

戦後日本の中小企業とアジア



足立 文彦
(金城学院大学)
現代文化学部教授

目次

はじめに

1 分析のフレームワークと諸概念

2 戦後日本の中小企業とアジア

3 東アジアにおける国際分業と日系企業

おわりに

はじめに

本稿の目的は戦後日本の中小企業とアジアとの関係を体系的に整理し、現在の状況への理解を深めるとともに、将来に向けての示唆を得ようとするものである。

研究の手始めに、1963年7月の中小企業基本法の制定を受けて創刊された『中小企業白書』の中小企業の国際化に関する部分を創刊号から2012年号まで通読してみた。

その結果次のことがわかった。

・ほとんどすべての年度の白書が、わが国中小企業の国際化に関するテーマを取り上げており、このテーマに全く言及していない白書は、

わずか数冊にとどまる。

・取り上げ方には、年度により精粗がある。しかし、変動相場制への移行、石油危機、急激な円高、途上国の追い上げに伴う競争の激化など、わが国中小企業を取り巻く国際経済環境の大きな変化がある都度、周到に準備された調査が行われ、対策が講じられたことがわかる。

・各年度の白書は、中小企業をめぐる国際的課題を調査分析し、必要な政策措置を講じる努力をしていたことを示している。しかし、『中小企業白書』創刊以来のわが国中小企業をめぐる国際経済環境の変化を、体系的・総合的に一貫した論理で把握していたかといえ、そのような視点は乏しいと言わざるを得ない。

もちろん、白書以外にも、わが国中小企業の国際化をめぐる、それぞれの時局の課題を、丹念な資料の収集と現地調査によって明らかにした優れた研究業績は少なくない。個別研究者あるいは研究者グループの問題意識がはっきりしているという意味では、毎年のように執筆担当者が代わる白書の積み重ねよりも、実務家や研究者の業績に学ぶことが多い。

それにもかかわらず「戦後日本の中小企業とアジア」という大風呂敷を広げてみると、この機会に、このようなテーマを一貫した論理で扱う分析のフレームワークと、それにかかわる諸概念を明示しておく必要があると痛感する。

以下では、まず「1 分析のフレームワークと諸概念」で、戦後日本の中小企業とアジアを論ずる際に必要となる分析のツールを提示し、そのようなツールに即した通史的・統計的整理を行う。それに続く「2 戦後日本の中小企業とアジア」で、それぞれの時期区分に従って、「中小企業とアジア」の関係の変化を検討する。そして、「3 東アジアにおける国際分業と日系企業」では、中小企業を裾野とする日本型産業集積が、タイのバンコクおよびその周辺地域において電気・電子および輸送用機械産業を中心に、高次のグローバルなサプライチェーンを構築し

てきたことを、2011年秋の洪水の被害と復旧の実態を通じて明らかにする。

1 分析のフレームワークと諸概念

1-1 基本的分析枠組みとしての村上モデルとその拡張

「戦後日本の中小企業とアジア」を考えるうえで、最も簡潔にして要を得た説明図式に村上モデルがある⁽¹⁾。本稿の執筆に当たり、アジアの国々を念頭に置いてこのモデルを若干拡張しておくことが国際経済関係を含む歴史的な推移の理解に役立つと確信するに至った。そこで、以下では、村上のオリジナル・モデルを略述し、必要な拡張を明らかにする。さらに、村上自身も一部明らかにしていることであるが、拡張モデルを理解するうえで必要な諸概念について手短かに説明を加える。

第1表が村上モデルである。このモデルは、特定時点で一国経済を牽引するリーディング・インダストリーを5種類に区分し、その主たる市場を内外に2区分して、全体としてIからXに至る10の発展段階を提示したものである。開国にともなって生糸、茶を中心とする一次産品を輸出し、それによって得た外貨を用いて、

第1表 村上モデル

商品・サービス		市場	
		国内	海外
(一次)	一次産品（食料・原料）	I	II
(二次) 工業製品	軽工業製品（繊維・雑貨等）	III	IV
	重化学工業品（化学・金属・機械）	V	VI
	先端技術品（ME・バイオ・新素材）	VII	VIII
(三次)	サービス	IX	X

(1) 村上敦[1994]pp.71-83

「殖産興業」のスローガンのもとで軽工業品の輸入代替から輸出化へ、ついで、重化学工業品の輸入代替から輸出化へと進んだ、戦前期の日本経済の発展段階をきわめてよく説明している。

第二次大戦後のわが国は、廃墟の中から復興の道を歩むことになり、一旦は繊維や雑貨等、産地産業の復興と輸出化から戦後成長の手掛かりをつかみ、1960年代の高度経済成長を経て、発展段階を駆け上った。

さて、国際経済関係におけるアジアと日本の視点を導入すると、このモデルを第2表のように拡張することが望ましい。もとより、村上モデルの長所はその簡明さと説明力の高さにあるので、その良さを生かしつつ、アジアを視野に入れる際の必要最小限の拡張である。

まず第1に、国内市場向け生産にあたって、後発国の多くでは、一次産品以外の生産のために輸入代替の過程を経ることが多い、もちろん高次の産業発展段階においては、自国の研究開発によって開発した素材や製品を世界に先駆けて国内市場に投入することもあり得る。輸入代替の視点が重要となるのは、わが国自身も軽工業品の量産・輸出体制の確立や、重化学工業、先端技術については輸入代替の経験があり、ア

ジア途上国の輸入代替過程をわが国企業の海外直接投資が支援することも少なくなかったからである。

第2に、海外市場向け輸出生産の次の段階として企業の海外進出ということがある。これが上記の輸入代替の時期と重なることもあるが、国内市場が狭隘な途上国の場合、輸入代替以上に、早期の輸出化を展望していることが多い。アジアとの関係でいえば、日本の中小企業とアジア諸国の企業の海外市場での競合が、欧米などの第3国市場で起こり、それが、低賃金労働集約型軽工業品を輸出するわが国中小企業にとって深刻な問題であった。その結果、わが国企業の経営ノウハウと技術力を途上国の低賃金労働力と組み合わせて国際競争力のある製品を生産すべくアジアに進出し、そこを拠点に欧米市場への輸出に活路を拓いた企業もある。

最後に、途上国の輸出が第3国市場でわが国の輸出をしのぐ競争力を獲得し、そのような途上国からの輸出企業の中に海外進出したわが国企業も含まれるとすれば、それらの国々からわが国への輸出、いわゆる逆輸入が始まることは容易に理解できる。対日輸出企業の中には、技術力をつけ製品品質を向上させた純粋な地場

第2表 拡張村上モデル

商品・サービス		国際展開			
		輸入代替	輸出	海外進出	逆輸入
(一次)	一次産品 (食料・原料)	X			
(二次) 工業製品	軽工業製品 (繊維・雑貨等)				
	重化学工業品 (化学・金属・機械)				
	先端技術品 (ME・バイオ・新素材)				
(三次)	サービス				

(注) 前出の村上モデル同様、ここでも基本的には左上から右下への展開を想定している。しかし、海外進出や逆輸入については、企業の経営戦略や相手国の政策、国際経済状況などにより、多種多様な対応が考えられる。結果として、産業間の高度化や国際化の展開が複雑に絡み合い、筆者が「らせん状の円環構造」と名付けたような複合的な過程になるものと考え、あえて段階を規定しなかった。

企業、先進国企業から技術移転や生産ノウハウの移転を受け、品質や価格面での競争力を強化した地場企業、それに日本を中心とする先進国から進出した外資系製造企業などが含まれることになる。

こうして、戦後日本とアジアの経済関係を念頭に、村上モデルを拡張してみると、段階論的な図式が、実は、貿易と投資が複雑に絡み合った「らせん状の円環構造」を持つことがわかる。そこには競合の背後で頻発した貿易・投資摩擦や工業化戦略による外資誘致型産業集積（クラスター）形成といった、比較的最近の研究課題も含まれる。ここで、かりに「らせん状の円環構造」と名付けた展開の背後に、一定の経済的論理が働いていることを知るために、いくつかの鍵となる概念を整理しておく必要がある。

1-2 雁行形態論とプロダクトサイクル

先発工業国に対する後発途上国の工業化における追い付き（キャッチアップ）過程を、貿易・投資などの国際経済の枠組みの中で定式化した代表的理論に雁行形態論とプロダクトサイクル論がある。前者は欧米先進国を追うわが国の工業化過程が、工業製品の欧米からの輸入に始まり、輸入代替を経て輸出化へ向かうことを、実証的に明らかにしたモデルである。後者は、先進国における研究開発によって誕生した新製品が、先進国国内市場の需要を充足したのち、先進国企業の直接投資によって中進国での生産と販売を開始し、量産過程で標準化した技

術が最終的には途上国にも移転され、世界全体の工業化を進展するとする直接投資の理論である。プロダクトサイクル論が米国発の、そして雁行形態論が日本発の実証理論であるということには歴史的経験に根差したしかるべき理由がある。

わが国で彫琢された雁行形態論には、その後の研究成果を踏まえて、三つのバージョンが誕生した。一つは、産業内雁行形態論であり、綿糸、綿布、織機、電気製品、自動車など、特定の産業について、輸入→輸入代替→輸出→（海外進出）→逆輸入の発展段階があるとするもの。第二は、産業間雁行形態論であり、雁行的発展を示す産業が、綿糸から綿布へ、さらには繊維機械、電気機械、自動車などへと多様化・高度化するというもの⁽²⁾。第三は、国際間雁行形態論であり、このような産業発展を示す国が、アジアでは日本→NIEs→ASEAN・中国へと産業の国際間波及を示しつつ国際展開しているという事実を指すものである⁽³⁾。

さらに付言すれば、このような理解の背後には、貿易や投資を説明する比較優位の理論、要素価格均等化命題などの基本的な理論があり、そのような理論的ツールを用いて現実の貿易や投資を説明したのがプロダクトサイクル論であり、雁行形態論であるということになる。

また近年、保護主義的・自国利益中心に傾きがちな主張を排して、「アジア大での分業・繁栄」という時、これらは、以上の分析ツールを駆使して導き出した実証結果を踏まえたビジョンとすることができる。

(2) 赤松要[1965]p.174では、綿糸、綿布、紡織機、機械器具についての戦前期の雁行的発展の実証結果が図示されている。

(3) トラン・ヴァン・トゥ[2010]pp.233-234

1-3 国際経済協力と国際経済摩擦

上記の構造転換を時に加速し、時に遅滞させるものとして、国際経済協力と国際経済摩擦がある。ここで筆者は広義の経済協力として援助、貿易、投資の三つがあると考え(4)。しかも、先発国から後発国に対する経済協力の重点は、後発国の発展段階に応じて援助→貿易→投資へとシフトする。医療・保健・基礎教育等の贈与による人道援助に始まり、運輸・通信・エネルギー等の公的借款を利用した経済インフラの建設が進むと、「援助よりも貿易を」という要求が強まる。例えば特惠関税制度は援助から貿易への橋渡しとすることができる。さらに、直接投資を経営資源のパッケージ移転とする考え方は、技術移転や経営管理手法などソフトウェアの移転の重要性を示唆し、「貿易を促進する投資を」という要求の根拠となる。

このような広義の経済協力の視点が必要なのは、実は現実の国際経済関係が国際経済摩擦とその調整の歴史であるからに他ならない。

筆者はかつて中進国としての日本が、産業発展の諸段階で経験した対先進国、対後発国

との経済摩擦の可能性を第3表のように整理した(5)。

対先進国との関係では、国内で新規に育成すべき産業のための資本・技術の導入をめぐる、民族資本を優先する政策が外資との摩擦を生む。輸入代替政策が競合製品の輸入を制限しつつ行われることは、時には「幼稚産業保護」と称して正当化される。輸出成長期には途上国市場への輸出を促進する措置が、すでに市販されている他の先進国製品との競合を激化させる。さらに低コストを武器に先進国市場に進出する際にはダンピングをめぐる摩擦や、進出先国の国内産業保護政策との間で摩擦を生ずる。「対等の競争条件」の名の下で、半ば強要される形で、わが国自動車産業が米国に生産進出したことは記憶に新しい。

対途上国つまりアジアとの関係では、日本産業の輸出成長期にアジア諸国が輸入代替政策を採ることによる摩擦、輸入代替政策に呼応する形で直接投資を行った場合の出資制限や日系企業が大量して進出する際のオーバープレゼンスが引き起こす摩擦、さらに、途上国の輸出産

