

東アジア経済圏と日本経済*

——市場とレギュレーション

井 上 泰 夫

日本経済を包含する東アジア経済について多少とも長期的な観点に立って分析の光を差しかけるならば、東アジア経済が世界的な関心の的となったのは、第二次世界大戦後の世界経済を主導してきたアメリカ経済の繁栄にかげりが見え始めた1970年代半ば以降のことである、と、ひとまず指摘することができる。世界的な石油ドル資金の先進国への還流と同時に、新興工業経済が東アジアを含む世界の複数の地域、国で出現したのだった¹⁾。1970年代におけるこれらの国の工業化は、従来の途上国の停滞的なイメージを一新しただけに画期的な性格を持っていた。工業化は北の諸国の経済発展の軌跡ではありえても、それは南の諸国では到底ありえないものとして考えられていたのだった²⁾。それから40年近くが経過した現在、東アジア経済の重要性はますます増大している。たとえば、1970年代の日本経済にとって主要な貿易パートナー国はアメリカ合衆国であったが、現在では日本の輸出入貿易の50%以上は東アジア諸国によって占められるようになってきている。さらに、1990年代以降における中国経済の隆盛を背景にして、中国に香港、台湾を加えた「中国圏」は、現在、日本の主要な交易パートナーになっている。しかも、このような変化は今後も持続的であることが予測されている。このことは、日本経済の内部に至るまで大きな影響を引き起こすはずである。事実、そのような影響は起こり始めている。果たして、日常的な小さな変化は、やがて質的变化を引き起こすことによって、本格的な「東アジア経済圏」を明示するような時代が到来するのだろうか。以下では、国際的な地域経済統合の視点に立って、その可能性を考えてみたい。

* 本稿は、平成19年度「名古屋市立大学特別研究奨励費D3——比較経済政策の国際的共同研究」による研究成果である。

1) 新興工業国の出現による世界経済の構図の変化について、リビエツ（1987）参照。

2) このような見方から生まれたのが、開発経済論における従属論であった。従属論は1960年代後半から1970年代にかけて国際的な支持を集めることができた。だが、この理論だけでは1970年代後半における新興工業経済の出現を説明することは不可能であった。前述のリビエツの周辺部フォード主義論は、こうした理論的陥穽をレギュレーションの観点から埋めようとするものであった。

1 グローバル化のうねりの中で

グローバル化の動きが今日声高に唱えられているが、国境を越える資本の動きは資本主義の歴史とともに古い。ただ長期的な視点に立つならば、資本主義は拡大と収縮の繰り返しによって特徴づけられるように、グローバル化の動きも前進、停滞、後退という異なる局面を経験している。たしかに、20世紀初頭の資本主義の領域的拡張は、第二次世界大戦によって大きく停滞することになった。市場の拡張ではなく、市場の閉鎖によって自国の利害を死守することが、当時の各国の対応策であった。対応のための主要な戦略として存在したのは、社会主義経済に向かう選択（旧ソ連）、あるいは、軍事路線の選択（ドイツ、イタリア、日本）、あるいは自由主義的選択（アメリカ、イギリス）であった。そして、保護貿易による危機からの脱出は結局、第二次世界大戦という大きな犠牲を支払うことに行き着いたのだった。そして戦争の終結は、先の三つの戦略のなかで、軍事拡大路線が破綻したことを意味した。その結果、このような教訓のうえにたって、戦後の自由貿易原理にもとづく国際貿易の方向が定められた³⁾。

にもかかわらず、第二次世界大戦後から1970年代半ばまで、世界経済を主導した北側の経済成長は基本的に国内市場に中心を置くタイプの経済成長パターンであった。それは、戦争による荒廃からの経済の建て直しという特徴を有していたとはいえ、それだけに解消しえないような、耐久消費財の国内市場の形成が経済成長と密接な関連を持つ生産・消費のマクロ経済関連であった。こうした戦後の高度成長は賃金・消費・生産を関連づける累積的な因果関係を有していただけに、長期的な成長を可能にした。相対的に輸出入に依存しないで、北の諸国は高度成長をそれぞれに固有の制度的配置のなかで実現することができた。社会主義経済体制について言えば、旧ソ連・東欧諸国は、1970年代における西側の消費社会への移行についてゆくことができなくなり、1980年代末の社会主義政治体制の最終的な崩壊を引き起こすことになる。したがって、1930年代における、あの三つの体制的な選択は、1980年代末になると、自由主義体制に一本化されることになる。とはいえ、この自由主義体制も、いわゆる純粋の市場主義を標榜するものではなく、所得分配の公平性を多少とも重視する「社会民主主義」的な側面を有するものになっている。

高度成長による国内市場の成熟化は、当然、それまでの国内市場を中心とする各国の生産・消費のマクロ経済均衡をゆらがせることになる。もはや、国内市場だけで資本蓄積が進行できなくなり、需給の双方について、国外要因が大きな影響を与え始めたのである⁴⁾。繰り返されるグローバル化の拡張と収縮の過程において、したがって1970年代は大きな分岐点となっている。それ自体、資本蓄積の必然的な展開であったとはいえ、その過程への対応は各国ごとに大きく異なっていた。言い換えれば、どの国も均一にグローバル化に対応できたわけではなかつ

