



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	グローバル・バリュー・チェーン(GVC)分析の展望 : 世界システム, アップグレード, ガバナンスの概念をめぐって
Author(s)	小井川, 広志; Oikawa, Hiroshi
Citation	経済學研究, 58(3), 99-114
Issue Date	2008-12-11
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/35101
Type	departmental bulletin paper
File Information	099-114_oikawa.pdf



グローバル・バリュー・チェーン(GVC)分析の展望

——世界システム、アップグレード、ガバナンスの概念をめぐって——

小井川 広志

はじめに

古典派にせよ新古典派にせよ、伝統的な貿易理論において、「貿易利益」の存在は理論的には自明とされる。しかしながら、貿易利益の「存在」は明らかであっても、その「配分」について、既存の貿易理論は多くを語らない。加えて考慮すべき事情は、現在の国際貿易取引の約半分が、純粋な市場取引ではなく、準統合的な企業内貿易によって担われている点である(OECD 2002)。そこでは完全競争条件が満足されないために、生産要素に配分され尽くさないある種のレントが発生する。かかるレントも、貿易取引を源泉としているという意味で貿易利益の一つと考えるべきであるが、主流派経済学はこのようなレントの発生自体を前提としておらず、従ってその配分についての分析力を持たない。

現代の国際分業ネットワークの少なからぬ部分が、非市場的な企業間関係により組織されていることの重要性は無視できない。対等な契約関係に基づく純粋で完全な市場取引であれば、利益は双方の生産性に依拠して定まる。しかしながら、取引が準垂直的に統合されている時、この原則は適用されない。特定生産物への特化の強要も含めて取引のイニシアティブを特定の企業が握り、その下で形成された国際的生産ネットワークの中では、少数の主導企業が、これに受動的に対応する多数の企業群を包摂(involve)、監督(control)、統治(govern)することになる。利益配分の交渉も、そこでは対等でありえな

い。例えば、ブラジルの零細コーヒー栽培農家と、ここから準垂直統合的にコーヒー豆を独占的に買い取るネスレとの間の交渉力の差は歴然としている(Talbot 1997)。国際分業から得られる利得は少なくともマイナスではないと仮定しても(さもなくばそこから離脱すれば良い)、そこにコミットする様態によっては、これに参加する主体間で利益の不均等配分が生じ得る可能性が示唆される。

かかる不均等な関係が常態であれば、先進国・途上国間の経済格差を縮小することは構造的に困難と思われる。これを克服する方策はないのだろうか。このような問題意識から、近年、国際商品連鎖(Global Commodity Chain, 以下GCC)、国際価値連鎖(Global Value Chain, 以下GVC)と呼ばれる分野の中で、理論・実証研究が進められている(Gereffi and Korzeniewicz 1994, Gereffi 1999, Gereffi, Humphrey and Sturgeon 2005)。これらの研究は、先進国多国籍企業が主導して形成する国際生産ネットワークの役割に着目する。そこでは、主導企業と従属企業の間で統治・被統治という階層関係が発生しており、利益配分をめぐる交渉のイニシアティブを主導企業が握る余地が大きくなる。結果的に利益の不均等な配分が増幅されている可能性が考えられる。貿易利益の配分に着目しているという意味でかかる視点は斬新であるし、GVC研究が途上国の開発政策に資する有用性も疑いない。

ところで、このように本質的な問題提起を行っているにもかかわらず、既存のGVC分析

には、定量的な研究の蓄積が乏しいという問題点がある。国際生産ネットワークの拡大・深化は、かかる不均等化現象につながっているのだろうか。即座にこれを否定することはできない。そうであるならば、それはどの程度なのか。後発国のキャッチアップは絶望的と言えるのか。途上国の輸出拡大は、経済発展で先行する他の先進国を利するだけなのか。GVC分析の問題提起自体は鮮明であるにもかかわらず、これらの問題の検証を目的としたGVCの実証研究は、驚くべき程少ない。

かかる現状をふまえ、本論文はGVC研究に関連する次の2点における貢献を目指す。第一は、GVC研究の学説史的整理である。GCC、GVC研究は、いわゆる世界システム論を源流としている。しかし、近年のGVC研究は機能的・個別的な分析への傾注が強く、世界システム論の特徴をなす全体論的視点は影を潜めている。両者はどこで袂を分かち、かつどのような点で問題意識を依然共有しているのか。本論文の前半では、これを検討していきたい。第二に、後半部では、貿易利益の国際的配分に関する実証分析を試みる。ここでは、東アジアにおける電子産業をケーススタディとして取り上げる。この産業は、東アジアにおける輸出志向工業化の成功例であり、広範で密度の濃い域内生産ネットワークを形成してきた。本論文では、電子産業バリューチェーンを水平・垂直的なネットワークと捉え、この地域の電子産業が生み出した付加価値が各国にどのように配分されているか、産業連関分析の手法を用いて定量化する。以て、付加価値の国際的な不均等配分が現実に観察されるかどうか、実証結果からその含意を検討したい。

なお、いくつか留保事項がある。まず、本論文ではGCCとGVCを取って区別せず、以下、GVCの用語で統一して議論を進める。GCCとGVCは類似しているが必ずしも同じ概念ではない¹⁾。両者を互換的に用いるのは厳密に言えば誤りを含むものであるが、ここでは、字数

の制約上その詳しい検討を割愛した。次に、これも字数の都合であるが、実証分析はその結果を提示するにとどめた。詳しい導出過程や政策的含意は、Oikawa(2008)を参照されたい。

以下、第1節ではGVC研究の学説史的な位置付けを、世界システム論に立ち返って検証する。第2節は、GVC研究の中心的概念であるアップグレード、ガバナンス二つの概念を批判的に検証する。この検証は、定量化モデルの構築と関連している。第3節では定量化モデルの基本的な考え方を示し、実証結果の紹介と検証を行う。まとめと展望は第4節で行う。

1. 世界システム論からグローバル価値連鎖論へ

貿易、投資、サービスなど国際経済への参加が、むしろ途上国の経済発展を阻害すると捉える考えは、マルクス主義的帝国主義論、シンガー＝プレビッシュ命題、従属理論、新国際分業論などの議論の中で、ほぼ共通に議論されてきた。世界資本主義は中心-周辺に分割され、中心の成長には周辺からの余剰の搾取が不可避である、とする主張である。これらの理論の一般的妥当性については多くの批判がなされ²⁾、その後、特にアジア地域で多くの途上国が経済的テイクオフに成功するにつれて顧みられる事は少なくなった。GVC分析は、学説史的にはこの中心-周辺の枠組みを出発点にしている。このことは、GVC分析が依拠する商品連鎖(Commodity Chain)というキーワードに特徴的に現れるが、これは、Wallersteinらが展開する世界システム論の基本的な分析単位に他ならない。

商品連鎖の多くは、資本主義的「世界経済」の辺境

1) GCCとGVCの学説史的検討については、Bair(2008)および川上(2008)に詳しい。本論文もこれらに拠るところが大きい。

2) 例えばLall(1975)など。

部から中心、ないし中核地域へむかう傾向にあった。・・(中略)・商品連鎖について語ることは、社会的分業の拡大について語ることである。社会的分業は、資本主義の歴史的発展につれて、機能的にも地理的にもどんどん拡大してきたのだが、同時にますます高度なハイアラキー化される結果、「世界経済」における中核と辺境への両極分解がどんどん進むことにもなった。この傾向は、(実質所得の水準とか、生活水準といった)分配を基準としてもいえることだが、資本蓄積の地理的分布の点でいっそう顕著である(Wallerstein 1983, 邦訳P.31~32)。

商品連鎖とは、「最終商品に帰結するまでの労働と生産過程のネットワーク(Hopkins and Wallerstein 1986, 159)」と定義される。世界システム論によれば、近代資本主義的世界経済システムは、中核-半周辺-周辺の三層ヒエラルキーで構成されており、そこでは、中核が半周辺、周辺から経済的余剰を吸い上げる搾取の体制が強固に維持される(ただし、三層間の上昇、下降運動の可能性を否定するものではない)。この論理に従えば、途上国の「低開発」は、先進国の「発展」と同じ現象のコインの裏表のような関係にある。したがって、低開発問題を一国主義的な個別経済の比較や発展段階論的理解にとどめることは不適切であり、世界を一つの資本主義システムとして把握するところから分析を始めなければならない、とする世界システム論の基本的主張につながる。

