

# マレーシアの中小企業政策

——産業政策の視点から——

小林 世 治

## I はじめに

1997年7月タイから始まった「アジア通貨危機」は、ほぼ同時にASEAN近隣諸国を巻き込み、さらに韓国そしてロシアにも波及した。マレーシアを除く各国は、IMFの「構造調整」を受け入れることで金融支援を得て、経済危機からの脱出を図った。しかしそれは、インドネシアの政変を典型として、各国の政治経済構造を大きく変えるものであった。「構造調整」を拒否したマレーシアの場合<sup>1)</sup>、マハティール首相を中心とする現体制は大きく揺らぎはしなかったが<sup>2)</sup>、それまでの開発政策が抱える問題点を改めて示すものであった。

よく知られているように、ASEAN主要4ヶ国（マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン）は積極的に外資を受け入れ、輸出を中心に工業化＝経済開発を進めてきた。それは隣国シンガポールを含むアジアNIEsに引き続く、いわばその「第二陣」に当たる。なかでもマレーシアは——あ

とで見ると——、輸出部門ばかりでなく輸入代替の「国産化」部門にも外資を導入し、それらに強く依存した経済構造となっている。そのことがもたらす弊害、またそこから脱却する努力の遅れなど、に対し「外資の悪用」（青木（1998）147ページ）という言葉が投げかけられている。

1996年から始まった「第2次工業基本計画（IMP2）」は、2020年にマレーシアが先進国入りを果たすという、野心的な「ビジョン2020」の前半部分を担うものである。当然、今回の「危機」によって見直さざるを得ないが、1998年7月に出されたNational Economic Recovery Plan（NERP）を見る限り<sup>3)</sup>、通貨金融政策に偏った「調整」にとどまっている。今回の「危機」の国内要因、なかでも産業構造上の問題に着目したOECD（1999）によれば、マレーシアは、「過剰生産能力」「技術受容力不足」「中小企業にとっての不利な条件」という主要な構造的弱点において、いずれも「上位」につけている（表1）。これら問題のいくつかは、既に、マレーシア自身によっても認識されていよう。しかし、その根本にある開発政策そのものを、再検討するまでには至っていないのが現状である。

マレーシアのような「国民経済」建設途上にあ

1) 安（2000）が注目するように、マレーシアが「IMF会員国としてIMFの年次政策協議義務を履行し、また通貨危機の初期段階でIMFの政策勧告事項を受諾して」（170ページ）、「事実上のIMF構造調整政策を履行した」（171ページ）ことは事実である。しかし、IMFの緊急融資を拒否したことは、それに伴う政治経済システムの改変を認めなかったことである。ここでいうIMF「構造調整」には、後者の意味をも含ませている。

2) アンワル財務長官・副首相の解任・投獄など、反対勢力を「力」で排除してのことだが。

3) もちろん、このNERPが緊急対策を中心としたものであって、後述する産業構造改革がより長期にわたる課題である点、異なっている。しかし、彼らの「危機」の捉え方を端的に表している。また「マレーシア、なお夢の中」（『日経産業新聞』2001年10月3日付）も参照。

表1 アジア各国の主要な構造的弱点

	過剰生産能力	技術受容力不足	中小企業の不利な条件
中国	++++	++	+
香港	-	++	No
インドネシア	+++	+++	++
韓国	++++	+	++++
マレーシア	++++	++++	+++
フィリピン	+++	+++	++
シンガポール	+	+	++
台湾	-	+	No
タイ	+++	++++	+++

(出所) OECD (1999), Table3, p. 29.

(注) +は各要素が問題をもつ程度を表し、+から++++まで程度が大きくなる。

-は「不明」、Noは「問題なし」。

る国にとって、中小企業育成の課題とは、経済開発なかでも産業政策において、中小企業に「国民経済」上の正当な位置付けを与えることである。それは、とりもなおさず産業政策そのものの問題でもある。したがって本稿では、マレーシアにおいて中小企業育成が産業政策上いかなる位置を与えられ、現在どのような矛盾を孕むことになったか、検討してみたい。

## II マレーシアにおける中小企業と支援政策

### (1) 経済発展の特徴と産業構造

かつてGDP比で30%を超えていた農林水産業は、2000年現在わずか8.7%にまでその国民経済上の地位を低下させている。一方、製造業は1987年19.8%であったのが、1990年24.6%、1995年27.1%、そして2000年には33.4%へと着実に伸びている。輸出でも、70年代当時その半分以上が粗原材料——ゴム・すず・材木・ヤシ油・石油の「5大一次産品」——だったのが、製造品の占める比率が上昇し、1970年11.9%、1980年22.4%、1990年すでに過半の58.8%となっている。1995年79.6%そして2000年現在は85.2%である(後掲表5, 参照)。

こうした産業構造・輸出構造の急速な工業化のなかでも、電機・電子部門の比重はことに輸出に

おいて高い。製造業付加価値額で見ると、1995年「電機」「電子」合わせて24.6%、2000年には30.1%であったが<sup>4)</sup>、製品輸出でみると1995年に65.7%、2000年現在は72.5%を同部門が占めていたのである(EPU (2001b), Table 9-1&9-2, p. 236 & 238)。その背景には、この分野を中心とした外資系企業の存在がある。外国からの直接投資(累積)がGDPに占める比率は、1980年21.1%だったのが1990年24.1%、そして1998年にはなんと67.0%にまで達したのである(UNCTAD (200a), Annex table B. 6, p. 328)。1996年の産業別の外資系シェアは表2のとおりである。見られるとおり、「電子・電機」が生産額・雇用における最大部門で、かつそこでの外資比率が、「計測機器等」を除けば、もっとも大きい。

「電子・電機」に次ぐのが自動車を中心とする「輸送設備」である。1995年の製造業付加価値シェアでみると9.2%、2000年10.5%を占めて

4) 「電機」「電子」それぞれで見ると、1995年1.8%と22.8%、そして2000年2.2%と27.9%である。したがって、これらのうち「電子」部門がその主要な対象となる。統計上の表記とは違って、以下では「電子機器」という表現で——電機・電子部品を含んで——、これら「電機・電子」分野を一括する。

## マレーシアの中小企業政策（小林）

表 2 産業別生産額, 雇用と外資系企業のシェア（1996 年）

産 業	生産額 (100 万リンギ)	外資系企業の シェア (%)	雇 用 (人)	外資系企業の シェア (%)
食品	34,293.8	16.0	99,846	11.6
飲料	1,568.6	34.9	5,144	24.0
タバコ	1,788.7	67.0	13,699	14.1
繊維	6,310.4	48.8	50,942	36.9
衣類	3,324.3	19.3	62,101	19.1
皮革	194.0	34.9	2,990	29.4
履き物	148.7	25.6	2,680	17.6
木材	12,191.8	14.3	148,905	13.3
家具	2,885.6	30.9	41,366	19.3
紙	3,583.0	8.9	24,171	7.1
印刷	3,715.8	10.5	36,707	7.3
産業化学	12,948.5	32.4	14,499	35.8
その他化学	3,935.3	49.3	19,494	34.9
石油精製	6,759.6	n.a.	2,594	n.a.
石油・石炭	514.8	65.2	1,024	27.7
ゴム	9,780.4	33.2	69,271	34.3
プラスチック	7,214.8	21.4	75,349	19.3
陶磁器	318.4	30.8	6,862	24.3
ガラス	1,660.6	58.7	8,439	50.4
非金属鉱物	7,704.9	12.5	45,999	8.7
鉄鋼	9,561.2	8.2	24,651	8.0
非鉄金属	3,041.5	37.9	10,187	43.6
金属製品	9,261.2	29.8	71,289	21.8
一般機械	15,895.7	69.8	74,975	54.2
電子・電機	94,529.7	77.9	433,155	72.0
輸送機器	15,891.8	7.7	55,819	10.7
計測機器等	2,651.0	95.5	22,973	90.7
その他	1,761.5	30.9	23,621	51.2
合 計	273,439.1	46.1	1,448,752	38.1

(注) 生産額については 10 万リンギで四捨五入しているため、各産業の合計値と下段の合計とは異なる。

(出所) 穴沢 (2000), 7 ページ. Department of Statistics 内部資料.

いる (EPU (2001b), Table 9-1, p. 236). 東南アジアで「国民車」を維持している数少ない国の 1 つであるマレーシアにおいて、自動車は——同じく国策会社による製鉄・石油・セメントと並んで——「輸入代替型」を代表する産業となっている。こうしてマレーシアの製造業は、「輸出志向型」として外資系の電子機器を筆頭とする諸産業、同じく輸出比率は高いが従来的一次産品を加

工する「資源ベース型」、そして基本的に国内市場への供給をめざす「輸入代替型」に分かれる (表 3)。

したがってマレーシアの経済構造は、主体で分けると、外資系と国内の「国営」(および民間) 企業、そして産業で分けると、「輸出志向型」と「輸入代替型」(および「地場」) の 2 つが、相互に関連性が弱く、いわば「二重経済」を成している。

表 3 製造業の業種別輸出比率と付加価値率

(単位: %)

		輸出比率	付加価値率
資源ベース型	パームオイル精製	67	11
	ゴム加工	95	14
	木製品 (製材)	115	32
	(その他)	67	36
	ゴム製品	20	32
輸入代替型	小計	72	19
	食料・飲料・タバコ	14	28
	紙・ボール紙	14	41
	化学・石油製品・プラスチック	22	31
	非金属鉱産物	19	49
	鉄鋼・金属製品	22	25
	輸送機器	7	28
輸出志向型	小計	18	31
	繊維・ガメント	75	32
	機械	48	29
	電機・電子	108	23
	小計	96	25

(注) いずれも粗生産比率で 1987 年値。

(出所) 青木 (1989), 107 ページ。

原資料は Jomo K. S. (ed.) (1993), *Industrialising Malaysia*, Routledge, p. 37.

