

# 国際経済の歴史的な転換点のもとで、 世界金融経済危機および欧州ソブリン危機に直面する 日本企業の国際競争力の現状と課題

手 島 茂 樹

## 序章 本稿の目的・意義

我々は今まさに、南北間格差の縮小・収斂という、国際経済の歴史的な転換点にある。南北間格差の縮小・収斂とは、先進国の低迷と発展途上国・新興国の台頭およびこれに伴う「ファーストベスト市場（高品質であれば、高価格でも購入しようとする品質志向の強い市場）の低迷」<sup>1)</sup>と「セカンドベスト市場（一定品質を満たしていれば、より低価格な製品を購入しようとする価格志向の強い市場）の拡大」、言い換えると、「需要・供給両面の世界規模での汎用品化」<sup>2)</sup>を、意味する。汎用品化は、「資産の特殊度（O. ウイリアムソン、1985、参考文献⑮-⑱）」が高い、高品質の差別化製品が、新たに開発されると、直ちに、急速に、需要および供給の両面から汎用品（一定品質を備えた、標準化された商品）に転化していく、近年の世界経済に顕著に見られる傾向である。最近の世界金融経済危機および欧州ソブリン危機は、こうした潮流を、一層促進する効果を持っている。

筆者がこれまで論じてきたように、こうした新潮流の契機となり、これを推進して来たのは、先進国多国籍企業の海外事業活動であり、その基盤にある「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」（日本企業）<sup>3)</sup>および「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」（欧米企業）である。これに誘発された発展途上国・新興国企業の「破壊的イノベーション」（クリステンセン、1997）は、発展途上国・新興国の目覚ましい経済発展に重要な役割を果たした。こうした企業活動による新潮流は、今後益々加速すると考えられる。先進国の収穫逡増産業育成策および危機から脱却するための当面のマクロ経済政策に限界が見られる一方、発展途上国・新興国の側では、産業構造の変化を伴いつつ継続的に収穫逡増的な輸出産業を育成するという、戦略的貿易政策および戦略的投資政策に、大きな成功を収めているためである。その結果、先進国企業は、発展途上国・新興国の「セカンドベスト市場」の巨大化と新しい「ファーストベスト市場」の今後の可能性に、ますます期待を持ち、海外直接投資やNEMs（Non-Equity Modes：出資、すなわち、直接投資を伴わない経済関係の構築、具体的には、EMS（Electronics Manufacturing Services）企業等とのオープンネットワークの形成等）（United Nations, World Investment Report 2011）を通じて一層の資本と技術の移転に努力すると見られる。

本稿では、①「取引費用の最小化」<sup>4)</sup>とそれに基づく「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」が生ずる日本企業の競争優位、②「取引費用最小化」達成の必要条件としての「日本型選好」<sup>5)</sup>（当面の機会主義的利益の獲得よりは、長期安定的な取引継続の利益を選好し、機会主義的利益を削減する）、③資産の特殊性の高い「複合財」<sup>6)</sup>としての高付加価値部品および製品の存在、④「資産の特殊性と汎用品化の進展度から見た産業競争力のマトリックス（14ページの表2参照）」、

⑤品質・価格両面から見た汎用品化とイノベーションの諸類型の分析図（8ページの図6および9ページの図7参照）等、筆者がこれまで、開発してきた分析手法および得た知見に基づき、国際経済の歴史的な転換の潮流のもとで、世界金融経済危機および欧州ソブリン危機に直面する、日本企業および日本経済にとっての課題を明らかにし、その対応の道筋を検討する。

本稿の構成は以下の通りである。

第I章では、現在、われわれが、南北間格差の縮小・収斂という国際経済の歴史的な転換点にあることを、マクロ経済指標から、確認する。

第II章では、南北間格差の縮小を引き起こしたメカニズムである発展途上国・新興国の「要素による成長」と先進国の「イノベーションによる成長」の相互作用について解明し、特に、こうした発展途上国・新興国と先進国との相互作用を引き起こした先進国多国籍企業の二つの「革新的イノベーション」とそれを生かすための戦略、および、それらが新興国の経済発展・新興国企業の「破壊的イノベーション」に与えるインパクトについて論ずる。

第III章では、世界経済金融危機、欧州危機の影響が、先進国の低迷および発展途上国の伸張に及ぼす影響、すなわち、格差縮小・収斂のトレンドの加速、について確認する。

第IV章では、先進国多国籍企業と台頭する発展途上国多国籍企業の各々の戦略の帰結、先進国及び発展途上国・新興国の収穫逓増産業育成策の今後の展望について論ずる。

第V章は、本稿の結論である。

## I. 国際経済の歴史的な転換点

### (1.1) 歴史的な転換点における4つのポイント

我々はまさに、国際経済の歴史的な転換点にある。その主なポイントは以下の4点である。

- (1) 南北間格差の拡大から、南北間格差の縮小・収斂へ：周知の通り、第二次大戦後の世界では、その大半を通じて先進国と発展途上国の間の、「南北間格差の拡大」こそが、解決されるべき重要な課題であった。しかし、21世紀の現代では、まさに、本章に論ずるように、「南北間格差の縮小・収斂」が急速に進展している。
- (2) 経常収支黒字国の日本、ドイツ、中国等と経常収支赤字国の米国という世界規模での不均衡：上記(1)の格差縮小・収斂への転換は、経常収支の国際的不均衡が長期にわたり継続する中で生じた。ただし、ドイツと中国の経常黒字が顕著になるのは、21世紀に入ってからである。注目すべきことだが国際収支不均衡は、主要国・地域間の変動相場制の下で、長期にわたり、調整されていない。一方、ユーロ域内では、ユーロの成立以降の2000年代、ドイツ、オランダ等の経常黒字と、スペイン、イタリア、フランス、ポルトガル、ギリシャ等の経常赤字というユーロ域内諸国の不均衡<sup>7)</sup>が顕著になっている。
- (3) 世界経済金融危機、欧州危機のマイナスの影響は、先進国の方が大きい：この結果、第III章で論ずるように、先進国市場と発展途上国・新興国市場のウエイトの変化はより一層、加速すると見られる。
- (4) IDP理論<sup>8)</sup>のような伝統的な理論の想定する以上に発展途上国多国籍企業の成長は早い：UNCTAD, World Investment Report (世界投資報告) 2006年によれば、ダニング (J. Dunning) はIDP理論の中で、「発展途上国では、国内市場が十分に成長することによってはじめて、現地企業が、国内市場を基盤に国際競争力を獲得することができ、海外事業展開を行う多国籍企業と

なる」としているが、近年の発展途上国企業の発展は、この理論の想定するところをはるかに超えている。ITエレクトロニクス分野における韓国企業のように、新興国多国籍企業の中には、先進国多国籍企業を脅かす競争力を持つものすら現れた。この点については第Ⅱ章および第Ⅳ章で論ずる。

### (1.2) 「南北間格差の拡大」から「南北間格差の縮小」へ

上記(1.1)で論じた「南北間格差の拡大」から「南北間格差の縮小」への転換の要因となったのは各々以下の4つの要素である、と考えられる。

「南北間格差の拡大」を引き起こすもの

- (1) 先進国で、目覚ましいイノベーションによる成長が実現され、
- (2) 先進国と発展途上国の技術格差は容易に縮まらず、
- (3) 先進国と発展途上国との間の貿易と投資の障壁・規制が大きく、
- (4) 発展途上国が内向きの輸入代替政策をとる。

「南北間格差の縮小・収斂」を引き起こすもの

- (5) 先進国のイノベーション創発力が鈍化または変化し、
- (6) 先進国と発展途上国の技術格差は急速に縮小し、
- (7) 自由化推進により、貿易と国際投資に対する障壁・規制が少なくなり、
- (8) 発展途上国が外資を利用した輸出振興政策をとる。

上記のうち、(1)は(2)を引き起こし、(5)は(6)と密接な関係にある。第Ⅱ章では、先進国の「革新的イノベーション」と発展途上国・新興国の「破壊的イノベーション」の相互作用が、(5)と(6)を生ずることを論ずる。

### (1.3) 実質GDP成長率から見た南北間格差の収斂

図1に見るように主要先進国である日本、米国、ドイツの1980年以降2011までの一人当たりGDP(米ドル時価)の推移を見ると、多少の入り練りはあるが、おしなべて、ほぼ同じパターンの長期上昇トレンドにある<sup>9)</sup>。注目されるのは、比較のために挿入した韓国・中国の一人当たりGDPが急上昇していることであり、ここに南北間格差の縮小傾向が端的に現れている。