3) 1930年代の危機については、ボワイエ（1988）第1章参照。

4) フォーディズムの危機については、井上（1987）参照。

た。新興工業経済国を意味する呼称が NICS（1970 年代における南ヨーロッパ諸国、中南米諸国、そして東アジアの急成長を意味する）から NIES へと変化したことは単に技術的な語彙の問題ではなく、その対象が主として東アジア諸国に限定されていったからであった。輸出市場の拡大という特定の時代に固有の「戦略圏」が形成されて、それはどの国にも適応可能な機会を与えたのであるが、あらゆる国が等しくこの戦略圏に参入できたのではなかった。つまり、「参入の論理」は各国ごとに異なっていた⁵⁾。だからこそ、ラテンアメリカ諸国の輸入代替戦略（1960-70 年代）と東アジア諸国の輸出指向戦略（1970 年代）という、二つの戦略の対抗を確認することができる。

このように、1970 年代には国内市場中心の成長による競争から、輸出＝世界市場における競争へ、というように、競争戦略の重心が大きく移動することになる。そのこと自体大きな影響を引き起こすことになるが、同時に、この時期のグローバル化の動きにはもうひとつの特徴が存在した。大恐慌以降の金融規制のシステムのなかで、ハイパーインフレが 1970 年代に定着することによって、固定金利を回避すべく金融のデスインターメディエーションがアメリカ経済に起こったが、やがてこの動きは世界的な波になってゆく。そして、現在ではグローバル化、グローバリゼーションという言葉が象徴的に含意しているのは、もっぱらこの「金融グローバリゼーション」であることが多い。国際経済の相互依存の深まりは資本主義の歴史とともに旧いが、金融のグローバル化を伴っていることが、現代経済の特徴である。現代が金融の時代であるゆえんは、それに先行するフォード主義的な成長との対比で考えることによって理解することができる。フォード主義は、製造業、とりわけ民生用加工組み立て産業における労働生産性の急上昇→他の産業部門への波及、という回路のなかで実現された。基本的に働く者と企業側の「労使妥協」に見られるように、フォード主義的構図においては、金融的利害はインフレ・スライド制においてしか反映されなくなる。固定相場制、固定金利、金融規制という一連の制度は、製造業の成長にとって大きなサポートとなる役割を果たしていた。だが、持続する「規制」は、1970 年代アメリカ合衆国において、長期的に封じられていた金融的利害の目を覚まさせることになる。それまで眠っていた金融的利害の覚醒は、金融自由化という大きなうねりとなって、1980 年代以降現在に至るまで国際的に経済舞台を支配するようになる⁶⁾。金融パワーの台頭はしかし、一本調子ではなかった。ワシントン合意にもとづいて、数々の金融重視的な経済政策のメリットが声高に唱えられたが、少なくとも、旧ソ連・東欧諸国における市場移行戦略の挫折が引き起こした混乱、そして、アジア通貨・金融危機による混乱、という事態の大きな引き金となったことは記憶に新しい。そして、これらの混乱からの回復は、それほど容易ではないことが明らかになっている。旧ソ連について言えば、急激な金融自由化のための一連の改革→その限界→金融パニックの発生、という負の連関の代償を支払うことによって、

5) 戦略圏と参入の論理については、井上（1996）参照。

6) 金融グローバル化については、アグリエッタ・オルレアン（1991）参照。

ようやく国内の産業競争力の回復の方向が明らかになっているようであるが、その一方では依然として国内の天然資源の輸出に依存した経済構造から脱出することができていない。つまり、ロシアは石油・天然資源などの一次産品輸出によって外貨を稼ぐことはできて、中国やBRICKsのように、労働集約的な輸出商品を国民的に作り出すことに成功していない。かくして、1970年代アメリカ合衆国における金融的パワーによる「復讐」はかくして世界的なインパクトを与えたのであるが、その行き過ぎは、当然、産業的パワーによる「逆襲」を引き起こすようになっている。この点に、現代資本主義の世界的構図の特徴を見ることができる。

2 東アジア経済と日本企業

1970年代という「戦略圏」とそれに固有の「参入の論理」が対抗するなかで、日本企業の東アジア進出が本格化することになるが、こうした本格化も突然起こったことではなく、むしろ戦前との長期的な継続性を考慮に入れる必要があるだろう。日本による植民地支配という過去の事実が現在にも「負の遺産」として大きな影を引きずっていることは事実であるが、歴史は全体的に再検証される必要があるだろう。

敗戦直後の日本経済にとって、東アジア経済は、自国の工業生産に必要な資源・原料を供給する役割を持っていた。その限りでの外交政策は準備されたが、基本的に米ソ冷戦体制のなかで、日本が固有に外交・防衛戦略を練成する必要はなかった。もっぱら国内工業生産力の再建に専念することができたわけである。この時期、日本の輸出市場は国内経済の安全弁の役割を果たしていて、一定の重要性を持っていたが、輸出の主要な対象は欧米諸国であった。そうした中で、高度成長による賃金水準の上昇（労働力不足の開始）という圧力を受けて、日本の国内企業は韓国、そして台湾に生産移転を開始する。とりわけ、対外競争力の喪失が予測される衰退産業（繊維）において、その動きは強かったが、あくまで、これら企業の動きは、「点」を形成するものであって、日本経済にとってもかなり限定的な役割を果たしていたにすぎなかった。

