

# 危機後の東アジアにおける 地域経済協力と日本の FTA 戦略

西 口 清 勝

構成：

- I. アジア危機後の東アジアにおける地域主義の台頭とその背景
- II. 日本の FTA 戦略
  1. 中国の FTA 戦略と日本の対応
  2. 日本における FTA 戦略の形成
  3. 日本経団連の見解とその特徴
  4. FTA に関する日本政府および代表的論者の見解
- III. FTA の経済学と VC (バリュー・チェーン)
  1. FTA と新古典派経済学原理
  2. 東アジアにおける国際生産ネットワークの形成と VC
- IV. 展望—東アジア共同体の可能性

## I. アジア危機後の東アジアにおける地域主義の台頭とその背景

近年，“東アジアにおける FTA ブームの時代”と言われるぐらい、FTA (Free Trade Agreement: 自由貿易協定, と Free Trade Area: 自由貿易地域, の略語) の問題が取り上げられるようになってきた。2002年1月のシンガポールとの FTA<sup>1)</sup> を嚆矢として、2004年3月には懸案であったメキシコと FTA を締結することに合意にし、さらに韓国、タイ、フィリピン、マレーシア、インドネシア等との FTA 交渉が目白押しとなっている。よく知られているように、FTA は地域主義あるいは地域経済協力(地域経済統合)を考える場合、その最初の段階—1)自由貿易地域 (Free Trade Area), 2)関税同盟 (Custom Union), 3)共同市場 (Common Market), 4)経済同盟 (Economic Union)—に位置するものであるとみなされている<sup>2)</sup>。このように、FTA に代表される形で地域主義の台頭が目覚しいのが、アジア経済危機後の東アジアにおける大きな特徴のひとつとなっている。

ところで、グローバル化 (globalisation) とグローバリズム (globalism) が当然のことながら区別して使用されなければならないように、地域化 (regionalisation) と地域主義 (regionalism) もまた識別されなければならない。地域化について言えば、東アジアにおいても1980年代半ば以降(1985年のプラザ合意をその画期として挙げることができる)大きな進展がみられた。日本企業次いで韓国、台湾等のアジア NIES 企業の東アジア地域への直接投資が急増し東アジア域内に緊密な

生産ネットワークが形成されてきたのである。こうして、実質的に (de facto) 「東アジア経済圏」と呼べるものが形成されてきた。だが、東アジアが世界の他の地域、例えばヨーロッパや北米と異なるのは、条約や協定によって制度化された (de jure) EU (欧州連合、1992年にマーストリヒト条約により成立) や NAFTA (北米自由貿易地域、1993年の北米自由貿易協定により発足) といった地域協力機構を欠いていたことにある。したがって、近年の東アジアにおける地域主義の台頭とは、東アジアにおいても地域協力機構を設立する、つまり制度化する動きであると解釈することができる。制度化のための枠組みとして、後に詳しく検討するように、「ASEAN (東南アジア諸国連合) +3 (日本・中国・韓国)」のそれが有望視されてきている。「ASEAN+3」以前にも東アジアにおいて地域協力機構を設立しようという提案はあった。「アジア共同市場」(ACM: Asian Common Market, 1970年に韓国が提案) や「東アジア経済グループ」(EAEG: East Asia Economic Grouping, 1990年にマレーシアが提案) 等がそれである。が、前者は提案に止まり、後者はアメリカなどから強い反対を受け、いずれも実現するに至らなかった。

それでは、なぜ近年東アジアにおいて地域主義が台頭してきているのか、その背景について検討してみよう。その背景として、次の4つのことを指摘することができる。第1は、1980年代半ば以降世界の他の地域で地域主義が台頭してきたことである。すなわち、EU や NAFTA の成立が、東アジアにおいても地域主義を刺激した。東アジアにおいて地域協力機構を有しないことによる、例えば交渉上の、不利益が認識されるようになったのである。

第2は、グローバリズムを体現する WTO (世界貿易機構) における多角的協議に対する不満 (機動的な交渉や合意形成が困難) が高まり、それに代替ないし補完するものとして FTA に代表されるような地域協力に対する期待が寄せられてきたということがある。その意味で、1999年のシアトルでの WTO 閣僚会議の決裂が与えた余波は大きかったといえる。その後、2003年のカンクンでの WTO 閣僚会議もまた決裂に終わったのである。

第3に、APEC (アジア太平洋経済協力会議、1989年発足) と ASEAN (東南アジア諸国連合、1967年発足) という2つの既存の地域協力機構の不振を挙げることができる。APEC は当初の12カ国・地域から23のそれへと拡大することにより、貿易や投資の自由化や経済協力をめぐる、アングロ・アメリカ経済 (オーストラリア、ニュージーランド、カナダ、アメリカ) と東アジア経済 (特に中国、マレーシア) との間で分裂が生じてしまった。ジョン・ラヴェンヒル (John Ravenhill) がその論文「漂流する APEC」で指摘したように、APEC は地域機構 (regional body) というよりは地域間機構 (trans-regional body) という性格のものであり、東アジアの声を反映するのに限界があった。<sup>3)</sup> ASEAN もまた、加盟国が増え10カ国になることにより、先発6カ国 (ASEAN6: ブルネイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ) と後発4カ国 (インドシナ4: カンボジア、ミャンマー、ラオス、ベトナム) の間に格差と分裂が生じてしまい、機能が低下した。

しかし、最後に何よりも強調しなければならないことは、アジア経済危機こそが東アジアにおいて新たな地域協力機構を制度化するための主要な触媒になったということである。<sup>4)</sup> その理由として、次の3点を挙げることができる。第1点は、アジア経済危機が東アジアのほぼ全域に波及することにより、東アジアが共通の経済的経験をしたことであり、それが一体感を醸成することになった。第2点は、アジア経済危機がそれに対処すべき既存の地域協力機構として APEC と ASEAN が殆ど機能せず、無能であることを明らかにしてしまったことである。<sup>5)</sup> 第3点は、リ

チャード・ハイゴット (Richard Higgott) がその論文で「憤怒の政治学」と名付けたように、アメリカと IMF に対する不信と反発が<sup>6)</sup>かつてなく高まったことがある。アメリカ政府と一体となってアジア経済危機に対処した IMF の処方箋が誤っており、危機を一層深刻化させたというコンセンサスが東アジアで出来上がってしまったのである。さらに、AMF (アジア通貨基金) 構想にアメリカと IMF が反対したことも反発を強めた。アジア経済危機を経験することで、東アジアの政治やビジネスのリーダーたちの思考に劇的な変化が起これ、今回の危機や今後予想される危機に対処するには地域協力機構を創造することが必要であるという教訓を学んだということができるのである。こうしてアジア経済危機が発生した同じ1997年12月に第1回「ASEAN+3」サミットが開かれ、その後毎年開催されるようになった。APEC や ASEAN の方が組織的には発展を遂げているにも拘らず、アジア経済危機以降は東アジアの地域協力機構として、「ASEAN+3」の方がより重視されるように変化していったのである。それでは、東アジアにおける地域主義の台頭に対して、他ならないわが国はどのような FTA 戦略を採用したのか。次節で検討してみよう。

## II. 日本の FTA 戦略

### 1. 中国の FTA 戦略と日本の対応

東アジアの地域主義に対して先手を取ったのは、日本ではなく中国であった。東アジアの域内経済協力に関して討論を続けてきた前述の「ASEAN+3」の第5回サミット (2001年11月、ブルネイで開催) において、中国と ASEAN 諸国は10年以内に FTA (中国—ASEAN 間の FTA, 以下 CAFTA と略称) を締結することに合意したのである。

CAFTA は第4回「ASEAN+3」サミット (2000年11月、シンガポールで開催) で朱鎔基首相 (当時) から ASEAN 首脳に提案されたが、ASEAN 側が難色を示していた。しかし、中国は ASEAN 諸国に魅力的な提案を行い合意を取り付け、さらに第6回「ASEAN+3」サミット (2002年11月、プノンペンで開催) では、CAFTA の枠組み協定の正式調印にまで漕ぎ着けている。中国側の攻勢と FTA 締結の早いスピードはこのように際立っていた。中国は ASEAN 諸国に対して、

- 1) ASEAN 諸国が関心を持っている農産物や生鮮品など8分野の自由化を先行実施する (「アーリー・ハーベスト」の枠組み)
- 2) ASEAN 内の先発国 (ASEAN6: ブルネイ, インドネシア, マレーシア, フィリピン, シンガポール, タイの6カ国) と後発国 (インドシナ4: カンボジア, ミャンマー, ラオス, ベトナムの4カ国) を区分し、後者に対して最恵国待遇を与えると共に、FTA の完成年を2015年に延期するという現実的配慮を行う
- 3) インドシナ3カ国 (ベトナム, ラオス, ミャンマー) の累積債務を帳消しにし経済支援を強化する
- 4) これまで ASEAN 諸国との懸案であったスプラトリー諸島 (南沙諸島) の領有権紛争でも、武力不行使と現状維持を約束し大きく譲歩する

等の魅力的な提案を行っており、その主な狙いは①東アジアの域内経済協とりわけ FTA において主導権を握ることと、② ASEAN 諸国で近年高まっている「中国脅威論」に対応すること、にある。

中国はさらに、第 6 回「ASEAN+3」サミットにおいて、日本と韓国に対して日中韓 FTA をも提案した。日本は時機尚早と慎重姿勢を示し、韓国は共同研究を支持したものの明確な態度を留保した。このように、東アジアにおける FTA において中国主導が一層鮮明になってきており、日本は後手に廻ると共に巻き返しの戦略を策定することを余儀なくされてきた。

日本の東アジア FTA 戦略の嚆矢は、2002年 1 月 13 日にシンガポールとの間で調印した「日本・シンガポール経済連携協定」(JSEPA, Japan-Singapore Economic Partnership Agreement) という FTA であったことはすでに冒頭でふれたところである。JSEPA の調印に成功した小泉首相は、翌 1 月 14 日に「小泉ドクトリン」を発表し、その中で「日本・ASEAN 包括的経済連携構想」を発表したが、その目的が CAFTA に対抗して、シンガポール以外の ASEAN 諸国へも FTA 締結を拡大していくことにあったのは明らかであった。次に、日本の FTA 戦略の形成とその特徴について検討することにしよう。

## 2. 日本における FTA 戦略の形成

よく知られているように、東アジアは FTA では後進地域とまでいわれるほど立ち後れていた(図表 1 および図表 2, 参照)。経済産業省によれば、日本の FTA 戦略は、1) 静観期 (1990年代)、2) 転換期 (1998-2001年)、および 3) 戦略的拡張期 (2001年後半以降)、の 3 つの時期に区分されるという。1998年の日韓 FTA 構想と 2002年 1 月のシンガポールとの FTA とが、そのメルクマールになる<sup>7)</sup>という。だが、日本の FTA 戦略について考える場合、実は日本政府よりもむしろ財界(日本経団連)が先鞭を付け今日まで牽引してきた大きな役割に注目すべきだろう。

日本経団連は、「自由貿易協定の積極的な推進を望む—通商政策の新たな展開に向けて—」(2000年 7 月 18 日)という提言を纏め、「諸外国にとって、自由貿易協定は WTO と並ぶ重要な通商政策の柱の一つと位置付けられており、国際的な通商システムは多国間主義と地域主義とが共存するという新たな時代に入った」との認識の下に、日本もまた「通商政策の新たな柱として、自由貿易協定を積極的に活用していく必要がある」と日本政府に<sup>8)</sup>要望した。

日本経団連は、自由貿易協定を推進すべき理由として、

- 1) 相手国・地域とのビジネス機会を拡大する重要なツールになる。
- 2) 欧米諸国が自由貿易協定への取り組みを強化するなか、FTA が締結されてないことから生じるわが国企業が蒙る競争上の不利益を解消する必要がある。その例として、メキシコを挙げることができる。NAFTA のメンバーであると共に EU とも FTA を締結しているメキシコと FTA を結んでいないため、関税なしでメキシコへ輸出できる欧米企業に対して日本企業は競争上不利な立場に置かれている。
- 3) 貿易・投資の自由化や相手国との規制制度の調和を通じて、日本国内における諸規制の撤廃・緩和、高コスト要因の是正等、構造改革を促す効果がある。
- 4) 多数の加盟国を擁する WTO では貿易や投資の自由化やルール作りが容易でないため、地域レベルでそれを補完していく必要がある。

〈図表1〉 FTA 件数の推移および内容

発効時期（年）	自由貿易協定	関税同盟	その他	合計
1950～59		1		1
1960～69	1	1	1	3
1970～79	10	3	2	15
1980～89	2		5	7
1990～94	22	2	6	30
1995～99	56	2	2	60
2000～	20		2	22
合計	114	9	20	143

（注） 2002年6月30日現在，WTOに通報され発効中の168件の地域貿易協定のうち，EU新規加盟に際しての通報など同一とみなされる重複分28協定を差し引いた。その他は，授権条項により締結されたもの。  
（出所） 浦田秀次郎編著『FTA（自由貿易協定）ガイドブック』ジェトロ（日本貿易振興会），2002年，16ページ。

〈図表2〉 FTA の地域別分布

発効時期（年）	欧州・地中海	米州	アジア・大洋州	中・東欧・CIS	サブサハラ・アフリカ	地域横断
1950～59	1					
1960～69	1	1				1
1970～79	11	1	2			1
1980～89	1	3	2			2
1990～94	19	1	3	6	1	
1995～99	31	2	1	23	1	2
2000～	10	1	2	6	2	5
合計	74	9	10	35	4	11

