

序章

産業発展と産業組織の変化

—仮説とその検証—

はじめに

発展途上国の工業化を促進し、製品の国際分業を決定する要因のひとつに産業組織(市場構造)がある。産業に参入する企業数が多く、市場構造が競争的であれば、革新技術を開発、あるいは、導入するインセンティブが絶えず働き、国際競争力を持った産業が発展する。また、今日の技術進歩は、大規模な研究開発と大規模な設備投資を必要とするから「独占的な大企業の革新的な行動が産業の発展を促す」というシュンペーター仮説にしたがえば、発展の初期に大企業中心の独占的な市場構造が観察され、技術が成熟して普及するに伴って競争的な市場構造に変化し産業が発展すると考えられる。

ある産業が未成熟な段階から成熟して国際競争力を持つようになるまで、その産業の産業組織がどのように変化するか、については理論的にも実証的にもまだ十分に研究されていない。また発展途上国は、産業の発展を促進するためにさまざまな産業育成政策を実施するが、そうした政策が産業組織の形成に与える影響についても研究がされていない。本書の特色は、産業発展と産業組織の変化について実証的に研究し、競争力のある産業を育成する産業育成政策とはどのようなものか、を考察したことにある。いいかえれば、「発展途上国が国際競争力を持った産業を発展させ得るかは、その産業育成

政策が形成する産業組織に依存する」との仮説にたち、産業育成政策→産業組織→国際競争力の間の因果関係の解明を試みた点にある。

「産業育成政策→産業組織→国際競争力」間の因果関係を解明するにあたり、近年、発展途上国を巻き込んで産業内貿易の進展している自動車(部品を含む)産業と、電機電子産業を取り上げた。産業の発展段階、あるいは産業育成政策の異なる国の中から日本、韓国、ブラジル、メキシコ、台湾、およびタイの6カ国を選んだ。

第1節 仮説：産業発展過程の産業組織による区分

産業組織(市場構造)の特徴に基づいて産業の発展過程を区分すると、産業導入期、革新発展期、および成熟期の3つに時期区分できよう。自動車産業を例に各時期の生産活動の特徴と市場構造(集中度)の変化についてみると次のようになろう。(1)産業導入期は、ほとんどの部品を輸入して組み立てるだけの労働集約的な工程(CKD、あるいはSKD生産)であり、多数の中小規模企業が生産活動を行い、集中度が低い。部品産業では補修部品を製造している程度である。(2)革新発展期になると、革新技術で大規模企業が新製品の生産を開始する。固定費が増加し規模の経済が働くようになる。技術が新しいため初期には重要部品を内製する。これまでの労働集約的な組立生産活動も並存しているが、出荷額でみた集中度が大きく上昇する。次第に製造技術が普及し複数の大規模企業が生産活動を行うようになる。産業全体の生産量が増加するにつれて重要部品製造部門が独立するようになる。組立企業、および部品企業ともに規模の経済を追求して生産量を増加させる。大規模企業の参入増加により集中度が急速に低下し始める。このように集中度がいったん上昇してから急速に低下し始めるのが革新発展期の特徴である。(3)成熟期になると製造技術の標準化が進む。部品の標準化・規格化が進み要素集約度に基づく重層的な分業構造が形成されるようになる。多数の中小企業が部品産業

に参入するが、集中度の低下は緩やかとなる。以上のような仮説(時期区分)を研究対象6カ国の自動車、および電機電子産業の発展過程に適用すると以下のようなだろう。

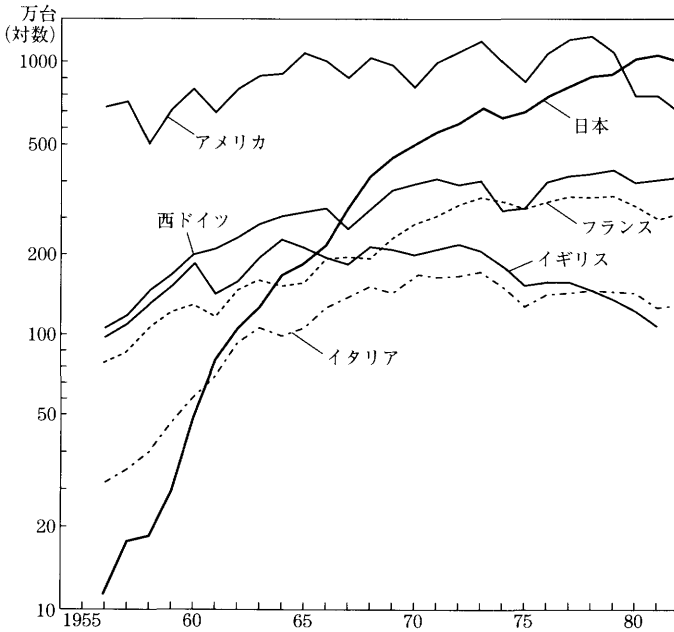
第2節 検 証

日本の自動車産業の導入期は、1930年代から40年代初めまでである。1930年代初めに日本資本の自動車産業発展をめざし、自動車・部品の輸入関税が引き上げられ、日産自動車とトヨタ自動車が設立された。生産台数は1930年代末に1万台程度あり、大戦中は軍用トラックを中心に年間、数万台程度あった。

第2次大戦後の1949年に乗用車生産が再開され、保護(輸入規制、外資規制)の下で助成(低金利融資)を受け、欧米技術を導入して発展した。完成車の生産は1956年に年間10万台を超え、63年に100万台を超えた(第1図)。乗用車の輸入が1965年に解禁され、71年に外資規制が解除された。生産の増加は1960年代は経済成長に伴う国内需要の増加に依存したが、70年代に入ると輸出の急速な伸びに依存するようになった。輸出は、輸入が自由化された1965年に生産の約10%(19万台)あったが、70年20%(109万台)、75年39%(268万台)、80年54%(597万台)と生産の半分以上を占めるまでに急速に増加し、85年には673万台とピークに達した。日本車の輸出増加につれ、1980年代には保護貿易主義的傾向が強まり、81年からアメリカ向け乗用車輸出に自主規制が行われ、また80年代半ばから欧米を中心に現地生産が開始された⁽¹⁾。

「革新発展期」は、戦後の乗用車生産開始から生産台数が100万台を超え、輸入が自由化され、資本自由化の準備が整った1960年代末までとみられる。この時期に集中度が急速に低下している(第1章第4図(2)参照)ことからそういえる。それ以降、現在までは集中度の低下が緩やかとなっていることからみ

第1図 日本の自動車生産



(出所) 小宮隆太郎・奥野正寛・鈴木興太郎編『日本の産業政策』
 東京大学出版会 1984年 図11-1。

て「成熟期」といえよう。日本の自動車産業の集中度は1950年代より一貫して低下している。革新発展期(1950年代～70年)には国内需要および輸出ともに伸びが急速で多数企業の参入と規模拡大が可能であったため集中度の低下が急速であったが、成熟期(70年以降)には中小企業を中心とした参入となったため集中度の低下が緩やかとなった。日本の自動車産業の革新発展期は仮説とは異なり初期に集中度の上昇はみられなかった。産業の生産量増加が企業規模の拡大より速かったためである。

革新発展期に自動車産業(部品産業を含む)の企業規模が拡大したことは平均従業者数(事業所当たり、以下同じ)が、1950年代から60年代末まで継続的に増加していることから分かる(第1章第4図(1)参照)。平均従業者数が1970年をピークに横ばい、あるいは減少傾向を示していることは、自動車産業が同

年以降、成熟期に入ったことを裏づけている。

集中度および平均従業者数の変化は、日本の自動車産業が1960年代末までに規模の経済の享受できる規模に達し、規模の経済の利用と新規参入による競争強化で生産性を上昇させ、国際競争力をつけたこと、その後は中小企業の参入により産業内の分業体制を整備することにより生産性を上昇させたことを明らかにしている。