おまけに、既述の「資源ベース型」がこれまでのモノカルチャーの痕跡を残しているのと似て、「輸出志向型」は電子機器に偏った「工業モノカルチャー」であって、その他の国内志向産業との違いを際立たせている。さらに、後述する FTZ に拠るこれら「輸出志向型」産業の多くが、最終組立のみを行い、「上流」部門をマレーシア国内に持たず、産業内リンケージも欠如していることが加わる。こうして産業構造の点で、産業間および産業内の相互連関が弱いことが、マレーシア経済の最大の弱点だとみなされているのである。

## (2) 製造業における中小企業の位置

マレーシアにおける中小企業の正確な数、またその産業分布——製造業に限らない全ての——について、知りうる統計はまだない。これは 1999 年現在の、企業数による分布と思われるが、最近の通産相の発言によれば、中小企業の 9 割が製造業に集中し、そのうち約 20% が食品・飲料、

18% が金属加工・機械・設備、17% が木材関連、そして 12% が衣料であるという<sup>5)</sup>。上で見たように電子機器・自動車という工業化を主導した機械産業の、「裾野」に当たる分野がそれに見合った形で成長しているとは、とうてい思えない。次に見るように、このことは製造業に属する中小企業 (SMI) の全体についても、言えるのではないか (なお、ここで SMI とは、1998 年に変更された現在の定義によって、正規従業員が 150 人以下かつ年間売上げが 2,500 万リンギを超えない製造業企業のことである)。

マレーシア通商産業省 (MITI (2000)) によれば、1999 年現在、SMI が製造業全体に占める割合は、産出額で 18.9%、付加価値額で 20.9%、雇用数では 29.7% である。中小企業全体について

5) 2001 年 3 月 29 日、「製造業投資全国セミナー」におけるラフィダ通産相の発言。

(<http://www.miti.gov.my/ucab-24apr01.htm>)

## マレーシアの中小企業政策（小林）

表 4 APEC 加盟・主要各国における中小企業の比重  
(単位：%；カッコ内 年)

	事業所数	雇用者数
オーストラリア	96.8 (1997) *	50.2 (1997) *
カナダ	98.0 (1996)	94.0 (1997)
チリ	15.7 (1993)	36.5 (1993)
中国	99.0 (1993)	78.8 (1993)
香港	98.2 (1995)	60.7 (1995)
インドネシア	98.0 (1996)	88.3 (1996)
日本	98.8 (1996)	77.6 (1996)
韓国	99.0 (1993)	69.0 (1993)
マレーシア	84.0 (1997)	12.3 (1997) **
メキシコ	98.7 (1994)	77.7 (1994)
フィリピン	99.5 (1988)	66.2 (1996)
ロシア	85.6 (1993)	33.5 (1993)
シンガポール	91.5 (1995)	51.8 (1995)
台湾	97.8 (1997)	78.4 (1997)
タイ	95.8 (1997)	18.1 (1996)
アメリカ合衆国	96.0 (1993)	69.0 (1993)
ベトナム	N.A. (入手不能)	85.0 (1998)

(出所) APEC SME Guide 2000, Table 1.

(注) \* 小企業のみの数値

\*\* 従業員 50 人以下の「小企業」の数値と思われる—引用者

APEC 域内で比較すると、企業数はともかく雇用数で見ると、他の加盟諸国に対して——定義が異なるから単純に比較は出来ないが——比重は大きくなく、むしろ小さいと言ってよい（表 4）<sup>6)</sup>。また別の資料によると、1980 年代から 1990 年代中央にかけて、その比重を低下させていることが窺える（Hashim (1999), p. 44 など）。

さらに問題を複雑にしているのは、マレーシアに特有なエスニックな所有構成である。国民の 6 割を占めるマレー系——北ボルネオ原住民を含めてブミプトラ（「土地の子」）と呼ばれる——が法

人資本の 2 割、華人系を中心とした「非ブミプトラ」企業が 7 割であって、後で見るブミプトラ政策にもかかわらず、政府のめざす国民化＝ブミプトラ化は進んでいない。こうした政策そのものが正しいか、その是非も問われよう。

このように、中小企業が製造業で——企業数に比して——十分な比重を占めない原因が、上で見たような、マレーシアの産業構造上の問題にある。また、それを導いた開発政策にある、と想像できよう。その上でのことだが、はたしてマレーシアにおいて中小企業政策は、どのような位置付けを与えられてきたのだろうか？

6) マレーシア生産性センター（NPC）によると、1995 年製造業雇用の 17.9% が中小企業で占められている（Hashim (2000), p. 26, TABLE4）。表 4 と同じく低い数値であって、MITI とは異なる基準に拠るのかも知れない。ともかく、関係官庁のそれぞれで掌握する中小企業が異なるのに対応して、中小製造業の統計数値が相互に比較できない状態こそ、マレーシアの中小企業政策の主体が置かれている状況を、端的に表している。

### (3) 中小企業育成の政策的位置付け：社会政策から産業政策へ

Chiu (1999) は、1990 年代半ばまでのマレーシアの中小企業政策を、その工業化諸段階に対応させて跡づけた。それによると、画期となったのは「第 1 次工業化基本計画（IMP1）」が登場した

1986年、「投資促進法」によってそれまでのプミプトラ優先政策を緩和し、大企業に厚い優遇政策を中小企業にも拡張したことを契機に、大きく転換されたことであった。直接には前年の不況——世界不況下初めてのマイナス成長——を、いっそうの外資導入によって克服しようとする意図から始めたのだが、中小企業育成についても、それまでの社会政策的考慮を緩和して、本格的に工業化政策の体系に組み入れたものである。

振り返ってみると、1957年独立の後、マレーシアはゴム・スズなど一次製品の生産輸出に過度に依存したモノカルチャー経済を是正しようと、1960年代まで「第1次輸入代替工業化」を追求してきた。それは同時に、農村部に集中するプミプトラ住民が一次産品加工や消費財生産を担うべく、中小企業の起業を促進し彼らの経済力向上を図る政策でもあった。1969年の人種暴動(5・13事件)を契機にプミプトラ政策は強化される。1971年登場した「新経済政策(NEP)」は他面で、外資導入による「輸出志向工業化」への工業化政策の大転換を伴い、現在にいたるマレーシアの「二重経済」を決定付けた。しかし、それを基礎付けた1975年の「産業調整法(ICA)」は同時に、プミプトラ優先のライセンス取得——もともと投資奨励の大企業のみを対象としてきた——を、中小企業にも求めたのである。

NEPの下、4次にわたる「マレーシア計画(MP)」において、中小企業はプミプトラ企業の苗床として位置付けられた。しかし、第4次計画において初めて産業内リンケージの課題が示される一方、1981年MITIに小企業局が新設され、中小企業政策はしだいに工業化、とくに産業構造政策の色彩が濃くなっていく。その5年後に登場したIMP1は、国連工業開発機構(UNIDO)との共同策定であるが、そこではマレーシア産業構造の歪みが指摘され、中小企業はそれを修正する担い手として位置付けられた。具体的には、外資が機械完製品の加工組立を担う一方、それへの部品供給をマレーシアの中小企業が「下請」として担う

ことによって、産業内リンケージが形成されると考えたのである<sup>7)</sup>。

現在のマレーシアの中小企業政策は、ポストNEPを意識した1991年の3つの重要な中長期計画、「ビジョン2020」「全国開発政策(NDP)」「第2次将来展望計画概要(OOP2)」を直接の根拠としている。それらの詳細は措くとして、支援機関の整備は遅れて——プミプトラ企業の支援を中心に諸施策はすでに存在した——、次にみるように90年代も後半に入ってからである。

#### (4) 支援政策の「体系」: SMIDECによる裾野産業育成の段階へ

国家開発評議会(NDC)のSMI振興にかんする政策ガイドラインが出たのは1992年であった。しかし、実際にMITI内にその中心的な政策実施機関、中小産業公社(SMIDEC)が設置されたのは、1996年である。1992年に、従来の13省庁30機関から主要5省庁へと、管轄機関が簡素化されているから、さらに4年かかったことになる。しかも現在なお様々な機関が管掌し、政策もいわば「総花的」である。基本法もなく、別にプミプトラ政策が並行・輻輳しており、真に独立した政策体系とは言いがたい状態にある。

SMIDECは、確かに中小企業対策に専門化した機関であるが、言われるような「ワンストップエージェンシー」では到底ない。MITI同様、商業部門は担当していない。スタッフが限られており、2000年現在で60名である。地方事務所も開設予定と伝えられるが、基本的に従来の関係機関の間に立つ、「コーディネータ」役に徹している。たとえば金融支援のすべてに関わるが、「設備・開業」については——これまでの経過から——多くの他の機関と分担している。むしろ特徴は、8

7) 実際には、産業構造全体の問題として捉える(筆者のような)立場と、広義の輸出産業内のそれとして捉えるマレーシアなどの理解とは異なる。この点は後に関説するであろう。



つあるプログラムのうち4つが関係しているように、中小企業の技術力向上に注力していることである。

その背景として、中小企業についてこの間強調されるようになってきたことは、産業政策上、いわゆる裾野産業（サポーター・インダストリー：SI）を担うものとしての位置付けである。もっともSIの正確な定義は困難である。もともと、マレーシア等で外資依存の工業化が最終組立から始まった経過から、それへの素材・部品供給が「周辺」「補助」的な位置を占めることを表現した用語である<sup>8)</sup>。本来の「裾野」の意味は、後でも述べるように、金属・機械加工を中心とした「基盤的技術」が支える、いわば機械工業の共通インフラとしての工程・加工分野である<sup>9)</sup>——狭義のSI。しかし、そうした部品だけでなく素材をも含んだ、いわゆる「中間財（投入）」の広範な部分を指している——広義のSI——場合もあるが、「素材」は主として大企業に担われるためここでの対象外である。また同様な理由から、「産業機械」など「資本財」も考察からはずし、中小企業分野のみを取り上げることにする<sup>10)</sup>。