（注） 2002年6月30日現在。欧州・地中海には中近東地域のFTA（トルコ・イスラエルなど），中・東欧と地中海地域のFTA（チェコ・イスラエルなど）を含む。  
（出所） 図表1に同じ，17ページ。

という4点を挙げた。この財界の要望に背中を押されるようにして，日本政府は戦後通商政策の大きな転換を行った（図表3）。戦後日本の通商政策はこれまで一貫してGATT・WTOを基軸とする多角主義であったが，多角主義とFTAを活用する地域主義とを併用する戦略的通商政策へと21世紀の初頭に転じていったのである。経済産業省は、『通商白書』（2001年版）において，FTAの狙いとして，

- 1) WTOルールにおいて秩序が形成されていない新たな通商問題に対応するため，地域や二国間レベルでのFTAによって迅速に対応し補完することが必要である。
- 2) 世界的なFTA締結の動きは，世界的な自由化を否定するものではない。世界経済のブロック化の再来ではない。むしろWTOによる多角主義とFTAによる地域主義とが相互に刺激を与え合って世界的な貿易自由化が促進されるという相互補完的な役割をFTAは持っている。

〈図表 3〉 日本政府による FTA 締結への動き

(2002年5月1日現在)

相手国・地域	概 要
シンガポール	<ul style="list-style-type: none"> <li>○産学官の共同検討，政府間交渉を経て，2002年1月13日に両国の首脳間で「日・シンガポール新時代経済連携協定（JSEPA）」に署名。</li> <li>○関税の撤廃にとどまらず，相互承認（MRA）や知的財産協力などによる貿易円滑化，サービス貿易や投資の自由化，電子商取引関連制度の調和，人の移動の円滑化など，新時代にふさわしい幅広い分野をカバーしており，今後の二国間や地域間協定のモデルとなることを期待。</li> </ul>
メキシコ	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年6月の首脳会談において自由貿易協定の可能性を含む経済関係強化に向けた方途を検討する，産学官による共同研究会の立ち上げを決定。</li> <li>○これまでに4回の研究会を開催（2001年9月，11月，12月，2002年3月）。</li> <li>○NAFTA 加盟国企業および EU 企業に比べ，わが国企業はメキシコとの EPA/FTA が無いことで関税面（メキシコ平均関税率約16%），政府調達（欧米企業には入札可能なプロジェクトなどについてメキシコ企業と同等の優遇措置）で不利となっており，FTA 締結に向けた産業界の要望は強い。</li> </ul>
ASEAN	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年9月の日・ASEAN 経済大臣会合において，より緊密な経済的パートナーシップに向けた日・ASEAN 間の経済協力および経済統合の促進の方策について検討する，政府関係者からなる専門家グループ第1回会合をタイで，第2回を3月にインドネシアで開催。</li> <li>○2001年1月の首相歴訪において，「日・ASEAN 包括的経済連携構想」を提案。同構想のフォローアップを行うため，全省庁から構成される関係省庁連絡会議を設置。</li> </ul>
ASEAN+3	<ul style="list-style-type: none"> <li>○東アジア自由貿易圏の可能性も含め，東アジア協力のあり方について「東アジア・スタディ・グループ」で検討中。</li> </ul>
韓 国	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年3月より，日韓両国において各経済界を中心とする日韓 FTA ビジネスフォーラムでの検討が行われ，日韓自由貿易協定についての意見の集約を実施。2002年1月の第2回合同会議において，FTA の早期実現が必要との提言内容につき合意。2月1日，日本政府に本提言を提出。</li> <li>○2002年3月の首脳会談において「日韓 FTA に関する産官学研究会」の設置を合意。7月にソウルで第1回研究会を開催。</li> </ul>
タ イ	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年11月，両国首脳会談において，タクシン・タイ首相は日本との自由貿易協定の締結を提案。</li> </ul>
台 湾	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年10月，APEC 終了後の貿易大臣バイ会談において，林台湾経済部長（大臣）は，日台間の FTA 研究を民間機関ベースで進めていきたい旨表明。</li> </ul>
チ リ	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2000年2月チリから FTA 検討の提案があったことを受け，同年5月から JETRO とチリ外務省との間で共同研究を開始し，2001年6月に取りまとめ。両国政府に包括的な自由貿易協定の早期締結を提言。</li> </ul>
ブラジル	<ul style="list-style-type: none"> <li>○2001年11月，ブラジル開発相より平沼経産相に対して日本との FTA 締結を提案。</li> </ul>
オーストラリア	<ul style="list-style-type: none"> <li>○小泉首相が2002年5月1日にキャンベラにてオーストラリアのハワード首相と会談し，将来の自由貿易協定の締結も視野に，経済関係の強化に向けた次官級協議と課長級の作業部会を設置することで合意。</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>○オーストラリア，カナダ，コロンビア，南ア共和国，EFTA（スイス，リヒテンシュタイン），イスラエルも日本に対し関心を示している。</li> </ul>

(出所) 木村福成・丸屋豊二郎・石川幸一編著『東アジア国際分業と中国』ジェトロ（日本貿易振興会），2002年，282ページ。

- 3) FTA は、国際的な制度構築の経験の蓄積と多角的通商ルールへのフィードバックという効果も持っている。
- 4) FTA を締結しないことによる不利益を回避する。主要国で我が国だけが FTA を締結しないということは、我が国企業がコスト面で競争上の不利益を被る可能性のある外国市場が拡大していくことを意味する。
- 5) 国内構造改革の促進剤になる。

の5点を挙げたが<sup>9)</sup>、それが経団連の上記の「提言」の基本線に沿っていることは明らかである。

経済産業省に次いで、外務省が2002年10月に「日本の FTA 戦略」を発表した<sup>10)</sup>。同省は FTA 推進に当たって留意すべき点として、1) WTO 協定との整合性と2) 国内産業への影響、の2点を指摘した。1) WTO 協定との整合性の内容をより詳しく見てみると、① FTA 締結前に比して関税等がより制限的であってはならないこと、② 実質上全ての通商規則を廃止すること、③ 原則として10年以内に完成すること、の3点を挙げていた。これらの点は、GATT 24条や GATS 5条の規定を踏まえたものであり、外務省の立場としては当然のことであるといえる。次に、2) 国内産業への影響に関しては、FTA を日本の産業構造高度化のテコと位置づけ、そのために農業分野での市場開放や構造改革、また外国人労働者の受け入れ、などは避けて通れない問題であると強調した。それは、FTA に日本の構造改革を促進する効果を求めている経団連の意向に沿うものであった。

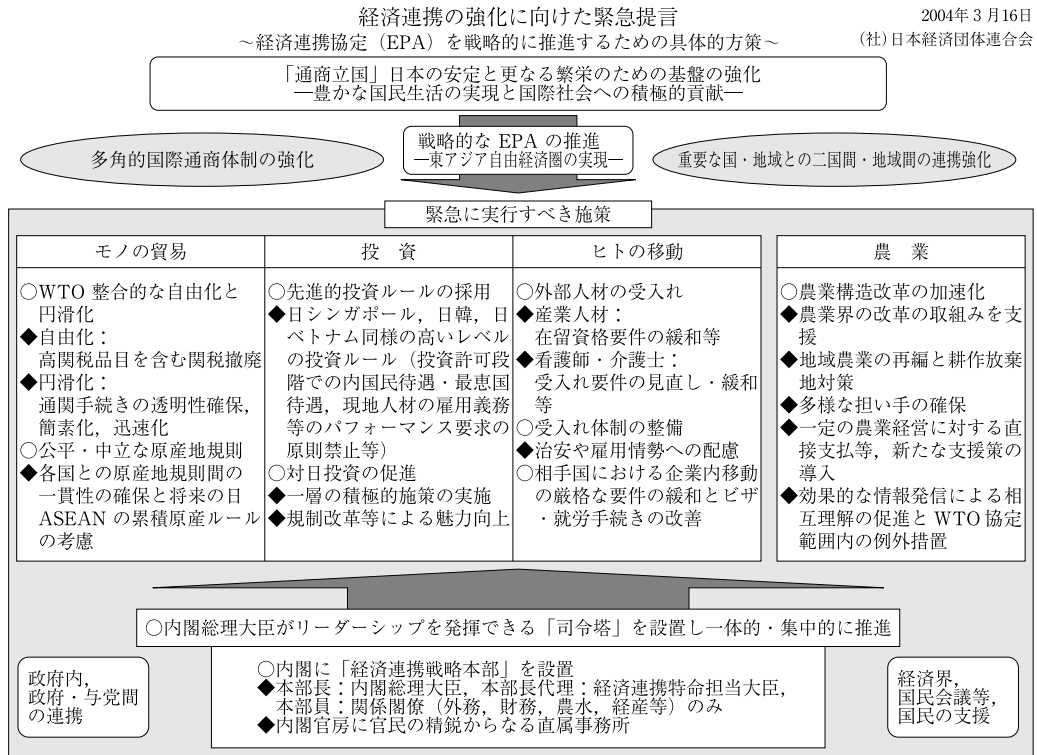
外務省の FTA 戦略で特徴的な点は、「FTA の戦略的優先順位」を決めていることにある。優先順位として、まず東アジアを挙げ、次いで欧米諸国に比して日本企業が不利な立場になっているメキシコを挙げている。東アジアの中でも「まず韓国及び ASEAN との FTA を追求し、中長期的にはそうした土台の上に、中国を含む他の東アジア諸国・地域との FTA に取り組むべきである」と述べ、中国—さらには2003年5月にシンガポールと FTA を締結しさらに他の ASEAN 諸国にも接近している米国—に対して、東アジアにおける FTA 交渉において主導権をとりたいとの意図が透けてみえる。東アジアとメキシコ以外では、チリは喫緊の重要課題ではなく、ましてロシア、南アジア、アフリカなどは重視していない。また、北米と EU との FTA については、農産物の取り扱い等相当困難な課題があるのが現実であり当面の課題とし得る状況にはないと認識している。

### 3. 日本経団連の見解とその特徴

日本の通商政策の歴史的転換を見とどけた後も、日本経団連は精力的に日本の FTA 戦略を発表した。2003年1月1日に出された、「活力と魅力溢れる日本をめざして」(通称「奥田ビジョン」<sup>11)</sup>)の第3章「東アジアの連携を強化しグローバル競争に挑む」において、財界が望む日本の FTA 戦略が4点にわたって述べられている。

- 1) これまでの国内産業の保護や欧米との通商摩擦回避こそが守るべき国益であるかのような消極的通商政策から、自らの手で市場開放を行うという積極的通商政策に転換し、幕末期と終戦期と並ぶ「第三の開国」を行う。
- 2) 東アジアを FTA の強力なハブにし、東アジア自由貿易圏 (EAFTA: East Asian Free Trade

〈図表 4〉



Area) を構想し、遅くとも2020年頃までには完成させる。この構想を実現するために日本はリーダーシップを発揮する。

3) 東アジア自由貿易圏内では、「5つの自由」(モノ、サービス、ヒト、カネ、情報という、5つの生産要素の移動の自由)と「2つの協力」(域内問題への協力とグローバルな問題解決に向けた協力)を実現させる。

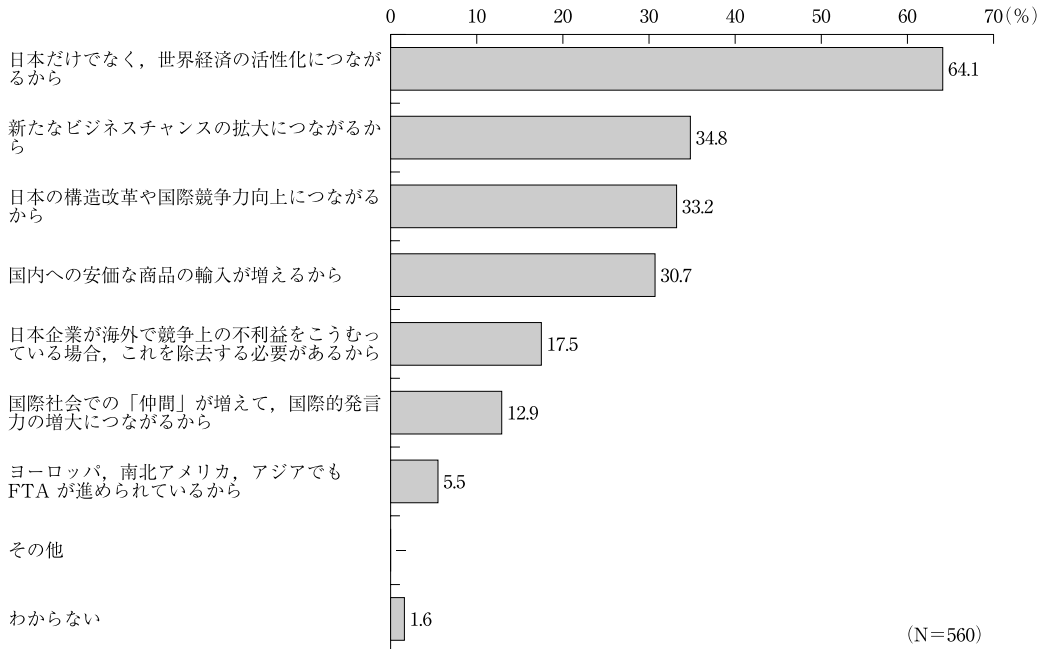
4) 東アジア自由貿易圏の形成により、ビジネス上の障壁の撤廃やインフラの整備が進めば、域内の取引コストは劇的に低下する。その結果、より強力なバリュー・チェーンが構築され、域内企業の生産性や競争力が著しく強化される。人口21億人、GDP 7兆ドルという巨大で急速に成長する単一市場が持つダイナミズムを今後の日本経済成長の源泉として活用する。

