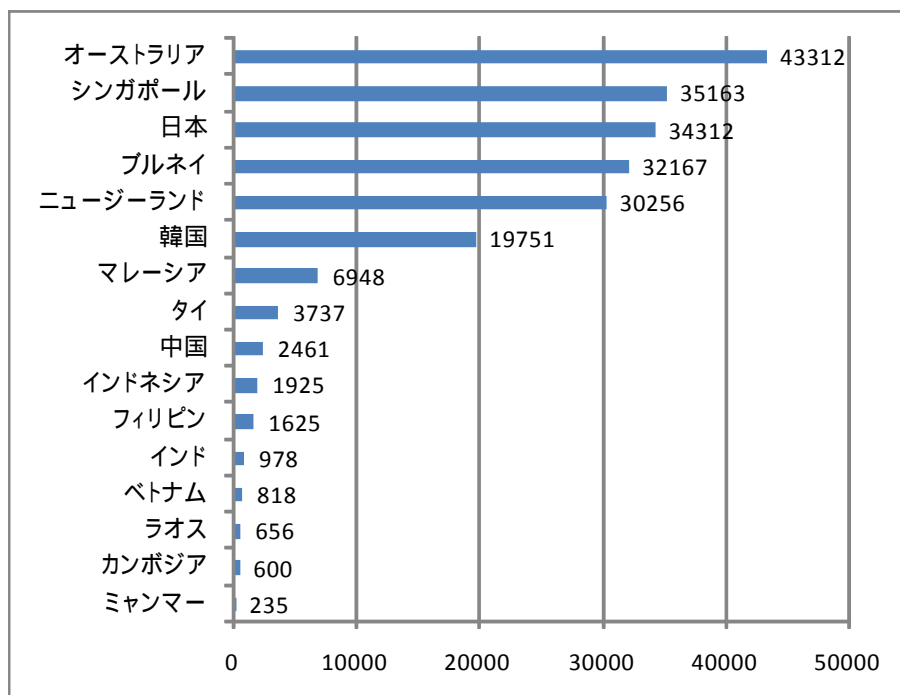
(出所) RIETI TID2008 より作成。

図3 ASEAN+6の対米、対中、対日輸出比率(%)



(出所) RIETI TID2008 より作成。

図4 一人当たり GDP(2007年、米ドル)



(出所) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009 より作成。

表1 東アジア諸国等のGDP成長率(%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
オーストラリア	2.8	2.8	4.0	2.4	0.7	2.0
ブルネイ	0.4	4.4	0.6	-1.5	0.2	0.6
カンボジア	2.3	3.2	3.3	2.9	1.6	2.7
中国	10.4	11.6	13.0	9.0	8.5	9.0
香港	7.1	7.0	6.4	2.4	-3.6	3.5
インド	9.2	9.8	9.4	7.3	5.4	6.4
インドネシア	5.7	5.5	6.3	6.1	4.0	4.8
日本	1.9	2.0	2.3	-0.7	-5.4	1.7
韓国	4.0	5.2	5.1	2.2	-1.0	3.6
ラオス	7.1	8.4	7.5	7.2	4.6	5.4
マレーシア	5.3	5.8	6.2	4.6	-3.6	2.5
ミャンマー	13.6	13.1	11.9	4.0	4.3	5.0
ニュージーランド	2.8	2.0	3.2	0.2	-2.2	2.2
フィリピン	5.0	5.3	7.1	3.8	1.0	3.2
シンガポール	7.3	8.4	7.8	1.1	-3.3	4.1
タイ	4.6	5.2	4.9	2.6	-3.5	3.7
ベトナム	8.4	8.2	8.5	6.2	4.6	5.3
米国	3.1	2.7	2.1	0.4	-2.7	1.5

(出所) International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2009 より作成。