商品連鎖は、上の引用からも明らかなように、周辺から中心へ余剰を移転させるチャンネルとして、世界システム論の中で分析上重要な役割が与えられている。商品連鎖を通じて世界システムが階層化され、それが再生産されていく長期的な動態を明らかにすることが、世界システム論の主要な関心の一つである。商品連鎖に焦点を当てることで、原材料から最終財に至る生産プロセスの段階的なグローバル展開だけでなく、労働の社会的再生産プロセスへの含意にも分析の対象が広がる。このように商品連鎖

は、資本主義経済の動態をマクロ的、歴史的に検証する分析単位の一つと位置付けられている。

GVC研究が、世界システム論からぬぐいがたい知的影響を引き継いでいることは疑いない。事実、本格的なGVC研究の出発点ともなったGereffi and Korzeniewicz(1994)は、Wallersteinが総編集をつとめる経済史シリーズの一冊として刊行されている。ただし注意すべきは、この著書の中でGVC研究が基本的に商品連鎖の概念に拠りながらも、これを企業ミクロ的な分析に集中することにより、途上国開発問題への積極的な適用を志向した点である。分析単位を企業・産業レベルへ下降させることにより、結果的に理論・実証面で大きな分析上の飛躍が可能となった。例えば、それまでの不等価交換論は交易条件の不利化をその根拠としていたが、GVC分析ではこの条件を必要としない。同一産業の価値連鎖であっても、各生産工程に利益格差が発生していれば、国際分業への参加の様態によって不均等な利益の配分の可能性が生じるからである。一般に、研究開発やマーケティングなどの利益率の高い商品連鎖のノード(連結節)は中核に位置し、これに対して周辺には、組立加工など低付加価値の工程などが割り当てられる。この利益率格差は、参入障壁、独占状態など競争条件の相違で説明される。結果的に、低付加価値ノードでの生産に特化した周辺国が受ける国際分業から利益は相対的に乏しくなる。このように、商品連鎖という概念が国際分業の含意を検証する上で有用な概念とする点で、GVC研究と世界システム論は一致を見る。

しかしながら、Gereffi and Korzeniewicz(1994)に始まるGVC研究は、分析対象単位の違いという以上に、世界システム論からの実質的な離脱を含み持っていたと言える。両者の間にいくつかの無視できない断絶が認められるからである。以下、それを検討していこう。

第一は、国際的な生産ネットワークの出現を

歴史的にどう位置付けるかといった視点である。Wallerstein は、近代世界システムと呼ばれる大規模な国際分業システムが16世紀に西ヨーロッパを中核として誕生し、その後全世界に拡大・包摂していったという立場を堅持する。そこに現れる商品連鎖の形態としては、「たとえば、十六世紀から十八世紀にかけて存在した特許会社や十九世紀の大商会、二十世紀の多国籍企業などは、よく知られていよう(Wallerstein 1983, 邦訳 P.30~31)」とみなし、余剰を伝達するチャンネルとしての商品連鎖の本質は、多国籍企業が主体となった現代であってもこれを何ら特殊のとみなしていない。これに対し GVC 分析は、「生産活動の国際化が、国際的な調整システムの中にますます統合されつつある(Gereffi 1996)」現状を注視し、特に、国際生産ネットワーク形成を主導する多国籍企業活動拡大の現代的意義を重視する。途上国の低開発状態が商品連鎖によって増幅されているのであれば、その現代的担い手である多国籍企業の活動の含意が分析の中心に据えられることになる。GVC 研究と世界システム論のそれは、多国籍企業の発生と拡大を特別と見るか否かで大きく異なっている。

第二に、上と関連するが、分析単位の違いは、両者の研究の目的の違いに根ざしている。「商品連鎖に沿いながら、誰がどのように価値を創造し分配するのかを理解すること(Appelbaum and Gereffi 1994)」が GVC 研究の主目的の一つであり、したがって、価値連鎖全体を統治・管理する多国籍企業の行動に主要な関心が置かれていることは上に説明した通りである。他方、世界システム論は、資本主義世界システムの長期、歴史的、全体論的な動態の行方为主要な関心を置き、世界システム全体がそのための分析単位となる。多国籍企業の活動範囲がどれだけ広く戦略的であっても、また、開発志向国家としての国家意志がどれだけ強固で能動的でも、世界システム論の分析の中では、これらの事象は総体的な歴史法則の中に埋没すること

になる³⁾。世界システム論では「開発国家らしきものは存在し得ない(Wallerstein 1974, 390)」ことになるから、GVC 分析の中心に置かれる国家の自律性やグローバルな生産ネットワークの動態は、主要な分析対象たり得ない。このような分析目的の違いは、上で触れた両アプローチの大きな隔たりに帰結している。

最後に、最も重要な点として、商品連鎖が途上国の経済開発に与えるインパクトについて、両者は決定的に異なる展望を示していると思われる。これは、方法論上、あるいは力点の違いといったレベルにとどまらず、両アプローチの本質的な違いを表す。世界システム論によれば、世界経済の統合が進むにつれ「総余剰のうち中核地域へ移送される部分がいつそう大きくなる可能性が生じた。また、中核に余剰が移送されると、それだけこの地域に資本が集中し、機械化をすすめるための基金が、他の地域に比べて得やすくなった(Wallerstein 1983, 邦訳 P.34~35)」とみなし、世界経済における富の不均等を助長する機能を商品連鎖の中に見出す。商品連鎖のパイプを通じて途上国の経済的余剰は先進国に収奪されるから、両者の経済格差は拡大することになる。これに対して、GVC 研究ではこのような見解をとらない。商品連鎖は、途上国の経済発展に対して発展抑制的にも促進的にもどちらにも働く可能性を認めるからである。より正確に言えば、GVC 研究は、商品連鎖の考えを開発政策に役立てようとする政策志

3) Wallerstein 自らが認めるように、「世界システム分析には、歴史をつむぐ中心的主体が不在である(Wallerstein 2004, 邦訳 P.64)」との印象を抱かせる。例えば、「さまざまな主体は、同じく列挙できるさまざまな構造と同様、ひとつの過程の産物である。それらは、根源的な原始的要素ではなく、システム内部の相互作用の一部である。諸主体はその相互作用から生じ、その上に立って行動する。諸主体の行動は自由であるが、その自由は、その主体の来歴、およびその主体を一部として含む社会という名の牢獄に制約されている(同 P.65)」と説明される。

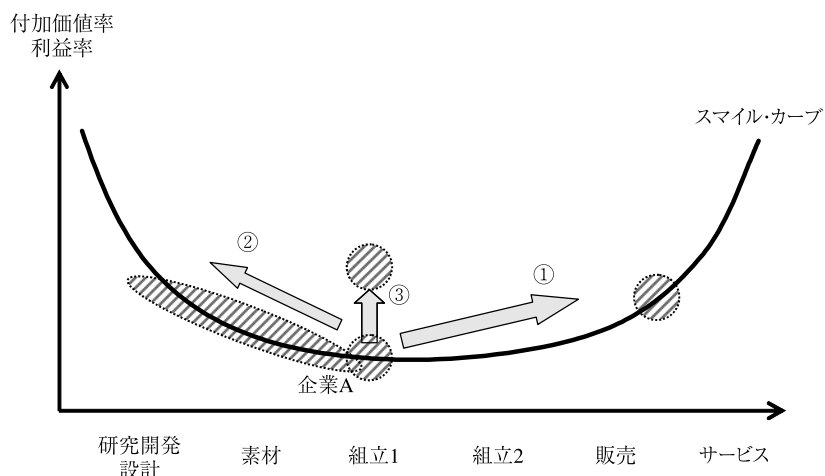
向から出発しており、そのため、商品連鎖の発展促進的な側面にむしろ期待している。「途上国企業の国際生産ネットワークへの参加は、大きなリスクとチャンスが隣り合わせなのである(Henderson 1998)。」実際、多国籍企業の工程間分業の一部分を担うことにより、雇用・所得・技術のスピルオーバーを享受することで、自身の国際競争力を高めることに成功した途上国企業も多い。商品連鎖の統治構造を正確に理解することが、「グローバル化における勝者と敗者を分かつ要因は何か、グローバル化の利益がどのように発生しどう拡散するのか、そしてそこからの利得者の数を増やすにはどうすればよいのか、かかる課題に答えるのに役立つ(Gereffi and Kaplinsky 2001, 2)」とみなし、国際分業から途上国がより多くの利益を得られるための、商品連鎖の望ましい制御と管理のあり方を求めようとしている。このように、GVC研究者は商品連鎖のアイデアを一国の開発プロセスに役立てようと注力しているが、これは、世界システム論の提唱者が、一連の開発政策を「開発主義者の幻想」として一蹴するのと対称的な姿勢である。

