

第2章

国家と企業の発展と能力形成に関する研究レビュー キャッチアップ再考研究の一助として

佐藤百合

要約：

キャッチアップ再考研究の一助として、国家と企業というふたつのレベルにおける発展と能力形成にかかわる研究をレビューする。

まず、国家レベルにおける後発国の経済発展をめぐる議論は、「国家」主導仮説と「市場」主導仮説とのせめぎ合いを経て、国家と市場の役割を支える「制度」を重視する議論へと進化した。後発性の利益を活かすための国家の能力論は、能力の形成主体が社会のいくつかのレベルに存在すると捉え、各主体の能力向上を支える制度的要素にも注目する。次に、企業レベルにおける成長論は、市場の不完全性という企業外的条件から出発する議論と、企業の内生的拡大に着目する議論とに二分される。一方、企業の能力論は、企業内の資源や学習プロセスに主たる関心を寄せつつ、外的環境との相互作用を能力形成の重要な契機と捉えている。

キャッチアップ再考研究は、一国内のいくつかのレベルにおける能力形成主体を統合的に把握し、能力形成を支える各国固有の諸制度を分析の射程に入れることによって、複眼的、複線的な比較地域研究になり得ることが示唆される。

キーワード：

国家、企業、企業グループ、市場、制度、能力、後発国、キャッチアップ

はじめに

本稿では、キャッチアップ再考研究の準備作業として、国家と企業というふたつのレベルにおける発展メカニズムと能力形成にかかわる議論の展開をレビューする。以下、第1節では国家レベルの経済発展と能力論、第2節では企業レベルの成長と能力論を取り上げる。第2節のなかでは、企業レベルと並んで、企業グループ・レベルでの成長と能力を取り上げ、両者の異同を考察する。最後に第3節で、以上の研究レビューがキャッチアップ

再考研究にどのような示唆をもたらすかを考察する。

いうまでもなく、国家の経済発展、企業の成長、国家あるいは企業の能力形成という大きなテーマにかかわる研究には、分厚い歴史的蓄積が存在する。それらを網羅的にサーベイすることは本稿の目指すところではない。これまでの議論にもし対立軸があるとすればそれは何だったか。多くの論者の関心事がもし収斂する傾向がみられるとすれば、どのような方向性に向かっているか。そうした関心をもって、本稿は、後発国のキャッチアップ過程に関連しそうな議論の流れを大づかみにやや単純化しながら追っていく。したがって、網羅的なサーベイでないことに加え、紹介する議論についても細部には立ち入らず、本稿の文脈に即した要点に絞って言及する方法をとっていることを、あらかじめお断りしておきたい。

第1節 国家レベルの経済発展と能力

1. 「国家か市場か」から「制度」へ

20世紀の半ば、植民地支配の時代が終わり、多くの独立主権国家が誕生した。これらの国々が取り組むべき重要課題のひとつが、国民経済の建設であった。人類史上かつてない世界的な規模で「開発の時代」が幕開けた（絵所[1997]）。すなわち、これらの発展途上諸国はいかにしたらうまく経済発展を成し遂げられるか、そのために各国の政府はどのような戦略をもって開発を進めたらよいか、という問題が浮上したのである。

それから約半世紀の間、発展途上国の経済発展をめぐる議論は、ごく単純化して言えば、ふたつの対立仮説の間を往来しながら展開されてきた。ふたつの仮説とは「国家か市場か」、すなわち、政府の役割を重視する国家主導仮説と市場の機能を重視する市場主導仮説である。しかし、やがてこの対立仮説を超えようとする試みのなかから、「制度」の役割を重視する議論が出てきた。絵所[1997]、末廣[2000]を参照しつつ、議論の流れを整理する。

(1) 構造主義（輸入代替工業化論）

被植民地国家の独立後にまず浮上したのは、各国の政府が開発の主役となる国家主導仮説であった（1940年代後半～1960年代前半）。この議論がしばしば「構造主義（structuralism）」と呼ばれるのは、「発展途上国の経済は先進国経済と構造的に異質であり、その構造を変えるには政府による政策介入が必要だ」という構造的「南北問題」史観が議論の前提になっていたからである。構造主義は、発展途上国においては市場メカニズムがまだ確立していないという「市場の失敗」論を1930年代のケインズ経済学から継承していた。

構造主義の議論のなかでもとりわけ影響力をもったのが、プレビュッシュ＝シンガー命題に代表される一次産品輸出悲観論である。これは、「一次産品を輸出している限り、発展途上国の先進国に対する交易条件は長期的に悪化傾向をたどる」という主張である。

(UNCTAD1964)。その理由は、工業製品に比べて一次産品は需要の所得弾力性と価格弾力性が低いこと、一次産品は労働生産性や技術の改善が生産価格の低下に反映されること(組織化された労働と独占的資本によって生産される工業製品の場合は、生産性の上昇は賃金や利潤といった要素所得の向上をもたらす)などである(Singar [1987])。この議論は、途上国政府は一次産品輸出・工業製品輸入を脱する政策介入を行うべきだとする輸入代替工業化論(1960~70年代)の論拠となった。

他方、後発工業化における「後発性の利益」として知られる仮説を提示したのは、経済史家ガーシェンクロン(Gerschenkron [1962])である。後発国は先発国が開発した技術体系のストック(技術のバックログ)を利用できる、それゆえ後発国の工業化は非連続的なビッグ・スパートとして始まる、そうした後発工業化では企業の規模が大きくなる、後発であるほど資本動員や経営指導、工業化を鼓舞するイデオロギーなどにおいて国家の役割が大きくなる、というのが主な論点であった。