韓国自動車産業の「導入期」は、1962年から73年のSKD、あるいはCKD車の組立期であり、この時期の需要規模は最大で3万台程度と小さかった。自動車部品企業は、単純な労働集約的部品、あるいは、補修部品程度しか製造していなかった。

長期自動車工業育成計画(1974年制定)に基づく現代自動車の小型乗用車生産開始(75年)とその後の発展が「革新発展期」である。年産5万台規模、国産化率95%以上、生産規模を確保するために初めから輸出を予定する等、生産技術的に、市場開拓面で、また経営面でも韓国自動車産業の革新の導入であった。現代自動車は、生産が軌道に乗った1978年以降、出荷市場の50%以上を占め、生産の20%(78-83年)から70%(86年)を輸出した(第2章)。自動車製造業の上位3社集中度(出荷額基準)およびハーフィンダール指数(HI指数)が、集中による量産体制形成を反映して1970年代後半から80年代初めまで急速に上昇している(第2章第4表)。その後、生産量の増加に伴って両指数ともに低下している。集中度がいったん上昇してから低下するのは、革新発展期の仮説に一致する。

重要部品を製造できる部品企業が存在しなかったため自動車製造企業は初期にはエンジンやトランスミッションを内製した。その後、徐々に部品製造企業が分離・独立し、中小部品企業が1977年頃から参入し始め、要素集約度に基づく分業体制が整い始めた。部品企業の平均従業者数が1977年の88人をピークに減少している(第2章第9表)ことがそれを裏づけている。しかしながら、自動車部品産業の上位3社集中度、およびHI指数ともに1970年代後半から80年代初めまで大きく上昇し、規模の経済を追求し生産規模が拡

大したことを示している。

韓国の自動車産業は、1988年頃より「成熟期」に入ったとみられる。1987年の自動車部品産業の上位3社集中度、およびHI指数が80年代後半に大きく低下し、その後は緩やかな低下に移行したとみられるからである。両指数の低下は多数部品企業の参入と競争的な市場の形成を示している。部品製造企業の増加に伴い、完成車製造企業を中心に重層的な分業体制が形成されつつあることを示している。

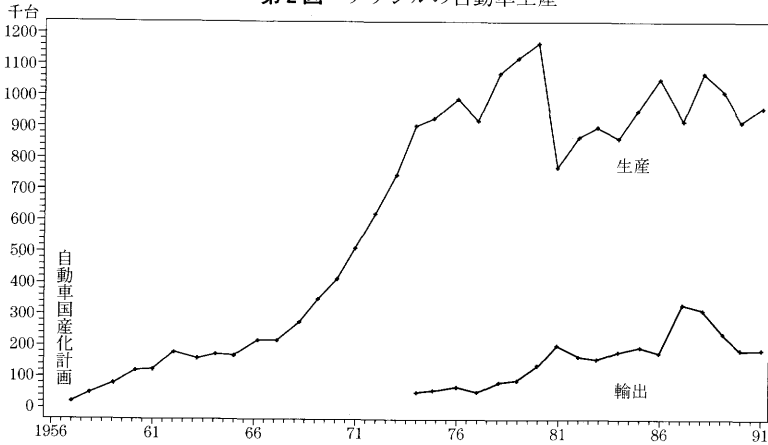
生産台数が100万台を超え、その30%が北米市場を中心に輸出されている。1987年に参入規制が解除され、88年から欧米製完成車の輸入が原則的に自由となった。1991年現在、完成車製造企業は7社ある。第4位以下の企業のシェアは、まだ小さいが、今後、成長しよう。

しかしながら、韓国の自動車部品貿易は、一貫して赤字である⁽²⁾。アメリカ、およびASEAN諸国との部品貿易は黒字であるが、日本、ドイツ、およびフランスとの部品貿易が大幅な赤字だからである。特に日本からの部品輸入が完成車の輸出増加に伴って増加している。まだ国際競争力のない部品があり、部品産業発展の余地があることを示している。

ブラジルでは早くから自動車の国産化がめざされ、1952年に部品の、53年に完成車の輸入が禁止され、56年に「自動車工業確立計画」が公布されて60年代末までに重量ベースで90%の国産化目標が定められた⁽³⁾。乗用車の国産化率は1965年に95%を超えた。1950年代から67年までの低価格大衆車(VW、およびフィアットモデル)生産は、60年代末から製品差別化された高価格車生産に重心が移行した。1968年から69年にかけて企業の再編が進み、GM、フォード、クライスラーが乗用車製造部門に参入し、高所得層を対象に多数モデルを生産するようになったからである。生産台数はそれにより増加し1960年の13万台から70年に42万台となった。

自動車生産は1978年に100万台を超えた。1960年代後半から70年代にかけてブラジル経済が高度成長期にあったこと、また72年に輸出振興策(BEFIEX)が導入され税制優遇により輸出が伸びたことによる。自動車生産

第2図 ブラジルの自動車生産



(出所) ブラジル自動車工業会資料に基づき作成。

の7~9%が輸出されたが、これまで最大の生産台数は、1980年の116万5000台である。このようにブラジルでは1970年代に国内需要の伸びに依存して自動車産業が発展し、80年代初めまでに成熟期の入口にたどりついたが、集中度の動きからみてまだ成熟期に入っていない。原因は、その後の国内経済の低迷で自動車の国内需要が大きく落ち込んだことにある。多国籍企業内の国際分業体制の枠組みの中で輸出を伸ばしているが、1990年も80年の生産水準を回復していない(第2図)。

ブラジルの上位3社集中度(出荷台数基準)は、1975年に91%であった。1978年にクライスラーが撤退したが、77年に参入したフィアットのシェア拡大により上位3社集中度は次第に低下し、80年に78%となった。その後は1987年まで低迷し、88年のVWとフォードの合弁企業Autolatinaの発足で94~95%に上昇している。

ブラジルの自動車部品製造事業所数は、1970年の709から85年の759と10年間に50増えたにすぎない(第1表)。この間に自動車生産台数は、41万6000台から96万7000台に増加している。完成車製造企業および部品企業の内製

第1表 ブラジル完成車・自動車部品製造業
事業所数および平均従業者数推移
1970～85年

	事業所数				平均従業者数(人)			
	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
完成車・部品・アクセサリー	1,035	1,537	1,376	1,403	287	82	109	140
エンジン	—	2	3	2	—	n.a.	119	n.a.
完成車	16	19	33	126	2,483	753	774	472
部品・アクセサリー	709	737	727	759	94	n.a.	150	166
修理	310	779	613	516	18	30	25	n.a.
車体・アクセサリー	356	727	1,121	1,201	41	35	36	34
合計	1,391	2,264	2,497	2,604	91	67	76	91

(出所) IBGE, *Censo Industrial*, 各年版に基づき作成。

化率が高いためと考えられる⁽⁴⁾。自動車部品企業の事業所当たり平均従業者数は1970年の94人から85年に166人と増加しており、まだ規模の経済を追求する過程にあることが分かる。

自動車の生産費が生産規模拡大に伴って低下したことは、一般物価水準に比べ自動車価格が大きく低下していることから分かる(第3章)。自動車相対価格指数は、1968年を100とすると78年に68に低下した(第3章第4表)。この間に生産台数は28万台から106万台に増加している。部品の貿易収支は1978年から黒字である。部品輸出の半分が欧米向けであることからみても、エンジン・エンジン部品等の一部の部品は国際競争力があるとみられる。

メキシコの自動車産業の歴史は長く、1925年からSKD車生産が開始されている。しかしながら、本格的な部品産業の発展は1962年に自動車部品の国産化をめざした政令が公布されて以後のことである(第4章)。政令はメキシコ製自動車部品の60%以上の組付けを義務づけた。エンジン以外の部品の製造は、メキシコ資本60%以上の自動車部品製造企業に留保された。トランスミッション、ブレーキ、ピストン、およびエンジン部品等を製造する