こうした限定的な東アジア経済とのつながりが本格化するのには、1980年代半ば、1985年のプラザ合意以降の円高局面においてである。この時期、円高による国内賃金水準の上昇圧力にしたがって、日本企業は競って東アジア進出を展開することになる。円高はそれ自体一時的現象であり、つねに反転する傾向があるにもかかわらず、この時期以降、日本企業の海外進出は持続的に進行している。

もちろん、日本の海外生産比率は欧米諸国、とくにアメリカ、ドイツと比較すればわかるように、それほど高い水準になっているわけではない。日本の海外生産が欧米諸国と同様に、今後一層本格化する余地は十分あるだろう。

また、製造業のなかでも、とくに輸送機械、電機機械の海外生産比率は急上昇している。そ

して、2000年代に入って、図2が示すように、アジアの占める比率が年々上昇している。このことは、以下で見るように、東アジアにおける国際分業を考える際、日本企業の大きな特徴として考慮に入れるべき点である。

東アジア諸国に進出した日本企業の戦略は、これら企業の受け入れ国の工業化の戦略とも合致していた。工業製品市場の拡大（良品の工業消費財を低価格で供給する）が世界的に予測

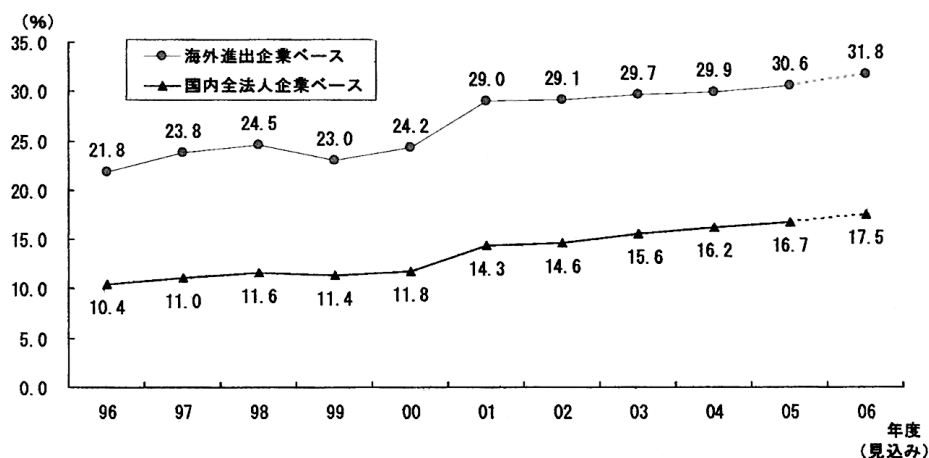
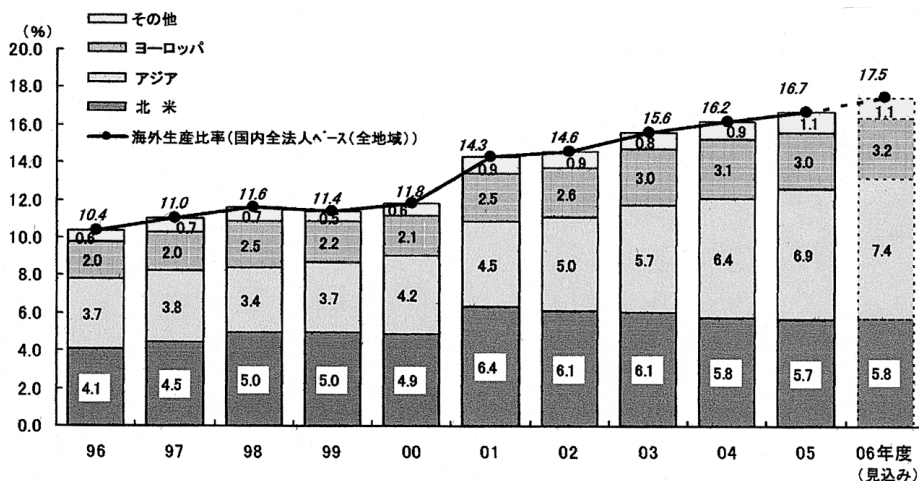


図1 わが国の海外生産比率の推移（製造業）

（出所）通商産業省・第36回海外事業活動基本調査（HP）2006年7月調査



注. 国内全法人ベースの海外生産比率＝現地法人（製造業）売上高／（現地法人（製造業）売上高＋国内法人（製造業）売上高）×100

国内全法人ベースの海外生産比率の06年度見込みは当省において試算したもの。

図2 地域別海外生産比率の推移（国内全法人企業ベース（製造業））

（出所）同上

されるなかで、工業化のエンジンを輸出に求めることは十分採算性のある「参入の論理」だった。この時期、東アジア諸国が輸出を急増させた背景には、日本企業を含む外国企業による直接投資が存在した。一国の年間輸出額を左右するほどに、外国企業の進出は旺盛であった。かつての「点」と「点」をつなぐような進出に代わって、日本企業の海外活動は進出地域ごとに統合されるようになる。主として、欧米諸国への進出は貿易摩擦回避型であり、現地での雇用創出が重視される。それに対して、東アジア市場への国内生産の移転は、低コスト戦略、そして需要戦略が中心になっている。