(2) 輸出指向工業化論

1960年代後半以降、構造主義は市場主導仮説から批判されるようになる。その代表格が、バラッサ＝クルーガーの輸出指向工業化論である。彼らは、輸入代替工業化政策を採用した国より輸出指向工業化政策を採用した国の方が高い成長を継続していることに注目し、その理由を、比較優位にそった資源配分、規模の経済、雇用の創出、海外市場における競争を通じた技術の向上などに求めた(Balassa [1970, 1971a], Krueger [1980])。Balassa[1971b]の描く台湾と韓国の成功がこの議論に説得力を与えた。

輸出指向工業化論の基礎にある新古典派経済学は、「発展途上国の経済も先進国経済と基本的に同質であり、市場メカニズムが機能する」という認識を前提とする。したがって、政府による市場介入は資源配分の歪みをもたらし、非効率性を生む(「政府の失敗」論)。世界銀行・IMFは、こうした新古典派の考え方に沿って、政府規制の緩和、貿易投資の自由化を旨とする構造調整政策(1970年代後半~1980年代)をアジア諸国への融資の付帯条件にして推進していった。

(3) 修正主義(1980年代後半~1990年代)

1980年代後半以降、新古典派アプローチへの批判から国家の役割が見直されるようになる。それを受けて、市場主導仮説にも修正が加えられる。

ハガード、アムスデン、ウェイドらは、台湾と韓国の成功に国家が果たした役割を再評価する「開発国家」論を展開した。彼らは、たとえば、韓国政府による立案・予算執行・情報提供機能(Haggard [1990], Haggard et al. [1992])、企業に補助を与える見返りに目標達成基準を課するシステム(Amsden [1989])、台湾政府による内需部門における産業特定の介入の効果(Wade [1990], 服部・佐藤編[1996])などを明らかにした。

これら国家論者(statist)を、世界銀行は修正主義者(revisionist)と呼んだが、世界銀行・IMFの側も市場万能論に修正を加える。それを象徴するのが、『東アジアの奇跡』(World

Bank [1993]) であった。そこでは、市場友好的な政策介入、有能な官僚がレフェリーとなって行うコンテストベースの競争の有効性が示された。

このように、国家主導仮説、市場主導仮説の双方から、市場も国家も万能ではないことを前提に「市場か国家か」の二分法を超える議論がなされるようになった。

(4) 制度論 (1990年代～)

その一環として、万能ではない市場または国家を補完し経済発展を支える制度や組織の役割が注目されるようになる。それをここでは便宜的に「制度論」と呼ぶ。ただし、制度に注目すると一口にいても、系譜を異にする多様な議論が存在する。本稿の文脈から重要と思われるいくつかの議論を紹介しよう。

新古典派アプローチは、(3)で述べた修正主義の延長上において市場メカニズムを補強する制度 (institutions for markets) (World Bank [2001]) を重視する。1997～98年のアジア通貨危機を契機に、国家論者が評価した政府の機能は、一転してその脆弱性が危機の一因だったと見なされるようになった。IMF や世界銀行は危機国において、ガバナンス、透明性、説明責任をキーワードにした経済制度の改革を推進していった。

青木昌彦らは、不完全な市場の機能を高める制度という考え方を前提にしながら、ゲーム理論を用いて比較制度分析 (comparative institutional analysis) を唱道した。そこでは、経済システム (経済制度の束) には複数均衡が成り立つとともに、制度間の相互補完性、システムの進化における経路依存性が重視される (青木[2001], 青木・奥野編[1996])。

他方、アメリカの比較政治経済学の系譜からも制度や組織の重要性が提示された。Fields [1995]は、韓国と台湾を事例に、国家と企業 (business groups) をともに社会のなかに埋め込まれた制度 (embedded institutions) と捉え、それらの経済行動と社会・政治構造との相互作用を分析した。埋め込み (embeddedness) という概念は Evans [1995]とも共通する。エヴァンスは、社会から自立した (autonomy) 官僚主導の政府、共通の文化的理解や社会的ネットワークのなかに埋め込まれた (embeddedness) 政府と民間という要素を合わせた embedded autonomy が、ラテンアメリカに比較した東アジアの開発の成功要因だと分析した。Hong [1997]も韓国と台湾の半導体産業を取り上げ、国家 = 社会関係の制度的な違いを論じた。Doner [1992]は国家による調整機能の限界を補う、官僚機構外の経済団体、官民協議体、NGO などの組織の重要性を強調した。

2. 国家レベルの能力論

以上に紹介した「国家か市場か、あるいは制度か」という議論は、発展途上国が経済発展を遂げて先進国にキャッチアップするために主導的な役割を担うのは何かという観点から議論の展開を整理したものである。それに対して、発展途上国がキャッチアップするためには国内に主体的能力が形成される必要があることに着目し、どのようなプレイヤーにどのような能力が形成されてきたか、その能力形成を支える枠組みは何か、について実証

的に分析してきた研究の流れがある。

国内に形成される能力にかかわる議論は、能力の形成を積極的に評価する立場と消極的に捉える立場に大きく二分される。前者は、その能力を「後発国が後発性の利益を内部化する能力」(末廣[2000])として位置づける。後者は、新古典派アプローチの「政府の失敗」論を前提に、「政府が政府の失敗を制御できる能力」と捉える。