「奥田ビジョン」の上記の記述において、①「第三の開国」のためには、農産物市場の開放や外国人に開かれた社会の実現(外国人労働者の受け入れ等)が重視されていること、②東アジアの経済発展に関してこれまで通説の位置を占めてきた雁行型経済発展モデルは事実上崩壊しており、多国籍企業によるバリュー・チェーンが展開されるようになってきていると認識していること、③東アジア自由貿易圏構想の実現のために日本のリーダーシップの発揮を強く求めていること、等は見逃してはならない重要な点である。

日本経団連はさらに、2004年3月に、「経済連携の強化に向けた緊急提言—経済連携協定(EPA)を戦略的に推進するための具体的方策—」<sup>12)</sup>を発表した。この提言では、日本のFTA戦略として緊急に取り組むべき施策として4つの分野が挙げられている(図表4、参照)。



〈図表5〉 FTA を積極的に推進すべきと思う理由（複数回答可）



(出所) 外務省「経済外交 (WTO・FTA) に関する意識調査」

(2003年2月。http://www.mofa.go.jp/mofajj/gaiko/wto/2003ec.html)。

- モノの貿易については、FTA が「実質的に全ての貿易の自由化を行う」という WTO 協定と整合的なものでなければならぬため、高関税品目を含めた関税撤廃による貿易自由化に強力に取り組むと述べている。日本よりも関税率が高いことが一般的な東アジアの諸国にとっては、日本との FTA 締結は甘いものではないことを、それは示唆している。
- 先進的な投資ルールの整備を求めている。日本・シンガポール FTA、日本・韓国投資協定、日本・ベトナム投資協定と同様の、高いレベルの投資ルール（投資許可段階での内国民待遇・最恵国待遇の原則付与、現地人の雇用義務をはじめとするパフォーマンス要求の原則禁止等の実現）の規定を強く求める内容となっている。それは企業の論理と財界の意向をズバリと表現するものといえる。この「緊急提言」においても「奥田ビジョン」同様、「東アジア自由貿易圏」の実現を構想している。先進的な投資ルールの整備とは、その「東アジア自由貿易圏」内で、日本企業が相手国から制約されることなく自由に企業活動できるルール作りを求めている訳であり、それは相手国との間で様々な軋轢・矛盾を生み出す可能性を秘めている。
- ヒトの移動に関しては、タイやフィリピンとの FTA 交渉においては、看護や介護等の分野における労働市場の自由化を強く要望されていることに応えようとしている。
- 農業については、WTO と整合的なものである以上農業分野全体を除外することはありえないと述べ、農業構造改革の加速化を求めている。

この「緊急提言」は、上記の諸施策を実現させるために、内閣に時限的組織として「経済連携戦略本部」（仮称）を設置し、内閣総理大臣を本部長、経済連携特命担当大臣（仮称）を本部長代理とする体制を整備することまで求めているのである。ここに、財界が政府の上に立って日本の

FTA 戦略を牽引して行こうとする、財界主導型の日本の FTA 戦略の特徴がよく示されている。「緊急提言」の末尾に「経済界の決意」として、「EPA への取組みの成否は、「通商立国」たるわが国経済の今後の展開のみならず、東アジア地域さらには世界の中でのわが国の立場にも大きな影響を及ぼすものであり、国を挙げて取り組むべき緊急課題である」と述べていることの含意は大きい。それだけ大きな位置づけを FTA に与えているが、その背景には FTA の問題はここ数年で決着をみる可能性が高いものであり、緊急に取り組まなければならないとの焦りが現われている。その意味で、2004年2月17日に伊藤元重（東京大学教授）を呼びかけ人として結成された「日本活性化のための経済連携を推進する国民会議」の現状認識と重なっている。伊藤元重の呼びかけ文には、「世界的に経済連携が進んでいる一方で、我が国は、この流れに乗り遅れているのが現状であります。東アジアをめぐる状況を見ても、今や、我が国に残された時間は少なく、迅速に対応していく必要があるといえるでしょう」と緊急提言と同様の認識と焦りを吐露している<sup>13)</sup>のである。

外務省は、「経済外交（WTO・FTA）に関する意識調査」を実施し（2003年2月6日-9日。母集団は全国20歳以上の男女で、標本数は2,000人）、その結果を公表した<sup>14)</sup>。「FTA 交渉を積極的に推進すべきと思う理由」として、①経済の活性化、②新たなビジネスチャンスの拡大、③日本の構造改革や国際競争力の向上、④安価な輸入品の増加、⑤日本企業が海外で蒙る不利益の除去、等が挙げられている（図表5、参照）。言い換えれば、日本の FTA に関する世論は、財界（日本経団連）のそれとほぼ同様な認識を示しているのである。つまり、FTA に関してもっぱら経済的理由や企業の論理から接近しているのが、この国における最大の特徴となっているのである。

#### 4. FTA に関する日本政府および代表的論者の見解

次に、日本政府と代表的論者の見解について見てみよう。日本政府の見解として、内閣府の『経済財政白書』（2004年版）を取り上げてみよう。同『白書』の第3章「グローバル化の新たな課題と構造改革」の内容は次のようになっている<sup>15)</sup>。

- 1) 日本は地理的に近く経済関係が緊密さを増している東アジア諸国と FTA を締結することにより、経済的に大きなプラス効果が期待できる。
- 2) アジア諸国の関税率は概して先進諸国と比較して高水準になっており、自由化による関税撤廃のメリットはアジア諸国と日本の双方にとって大きいため、アジア、北米、欧州の3地域のうち、アジアとの更なる自由化を通じて最も大きな追加的利益を期待できる。
- 3) 東アジアとの経済連携の取り組みを強化していく際に、次の3つの事柄が重要である。すなわち、①EPA は WTO との補完・推進という観点から取り組むべき、②東アジアにおける EPA においては日本がリーダーシップを発揮すべき、③EPA は国内の構造改革と一体となって推進すべき、がそれである。

2004年度の『経済財政白書』は小泉構造改革と EPA を関連付け、東アジアで EPA を推進するためには、農業、対内直接投資および労働市場（外国人労働力の活用）の3つの分野での国内構造改革が必要であると述べ分析を加えたところに、その大きな特徴がある。このように、FTA に接近する際、『白書』と日本経団連の見解がほぼ完全に重なりあっていることは明らかであろう。

日本の FTA に関する代表的論者として、浦田秀次郎、木村福成、宗像直子、小寺彰、等の諸氏の見解を挙げる事ができる。

浦田秀次郎は、その論考「日本にとっての FTA の意義と課題」の中で、自説を展開している<sup>16)</sup>。浦田によれば、日本にとっての FTA の意義は、①日本経済の構造改革の起爆剤になりうる、②日本企業のビジネスチャンスの拡大につながる、③FTA が東アジアに拡大すれば、東アジア諸国の経済成長が期待でき、それを通じて日本経済へプラスの効果がもたらされる、等にあるという。他方、FTA を推進する上での課題としては、FTA によって被害を受ける産業部門とりわけ農業部門の構造改革を挙げている。農業部門の構造改革のために、農業政策を保護から自由化へシフトさせる、つまり生産要素の効率的な使用を求めている。少し長くなるが、引用しておこう<sup>17)</sup>。

「特に、少子高齢化が進みつつある日本では、労働および資本の量的拡大は期待できないことから、生産要素の効率的な使用は重要な課題である。保護されている状況では、生産要素を効率的に使用する必要性はない。実際、生産要素を効率的に使用しなくとも十分な報酬を得られることから、生産要素は保護された部門に滞留し、より効率的な使用が可能な保護されていない部門への移動は阻害されている。これらの点を理解するなら、日本経済を復活させ持続的成長を実現させるためには、農業をはじめとして保護されている部門の自由化の必要性は明らかであろう。」

竹中平蔵が主宰する経済財政諮問会議の「骨太の方針」を思わせるような記述である。ここにも、構造改革論者としての浦田の本質が示されている。規制緩和や自由化によって生産要素の効率的な使用を行う、つまり市場原理主義による構造改革のために FTA を活用するという事であり、後に見るように新古典派経済学そのものの主張であると解することができ、『経済財政白書』（2004年版）と同様な見解であると見ることが出来る。

木村福成<sup>18)</sup>もまた、「FTA 締結を国内の構造改革につなげていけるかどうか。日本の農林水産業の規模は国内総生産からみて、すでに 1%強にまで低下してきており、農業問題はもはや国民経済全体からみるとさほど大きな問題ではない。所得保障の是非など議論する以前にまず明確な改革案を示すことができるかどうか問われている」と、農業部門の構造改革を強く求めている。木村は、投資環境の改善についても強調している。彼が、「日本としては、FTA を通じた規律づけによって、東アジア諸国に経済社会政策の改善を強く迫り、ビジネス環境の改善を促すべきである。具体的には、モノ・サービスの貿易自由化に加え、直接投資受入れ政策の透明性と最恵国待遇と内国民待遇からなる無差別原則を確保するために投資協定を FTA に含めるべきである」という時、日本経団連の「緊急提言」を想起するのは筆者だけではないだろう。

宗像直子の見解は、浦田秀次郎や木村福成のそれと類似したものである。煩を厭わず引用しておこう。

「日本は、アジア諸国に対しては、競争力ある日本企業が活動しやすいように彼らの事業環境の改善を求めると同時に、国内にあっては、非効率セクターに競争を導入して生産性を高め、海外に人材や資本を惹きつける魅力ある事業環境を作り出し、技術・事業革新を活発にしなければならぬ。前者がなければアジアの成長機会に十分参画できず、後者がなければ国内が空洞化する。日本経済の再生のためには両者が必要である。また、前者を交渉によって獲得するためにも、後者の要素が必要になるため、FTA は、両者の手段として機能する。すなわち、第 1 に、FTA は、日本から輸出・投資している企業の収益がたかまるよう、特定の外国の良好な事業環境を確

保する機能を果たす。貿易障害を下げ、事業活動の自由を拡大し、予見可能性を高め、投資の利益を守る。第2に、相手の目線で見ると日本の事業環境を魅力的なものにする機能がある。これは、国内の規制緩和や対内投資誘致など、国内の経済政策を補完するものであり、分野によっては国内の構造改革の呼び水になる。このように、アジアとの経済統合は日本経済の構造改革の一環であり、また、日本に新しい利潤機会を提供し、経済構造改革の痛みを和らげる役割を果たす<sup>19)</sup>」。

宗像の主張は、徹底した財界の代弁者のそれになっている。つまり、アジアでの新しい利潤機会を確保し、かつ国内の「構造改革」を推進するための手段として、FTA を活用しようという主張になっている。宗像によれば、「現在の日本の FTA への取り組みの最大の問題点は、自由化に対する政治的抵抗の強い品目について、国内生産の合理化、競争力強化と保護の削減についての長期的な展望が欠けていることである<sup>20)</sup>」という。つまり、農業部門などが障害となって FTA 交渉が進展しないといっているわけである。しかし、農業経済の専門家からの反論によって、こうした見解は説得力を失ってきている。

鈴木宣弘によれば、FTA に日本の農業は十分含められるという。その論拠は、日本の農産物の平均関税が12%であり、米、乳製品、肉類といった最もセンシティブな高関税品目を除くと残りの品目の平均関税率は10%未満になるため、WTO の基準（「事実上全ての貿易を自由化すべし、具体的には90%以上自由化すべし」）をクリアできる、というところにある。鈴木によれば、むしろ問題は日本の農政にある。日本は農政を大きく転換し価格支持政策から決別している。価格支持という下支えのセーフティ・ネットが存在しないため、高関税がなくなると価格下落が農家を直撃する。関税以外の措置がほとんどなくなったため、関税に頼らざるを得なくなっている。欧米の農業保護は農家への直接支払いによる所得保障によって行われている。そのため欧米諸国は FTA を締結して関税を原則撤廃しても農業を保護できる。日本も今後迅速に FTA を結んでゆくためには、欧米のような所得保障へと転換する必要があるという主張には根拠がある。また、鈴木の場合、EU の共通農業政策を参考にして、将来の東アジア経済圏でも共通農業政策を構想できるのではないかと展望まで示している<sup>21)</sup>のである。

小寺彰は、FTA は単なる友好条約とは異なる、という点を強調する。小寺の言う通り、FTA を締結するには厳しい条件がついている（GATT 24条）。その理由は、FTA が GATT の無差別条項に反するためであり、「もし FTA を緩やかな要件で承認すれば、GATT の無差別条項は有名無実と化すという危惧がこの要件の背後にある<sup>22)</sup>」。小寺は、FTA は単なる友好条約ではなく厳しい条件が付いており、この厳しい条件という観点から判断すれば、日本側よりも、むしろ高関税政策を採っている東アジア諸国側の方がそ大きな影響を受ける、と指摘する。日本経団連の「緊急提言」にあるように、高関税品目を含む関税撤廃のみならず、先進的投資ルールの採用も、日本の FTA 戦略には想定されていた。ここから、一方では木村福成や宗像直子のように、FTA によって東アジア諸国に厳しい条件を要求する立場が現れ、他方では浦田秀次郎のように、FTA の厳しい条件を緩和し補完するものとして協力や援助を組み合わせるという立場が生まれるのであろう。浦田はこの点を明け透けに語っている。

「日本が東アジア諸国との FTA を結ぶ場合、経済発展段階の異なる国々との間の FTA になりますので、難しい要素が出てくると思います。……東アジア諸国においても、自由化への抵抗が予想されます。例えば、東アジアの多くの国は自動車産業や機械産業などの幼稚産業を育成した

