

全所的プロジェクト研究「失われた10年? 90年代日本をとらえなおす」中間報告

報告 橘川武郎 氏
 星野妙子 氏
司会 末廣 昭 氏

橘川武郎(東京大学社会科学研究所)

- [1] 研究の概要/通説(改革の機会をのがした「喪失の10年」)の批判的検討/1990年代の日本で実際には何が起き、何が起きなかったかを実証的に解明する/なぜ、1990年代か? 長期的構造変化の顕在化
- [2] 研究の特徴(1) 学際性/検討対象からの要請=日本社会の立体的・総合的分析/経済学、経営学、政治学、法学、社会学
- [3] 研究の特徴(2) 国際性/国際的枠組みとの相互作用/先進諸国以外にも視野を広げた国際比較/日本、アメリカ、EU諸国、東アジア(中国を含む)、ラテンアメリカ、ロシア東欧
- [4] 研究の特徴(3) 論理一貫性/肯定的評価(石油危機~1980年代半ば)と否定的評価(バブル経済以降)との統一的把握/過去の「説明原理」の相対化と新たな説明原理の構築/20世紀全体、特に石油危機以降の時期を視野に入れて1990年代の歴史的位置づけを明確にする/東京大学社会科学研究所の過去の全所的研究(『現代日本社会』、『20世紀システム』)の発展的
- [5] 研究対象/図1 /グローバルイゼーション=市場化と 企業(A)、政府(B)、社会制度(C)/ラテンアメリカ(a)、ロシア東欧(b)、中国(c)、東アジア諸国(d)、日本(e)、EU諸国(f)、アメリカ(g): 非先進国(a・b・c・d)、先進国(e・f・g): 移行経済(b・c): アジア(c・d・e): a-g:b-f
- [6] 研究対象と研究項目との関係(1) A企業/ 1990年代の日本企業:日本の視座から、橘川武郎・中村圭介・曳野孝・高岡美佳(4名)、/ 1990年代の日本企業:国際的視野に立って、日本・東アジア・アメリカ・EU諸国、工藤章・仁田道夫(2名)
- [7] 研究対象と研究項目との関係(2) B政府/ 先進国の中の日本政治の変化、日本・アメリカ・EU諸国、樋渡展洋・平石直昭・平島健司・中村民雄・増山幹高・三浦まり(6名)/ 「国際化」・「冷戦」以降:国際秩序の変容と日本、日本・アメリカ・中国・東アジア、樋渡由美・石田淳・山田高敬・加藤浩三(4名)
- [8] 研究対象と研究項目との関係(3) A企業+B政府/ 1990年代の日本経済とマクロ経済学、大瀧雅之・松村敏弘・堀内昭義・吉川洋・櫻川昌哉・随清遠・花崎正晴・宮島英昭・櫻井宏次郎・徳井丞次・美添泰人・塩路悦郎・土井丈朗・三井清・村瀬英彰(15名)/ 中国の移行経済体制、田中信行・田島俊雄(2名)
- [9] 研究対象と研究項目との関係(4) A企業+B政府+C社会制度/ グローバル化と福祉国家:所得移転・社会サービス、日本・東アジア・EU諸国・アメリカ、原田純孝・広渡清吾・西田美昭・埋橋孝文・室住真麻子・宮本太郎(6名)/ グローバル化と福祉国家:労働と土地、日本・東アジア・EU諸国・アメリカ、加瀬和俊・田端博邦・佐藤岩夫・佐口和郎・岩本純明・谷口信和(6名)
- [10] 研究対象と研究項目との関係(5) A企業+B政府+C社会制度/ 開発と市場移

行のマネージメント、東アジア・ラテンアメリカ・ロシア東欧、中川淳司・大串和雄・田島陽一（3名）/ 自由化と経済危機の国際比較：アジア、ラテンアメリカ、ロシア、東欧、末廣昭・小森田秋夫・藤原帰一・小池洋一・高龍秀（5名）