まず前者について、アジアに関する研究成果にもとづいて「能力」の具体的内容を見ていこう。日本を事例にした大川・ロソフスキー[1973]は、日本が技術導入のための社会的能力を蓄積してきた点を評価し、その能力を強化した日本固有の制度・組織として 財閥、終身雇用制度を挙げた。同じく、日本による技術導入の社会的能力に注目した南[1992]は、その構成要素として 人的資源(企業者、技術者、在来的技術者)、情報網(総合商社、業界団体、業界の懇談会)、経営組織の近代化(株式会社制度の普及)、外国技術の改良を可能にする資本財産業、を掲げた。

韓国の事例に依拠した渡辺[1979, 1984]は、「工業化の社会的能力」という概念を提示し、その構成要素として 強い政府と政策転換能力(官僚の行政能力)、企業家の経営能力、熟練労働(労働者の技術水準)を指摘した。Amsden [1989]は、「能力」という表現は用いていないものの、韓国が後発工業化に成功した構成要件として 介入主義的国家、事業多角化したビジネスグループ、有能な専門経営者、低賃金で教育水準の高い労働力、を挙げた。

こうした研究成果を統合した末廣[2000]は、後発国が後発性の利益を内部化するための「工業化の社会的能力」を次のように整理した。社会的能力が発揮される場合は、政府レベル、企業レベル、職場レベルの3つが想定され、それぞれ経済テクノクラート、企業家、技術者・技能者・熟練労働者が能力形成の主体になる。経済テクノクラートの能力の指標となるのは、政策遂行の組織的能力、情報の共有システム、政治からの独立、である。企業レベルでは 企業家精神の発揮、経営資源の革新的結合、企業組織の改革、そして職場レベルでは 個人の技術習得能力、組織の技術形成能力、社会の技術形成能力、が掲げられる。この末廣の枠組みは広義かつ包括的で、その後の議論の土台となる応用可能性をもっている。能力の指標として、能力形成を支える制度的側面を重視している点が特徴である。

以上の議論に対して、政府が「政府の失敗」を最小限に制御して政策介入を行う能力という新古典派アプローチの認識においては 政府自身が能力形成の主体になる。黒岩(2004)は、東・東南アジアの事例にもとづいて有用な研究レビューを提供している。そこでは、「国家の制度能力」という概念が用いられ、7つの指標が掲げられる。国家の高度な制度能力は、官民の協調体制(情報制約への対応)(Evans [1995])、実績主義の採用(能力制約への対応)(World Bank [1993, 1997], Weder [1999])、官僚の自律性(レントシーキングへの対応)(Haggard [1990, 1994])、が指標となる。また、国家の基礎的な制度能力とし

ては、効率的な官僚制 (Weder [1999]), 汚職の撲滅, 法の支配, 政治的安定, が挙げられている。

3. 小括

多くの独立主権国家が誕生した 20 世紀の半ばに比べると 時代の趨勢は国家主導から市場主導の経済発展へと移り変わってきたように見える。1990 年以降のポスト冷戦体制における経済の自由化とグローバル化, 情報技術革命の世界的浸透は, 市場主導の潮流を加速させている。

だが, この間の後発国の経済発展をめぐる議論の展開を整理すると, 国家か市場かという二分法を超えた進化がみてとれる。ひとつには, 国家も市場も当該国・地域の社会文化的政治的要件に規定されるという固有性・通時性の重視があり, もうひとつには, 国家も市場も適切な制度・組織に支えられる必要があるという普遍性・共時性の重視がある。

さらに, 後発国が経済発展のチャンスを手自らの手に掴み取り, 内部化していく「能力」が分析対象になっていく。そこで炙り出される能力の構成要素をレビューしてみると, 社会の各レベルに能力形成の主体が存在し, 各主体の能力形成を支える制度・組織面の要素が重視されていることが改めて浮き彫りになる。

第 2 節 企業レベルの成長と能力

1. 企業の成長メカニズム

経済学の主流をなす新古典派経済学は, 完全競争市場とパレート最適な資源配分の理論である。そこでは, 企業は「点」として扱われる。つまり, 企業には「内側」がない。

そこに変更を加えたのがコースの「企業の本質」(1937)である。完全競争市場という条件が成り立たず, 市場取引に費用がかかる時, その費用を節約するために市場取引の一部を内部に取り込むことによって企業(組織・制度)が発生する。この考え方は, 後にウィリアムソンらによって概念が精緻化され, 新制度派経済学に発展する。

これに対して, 最初から企業の「内側」に注目し, 企業の内生的な成長メカニズムを経済学的に解明するというアプローチによって, 主流派経済学に真っ向から挑戦したのがペンローズの『企業成長の理論』(1959)であった。ペンローズの議論はその異端性ゆえにしばらくは注目されなかったが, 1970 年代以降にその価値が見直され, 現在では資源ベース論 (RBV: Resource-Based View), あるいは『企業成長の理論』第 4 版の解説でピテリスが 'Resource, Knowledge, and (Dynamic) Capabilities-Based Perspective' (Pitelis [2009])と呼ぶ一群の研究に発展した。

ペンローズの『企業成長の理論』はアメリカの経営者企業がモデルであり, 後発国の企

業は直接的には分析の射程に入っていない。しかし、前節のレビューに示されたように、後発国のキャッチアップ過程を分析するには企業レベルの成長や能力形成という視点は重要な位置づけを占める。そこで、企業成長を直接論じた経済学的資産としてペンローズの議論の要点を以下にまとめておく。