このように整理をすると、途上国研究におけるGVC分析の貢献は明らかである。世界システム論という壮大なパラダイムを出発点として、その構成要素である商品連鎖というアイデアに着目し、これを拡張して開発政策への応用を目指した。その過程でGVC研究は、世界システム論からの本質的な決別を余儀なくされた。その根拠は、途上国の発展が、商品連鎖を経由することによりむしろ促進される可能性を積極的に認めようとする点に求められる。そのためには、途上国の各企業が、コミットした商品連鎖から少しずつ多くの付加価値を獲得できるメカニズムを明らかにしなければならない。GVC研究はその根拠を何に求めているか。それが、次に説明する高度化(アップグレード, upgrading)という概念である。

2. アップグレードとガバナンスの概念をめぐって

GVC研究は、国際分業への参加を契機とした途上国企業の発展の可能性を探る。GVC研究は、これをアップグレード(upgrading)というキーワードで説明する(Fluery and Fluery 2001)。アップグレードとは「連鎖の中でより有利なポジションを得ること」と定義される(Gereffi 1999)。ここで言う「有利」には様々な解釈が可能であるが、後段で詳しく検討するように、一つには、細かく分断された生産工程の中でより多くの付加価値を獲得することを含意している。しかし、途上国企業がこれに与えられる機会は限定的である。一つの商品連鎖が生み出す付加価値の総量は短期的には一定であるから、利益は各企業間でゼロサムの奪い合いの状況にある。よしんば製品差別化が成功し単位価格が上昇したとしても、その利益の多くは最終財市場に近い主導企業が握り、川上のサプライヤーにまで幅広く伝播する余地は乏しい(Fitter and Kaplinsky 2001, Talbot 1997)。かかる制約条件のもとで途上国サプライヤーがより多くの報酬をもぎとるためには、競争力の向上が不可欠となる。そこで、GVC研究では3つのアップグレードの可能性を提示する。これを、第1図に従って説明する。

GVC研究では明示されないが、アップグレードの議論には、いわゆるスマイルカーブの存在が前提にされていると思われる。スマイルカーブとは、加工組立製造業の製造工程を川上から川下に並べると、参入障壁の低い中央部の組立・加工部分で付加価値率が最も低く、研究開発、設計、あるいは販売、アフターサービスの両端で上昇するという現象を指す。台湾のPCメーカーエイサー社のスタン・シー(施振榮)会長が提唱したと言われる。さて途上国企業は、通常、参入障壁の低い組立加工部門から参入する。これを企業Aで表す。このバリューチェーンからより多くの付加価値を得るために



第1図 途上国企業のアップグレード

は、一つには、Aがより付加価値率の高いセグメントに移動もしくは業務域を拡大すること(機能アップグレード、図中の矢印①と②)、同じセグメントであってもより付加価値の高い高級品生産にシフトすること(製品アップグレード、図中の矢印③)、そして、生産コストを引き下げ付加価値比率自体を高めること(工程アップグレード、図中の矢印③で共通)の3つのルートが示唆される⁴⁾。これらのアップグレードを達成するには、既存の企業を駆逐し、かつ潜在的なライバル企業の参入を許さないような自身の競争優位を確立するための能力(ケイパビリティ)構築、生産性向上努力が前提条

件となる。

しかしながら構造的な問題は、このような途上国企業の高度化の努力が、チェーン全体を統べる主導企業の戦略意志によって圧倒的な制約を受ける点にある。主導企業の利益に結びつくようなアップグレードが認められ、あるいは奨励されても、逆にその競争優位を脅かすような試みは徹底的に排除されるからである。このように、アップグレードの可能性は、主導企業と従属企業の企業間関係に強く依存する。誰が何をいつどのようにどれだけ生産するか、といった一連のパラメータは専ら主導企業が設定し、サプライヤーはこれに従わなければならない。途上国企業が追求するアップグレードの幅と奥行きは、主導企業との企業間関係により大きく規定されることを、これは意味する。こう考えると、チェーン構造やチェーン内部の企業間関係のあり方が、アップグレードの様態を説明する重要な変数の一つとして浮上する(Humphrey and Schmitz 2001, 2004)。かかるガバナンスの違いが、途上国企業の成長や発展のパターンにどのような影響を及ぼすのか。企業間関係やネットワークの性質、機能はどのように操作可能な形で把握できるのか。このような問題を明らかにしようとする一連の研究が、次に説明するチェーン・ガバナンス(統治)理論であ

4) 後発国におけるいくつかの(しかし例外的な)国策的企業の成功事例に鑑み、Kimura(2007)は、この3タイプに加えて途上国の「キャッチアップ戦略」の可能性を示唆した。これは、途上国企業群が主体となってチェーン全体を新構築し、いきなり主導企業として最終財市場に参入する急進的戦略である。言うまでもなく、これには幅広い優遇措置を含む政府の強力な支援が不可欠である。しかしながら、Kimura(2007)自身も認めるように、国際的な寡占化が進んだ国際市場では参入障壁がますます高くなり、またWTOルールの下で排他的な自国企業優遇の認められる余地が急速に狭まっている現状では、この戦略の実効可能性は乏しい。

る。

GVCのガバナンス理論は、できるだけ少数の変数でチェーン・タイプの類型化を識別できるように一般理論の構築を志向する(Gereffi et al. 2005, Sturgeon 2008)。これまでのGVC研究では、幅広い産業、国を対象としたケーススタディが未整理のまま雑然と報告されてきた。ガバナンス理論は、これらの成果を操作可能な単独のモデルで統一的に整理、説明しようとする野心的な試みと位置付けられる。その現段階での成果に従えば、3つの変数、(a)取引の複雑性、(b)情報のコード化可能性、(c)サプライヤーのケイバビリティ、が独立の説明変数として採用され、これらの強弱の組み合わせによって、チェーンは5つのタイプ、(1)市場型、(2)モジュラー型、(3)関係(relational)型、(4)専従(captive)型、(5)階層(hierarchy)型、のいずれかに類型化されると説明される。ここでは、各タイプの詳細を説明する余裕は無いが⁵⁾、例えば専従型GVCでは、「支配力は主導企業からサプライヤーに直接作用するが、これは垂直統合された企業において、本社経営幹部が、海外現地法人の部下に直接経営指導を行うことと類似している(同P.88)。」と描写される。ガバナンス・タイプのこのような違いによって、取引の継続性、スイッチング・コスト、主導企業・従属企業間での情報交換の量と頻度、前者が後者を支援する程度と密度などが異なるものと説明される。以上が、途上国企業のアップグレードの型と方向、スピードなどの決定因の一つとして、ガバナンス構造に着目する理由である。

チェーンで結びついた企業間関係が、特定の変数(上記a~c)により規定され、これが特定の類型(上記1~5)に分類されるという枠組みを提示した点で、ガバナンス理論がGVC研究の発展に果たした意義は大きい。各産業、各国

ごとに未整理に報告されてきた多様な商品連鎖、生産ネットワーク研究の混在的状况が、GVC研究の精緻化と発展を妨げていたからである。これを、操作・計測可能な独立変数に従って少数のタイプに整理分類し、各タイプのチェーンがどのように組織され、どのような機能を持つかを明らかにしようとすることは、GVC研究を途上国開発政策に効果的に応用していく上でも重要な貢献をなすであろう。

