

# 東アジア型新工業化のインプリケーション

— 欧米型工業化モデルとの相違点と共通点をめぐって —

苑 志佳

## The Implication of East Asia's New Industrialization: Different Experience from Western Models?

### Abstract

By comparing two industrial models — western model and East Asian one, this paper tries to reach two purposes. The first purpose aims at clarifying what role globalization played in the process of new industrial development — the fields of microelectronics, information technology (IT) industries — in East Asia since 1980's. The second one is to figure out what experiences and implications there are behind new industrialization process in East Asia, that are considered to be helpful toward the other developing regions.

Since the beginning of 21st century, the world economic system entered the age of reform and restructuring. Globalization exerts its power in a way that it has never been. The wave of new industrialization diffuses in a deeper and wider way in East Asia. However, the region's industrialization has not yet reached the stage of a matured "model". In this paper, we are going to check and analyze what role the globalization has played in the process of East Asian new industrialization since 1980's at an empirical level and what it implies at theoretical level. Also we will discuss and find what implications the East Asian industrialization gives to other developing economies.

キーワード

グローバリゼーション      東アジア型新工業化      IT産業      国際分業

## I はじめに

本稿の第一の目的は、1980年代以降の東アジア新工業化過程——電子・電機とITを中心とする新産業の勃興・発達過程——を、伝統型欧米工業化モデルと対比することによって、新工業化における「グローバリゼーション」の役割を検証することである。

第二の目的は、東アジア型新工業化モデルが、他の開発途上国に対してどのような経験と啓示を示すかを、見出すことである。

周知のように、1980年代以降の東アジアは、「世界経済の発展センター」として、世界から熱い視線を浴び始めた。なぜならば、戦後において、発展途上国諸地域のうちで東アジアほど持続的高度成長を実現した経済群は、ほかになかったからである。このため、かつての「停滞したアジア」がなぜ急速に「成長するアジア」に轉身できたのか、という問題関心を示した人が急速に増えた。さらに、1990年代に入ると、新古典派経済学者が中心となった世界銀行の研究チームも、従来の見方を修正して、東アジアの経済成功が政府の公共政策から優れた様々な制度的基盤に起因するという結論を下し、HPAEs (Highly Performing Asian Economies — 高いパフォーマンスを示す東アジア経済群)の成功を、「奇跡」(Miracle)として高く評価した (World Bank・[1993])。

しかし、皮肉なことには、この世界銀行の評価が出てまもなく、金融危機が突然この地域を襲い掛かったのであった。これを契機として、これまでの東アジアの成長に対する評価が、「奇跡」ではなく「溶解」(Meltdown)へと揶揄されるようになり、これまでの経済高度成長も生産性上昇によるものでなく、生産要素の単純投入の結果であると分析されるようになった (Krugman, P. [1998])。それと同時に、東アジア地域の経済システムの制度的弱点が、真の資本主義市場経済ではなく、「クローニ (Crony — 縁故) 資本主義」であることにあると指摘された (Chang. [1998])。

ところが、21世紀に入ってから、1990年代後半の金融危機の激しい洗礼を受けた東アジア経済は、再び高度成長の軌道に戻った。しかもその回復の驚異的

な速度は、世界銀行やIMFなどの国際金融組織の予測を大きく上回った。このように、高度成長から危機へ、また危機から再び高度成長へ、という激しい波に翻弄された東アジア経済は、われわれに何を教えているのか。

## II 工業化モデルの多様性・進化およびその歴史的条件

筆者は、アジア経済論の底流には、「市場」と「政府」のどちらかが経済開発や工業化に主導的な役割を果たすかという理論的論争がこれまであったものと、理解している。

広く知られているように、第2次世界大戦後の1950年代から60年代にかけて、政府の役割を重要視する「輸入代替型工業化」戦略は、開発経済学のメインストリームであり、国際援助論の理論的な柱となった。しかし、輸入代替型工業化戦略を採用していた多くの途上国の工業化が行き詰まった1970年代に入ると、市場の役割を重視する新古典派経済学が再び重視された。したがって、東アジアの高度経済成長の過程でも、自由貿易主義理念に基づく市場メカニズムを重視した輸出指向型工業化戦略が推奨された。さらに、1990年代に入ると、「市場親和的戦略 (Market-friendly strategy)」を採用していた東アジア地域の成功経験が検討されると同時に、政府の役割が再評価されるようになった。以上の流れから見れば、開発経済学は、経済発展過程における「市場」と「政府」の役割をめぐって、その着眼点をつねに変えてきたのであった。

この「市場 VS 政府」論争が、東アジアにとってどれほど有意義なものであったかを、これまでの東アジアの発展過程に即してみると、「政府」の登場が、次の諸点と密接に関わっているところにある。

- 1) 戦後の東アジアに普遍的に成立した「開発独裁」(Developmental Dictatorship) は、例外なく強い「開発」志向を持つと同時に、冷戦という外生的要因によって強く規定・要請された政治システムであった。
- 2) 1950年代以降における輸入代替型工業化の開発戦略時期には、政府による経済への介入・干渉が不可欠であった。
- 3) 1960年代以降の輸出指向型工業化戦略時期には、為替相場の調整・操作や

輸出産業の育成の必要性および途上国で生じやすい所得の不公平の是正——「市場の失敗」を矯正するための不可欠の措置——などのため、政府の出番は同じく強く期待された。

- 4) 「圧縮された工業化」過程において、政府は、制度的未熟さをカバーする貴重な「接着剤」となった。

実際、「市場 VS 政府」論争の背後において、当事者である東アジア諸国の真の追及目標は、工業化と富裕化——末廣 [2000] の表現を借りれば、「キャッチアップ型工業化」すなわち「遅れて工業化に乗り出した国、つまり、後発国 (late-comer)、後発工業国 (late-starting industrializer) がとろうとするだけでなく、とらざるをえない工業化のパターン」——にほかならなかった。言い換えれば、工業化を目指す後発国の真の目標は、「工業化を通じて先進国との所得格差を縮めようとする、発展途上国の経済開発の問題とも重なる」<sup>1</sup>ものであった。上記の論点に追加する必要があるのは、「先進国を目指した工業化」という至上目標を達成するため、手段を問わずに全ての可能性を探るのが、後発工業化の特徴であり、したがって、目的地に至る過程では、運転ルールの無視も非常識な運転もまた道路状況が無視する行為も、十分ありうるということである。これまでの東アジアの経験は、経済的面でハイコスト・エコノミーや国民厚生を部分的に犠牲にすることだけでなく、民主主義の棚上げや恐怖政治のような政治的・社会的面も、工業化目標を達成するための必要なコストであることを示してきた。

しかし、上記のアジア型工業化の特殊なパターンは、これまで先頭を走ってきた欧米先進国にとっては理解できないものである。なぜなら、欧米先進国にとって、その価値規範と市場競争のやり方が、すでに一種の「当たり前のルール」になっているため、「何故こちらのルールに従ってプレイしないか」という不満や注文が生じてくる。

実際、アジアでよく提起される西側モデルもしくは「欧米モデル」の理解には、混乱している部分があるため、再整理する必要があると思われるが、これ

---

<sup>1</sup> 末廣 [2000], 4-5 頁を参照されたい。

表1 欧米型工業化モデルの2タイプ

	欧米型Aモデル	欧米型Bモデル
特徴・類型	自生型	人工型
理論根拠	古典派, 新古典派 (レッセフェール)	幼稚産業保護論
代表的な論客	スミス, リカード, ヘイクシャー=オリーン	リスト
工業発展のパターン	自然的レベルアップ	人工的キャッチアップ
工業化の背景	前例なし	前例あり
代表国	イギリス	ドイツ
核心産業	綿工業	鉄, 鉄道, 石炭など

出所) 筆者作成.

