

# 中国とインドの産業発展 異なる競争とダイナミズム (特集 中国の選択 -- 真の「調和社会」は可能か?)

著者	大原 盛樹
権利	Copyrights 日本貿易振興機構 (ジェトロ) アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) <a href="http://www.ide.go.jp">http://www.ide.go.jp</a>
雑誌名	アジ研ワールド・トレンド
巻	184
ページ	16-19
発行年	2011-01
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	<a href="http://doi.org/10.20561/00046258">http://doi.org/10.20561/00046258</a>

# 中国とインドの産業発展 ——異なる競争とダイナミズム

大原 盛樹

## 一. 研究の目的と意義

「中国とインドの産業発展過程の比較研究」研究会では、中印両国における主要産業の地場企業と産地の成長過程に見られる質的な相違を抽出し、その背景要因を探ろうとした<sup>(1)</sup>。

広範な民族産業の主要先進国への技術・経営面での能力的な「キャッチアップ」は、独立以降現在まで、両国における基本的な目標であった。その目標は、それぞれの仕方、両国に出現しつつある資本主義システムのあり方を規定している。それらの特色を探る上で、地場企業および代表的クラスターの成長過程は、格好のケーススタディの材料となる。本研究では、製造業では繊維産業（紡績およびアパレル）、輸送機器産業（オートバイ、自動車、電気自動車）、エレクトロニクス産業、サービス業

ではソフトウェア開発およびビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）について、代表的な地場企業と産地の成長過程を比較した。

その際、特に人材育成（企業内および労働市場）と技術獲得のあり方および（中央・地方の）政府の関与の仕方について比較した。本稿はその成果の一部を紹介する。

一九九〇年の段階で両国の一人あたりGDPはほぼ同水準であった。しかし二〇〇八年段階で、両国の一人あたりGDPは約三倍近い差がついた（中国が約三〇〇〇ドル、インドは約一〇〇〇ドル）。インドでは一九九二年から経済自由化が本格化し、中国では一九九三年から都市部（非農業部門）での経済改革および市場経済化が本格化した。その間の産業発展のあり方の違いがこの劇的な経済パフォーマンスの格差の主要な源だと考えら

れる。本稿は、異なる産業発展をもたらした両国内部の競争環境の相違に注目する。

インドは産業間および同一産業内部で、企業間の能力的な多様性、異質性が比較的高い。近代的部門では少数企業による寡占的競争が行われ、資本集約度は中国より高い。ただし下位部門は労働集約的で、激しい価格競争が展開されている。一方、中国では同一産業内および産業間で企業的能力的同質性が高い。資本集約的な産業から労働集約的な産業まで、あらゆる部門で膨大な数の同質的な企業が激しい価格競争を行っている。それをもたらした原動力は、改革開放期の中国における下位企業の上位企業に対する急速な能力的同質化であった。インドにも多数の下位企業が存在するが、中国と比べれば、そのダイナミズムが今のところ

る弱い。両国の産業発展過程を分かつ最大の違いは下位企業群のキャッチアップ能力にある。

## 二. 競争と経営の特色

本節では集計された統計および各産業での調査結果に基づき、諸産業における競争と企業経営の相違についてまとめる。統計の制約により<sup>(2)</sup>、インドについては近代的な企業群のみとりあげる。インドの産業発展を牽引するそれら企業を中国と比較する意義は大きいだろう。しかし、繊維産業等で膨大なインフォーマルな企業が存在していることも忘れてはならない。

・**企業数と市場占有率** 同一産業において、中国は企業数が多く、インドは少ない。また中国は市場シェアが分散しているが、インドは集中している。アパレルや靴、織布から鉄鋼、工作機械、電池、家電、自動車まで幅広い分野でそれが言える。例えばオートバイ産業ではそれが典型的に現れており、中国に二〇〇社以上のメーカーがあり、上位三社のシェアが二〇%なのにに対し、インドはそれぞれ八社と八六%であった。オートバイでは中国で一九九〇年代前半までは市場

シェアの上位への集中度はインドとほぼ同じであったが、その後の市場の拡大の過程でシェアが分散したのである。ソフトウェア開発サービスでも同様の傾向があり、インドでは従業員数一〇万人規模の巨大企業へのシェアの集中が業界で指摘されているが、中国では最大規模の企業が一万五〇〇〇人レベルで、シェアの上位企業への集中化は顕著ではない。