いと考えています。ところが、日本と FTA を結ぶと、それらの産業を開放しなければならないので、強い反対が出てくるのです。……発展段階の違う国々が FTA を結ぶ場合に出てくる問題を乗り越えるために重要な役割を果たすのが経済技術協力だと思ひます<sup>23)</sup>」。

「私は東アジア諸国とは財の貿易の自由化に限定される FTA ではなく、投資の自由化や協力などを含んだ EPA が望ましいと思ひています。東アジア諸国は協力を強く望むかもしれませんが、日本は協力を巧みに使って自由化要求を実現させていくことが重要だと思ひます。……つまり、あめとむちをうまく使い分けて進めていくのが日本にとって必要な<sup>24)</sup>です」。

### Ⅲ. FTA の経済学と VC (バリュー・チェーン)

#### 1. FTA と新古典派経済学原理

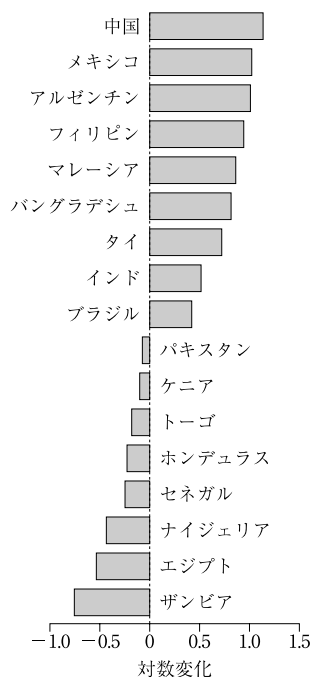
これまでわれわれは、日本における FTA 戦略が財界（日本経団連）主導であって、もっぱら経済的理由や企業の論理から接近しているのがその最大の特徴となっていることを見てきた。そこで、その 1) 経済的理由と 2) 企業の論理、の内実に関して考察することにしよう。まず、1) 経済的理由から取り上げることにしよう。

FTA が加盟国に、経済成長の促進や域内貿易、直接投資の増加、域内競争の促進、などのプラスの効果をもたらすという経済学的な説明原理を与えているのは、新古典派経済学のそれである。単純化して言えば、FTA によりモノ、カネ、ヒト、技術、等々に対する障害が取り除かれ自由な移動が行われれば、市場の機能により適切な資源配分が行われ、その結果経済効率が高まり経済成長が促進されるというものである。例えば、浦田秀次郎は、日本経済研究センターのシミュレーション（堤雅彦「日韓中の三カ国 FTA とその経済的帰結：CGE モデルによる分析」日本経済研究センター、2004年）を援用して、FTA のプラスの経済効果を証明しようとしている<sup>25)</sup>。主なプラスの経済効果は、次のようなものであった。

- 1) FTA への参加は経済成長 (GDP 拡大) をもたらす。FTA への参加国が多ければ多いほど、FTA による GDP 拡大効果は大きい。
- 2) 「ASEAN+3」の FTA が形成されると、日本の国民所得は、0.276ポイント押し上げられ、国民一人当たり30ドルに相当する厚生水準（満足度）の上昇が得られる。
- 3) 日本との FTA により、貿易依存度の高い東アジア諸国の GDP は押し上げられる。「ASEAN+3」の FTA の場合、韓国の GDP は年率0.2%ポイント押し上げられ、ASEAN 諸国は0.7~1.8%ポイントも押し上げられる。
- 4) FTA により比較優位産業の生産が拡大し、比較劣位産業のそれが収縮する。日本の場合では、輸送用機械や一般機械、鉄鋼等が拡大し、一次産業や食品加工、繊維・アパレルなどが縮小し、日本の産業構造の高度化（ハイテク化）が促進される。

上記の 1) で、FTA への参加国が多ければ多いほど FTA による GDP 拡大効果は大きい、と指摘されていた。この言い方を逆手に取れば、世界大での貿易自由化の方が、FTA のような地域レベルでの貿易自由化より、プラスの経済効果が大きいはずである。否なむしろ、新古典派経済学においてはこれまで FTA はグローバルなレベルでの貿易自由化に逆行するものとして否定

〈図表6〉 貿易依存度（貿易/GDP）の変化，1977年-97年



(出所) The World Bank, *Globalization, Growth and Poverty Building an Inclusive World Economy*, Oxford University Press, 2002, p. 35.

的に見られてきたのである。それが肯定的に評価されるように転換した背景として浦田は、① WTO 交渉に比べて FTA が機動的であること、② WTO ではルール化されていない、投資の自由化、環境と貿易、労働と貿易、などが FTA に含まれる場合が多いこと、などの理由を挙げている。<sup>26)</sup> だが、所詮セカンド・ベストの選択肢という限界は残る。そこで、グローバルなレベルでの貿易自由化の経済効果がどのように評価されているのかについても検討してみることにしよう。

カリド・ナドヴィ (Khalid Nadvi) は、新古典派経済学者を「市場指向の“グローバル化唱道者” (market-oriented “globaphiles”)<sup>27)</sup> と呼んだが、その好例として、世界銀行の調査報告書『グローバル化、成長と貧困—包括的な世界経済の建設』(2002年)を挙げる事ができる。同報告書によれば、これまでにグローバル化には3つの波があったという。そして、1980年以降の「グローバル化の第3の波」(第1の波は1870-1914年、第2の波は1945-80年、第3の波は1980-現在)において、約30億人の「新グローバル化国」(“new globalizers”)がそれに参入することによって、1日1ドル以下の貧困人口は2億人減少し、平均寿命や教育の普及も進み、不平等も改善された、という。<sup>28)</sup> 同報告書は、この「新グローバル化国」を「高グローバル化国」(“more-globalized countries”)と呼び、それ以外を「低グローバル化国」(“less-globalized countries”)と呼んで区分する基準として、貿易依存度(貿易/GDP)を用いている。1977年から97年の間に、貿易依存度が上昇した上位3分の1の諸国を「高グローバル化国」と呼び、貿易依存度が上昇しなかった下位3分の2の諸国を「低グローバル化国」と呼んでいるのである。<sup>30)</sup> このように、貿易依存度の上昇が基準になっている(図表6、参照)。つまり、経済の開放と自由化・規制緩和、それによるグローバル経済への統合こそが貧困削減と不平等の改善をもたらしたと主張している訳であり、自由化によって経済を

〈図表7〉 「低グローバル化国」と「高グローバル化国」の輸出依存度（輸出/GDP）（%）

	1990年	1999年	変化率	GNPの年平均成長率
「低グローバル化国」				
ホンデュラス	36	42	17	-1.2
ケニア	26	25	-0.04	0.5
「高グローバル化国」				
インド	7	11	57	6.9
バングラデシュ	6	14	133	3.3

（出所） Robert Wade, "On the causes of Increasing World Poverty and Inequality, or Why the Matthew Effect Prevails", *New Political Economy*, Vol. 9, No. 2, June 2004. p. 170.

〈図表8〉 途上国からの商品分類別輸出構造（1980年と1998年の比較）（%）

	途上国からの全輸出に占めるシェア (%)	途上国からの全輸出に占めるシェア (%)	世界輸出に占めるシェア (%)	世界輸出に占めるシェア (%)
	1980年	1998年	1980年	1998年
第一次産品	50.8%	19.0%	25.7%	14.8%
労働集約的と資源ベース的製造品	21.8%	23.2%	14.7%	15.0%
低位技術集約的製造品	5.8%	7.3%	10.1%	29.8%
中位技術集約的製造品	8.2%	16.8%	26.4%	29.6%
ハイテク技術集約的製造品	11.6%	31.0%	20.2%	30.2%

（出所） UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, United Nations, New York and Geneva, 2002, p. 68.

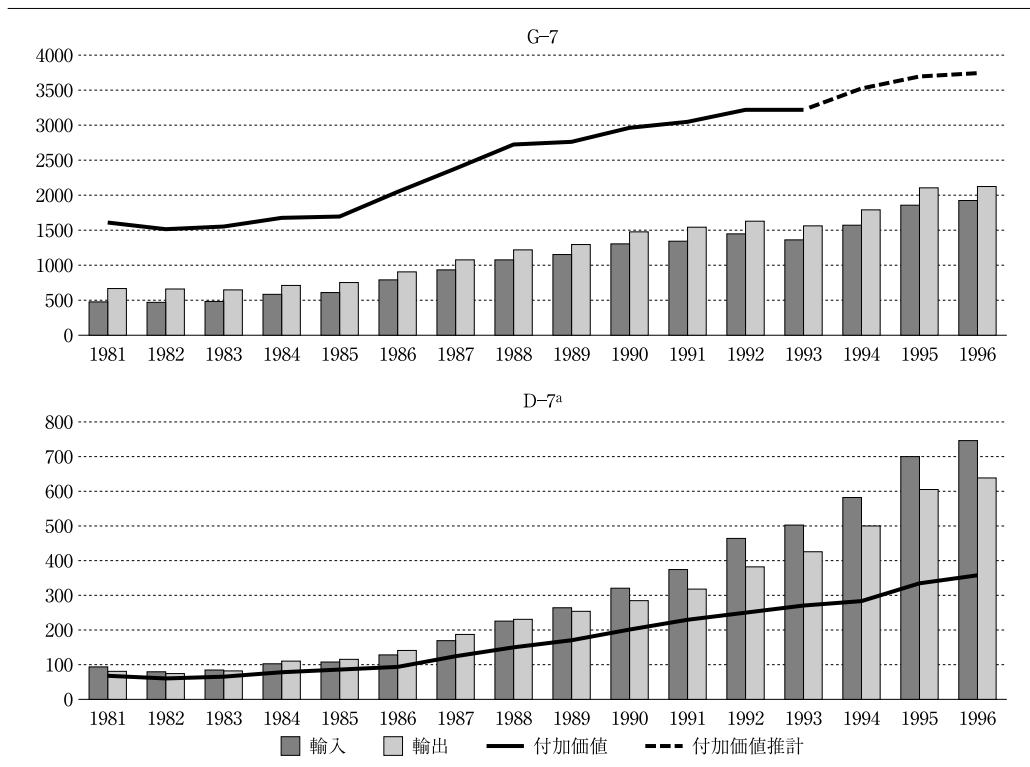
開放し、商品、サービス、資本、労働等の自由な移動に対する障壁を取り除けば、市場を通じて適切な資源配分が行われ、その結果経済効率が高まり経済成長が促進されるという、新古典派経済学の市場原理主義の教義（というよりイデオロギーと言った方がより適切だろう）がそれを支えているのである。

しかし、すでにロバート・ウェイド (Robert Wade) などが厳しい批判を加えているように、世界銀行のこの報告書の論理は破綻している。図表7が示すように、より輸出依存度の高いホンデュラスやケニアの方が「低グローバル化国」のカテゴリーに入り、より輸出依存度が低いインドやバングラデシュが「高グローバル化国」に分類されるという矛盾が生じている。こうした矛盾が生じるのは、自由化が成長を促進するとして、自由化にしか目を向けていないからである。経済の自由化＝開放化以外にも経済成長を促進する要因は、当然のことながら存在する。事実、「高グローバル化国」に分類されている中国などにおいては、新古典派の教義に反する貿易制限や資本規制等々が行われている中で経済成長を達成してきたことは周知のことだろう。

1980年以降のグローバル化の進展に注目しているのは、無論世界銀行の調査報告書『グローバル化、成長と貧困－包括的な世界経済の建設』（2002年）だけではない。国連貿易開発会議 (UNCTAD) の『貿易開発報告』（2002年版）もまた、1980年以降のグローバル化の進展に関して、途上国の立場から接近し詳しい検討を行っている。同『報告』によれば、1980年代の初頭以来、

〈図表 9-1〉 途上国の製造品貿易（輸出入）と付加価値，1981年-1996年

（単位10億ドル）



(注 a) 香港、マレーシア、メキシコ、韓国、シンガポール、台湾およびトルコ

(出所) UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, New York and Geneva, 2002, p. 78.