第3表 産業発展局面別国際経済摩擦の諸類型

	A. 対先進国 (欧米)	B. 対発展途上国 (アジア)
I 導入期	国内生産開始のための資本・技術導入を巡る摩擦	非該当
II 輸入代替期	輸入代替のための、先進国からの製品輸入の制限を巡る摩擦 *	非該当
III 輸出成長期	発展途上国市場を巡る摩擦 * 輸出促進措置を巡る摩擦 *	発展途上国の輸入代替を巡る摩擦 *
IV 成熟期	発展途上国における多国籍企業間の争い 先進国市場における輸入制限を巡る摩擦 *	直接投資を巡る摩擦 先進国市場の争奪を巡る摩擦 *
V 逆輸入期	発展途上国からの輸入の制限の協調と離反を巡る摩擦 *	発展途上国からの輸入の制限を巡る摩擦 *

*印は商品貿易摩擦、その他は直接投資摩擦

(4) 足立文彦[1995]

(5) 足立文彦[1985]、[1986]

業が輸出奨励措置を受けている場合に、第三国市場における我が国からの輸出との競争条件の公平さをめぐる摩擦、わが国の衰退産業を途上国製品の輸入から保護しようとする国内産業保護措置をめぐる摩擦などがある。

1-4 「後発の利益」と「圧縮型工業発展」

日本による欧米諸国の追い上げ、あるいはアジア諸国による日本の追い上げには、「後発の利益」と呼ばれるキャッチアップ促進要因と、それによって実現する「圧縮型工業発展」がある。それは初期段階では先発国からの資本・技術移転と後発国の過剰労働経済に起因する低賃金労働集約的産業部門における比較優位から生まれる。ルイスの二部門モデルが明らかにしたように、後発国の近代部門は農業を中心とする伝統部門から労働の無制限的供給を受け、低賃金労働を享受しつつ、資本家利潤を再投資する形で拡大する。近代部門＝工業部門が過剰労働を吸収し、労働過剰経済から労働希少経済への転換点を迎えると、賃金の高騰が始まり、「中進国の罨」と呼ばれる成長の減速に直面する。わが国のように中小企業部門が過剰労働時代の雇用吸収機能の重要な部分を担ってきた国々では、中小企業部門の合理化・近代化が急務となる。これが容易ではないことは、長期にわたって低賃金・労働集約的中小企業部門と高賃金・高生産性の大企業部門とが並存してきたわが国の場合を見れば明らかである。

こうした二重構造の中から、わが国は近代的大企業部門と、これらに部品やサービスを供給する中小企業よりなる下請部門という特異な追い上げ体制を構築してきた。このことは、アジ

アの後発国との競合に早くから直面してきたのが主として中小企業部門であったことを意味する。戦前においてわが国工業化の影響をもっとも強く受けたはずの韓国と台湾の場合、それぞれの歴史的事情を反映して国民経済における中小企業の役割・機能が、韓国では小さく、台湾では大きく、著しく対照的である。この事実については、国際政治経済環境と、経済発展における政府の役割の差異を反映した後発国の追い上げパターンの多様性として、その意味内容を知っておく必要がある。

1-5 東アジアの分類

ここでは「2 戦後日本の中小企業とアジア」を論ずるために、東アジア諸国を発展段階に即して分類し、簡単な説明をしておく。

まず、日本の輸出中小企業にとって欧米市場で最初に競合し、ついで、企業進出の対象となったのは、韓国、台湾、香港、シンガポールのNIEsである。とりわけ韓国と台湾は、歴史的経緯と地理的近接性などにより、最も急速に日本を追い上げる経済となった。香港とシンガポールは農業後背地を持たない都市経済であり、歴史的にも生産機能以上に通商・金融拠点としての性格が強く、経済の規模・構造において、わが国中小企業との競合は限られていた。

次に、ASEANの創設メンバーの5カ国から、上記のシンガポールを除くASEAN-4が、NIEsを追う国々となった。ASEANはもともと第2次大戦後の冷戦を背景として西側自由主義の立場に立つインドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイの5カ国が1967年に結成した地域協力連合である。ベトナム戦争の終結、

ソ連邦解体などを経て、地域経済の統合を主目的に、ブルネイ（1984年加盟：以下同）、ベトナム（95）、ラオス、ミャンマー（97）、カンボジア（99）が加盟し、現在の10カ国体制となった。しかし、ベトナム以外の後続ASEAN諸国は、経済の規模・構造・発展段階において、創設5カ国に匹敵する工業化の実績を備えておらず、本稿の議論では、必要に応じて言及するにとどめる。

最後に、中国であるが、この国がアジアの経済動態に参入し、周辺諸国の括目する成果を示し始めたのは78年末の改革・開放政策導入以降であり、今日に至るまで社会主義市場経済という特異な経済体制下にある。このため中国については、専門の中国経済研究者の手で独自の研究フレームワークを用いて「日本の中小企業と中国経済」というテーマで、研究がおこなわれることが望ましい。筆者の経済学の基礎が、近代経済学手法を用いた開発経済学ということもあり、本稿における中国についての言及は必要最小限にとどめる。

他方、日本の中小企業とアジア諸国の企業は欧米輸出市場において長年競合してきており、この意味で、欧米市場における議論が日本とアジア経済との関係理解に不可欠な場合には、そのような事実にも言及した。

1-6 中小企業の分類と集積への含意

『中小企業白書』では、分析の必要に応じ、中小企業を都市型、地場産業（伝統型）、企業城下町型、下請型、ベンチャー型などに分類している。また、既出の村上の論文では、産業発展の段階に応じて、主導的中小企業が、軽工

業時代の産地型地場産業から、重化学工業時代の企業城下町型ないし下請型中小企業に、さらに先端技術産業の時代を迎えるにあたっては、ベンチャー型中小企業にシフトしていることを明らかにしている。

また、集積の外部経済効果を発揮する日本型産業集積が、直接投資によってアジア諸国でも相次いで誕生している。本稿では、そのような産業集積の中でも、歴史が古く、規模・構造ともにおそらく最も深化した日系企業の海外集積モデルとして、タイのバンコク周辺地区を取り上げ、2011年秋から12年にかけての洪水の被害状況が図らずも明らかにした高次集積の実態を解明する。

1-7 為替レートの問題

為替レートには、名目為替レート、実質為替レート、実効為替レート、購買力平価為替レートなど多様な定義がある。しかし、特定の理論的分析を目的とする場合を別とすれば、貿易取引や直接投資に影響を及ぼすのは、実業家が日々注目する名目為替レートである。

本稿の議論との関係では、為替レートが変動して円高、円安に振れる場合に、取引がどの通貨建てで行われるかが重要である。長年ドル建てで取引がおこなわれてきた国際貿易では、円高は短期的にはドル表示の輸出額にプラスの、円表示の輸出額にマイナスの影響を及ぼす。もちろん円高分をどの程度ドル建て輸出価格に転嫁できるかということであるが、競合輸出国がある場合には価格転嫁は容易でなく、輸出企業の利益を減少させる。中長期のマクロレベルでは経済国力の衰退を象徴する自国通貨安（たと

えば円安)は、ミクロレベルでは主要輸出企業の輸出競争力を強化し業績を好転させる。

また、輸出企業にとっての懸案事項は自国通貨と競合国通貨の対ドル・レートの変動であり、変動為替相場制への移行以来40年にわたって続いてきた円高・ウォン安の傾向が、韓国企業と競合する日本企業の輸出と直接投資におよぼした影響は大きい。この意味で、変動為替レート制の下でのわが国企業の海外進出が、各国通貨の対ドル・レートの推移と深く関係していることは言うまでもない。中小企業が為替リスクをヘッジする能力は極めて限られている。したがって本稿でも、貿易、直接投資と為替変動については、必要に応じ各国通貨の対ドル・レートの変化を比較検討することにする。

1-8 通史的・統計的概観

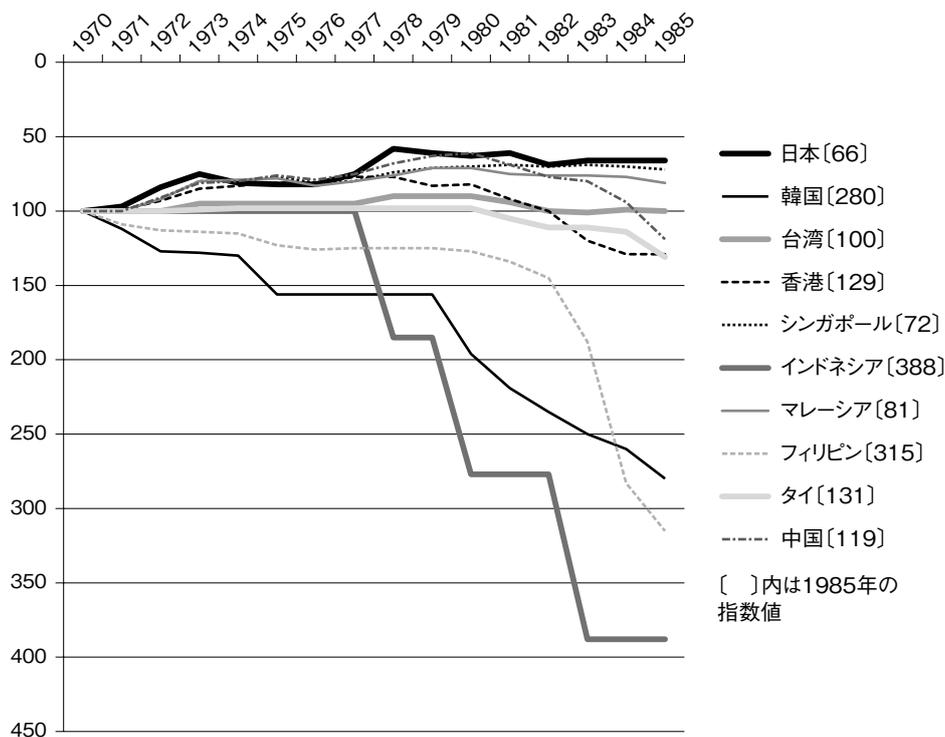
以下では、これまで説明してきた「分析フレームワークと諸概念」に基づき、アジア経済の変化を通史的・統計的に概観し、「2 戦後日本の中小企業とアジア」で展開する時期区分別分析の準備作業とする。

1) 為替レート

1971年のニクソン・ショックを契機に、73年から始まった変動相場制の下で円高が進み、さらに、85年のプラザ合意で一層の円高が進んだことを考慮して、1970年から85年、85年から2010年にかけてのアジア諸国の通貨の対米ドル為替レート指数を計算した。指数値が100を下回れば通貨高、上回れば通貨安になる。

はじめに、第1図で70年から85年にかけての変化をみると、日本円(100→66)とシンガポ

第1図 東アジア諸国の対米ドル為替指数 (1970=100)



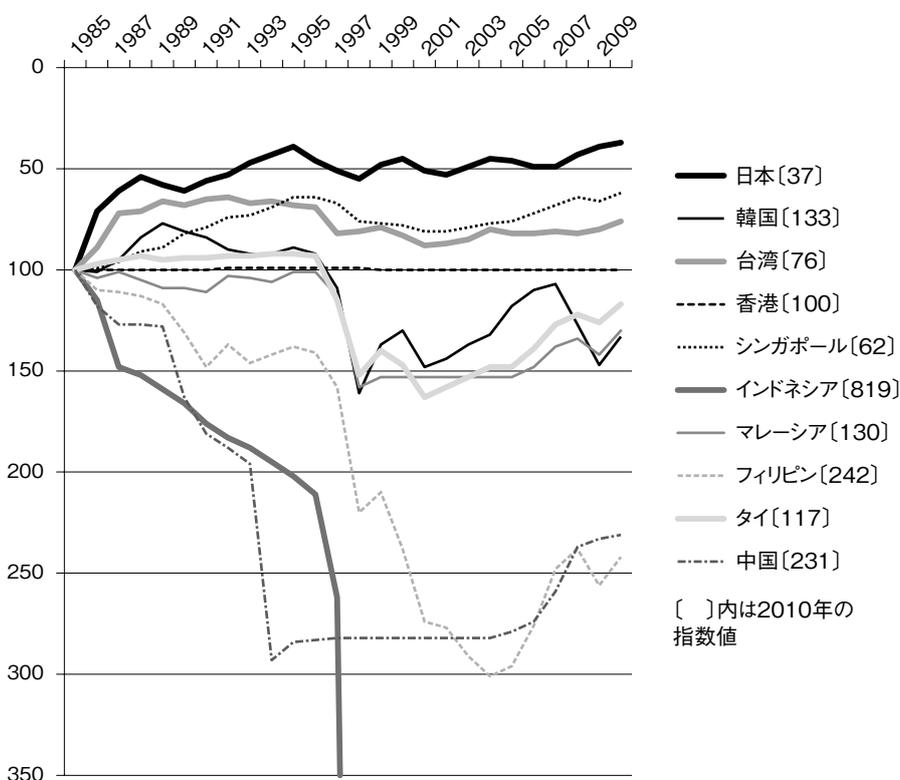
資料: IMF, International Financial Statistics