メキシコ系企業が創設された。それまでは補修部品の生産が中心で1961年の国産化率は18.6%程度であったといわれるから、文字どおりメキシコの革新発展期の始まりであった。

国産化率60%は1965年頃にはすべての企業で達成されたが、65%程度で停滞しそれ以上には上昇しなかった。1965年の乗用車生産台数は6万7000台であったが、7社が19車種生産していた。部品生産が最低最適規模に達せず効率的でなく、それ以上の国産化率の上昇は生産費を大きく上昇させたからである。自動車の生産規模は、なかなか拡大しなかった。1982年までは主として国内市場向けに生産が行われた。1975年に37万台、石油ブームで需要が急速に伸びた81年に60万台強が生産された。

1982年の経済危機で国内需要が急激に縮小した。輸出向け完成車の国産化率を半分に減らして輸出促進を図り、生産を伸ばしたが、87年までは81年の水準を回復できなかった。国内需要の伸びと輸出の増加でようやく、1992年に100万台を超えた。しかしながら、部品産業の発展という観点からすると、生産の3分の1以上を占める輸出向け完成車の国産化率は30%未満と低く、また国内市場向け完成車の国産化率も60%程度にすぎず、未だに多くの部品を輸入に依存している。したがって、メキシコの自動車産業は、多国籍企業の国際的な分業体制の枠の中で発展しているといえる。今後、メキシコの自動車部品産業が発展する余地が多く残っており、成熟期には到達していない。

出荷台数でみたメキシコの完成車製造企業の上位3社集中度は、1970年代後半から91年まで62~63%で安定している。自動車部品の生産は大規模事業所(251人以上)に70%以上集中している。品目別には供給独占、あるいは供給寡占市場が形成されている。日本のような完成車企業を頂点とするピラミッド型の垂直的分業構造は存在していない(第4章第5図)。

台湾の自動車産業は、CKD車、あるいはSKD車の組立が中心であり、まだ産業導入期にあるとみられる。台湾で自動車の組立生産が開始されたのは1957年であり、完成車製造に国産化率70%(78年実現目標)が義務づけられて

部品の輸入代替生産が開始されたのは71年であった(第5章)。しかしながら、台湾の自動車産業保護育成政策は、これまで一貫性がなかった。石油ショック後の1974年に外貨収支困難から完成車の輸入が禁止されたが、77年には欧米製完成車の輸入が解禁された。また、世界的な経済自由化の流れの中で1985年から輸入関税が段階的に65%から30%に、国産化率が88年から50%に引き下げられた。輸入関税の引下げは、輸入車を増加させた。完成車の輸入シェアは、1985年に8.6%(1万5000台)にすぎなかったが、89年には33.5%(16万7000台)に拡大した。

完成車の国内需要規模は1988年に50万台弱となったが、長い間小さかった(10万台を超えたのが1979年、20万台を超えたのが86年)ため国内需要だけでは部品生産は最低最適規模に達しなかった。日本から資本と技術を受け入れ、部品の輸出向け生産を開始した。労働集約的な部品を大量に海外の補修部品市場、あるいは、OEM市場に輸出している。輸出市場はアメリカ・カナダ等先進国が70%を占めているが、ASEAN諸国にも輸出されている⁽⁵⁾。輸出増加に伴って1983年から88年まで部品貿易は黒字であったが、国内の自動車需要の伸びにより組立部品の輸入が増え、1989年から再び赤字となっている。

台湾の自動車部品産業は、完成車組立企業との結びつきが強くない。OEM部品製造企業は量産効果を生かすために複数の完成車企業と取引関係を持ち、系列化されていない。また完成車企業が部品を輸入に依存せざるを得ないことも国内の部品企業との結びつきを強くしなかった。自動車部品産業の資本装備率と労働生産性は、完成車製造業のそれぞれ半分以下および3分の1以下と低く、部品産業が労働集約的な製品を製造していることが分かる。

台湾では小さい市場に多数企業が参入しているため完成車組立企業の生産規模が小さい。1991年の国内市場規模(生産+輸入)50万台弱の市場に11社(92年現在)参入しており、かろうじて規模の経済の達成できる10万台規模の生産能力を持つ企業は1社にすぎず、8万台程度が2社、残りは5万台以下である。したがって、国内市場が急速に拡大しない限り、完成車製造企業の淘

汰、あるいは再編が生じよう。上位3社集中度(販売台数基準)は59%(第5章第1表)と低い。近年、外資、および外国技術を積極的に導入して完成車の輸出を促進する政策(1985年に制定された自動車産業発展法)が実施され、日系企業が合併事業の出資比率を増加させているが、1991年実績は1292台と少ない。

タイの自動車産業もまた、CKD車、あるいはSKD車の生産が中心であり、依然として産業導入期にある。タイで欧米企業を中心に自動車のCKD組立が開始されたのは1961年である⁽⁶⁾。1962年から自動車組立産業に対し保護育成措置(税制優遇、輸入車との競争排除等)が導入された。日系企業が次々と進出し、1968年末までに奨励措置を受けた自動車組立企業が10社となった。当時の年間組立台数は、1万台程度であった。

1970年に完成車の輸入関税が引き上げられ、部品の国産化が開始された。当初の国産化目標は25%であった。その後、徐々に引き上げられ、1980年代初めには45%が達成された。次いで1987年までに54%が目標とされた。タイの完成車需要は、1960年代から87年まで輸入車を含め年間10万台未満(83年、84年を除く)と小さく、1社当たりの生産台数は1万台以下であった。当然、部品生産には規模の経済が生かせず非効率であった。

部品の国産化政策は、景気の変動に応じて推進と棚上げの時期が繰り返されてきた。自動車需要が拡大している時期に設備投資が行われ、生産費の引下げと国産化率の上昇がめざされた。自動車需要が停滞している時期には政府は国産化政策を変更して企業を援助した。このため非効率な企業も排除されることなく小さな市場に10数社が存続してきた。

1980年代後半に生じた通貨調整で日本や台湾からの投資が増え、87年から経済が高度成長を達成し、1人当たり所得も1000ドルを超えた。自動車需要も急速に伸び、1988年に15万台に、90年には30万台を超えた。自動車需要の拡大で量産化が進み、部品のタイ国内での生産が新しい分野に広がりつつある。直接投資の増加は部品産業にも及び、部品の量産化および国産化に貢献している。

タイは、自動車需要が急増し、設備投資競争が生じているなかで1991年

に自動車産業の自由化を行った(第6章)。完成車の輸入を自由化し輸入関税が大きく引き下げられた。組立企業の抵抗で国産車を補完する輸入が自由化された。輸入車と国内での組立車との価格差は、計画では15~20%であったが実際には5%程度となった。自由化の結果、完成車の国内価格は13%から23%程度、低下した。内外価格差の縮小で経営が悪化し操業を停止した企業はない。むしろ、韓国の現代自動車と起亜自動車は、完成車の輸入活動からタイでの組立生産活動への移行を計画している。自由化による競争圧力の増加は、拡大する国内市場をめぐる企業間シェア争いとなった。関税の引下げは、国内で調達していた部品を輸入品に切り替える動きを生み、一部部品の生産活動を後退させた。

以上6カ国の自動車産業発展過程と市場構造(集中度)変化の観察から次のようにまとめることができよう。タイ、台湾は、産業導入期にあり、集中度が低く、労働集約的な部品製造だけが国際競争力がある。メキシコ、ブラジルは、革新発展期にあり、集中度が高く、エンジン・エンジン部品等一部の部品は国際競争力がある。韓国は革新発展期を経て成熟期の入口にあり、集中度が急速に低下し、一部の部品を除き国際競争力がある。日本はすでに集中度が低く、成熟期にある。

