

日台中企業間の買い手主導型生産チェーンの構築

—日本中小企業の海外進出と国際的下請生産の形成を通して—

福島久一

1. はじめに—分析へのアプローチ

2008年9月15日、アメリカ大手投資銀行のリーマンブラザーズが負債総額64兆円を抱えて破産したのを契機に、金融危機の連鎖が米欧日のみならず世界へと一気に広がり、「100年に1度」といわれる世界同時不況、世界恐慌へと進展していった。そして世界経済の回復と新しい秩序作りはアメリカを中心とする従来のG7から中国をはじめとするBRICsや新興国も加わったG20に移り、アジア、なかでも中国や新興国を牽引役とする世界経済の回復が向かうかに見えた。しかし、景気回復の矢先にユーロ圏の一角であるギリシャ問題（通貨・財政危機）の発覚による世界金融危機を再燃させたり、またアメリカの「財政の崖」からの転落による財政危機等で世界経済はリーマンショック前の経済水準には戻らず動揺と不安定化を増幅している。新興国の中でも中国の世界経済を牽引する寄与度は「世界の工場」としてだけでなく「世界の市場」へと成長して大きかったが、その経済成長率はこれまでの8%台から2012年には7.8%へと低下している。米中経済の同時的停滞の進行でグローバル経済は不安定性と「21世紀型危機」を内包している。

一方、日本経済はリーマンショックによる世界的な金融経済危機が襲いかかって大企業主導の輸出が急減し、それに伴う急速な生産低下を起こして景気を悪化・急落させた。景気が急転回し、景気後退の速さ・長さ・規模・深さにおいて「過去

に例のない」様相を示すと共に諸格差拡大に重畳化して実体経済に悪影響を及ぼし、加えて2011年の未曾有の東日本大地震・津波・原発事故の発生と円高の進行により日本経済とりわけ中小零・細企業は厳しく深刻な状況に追い込まれている。大胆な金融政策、機動的な財政政策そして成長戦略の「3本の矢」とする「アベノミクス」が登場し、デフレ脱却と日本経済再生が企図され展開されている。

本稿では世界経済の不安定性と不透明性の中でアジア経済、とりわけ日本・台湾・中国を対象に、部品・部材・加工・原材料等を供給する中小企業・下請企業と買手独占・買手寡占として多国籍展開する大企業＝多国籍企業との国際的生産ネットワーク、とくにサプライチェーンとしての関係やその多様性を明かにする。すなわち、より具体的には日台中間における直接投資を軸にした多国籍企業・バイヤー主導型のグローバル生産ネットワーク・システムがグローバル・バリュー・チェーン（GVCs＝国際価値連鎖）の一環として拡大・深化・展開され、それによって製品が一つの国の生産物というよりも、グローバル・コモディティ（多国籍製品）又は「世界製」として生産されているグローバル生産システムを国際的下請生産の形成として分析する。

2. 日台中の直接投資構造と特徴—進む日本中小企業の台中海外進出—

2.1 日本の直接投資の特徴

経済のグローバル化は、先進諸国では国内に投資場所を見出し得ない巨額の過剰資本が、国内で処理されずに「高い利潤」を求めて資本輸出・対外直接投資に向かうことになる。その担い手の中心が独占大企業たる多国籍企業であるのが一般的である。

我が国の海外直接投資は1951年度に再開され、60年代後半には資本輸入国から資本輸出国へと転化し、70年代前半には直接投資の第1ブーム期を迎えた。73年の石油危機・世界同時不況によって一時停滞したものの、84年度には初めて100億ドルを超えると共に、85年9月のプラザ合意以降の異常円高を契機に急増し、独占大企業は本格的に多国籍企業展開に乗り出した。バブルの頂点である89年度には675億ドルと大幅に増加し、投資件数が6,589件（うち米国2,668件、アジア1,707件）にも達した。直接投資の第2ブーム期で、海外投資件数に占める中小企業投資件数は全体の6割にも及んだ。しかし、バブル崩壊によって日本経済は停滞して「失われた10年」といわれ、直接投資額、投資件数とも減退・減少を続けたが、2000年以降回復・拡大してきている。ジェトロの統計資料によると2000年末の直接投資残高（資産）は、2,784.45億ドルから08年末の直接投資残高（資産）6,838.72億ドルへと2.4倍増加、投資累計件数は1951年から2004年まで99,558件、うち85年から04年までは65,244件に達している。この回復基調は、ジェトロ『2013年版世界貿易投資報告』によると、2012年の日本の対外直接投資が08年の過去最高額（1308億ドル）に迫る1,224億ドルに達した。また日本企業による海外でのM&A（合併・買収）件数は485件と過去最多であった。この結果、12年末の対外直接投資残高（資産）は初めて1兆ドルを突破（1兆405億ドル）し、このうち非製造

業が52.8%を占めた（『日本経済新聞』2013・8・9付）。

日本の国・地域別対外直接投資の近年の構成比推移を見ると、米国2010年＝16.1%→2011年＝12.6%→2012年＝26.2%で3年間第1位の位置を占めている。中国は2010年＝12.7%で第2位→2011年＝11.0%で第3位→2012年＝11.0%で第2位と高い。そのほかに2012年では英国9.7%、オーストラリア8.9%とつづき、ブラジル、シンガポール、タイ、インドネシア、オランダ等へ投資されている。米中への直接投資が2か国で37.2%と多いのである。

こうした直接投資の動向の中で財務省の「本邦対外資産負債残高」での対外純資産残高（2008年末＝対外資産残高519兆1,790億円、対外債務残高293兆6,710億円、2012年末＝同661兆9020億円、同365兆5880億円の差額）が08年末225兆5,080億円、12年末では296兆3150億円に及び、世界最大級の債権国になっている。

債権国日本の投資構造は、欧米とは異なって間接投資である証券投資が多く直接投資の比重が低いものの、その担い手である独占大企業は多国籍企業としての本格的展開を目指した生産活動のグローバル化を進展させている。日本経団連は「メイド・イン・ジャパンからメイド・バイ・ジャパンへ」（03年）と日本企業のグローバル企業への世界戦略転換を宣言し、『通商白書』（2006年）では「貿易立国から『投資立国』の実現へ」が唱導されたのである。日本企業の多国籍企業展開は、グローバル製造4業種—輸送機械、電気機械、一般機械、鉄鋼の独占大企業を中軸とし、一部「ミニ多国籍化」した中小企業・下請企業が独占大企業・親企業への随伴的進出・ワンセット型・ファミリー型進出あるいはサポーティング・インダストリー（周辺の産業・下請企業）として海外進出していることに特徴がある。

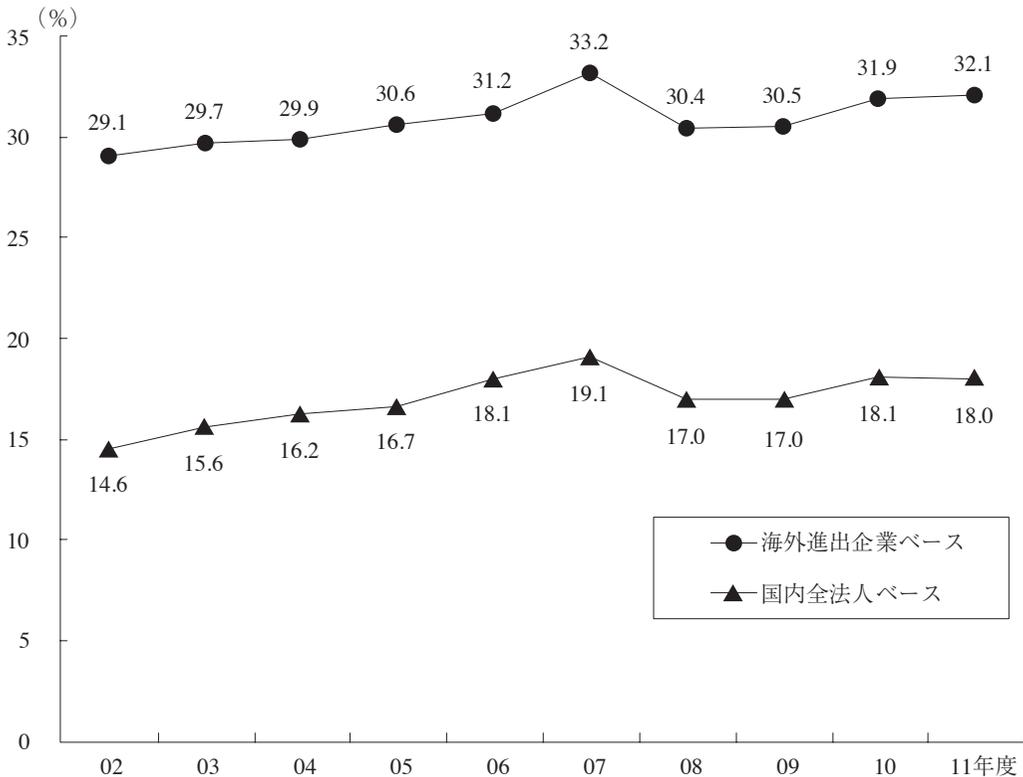
経済産業省『第42回海外事業活動基本調査—2011年度実績／2012年7月調査—』（2013年3月）によると、海外に現地法人（日本側出資比率