この分野の研究はまだ発展途上であり、現時点でその成否を問うのは時期尚早である。しかしながら、GVCガバナンス理論の方向性には、以下に述べるように無視できない本質的な問題を抱えている点を指摘しなければならない⁶⁾。

最も大きな疑問符は、ガバナンスの類型化を通じて何を明らかにしたいのか、それが明確でない点にある。「GVCガバナンスの理論は、産業高度化、経済発展、雇用創出、貧困削減などに対する効果的な政策ツールとして役立つであろう(Gereffi et al. 2005, 79)」と主張されるが、しかし、類型化の試みがいかなる意味でこれらの課題に対するツールとして有用なのか、少なくとも筆者が関連文献を猟補した限りでは、これに関連する具体的な説明がなされていないという印象を受ける。

これに関連して、開発ツールとしての役割を果たすには、ガバナンス理論はそもそも不完全なのではないかという問題がある。これには二つの理由が指摘できる。まず先に述べたように、GVC研究は途上国企業の発展の可能性を積極的に求め、その可能性の一つとしてアップ

5) 詳しくは、Gereffi et al.(2005)を参照のこと。

6) これ以外にも、技術的な問題点として、ガバナンス構造が3独立変数のみで機械的に決定されるか、この3変数は相互に独立的か(特に取引複雑性とコード化可能性の二者間で)、複数の多様な性質のノードを包摂するネットワーク型GVCを単一のガバナンス・タイプで類型化できるのか、などの疑問が提示される(川上2008)。

グレードの重要性を指摘している。そしてこれを達成するためには、途上国企業的能力(ケイパビリティ)構築を前提とする。しかし、ガバナンス論の枠組みでは、ケイパビリティ自体が3説明変数の一つ、すなわち外生変数として扱われている。ケイパビリティが外生変数である限り、アップグレードの帰趨はガバナンスの類型に関わりなく外生的に決定されてしまう(川上 2008)。

これに加えて、産業発展、経済発展のような大きな問題を対象とする場合に、GVC ガバナンス理論が設定する分析単位が偏狭であるという問題点も指摘しなければならない。GVC ガバナンス理論は、特定産業の個別企業間関係の検証に拘泥しがちであり、これが、地域、産業、経済全般の発展とどう関連しているのか、これに対する十分な説明と検証が行われていない。個別企業のGVCへの参画とアップグレードの関係をGVC ガバナンス理論が例え正確に説明できたとしても、これを国レベルの発展の説明に結びつけるには別の枠組みを必要とするので、理論としても完結していない。それに、そもそもガバナンスの様態はアップグレードを規定する変数候補の一つでしかないのだから、他要因の影響も等しく考慮する必要がある。こう整理すると、GVC ガバナンス理論の発展・深化の方向性と、それが効果的な開発政策の構築を目指すという目的との間には、論理的ギャップが拡大しつつあるように感じられる。

商品連鎖を通じてグローバル化の利益を途上国へ最大限に引き出す、というGVC研究本来の目的に立ち返れば、これを検証する枠組みは操作可能な限り包括的でなければならない。法や規制、税制を含めた諸制度、政府の経済政策(特に直接投資受け入れ政策)、人的資本育成のための教育制度などは、真っ先に考慮すべき重要な変数の候補と思われる。既存のGVC研究はこれらについて殆ど言及せず、過度に企業中心のアプローチに偏りすぎていると言えよう。実は、同じような難点が先に検討したアップグ

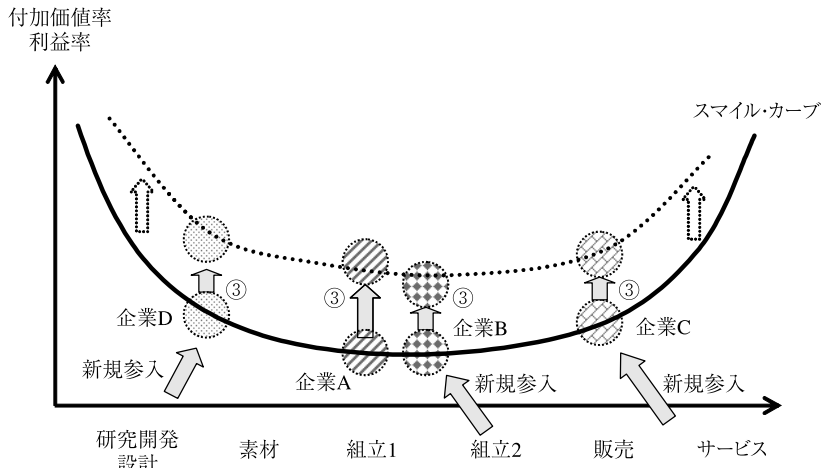
レードの概念にも当てはまる。一企業の成長は、一国の発展と関連はしているが同義ではない。したがって、商品連鎖からの利益を産業レベル、国レベルで把握するには、個別企業単位で測るアップグレードという概念だけで説明することは不十分ということになる。この問題は、アップグレードの利益をどう測るか、という定量化の問題と深くかかわる。次節ではこれを検討していこう。

3. 東アジアの電子産業バリューチェーン：実証分析

前節までの理論的検討をふまえて、本節ではGVC定量化モデルの概要を説明する。続いて、それに基づく実証分析の結果を紹介する。ここではGVC基準(後述)という評価尺度を設け、これを基準に東アジア域内生産ネットワークの所得分配構造の特徴を吟味していく。

前節では、GVC研究が主に依拠する企業中心のアプローチの問題点を見た。アップグレードの概念も、これと無縁ではない。途上国企業の成長を説明する上で、これはどのような点で不十分なのだろうか。この問題は、GVCの定量化モデルの構築とも関係している。第1図を基に修正した第2図を利用して、それを説明しよう。

一国がバリューチェーンからより多くの利益を得るのに最も効果的で確実な方法は、これに参加する自国企業の「絶対数」が増加することである。そしておそらくこれが、実際に経済発展に成功した途上国の発展プロセスを的確に表すメカニズムと思われる。もちろん、個別企業(第1図では企業A)が努力して達成されるアップグレードの意義を否定するものではないが、単独企業の行動が経済全体に与える発展効果は自ずと限られる。むしろ企業Aのアップグレード活動が、周辺企業に及ぼす間接的で集合的な効果を考慮する必要がある。これを表したものが第2図である。ここでは、企業Aに加えて企