次に電機電子産業についてみる。電機電子産業は、自動車産業に比べると広範な産業を含んでいる。発電機・電動機など巨大な産業機械からラジオ、テレビ、VTR、冷蔵庫、洗濯機など日常的な機器を含み、半導体、集積回路(IC)のような先端技術製品もあれば、乾電池・電球のように成熟した技術製品もある。発展途上国でも素材、あるいは部品を輸入して加工・組み立てるなど、なんらかのかたちでこれらの製品の多くを生産している。

したがって、電機電子産業の発展は、これら製品の生産品目構成と加工度(技術)の変化の過程と捉えることができる。産業導入期には部品の多くを輸入して組み立てる労働集約的な工程が多く、平均従業者数で測った企業規模が小さい。次いで労働集約的な部品の国産化が始まり、次第に国内での加工度が高まって革新技術製品、あるいは革新技術を体化した部品の生産が開始

されるようになる。革新技術製品生産のために固定費が増加し規模の経済が働くようになる。革新発展期への移行である。革新技術製品の多くは、産業の発展過程からみて技術集約的で省力的であり、企業の平均従業者数は、初期には増加するが次第に減少するようになる。集中度は、自動車産業と同じように産業導入期には低いが、規模の経済の働く革新発展期にはいったん上昇してから参入の増加により急速に低下する。成熟期に集中度は緩やかに低下する。このような仮説に基づき以下で6カ国の電機電子産業の発展と産業組織の変化について考察する。

日本の電機電子産業は、すでに第2次大戦前に外国技術の導入とその改良により世界の水準に見劣りしないほどに発展していた。生産設備の戦争による被害が大きく、戦後は低い水準から再出発した。当初は国内需要の充足を中心に発展したが、1970年頃より輸出が増え始め80年代には生産の半分を輸出するようになった。電機電子産業は製造業の中でも抜きん出て発展し生産シェアを1957年の1.7%から87年の7.0%に拡大した。

電機電子産業は、民生用、産業用、および電子部品の3部門に大別できるが、日本では産業用を中心に発展した。激しい企業間競争と教育水準の高い優秀な労働力の豊富な存在が、日本の電機電子産業を発展させた。政府の保護育成政策もまた、電子計算機・その周辺装置、民生用電子部品、半導体素子、IC等の産業の生産技術の蓄積と発展に有効であった。輸入規制、外資規制の他、低金利融資、税制優遇などの助成が供与された。保護は1950年代末に始まり、70年代半ばに予定どおり除去された⁽⁷⁾。

電機電子産業の平均従業者数は、1950年代に急速に増加し、60年代に停滞した後、70年代前半に大きく減少し、停滞している(第7章第2図(1))。こうした平均従業者数の変化は、電機電子産業が1950年代から60年代末まで規模の経済の働く労働集約的な産業として発展し、70年代初めから省力的な技術集約産業として発展してきたことを裏づけている。

電機電子産業の生産性は1960年代末から上昇し始め、輸出はそれに少し遅れて70年代初めから急速に増加している。集中度は1950年代後半から70

年頃までは急速に低下し、70年以降は緩やかな低下となっている。これらの事実から集中度の低下による競争圧力の増加が、技術進歩を促し、生産性を上昇させ、輸出を増加させたといえる(第7章)。

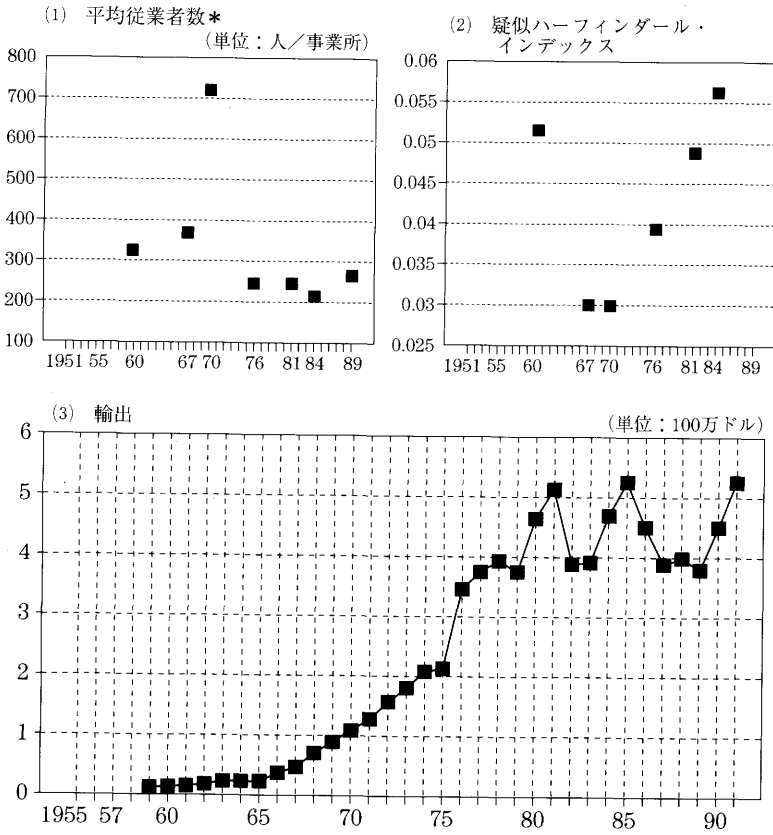
以上のような電機電子産業全体の動きと異なるのが、ラジオ・テレビ、および集積回路(IC)産業である。ラジオ・テレビの輸出は、電機電子産業全体より早く1960年代後半から増加している(第7章第2表)。平均従業者数は1960年代に急速に増加したが、1970年代後半以降は60年代より低い水準にある。1970年を境にラジオ・テレビ製造業に省力化技術の導入が進み、また生産を海外に移転する企業が現れたためである。集中度は1960年代に急速に低下したが、1970年代に再び集中度が上昇し始めている(第3図)。1980年代の輸出は海外生産を反映して停滞傾向にある。

IC製造業の平均従業者数は1970年代半ばから急速に増加し、集中度が大きく低下している。IC製造企業では、莫大な設備投資競争による規模の拡大と集中度の低下が同時に生じ、生産性が上昇して1970年代半ば頃より輸出が増加している(第4図)。

以上の分析から日本の電機電子産業は、規模の経済の利用と、競争圧力による技術進歩とに基づき、生産性を上昇させて国際競争力を強めてきたといえる。ラジオ・テレビのように、すでに成熟期を経て衰退期を迎えた産業の集中度が1970年頃より再び上昇し競争圧力が低下しているのに対し、IC製造業のように、革新発展期にある産業の平均従業者数はいっそう増加し、集中度が低下して競争圧力が高まっていることは興味深い。

韓国の電機電子産業(第8章)は、1960年代半ばから発展し始め、約20年間で先進国の水準の一步手前まで発展した。重要技術のかなりの部分を外国からの導入に依存したが、技術者の養成と基礎技術の開発により外国技術を吸収し、現在では国内で製品開発ができるようになってきている。1980年代半ばまでは音響映像通信機器産業を中心に発展したが、80年代半ばからは電子部品産業が主導部門となっている(第8章第1図)。電機電子産業は、1970年代から80年代にかけて輸出の増加を梃子に大きく成長した。1966年から89年