実際、各国で使用されるのは比較的最近で<sup>11)</sup>、それまではもっぱら大企業と中小企業の、「外注

=下請」によるリンケージの課題として捉えられてきた。マレーシアの場合、IMP2において中小企業は、それぞれのクラスターの基盤を支えるという限りで、初めてSIとしての位置を与えられた。SMIDECはIMP2とともに発足したのだから、当然この課題を担うはずであるが、実際にはどうであろうか？

### III 裾野産業（SI）育成の課題

#### (1) 国産化=現地調達課題

1981年から今日まで続くマハティール政権は、1986年のポストNEP=IMP1以来プミプトラ政策を緩和し、外資をより積極的に導入することで、工業化を推進してきた。すでにNEPにおいて始まった「輸出志向工業化」は、旧「産業調整法」の頸木をはずされて、本格的な発展局面を迎えたのである。しかしマハティール政権は同時に、というよりもそれに先行して、「第2次輸入代替工業化」を開始していた。1983年のプロトン社設立による「国民車」構想である。「第1次」が軽工業を対象としていたのに対し、「第2次」の場合は自動車・鉄鋼・セメントといった重化学工業であって、国内産業構造の高度化を目指した。つまり「輸出志向工業化」と同時に「輸入代替工業化」を進めようとしたのである。後者についても外資の積極的参加を呼びかけた結果、韓国などとは異なって、二重に外資依存度の高い工業化戦略となった。とはいえ、自国企業による経済的自立、つまり「国民経済」の成立をめざす立場からは、最初は外資系企業によるのであっても国内生産という意味で、そして次には自国企業によるという真の意味で、国産化が追求されるのである。

「輸入代替工業化」は国策企業を中心に最初から「国産化」をめざすが、原材料・部品のすべてを国内地場企業が供給できるわけではない。それでも経営主体が国ないし自国経営者なので、「現地調達」を意識的に追求できる。しかし「輸出志向工業化」の場合は、最終組立加工を担う外資系

8) 井出（2001）、21ページ注7参照。

9) 「すべての機械工業関連分野、そして家具や暖房器具といった多くの金属使用製品分野の共有の加工専門化企業群」（渡辺幸男『日本機械工業の社会的分業構造』、有斐閣1997年、161ページ）が「裾野産業」の意味に近い。

10) たとえば竹内（1993）、14ページ。みられるようにSIの定義は曖昧であって、多くの問題が重なっている。たしかに組立「周辺」というもとの意味では産業リンケージの問題だが、「裾野」分野における基盤的技術の移転が行われなければ実現しない。また、「資本財」産業の本格的成立がなければ「裾野」分野の育成も困難、との指摘がある（田中（1999）、77～81ページ）。後注16も参照。

11) 正確には「受け入れ」が正しい。SIの初出についてはまだ確認していないが、1988年、日本のASEAN援助計画「ニューエイド・プラン」の中に登場し、90年代後半になってSI開発調査がされるようになって、やっと市民権を得たに過ぎない。

表 5 マレーシアの商品貿易, 1995-2000年  
(単位: 100万リンギ; カッコ内%)

率	1995年	(%)	2000年	(%)	平均年成長 1996-2000年 (%)
<b>総輸出</b>					
農業	21,642	( 11.7)	22,914	( 6.1)	( 1.1)
鉱業	10,723	( 5.8)	26,801	( 7.2)	( 20.1)
製造業	147,253	( 79.6)	317,937	( 85.2)	( 16.6)
その他	5,369	( 2.9)	5,655	( 1.5)	( 1.0)
計	184,987	(100.0)	373,307	(100.0)	( 15.1)
<b>総輸入</b>					
資本財	39,127	( 20.1)	47,064	( 15.1)	( 3.8)
中間財	126,338	( 65.0)	230,611	( 73.8)	( 12.8)
消費財	11,975	( 6.2)	17,372	( 5.6)	( 7.7)
その他耐久財	9,676	( 5.0)	11,070	( 3.5)	( 2.7)
再輸出	7,229	( 3.7)	6,309	( 2.0)	(-2.7)
計	194,345	(100.0)	312,427	(100.0)	( 10.0)

(出所) EPU, Malaysia (2001b), Table 2-4, p. 31.

表 6 マレーシアの国際収支, 1990-2000年  
(単位: 100万リンギ)

	1990			2000		
	(+)	(-)	(収支)	(+)	(-)	(収支)
商品貿易収支	77,458	70,365	7,093	372,778	293,256	79,522
サービス収支	15,897	25,620	-9,723	60,721	101,345	-40,624
(うち)						
航空・保険	1,523	5,360	-3,837	5,698	18,548	-12,850
純投資収益	4,500	9,572	-5,072	6,907	34,892	-27,985
他のサービス	2,895	4,313	-1,418	22,136	33,629	-11,493
移転収支	673	526	147	3,229	10,964	-7,735
経常収支	94,028	96,511	-2,483	436,728	405,565	31,163
資本収支			4,829			-21,670

(出所) EPU, Malaysia (2001a), Table 2-4, p. 43.

企業が、「自由貿易地帯 (FTZ)」と呼ばれる隔離された場所に進出するため、当面は現地経済とリンクをもちない欠点がある。「飛び地経済」としてこれまで批判されてきたが、実際には周辺や他地域でも同様な優遇措置を受けられるようになり<sup>12)</sup>、そこから様々な波及 (スピルオーバー) 効

果が期待された。今日では、同種企業そして「上・下流」の関連企業が特定地域に集中立地する「産業集積」によって、こうした効果が加速すると考えられている。

ところが現実には、外資の大量流入=直接投資に伴う資本財輸入が、1990年代初めをピークに1995年20.1%、2000年15.1%とその比重を低下させているのと同様に、中間財の輸入がこの間増加して、かつては総輸入の40%台だったのが、1995年65.0%そして2000年には73.8%を占めるまでに至った (表5)。確かに、1997年ま

12) 「FTZの周辺部に次々と工業団地の開発が実施され、セットメーカーやサプライヤの進出の急増を吸収できたこと」(石筒 (2000), 122~123ページ)が、後述の「集積」を可能にした。こうした工業団地に「保税工場 (LMW)」の資格を与えれば、FTZに立地するのと同じ条件になる。



での経常収支の悪化は、外国からの直接投資がもたらす利潤・配当の本国還流と、海外運送・保険という「サービス収支」赤字によるものである（表6）。しかし、それをカバーすべき「商品貿易収支」黒字を、大量の中間財輸入によって目減りさせられていることも事実である。かつて、「輸出志向」「輸入代替」を問わない、全業種をつうじたマレーシア国内での付加価値率の低さが原因、と言われてきた（前掲表3参照）が、この事情は現在でも変わらない。「高度化」ももちろん必要だが、部品供給をふくむ国内産業リンケージ（産業内・産業間）の拡張が求められている。そのため第一歩が「現地調達」規制、というわけである。

しかしながら、「現地調達」を進出外資に強制しても、その部品供給を担うべき国内地場企業に、必要な技術・経営資源および資金力が欠けていることが認識された。ことにマレーシア等の後発NIEsにおいて、地場の中小企業が部品供給産業として成長していくには、日本や台湾などで同業者が育った時期と比較して、困難が大きいとされる。すなわち、第1に、完成部品を手掛ける1次メーカーが層をなして存在し、外注してくれなければ納入機会は発生しないが、「タイ・マレーシアでは小規模な専門メーカーの少なさが内製化を促進し、それがまた、専門メーカーとしての創業を難しくするという悪循環がみられる」（さくら総研（1999）84～85ページ）。第2に、加工水準の向上それを規定する生産設備の高額化が、創業資金を増大させている。第3に、品質、コスト、納期といった諸点で、顧客の要求水準が高まっていることである。およそNIEs「第一陣」の諸地域と比べて、より低い技術水準から出発しながら、より高い水準のそれを要求される困難はいかばかりであろうか。

従来「技術移転」問題とされた領域であるが、ここではその全般に深入りすることは避け<sup>13)</sup>、地

場＝中小企業育成の課題に問題を絞りたい。そこで導入されたのは、後者への発注が同時にさまざまな育成支援をとまなうようなシステム、つまり「系列」に代表されるような日本的な「下請け」制度である。すでに韓国では1975年、台湾では1983年、そしてシンガポールでもそうした制度の政策的導入が図られ、マレーシアもその例外ではなかった（高田（1994）、37ページ）。

## （2）「下請け」組織による中小企業育成

多くの途上国の場合、外資系企業への「現地調達」規制が実効を上げず、逆にこのことが投資を阻害することを惧れたため、実際に行われることは抑制された<sup>14)</sup>。また、規制ではなく外資系企業からの技術移転によって同じ目的が達成される期待もあって、しだいに「国産化」政策の中心からはずれていった。マレーシアの場合、現在でも自動車部品についての「現地調達」規制を続けているが——ただし2006年には撤廃の予定である——（FOURIN（2000）、4～5ページ）、その理由は、もし完全「自由化」してしまうと、ここで述べる部品メーカーの育成プログラムに支障があると懸念しているからである。つまり同規制は、現在では、供給産業としての中小企業——正確には「中小工業」——育成政策を補完する位置付けを与えられている、と考えたほうがよい。

すでに見たように、政策のガイドラインが出たのは1992年だが、実際の育成プログラムが登場したのは、1980年代半ばに遡る。MP4（1980—1985）において唱われた、産業内リンケージへの取り組みは、当時まだ着手されなかった。それが具体化されたのは、マハティール政権による「国民化」構想、先述の「第2次輸入代替工業化」を

13) たとえば Jomo K. S., et al. ed. (1999), *Industrial Technology Development in Malaysia*, Routledge を参照のこと。

14) Battat et al. (1999) pp. 14-15 参照。原資料は UNCTC (1981), *Transnational Corporation Linkages in Developing Countries: The Case of Backward Linkages via Subcontracting*, UN である。国際機関では1980年代初頭、すでに「下請」組織化への関心を示していることがわかる。