このように、1980年代半ば以降の東アジア経済と日本企業の間を考えると、企業内貿易の重要性を考慮に入れる必要があるだろう。そうした工業品のフローの中心となっているのは、加工組み立て産業（電気・電子機械産業）における部品、機械、完成品の交易である。ME化による製品の小型化、マイクロ化によって部品の運送が容易になることによって、生産の立地条件は格段に広がった。従来、大都市内部、あるいはその周辺に限定されていた、これらのハイテク製品の生産拠点がまず国内の地方都市、農村地帯に移転される。そして、その後には、これら国内の生産拠点が東アジア諸国との競争にさらされる。『通商白書 2002』は、日本国内の地方主要都市がこうした東アジア諸国の主要都市との競争に直面していることを指摘している。工業生産高のランキングを見ると、1990年以降の10年間で、日本の地方中核都市に代わって、中国の沿岸部の主要都市がベスト20位に入っている。このような図式が1980年代後半から1990年代にかけて一般的に起こった現象を物語っている。国内的には、外国生産拠点との競争に負ければ、現地雇用が喪失されるが、当該企業にとっては、活動領域が国際化するだけのことであって、企業組織内部の問題であることには変わりがない。国内雇用の海外への流出はしたがって、国内経済の空洞化の不安をかきたてることになるが、雇用の流出＝空洞化、という図式がストレートに妥当するわけではない。国内労働者の生産性の低下による雇用の流出はむしろ必然的であり、この問題にどう対応するかがその後の展開にとって大きな分岐となる。長期に及ぶような時間的空白期間を置かないで、新たな雇用を生み出すための「攻めの戦略」を協同に準備、作成、実現できるような主体の相互関係を構築できるか、否かが問われることになる。これは、都市経営の基本的戦略に関わる問題であり、最近強調されている「産・学・官連携」という動きも、単なる利益発生のための種の開発という短期的な利益の追求のための政策ではなく、地域全体の視点に立って取り組むべき問題である⁷⁾。

企業にとり、こうした海外生産の拠点を市場メカニズムにゆだねてしまうよりも、企業グループの中で取引したほうが有利になる。取引費用は明らかに市場取引にゆだねるよりも、企業グループ内取引のほうが低下するからである。「貸与図」と「承認図」の事例研究が示しているように、日本企業の系列内の取引は、継続的相対取引としての特性を有している。こうした特性は

7) 都市経営の自律的側面については、井上（2004）、INOUE（2003）参照。

当該社会の文化と不可分であるだけに、国境を越えて形成、維持することは容易ではない。文化、言語、社会慣習がまったく異なるからである。実際、日本企業は過去における海外進出の経験、教訓を踏まえて、こうした「もの作り」の海外移転に取り組んでいる。そうだとすれば、そうした日常的な、積み上げタイプの技術移転を不安定にするのは、変動為替制度による為替リスクだろう。いくら経営努力を積み上げても、それらは為替リスクによって一瞬にして水疱に化すからである。

言語、文化、慣習という固有の障害があるにもかかわらず、円高による内外コスト差によって企業は海外進出するが、その経営は不断に為替変動の不安定性によって危険にさらされている。まさしく、通貨の逆襲を受けるリスクを抱えていることになる。とはいえ、日常の経営行動が長期的には企業組織のパフォーマンスを左右することになる。バブル崩壊によって明らかになったのは、日本の製造業のなかに「勝ち組」と「負け組」の二極化が生まれたことである。バブル発生の時期においては、こうした二極化はいまだ表面化していなかった。依然として「増収、増益」の論理で経営戦略を構築すればよかったのであり、長期的な効率性は副次的な判断基準だった。ところが、バブルの崩壊は一挙に市場の収縮をもたらした結果、限られたパイの中で競争優位を發揮できたのは、長期的な効率性の実現に従来から取り組んできた「勝ち組」企業であった。ここに至って、1980年代の日本モデルの対象は、これら日本の優良企業に限定されるようになる。そして、日本モデルといえはすべての日本の企業をカバーすると思われていた表象は、誤解であったことが明らかになった。しかし、現実における言説の動きは皮肉であり、一度モデルが崩壊すると、今度は日本企業すべてが一転して批判すべき対象となり、旧態的であり、新しいモデルによって代替されるべきである、と喧伝されることになる。1990年代が実は「失われた10年」ではなかった、と強言することは大きな誤解であるが、過去の成長を支えたシステムを全面的に否定することも生産的ではないだろう。要は、成長から停滞、危機への移行の過程を、内生的に分析することによって、具体的、客観的に説明づけることにある⁸⁾。

3 東アジア金融危機以降の構図

日本企業を含む多国籍企業の直接投資戦略と受入国の輸出工業化戦略が合致することによって、東アジア経済は急成長し始める。しかも、それは10年以上の長期に及ぶものであり、21世紀は東アジアの世紀、と言われるほど安定性、持続性のあるものとして大方によって観測されていた。だが、そうした東アジア経済への高い評価が定着しつつあった、まさしくその時期に、東アジア諸国は金融危機に見舞われることになる。特定国の通貨の脆弱性を予測していた国際