第3図 日本のラジオ・テレビ製造業(3543)平均従業者数, 集中度, 輸出推移

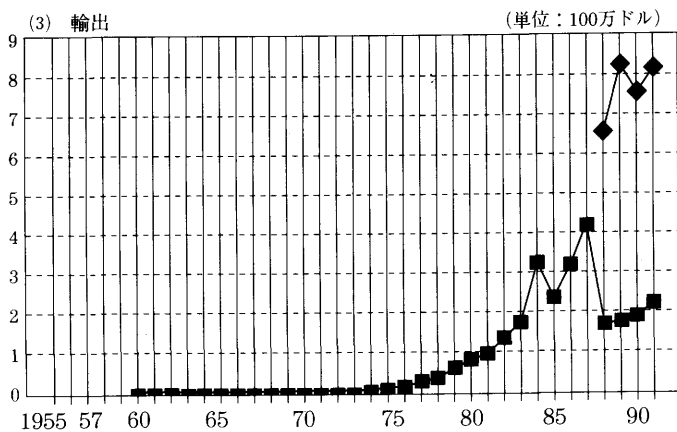
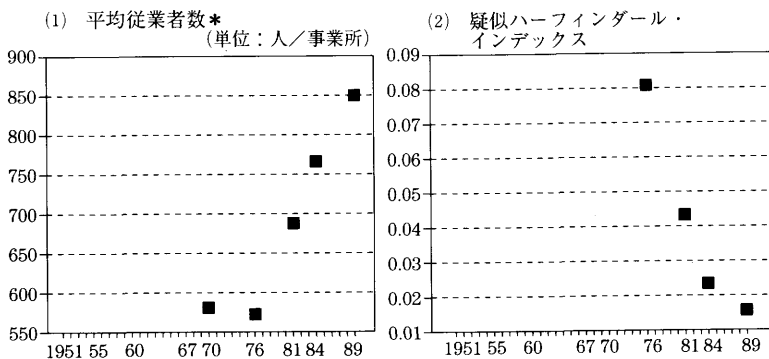


(出所) 田中辰雄氏作成。(原データは、通産省『工業統計表』, 日本関税協会『外国貿易概況』各年版)

(注) *従業者10人以上の事業所のみを対象としている。

の間の年平均実質成長率は32%と製造業の18.3%を大きく上回って成長し、輸出は年平均41%と実質成長率を上回って伸びた。電機電子産業は、1966年に輸出戦略産業に指定され、70年に「電子工業振興法」が制定され輸出促進のための優遇制度が整備された。外国から技術を導入し韓国の良質で低廉な労働を利用して電機電子産業を発展させる方向が定められた。

第4図 日本の集積回路製造業（3573）平均従業者数，集中度，輸出推移



(出所) 第3図に同じ。

(注) *従業者10人以上の事業所のみを対象としている。

1企業当たりの平均従業者数は、1976年まで大きく増加したが、76年をピークとして次第に低下している（第8章第5図）。出荷額でみた集中度は、1976年まで急速に低下し、それ以降は緩やかに低下している（第8章第3図）。新規参入が、1976年までは大中小規模のあらゆる層で生じたため集中度が急速に低下したが、76年以降は500人以上の大規模企業と200人以下の小規模企

業とに偏って生じたため集中度の低下が緩やかとなった。電機電子産業の細分類別産業の上位3社集中度とハーフィンダール指数の平均もまた一貫して低下している(第8章第9表)ので平均的にみて韓国の電機電子産業は、発展につれて独占、あるいは寡占化が進んだとはいえない。

1企業当たりの平均従業者数が1976年まで増加していることから韓国の電機電子産業は1976年までは労働集約的な組立生産活動を中心にいき、76年以降次第に中小規模の部品製造企業が参入し、技術集約的な生産活動に移行していったとみられる。1975年に中小企業系列化促進法が制定され、系列化対象品目や企業が指定されるようになったが、当時は金融支援などの具体的な支援策が欠けていたため系列化は進展しなかった。系列化が進展したのは国産化率が高くなった後に完成品の輸出競争力の低下を防ぐため、1980年代半ば頃から組立企業主導で中小部品企業の育成が開始されるようになってからである。

韓国は外資が大企業として電機電子産業に参加することを規制した。長期的な視点から電機電子産業を発展させるために本国企業に大きく依存して行動する外資系企業の存在が、政策実行の際に大きな制約要因となると判断したからである。したがって、1970年代後半以降の輸出の伸びは、民族資本を中心とした新規参入の増加で競争圧力が高まり、生産性を上昇させて国際競争力を強化した結果といえよう。

台湾の電機電子産業(第9章)は、台湾経済の発展に、また産業構造の高度化に貢献してきた。製造業部門の中でも労働集約的で生産に占める輸出比率が高く、1990年に製造業生産の16.8%、輸出の25.8%、雇用の17.6%を占めている。1960年代から70年代は民生用機器(白黒テレビ、トランジスタ・ラジオ等)の生産が中心であったが、80年代に入りコンピュータ、パソコン、集積回路など情報処理機器の生産が増加している(第9章第2表)。

大規模外資・中小内資企業が台湾の電機電子産業の企業構成の特徴である。台湾の電機電子産業は、1960年代初めに外資規制が緩和されて多数の外資・合併企業が参入した(第9章第1表)ことから発展が始まった。外資の生

産活動の拡大に伴い、外資企業に部品を供給、あるいは、外資が製造する部品、また輸入部品を組み立てる台湾資本の中小企業が誕生した。中小企業は外国商社や多国籍企業の要求に応え、輸出向け生産(OEM輸出)を行うことで発展してきた。1966年以降、特に70年代から80年代にかけて中小規模企業(従業者10人以上499人まで)が多く電機電子産業に参入したのを反映して、企業当たり平均従業者数が60年代から76年まで上昇し、その後は緩やかに低下している(第9章第3表)。中小企業の増加によって電機電子産業の生産、および付加価値に占める中小企業のシェアが、1976年の30%前後から86年には46%に上昇している。

担保力の弱い中小企業は、必要資金を高利な短期借入れ未組織金融部門から調達せざるを得なかったが、輸出は輸出促進のための優遇策(低金利融資、関税払い戻し、輸出加工区の設置など)を利用することによって高金利を上回る利益を短期に回収することができた。このため電機電子産業に多数の中小企業が参入し、輸出が大きく伸びた。

輸出の増加は、輸出促進支援策だけではなく、企業間の競争による生産性の改善の結果でもあった。台湾では多くの企業が電機電子産業に参入し、撤退している(第9章第3表、第9章第6表)。競争により電機電子産業の1974~1991年間の年平均労働生産性は20.2%と製造業の11.4%を上回って上昇している。規模別では大規模企業(従業者500人以上)を100として3時点(1966、76、および86年)を比較すると、中小規模企業(10人以上499人まで)、および零細企業(10人未満)の労働生産性の伸びが、大規模企業を上回っている(第9章第7表)。

台湾の電機電子産業の生産・輸出構造は高度化してきたが、技術水準は先進国と比べ低く、ICや主要部品の多くを輸入に依存している。輸出されているIC等の電子部品は先進国と比べ高品質・高性能とはいえない⁽⁸⁾。政府は中小企業の技術力を高め国際競争力を維持するために日本の系列制度に倣った「中心衛星制度」を導入したが、1980年代半ば頃より多くの中小企業が低賃金を求めASEANや中国、ベトナム等に生産拠点を移し始めている。

ブラジルでは1960年代より電機電子産業の育成に力を入れた。通信機器、情報処理機器、および音響映像機器産業については、個別の開発計画を作成し育成した。輸入規制、外資規制、外国技術規制によって民族企業、国産技術、および部品産業の育成・発展をめざした。公営企業による優先的調達や、製品別に参入規制が行われ、税制優遇や、金融支援が供与された。外資は、ブラジル企業が技術的に生産困難な分野、また音響映像機器部門(特にマナウス自由貿易地域[MFZ]の)に限り参入できた。

各部門の参入企業数は多いが、市場構造は、1980年代後半においても平均的にみて上位3社集中度が80%以上と高い寡占市場が形成されている(第10章)。寡占市場ではあっても市場規模が国際水準と比べ小さいため、第1位の企業でさえ規模の経済が達成できない。このため製品は国際競争力がない。例外はMFZに発展した音響映像機器部門(カー・ラジオ、カラーテレビ等)である。この部門は規模も大きく国際競争力がある。しかしながら、生産工程は、輸入部品を組み付ける組立加工でしかない。MFZで音響映像機器製造業が発展したため、ブラジル国内で発展していた完成品・部品製造活動が衰退してしまった。まだ少し残っている部品製造活動が1990年の自由化によって駆逐されてしまうのではないかと懸念されている。通信機器と情報処理機器部門では保護政策により国産技術が開発されたが、技術開発能力の限界から低技術製品に限られていた。1990年の自由化により研究開発の中止や縮小が生じている。