ともなった、IMP1 (1986—1995) の勧告がきっかけである。

1986年に登場した「下請情報データベース化計画(SCX)」は、部材を供給する地場中小企業と完製品組立の大規模企業(主に外資系企業)を、その供給能力に関する双方向の情報開示によって、下請=外注関係の構築さらには合併にまで、マッチングさせようとしたものである。しかし、製造業全般を対象としたこのSCXにおいて、登録数は相当多かったにもかかわらず、現実にマッチングを果たした企業はわずかで、役に立たなかった。地場中小企業の生産能力が国際水準に達しないことが最大の原因である(Meyanathan (1994), p. 54)。

下請=ベンダー企業の、技術力に限らず、各種の経営資源の不足を補い、その育成にまで関わったリンケージ・プログラムが必要となった。その最初のものが、「ベンダー育成プログラム(VDP)」である。詳細は次章に譲るが、1988年の「プロトン部品計画(PCS)」に始まり、1993年からは「三者協定下請け育成計画(TVD)」という形で一応の完成をみている。これには、1992年に「電気・電子部品計画」として始まった、エレクトロニクス分野のVDPも合流している。したがって、マレーシアの国産化事業の中心である「国民車」プロトンと、主力の輸出=外資依存産業たる電子機器にかんして、いわば「産業内リンケージ」として「下請け」組織が進められたのである<sup>15)</sup>。それは産業構造全体に関わる「産業間リンケージ」の構築として取り組まれたわけではない。

次に述べるIMP2 (1996—2005)において、「クラスター・ベース産業開発アプローチ」(以下「クラスター・アプローチ」と略す)が提唱され、

1996年にはIndustrial Linkage Programme (ILP) が発表された。ILPはVDPことにTVDと異なり、技術サプライヤーも加わって、世界水準に対応すべく技術力向上を図る点に特徴がある。しかし内実は、VDPの所轄がMITIから、1995年新設の企業家開発省(MED)——ブミブトラ企業支援が主目的——に移った結果、同じく1996年新設の前出SMIDEC (MITIの下部組織)が、「しかたがないので」VDPに代わるものとしてILPを創設した(国際協力事業団(1999), 14ページ)、とも言われている。いずれにしても、ILPもVDPと同様、「下請け」組織化による産業内リンケージを主眼とし、産業間リンケージあるいは共通する産業インフラとしての、本来の裾野産業——狭義のSI——の位置付けはなされていないのである(後述)。

### (3) IMP2におけるクラスター・アプローチ

IMP2は「中央銀行傘下のシンクタンクであるマレーシア経済研究所(MEIR)と米国のマグロウヒルが実施した調査に基づいている」(竹内(1997) 8ページ)。さらに、ベースとなる電子機器産業の分析については、独立系の国際戦略研究所(ISIS)がUNIDOと共同調査をしているから、IMP1同様に国際機関、そしてアメリカ流の開発手法の影響を受けている。実際そこで出された、バリューチェーンに沿った高付加価値化戦略である「マニュファクチャリング++」、そして産業集積の考えに則った「クラスター・アプローチ」は、まさしく米経営学者M.ポーターの概念を適用したものである。前者は、製造業活動のすべてのプロセスと機能を統合することで、産業リンケージを構築し、生産性・競争力を高める。この戦略は、高品質で効率的な中間財・サービス供給に支えられた、革新的企業の集積を必要とする(MITI (2000), p. 10)。

後者を理解するためには、Chiu (1999) の作成した表7が役立つ。たしかに「それぞれのクラスターの基盤には、サポーティング企業として主に

15) あとで見るように、ここで「下請け」とは、「外注」一般つまり subcontracting や outsourcing と区別して、長期・専属取引を基本とする日本型の、「下請系列」あるいは「下請制度」を指す。ただし、subcontracting の邦訳として「下請」の用語を使う時もあるので、注意されたい。

## マレーシアの中小企業政策（小林）

表 7 クラスタ－・ベース産業開発アプローチによる産業・業種の分類

クラスタ－の種類	想定される 中心的担い手	産業グループ	業種クラスタ－
国際市場連結 Internationally-linked	多国籍企業	電機・電子機器	電機・電子機器
		繊維・アパレル	繊維・アパレル
		化学	薬品 石油化学
政策主導 Policy-driven	政府系企業	輸送機械	自動車 2輪車 海上輸送機械 飛行機
		素材	ポリマー 金属 合金 セラミック
		機械・機器	機械・機器
天然資源ベース Resource-based	地場企業	天然資源ベース	木材関連製品 ゴム関連製品 パームオイル関連（食用） パームオイル関連（非食用） ココアとココア関連製品
		農業・食品	魚・魚製品 家畜・肉製品 果物・野菜 花栽培

（出所）Chiu（1999），68 ページ。原資料は MITI（1997），*Malaysia International Trade and Industry Report 1996/1997*, p. 266.

地場中小企業，合併中小企業という 2 つの担い手が想定されている」（69 ページ）のだが，コアとなる企業は各クラスタ－でそれぞれ異なる。「国際市場連結」クラスタ－では多国籍企業（外資），「政策主導」クラスタ－では政府系企業，そして「天然資源ベース」クラスタ－では地場企業であって，依然として分裂した経済・産業構造をそのまま反映している。中小企業に担われたサポ－ティング・インダストリーは，クラスタ－ごとに相互に分断されるのであろうか？

マレーシア政府刊行物に共通した，裾野産業（SI）についての明確な定義は見いだされない（青木（2000），118 ページ）が，おおよそ金属加工・

機械加工を中心とした分野を指し<sup>16)</sup>，リーディング産業たる電子機器・自動車に部材を供給する産業であることに間違いはないだろう。しかし「それ

16) 確かに，マレーシア工業開発庁（MIDA）では，「バイオニア・ステータスまたは投資税額控除の対象とされる奨励事業及び奨励製品」として「サポ－ティング産業・製品」という項目を定めており，具体的には金属鑄造，鍛造，メッキ，機械加工，金型，タービンエンジンなどを含めている。一般的には（1）素材（原材料：鉄鋼，樹脂等），（2）資本財（工作機械，産業機械，金型），（3）部品（半導体，電子部品，プラスチック成形部品，金属部品，熱処理，表面処理），（4）副資材（梱包材料等）の 4 分野とされる（日本輸出組合（1998），34 ページ）が，すべての製造業とくに機械産業に共通して供給または加工を行う，という視点はない。

によって産業間ないし産業内リンケージを形成しようとしているのである」とか「クラスター・アプローチは支援産業とリンケージの両方を指すスキームである」(同、いずれも118ページ)との評価は正しいであろうか? ILPについての先述の設立経過からわかるように、こと中小工業育成にかんする限り、このアプローチによっても、基本的に「下請け」組織のVDPを大きく出していない。つまり、それ自体は産業内リンケージに留まり、産業間リンケージの核心部分、各種機械工業の共通した素材・部品にかんする金属加工という、文字通り「裾野」を形成するものではない。自動車および「機械・機器」に関連して育成される、という反論はありうる。しかし電子機器クラスターはどうであろうか? そこに特徴的なのは、後述するように、クラスター形成を国内に留めないこと、高度情報化=知識集約化につながるマルチメディア・スーパー・コリドー(MSC)構想に流れていることである。

#### (4) 通貨危機で露呈した「二重経済」の脆弱性

今日では、1997年の「アジア通貨危機」の原因について、IMFなどが強調した当該国のファンダメンタルズの悪化による「経常収支危機」説ではなく、むしろ当のIMFが推進した金融の自由化あるいはグローバル化そのものに背景があり、それが当該国・地域の拙劣・未熟な通貨金融制度・政策と結びつき、そこに規制されない国際投機資本が付け入って生じた、と指摘されるようになった。現在の国際通貨=金融市場および制度がもつ欠陥から、固有にこの分野で発生展開した、「資本収支危機」であるとの説が有力である<sup>17)</sup>。

しかしながら、これら地域の多くが「バブル経済」にあったことも認められている。つまり、そ

こには実体経済との遊離があって、それへの収束が回避され、何らかの「構造改革」を先送りしていたことを示している。実体経済を大きく変えつつあったもの、それこそが今回の「危機」の深層にある。詳しくは述べないが、マレーシアに代表される外資依存の「輸出志向工業化」路線が、一つの曲がり角に来ていること、その「修正」の方向がまだ見えない矢先に起こったのが「アジア通貨危機」であって、IMFに主導されようが——その方向がすべて適切だったわけではないが——されまいが、「構造改革」を迫られたのである。

「二重経済」をもたらした開発政策そのものの反省がないまま、輸出=国際競争に規定された「高度化」要求と、他方で経常収支の悪化により部材「輸入代替」を直接的な目的として、SI育成が登場した。産業内のリンケージを日本型の企業間関係「下請け」に担わせ、その結果、下請け中小企業がSIとしての層を成す(?)ことから、産業間のリンケージも果たすことが期待された。はたしてそれは可能なのか、少なくともSI育成という観点から、いま一度、代表的分野での「下請け」組織の実態に迫ってみたい。

#### IV 自動車・電子機器産業における下請け=SI育成?

##### (1) 自動車部品における一定の進展

1983年のプロトン社設立は、当初から自国の部品産業・供給企業(ベンダー)育成を、その目的の1つとしていた。しかし実際にVDPが実施されたのは、すでに見たように、1988年になってからである。プロトン部品計画(PCS)は明確にプミプトラ企業に限定された、「優良」中小企業への優先購入、技術指導、そして政府融資の取り組みである。そもそもプロトン自体が「自動車産業へのプミプトラの参加」を掲げ、「国民化」が「プミプトラ政策」の一環であることを、端的に示していた。もっともプミプトラ以外のベンダー——外資系企業を含んで——抜きには、部品現地化は進まない。

17) たとえば大野健一(2001)、「アジア危機の原因と政策対応」、渡辺利夫編『アジアの経済的達成』、東洋経済新報社、参照。

## マレーシアの中小企業政策（小林）

表 8-a プロトン社による部品現地化  
(部品数)

年	プロトン 内製部品	現地企業	Resourced	合計
1985	176	52	—	228
1986	47	50	—	97
1987	14	59	—	73
1988	108	19	—	127
1989	174	190	12	376
1990	5	110	-2	113
1991	4	159	0	163
1992	-269	131+269	8	139
1993	135	1,439	9	1,583
1994	—	532	13	545
1995	n.a.	n.a.	n.a.	384
1996	n.a.	n.a.	n.a.	172
1997	n.a.	n.a.	n.a.	116*
合計				4,116

(出所) 穴沢 (1998), 96 ページ. プロトン社内資料.