については先行研究に優れた業績が残っている。金 [1988] と Amsden [1989] は、歴史的視点に基づいて「第4世代工業化論」と「工業化段階論」を提起した。彼(女)らの東アジア経済の成功の捉え方は、共通の重要認識——「工業化優先」という問題意識は、技術の変化と政府の役割を重視する Amsden も、工業化の「担い手」を重視する金も、共有している——があった。但し、「アジアの特殊性」という先入観が、両者ともあったということは否定できない。

〔表1〕は、筆者が整理した「欧米型工業化モデル」の2タイプを示す。Bモデルは、欧州後発国のドイツに代表された工業化パターンであり、Aモデルは、イギリスによって代表された「自生型」モデルである。上記のBモデルを歴史的に登場させたもっとも重要な要因は、先発者（イギリス）の工業化の成功であった。つまり、後発者は、先発者が歩んだ工業化の道をそのまま歩むなら、永遠に先発者の後ろについて行くしかないので、先発者の辿った以外の道を開拓することこそ、追い越しを実現できる唯一の選択肢である。周知の通り、これを突破したのは、リストに代表された「幼稚産業保護論」であり、ドイツや欧州大陸型の工業化パターンであった。

欧米型Bモデルと東アジア新工業化モデルを比較する〔表2〕は、東アジア新工業化モデルが、欧米型Bモデルの要素を多く含んでいることを示す。〔表2〕における①～⑤の諸点は、東アジアが欧米型Bモデルから継承した部

表2 欧米型Bモデルと東アジア新工業化モデルの比較

		欧米型Bモデル	東アジアモデル
共通点・類似点	①工業化イデオロギー	経済自由主義	経済自由主義+開発主義
	②工業化理念	キャッチアップ	キャッチアップ
	③競争理念	幼稚産業保護	保護+組織された競争
	④政府の姿勢	保護	保護+介入+「補助」
	⑤工業化の性格	国際競争から遮断された工業化(古典的輸入代替)	圧縮された工業化
相違点	⑥工業化の担い手	国内大企業(民間)	国内民間企業+外資企業+国内公企業
	⑦競争手段	先発者優位	資源動員
	⑧技術優位分野	製品・製造技術	技術拡散への参入
	⑨技術の性格	イノベーション	製造を通じた学習
	⑩中心財の技術特徴	—分割不能もしくは困難(鉄鋼) —統合型技術体系	—分割可能(電機・電子) —独立型技術体系
	⑪国際分業	なし,もしくは弱い	活発で進化,強い
	⑫情報伝達スピード	遅い	瞬時的,速い
	⑬外資の役割	なし,もしくは微小	極めて大きい
	⑭資金調達	直接金融+間接金融	間接金融中心

出所) 各種資料により筆者作成。

分であり、「後発国」の共通点でもある。表に示したように、東アジア型モデルは、程度の差はあっても、欧米型Bモデルに比べて「政府」の要因と「競争」よりも保護の色彩がより強い。そして、両モデルの相違点は、実に多く見られる。まず、工業化の担い手について、東アジア型モデルが、国内民間大企業を中心とする欧米型Bモデルに比べ「外資」と「公企業」(と国営企業)の役割が大きいことは、すでに多くの先行研究によって証明されている。(加藤[1996], Wade, R, [1990])。次に、「競争手段」については、欧米型Bモデルは、技術革新などを通じ「先発者優位」(Front-runner's advantage)を獲得することによって競争優位を維持したが、東アジア型モデルは、このような力

を持っていない。この弱みをカバーする手段として、東アジアでは安価な労働投入や借り入れ資本（外資）の投入、さらに政府の力を含む諸資源を動員することが挙げられる。

「技術」関係の要素については、欧米型 B モデルと東アジア型モデルの間に大きな相違点が存在する。まず、欧米型 B モデルが製品・製造技術優位に基づいて工業化の成功を収めたのに対して、東アジア型モデルは、先発者によって発明・開発された技術の「拡散」(Diffusion) へ素早く参入した点を、最大の特徴とし、その代表的な分野に、家電と IT ハードウェアが挙げられる。これらの分野におけるアジア発の技術的なブレークスルーが少ないにも関わらず、これらの諸財を安価で大量に作れるのは、東アジアの優位性であろう。

東アジアが、これらの分野の技術拡散へ素早く参入できた前提は、基軸財の技術特徴が大きく変わったにある。つまり、20世紀前期（欧米型 B モデル時期）の基軸財——石炭、鉄鋼、石油化学、重電機など——の大きな特徴は、生産過程における工程間分割が極めて困難という点（例えば、銑鉄から鋼までの生産分業の非分割性）にあった。なぜなら、これらの財を生産する技術体系は、垂直的「統合」(Integration) という性格——財の生産過程における前工程と後工程技術の「連動性」と「不可分性」が高い——を持っていたからである。これに対して20世紀後期（東アジア型モデル時期）の中心財——電子・電機および IT ハードウェア——を生産する技術体系の特徴は、生産工程技術を自由自在に分割できること、製品技術が互いに独立すること、などである。その代表は、パソコンであり、基軸財生産の国際分業を強く促進する大きな技術的变化——「消費地生産主義」、 「安価な労働コストを有する国での生産」の発想と生産者戦略——が起こった<sup>2</sup>。こうした生産システムの現実化は、国際的「水平分業」傾向の強まりを大きく刺激した。これを加速したのは、ME さらに

<sup>2</sup> 藤本隆宏教授は、これに注目し「アーキテクチャ論」を展開し、工業製品の生産と技術の視点から、製品・製造技術間もしくは生産工程間の「インターフェース」を、関連性の薄い「モジュラー」型と関連性の強い「インテグラル」型という2タイプに分けて、とくに後者の場合、「擦り合わせ」の性格が強いため、高品質を創り出すためには、企業間・工程間・作業間などの関係をダイナミックに組織・運営する必要が強いのに対して、後者の場合逆になるとする。詳しくは、藤本 [2004] を参照されたい。

IT を中心とする情報伝達手段で起こった革命である。

東アジア新工業化モデルは、欧米型工業化 B モデルから強いインパクトを受けたが、独特なもの——権威主義的開発体制，経済への国家の全面介入，外向き型工業化，家族絡みの経営手法，儒教文化圏など——を多く含むため，東アジア経済の成功は，一種の偶然であり，特殊なケースにすぎないともいわれており，Crony Capitalism の批判は，これに由来する。たしかに，われわれは，ケース論や個別論で立ち入って研究すれば，東アジアの特殊性と度々ぶつかる。筆者がこれまで研究してきた台湾の個別産業分野の IC ファウンドリーは，その典型例である（苑 [2003]）。

IC ファウンドリー・ビジネスは，欧米や日本における普通の産業概念と発想から大きく「乖離」したアイデアに基づいて生まれ，定常系の工業化ルールに「違反」した好例で，東アジア新工業化モデルの目玉でもある（後述）。しからば，東アジアで勃興した新工業化モデルは，この地域にしか通用しないのかという疑問に対する筆者の答えは，ノーである。その理由は，これまで述べたように一目瞭然であり，東アジアモデルが，最初から欧米モデルから栄養をたっぷり吸収して生まれたことにある。とくに20世紀後半に急発進した東アジア経済にとって，途上国の経済開発に利用できる客観的条件は，東アジアにしか適用できないクローズド政治的，技術的，社会的条件なものではなく，全ての途上国——アジア，アフリカ，南米——にとってもオープンで平等に利用できるものであった。ところが，これらをうまく利用して大成功を収めた地域は，東アジアだけであったという点は，興味深いポイントであり，本稿の問題提起の中心でもある。

実際，上記の論点に類似した論争は，開発経済学における「後発性の利益」(advantages of backwardness) であろう。Gerschenkron, A [1962] によれば，後進国経済が工業化を開始する際には，後進国が利用できる技術のバックログが大きいほど，遅れて工業化を開始する国にとっては有望である。言い換えれば，途上国の後発性は，先進国をキャッチアップし，さらに追い越す可能性を暗示し，理論的には途上国全体は，この後発性の利益を同等で利用できる。ところが，Gerschenkron の仮説に対して，アジアの学者，とりわけ日本



の学者は、「それでは東アジアはより速く工業化を実現することになぜ成功したか」という根本問題を提起した（中岡 [1990]，渡辺 [1986]，末廣 [2000] など）。彼らは，東アジアの経済開発の成功を，この地域が潜在的に持つ「工業化の社会的能力」の高さに帰した<sup>3</sup>。筆者は，彼らの主張に基本的に賛同するが，下記の問題を提起したい。すなわち，「工業化の社会的能力」は，強い「内生的与件」の性格を持つため，それだけでは工業化の成功を収めるのは物足りないのではないか，という点である。そうすると，「外生的与件」は何であるかになり，それは，「グローバリゼーション」にほかならないと，筆者は考える。

### III 東アジア新工業化の外生的与件——グローバリゼーション仮説： 「Needle & Thread」

「グローバリゼーション」という言葉は，簡単には定義できない。以下では，これまでの先行研究による「グローバリゼーション」の定義について，まず見てみよう。

東アジアのグローバリゼーションを研究した Kim [2000] は，「グローバリゼーション」を，「人間関係や取引の全て——経済的，社会的，文化的，環境的，政治的，外交的および安全保障的など——の側面における世界範囲での内在関連性を強化し加速する，複雑な過程」とする。また，Beck [1999] によれば，グローバリゼーションとは「権力，志向性，アイデンティティおよびネットワークの面で多種多様な可能性をもつ超国籍的な行為主体が，主権国民国家の間を行き交い，主権国民国家の基礎を掘り崩す過程」を意味する。