メキシコは、1980年代初めまで30年以上にわたり電機電子産業を保護育成してきた(第11章)。音響映像機器(ラジオ、テレビ、ステレオ等)は、少なくとも1970年代半ばには完全国産化が達成されていたようである。しかしながら、1980年代初めの経済不況と80年代半ばから本格化した輸入自由化は、企業の製造活動からの撤退を促し、輸入部品を組み立てるだけのSKD生産、あるいは、商業活動へ転身させた。生産活動の縮小は、電機電子産業の生み出す付加価値の低下となっははっきり現れている。たとえば音響映像機器部門の1989年のGDPは、81年水準の58%に低下した。

メキシコの電機電子産業の企業構成も台湾と同じように大規模外資・中小規模内資企業という特徴を持っている。しかしながら、台湾とは異なりメキシコの外資企業は輸入代替育成政策の実施による市場の閉鎖を契機に市場確保を目的として進出してきた。メキシコ資本の中小規模企業もまた専ら国内市場向けに生産していた。この点は電機電子製品の輸出が、1980年代半ばまで総輸出の1%以下とさきわめて少ないことから確認できる。

メキシコの電機電子産業の市場構造は、小数の外資が市場の半分以上を占有する寡占市場であった。電機電子産業11部門中、生産の半分以上を外資が占める部門は1980年に8部門あった(第11章第3表)。保護された寡占市場では造れば売れ、相対的に高い利潤が保証されるため技術の改良、あるいは、新技術の導入に関心が薄くなる。外資主導の寡占市場の形成が技術上昇意欲を阻害し、国際的な技術進歩から取り残される原因となった。

メキシコで1970年代に電機電子産業の技術形成が進まなかったことは、生産拡大にもかかわらず、生産性(従業者1人当たり付加価値)が上昇していないことに現れている(第11章第5表)。11部門のうち4部門(通信機器、ラジオ・テレビ、レコード・磁気テープ、電球)で生産性の上昇がみられるが、他の7部門では従業者数が増加して生産が拡大しているにもかかわらず、生産性はほとんど変化していない。通信機器は、デジタル技術の導入により、ラジオ・テレビは、高付加価値のテレビ、なかでもカラーテレビが加わったことにより製品構成が変化して生産性が上昇した。レコード・磁気テープ、および、電球も同じような技術進歩があったとみられる。しかしながら、こうした革新技術の導入が一部の製品に限られ、また保護されたメキシコ市場では革新技術を発展させ得ないことに問題があった。

タイの電機電子産業では国内市場向けに製造する企業と輸出市場向けに製造する企業とが並存していて競争状態にない。国内市場向け企業と輸出向け企業との間に出資規制、国産化率規制、および優遇措置等に差異があり、2つの市場が分離しているからである。また、輸出は国内市場の制約を取り外すというだけでなく、それまでの独寡占的な体質を国際市場の競争にさらす

ことで改善するが、国内市場向け企業と輸出向け企業とが分離しているために「輸出」の効用を生かしていない⁹⁾。国内市場向け企業と輸出向け企業との並存は、国内市場向け企業が部品の国産化を進め、製品の国際競争力をつけて輸出増加を可能とする前に、プラザ合意後の通貨調整を契機に外生的に輸出向け直接投資が増加したために生じた。電子レンジ、ビデオ、フロッピー・ディスクドライブなどの組立・輸出が増えている。労働集約的な工程がタイで行われていることは、1989年の製造業に占める電子産業の労働シェア(4.7%)が付加価値シェア(3.2%)より大きいことが裏づけている。

タイでは1950年代末から産業投資が活発化したが、民族資本による産業育成という意識は希薄で、外資・外国技術を利用して産業発展を図るという意図が強く、参入規制は行われなかった(第12章)。このため多数企業が電機電子産業に参入した。たとえば、1963年末までに12企業が奨励認可を得て、電球、電池、電装品、ラジオ・テレビ、冷蔵庫、扇風機などの製造、あるいは組立を開始した。また、1960年代後半には松下、三洋など日系企業5社が市場確保を目的として合弁企業を設立した。日系企業は、半製品を日本から輸入し最終加工工程だけをタイで行った。小さいタイ市場に多数企業が参入したため「競争的」といわれる市場構造が1960年代に形成された。市場規模が小さいために規模の経済を生かすことができず、輸出競争力を持った製品を造ることができなかった。

1970年代初めに労働集約的輸出促進政策が導入され、輸出向け生産に優遇措置が供与され、製品のすべてを輸出する外資100%企業が設立された。また国内市場向け製品の国産化率の引上げがめざされた。しかしながら、国産化は遅々として進まず、1980年末においても家電産業で使用される製品の50~80%は輸入品であった。白物(冷蔵庫、扇風機など)は90%以上の国産化率を達成したが、カラーテレビなど電子部品を組み込む製品の国産化率は低い。電子部品製造は資本集約的で規模の経済が働くが、タイの市場規模が小さいため国産できないからである。

6カ国の電機電子産業の発展過程と市場構造(集中度)変化の観察から次の

ようにいえよう。タイ、台湾、メキシコ、およびブラジルは、今なお、部品を輸入して組み立てる生産工程が中心であり、産業導入期にある。国内市場向けに生産する企業と輸出市場向けに生産する企業とが並存し、両者は出資規制、国産化規制、優遇措置等が異なるため競争状態にない。タイでは国内市場がまだ保護されているため寡占市場が形成されている。メキシコ、および台湾では1980年代後半に、ブラジルでは1990年に市場が開放された結果、輸入が増加している。輸入自由化以前は、メキシコ、台湾、およびブラジルともタイと同じように寡占市場が形成されていた。寡占市場であったため世界の技術進歩から取り残されたこと、また国内市場が小さく、規模の経済を達成できないため国際競争力がなかった。

韓国は輸出可能なものから生産を開始した。発展の初めより規模の経済が考慮され、輸出が奨励された。すでに国内で製品開発が行われ、部品の国産化が進展している。集中度は1976年まで急速に低下し、同年以降は低下が緩やかとなっている。日本は1970年まで集中度が急速に低下し、それ以降は低下が緩やかとなっている。日本のラジオ・テレビ産業は、すでに衰退期に入り、生産の海外移転が進み1970年から集中度が上昇傾向にある。日本は1970年以降、韓国は1976年以降、企業当たり平均従業者数が減少していることからみて、その頃に労働集約的な製品から技術集約的な製品の生産に重心が移行したとみられる。また、集中度の緩やかな低下は中小企業の参入増加を表すが、中小企業の参入増加は電機電子産業の生産規模拡大による分業体制の進展を示す。技術集約的な製品の生産、および中小企業の参入増加は、電機電子産業の発展を表す。日本、および韓国の電機電子産業は全体的にみて、成熟期にあるといえる。

第3節 産業育成政策の産業組織形成への影響

自動車、および電機電子産業の発展過程を6カ国の間で比べてみると、短期間に大きく発展させ国内需要を充足させるだけでなく輸出している国と、長い時間をかけて保護育成しているにもかかわらず、国際競争力を持った産業をいまだに発展させることができない国とがある。たとえば、日本(1949/63年：国産化開始年/生産台数が100万台を超えた年次、以下同じ)、韓国(1975/88年)、およびブラジル(1956/78年)の自動車産業は10年から20年ほどの間に自国で製造した部品を多く(90%以上)組み付けた完成車を100万台以上生産するようになり、生産の10%程度の輸出を開始している。一方、部品の国産化政策を開始してから20年以上経ってもタイ(1971年：国産化開始年、以下同じ)、台湾(1971年)、およびメキシコ(1962年)の自動車産業はCKD、あるいはSKD車の組立、あるいは国産化率の低い完成車の国内市場向け組立生産の過程から抜け出せないでいる。メキシコは、1984年から完成車の輸出向け生産を開始しているが、その国産化率は総部品価額の30%以下と低く、輸入部品の組立生産でしかない。