10% 超の海外子会社および 50% 超の海外子会社による 50% 超の海外孫会社）をおく日本企業（金融・保険・不動産を除く）の 11 年度末現地法人数は 19,250 社（製造業 8,684 社—うち輸送機械 19.8%, 化学 12.5%, 一般機械 [09 年度以降, 汎用・生産用・業務用機械の 3 区分に] 13.0%, 情報通信機械 11.6%, 電気機械 6.1%, 非製造業 10,566 社）であり, 地域別分布をみるとアジアが第 1 位の 12,089 社 62.8%（うち中国 30.5%, ASEAN4 16.2%, NIEs3 11.7%, その他アジア 4.5%）, 次いで北米の 2,860 社, ヨーロッパ 2,614 社, その他 1,687 社と続き, 特にアジアなかでも中国への進出を加速させている。現地法人の地域別分布比率の推移をみると 02 年には北米が 20.0%, 中国が 19.6% であったのが, 03 年には北米 19.0%, 中国 21.4% と逆転し, 11 年度には北

米 14.9%, 中国 30.5% を占めるに至っている。件数では中国が米国を越したのである。但し, 尖閣諸島問題が発生した 12 年以降日本企業の対中進出は停滞し, アジア地域への拡散が生じてきている。

さらに, この『調査』から製造業の海外生産比率をみると, ①国内全法人ベースの海外生産比率は 02 年度が 14.6% であったのが傾向的に増加して 07 年度には過去最高の 19.1% へと上昇, 08 年度には 17% へと低下しているが 11 年度には 18.0% へと回復している（図 1 参照）。同様に, ②海外進出企業ベースの海外生産比率では, 02 年度 29.1% であったのが, 07 年度には 33.2% へと一貫して上昇するが 08 年度には 30.4% と 05 年度水準に低下し, その後は増加傾向にある（図 1 参照）。しかし, 製造業の海外進出は進展してい

図 1. 海外生産比率の推移（製造業）



出典) 経済産業省『第 42 回海外事業活動基本調査—2011 年度実績—』2013 年 4 月。

るがその進出割合はアメリカ(30%程度)やドイツ(25%前後)と比較して進んでいないことに留意する必要がある(平成25年版『経済財政白書』p.212)。業種別での海外生産比率は輸送機械が38.6%と最も高く、次いで情報通信機械26.7%、化学17.4%、電気機械13.0%、一般機械-汎用・生産用・業務用機械の3区分の合計が51.3%、鉄鋼10.2%になっている(表1参照)。

また、製造業における現地法人従業者数は、04

年の340万人(非製造業を含む全体数414万人)から07年には395万人(同475万人)へと増加するが、08年には世界恐慌の影響から357万人(同452万人)の9.8%減となり、(国内製造業雇員数は1994年1,496万人から08年には1,073万人へと減少)、11年度には景気回復に伴い411万人(同523万人)となっている。海外子会社の撤退比率〔=撤退法人数/(撤退法人数+年度末現地法人数)〕が08年度2.6%、09年度3.5%へ

表1 業種別海外生産比率の推移(国内全法人ベース [製造業])

(単位: %)

	02年度	03年度	04年度	05年度	06年度	07年度	08年度	09年度	10年度	11年度
製造業計	14.6	15.6	16.2	16.7	18.1	19.1	17.0	17.0	18.1	18.0
食料品	4.6	4.9	4.4	4.2	4.2	4.9	3.8	4.7	5.0	4.9
繊維	6.6	8.4	7.3	6.3	9.0	11.1	9.5	6.2	6.2	8.3
木材紙パ	4.3	3.8	4.2	3.0	4.7	4.2	4.2	3.7	4.5	4.3
化学	13.4	13.6	15.3	14.8	17.9	16.6	17.4	15.1	17.4	18.5
石油・石炭	2.0	1.6	1.8	2.6	4.4	2.5	1.3	1.6	2.4	5.2
窯業・土石	5.8	5.3	6.3	6.6	12.0	10.7	11.8	11.6	13.6	10.7
鉄鋼	8.9	9.4	10.6	9.6	10.6	11.7	10.3	10.7	11.2	10.2
非鉄金属	10.1	7.9	9.4	10.2	10.3	12.1	11.0	11.8	14.7	14.8
金属製品	1.9	1.6	1.7	2.2	2.6	3.4	2.5	2.8	3.9	3.7
はん用機械								21.2	28.3	24.8
生産用機械								8.0	11.1	11.5
業務用機械								12.9	13.8	15.0
一般機械	10.1	10.7	11.7	13.1	14.3	14.4	12.8			
電気機械	21.0	23.4	9.5	11.0	11.8	11.5	13.0	13.0	11.8	12.8
情報通信機械			33.1	34.9	34.0	32.2	28.1	26.1	28.4	26.7
輸送機械	32.2	32.6	36.0	37.0	37.8	42.0	39.2	39.3	39.2	38.6
精密機械	12.9	12.8	12.4	13.8	8.9	9.4	7.9			
その他の製造業	6.1	6.0	7.9	9.4	9.7	9.3	9.1	8.7	9.1	11.5

注) 1. 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)×100.0

海外進出企業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+本社企業(製造業)売上高)×100.0

注) 2. 07年度及び08年度の業種別海外生産比率は、法人企業統計が旧分類業種で集計していたために、調査結果を旧分類業種で組み替え、集計・算出した。なお、09年度からは、新分類業種での表章となっている。

出典) 国内法人売上高: 法人企業統計(財務省)。

経済産業省『第42回海外事業活動基本調査—2011年度実績—』2013年4月。

と急増しており 11 年度には 2.9%となるが、撤退件数が増加の傾向にあるとともに地域的には中国、北米が高い割合を占めていることに注目する必要がある。

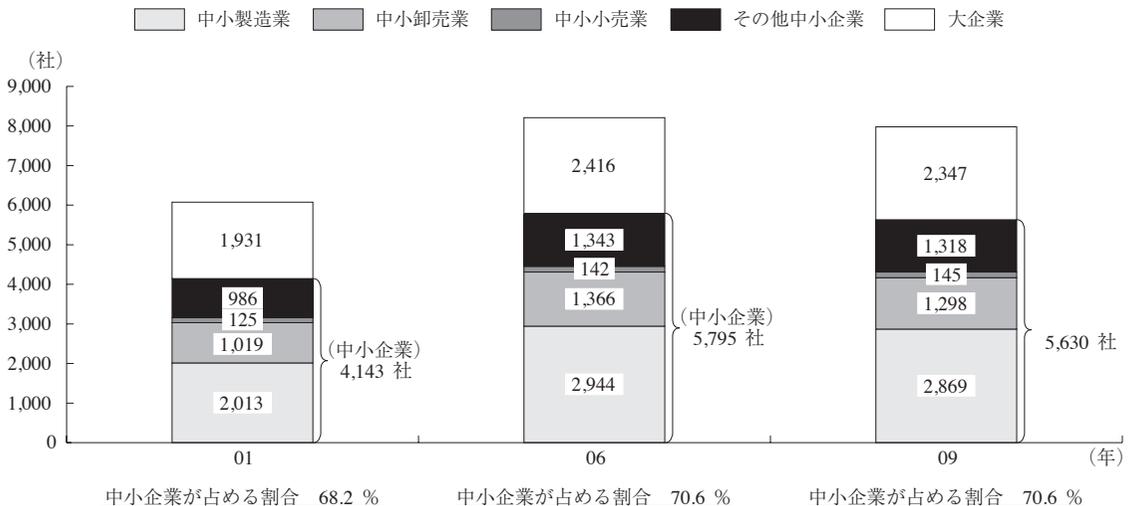
2.2 日本中小企業の海外進出と海外子会社の部 品調達・販売先

中小企業における直接投資の動向を見たのが図 2 である。『2012 年版中小企業白書』による規模別・業種別の直接投資企業総数を示したものであるが、中小企業が占める割合は全体の 7 割前後と極めて高いのが特徴である。2009 年における海外子会社を持つ全企業 7,977 社のうち、7 割の 5,630 社が中小企業となっている（『2012 年版中小企業白書』 pp.75 - 76）。