ール・ドル（100→72）が、大きく切り上がったのに対し、台湾ドル、香港ドルはほぼ安定しており、NIEs通貨では、韓国のウォン（100→280）が、大きく下落している。これが韓国製品の価格競争力に貢献したことは間違いない。ASEAN諸国では、相対的に政治経済の安定していたマレーシア（100→81）とタイ（100→131）の指数が安定しており、開発に遅れをとったインドネシア（100→388）とフィリピン（100→315）の通貨は大きく切り下げられた。

次に、第2図で85年から2010の指数の推移をみると、日本は、この時期にも（100→37）

際立った円高を経験しており、経済が順調に推移した台湾（100→76）とシンガポール（100→62）の通貨も対ドル・レートが切り上がった。この間、韓国のウォン（100→133）が、かなり下落しており、1970年から通算すると、日本円の対ドル・レートは360円から88円へと大きく円高が進み、これに対して韓国のウォンは311ウォンから1,156ウォンへと大きく減価している。近年の日韓機械金属工業の国際競争力変化について、中長期の為替レート変動の影響についての議論が不足しているように思うがどうか⁽⁶⁾。ASEAN諸国は1997年にア

第2図 東アジア諸国の対米ドル為替指数
(1985=100)



インドネシアの指数はアジア通貨危機の影響で、1997年の262から98年の902に跳ね上がり、その後、2010年まで700～900台の数値で推移した。

(6) もちろん、為替レートは、原理的に企業努力や政策的誘導によって変えることのできる変数ではないので、与件として検討の枠外に置かれてきたのかもしれない。

アジア通貨危機を経験し、この危機を回避しようとした政策的努力や、危機からの回復の遅速が、為替レートの切り下げ幅に表れている。特に、IMFの厳しい指導を受けたインドネシアのルピアの指数は1998年に902を記録し、その後も10余年にわたって通貨価値の回復の兆しがない⁽⁷⁾。

また、この間に中国・元の為替レートの1985年を100とする指数値が、2000年前後の10余年間、ほぼ280台まで下落したことも、わが国企業の中国進出と無関係ではない。その後、元レートは米国などの批判を受けて若干切り上げられ2010年には231となった。

2) 雁行形態的發展と後発性の利益

アジア諸国工業化の雁行形態的發展と後発性利益、そして圧縮型發展については、渡辺利夫による長年の研究成果に基づく定式化がある。ここでは、そのいくつかを紹介することによって、アジア經濟發展の中長期的な動態を確認する。まず第1に、**第3図**は国内総生産に占める製造業部門の比率である。日本が1950年から70年頃にかけて工業化率を高め、過剰労働經濟から労働力希少經濟に轉換し、それに円高が追い打ちをかけた70年代に入って台湾と韓国の工業化が進み、85年のプラザ合意と87年のルーブル合意あたりから、相対的に有利となったマレーシアとタイの工業化が進んだことがわかる。中国では1992年に鄧小平が南巡講話で、一層の改革・開放の推進を説いたころから工業化率が一段と上昇している。

同様の變化は、一国の輸出に占める工業製品輸出シェアや工業製品輸出の中での機械製品

輸出シェアについても見られる。

また、後発性利益を享受することによって、このような工業發展が後発国ほど短期間に圧縮された形で実現したことについては、**第4図**のホフマン比率（ $\text{軽工業生産額} \div \text{重化学工業生産額}$ ）の低下速度の圧縮が歴史的事実を雄弁に物語っている。

産業内および産業間雁行形態については、産業競争力指数（ $[\text{輸出} - \text{輸入}] \div [\text{輸出} + \text{輸入}]$ ）を使って、繊維製品については、過去の生産大国アメリカが輸入国化し、日本もその跡をたどり、台湾・韓国の競争力が高止まりする中で、中国が急速に競争力をつけ、タイやマレーシアなども輸入代替を終えて輸出国化している。

他方、機械および輸送機器についてもアメリカの競争力低下と輸入国化は明らかであり、日本が依然として高い競争力を有する中で、韓国や台湾も輸出競争力をつけ、マレーシア、タイ、中国などが、この分野でも輸入代替を終えて急速に輸出国化している。とりわけ、アジア通貨危機後のパーツ安を背景に、「アジアのデトロイト」といわれ、バンコク周辺地域に自動車産業の一大集積を擁するタイが急速に自動車輸出国としての地歩を固めつつある。

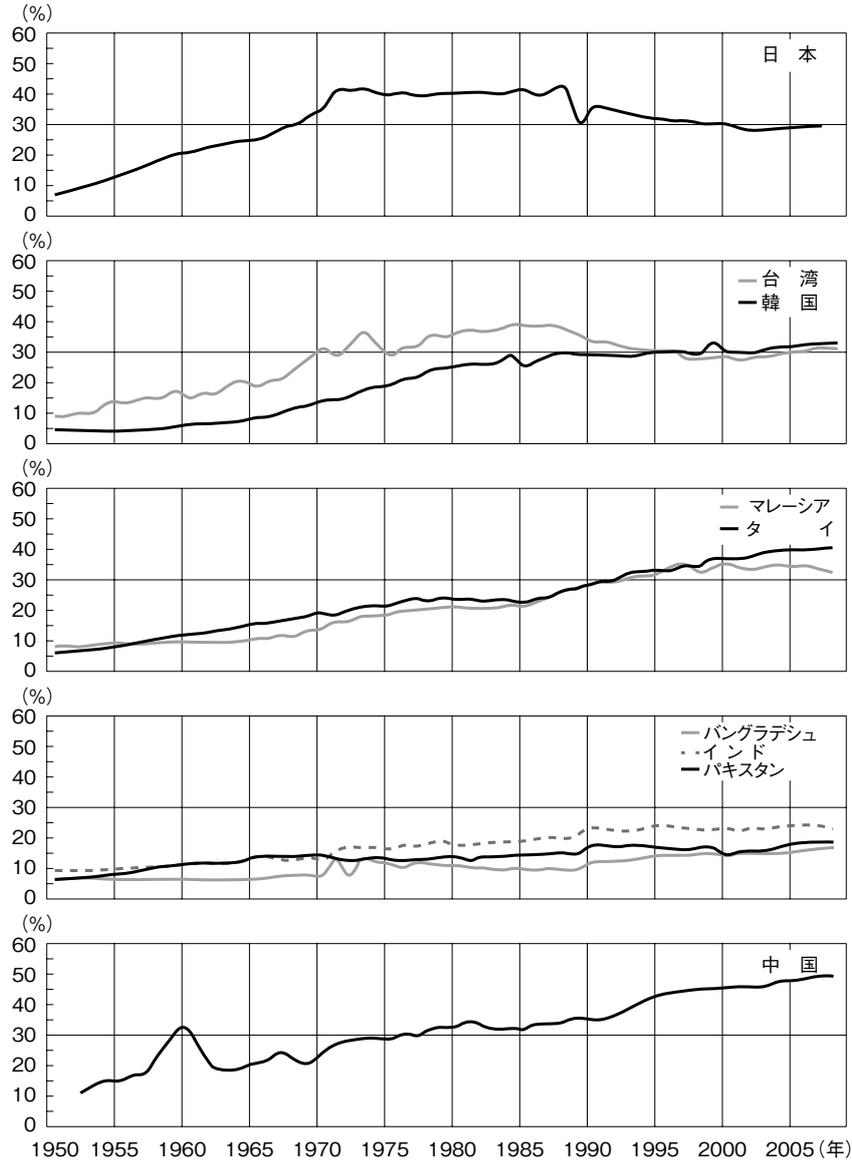
これらの事実は、日本の企業、とりわけ製造業の中小企業にとって、不断に後発工業国からの追い上げがあり、その追い上げのペースが加速するという状況の下で、技術革新や国際展開を図っていかなければならないことを意味する。

3) 海外直接投資

『中小企業白書』は1973年版から1999年版

(7) このような通貨価値の激変が、貿易面で大きな変化をもたらし、輸入代替工業化と輸出化を同時に推進する強力な要因になったと思われるが、佐藤百合著『經濟大国インドネシア：21世紀の成長条件』（2011年、中公新書）には、通貨価値の下落の影響に対する検討がほとんど見られない。

第3図 アジアの工業(製造業)化率(1950-2008年)



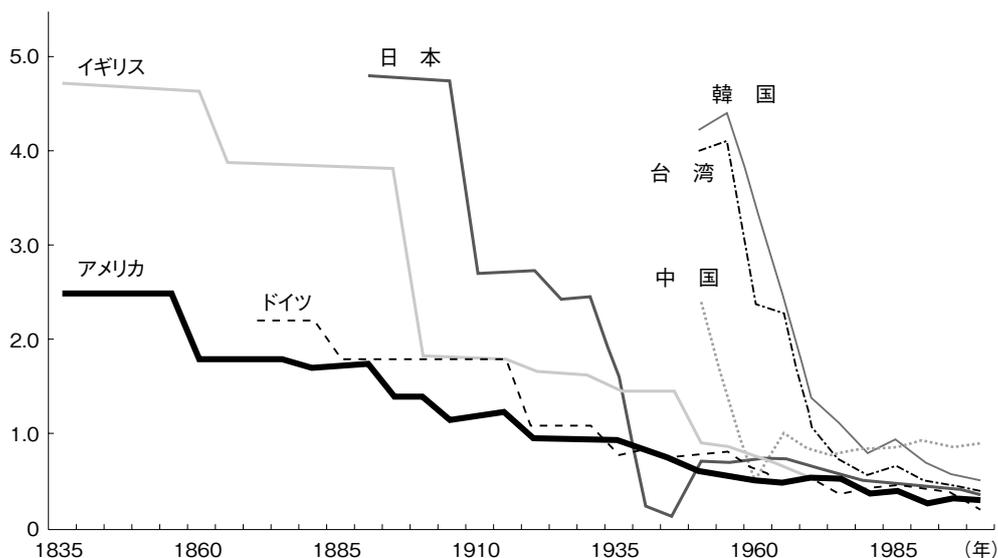
出所：渡辺利夫[2010]P.90

まで、中小企業の業種別・地域別海外投資件数に関する情報を提供している。以下では、そのデータを使って、中小企業とアジアについて検討する⁽⁸⁾。まず第一に、第5図で見るとおり、中小企業の海外投資件数は、全規模の投資件数と同様の変化を見せており、その件数が全体に占める比率は、ほぼ40～50%前後で推移している。中小企業の投資件数は、1970年代末

の円高が進んだ時期に年間300件から400件台に増加し、その後しばらく安定的に推移した後、1985年のプラザ合意後の激しい円高の下で急増し、87年には1,000件を超え、88年には1,625件に達した。その後、対象案件となる投資額の変更があり、一時的に件数が減少する。90年代に入り円高が進む中で、対中国製造業投資を中心に、97年まで、毎年500～800件の投資

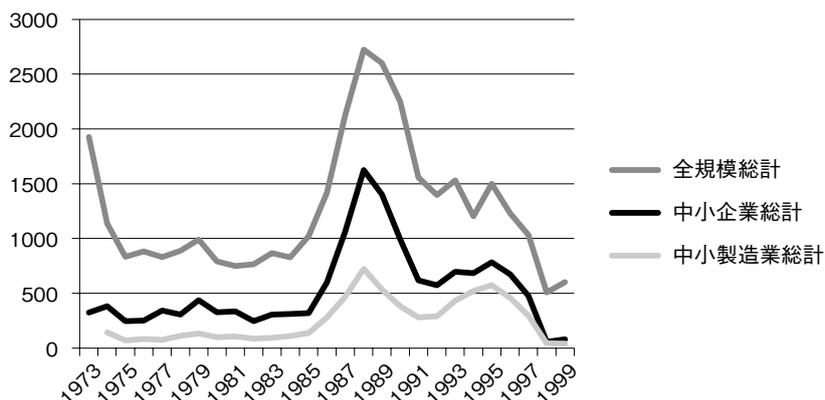
(8) 投資件数の対象案件は、1984年から300万円超から1,000万円超に、1989年から1,000万円超から3,000万円超に、1994年から1億円以上に変更された。

第4図 ホフマン比率の国際比較



出所：渡辺利夫[2010]P.110

第5図 海外直接投資件数の推移



が行われるが、アジア通貨危機をきっかけに、98、99年は、それぞれ57件、80件へと急減し、総投資件数に占める中小企業の投資件数の比率も、98、99両年は、11.2%、13.3%へと激減している。この時期には進出先の経済困難で撤退したケースも少なくないものと考えられる。