この成果の差をもたらしたのは、完成車の需要規模である。日本、およびブラジルは、国内需要の伸びが速く、国内市場向け生産で技術を蓄積し、部品をほとんど国産化してから輸出を開始した。韓国は、国内需要の急速な伸びが期待できなかったため、初めから輸出を予定して規模の経済の達成できる量産体制を築いた。一方、メキシコ、台湾、およびタイは、専ら需要の伸びの遅々とした国内市場向けに輸入代替生産を行ってきたため、部品産業の発展に必要な規模の経済を達成できる生産量を確保できず、今までのところ非効率的な生産による競争力のない自動車産業しか発展させることができなかった。

完成車、および部品製造企業が民族資本か外資かにより、輸出が影響を受けた。メキシコは、外資企業に依存して自動車産業の発展を図ったため完成

車、および部品の輸出を計画しながら韓国のように量産体制を築けるほどの輸出ができなかった。外資企業グループ内での国際分業体制が輸出の障害となったからである。1980年代に入って外的条件が変化し、メキシコが完成車、およびエンジンの加工基地として利用されるようになって輸出が増加したが、輸出向け完成車の国産化率は低く、部品生産の規模を拡大しなかった。他方、韓国は民族資本主体により自動車生産を発展させた結果、輸出市場を独自に開拓できた。

需要規模が拡大して部品の生産規模が規模の経済を達成できるほど、十分大きくなったとき、輸入代替過程で技術力が蓄積されていれば、部品産業が発展し得る。近年のメキシコ、台湾、タイの経済発展による自動車需要の増加は、将来の部品産業の発展が期待できる。たとえば、タイを完成車および部品の ASEAN市場向け組立生産基地として利用する動きもみられ、将来的に部品製造規模の拡大が期待されている。

台湾経済の発展で1985年以降、自動車需要が急速に拡大し89年には50万台弱となった。自動車産業の競争力強化を目的として1985年に自由化政策（関税引下げ、国産化率引下げ）が導入された結果、輸入が国内需要の33%以上を占めるほどに増加している。台湾の完成車企業は1社を除き台湾資本が過半数を占め経営権を保持している。しかしながら、韓国とは異なり完成車の輸出促進政策は採用されなかった。台湾では労働集約的な部品産業が発展し、補修部品、あるいはOEM部品として大量に輸出されているが、重要な部品は輸入に依存している。自動車需要の増加が続けば、重要部品の国産化も可能となろう。

電機電子産業についても自動車産業と同じことがいえる。たとえば、テレビ製造業は、日本(1952年/50年代末：白黒テレビ/カラーテレビ生産開始年、以下同じ)、および韓国(1966年/74年)は生産開始後、10年ほどの間に国産部品を多く(90%以上)組み付けた完成品の輸出を始め、やがて生産の半分以上を輸出するようになったが、ブラジル(1950年代/72年)、メキシコ(1950年代/60年代)、およびタイ(1964年/74年)は、国産部品を多く組み付けた完成品の輸

出ができないでいる。台湾(1963年/69年)はテレビを大量に輸出してはいるが⁵⁰⁾、部品の多くを輸入して組み立てた国産化率の低い製品である。

発展の原動力は、自動車の場合と同じように需要規模である。日本は1950年代半ばからの高度経済成長で需要が伸び、国内市場を基盤に技術を蓄積してテレビ製造業が発展した。1960年の白黒テレビ生産台数は358万台であった。1960年代半ばからカラーテレビが白黒テレビに代わり普及し始め、71年のカラーテレビの生産台数は687万台に増加している。輸出は1950年代末から始まったが、増加したのは60年代半ばからである(第7章第3図)。1968年には白黒テレビの輸出急増でアメリカと貿易摩擦が生じている。カラーテレビのアメリカ向け輸出が急増し1976年に再び貿易摩擦が生じたのが契機となり、日系企業の現地生産が始まり、以後、輸出が横ばいとなった。

韓国は、白黒テレビは国内市場向けに生産を開始したが、8年後の1973年に生産の半分以上を、79年には70%以上(436万台)を輸出している。一方、カラーテレビは全量輸出向けに生産を開始したが、アメリカがカラーテレビの輸入規制を1978年12月に始め、輸出困難となったものの80年12月にカラー放送が始まり、国内販売が可能となった。国産化率は白黒テレビの場合、1979年に国内市場、および輸出向けともに95%であったが、カラーテレビは34%と低かった⁵¹⁾。このように韓国の場合には輸出で生産規模を拡大し、規模の経済を生かせるようにした。また、輸出の障害とならないように大規模外資企業の参入を規制した。民族資本企業上位3社が、生産能力および国内市場の70%(1979年)を占める寡占状態にあったが、規模の経済達成が優先された。

台湾は、初めは民族資本主導の国内市場向け生産として出発した。1960年代末からアメリカ、および日本企業が台湾で輸出向け生産を始めた結果、国内市場向け企業と輸出向け企業との並存が生じた。外資企業の製品は、国産化率が33%(1978年)と低く部品を輸入しての組立加工にすぎなかった。一方、国内市場向けに生産している合弁企業、および地場企業の国産化率は義

務づけにより60%から70%(1978年)であった。部品生産は国内市場規模が小さいため効率的でなく、競争力がなかった。1984年に輸入関税が引き下げられるとテレビ完成品の輸入が急増した。このように台湾では国内市場向け企業と輸出企業とが並存しているため規模の経済が働く部品産業を発展させる基盤が形成されなかった¹²⁾。

ブラジルは、1974年に音響映像機器の輸入規制を行い部品および完成品の国産化をめざした。しかしながら、一方にマナウス自由貿易地域(MFZ)が存在し、そこでは外資企業が輸入部品・設備を用い税制優遇を利用して生産活動を行うことができたため輸入部品を組み立てるだけの組立産業が発展した。1986年のテレビ生産台数は291万台(白黒69万台、カラー222万台)と大きく、上位3社集中度(第10章第5表)からみて1社当たりの生産規模が大きいにもかかわらず、部品産業は発展しなかった。ブラジルではMFZにみられるような保護育成政策の整合性のなさが部品産業の発展を阻んだといえる。

メキシコ(64万台:1988年生産)、およびタイ(50万台:1986年生産)は、外資主導で専ら国内市場向けにテレビを生産してきたため生産規模が小さく、部品生産が効率的でなかった。

テレビ製造企業が、民族資本か外資かにより生産活動および輸出が制約された点も、台湾、ブラジル、メキシコ、タイにみられるように自動車産業と同じである。

このように自動車、および電機電子産業の生産において「規模の経済」が達成できるだけの需要量(国内需要+輸出)を確保できた国—日本、ブラジル(自動車産業)、韓国、および台湾(輸出向け生産)では効率的な生産を行うことが可能となった。また、企業家、および従業者は、生産の経験を積み重ねることによって生産性を高めることができた(学習効果)。産業の規模拡大が多数企業の参入を可能とし、要素集約度に基づいた分業体制を発展させることができた(マーシャルの外部経済効果)。さらに、需要の急速な増加がたえず企業の参入を促し、競争圧力を高め、新規投資を促し、新技術を体化した生産設備の導入を促して生産性を上昇させた。