上記の先行研究における定義は，「グローバリゼーション」に対する無数の

<sup>3</sup> 工業化の社会的能力の範疇は，政府，企業，職場の3レベルに分かれている。この3レベルに対応する人的側面として，テクノクラート，企業家，技術者・技能者・熟練労働者の三つが挙げられる。3レベルに対応する制度的または組織的な「能力の指標」（例えば，テクノクラートの場合には情報共有システムの確立や政治からの独立が強調されている）も検討された。

理解から随意にピックアップした二つにすぎないが、そこから共通点を抽出すると、グローバリゼーションには次のものが含まれる。

- 1) 人間社会における様々な側面に関連する
- 2) 人間の主観的意志によって左右されない
- 3) 国民国家の単位を超えて世界範囲で発生する
- 4) 経済的もしくは社会的という単一側面だけにとどまらない
- 5) 複雑なプロセス

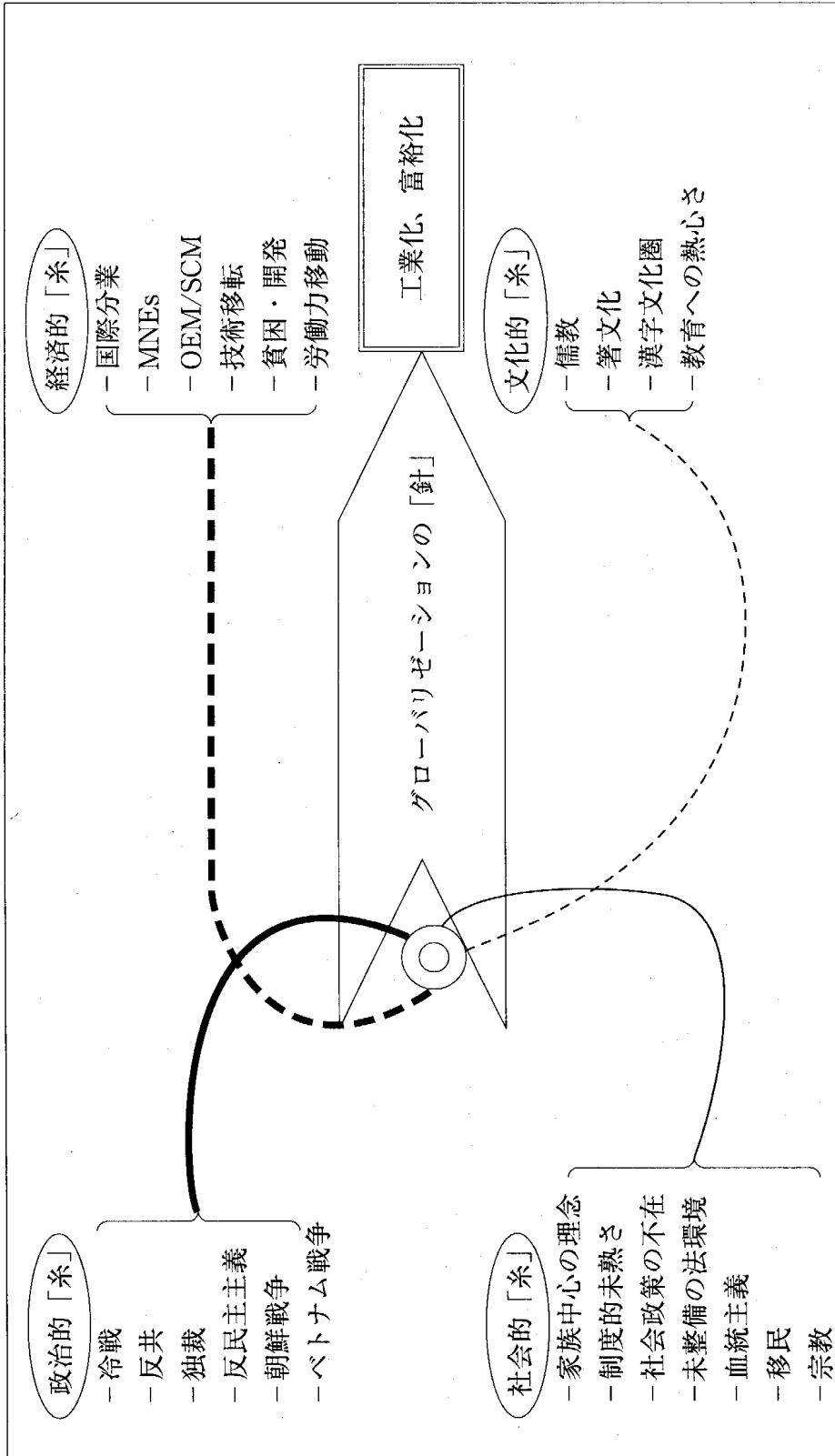
では、グローバリゼーションは、なぜ東アジア経済の成功に貢献し、またどのようにして東アジアの経済発展の「外生的与件」になったのか。

これまで述べたように、戦後の東アジア諸国は、先進国ではすでに実現された富裕化を首尾一貫して追求し、それを達成する不可欠の経路を、「工業化」として認識してきた。言い換えれば、先進国並みの富裕化を実現するための唯一の手段は工業化しかないとする典型的な「キャッチアップ型工業化」である。ところが、東アジアの工業化実現に与えられた諸条件は、多岐にわたるため、検討すればするほど、グローバリゼーションが果たした役割を見失ってしまう。東アジアの経済開発の諸条件（政治的、社会的なものもあれば、経済的、文化的なものもある）は、一見して規律のない、乱れた「糸」のように見えても、東アジアの工業化と富裕化に何らかの形で貢献したに違いない。そして、これらの乱れた「糸」をうまく繋げることが出来た「針」は、グローバリゼーションであった。これを示すイメージは、〔図1〕に示す。図における四種類の「糸」——政治的、社会的、経済的、文化的な側面——は、東アジアの経済開発にとって極めて重要な発展条件である。

本稿は、紙幅の制約により「糸」と「針」との関係を詳しく論述できないが、そのうちいくつかの典型例をピックアップして説明しよう。

まず、図1における政治的「糸」の中には「反共」と「独裁」がある。周知のように、HPAEsのほとんどには、開発独裁体制が存在していた（る）。経済学の教科書は、市場経済と民主主義という組み合わせを当然の前提としてい

図1 Needle & Thread 仮説のイメージ



出所) 筆者作成.

るが、これは東アジア型モデルに当てはまらないので、東アジアの開発パターンは明らかに「常識外れ」の例外となる。なぜなら、この地域では開発独裁＝非民主主義体制が、強固であればあるほど、経済成長率が高まるからである。一見して分かりにくい現象であるが、この乱れた「糸」をグローバル化という「針」でいったん繋げると、答えが明らかになる。東アジア型の開発独裁の成立と維持の背後には、東西冷戦時代におけるアメリカの世界戦略が隠れていた。つまり、東アジア地域への共産主義の浸透を防ぐために、強固な政治システムの樹立が必要となった。反共の性格をもつ独裁政権こそ、冷戦期のリーダーだったアメリカが期待したシステムであった。そして、強固な政治システム＝独裁政権は、自分自身の存亡に関わる要として、経済発展を取り上げ、それに力を入れた。つまり、「独裁」は「開発」という強力な政策目標を持った。これが、これまでの台湾、韓国のような政治システムがその好例をなす東アジア型開発独裁の成立プロセスとそのロジックとは、[冷戦の始まり⇒東西対立⇒共産主義の浸透⇒東アジア開発独裁の成立⇒リーダー・アメリカの許容と支持⇒経済開発]という連鎖となっていた。

次に、経済的な「糸」は、多国籍企業の要素である。宮崎 [1982] は、現代資本主義の基本単位として、国民経済ではなく、国民経済を超えて活動する現代企業に注目した。そこから、世界経済の構造を規定する要因を、国と国の関係ではなく、国境を越えて活動する現代企業とりわけ多国籍企業の行動と戦略に求めた。宮崎説の先見性は、東アジアの経済開発を語る時に、外国資本＝多国籍企業が果たした役割は決して無視することができないことに示され、多くの先行研究によっても、実証されている（末廣 [2003]、板垣 [1997]、苑 [2001] など）ので、本稿はこれを繰り返さない。端的に言えば、多国籍企業は、「糸」であると同時に、グローバル化そのものの担い手であった。

第3に、社会的「糸」として、「移民」という要素は、東アジア型工業化に不可欠の役割を果たしている。華僑・華人は、台湾や香港の経済発展に重要な影響を与えただけでなく、1990年代以降の中国経済の離陸にも巨大なエネルギーを発揮している。世界各地に居住する、3,000万人以上の華僑・華人は、自らのネットワークを通じて国際分業関係を効率よく推進し、資本・技術・情報