この間の事情をより明確にみるために、日本、米国、ドイツおよび中国の一人当たり実質GDP成長率をみると(図2)、日米独は1981年-2011年の期間、一人当たり実質GDP成長率はほぼ0-5%の幅にある。3カ国とも夫々、短期的に低迷する時期を抱えているが、概して、日本と米国およびドイツの一人当たりGDPの実質成長率に大きな差があるわけではない。これに対して、中国の一人当たり実質GDP成長率は過去30年以上にわたって10%前後、高いときは、15%近い成長を続けている。先進国を代表する3カ国と発展途上国・新興国の代表とも言える中国の成長率の差に、所得の収斂傾向が明確に見て取れる。中国の一人当たりGDPの実質成長率がG3(日本・ドイツ・米国)のそれにくらべて、ほぼ二倍に近い水準にあることは、第Ⅱ章で論ずるように、中国の1人当たりGDPがG3のその10分の1程度であるという、所得水準の違いを考えれば、むしろ当然であるといえる。あえていえば、(1.2)の(5)-(8)の要件が近年になって、充足されたがゆえに、よ

図1 日本・米国・ドイツ・中国・韓国の一人当たり名目GDP（米ドルベース）の推移（1980-2011）（IMF, World Economic Outlook Data Base）

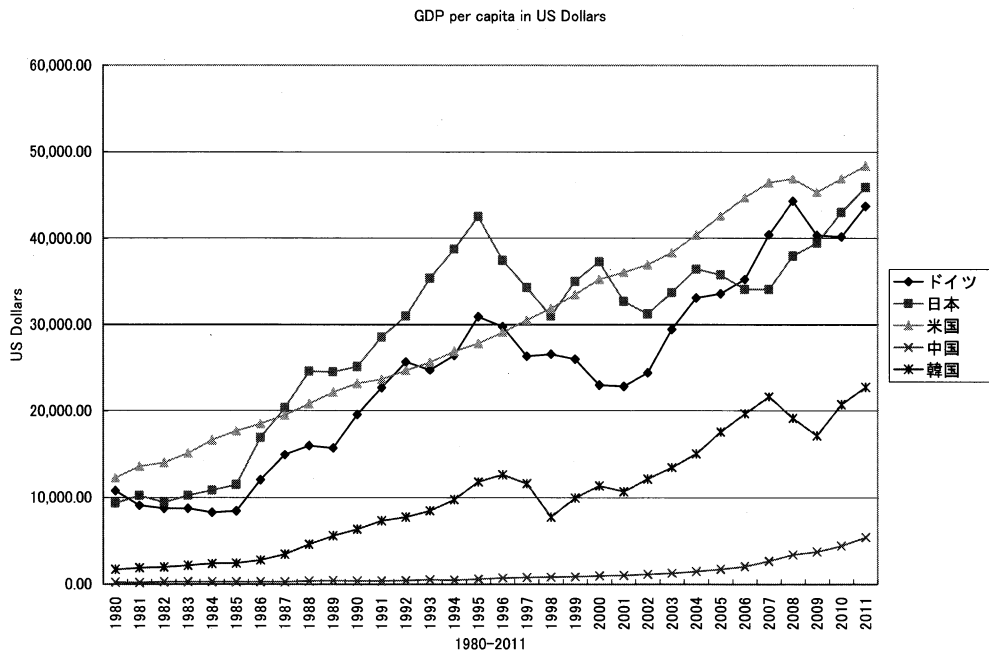


図2 日本・米国・ドイツ・中国の一人当たりGDPの実質成長率（1981-2011）（IMF, World Economic Outlook Data Base）

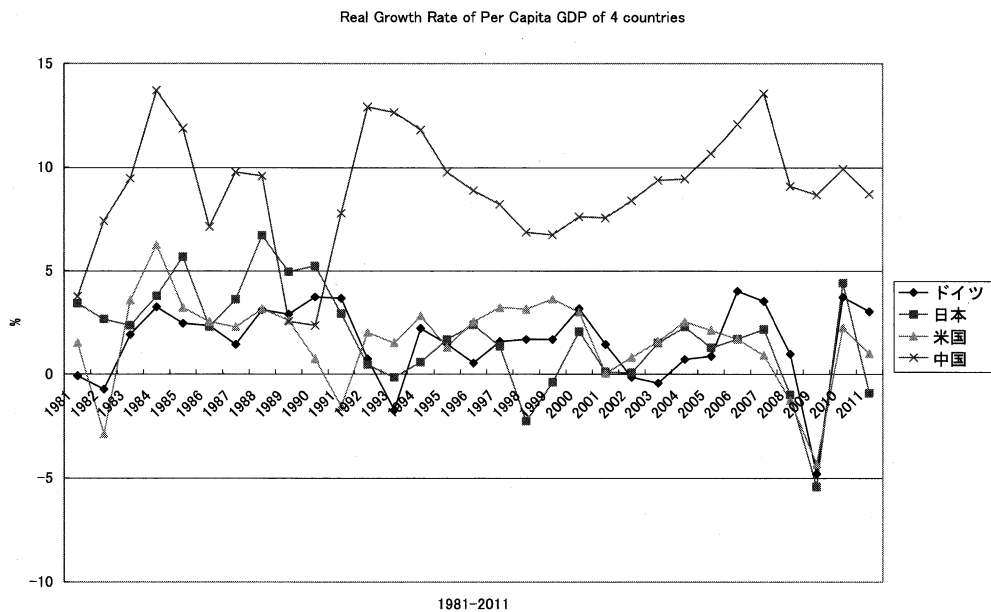
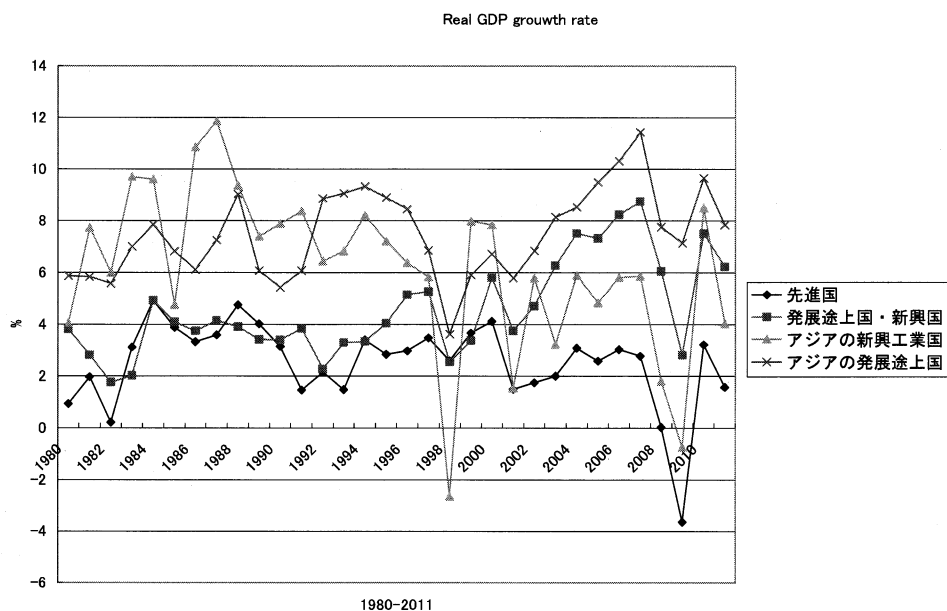


図3 先進国、発展途上国・新興国等の実質GDP成長率（1980-2011）（IMF, World Economic Outlook Data Base）



うやくこの収斂のメカニズムが機能し始めたといえる。

次に、1980年以降の、先進国、発展途上国・新興国等の実質成長率（IMF, World Economic Outlook Data Base）を図3によってみると、1990年代以降、明らかに先進国の成長率よりも、発展途上国・新興国の成長率のほうが高い。これも、1990年代以降は、世界が南北間格差の縮小・収斂の方向にあることの一つの証左である。また、アジアの新興工業国の実質GDP成長率が、先進国のそれを上回りつつも、低減傾向にあるのに対し、アジアの開発途上国（中国、インドを含む）のそれがむしろ増加傾向にあることは、より多くのアジア発展途上国が、(2.1)で論ずる発展・高度成長過程に入り始めたことを示している。これは、第II章および第IV章で論ずるように、一人当たり所得の高い国から一人当たり所得の低い国に、資本と技術の大規模移転が起きるときに、産業構造の変化を伴って、経済発展の加速が生ずることを示している。