(注) \*1997 年の数値は, 7 月末現在のものである.

各年の増減数を表す. 1992 年に内製数が減少した理由は, 部品生産子会社の設立, そこへの移管による. 1993 年の急増は新モデルの追加による. なお Resourced とは ASEAN 域内の関連会社からの調達分.

表 8-b プロトン社の新規ベンダー数  
(単位: 社)

年	新 規 ベンダー数	数	新 規 ベンダー数
1985	17	1993	19
1986	16	1994	3
1987	7	1995	10
1988	6	1996	13
1989	21	1997	10*
1990	11		
1991	21		
1992	7		
		合計	161

(出所) 同上

(注) \*1997 年の数値は, 7 月末現在のものである.



穴沢 (1998) の詳細な調査によれば、1997年「通貨危機」直前 (7月末) の時点で部品現地化の到達点は、内製分もふくめて4000点余り、そして新規に加わったベンダーは160社余りである<sup>18)</sup> (表8)。この数字を多いと見るか少ないと見るかで、評価は異なってしまう。しかし、そうした評価の前に論ずべきは、VDPを実際に担ったのが誰か、という主体の問題である。

注目すべきは、プロトン社のベンダー育成に対する、三菱自工の積極的な参与である。技術パートナーとしてこの合弁事業に加わった三菱自工は、1988年同社に社長を送り込み、PCSを担いようプロトン社自らの現場改革を進めた。それと並行する形で同年、新型車開発を機にベンダー育成を本格化し、ベンダーへの巡回指導を開始したのである。1992年にはQCD (品質・費用・配送の改善) 活動および4M (人材・材料・機械・方法のチェック) 活動、さらに翌年にはTCA (目標費用達成) 活動と、次々に日本的な (?) 改善・管理の手法が持ち込まれる。しかし、より日本的と思われるのは、三菱自工の下請け企業との技術提携、マッチメイキングである。また1992年には、プロトン社の協力会PPPが設立されている。これは三菱自工の「柏会」など、日本のそれをモデルにしたものである (以上、穴沢 (1998)、96~102ページ)。

Rail (1999) によれば、1996年末にプロトン社は、1次サプライヤー140社、2次サプライヤー500社を擁し、そのうち7社には資本参加している。まだ2層に過ぎないが、「プロトンの供給体制は垂直的に構成され、ピラミッドのような構造を成している」(p.15)。総じて、マレーシアにおける機械産業——電子機器産業も含めたVDPはPCSをモデルとしているから——全般についても、その部品供給体制のモデルは日本の

「系列」であったと言って差し支えないであろう。ともあれ、自動車産業について1999年末、主力製品Kancil——これはプロトン社ではなく兄弟会社であるプロデュア社の製品であるが——の現地部品調達率が72ポイントに達した (FOURIN (2000)、5ページ) ことには、こうした「下請け」組織の効果も表れていると思われる。

限界があるとはいえ、プロトン社のVDPは、国および合弁外資 (三菱自工) の強力な指導・関与のもと、一定の成果を上げえた。しかし、「BBCスキーム」と呼ばれる「ブランド別自動車部品相互補完流通計画」(清水 (1998)、109ページ) に支えられた、近年の外資系自動車メーカーによる域内集中生産の動きは、後述する経済統合の加速とともに、これまでの「国産化」路線自体を脅かすものとなっている。なぜなら、部品の3割近くを輸入に頼っており、なおかつ「国産化」部品のベンダーには相当数の外資系企業が含まれているからである。

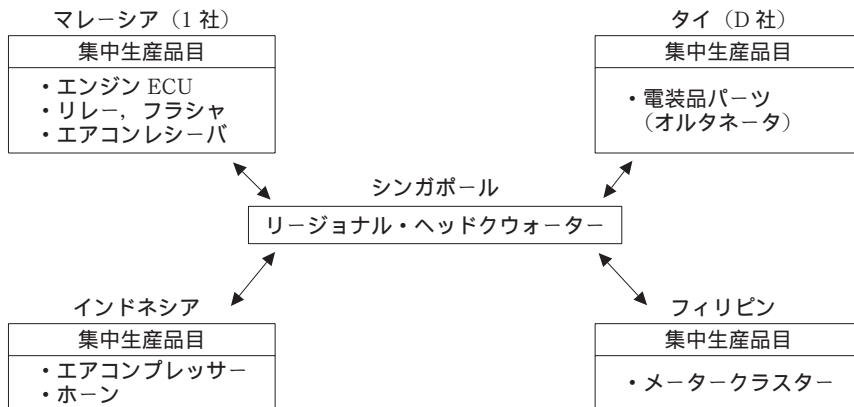
## (2) BBCスキームの意味

1988年調印された同計画は、ASEAN各国が自動車産業において「輸入代替」を最終組立から部品生産にまで進めるために、「規模の経済」(スケールメリット) を実現する集中生産を可能にすべく、部品貿易を自由化する枠組であった (清水 (1998)、120ページ)。それは最初から、すべての部品生産を各国で「現地化」することを、外資系自動車および部品メーカーのレベルでは、諦めたことに他ならない。あるいは、各国において、外資系自動車部品製造が担わない部品・加工領域を、自らの施策および地場企業が補う予定であったのか? ともあれ現実に「輸入代替」産業である自動車産業においても、部品供給については国際=域内分業が形成されつつある。たとえば図1は、自動車部品生産のASEAN域内における、グループ内国際分業の1例である。見られるように、シンガポールが「リージョナル・ヘッドクォーター」の地位を占め、マレーシアおよび各

18) あとで見るRail (1999) の数値は、調査時点も若干異なるが、全てのベンダー企業——当初から加わっていた企業を含む——に関するものである。



図 1 ASEAN 域内におけるグループ企業間の補充体制



(出所) 青木 (2000), 133 頁. 原資料は, 機械振興協会経済研究所『アジアの時代における下請中小企業のサポーターインダストリー戦略』1999 年, 63 ページ.

国は特定部品をそれぞれ集中生産している。

さらに、1992 年第 4 回 ASEAN 首脳会議で基本合意された「自由貿易圏 (AFTA)」構想、そして、あくる 1993 年から 10 年間で全製品の域内関税・非関税障壁をゼロにするという、「共通実効特惠関税 (CEPT)」の実施が日程に上ってくると<sup>19)</sup>、事態はいっそう深刻である。おそらく BBC スキーム自体が ASEAN 域外、とくに隣接するアジア地域での当該自動車メーカーの部品生産を恐れ、今度は WTO によりいっそう高まった競争圧力——中国！——を感じて、受け入れられたのであろう。そうした競争条件の下、なるべく多くの部品産業=SI を自国に残しておきたい、と努力が続けられる。それでもマレーシアの場合、PCS や VDP で育成された地場ベンダーは、そしてプロトンは、国内においても従来の地位を守ることができるのだろうか？<sup>20)</sup> 次に、当初からこうした

外資との関係を抱えた、電子機器分野での VDP について考察してみたい。

### (3) 電子機器部品における困難

電子機器分野について VDP が導入されたのは、自動車=プロトンに遅れること 4 年、1992 年の「電機・電子コンポーネント・スキーム」である。地場企業のサプラ社と日系のシャープ・ロキシー社がアンカー企業に指定され、それぞれが開拓したベンダーに政府融資が行われた。これは「2 者協定」であるが、1993 年には民間金融機関も加えた「3 者協定」(既述 TVD) が発足している。穴沢 (1995) は当時、プロトンでの PCS 成功がこれら VDP の拡大につながった、として次のような「期待」を述べた。第 1 に個々のベンダーが対象であり焦点が絞り込める、第 2 にアンカー企業の包括的な支援そして TVD での金融支援が期待できる、第 3 に民間企業どおしの妥協を許さないビジネスライクな関係、しかも継続的な結びつきが生み出される (258~259 ページ)。同様に、VDP が民活の流れに沿い、外資系企業と国内企業との関係強化を促進する。またこうした「系列システム」が日本のそれを移転する試みであることも付け加えている。

19) 「通貨危機」後その実施が危ぶまれたが、1998 年の第 10 回 ASEAN 首脳会議では逆に、2002 年 1 月へと目標時期が前倒し決定された。

20) AFTA による自動車市場自由化の結果、プロトンのシェアは 3 割にまで低下する、と発言した三菱自工からの出向取締役が、赴任後わずか 2 週間で辞任・帰国するという「事件」が起きている (Malaysia Business Times, Aug. 8, 2000)。

しかしながら5年経って、穴沢(2000)は「育成されたベンダー数をみてもVDPは当初期待されたほどの成果をあげていない」(14ページ)と批判する。調査時点である1998年、アンカー企業は76社、育成されたベンダー企業は196社であった<sup>21)</sup>。これは当初計画の、それぞれ80社・800社と比較すると、ベンダー育成数があまりに少ない——計画自体が過大であったとしても、その理由として、第1に育成対象がプミプトラ企業に限定されていること、第2に技術者の流動性によってベンダーの技術力が蓄積されず、また指導意欲も殺がれてしまうこと、第3に新規取引の際に既存の下請け関係を調整する必要があること、第4にアンカー企業自身が下請け企業に技術依存していて、高度な部品技術については指導できないこと、などを挙げている(12~13ページ)。