を世界から収集調達し、先進国市場と中国の労働力優位性を結び付ける「接着剤」である。今日、華僑・華人がなければ、中国のIT産業の発展を説明できないだけでなく、世界のIT産業は成り立たないといっても過言ではない。

第4に、文化的「糸」として、儒教の要素が挙げられる。「長幼の順」、「秩序」、「中庸」および「ハーモニー」を重視する儒教価値観と社会観は、開発独裁下の経済開発に適した社会環境の保持と社会の安定に不可欠の要素であった。外国資本は、安定した東アジアの投資環境（カントリー・リスクの低さは、多国籍企業の海外投資戦略判断に欠かせない材料である）を高く評価し、直接投資を活発にこの地域で行ってきた。また、儒教が持つ教育重視の社会文化観は、人的資本の高さにも貢献し、経済発展に素質の良い労働要素を投入するというプラス影響を与えたに違いない。

以上で、グローバル化を「針」が様々な「糸」に対して持つ関係は、明らかになったであろう。

#### IV 東アジア型新工業化からのインプリケーション

21世紀に入ると、世界経済システムは再編と再構築の時代を迎えた。グローバル化は、かつてない勢いでその力を発揮している。そのなかで、新工業化の大波は、東アジアを完全に巻き込み、我々の想像をはるかに越えてこの地域に深く広く浸透しつつある。しかし、東アジアの新工業化パターンは、「モデル」として必ずしも固まっているとはいえない。次々と現れてきた新しい工業国が、それぞれの特徴を持っているので、東アジア型新工業化モデルは、まだ真の「モデル」を形成していない。本節は、1980年代以降の東アジア新工業化の「インプリケーション」を、①その過程におけるグローバル化の役割が、我々に何を示すか、②東アジア型新工業化パターンが他の開発途上国にどのようなインパクトを与えるか、という二つの面にわたり提示する。〔表3〕は、その一部をまとめたものであり、以下ではこの表にしたがい説明しよう。

表3 東アジア型新工業化からのインプリケーション

インプリケーション	必要な能力	代表的産業分野・事例	グローバル化のポイント
工業化の諸条件変化への機敏な対応力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 新市場を見出す能力</li> <li>- 既存技術への素早いアクセス</li> <li>- 隙間チャンスの利用能力</li> </ul>	台湾のパソコン用マザーボード産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 電子部品組立経験の蓄積</li> <li>- 安価で手先の器用な労働力</li> <li>- シリコンバレーとの連携関係</li> <li>- 「ファーストフード」の発想</li> <li>- 豊富な情報力と人材プール</li> </ul>
諸短所を長所にする社会動員力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- チャンス・キャッチャーとしての能力</li> <li>- 先端産業へのアクセス・タイミングを判断する洞察力</li> <li>- 資金調達力</li> </ul>	台湾のICファウンドリー産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>- IDMの限界性を見破る人材</li> <li>- 地場企業の「相対的」優位性の認識</li> <li>- 世界大市場への開拓能力</li> <li>- 地元企業間のネットワークの構築</li> <li>- 政府支援を引き出す政治動員力</li> <li>- シリコンバレーのファブレスとの連携</li> </ul>
内生・外生的要素の結合力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- イノベーション能力</li> <li>- 海外市場との結合力</li> </ul>	香港のLCD時計産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 香港の情報、労働、金融サービス、ビジネス環境のメリット</li> <li>- 海外香港人のネットワーク</li> <li>- 市場開拓力</li> </ul>
人的ネットワーク力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 海外人材を吸引する力</li> <li>- 資金動員力</li> </ul>	中国のICファウンドリー産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 海外に散在する数多くの華人「資源」</li> <li>- 市場の潜在力</li> <li>- 海外市場との太いパイプ</li> <li>- 世界株式市場の存在と活用</li> <li>- 海外技術の導入</li> </ul>
国際分業活用への執着力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 産業形成に必要とするフレキシビリティ</li> <li>- 産業のグレードアップ力</li> </ul>	東アジア諸国のIT産業	<ul style="list-style-type: none"> <li>- OEMからODMさらにOBMへのシフト</li> <li>- グレードアップのシフトのタイミング判断</li> </ul>

出所) 筆者作成。

#### 4-1 ニッチ市場におけるチャンス・キャッチャーとしての機敏な対応力

周知のように、ITの画期的な技術開発やメイン市場は、現在欧米諸国によって握られ、東アジアはITハードウェアの世界最大供給地となっている。つまり、ITという新商品分野では、欧米が「What」に、東アジアが「How」に特化することによって、それぞれの競争優位を獲得している。このIT産業という新産業分野に対して、従来の理論モデル——例えば、プロダクト・ライフ・サイクル論や雁行形態論など、かつて有力な理論モデル——は、東アジアのパフォーマンスを納得できるまでの説得力をもつとは言い難い（Vernon [1969], 赤松 [1956]）。なぜなら、従来の工業化理論は、「工業国から始まる」ことが既成の前提で、後発工業国と途上国が先進国の後ろに付いて行くと設定し、後発工業国が、先発国を越えてその先に走ることがありえないと見ているからである。

台湾のパソコン用マザーボード産業は、上記の点に対する豊富なインプリケーションを含んだ好例である。周知の通り、現在、台湾は世界PC用マザーボード市場の8割以上を占める、世界最大の生産地である。その産業の興隆は、1970年代後半に当時のApple社が、8ビットPC生産にオープン・アーキテクチャー——Apple社が基本設計を行ったうえで量産用の部品を市場にオープンの形で不特定の部品メーカーから調達する——という方法を導入したことをきっかけに、スタートした。このオープン・アーキテクチャーの生産方式の導入時点までのコンピュータは、インテグラル（技術統合型）なものの典型であったが、それ以降パソコンの各部品分野に世界中の企業が参入できるようになった。台湾は、1980年代にOBM（自己ブランドによる生産）を推進しようとしたが、知財などの問題とぶつかり、大失敗に終わった。しかし、オープン・アーキテクチャーをきっかけに、エイサー社を始め、資金力をあまり持たない台湾企業が次々とマザーボード分野に参入してきた。また、1990年代に米インテル社がPCマザーボード内製戦略に失敗し外注戦略に転換したことも、台湾メーカーの参入を助長した<sup>4</sup>。実際、1990年代まで、世界のPC業界では誰もマザーボードが「産業」として伸びてきたことに気付かなかった理由は、

労働集約的で利益マージン率が薄いからであった。しかし、大量生産すればするほど、生産コストが下がり、利益が徐々に上がるという「規模の経済性」は、台湾メーカーを救った。1990年代後半に入ると、デスクトップ型パソコンからノートブック型へのセグメントシフトは、台湾のマザーボード産業を一層助けた。つまり、デスクトップ型 PC マザーボードの生産を通じて蓄積されたノウハウやマーケティングネットワークは、マザーボード市場の確保に寄与し、さらにノート型 PC のマザーボード実装技術レベルでは世界トップ水準にもなった。「注文が注文を呼ぶ」結果として、今日、台湾の PC マザーボード産業は世界市場で無敵の状態になっている。

一見して台湾の PC マザーボード産業の興隆過程にはブレークスルー的な技術発達が一つもなかったにも拘らず、台湾企業はなぜここまでやれるのか。そのポイントは次の通りである。