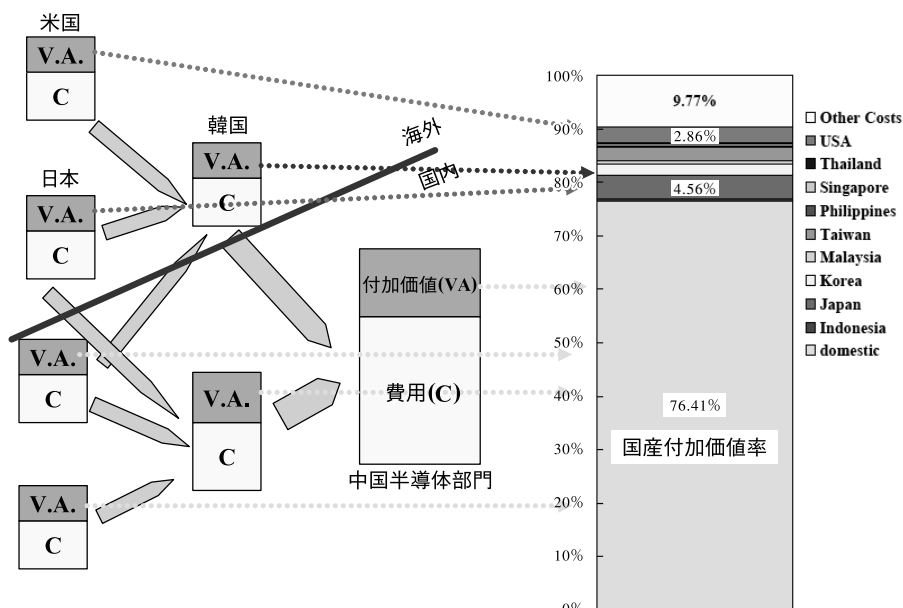
第2図 産業アップグレードのケース

業B, C, Dなどが次々と族生・参入し、製造工程の幅広い領域に自国企業の参加がみられる。これに成功すれば、この国はバリューチェーンからより多くの付加価値を得ることができる。もちろん、企業B, C, Dの新規参入は容易ではなく、おそらく、主導企業本国の既存のサプライヤーとの競争に打ち勝つ必要がある。そのためには、これらの企業が事前に、そして継続的にケイパビリティ構築を進めていく必要があり、その意味でのアップグレードの重要性は依然有効である。一方、企業Aが日常的に取り組むアップグレード活動は、経営資源の制約からおそらく工程アップグレード(矢印③)が中心となるはずであり、機能アップグレード、製品アップグレードは不可能ではないが支配的な形態にはならないものと思われる。工程アップグレードは、企業B, C, Dでも同じように遂行され、その結果、この経済、並びにチェーン全体が享受するスマイルカーブの全般的上昇につながる(図中波線)。このような発展メカニズムは、特定の個別企業行動に集中した分析では把握しきれない。これを、先の個別企業中心的なアップグレードと区別して、「産業アップグレード」と呼ぼう。

明らかなように、産業アップグレードのアイデアは、産業連関分析的発想に基づいている。

商品生産は、常に垂直的・水平的な投入産出構造から成り立ち、そこには無数のチェーン結節点が発生する。バリューチェーンは、川上から川下へ流れる単独の線としてではなく、垂直的かつ水平的な投入産出関係のネットワークの総体として捉えるべきである(Wood 2001)。このネットワークは、国境を越えてクロスボーダーでも拡大する。この国際生産ネットワークから一国がより多くの利益を得るためには、(地理的な意味で)自国のより多くの企業が、商品連鎖の無数のノードに参画する必要がある。いかに数多くの国内企業がGVCにコミットできるかが、国レベルでの利益の総額、ひいては経済発展の成否を左右することになる。

以上の着想を、実証モデルに反映させていこう。ここでは、ケーススタディとして東アジアの電子産業を取り上げる。具体的には、半導体、家電の2つの部門を対象とする。この産業を取り上げる理由としては、第一に、これらの産業では先進国多国籍企業の海外展開が活発であり、これに呼応して幅広く濃密な生産ネットワークが東アジア域内に形成されてきたこと。第二に、ソニー、サムソン、松下電器などのブランド企業に代表されるように、この産業分野は著しく国際寡占化が進んでおり、そのため、GVCが想定するような主導企業とこれに従う



第3図 国際付加価値分配率(例: 中国・半導体部門 2000)

多数のサプライヤーとの力関係に明確な対称性が認められること。第三に、これらの産業は東アジア経済の輸出志向工業化を牽引した重要産業の一つであり、新興国でも、サムソン、LG、ACERなどの巨大企業誕生という成功例を示していること。これをGVC的視点から見た場合、規模の拡大が域外経済への依存度の上昇を伴わずに進められたかが問題とされ、改めてこれを検証する必要がある。これらの理由から、電子産業の国際的生産ネットワークの検証を行う。

3-1. 計測方法とGVC基準

ところで、我々はこれまで、「利益」や「価値」というキーワードを、特に区別せずに無定義、無限定に使用してきた。実証分析に先だって、この概念を操作可能な形で適切に定義する必要がある。以下の実証分析では、国際的生産ネットワークから得られる利益として「付加価値」の概念を採用する。付加価値とは、企業の総収入から原材料、サービス、中間財コストなどを差し引いた差額であり、これは最終的には、賃金、利潤、地代などの要素報酬として分配され

る。このように、付加価値は生産要素が対価として得る所得であり、この増大は一国の厚生水準の上昇につながる。以上の理由から、「利益」「価値」の操作可能変数として、付加価値を利用することが適切であると考ええる。

この付加価値という変数を導入して国際的生産ネットワークを概念化すると、第3図のように示される。これは、集計された中国半導体産業の投入産出関係を、ごく単純にモデル化したものである。この図に従ってGVC定量化の基本的な考えを説明する⁷⁾。

半導体の生産はシリコンウェハを製造する前工程、これをICに切り分ける後工程の2段階からなるが、主原料のシリコンはケイ石を精巧に加工したものである。ウェハの表面には

7) ここでは、図示により定量化の基本的な考え方を示したにすぎない。実際計測には、線形代数を用いた産業連関分析的手法を利用するが、ここでは字数の都合で割愛した。導出方法については、Oikawa(2008)を参照のこと。本論文で利用する実証結果もその結果に基づいている。

第1表 産業アップグレードのGVC基準

① 完全アップグレード	1990年から2000年の10年間に自国の付加価値分配率は傾向的に増加し、かつ、これを上回るペースで付加価値分配率が上昇している国が他に存在しない。
② 不完全アップグレード	同期間に自国の付加価値分配率は傾向的に増加しているが、これを上回るペースで付加価値分配率が上昇している国が他に存在している。
③ ダウングレード	同期間に自国の付加価値分配率が傾向的に減少している。
④ 従属的ダウングレード	③ダウングレードの条件に加え、付加価値分配率の上昇している国が他に存在している。
⑤ 完全従属化	④従属的ダウングレードの条件に加え、自国よりも高い付加価値分配率を持つ国が存在している。

感光性樹脂が塗られ、これにエッチングや洗浄のプロセスを経てゲート電極を完成させていく。以上を概観しただけでも、ケイ石、フトリソ素材、成膜関係、洗浄液、エッチングガスなど、数多くの中間投入財を必要とする。これに、他の一般的な原材料、工場の操業に必要な電力、水、通信・機材保守・輸送サービスなども含めれば、半導体生産には無数の中間投入財が必要である。この時、半導体産業全体が生み出した付加価値(VA)は、総生産額からこれら中間財の購入に要する費用(C)を除いたものとして計算される。ところでこの費用であるが、それを供給する産業にとっては売上に他ならず、その産業でも中間財費用を差し引けば付加価値が発生する。つまり、ある産業の費用は、そこに投入物を供給する川上産業の付加価値を構成する。当の半導体産業も自他部門と直接・間接的な投入関係を持っている。かかる投入産出関係は、遙か上流の川上産業まで延々と続き、各過程で付加価値が生じる。国内で生み出された付加価値の総計を足し合わせたものが、ここでは76.41%と計算される。これを「国産付加価値分配率」と定義しよう。中国の半導体産業全体が直接・間接に生み出した付加価値のうち、これは、中国国内に留保された比率を表している。

GVC分析の視点から重要な点は、かかる直接・間接の投入産出関係が国内にとどまらず、海外からの供給も含まれる点である。海外から

の供給に依存する比率が高まれば、付加価値のより多くの部分が国外に流出することになる。これを、外国の「付加価値分配率」と呼ぼう。いまのケースでは、中国半導体産業における日本の付加価値分配率は4.56%、アメリカのそれが2.86%と計測されている。なお、関税や輸送費として消滅した部分、あるいはヨーロッパや香港からの輸入分は外生的に取り扱われ、ここではその他コストとして表した。

以上の定量モデルに基づき、東アジア各国の半導体産業、家電産業のアップグレードの成否を検証する。ここでは、第1表に示すような5つのタイプを想定し、これに基づき評価していく。ここで定義された類型を、産業アップグレードの「GVC基準」と呼ぼう。なお、これらの5タイプいずれにも分類されない中間的なケースも存在するが、それには特に触れない。

3-2. 実証結果

ここでは、アジア経済研究所「アジア国際産業連関表」1990、1995、2000のデータを利用し、東アジア+アメリカの計10カ国の付加価値分配率を計測した。各国、各産業ごとの計測結果は、第2表にまとめている。これを基に、GVC基準で測った各国の産業アップグレードの成果をまとめたものが、第3表である。以下では、この2つの表から観察される傾向の中で特に注目すべきポイント3点にしぼり、東アジア生産ネットワークの特徴を検証していく。

第2表 東アジア主要国における付加価値分配率(半導体産業、家電産業)