・**技術** 各業界で中国企業は平均的に労働集約的であり、インド企業は資本集約的である。同レベルの売上をあげるのに中国企業はインド企業の数倍の人員を雇用している。資本労働比率の推移を見ると、一九八〇年代初頭に中国がインドを上回っていたが、一九八〇年代半ばにかけて中国で資本労働比率が停滞し、その後、一貫して中国のそれはインドより低い状態が続いている。

・**利益率** 利益率は中国企業が低く、インド企業が一貫して高い。一九八〇年代前半には各産業で中国で一〇～一五%、インドで一〇～二五%の水準にあったが、中国では一九九〇年代半ばまでに五%以下まで急激に低下した。インドは徐々に低下傾向にあるが、現在でも一

〇～一五%の水準にある。なお、平均的な企業の投資性向（前年の付加価値額に対する当該年度の固定資本投資の比率）もインドが高く、中国が低い。アグレッシブな投資を行うという中国のイメージには反するが、投資は個々の製造企業の内部よりも、むしろ外部（例えばインフラ建設）でより積極的に行われていると考えられる。

・**競争の焦点と生産規模** 中国では各産業でインドより販売価格が低く、生産規模が大きい（薄利多売）。販売価格の下落は一九九〇年代末以降に顕著である。インドでは中国ほどの価格下落は起きていない。そのかわり中国では物的な生産規模（量）は大きく、インドでは規模は比較的小さい。相対的に見れば、中国は価格競争的であ

表1 中印の近代的企業の競争と経営

	中国	インド
競争環境	多数分散	少数集中
市場占有率	分散	集中
技術	労働集約的	資本集約的
経営	低い利益率	高い利益率
競争の焦点	価格以外	価格以外
生産の量的規模	大規模	小規模
技術能力	外部活用	内部育成
獲得方法	標準的	企業/取引/特殊
投資	分散	統合
企業間組織	分散	統合
マクロ環境	製造業	サービス産業
資源の要素賦存	海外/国内	海外/都市
主要市場	都市/農村	海外/都市
政府	成長志向	分配/バランス志向

（出所）筆者作成。

り、インドは価格以外の面での差別化により力が注がれているように見受けられる。

### 三、技術的能力のキャッチアップ

各産業において、インドと比較した時、中国で膨大な数の企業が参入し、大量の労働を投入した。利益率の低い激しい価格競争が繰り広げられていることがわかった。その背景には中国の企業間の技術的な同質性がある。一方、インドは近代的な企業間において技術的な異質性が高い（工場法で登録されていない多数の小規模企業を含めれば、全体としての非同質性はさらに際立つ）。

#### 下位企業による技術的な「下克上」

二〇〇五年の企業の個票を使い、企業規模別（従業員ベース）の平均的な資本労働比率（K L比）を算出すると、各種産業において、中国では大企業と中小企業の間でK L比の差が小さく、インドで大きいことがわかる。製造業全体で、インドでは五～一〇万人規模の大規模企業群のK L比が六万二〇〇〇ドルなのに対し、五〇人以下規模の企業群のそれは平均で六〇〇

〇ドルと一〇倍の差がある。一方、中国では一〇万人以下規模の巨大企業のK L比が四万六〇〇〇ドル、一万～五万人規模の大企業が三万七〇〇〇ドルなのに対し、最小の五〇～九九人規模の小規模企業群のそれが一万三〇〇〇ドルで、差は三、四倍に止まる。この傾向は繊維、電子、化学等の業界（サブセクター）別に再集計しても同様であり、両国の製造業内部の産業構成の違いによるものでは必ずしもない。さらにインドでは業種間のK L比の差が大きく、中国では小さかった。K L比を企業の基本的な技術指標だとみなせば、中国では業種間および同一業種内での上位企業と下位企業との技術格差が比較的小さく、インドでは業種間および同一業種内での技術的格差が大きいのである。

さらに重要なことは、この技術格差（K L比の差）が中国で一九八五年以降、急速に縮小し、日本や台湾等の東アジア並の同質性を達成している一方、インドではそれが遅れている点である。東アジアでは全体のK L比の増大（即ち資本深化）と軌を一にして徐々に企業間の同質化が進んだが、中国ではK L比が非常に低い段階で急速