## II. 南北間格差の縮小を引き起こしたメカニズムとイノベーションの役割

### (2.1) 要素による成長とイノベーションによる成長

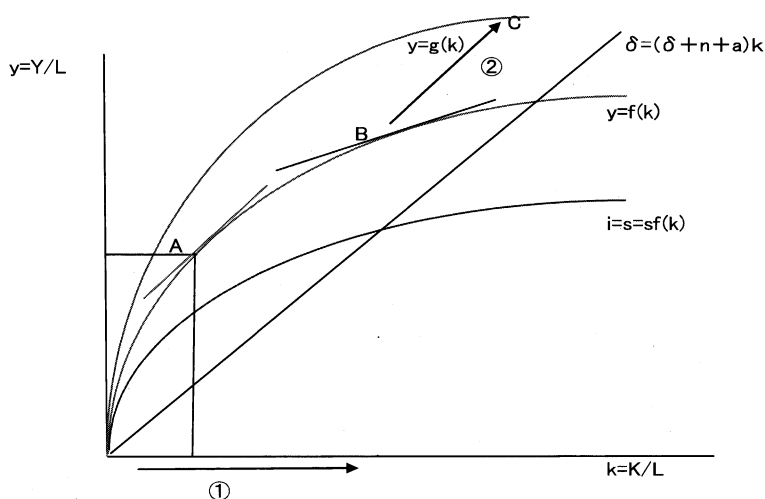
南北間格差の収斂は、標準的な国際経済学の考え方であるヘクシャー・オリーン・モデル（完全競争市場を前提とする）およびヘルプマン・クルグマン・モデル（寡占企業による差別化商品の供給が、海外直接投資を通じた海外生産拠点建設を伴って行われることを想定）における要素価格均等化定理に沿った動きと理解することが可能である。特に、現実の南北間格差の収斂の主体が、後述するように、先進国および発展途上国・新興国の多国籍企業であることを考えると、ヘルプマン・クルグマン・モデルに基づく要素価格均等化の考え方は一つの指針になる。これを念頭に本稿では、先進国多国籍企業の引き起こすイノベーションが、発展途上国・新興国の成長およびイノベーショ

ンにどのような影響を及ぼすかを検討する。本節の検討で参考とするのは、通常のソロー型の成長モデルおよび、要素による経済成長とイノベーションによる経済成長についてのM. ポーターの考え方である。そのうえで、現実には、南北間収斂を引き起こすイノベーションの変容を促したのは、これまで、筆者が論じてきた日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」(取引費用最小化の特性に基づく日本企業固有の競争優位 (Ownership Advantage))<sup>10)</sup> と欧米企業による「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」および世界規模での需要・供給両面からの汎用品化の潮流である。

図4は、ソロー型成長モデルに基づく、要素の高度化(資本蓄積または重化学工業化)による経済発展(経路①: A点からB点へ)とポーターのいうイノベーションによる経済発展(経路②: B点からC点へ)および新興国(A点)による先進国(B点)へのキャッチアップ(手島茂樹 2010)の関係を表している。ソロー型成長モデルによれば、一人当たり資本量( $k=K/L$ )の増加は、一人当たり所得( $y=Y/L$ )の増加を生ずる。但し、収穫一定、資本の限界生産力逓減の1次同次の生産関数の下で、一人当たり資本量の一単位の増加( $\Delta k$ )は、一人当たり所得の増加分( $\Delta y$ )の逓減を生ずる。また、「毎期の一人当たり資本の追加分(毎期の総(粗)投資 $i$ =総貯蓄 $s=sf(k)$ )が、減価償却分( $\delta k$ ) + 人口の増加率対応分( $n \cdot k$ ) + 技術進歩率対応分( $a \cdot k$ ) (後述)」に等しくなる状況に至れば、すなわち「定常状態」に到達すれば、それを越えた経済成長は生じない<sup>11)</sup>。議論の簡略化のために、日米独等の先進国は、定常状態であるB点にいるものとする。これに対し、先進国から十分な技術移転を受けた結果、先進国と同じ供給サイドの条件にある発展途上国・新興国は、先進国と同じ生産関数 $y=f(k)$ のうえにあり、B点よりも一人当たり所得の低いA点にあると想定する。

A点にある発展途上国・新興国が、開発初期の窮乏化のわなを脱しており、先進国からの海外直

図4 要素の高度化(資本蓄積または重化学工業化)による経済発展(経路①: A点からB点へ)とイノベーションによる経済発展(経路②: B点からC点へ)および新興国(A点)による先進国(B点)へのキャッチアップ(手島茂樹 2010)



- ① 要素の増強(一人当たり資本量の増加)による経済発展
- ② イノベーションによる経済発展

接投資を大規模に受入れて、膨大な資本と技術の流入を経験すれば、一人当たり資本量の急激な増加によって、いわゆる、「ルイス転換点」も超えて $y=f(k)$ の生産関数上を、B点に向かってシフトすることになる。これが要素による経済発展、言い換えると重化学工業による高度経済成長である。これが、発展途上国・新興国の、先進国への所得格差の収斂（Convergence）のプロセスである。先に図3に示したように、最近20年間は、発展途上国のConvergenceの力が強くなっている。

これに対し、B点にある先進国では、一人当たり所得は変わらないが、人口の増加率プラス技術進歩の率だけ、経済全体の実質所得そのものは、増加する。M. ポーターは、先進国の成長は、要素による成長（一人当たり資本量の増加に基づく成長）ではなく、イノベーションによる成長であると定義しているが、この論点を筆者のモデルにおいて明確化すれば、図4におけるA点からB点へのシフトで示されるような $y=f(k)$ にビルトインされた「漸進的イノベーション」<sup>12)</sup>ではなく、「漸進的、ボトムアップによる革新的イノベーション」（日本企業）または、「急進的、トップダウンによる革新的イノベーション」（欧米企業）を想定することにより、生産関数そのものを $y=f(k)$ から、 $y=g(k)$ にシフトさせ、一人当たり所得を新たな定常状態C点まで増加させることが可能である。この先進国におけるイノベーションの力が強ければ、(1.2)の(5)(6)ではなく、(1.2)の(1)(2)の条件が、充足され、南北間格差は収斂するのではなく、むしろ拡大するはずである。

現実には、最近20年、南北間格差が収斂しているのは、先進国のイノベーションの力が衰える一方、(7)の条件がクリアーされたこともあり、先進国から発展途上国への技術と資本の移転が推進されているとの想定がなりたつ。しかし、イノベーションの現実には複雑であり、先進国の「漸進的、ボトムアップによる革新的イノベーション」または、「急進的、トップダウンによる革新的イノベーション」が衰退しているというよりは、(2.2)に論ずるように、「需要および供給両面からの汎用品化」によって、先進国のイノベーションが変化しており、それが発展途上国・新興国による、先進国への収斂を加速していると考えられる。

## (2.2) イノベーションの変容とそれが経済成長および開発に与えるインパクト

前項で論じたように、先進国が②の経路に沿って、革新的イノベーションによる成長を図る際に、「需要供給両面の汎用品化」のもとでは、国際政経17号等で筆者が論じた<sup>13)</sup>ように、先進国企業からアジア等新興国企業に、絶え間なく新規の技術および資本が移転され、「破壊的イノベーション」の実行部分を、新興国企業が担うことになる。先進国多国籍企業は国際的にオープンネットワークまたはクローズドネットワークを展開して、自らの競争力を維持・強化しようとするからである。この先進国多国籍企業の戦略は必然的に新興国企業の競争力を強化することになる。こうしたプロセスを通じて、現代世界に顕著に見られる、新興国のキャッチアップが加速する状況を表したのが図5である。

これは、「破壊的イノベーション」の実行部分を、新興国企業が担うことを通じて、新興国もまた、③の経路（破線）を通して、 $y=f(k)$ の生産関数から、 $y=g(k)$ の生産関数にシフトすることを意味する。

しかしながら、需要・供給両面からの汎用品化のもとで、上記図5の③のシフトを促した、「革新的イノベーション」と「破壊的イノベーション」の相互関係は、日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」と欧米企業の「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」とでは、異なる面がある。本項では、この点を比較検討する。これは、両者の競争力比較という意味で第四章の論点につながるものである。