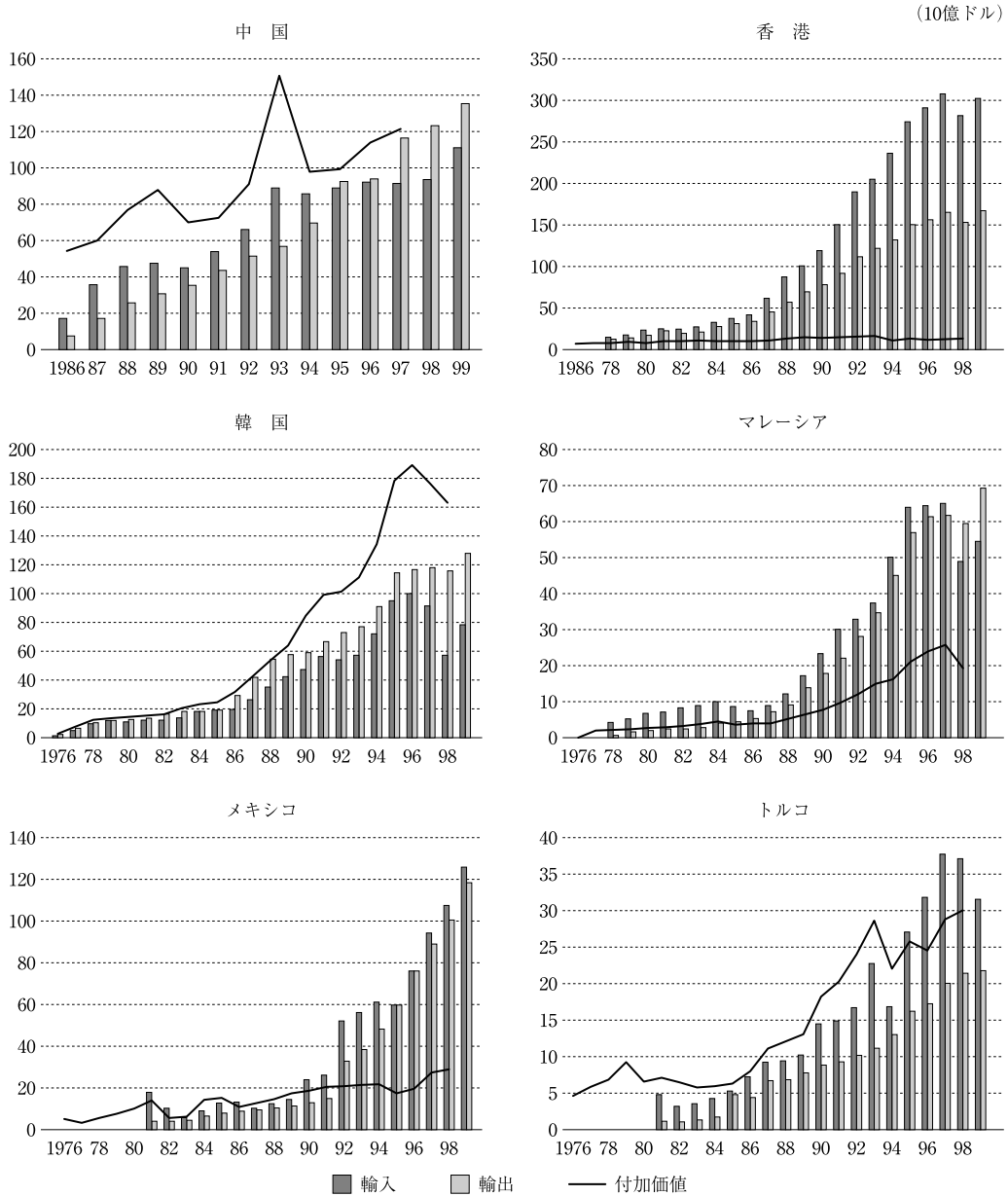
貿易と直接投資 (FDI) の急速な自由化の動きが見られ、途上国全体では世界貿易により積極的かつダイナミックに参入したように見えるという。過去20年間、途上国の輸出は世界の平均を上回って伸び、現在世界の商品貿易の3分の1を途上国が占めている。途上国の商品輸出の伸びの大半は製造品によるものであり、今日途上国の輸出の約70%を占めている<sup>32)</sup>。図表8は、生産要素の集約度を基準にして途上国からの輸出品を、①一次産品、②労働集約的および資源基礎的製造品、③低位度の技能・技術集約的製品、④中位度の技能・技術集約的製品、⑤高位度の技能・技術集約的製品、の5つに分類したものである。途上国が①一次産品のシェアを急激に低下させる一方で、⑤高位度の技能・技術集約的製品のシェアを拡大してきていることが注目される。輸出品目レベルで見ると、次の4つの範疇に属する20の輸出品の伸び率が最も高かった。

- 1) 電気・電子 (SITC75, 76, 77)
- 2) 繊維および労働集約的製品、とりわけ衣類 (SITC61, 65, 84)
- 3) 研究開発支出の多い製品ならびにハイテクないし規模の経済がある製品 (薬品と光学機器など) (SITC5, 87)
- 4) 絹、非アルコール飲料および穀物を含む一次産品

過去20年間の世界の商品輸出額の年平均成長率は8.4%であったが、この20の輸出品の場合、



〈図表9-2〉 途上国の製造品貿易（輸出入）と付加価値



(出所) UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, United Nation, Yew York and Geneva, 2002, p. 79.

その年平均成長率は12.9%であり、世界輸出に占めるシェアも1980年の9.5%から1998年には22.6%へと高まった。また、この20品目は途上国からの全輸出に占めるシェアを高め、1980年の14.1%から1998年には28.9%にまで増大している<sup>33)</sup>。しかし、同『報告』は、途上国からも技術集約的で高付加価値の輸出が拡大していることを示すこれらの統計はミスリーディングなものであるという。確かに、途上国のGDPに対する製造品輸出の割合は急上昇したが、GDPに対する製造品の付加価値の割合は同じようには上昇しなかった。したがって、世界の製造品輸出に占め

る途上国の割合は増加したが、世界の製造品付加価値に占める途上国の割合は同様には増加しなかったのである（図表9-1および図表9-2、参照）。何故か。この問題こそが、『貿易開発報告』（2002年版）のメインテーマであった。貿易自由化＝経済開放の利益をもっぱら強調する世銀の『報告』や、FTAのような地域レベルでのそれを支持しようとする論者たち、の新古典派経済学の市場原理主義と根本的に異なる立場からの接近が試みられているのである。この問題は、すでに少しふれた<sup>34)</sup>2)企業の論理、より正確に言えば現代の多国籍企業の行動と深い関係を有している。次にこの問題に進むことにしよう。

## 2. 東アジアにおける国際生産ネットワークの形成とVC

前出の「奥田ビジョン」において、「東アジア自由貿易圏の形成により、ビジネス上の障壁の撤廃やインフラの整備が進めば、域内の取引コストは劇的に低下する。その結果、より強力なバリュー・チェーンが構築され、域内企業の生産性や競争力が著しく強化される。人口21億人、GDP 7兆ドルという巨大で急速に成長する単一市場が持つダイナミズムを今後の日本経済成長の源泉として活用する」ことが謳われていた。そこで言及されている「バリュー・チェーン」(value chain. 価値連鎖。以下、VCと略す)が、この問題を解くカギとなる概念である。

まず最初に、VCとは何かの説明が必要であろう。実は、VCには様々な類語が存在する。VC研究において共通の理論的枠組みを作る上での最初のワークショップが2000年9月にイタリアのベラージョ (Bellagio) で開かれたという<sup>35)</sup>。このワークショップが行ったVCの類型化は次の通りであった。

- 1) サプライ・チェーン (supply chains) : 原材料から最終生産物に至るまでの付加価値の投入＝産出構造を明らかにするもの。
- 2) 国際生産網 (IPN: international production networks) : グローバルなネットワークの旗艦 (global network flagships) として行動する多国籍企業の国際生産網を研究するもの (Michael Borrus, D. Ernst and S. Haggard, *International Production Networks in Asia: Rivary or Riches*?, Routledge, London, 2000, がその代表的研究であるとみなされている)。
- 3) グローバルな商品連鎖 (global commodity chains) : これには生産者主導型 (producer-driven) と購買者主導型 (buyer-driven) の2つの類型がある。この2つの類型の内的ガバナンスの構造、または、グローバルな生産と供給網を作り出す多様な主導的企業の役割、を強調するもの (Gary Gereffi and M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, London, 1994, がその嚆矢と考えられている)。
- 4) グローバルな価値連鎖 (global value chains) : 生産、流通およびアフター・サービスの諸活動における相対的な価値に着目するもの。

現代のグローバル化の主要な特徴のひとつに、グローバルな供給者間に複雑なネットワークが形成されているということがあり、グローバルな貿易の重要な一部分が多国籍企業内で行われている—企業内国際分業 (intra-firm trade) と呼ばれている—という現実を踏まえて、上記のワークショップでは、VC研究の課題として次に2点を挙げていた。

- 1) グローバル化が国際的に分散した諸活動を機能的に統合することを意味するならば、VCはその統合が取る形態を概念化するための効果的な方法である。VCは、生産のみを扱うのでは

なくて、デザインからマーケティングまでの全活動を扱うのみならず、ガバナンスつまり VC が組織され管理される問題も取り扱う。

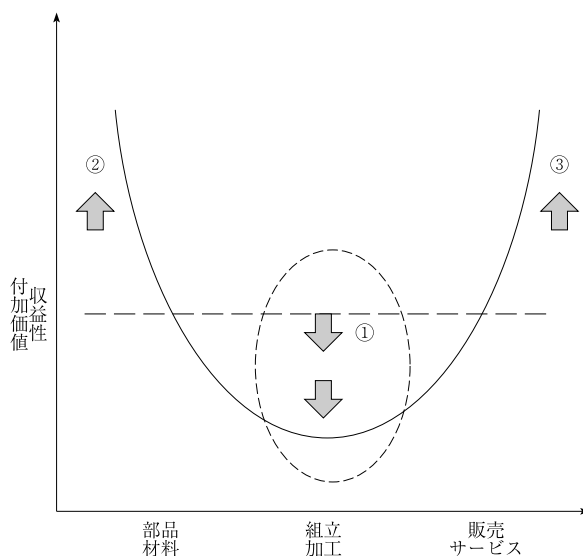
2) VC は、グローバル化の過程での勝者と敗者やグローバル化の利益とその配分を明らかにする。と同時に、グローバル化の多くの欠点、すなわち生産者にとっての価格下落や生産物や生産過程の向上が必ずしも利潤の増加や安定した所得をもたらさないことも明らかにする。

VC 研究におけるガバナンスの概念に関しては、次のような説明が与えられていた。ガバナンスとは、グローバルな VC においてある企業が他の諸企業の活動に影響を洗えたり決定したりする能力に着目して作られた、VC 研究における中心的概念である。この能力は、主導企業 (lead firm) が VC で必要とされる主要な資源や、VC への参入と撤退の決定、供給者のモニター、に関する支配力に基づいており、その支配力の源泉は、①市場支配力と②価値連鎖において高利潤を挙げるポジションの占拠にある。ガバナンスには、①企業間のネットワーク (inter-firm networks)、②半階層的 (quasi-hierarchical) すなわち有力企業と独立しているが従属的な企業との関係、③企業内での垂直統合 (vertical integration)、の3つの形態がある。ガバナンスは、「非市場的調整」(non-market coordination) と定義できる。ガバナンスの構造は、市場ベース (arm's-length) の関係とは対照的なものである。その理由は、①製品特化をおこなう企業が増えれば増えるほど、供給活動を調整するガバナンスが必要になってくる、と②供給者の失敗によってリスクが高まれば高まるほど、調整し VC をモニターするガバナンスが必要になってくる、という2つの調整に対応しなければならないからである。

以上のような VC 研究の成果を踏まえて、1980年代初頭以来のグローバル化の進展が必ずしも途上国にとって利益をもたらさず、グローバルな不平等化が拡大してきていることを立証しようとしたのが、前出の国連貿易開発会議『貿易開発報告』(2002年版)だったのである(ここでは、VC よりも IPN [国際生産網] という用語が選択されていた)。同『報告』が、途上国からも技術集約的で高付加価値の輸出が拡大していることを示すこれらの統計はミスリーディングなものであるといった背景には、現代の多国籍企業が組織する IPN の低技術な加工組み立て工程に途上国が組み込まれているに過ぎない場合が多いという事実がある。途上国の付加価値取得部分は低技術の不熟労働によるものに限られ、他方資本や管理、ノウハウ等を所有する多国籍企業によって利潤等という形で途上国の付加価値の大部分が取得されてしまうことになる。こうして、貿易と直接投資から得られる利益は先進国と途上国の間で高度に非対称的に配分されグローバルな不平等は拡大する。なるほど、途上国が IPN に参入することは、工業化の初期の段階において過剰労働を抱えている場合には、かなりの利益を途上国に与えたといえる。だが、それだけでは急速で持続可能な工業成長という新しいパターンへ飛躍していくことはできない。したがって、途上国が採るべき今後の戦略は、製造品の輸出に含まれる国内の付加価値部分を高めることである、というのが同『報告』の結論となっていた。<sup>36)</sup>

同『報告』の論理が説得的であるのは、VC 研究で周知の「スマイルカーブ」(図表10, 参照)を一瞥するだけでも理解できる。VC は、商品の開発→製造→販売→アフターサービスの全過程を視野に入れて分析を行うものである。VC に含まれる諸連鎖の両極が高付加価値部分であり、他方製造—とりわけ加工組み立て工程—は、生産技術的にはモジュール化が進行してきたことや、1980年代以降多くの途上国が大量に参入してきたこともあり、急激に低付加価値化し、先進国が

〈図表10〉 スマイルカーブ



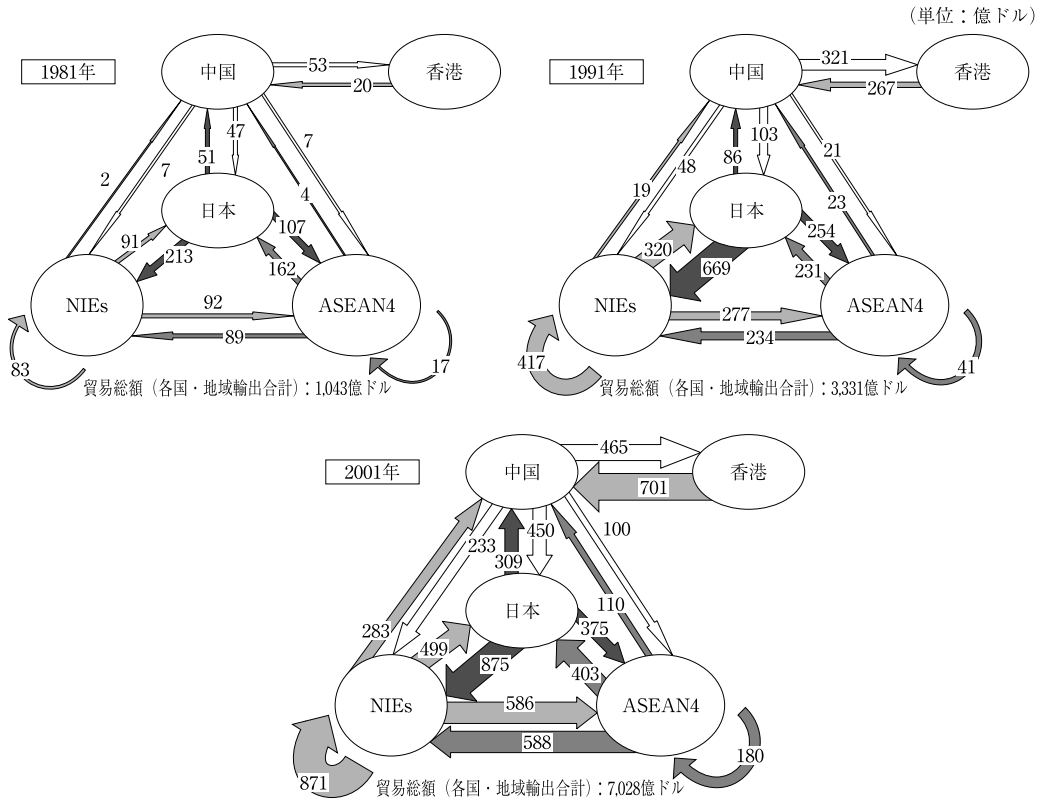
（出所）「我が国製造業の変容と中国進出の実態—加速化する『空洞化』の要因を探る—」（日本興業銀行『興銀調査』第308号，2002年3月，14ページ）。

