

第 3 章

直接投資の「スピルオーバー効果」と地場中小企業 ——台湾・フィリピンの事例——

はじめに——問題の所在

直接投資の本質は、「資本・経営技術・技術的知識のパッケージが、受入国に伝播する」ことにある (Johnson, 1972, p.2) ⁽¹⁾。1980年代半ば以降、東南アジアの国々の多くが直接投資の誘致を工業化政策の中核に位置づけてきたのは、直接投資が、途上国の工業化に最も必要でありながら、これらの国において最も不足している経営資源——技術、経営ノウハウ、情報収集力等の集合体——を補完的に提供する資金形態であるからにほかならない。

直接投資によって成立する外資系企業は、投資受入国の地場企業との間に競争関係をつくりだす一方、現地企業と取引を行い、現地の人材を育成することを通じて、受入国の生産性の向上を促進する。直接投資が有するこのような正の経済効果は、先行研究のなかで「スピルオーバー効果」と呼ばれてきたものである。直接投資は、外貨の獲得・雇用の創出を通じて受入国の経済に直接的に貢献するのみならず、「スピルオーバー効果」を通じてもまた、経済発展を誘発する可能性を秘めるのである。

しかし、すべての経済において、直接投資の流入が持続的な工業化の開始を保証するものとは限らない。直接投資と地場企業をつなぐ「スピルオーバー効果」の大きさ、これが波及する範囲と程度は、投資を受け入れる国の経済・社会構造により大きく異なりうるからである。1997年に発生した

「アジア通貨・金融危機」の衝撃を経て、量を競う直接投資誘致策の限界が明らかになった現在、アジアの国々は、直接投資の「スピルオーバー効果」を地場企業により生産的に波及させていくことを通じて、地場企業を育成する道を模索する必要に迫られている。かりに外資系企業の存在が地場企業の成長を誘発しえないのであれば、「直接投資の誘致を通じた経済発展」というシナリオは、単なる「借地経済」化への道を開く結果に終わるであろう。

本章では、以上のような認識に基づき、直接投資の「スピルオーバー効果」が地場企業に波及し、その発展を促進するための条件を考察する。特に、雇用創出と所得分配の改善に資する存在として、途上国においてその成長が期待される中小企業に着目し、直接投資のスピルオーバー効果が地場の中小企業に波及するための条件を考察する。

本章で取り上げるのは、台湾とフィリピンの事例である。一方の台湾は、労働集約的な製品の輸出の拡大を通じて急速な成長を遂げた「輸出指向工業化」の成功例である。1960年代半ば以降の台湾は、日本から機械設備やキーコンポーネントを輸入し、低廉な労働力を利用して加工した製品をアメリカ等に輸出する、いわゆる「成長のトライアングル（三角貿易循環）」⁽²⁾の枠組みのなかで成長を遂げた。この輸出の中心的な担い手となったのは、地場の中小企業であった。これらの中小企業の技術形成・販路の獲得に、外資系企業の存在は、間接的ながら一定の重要な役割を果たした。台湾の事例の検討を通じて、直接投資の「スピルオーバー効果」が中小企業の発展を促進するための条件を考察する。

他方のフィリピンは、1980年代を「失われた10年間」のうちに終え、90年代初頭にタイ・マレーシア等の近隣諸国が享受した直接投資ブームにも乗り遅れた経済である。近年、対フィリピン投資は増加の傾向にあるが、直接投資による地場企業の成長の誘発は、依然として限定的にしか観察されない。このような困難をかかえるフィリピン経済の発展に、直接投資はどのような役割を果たしうるであろうか。本章では、台湾・フィリピンの比較検討を通じて、直接投資と地場中小企業の間には有機的なリンケージを創出するための

課題を考える。

本章の構成は以下のとおりである。第1節では、直接投資の流入が発展途上国にとって有する意味を検討する。続く第2節では、台湾とフィリピンにおける直接投資の流入の状況と、外資系企業から地場中小企業への「スピルオーバー効果」を論じる。第3節はむすびである。

第1節 直接投資の流入と発展途上国

外国直接投資の流入は、発展途上国に多様なインパクトをもたらす。第2節で事例分析を行うのに先立ち、本節では、直接投資の受入れがアジアの発展途上国にとって有する意義を整理・考察する。

1. 「スピルオーバー効果」

ミクロの視点からみれば、直接投資は、「スピルオーバー効果」を通じて現地の企業の生産性に正の影響を及ぼす可能性を有する。「スピルオーバー効果」とは、「外部経済の実現を通じて、(直接投資が)投資受入国の企業に間接的にもたらす生産性の向上」を指し、具体的には、(1)外資系企業と現地企業の競争が強まることにより、効率性の低い現地企業が淘汰され、現地企業全体の効率性が上昇する効果、(2)受入国の人材に対する訓練機会や経営ノウハウの提供を通じて現地企業の生産性を引き上げる効果、(3)中間財の取引を通じて、現地企業に高水準の品質管理・信頼性・短納期を実現するための訓練機会を与える効果等があげられる⁽³⁾。直接投資は、「労働者により高い賃金を、消費者により低い価格を、政府により多くの税金をもたらす」直接的なインパクトを途上国にもたらすのみならず、上記(1)~(3)のような間接的な経路を通じてまた、経済成長の原動力となる生産性の向上・技術革新の手がかりを投資受入国に与えるのである⁽⁴⁾。

しかし、外資系企業の成立は、しばしば途上国の地場企業の成長を阻害する結果をまねく。とりわけ、競争力を有する地場企業が十分に育っていない工業化の後発国では、外資系企業の参入は、地場企業を圧迫することが多い。たとえ外資系企業が輸出向け生産に従事し、地場企業の市場と競合しなくても、優秀な人材が外資系企業に集中し、長期的にも地場企業へ移動することがなければ、後者の成長はその分遅滞するだろう。上記の「スピルオーバー効果」の(1)は、投資受入国の非効率的な企業が淘汰される過程を通じて実現されるのであるが、淘汰の過程に続いてより競争力のある地場企業が出現しないのであれば、直接投資が現地経済にもたらす正の効果は発現しえない。

直接投資は、途上国の地場企業に成長の機会を提供することもあれば、その発展の可能性の芽を摘むこともある。したがって、外資系企業の功罪を論じること以上に重要なポイントは、外資系企業の技術・経営ノウハウ上の優位性が、直接投資の「スピルオーバー効果」を通じて、長期的に地場企業に移転され、共有されていくか否か、という点であろう。この技術・ノウハウの共有化の可能性は、直接投資によって成立する外資系企業の性格と同時に、投資受入国の経済社会の構造にも強く依存する。本章において、「スピルオーバー効果」が地場企業に波及していくための条件を検討するのは、このような問題意識からである。