図5 要素の高度化（資本蓄積または重化学工業化）による経済発展（経路①）とイノベーションによる経済発展（経路②）と革新的イノベーション（経路②）と破壊的イノベーションの関係（経路③）（手島茂樹2012）

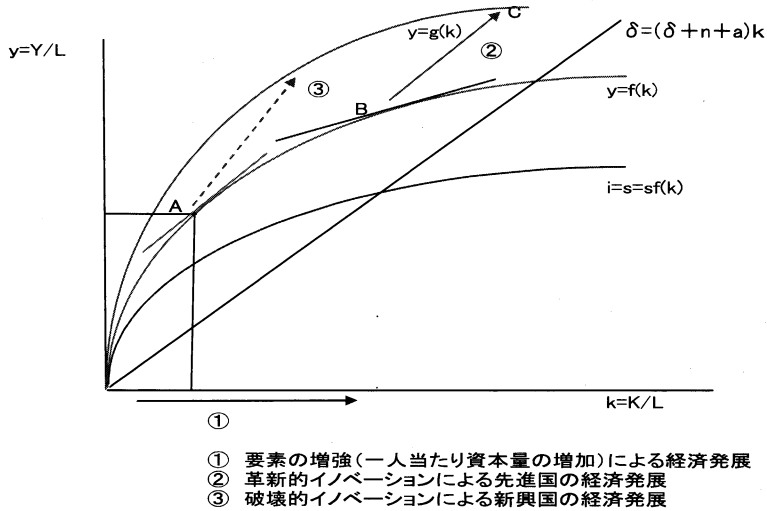


図6 「需要および供給サイドの汎用品化」、「ファースト・ベスト市場」「セカンド・ベスト市場」と「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」（筆者作成）

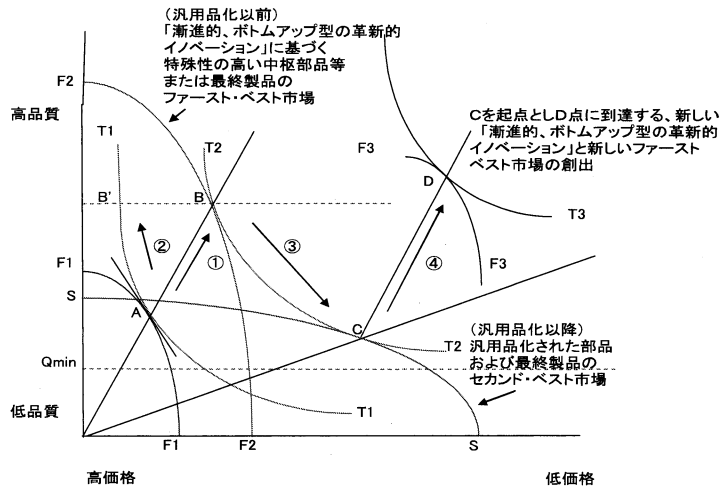
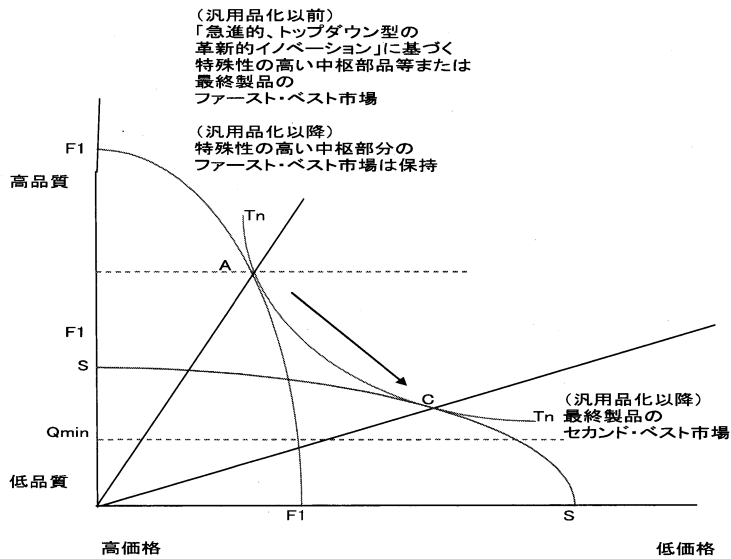


図6は、国際政経17号等で筆者が論じた、日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」の形成過程（「より高品質・より低コストの新製品を開発するイノベーションであり、図6における、矢印①に沿った、A点からB点への動き」）を示すものであり、日本企業はこの技術革新によって、先進国の「ファーストベスト市場」を新たに創出し、獲得することが出来る。然しながら、供給サイドの汎用品化は、クラウドネットワークの形成を目指す日本企業の意図に反して、いわば



図7 需要および供給サイドの汎用品化、「ファースト・ベスト市場」「セカンド・ベスト市場」と「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」（筆者作成）



意図せざる技術移転、または、技術流失の形で、B点からC点に向かっての「破壊的イノベーション」を引き起こす。第IV章で詳細に論ずるように、「日本型選好」<sup>14)</sup> をとり、相互の機会主義の恐れのない関連企業間のクローズドネットワークは、日本企業の競争力（競争優位（O Advantage））の根幹である「取引費用の最小化」とそれに基づく「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」にとって必要不可欠であり、本来的に、意図せざる技術移転、または、技術流失に基づく「破壊的イノベーション」の発生を期待しないはずであるが、現実には技術流出は生ずる。「ファーストベスト市場」（F2F2）から「セカンドベスト市場」（SS）への転化という世界規模での需要の汎用品化に対する、供給サイドでの汎用品化による対応である「破壊的イノベーション」は、日本企業の競争力の根幹を掘り崩す性格を持っている。

これに対し、図7は、欧米企業の「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」と「破壊的イノベーション」の関係を表している。「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」を表すA点は、図6の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」とは異なり、過去の技術的成果の積み重ねから生じたものではなく、いわば、突然産み出されたものとして表現できる。さらに重要なのは、需要供給両面からの汎用品化に対して、自社の競争力の根幹となる中枢部分（基本設計・基幹部品等）は、他社に対して秘匿することによって取引費用の発生を抑え、しかも、製品全体のブランド価値を自社の手中に保持することによって、先進国を中心とした「ファーストベスト市場」を確保できる。その一方、中枢部分を除いた、新製品の残りの部分については可能な限り標準化を進めて、汎用品化に対して、むしろ積極的に対応する。こうした標準化によって、世界規模で、より一層の規模の経済を達成できる。すなわち、最終製品のセカンドベスト市場にも、「破壊的イノベーション」を積極的に活用することによって、有効に対応できる。こうした「破壊的イノベーション」の実行面での担い手は、ホンハイ等のEMS企業等に代表される、アジアを中心とした新興国の企業である。米欧企業には、自社の競争力のコアになる部分を他社に流出しないように保

持しつつ、それ以外の部分を分離して、標準化・汎用品化を達成することにより、アジア企業等と、オープンネットワークを形成して、「破壊的イノベーション」を実現し、拡大するセカンドベスト市場に有効に対応する戦略的基盤がある。

一方、アジア等新興国企業には、上記の日本多国籍企業からの技術流出および欧米多国籍企業の戦略を利用して、「破壊的イノベーション」の実現に成功しているものが多い。これらの企業は、必ずしも、欧米企業の総合下請け企業の地位の甘んずることなく、機会があれば自ら「革新的イノベーション」の担い手となり、世界規模のブランドを確立することを目指している。こうした事情から生じた新興国企業の台頭が、(1.1)の歴史的な転換点の第4のポイントで挙げた点であり、図5の③へのシフトを主導している。

### Ⅲ. 世界経済金融危機、欧州危機の影響が、先進国および発展途上国に及ぼす影響 —先進国市場と発展途上国・新興国市場のウエイトの変化

#### (3.1) 世界金融経済危機と欧州危機

世界金融経済危機および欧州ソブリン危機は、先進国の低迷と新興国の台頭およびこれに伴う「ファーストベスト市場の低迷」と「セカンドベスト市場の拡大」言い換えると需要・供給両面の汎用品化を一層促進する効果を持っている。したがって、上記(2.2)で論じた先進国企業および発展途上国・新興国企業の対応(図6および図7)、および発展途上国・新興国の先進国への収斂のプロセス(図5)を加速するものである。以下、これについて論ずる。