- [1 1] 研究の設計と組織 / 図 2
- [1 2] 準備状況と研究の進め方 (1) 分化と統合の同時追求 (ディシプリンの徹底とインタ・ディシプリンの追求) / 総括班 세미나 (別紙参照)、計画研究班 세미나 (別紙参照)、総括班会議
- [1 3] 準備状況と研究の進め方の特徴 (2) 本格的な国際共同研究 / 国際コンファレンスのリスト / ジュニア・チームの『調査報告』 (写真) / 海外共同研究機関 10カ所、海外共同研究者 63 名 (別紙リスト)
- [1 4] 海外共同研究機関 10カ所、海外共同研究者 63 名 / 図 3 (世界地図) [1 6] 準備状況と研究の進め方 (3) プロセスの公開 / ホームページ (写真、ヒット件数 1336 件 [00/6 - 01/5])、News Letter (写真)、Discussion Paper (写真)、『東京大学社会科学研究所研究シリーズ』 (写真)、『社会科学研究』 (写真)
- [1 5] 研究期間と研究経費 / 研究期間：平成 13 年度から 4 年間 / 緊急性：2000 年代半ばまでに世に問う必要がある。 / 表 1 (研究経費)
- [1 6] 期待される成果 (1) グローバリゼーションの実態 / 本質：客観的側面 (情報革命) と主体的側面 (起動・適応・対抗) / 起源：いつから・なぜ / 帰結と方向：ボーダレス、収斂、分岐
- [1 7] 期待される成果 (2) 長期的構造変化と 90 年代日本の対応 / < 長期的構造変化 > 冷戦の終結、自民党一党支配の終焉、経済の国際化、日本経済の成長の行詰り、少子高齢化、人口減少社会への移行 / 90 年代日本の対応：不変 (あ)、変化 (い) / 長期的構想変化への対応：求められなかったこと (イ)、求められたこと (ロ) / あ-イ： - - / あ-ロ： / い-イ： / い-ロ：
- [1 8] 新しい担い手、新しい対抗勢力、(非営利協同部門、地方自治体、リージョナルな機構...) / 目先の対応とそれがもたらす問題 / 長期的構造変化と短期的対応の乖離 / 21 世紀日本への提言

(レジューメ 橘川武郎)

ラテンアメリカの経済グローバル化と企業 研究の課題と視角、そしてその後の進展

星野妙子 (アジア経済研究所地域研究第 2 部)
東大社研「危機の国際比較」研究会

1 . ラテンアメリカの経済グローバル化と企業

グローバル化の潮流への LA 経済の統合の契機 = 対外債務累積問題 (1982) と構造改革
企業にとっては国際競争の激化 (輸入品と多国籍企業) 淘汰の進行
勝ち組：多国籍企業と一部の民族系大企業
負け組：政府系企業と中小零細企業
国による違い：勝ち組企業 = 域内先進大国に集中 (A,B,C,M)

2 . 経済グローバル化の光と影

研究は「光」に集中：ラテンアメリカ発の多国籍企業、成功した民営化、M & A

「影」の研究の欠落：中小零細企業、淘汰された大企業

「べき論」としてのクラスタリング、サポーター・インダストリー育成論

3 . 今後の研究の方向性

(1) 影 の部分の究明：域内中小後発国企業へのグローバル化のインパクト
製造業以外への目配りの必要：例として非伝統的農産物輸出

中小零細企業へのインパクトと政策的課題の模索

(2) 大 企業グループ研究の深化

競争優位、コーポレート・ガバナンス、ファミリービジネスの功罪

途上国型企業革新

(3) 企業研究からみた国民経済の発展の展望

「底上げ」か、「両極分解」か

「地場企業」は必要か

4 . その後の進展：「セメックス」の研究

* 「経済宗主国」との関係、

* 「輸入代替」モデルと「グローバル」モデル

* メキシコの「悲劇」

* シークエンス

(レジュメ 星野妙子)