	中国		インドネシア		日本		韓国		マレーシア		台湾		フィリピン		シンガポール		タイ		米国	
	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電	半導体	家電
中国	76.41%	85.09%	0.44%	1.35%	0.40%	1.48%	1.47%	1.48%	1.82%	2.26%	1.29%	1.29%	0.75%	1.91%	2.71%	2.71%	4.00%	3.50%	0.21%	0.60%
インドネシア	0.36%	0.36%	85.22%	73.27%	0.22%	0.42%	0.30%	0.30%	0.98%	1.21%	0.60%	1.09%	0.29%	2.12%	0.96%	1.32%	1.10%	1.10%	0.04%	0.07%
日本	4.56%	3.38%	1.32%	3.61%	95.78%	92.25%	11.04%	7.17%	17.50%	15.23%	13.92%	10.97%	18.69%	9.41%	20.18%	12.17%	21.13%	15.61%	1.34%	1.51%
韓国	2.14%	2.39%	0.42%	1.50%	0.35%	0.25%	53.95%	78.76%	2.95%	1.87%	3.06%	3.63%	1.30%	3.63%	2.76%	2.38%	3.97%	1.09%	0.34%	0.37%
マレーシア	5.68%	0.24%	0.25%	1.08%	0.21%	0.24%	1.08%	0.45%	36.80%	50.35%	1.97%	0.61%	0.97%	1.64%	3.80%	3.61%	2.83%	1.70%	0.16%	1.33%
台湾	2.40%	1.46%	0.23%	0.70%	0.38%	0.31%	2.06%	0.48%	3.07%	1.77%	52.66%	64.56%	1.71%	2.27%	2.10%	1.34%	1.90%	1.92%	0.27%	0.43%
フィリピン	0.22%	0.07%	0.02%	0.05%	0.11%	0.11%	0.64%	0.12%	1.37%	0.48%	1.42%	1.42%	33.86%	56.71%	0.28%	0.17%	0.73%	0.65%	0.12%	0.12%
シンガポール	0.46%	0.17%	0.22%	0.56%	0.09%	0.07%	0.95%	0.26%	4.88%	3.28%	1.63%	0.33%	1.89%	1.11%	39.61%	51.20%	2.48%	0.81%	0.15%	0.08%
米国	2.86%	1.73%	0.81%	0.69%	0.08%	0.13%	0.23%	0.14%	0.88%	0.91%	0.44%	0.40%	0.48%	0.78%	0.71%	0.97%	19.81%	46.61%	0.05%	0.09%
輸送費&保険	1.06%	0.47%	0.16%	1.24%	0.27%	0.24%	6.18%	0.72%	1.17%	0.80%	0.35%	0.30%	2.82%	2.54%	4.23%	1.85%	8.90%	2.85%	0.05%	0.14%
香港からの輸入	2.96%	0.70%	0.04%	0.27%	0.04%	0.10%	1.01%	0.51%	5.03%	2.30%	1.07%	0.97%	3.12%	1.39%	1.16%	0.69%	1.95%	0.81%	0.18%	0.26%
EUからの輸入	2.07%	1.11%	0.75%	3.30%	0.21%	0.89%	4.27%	1.49%	2.85%	5.45%	4.77%	2.32%	11.17%	2.85%	4.09%	4.13%	11.10%	5.91%	0.80%	1.59%
他国からの輸入	1.73%	2.70%	9.39%	8.50%	0.38%	1.87%	2.51%	3.04%	5.78%	4.65%	5.51%	9.61%	2.60%	7.66%	5.12%	10.02%	3.66%	9.40%	2.16%	4.81%
関税など	1.95%	1.01%	0.37%	1.67%	0.13%	0.32%	0.09%	0.54%	0.65%	0.85%	0.16%	0.69%	1.99%	2.59%	0.01%	0.00%	1.97%	3.03%	0.02%	0.11%
合計	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
中国	75.05%	91.68%	0.71%	1.24%	0.64%	0.56%	1.12%	1.23%	1.00%	1.02%	1.15%	1.15%	1.88%	0.49%	0.74%	1.37%	1.70%	1.33%	0.50%	0.50%
インドネシア	0.11%	0.18%	64.03%	74.89%	0.14%	0.19%	0.20%	0.25%	0.42%	0.42%	0.25%	0.29%	0.19%	0.26%	0.82%	1.10%	0.22%	0.45%	0.09%	0.06%
日本	7.43%	2.60%	4.30%	3.44%	92.13%	94.11%	12.04%	5.83%	13.59%	13.97%	15.51%	8.74%	11.05%	6.32%	17.30%	11.25%	15.08%	9.65%	3.67%	2.12%
韓国	1.46%	0.55%	0.91%	1.33%	1.01%	0.37%	68.40%	83.85%	1.87%	1.92%	2.51%	0.71%	1.84%	3.11%	3.75%	1.82%	1.63%	0.98%	1.48%	0.44%
マレーシア	0.34%	0.25%	0.42%	0.34%	0.35%	0.13%	0.85%	0.31%	54.03%	45.16%	1.65%	0.25%	0.92%	0.51%	3.97%	4.09%	2.67%	0.86%	0.98%	0.26%
台湾	0.47%	0.58%	0.89%	0.86%	0.56%	0.23%	1.13%	0.36%	1.79%	1.84%	53.05%	57.56%	1.10%	1.73%	1.80%	1.34%	2.42%	1.67%	1.05%	0.48%
フィリピン	0.04%	0.04%	0.05%	0.04%	0.13%	0.09%	0.22%	0.12%	0.27%	0.27%	0.40%	0.40%	0.08%	48.99%	63.13%	0.67%	1.01%	0.39%	0.22%	0.11%
シンガポール	0.47%	0.15%	1.11%	0.59%	0.38%	0.04%	1.00%	0.29%	3.74%	3.86%	1.59%	0.30%	2.40%	1.16%	48.32%	55.34%	3.74%	1.01%	0.19%	0.19%
タイ	0.10%	0.06%	0.19%	0.28%	0.25%	0.10%	0.24%	0.10%	0.79%	0.81%	0.53%	0.16%	0.30%	0.20%	2.80%	0.95%	45.62%	55.01%	0.34%	0.11%
米国	1.67%	0.98%	3.15%	1.89%	2.84%	1.78%	7.47%	3.40%	6.64%	6.86%	6.98%	3.46%	12.13%	7.24%	7.94%	4.75%	9.65%	4.05%	82.84%	89.60%
輸送費&保険	0.85%	0.17%	0.79%	0.76%	0.05%	0.04%	1.08%	0.37%	1.73%	2.65%	2.25%	1.04%	1.99%	3.54%	3.36%	2.05%	2.70%	1.59%	0.20%	0.13%
香港からの輸入	6.14%	0.96%	0.17%	0.17%	0.14%	0.03%	0.77%	0.14%	1.19%	1.82%	1.97%	0.58%	5.00%	1.61%	1.46%	1.67%	1.17%	0.42%	0.33%	0.16%
EUからの輸入	5.08%	1.69%	20.87%	12.30%	1.16%	2.19%	3.90%	2.72%	12.39%	18.61%	9.87%	23.38%	3.25%	4.58%	6.44%	13.65%	8.00%	17.03%	4.96%	5.64%
他国からの輸入	0.78%	0.10%	2.41%	1.89%	0.21%	0.15%	1.58%	1.01%	0.56%	0.80%	2.28%	1.56%	10.34%	5.87%	0.00%	0.00%	4.98%	5.55%	0.18%	0.20%
関税など	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
中国	79.18%	94.07%	0.46%	1.23%	0.23%	0.28%	0.08%	0.05%	0.62%	0.62%	1.10%	0.08%	0.18%	0.23%	0.72%	1.24%	0.54%	1.04%	0.12%	0.12%
インドネシア	0.17%	0.24%	63.49%	75.99%	0.25%	0.37%	0.36%	0.45%	0.51%	0.53%	0.35%	0.53%	0.19%	0.26%	0.53%	1.18%	0.23%	0.76%	0.04%	0.04%
日本	4.94%	1.93%	10.51%	5.63%	94.74%	93.75%	19.06%	8.59%	12.16%	12.92%	19.69%	12.56%	20.71%	8.59%	24.69%	18.69%	19.83%	11.30%	3.44%	1.30%
韓国	0.53%	0.09%	1.22%	0.96%	0.39%	0.21%	63.66%	82.07%	1.02%	1.09%	1.14%	0.57%	1.11%	0.94%	2.05%	1.16%	1.46%	0.63%	0.26%	0.19%
マレーシア	0.22%	0.25%	0.43%	0.39%	0.17%	0.16%	7.22%	0.58%	53.60%	50.06%	0.89%	0.36%	0.36%	0.65%	3.87%	2.36%	1.33%	0.92%	0.26%	0.08%
台湾	0.59%	0.34%	1.96%	1.25%	0.38%	0.20%	0.82%	0.36%	1.63%	1.74%	54.79%	71.49%	1.40%	2.13%	2.22%	1.54%	1.98%	1.56%	0.54%	0.26%
フィリピン	0.02%	0.06%	0.08%	0.09%	0.08%	0.08%	0.18%	0.10%	0.30%	0.32%	0.30%	0.22%	48.53%	65.18%	0.65%	0.20%	0.23%	0.15%	0.08%	0.03%
シンガポール	0.09%	0.06%	1.13%	1.08%	0.09%	0.06%	0.41%	0.15%	3.81%	4.08%	0.81%	0.81%	2.43%	0.76%	39.37%	52.32%	4.04%	0.83%	0.38%	0.06%
タイ	0.05%	0.07%	0.21%	0.25%	0.08%	0.07%	0.13%	0.08%	0.40%	0.42%	0.22%	0.12%	0.20%	0.12%	1.05%	0.47%	37.78%	52.27%	0.09%	0.04%
米国	1.45%	1.08%	3.56%	3.91%	2.29%	1.72%	8.78%	4.63%	7.70%	8.26%	10.74%	5.99%	12.20%	8.44%	14.89%	9.03%	16.97%	4.18%	90.01%	94.03%
輸送費&保険	0.15%	0.05%	0.55%	0.63%	0.05%	0.04%	0.44%	0.21%	1.04%	1.14%	1.14%	0.58%	1.29%	1.16%	1.33%	1.30%	1.37%	0.30%	0.13%	0.09%
香港からの輸入	10.11%	1.04%	1.48%	0.56%	0.04%	0.01%	1.06%	0.14%	0.80%	0.88%	1.78%	0.61%	2.63%	0.82%	2.39%	0.71%	0.94%	0.31%	0.24%	0.10%
EUからの輸入	0.96%	0.55%	12.98%	7.27%	1.10%	2.90%	2.87%	1.89%	15.86%	17.38%	7.01%	5.72%	2.05%	4.43%	6.22%	9.65%	6.37%	17.66%	4.04%	3.50%
他国からの輸入	1.52%	0.20%	1.94%	1.57%	0.11%	0.15%	1.42%	0.72%	1.34%	1.60%	4.29%	1.34%	6.40%	4.29%	0.01%	0.01%	6.99%	7.12%	0.19%	0.17%
関税など	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(出所) Oikawa(2008) Table. 3 より抜粋。