現在の欧州危機は、基本的に2007年以降の米国発の世界経済金融危機に起因するものである。周知の通り、米国の住宅購入者向け住宅抵当担保付貸付債権等の金融派生商品(MBS、ABS)化は世界規模で普及したが欧州の金融機関もまた、MBS、ABSを大量に保有した。2007年以降の、原貸付債権の不良債権化の顕在化(サブプライム問題)とともに、米国内および世界の金融機関の保有する不良債権の累積的拡大を生じ、リーマンショック以降の米国および欧州の金融危機を招いた。米国およびEU諸国の多くは、これら金融機関に対し、財政支援による救済措置をとったが、EU加盟国の中には、アイルランド、ギリシャ等、膨大な金融機関の不良債権に対する過重な財政負担からソブリン危機を招く国も現れた。欧州の銀行には、ユーロ圏諸国のソブリン債(国債)を多く保有するものも多く、不良債権化するMBS、ABSの大きな負担(モーリス・オブストフェルド、2011)に加え、債務危機に直面したユーロ圏諸国のソブリン債(国債)を多く保有するリスクも抱えることとなった。

日米欧の先進国の多くは、(1.3)で論じたように、共通して、経済成長の長期的鈍化傾向にある。同時に、伝統的な財政・金融政策による景気浮揚政策の行き詰まり、拡大的な財政政策による公的債務累積の問題を抱えている。財政支出乗数の減少による景気浮揚効果の低さと財政赤字の増大・公的対外債務の累積は深刻なトレードオフを生じている。2007年の米国発の世界金融経済危機に際しては、先進国は、協同して積極的な財政主導による景気回復を図ったが、これは、財政赤字の一層の深刻化を生んでいる。さらに、ユーロ諸国の中には、財政赤字の結果、対外債務返済困難に直結している国があり、これがユーロ危機を深刻化させている。

当面、対外債務支払い不能を顕在化させないような、流動性供給を絶やさないことが必要であるが、図8にみるように、ユーロ成立後の、ドイツ、オランダといった経常収支黒字国とスペイン、イタリア、フランス、ギリシャ等の経常収支赤字国の不均衡は、改善されておらず、長期的には、抜本的な是正策が必要である。

図8 ユーロ加盟主要8カ国の経常収支（IMF, World Economic Outlook Data Base）

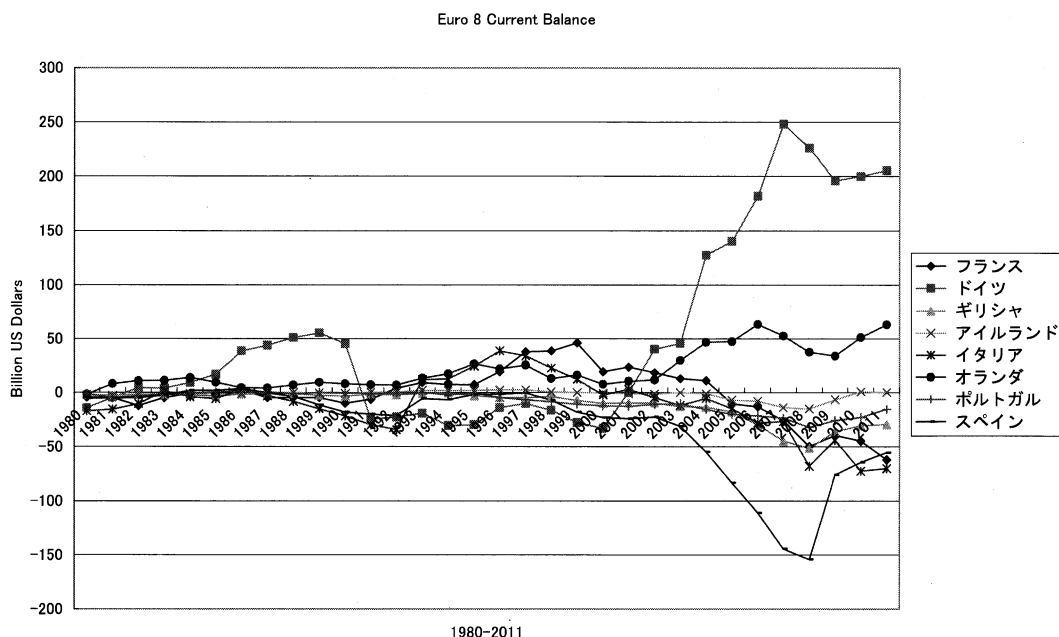


表1 主要国・地域のGDP成長率（%）実績及び見込み（IMF, World Economic Outlook, April 2012）

	2010	2011	(projection (projection))	
			2012	2013
世界全体	5.2	3.8	3.3	3.9
先進国	3.2	1.6	1.2	1.9
米国	3	1.8	1.8	2.2
Euro	1.9	1.6	-0.5	0.8
ドイツ	3.6	3	0.3	1.5
France	1.4	1.6	0.2	1
Italy	1.5	0.4	-2.2	-0.6
Spain	-0.1	0.7	-1.7	-0.3
Japan	4.4	-0.9	1.7	1.6
United Kingdom	2.1	0.9	0.6	2
Canada	3.2	2.3	1.7	2
アジア新興工業国	8.4	4.2	3.3	4.1
新興国・発展途上国	7.3	6.2	5.4	5.9
Russia	4	4.1	3.3	3.5
China	10.4	9.2	8.2	8.8
ASEAN5	6.9	4.8	5.2	5.6
India	9.9	7.4	7	7.3
Brazil	7.5	2.9	3	4
Mexico	5.4	4.1	3.5	3.5

\*Indonesia, Malaysia, Philippines, Thailand, and Vietnam.

### (3.2) 南北間収斂トレンドの加速

表1は、欧州危機の影響を受けた後の2012年および2013年の世界の主要国・地域の実質GDP成長率見込みを表しているが、先進国・地域の中では、ユーロ圏、特に、イタリア、スペインの低迷が大きい。先進国全体としても、実質GDP成長率見込みの、発展途上国・新興国との格差は大きく、南北間格差の縮小・収斂のトレンドは、継続すると考えられる。

## IV. 先進国多国籍企業と発展途上国多国籍企業

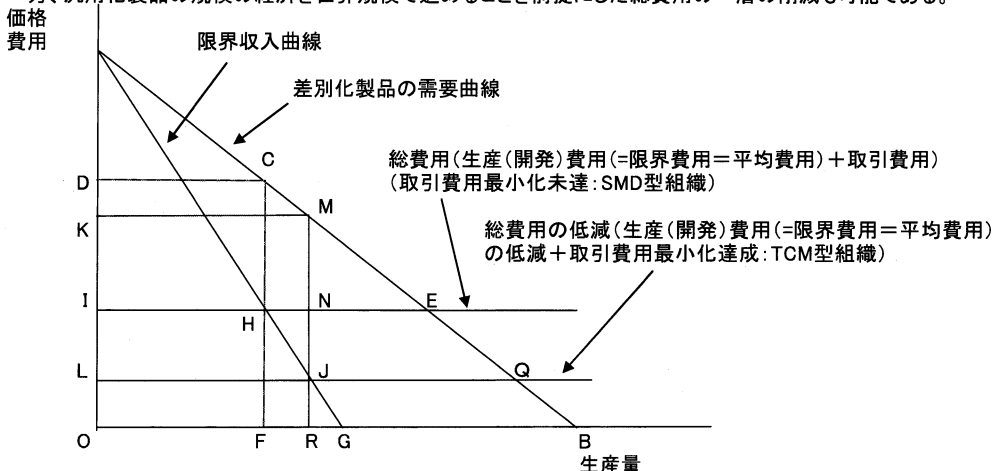
### (4.1) 先進国多国籍企業および発展途上国・新興国企業の国際競争力とその帰趨

先に(2.2)で論じた、日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」とアジア等新興国企業の「破壊的イノベーション」の関係および欧米企業の「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」とアジア等新興国企業の「破壊的イノベーション」の関係を踏まえて、関連企業間のクローズドネットワークに依拠する日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」の競争力と「破壊的イノベーション」を行うアジア等新興国企業とのオープンネットワークを利用する欧米企業の「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」との競争力を比較検討する。

図9において、費用・価格面からみた日本企業の国際競争力は、「取引費用最小化」の達成に加えて、生産費用・開発費用の削減も可能になることであり、欧米のライバル企業に比べて、総費用は、NJ分だけ削減される。すなわち、J点において、「取引費用最小化」および「生産・開発費用の継続的逡減」のもとで平均費用（平均生産費用＋平均取引費用）＝限界費用（限界生産費用＋限界取引費用）