別の調査での製造業における中小企業について見ることにする。経済産業省『第 42 回海外事業活動基本調査—2011 年度実績／2012 年 7 月調査

—』（2013 年 3 月）での海外進出している日本企業の資本金規模別本社企業数 4,258 社のうち製造業 2,760 社で見ると、資本金 3 億円以下の中小企業数は 1,311 社 47%を占める。そして製造業での現地法人企業数 8,684 社を資本金規模別で見ると、資本金 3 億円以下の中小企業現地法人数は 3,273 社の 37%を占めて大企業より少ないとはいえず、中小企業規模での海外現地進出・拠点作りが展開していることに注目する必要がある（なお、経済産業省『平成 21 年中小企業実態基本調査速報』（10 年 3 月）によると、海外に子会社、関連会社、事業所を所有する法人中小企業は全体の 1%で、卸売業 2.6%、製造業 2.5%、情報通信業 1.8%）。他方、製造業における資本金 3 億円超の日本側本社大企業は 1,449 社であり、資本金 3 億円超現地法人企業 5,311 社 63.0%を占めている。この大企業のうち資本金規模が 100 億円超の現地法人企業数は 318 社にも及んでおり、日本の独占

図 2. 規模別・業種別の直接投資企業の数



注) 1. ここでいう直接投資企業とは、海外に子会社（当該会社が 50%超の議決権を所有する会社。子会社又は当該会社と子会社の合計で 50%超の議決権を有する場合と、50%以下でも連結財務諸表の対象となる場合も含む。）を保有する企業（個人事業所は含まない。）をいう。

注) 2. ここでいう大企業とは、中小企業基本法に定義する中小企業者以外の企業をいう。

出典) 中小企業庁編『2012 年版 中小企業白書』平成 24 年 6 月、76 ページ。

資料) 総務省「事業所・企業統計調査」, 「平成 21 年経済センサス-基礎調査」再編加工。

大企業の巨額投資による本格的な多国籍化の著しい進展ぶりを示している。

なお、製造業における規模別の海外生産比率をみると、本社大企業が98年度の18.2%から07年度には27.5%へと9.3ポイントの上昇しているのに対して、本社中小企業の場合は1.0%から2.5%への微増にとどまっている。しかし、両者ともに上昇傾向をしめしていることに留意する必要がある（『中小企業白書』2010年版、p.153）。

一方、製造業における海外子会社が原材料・部品・部材をどこの国から調達しているかを2002年度と2011年度とを比較すると、現地・域内調達比率 $\{ = \text{現地・域内調達額（仕入額）} / \text{地域の総調達額（仕入高計）} \times 100.0\}$ では北米62.0% → 65.5%、アジア64.7% → 71.2%、ヨーロッパ51.8% → 62.7%へといずれの地域も上昇し、なかでも域内の第3国から調達する以上に進出先での現地調達が増加している。これに対して、原材料・部品等の日本からの調達は、北米33.6% → 28.7%、ヨーロッパ40.6% → 29.5%へと激減していると同様に、アジアでも33.0% → 26.9%と低下しており、中間財における日本のアジアへの輸出減少を示している。このことは日本から部品・部材やモジュール等の中間財を供給し、東アジアなかんづく中国、台湾等で最終製品への加工工程が担われていたこれまでの生産ネットワークが変化してきていることを示している。すなわち中間財の供給が日本に代わって中国や台湾が可能にまで成長・発展してきており、部品の現地調達化の進展は日台中の生産ネットワークにおける日本の果たす役割が変化してきているのである。

また、進出した日系現地子会社の製品の販売先をみると、北米・ヨーロッパでは現地及び域内販売比率が9割前後と高いのに対して、アジアは現地販売比率が増加しているものの、日本への販売が02年度でさえ23.5%と高く、11年度で18.1%と北米2.6%欧州3.2%よりもはるかに比重が高い。アジア、特に中国で製造された日系企業製品が日本へ逆輸入され、国内中小企業との競合・競

争を激化させ、中小企業の存立を困難にしていることを推測しえる。

2.3 日中間投資・日台間投資の動向

日本の中小企業を含む独占的大企業のこうした直接投資・海外生産への移転・拡大と海外生産比率の上昇、部品の現地調達化は、今日では、アジアへの比重が増し、とりわけ中国、アセアンへ集中して東アジア経済圏と産業構造を形成している。

GDP世界第2位へと成長・発展した中国は、製造業における世界の生産拠点、世界の工場へと転化しつつ、今次の世界恐慌に際しても生産拠点・世界の工場としてだけでなく、所得上昇に伴う購買力の上昇による消費市場・世界市場としての存在感を増して日本経済や世界経済の牽引役になっている。日本貿易振興機構（ジェトロ）の『2012年対中直接投資動向』によると、世界の対中投資実行額（2010年＝1,057億35百万ドル → 2012年＝1,117億16百万ドル）はリーマンショック後も大きな変化は見られない。国・地域別での2010年の対中投資実行額構成比は香港63.8%と各段に高く、2位の台湾6.3%、3位シンガポール5.4%、4位日本4.0%、5位米国3.8%、6位韓国2.5%の順であった。2012年には香港63.8%とシェアは変わらず、2位は日本6.6%で対前年比では16.3%増となり、そして3位シンガポール、台湾、米国、韓国とつづく。世界の対中投資の5割以上が非製造業であるのに対して日本の対中投資の中心は圧倒的に製造業であるのが特徴である（表2参照）。

日本の対中投資に関してジェトロの『平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査』（海外ビジネス調査）によると、中国は輸出先国として最も魅力があるとともに、海外進出している企業においても中国を販売拠点と位置づけている、としている。なお、反日デモ（2012年9月）以降による対中投資の減速は見られず、2013年1～4月期は前年同期比9.2%増となって