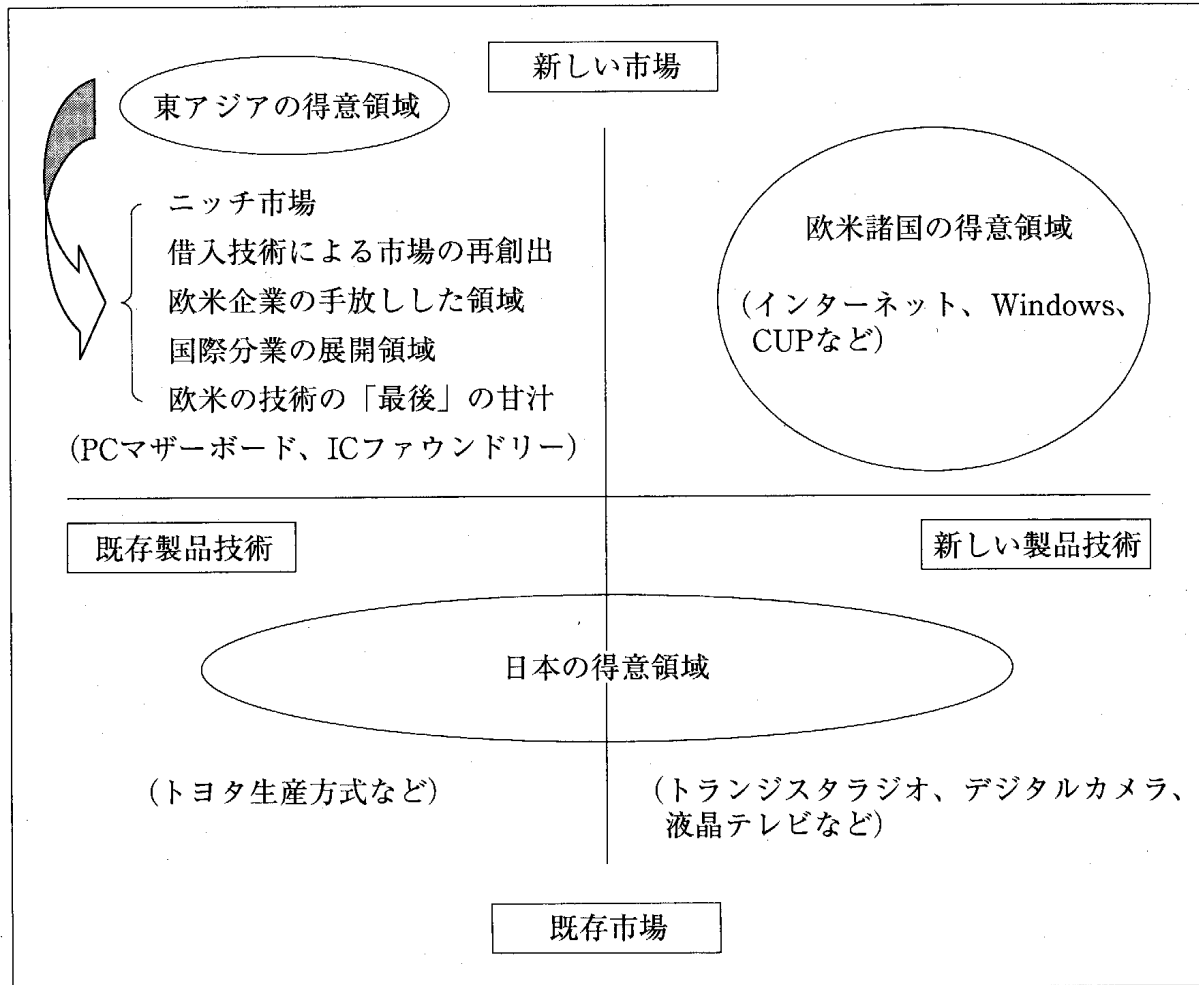
人々は、「技術」のことを前人未踏の斬新なものを見なすため、シュンペーター流イノベーションの5パターンを見落としてしまう<sup>5</sup>。台湾の PC マザーボード産業は、シュンペーター流の新市場——特定部品のすきま市場——の創出条件に合致し、文字通りのイノベーションを実現していた。実際、台湾の PC マザーボード産業の事例は、東アジア型新工業化の一タイプを代表しており、[図2]はこれを示す。つまり、欧米企業という先発者は、新しい技術とそれに基づく新市場を創出し、ブレークスルーを次々と実現することを得意とするのに対し、東アジアは、既存技術を活かし、新市場（厳密に言えば、「新しいニッチ市場」）を発見し創出することにその本領を発揮する。つまり、図における第2象限に強いタイプは、東アジアである。では、なぜ東アジアはそこに本領を発揮しやすいか。次の点は考えられる答えである。

<sup>4</sup> 1994年、インテル社は、当時の世界マザーボード市場に匹敵する1,000万枚を社内で生産しようとしたが、マザーボード生産は労働集約的な性格が強かったため、戦略は完全に失敗に終わった。その後、インテル社は、PC用マザーボードの大部分を台湾メーカーに委託生産する戦略をとり始めた。

<sup>5</sup> シュンペーターは、非連続的な経済発展が生じる要因を「生産要素の新結合」に求め、その典型的パターンを五つ——新しい財貨、新しい生産方法、新しい販路の開拓、新しい原材料・半製品の供給源、新しい組織——挙げた。



図2 「市場」と「技術」の側面から見た東アジア工業化の特徴



出所) 筆者作成。

- 1) 既存技術で新しい市場を開拓する工業化タイプは、利益マージン率の薄い分野（ニッチ市場）を攻略するため、先発者の大資本にとっては魅力的ではない。したがって、「継続的競争優位」を獲得しようとする先発者は、新分野に手を出してこのような分野を手放す可能性が高い。
- 2) この分野を開拓しようとする後発者は、先発者から技術を「借り入れる」ことが可能であるため、自分自身のハンデ——製品技術能力の不足——をカバーすることも可能である。
- 3) 1980年代以降の中心産業分野における技術的特徴——独立型技術体系で分割可能な前述したモジュラー型分野——により、同一財の生産の国際分業は、早い段階から展開するため、輸出指向型工業化の東アジアは、このチャ

ンスをつかみやすい。

- 4) 第1象限（新しい技術+新しい市場）に強いタイプとして、「企業家的経営者」（Entrepreneurial manager）が挙げられるのに対して、第2象限の経営者タイプは、市場指向型経営者（Marketer）である。明らかに、東アジアは後者向きであろう。

そして、グローバル化の視点から見れば、台湾のマザーボード産業は次のインプリケーションを示している。

- 1) シリコンバレーとのリンケージ；
- 2) 海外に散在する人的ネットワークと情報；
- 3) 1960年代以降、外資電子企業の進出によって蓄積された産業技術；
- 4) フレキシブルな海外市場戦略。

#### 4-2 チャンス・キャッチャーとしての洞察力と動員力

「創造的破壊」や「革新的結合」など、企業家精神が関わる行動は、与えられた厳しい競争条件とノーチャンスの下で生まれるものである。台湾半導体産業のファウンドリー・ビジネスモデルは、その好例である。1980年代の時点における台湾半導体産業にとって、当時先頭に立ったアメリカとキャッチアップしてきた日本、そして大財閥の力によって急浮上した韓国といった産業競争の構図は、隙間がないのと同然であった。しかし、ファウンドリーというユニークなアイデアは、台湾半導体産業を大きく育て上げ、苛酷な競争環境こそ、企業家精神を発揮する好条件となることを実証した。

周知のように、台湾が半導体というハイテク産業に本格参入し、その独特な生産方式——ファウンドリー——を考え出した時期に、零細資本を中心とする台湾の企業体質は、巨額な資金投下必要のある半導体分野への参入に適合しないと考えられていた。日本の総合電機企業と韓国の巨大財閥半導体企業は、ほとんどIDMメーカー、すなわち半導体製造工程——設計、フォトマスク製作、ウエハー製作、中間検査、組立、最終検査——をすべて自社で完成する一貫生産メーカーであった。日・韓生産モデルは、技術の一貫性維持と技術ノウハウ漏れ防止というメリットと、巨大資本投下も必要とするデメリットがあった。

しかし、80年代半ば以降、シリコンバレーにファブレス・メーカー（工場を持たない半導体企業）が次々と登場したことは、台湾独特の生産方式実現の重要な契機となった。台湾の企業家は、80年代後半時点で10数億米ドルを投資して一貫生産の製造工場を建設する資金的余裕を持っている企業が極めて少ないことを発見し、前後工程一貫生産方式（IDM）と違う方法を導入すれば、設計、マスク製作など大量投資を必要とする工程が不要となるだけでなく、数多く存在した台湾の中小企業が設計、組立、中間検査、最終検査などそれぞれの個別生産工程に参入するチャンスも広がり、台湾半導体産業全体が成り立つと考えた。この新しい生産方式は、その後「ファウンドリー」と呼ばれるようになった。これまでの現実からみると、台湾企業家達のアイデアは的中した。1987年に設立された半官半民の TSMC 社は、ウエハー製造に専念するファウンドリー・メーカーであった。投資金額がますます巨大化する世界半導体生産は、この時点以降、「IDM」と「ファウンドリー」という二つの方式に分かれるようになった。そして、後者は、台湾にとどまらず、韓国、シンガポール、中国にまで浸透し、東アジアの一大競争優位産業として大きく伸びてきた。