に企業間の同質化が進み、インドでは同質化が遅れているのである。

以上は、一九九〇年以降、中国において、産業全体の技術的レベルが低い段階で大量の同質的な企業が急速に出現したこと、そして、インドではそのような同質化が遅れ、より少数の企業間の階層性が維持されながら、産業発展が進んでいることを示唆している。

中国における技術的同質化の進展は、主に下位企業の上位企業への急速なキャッチアップによりもたらされたと考えられる。例えばデータが得られる輸送機器産業の事例では、一九八〇年代に顕著に存在した大企業と中小企業の間で技術者保有率（従業員に占める技術者の割合）の格差が、下位企業のその向上により、一九九〇年代末までに解消した。

#### 企業の能力構築プロセスの違い

中国における企業間の能力的同質化は、企業内部および企業間の外部資源の活用志向の強さとも補完関係にあると考えられる。企業内部の人材活用において、インドでは長期雇用を前提とした内部の技能訓練を準備する企業が多いが<sup>(3)</sup>、中国企業は、特に現場の技能工

ベルで、高い流動性と訓練の外部依存度の高さが指摘される。企業間関係においても、オートバイ産業の事例では、インドで関連企業

による比較的閉鎖的で長期安定的な分業関係が形成されているのに対し、中国では多数の企業と短期的で不安定な分業関係を結ぶ場合が多い。オートバイの事例では、インドで一九七〇年代から八〇年代にかけて参入した企業が多いのに対し、中国では一九九〇年代以降参入した企業が多い。比較的歴史が浅い新興企業であっても、国有企業で育成されたエンジニアや管理スタッフを活用し、また外部

の豊富な関連企業群を活用することで、上位企業に対して能力的なキャッチアップを行ったものと考えられる。インドでは、中国に比べれば、そのダイナミズムが欠けていたと見なすことができる。

#### 四・社会・経済的背景の相違

以上、一九八〇年代以降、特に一九九〇年代以降の企業・産地ベースの中国とインドにおける産業発展過程の相違を述べたが、それをもたらしした社会・経済的背景として、①現代の技術の遍在性

性、③政府の役割の性質、そして④市場の階層性とローエンドセグメントの成長性という多様な側面の違いが考えられる。

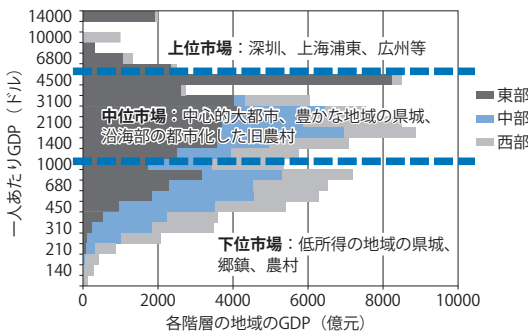
中国の産業発展の重要な原動力のひとつが膨大な輸出と外国投資であるのは疑いないが、それがもたらす多様なルートからの経営知識を含む技術の国内での急速な普及が肝心である。日本が戦後に技術的なキャッチアップをした時、基本的には欧米諸国が中心的な技術輸入元であり、また技術移転とその消化吸収方法に関するノウハウも普及していなかった。しかし現代ではほぼ全ての産業について欧米諸国はもとより日本、台湾、韓国等の企業が類似した技術を移転しようとしており、また膨大な数の技術コンサルタントを専門に行う企業が存在する。経営のベクトルがテクニクスもパッケージソフトとなつて市販されている。さらに近年まで中国企業が独自の最先端技術をこれまであまり必要としておらず、標準化した技術をいかに国内資源と結びつけて低コストを実現するかに焦点が当てられていた。さらには「知的財産権」を軽視する体質も兼ね備えている。技術は中国のあちこちに遍在して

おり、「同じモノを作れるようになる」という意味のキャッチアップは極めて容易である。

第二に、人的資源の質が、中国でより均質的で平均的に優れている。中国の労働力を学歴別に分けると、中学校卒が最大の割合を占めているが、インドでは「文盲」が最大の割合を占める。これは中国が製造業に優位を持つひとつの重要な背景だと考えられる。ただし大卒レベルの労働者数ではインドが近年まで中国を絶対数で上回っており、ソフト開発のような高度なサービス産業の発達を彼らが担ったと考えられる。同時に、中国では一九九〇年代に一億人を超える農村労働力が都市に流れ込み、流動性の高い労働市場を形成したが、これも低付加価値型の製造業の勃興にとつて有利であった。一方、インドの国内の労働力移動は、大卒レベルの高等人材を除けば、限られている。