2. 直接投資と「国際分業」

よりマクロな視点からみれば、直接投資は、国境を越えた生産活動の再配置を通じて、産業の「国際分業」体制の形成を促進する。現在のアジアにおける「国際分業」体制は、1985年のプラザ合意に端を発する為替レート体系の大幅な変動を契機に成立したものである。

表1は、1981年以降のASEAN4における直接投資受入額（国際収支ベース、フロー）の推移を、表2は、90年以降の各国の認可ベースによる製造業向け直接投資受入額の推移を、それぞれ掲げたものである。ただし、表2に示し

た認可ベースのデータでは、国ごとに投資の捕捉範囲が異なる点に注意を要する。同表を用いての国際比較はあくまでも参考にとどまる。

1980年代後半以降のアジア向け直接投資については、以下のような特徴を指摘することができる。第1に、この時期のアジアにおける直接投資の流入規模はきわめて大きく、直接投資が固定資本形成に占める比率は、91年にはマレーシアで22.8%、フィリピンで6.0%、タイで4.9%にも達した⁽⁵⁾。80年代末から97年の「アジア通貨・金融危機」発生までの間のマレーシア・タイ等の急成長は、まさしく直接投資の大量流入によってもたらされたものであった。北村(1995)が指摘しているように、「『投資と輸出の好循環』が、(中略)FDIという手段を通じて、NIESからASEANへ、そして中国へとスピルオーバーし、東アジア全域で投資と輸出の好循環が生じた」のである⁽⁶⁾。

第2に、1980年代末以降のアジアに成立した「国際分業」構造の特徴は、その投資主体の重層性にある。すなわち、80年代後半には、従来の対東南アジア投資の主力であった日本・アメリカに加え、アジアNIESの対ASEAN投資が拡大した⁽⁷⁾。例えば直接投資受入額に占めるアジアNIESからの比重は、89年にはマレーシアで41.8%、フィリピンで40.2%、インドネシアで25.4%、タイで25.2%であった。とりわけ台湾の対アジア投資は、80年代末には東南アジア向け、90年代以降は中国向けを中心に急拡大し、アジア域内における重要な資本供給者としての地位を確立するにいたっている⁽⁸⁾。

ただし、マクロの視点からみれば、ASEAN4にきわめて大きなインパクトをもたらした「国際分業」体制の成立も、産業ごとにその様相を大きく異にする。この時期のASEAN4への投資は、少数の産業へ集中したものであり、セクターによっては直接投資の流入はほとんど生じなかった。

投資額のシェアからみれば、一部の国で大きなシェアを占めるのが、化学産業である。1990～97年累計の製造業投資受入額に占める同産業の比率は、インドネシアでは51.4%、マレーシアでは11.9%(石油化学・石炭産業も含めると31.2%)であった。しかし、資本集約的な同産業では、「スピルオーバー効果」の波及を通じた地場中小企業の出現は、ほとんど期待できない。

表1 直接投資（国際収支）

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
フィリピン	172	16	105	9	12	127	307	936
マレーシア	1,265	1,397	1,261	797	695	489	423	719
タイ	291	191	350	401	163	263	352	1,105
インドネシア	133	225	292	222	310	258	385	576

(出所) International Monetary Fund, *International Financial Statistics*,

表2 製造業向け直接投資受入額（認可ベース）の推移

(単位：100万米ドル)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
フィリピン	474	229	416	1,580	2,924	931	2,003	1,303
マレーシア	6,202	6,977	2,443	4,321	3,651	6,780	2,955	3,330
タイ	n.a.	n.a.	622	4,946	15,339	12,320	7,519	3,389
インドネシア	3,970	5,670	3,449	18,739	26,892	16,072	23,017	8,388

(注) 本表に掲げた製造業向け直接投資（認可ベース）の捕捉範囲は、国により大きく異なる。すなわち、フィリピンについては Board of Investment の認可ベースに Philippine Economic Zone Authority の認可ベース（フィリピン国内からの投資を除く）の投資額を足したもの。マレーシアについては払込資本金額＋ローン、原データは Malaysian Industrial Development Authority。タイについては Board of Investment が認可した外国投資額のうち、鉱物・セラミックス、軽工業品、金属加工・機械機器、電子・電気機器、化学品・紙の合計。インドネシアについては新規・拡張投資、形態変更の合計、原データは Investment Coordination Board of the Republic of Indonesia。また米ドル換算には対米ドルレートの年平均値を用いた（International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, 各月版）。

(出所) 各国投資統計および日本貿易振興会『ジェトロ投資白書——世界と日本の海外直接投資』各年版をもとに筆者作成。

直接投資が集中したもう一つのセクターであり、なおかつ ASEAN 4 の工業化にきわめて大きなインパクトを及ぼしたのが、電子・電機産業である⁽⁹⁾。同産業向けの投資が製造業向け直接投資の受入額に占める比重は、1996年にはマレーシアで54%（認可ベース）、フィリピンでは経済区庁（Philippine Economic Zone Authority）の認可分のみの数字ではあるが61.5%に達した。ASEAN 4・中国は、日本・アメリカおよびアジア NIES からの直接投資の受入れを通じて、労働集約型の電子・電機製品の生産拠点として位置づけられ、

ベース) 受入額(フロー)の推移

(単位:100万米ドル)

1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
563	530	544	228	1,238	1,591	1,478	1,517	1,222	1,713
1,668	2,332	3,998	5,183	5,006	4,342	4,178	5,078	5,106	n.a.
1,775	2,444	2,014	2,113	1,804	1,366	2,068	2,336	3,746	6,778
682	1,093	1,482	1,777	2,004	2,109	4,346	6,194	4,677	-356

各月版。

「国際分業」体制のなかに組みこまれることとなったのである。

3. 「国際分業」のなかの発展途上国

アジアにおける「国際分業」体制の形成に、直接投資と同程度の——あるいはそれ以上のインパクトをもたらしてきたのが、商社やバイヤーによる製品・部品の国際的な調達活動である。Gereffi (1994)⁽⁴⁰⁾らは、ある商品・製品をめぐる家計—企業—国家等の主体が形づくる組織間ネットワークを「国際商品連鎖」と呼び、この概念を用いて生産と貿易をめぐる国際システムを論じた。このなかでGereffiらは、自動車や電機製品のように多国籍メーカーが生産システムをコントロールする「メーカーに牽引された国際商品連鎖」、アパレルや靴等の労働集約的製品のように、ブランド企業や商社等のバイヤーが主導して、第三世界を生産拠点として巻き込みつつ分散的な生産システムを形成する「バイヤーに牽引された国際商品連鎖」を区別した。