企業とは、「ひとつの管理の枠組みのなかに集められた資源の集合」と定義される。企業の境界は、「管理上の調整の範囲」および「権威あるコミュニケーションの範囲」によって決まる。

企業の成長とは、「あるひとつの方向への累積的な動きを導くような内生的発展プロセス」「ひとつの組織の活動の範囲と種類の絶えざる拡大」であり、量的増加だけでなく質の向上をも含む。

企業の成長メカニズムは、次のように捉えられる。ある企業の経営陣は、その企業の使いたれた資源から生産的サービス (productive services) を引き出すことができる。経営陣のその経験は、企業の他のあらゆる資源が提供し得る生産的サービスに影響を与える。経営陣が利用可能な資源を最大限活用しようとする、企業の継続的な成長が促される。

だが同時に、経営陣が利用可能な資源を活用するほど、企業成長の速度は逡減する。とはいえ、成長の鈍化は一時的な性質である。経営陣の経験や知識は、企業が自社の資源から引き出せるサービスをより有利に活かす方法を模索するなかで、さらなる拡張のインセンティブを生む。ひとたび大規模な成長が完了すると、成長に投じられていた経営者サービスは次の拡張に使えるようになる。企業の成長は進化的なプロセスであり、集団的知識の累積的な増大と変化に基礎をおいている (‘history matters.’)。このプロセスに、明白で回避できない限界は存在しない。よって、企業の最終的な規模に制限はない。

ペンローズは、「首尾よく成長できる企業だけを扱う企業成長の理論は同義反復 (tautology) ではないか」という批判にこう答える。多くの企業は成長しない。企業者精神の欠如、非効率な経営、不十分な資金調達能力、環境変化への適応力の欠如、稚拙な意思決定の繰り返し、企業のコントロールの及ばない諸条件に由来する単なる不運など、さまざまな理由による。だが、私はそれには関心がない。私の問いは「企業が成長しうるかどうかを決定づけるのは何か」ではなく、「成長しうる企業があると仮定するならばその成長を支配する原則は何か、どれだけ速く長く成長できるか」である、と。

ポーターの企業戦略論が市場における企業のポジショニングに着目したのに対し、ペンローズの考え方は企業の内部資源に着目する資源ベースの企業戦略論 (Andrew [1971], Peteraf [1993], Barney [1996, 2001], 伊丹・軽部編[2004]) に受け継がれていく。

2. 企業レベルの能力論

企業レベルの能力にかかわる研究は多くの蓄積がある。そのなかから、ここでは本稿の文脈に即して、4つの主な系譜を紹介する。

第1は、ペンローズの企業成長論の延長上に位置づけられる Dynamic Capabilities (DC) 論である。ティースら (Teece and Pisano [1994]) は、シュムペーター (Schumpeter [1912]) , ペンローズ [1959] , ネルソン＝ウィンター (Nelson and Winter [1982]) に依拠しつつ、競争優位を獲得する企業経営戦略としての DC を唱えた。彼らの論点は、企業が資源を保有しているだけでは優位性に結びつかず、ダイナミックに変化する環境に機敏に適應する能力こそが重要だとする点にある。企業の内部資源を出発点にしなが、外的条件との相互作用や相対的位置づけを明示的に分析枠組みに取り入れたのが DC 論である。

第2は、技術的能力 (Technological Capabilities : TC) 論である。ペンローズや DC 論とは異なり、TC 論は後発国のキャッチアップ研究のなかから提起された。1970 年代以降の新興工業国 (NICs) の経済発展の核心は、個々の企業レベルの技術的能力の獲得であり、そこでは外国と国内の技術的結合が重要な意味をもつ。こうした観点から Westphal, Kim and Dahlman [1985] は韓国、Lall [1987] はインド、Katz ed. [1987] はラテンアメリカの事例について実証分析を行った。こうした積み重ねのうに Lall [1992] は、企業の TC を機能 (横軸) と技術の複雑さ (縦軸) によって評価する TC マトリックスを定式化した。

第3は、国際価値連鎖 (GVC : Global Value Chain) 内における後発国企業的能力論である。1990 年代以降に興隆した GVC 論は、チェーン全体を統括する先進国リード企業 (lead firms) を主役と見なし、チェーンに参加する後発国企業を受け身的存在と位置づけてきた。他方、前述の TC 論は、外国との技術的結合を問題にしなが、GVC 論とは接点を持たなかった。そこで、GVC 論に後発国企業による能力獲得という視点を導入したのが Kawakami and Sturgeon eds. [2011] である。GVC に参加した後発国企業的能力は、後発国企業の学習戦略とリード企業の調達戦略との相互作用によって決まると捉えられる。その能力を、価値連鎖に沿った機能の幅と習得・独創の程度による能力の深さによって評価する能力マトリックス (capability matrix) を用いた分析も試みられている (Fujita [2011], Sato [2011]) 。