8) 日本経済の危機の内生的分析については、池尾（2001）を参照。

ヘッジファンドが自らの投資戦略である短期的、投機的利益の実現を優先させることに端を発したのが、東アジア通貨＝金融危機の開始であったが、それはタイのバートだけにとどまらず、マレーシア・リンギ、インドネシア・ルピア、そして韓国・ウォンまでが対ドル相場を短期間に急落させていった。国内の資本不足を短期資本の流入によって充足しようとするかぎり、そうした短期資本の急激な流出入によるショックは必然的に起こりうる。だが、1997年の金融危機の背景にあるのは、マクロ経済全体の需給バランスの崩壊という実体的な側面である。危機が投機的な貨幣経済だけではなく、実体経済にも及んでいたことが重要である。工業化による輸出の急増は、潜在的に過剰生産のリスクを強めていた。それはドル高、そして円高というフィルターを通じて覆い隠されていたが、そうした外部要因が無くなることによって、直接的に作用するようになる⁹⁾。

ほとんどの東アジア諸国が金融危機に陥ることによって、アジア NIES、そして ASEAN 諸国も相対的に競争性を低下させていくことになる。なぜか、これらの国と交代して、中国の工業競争力が急速に発揮されるようになったからである。もちろん、中国の輸出工業力は改革・開放路線の定着以来、外資系企業による輸出の急増となっており、東アジア危機以前から存在した。ただ、1990年代前半ではまだ、NIES、ASEANの勢いが目立っていて、あくまで中国はその次、というイメージであった。工業化の波及のそのような側面について、雁行的発展の仮説が主張されたのも、この時期だった。だが、金融危機による東アジア諸国の相対的な地盤低下と交差するかたちで、中国の工業競争力が急上昇するようになる。両者の間に因果関係を直接、想定することは困難であるが、金融危機以降の中国は明らかに東アジア諸国の工業力を自国と比較しうようになっている。その中で、日本企業はどのような競争、ないし協力関係を予測することができるのか。

日本企業も、こうした東アジア金融危機以降の新しい構図の中で、戦略形成の見直しを余儀なくされている。問題は、中国の急成長以前にすでに構築されていた国際分業関係を、中国を含むかたちで再編成することにある。しかも、中国の工業化の急成長の内実は沿岸地域に集中していて、中国全体で工業化が開始したわけではない¹⁰⁾。開始したばかりの中国工業化の「実験」に日本企業はどう対応すべきなのか。21世紀には、中国は日本以上に、「世界の工場」となるだろう、そして、アメリカは世界の最後の消費者であり、日本は世界の最後の貯蓄者となる、という見方も登場している¹¹⁾。だが、中国の存在は、生産サイドだけの問題ではなく、需要の問題でもある。経済成長の進展とともに、需要形成が膨らむ可能性を持っている。だからこそ、世界の企業が中国市場への参入を競っている。中国がたんなる世界の工場にとどまらない可能

9) アジア通貨・金融危機については、井上（1999）を参照。

10) 経済産業省（2002）p. 20 参照。

11) 井上泰夫編「国際会議 地域経済統合の国際比較分析——レギュレーション・アプローチの観点に立って」『オイコノミカ』第40巻第1号、2003年9月、におけるボワイエ報告を参照。

性も十分存在するだろう。しかも、ASEAN 諸国と中国の成長は大きく異なるという指摘が中国経済研究者によってなされている。ASEAN 諸国は主として、汎用品の生産に特化することによって、輸出工業化を展開してきた。そして、低賃金コストによる生産が国際的な競争優位を形成してきた。これに対して、中国沿岸部で起こっている事態は、そうした ASEAN 諸国と共通する競争要因に加えて、産業集積の高い水準によって支えられている。そのことが中国国内の企業間で激烈な競争を引き起こして、国際的な競争優位を生み出すというのである。従来、日本企業は内部組織の優位を示すことによって、製品の競争優位につなげることができた。1980 年代に日本企業に対してさまざまな分析のメスが加えられたことは周知のとおりである。だが、すでに見たように、1990 年代の日本経済の「失われた 10 年」は、すべての日本企業が均質に内部組織としての特性を有しているわけではないことを明らかにした。いかなる組織原理をもって、日本企業は東アジアの中で活動してゆくことになるのか。

4 国際分業の構図

中国の輸出工業化の急成長を含む東アジア経済の動態を国際分業のなかでどう位置づけることができるのだろうか。マスメディアでは、東アジア、そして中国が「世界の工場」である、あるいはそうなるだろう、というイメージが流布されている。たしかに、アングロサクソン諸国の多国籍企業は生産コストの世界的な最適化戦略を狙う中で、東アジア諸国に積極的に投資し、これらの諸国の輸出競争力を強めてきた。多国籍企業の部品工場、組み立て工場、としての国際分業内での位置づけである。そして、最終需要はあくまで外部、主として欧米諸国に求められてきた。こうした状況において、議論された「多国籍企業論」はあくまで、進出する「多国籍企業」と受け入れ国・地域の間との関係に関わっていた。そこには、地域全体で需要水準が飛躍的に上昇するという経済統合の視点は存在していなかった。この経済統合による市場の深化こそ、現在の議論の大きな特徴であろう。

1970-1980 年代において実際に機能したし、現在もなお存在し続けているような、こうした国際分業内部での東アジア経済の役割は、今日、大きく変容している。まず、中心部（研究開発・経営戦略決定）と周辺部（加工・組み立て）という国際分業の構図自体が変容している。たとえば、日本国内に研究開発部門を残して、組み立て部門を東アジアに移転するというかつての日本企業の戦略は、同一機種についての生産のすみわけ（汎用機種の生産を東アジアに移転し、国内は先端機種、ハイテク機種の生産拠点となる）というパターンを経て、現在では、研究開発部門さえも海外に移転する動きが始まっている。