台湾を始めとする東アジアの半導体ファウンドリー産業の興隆は、重要なインプリケーションを提供した。

- 1) 世界主軸産業の動向と将来性を洞察する人材の重要性。TSMC を築き上げたハリス・チャン（張忠謀）は、米 TI 社など大手企業に勤めた経験の持ち主であり、ファウンドリーというアイデアを考え出したキーマンでもある。米国から台湾に渡ったチャンは、人間が担う国際間「技術移転」の実例である。
- 2) 台湾のファウンドリー産業は、台湾の競争劣位——零細小資本、技術蓄積の不足、R&D の不在など——要素を、競争優位要素へと動員し転化した事例である。
- 3) ファウンドリー生産方式の存立前提条件は、国内外の設計メーカーの大量存在であり、国際間の緊密な連携とネットワークは、欠かせない。台湾 TSMC 社は、創業当初にシリコンバレーに出現したファブレス（工場を持たない企業）大手設計企業やデザインハウスとの間に緊密な協力関係を築き

上げたが、これがなければ、東アジアのファウンドリー産業は存立できないし、シリコンバレーのファブレス・メーカーにとっても、ファウンドリーメーカーは「命」にあたる存在である。

### 4-3 内生・外生要素を革新的に結合する能力

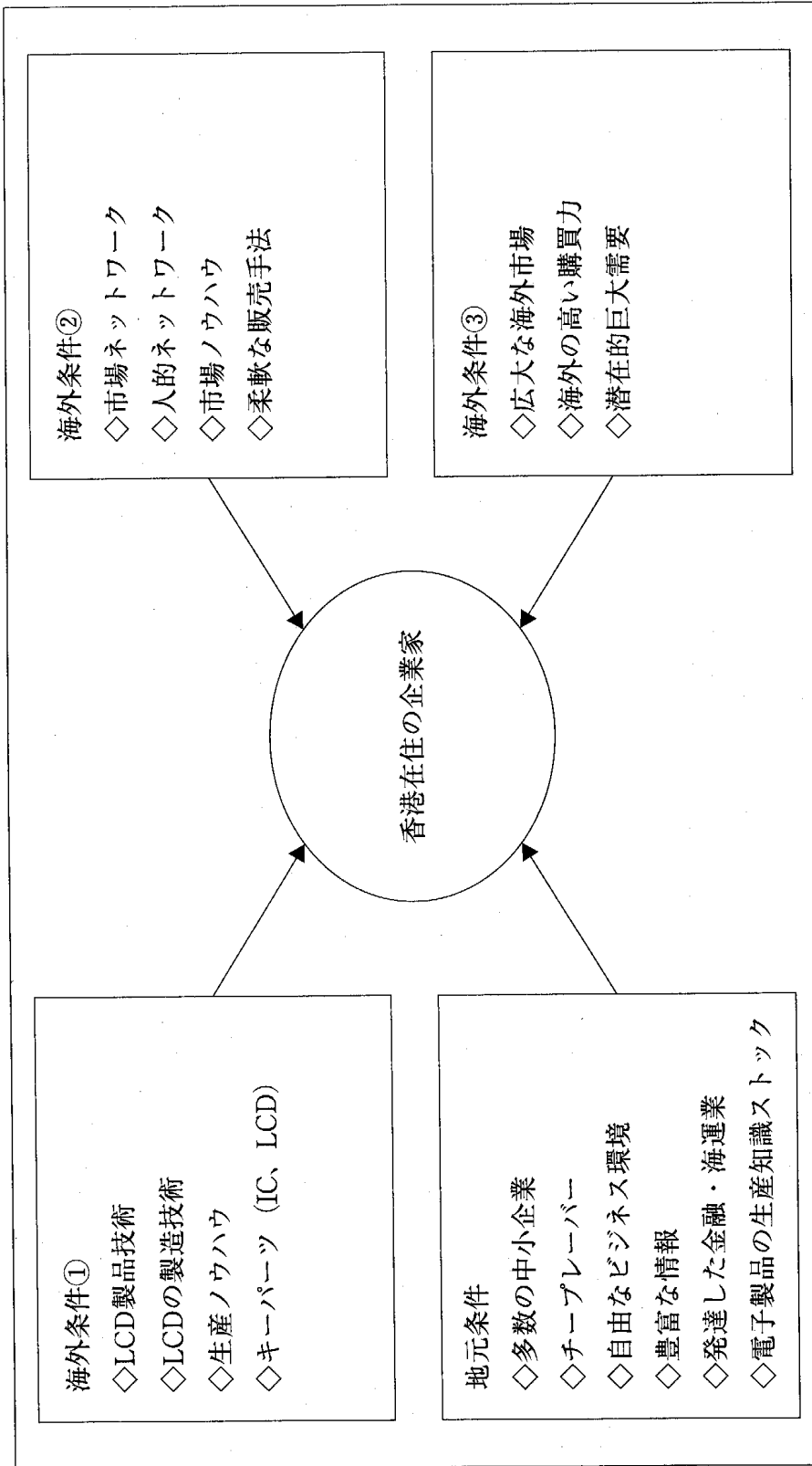
東アジアの新工業化成功事例には、ばらばらに見える内外の要素を革新的に結合し、世界有数の産業に仕上げたものも、数多くあった。香港のLCD時計産業は、度々取り上げられる分野である（末廣 [2000]，小島 [1989] など）。

通常、一産業が興隆する場合、少なくとも最低限の産業条件——野心な企業、技術、企業家、資本、市場、競争環境、関連産業など——を揃える必要があるが、香港のLCD時計産業は、それらの必要条件をほとんど持たなかったという条件の中で生まれた。しかし、香港のLCD時計産業は、人々の常識を破り、高成長を実現し始めた。つまり、零細な香港企業が、LCD時計のキーテクノロジー——IC、LCD、デジタル式時計組立ノウハウなど——を、一括して海外先進国から輸入し、それを地元の優位——蓄積された液晶製品技術ノウハウ、すでに開拓された海外市場とくにアメリカ市場ネットワークと販売網、安価な労働力、発達した情報網と物流網など——と結合した結果、香港は急速に世界有数のLCD時計の生産地となった。〔図3〕はこれを示すものである。

末廣 [2000] によって説明されたように、香港LCD時計産業の興隆過程全体を見ると、既存の生産諸要素や既存の経営資源などは、それぞれ切り離して見た時に、必ずしも国際競争力を持たず、二流もしくは三流レベルである。しかし、輸入技術とこれらの「低レベル諸条件」を組み合わせると、新しい国際競争力を生み出す。実際、これらの平凡な条件をダイナミックに動員し、世界一大産業を創造する力は、典型的な企業家精神の発揮であり、「革新的結合」(innovative combination) でもある。香港のLCD時計産業は、おそらく東アジア新工業化の急速な発展秘密を明らかにする典型分野である。この産業は、次のインプリケーションをもたらす。

- 1) 平凡な条件を有機的に結合する企業家精神こそ、すき間産業を生み出す要である。

図3 香港のLCD時計の事例



出所) 筆者作成.

- 2) 「海外」という条件は、途上国の工業化が有利に利用できる貴重なものである。香港 LCD 時計産業のように、キー技術や生産技術という産業形成に不可欠の「入口」条件と、販売市場という「出口」条件は、「海外」にある。
- 3) 「地元の諸産業条件は、貧弱すぎる」という文句は、途上国からよく聞こえるが、それこそ、新しい産業の誕生条件でもある。それをいかにアレンジするかもしくはチャンスを引き出せるかが、ポイントである。
- 4) 海外と国内との間の「組織者」の役割を果たすことは、途上国工業の興隆条件の一つである。

#### 4-4 海外・国内における人的ネットワークの動員力

中国経済は、これまで20年間年平均二桁の伸び率で急成長し世界から注目を浴びているが、我々が中国のIC産業の成長率に目を転じると、経済成長率の3倍のスピードで伸びていることに驚く。2002年以降の3年間におけるIC産業の成長率は、それぞれ28.6% (2002年)、41% (2003年)、31% (2004年) となっている。事実、中国の諸基盤産業のうちで半導体産業のように驚異な伸び率を達成する分野は必ずしも多くない。中国のIC産業が、なぜこのように急成長しているかという問題を解明するためには、中国で近年急速に発展してきたファウンドリーを説明しなければならない。

中国IC産業における重要な変化は、ファウンドリー企業の増加と既存企業のファウンドリー事業への参入という動きである。そもそも、中国のIC産業の発展目標は、これまで有力なIDMメーカーの育成にあった<sup>6</sup>。だが、近年、中国で急速に増えたIC企業は、ファウンドリーメーカーが多かっただけでなく、これまでIDMメーカーとして育成されてきた中堅企業もファウンドリー事業に参入してきた。現在、長江デルタ地域に立地するIC産業の最有力企業の殆どは、ピュア・ファウンドリーとなるかもしくは同事業に参入している。

なぜ、このような事態が発生したのか。第1の背景は、日米などIC産業大

---

<sup>6</sup> 苑 志佳 [2000] 「半導体産業——政府主導の産業育成」『移行期中国の産業政策』(丸川知雄編, アジア経済研究所) を参照されたい。