表 2. 日本の業種別対中直接投資の推移

（単位：億円，％）

	2010 年			2011 年			2012 年		
	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比	金額	構成比	前年比
製造業（計）	3,896	62.0	△ 15.6	6,948	69.2	78.4	7,334	68.2	5.5
食料品	107	1.7	△ 87.1	173	1.7	61.9	211	2.0	21.8
繊維	70	1.1	△ 54.3	431	4.3	511.5	186	1.7	△ 56.8
木材・パルプ	249	4.0	△ 45.3	276	2.8	11.0	339	3.2	22.6
化学・医療	464	7.4	4.5	823	8.2	77.5	690	6.4	△ 16.2
石油	△ 6.1	n.a.	n.a.	×	n.a.	n.a.	4.0	0.0	n.a.
ゴム・皮革	253	4.0	n.a.	179	1.8	△ 29.1	219	2.0	22.2
ガラス・土石	45	0.7	△ 62.3	240	2.4	436.5	108	1.0	△ 55.1
鉄・非鉄・金属	446	7.1	32.3	1,012	10.1	127.0	729	6.8	△ 28.0
一般機械器具	865	13.8	40.3	1,426	14.2	64.8	1,375	12.8	△ 3.6
電気機械器具	364	5.8	△ 37.6	796	7.9	118.8	1,035	9.6	30.0
輸送機械器具	854	13.6	△ 5.8	1,162	11.6	35.9	2,257	21.0	94.3
精密機械器具	36	0.6	△ 58.1	217	2.2	508.2	1	0.0	△ 99.5
非製造業（計）	2,388	38.0	27.2	3,097	30.8	29.7	3,425	31.8	10.6
農・林業	×	n.a.	n.a.	6	0.1	n.a.	0.0	0.0	n.a.
漁・水産業	×	n.a.	n.a.	×	n.a.	n.a.	×	n.a.	n.a.
鉱業	0	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	×	n.a.	n.a.
建設業	22	0.3	141.2	11	0.1	△ 50.2	10	0.1	△ 7.5
運輸業	24	0.4	△ 58.7	53	0.5	118.8	124	1.2	132.5
通信業	47	0.8	263.0	245	2.4	419.5	112	1.0	△ 54.3
卸・小売業	924	14.7	14.8	1,506	15.0	63.0	1,572	14.6	4.4
金融・保険業	818	13.0	△ 12.8	590	5.9	△ 27.9	494	4.6	△ 16.2
不動産業	267	4.3	n.a.	512	5.1	91.5	803	7.5	56.8
サービス業	292	4.7	224.9	179	1.8	△ 38.9	303	2.8	69.5
合計	6,284	100.0	△ 3.2	10,046	100.0	59.9	10,759	100.0	7.1

注) 1. 報告件数が3件に満たない項目は、個別データ保護の観点から「×」と表示している。

注) 2. 「製造業（計）」「非製造業（計）」は、各内訳項目、×に、それぞれ「その他製造業」「その他非製造業」を加えた合計で、各業種の合計と必ずしも一致しない。

注) 3. 金額がマイナスの場合、前年比は計算していない。

出所) 財務省統計を基に作成。

出典) ジェトロ『2012年の対中直接投資動向』（2013年6月）p.10。

いる。しかし、日本企業は尖閣問題以降、中国以外のアジアに生産拠点を分散する「チャイナプラスワン」を加速させている。それは人件費上昇や労働力不足、輸出コストの増加や元高といった理由でアパレルを始めとする労働集約型製造業を中心に生産体制の見直しや生産拠点のアセアン諸国への投資分散等投資変化の影響が生じており、生産拠点や輸出拠点としての位置づけが見直されてきている。すなわち日本企業の海外投資戦略が中国への投資リスクを考慮し、もう一つ別の地域を確保するという「チャイナプラスワン」として東南アジア諸国連合（ASEAN）への投資が増加して「ASEANを軸に中国など他地域を補助として考える『アセアンプラスワン』と呼ぶべき時代」になったとも言われ出した（『日本経済新聞』、2013.11.12）。ただ、中国とASEANは2010年に自由貿易協定（FTA）を発効させており、「チャイナプラスワン」は中国の政治的リスクを避けつつ、中国市場へのアクセスの手段を確保する目的もあり、日本企業にとって中国市場の重要性は変わらないと言えるであろう。

他方、日本と台湾は地理的に近接にあり、歴史的背景や長期的な協力関係から緊密な日台関係が築かれている。台湾は1966年に「輸出加工区」を設置して世界でもいち早く経済特区（サイエンスパークや自由貿易港区）を導入して外国資本の誘致を図ってきた。02年にはWTOに加盟し、自由貿易協定（FTA）等の締結促進の布石として2013年には自由貿易港区を「自由経済モデル区」に昇格させてさらに自由化の促進を図っている。

日本から台湾への直接投資の動向をみると、1960年代後半には台湾輸出加工区等への進出で第1次ブームとなり、次いで80年代後半に第2次ブームとなるがバブル崩壊で投資件数、金額ともに減少・停滞した。そして97年のアジア危機以後の98年頃から2000年代前半は台湾におけるIC（集積回路）、LCD（液晶ディスプレイ）の成長に伴い台湾企業とのビジネスアライアンスを目的にしたIT関連企業や電子部品企業、機械設備

製造業、化学材料投資等が顕著となり第3次ブームとなった。輸出加工区における日系企業は全地域外資の5割弱を占めている（謳嘉瑞処長『輸出加工区の役割転換及びビジネスチャンス』2008年7月、p.27）。

近年の台湾投資の状況は、財務省『国際収支状況—地域別対外直接投資—』によると、直接投資が07年には全体で1,628億円、08年には1,101億円と増加している（保険業企業の業務提携企業への多額の出資）が、08年9月のリーマンショック以後には急減して12年は90億円（製造業389億円資本流出に対し非製造業299億円資本流入）に落ち込んでいる。台湾への製造業投資389億円（05年393億円）は中国投資7,334億円（05年5,634億円）に比し約20分の1と少なく、減少する傾向であるのに対して、運輸、商業や旅館等の多様なサービス業が進出する動きを見せ、非製造業投資が増加していることに注目する必要がある。日台ビジネスアライアンスは製造業から小売業・サービス業へと展開・転換してきているが、日本企業の台湾投資は、台湾をパートナーとした台湾子会社を使つての対中投資や日台合弁型の対中投資及びアジア市場へ進出するうえで重要かつ最適な連携になっていることを見落としてはならない。

田崎嘉邦氏『急増する日本企業の台湾投資』（『交流』、2013.1 No.862 pp.9-19）によると日本企業の台湾進出形態には3つあるという。第1は、台湾に集積している半導体や液晶、LED（発光ダイオード）、太陽電池等の企業向けの電子材料や装置の製造販売をおこなう企業である。第2は、工作機械や設備等の製造メーカーで「台湾で自社製品の生産を行い、台湾内だけでなく、中国を始めとする世界市場向けに製品を販売していく企業である。第3は、親日的かつ日本ブランドを高く評価する一般消費者向けの事業展開をする小売・飲食業に加えて、デザインやソフトウェア開発等のインターネット関連企業である。こうした日台企業の連携による関係強化が進展している

が、両国間の直接投資に関して2012年は大きな変化が生じたのである。すなわち日本から台湾への投資は、これまで日本企業による台湾での工場設置や部品調達、生産委託、さらには台湾企業への出資や合弁会社設立等日本企業の主導であったのが、2012年には台湾企業による日本企業への出資や日本への投資が活発化し、台湾から日本への投資金額が日本から台湾への投資金額をうわまわるにいたったのである。日台企業のアライアンス締結は、両国企業において対等なパートナー関係となってきたと指摘していることに注目すべきである。

2.4 台中間投資関係の新局面と日本

台湾と中国は2010年6月『两岸経済協力枠組協議』(Economic Cooperation Framework Agreement, 略称ECFA)という自由貿易協定(FTA)を締結し、9月に発効した。これは中国側が石油化学製品や自動車部品など539品目、台湾側が267品目の合計806品目、貿易額で計約167億ドル(約1兆5000億円)分の関税について、2011年1月、2012年1月、2013年1月の3段階に分けて実施する内容のものである。两岸の貿易・投資の促進による市場開放への新しい段階へと踏み出したのである。そして後続協議項目の一つであった『海峡兩岸投資保証・促進協定』が2012年8月に締結された。Department of Industrial Technology Ministry of Economic Affairs『日台産業研究開発協力の新機会』(Taiwan,R.O.C.September,2009.)によると、

この協議は两岸産業の相互補完と共同発展を図ると共に、台湾が日本企業にとっては中国及びアジア市場進出への最適ルートとなり、まさに「日台中ゴールドトライアングル関係」の新局面に入ったと指摘している。日本企業の台湾子会社を使った対中投資や日台合弁型の対中投資というまさしく日台中アライアンスが課題となっているのである。

ジェトロ『2012年の対中直接投資動向』(2013年6月)によると、台湾の対中国直接投資は香港に次いで第2位の位置を占めていたが、2012年には中国経済の減速により工業生産の伸びが大幅に鈍化したことから顕著に減少した(表3参照)。