こうした国際分業の変容を考慮に入れるならば、従来の中心・周辺型の国際分業ではなくて、多極的、重層的な国際分業の形態を読み取ることができるだろう。概括的に把握しただけでも、日・韓・台という工業化の成熟化を迎えている諸国が存在する一方で、ASEAN のように汎用

工業品の生産に競争優位を有する諸国が存在する。さらに、中国の沿岸地方は汎用工業品の生産に着手したばかりであるのに、テレビ、冷蔵庫、クーラーなどについて世界の生産ランキングのトップを占めるような勢いを見せている。そして、日本の主要企業はこれら新興の中国企業と生産・販売提携を結ぶに至っている。おそらく新しい市場に進出するに際して、個別的企業の戦略に固執していると、新市場への参入に遅れをとることになるという不安が、こうした日中の企業提携の背後にあるのだろう。日本企業は東アジア・中国市場に対して地理的な距離について見れば、欧米多国籍企業に対して競争優位にあるが、それ以外の点では同じであり、新市場への進出は厳しい競争にさらされている。

おそらく長期的に観測するのであれば、東アジア経済の内部で生産・消費のマクロ的均衡に向かう可能性は高いだろう。従来のように最終需要を欧米諸国に求めるという方向は徐々に弱まるだろう。もっとも、そうした展望が実現しうるために、この地域において自己完結的な生産消費循環が形成されるための、制度的な配置が政治的に準備される必要がある。自然発生的に、ただ市場メカニズムに任せておけば市場均衡が実現されるわけでは決していないだろう。

EUの市場統合、通貨統合に至る経緯が物語っているように、地域的経済統合は、長期に及ぶ政治と経済の妥協の産物であり、政治と経済を媒介する制度が重要な役割をはたす。ここで言う制度は、日常的なミクロレベルでの制度形成を含みつつも、よりマクロレベルでの制度形成を直接的にイメージしている。各国政府が抱える官僚組織とは別に、EU本部を支える膨大な官僚組織がこうした制度形成に大きな役割をはたしている。マクロレベルでの大きな制度（農業協定、市場協定、通貨協定そして社会協定）が個別経済主体の行動を規定しつつ、後者によって前者は変容、進化してゆく。EU統合の歴史は、こうした動態によって特徴づけられる統合の進展と停滞・見直しの繰り返しではなかっただろうか。

こうした事態を念頭に置くのであれば、東アジア経済の現状はもっぱら市場の論理にしたがっているとと言えるだろう。個別的に統合的な市場形成の動きは散発的には存在する。だが、それらがまとまって大きな、不可逆的なうねりになっているわけではない。そのためには、一層の政治的イニシアチブが必要であるが、この政治的イニシアチブ自体、一定の経済的、政治的な構図が存在しない限り問題になりえない。日本についても、国内世論形成はどちらかと言えば内向き指向であり、「国際化」は声高に唱えられているが、外交・国際問題が国内世論を決するには至っていない。ところが、現実の経済そして社会のレベルでは、国境を越えたところで均衡が求められ始めている。こうした経済生活と政治意識のずれは今後ますます強まるだろう。

5 再びグローバル化のなかで

日本経済の失われた10年をどう見るかは論者によって異なるが、ここでは一方的な悲観主

義に陥ることも、また楽観主義にひたることも避けるべきだろう。かつての1980年代のように日本経済賛美論はもはや有効性を喪失している。だが、すでに見たように、継続的相対取引に代表されるようなコアが全面的に崩壊しているわけではない。おそらくこのことは日本的雇用関係についても言えるだろう。「終身雇用」の崩壊が騒がれているが、それ自体もともと系列企業、関連企業への配転、出向を制度的に含むようなフレキシブルな関係であった。もちろん、デフレ不況が持続するなかで、雇用流出の圧力はますます強まっている。だが、日本企業のガバナンスがアングロサクソンの企業のように、株主重視、徹底した合理化、人員削減に着手しているというデータはまだ大量に存在していない。「失われた10年」からの回復は容易ではないが、その際、国際的要因、とくに東アジア経済との関連を射程に入れる必要がますます強まっている。

その場合、日本企業の強みである組織的特性がこれまでと同様に企業グループ内貿易を通じて発揮されることにはならないだろう。外部市場における取引費用を下回らざるを得ない企業グループ内部費用が逆に外部市場での取引費用を上回ってしまうことを、1990年代の日本企業の「負け組」の事例は示しているのではないだろうか。そうだとすれば、今日の日本企業に求められているのは、従来のような企業システムの原理に固執することではない。だからと言って、市場メカニズム、短期的契約の論理に過度に依存することでもないだろう。アングロサクソン型の契約システムはそれに固有の文化、社会形成を前提にしている。日本的、あるいは東アジア的稲作型協同作業に伝統を置く社会の歴史とは大きく異なっている。もちろん契約的透明性、市場の効率性を否定することは困難であるが、同時にそれに代わりうるような、「社会的等価物」が必要なのではないだろうか。要するに、変化、進化しつつある日本の企業システム（従来の本社・協力企業あるいは本社・下請け関係）の進行方向に垣間見えるのは、東アジア経済圏におけるネットワーク形成であるだろう。