第4は、「革新的結合」 (innovative combination) を鍵概念とした後発国企業的能力論である。シュムペーター (清成編訳 1998) , Abernathy and Clark [1985] , 米倉 [1986] などの「革新」論を発展させる形で、末廣 [2000: 66] は、前節第2項で紹介した「工業化の社会的能力」の構成要素である企業的能力を次のように特徴づける。後発国企業が事業機会を見いだすには、新しい技術、新しい製品を自ら開発する方式はあまりにハードルが高い。そこで重要となるのが、個々の経営資源 (技術、資金、労働資源、市場開拓能力など) はひとつひとつをとると競争力や比較優位をもたないが、利用可能な経営資源をうまく組み合わせることで独自の競争優位を生み出す、そうした既存資源の「革新的結合」に頼る方法である。このタイプの後発国型「革新的結合」は、シュムペーター的「新結合」の一形態であり、アバナシー＝クラークの「革新の発展段階論」では既存の技術・生産体系を保持しながら新市場を開拓する「間隙的創造」 (niche creation) 型と位置づけられる。

末廣 [2000, 2006] によれば、こうした企業的能力は、結局は企業家 (ファミリービジネ

スの場合には、所有主兼経営者)の能力に還元されるという。そこでいう企業家は、シュムペーターが提唱した「革新者」、ペンローズのいう企業経営者の概念と重なるものと捉えられている。

3. 企業グループの成長と能力

企業とは別に、企業グループを単位とした成長と能力について考えてみよう。

企業グループは、後発国の主たるプレイヤーと見なされることが多い。第2節でみた国家レベルの能力形成論においても、日本や韓国の財閥が技術導入や工業化の推進主体の一つに挙げられていた。

企業グループ研究は、The Oxford Handbook of Business Groups (Colpan et al.[2010])の刊行に象徴されるようにそれ自体一つのジャンルを成している。とくに2000年代に量的にも質的にも大きく研究が進展した。質的というのは、端的にいえば、事例観察にもとづく描写的分析から大量観察による統計的実証分析へ、一国の分析から世界各国の比較分析へと変化が起きたことである。その結果、企業グループは、何も発展途上国に特有な現象ではなく、1930年代に反独占思想を制度化して企業グループを解体したアメリカ(Mbrick 2005)を除いて全世界に普遍的にみられるユビキタス現象だという認識が定説になった(Khanna and Yaf eh 2005)。

企業グループがその国の社会経済厚生に与える功罪の「罪」の面が盛んに取り上げられたのも、2000年代の一つの特徴であった。企業グループのピラミッド型所有構造、不透明なガバナンス、政治との結託などが、不当な利潤の源泉として議論された。その存在自体の「罪」が取り沙汰されるころは、単一企業と企業グループが異なる点の一つであろう。

それでは、企業グループの成長、あるいは能力についてはどうだろうか。前項でみた企業の成長や能力と基本的に同じと考えてよいのか、それとも決定的な違いがあるのだろうか。ここでは、その点を検討し、もし違いがあるならば、何がどのように違うのかを考えたい。

企業グループ(business group)の定義については、Granovetter(2005)の次のような定義が標準型になっている。「恒常的に公式・非公式に結びついた法的に独立した企業の集合(a set of legally separate firms bound together in persistent formal and/or informal ways)」。この定義は対象範囲が広い。資本所有関係をもたずに長期的な取引関係にある企業間ネットワークやサプライ・チェーン上の企業群なども含まれる。本稿では、後発国における一つのまとまりのあるプレイヤーであり能力形成の主体として企業グループを捉える観点から、先の定義の冒頭に「同一の資本所有の下で」をつけ加え、所有の結びつきをもった企業群に対象範囲を狭めることにする。ただし、「同一の資本所有」の主体は必ずしも家族とは限らず、単一の個人、または血縁関係にない複数の共同創業者という場合もある。

企業グループの生成と成長に関する議論は、大まかにふたつの立場に区分することができる（Granovetter 2005, Khanna and Yafeh 2007, 星野 2010）。一つは、資本市場や中間財市場の不完全性を想定し、「市場の失敗」に対する組織的対応として企業グループを捉える立場である。もう一つは、企業グループが内部資源を活用し外的環境に対応して経済的成果を最大化しようとする内生的拡大に着目する立場である。まずこのふたつの立場があり、そこに国・地域固有の社会文化的要因を組み合わせる議論のバリエーションがそれぞれにある。このふたつの立場は、前節の企業の成長論でいえばコースに始まる新制度派経済学、ペンローズに始まる RBV にそれぞれ対応する。すなわち、企業グループの生成・成長を説明する基本的ロジックは、企業の生成・成長論と変わらない。

企業グループは、複数の企業から成るという点が、単一企業とは違う。だが、企業グループであっても単一企業であっても、事業の多角化、多国籍化はなし得るだろう。規模の大きさについても、どちらも拡大し得る。では、複数の企業から成るために、単一企業には起こらない企業グループ特有の特徴があるとしたら何だろうか。

一つは、グループ内の企業間所有構造を設計することである。持株会社を作るか作らないか、作るなら一つか複数か、持株会社の下に企業群を垂直に、または水平に配置するか、持株会社を作らないなら企業間の相互株式持ち合いにするか。こうしたさまざまな選択肢のなかから特定の構造を選び、その構造を条件の変化に合わせて変化させていく。

ふたつめは、グループ内に多様な所有形態の企業を抱え、それぞれの出資相手との関係を管理することである。すべてのグループ企業が 100% 単独出資であれば単一企業と変わらないが、そういう企業グループは稀だろう。多くの場合は、グループ内に、外国企業との合弁、他の国内民間企業や国営企業との合弁、株式市場への上場企業などが存在する。企業ごとに異なる合弁パートナーや一般株主などと向き合うことになる。彼らのもつ資源をグループ内に動員できるが、同時に調整コストも伴うことになる。