(注) ■は、当該国当該産業で最大の付加価値分配率を持つ国。
■は、二番目に大きな付加価値分配率を持つ国。

第3表 東アジア半導体・家電産業のGVC基準評価結果

① 完全アップグレード	半導体産業	インドネシア, アメリカ
	家電産業	-
② 不完全アップグレード	半導体産業	-
	家電産業	-
③ ダウングレード	半導体産業	-
	家電産業	インドネシア(?), 韓国, 日本(?), アメリカ
④ 従属的ダウンロード	半導体産業	韓国, マレーシア, フィリピン
	家電産業	中国, マレーシア, フィリピン, タイ
⑤ 完全従属化	半導体産業	タイ
	家電産業	-

(注1)-は、該当国なしを表す。

(注2)(?)は、ポイント変化が僅かであるために、評価の信頼性が十分でないと思われるケースを表す。

まず第一に、アップグレードを達成した産業が僅か2産業である一方、ダウングレードの傾向を示す産業が多い点が興味深い。インドネシアの半導体生産は金額的にごく僅かであるから、これを無視すれば、アップグレードの成功例はアメリカ半導体産業だけとなる。半導体産業におけるインテルの世界的覇権を想起すれば、この結果はあながち不思議ではない。実際、韓国、マレーシア、フィリピン、タイの半導体産業におけるアメリカの付加価値分配率は、それぞれ、14.22%、14.26%、16.04%、14.25%と高い値を示している。この数字を日本が上回っているケースも観察されるが、それは、川上部門で間接的に投入されている電子素材に日本が競争力を持っているからである。

ここでの計測結果にアップグレード①②の評価例が少ない背景は、多くの産業がアップグレードに成功していないというよりは、むしろ別の理由で説明すべきと思われる。それは、フラグメンテーションの進展という構造的要因である(Feenstra 1998, Arndt and Kierzkowski 2001, Urata, Yue and Kimura 2006)。つまり、電子産業多国籍企業のグローバル・アウトソーシング活動の拡大により、東アジア地域の国々はそれぞれ域内生産ネットワークにコミットするチャ

ンスを与えられたことを示していると思われる。その結果、主導企業本国からの付加価値の流出(いわゆる空洞化)が発生し、その分ダウングレード評価に分類されることとなった。明らかなようにこれは競争力の減退ではなく、コスト格差を理由にした企業の最適行動に基づく国際的生産シェアリング拡大の結果に他ならない。本計量モデルでは、アウトソーシング・バイアスをダウングレードと評価してしまう点は基準設定上の問題であり、今後の評価尺度や計測方法の再考が必要と思われる。

第二に、ダウンロード評価が多い中でも、特に注目すべき点として、マレーシア、フィリピン、タイといったASEAN3国の半導体・家電産業が、共通して④従属的ダウンロードとして評価されている事実は重要である。特に、これら3国の半導体産業における国産付加価値率低下のテンポは著しい。一方日本(フィリピン半導体産業の場合にはアメリカ)は、これらの国々の両産業から得られる付加価値比率を継続的に上昇させている。極端な例は、⑤完全従属化の評価となった2000年タイ半導体産業のケースである。この産業では、自国よりも日本の関連産業に流れる付加価値分配率の方が高い。つまり、タイ半導体産業は、自国よりも日

本を潤している。その理由は、しばしば指摘されるように、これらの国々の半導体・家電産業におけるサポーター・インダストリーの脆弱性にある。中間財投入の対外依存を減らすことができないまま、これらの産業の拡大を急いだ結果、付加価値流出が増大している。これこそ、GVC研究が指摘する国際生産ネットワークに参加することのリスクであるが、ここではこれが明確に示されたことになる。

最後に、これと類似の傾向が、韓国半導体産業ではっきりと観察された点は興味深い。周知のように、韓国の半導体メーカー・サムソンはIntelに次いで世界第二位の売上高を誇る巨大半導体メーカーである。半導体輸出も、1990年から10年間に2.5倍に増加している(UNCOMTRADE Database)。これらの数字は、韓国の半導体産業の華々しい成長実績を示していると言えるが、しかしその一方で、この産業の対外依存性の問題も長らく指摘されてきた。実際、韓国の半導体輸入の伸びは、同期間中3.8倍に達しており、輸出の伸びを大きく上回っている(同 Database)。また、半導体製造装置、電子素材の国産化率も、依然低いレベルにとどまっている(半導体新聞2008年4月30日)。韓国半導体産業のこのようなアンバランスな発展をGVC基準で評価すると、国産付加価値比率は10年間に急落し、2000年時点で53.95%のレベルにまで低下している。他方、付加価値の多くは、主に日本、アメリカに流出し、特に後者の相対的シェアが堅調に増加してきている。韓国半導体産業が生み出した付加価値のより多くの部分が、域内生産ネットワークを通じて、自国から海外に流出していることになる。韓国半導体産業が急成長を遂げたことは疑いないが、その成果を正當に測るには、GVC研究が提唱する視点に基づく評価も重要であることがわかる。