台湾企業の対外直接投資額に占める中国のシェアは、2000年に33.9%(26.1億ドル)→05年71.1%(60.1億ドル)→10年83.8%(146.2億ドル)へと過去最高を記録するが、表3に見るようにこの年をピークに低下傾向にある。製造業投資を業種別でみると「電子部品」が最も多く、次いで「パソコン・電子製品・光学製品」、「機械設備」、「電力設備」の順になっている。地域別投資額では輸出型企業が集積する江蘇省、上海市、広東省が大きかったが減少する傾向にある。中国経済の7%台への減速に加え、沿海地域における人件費上昇、労働力不足、契約などのトラブルの頻発等が生じる中で、中国内陸地域(山西省、河南省、安徽省等)への投資増加や労働集約型製造業投資を中心に投資先をベトナム、マレーシア等アセアン諸国に分散する動きが起きているという。中国の

表3. 台湾の対中直接投資(認可ベース)

(単位: 件, 100万ドル, %)

年	事前認可		事後認可		計			
	件数	金額	件数	金額	件数	前年比	金額	前年比
2010年	518	12,230	396	2,388	914	54.9	14,618	104.7
2011年	575	13,101	312	1,276	887	△ 3.0	14,377	△ 1.7
2012年	454	10,924	182	1,868	636	△ 28.3	12,792	△ 11.0

出所) 台湾經濟部投資審議委員会。

出典) 日本貿易振興機構『2012年の対中直接投資動向』2013年6月。

ほかに拠点を確保する「チャイナプラスワン」の動きである。

台湾系企業は中国全体の輸出額の1~2割を担い、なかでも世界最大のEMS (electronics manufacturing service = 電子機器の受託製造サービス) 企業である鴻海 (ホンハイ) 精密工業の中国子会社だけでも約6%を占めるという (『日本経済新聞』2013.1.11付)。台湾・鴻海 (ホンハイ) 精密工業 (HonHai Precision Industry 社、世界ブランドはFoxconn) は深センに中国本部を置いていて2010年以降これまでの華南沿海地区から内陸部へ進出、河南省鄭州市ではアップル社のiPhone生産の主力基地を、四川省成都ではiPadの生産工場を、山西省太原市ではiPhone用部品の生産拠点を設けている。そして最低賃金が1030元 (1元=約16円) と全国最低である貴州省安順市への新たな生産拠点 (13年10月起工) の進出でスマートフォン、ICレコーダー、デジタルビデオ等のアSEMBリーを予定している。中国における台湾EMS企業は、部品・部材を台湾から調達し中国で安い賃金を利用して完成品に仕立てて世界に輸出してきたのである。こうした台湾の対中投資は従来「世界の工場」としての製造業投資であったが、それに代わって非製造業分野を中心にした対中投資の増加という質的変化が起きている。

こうした日台中の直接投資の相互浸透は、中国の経済成長率が鈍化したものの製造業における世界の生産拠点、世界の工場としての側面を堅持しているだけでなく、購買力の上昇による潜在的に巨大な消費市場・世界市場としての存在感を増し、日台中の連携がジグザクの過程を辿りながらも「ゴールドトライアングル」関係へと緊密化していくであろうと考えられる。

3. 日台中間における生産ネットワークの構築—グローバル・サプライチェーンの展開

3.1 グローバル・バリュー・チェーンの展開

日本企業の生産機能の海外移転、海外生産比率

の上昇、海外生産拠点の再編、部品・原材料調達の現地化等における海外展開は、製造業直接投資における日台中の相互補完関係を強化・拡大し、国際的生産ネットワークの構築—グローバル・バリュー・チェーン (GVCs = 国際的価値連鎖) の最適化としてサプライチェーンが進展している。日本から基幹部品、高機能部品、部材、モジュール等の中間財を東アジア、とりわけ中国、台湾等へ供給し、それら諸国が加工工程を担って最終製品を生産するという生産ネットワークである。ユベール・エスカット 猪俣哲史 編著『東アジアの貿易構造と国際価値連鎖—モノの貿易から『価値』の貿易へ—』アジア経済研究所、2011年10月)によると、このサプライチェーン (中間財の供給連鎖) とは、「発受注、調達、生産加工、物流管理など全ての活動を含む集合体である。それは、サプライヤー、仲介者、サービス提供者、そして一般消費者までもが対象となるチェーンの構成要素の協調・協力関係も含まれる」(p.10)としており、生産・物流・流通管理・販売のシステムを意味しているが、本稿では生産チェーンを分析の対象にしている。

この生産ネットワークは、日本が中間財の供給センターの役割を果たしてきたが、日本企業の海外生産の強化・拡大、海外生産比率の上昇、中間財の現地化や中国、台湾、韓国等の産業・企業成長に伴う中間財の競争力が向上したことによるサプライチェーンの変化が進行しているのである。『通商白書 2011』によると、日本の中間財輸出競争力は、電気機械、一般機械、輸送機械等では「ここ数年現地調達率はおおむね上昇傾向であるが、他方で日本からの調達率は低下傾向」(P.180)で、今後も現地におけるローカルサプライヤーの技術向上等により現地調達傾向は続いていくことが考えられという。そして『通商白書 2012』によると、「中間財に強い競争力を持つ日本と、最終財に競争力を持つ中国とは、補完的關係にあるが、中国が技術力を高め、中間財生産を拡大するに従って、次第に日本と競合する分野が増えてき

ている」(p.186) という。この事態は日本の直接投資の増加、企業の海外生産比率の上昇、部品・部材の現地化等を通じて展開しており、日台中間の生産ネットワークの強化・拡大を表している。

3.2 自動車・家電産業の国際的生産チェーン

グローバル業種で日本の主要輸出品目である自動車での海外生産比率をみると、05年では国内生産数と海外生産数とはほぼ同水準であったが、09年度には国内生産数850万台に対して海外生産数は1千万台を超え、アジア地域・中国での現地生産が拡大している（日本自動車工業会『ニュースリリース』10年4月30日）。自動車の世界の生産台数は、ほぼ半分がアジアで生産され（日中韓台印+アセアン5カ国の生産台数約3,657万台（2011年）、そのうち日系自動車メーカーの生産シェアは41.4%、中国での生産台数1,727万台のうち日系企業6社で18%、台湾33万台のうち日系企業6社で80%に達している。そして乗用車8社の2012年度の国内生産台数は905万台に達し、海外生産台数は1,530万台へと増大している（『日本経済新聞』2013.4.25付）。

次に個別企業の海外生産を見ると、09年度のトヨタ自動車の世界生産台数727.8万台のうち海外生産は407万台の56%であったのが、12年度には873.6万台となり、そのうち海外生産は524.3万台の60%に達している。ホンダの海外生産比率はさらに高く09年度72%、12年度は70.0%、日産は67%から79%へと上昇、スズキは62%で海外生産158万台のうち103万台がインドで生産され、12年度には63%となっている。こうして海外生産比率の上昇は海外生産工場からの輸出を拡大する。トヨタは米工場生産するエンジンを日本に逆輸入するほか、東南アジア工場から中東などへ車両輸出を拡大する。日産はタイでのエンジン・変速機等の基幹部品の日本、中国、欧州への輸出倍増や国内生産のガソリンエンジンの一部をイギリスで、さらには小型車生産をメキシコ、タイ、スペイン工場へ移管して車両・部品

等を増産し、日本からの輸出を抑制するという。こうした海外生産を本格化した自動車大手メーカーは「各拠点では生産規模の拡大に伴い、・・・裾野産業の集積が進んで・・・世界全域に車両・部品を供給する新たな段階に移行する」（『日本経済新聞』2010.5.26付）という、まさに日本企業が海外で生産し海外から世界に輸出する「メイド・バイ・ジャパン」の段階に入っているのである。