こうしたネットワークは従来の行動原理とどう異なるだろうか。日本の企業システムのとは、システム内部の相互依存性が従来のように機能しなくなる点で区別される。また、短期的な契約原理と異なるのは、ネットワークが短期的な効率性によって規定されないからである。組織に固有の一元的な依存関係を脱しつつ、しかも同様の効率性をどう実現しうるのか。おそらく重要であるのは、異なる言語・文化・歴史を有する空間の中で相互的な経済的信頼関係を確立することだろう。

本章の初めて述べたように、日本経済の失われた10年は同時に、グローバル化の時代であった。それはたんに国際的相互依存が深まるというだけではなく、金融のグローバル化を通じてアメリカ基準に他ならないグローバル基準が世界的に制覇してゆく過程でもあった。だが、かつてあれほど参照された日本的経営が1990年代に入って凋落したように、アメリカのニューエコノミーもその強さを急速に喪失しつつある。株主重視型短期経営戦略、金融利害の優位、そして株式市場本位制の資本主義が数々の経営内部の腐敗を引き起こすことによって再検討に

付されている。アメリカ的な証券市場中心の資本主義が将来の資本主義の一般的なパターンであると主張する見方は妥当しくなくなっている¹²⁾。

にもかかわらず、OECD、世銀レベルでは、アジア通貨金融危機以降、とりわけ、コーポレート・ガバナンスをめぐる、東アジア諸国における改革の必要性が指摘されている。IMF、世銀によれば、危機の直接的原因は、国際金融の問題であるが、国内金融制度の未整備と自由化のミスマッチにある。そして、一層構造的な原因として、制度的脆弱性が指摘される。コーポレート・ガバナンスの改革とは、間接金融から直接金融へ、取締役会の構成メンバー、監査委員会の設置、少数株主の権限強化、株主価値の最大化にまで及んでいる。そして、1998年以降、これらの改革が実現されてゆくが、その結果は、「アングロサクソンの改革が唯一の改革ではない」ということである。タイにおける一連の制度改革は、「所有と経営の分離が唯一のコーポレート・ガバナンス」の改革ではない、というのである¹³⁾。個別研究の成果が示しているように、東アジアに特徴的な財閥企業の形成は内生的な原因によって、それぞれ固有の軌跡をたどるようになっていく。韓国とタイの財閥はともにオーナー所有による点で共通しているが、戦後の第1世代によるいわばカリスマ的経営が続いた後、世代交代に直面して、内部的な進化を遂げることになる。世代交代が順調に進まないケースもあれば、個人所有の足跡を残しつつも、持株会社による出資がパターン化して、家族経営としての特徴が弱まるケースも存在する。全体としてアジア通貨危機以降の財閥（韓国、タイ）に共通しているのは、こうした個人所有にもとづく財閥の進化である。徐々にではあるが、制度化された、法人所有化された財閥に移行しつつある。こうした進化こそ、今後における東アジアの国際的経済統合にとって重要な意味をもつことになるであろう。

コーポレート・ガバナンスに関わって、最後に中国はどうなるであろうか。中国では現在、個人企業に始まって、集団所有企業、合併企業、外資系企業、そして国有企業に至るまでさまざまな所有形態が存在する。解体されつつある国有企業に代わるコーポレート・ガバナンスは未だ不明瞭であるが、中国においてこれまで「企業」に社会的に要請されていた役割がどうなるかが、焦点となるであろう。その役割とは、①政治的役割、②経済的役割、③社会的役割、である。①については、これからいかにして政府・共産党の拠点としての役割を弱めることができるか、が争点になるだろう。③については、社会福祉的なサービスが企業単位で行われている現状をどう変えてゆくか、である。要するに、中国企業に問われているのは、コーポレート・ガバナンスの行方というよりも、社会のなかで企業が果たす役割分担そのものの進化である。国有企業という巨人の影をどう解消することができるのか。

このように考えてみると、コーポレート・ガバナンスの問題は、狭い意味での経営者と株主の関係、取締役会の構成の問題ではなく、すぐれて企業と社会の問題であることになる。アン

12) 「ニューエコノミー」にもとづく成長体制については、ボワイエ（2007）参照。

13) 末廣（2002）。

グロサクソン型のコーポレート・ガバナンスもまた、個人主義的な社会・哲学と不可分である。とはいえ、この市場中心的なガバナンスもまた、英米諸国においても、一定の歴史的産物であることに注意する必要がある。英米系企業といえば、すなわち、短期利益指向、たえざる合理化の推進、強力な株主支配というイメージを抱きがちであるが、戦後のフォード主義を代表するような大企業では、長期雇用、安定的賃金上昇に見られるように不安定性を極力抑制していた。こうした安定的な企業イメージが激変するのは、1970年代半ば以降である。そして、現在においても、GMの例が明らかにしているように、安定的雇用関係のもつ重要性も認識されているのである。