国の企業によるファウンドリーの活用である。IC産業は、「シリコンサイクル」という激しい山と谷を繰り返して経験しなければならない産業であるが、前工程工場の設備投資額は一カ所で軽く1,000億円を超え、しかもその金額が一方向的に上昇している。ハイリスクを避けるため、日米企業は、2000年以降ファウンドリーを積極的に活用するようになり、特にもともとファウンドリーを蔑視していた日本企業が、ファウンドリーへの利用戦略へと急速に転換した。

第2の背景は、2000年以降、世界IC産業界には、「垂直統合」から「垂直分業」へ戦略転換した企業が多いことである。IC産業の目玉分野である前工程生産は、ハイリスク・ハイリターンの特徴を持つと同時に、シリコンサイクルに左右されやすいため、先進国のIC企業はこの分野への投資を躊躇している。一方、小規模投資でも済む設計と組立・検査分野は、途上国中国にとって参入しやすいだけでなく、米・台湾からの投資によって設立されたファウンドリーメーカーが、これと相性のよい組み合わせとなっている。

第3の背景は、2000年前後、シリコンバレーからの中国系の技術者・企業家のUターンは激しく、中国IC産業にとって不可欠の人的資源や情報資源の供給ルートになっている。上海周辺に集積しているIC関連分野——設計、生産、組立、マーケティングなど——にはこうした国際派的企業が圧倒的に多い。

第4の背景は、世界各地に散在する華人の活躍である。華人・華僑という競争優位要素は、中国以外の国は持たない。儒教文化を抱える3,000万人の海外華人の中にはエリートが少なくなく、特にアメリカIT産業界やシリコンバレーで活躍している大勢の海外華人がいる。中国IC産業における彼らの役割は次のとおりである。

第1に、人間絡みの技術移転である。前述のように、装置産業である半導体産業は、設備に強く依存する一方、技術者や管理者達の経験・ノウハウ・カンが不可欠である。

第2に、中国本土企業に比べ華人系の強い販売ネットワークと人脈を持つことは、中国ICファウンドリー産業の特色である。販売重視の伝統を持ち、海外の激しい市場競争に訓練された海外華人は、ファウンドリーに適合する素質を持っている。

第3に、華人・華僑の強い資金調達力を、先進国企業は非常に危惧している。資金力の不足は、これまで中国半導体産業を制約する要因の一つであったが、21世紀以降、資金面における海外華人の役割は、中国半導体産業のこれまでの短所をカバーしてくれる。

第4に、生まれ付きの強い国際感覚である。華人・華僑達は、創業時点から優れたグローバル化感覚を持っている。例えば、現在中国最大のICファウンドリー企業「中芯国際」の従業員は外国籍を持つ人が極めて多く、経営陣メンバーのほとんどが外国籍である。彼らは、これまで数多くの外国で勤め、各国の商慣習やビジネススタイルや言語などについての感覚が優れている。企業設立当初から様々な国々や地域から集まった経緯から言えば、中芯国際は、生まれ付き強い国際感覚を持つ文字通りの「多国籍」企業である。

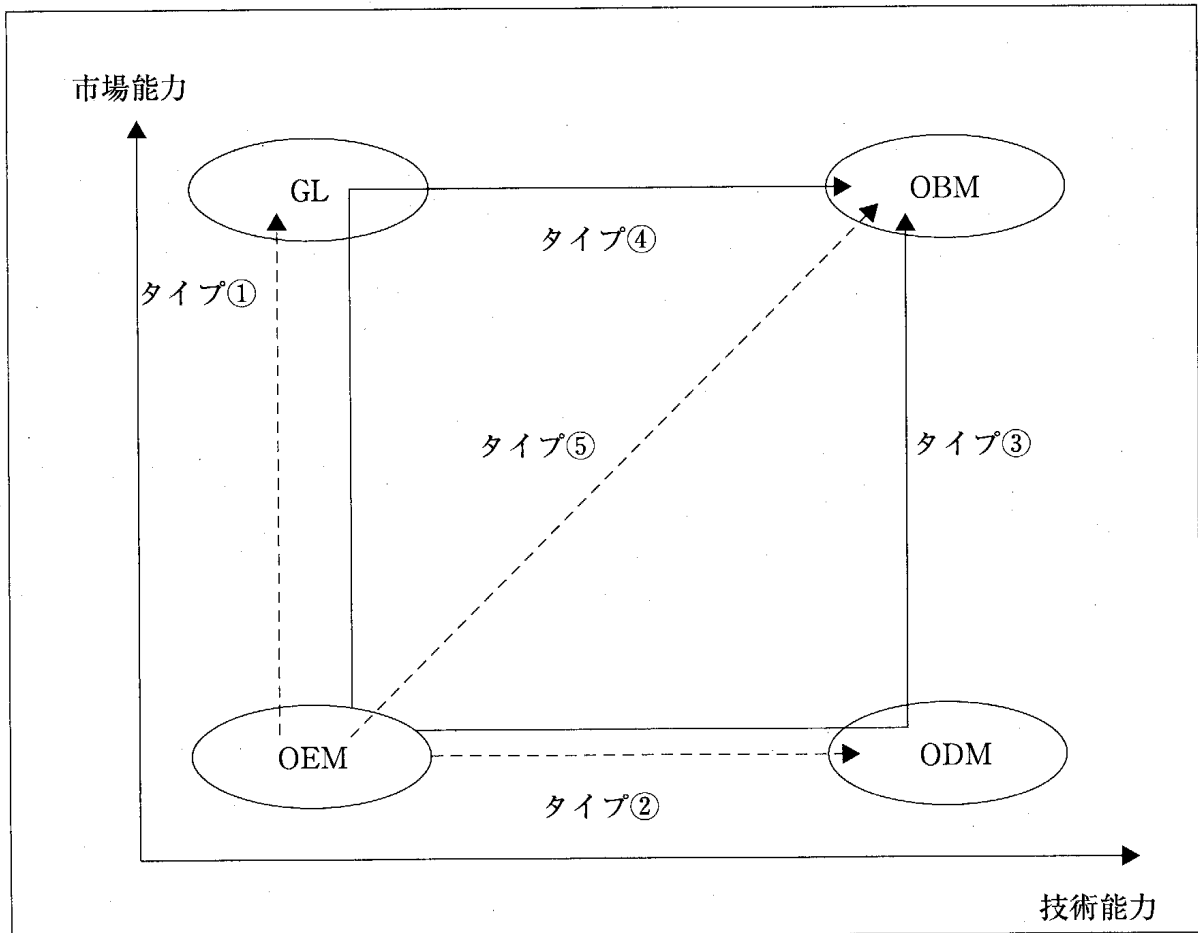
#### 4-5 国際分業・技術移転の応用力と企業進化力

〔図4〕は、東アジアにおける国際分業型産業分野の諸タイプをまとめたものである。実際、現在の東アジアIT産業の殆どは、この図にそれぞれの特徴と位置付けを反映している。

縦軸は、「市場能力」——つまり、新市場の開拓能力、隙間市場の発見能力、既存市場の再開発能力、マーケティング能力、アフターサービス能力など——を反映するのに対して、横軸は、「技術能力」——R&D能力、製品・製造能力、生産システム能力、経営技術力など——を意味する。この二つの「力」のクロス関係から考えると、4つのタイプのビジネスモデルが表れる。OBMは、周知のように、先進国もしくは先発国の企業のタイプであり、持続的競争優位性を保つ象徴でもある。言い換えれば、OBM型企業は、新技術を開発し、それをもって新市場に参入する。途上国の工業化は、ここからスタートすることが、むろん極めて難しい。なぜなら、後発国企業は、十分な技術蓄積を持たず、自国市場以外の海外市場へ参入する優位性も少ないからである。ところが、先発者によって開拓された技術を導入するか、もしくは先進国企業の部品生産や委託生産に参入することによって、最短距離で新産業に参入するパターンは、十分考えられる。多国籍企業論におけるプロダクト・ライフ・サイクル論や内



図4 東アジアにおける国際分業型産業分野の諸タイプ



- 注1) GL=global logistics; OEM = Original Equipment Manufacturing;  
 ODM = Original Design Manufacturing; OBM = Original Brand Manufacturing.
- 注2) タイプ①：台湾のパソコン用マザーボード産業，中国のパソコン産業；  
 タイプ②：台湾・中国のITソフトウェア産業；  
 タイプ③：台湾パソコン産業（Acer など）  
 タイプ④：中国の携帯電話産業。  
 タイプ⑤：韓国のTFT産業；
- 出所) 筆者作成。