第二に、第6図と第7図で、アジアにおける地域別・国別の投資件数をみると、1985年のプラザ合意後アジアNIEsへの投資件数が著増し、次いで87年のルーブル合意で、NIEsの通貨も

切り上げを迫られるに及び、中小企業投資のASEANシフトが認められる。対中投資件数がNIEsとASEANを凌駕してトップに躍り出るのは、前述した1992年の鄧小平による南巡講話以降である。

より詳しく見ると、NIEsにおける投資先の優先順位は、国内市場規模の順で、韓国、台湾、香港となっており、香港とシンガポールは、両国（地域）が、通商と金融の中心であることを反映して、非製造業の投資が相対的に多くなっ

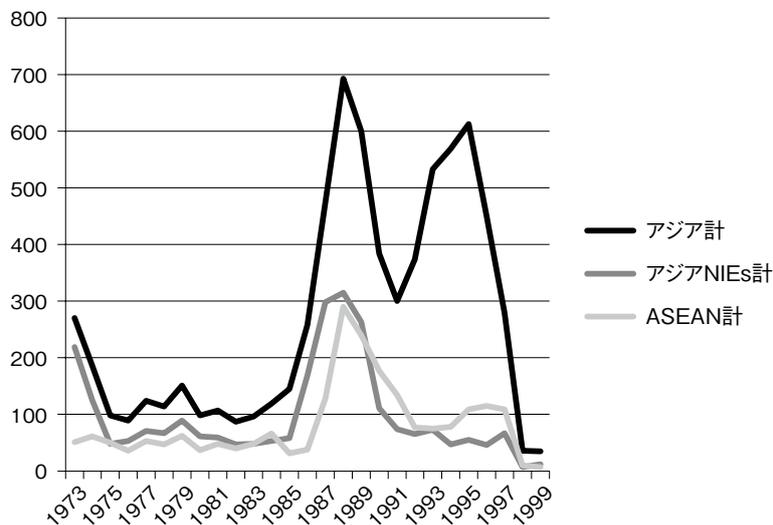
ている。

ASEANの国別投資件数が得られるのは1989年以降に限られるが、政治が安定し、電気・電子及び自動車産業の集積が進んだタイへの投資件数が最も多く、次いで、インフラ水準の高いマレーシアと、潜在的国内市場規模の大きなインドネシアの順である。マルコスの開発独裁体制が破たんした後も政局の混乱が続いたフィ

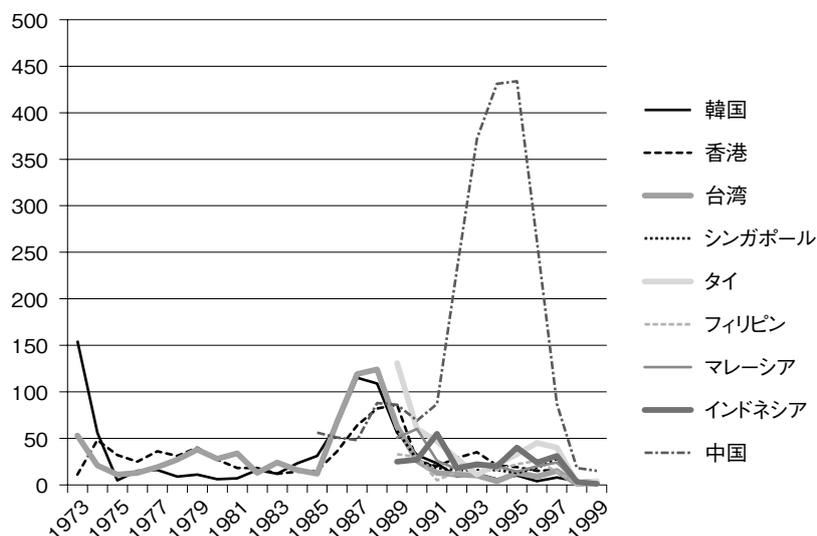
リピンへの投資は少ない。

最後に、中小企業の投資先として、世界全体の中でアジアを位置づけると、第8図の通り、1985年のプラザ合意までは対北米商業投資がアジア向け投資件数を上回り、貿易摩擦対策や、北米市場におけるアジアからの輸出との競合を背景に、営業拠点の開設が進んだものと考えられる。プラザ合意後の5年間は、北米向けとア

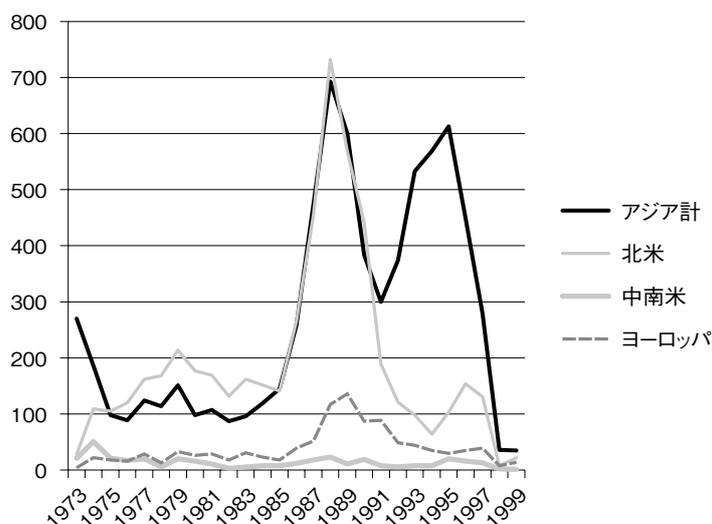
第6図 中小企業の対アジア地域別直接投資件数の推移 (1973-1999)



第7図 中小企業の対アジア国別直接投資件数の推移 (1973-1999)



第8図 中小企業の地域別海外直接投資件数の推移
(1973-1999)



アジア向けの投資件数はほぼ同じ水準で推移する。ただし、業種別には、製造業中心のアジアと商業中心の北米が対照的である。90年代には北米投資はほぼ一巡し、北米への輸出も視野に入れた製造業の対アジア投資が中国を中心に進むことになる。

2 戦後日本の中小企業とアジア⁽⁹⁾

2-1 戦後復興期 (1945-1952)

終戦後の日本の政治経済は占領軍の厳しい管理下に置かれ、経済的非軍事化のために、軍需工業の解体、近代工業施設の撤去、農業と軽工業のみ許容するといった厳しい規制下に置かれた。財閥解体、独占禁止、農地改革と労働改革など経済的非軍事化と民主化が進む中で、冷戦体制の展開によって占領方針に大きな変化が起きたことは周知の通りである。47年

頃から米国は援助による日本とドイツの経済再建の促進が必要であると考えられるようになった。対日政策は非軍事化から日本経済の自立化へと転換したのである。

激しいインフレーションの下で縮小再生産の危機から脱却し、石炭と鉄鋼の生産拡大に力点を置く傾斜生産方式が具体化された。原材料輸入国の日本が再生産を維持するためには貿易の再開と輸出の伸長が急務であり、輸出品としては、繊維製品（生糸・絹織物・綿織物）・陶磁器・ゴム製品・セルロイド製品・自転車・ラジオ・缶詰・茶などの典型的な中小企業性製品が挙げられていた⁽¹⁰⁾。こうして米国からの原綿輸入の実現とともに綿糸、綿織物の輸出が急増し、総輸出額に占める繊維及び同製品の比率は、1950年の48.2%、55年の37.3%、60年の30.2%と、最大輸出品目の地位を占めた⁽¹¹⁾。戦前の主要輸出品であった綿織物等が、機械機

(9) 以下の時期区分と、各時代の経済概況については、通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1992]、通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1994]、中村隆英[2012]、伊藤修[2007]などを参考にした。

(10) 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1994]p.191

(11) 同上、p.14

器輸出の時代に先駆けて、復興時代の外貨獲得を支えたのである。また綿織物の1950年前後の輸出先地域としてはアジアがほぼ3分の2を占め、インドネシア、インド、パキスタン、タイなどが主な輸出先であった⁽¹²⁾。

激しいインフレを抑制し、日本経済の安定と自立をもたらす目的で採用された緊縮政策、いわゆる「ドッジライン」の下で深刻なデフレに苦しむ日本経済に再生のきっかけを与えたのが1950年に勃発した朝鮮戦争に伴う特需であった。国連軍の主力である米軍が日本から兵器用資材その他の物資を購入し、建物建設、自動車・機械修理などの軍事サービスを調達したのである。1950、51両年の実質経済成長率は10%を超え、51年には日本の工業生産、実質国民総生産、実質個人消費が戦前水準（1934～36平均）を超えた。

2-2 自立基盤確立期（1952-1960）

サンフランシスコ講和条約の発効によって1952年に独立を達成した日本は、経済自立の目標に向かって独自の通商政策を打ち出すことができるようになった。その主要課題の一つが輸出の振興であった。鉦工業生産が戦前水準を上回ったにもかかわらず、1951年の輸出入水準（数量）は戦前（1937年）の36%（輸出）と49%（輸入）に止まったのである。その原因は、植民地および中国との貿易の消滅、対米輸出の中心であった生糸が、ナイロンなどの化学繊維に圧倒されて輸出が減退したこと、アジア各国における綿製品の輸入代替の進展などで

ある⁽¹³⁾。

一方、産業別純生産では、農林水産業の比重が急速に低下し、鉦工業の比重が高まり、その中でも繊維・食品など、軽工業の比重が相対的に低下し、重化学工業の比重が高まっていった。貿易構造面でも輸出品の重化学工業品比率が1953年の29.5%から、60年の43.5%に上昇し、それまで鉄鋼・船舶などに偏っていた品目が、ラジオ・テレビ・オートバイ・自転車などの機械類に多様化していった。輸出は対米輸出が軽工業品、重化学工業品ともに大きく伸び、他方、相手国の外貨事情の悪化から東南アジア向け重工業品の輸出が鈍化した。途上国による消費財自給率の向上も輸出の制約要因となり、このような制約を克服するための開発援助が考慮されるに至った。輸入も食料品、綿花などを中心に米国からの輸入比率が高く、アジアでは産油国である西アジア地域からの輸入拡大がみられた。

繊維、雑貨、食料品等の軽工業品の多くは中小零細企業によって生産され、メーカー間の競争に、貿易商社の競争が加わって、輸出先で貿易摩擦を生ずることが多い。とりわけ1950年代の軽工業品の対米輸出は経済摩擦の中心となり、1956年以降、綿織物とブラウスの対米輸出自主規制が実施され、香港、インド、パキスタンなど、他の途上国の対米輸出も巻き込んで1961年の「綿製品の国際貿易に関する短期取極」(STA)の成立を見た。1962年には「長期取極」(LTA)に引き継がれ、その後、74年の「繊維製品の国際貿易に関する取極」(MFA)

(12) 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1992]pp.591-592

(13) 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1994]p.252

の発動に至るのである⁽¹⁴⁾。

輸出構造の重化学工業化に伴い、重化学工業品も摩擦の対象となり、対象国も先進国のみならず途上国まで広がっていった。また、重化学工業の中核となる機械工業の成長は部品などを供給する下請・系列企業の成長をもたらしたが、大企業との格差問題が深刻化し、近代化・合理化が課題となるに至った。

2-3 高度成長期 (1960-1971)

1960年から70年までは、ほぼ毎年2ケタ台の成長を記録した高度成長の時代であった。民間設備投資が主導し、イノベーションが進展した高度成長の下で、60年代には洗濯機、白黒テレビ、冷蔵庫が三種の神器として普及し、70年代の新三種の神器(3C) 乗用車、カラーテレビ、クーラーの普及と相まって、消費革命を現出した。

世界経済の発展と政府の輸出振興の結果、わが国の輸出も伸び、食料品と繊維及び同製品の軽工業製品中心の輸出構造から、機械機器をはじめとする重化学工業品中心の輸出構造へと輸出構造の高度化が進んだ。

高度成長期の日本経済のもう一つの特徴は、貿易為替自由化及び資本自由化の進展である。これらについて、わが国は常に外圧に押される形で自由化を進めてきた。

中小企業政策は1963年の中小企業基本法の制定を中心に展開された。同法は中小企業政策を産業近代化政策の一環として位置付けた点に特徴があり、同法で義務づけられた「中小企業の動向及び政府が中小企業に関して講じた

施策に関する報告」(いわゆる『中小企業白書』)が国会に提出され、以後、毎年継続されて今日に至っている。

1963年から70年までの『中小企業白書』を通読すると、日本の中小企業とアジアに関する諸問題として、次のような点が指摘できる。

1) 輸出構造の変化と中小企業

工業製品の輸出が伸びる中で、繊維、雑貨等の軽工業品の比率が低下し、重化学工業品の比率が増加した。中小企業の輸出についても、繊維関係は56年の49%から、62年の37%へと次第に低下し、代わって機械金属関係が、同時期に18%から23%へ、さらに70年には55%まで増加している。また、工業製品輸出の増加は、中小企業が供給した部品を大企業が完成品として輸出する間接輸出の増大をもたらした。