1980年代後半以降のアジアにおける「国際分業」の形成と展開は、この二つのタイプの「国際商品連鎖」が、それまでの主たる現地生産拠点であった台湾・韓国から、ASEAN4や中国へと拡大的に展開したプロセスであったと理解することができる。直接投資は、「メーカーに牽引された国際商品連鎖」の末端にASEAN4・中国等の後発国を生産拠点として組み込む過程であったし、日本やアメリカ、台湾のバイヤーらが中国や東南アジアの地場企業から靴やアパレル等の軽工業製品の買付けを拡大した過程は、「バイヤー

に牽引された国際商品連鎖」が、これら諸国の企業に労働集約的製品の生産の担い手としての役割を割り当てた結果であるとみることができる。

今日のアジアの地場企業は、日本・アメリカ・一部のアジアNIESの企業によって形成された「国際分業」構造に、いやおうなく組み込まれている。電子・電機産業や一部の機械産業において、この構造への編入の原動力となったのは直接投資の流入であった。

外資系メーカーのプレゼンスが低い産業においても、伝統的かつ生業的な小規模生産に従事する零細生産者すら、輸入品の市場への浸透や、外国から資本・技術を導入した都市部の中・大規模生産者との競争を通じて、アジアに展開する「国際分業」構造の影響にじかにさらされるようになっていく⁽¹¹⁾。アジアの地場企業の課題は、この分業構造に制約されつつ、直接投資の受入れによって生じる「スピルオーバー効果」を最大限に活用し、生産性と競争力の向上をはかる道を模索することを通じて、「国際分業」に規定される受け身の存在から、その能動的な構成主体へと転換する道を模索することにある。

しかし、これは大きなリスクを伴う賭けでもある。特に1980年代以降のアジアでは、直接投資の誘致競争が激化するなかで、地場企業が十分な競争力を獲得する前の段階で、市場の開放と直接投資の受入れを選択せざるをえない状況が生まれつつある。前述したように、直接投資が潜在的に有する「スピルオーバー効果」は、いずれの経済でも同じように発現するわけではない。「スピルオーバー効果」を経済全体に均霑していくための装置が当該社会に存在しなければ、直接投資によりもたらされる正の経済効果は、容易に相殺されてしまうのである。

次節では、(1)直接投資を技術吸収の重要な機会としつつ、輸出市場への参入に活路を見出した1970年代以降の台湾中小企業の事例、(2)90年代末の激化する競争環境のなかで呻吟するフィリピンの事例を手がかりに、「スピルオーバー効果」と地場中小企業の発展のかかわりをみていくことにする。

第2節 台湾・フィリピンの事例

1. 台湾の事例

台湾は、1950年代の輸入代替工業化政策の挫折を機に、50年代末から60年代初頭にかけて「輸出指向工業化政策」と呼ばれる政策体系への転換を果たした。50年代末における為替の一本化と対米ドル・レートの切下げ、50年代末以降に利用が活発化した戻し税制度、さらに60年代半ば以降の保税制度と「輸出加工区」の整備等を柱とするこの政策に支えられて、60年代半ば以降の台湾では、労働集約的な製品の輸出が急速に拡大した。1963～73年の実質GDPの平均成長率は11.1%にも達したが、この成長は、繊維製品・電子製品・雑貨等の労働集約的製品の輸出拡大によって実現されたものであった。

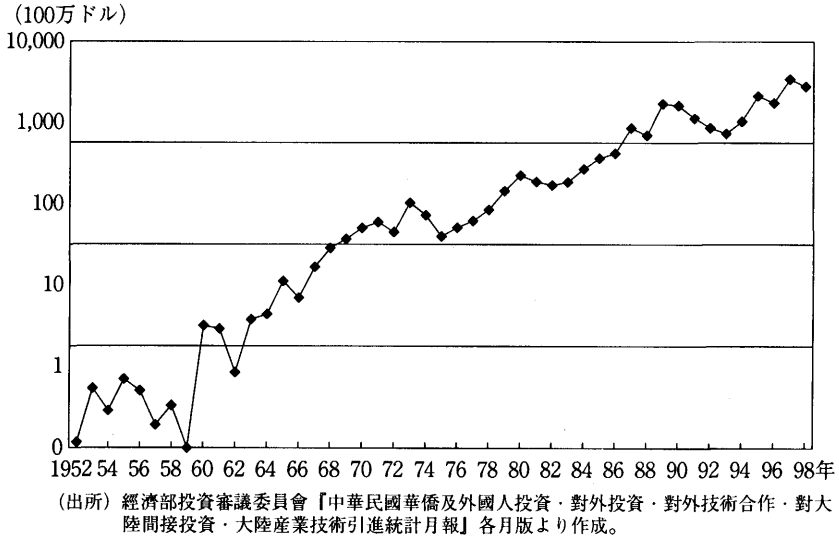
(1) 直接投資の流入

台湾では、1960年代半ば以降、順調に直接投資が流入した。図1は、直接投資の受入額の推移を対数表示で掲げたものである。

Schive (1990) によると、台湾の輸出に占める外資系企業の比重は、1974年に21.8%、85年に15.8%であった⁽¹²⁾。製造業の固定資本形成に占める直接投資の比率は、ピークであった1969～72年の期間においても、7.3%にとどまった。これは、92年のマレーシアでこの比率が64.0%に達したと推計されることと比較して、格段に低い水準である。台湾における投資・輸出および生産の主力は、あくまでも地場の企業であったのである。

ただし、直接投資の重要性は、台湾製造業のなかでもセクターによって大きく異なった。例えばWang (1998) ⁽¹³⁾の推計によると、1976年に外資系企業の雇用が全雇用に占めるシェアは、電子・電機産業で60.1%に達したのに対し、これに次ぐ第2位の高さであったアパレルでは16.5%と、産業間で大きなばらつきがあった。なお同じくWang (1998) によれば、90年には、外資

図1 台湾の直接投資受入額の推移 (外国人・華僑投資計)



系企業による雇用シェアは、最高の電子・電機産業でも28.8%にまで低下している。ここからも、台湾経済に占める外資系企業の重要性が低下した様子が見えてくる。

このような統計上のプレゼンスの低さにもかかわらず、直接投資の流入が台湾の地場企業の発展に果たした役割は、重要なものであった⁽¹⁴⁾。特に、今日の台湾経済の大黒柱である電子・電機産業では、外資系企業がきわめて重要な役割を果たした。次にこの点を検討しよう。