アンカー企業のうち39社が電子機器産業に属すとはいえ、他に木材産業の13社そして自動車産業の3社が含まれるので、必ずしも電子機器産業に限った特徴ではない。またベンダー企業をSIとみなせば、個々の機械産業にそれぞれ属すとみるべきではない。電子機器産業には上記の——いわば共通する——制約に加えて、次のような問題があるだろう。たとえば、さくら総研(1999)は、「エレクトロニクス産業においてはセットメーカーとサプライヤーの取引関係はより流動的であり、基幹部品の内製度合いが高いため、技術面での相互作用の範囲も相対的に小さい」(186~187ページ)と、日本国内の特徴を述べた後、日系企業のアジア展開について「概して現地調達率は完成品で高く、部品で低いという傾向がみられる」(192ページ)としている。

基幹部品は内製ないし自前の別工場による「現地化」がなされ、地場企業が入り込む余地は少な

い。一般電子部品も日系進出メーカーによって「現地調達」が可能である。「下請け」すなわち「外注品」については、輸送コストや加工の制度によって現地調達のレベルは大きく異なる。筐体、シャーシのように容積のあるもの、形状の単純なものは真っ先に現地化されるが、精密なプレス部品や手作業が多い切削物などは調達が難しい場合が多い。したがって、大きさが小さい電子部品向けの外注品のほうが現地化は難しいと考えるのが順当であろう」(193ページ)という。

しかしそれ以上に重要なのは、外資=多国籍企業のこの地域での国際生産ネットワークの形成、またその条件ともなった、FTZによる外資依存「輸出志向工業化」政策のもつ矛盾である。日系企業のアジア展開がすすむにつれ、大規模な生産を行う拠点が形成されると、そこでは現地市場ではなく、輸出および間接輸出(輸出企業向けの販売)を主目的とするようになってきた。FTZを典型として、「輸出向け製品の間接財に課せられる関税はほとんどの国で免除または還付の対象とされているため、中間財の輸入に対する制約は小さい。その結果、近隣諸国間で中間財を供給しあう産業内貿易が発達し」(192ページ)、特定国で特定部品を集中生産する国際分業体制ができあがる<sup>22)</sup>。このため各国ごとに見れば、SI内のリンケージが分断され、「下請け」による分業組織は制約される。カスタム性の高い部品は、近接立地した工場・企業に外注する方が有利だが、この場合は——上述の基幹部品と同様——地場企業の技術力が不足しているだろう。

#### (4) 「国民家電」構想の頓挫と新たな巨大プロジェクト

自動車に次いで電子機器分野でも「国民化」が

21) 2000年末の最新数値として、プミプトラのベンダー企業が256社、アンカー企業が82社、金融機関が18社となっている(EPU(2001b), p. 247)。確かに2年間で相当数増えている。しかし目標数からは程遠く、プロトン社を除くと、アンカー企業あたり平均1~2社のベンダー企業という実態に、変わりない。

22) 自動車など「輸入代替」産業と違って、電子機器のような「輸出志向」産業の場合、こうした特典によって、BBCスキームのような自由化措置が域内レベルで合意されなくとも、すでに各国で部品貿易の自由化がなされていた、と同様な効果を持っていたわけである。

試みられた。それは、マハティール首相の「国民家電化」構想に従い、MEC（政府出資会社）が自己ブランド家電の生産を、「MECシティ」と呼ばれる新設工業団地で、大々的に行う予定であった。そこには家電部品の供給を担う、中小企業も集積する（「ベンダー・シティ」構想）はずであった。しかし、2001年現在このプロジェクトの進展は聞こえてこない。「クラスター・アプローチ」によって「国際市場連結」とされた分野では、たとえマレーシアの国内市場を目指しても、やはり外資＝多国籍企業のブランド力は大きく、その壁を打ち破ることは容易ではないのである。

IMP2では、こうしたマレーシア・ブランドの自国多国籍企業や、輸入部品の国産化を担う中小企業の育成と並んで、より外向的な——ある意味で野心的な——開発目標が掲げられた。1つは知識集約的な情報技術を中核とした諸産業の育成、端的にはMSC構想である。ここではその詳細に触れることはできないが<sup>23)</sup>、はたしてそれがこの国の「二重経済」状態を改善するものか、疑問に思うのは青木（1998）だけではないだろう。

さらに注目されるのは、国境を越えたクラスター形成（MITI（1996）、p.75）、の提唱である。竹内（1997）の解説によると、「近年の労働力逼迫を緩和し、国内の企業活動をより高次のものに移行させるために、周辺国への生産移転を積極化する動きである」（11ページ）。ASEAN地域の産業集積には、同一国内の工業団地だけではなく、国境をはさむ複数国にまたがる地域での集積が知られている。「成長の三角地帯」と呼ばれる、ジョホール州（マレーシア）——シンガポール——バタム島（インドネシア）が代表的だが、ここでの国際クラスター構想はマレー半島北部、したがってタイ南部とのリンケージである。結局、マレーシアにおける「クラスター・アプローチ」は、国内リンケージ——産業内・産業間いずれにせよ——を事実上放棄し、R&Dおよびマーケティング

グ・輸出というバリューチェーンの「両極」にある、高付加価値部分のみを国内に留めようとする「高度化」政策であることがわかる。

#### 【小括】SI育成策としての中小企業政策の問題点

まず、マレーシアの産業政策の枠組となる開発政策において、輸出志向工業化（EOI）と輸入代替工業化（ISI）を並存させる、政策運営上の困難がある。産業ごとに前者から後者へ、漸次的に重点移行させることは、決して不合理な選択ではない。しかしマレーシアの場合、電子機器産業と自動車産業に偏った振興策によって、大きく産業構造のバランスを失い、リンケージの共通環であるSIの未成立の一因となった。ことにASEAN域内の経済統合が進むなかで、前者の優位——保護政策は後退——が明らかとなって、ISIによる国内リンケージはますます困難となった。

中小企業は基本的に産業内リンケージを担うだけで、産業間リンケージの核にある、狭義SIを担うものとしては認識されていない。その産業内リンケージにしても、外資＝多国籍企業および輸入への依存によって、部材供給には最初から高いハードルがある。EOI産業であろうとISI産業であろうと、直接・間接に国際市場の品質・価格スタンダードが規定するからである。産業間リンケージの困難は、「二重経済」化によってSIが分断されているからだけではない。多国籍企業の集中生産体制への移行によって、ISI産業への部品供給そのものも特定分野に限られてくる可能性が出てきた。

リンケージ政策としてとられてきたVDP＝「下請け」組織の問題もある。もともと層の薄い部材供給・中小企業を前提に、日本式の「系列化」は困難である。日本の場合、戦後の系列化が可能となったのは、戦前から膨大な小零細工業が存在したからであって、それらは当初「浮動的」下請をしていたに過ぎない。戦後の「分業生産」はこうした前提のもとに、輸出産業のSIとして政策的に組織したものである（小倉（94）、13～20

23) たとえば青木（1998）、85～91ページを参照のこと。

ページ)。マレーシアが現在どの段階にあるか判断することは難しいが、少なくともフィリピン——部品メーカーの大規模化・多角化ないし組立メーカーの内製化の段階<sup>24)</sup>——などとは異なっており、「分業生産」組織化の課題に直面していることは事実である。しかし日本的な系列化＝「準内部」化が唯一の解ではない。また外資＝多国籍企業との関係が続く限りは、後述する新タイプの産業集積やGSPのような、非日本型＝「市場的」組織化も選択肢に入るだろう。

そもそも中小企業政策を、産業政策のレベルであっても、SI育成に集約させることは困難であった。「中小企業問題」の全貌がまだ十分把握されていない段階ではあるが、マレーシア自身にとって「二重経済」が真に桎梏と感じられ、EOI＝外需主導ではなく内需拡大が「国民経済」形成のカギであると認識されれば、そこでの中小企業の位置付けは自ら異なる。そうすればSIも違った見方ができるのではないか。以下では、最近の変化を摘記する。

## V 転換点に立つマレーシアと中小企業

### (1) ブミプトラ政策の転機？

1990年代に入って、実はブミプトラ政策の再強化が行われている。1980年代後半からの外資急増に比して、ブミプトラ企業の育成が遅れている懸念が強まったためである（以下、川辺(1995)、26～27ページ）。確かにNDPにおいて、ブミプトラ資本所有30%の目標設定には期限が付けられなくなったが（Chiu(1999)、61ページ）、実際には100%外資の認可は削減され、1992年からは設立が困難になった。また翌1993

年からは、FTZあるいはLMW（保税工場制度地区）へ販売しても輸出（間接輸出）とみなされず、輸出比率80%未満の企業は国内企業との合弁が義務付けられるようになった。これは「明らかに外資主導の輸出型組立産業の裾野産業に地場企業の参入機会を与えることである」（川辺(1995)、26ページ）。しかし、ここでの「地場企業」とはブミプトラ企業のことである。

こうした「国産化」にかんする発言・構想はことあるごとに登場している。1990年2月にラフィダ通産相が、操業3年目に入って最低50%の国産化率を達成していない電機産業外資には今後優遇措置を適用しない、と発言し「国産化」要請を鮮明にした。1993年には、MP6の期間（1991—1995）中に製造業投資の内外比率を60:40にする、という「地場投資促進計画（DII）」を発表した。最近でもMTI主催「全国製造部門投資セミナー」（2001年3月29日—30日）で、同通産相がやはり「マレーシアの製造業投資の6割を地場企業からの投資にしたい」と希望を述べている。しかし現実とは異なる。

すでにみたように1990年代前半、中小企業政策を所管する機関の整備が謳われながら、ブミプトラ優先（MED創設）によって実現は遅れた。叙上の理由があったわけである。しかし、周知のように1997年の「通貨危機」によって、こうした「ゆれ戻し」は再びもとの外資優遇、否これまで以上のThe warmest welcome（青木(1998)、201ページ）に大きく振れるのである。ことにMSC実現のためには、外国企業に対してあらゆる分野で、最大限の譲歩——10年に限って100%外資を認めるなど——をしている。ただし地場企業のなかでブミプトラ企業への政策優先は揺るがない。