2) 途上国における工業製品の輸入代替と輸出化、第三国市場における日本製品との競合

アジアの途上国では労働集約的工業製品について、輸入代替が進み、欧米市場への輸出が始まった。この結果、例えば、韓国の衣類輸出が急増すると日本から韓国への合繊糸・合繊織物の輸出が増大し、つぎの段階では、韓国で合繊糸・合繊織物の輸入代替が始まるという雁行形態のダイナミズムが観察された。台湾のラジオ、テレビ等電子機器完成品の輸出増大の際も、日本から台湾への電子部品の輸出増大、次いで台湾における国内電子部品産業の育成が始まっている。こうして、欧米市場に向けた日本製品の輸出が伸び悩み、造花、首飾り、時計用バンドなど、アジア途上国からの輸出に押されて日本からの輸出が減少する製品も出て来た。

(14) 同上、pp.406-409

この際、例えば米国市場では、ヨーロッパから輸入される衣類や陶磁器、金属食器はアジアからの輸出とは差別化された高級品とみなされ、日本製品は途上国製品と競合する2級品とみなされていたことも輸出の維持を困難にした。

3) 労働集約品の途上国からの輸入増加

雁行形態論の示唆する通り、次の段階では香港、台湾、韓国などからの絹織物、綿織物、衣類、電気機器（トランジスタ・ラジオ、集積回路、シリコン・トランジスタ）などの輸入が増大した。それらの生産設備が日本から輸出される結果、途上国は新鋭設備と低賃金労働を組み合わせ、短時日のうちに高い競争力を獲得したのである。

4) 貿易、資本の自由化

貿易と資本の自由化は国際競争を激化させ、わが国の輸出中小企業に困難な問題を突きつけた。1966年にはケネディラウンドによる関税の一括引き下げがおこなわれたが、欧州諸国は対日差別制限を維持し、米国は輸出の自主規制を強要した。加えて、欧米諸国の対途上国特惠関税供与が、相対的に低賃金労働集約部門であるわが国中小企業の先進国への輸出を一層困難にただけでなく、輸入増加により国内市場でも途上国製品との競合に直面することになった。

同時に先進諸国の企業が優れた技術と潤沢な資本を持ってアジアに進出し、低廉な労働力を利用して輸出向け生産を開始した。米国系企業は韓国、台湾、マレーシア、インドネシアなどで、進出国トップの地位を占め、わが国企業がそれに次いだ。

欧米系の企業は、需要成長性の高い業種、量産化が可能な業種、わが国の技術が劣っている業種、自社ブランドがすでに浸透している業種、などを基準に、国際市場戦略の一環としてわが国にも進出し、東南アジア市場の確保を狙った。

5) わが国中小企業の対応

わが国中小企業の対応は、貿易面と海外進出戦略の二つに分けて考えることができる。輸出については、輸出軽工業品の品質・デザインの高級化、多様化、新製品・新市場の開拓、輸出秩序の確立などが指摘されている。人絹スフ織物から合繊織物へと産地が製品転換した事例、新製品のケミカルシューズに活路を見出した事例、家具、旅行用品、ハンドバッグなど高級化に成功した事例などがある⁽¹⁵⁾。特に、日本製の金属製玩具は技術やデザイン性に優れているとして評価が高い。ミシンやトランジスタ・ラジオも高級化・差別化によって「メイド・イン・ジャパン」のブランド化に成功した事例である。

わが国中小企業の海外進出状況を見ると、中小企業の海外進出346件中303件（87.6%）がアジアに集中し、電機、繊維を中心に、現地の豊富安価な労働力利用を目的とした進出が進んでいたが、進出が比較的新しく、出資企業規模が小さい中小企業の採算はかなり苦しいといわれた〔中小企業白書1970〕（以下、同白書からの引用等については脚注の煩雑を避け本文中に略記する）。

また、国際化の進展を取り上げた『中小企業白書』の1967年版でも、「中小企業が発展途上

(15) ケミカルシューズについては、藤井茂[1980]pp.117-163に、優れた分析がある。

国に進出し、その低廉な労働力を利用して輸出市場の維持拡大をはかることが考えられる。……その際、当該業界に著しい影響を及ぼさないよう十分な調整が必要であることはいうまでもない。」[白書1967：pp.68-69]と書いた記述があるように、国内産業秩序の維持が優先し、国際化を積極的に評価しようとする姿勢は乏しかった⁽¹⁶⁾。しかし、このような政策当局のためらいを別に、業界の行動はより積極的であり、洋傘、魔法瓶、合成樹脂靴、綱網、タオル、メリヤス製品、敷物、ねじ、電子・電機部品、煙火、自転車タイヤチューブなどの業界で小規模ではあるが海外進出が進んでいる。また、韓国において、しぼり染めやセーターなどの委託加工貿易の可能性を模索した業界もある。

2-4 多様化時代 (1971-1979)

この時代は71年8月のニクソン・ショック(金・ドル交換停止)からスミソニアン合意を経て、変動相場制への移行、さらに73年と79年の二度の石油危機に象徴される激動の時代であった。1ドル360円の為替レートの下で貿易黒字を積み上げ外貨準備を増大させた日本にとって、ヨーロッパ諸国における通貨投機から通貨切り上げへの動きは他山の石であったはずであるが、長年、自由化による輸入増や、二国間協定、輸出自主規制により貿易摩擦を回避してきたわが国にとって、変動相場制への移行は想定を超える事態であった。円相場は71年12月のスミソニアン協定で16.88%切り上げら

れて1ドル308円となり、翌年6月のイギリス・ポンドの変動相場制移行によって円も73年から変動相場制に移行した。

円切り上げの影響は、労働集約的な中小企業製品への打撃が最も大きく、途上国と競合する家電製品や強力な競争企業の存在する自動車産業にとっても不利は免れないと考えられた。家電製品や自動車産業の裾野を形成する部品産業は中小企業の低賃金労働に依存する状況にあったから、深刻な影響が予想されたのである。

円高によって日米間の貿易収支が均衡に近づいたその年、73年の10月に第四次中東戦争が勃発し、第一次オイルショックが発生した。石油・天然ガスなどエネルギー資源の輸入依存度が高いわが国経済は強い衝撃を受け、物価高騰、経常収支の赤字化、外貨準備の減少、成長率の鈍化が生じた。ショックは同時に、産業構造の省エネルギー、省資源、知識集約化へのきっかけとなった。さらに追い打ちをかけたのが1979年のイラン革命を契機とする第二次オイルショックであり、ショック直後の円安を短期間に克服して円高に向かう経済の下で、構造不況産業からの撤退と転換、海外への移転、中間財・製品輸入が進み、将来展望として先端技術産業の研究と開発が重視された⁽¹⁷⁾。

円高傾向と二次にわたるオイルショックにより、70年代の日本経済は60年代の二ケタ成長から5%前後の中成長の時代を迎えた。輸出貿易面では70年から80年にかけて繊維及び同製品の輸出比率が30.2%から12.5%へ激落し、機

(16) 筆者が当時おこなった輸出陶磁器産地の調査でも、早期に海外進出した企業は「村八分」に近い評価を受け、その後の国内生産コストの統騰とアジア諸国の輸出生産の進展で、地場産地の企業が相次いで海外進出するに及んで、そのような批判が雲散霧消し、むしろ、海外進出に乗り遅れるなどという状況に転換していった。

(17) 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編[1994]「第4章国際経済の変動と産業の知識集約化」

械機器の比率が22.9%から46.3%へと大きく上昇した。このことがまた、欧米諸国との新しい経済摩擦の原因となる。

70年代には海外直接投資の自由化が進み、貿易摩擦対策として先進国への製造拠点展開が進むと同時に、低廉な労働力を求めて繊維、電気機器などがアジアに進出した。

70年代の日本の中小企業とアジアに関する諸問題は次のように整理できる。

1) 円切り上げ直後の輸出中小企業への影響

ニクソン・ショック前の時点で、全国の300余の産地中、輸出比率が10%以上の産地が120あると言われ、そのような産地からの輸出が中小企業の輸出の約3割を占めた。産地では、71年の8月下旬から10月上旬にかけて、輸出成約が通常の2割に落ち込み、10月下旬から12月にかけて、320円前後の自主レートを前提とし、中小企業為替予約制度を活用した成約が出始め、12月には前年並みの輸出成約を確保したが、実際の円高は予想を大きく上回り、1ドル308円へと16.88%切り上がり、生産と輸出が減少し、ドル建て輸出を中心とする円手取り額は減少して収益も悪化した。とりわけ軽工業品の輸出環境は厳しく、途上国からの輸入が伸びることとなった〔白書1972：p.7, pp.29-30〕。

2) 円高と中小企業性製品の貿易

1970年から80年にかけて、中小企業性製品が工業製品全体に占める輸出シェアは25.9%から15.4%に低下した。中小企業性製品の輸出を100とする部門別構成比をみると、重工業品が28.3%から48.2%に伸びた半面で、軽工業品は71.7%から51.8%に低下した。中小企業性製品の輸出先を地域別にみると、先進地域が55.7%

から40.3%に低下、途上地域が44.3%から59.7%に伸びている。先進地域で途上国からの輸出と競合して市場シェアの低下を余儀なくされ、代わって途上国の工業化を支える形で、途上国への重工業品輸出が伸びたことを物語っている。

先進国市場での競合から一歩進んで、わが国への中小企業性製品の輸入では途上国からの繊維・雑貨等の軽工業品の伸びが目立っている〔白書1981：pp.67-87〕。

3) 中小企業貿易の新しい方向

輸出依存型中小企業の中で、繊維・雑貨など価格転嫁の難しい業種は輸出が減少し、他方、性能やブランドなど非価格競争力のある機械関係には、円高にもかかわらず、輸出を増加する企業があった。

少し詳しく見ていくと、中小企業輸出の円高対応にはいくつかのパターンがみられる。

第1は、生産の合理化によるコストの削減である。例えば、北陸でのウォータージェット等の革新織機の導入、多治見での絵付け直接印刷機、燕での自動研磨機などがある。

第2は、市場の多角化であり、とりわけ、円と同様に対ドル為替レートの上がった西ヨーロッパ市場を開拓しようとする努力が挙げられる。他にも、輸出実績の乏しかった共産圏や大洋州、中近東、中南米に目を向ける企業も出てきた。

第3は、高級化、多様化、新製品の開発によって輸出の拡大に成功した事例である。例えば、自転車業界は、東南アジア市場向けには20ドル前後の実用車を輸出し、米国向けには、子供車、軽量車、スポーツ車などを開発して60ドル以上で売った。メリヤス業界も外衣用生地と

しての新規用途を開発し、金属製玩具業界は電動式玩具に活路を見出し、フリクション式、ゼンマイ式の玩具は香港その他の途上国製に市場を奪われた。

第4に、内需向けの新製品開発に向かった中小企業である。神戸のケミカルシューズが好例である。この場合にも高級化により非価格競争力を強化するのであれば、アジア製品の輸入によって転換は困難となる。中には製品の高級化や新製品開発の結果、内需・輸出ともに好調となった江東区のライター、燕の金属洋食器、関の刃物、桑名の铸铁鋳物などの例もある。

第5に、大企業による自動車や家電、光学機械など、高度加工型商品や、一般機械、電気機械、医療用機器などの技術集約商品の輸出の伸びに従って、部品の間接輸出が増える中小企業としても労働節約、資本装備率向上による合理化・技術力の向上が重要となった。

4) 中小商社の円高対策

一連の貿易自由化措置の下でメーカーによる直接輸出が増大し、大手商社が中小商社のシェアを侵食するに及んで、中小商社としては、国内における所得水準の向上、輸入制限の緩和の機会に輸入分野に注力し、国内取引部門を強化する動きが強まった。

5) 中小企業の海外投資

1960年代に労働市場の転換点を迎えて賃金コストの上昇が始まった日本経済では、60年代後半から台湾、韓国、香港などへの繊維、雑貨、電気機械産業の直接投資が始まり、70年代の円高によってドル建て輸出価格の高騰が不可避となり、他方、円高は海外における投資コストの低下を意味するから、中小企業についても海

外投資の機運が高まった。

原材料の現地調達率が高い労働集約的工程の移転が中心で、現地市場、第三国市場、日本での販売を目的とし、円高過程で現地及び第三国調達率が上昇すると同時に、日本への逆輸入比率も上昇した。収益状況をみると進出後約3年で単年度黒字に転換し、その後、2～3年で繰越損失を解消して、順調な経営に移行する企業が多い。