(2) 直接投資と中小企業：電子産業の事例

すでにみたように、直接投資の「スピルオーバー効果」は、(1)外資系企業と現地企業の競合が強まることにより、現地企業の効率性が上昇する効果、(2)受入国の人材に対する訓練機会や経営ノウハウの提供を通じて現地企業の生産性を引き上げる効果、(3)中間財の取引を通じて、現地企業に高水準の品質管理・信頼性・短納期を実現するための訓練機会を与える効果、という主

な三つの経路を通じて、受入国の生産性の向上をもたらす。

台湾においてこれらの「スピルオーバー効果」が最も顕著に現われ、直接投資が地場中小企業の発展を強力に誘発するにいたった産業が、今日の台湾経済の大黒柱である電子産業である。電子産業といってもその範囲は広範にわたるので、ここでは、筆者が事例研究を行ったコンデンサ・抵抗器等の電子回路部品製造業、パーソナル・コンピュータおよびその周辺機器製造業（以下、PC産業と略記）を対象を絞って、直接投資と地場中小企業の発展のかかわりをまとめることにしよう⁽¹⁵⁾。

台湾におけるコンデンサ・抵抗器等の電子回路部品の生産は、1960年代半ばに、日系および米系電子部品メーカーが台湾に進出したことにより始まった⁽¹⁶⁾。70年代初頭になると、地場の中小企業が参入を開始した。このような早い時期に地場企業が出現しえた背景としては、第1に、当時のコンデンサ・抵抗器の製造技術が比較的単純なものであり、技術的な参入障壁が高くなかったことが挙げられる。第2に、輸入関税によって保護されていた台湾市場向けにラジオや白黒テレビを製造するメーカーは、輸入部品や外資系メーカーの部品よりも、地場中小企業が製造する安価な中級品を使用した。これにより、地場の部品メーカーの市場が確保された。電子部品市場の拡大とともに地場企業の参入が増加すると、これに伴って工程間の分業も成立した。分業の成立によって、中小企業の参入障壁はいっそう低くなり、参入がさらに活発化した。

PC産業は、1980年代以降に急成長した分野である。同産業でも、80年代前半には外資系企業の生産比率が高かった。例えば、84年には台湾の情報機器の輸出額に占める外資系企業の比率は57%であった⁽¹⁷⁾。しかし、80年代半ばになると、地場企業の参入が本格化した。その背景としては第1に、80年代初頭の時点までに台湾には電子部品の集積が形成されていたため、中小企業にとっても部品調達が容易であったこと、第2にPC産業の技術は当初より比較的標準化していたため、参入障壁が低かったこと、が指摘できる。この時期にPC産業に参入した企業の大部分は、限られた領域における優位性

を活かして創業したベンチャー型のメーカーであった。同産業でも、中小企業の参入は工程間分業の発達を伴いながら進展し、産業は急速な成長と製品の多様化を遂げた。地場企業の活発な参入の結果、外資系企業が台湾PC産業の生産額に占める比率は、95年には15%にまで低下した⁽⁹⁸⁾。

このように、いずれの産業においても、生産の主力は外資系企業から地場企業へと交代したが、この過程では、直接投資の「スピルオーバー効果」が地場企業に波及した。とりわけ強力に作用したのが、前記(2)の人材育成効果である。電子回路部品でも、PC産業でも、日系をはじめとする外資系企業からのスピノフの事例は、枚挙にいとまがない⁽⁹⁹⁾。電子回路部品に関する筆者の調査では、産業発展の初期に日系企業に勤務した技術者たちが地場企業の創業者、あるいは中心的なエンジニアとして生産・経営の担い手となったこと、また技術変化に伴い、求められる人材の性格が変化するのに従って、日系企業が重要な「人材補給源」として機能したことが明らかになった。PC産業の場合は、米系の情報機器メーカーと並んで、地場の大手メーカーから多数の技術者が独立・創業し、初期の同産業の中心的な担い手となった。

(3)の企業間取引を通じた「スピルオーバー効果」もまた、地場企業の成長を誘発した。Blomström (1989, 1991) の議論のなかで想定されているのは、主として外資系企業との中間財取引を通じて地場企業の生産性が上昇する効果であるが、台湾でより重要であったのは、外資系企業による地場企業からのOEM調達であったと考えられる。電子回路部品では、地場企業の技術水準が向上するのに伴い、日系企業が地場企業から付加価値の低いものをOEM調達するようになったが、この過程では、さまざまな製造ノウハウが地場企業へ移転された。PC産業では、初期には台湾IBMの貢献が大きい。同社は、台湾企業から製品・部品を買い付けるのに際して工場管理のノウハウから経営の手法にいたるまで、きめ細かな指導を行い、多くの地場中小企業の成長を支えた。外資系企業は、中小企業に新興市場の利潤機会を指し示すシグナルとしての役割を果たすとともに、技術や市場ノウハウの供給源として、きわめて重要な役割を果たした。

次節でフィリピンの事例を検討するのに先立ち、台湾電子産業の事例について、次の2点を確認したい。第1に、中小企業の発展過程において、企業間分業体制の成立は重要な意義を有した。とりわけ1970年代の電子回路部品製造業の発展過程は、分業体制の発達と、この細分化された分業を担う中小企業の創業との間に相互促進的な効果が働く「仕事—企業主の相互生成メカニズム」(謝國雄)⁽²⁰⁾が典型的に作用した事例であった。第2に、電子回路部品・PC産業のいずれにおいても、産業の形成期には、直接投資が人材養成の場・技術情報の供給源として決定的な役割を果たした。OECD(1991)は「マレーシアやシンガポールとは異なり、台湾では電子産業の発展にあたり、外国投資は二次的な役割を果たした。台湾では、直接投資よりも合併や技術提携やOEM契約といった新しい形での外国企業とのかかわりが選好された」⁽²¹⁾ことを指摘している。しかし、OEMや技術提携の役割が重要になったのは、地場企業が、外資系企業から吸収した技術や市場情報を基礎に十分な成長を遂げた後の段階のことである。

2. 1990年代末におけるフィリピン経済の困難

直接投資が地場中小企業の成長を誘発する可能性を考察するという、本章の問題設定からみれば、現在のフィリピンは、二重の困難に直面している。第1に、フィリピンへの直接投資の流入量は、ASEAN4の他の国々に比較して少ない。第2に、「少数の政治・経済エリートと貧しい土地なし層とに両極分解した階層制をもつ分節社会」⁽²²⁾であるフィリピンにおいては、直接投資の流入が地場系企業の成長を誘発する効果には、限界がある。中小企業の生成という現象は、経済的な現象であるとともに、企業の土壌となる社会の構造に強く規定されるものである。フィリピンにおいては、直接投資と地場中小企業の間には有機的なリンクを創出するための社会経済的な基礎は、十分には形成されていない。以下ではこれらの点を検討しよう。