ら途上国へのアウトソーシング化が進んだ。

これまで述べてきたことは、われわれの研究対象である東アジアについても基本的にあてはまる。東アジアにおける VC の主要な過程は多国籍企業に包摂されそのコントロール下にある。東アジアが異なる主な点は2つある。ひとつは、多国籍企業の行動の自由を保障する貿易や投資の自由化が、より正確には自由化の制度化が、遅れていたことである。APEC が「漂流」し、東アジアが FTA の後進地域であったこととそれは表裏の関係にあり、したがって、FTA によってその遅れを取り戻そうと貿易なかんずく投資の自由化が強く打ち出されてくることになる。この点は、日本経団連や木村福成などの見解を検討した際にふれたところでもある。他のひとつは、VC の連鎖においてより高付加価値の過程への上昇（グレードアップ）が部分的に観察されることである。この点は、VC のガバナンス—日米の多国籍企業のガバナンスの差異—と関係している<sup>37)</sup>。

1980年代以降、とりわけ90年代に入って、東アジアにおいて緊密な国際生産ネットワークが形成されてきた。この国際生産ネットワークの形成を主導したのは日本企業を初めとする多国籍企業による直接投資とそれに伴う国際分業の発展深化である（図表11、参照）。『通商白書』（2003年版）は、東アジアにおける日本企業の事業活動の主要な特徴として、次の2点を挙げている。ひとつは、高付加価値部品等において、他の東アジア諸国（アジア NIES, ASEAN 諸国, 中国）との比較において、優位性が增大していることである。なかでも、日本に立地している企業の高付加価値部品等の優位性が增大してきている。日本貿易振興機構（ジェトロ）がアジアに立地している日本企業に対して実施したアンケート調査によれば、日本企業のアジア地域における競争激化に対する対応策として、「生產品目の高付加価値化」を挙げている企業が51.9%となり最多となっているという（図表12、参照<sup>38)</sup>）。他のひとつは、現地調達率の引き上げを図っていることである

〈図表11〉 日本及び東アジア各国・地域間の輸出動向 (総額)



(備考) 1. 中国—NIEs間の貿易には香港を含まない。

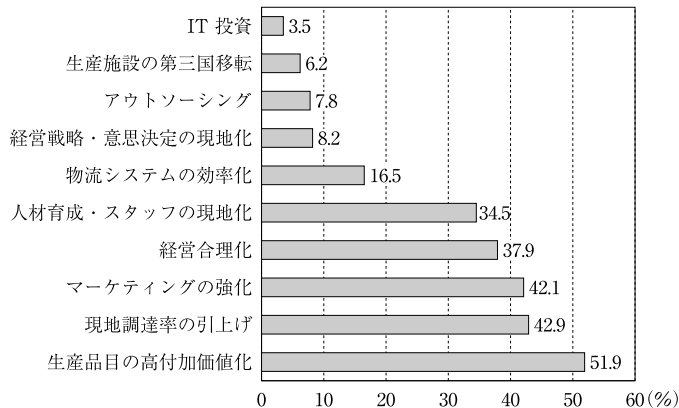
2. 輸出額のデータが入手できない場合は相手国・地域の輸入データで代用した。

(資料) IMF「DOT」, 「Trade Statistics (Board of Foreign Trade, TAIWAN)」, アジア経済研究所「AIDX」から作成。

(出所) 『通商白書』(2003年版), 67ページ。

〈図表12〉 アジア地域における競争激化に対する対応

(回答内容)

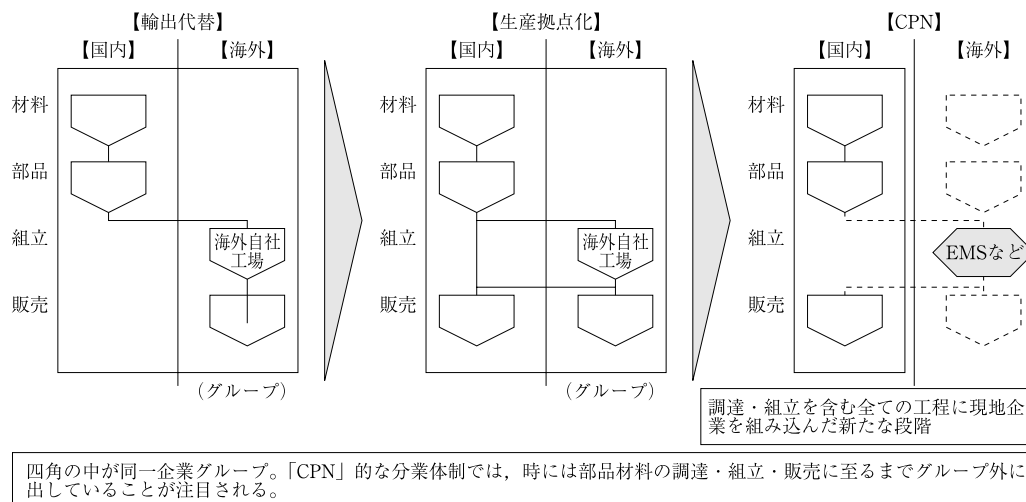


(備考) 複数回答。有効回答数1901社。

(資料) 日本貿易振興会(2002)から作成。

(出所) 『通商白書』(2003年版), 88ページ。

〔図表13〕 我が国の海外直接投資の質的変化のイメージ



（出所）「我が国製造業の変容と中国進出の実態—加速する『空洞化』の要因を探る—」（日本興業銀行『興銀調査』第308号，2002年3月，23ページ）。

（同じく、図表12、参照）。その理由は、事業コストの低減にある。輸出拠点型または現地販売型を問わず、東アジア地域において欧米企業および地場企業との間で熾烈な競争を展開している日本企業にとって、事業コストの低減は重要な課題となっている。事業コスト低減の主たる方法として、①人件費の削減がある。しかし、その一層の削減には限度がある。日本貿易振興会の他のアンケート調査（2002年）によれば、国内法人の人件費の割合は14.4%だが、東アジアに関しては、アジア NIES（4.2%）、ASEAN 諸国（4.2%）、中国（3.5%）とすでに低位となっており、更なる人件費の低減の重要性は低くなっている<sup>39)</sup>。こうして、東アジアに立地している日本企業にとって、事業コスト低減のための最も重要な方法として、部品等のコスト低減が挙げられ、②部品等の現地調達による事業コストの削減が図られているのである。しかし、部品等の現地調達率を引き上げるためには、日本と東アジアをひとつの事業範囲とみなして、その中で、設計→開発→製造→販売→アフターサービス、と言った VC を構想し構築することが必要であり、VC 全体での効率化と技術水準の向上が東アジアでの熾烈な企業間競争においては至上命題となっている（図表13、参照）。その意味でその限りにおいて、『通商白書』（2003年版）の指摘は引用する価値があろう。

「成長が見込まれる東アジア市場から当該成長市場のメリットを最大限享受するとともに、東アジアの優れたコスト競争力等を最大限取り込み、自らの競争力を一層向上させるよう、最適な経営体制の構築が必要である。このためには、国内において、比較優位を有する高い技術力を体化したキーコンポーネントの開発力等、競争力の源泉となるコア技術力の維持・向上が必要である。現地事業活動においては、事業の態様に応じ、現地調達の拡大の追求、市場ニーズに対応した現地 R & D の促進等様々な取組みを適切に取捨選択しながら、現地企業活動の経営体制の効率化・最適化を図っていく必要がある<sup>40)</sup>」。

こうした認識の下に、同『白書』は、「東アジアビジネス圏の制度化」を提言している。その提言の主旨は、東アジアにおいてはすでに国際的な生産のネットワークが形成されてきており、

こうした実態上の経済連携を事実上のものから制度上のものにすることが効果的であり必要となっているというところにあり、日本経団連の「奥田ビジョン」と重なりあっていることは自明であろう。そしてまた、VCの研究がすでに明らかにしてきているように、「東アジアビジネス圏の制度化」が実現しても、そのことが経済成長と所得の増加や貿易と投資から得られる利益の平等な分配をもたらすという保証が全く無いということも同じく自明であろう。

#### Ⅳ．展望—東アジア共同体の可能性

##### 1. 「ASEAN+3」とASEANのFTA戦略

これまで、日本のFTA戦略について詳しく見てきた。日本のFTA戦略が東アジアにおける地域経済協力のどのように作用するのかについて検討を加えることで、本稿を締め括ることにしよう。

すでに第Ⅰ節でもふれたように、東アジアの地域経済協力に関しては、「ASEAN+3」のそれが有望視されている。東アジアの地域経済協力の問題とりわけFTAが、ASEANが主催し北東アジアの3カ国（日中韓）を招待する会議である「ASEAN+3」サミットを主な舞台として97年以降毎年討議されてきていることに反映されているように、ASEAN諸国のこの問題に対する関心は大変高い。

その理由の第1は、ASEAN諸国がAFTAの限界（ASEAN域内取り引き比率はすでに見たように25%以下と依然として低位であり、加盟国間では補完的關係よりも競合關係の方が強い）を克服し、AFTAを東アジアに拡大し東南アジアと北東アジアとを統合させることを目指しているからである。北東アジアの3カ国の経済ダイナミズムを取り入れ活用する、具体的にはこれら3カ国からのFDIの導入を促進し（かつASEAN諸国から中国へのFDIのシフトを防ぎ）、東アジア域内取り引きを拡大することにより経済発展を図ることを構想しているのであって、それは北東アジアの3カ国に比べて経済規模や産業・技術基盤等において大きく劣る東南アジアの途上国の集団であるASEANがグローバルイズムの時代に対処していくリージョナリズムの戦略となっている。

第2の理由は、90年代を通じて大きく台頭してきた中国に対する戦略である。中国の台頭によって、ASEAN諸国に「中国脅威論」が広がってきた。というのも、ASEAN諸国と中国は経済発展の段階や貿易構造において比較的類似しており、とりわけ労働集約的な商品の輸出において強い競合関係にある。中国からのそうした輸出品の急増は、ASEAN諸国の国内市場に流入するのみならず第3国市場（なかでも日本やアメリカなど）でもASEAN諸国の商品に代替する勢いである。加えて、ASEAN諸国がその輸出指向型工業化政策（EOI）において主たる「成長のエンジン」と考えているFDIがASEAN諸国から中国へシフトすることを恐れている。FDIにおいてもASEAN諸国と中国とは競合関係にあるのである。このようにASEAN諸国の「中国脅威論」には根拠がないわけではない。しかし、中国の台頭は脅威のみならず他方では機会をも与えるものである。ASEAN諸国がCAFTA締結に合意した背景には、①FDIの中国シフトを防ぐことと並んで、②成長し拡大する中国市場へ参入したいという強い意図がある。中国側がASEAN諸国のこの意図を巧みに受け入れ、その結果CAFTAがスタートすることになったと

考えられる。

第3の理由は、日本との関係である。CAFTA に合意したものの ASEAN 諸国は日本に対して、①バランサーの役割を期待している。FTA において中国に一方的に傾斜するのではなく、日本との関係をも維持しバランスを取っていきたいというのがそれである。ASEAN 諸国が第6回「ASEAN+3」サミットにおいて、「日本・ASEAN 包括的経済連携構想」を実現することに合意した背景にはそうした理由がある。そして、②言うまでもなく ASEAN 諸国は、日本との経済関係は貿易、投資、援助等々殆どすべての指標において、中国のそれと対比してはるかに緊密かつ長期的な関係を築いてきているという事情がある。これらの理由から、ASEAN 諸国は東アジアの FTA の構想と交渉において「ASEAN+3」の枠組みを最も現実的かつ重要なものと位置づけているのである。

## 2. 「東アジア共同体」の可能性

### 1) ASEAN の再結末

1990年代半ばの ASEAN は、国際舞台において脚光を浴びる華やかな存在となった。ASEAN 諸国が目覚ましい経済発展を遂げ国際的に注目を集めたことに加えて、ASEAN を中心にしてアメリカ、日本、中国、韓国等々の諸国を加えてアジア太平洋地域での安全保障問題を話し合う ARF (ASEAN 地域フォーラム) を1994年に、また ASEAN が呼びかけ植民地時代の歴史を超えて「対等な関係」を謳い挙げヨーロッパとの協力関係の推進を目指した ASEM (アジア欧州首脳会議) を1996年に、各々発足させたこと等がそれであり、その背景にはすでにふれたように ASEAN 域内経済協力の「拡大」と「深化」という展開があった。しかし、アジア経済危機に有効に対処できず、90年代末にはその評価は地に落ちてしまった。こうして、アジア経済危機後の ASEAN は、結束を強め再度その存在意義を示すことに取り組む必要があった。