討論

質問

1980 年代アジアの幸運は日本と組んだことだという指摘があったが、現在は逆のことが言えるのではないか。『Made in America アメリカ再生のための米日欧産業比較』(マイケル・ダートウゾス、リチャード・レスター、ロバート・ソロー著。原著1989年、邦訳1990年)を読みなおすと、日本の半導体産業の強さは、企業グループのなかに半製品や中間財を統合的にもっていることだと書かれている。アメリカ企業もベンチャー的な姿勢を改めて長期的な投資を行なうべきだとか、このままでは日本企業から企画とマーケティングだけを外注される下請企業になってしまう、などと指摘されている。ある意味では『Made in America』の提言に従わず、研究開発とマーケティングに特化したからこそ、現在のアメリカ企業の強さがある。「日本と組んだ幸運」という説は、エレクトロニクス産業に関するかぎり妥当しなくなっているのが現状である。

「地場企業は必要か」という問題は興味深い。アジアのエレクトロニクス産業にとっては、外資系企業の役割が大きい。多国籍企業のグローバルな取引関係のネットワークなしには存続できない。そうしたなかで地場企業の役割を考える場合、台湾とマレーシアを比較するとよくわかる。エレクトロニクス産業の生産額をみると、1987年には台湾の116億ドルに対してマレーシアは33億ドルだったが、2000年には台湾の386億ドルに対してマレーシアが387億ドルとわずかながら逆転している。ただし、その中身は非常に異なっており、マレーシアでは8割以上(払込資本)が外資系である一方、台湾では8割程度(企業数)が民族系である。マレーシアは多国籍企業のグローバル生産拠点として急成長したが、ここに来て、次の生産拠点として台頭してきた中国にとって代わられつつある。マレ

ーシアのエレクトロニクス産業は、多国籍企業に依存した産業であるがゆえにグレードアップの機会を失っている。一方の台湾は、空洞化しつつあると言われながらも、国内生産を組立から半導体や液晶部品といったデバイスに移すなどの構造転換を図って、成長の余地を残している。なぜ台湾ではできて、マレーシアではできなかったか。両国がエレクトロニクス産業育成のために輸出加工区を設けた時期は5年しか違わなかったが（台湾の高雄輸出加工区は1966年、マレーシアのパナン輸出加工区は1971年開設）それ以前の段階における地場企業の資本蓄積や経営能力にはかなりの差があった。自由化への企業の対応を研究するうえでも、なぜ発展する企業が競争力をもちえたのかを掘り下げていく必要があると思う。

質問

報告にあったセメックス（メキシコのセメント会社）について伺いたい。M & A をしながら勢力を伸ばしていくセメント産業とは何か。セメント産業は技術的に差がなく、原料を運ぶこともできない。技術よりも資金の問題ではないか。ラテンアメリカの企業の場合、マーケットを指向する傾きが強い。つまり、輸出よりも現地生産に向かいやすい。ラテンアメリカの企業が国際化する場合、多国籍企業や日本企業などとは違った動きを見せるのではないか。

「地場企業は必要か」という問題は、私も関心をもっている。急激に外資が入ってきて、民営化する国営企業ばかりか、かなり有力な地場企業をもM & A で買収していってしまう。その結果、ブラジルなどでは非常にコスモポリタンな企業社会ができあがってきている。各企業は親会社の動向に最大の関心を払って動くので、企業がその国の経済社会にとってどのような意味をもつかが問題になる。

多国籍企業に対して政府は何ができるか。私が関心をもって見ているのは以下の3点である。第一に、コーポレート・ガバナンスや企業の社会的責任を徹底させること。第二に、レギュレーターとしての政府の力量が焦点になる。第三に、多国籍企業が現地の証券市場に上場するかどうかが、進出先社会に根づくかどうかの指標になる。第一の点については、企業の情報公開がたんなる自己宣伝に過ぎない場合もある。第二の点については、政府の側に新たな腐敗を生むという問題がある。第三の点については、多国籍企業が買収した現地企業の上場をやめさせてしまう場合がある。

非常に大胆な変化が起こっているが、その行方については悲観的にならざるを得ない。一方、外資が入ることで透明性は高まっている。選挙や納税をコンピュータでやるようになった。二重帳簿のうち裏帳簿もデータ化されているので、政府がコントロールしやすくなった。しかし、透明性が高まるほど、アングラ部分の活動がいつそう過激になるという危険性もある。