つまり、「国産化」がブミプトラ政策と重なる一方、「国産化」が一部後退したとしても、ブミプトラ優先は残る。自動車・電子機器いずれのVDPにしても、ブミプトラ企業が主な対象とされ、既存の多数派を占める華人系中小企業は疎外されて

24) 森澤(2000)はフィリピンの場合について、「彼らの多くが専門化の志向が弱く、今回のアジア通貨危機の打撃を受けて、危険分散のための事業多角化を一面では強めつつある… [中略] …他のASEAN諸国と比べて、家電産業の市場規模が小さいため、よりいっそうローカル・サプライヤの多角化を誘引するものとなっている」（96ページ）と述べている。



いた<sup>25)</sup>。中小企業政策の社会政策的側面は依然として根強く、それが工業化政策としての側面をも大きく制約していることは明らかである。

## （2）世界調達とGSP

今日注目されているのは、IT（情報通信技術）を使った「世界最適調達」および「サプライチェーン・マネジメント」の動きである。ただしITが地理的空間的な制約を超越したというのではない。依然として輸送コストがかかり、JITなど多頻度納入が要求されれば、むしろ近接した地域での部品供給が有利となる。このことは、部品メーカーが製品開発まで協力する、日本式のサプライヤー・システムを目指せば、なおのことである。端的に言って、容量がかさばらず規格化・標準化した部品については「世界調達」で構わないが、そうでない特にカスタム部品や、需要に応じて絶えず製品種・供給量を変動させなければならない部品については、近接した地点での安価で安定した供給が望ましい。「安価」と書いたが、それは90年代に入って、メガ・コンペティションと呼ばれるように、国際競争が激しくなり、多国籍企業自らが途上国における「現地調達」を行わなくてはならない事態を指している。

これまで形成されてきた集中生産の国際拠点とは別に、無差別すなわち文字通りの「世界調達」を行うのかも、今のところ不明である。日本ではもっぱら、系列的な取引でない、一般市場に近い形での、随時契約いわゆるアームスレングス取引をイメージしている。2000年、在ASEAN日系企業に対して行われたアンケートによれば<sup>26)</sup>、まず電気電子組立メーカーにおける実施比率は33.8%で最も高く、先に述べた小型・軽量の規格

化・標準化部品の典型である電子部品の調達を、徐々に「企業間電子取引」に依存している姿がうかがえる（大八木（2000）、29～30ページ）。そこでも、「公開入札による新規取引先の確保」がネット調達の最も大きなメリットの1つであると言われ、同じく重要なメリットとする「コスト削減」も併せ、系列外取引の意義を示唆している。

そうした意味において、近接立地であっても「最適調達」を同時に可能にするものとして、いわゆる「産業集積」が注目されている<sup>27)</sup>。つまり、日本式の「準内部」的な取引でなく、SIが産業市場として自由に利用できる、そうした場所である。たとえば中国・華南の珠江デルタ地帯がそれである<sup>28)</sup>。マレーシアのクラスター・アプローチは、マクロの産業構造の視角からのみ、産業間リンクを述べたのではない、明らかに「産業集積」を意識した、新種の工業団地づくりであろう。しかし、それが「国産化」の一環として「輸出志向」産業で試みられたとき、MECの例でわかるように、いわば世界標準の壁に遮られてしまう。やはり進出外資との何らかの協力関係によって——それもより自律度の高い形で<sup>29)</sup>——SI中小企業の育成が求められているのであろう。

たとえばUNCTAD（2000b）は、subcontractingに限らず、より包括的な多国籍企業＝地場中

27) 「産業集積」を近接立地とのみ関連付けるのは適切ではない。「世界調達」を行う多国籍企業が、やはりベースとする拠点工場・事業所をどこに置くか？ 確かにカスタム的な、需要変動に柔軟に対処しなければならない、多品種少量部品の供給が確保できる場所であろう。しかし、国際競争の激化により、条件次第で他のサプライヤーに変更できる、そうした自由度の高さも求めている。いわゆる「企業城下町型」ではない集積である。

28) 「近年、華南・珠江デルタ地域で事業を行う日系セットメーカーは、日本の系列や従来の取引関係にはそれ程こだわらず、自由な取引形態を選択し、非日系企業との取引を加速している」（大八木（2000）、27ページ）。ただし、そこでの「非日系企業」の多くが、進出してきた香港・台湾企業である。

29) 小湊（1999）は、多国籍企業＝組立業者の「世界調達」と並んで、日系部品業者の「脱専属的性格」の強まりも併せ、日本型下請が適応しなくなった「進出側」の論理を補強している（97～98ページ）。

25) ILPでは非ブミプトラ企業の参加も認められたが、VDPに比して参加企業が少なく、「大企業を集めるのに苦労しているのが実態である」（国際協力事業団（1999）、14ページ）。

26) 日本貿易振興会によるASEAN4+シンガポールの日系製造業を中心とした調査。

小企業の連係 (linkage あるいは spillover) 諸形態を、メニューとして提示している。それはこの間、アジアについては日本の主導によって、「下請け」制度の導入が図られてきた経過からすると、大きな転機といえるかもしれない。以下に述べる、ペナン州での GSP の試みも、そうしたマレーシア政府のこれまでのやり方に、大きな反省を迫るものである。

### (3) ペナンの試みが示すもの

ペナン州は、1972年にマレーシア初の FTZ を開設して以来、電子機器とくに半導体関連の産業集積地となっている。1986年以降の外資急増によって、同州の経済活性化とともに、労働力不足による賃金高騰が生じ、早くも技術集約的な生産への移行が求められるようになった。1989年、ペナン州政府、ペナン開発公社 (PDC) および進出外資をふくむ州内企業の協力によって、「ペナン技術開発センター (PSDC)」が設立された。PSDC の特徴は、メンバー企業の従業員の技能研修ばかりでなく、メンバー以外の企業・個人の研修も可能であること、そしてメンバー企業が下請企業にもここでの研修を求めていることである。結果として、州内全体の技能の底上げに貢献する、と同時に、地場企業が外資系企業との連携を強化するのにも役立っている (以上、穴沢 (2000), 15~16 ページ)。

設立時、外資系が 25 社、地場企業が 6 社で始まっているが、現在の参加企業を国籍別に見ると、マレーシア 31 社、アメリカ 29 社、日本 8 社、ドイツ 7 社、台湾 2 社、その他諸国が 1 社ずつ計 6 社 (1 社は日米合弁)、となっている。当初は別として、今は独立の非営利団体であって、他の外部組織との協力をすすめる一方、1998年には同敷地内にあった金型センター・プラスチック技術センターを吸収して、研修体制は整備された<sup>30)</sup>。この同じ 1998年、中小企業と多国籍企業

との戦略的パートナーシップを図る目的で始められたのが Global Suppliers Programme, 略して GSP である。やはりマレーシアではペナンが最初である。

GSP の詳細については穴沢 (2000) に譲るが、中央政府の VDP と比較すると、①計画段階から多国籍企業がプログラムに参加する、②参加する中小企業に共通した研修内容についてはコースとして一括提供する、③研修を通じて中小企業の能力を把握でき、なにより④プミプトラ企業に限定されない対象の広がりがある。これら GSP がもっている優位性の原因としては、第 1 にメンバー企業が経営資源をプールし誰でもアクセスできること、第 2 に地理的に集中し施策内容・対象が絞込まれ、関係各方面とも接触が容易であること、また第 3 に中央直結でなく、メンバー企業とくに米系多国籍企業の現地人社長が深くコミットしていること、最後に日頃から州政府と外資系企業との対話があり、地元経済への関心が醸成されていること、が挙げられている (21~22 ページ)。

GSP は始まったばかりであり、SMIDEC を中心に他地域へも普及が図られているので、現時点での評価には慎重でなければならない。しかし、VDP よりも多くの可能性を感じられるのは、指摘されたような、地方分権的で地域密着型、参加企業のイニシャチブを活かし、開かれた運営・利用といった点にある。その背景として、ペナン州においては華人系住民の比率が高く (91年 49.2%でマレー系 38.1%を上回る)、プミプトラ優先の政策を突出させられなかったこと、早くから電子機器の産業集積が進み、中小企業が叢生していることが挙げられよう。また進出外資が日系に偏らず、米系たとえばインテル社の場合、1984年から独自の下請け育成プログラムをもち (24 ページ、注 (16))、おそらく日本型でないスタイ

30) 1989年から1999年末までに、研修コースは累計で 2,584、研修参加者は 48,716 名に上っている。「企業内」

のコース・参加者が過半を占めるが、それとは別の「技術向上」「キャリア向上」といったメンバー外・個人ベースのコース・参加者の比重も大きい。



ルが持ち込まれたと想像できる。

日本型「下請け」の組織化を図った VDP の限界を思うと、これらの示す意味合いは大きい。まず、ペナン州の特殊性に規定された、プミプトラ政策の事実上の打破がある。それがもつ可能性は逆に、マレーシアが現在突き当たっている壁を示唆する。また外資＝多国籍企業の側にしても、もちろん米系であろうと——多国籍企業として共通にもっている footloose な性格から——楽観はできないが、日本型と比較して、よりオープンな大企業＝中小企業関係を構築しており、「まだしも」の希望を抱かせるものである。はたして中央政府はこうした教訓を生かすことができるだろうか？

## VI おわりに

マレーシアは、NIEs「第二陣」たる ASEAN4 の中でも、シンガポールに隣接し絶えずそれを意識しながら、外資主導の「輸出志向工業化」と「輸入代替工業化」とを共に追求する、先進モデルとみなされてきた。しかし実際には、常にシンガポールの後塵を拝し、今度は中国による追撃によって、いわば挟撃された形となっている<sup>31)</sup>。いつまでも労働集約的な電子機器・部品の最終組立に特化しては、早晚、周辺途上国に立地上の優位性を奪われてしまう、そうした懸念からマレーシアは率先して「高度化」政策を採ってきた。しかし、そのスピードおよび内容に問題はなかったであろうか？