(1) 直接投資の流入

まず、直接投資受入国としてのフィリピンの相対的な劣位性を確認しておこう。表1、2から、それぞれ国際収支ベース・製造業向け認可ベースの受入額をみればわかるように、1980年代以降、ASEAN4が受け入れた直接投資の総額からみると、フィリピンへの流入額は相対的に少ない。とりわけ80年代半ばのフィリピンへの直接投資の流入は、きわめて小さな規模にとどまった。タイやマレーシアが直接投資の大量の流入を通じて本格的な産業成長への足がかりをつかんだ80年代は、フィリピンにあっては、政治的混乱と深刻な経済低迷の時代であった⁽²³⁾。長期にわたるペソの過大評価と高関税政策は、国内産業を過度に保護し、その競争力を脆弱なものにした。マルコス体制末期以降の政治不安、電力をはじめとするインフラの問題は、資本の流出をまねき、経済低迷に拍車をかけた。この結果、早くも50年代に他のアジア諸国に先駆けて輸入代替工業化に着手したフィリピンは、65年から90年の間、国民1人当たり実質所得の成長率がわずか1.3%にとどまる長期的な経済低迷に陥ったのである。

フィリピンへの直接投資の流入は、1980年代後半にいったん回復したが、安定的な成長が始まり、経済が本格的な回復軌道に乗ったのは、93～94年以降のことである。直接投資は急速に回復し、95年には製造業向け直接投資の認可額（Board of InvestmentおよびPhilippine Economic Zone Authorityによる認可統計の合計）は史上最高の29億ドルを記録した。

1997年には「アジア通貨・金融危機」が発生し、80年代末以降、直接投資の流入を梃子に急成長を遂げたASEAN4の他の経済が大きな打撃を受けたが、フィリピンでは、これに先立つ時期の資本流入の規模が比較的小さかったことが逆に幸いして、当初は「危機」の影響は相対的に緩やかなものとどまった。ただし、98年に入ると、フィリピン向けの直接投資の流入はBOI認可ベースで前年比53%減、PEZA認可ベースで同40%減と大幅に減少し、「通貨・金融危機」の影響が顕在化した。

近年の全体的傾向としては、同国における大卒者の賃金水準の低さ、作業員と英語で意思疎通ができる利便性等に注目して、日本の電子メーカーを中心に、フィリピン向け製造業投資が増加している。しかし、これが同国経済の本格的な成長軌道への復帰の証左であるか否かを結論づけるのは、やや時期尚早であろう。

(2) 直接投資と中小企業

他の途上国同様、フィリピンにおいても、全事業所数に占める中小企業の比率は著しく高いが、付加価値や生産額に占めるその地位は低い。表3は、1983・88・94年の3時点のセンサス調査に基づいて、フィリピン経済の事業所規模別構造を掲げたものである。従業員数1～9人ないし総資産額15万ペソ以上150万ペソ未満の「家内工業 (Cottage industry)」、従業員数10～99人ないし総資産額150万ペソ以上1500万ペソ未満の「小規模」を合わせた「家内・小規模」計のシェアは、94年の時点で事業所数の98.2%、雇用者数の56.9%を占める一方、付加価値ベースでは15.1%を占めるにすぎなかった。

同表からわかるように、3時点のセンサス調査がカバーする、マルコス政権末期からラモス政権初期にわたる足かけ11年の期間に、「家内・小規模計」の事業所数・雇用・付加価値のシェアは一貫して増加した。佐竹(1998)は、この時期に大規模企業が外貨不足から大きな影響を被ったのに対し、「国内原料への依存が高い地場産業はさほど経済危機の影響を受けず、景気を下から支える役割を果たした」ことを指摘している⁽²⁴⁾。激しい経済変動を繰り返してきたフィリピンにあって、中小企業は、人々の生活を下支えする経済的バッファーとして重要な役割を果たしてきた。

フィリピンの中小企業に関する事例研究にはRuttan⁽²⁵⁾、佐竹⁽²⁶⁾、Tecson et al.⁽²⁷⁾等があるが、いずれの研究においても、局地的な市場向けの生産に従事し、事業・生活の安定を優先してリスクを回避する「安全第一原則」に特徴づけられる、生業的な企業の姿が描き出されている。これらの中小企業の多くは、食料・家具・衣料等の製造に携わっており、いわゆる「サポーティン

表3 フィリピン製造業の規模別構造

①事業所数

	1983	%	1988	%	1994	%
家内	50,313	89.8	69,446	88.3	81,544	88.4
小規模	4,512	8.1	7,678	9.8	9,061	9.8
中規模	505	0.9	683	0.9	752	0.8
大規模	717	1.3	828	1.1	913	1.0
総計	56,047	100.0	78,635	100.0	92,270	100.0
家内・小規模計	54,825	97.8	77,124	98.1	90,605	98.2

②雇用者数(人)

	1983	%	1988	%	1994	%
家内	186,735	21.0	247,173	22.7	287,630	24.3
小規模	127,450	14.3	201,553	18.5	213,979	18.1
中規模	70,884	8.0	95,994	8.8	105,464	8.9
大規模	503,498	56.7	545,389	50.0	575,809	48.7
総計	888,567	100.0	1,090,109	100.0	1,182,882	100.0
家内・小規模計	385,069	43.3	544,720	50.0	672,804	56.9

③付加価値(1,000ペソ)

	1983	%	1988	%	1994	%
家内	2,681,412	2.4	4,249,213	3.7	7,213,339	4.4
小規模	11,441,178	10.4	12,362,820	10.8	17,634,513	10.7
中規模	9,102,189	8.3	11,417,223	10.0	19,077,196	11.6
大規模	87,003,314	78.9	86,096,651	75.4	120,438,868	73.3
総計	110,228,093	100.0	114,125,907	100.0	164,363,916	100.0
家内・小規模計	14,122,590	12.8	16,612,033	14.6	24,847,852	15.1

(注) 付加価値はGDPデフレーターを用いて実質化した数値。

(出所) Mayumi Fukumoto, "Development Policies for Small and Medium Enterprises in APEC- In the Case of the Philippines," in Satoru Okuda ed., *Trade Liberalization and Facilitation in APEC -a Re-evaluation of APEC Activities-*, APEC Study Center, Institute of Developing Economies, 1999, Table 3 をもとに作成。原データは、National Statistics Office, *Census of Establishments*, Various years.