第9回 ASEAN サミット (2003年10月、インドネシア・バリ島) がそのための格好の場となった。このサミットで「ASEAN 協和宣言Ⅱ」が採択された。ASEAN の実質的なスタートとなった1976年の第1回 ASEAN サミットから27年振りに同じバリ島で ASEAN 協和宣言Ⅱを出すことで、ASEAN の新たな結束を狙ったものであることは言うまでもない。同 ASEAN サミットを主催したメガワティ・インドネシア大統領は「ASEAN にとって歴史的な分水嶺になる文書」と自画自賛したという (『日本経済新聞』2003年10月9日付け)。「ASEAN 協和宣言Ⅰ」が反共や貧困・飢餓の撲滅を基本理念にしていたのに対して、「ASEAN 協和宣言Ⅱ」は3つの分野 (安保、経済、社会・文化) で ASEAN 共同体 (ASEAN Community) の形成を目指しているところに最大の特色がある。

第9回 ASEAN サミットに引き続いて開かれた、第7回「ASEAN+3」サミットの主要議題は ASEAN を軸にして FTA 交渉を加速化していくことにあった。① ASEAN を軸に (触媒役にして) FTA 交渉が進行し、「30億人の自由貿易圏」を目指すという目標が掲げられた、②中国との FTA (2003年交渉開始、2010年実現) やインドとの FTA (2004年交渉開始、2011年実現) に比べて、日本と ASEAN との FTA 交渉 (2005年交渉開始、2012年実現) が立ち遅れており、交渉が思うように進まない日本に対する ASEAN 側の不満が高まってきている、③日本に対する不満は、ASEAN の基本条約である、東南アジア友好協力条約 (TAC) に中国とインドが加盟することを



表明しているのに対して、日本が日米安保条約との両立が難しい条文があることを理由に拒否したことから更に高まった。藤原帰一は、「論壇時評」欄で「小泉内閣が対米協力に向かうなか、日本を除くアジア諸国では多国間の協力が進んでいる。その主導権を握ったのは中国である。東南アジアを足がかりにアジア諸国の多国間協調を育てるという本来は日本が進めてきた政策の主導権を中国に取られてしまったのである。対米協力で走った日本がアジアの多国間協力から取り残されようとしている<sup>41)</sup>」と論評した。日本政府は、「日本・ASEAN 特別首脳会議」(2003年12月)を開くと共に、東南アジア友好協力条約(TAC)に加盟するように方針を転換せざるをえなかった。

## 2) 「ASEAN+3」と「東アジア共同体」

2003年の第9回 ASEAN サミットと第7回「ASEAN+3」サミットを経て2004年に入ると、ASEAN を軸とする東アジアにおける地域協力への動きはさらに加速した。2004年7月の「ASEAN+3」外相会議(ジャカルタ)の主要議題は他ならぬ東アジアにおける地域協力であり、「東アジア共同体」(EAC: East Asian Community) 構想が現実味を帯びて積極的に語られ、「東アジア共同体」の実現に向けて「東アジアサミット」を開催したいという提案が出され、マレーシア(2005年)と中国(2006年)がそれぞれ誘致を表明した。現地からは、「ASEAN は内と外から進化の段階を向かえている。「ASEAN 共同体」と「東アジア共同体」。ASEAN 自身とそれを中核としたより大きな地域統合への道が、ジャカルタでひらかれた会議で少しずつ見え始めた」、と報じられた<sup>42)</sup>。そこで、東アジアの地域協力機構として最も有望視されている「ASEAN+3」が、「東アジア共同体」や「東アジア自由貿易圏(EAFTA: East Asia Free Trade Area)へと発展して行く可能性について検討してみよう。

ケビン・ガイなどが指摘するように、東アジアの地域協力が「ASEAN+3」という枠組みで論じられるにはそれなりの理由があり特徴がある<sup>43)</sup>。EUやNAFTAの場合、地域協力や統合のイニシアティブは域内の「大国」が取った—EUの場合はフランスとドイツ、NAFTAの場合はアメリカ—に対して、「ASEAN+3」の場合は域内の「小国」がそれを取っているという点に特徴が見られる。それは、東アジアの政治の複雑さや東アジアにおける「大国」(日本と中国)間の対立と不信とを考慮に入れた上で、東アジアの地域協力を進めて行こうという賢明な戦略と言える。しかし、このことはASEANが東アジアの地域協力において「準指導的役割」(quasi-leadership role)しか果たせないことを意味している。言い換えれば、「ASEAN+3」が「東アジア共同体」や「東アジア自由貿易地域」といった真の地域協力機構へと発展する上で、ASEANが指導的な役割を果たせないことを意味している。ここに、「ASEAN+3」の限界がある。この限界があるために、「ASEAN+3」におけるFTA交渉は、3つの「ASEAN+1」の場で行われている。つまり、「ASEAN+中国」と「ASEAN+日本」、「ASEAN+韓国」の3つがそれぞれである。しかも、その「ASEAN+1」にも制約と問題点がある。以下、東アジアのFTAを構成する、1)「ASEAN+中国」、2)「ASEAN+日本」、3)「ASEAN+韓国」、および4)「日中韓」のFTAについて検討してみよう。

1)「ASEAN+中国」間のFTA、つまりCAFTAの可能性を検討するためにASEAN事務局内に設置された専門家グループによる報告書<sup>44)</sup>は、確かに楽観的な展望を与えている。なるほど、1990年代を通じて中国とASEAN諸国との間の貿易は急増した。1991年の貿易額がわずか79億

ドルであったのに対して、2000年には395億ドルへと年率で20.4%という高いスピードで増加してきたのである。中国の対 ASEAN 諸国輸出は1991年の41億ドルから2000年には173億ドルへと、他方 ASEAN 諸国の対中輸出は38億ドルから222億ドルへとそれぞれ増加してきており、貿易構造も原料や食糧等の一次産品中心から製造品中心へと高度化・高付加価値化してきており、今後の貿易の伸びも十分に期待できるというのが同報告書の重要な根拠となっている。が、貿易額ではなくて貿易に占めるシェアで見ると、中国の輸出に占める ASEAN 諸国のシェアは1991年の5.7%から6.9%へ、輸入のそれは6.0%から9.9%へと増加したに過ぎない。他方、ASEAN 諸国（この場合、ASEAN6）の輸出に占める中国のシェアは1993年の2.2%から2000年には3.1%へ、輸入のそれは1.9%から5.2%へと増加したに過ぎない。このように現在においてもなお両者間の貿易比率は10%未満に止まっており、そのことは補完関係よりも競合関係の方が強いことを反映しており、中国の WTO 加盟（2001年12月）によってその競合関係は一層高まるものと予想しているのである。そうした両者の関係を考慮に入れると、CAFTA は予想外にスムーズにスタートを切ったものの、「CAFTA はその実現可能性よりも政治的な思惑が先行している。CAFTA がどのような形になるかは依然として予断を許さない。中国の FTA 交渉は国際競争力のない産業を抱えながら朱鎔基首相が無理に無理を重ねて推進してきた」という見解さえ出されており、必ずしも楽観的ではばかりはいられないだろう。

次に、2) 「ASEAN+日本」 FTA について見てみよう。中国と ASEAN 諸国との関係が競合的であるのに対して、なるほど日本と ASEAN 諸国との関係においては補完的側面が強い。2001年1月のシンガポールとの FTA (JSEPA) を嚆矢として、2004年は日本にとって FTA 交渉を本格化する年になっている。メキシコとの締結（2004年3月）に続いて、韓国や東南アジアのタイ、フィリピン、マレーシア、インドネシア等との FTA 交渉が目白押しとなっており、中国やアメリカに対して東アジア FTA 交渉において巻き返す好機となる年となっている。が、「日本と FTA を結びたいというアジア諸国からの要請に日本は消極的である。その理由は、農業分野の国内調整が進まないからだ」というマスコミ報道があるようにその前途は依然不透明である。3) 「ASEAN+韓国」 FTA についても、韓国が日本と同様に国内に農業分野の問題を抱えていることが制約となろう。

最後に、4) 「日中韓」 FTA についてであるが、日本は消極的であり韓国も態度を留保している。日中および中韓の FTA 交渉においては、農業や労働集約的な産業の調整が大きな障害となろう。そうした障害が比較的低いと考えられてきた日韓 FTA 交渉においてさえ、日本側は東アジアの FTA 交渉において中国やアメリカに対抗して主導権を握っていくために韓国との FTA を早期に実現させたいとの強い意向を示したものの、韓国側が対日貿易赤字拡大を懸念（2002年の韓国の対日輸出は151億ドル、対日輸入は299億ドルであり、韓国側が148億ドルという大幅赤字となっている。日本の対韓国平均関税率が約3%、韓国の対日本平均関税率が約8%という中でそうなっているのであり、FTA を締結し相互に関税をゼロとするなら韓国の対日貿易赤字はさらに60億ドル程度増加するものと予想）したため政府間の本交渉に入ることができないでいる。2003年6月の来日に当たって、盧武鉉・韓国大統領は北東アジアの地域経済協力を推進することを表明し、「EUのような北東アジア共同体」を構想しているけれども。

このように検討してみると、「東アジア共同体」や「東アジア自由貿易地域」が早期に実現で

きる可能性はかなり低いと見ておいた方が安全だろうと思われる。まして、EU (European Union, 欧州連合) タイプの地域協力機構として、AU (Asian Union, アジア連合) を目指そうという勇ましい声も一部からは出てきているものの、その近未来における実現性は乏しいと言わざるをえない。その理由として、少なくとも次の2点は指摘しておかなければなるまい。ひとつは、地域協力機構を実現するために不可欠な加盟国間の相互信頼の問題である。EUがその前身たる EC (European Community, ヨーロッパ共同体) を形成しさらに発展してきた背景には、「独仏枢軸」を呼ばれるように第2次世界大戦の惨禍を深い教訓として両国が中心となって不戦の誓いにおいて相互信頼を築いてきたという長い歴史的な経緯がある。東アジア・ビジョン・グループの報告書<sup>47)</sup>は、ECに倣って「東アジア共同体」構想を打ち上げた。が、東アジアにおいては日本のアジア侵略という「歴史問題」が戦後60年近くになってもまだ解決されず、日本と中国や韓国および東南アジア諸国との相互信頼関係が欠如ないし不十分な状況にある。それではとてもEU型の地域協力機構は実現できないだろう。他のひとつはすでに強調したように、EUやNAFTAと異なり、東アジアのリージョナリズムはオープン・リージョナリズムにならざるをえないという事実がある。90年代に中国の台頭ということもあって、東アジアの域内取り引き比率は上昇してきたが、実は中国は東アジアにとって最終消費地や需要地であるよりも対米輸出基地であることも多い。こうして東アジア域内取り引きの上昇と対米取り引きの拡大とが平行して進むことになっている。つまり、アメリカ市場は依然として東アジアにとって必須なものなのである。他方、東アジアの中国もASEANもあるいは韓国等のアジアNIESも、欧米諸国からのFDI受け入れを前提としたEOI戦略を採用している。このように、マーケットも資本あるいは技術、経営ノウハウまでも、東アジア域外に依存する割合の高い地域が自立的な地域協力機構を形成できるとはとても考えられず、たとえば「東アジア自由貿易地域」が実現したとしても、それはかなりの程度緩やかな—それこそがオープン・リージョナリズムが含意するものである—地域協力機構に止まる蓋然性が高いと予想されるのである。

## 注

- 1) 正式には日本・シンガポール経済連携協定 (JSEPA: Japan-Singapore Economic Partnership Agreement) と呼ばれている。FTAが商品貿易の自由化を意味するのに対して、EPAには、サービス貿易、投資、相互承認、紛争処理、人材育成等の広範な分野の自由化を含むことができる点で異なるものの、一般的には広い意味でFTAの名称で呼ばれることが多い。
- 2) Bela Balassa, *The Theory of Economic Integration*, Irnin, London, 1961, 中島正信訳『経済統合の理論』ダイヤモンド社, 1963年。
- 3) John Ravenhill, "APEC adrift: implications for economic regionalism in Asia and the Pacific", *The Pacific Review*, Vol. 13, No. 2, 2000.
- 4) Richard Stubbs, "ASEAN Plus Three: Emerging East Asian Regionalism", *Asian Survey*, Vol. X LII, No. 3, May/June 2002.
- 5) Douglas Webber, "Two funerals and wedding? The ups and downs of regionalism in East Asia and Asia-Pacific after the Asian crisis", *The Pacific Review*, Vol. 14, No. 3, 2001.
- 6) Richard Higgott, "Asian economic crisis: a study in the politics of resentment", *New Political Economy*, Vol. 3, No. 3, 1998.
- 7) 経済産業省経済連携交渉推進室「経済連携に推進について」(『経済産業ジャーナル』2004年5月