これらの企業は雇用機会を創出し、技術を移転して、経済成長に貢献しているわけであるが、現地での経営や、制度面の問題に直面している企業も少なくない。複数のアンケート結果を集約すると、経営面では、人材不足、パートナー探し、情報不足、資金調達難、関連企業の未発達、現地企業との競合などの問題を抱え、制度面では、政治の不安定、商慣行の相違、煩雑な行政手続きなどが問題とされる。中小企業の場合、日本から派遣できる人材も限られており、一般的には生産・技術と総務・企画担当者が多い。

企業の海外進出を経済協力の一つと考えるとき、現地人材の養成や訓練、経営参加や権限の委譲、国産化率や製品輸出比率の向上、利益の再投資などが求められる。とりわけ70年代後半に入って、途上国の経済ナショナリズムの高まりとともに、このような要求が強まっている。

また、70年代の後半からは、韓国や台湾での不熟練労働力の希少化と賃金の高騰を契機に、シンガポール等その他のアジアへの進出が活発化している。

2-5 石油危機の克服と急激な円高（1979-1990）

1980年代の日本経済は前半と後半で様相を一変する。円相場は第二次石油ショックの後、240円前後で推移した。レーガン政権下の米国は、財政と国際収支の双子の赤字を放置し、高金利を求めて日本やドイツの資金が流入しその赤字を埋めた。ドルの独歩高の期間にわが国は経常黒字を累積し、カラーテレビに次いで自動車産業でも対米貿易摩擦が深刻化し、輸出自主規制によって米国との貿易摩擦の激化を防いできた。

1985年9月、ニューヨークのプラザ・ホテルでG5の蔵相・中央銀行総裁会議が開かれドル以外の主要通貨の上昇が求められると、そこから一本調子の円高が進み、87年末には120円台にまで上昇し、しかも、この円高が当面は続くとの予想の下で日本経済は新たな構造転換を迫られることになった⁽¹⁸⁾。

あまりにも急激で予想を超える円高は、自動車、電機などの輸出産業を直撃し、下請け産業を含む懸命のコスト引き下げ努力が続けられた。その一環として部品産業の東南アジア直接投資が進んだ。円レートが2倍になったにもかかわらず、輸出企業の懸命の努力によってドル建て価格指数の上昇は3～4割に止まり、輸出の維持を可能にした。

円高不況克服のために政府が補正予算を組んで内需を刺激し、日銀が低金利政策を採ったことにより景気回復が促進され、円建ての輸入品の単価の下落によって内需向け産業のコストが低下し利益が増加して、日本経済は90年代

初めまで続く好況局面を迎えた。

未曾有の急激かつ大幅な円高に中小企業はどう対処したのか、このことをアジア経済との関係で論ずるのがここでの課題である。

1) 貿易構造の変化

プラザ合意後の円高がこれまでの円高と違うのは、円高のスピードが急で円安への後戻りが期待できず、第三国市場での諸外国との競合が激しく、合理化・コストダウンの余地が乏しい上に、景気拡大のテンポが緩やかで輸出先市場転換も困難だということである。

輸出業者にとっては、実勢レートと採算レートの乖離が激しく、輸出向け新規成約のストップ、輸出向け受注残の食いつぶし、資金繰り悪化などから、操業短縮、休業、さらには廃業、倒産に追い込まれる業者も出た。これ以前から続く円高で米国市場における日本製品のシェアは続落し、代わってNIEs製品のシェアが上昇した。

国内市場では、食料品、繊維、衣服・その他の繊維製品、木材・木製品、その他軽工業品の東南アジア、中国からの輸入がドルベースで大幅に増加した。また、わが国からの生産設備や部品の輸出により、技術や品質水準が向上していたNIEs製品の流入で、繊維、衣服その他の繊維製品、雑貨、機械・金属製品の内需型産地の製品との競合が激化した。韓国からの輸入の場合、円高に対しウォンは80年代前半は若干のウォン安で、87年のルーブル合意以降のウォン高も、円高に較べればわずかであった。しかも歴史的事情から、韓国で輸出を主導してきたのは大企業製品であり、これがわが国

(18) 以下については、中村隆英[2012]pp.853-874が詳しい。

の中小企業製品と競合することになったのである。

産地について見ると、年間総生産額5億円以上の産地533のうち、輸出型産地は85年には79あったのが、86年には66に減少し、生産、輸出、企業数、従業者数のすべてが減少した〔白書1987：pp118-152〕。

2) 貿易構造の変化に対する中小企業の対応

中小企業の間では輸出の困難から内需に転換し、さらに輸入品との競合対策として、高級化、高付加価値化、新製品開発など、差別化を進め非価格競争力を強める動きが目立った。多様化ファッション化する消費者ニーズに多品種少量生産で対処し、高度化、短サイクル化を進めることは、柔軟性・機動性に富む国内中小企業ならではの努力であった。

親企業の海外生産やそこからの部品輸入も始まり、国内に残った下請けに対しては、コストダウン、発注の小ロット化、品質・精度向上要請、納期管理の厳格化が進み、いわゆる「企業城下町」ではとりわけ影響が大きかった。下請け業者の中には、親企業の複数化、他の親企業への転換を図ると同時に、研究開発や人材育成体制の強化、ロボット等の新鋭設備を導入して、自社独自製品の開発・販売へと進む業者もあった。

中・長期の円高を見越した輸入面での新しい取り組みとして、開発輸入（商品の企画開発は日本で行い、海外の企業が生産した商品を輸入する）、並行輸入（輸入総代理店を通さず、原産国や第三国の販売店から直接仕入れる）、進出先からの製品や部品の逆輸入も増加した。開発輸入先としては既にある程度の工業化水

準に達していたNIEsが多かったが、それでも、品質の不安定、納期・契約不履行、為替変動などのリスクを抱えての輸入であった。

3) 中小企業の海外進出

1980年代にはNIEsの中心である韓国と台湾では労働力不足から労賃が上昇し、80年代後半に入って通貨も切り上げられたため、日本の中小企業の投資はASEANと中国に向かった。業種的にも繊維関連は減少し、輸送機械、化学などが増加した。ASEAN諸国は、NIEsの躍進を評価して、それまでの輸入代替型から輸出志向型へと工業化政策を転換しており、規制緩和によって日系企業を誘致し、原材料・部品の現地調達比率や製品の日本向け輸出比率の増加を期待した。

日本企業としても、ASEAN諸国では依然として低廉豊富な労働力が利用でき、現地国や周辺市場の成長性も期待できた。既に進出していた販売先である親会社からの受注を確保できただけでなく、有力な日本企業に納入しているという実績で、他の日系企業や、時には欧米系企業への納入の道も開けた。技術移転についても、古くなった技術を有効利用し、技術を資本化して対価を獲得することができた。

次第に、中小企業においても、商品開発、原材料調達、組み立て加工、販売の最適立地を組み合わせるグローバル・ネットワーク構築の動きが出てきた。完成品メーカーのボーダーレス化対応として、例えば、カメラとその部品の製造販売について、量産品は中国、中級品は台湾・香港、高級品は韓国で委託生産するといった事例が現われた〔白書1990：pp91-116〕。

4) 海外進出先での諸問題

初めて海外進出する中小企業にとって進出の意思決定は社運を賭けるものであり、80年代後半になると、急な円高に押されて十分な準備もなく海外進出した中小企業の中には、事前情報の誤り、派遣人材の不足、パートナーの選定ミス、品質管理失敗、販路開拓の失敗などのために撤退を余儀なくされる事例も増加した。

2-6 バブル崩壊後の20年 (1990-)

円高不況対策の金融緩和が引き金となって、1987年ごろから91年にかけてバブルが発生した。公定歩合の引上げ、地価税の創設、固定資産税の引上げなどにより、バブルが崩壊すると、日本経済は深刻な不況に陥り、90年代の「失われた10年」が、ずるずると「失われた20年」になってしまったというのが実感であろう。

IT革命によるニュー・エコノミーの到来を謳歌した米国経済と、EUの発足（93年）から通貨統合（99年）への深化、経済大国化への道を邁進する中国経済をしり目に、わが国が深い閉塞感に陥ったとしても不思議ではない。

1990年代のアジア経済は、97年7月の通貨危機で通貨が急落して大きな混乱を招いた。この時の落込みからの回復の速さが、改めてアジア経済の底力を印象付けた。しかし、2008年には、米国でサブプライム・ローン問題に端を発するリーマン・ショックが起これ、これが引き金となって世界的金融危機を招いた。

この間、日本企業は国際経済活動において、長期の円高過程で競争力維持のために取り組んできたコスト削減と経営合理化努力を積み重ね、グローバルなネットワークを築いてきた。以下では中小企業とアジア経済を中心に、この

グローバル・ネットワーク構築の過程を検討する。

1) アジア通貨危機を乗り越えた東アジア経済の強靭さ

プラザ合意(85年)とルーブル合意(87年)で、ドルの独歩高を修正した後も円は緩やかに上昇を続け、円の独歩高が進んで、94年には1ドル100円割れ、95年4月には79円という史上最高値を記録して、日本製品の価格競争力は激落し、輸出関連産地企業は軒並み採算割れとなった〔白書1995：pp65-75〕。

機械産業分野でも中小企業性製品の円ベースでの直接及び間接輸出が減少し、ドルベースでの輸入が急増した。この背景には、完成品メーカーを頂点に、重層的下請分業構造を形成する加工型製造業（自動車、民生用電子・電気機器、産業用電子機器）の海外生産法人の急増と、原材料・部品の現地調達率の引き上げ、日本への製品輸入の増加がある。

海外生産移転による国内産業への影響は、①資本財の輸出誘発効果、②中間財の輸出誘発効果、③輸出代替効果、④逆輸入効果に分けることができる。中小製造業の国内生産にとって、初期には、②中間財の輸出誘発効果が生産と雇用の増加に寄与するが、円高が③輸出代替効果と、④逆輸入効果を増大させ、ネットでマイナスの効果が大きくなる〔白書1995：pp142-292〕。

同じ時期に、旧東欧諸国の世界的な市場経済への参入があり、東アジアが世界の成長センターとして頭角を現し、世界経済はメガ・コンペティションの時代に突入したことから、東アジアに進出した企業は、この地域を世界市場に

に向けた生産拠点として位置付けるようになった。域内における裾野産業（サポーター・インダストリー）の育成も進展し、NIEs、ASEAN、中国の域内貿易が深化して、アジアの域内経済循環が欧米市場への依存度を引き下げ、強靱な経済構造の構築を可能にした。

アジア大での分業が進む中で、わが国の中小企業が国内で活路を見出すためには、高付加価値化、新製品開発、新市場・新販路の開拓、技術精度の高度化、小ロット生産対応などの努力が不可欠である。これについて1996年の白書は、国内の研究開発拠点機能を重視し、①市場ニーズ即応型の市場高感度型企业、②超精密加工や試作開発を担う技術高度化型企业、③独創的製品や生産工程・ノウハウを有する独自性追求型企业の3類型を提示している〔白書1996：pp.361-368〕。

他方、円高対応に呻吟する製造企業の中から、「素材や加工・組立といった製造業部門ではほとんど内外価格差が存在しないのに対し、エネルギー、運輸、通信といった多くの非貿易財・サービスにおいて大きな内外価格差が存在している〔白書1996:p.237〕。」という声が上が、「空洞化」という概念そのものに懐疑的な理論家の間でも、「（非貿易財やサービスの国内価格水準が高いために：筆者）必要以上に海外展開を行い国内部門の縮小をもたらしている可能性もある。このような現象を『空洞化』と呼ぶこととしたい〔白書1996：p.265〕。」という指摘があった。

アジア大での国際分業関係の中で、いくつかの産業について、次のようなわが国の立ち位置が明らかになった。

まず、繊維産業については、1960年代から70年代前半の輸入代替工業化を背景に、紡績・合成繊維等の素材メーカーが海外進出し、90年代には一貫体制を確立して、定番品の生産・輸出拠点化を達成した。縫製産業も80年代後半から日本向け縫製工場として、本格的に進出し、その後、現地市場や第三国市場にも販路を拡げ、当初、わが国との間で、低・中級品と高級品の製品差別化分業を行っていたものが、近年では、海外拠点でも高品質化、短納期化が進んでいる。

電気産業の場合、60年代の輸入代替工業化に対応して進出し、70年代以降の貿易摩擦を契機とした欧米諸国への生産進出と合わせて、欧米向けの輸出拠点化を進め、80年代後半以降の円高を背景に、生産コスト削減を目的とする現地及びアジア域内調達体制を整備し、アジア市場向けの生産拠点とすると同時に、現地向け製品の設計開発機能の移転も進んでいる。