以上のふたつの企業グループ特有の特徴は、いずれも所有面に関係する。企業グループは、単一企業と多くの点で共通性をもつが、少なくとも上の 2 点で単一企業にはないより複雑で高度な管理を行う能力が要求される。

既存研究のなかで企業グループの能力を正面から論じたものは多くない。韓国のチェボル（財閥）の観察に依拠した Amsden and Hikino（1994）、韓国とアルゼンチンを事例にした Kock and Guillen（2001）、台湾を事例にした Mahmood, Zhu and Zajac 2008, Chung and Mahmood 2010 が数少ない例外である。

Amsden and Hikino（1994）は、企業グループの「プロジェクト遂行能力（project execution capability）」を論じた。彼らによると、企業レベルの能力論でいう TC には、プロジェクト遂行能力、生産能力、革新能力の三つがあり、このうち、多様な事業への参入を繰り返す企業グループにとくに蓄積されるのがプロジェクト遂行能力である。プロジェクト遂行能力とは、ある事業のフィージビリティ・スタディから、プラントのエンジニアリング、資

材調達，建設，始動にいたる，生産段階以前に必要とされるスキルであり，この過程で外国から技術を習得する能力である。外国人を雇ったり，ターンキー方式でまるごと外国からプラントを導入したりするよりも自力で導入した方が，初回の教育機会費用はかかっても学習効果によって増設時や他産業への参入時の初期コストが低減するという。

Kock and Guillen (2001) は，この議論を発展させた。彼らによると，企業グループの成長段階によって必要とされる能力が変化する。成長の初期には多様な非関連業種に多角化するためのコンタクト能力，次に事業の遂行と大量生産のためのプロジェクト遂行能力，そして最後に先進的な革新を産むための組織的・技術的能力へと重点が移っていく。成長段階が進むほど，中央統御と事業の相互連関性が高まるなど，企業グループの組織形態も変化していくという。

このふたつの議論とは異なり，Mahmood らの台湾企業グループ研究は，グループ内の企業間関係 (tie) の密度が濃いほど企業グループの革新能力 (innovation capabilities) が高いと論じた。グループ内企業間関係には，売買関係，資本関係，役員兼任関係があり，このうち，異なる専門性をもつグループ企業間の売買関係が最もグループの革新能力を高めることを実証した。

事例観察から出発した以上の研究は，企業グループの能力形成の源泉を，多角化の頻度の高さ，範囲の広さ，あるいはグループ企業間の取引関係に求めている。本稿では先に，多角化は企業グループでなければできないわけではなく，単一企業でもなし得る現象と位置づけた。また，部材の売買も，垂直統合的な単一企業のなかでも起こり得る。その見解から言えば，上の企業グループ能力論は，単一企業の能力論と本質的な差はないのではないかという疑問が生じる。他方，企業から企業グループを分かつ特異性という視点から出発した企業グループ能力論は，既存研究ではまだ展開されていない。

4．小括

企業の成長メカニズムをめぐる議論は，市場の不完全性という企業の外的条件から出発する議論と，資源の活用による企業の内生的拡大メカニズムに着目する議論とに大きく二分される。

だが，企業レベルの能力形成論は，個別企業のもつ資源，学習，戦略に焦点を当てながらも，外的条件への対応，先進国企業との関係性や相互作用に大きな関心を払っている。後発国企業の能力形成は，外的環境からの刺激が重要な契機となっていることが示唆される。また，持てる資源のいずれもが先進国企業に比べて相対的に劣位にある後発国企業にとっても，「組み合わせの妙」によって「革新」が可能だとする議論は，それがキャッチアップにつながるか否かを含めて，今後議論がより深まることが期待される領域である。

以上の企業レベルの成長論や能力論は，基本的には，企業グループ単位での議論にも適用できると考えられる。だが，部分的には，単一企業では起こり得ない企業グループ特有

の特徴があり、その特徴を源泉とする能力形成があり得る。その点については、まだ十分に研究が深められているとはいえない。

第3節 キャッチアップ再考研究への示唆

最後に、本稿の研究レビューからキャッチアップ再考研究についてどのような示唆が得られるかを考えたい。

何をもってある後発国が先進国にキャッチアップしたとみなすかについては、いろいろな可能性があるだろうが、通常は一人当たり国内総生産（GDP）の水準を指標にすることが多い。この指標を用いて世界各国を一直線に順位づければ、ある国が先進国（たとえば OECD 諸国）の平均水準に追いついたか、あるいは、まだどれだけの差があるかを、簡便かつ数量的に示すことができる。

けれども、本稿のレビューは、より豊かなキャッチアップ研究のためには、複眼的で複線的なアプローチが必要であろうことを示唆している。少なくともふたつの方向性が考えられよう。

ひとつは、国家レベルの経済発展と企業レベルの成長とを統合的に把握する試みである。後発国のキャッチアップ過程は、一国内のさまざまなレベルにキャッチアップの主体が存在し、彼らがキャッチアップを可能にする能力を形成し、彼らの能力向上を支える諸制度が機能し、その結果の総体として当該国の経済水準の先進国との差が縮まっていく過程と捉えることができるだろう。

そこでいうキャッチアップ主体には、まず政府があるだろうが、それとともに多くの研究が取り上げていたのが企業であった。企業レベルの分析がキャッチアップ研究に資すると考えられるのは、企業にはその内部に企業家、経営者、技術者、労働者といった複数のサブ・レベルと主体が存在する、資金調達や人材雇用、財サービス販売などの企業活動を通じて企業外の主体や市場との相互作用の要になる存在であるからである。