グ・インダストリー」として外資系企業に部品・原材料を供給しうのような企業は多くない。表4は、同じくセンサス調査をもとに、業種別にみた事業所の規模構造を掲げたものである。例えば、「機械(電気機械を除く)」の事業所数は2135、「電機・電器およびその部品」の事業所数は310と、いずれも

表4 製造業業種別の事業所規模構造

(単位：事業所数)

業 種	1～9人	10～49人	50～99人	100～199人	200人以上	合 計
食 品	38,765	2,212	163	106	149	41,395
飲 料	506	25	6	16	39	592
タ バ コ	4	4	-	4	13	25
織 物	1,346	315	86	56	80	1,883
衣 料 (靴を除く)	13,239	1,214	141	109	148	14,851
皮 革 ・ 皮 革 製 品	280	55	13	5	11	364
革 靴	1,441	357	11	7	9	1,825
木 工 製 品	2,038	314	34	24	29	2,439
木 製 家 具	5,257	411	42	22	22	5,754
紙 ・ 紙 製 品	174	140	30	18	27	389
印 刷 ・ 出 版	1,926	539	58	23	17	2,563
工 業 用 化 学 品	65	115	20	26	10	236
そ の 他 化 学 製 品	146	174	40	38	36	434
石 油 精 製	-	-	-	-	4	4
石 油 ・ 石 炭 製 品	3	11	-	3	-	17
ゴ ム 製 品	268	120	25	19	23	455
プ ラ ス テ ィ ッ ク 製 品	90	241	60	47	29	467
陶 磁 器	793	37	9	9	13	861
ガ ラ ス ・ ガ ラ ス 製 品	43	36	5	7	5	96
セ メ ン ト	-	-	-	0	18	18
そ の 他 非 金 属 製 品	2,584	242	31	21	10	2,888
鉄 ・ 鋼	81	87	35	47	22	272
非 鉄 金 属	52	25	4	-	5	86
金 属 製 品 (機 械 設 備 を 除 く)	8,566	449	53	30	23	9,121
機 械 (電 気 機 械 を 除 く)	1,671	402	39	12	11	2,135
電 機 ・ 電 器 お よ び そ の 部 品	39	94	46	38	93	310
輸 送 機 械	576	183	33	19	29	840
計 測 用 ・ 科 学 用 精 密 機 器	5	-	8	-	5	18
金 属 製 家 具	26	-	16	-	4	60
そ の 他 製 造 業	1,560	187	48	43	34	1,872
合 計	81,544	8,003	1,056	749	918	92,270

(出所) Census of Establishment, 1994, National Statistics Office.

少ない数である。また、機械製造に従事する事業所のうち78%を占める1671事業所が、従業員数1～9人の零細な規模である。ここからわかるように、本書所収の本台論文の用語法を用いれば、フィリピンの中小企業の大部分は「部品型」ではなく「在来型」の企業である。中小企業の大部分にとり、近

年の直接投資の拡大は、遠く離れたよその地での出来事にすぎないであろう。

だが、直接投資が流入し、「国際分業」に編入される以前の台湾中小企業の多くも、外資系企業との取引などとうてい望むべくもない「在来型」の企業であった。台湾の経験に照らし合わせれば、現存の「在来型」企業が「部品型」企業に転換しうるか否かという点以上に重要なのは、直接投資の「スピルオーバー効果」が働かなかから外資系企業の取引先となりうる地場の中小企業が新しく出現しうるか否か、という点にあるだろう。

台湾の経験が有する最大の含意は、個別には資金力・技術力ともに脆弱な中小企業が成長を実現する上で、分業を通じた中小企業間の連携が重要な役割を果たすという点にあった。フィリピンにおいても、直接投資の「スピルオーバー効果」を受けて中小企業が発展を遂げるためには、中小企業同士の連携を創出することが重要となる。

このような視点からフィリピンの事例を考えると、その最大の困難として浮上するのは、フィリピンの経済社会構造に根ざす問題である。筆者は、1997年にマニラ郊外のマリキナで、99年にマニラおよびイロイロ市で、中小企業を訪問する機会を得た。その際に、経営者が一様に指摘した問題群——「下請けに出すと材料を横流しされたり手抜きをされたりする恐れがある」「中間管理職の背任が不安で、会計から下請管理・労務管理まで、企業のすべての側面をオーナー経営者である自分が管理している」といった状況は、フィリピンにおいては、企業レベルでは基本的なコーディネーションやインセンティブメカニズムが、企業間のレベルでは経済取引を円滑に進めるための社会的な信頼や取引統御のメカニズムが十分に形成されていないことを示唆するものである⁽²⁸⁾。企業間、および経営者・作業員間の最も基本的な信頼関係が未成熟であることは、企業間・企業内の情報共有を損ない、「スピルオーバー効果」の発現を阻害するものである。

この点と関連して、第2に、フィリピン社会の最も根深い問題である著しい社会格差が直接投資の外部効果の広範な拡散を阻害する可能性が指摘でき

る。「スピルオーバー効果」の発現の具体的な担い手となるのは、利潤獲得機会に敏感に反応し、手持ちの資源を活用して創業を企図する企業家層である。当該社会におけるスピルオーバーの可能性は、そのような企業家になりうる潜在的な人材がどの程度存在するかに大きく依存する。例えば、台湾の電子回路部品産業では、初期の企業家たちは日系企業に勤務した経験のある技術者や余剰資金をもつ富裕層など、一部の層に限られていた。やがて、1970年代を通じて市場の拡大が進み、工程間分業が進展すると、特別な優位性をもたない人々も、わずかな資金と限られた分野における技術やノウハウを元手に、零細な下請工場を次々と創業するようになった。電子回路部品製造業では、「スピルオーバー効果」は、社会の広範な階層による市場競争への参入によってはじめて、地場企業へ強力に波及し得たのであった。

原洋之介が指摘するように、「市場経済システムの効率的な機能のためには、市場への参加者が経営資源・機会等を効率的に利用していこうとする経済的インセンティブをもつことが必要となってくるが、そのためには社会の普通の階層の人間が機会の平等を保証されていることが前提となってくるはずである」にもかかわらず、フィリピンにおいては、「市場経済システムへの参入能力をそもそももっていない」貧困層が非常に大きな比重を占めている⁽²⁹⁾。フィリピンに限らず、後発途上国において競争力のある中小企業が出現するためには、まず、その担い手を輩出する社会階層が十分な広がりをもつことが必要である。

第3に、「スピルオーバー効果」が中小企業に波及していくためには、中小企業の生産現場と市場の間を橋渡しする組織者が必要である。欧米のバイヤーらがフィリピンで行っている軽工業製品の買付けは、地場企業が輸出市場へ参入するための販路を提供する一つの形態として注目される。同様に、大企業の競争力の向上も重要な課題となる。Tecson et al. (1990) が明らかにしたように、輸出を行っているフィリピンの中小企業の多くは、大企業の下請工場として、輸出向け生産に従事している⁽³⁰⁾。大企業は、外国企業と資本・技術提携関係を結び、外資系企業の資源を地場企業に拡散していくため