質問

「地場企業は必要か」という問題について、私も確信をもっているわけではない。しかし、所有よりもガバナンスのほうが重要ではないか。コーポレート・ガバナンスよりも広い意味でのガバナンス概念が必要になる。たとえば、ホンジュラスなど中央アメリカの国々は、アメリカや東アジア企業のアパレル生産基地になっている。そこでは、所有よりもガバナンスが重要である。ガバナンスさえしっかりしていれば、ホンジュラスで行なう工程を増やすとか、他の国に生産を移す場合に、もっと付加価値の高い生産に切り替えさせるといった選択ができる。取引活動・経済活動全体を国民経済社会に埋め込む社会的能力が重要になっていると思う。

質問

アメリカの株式所有構造をみると、個人株主の直接所有や年金基金による所有の割合が大きい。両者で7割を超える。したがって、株主は同時に民主主義政治における有権者でもある。株主＝有権者は、連邦議会・政府を通じて企業に直接もの申すこともできる。アメリカのビジネススクールなどでコーポレート・ガバナンスが論じられる場合には、このことが当然の前提となっている。これがアメ

リカ型コーポレート・ガバナンスだが、ホンジュラスではそうはいかないだろう。

もう一つは、セメックスが外国に進出していく際に、誰の金を使っているかという問題がある。もしかすると、ウォールストリートの金融業者がセメックスを使って儲けているだけかもしれない。セメックスは結局、アメリカのミドルクラスの株主や預金者のために海外進出しているだけなのではないか。

星野

現在、世界に6大セメント多国籍企業があり、6社で世界のセメント生産能力の6割を支配している。1位がスイスのホルダーバンク、2位がフランスのラファルジュ、3位がメキシコのセメックス、4位がドイツのハイデルベルガー、5位がイタリアのイタルチェメンティ、6位が日本の太平洋セメントである。なぜセメックスがメジャーになれたのか。セメックスは、ラテンアメリカやアジアの発展途上国のセメント会社を買収して進出した。先進国では、セメントはいわゆる中間財であり最終材ではない。セメント市場は安定的で寡占状態である。一方、発展途上国では、セメントは袋詰め一般消費者に売られている。セメックスはラテンアメリカの企業なので、一般消費者に売るノウハウをもって競争優位を發揮できた。

セメント産業では、金さえ出せば最新技術を買えるので参入障壁は低い。エネルギーと輸送の面でいかにコストを抑えるかという競争になる。1990年代の輸出規制の緩和などによって、輸出しても儲かるようになった。輸出先の国に港湾施設を作り、余った国から足りない国へセメントを回すという仲介ビジネスをしている。お金で市場を買えば世界第3位のセメント企業になれるわけでは決してなく、競争相手のメジャー企業を見ながら、自社の競争優位がどこにあるかを見きわめて集中的に投資した結果と言える。資金は、先進国の国際証券市場で株式や社債を発行して調達している。セメックスは同族企業であり、一族で株式の50%近くをもっている。アメリカの企業は株主がもの申すという話だったが、アメリカのセメント会社は四半期ごとの評価を気にして1970年代に技術革新を怠り、世界的競争から脱落した。セメックスは同族企業なので決断が早い。アメリカ型コーポレート・ガバナンスがどの産業分野にも最適とは限らない。

質問

コーポレート・ガバナンスを問題にするのは、企業の成長や効率経営のためだけではない。アメリカでは、広範な個人が株主になっていて、配当を求めるだけでなく政治を通じて企業を監視している。「民族企業は必要か」という点についていえば、民族企業でないと国内の民主主義との関係が切れてしまう。仮に企業の拡大や生産性上昇にとってマイナスになるとしても、このことは重要である。ぜんぶ多国籍企業にしたほうが急成長し雇用も拡大するかもしれないが、突然その国が切り捨てられてしまう危険性もある。