自動車産業の場合にも、60年代から80年代にかけての輸入代替工業化政策に対応して、完成車メーカーや一次部品メーカーが進出した。その後、部品国産化規制に応じて、系列部品メーカーの誘致や部品内製化を進め、現地調達率を引き上げると同時に、ASEANの自動車部品補完計画に即応して、拠点ごとの生産部品を特化させ規模の経済性を実現する中で、二次・三次メーカーの進出も増加して、一部では進出先からの海外輸出化へと進んだ。

こうしたアジア大での分業展開の下で、国内では低価格の輸入品による価格破壊（アジア価格・中国価格）が起り、製造、卸・小売りの多段階にわたる企業間関係が変化した。

海外生産比率の高い大企業ほど国内下請数や取引額が減少し、他方、下請け企業も、ユニット発注への対応、提案型企业、自社製品を持つ開発型企业への脱皮を図った。

2) アジア大の貿易・投資構造の変化と国内生産基盤の再評価

1999年に中小企業基本法が改正され、「我が国経済の活力の源泉」としての中小企業が標榜されるようになると、それまでの弱者対策としての社会政策的中小企業政策から、国際経済環境の変化に積極的に立ち向かう中小企業を支援する、経済政策的中小企業政策への変化が明らかになった。製造業の海外生産比率や現地調達率が年々上昇し、国内中小製造業の受注が減少する中で、海外進出する中小企業への関心が高まった。

通貨危機の前で、中小企業の海外進出の多かった94年から96年にかけての進出企業の特徴を見ると、中小企業の中では比較的規模が大きく自己資本比率が高いこと、労働生産性、労働分配率、研究開発集約度なども高いことが知られている。また、かつては受入国側の規制により合弁企業としての進出が多かったが、誘致国間の競合で規制が緩和され、100%独資による進出が可能になったことで経営の自由裁量度が高まった。これらの企業は、国際展開・国際分業の結果、①販路が拡大し国内取引にも好影響があった、②日本本社（高付加価値、多品種小ロット品、研究開発）と海外拠点（単純組立、低付加価値汎用品の大量生産）の機能分担による効率化が進んだ、③国内事業と海外事業の相乗効果で国内収益率が向上した、④国際ビジネスに精通した経営後継者の育成

確保など人材育成効果があった、などの経済的効果を指摘している〔白書2006：pp.88-91〕。

こうしてアジア大での域内相互依存関係が深まり、ASEANにおける市場統合が進むにつれて、グローバルな最適立地戦略の視点から、国内の立地環境を再評価する動きが出てきた。まず、人件費の抑制だけでなく最適生産体制の構築のためにも、中小企業の生産拠点の海外移転は不可避である。しかし、モノ作り基盤技術を担う中小企業の基盤強化が国際競争力の源泉となるという意味では、「地域資源」の一つとしてのわが国固有の産業集積機能の有効活用がそのカギとなる。一方で汎用品など低付加価値工程・製品の東アジアシフトが進むと同時に、裾野の広いサポーター・インダストリーの集積を再評価する形で、電気・情報通信機械の国内回帰がみられるようになった。輸送用機械産業においては、後述するタイのバンコク周辺のように、サプライチェーンの高度集積を実現する形で投資が急伸した〔白書2006：pp.67-152〕。

調整・摺合せ型産業の典型といわれる自動車産業では、わが国のサポーター・インダストリーのレベルの高さ、裾野の広さ、層の厚さが、国際競争力を支えている。これに対して、オープン・モジュール化の進んだ家電産業では、東アジア企業との市場競合が激しい。両産業を支える金型産業についても、金属加工用金型中心の自動車グループは、プラスチック成形加工用金型中心の家電グループほど東アジア企業との競合を感じていないという。汎用品の生産拠点の海外シフトによって、量産体制としての地域産業集積のメリットが失われる中で、今後も

地域資源の一つとして活用できる集積のメリットとは何かが問われているのである。

3) リーマン・ショックの克服：海外展開に活路を求めて

2008年のリーマン・ショック直後、輸出への関与のある中小企業の業況判断が、それ以外の中小企業の業況判断を一時的に下回った。しかし、アジアを中心とする海外需要の拡大により、輸出への関与のある中小企業の回復は早かった。『中小企業白書』が、国際化する中小企業の特徴とその強みを強調するようになったのはこの頃からである。

客観的にみても、アジア等新興国の成長が続く中で、わが国は少子高齢化時代に入り、人口減少、エネルギー制約、国内需要の停滞と、企業にとって海外需要の取り込みが急務となった。

そこでまず、中小企業の輸出と直接投資について2010年版の『中小企業白書』の内容を整理すると次の通りである〔白書2010：pp.152-192〕。

中小企業の2008年の輸出額は5.0兆円で対売上高輸出比率は7.4%である。輸出の65.8%がアジア向けで、大企業の40.4%に較べてアジア向けの比率が高く、アジアでの現地販売先としては地場企業が50%強、日系企業が40%前後となっている。輸出財は、欧米向けが消費財中心であるのに対して、アジアでは中間財、生産設備の輸出も多い。

次に、直接投資先はアジアでは生産拠点、欧米では販売拠点が中心である。直接投資企業が中国やASEANで販売する財は中間財と消費財が中心で、販売先は現地日系企業や地場企業のほかに日本への輸出(日本から見た逆輸入)

がある。

輸出、直接投資を行う国際化中小企業は、国際化前の労働生産性が、そうでない中小企業と比較して高く、国際化によって労働生産性が一層向上する可能性があり、国内の雇用を拡大する傾向にある。そもそも自社製品に自信があり、そこから海外市場での販売を考えたのである。海外で日本と同じ財やサービスを提供することが、現地市場の競合製品よりも高品質・高価格の財・サービスの販売を意味しており、「機能・性能の高さ」、「顧客対応」、「ブランド力」、「耐久性・壊れにくさ」、「価格競争力」、「納期の短さ」などが評価されるのである〔白書2011：pp.258-301〕。

2012年の白書では、輸出先、販売拠点設立先、生産拠点設立先として中国が圧倒的な支持を得ているとのアンケート結果が示されたが、2012年9月の「尖閣列島国有化」に端を発する中国ビジネスのリスクの顕在化で、政治リスクの低い中国以外の投資先を求めて、いわゆる「チャイナ・プラス・ワン」の動きが加速することは間違いない。

3 東アジアにおける国際分業と日系企業

3-1 東アジアにおける日系企業の集積地域としてのバンコク周辺地域

2011年末のアジアにおける日本の直接投資残高をみると、中国の834億ドルが突出しているのを別にすれば、タイは352億ドルで第2位の地位にある。タイにとっても日本は最大の直接投資国であり、在留邦人数約5万人もアジアでは中国の14万人に次ぐ数字である。

歴史的にみても、日本とタイは西欧列強の植民地化を回避して独立を維持し、皇室や国王を中心とする仏教国としての伝統と、西欧の近代文明を融合させたユニークな共通点を持つ。大東亜共栄圏の名の下に、日本軍がアジア諸国を軍靴で蹂躪した際にも、タイについては、その主権を尊重し、良好な外交関係を維持した。

このような歴史的背景の下で、日本の中小企業は戦後の経済成長につれて人手不足となり賃金が高騰するに及んで、低賃金生産拠点を求めて、まず、韓国や台湾に進出し、それらの国(地域)でも、労働市場が転換点を迎え、賃金が増加するに及んで、その周辺のアセアン諸国に注目することになった。1960年代から70年代にかけてのタイは、工業化の手段として、関税政策による輸入代替工業化政策を採用し、これに呼応して日本の大手製造企業が進出した。中小企業の進出が始まるのは、国産化規制によってこれら大手企業が部品の国内調達を必要とするに至ってからである。

70年代後半に入ると、NIEsの輸出志向工業化路線の成功に刺激されて、タイでも、輸入代替から輸出志向への転換が図られた。60年代の高度成長を経験した日本経済は、人手不足による国内の賃金高騰と、70年代に入ってからの高円傾向に対処するため、経済援助による産業インフラの整備と一体となった企業の海外進出を進めていく。その中でもタイは、政治の安定、親日感情、外資による直接投資の奨励、進出後の外資系企業の要求を考慮したフレキシブルな工業化政策などで、直接投資先としての日系企

業の信認を獲得し、いわば「ワンセット型」の日系企業の移転先となった。これが今日に至るサプライチェーンの一大集積の起源である。

69年ぶりという集中豪雨によって引き起こされた2011年10月以降のバンコク周辺地域の大洪水は、その被害の広がりや深刻さによって、結果的に、日系企業を中心に築き上げた産業集積が、アジアでも有数の規模と構造を有する産業クラスターであり、グローバル・サプライチェーンの重要な一環であることを明らかにした。

以下では、洪水が引き起こした世界規模での生産活動へのインパクトを通じて、わが国産業が海外で構築した電気・電子及び輸送機械産業を中心とする産業クラスターの実態を明らかにし、産業クラスターを支えるサプライチェーンが、2015年のアセアン経済共同体結成を前に、今後のアジア大での国際分業に及ぼす影響について検討する。

3-2 バンコク周辺地域の洪水とグローバル・サプライチェーン⁽¹⁹⁾

3-2-1 洪水の原因と経過

2011年6月から9月にかけての雨季には例年以上の長期・多量の降雨があり、さらに、利水と治水の複雑な治水管理の要請、都市化・分権化による、洪水氾濫地域の確保困難、政府の指揮命令系統の不統一、早期警戒予報システムの不備、洪水に関する地域間調整の困難等の事情が重なって、チャオプラヤ川が氾濫し、10月4日に、北部のサハ・ラタナナコン工業団地が浸水したのを皮切りに、10月20日までに

(19) 2012年の「通商白書」は、「第2章 我が国の貿易・投資の構造と変容」の「第3節 我が国をはじめとした周辺国・地域の通商環境等に大きな影響を与えたタイの洪水」(pp.191-232)でタイの洪水を特集しており、豊富なデータを駆使した優れた分析となっている。本稿も主としてこの分析に依拠し、別途収集した資料を加味して考察する。

アユタヤ周辺の7つの工業団地（全804社中、日系企業449社）が次々に浸水していった。11月初旬から徐々に排水が開始されたが、排水完了は12月中旬であった〔通商白書2012：p.194〕。

この洪水によって、自動車や電気・電子産業において、サプライチェーンが大きな影響を受けた。

3-2-2 洪水前後のタイ経済

洪水の結果、2011年10－12月期のタイ経済の実質GDP成長率は前年同期比▲8.9%、同じく純輸出▲37.8%となり、GDPシェアの39.0%を占める製造業の成長率は▲21.6%の大幅減となった。最大の落ち込みを示した製造業の11月の生産水準は、前年同期比▲47.2%で、わが国の震災時の鉱工業生産の落ち込みが、季節調整済み前月比で▲16.2%であったことと比べても被害の大きさがわかる。工業集積におけるサプライチェーンの混乱が最大の原因である。

排水が完了するにつれて生産が再開され、2012年1－3月期の実質GDP成長率は前年同期比+0.3%（季節調整値の前期比年率では+52.1%）と急回復を示した。1997年の通貨金融

危機と2008年のリーマンショックの際にも匹敵する急速な立ち直りであり、タイ国経済の強靭性（レジリエンス）と、立地企業の必死の復旧努力を物語るものである。

2011年11月のタイ工業連盟の試算による被害額（産業全体の被害・損失額や輸出・インフラ・家財等の損失額、救援のための政府支出などを包括的に含む）は、1兆1,200億バーツ（約3兆240億円）、うち製造業が4,750億バーツ（約1兆2,830億円）、浸水した7つの工業団地だけで2,370億バーツ（約6,400億円）としている〔通商白書：p.199〕。

貿易も主力工業製品の輸出額減少によるマイナスと、国内生産の低迷を受けた消費財や輸送機械等の輸入額増加、復旧・復興需要による機械類の輸入額増加により2011年10月から12年1月にかけて純輸出が減少した〔通商白書：p.200〕。

3-2-3 洪水が各種製造業に与えた影響

タイ製造業全体に占める出荷額の割合が3%以上で、2011年11月の生産減少率の大きな主要4品目の生産指数と設備稼働率は第4表の通りである。そこから生産減少率（前年同月比）

第4表 タイ製造業の洪水前後の主要品目別生産指数と設備稼働率

品 目 [ウエイト %]	2011年		2012年
	9月	11月	3月
総 合 [100.0 %]	▲0.3 (65.5)	▲47.2 (40.5)	▲3.2 (68.1)
ラジオ・テレビ・通信機器 [10.7]	▲10.4 (49.8)	▲73.0 (15.0)	▲32.4 (48.1)
事務用機器 [7.2]	▲6.9 (88.4)	▲77.2 (17.7)	▲9.9 (67.8)
輸送用機械 [5.4]	28.2 (99.1)	▲84.0 (13.3)	14.7 (112.0)
電気製品 [3.7]	3.9 (69.5)	▲58.7 (30.3)	▲7.9 (79.3)