図9 関連企業間のクローズドネットワークによる「特殊品」調達の際の取引費用最小化および「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」対「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」および契約ベースのオープンネットワークによる規模の経済の達成

日本企業の取引費用最小化、生産(開発)費用低減、品質の向上、および、それに基づく「意図せざる」「事後的な」「漸進的に進行する革新的イノベーション」によって利潤極大化点は、CからMにシフトする。長方形INJLは、社会全体にとっても、利益になる。一方、汎用化製品の規模の経済を世界規模で進めることを前提にした総費用の一層の削減も可能である。



費用) (=OLまたはJRの長さ) =限界収入となり、MRの価格によって、ORの生産販売を行うことになる。この結果、「取引費用最小化」以降のプロセスが生ぜず、CFの価格でOFの販売を行おうとする欧米企業に比して優位に立つ。これは、費用削減的な、いかえると、収穫逦増的な技術革新が、関連企業間のクローズドネットワークに依拠して、「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」という形で、日本企業によって達成されたことを意味する。このようにして、日本企業は、欧米企業に比べて、競争優位を持つ。

しかし、欧米企業は、自らの「急進的、トップダウン型の革新的イノベーション」に基づき、アジア等新興国企業とのオープンネットワークを形成することによって、これに対抗してきた。(2.2)で論じたように、欧米企業は、自らの競争力の根源については徹底的に秘匿しつつ、それ以外の部品および製品については、徹底的に標準化を行い、これに基づいて、世界規模で、日本企業より大きな規模の経済を達成して、日本企業のJ点を下回る、費用削減を目指す。関連企業間のクローズドネットワークよりも、世界規模でのオープンネットワークのほうが、より一層の規模の経済達成が可能だからである。もちろんこのときには、製品・部品の徹底した標準化により品質は日本企業のそれよりも低下するが、一定の品質をクリアしていれば、世界需要の汎用品化、すなわち、セカンド・ベスト市場の拡大、というトレンドには、より適合している。それが、図6及ぶ図7におけるC点の意味である。

このことは、「取引費用最小化」を達成できない欧米企業が、アジア等新興国企業とのオープンネットワーク形成によって、「取引費用最小化」を達成する日本企業よりも、セカンドベスト市場においては、優位に立つことを意味する。繰り返しになるが、このとき欧米企業は、自社の競争力の根幹となる中枢部分（基本設計・基幹部品等）は、下請け企業であるアジア等の新興国企業に対して秘匿することによって取引費用の発生を抑え、しかも、製品全体のブランド価値を自社の手中に保持することによって、先進国を中心としたファーストベスト市場を確保するばかりでなく、セカンド・ベスト市場でも主導権をとろうとする。これに成功すれば、欧米企業の競争力は、「取引費用最小化」を実現した日本企業のそれを、ファーストベスト市場でも、セカンドベスト市場でも上回る可能性がある。産業競争力のマトリックスを表す表<sup>2(15)</sup>において、「基本コンセプト・基本設計の提示、高付加価値素材・部品等の供給を行うことによって製品全体の価値・ブランド力を決定することのできる(B2)産業」における欧米企業は、汎用化製品・部品を供給する(D1)(D2)産業の新興国企業をも、制御して、世界のファーストベスト市場およびセカンドベスト市場で競争優位を発揮することが出来る。ITエレクトロニクス産業で、経験しているのはまさにこのような状況であり、産業全体で需要・供給両面からの汎用品化が進めば進むほど、日本企業が競争力を保持できる(B1)産業の部分は狭められてくると考えられる。

その理由は、オープンネットワークにおける欧米企業のパートナーであり、主に生産を担当するアジア等の新興国企業は、最終的な戦略としては、より付加価値の高い、スマイルカーブの両サイドに活動領域を広げようとするためである。その意味では、こうした多国籍企業間のオープンネットワーク形成は、潜在的には高い取引費用を孕むものである。それを熟知している欧米先進国企業は、自らの競争力の根源である新製品の基本コンセプト・基本設計の提示、高付加価値素材・部品等については徹底的に秘匿するために、可能な限りの防衛策を講ずる。これに対して、関連企業間のクローズドネットワークによって、取引費用最小化の場を構築し、「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」を達成してきた日本企業は、自社の競争力の根幹となる部品・素材についてのプロテクションの意識が欧米企業よりも希薄である。その背景には、アジア等新興国企業が、自

表2 産業競争力のマトリックス表 (筆者作成)

需要特性 供給特性	① 高価格・高付加価値な特殊品を志向する大規模市場 (差別化競争志向) (ファースト・ベスト市場)	② 一定の品質を確保したうえで、低価格な汎用品を志向する大規模市場 (価格競争志向) (セカンド・ベスト市場)
(1) 製品としても部品としても製品コンセプトの確立された高価格・高付加価値な特殊品としての特性を維持	(A) 自動車産業等では、日本企業は、 <u>最終製品にも部品にも差別化が可能であり、十分な競争力を維持。</u> (特殊品調達・生産に際しての取引費用最小化及び持続的な、ボトムアップ型の革新的イノベーションに基づく、国際競争力)	(D1) 過剰品質の企業は競争力を失うが、汎用品の低価格供給に適した企業は競争力を持つ
(2) 製品としては、速やかに汎用品に移行するが、部品・設計等特殊品としての特性を維持	(B1) 高付加価値部品・素材の供給には、 <u>差別化が可能であり、競争力と高い市場シェアを持つが、製品全体のブランド力は左右しない。</u> (特殊品調達・生産に際しての取引費用最小化及び持続的な、ボトムアップ型の革新的イノベーションに基づく、国際競争力)	(D2) 過剰品質の企業は競争力を失うが、汎用品の低価格供給に適した企業は競争力を持つ
	(B2) 高付加価値部品・素材の供給に <u>差別化が可能であるだけでなく、製品全体のブランド力を左右する基幹部品・設計等を創出</u> (急進的な、トップダウン型の新製品を生み出す革新的イノベーションに基づく)	(D3) 汎用品の低価格競争に適した企業は競争力を持つ
(3) 特殊品から速やかに汎用品に移行する製品・部品・設計等	(C) 標準化・ブランド化によって差別化に成功する企業は競争力をもつ。	(D4) 汎用品の低価格供給に適した企業は競争力を持つ

社のクローズドネットワークに参加するかもしれないという、無意識の期待もあるかもしれないが、戦略的パートナーである欧米企業に対して、技術力強化で武装して、交渉力を強めようとするアジア等の新興国企業にとって、(B1) 産業に属する日本企業は、事実上、格好の技術情報供給源となる恐れがある。こうした事態が進行すれば、日本企業が競争力を保持できる (B1) 産業の部分は、急速に汎用品化され、アジア等新興国企業の「破壊的イノベーション」の能力は急速に強化される蓋然性は高い。

上記表2で、需要供給両面からの汎用品化が進みにくい自動車等の (A) 産業においては、図6におけるB点からC点へのシフトそのものが生じにくく、かつ、資産の特殊性の高い (特殊度の高い) 主要部品および製品そのものが、同じく特殊度の高い部品から構成される「複合財」<sup>16)</sup> であるという産業特性を持つため、「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」に依拠する割合が高いため、日本企業の競争力はそう簡単には流出しない。しかしひとたび、(A) 産業においても、需要供給両面の汎用品化のプロセスが機能し始めると、(B1) 産業および (B2) 産業で生じたのと同等の状況が生ずる可能性はある。

#### （4.2）収穫逡増産業を目指す政策

先進国の低迷、発展途上国・新興国の成長加速という歴史的転換（図3）が、世界金融経済危機および欧州ソブリン危機によって加速される（表1）現代の世界経済において、先進国は当面の経済浮揚の為の有効なマクロ政策手段を持たない。その一方、日本の産業政策、米国の戦略的貿易政策等、収穫逡増産業の育成を目指す戦略は先進国においても実施され、成果を挙げてきた。（2.2）で論じたように、先進国がイノベーションによる成長を実現していくためには、「革新的イノベーション」により、収穫逡増産業を育成していくことが必要である。これによって図4および図5の②の成長経路が、確実なものとなる。