の仲介者としての役割を果たしうる存在である。その競争力が向上し、その市場が拡大すれば、地場中小企業の成長機会も自ら広がるであろう。

第4に、交通・電力等のインフラの整備も、「スピルオーバー効果」が発現する上で必要不可欠な条件である。近代の日本・第二次大戦後の台湾の経験は、交通網の整備と電力の普及が、地方に立地する中小企業の発展の可能性を根本的に規定するものであることを物語る。交通インフラの発達には、企業間取引のコストの低下と、市場の拡大をもたらすことにより、能力や一定の資源を有する人材のスピノフを促進する。その整備は、中小企業の発展のための重要な条件である。

第3節 結語——アジアの「国際分業」の変容とフィリピン経済の課題

本章では、台湾とフィリピンを事例に、直接投資の「スピルオーバー効果」が地場企業へ波及するための条件を考え、地場中小企業の発展に果たす外国直接投資の役割を考察した。台湾の事例として取り上げた電子産業においては、地場の中小企業は、外資系企業から技術と知識を吸収し、外資系企業を通じて販路を獲得することによって、輸出の拡大に成功した。一方のフィリピンでは、直接投資の流入額自体がけっして多くなく、「スピルオーバー効果」には自ら限度がある。加えて、フィリピンにおける著しい社会格差、経済アクター間の信頼関係の未成熟といった問題は、「スピルオーバー効果」の波及を支える社会経済的な条件に多くの課題を残すものである。

本章では、個別にはきわめて脆弱な存在である地場の中小企業が分業を通じて連携関係を創出することが、「スピルオーバー効果」を享受する上で重要であることを指摘した。台湾に典型的にみられる発達した企業間分業は、原料・部品といったモノの取引と同時に、情報のフローを内包し、人材の企業間移動を通じて「スピルオーバー効果」の広範な拡散を促進する可能性を秘める。このような企業間関係は、産業自体が成長を遂げるなか、取引の反

復を通じて、個別の経済アクターが分業の利益を繰り返し学習するなかから形成されたものである。企業間の有機的な分業関係とその発達に伴って出現する企業間の信頼、取引統御のシステムは、けっして短期間で創り出されるものではなく、ましてや、政策によって上から創出しうるものではない。それは、長期にわたる利益の相互交換のなかで形成されるものである。

しかし、2000年代初頭の現在においてフィリピンを取り巻く環境は、台湾の地場中小企業が、直接投資の流入から「スピルオーバー効果」を享受しつつ、「国際商品連鎖」への参入を通じて成長を実現した1970年代とは大きく異なる。現在の環境は、十分な学習を許すだけの時間的余裕を途上国に与えてはいないからである。

今日、途上国が直面する経済環境は、きわめて競争的なものとなっている。1970年代初頭に、台湾・韓国が低コストの生産拠点として「国際分業」の体系のなかに組み込まれていった時代には、産業は、日本やアメリカからこれらの国々へ「順序よく」移転された。しかし、80年代半ば以降、アジアの直接投資をめぐる状況は大きく変化した。投資の流入額は急拡大したが、その動きは著しく圧縮された過程をたどるようになってきている。その結果、直接投資の流入の「雁行形態」的な流れからスキップされる経済が出るようになった。80年代後半から90年代前半のASEAN諸国の直接投資ブームに乗り遅れ、中国等の後発国の追上げにさらされるフィリピンは、その典型的な事例であろう。

さらに今日では、経済のグローバル化と立地のボーダーレス化が進む一方で、東南アジア・中国に投資する外国企業にとって、企業集積の経済的意義が高まりつつある。激しい市場変化、高まる不確実性への共同対処の必要性が、「集積が集積をもたらす」傾向を強化しているからである⁽³¹⁾。かつてはASEANにも展開していた台湾企業の直接投資が、そのプライオリティを台湾の同業者・関連産業の集積する中国へシフトしつつあるのが、その一例である。これらの状況はいずれも、フィリピンのような後発国に厳しい試練をつきつけるものである。

だが、アジアの途上国にとって、「国際分業」へ連なることを通じて経済発展のダイナミズムを内部化するための方途は、直接投資の取り込みのみあるわけではない。「バイヤーに牽引された商品連鎖」に目を転じれば、フィリピンでも新しい動きが観察される。その一つの形が、菊池（1996）⁽³²⁾や Hayami・Kikuchi・Marciano（1998）⁽³³⁾に描き出されている、アパレル・メタルクラフト等の軽工業分野での、都市近郊農村における工業化の萌芽である。

これまで、フィリピンの地場企業は、マクロ経済運営の度重なる失敗のなかで、挫折を繰り返してきた。ようやく政治とマクロ経済が安定を取り戻しつつあるなか、農村の潜在的な企業家層がささやかながら国際的な商品連鎖の末端に生産者としての役割を割り当てられることは、同国の中小企業が発展への足がかりをつかむ上で注目し得る動きである。「アジア通貨・金融危機」の発生により、単純に量を競う投資誘致競争の限界が露呈した現在、フィリピンの課題は、流入した直接投資の「スピルオーバー効果」を確実に捕捉するための具体的な方途を模索することにある。

注(1) Harry G. Johnson, "Survey of Issues," in Peter Drysdale, ed., *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*, Toronto: University of Toronto Press, 1972.

(2) 涂照彦「貿易——成長主導の機動力」(隅谷三喜男・劉進慶・涂照彦『台湾の経済——典型NIESの光と影』東京大学出版会, 1992年) 263ページ。台湾の貿易と経済成長については同書の他に、谷浦孝雄編『台湾の工業化——国際加工基地の形成』アジア経済研究所, 1988年; 佐藤幸人・川上桃子「台湾——国際加工基地の構造転換」(原洋之介編『アジア経済論』NTT出版, 1998年)等を参照。

(3) Magnus Blomström, "Host Country Benefits of Foreign Investment," NBER Working Paper Series 3615, 1991, pp.1-2.

(4) Magnus Blomström, *Foreign Investment and Spillovers*, Routledge: 1989, pp.35-36.