第三に、政府の役割が相当異なる。インドでは中央政府、地方政府とも、基本的な役割は「バランス」であり、資源の（弱者への）再分配が主な役割である。一方、中国では一九九〇年代半ばまで各レベル（省、地区、県、郷鎮）の

図1 中国の国内市場の階層と市場規模 (2000年)



(注) 全国約2500の県レベルの行政地域のGDPを、住民一人当たりGDPの階層ごとに集計したもの。  
 (出所) 財政部 (2001) 『2000年全国地市县財政統計資料』中国財政出版社。

まず低価格であることが重要で、また低品質の製品や安全・環境・知的財産権等に関連した各種の公的な規制を逸脱した製品も受け入れる土壌があった。彼らはそこでの競争を通じて経験、知識を蓄積し、技術力を向上させた後、より高位の市場に参入し、従来の上位企業との競争を激化させたものと考えられる。インドにはこの「有象無象」のプレイヤーによる「下剋上」的なダイナミズムが乏しく、その苗床としての下位市場

の役割を強調したい。中国とインドの重要な相違は、国内市場におけるローエンド市場の成長性とその質である。図のように、中国の

善が非常に遅れた。本研究はさらに第四の国内市場の役割を強調したい。中国とインドの重要な相違は、国内市場におけるローエンド市場の成長性とその質である。図のように、中国の

国内市場を上位市場、中位市場、下位市場と分けると、低所得地域の中小都市や農村からなる下位市場（ローエンド市場）がかなりの厚みを持つことがわかる。技術的な優位性を持つ外資系企業はまずは上位市場に参入し、国有企業を中心にした中国の地場有力企業は、外国企業との技術提携を梃子にしたが、中位市場のシェアを競った。ただしそれはインドでも同じであった。一方、中国の競争を特色づける膨大な数の競争企業の多くの部分は、新興の競争参入者として、まずは下位市場を中心に参入した。下位市場はブランドが知られていくかどうかや製品の新規性よりも

の厚みが薄かった。その背景には、中国における下位市場を形成する農村および小都市部の一九八〇年代からの発展と、インドの農村部の停滞があると考えられる。

(おおはら もりき／龍谷大学経済学部准教授)

《注》

(1) 本研究全体の成果は Palgrave Macmillan 社より *Industrial Dynamics in China and India* として出版予定である。

(2) ここで使用する統計データは主に製造業に関するもので、中国については国家統計局が集計した工業企業統計（全ての国有企業および売上五〇〇万元以上の非国有工業企業、二〇〇七年で約三〇万社）、インドについては政府統計局が集計した工業年次調査（ASI）（工場法により登録された企業、二〇〇七年で約一四万社）を使用した。二〇〇〇年と二〇〇五年について企業レベルの個票も使用している（中国についてはユーロヴァンダイク社が工業企業統計を編集加工した「オリアナ」、インドは統計局から直接購入した ASI 個票を使用）。工業企業統計は中国における製造業の

就業者の五四%をカバーするが、インドの ASI データは人口センサスで推計された製造業の就業者の一六%をカバーするのみである（二〇〇二年）。よってここでは、インドについては規模が比較的大きくより近代的な経営を行う企業群と、中国についてはより小規模な企業を含む幅広い企業群との比較を行っていることになる。しかしそれは、両データを比較して得られたことでの結論と矛盾しない。インドの ASI データはより近代的な企業しか扱っていないにも関わらず、そこでインドの企業は相互に異質性が高く、中国ではより広範な企業についてカバーしているが、それにも関わらず、同質性が高いのである。

(3) ただしインドのそれは近代的な企業部門のものであり、工場法で登録されていない下位企業を含めれば、かなり異なるイメージになる。特に繊維産業の事例で顕著だが、南部インドの代表的なアパレル産地では流動的な雇用と企業内訓練の軽視による低コストに支えられており、同じ産業においても中国の大規模企業の方がより統合型の人材育成がなされている。