もともと企業の成長に焦点を当てた研究は、一国レベルの分析枠組みと常に関連づけられる必然性はないし、その分析射程が国境線を越えることもしばしばある。一企業または一群の企業の技術水準や世界市場シェアが、当該産業における先進国企業のそれに追いついたかどうか、というように、国単位の枠組みを用いずに問題を設定することもできる。

だが、後発国のキャッチアップを、上記のように一国内のさまざまなレベルにおける能力形成の総体として捉えるならば、企業レベルの分析を一国単位の分析枠組みの中に明示的に位置づけ、国家レベルの発展過程と企業レベルの能力形成とを統合的に把握するアプローチが追求されてよいのではないだろうか。

ふたつめの方向性は、後発国のキャッチアップ過程を、各国が一直線上に順位づけられ

る単線的発展ではなく、各国がそれぞれ異なる経路をたどりながら経済水準を上昇させていく複線的発展と捉えるアプローチである。

複線的発展を想定した分析手法には、さまざまな可能性があろうが、具体例を挙げると、ある国の位置づけを、一人当たり GDP 指標だけでなく、別の指標を組み合わせて時系列推移を示してみるのもひとつの方法である。たとえば、本稿で取り上げた経済政策における国家介入度の強弱（「国家か市場か」、経済自由化の度合い）でもいい。あるいは、国家が社会や企業に対して集権的に権力を行使するか、各主体に権力を分散して裁量権を認めているかという国家権力集中度の強弱（集権か分権か、政治的民主化の度合い）でもいい。経済自由化と民主化は、冷戦体制の崩壊後の世界において時代の潮流となった感があるが、一人当たり GDP 指標の上昇目覚ましい一群の新興国においても、経済自由化や民主化は決して一様の経路をたどってはいないことが示されるかもしれない（たとえば坂口編 2010:204）。

また、本稿では明示的に取り上げなかったが、「経済発展はすなわち工業化を意味するという命題」（絵所[1997: 33]）は、これまでの開発経済学においても本稿で取り上げた種々の議論においても、自明の前提となってきた。けれども、自然環境に恵まれた東南アジアなどにおいては、農水産業をベースにした付加価値生産の増大が今後の経済発展の原動力の一角を占め続けるという発展経路もあり得るかもしれない（末廣・安田編[1987]、佐藤[2011]）。

そして、なぜこのような複線的な発展経路が生まれるのかを追求する際にも、先に述べた各国内のキャッチアップ主体を複眼的に観察するアプローチが役に立つであろう。と同時に、各国間の比較可能性にも十分な配慮がなされれば、キャッチアップ再考研究は豊かな内実をとまなう比較地域研究に深められるのではないだろうか。

【参考文献】

日本語

青木昌彦[2001] 『比較制度分析に向けて』 NTT 出版。

青木昌彦・奥野正寛[1996] 『経済システムの比較制度分析』 東京大学出版会。

伊丹敬之・軽部大編[2004] 『見えざる資産の戦略と論理』 日本経済新聞社。

絵所秀紀[1997] 『開発の政治経済学』 日本評論社。

大川一司・H.ロソフスキー[1973] 『日本の経済成長 20 世紀における趨勢加速』 東洋経済新報社。

坂口安紀編[2010] 『途上国石油産業の政治経済分析』 岩波書店。

佐藤百合[2011] 『経済大国インドネシア』 中公新書。

シュンペーター（清成忠男編訳）[1998] 『企業家とは何か』 東洋経済新報社。

末廣昭[2000] 『キャッチアップ型工業化論』 名古屋大学出版会。

- [2006] 『ファミリービジネス論 後発工業化の担い手 』名古屋大学出版会。
- 末廣昭・安田靖編[1987] 『タイの工業化 NAIC への挑戦 』アジア経済研究所。
- 服部民夫・佐藤幸人[1996] 『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所。
- 南亮進[1992] 『日本の経済発展 (第2版)』東洋経済新報社。
- 米倉誠一郎[1986] 「企業家精神の発展過程」(小林規威他編 『現在経営事典』日本経済新聞社)
- 渡辺利夫[1979] 『アジア中進国の挑戦』日本経済新聞社。
- [1984] 「現代アジアの発展論的構造」(『経済評論』8月号 22-35 ページ)
- 英語
- Abernathy, William J. and Kim B. Clark [1985]. “Innovation: Mapping the Winds of Creative Destruction.” *Research Policy*. 14. pp. 3-22.
- Amsden, Alice H. [1989]. *Aisa's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Andrew, K.R. [1971]. *The Concept of Corporate Strategy*. Homewood: Irwin.
- Balassa, Bela [1970]. “Growth Strategies in Semi-Industrial Countries.” *Quarterly Journal of Economics*. 84 (1).
- [1971a]. “Trade Policies in Developing Countries.” *American Economic Review, Papers and Proceedings*. 61. pp. 178-187.
- [1971b]. “Industrial Policies in Taiwan and Korea.” *Weltwirtschaftliches Archiv*. 106 (1).
- Barney, J.B. [1996]. *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley.
- [2001]. “Is the Resource-based ‘View’ a Useful Perspective for Strategic Management Research? Yes.” *Academy of Management Review*. 26 (1). pp. 41-56.
- Chung, Chi-Nien, and Ishtiaq P. Mahmood [2010] “Business Groups in Taiwan”, in Colpan et al. [2010].
- Coase, Ronald H. [1937]. “The Nature of the Firm.” *Economica*. 4 (16). pp. 308-405 (宮沢健一他訳 『企業・市場・法』東洋経済新報社 1992年に所収)。
- Colpan, ASli M. Takashi Hikino, and James R. Lincoln [2010] *The Oxford Handbook of Business Groups*, Oxford: Oxford University Press.
- Doner, Richard [1992]. “Limits of State Strength: Toward an Institutional View of Economic Development.” *World Politics*. 44 (4). pp. 398-431.
- Evans, Peter [1995]. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fields, Karl J. [1995]. *Enterprise and the State in Korea and Taiwan*. Ithaca: Cornell University Press.
- Fujita, Mai [2011]. “Value Chain Dynamics and Local Suppliers’ Capability Building: An Analysis