確かに、人口 2300 万人余という人的資源制約によって、労賃上昇は急速——1990 年代には二桁の伸びを見せた——であり、ジョブホッピングや 3K 職場の忌避も生じている。しかしこの原因

に、プミプトラ政策による人的資源配置（HRM）の歪みが加わっていることに注意しなければならない。また、ここでは述べなかったが、大量の外国人労働者の流入によって、現在の工場・工程を維持している側面があり、このことが逆に真の「高度化」を阻んでいる可能性もある<sup>32)</sup>。つまり高度化を支えるべき、モノ作りの基盤技術を担う層が欠如している問題である。その点、青木（1998）は「中位技術のトラップ」（185 ページ）と呼んでいるが、それはハイテク投資をシンガポールに奪われることを指しているの、認識が逆である。高付加価値化を目指そうとすれば、基盤的技術——これ自体は「中位技術」の基礎でもある——そのものが「高度化」、つまり高精密加工を担う熟練を伴わなくてはならないからである。

それとは別に、以下の青木（1998）の総括には 100% 賛成である。MSC 構想などメガプロジェクト主義にかぎらず、「マレーシア経済は自国の能力を超えてあまりにも戦線と規模を拡大してしまい、むしろ失速しかねない状況に陥っている」（183 ページ）。ことに SI を担う中小企業や熟練工の育成に、今のところ十分な成果を得られないままで、「高度化」「知識経済化」を進めれば、「二重経済」はますます歪な姿となって——エスニック間の格差とは別に——国民統合を危うくする原因となるであろう。

真の「国民化」とは何か？その主体と産業構造が問われている。一面で、ASEAN 各国がとった外資導入による「輸出志向工業化」が、多国籍企業による域内分業＝集中生産の体制を導き、それぞれ国内では偏りをもった産業集積を生み、したがって産業連関がますます完結しなくなった。そのため、地域経済統合をいっそう進めて相互補完しなければ、いわゆる「国民経済」は実現できなくなったのである。他方で、地域ベースの国民的ニーズに応える、非製造業をふくむ地場中小企業の役割は、逆に重要性を増すであろう<sup>33)</sup>。単に全

31) ライバルはシンガポールや中国ばかりではない。さらにはタイなどが日系企業にとって、ASEAN 地域で SI の相当部分を集積した、一大拠点となりつつある。自動車産業でのタイの優位性は、日系だけではなく外資系メーカーの集中立地によるものだが、電子機器産業についてもマレーシアに次ぐ地位を占めるようになった。両産業の共通基盤を支える本格的な SI 形成は、タイの方が可能性は高いのではないかと？

32) 青木（2000）122 ページ参照。

33) 小湊（1999）104 ページ参照。

国レベルでの産業間リンケージを担うだけでなく、地域ごとの経済循環を担う中小企業の役割である。それは、開発＝工業化水準の向上にともなって、都市化やいわゆる「中間階層」に代表される消費水準の上昇、これら「内需」の拡大に応える形で伸びてゆく部分である。それも、かつての農村社会・共同体の自然発生的な性格から、ゆくゆくは地方分権の経済的基盤を支える——そうした政策的位置付けを与えられるべき——ものである。

今回の「通貨危機」は一時的にEOI産業の相対的安定、したがっていっそうの輸出志向を導いたが、2001年初からのアメリカ経済減速によって打撃を受け、その過度な「外需」依存という問題をあらためて示す恰好となった。外資依存だけでなく、世界市場に無制約に結びつけられるリスクないしコストを、従来の「開発独裁」から脱しつつある国々においては、もはやグローバル化の利益によって代償できなくなった、と言えないだろうか？ そこには、グローバル化そのもののコントロールを前提とした、新たな段階を迎えた「経済民主主義」実現の課題がある。中小企業はその有力な担い手の一つとして、固有の活動領域を確保されるべきであろう。だがマレーシアを始めとする国々は、その端緒を開いたばかりである。

(日本大学大学院

グローバルビジネス研究科助教授)

[主要参考文献]

Abdullah, Moha Asri (1999), *Small and Medium Enterprises in Malaysia*, Ashgate.

Ahmad Z.B.J. and Rahimah B.M.S. (1991), "Management and Technological Capabilities of Malaysian Small and Medium Enterprises: Constraints and Potential", A.S.Bhalla (ed.), *Small and Medium Enterprises: Technology Policies and Options*, Greenwood Press.

穴沢真 (1995) 「在マレーシア日系企業による中小企業育成」小樽商科大学『商学討究』第45巻第3号；(1998) 「マレーシア国民車プロジェクトと裾野産業

の形成」『アジア経済』XXXIX-5；(2000) 「外資系企業と地場企業との関連強化」丸山豊二郎編『アジア国際分業と外国直接投資の役割』アジア経済研究所。

安忠栄 (2000) 『現代東アジア経済論』岩波書店。

青木健 (1998) 『マレーシア経済入門 [第2版]』日本評論社；(2000) 「マレーシアにおけるサポーターリング産業の現状と課題」アジア社会問題研究所『経済危機後のアジア諸国におけるサポーターリング産業の動向と課題に関する調査研究』。

APO (1996), *Developing Supporting Industries in Asia-Pacific*, Report of APO Symposium on Strengthening of Supporting Industry.

Battat, J., I. Frank and X. Shen (1996), *Suppliers to Multinationals*, Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper 6, World Bank.

Chiu Jin Eng (1999), 「マレーシアの工業化と中小企業」大阪市立大学『季刊経済研究』Vol. 22 No. 1.

Economic Planning Unit (EPU), Malaysia (2000), "Malaysia's Efforts in Promoting Industrial Complementarities", *Industrial and Technological Development News for Asia and the Pacific*, No. 26, ESCAP; (2001a), *The 3<sup>rd</sup> Outline Perspective Plan*, <http://www.epu.jpm.my/opp3>; (2001b), *The 8<sup>th</sup> Malaysia Plan*, <http://www.epu.jpm.my/RM8>

FOURIN (2000) 「アセアン4カ国、規制緩和の中で問われる各国独自の競争力づくり」、『FOURIN 海外自動車調査月報』No. 174, 2000年2月。

Hashim, Mohd Khairuddin (1999), "A Review of the Role of SMEs in the Manufacturing Sector in Malaysia", *Malaysian Management Review*; (2000), "SMEs in Malaysia: Past, Present and Future", *ibid.*

井出文紀 (2001) 「サポーターリングインダストリー育成政策への視座」、『立命館国際関係論集』創刊号。

居城克治 (1999) 「アジアの経済発展と中小企業」, 吉田ほか編著『産業構造転換と中小企業』ミネルヴァ書房。

石筒覚 (2000), 「産業集積と日系企業——マレーシア・エレクトロニクス産業の事例——」, 大阪市立大学経済研究所『グローバル競争とローライゼーション

マレーシアの中小企業政策（小林）

- ン』, 東大出版.
- 川辺信雄 (1995), 「マレーシアにおける裾野産業の育成の現状と問題点」『早稲田商学』362号.
- 機械振興協会・経済研究所 (1998), 『アジアの時代における下請中小企業のサポーターインダストリー戦略』.
- 国際協力事業団・鉱工業開発調査部・工業開発調査課 (1999), 「マレーシア裾野産業技術移転計画 予備調査報告書」.
- 小湊浩二 (1999), 「アジア経済圏内の中小企業」, 丸山ほか編著『アジア経済圏と国際分業の進展』, ミネルヴァ書房.
- Meyanathan, Saha Dhevan (ed.) (1994), *Industrial Structures and the Development of Small and Medium Enterprise Linkages*, EDI Seminar Series, World Bank.
- MITI, Malaysia (1996), *Second Industrial Master Plan 1996-2005*; (2000), *Malaysia International Trade and Industry Report 1999*.
- 森澤恵子 (2000), 「現地生産の展開とローカル・サプライヤ」, 大阪市立大学経済研究所『グローバル競争とローカライゼーション』, 東大出版.
- 日本貿易振興会アジア経済研究所・神奈川県 (2001), 「調査研究報告書 アジアと京浜臨海部の経済・技術交流の拡大に向けて」.
- 日本機械輸出組合 (1998), 「アジア主要国におけるサポーター・インダストリー育成対策調査報告書」; (1999) 「同 調査報告書(II)」.
- 小倉信次 (1994), 『機械工業と下請制』, 泉文堂.
- 大八木智子 (2000), 「最適な部品調達を目指す日系電気・電子メーカー」, さくら総合研究所・環太平洋研究センター『環太平洋ビジネス情報 RIM』No. 51.
- OECD (1999), *Asia and the Global Crisis: The Industrial Dimension*.
- Rail Mohd Nor (1999), "Supplier Development in the Malaysian Automotive", NPC, [http://domino\\_app.npc.org.my/npc.nsf](http://domino_app.npc.org.my/npc.nsf).
- さくら総合研究所・環太平洋研究センター (1999), 『アジアの経済発展と中小企業』, 日本評論社.
- 清水一史 (1998), 『ASEAN 域内経済協力の政治経済学』, ミネルヴァ書房.
- 高田亮爾 (1994), 「アジアにおける日系進出企業と企業間分業関係」, 日本中小企業学会編『新しいアジア経済圏と中小企業』同友館.
- 竹内順子 (1993), 「中小企業のアセアン投資と現地サポーター・インダストリーへの波及効果」『環太平洋ビジネス情報 RIM』Vol. 3, No. 38, さくら総合研究所・環太平洋研究センター; (1997), 「第2次工業化マスタープランにみるマレーシアの新工業化戦略」, 同上『環太平洋ビジネス情報 RIM』Vol. 3, No. 38.
- 田中美生 (2000), 「経済発展と産業政策——マレーシアのサポーター・インダストリー振興政策——」, 『神戸学院経済学論集』第31巻第3号.
- UNCTAD (2000a), *World Investment Report 2000*, UN; (2000b), *TNC-SME Linkages for Development*, Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X 15 February 2000, Bangkok.