しかし、こうした収穫逡増産業育成策については、現状では韓国、中国、シンガポール等のアジアを中心とした発展途上国・新興国においてこそ有効に機能しているように見える。すなわち、発展途上国・新興国企業の「破壊的イノベーション」の実行および「革新的イノベーション」への展開は、図5の③の成長経路を目指すものであるが、政策目標が視覚的に捉えやすい分だけ、先進国よりも、こうした発展途上国・新興国が優位な立場にあると考えられる。これら諸国の収穫逡増産業育成政策の成功は、明らかに、企業主導の図5の③の成長経路達成を補強するものである。

### V. 結論

長期にわたる経済成長の鈍化、および、2000年代後半の米国発の世界金融経済危機およびそれに続くユーロ圏の破綻の危機の中で先進国は、拡大的な財政・金融政策による景気浮揚の限界に直面している。その一方、新興国・発展途上国は、世界金融経済危機、ユーロ危機の影響も先進国に比べると比較的軽く、最近20年の成果として、収穫逡増的な輸出産業が牽引する経済発展に成功している。

この結果としての先進国を中心とした「ファーストベスト市場の低迷」と発展途上国を中心とした「セカンドベスト市場」の急拡大に対し、先進国企業および発展途上国・新興国企業は、これまで以下の三つのような夫々際立った戦略をとってきた。

- （1）日本企業：規模の経済を達成した上で、一層の費用逡減・品質向上を達成する新製品の供給を行う。そのために、資産の特殊度の高い「特殊品」の調達の際の取引費用最小化を達成したうえで、生産・開発費用の継続的低減・品質向上を可能とし、「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」の実現を可能にするようなクローズドネットワークの形成を行った。このとき、「特殊品」としての中間財・サービスについての情報は、可能な限り、クローズドネットワークの他の構成者と共有し、生産・開発を分担させることによって、生産・開発費用の低減・品質向上を図ろうとする。その一方、最も重要な「特殊品」としての開発ノウハウおよび中間財・サービス等については、クローズドネットワークの他の構成者に対してさえも、極力秘匿しようとする（ここでの取引費用の増大を恐れる）。但しこうした「特殊品情報」の秘匿については、（2）の欧米企業ほどは完璧でない惧れがある。
- （2）欧米企業：欧米企業は、一層の「標準化」「汎用品化」を推進することによって、取引費用を削減し、一層の規模の経済を達成する。そのために、アジア等新興国企業等とのオープンネットワークの形成を行う。但し、差別化商品の特性を確保するために、中核となる企業は、最も重要な「特殊品」としての中間財・サービスは、オープンネットワークの他の構成者に対して極力秘

匿する。

さらに、

(3) アジア等発展途上国・新興国企業は、先進国多国籍企業の戦略を利用して、「破壊的イノベーション」の実現に成功している。さらに、機会があれば自ら「革新的イノベーション」の担い手となり、世界規模のブランドを確立することを目指している。

アジア等の新興国・発展途上国政府は、こうした自国企業を積極的に支援し、収穫逓増産業となりうべき戦略産業・輸出産業の競争力強化に成功している。

結果的には、ITエレクトロニクス産業等では、(1)の日本企業の戦略よりも(2)および(3)の欧米企業+アジア等発展途上国・新興国企業の戦略の方が、奏功しているようにみえる。自動車産業等においては引き続き(1)の日本企業の競争力も大きいですが、世界規模での需要・供給面からの汎用品化が進行し、これを踏まえた積極的な欧米企業および発展途上国・新興国等の政府による戦略的な収穫逓増産業育成策がとられる中、日本および日本企業を取り巻く国際経済環境は非常に厳しい。

先進国経済の低迷からの出口が当面見えない以上、新興国・発展途上国の市場を開拓し、これらの国に、日本企業の競争力を生かせるような「ファーストベスト市場」を根付かせていく必要がある。同時に日本国内および他の先進国の「ファーストベスト市場」を再開拓していく必要がある。

そのために、日本企業は、関連企業間のクローズドネットワークの中で相互信頼に基づいて取引費用を削減し、「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」を達成するというビジネス手法に、再度、競争力を持たせるにはどうしたらよいか、特に、このシステムに、欧米企業・アジア企業等の外国企業、世界人材を効果的に包摂することが可能か、どのようにすればこのシステムに普遍性を持たせられるか、を検討する必要がある。また日本企業にとって、競争力のあるオープンネットワークシステムを構築することが出来るかどうかを検討する必要がある。

以上

#### 参考文献

- ① AOKI, Masahiko (1988) *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese economy*, Cambridge: Cambridge University Press
- ② Christensen, Clayton M. (1997) *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press
- ③ DUNNING, John H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley Publishers Ltd.
- ④ HAMEL, Gary (2006) "The Why, What and How of Management Innovation" *Harvard Business Review*, February, 2006
- ⑤ Henderson, Rebecca M. and Clark, Kim B. [1990] "Architectural innovation: the reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms – Technology, Organizations, and Innovation," *Administrative Science Quarterly*, 1990 (March)
- ⑥ OMAN, Charles (1994) "Globalization and Regionalization: the challenge for developing countries," Paris: OECD Development Centre
- ⑦ TEJIMA, Shigeki (1998) "Japanese international investment in the regions of East Asia and the Pacific: a horizontal division of Labor?" In: Mirza, Hafiz (ed): *Global Competitive Strategies in the New World Economy-Multilateralism, Regionalization and the Transnational Firm*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., pp 214-241
- ⑧ TEJIMA, Shigeki (2000): "Japanese FDI, the Implications of "Hollowing Out" on the Technological Development of Host Countries," In: *International Business Review* 9, pp 555-570



- ⑨ TEJIMA, Shigeki (2000): “The Effects of the Asian crisis on Japan’s Manufacturing Foreign Direct Investment in Asia,” In: Blechinger, Verna. and Lgewie, Jochen. (eds): Facing Asia—Japan’s role in the Political and Economic Dynamism of Regional Cooperation, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 199-216
- ⑩ TEJIMA, Shigeki (2003): “Japan’s Manufacturing FDI in China—Its Characteristics in Comparison,” In: Haak, Rene and Hippert, Hanns G. (eds): Focus China—The New Challenge for Japanese Management, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 61-81
- ⑪ TEJIMA, Shigeki (2006) “Changing Competitiveness of Japanese Firms and Role of Japan’s FDI” The Indian Economic Journal Vol. 54 No. 1, April-June, 2006, pp83-111
- ⑫ DOZ, Yves (2006) “Optimizing Meta-national Innovation Processes”, INSEAD, Fontainebleau and Singapore, A paper for the RIETI Policy Symposium “Global Management and Innovation of Japanese Enterprises-The strength of Global Management and Future Challenge” Tokyo, January 26th, 2006 “Tapping the world for Global Innovation”
- ⑬ United Nations, UNCTAD, World Investment Report, 1991-2011
- ⑭ WILLIAMSON, Oliver E. (1983) Markets and Hierarchies—Analysis and Antitrust Implications, New York, The Free Press
- ⑮ WILLIAMSON, Oliver E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism, New York, The Free Press
- ⑯ WILLIAMSON, Oliver E. (1986) Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control, London, Wheatsheaf Books, Ltd.
- ⑰ WILLIAMSON, Oliver E. (1995): (ed) Organization theory from Chester Barnard to the Present and Beyond, New York and Oxford, Oxford University Press
- ⑱ 青木昌彦・安藤晴彦編著 [2002] 「モジュール化—新しい産業アーキテクチャの本質」 東洋経済新報社
- ⑲ クレイトン・クリステンセン（玉田俊平太監修、伊豆原弓訳）[2001] 「イノベーションのジレンマ—技術革新が巨大企業を滅ぼすとき」 翔泳社
- ⑳ 経済産業省、「海外事業活動基本調査」第28回—38回
- ㉑ 手島茂樹 [2001] 「海外直接投資とグローバル化」 中央大学出版部
- ㉒ 手島茂樹 [2002] 「成熟産業における組立企業と部品企業の最適取引形態とその国際展開について」『二松学舎創立125周年記念論文集』 pp 147-188
- ㉓ 手島茂樹 [2006] 「変革期における日本企業の対外直接投資—日本企業の競争力強化への道」 国際ビジネス研究学会年報2006 pp151-169
- ㉔ 手島茂樹 [2007] 「日本の製造業企業の国際競争力—海外展開を通じた流失と再生」、『季刊 国際貿易と投資』第70号 2007年冬号 pp 4-18
- ㉕ 手島茂樹 [2007] 「日本型選好、日本型人材、「費用最小化（CM）型組織」に立脚した日本企業は、海外事業を通じて、その国際競争力を再生できるか」『異文化経営研究』第4巻 pp 42-57
- ㉖ 手島茂樹 [2008] 「日本企業の海外事業展開におけるTCM組織からMD組織への変革と創造的オープンネットワーク形成の可能性—大連等に進出した日米欧アジア企業の経験の検証」『国際政経』 第14号、pp33-49
- ㉗ 手島茂樹 [2009] 「国際金融危機・世界同時不況が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『季刊国際貿易と投資』No.76 2009年夏号 pp 5-19
- ㉘ 手島茂樹 [2010] 「変化期の日本企業の国際競争力と成長戦略」『世界経済評論』 2010 Vol.54 No. 2、pp33-40
- ㉙ 手島茂樹 [2010] 「世界金融・経済危機が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『多国籍企業研究』第3号 pp77-115
- ㉚ 手島茂樹・藤原弘共著 [2010] 「世界同時不況下での生き残りをかけて」（株）リプロ、第1章・第3章・第7章
- ㉛ 手島茂樹 [2011] 「日本企業の海外事業展開が日本企業の国際競争力に及ぼす影響及び今後の課題：新しいイノベーションの視点」『季刊国際貿易と投資』No.83 2011年春号 pp64-78
- ㉜ 手島茂樹 [2011] 「日本企業の海外事業展開を通じた日本の産業競争力再生は可能か」『国際政経』 第17号、pp21-46
- ㉝ 手島茂樹 [2012] 「海外事業展開を通じた日本企業の国際競争力再建」『季刊国際貿易と投資』No.87 2012年春号 pp52-69
- ㉞ 手島茂樹 [2012] 「協調と競争：イノベーションから見る日本の競争力」『世界経済評論』 2012 Vol.56 No. 4、pp29-34
- ㉟ 延岡健太郎、伊藤宗彦、森田弘一 [2006] 「コモディティ化による価値獲得の失敗：デジタル家電の事例」『RIETI Discussion Paper Series』 06-J-017