部化論もこれを示唆している (Vernon, R. 1966; Buckley, P, J. 1987)。このような方法を通して現れた産業タイプは、OEM（他社ブランドによる生産）、ODM（多様な相手先ブランドに対応する設計・生産——OEMが進化した形態）およびGL（グローバル物流展開による事業拡大）の三つであろう。これらのタイプの産業パターンには重要なつなぎ役が必要であり、それは、多国籍企業、国際技術移転および国際分業である。実際、1980年代以降の東アジア新産業のうちには、これに深く関わって伸びてきた産業分野が数多くある。

先進国企業のブランドと技術で生産する方式の OEM からスタートし、後になると自らの市場開拓能力によって世界市場へ参入した典型的な産業分野——GL 型産業——は、既述した台湾のパソコン用マザーボード産業と今日の中国パソコン産業であり、図のタイプ①である。一見して典型的な後発国の工業化タイプであるが、先進国にキャッチアップする場合、極めて有効な手法の一つである。

そして、OEM 型産業から出発し、ODM 生産型産業——自らの技術能力によって相手先ブランドで設計・生産・マーケティング、一部は物流や販売まで複数のブランド企業に対して提供する——まで徐々に成長してきた分野は、中国と台湾の IT ソフトウェア産業である。両地域の「IT ソフトウェア」産業は、必ずしも世界的知名度を持っていないが、地元市場におけるマーケット・パフォーマンスは、すでに高いレベルまで進化してきた<sup>7</sup>。

したがって、OEM に始まって、ODM を経由して OBM という先進国タイプまで成長した産業分野も見られる。台湾のノートパソコンである。前述したように、OBM に挑戦して失敗した台湾パソコンメーカーは、ほとんど OEM 戦略へ転換した。その後、一定の技術蓄積と市場開拓能力の形成を武器して世界市場に OBM メーカーとして再参入したケースはある。エイサー (Acer) は、その代表であろう。現在、南米や欧州における Acer ブランドのノートパソコンは、相当の認知度を獲得している。

さらに、第 4 タイプとして、OEM から GL を経て OBM に辿り着いた中国の携帯電話産業が挙げられる。中国携帯電話市場のスタート時点 (1990 年代初頭) では、世界大手 3 社のモトローラ社、エリクソン社およびノキア社が、中国市場をほぼ独占していた。地元企業は、外国製もしくは外資系企業製の完成品を OEM 方法で生産すると同時に国内隙間市場を開拓 (GL) していた。そして、1990 年代後半から、地元企業は、高級機種を生産できるようになっただけでなく、OBM 外資系企業から次々と市場シェアを奪い、自社ブランドによ

<sup>7</sup> その典型例は、中国上海周辺に集積してきた IT 部品デザイン・ハウスである。外資系企業へ部品デザインサービスを提供する目的で生まれたデザイン中小企業は、現在、中国 IT 産業を支える力を持った。

る生産 (OBM) も急展開している<sup>8</sup>。

最後に、OEM から OBM へ転身した分野として、韓国の TFT 産業が挙げられる。先進国企業の OEM からスタートした韓国 TFT 産業は、財閥企業の競争優位性——資源の動員力と集中力、意思決定の迅速さ、技術導入の情熱など——に基づいて世界最強レベルまで強まった。その産業の伸び方には日本企業が危惧しているほどである。

上記の産業例から見ると、「グローバル化」という要素は、常に存在し、各分野にとって不可欠の促進要因となっている。

## V 結び

本節は、これまで説明し分析した結果を踏まえて、冒頭で取り上げた問題点を中心に有益な論点を提示し本稿の結論とする。

第1に、東アジア型新工業化モデルは、伝統的な欧米型モデルに対する一定の距離を、確かに持つ。しかし、欧米型工業化モデル内部の「後進型モデル」(前述の B モデル) は、明らかに東アジア型新工業化モデルに大きなインパクトを与えた。言い換えれば、両モデルは、極めて近い要素もしくは接点を持つが、これは、後発国としての共通点であろう。東アジア新工業化モデルは、欧米後進型工業化モデルのある意味での延長であり、その破壊的継承でもある。そうすると、東アジア型工業化の特異性という仮説は、成り立たない。

次に、上記の両モデルにおける相違点も数多くある。とくに、工業化の歴史的条件と中心工業財の技術的な進化および生産方式の革新は、新旧モデルにおける最大の違いであろう。とくに工業化の歴史的条件は、両モデルを大きく規定した。

第3に、東アジア型新工業化過程における重要不可欠の核心要素は、「グローバル化」である。このグローバル化の影響および役割は、

---

<sup>8</sup> 現在、中国携帯電話機市場におけるトップシェアは、「波導」、「TCL」、「中興」などの地元企業によって占められている。

単一ではなく複合的——経済・政治・社会・文化など諸側面における明示的、暗示的、多方位的——なものであるため、本稿で取り上げた産業事例だけによっては、決してカバーできない。

第4に、東アジア型新工業化モデルは、この地域にしか通用しないものではなく、普遍的な意味を持っている。ただし、東アジアの新工業化が成功した最大の要因は、二つの条件——「工業化の社会的能力」という内生的与件と「グローバリゼーション」という外生的与件——を、バランスよく取り入れたことである。

第5に、本稿の検討結果に限れば、東アジア型新工業化が他の開発途上国に与えるインプリケーションは、次のものとなる。

- 1) 経済開発における工業化モデルは、一つではなく、市場経済の多様性もまた、決して今日のみの現象ではない。したがって、先行モデルに追随する選択は、最悪である。
- 2) 上記の論点の延長であるが、先発者が用意したルールやモデルをそのまま使わないことが、重要である。
- 3) 市場か政府かという二元論は、途上国経済開発にとって無用であり、「富裕化」を実現する目的を持って、市場と政府を都合よく活用すればよい。
- 4) 工業化実現の要は、やはり各「能力」の養成とその発揮であり、これらの能力を操るポイントは、「ヒト」にある。
- 5) 「技術」要素は、決してブレークスルー的なものだけではなく、創造的破壊や革新的結合という途上国でも行えるイノベーションは、数多くのチャンスを提供する。

#### 【主要参考文献】

(洋書)

1. Amsden, Alice H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. New York: Oxford University Press.
2. Buckley, P. J. 1987. *The Theory of the Multinational Enterprises*, Uppsala.

3. Beck, U. 1999. "What is Globalization", translated by P. Camiller, Polity Press.
4. Chang, Ha-Joo, Hong-Jae Park and Chul-Gyue Yoo. 1998. "Interpreting the Korean Crisis: Financial Liberalization, Industrial Policy and Corporate Governance," Cambridge Journal of Economics, Vol. 22, No. 6.
5. Gerschenkron, A. 1962. Economic Backwardness in Historical perspective, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
6. Kim, Samuel S. ed., 2000. East Asian Business and Globalization. Rowman & Littlefield Publishing, Inc.
7. Krugman, P. 1998. "What Happened to Asia?", <http://web.mit.edu/krugman>
8. Schumpeter, J. A. 1947. "The Creative Response in Economic History," Journal of Economic History, Vol. VII, No. 2.
9. Vernon, Ramond. 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle," Quarterly Journal of Economics, Vol. 80.
10. Wade, Robert. 1990. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton University Press.
11. World Bank. 1993. The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, New York: Oxford University Press.

## (和書)

12. 赤松 要 [1956] 「わが国産業発展の雁行形態：機械器具工業について」『一橋論叢』第36巻第5号.
13. 板垣 博編 [1997] 『日本的経営・生産システムと東アジア：台湾・韓国・中国におけるハイブリッド工場』ミネルヴァ書房.
14. 苑 志佳 [2001] 『中国に生きる日米生産システム』東京大学出版会.
15. 金泳鎬 [1988] 『東アジア工業化と世界資本主義：第4世代工業化論』東洋経済新報社.
16. 加藤秀樹編 [1996] 『アジア各国の経済・社会システム：インド・インドネシア・韓国・タイ・中国』東洋経済新報社.

17. 小島麗逸編 [1989] 『香港の工業化：アジアの結節点』 アジア経済研究所.
18. 末廣 昭 [2000] 『キャッチアップ型工業化論』 名古屋大学出版会.
19. 末廣 昭 [2003] 『進化する多国籍企業』 岩波書店.
20. 中岡哲郎編 [1990] 『技術形成の国際比較：工業化の社会的能力』 筑摩書房.
21. 藤本隆宏 [2004] 『日本のモノ造り哲学』 日本経済新聞社.
22. 渡辺利夫 [1986] 『開発経済学：経済学と現代アジア』 日本経済評論社.
23. 丸川知雄編 [2000] 『移行期中国の産業政策』 アジア経済研究所.