このような視点にたつのであれば、コーポレート・ガバナンスの問題とは、企業の存在を社会の中で捉えなおす、という広い意味において考える必要性を示していることになる。企業の存在は、株主と経営者だけの問題でもないし、労使関係の問題だけでもない。社会的存在としての企業が問題になるのであり、それは、私的労働が企業を通じて、社会的労働としての有効性を事後的に発揮する資本制経済に固有の問題である。その企業形態は多様であり、株式の分散によって特徴づけられるパターン（アングロサクソン諸国、日本）もあれば、依然として家族所有の濃厚なパターン（ドイツ、フランス、イタリア）も存在する。家族経営であるから企業パフォーマンスが低いわけではない。日本においても優良企業でありながら非上場の企業は少なからず存在する。

さらに、コーポレート・ガバナンスに関わって、直接金融と間接金融の優劣も一義的に判断できるものではない。工業化の時期においては、先端技術の開発よりも、一般的な技術の吸収→汎用製品の商品化という連鎖関係が重要になる。それゆえ、ベンチャー・キャピタルよりもむしろ金融機関を媒介しての資金供給が有効性を発揮することになる。金融自由化の波のなかで旧態的な間接金融システムを維持することは困難であるにしても、逆に、直接金融の導入→株式市場の熱狂→金融危機、という連関は避けるべきである。これは、ワシントン合意をただちに国内で実施して火傷を負った旧ソ連の教訓である。また、1990年代初めに金融バブルの発生に直面した中国経済にも妥当することである。さらに、現在進行中の東アジアにおける金融改革もアジア通貨危機以前の情勢とは様変わりしている。危機以前において外国資本の導入舞台として重要な役割をはたしたタイのバンコク・オフショア市場（BIBF、1993年創出）は今後廃止されることが確定している。そうだとすれば、現在東アジアで必要であるのは、金融自由化のメリットを維持しつつも、地域金融に中心をおくような間接金融システムの形成であるだろう。東アジア地域内部での資本の需給が均衡を達成しうるような資本市場システムの制度的形成が展望されるべきである。

東アジア経済が経済圏として統合しうるか否かは、歴史的な予測の問題であるが、現在社会的・経済的な動態を経験しているこの地域も急速に高齢化社会に向かっている。日本だけでなく、東アジア、そして中国もそうであり、そうした人口変化に対応するための政治的・制度的

な準備が必要になる。現在の製造業中心、加工組み立て産業中心の産業構造も必然的に変化せざるをえないだろう。いかにして、成熟化社会・経済の基本的ニーズである「教育・医療・文化」を供給することができるだろうか。こうした財はいずれも各国に固有の歴史と一体となっているがゆえに、国際化は容易ではない。だが、経済統合に向けての経済空間の統合化によって、そうした需要形成が共通に生じることになる。東アジア経済を特徴づけているのは、日本を上回る加速度的な工業化であるが、そこでは、従来先進諸国が長期的に経過してきた高齢化社会への移行を、さらに加速度的に経過することになる。そうした二重の意味での加速度的な進行を経験しなければならないとすれば、それは東アジアにとって歴史的に前例なき試練であるだろう。

以上の議論を要約すれば、次のようである。日本企業は従来の組織原理に固執したままで現在の「失われた10年」を脱することは困難だろう。日本経済の国際化、東アジア・シフト、さらに中国シフトは、従来とは異なる行動原理を日本企業に求めている。それは、欧米化型の市場的契約原理に完全に還元することができないはずである。そうだとすれば、日本企業は東アジアレベルで経済的信頼関係を長期的に構築してゆかざるをえない。日常的な経済関係を通じて、また、より中長期的な制度形成を通じて、である。組織原理が陥りがちな一元的、一方的依存関係ではなく、相互的な信頼のうえに形成されるレギュレーションこそが将来の帰趨を左右するだろう。

参考文献

- | | |
|---|---|
| アグリエッタ, M・オルレアン, A. (1991) 井上・斉藤訳『貨幣の暴力』法政大学出版 | 比較分析—レギュレーション・アプローチの観点に立つて」『オイコノミカ』第40巻第1号 |
| 池尾和人 (2001)『日韓経済システムの比較制度分析』日本経済新聞社 | —— (2004)「都市と経済—空間のレギュレーションとは何か」『環』, 第17号, 藤原書店 |
| 井上泰夫 (1987)「ポスト・フォード主義の展開」, 平田・山田・八木編著『現代市民社会の旋回』昭和堂 第Ⅶ章, 所収 | INOUE Y. (2003) “Le rapport salarial revisité au Japon” in Evelyne Dourille-Feer & Nishikawa Jun, eds, <i>La Finance et la monnaie face à l'age de la mondialisation</i> , L'Harmattan, pp. 199-214 |
| —— (1996)『世紀末大転換を読む』有斐閣 | 経済産業省 (2002)『通商白書 2002年』 |
| —— (1999)「東アジア経済の成長と危機のレギュレーション」ボワイエ, R.・山田鋭夫編『戦後日本資本主義』藤原書店, 第7章所収 | 末廣昭 (2002)『タイの制度改革と企業再編』アジア経済研究所 |
| —— (2003)「国際会議 地域経済統合の国際 | ボワイエ, R. (1988) 山田他訳『世紀末資本 |

主義』日本評論社，1988 年
——(2007)井上泰夫監訳「ニューエコノミー」
にもとづく成長体制について、『ニュー
エコノミーの研究』，藤原書店
リビエツツ，A. (1987) 若森・井上訳『奇跡
と幻影—世界的危機と NICS』新評論
(2007 年 9 月 19 日受領)