橘川

「地場企業は必要か」というのは、アメリカ以外のすべての国に関係する議論だと思う。日本でも、グローバル競争の渦中にある企業の割合は意外に少ない。日本は製造業が強くてサービス業が弱いということになっているが、石油危機以降、雇用が増えているのは圧倒的にサービス部門である。グローバルな競争が起きていないからこそ、競争劣位な部門で雇用が作り出されている。いかにして自らをグローバルな競争から遮断するかが重要になる。価格の安さではなく、顧客の細かな需要に柔軟に対応するしきりをもつことによって競争力が確保できる。市場化と言われながら、主流になっているのは顧客との緊密な関係を重視するマーケティングである。もし地場企業が拠って立つ基盤があるとすれば、その国に特徴的な需要のあり方についての情報をうまく組織することだろう。それは、国際競争力の有無とは別に成立する。

その先で問題になるのは、今では金融は国際化しているので、優良な地場企業は買収されてしまう

危険があることである。『Made in America』の議論のなかで今でも有効だと思うのは、長期志向か短期志向かという見方である。外資に買収されると短期利益で動いてしまう。どうやって地場企業を買収から守るしくみをつくるか。かつての株式持ち合いは、金融機関が弱くなっているのが難しい。最近、マイクロソフト・ジャパン社長だった成毛氏がインスパイアという会社を作って、ハイテクではなくローテク企業にエクイティで投資しようとしている。20%くらいの株式所有を通じて買収を防ぎ、アドバイザー機能も果たす。そこに日本型企業ファイナンスの新しい道がある、と述べている。需要のあり方をとらえれば、地場企業の海外進出も可能だろう。今日の話は、ラテンアメリカに限らず、グローバルイゼーションのなかでの企業経営のあり方にとって示唆的だったと思う。

質問

ラテンアメリカとアジアの比較はたくさんあるが、ラテンアメリカと東欧との比較はあまりない。だからこそやる意義があるとは言える。ポーランドのコウォトコは、東欧とラテンアメリカを比較する可能性を示唆している。ポーランドとアルゼンチン、ロシアとブラジル、チェコとチリという比較の組み合わせを提示しているが、どのような根拠があるかはわからない。

意義のある比較研究にたどりつくために、3つくらいの手続きが必要だと考える。第一に、ラテンアメリカとロシア・東欧という地域間で比較することにどのような意味があるか。たとえば、アメリカとEUという、それぞれの経済宗主国との関係を比較することが考えられる。また、自由化以前の、輸入代替工業化と指令的計画経済との比較も考えられる。第二に、それぞれの地域のなかの各国をどのような基準でどのようにグルーピングするか。たとえば、結果論だが「勝ち組」と「負け組」の比較が考えられる。また、国の規模の違いによる比較もありうる。第三に、個々の国ごとの比較にどういう意味があるか。小池さんの論文によると、チリと韓国とブラジルを比較した研究があるそうだが、どのような基準で3つの国を取り出すのか。さしあたり第二の、地域内のグルーピングに関する定説ないし代表的見解があれば教えていただきたい。

星野

勝ち組と負け組という区分とも重なるが、経済規模と工業化の進展度の違いが重要である。1982年の危機以前に工業化が進んでいた国と遅れていた国とでかなり明確に分かれる。

質問

国連のラテンアメリカ経済委員会（ECLA）では、改革の着手時期や、改革の強度といった指標で各国を分類している。

質問

4年ぶりにタイの電子産業をまわって感じたのは、タイ進出日系企業にとって敵は中国ではなく日本の本社だということである。現地の日本人社員は、タイの比較優位を本社に対して説明できなければ日本に帰ってももはやポストがない。日本人社員とタイ企業は一蓮托生になっている。日本企業も含めてタイにある企業と、日本の本社と、中国との争いになっている。従来の地場/非地場という区別とは違う枠組みになってきているのではないか。

質問

もはやタイとマレーシアのどちらが生産性が高いかという問題ではない。日本企業がデスクトップのハードディスクの事業自体から撤退することになれば、たとえ生産性が高くても工場は閉鎖されてしまう。技術革新による生産拠点の一極集中こそが問題である。

質問

昨年富士通が1万人解雇すると発表したら、裏切りだということで政治運動が起こっている。日本の本社が工場の閉鎖を決めても、それほど簡単にはいかない。

質問

そうだと、日本の本社はますます拠点展開に対して消極的になるのではないか。

(記録：上村泰裕)