同様なことを家電等の高度組立型産業での海外売上高比率で見ると、パナソニックは連結売上高に占める海外比率を2010年度の47%から2012年度までに55%に高め「将来は新興国を中心に60%まで高める」（日本経済新聞2010.4.16付）方針という。例えば、回路基板事業の生産体制では海外2拠点・国内4拠点の体制から、海外2拠点・国内1拠点の体制に再編する。「海外生産はベトナムと台湾の両拠点の割合を高め、12年度に30%だった海外生産比率を13年度に80%、15年度には85%まで高め、固定費を圧縮。生産に使う海外材料比率も12年度の45%から15年度には80%まで高めて合理化する」（『日刊工業新聞』2013.8.14付）。また、パナソニックのみならず、ソニーや東芝等の電機大手は外部委託へのOEM（original equipment manufacturing = 相手先ブランドによる製品の生産）/ODM（original design manufacturing = 相手先ブランドによる製品の設計・生産）の増加や、台湾のEMS（electronics manufacturing service = 電子機器の受託製造サービス）大手であるTPVテクノロジー、瑞軒科研、仁宝電腦工業、さらにはTSMC（台湾積体電炉製造）やUMC（聯華電子）、GLOBALFOUNDRIESといったファウンドリー企業（foundry = 半導体チップの製造企業）等への生産委託によってコストを低減し新興国で収益を得る事業拡大を進めており、開発・生産の現地化を加速させている。

日本多国籍企業のこうした海外生産比率の上昇やOEMによる本格的展開は、従来では同一企業内における複数国での企業内国際分業として、し

たがって企業内の工程間分業ないし製品別分業と把握していた。すなわち企業内部の工程分業あるいは生産ネットワークにおける分業であった。しかし、生産工程の複雑化・細分化、生産特化が進むにつれて国内又は海外に生産活動の一部を下請化したり、外部委託（outsourcing）する状況が現出されてきたのである。また、台湾では電子部品産業でEMS企業が簇生していたのである。日本企業にとっては「製造業などにおける生産工程が内外に分散していく国際的な分業体制」としてのグローバル・バリュー・チェーン（GVC, Global Value Chain）が展開したのである。「工程間分業が海外に拡がり、原材料や部品、資本財などが各国間で取引されるという現象は、1990年代以降の東アジア及び東欧で生まれた新しい動き」（三菱総合研究所『グローバル・バリュー・チェーン分析に関する調査研究—報告書』平成24年3月、はじめに）という。

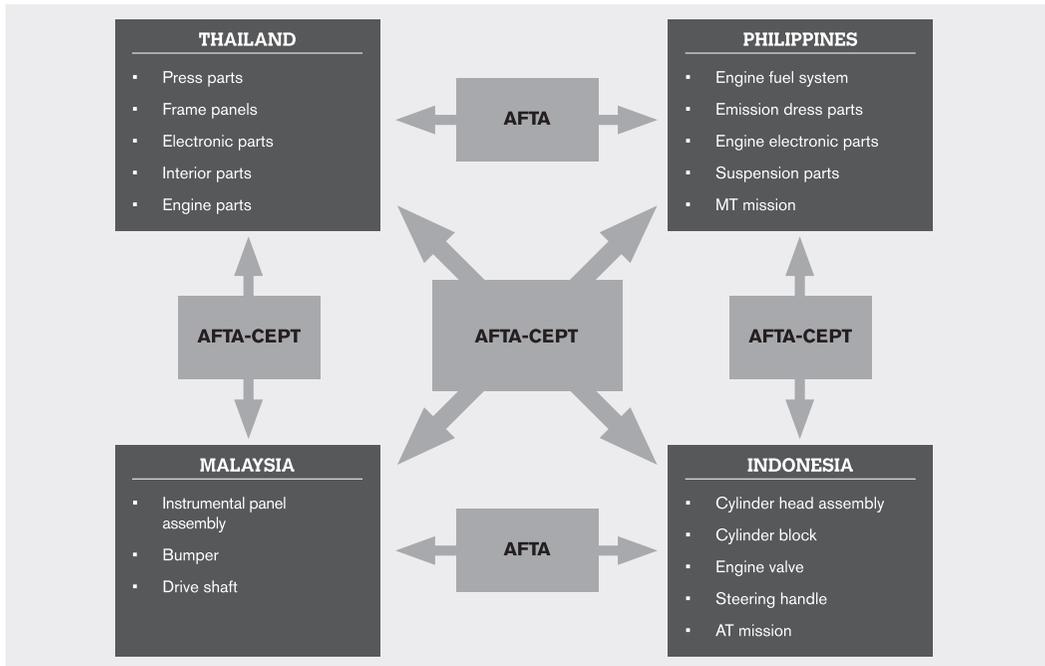
『同 報告書』は、GVCsの先行研究の整理を試みているが、トヨタ自動車のタイにおける海外直接投資による生産システムを紹介している。それによると、トヨタの通常の乗用車は、3万点の部品から構成され、うち70%は外部調達される。トヨタがタイにおいて生産する3車種に関して、1,900部品が輸入されている。うち、16%はASEAN内のトヨタ合弁から輸入され、32%が系列企業、52%が独立系のサプライヤーによる。40-70%の部品は日本から輸入されるので、ASEAN内からの輸入は少ない。つまり、トヨタ合弁企業間での取引はそれほど多くない。但し、上述の部品は高付加価値の部品なので、それ以外の部品はトヨタ系列以外のASEAN企業から購入されている可能性がある。ASEAN内の自由貿易協定は、この傾向を加速させる見込みであると指摘している（p.22）。また、『週刊ダイヤモンド』によると、トヨタは、巨大なトヨタ・ピラミッド＝サプライチェーン（1次下請け約400社、2次下請け約5000社、3次下請け約3万社、4次下請け以降＝三ちゃん町工場）を構築しているが、「モ

ジュール（部品の集合体）を進める新しい設計構想『トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー（TNGA）』を掲げてサプライヤーの淘汰再編を推進させているという（『週刊ダイヤモンド』2013.11.30付 p.46）。

こうしてユベール・エスカット、猪俣哲史編著『東アジアの貿易構造と国際価値連鎖—モノの貿易から「価値」の貿易へ—』によると、現実には、日本の自動車組み立て会社はASEAN自由貿易地域の恩恵・関税撤廃を活用し、主要部品をASEAN4ヶ国から調達していることが指摘されている（図3参照）。

家電業界でも日本企業が現地化したりグローバルな部品供給網を整えたりしてきている。例えばソニーやAV（音響・映像）大手企業の中国向け製品は、EMSや現地工場での組み立てが多い。さらに中国内やアジア各国からの部品調達を増やしており完成品、部品共に日本からの輸出は伸びない構図にある（『日本経済新聞』、2013.7.15付）。電子部品業界では主力工場の多くを海外に移管している。村田製作所、京セラ、TDK、日本電産、日東電工、アルプス電気の国内大手6社はスマートフォンやタブレット（多機能携帯端末）の高機能かつ小型化の部品技術と主力部品では世界市場の過半のシェアを握り、世界をリードしている。これら各社は部品の供給先をコスト競争力で優位に立つ韓国サムソン電子やアップルだけではなく中国の通信機器大手である華為技術（ファーウェイ）や中興通迅（ZTE）へも出荷を増やしている（『日本経済新聞』、2013.10.22付）。スマートフォンの世界市場は、台数ベースではサムソン電子（韓国）、アップル（米国）に続いて中国の華為技術（ファーウェイ）や中興通迅（ZTE）、レノボ・グループやクールパッドが後を追っている。中国勢は低価格品での価格競争が激しく中上機種に製品群をシフトしようとしている。しかし、中国では高機能部品を開発・生産できる部品メーカーが育っておらず、高機能部品を供給する日本の部品メーカーとの連携を深めている（『日本経済新聞』

図3. 自動車組立会社のASEANにおける補完的部品供給システム



注) ASEAN 自由貿易地域・共通実効特惠関税 (AFTA-CEPT) は、域内関税の引き下げと非関税障壁の撤廃を目的とする、ASEAN 加盟国間の協力協定である。

出所) Hiratsuka (2010).