4. まとめと展望

本論文の前半では、GVC研究を、その源流とされる世界システム論との関連の中で学説史的に検討した。GVC研究のキーワードの一つである商品連鎖(あるいは価値連鎖)のアイデアが、世界システム論、GVC研究共通に、依然として分析上の重要な役割を担っていることが確認された。だが、GVC研究は次第に経済開発問題への政策志向を強め、そのために、分析の重点を企業中心的なアプローチに移していった。これは、近代資本主義の動態を歴史的、長期的、全体論的に明らかにしようとする世界システム論の視座から離れることを意味するものである。GVC研究がこのようなアプローチに移行する事で、具体的な経済開発問題を対象とした理論、実証研究の発展が促されたことは疑いない。しかしながら、個別企業の分析に過度に対象を絞り込んだために、国レベルの経済開発、産業発展などの問題は取り扱にくくなった。具体的には、ガバナンス理論やアップグレードなどの概念は個別企業、あるいは一つのサプライチェーンを対象としており、一国の産業発展の説明として十分でないという問題点が指摘された。

本論文の後半では、GVC基準に従って、東アジア域内における半導体・家電産業の付加価値分配状況を定量的に追跡した。ここでは、付加価値分配率の傾向的上昇(下落)を産業アップ(ダウン)グレードと定義し、各国ごとに評価を試みた。産業アップグレードがほとんど検出されない一方で、ダウングレードは、マレーシア、フィリピン、タイ ASEAN3カ国の半導体・家電両産業、ならびに韓国の半導体産業で検出された。特に、タイと韓国の半導体産業のケースでは、いずれも、付加価値の国外流出が特定の国に対して徐々に増大していると言う点で、従属的な発展を遂げてきたことが示された。これを定量的に明らかにした点は、本論文の大きな貢献と言える。

最後に、GVC研究の今後の展望について簡単に私見を述べたい。本論文で概観したように、既存のGVC研究は、企業レベルの分析視角を重視する余り、途上国の経済開発問題全般を解決するためのツールとしての有用性を、大きく減殺してしまった印象がぬぐえない。かかるミクロな視点の重視は、奥行き深く壮大なフレームワークに拠っている世界システム論と大きな対照をなす。民族やジェンダー、移民、実質賃金水準、交易条件、国際関係など、世界システム論が内生的に説明しようとする無数の諸変数は、企業中心主義的GVC研究では対象とされない。しかしながら、途上国の経済発展を説明する上で、これらの変数が重要な役割を果たす事は明白である。GVC研究は、改めてその本流である世界システム論の知的遺産に立ち返り、問題意識と分析アプローチの再定義を必要としている段階にあるのではないだろうか。

謝辞

入ゼミ資格がなかったにもかかわらず、佐々木先生は私を温かく迎え入れて下さり、2年間のゼミの中で経済学の手ほどきと興味をかき立ててくださいました。本論文でしばしば引用したWallerstein「史的システムとしての資本主義」は、学部時代に佐々木ゼミで輪読したテキストですが、そのインパクトは20年余を経た今でも、私の問題意識として鮮明に生きています。このように、佐々木教授から受けた強烈な知的刺激は、社会科学に対する私の問題意識と基本的視角を決定づけました。これは、他の大学院、海外留学の経験を経ても変わることがありませんでした。今日、研究者として何不自由ない環境に恵まれているのも、佐々木教授との出会いがあったからに他なりません。佐々木隆生教授のこれまでの学恩に対し、ここに改めて心より感謝申し上げます。ありがとうございました。

参考文献

Appelbaum, R. and Gereffi, G. (1994) "Power and Profits in the Apparel Commodity Chain." in E. Bona-

cich et al. (eds) GLOBAL PRODUCTION: THE APPAREL INDUSTRY IN THE PACIFIC RIM. Philadelphia, Temple University Press.

Arndt, S. W. and Kierzkowski, H. (2001) FRAGMENTATION: NEW PRODUCTION PATTERNS IN THE WORLD ECONOMY. Oxford, Oxford University Press.

Bair, J. (2008) "Analysing Global Economic Organization: Embedded Networks and Global Chains Compared." *Economy and Society*, 37 (3), pp.339-364.

Feenstra, R. (1998) "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *Journal of Economic Perspectives*, 12 (4), pp.31-50.

Fitter, R. and Kaplinsky, R. (2001) "Who Gains from Product Rents as the Coffee Market Becomes More Differentiated? A Value-chain Analysis." in G. Gereffi and R. Kaplinsky (eds) (2001).

Fleury, A. and Fleury, M. T. (2001) "Alternatives for Industrial Upgrading in Global Value Chains: The Case of the Plastics Industry in Brazil." in Gereffi G. and Kaplinsky, R. (eds) (2001)

Gereffi, G. (1996) "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations." *Competition & Change*, 1 (4), pp.427-439.

Gereffi, G. (1999) "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics*, 48 (1), pp.37-70.

Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005) "The Governance of Global Value Chains." *Review of International Political Economy*, 12 (1), pp.78-104.

Gereffi, G. and Kaplinsky, R. (eds) (2001) THE VALUE OF VALUE CHAINS: SPREADING THE GAINS FROM GLOBALISATION. *IDS Bulletin*, 32 (3).

Gereffi, G. and Korzeniewics, M. (eds) (1994) COMMODITY CHAINS AND GLOBAL CAPITALISM. Westport, CT; Praeger.

Henderson, J. (1998). "Danger and Opportunity in the Asia-Pacific." "In G. Thompson (eds) ECONOMIC DYNAMISM IN THE ASIA-PACIFIC. London and New York: Routledge.

- Hopkins, T. and Wallerstein, I. (1986) "Commodity Chains in the World Economy prior to 1800." *Review*, 10(1), pp.157-170.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2001) "Governance in Global Value Chains." in G. Gereffi and R. Kaplinsky (eds) (2001).
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2004) "Chain Governance and Upgrading: Taking Stock." in H. Schmitz (ed) LOCAL ENTERPRISES IN THE GLOBAL ECONOMY. Cheltenham, Edward Elgar.
- Kimura, S. (2007) THE CHALLENGES OF LATE INDUSTRIALIZATION: THE GLOBAL ECONOMY AND THE JAPANESE COMMERCIAL AIRCRAFT INDUSTRY. N.Y., Palgrave MacMillan.
- Lall, S. (1975) "Is 'Dependence' a Useful Concept in Analysing Underdevelopment?" *World Development*, 3 (11 & 12), pp.799-810.
- OECD (2002) "Intra-Industry and Intra-Firm Trade and the Internationalisation of Production." OECD Economic Outlook.
- Oikawa, H. (2008) "Empirical Global Value Chain Analysis in Electronics and Automobile Industries: An Application of Asian International Input-Output Tables." IDE Discussion Paper No.172, Chiba, Institute of Developing Economies.
- Sturgeon, T. (2008) "From Commodity Chains to Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization." in J. Bair (ed) FRONTIERS OF COMMODITY CHAIN RESEARCH. Stanford University Press.
- Talbot, J. M. (1997) "Where Does Your Coffee Dollar Go? The Division of Income and Surplus along the Coffee Commodity Chain." *Studies in Comparative International Development*, 32(1), pp.56-91.
- Urata, S., Yue C. S. and Kimura F. (2006) MULTATIONALS AND ECONOMIC GROWTH IN EAST ASIA. London and New York, Routledge.
- Wallerstein, I. (1974) "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis." *Comparative Studies in Society and History*, 16(4), pp.387-415.
- Wallerstein, I. (1983) HISTORICAL CAPITALISM. New York, Verso. (川北稔(訳)「史的システムとしての資本主義」岩波書店, 1985年)
- Wallerstein, I. (2004) WORLD-SYSTEMS ANALYSIS. Duke University Press. (山下範久(訳)「入門世界システム分析」藤原書店, 2006年)
- Wood, A. (2001) "Value Chains: An Economist's Perspective" in Gereffi, G. and Kaplinsky, R. (eds) (2001)
- 川上桃子(2008)「国際価値連鎖論の可能性と課題」商学論集(福島大学)76(2)pp.75-82.