- ⑳ 深尾京司、日本経済研究センター編 [2008]「日本企業の東アジア戦略—米欧アジア企業との国際比較」日本経済新聞出版社
- ㉑ 藤本隆宏 [2011]「設計比較優位説のプロセスの基礎」『生産性とイノベーションシステム』第6章、日本評論社
- ㉒ 宮崎智彦 [2008]「ガラパゴス化する日本の製造業」東洋経済新報社
- ㉓ 村上泰亮 [1992]「反古典的政治経済学—進歩史観の黄昏」中央公論社
- ㉔ 八代尚宏 [2009]「労働市場改革の経済学」東洋経済新報社
- ㉕ 渡辺聡子、アンソニーギデンス、今田高俊、[2008]「グローバル時代の人的資源論—モチベーション・エンパワーメント・仕事の未来」東京大学出版会

## 注

- 1) 「ファーストベスト市場」と「セカンドベスト市場に関する筆者の議論については、参考文献㉑—㉒を参照。
- 2) 「需要および供給の両面からの汎用品化」に関する筆者の議論については、参考文献㉑—㉒を参照。
- 3) 二種類の「革新的イノベーション」：筆者は、アーキテクチャおよびモジュールの両面から見て、全く新しいコンセプト新製品を開発する「革新的イノベーション」には、日本企業の「ボトムアップ型の革新的イノベーション」と欧米企業の「急進的、トップダウンの革新的イノベーション」の二種類があると考え。これについての筆者の議論については、参考文献㉑—㉒を参照。なお、「漸進的イノベーション」「モジュラー・イノベーション」「アーキテクチャル・イノベーション」「革新的イノベーション」については、ヘンダーソン・クラーク（1990）参考文献⑤参照。
- 4) 日本企業は、その「日本型選好」に基づき、資産の特殊性の高い複合財（同じく資産の特殊性の高い部品から構成される財）の調達に当たって、部分的内製・部分的外注により取引費用（市場取引費用+企業内取引費用）を最小化できる。取引費用最小化についての筆者の議論は、参考文献⑦—⑩および㉑—㉒を参照。
- 5) 「日本型選好」と「非日本型選好」に関する筆者の議論については、参考文献⑦—⑩および㉑—㉒を参照。「非日本型選好」のもとでは、「日本型選好」とは逆に、「長期安定的な取引継続のために、機会主義的利益を削減するよりは、当面の機会主義的利益を獲得する」ことを志向する。
- 6) 資産の特殊性の高い財の調達に当たっては、(1) 売手と買手との間の情報の非対称性、(2) 売手と買手の相互の機会主義的行動、(3) 資産の特殊性の高い財を調達するときに発生する大きなサンクコスト等から、高い取引費用が発生しやすい。O. ウィリアムソンによれば、資産の特殊度が十分に高ければ、当該財の調達に当たり、市場生産費用=企業内生産費用であり、かつ、市場取引費用>企業内取引費用、であるために、市場での調達でなく、企業内での調達が選好される。筆者は、こうした資産の特殊性の高い財が同じく資産の特殊性の高い部品によって構成されている「複合財」の場合であって、関連する企業および人材が「日本型選好」をとる場合には、「複合財」の構成部品のうち、より高次の資産の特殊性を持つ部品については、企業内で調達し、そうでない部品については市場で調達することによって、取引費用を最小化できることを示した。この筆者の議論については、参考文献⑨を参照。
- 7) 2011年、ドイツの主要輸出国は、フランス、米国、オランダ、中国、英国、イタリア、オーストリア、スイス、ベルギー、ポーランドの順。2011年、ドイツの貿易収支黒字の大半は欧州先進国に対するもの。UN Comtradeによる。
- 8) Investment Development Pass理論。J. ダニングによって提唱された。
- 9) 「失われた10年」または「失われた20年」という言葉は、もともと1980年にブラジルやアルゼンチンのような中南米の国に対して言われたが、最近では、しばしば日本のことを言う。しかしこれは大きな誤解を招きやすい。1980年代当時中南米のいくつかの国は対外債務返済困難という意味で、いわば、破産状態にあったが、近年の日本の場合は、一言で言えば、他の主要先進国（米独英仏）に比べて、格段に良かった経済パフォーマンスが他の先進国並みになったということで、その状況は1995年にピークを付けた一人当たり名目GDP（ドル時価ベース）が、その後、減少し、2010年に至ってその水準を回復したことに、端的に表される。但し、最近20年間の低迷期にあっても日本の一人当たり名目GDPは、米国およびドイツのそれとほぼ同レベルにあり、特段低いわけではない。さらに、日本の国際収支動向、特に経常収支の動向や失業率、物価上昇率を見る限り、他の主要先進国に比して劣悪な状況にあるわけではない。
- 10) Ownership Advantageを含むO, L, I Advantagesの枠組みについては、J. Dunningの折衷理論によっている。日本企業の「取引費用最小化」および「漸進的、ボトムアップ型の革新的イノベーション」が日本企業のO Advantageであることについては、参考文献㉑—㉒を参照。
- 11) ソロー型成長モデルに、M. ポーターによるイノベーションによる先進国の成長の考え方を組み合わせた。

ソローの定常状態にも、 $i = sf(k) = (\delta + n + a)k$ のかたちで、技術進歩は組み込まれているが、本稿では、その点は考慮しつつも、革新的イノベーションは、生産関数そのものを大きく、 $y = f(k)$  から  $y = g(k)$  にシフトさせるものと想定した。

- 12) 「漸進的イノベーション」と「革新的イノベーション」については、参考文献 を参照。なお、この枠組みを利用した筆者の「漸進的、ボトムアップの革新的イノベーション」および「急進的、トップダウンの革新的イノベーション」の議論については、参考文献⑳-㉔を参照。
- 13) 「革新的イノベーション」が「需要供給両面からの汎用品化」のなかで「破壊的イノベーション」を引き起こすこと、および、その実行部分を新興国企業が担うことについての筆者の議論については、参考文献㉑-㉔を参照。
- 14) 「日本型選好」および「非日本型選好」についての筆者の議論については、参考文献⑦-⑩および㉑-㉔を参照。
- 15) 筆者の「産業競争力のマトリックス表」については、参考文献⑪および㉑-㉔を参照。
- 16) 「複合財」であることが、「日本型選好」とともに、「取引費用最小化」のために必要な要件であることについての筆者の議論は、参考文献㉑を参照。