- of the Vietnamese Motorcycle Industry.” in M. Kawakami and T.J. Sturgeon eds. [2011].
- Gerschenkron, A. [1962]. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Haggard, Stephan [1990]. *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*. Ithaca: Cornell University Press.
- [1994]. “Business, Politics and Policy in Northeast and Southeast Asia.” in Andrew MacIntyre ed. *Business and Government in Industrializing Asia*. Allen & Unwin Pty Ltd.
- Haggard, Stephan, Moon Chung-in, and Kim Byung-Kook [1992]. "The Transition to Export-led Growth in South Korea: 1954-1966." *Journal of Asian Studies*. 50 (4). pp. 850-873.
- Hong, Sung Gul [1997]. *The Political Economy of Industrial Policy in East Asia: The Semiconductor Industry in Taiwan and South Korea*. Northampton, MA: Edward Elgar.
- Katz, J. ed. [1987]. *Technology Generation in Latin American Manufacturing Industries*. London: Macmillan.
- Kawakami, Momoko, and Timothy J. Sturgeon eds. [2011]. *The Dynamics of Local Learning in Global Value Chains*. Hampshire and New York: Palgrave Macmillan.
- Khanna, Tarun, and Yishay Yafeh [2005] “Business Groups and Risk Sharing around the World”, *Journal of Business*, 78(1):301-40.
- [2007] “Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?”, *Journal of Economic Literature*, 45(2):331-72.
- Krueger, Anne [1980]. “Trade Policy as an Input to Development.” *American Economic Review*. 70 (2).
- Lall, Sanjaya [1987]. *Learning to Industrialize: The Acquisition of Technological Capability by India*. London: Macmillan.
- [1992]. “Technological Capabilities and Industrialization.” *World Development*. 20 (2). pp. 165-186.
- Mahmood, Ishtiaq P., Hong-Jin Zhu, and Edward J. Zajac [2008] "Where can Capabilities Come From? How the Contents of Network Ties Affects Capability Acquisition”, *Center for Economic Institutions Working Paper Series*, No.2008-14, Hitotsubashi University.
- Morck, Randall [2005] “How to Eliminate Pyramidal Business Groups: The Double Taxation of Intercorporate Dividends and other Incisive Uses of Tax Policy” in J.Poterba ed. *Tax Policy and the Economy*, Vol.19, Cambridge and London: MIT Press, 135-79.
- Nelson, Richard R., and Sidney G.Winter [1982]. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press.

- Penrose, Edith [1959, 2009]. *The Theory of the Growth of the Firm*, 4th Edition. New York: Oxford University Press (日高千景訳『企業成長の理論(第3版)』ダイヤモンド社 2010年).
- Peteraf, Margaret A. [1993]. "The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View." *Strategic Management Journal*. 14. pp. 179-191.
- Pilelis, Christos N. [2009]. "Edith Penrose's 'The Theory of the Growth of the Firm' Fifty Years Later." in Edith Penrose. *The Theory of the Growth of the Firm*, 4th Edition. New York: Oxford University Press.
- Sato, Yuri [2011]. "Local Firms' Capability Development in Captive Value Chains: Evidence from the Indonesian Motorcycle Industry." in M. Kawakami and T.J. Sturgeon eds. [2011].
- Schumpeter, Joseph A. [1912]. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (塩野谷祐一他訳『経済発展の理論』岩波文庫 1977年).
- Singer, Hans W. [1987]. "Terms of Trade and Economic Development." in Eatwell, Milgate and Newman eds. *The New Palgrave: Economic Development*. London and Basingstoke: MacMillan Press.
- Teece, David J., and Gary Pisano [1994]. "The Dynamic Capabilities of Firms: An Introduction." *Industrial and Corporate Change*. 3 (3). pp. 537-556.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) [1964]. *Towards a New Trade Policy for Development*. New York: UNCTAD (外務省訳『プレビッシュ報告 新しい貿易政策を求めて』国際日本協会 1965年).
- Wade, Robert [1990]. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- Westphal, Larry E., L. Kim, and Carl J. Dahlman [1985]. "Reflection on the Republic of Korea's Acquisition of Technological Capability." in N. Rosenberg and C. Frischtak eds. *International Technology Transfer: Concepts, Measures, and Comparisons*. New York: Praeger.
- Weder, Beatrice [1999]. *Model, Myth, or Miracle? : Reassessing the Role of Governments in the East Asian Experience*. Tokyo: United Nations University Press.
- World Bank [1993]. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. New York: Oxford University Press.
- [1997]. *World Development Report: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.
- [2001]. *World Development Report: Building Institutions for Market*. Washington D.C.: The World Bank.