出典) ユーベル・エスカット 猪俣哲史編著『東アジアの貿易構造と国際価値連鎖—モノの貿易から「価値」の貿易へ—』JETRO, 2011年10月, 15ページ。

2013.11.8付)。

前述した電子機器の受託製造サービス (EMS) で世界最大手の台湾・鴻海 (ホンハイ) 精密工業 (HonHai Precision Industry 社, 世界ブランドは Foxconn) は、米アップル製品であるスマートフォン「iPhone」やタブレット端末「iPad」の受託生産を始め、テレビやカメラ、パソコンの受託生産、さらには金型の設計・製造やロボット設備の生産、部材・サービスの提供等を展開して製品企画後のいかなる工程も受託しており、2012年の売上高10兆5,446億円、従業員数129万人 (台湾本社は6700人程度) と超巨大EMS専門企業である。台湾IT産業の構造は、発注者であるブランドメーカー (日米多国籍企業) の下に、第1層のアSEMBリー業 (パソコン、液晶モニター)、第2層の部品ベンダー (半導体、液晶パネルやコ

ネクター、コンデンサー、抵抗器) 第3層の基盤的技術分野 (金型、プレス等) という3層構造であり、この構造が中国でも形成されているという (駒形哲哉編『東アジアものづくりのダイナミクス』明德出版社、平成22年3月、第4章、p.133)。また、スマートフォン市場の拡大に伴い中国での華為技術 (ファーウェイ)、中興通訊 (ZTE) 等の端末メーカーから受注している台湾の半導体産業では、半導体の「開発・設計」 (聯發科技=メディアテック)、「受託生産」 (台湾積体電路製造 = TSMC)、半導体チップを樹脂で「封止・検査」 (日月光集団) し、最終品として出荷するという企業間・工程間分業が確立している (『日本経済新聞』2013.8.20付)。

日本の製造業企業は業種によって異なるものの、自動車、電機産業は重層の下請生産構造を特

徴としている（福島久一『現代中小企業の存立構造と動態』新評論, 2006年3月, 第9章, 第10章, 第11章参照）。その産業での親企業と系列・下請企業を含む海外直接投資は、進出先国によって水平的生産システムと垂直的生産システムの両者を同時に、また使い分けながらアジア全体のサプライチェーンを構築しつつ、下請生産構造の国際移転を展開している。そして独占大企業である親企業・元請企業は現地企業や日本以外からの部品調達に切り替えようとしてきている。

こうして同一企業内における複数国間での企業内国際分業としての工程間分業は、複数国間での異なった企業間国際分業としての工程間分業へ、さらには単なる企業間の対等な国際分業関係としてではなく国際的下請生産へと進展してきているのである。

4. 日台中間における日本多国籍企業の国際的下請生産の形成

4.1 国際的下請生産の形成

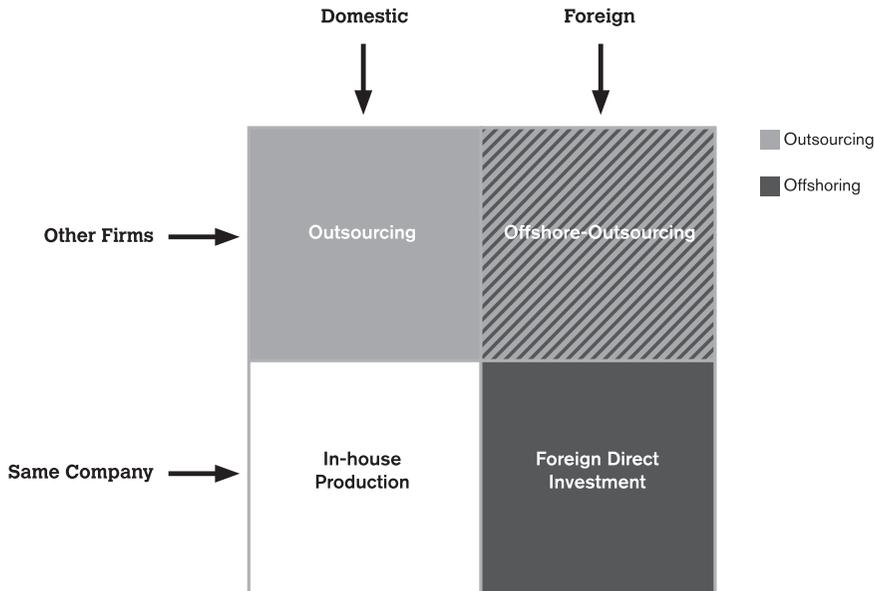
製造業での企業内国際分業が、20世紀後半以降には特定の生産工程に特化する個々のサプライヤーからなる高度なビジネス連携システム－国際生産ネットワークに取って代わられた。生産工程の複雑化・細分化が生産システムを「断片化」し、世界中に分散されるサプライチェーンが組織されたのである。このサプライチェーンの生産活動は、オフショアリング（海外企業からの部品等の購入）やオフショア・アウトソーシング（取引企業が同じ国に所在しない場合の生産の海外アウトソーシング＝外注）として互いに関係する企業間（多国籍企業とその関連子会社）か、提携企業あるいは合弁会社、中小企業・下請企業の企業間で行われ、海外に生産活動の一部又は全部を委託する国際的垂直生産システム又は国際的水平生産システムとして展開しているのである。アウトソーシングとオフショアリングの戦略類型を見たのが図4である。製造業における企業の生産活動は「make（内製）or buy（購買）」の活動であるが、

購買活動には外注と下請とがある。外注＝アウトソーシングは、ある企業が他の企業から部品・部材等を購買する企業間取引関係において部品・部材等購買者・需要者と供給者とが対等な関係にあるという意味で、正常な社会的分業・等価交換が行われている。これに対して下請＝サブコントラクトは、アウトソーシングとは異なり、部品・部材等を購買する少数の購買者・需要者＝購入独占・購入寡占と多数のサプライヤー又は専属的下請企業との取引関係であり、生産物の不等労働量の交換＝不等価交換が行われているシステムである。購入独占・購入寡占と多数のサプライヤーや専属的下請企業との取引関係は「優越的地位の利用」と「支配・管理・操作」を本質とする特殊な社会的分業が存在しているのである。もちろん、アウトソーシングとしての対等な企業間取引が現実には存在するが、見落としてならないことは、両者は質的に区別する必要があるということである。そして現実にはアウトソーシングという名の下で、この下請生産システムが海外における多国籍企業の海外子会社や進出中小企業・下請け企業、現地企業への生産委託として展開しているのである。

この日本型海外進出形態は同一企業内における工場間・企業内国際分業ではなく、日本型下請生産の国際展開、所有・支配関係をもった生産上の企業間国際分業である。直接投資本国の大企業・多国籍企業と海外進出先国における大企業・多国籍企業の海外子会社、受託生産企業、中小・下請企業、進出先国の地場企業等との国際的下請生産の形成である（福島久一『現代中小企業の存立構造と動態』第10章及び補論1と2, 新評論, 2006年3月）。

原材料・部品・モジュール製品等の買手独占企業ないし寡占企業が、進出先国でのサプライヤーを所有し支配するようになる国際的下請生産（international subcontracting production）を形成しているのが前述したように日本の自動車産業や家電産業に典型的に見られるのである。なにかんづく

図4. アウトソーシング／オフショアリング戦略の類型



出所) WTO 事務局.
出典) 図3 と同じ. p.18

この国際的下請生産の形成・構築は、独占大企業・親会社に随伴進出した一部上層中小下請・系列部品メーカーや現地地場企業を生産体制に包摂し、資本輸出国の日本と資本輸入国のアジア諸国、特に中国、台湾との結びつきを深め、緊密・一体化してきている

先の2.2で日本中小企業の海外進出を述べたが、この動きと関係する国際的下請生産の形成上における独占大企業を補完する日本中小企業の海外進出の動機を見てみよう。日本企業の製造業における海外進出は、2010年以降、「現地市場獲得」や中小企業では「生産コスト要因」による「国内生産代替」を目的に増加する傾向にある。中小企業が海外進出を志向する場合、大企業と比較して資金・人的資源に制約があるだけに大きな進出リスクを抱えることが多い。進出する形態には、①単独、②中小企業同士の共同進出、③レンタル工業団地での複数の中小企業の入居、④国内親企業の進出に随伴進出するワンセット型・ファミリー型進出、⑤協同組合での進出、⑥自治体との共同