(5) 日本貿易振興会『1999年版 ジェトロ投資白書 世界と日本の海外直接投資』1999年, 33ページ。

- (6) 北村かよ子「東アジアの工業化と外国投資の役割」(北村かよ子編『東アジアの工業化と日本産業の新国際化戦略』アジア経済研究所, 1995年) 15ページ。
- (7) NIESの対ASEAN投資については, 浦田秀次郎「直接投資」(柳原 透編『アジア太平洋の経済発展と地域協力』アジア経済研究所, 1992年); 北村かよ子「東アジアの工業化と外国投資の役割」(北村かよ子編『東アジアの工業化と日本産業の……』)を参照。
- (8) 台湾の対ASEAN投資については, Tain-Jy Chen ed., *Taiwanese Firms in Southeast Asia: Networking Across Borders*, Cheltenham; Edward Elger, 1998等を参照。
- (9) このほか, タイやインドネシアでは, 高い輸入関税率によって保護された国内市場への参入を意図して, 多国籍自動車メーカーが活発に進出した(本書の石川論文を参照)。
- (10) Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz eds., *Commodity Chains and Global Capitalism*, Prager Publishers, 1994. なお, 同書によれば「商品連鎖(commodity chain)」という概念は, Hopkins and Wallerstein (1986)によるものである。Terence Hopkins and Immanuel Wallerstein, "Commodity Chains in the World- Economy Proir to 1800," *Review*, 10, 1, 1986.
- (11) 水野廣祐『インドネシアの地場産業——アジア経済再生の道とは何か?』京都大学学術出版会, 1999年は, 都市の大規模工場との競合に直面したインドネシアの農村織布業の対応を詳細に論じた研究である。
- (12) Chi Schive, *The Foreign Factor: The Multinational Corporation's Contribution to the Economic Modernization of the Republic of China*, Stanford: Hoover Institution Press, 1990, Table 3 (p.5).
- (13) Wen-Thuen Wang, *Foreign Direct Investment, Spillovers and Catching Up: The Case of Taiwan*, Chung-hua Institution for Economic Research, 1998, p.291. 經濟部投資審議委員会のサーベイ調査のデータ, 行政院主計處『中華民國臺灣地區 薪資與生産力統計年報』よりWangが計算。
- (14) Schive, *The Foreign*……は, 「台湾における直接投資は, 成長のエンジンというよりは発展の過程を円滑化する触媒 (catalyst) としての役割を果たした」(Schive, p.102)と総括した。
- (15) 以下の記述は, 川上桃子「台湾における部品工業の形成過程——日本企業からのスピリアウトを中心に」日本台湾学会第1回学術大会報告論文, 1999年; 同「企業間分業と企業成長・産業発展——台湾パーソナル・コンピュータ産業の事例」(『アジア経済』第39巻第12号, 1998年12月); Momoko Kawakami, "Development of the Small- and Medium-Sized Manufacturers in Taiwan's PC Industry," Discussion Paper Series, No.9606, Chung-hua Institution for

- Economic Research, 1998に主に依拠する。
- (16) 日系企業ではコンデンサの太陽誘電（1967年に進出）、太陽通信工業（同68年）、レジスタの帝国通信工業（同65年）、興亜電工（同67年）が、米系企業ではコンデンサのCornell-Dubilier ElectronicsやレジスタのCTS Corp.が早い段階で台湾に投資を行った。なお、日系部品メーカーの多くは、関税によって保護された台湾市場をねらって進出した日系アSEMBラーへの部品供給を目的に投資したケースが多かった。これに対し、米系メーカーは、低廉な労働力を有する台湾を輸出基地として活用する目的から進出したケースが多かった。
 - (17) 經濟部工業局『工業發展年報』中華民國75（1986）年版，217ページ。
 - (18) 黃欽勇『電腦王國R. O. C.—Republic of Computers 的傳奇—』台北，天下文化出版，1995年，46ページ。
 - (19) 佐藤幸人「技術發展と技術政策」（施昭雄・朝元照雄編著『台湾經濟論』勁草書房，1999年）にも，台湾のフェライト系電子部品に日系企業からの独立創業の事例が多数あることが紹介されている。
 - (20) 謝國雄「事頭，頭家與立業之活化——台灣小型製造單位創立及存活之研究」（『台灣社會研究』第15期，1993年）100-101ページ。
 - (21) Linda Y.C. Lim and Pang Eng Fong, *Foreign Direct Investment and Industrialization in Malaysia, Singapore, Taiwan and Thailand*, Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development, 1991. p 141.
 - (22) 原洋之介「東南アジア諸国の經濟發展——開發主義的政策体系と社会の反応」東京大学東洋文化研究所，1994年，374ページ。
 - (23) フィリピン經濟に関する記述は，森澤恵子『現代フィリピン經濟の構造』勁草書房，1993年；福井清一「フィリピン——〈エリートによる分権的支配〉への挑戦」（原洋之介編『アジア經濟論』NTT出版，1999年）；原洋之介「フィリピン」（原洋之介『東南アジア諸国の經濟發展——開發主義的……』）他に依拠する。
 - (24) 佐竹眞明『フィリピンの地場産業ともう一つの發展論——鍛冶屋と魚醬』明石書店，1998年，68ページ。
 - (25) Rosanne Rutten, *Artisans and Entrepreneurs in the Rural Philippines: Making a Living and Gaining Wealth in Two Commercialized Crafts*, Amsterdam: VU University Press, 1990.
 - (26) 佐竹『フィリピンの……』。
 - (27) Gwendolyn Tecson, Lina Valcarcel, and Carol Nunéz, “The Role of Small and Medium-Scale Industries in the Industrial Development of the Philippines,” in Asian Development Bank, *The Role of Small and Medium-scale Manufacturing Industries in Industrial Development: The Experience of Selected Asian*

Countries, Manila: Asian Development Bank Economic and Development Resource Center, 1990.

- (28) 経済発展に果たす信頼の重要性については, John Humphrey and Hubert Schmitz, "Trust and Economic Development," Discussion Paper 355, Institute of Development Studies, University of Sussex, 1996を参照。
- (29) 原洋之介『アジア経済論の構図——新古典派開発経済学をこえて』リプロポート, 1992年, 116-117ページ。
- (30) Gwendolyn Tecson, Lina Valcarcel, Carol Nunéz, "The Role of……", p.346.
- (31) 広東省東莞市に3700社に及ぶ台湾企業が進出しているのは, その一例である。
- (32) 菊池眞夫「フィリピン首都圏近郊における農村工業の生成——ラグナ州の輸出向け衣料下請業の事例」(『アジア経済』第37巻第5号, 1996年5月)。
- (33) Yujiro Hayami, Masao Kikuchi, and Esther B. Marciano, "Structure of Rural-Based Industrialization: Metal Craft Manufacturing on the Outskirts of Greater Manila, the Philippines," *Developing Economies*, Vol. XXXVI, No. 2, June 1998.