- 号)。
- 8) 日本経団連「自由貿易協定の積極的な推進を望む—通商政策の新たな展開に向けて—」(2000年7月18日。<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2000/033/honbun.html>)。
  - 9) 経済産業省『通商白書』(2001年版), 174-175ページ。
  - 10) 外務省「日本の FTA 戦略」(2002年10月。<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/fta/summary.html>)。
  - 11) 社団法人・日本経済団体連合会「活力と魅力溢れる日本をめざして」(2003年1月1日)。
  - 12) 社団法人・日本経済団体連合会「経済連携の強化に向けた緊急提言—経済連携協定(EPA)を戦略的に強化するための具体的方策」(2004年3月16日。<http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2004/020/gaiyo.html>)。
  - 13) 「日本活性化のための経済連携を推進する国民会議」(<http://www.keizairenkei.jp>)。
  - 14) 外務省「経済外交(WTO・FTA)に関する意識調査」(2003年2月。<http://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/wto/2003ec.html>)。
  - 15) 内閣府『経済財政白書』(2004年版), 202-236ページ。
  - 16) 浦田秀次郎「日本にとっての FTA の意義と課題」(浦田秀次郎編『FTA ガイドブック』ジェトロ, 2002年, 第1章)。
  - 17) 同上, 13ページ。
  - 18) 木村福成「やさしい経済学」(『日本経済新聞』2003年12月22日-23日付け)。
  - 19) 宗像直子「日本の FTA 戦略」(添谷芳秀・田所昌幸編『日本の東アジア構想』慶応義塾大学出版会, 2004年, 第5章, 153-154ページ)。
  - 20) 同上, 157ページ。
  - 21) 鈴木宣弘「FTA 推進の障害は何か?」(『世界経済評論』2003年12月号)。実は, 日本農業の構造改革を主張している木村福成などもこの点は承知している。彼らもまた, ①90%ルールを満たすという意味で問題となる農林水産物の多くには低い関税率しかかけられておらずそれらを撤廃しても影響は微小である, ②90%ルールさえあらかじめクリアしておけば一部の品目についての交渉は EU とメキシコが FTA を締結した際にそうしたように先延ばしすることも可能である, ③経済理論上も一般に貿易政策よりも生産物補助金の方が, 価格支持政策よりも所得政策の方が市場の歪みを小さくすることができ国民経済全体として農業保護のコストを小さくできる, と指摘しているのである(木村福成・安藤光代「自由貿易協定と農業問題」, 『三田学会雑誌』95巻第1号, 2002年4月, 134-135ページ)。こうして, 農業と FTA に関する主要な論点は, 農家への直接支払いによる所得保障の問題へと移ってきている。その意味で, 政府の諮問機関である農政審(食料・農業・農村政策審議会)が2004年8月10日に発表した「食料・農業・農村基本計画」を見直すための「中間論点整理」はわれわれにとっても重要である。そこでは, 農業への株式会社の参入を認める一方で, 直接支払いの対象となる担い手農家が極めて限定されており多くの農家が切り捨てられようとしているのである。「中間論点整理」を評して, 小泉内閣の「『農業改革』の方向は明らかである。関税の引き下げ・撤廃→国内農産物価格の引き下げ→担い手限定的な直接支払いであり, 担い手に株式会社を加えてその農地取得を認めることである」と田代洋一が述べたように(田代洋一「食料・農業・農村基本計画の見直しと政策課題」, 『経済』2004年8月号, 82ページ), 日本の農業そのものが FTA 締結の障害になっているのではなくて, 小泉政権の「農政」こそがその真の障害になっているのである。
  - 22) 小寺彰「東アジア FTA の可能性: 制度としての FTA の観点から」(渡辺利夫編『東アジア市場統合への道—FTA への課題と挑戦』勁草書房, 2004年, 第5章, 79ページ)。
  - 23) 浦田秀次郎・小寺彰・本間正義・川崎研一「拡大する FTA」(『ESP』No.380, 2003年12月, 9-10ページ)。
  - 24) 同上, 19ページ。
  - 25) 浦田秀次郎「日本経済再生のカギを握る FTA」(浦田秀次郎・日本経済研究センター編『アジア

- FTA (自由貿易協定) の時代』日本経済新聞社, 2004年, 終章, 241-246ページ)。
- 26) 浦田秀次郎「日本にとっての FTA の意義と課題」(浦田秀次郎編『FTA ガイドブック』ジェトロ, 2002年11月, 第1章)。
- 27) Khalid Nadvi, “Globalisation and Poverty: How can Global Value Chain Research Inform the Policy Debate?”, *IDS Bulletin*, Vol. 35, No. 1, January 2004.
- 28) The World Bank, *Globalization, Growth and Poverty-Building an Inclusive World Economy*, Oxford University Press, 2002.
- 29) *Ibid.*, p. 7.
- 30) 「高グローバル化国」(“more-globalized countries”)には, 先進国である OECD 諸国やチリ, アジア NIES の韓国, シンガポール, 台湾, 香港は含まれない。具体的には, 次の諸国が含まれる。アルゼンチン, バングラデシュ, ブラジル, 中国, コロンビア, コスタリカ, コートジボワール, ドミニカ, ハイチ, ハンガリー, インド, ジャマイカ, ヨルダン, マレーシア, メキシコ, ネパール, ニカラグア, パラグアイ, フィリピン, ルワンダ, タイ, ウルグアイ, ジンバブエ。他方, 「低グローバル化国」(“less-globalized countries”)には, アフリカ諸国や旧ソ連のいくつかの国々が含まれる (*op. cit.*, p. 51)。
- 31) Robert Wade, “On the causes of Increasing World Poverty and Inequality, or Why the Matthew Effect Prevails”, *New Political Economy*, Vol. 9, No. 2, June 2004. pp. 169-170.
- 32) UNCTAD, *Trade and Development Report 2002*, United Nations, New York and Geneva, 2002. p. 51.
- 33) *Ibid.*, p. 55. 同『報告』が, 他方で, 途上国の国際分業への参入の仕方には次のような多様性があることを同時に強調していたことも指摘し, 補っておきたい。すなわち,
- ①停滞ないし衰退している一次製品の生産・輸出から未だに転換できていない途上国も多い。
  - ②一次製品から製造品に転換した途上国の多くは, 資源基礎的で労働集約的な製造品に焦点を当てて来ているが, それらの製造品は世界市場において一般的にダイナミズムを欠いているものである。
  - ③技術集約的な製造品の輸出を伸ばした途上国もあるが, 低付加価値の労働集約的なし組み立て加工過程を担当したに過ぎない場合が多い。
  - ④世界の製造品付加価値においてそのシェアを高めた少数の国が存在する。東アジアの NIES などがそれである。このグループに属する国で過去20年間貿易と投資の自由化を急速に進めた国は存在しない。この④のグループを除いて, 輸出と所得成長の動的な関係 (dynamic nexus of exports and income growth) を確立した途上国は存在しない (*Ibid.*, pp. 82-83)。
- 34) *Ibid.*, pp. 73-85. 図表 9-2 に掲載されている 6 カ国・地域の差異についても補足しておきたい。
- ①韓国の場合は付加価値比率が急上昇しているが, 香港は対照的に低位のままである。
  - ②メキシコとマレーシアの場合は, 製品の輸出と輸入が付加価値よりも大きい。メキシコの場合, 製品輸出の急増に比して付加価値の伸び率は大変低い。他方, マレーシアの場合も製品輸出が急増しているが, 現地の生産者 (local suppliers) が生まれてきたため, メキシコよりは付加価値は増加している。
  - ③トルコと中国の場合は, 製品の輸出入に比して付加価値が大きい。トルコの場合は, まだ IPN に十分に組み込まれていないことが, 中国の場合は相対的に付加価値比率が高く輸入に依存することが少ない伝統的な労働集約的輸出品の果たす役割が大きいことが, それぞれその理由となっている。
- 以上のように指摘した上で, 同『報告』は, 多国籍企業による IPN に組み込まれた途上国の場合, 付加価値の大きな部分は利潤として多国籍企業に帰属することになる。東アジアについて見てみると, マレーシアと中国にこのことは当てはまる, と述べている (*Ibid.*, p. 81)。
- 35) Gary Gereffi, John Humphrey, Raphael Kaplinsky and Timothy J. Sturgeon, “Introduction: Glo-

balization, Value Chain and Development”, in *The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalization*, *IDS Bulletin*, Vol. 32, No. 3, July 2001, p. 2.

36) UNCTAD, *op. cit.*, pp. 82-83.

37) 日米の多国籍企業の VC ガバナンスの差異を明らかにしたのが、マイケル・ボーラス (Michael Borrus) 等の前掲書であった (Michael Borrus, D. Ernst and S. Haggard, *International Production Networks in Asia: Rivalry or Riches?*, Routledge, London, 2000)。なお、彼らは VC や IPN よりも CPN (Cross-border Production Network, 越国境生産網) という用語を選好している。彼らはまず、エレクトロニクス分野の代表的な米系多国籍企業である Cisco Systems などを例に取り、CPN の形態上の特徴—これまでの企業形態との違い—に着目している。

- ①これまで Western や Siemens, NEC などは、R & D からデザイン、エンジニアリング、製造、販売、サービスなどを子会社を通じて内部的に行っていた。管理は階層的で中央集権的であった。
- ②それに対して、Cisco Systems の場合は、R & D も製造単位も所有していない。製造はカリフォルニアとアジアにある製造業者との契約によって行われている。同社のように製造単位を持たない企業として、Dell, Silicon Graphics, Diebold, Digital Microwave, Telebit, LAM Research, Octel, などがある。
- ③これまでの企業内 (intra-firm) 関係のみならず、新しい企業間 (new inter-firm) 関係が見られるようになった。企業間の関係において、CPN では、短期的な供給契約やほぼ完全な市場ベースでの取引も見られる。こうした企業間関係が発展した指標として、生産の外注化 (outsourcing of production) を挙げることができる。エレクトロニクス産業においては、外注化は1980年代に半ばまでは殆どなかった。が、90年代に入ると急増し、それが減少する傾向は見られない。この外注化 (outsourcing) →契約生産 (contract production, contract manufacturing) において、Dell, Silicon Graphics, Cisco Systems, Diebold, Digital Microwave, Telebit, LAM Research, Octel, では生産単位を全く所有していない。これまで垂直統合の加工組み立てを行ってきた、IBM, Hewlett-Packard, Apple, などこの CPN の傾向に追随した。アジアにおける現地での生産と供給能力の向上がグローバルな生産戦略のインフラを整備し、生産設備への資本投資を不要にした。

彼らは、以上のような新しい企業動向の出現を踏まえて、アジアにおける CPN 展開でのアメリカ企業と日本企業 (韓国, 台湾, シンガポール等のアジア NIES 企業) との差異について検討を加えている。

- ①アジアにおける経済発展が異質な生産能力と高度な域内の補完関係を生み出した。その背景には、雁行形態的發展論が言う発展の4つの段階 (日本→NICs→ASEAN→中国) がある。こうして、1980年代と90年代にアジアにおいて技術開発力と労働熟練が深化するにつれて、多国籍企業はますますコア・コンピテンス (core competencies) に焦点を合わせるようになっていった。アメリカ企業の場合は、ソフト・コンピテンス (soft competencies: definition, architecture, design, standards, and marketing) に、日本企業などアジア企業は、ハード・コンピテンス (hard competencies: components, manufacturing stages, and design/development thereof) にそれぞれ集中した。

アジアにおける CPN の展開の結果、1980年代までの日本企業の優位を逆転させ、90年代にアメリカのエレクトロニクス産業は再生し、アジア太平洋地域における主導権を握ることになった。その大きな要因として両者のガバナンスの差異を挙げることができる。「開放的ネットワーク」を構築した「分権」型の米系多国籍企業のガバナンスは、「閉鎖的ネットワーク」による「集権」型の日系多国籍企業に対して、アジアにおける CPN の発展により優位に立った。アジアにおける技術水準の向上により、アメリカ企業は新製品の定義やシステムの統合、高付加価値のソフトウェア、流通などに集中できるようになった。VC の両極である研究開発とマーケティングを抑え、製造過程を技術水準が向上したアジア太平洋の諸国・地域をアウトソーシングの形で利用することに成功したので

ある。他方、日系多国籍企業はその「集権」型のガバナンスの故にそれに大きく立ち遅れたのである。

以上のM. ポーラス等による分析は、日米多国籍企業のみならず、アジア諸国にとっても大きな意味を持つ。すなわち、アメリカ企業のCPNは、アジア地域の技術水準と生産能力の向上をもたらすのに対して、日本企業のそれは限られた効果しかもたらさないことを示唆しているからである。

なお、ポーラス等の問題提起を逸早く受け止め東アジアの生産ネットワークの新展開に対して鋭い分析を加えた、尹春志の研究は先駆的で優れたものであった(尹春志「東アジア地域生産ネットワークの展開—雁行形態論的發展パラダイムを超えて—」, 座間紘一・藤原貞雄編『東アジアの生産ネットワーク—自動車・電子機器を中心として—』ミネルヴァ書房, 2003年, 第1章)。

- 38) 『通商白書』(2003年版), 86ページ。
- 39) 同上, 93ページ。
- 40) 同上, 103-104ページ。
- 41) 『朝日新聞』2003年12月22日付け。
- 42) 『朝日新聞』2004年7月3日付け。
- 43) Gai, Kevin, "The ASEAN-China Free Trade Agreement and East Asian Regional Grouping", *Contemporary Southeast Asia*, Vol. 25, No. 3.
- 44) ACEGEC, *Forging Closer ASEAN-China Economic Relations in the Twenty-First Century*, A Report Submitted by the ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation, October 2001, Jakarta, ASEAN Secretariat.
- 45) 小寺彰「中国新体制の展望—問われる貿易ルールの順守」(『日本経済新聞』2003年2月25日付け)。
- 46) 『朝日新聞』の社説「小泉首相はなぜ動かぬ」2003年6月2日付け。
- 47) EAVG, *Towards an East Asian Community-Region of Peace, Prosperity and Progress*, A Report submitted by East Asian Vision Group, December 2002.

付記：本稿は、科学研究費補助金（基礎研究(B), 平成14年度～16年度, 課題番号14402017, 研究代表者：西口清勝）による研究成果の一部である。