一方、ブラジル(電機電子産業)、メキシコ、タイ、および台湾(国内市場向け生産)では需要規模が小さいために規模の経済は達成できず、学習効果も少なく、また、参入企業数が少ないために効率的な分業体制を発展させることができなかった。さらに、保護された小さい国内市場向け生産は、メキシコにその典型がみられるように競争の欠如から新技術導入による生産費引下げの意欲を殺ぎ、世界の技術進歩から遅れた價格的にも品質面でも競争力のない産業を形成した。

いいかえれば、規模の経済の達成、学習効果、効率的な分業体制の形成、参入増加による競争圧力(産業組織)が、産業の生産性を高め技術進歩を促し、自動車産業、また電機電子産業を発展させる原動力であったといえる。したがって、一国の経済開発政策、および産業育成政策が、製品需要を安定的に、また急速に拡大し得た国が、効率的な生産体制を築くことができ、国際競争力を持った産業を発展させることができたといえる。

「産業育成政策の産業組織形成への影響」という観点からは、次のようにまとめることができよう。需要拡大的な産業育成政策が、企業の参入を促し企業間競争を高め、競争的な産業組織を形成して生産性を上昇させ、産業の国際競争力を強化した。

第4節 結論

「国際競争力のある産業を発展させる育成政策とはどのようなものか」を知るために産業の発展過程と産業組織の変化に注目して自動車産業、および電機電子産業を考察した。育成政策、および発展段階の異なる国の中から日本、韓国、台湾、ブラジル、メキシコ、およびタイを選び比較検討した。その結果、以下のような結論が得られた。

産業が国際競争力を持つには生産において「規模の経済の達成」と「多数企業による競争」、および効率的な分業体制を築けるほどの「産業規模」が、重

要であることが分かった。これらの条件は、産業の需要規模が大きくなければ、また需要の成長が速くなければ満たすことができない。したがって、産業の需要規模を拡大するような経済開発政策、あるいは産業育成政策が産業発展にとり必要であることが明らかとなった。国内需要を拡大するような経済開発政策、また、製品の輸出を伸ばすことができるような産業育成政策が重要であることが分かった。外資は、企業の世界戦略の中で部品および完成品の生産活動を行うため、一国産業の発展という観点からすると需要増加の抑制因として働くことがあり得ることが明らかとなった。直接投資の受入れにあたり発展途上国は、この点に留意する必要がある。

産業発展と産業組織の変化については以下のことが明らかとなった。発展途上国の産業発展の初期—産業導入期には外資を中心に多数企業の参入がみられた。アハロニによる「バンドワゴン効果」^[43]とか、ニッカーボカーによる「寡占的競争」^[44]とか呼ばれる現象である。ブラジル、メキシコ、台湾、タイで発展の初期に外資系企業の多数参入がみられた。発展の初期に日本では外資規制を、また韓国では参入規制をしていたため外資系企業が多数参入することはなかった。発展の初期は労働集約的な組立産業が中心であり、固定費が少ないため操業率が低くても損失が少ないので撤退はほとんどない。保護をいったん与えると取り去ることが困難である。たとえば、タイでは1971年に「1973年末までに完成車の国産化率を25%とする」という政策を出しておきながら、72年にはその目標を1年延ばして「74年末までに」変更した。また1978年には乗用車の輸入を禁止して「乗用車の国産化率を毎年5%引き上げ、83年には50%とする」という目標を示した。しかしながら、1981年から82年にかけての経済不況で自動車の販売が停滞し、欧米系企業が経営難となり、現地系組立企業が苦境に陥る恐れがあると、82年に「乗用車の国産化率を45%で凍結」している。メキシコでも「1970年政令」と「1977年政令」で輸出を義務づけたが、2度の石油ショックと、1977年政令の場合には国内需要の伸びで輸出目標を達成できなかったが、そのことを理由に税制優遇を受けられない企業は出たものの、操業を停止した企業はなかった。保護を低める好機

は、需要の拡大時である。タイの自動車産業でみられたように拡大する需要を充足するために投資競争が生じ、企業は将来性のある市場に残るためにハードルを乗り越えようと努力するからである。保護育成期に蓄積された技術力で規模の経済の働く部品産業を発展させることが可能となり、革新発展期に移行する足がかりができる。

革新発展期に入り固定費が増大するにつれて生産規模を拡大しないと採算が合わなくなるため需要規模に応じて企業数が減少するか、あるいは生産分野別に棲み分けが生じる。日本では完成車製造企業は11社あるが、普通乗用車、大衆車、大型トラック専業等の棲み分けができています。韓国では1987年に参入規制が解除されてから参入が増加しているが、今後、棲み分けが進むとみられる。ブラジル、およびメキシコでは乗用車製造企業に淘汰が生じた。ブラジルでは1956年の自動車産業確立計画に基づいて操業を始めた民族系企業が、60年代末に外資系企業にとって代わられた。その後、1970年代末に乗用車製造企業が5社から4社に減り、91年には4社から3社に減少している。メキシコでは1962年政令で操業を開始した企業は民族系企業6社、民族資本過半数の合弁企業1社、外資企業3社があったが、民族資本系企業が次第に淘汰され、現在では外資企業5社だけが存続している。タイ、および台湾が革新発展期に移行すれば、今後、淘汰、あるいは棲み分けが生じよう。このように規模の経済の働く産業では導入期には集中度が低いが、本格的な製造活動の行われる革新発展期になるといったん集中度が上昇し、その後成熟期に向けて低下し始める。

成熟期には産業規模が拡大し生産技術が標準化されて、相対的に中小企業の参入が増えるため集中度は横ばい、あるいは緩やかな減少傾向を示す。日本、韓国、ブラジル、メキシコ、台湾、およびタイの自動車、および電機電子産業の実証分析からは、このような産業発展過程に応じた産業組織の変化がみられた。

〔注〕

- (1) 日産自動車(株)編『自動車産業ハンドブック1992/1993』紀伊國屋書店 1992年15ページ。
- (2) 田中祐二「自動車部品をめぐる東アジア地域内国際分業の展開」(『立命館経営学』第27巻第3・4号 1988年11月)第8表に基づく。
- (3) 日産自動車(株)編, 前掲書, 42ページ。
- (4) サンパウロ州科学技術庁(the Secretary of Science and Technology of São Paulo State)の調査によれば完成車企業の内製化率は, 企業により大きく異なるが, 50%弱という(Economist Intelligence Unit, *The Motor Industry and Market of South America*, London, 1991, p.28)。
- (5) 田中, 前掲論文, 第10表に基づく。
- (6) 池本幸生「産業組織と開発政策——タイの自動車組立産業の事例」(『アジア経済』第33巻第10号 1992年10月)3ページ。
- (7) 浦田秀次郎・小浜裕久「日本——電子産業における保護と振興」(井上隆一郎他編『東アジアの産業政策——新たな開発戦略を求めて』日本貿易振興会 1990年)112ページ。
- (8) 梶原弘和「台湾——電子産業の輸入代替・輸出指向から高度化へ」(井上他編同上書)173ページ。
- (9) 池本幸生「タイ家電産業における輸入代替型企業と輸出指向型企業の並存」(『アジア経済』第32巻第11号 1991年11月)31~32ページ。
- (10) 1978年に白黒テレビを500万台, カラーテレビを200万台生産し, アメリカ向けに各々, 300万台, 135万台輸出している。吉岡正毅「台湾」(アジア経済研究所編『発展途上国の電機電子産業』研究双書 No.305 1981年)第5-1図, 第5-3, 5-4表に基づく。
- (11) 谷浦妙子「韓国」(アジア経済研究所編, 同上書)第4-7表に基づく。
- (12) 佐藤幸人「台湾——新段階に入った技術発展」(谷浦孝雄編『アジアの工業化と技術移転』アジア工業化シリーズ No.10 アジア経済研究所 1990年)表5-2に基づく。
- (13) Y. Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*, Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1966.
- (14) F. T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Cambridge, Massachusetts : Graduate School of Business Administration, Harvard University Press(藤田忠訳『多国籍企業の経済理論』東洋経済新報社 1978年)。