進出等が考えられる。

内閣府『平成25年版 経済財政白書』によると、海外市場を開拓する中小企業の単独進出が近年増えてきているが、注目される進出形態では日本型海外進出ともいえる親企業と下請け企業とのワンセット型・ファミリー型進出である。すなわち中小企業・下請企業の海外進出動機では、大企業・元請・親企業の進出要請があったかどうかを見ると、大企業の下請け企業では7割弱、中小企業の下請企業では約5割の企業が「要請があった」と答えており、元請・親企業の要請を受けて海外進出する中小企業・下請企業が多いことが確認されている（内閣府『平成25年版 経済財政白書』pp.190-192）。まさに日本型下請生産の海外移転、海外展開が進展しているといえよう。

4.2 国際的下請生産の形成プロセス

それではこうした中小企業の海外進出を基盤にした国際的下請生産がどのようなプロセスをへて形成・構築されるのかを、下請関係の支配形態か

らみることにする。

まず第1は、大企業・多国籍企業、本社（親）企業と現地子会社との間における資本結合、人的結合、技術提携、設備貸与そしてデザインの指定等による生産上の有機的結合関係をつうじてのものである。とりわけ、資本結合関係は、100%出資による資本の完全所有形態こそが親企業をして現地子会社を最も効果的かつ完全支配を可能にする。しかし過半数所有や50%以下の資本の少数所有による合弁形態であっても、本社（親）企業の技術水準が高く、経営ノウハウ等が豊富であるならば、支配の制限を受けつつも、現地子会社を実質的に支配する。現地子会社は、たとえ法的に独立の現地法人であっても、分工場的存在ないし下請企業とならざるをえないのである。

第2は、大企業・多国籍企業、本社（親）企業の現地子会社への支配が、資本の論理として、現地子会社を通じて現地における「孫会社」の設立・支配へと貫徹されてゆく。そして孫会社の支配とならんで現地の地場企業をも下請企業として現地生産における自らの生産体系に有機的に組み込んでいく過程である。この孫会社は現地子会社の手許資金で設立されることが多いが、それは本社（親企業）にとって再投資を意味している。孫会社への下請・系列化は70年代後半から進展してきている。

孫会社の本社企業と現地子会社との業種関係をみると五つの形態の結びつきにみることができ。すなわち、三者間の関係は、①製造業（本社企業）—製造業（現地子会社）—製造業（孫会社）の関係（以下（ ）内は同じ）で、現地における原材料・部品調達や下請部品加工・組立てを目的にした工場制下請生産の形態、②製造業—商業—製造業の関係にあるもので、孫会社が現地子会社の問屋制下請生産形態をとっているもの、③製造業—商業—商業の関係で、孫会社が現地販売子会社の販売代理店的性格をもった形態、④商業—商業—製造業の関係で、現地子会社が「現地統括会社」ないし問屋制下請け的な性格をもった形態で

孫会社が製造業である、⑤商業—商業—商業の関係での流通系列支配形態が存在する。こうした現地子会社を拠点にした孫会社の設立による関連産業への進出や、現地統括会社の設立による孫会社への支配の拡大が進行しているのである。

第3は、国内部品メーカーやサポーティング・インダストリーの海外進出企業、さらには現地地場企業の下請企業としての利用である。日本型下請生産の海外移転である。

第4は、大企業・多国籍企業が海外でのEMS企業、ファンドリー企業等の存在・成長によって海外現地企業に生産委託する場合である。

大企業・多国籍企業、本社（親）企業が海外進出して海外生産をする場合に重視する点は、部品・部材・原材料等の中間財をいかに調達するかである。部品調達の方法は、①日本からの輸入、②現地子会社での内製化、③現地企業との技術、資本などの提携による地場企業や現地下請からの調達・購買、④第三国にある日系企業、外国系企業ないし現地系部品メーカーからの調達・購買、⑤日本の下請・系列企業への進出要請とかれらからの調達がある。部品・部材・原材料等中間財のこうした調達を決定する要因は、①現地の技術水準・技術集積度、②現地部品メーカーの利用可能度、③第三国からの部品調達の可能性、④海外子会社の部品の内製化程度、⑤本社（親）企業がどのような技術を海外移転するかといった技術戦略、⑥日本国内における下請部品メーカーの専属度等の下請関係、⑦ローカル・コンテンツ（現地部品使用義務づけ）等の現地国側の政策等に依存する。

こうして形成された国際的下請生産は、現地の生産構造を反映した形で形成され、固定的なものではなく、絶えず編成替えされる。日本多国籍企業は、企業内国際分業から企業間国際分業へと進展させ、そこでの国際的下請生産と区別して使い分けながら、生産上の企業間結合関係を有機的に深め、全体として国際的産分業体制を進展させているのである。日本企業の海外生産比率や部

品・原材料の現地調達拡大、日本企業の生産技術の供与や高機能・高品質の中間財の供給、そして海外子会社と現地企業等企業間提携の関係、日本企業のグローバル化による自社ブランド企業としての「多国籍製品」・「世界製」の生産と台中企業の受託生産企業・下請企業としての関係の変化を生じさせながら、日台中企業間の相互補完型アライアンスの新しい段階を迎えている。そして現段階は先進国多国籍企業と新興国大企業の競争と協調の相互関係へと展開しているのである。

5. 結びグローバル構造矛盾としての日本中小企業の取り組むべき方向性

21世紀における経済のグローバリゼーションの進展は、一国を単位にした国家や経済の枠組み、さらには国境を残したままの国際的経済諸関係を越えて、市場原理を軸に文字どおり地球規模大の経済一体化を生みつつある。そしてこうした中で巨大企業はグローバル企業として世界大での競争に勝ち抜くために、購買、製造、販売、研究開発等の事業展開を世界の中で最も効率的な環境下で行うべく行動しており、まさに全世界的な企業としての位置をめざしている。

わが国の中小企業を含む独占大企業のこうしたクロスボーダーかつグローバルでの活動は貿易構造の変化と海外直接投資、とりわけ東アジア・中国への増加によってみる事ができる。このような結果、日本の産業構造は、アジア地域間との有機的連関を強め、東アジア大の産業構造の形成、アジア経済圏における国際分業の進展と結合し始めている。このようなアジア経済圏における国際分業の進展方向は、日本のグローバル企業の視点からみると、日本国内の生産拠点と海外生産拠点との間の企業内国際分業を意味するだけではなく、企業間国際分業と海外生産体制を強化・構築していくためにサポーティング・インダストリー

としての日系中小企業の系列・下請部品メーカーや現地地場企業を生産体制に組み込む国際的下請生産形成への動きでもある。

国際的下請生産の形成・構築は日本の下請生産構造を国内に限定することなく東アジアを範囲とする拡がりをもって再編成され、国内2次、3次下請企業の整理・切捨て、それらを改編する方向で進行している。他方、こうした方向は、日本の中小企業がアジア域内の地場産業・企業との生産分業体制を模索せざるをえないことを意味する。こうして現段階の日本型下請生産構造は、崩壊過程にあるというよりはむしろ流動化していて、国内では下請生産構造の裾野を縮小してこれまでより鋭角的でスリムなピラミッド構造を形成しつつ、海外で拡大するという、いわばアジア大産業構造の形成と枠組みのなかで中小企業裾野部分の代替化が進行しているのである。

こうして総体としての日本中小企業は、グローバル化、市場経済化、情報・通信の高度化といったメガトレンドの世界化の中で、まさに多様性・複雑性と「異質多元性」をもって存在し、一国の国民経済構造の問題局面から世界経済構造に規定された新しい問題局面へと止揚されたのである。中小企業問題はいまやグローバルな構造矛盾に転化したのである。こうして現段階の日本中小企業問題は、国民経済構造の矛盾の一局面であるだけではなく、グローバル経済構造の矛盾の一局面へと転換が起きている。

日台中の経済がグローバル経済に組み込まれ、それら諸国が東アジア経済圏を形成してパラダイム転換を求められている中で、日本中小企業の存立・存続の取り組むべき方向性は、グローバル化への積極的対応と中小企業を含む独占大企業の海外進出に対する民主的規制であり、平等・互恵に基づく日台中アライアンスの強化・拡大を通して合意形成的国際分業の相互補完型経済の確立を図っていくことが重要になっているのである。