左側生産指数・前年同月比、()内稼働率(%)
 〔通商白書2012〕pp.202-3、第2-3-3-1表、第2-3-3-2表 から作成

をまとめると次のようになる。

- ①輸送用機械（乗用車・ピックアップトラック等）▲84.0%
- ②事務用機器（主にHDD）▲77.2%
- ③情報通信機器（品目名はラジオ・テレビ・通信機器。ICや半導体デバイス、テレビ等）▲73.0%、そのうち、IC（モノリシック）、半導体デバイス（トランジスタ）、以下、特定電子部品は「全滅」▲100.0%
- ④電気製品（エアコン、冷蔵庫等）▲58.7%

特定電子部品の場合、製品が小口・高付加価値のため、航空輸送に便利な内陸のドンムアン旧国際空港付近の工業団地に集中立地して生産する事業所が浸水し、生産停止により在庫が急速に払底した〔通商白書:p.205〕⁽²⁰⁾。また、半導体生産には水資源確保が必要であり、この地域に対象業種特化型工業団地が開発されていたことも、電子部品産業の壊滅的被害を招いた。

この地域では、アジア通貨危機以前には電気機械が中心であり、その後、次第に電子部品へと生産が高度化していったのである。

これに対し、輸送用機械の最終組み立て工場の多くは物流コストを考慮して、バンコク東南の港湾に近い地域に立地し、その地域では洪水を免れたので、完成車メーカーで今回直接洪水の被害を受けたのはアユタヤのロジャナ工業団地に立地するH社のみであった。また、アジア通貨危機後、タイにおける内需の激減に対処する形で日系自動車メーカーによるタイの輸出拠点化が進み、それらの工場も今回の洪水を免

れたバンコクの東南地域を中心に展開した。しかし、たとえ組立工場が洪水の被害を免れても、特定電子部品の不足による「間接的な」サプライチェーンのショックは、輸送用機械産業の中でも電装品を多く使用する乗用車の生産に大きな影響を与えた⁽²¹⁾。これは東日本大震災時の車載用マイコンの生産停止に伴う、生産の混乱と同様である。

3-2-4 サプライチェーン・ショックが周辺国・地域の産業に与えた影響

2010年のタイの輸出総額は約2,000億ドルに達し、上位10品目中6品目、上位30品目中14品目が機械類に属する品目で占められている。さらに、2000年から2010年にかけての輸出倍率が大きいのは、自動車関連品目と家電・一般機械関連品目であり、タイ機械産業の構造の高度化を示している。いま2010/2000の輸出倍率を個別品目毎に見ていくと、コンピュータ関連製品（HDD等）（6.5倍）、乗用車（33.0倍）、貨物自動車（ピックアップトラック等）（4.2倍）、自動車部品（8.2倍）、エアコン（3.2倍）、デジカム（10.5倍）、プリンター（109.1倍）、冷蔵庫（4.5倍）等である。特に、世界のHDD生産台数におけるタイのシェアは2010年時点で約43%を占め、中国（25%）、マレーシア（19%）を上回る世界一の生産国となっている。ピックアップ・トラックにおいても、2010年には生産台数が100万台を超え（世界第4位で約7%のシェア）、輸出額は世界第一位である。このような実績を支えたのは、機械類の幅広い業種で

(20) ドンムアン空港は現在のスワンナプーム国際空港が開業する2006年9月まで、国際空港としてタイの航空輸送の中心であった。助川成也[2012a]参照。
(21) 直接洪水被害を受けなかったT社でも10月10日から11月21日まで操業停止。インドネシア、マレーシア、フィリピンでも操業を停止し、ベトナム、パキスタン、北米、南アでは生産調整が行われた。助川成也[2012a]参照。

進行した、最終財および中間財の生産工程全体の集積であり、その結果、グローバルなサプライチェーンを通じて、タイの洪水の影響が世界に及んだのである。以下では、代表的な事例として自動車産業とHDDの生産をみる。

タイの自動車部品とエンジン・同部品の輸出については、インドネシア、マレーシア、ベトナム、フィリピン等のASEAN諸国とのつながりが強いのに加え、自動車主要生産国・地域である我が国・米国・中国・欧州等、幅広い国・地域への輸出を行っている。詳細は『通商白書2012』の記述に譲るとして、ここでは、2011年3月の東日本震災と2011年11月の洪水前後のタイからの自動車部品、自動車エンジン・同部品の輸出動向とASEAN主要国の自動車生産動向の関連をみると第5表および第6表の通りである。これを見ると、タイからの自動車部品類の輸出について、今般の洪水が、震災時以上の影響を周辺アジア諸国に与えたことがわかる。

次にHDD生産における代替生産について検

討する。タイの洪水被害により世界のHDD出荷数量は2011年第4・四半期に、前期比で30.2%減少し、製品価格の一時的な高騰を招いた。また、タイのHDD輸出の7割は香港を含む中国であり、中国はHDD輸入の約4割をタイから輸入している。タイでの生産停止に伴い、HDD主要メーカー及び構成部品メーカーは、タイ以外の自社の生産拠点をフル稼働させて代替生産を行った。この点で自動車と様相を異にする。また、自動車部品がいわゆる「摺合せ型」の製品で、短期的な代替生産が難しいのに対し、HDD等は「モジュール型」のため、代替生産が容易であったものと考えられる。

3-2-5 サプライチェーンの維持および早期の復旧のための代替生産

国際協力銀行のアンケート調査（2012）によれば、タイに生産拠点を有する回答企業（165社）中、99社が洪水により減産し、そのうち70社が日本での代替生産で対処し、45社は第

第5表 東日本震災時とタイの洪水時におけるタイからの自動車部品と自動車エンジン・同部品輸出（前年同月比）

		インドネシア	マレーシア	ベトナム	フィリピン
自動車部品	(2011.5)	▲19.2%	▲52.2%	▲13.7%	▲46.5%
	(2011.11)	▲21.3%	▲11.9%	▲10.2%	▲32.4%
自動車エンジン ・同部品	(2011.5)	10.8%	▲33.4%	37.8%	▲27.8%
	(2011.11)	▲16.3%	▲29.1%	▲13.0%	▲30.9%

『通商白書2012』 p.219 第2-3-4-16表から作成

第6表 ASEAN主要国の自動車生産（前年同月比（%））

	インドネシア	フィリピン	ベトナム	マレーシア	タイ
2011.10月	22.6	▲11.7	2.7	▲5.2	▲67.6
11月	0.7	▲22.1	▲11.3	▲2.5	▲85.0
12月	28.6	2.4	▲15.6	▲22.8	▲27.6
2012.1月	8.5	▲11.9	▲29.7	▲14.7	▲4.0

『通商白書2012』 p.220 第2-3-4-18表

三国で代替生産し、タイ国内での代替生産も22社にのぼっている。

日本での代替生産を可能にする緊急措置により、被災工場タイ人労働者の日本の工場での就労が可能となり5,270人に出国許可が下りた⁽²²⁾。その結果、洪水直前まではほぼ500人前後であった、日本で働くタイ人労働者が、2012年12月には一時入国者の増加で3,500人となり、タイ工場の復旧とともに2012年3月には約400人の平時の水準に戻った。

他方、タイ国内での生産再開に向けてタイ国政府は、海外からの応援要員に異例の「儀礼ビザ」を発給し、復旧を支援した⁽²³⁾。

別のアンケートによれば、海外展開により、国内では失われてしまった技術・技能、製造・サービス等のノウハウがあると答えたのは回答318社中57社あり、それらの企業の多くは、海外移管した技術やノウハウを有事の際に一時的に国内に戻すことはコストや時間的に困難であると答えている [通商白書2012：p.224]。

3-2-6 投資先としてのタイの今後の見通し

日系企業のタイへの直接投資残高は2011年末時点で352億ドル、アジアの直接投資先としては中国に次ぎ、業種別には、特に輸送機械産業、電気機械産業の直接投資が多い。

2010年度末のバンコク日本人商工会議所会員数は1,327社、ASEAN内の在外日本人商工会議所中最大である。2011年10月末現在、進出企業は3,133社が判明しており、うち製造業

が1,735社である。在留邦人数は約5万人で、米国、中国、英国に次ぎ世界で4番目である。これらの数字が雄弁に物語る通り、わが国企業の投資先・事業展開先としてのタイの魅力・有望度が今回の洪水で大きく変わるとは思われない。

特に評価が高いのは、組み立てメーカーへの供給拠点、第三国への輸出拠点としての産業集積がすすんでおり、それを支える物的インフラも整備されているということである。

他方、課題としては、労働コスト上昇、人材確保難、治安・社会情勢などが挙げられる⁽²⁴⁾。

今回の被災企業の事業継続地としても、同じ場所で継続する企業が約8割、タイ国内の他の場所に移転する企業が2割弱という状態である。ただし、立地によらず、災害リスクを考慮した事業継続計画（BCP）を確立することは、部品納入先企業の強い要請であり、各社にとっても喫緊の課題である。その一例として、サプライチェーンの「バーチャル・デュアル化」がある。緊急時にクリティカルな設計情報を他のラインに迅速に移転できるよう、設計情報の可搬性（ポータビリティ）を確保し、平時より準備訓練を行うこと。具体的には、生産現場での企画・設計等の形式知化やITによるサポート、緊急時対応のための協力企業との契約締結などである [通商白書2012：p.232]。

また、松島は2015年の「アセアン共同体」を展望しつつ、日タイ姉妹クラスターとアセアン域内クラスターのリンケージによって、日本

(22) 助川成也[2012a]参照。

(23) 同上。

(24) バンコクの最低賃金は2012年4月以降、月額136ドルから190ドルに引き上げられ、北京、上海の水準に接近し、ジャカルタ、マニラを上回った[通商白書2012：p.229]。

産業の空洞化防止、代替生産基地の確保、中進国の罫からの脱却が可能であると指摘している⁽²⁵⁾。

3-3 洪水の被害と対策：H自動車を中心に⁽²⁶⁾

H社ロジアナ工場は年産能力24万台の同社の東南アジア最大の生産拠点で、主力セダンCや新興国専用車Bなどを生産する工場である。同工場では、2011年10月4日に上流のナワナコン工業団地に立地する電子部品メーカーが被災し、部品調達が困難になったため生産を停止、4日後の8日には自社工場が2m以上の高さまで浸水し、それから2012年3月26日の操業再開、4月9日のフル操業まで、全社的な生産再開への取り組みが行われた。

同社は東日本大震災の影響で生産調整を余儀なくされ、それが正常に戻った翌月に洪水に襲われたのである⁽²⁷⁾。

世界的な自動車メーカーである同社の動向は、今回の洪水被害がタイの工業化の将来に及ぼす影響を考えるうえで、タイ政府にとって最大の関心事であり、浸水から2週間後の11月22日、このようなタイ政府の懸念を払しょくし、撤退のうわさを否定するために、I社長の鶴の一声により、日産500台の生産ライン2本を4月に生産再開するとの命令が下り、25日には副社長が現地を訪問、操業再開日から逆算して、復旧準備が始まった。

タイでは雨季の終わり頃に洪水が起こること

は頻繁にあり、H社としては、毎年上流のダムを視察しており、この年はある程度の危険予想があったという。しかし、政府当局側の情報が錯そうし、責任ある警報が遅れている間に、上流の洪水防護壁が決壊し、一気に洪水が広がったため、従業員を避難させるのが精一杯で、土嚢積は全く間に合わなかった。予期せぬ急激な浸水のため完成車1,055台が水没し、洗車して売るのはないかとの風評がたったため、すべてを解体・廃棄し、製造ライン上にあったボディ300台分も廃棄された。被害を免れたのは、あらかじめ高台に移送済みの2,000台である。

タイ進出日系自動車組み立てメーカー8社中、直接の浸水被害にあったのはH社のみである。他のメーカーは部品輸入等に便利なバンコク東南部の、港湾に近い地域に立地していた。アユタヤ周辺は、もともとドンムアン旧国際空港に近く、電気・電子産業の集積地であり、車載用電子部品のサプライチェーンの途絶が、洪水被害を免れたすべての組み立て会社にも影響を及ぼした⁽²⁸⁾。

操業停止期間中、現在地での操業再開を目指す日系企業は、解雇を回避し、休業期間中の雇用保障については、タイ政府の雇用補助金の受給(2000パーツ/人・月、最高3ヶ月(2011.11.1～2012.1.31)まで)を受けることもなく、休業中の法定給与支払い額は通常の70%で済むところを、給与の全額を補償する企業が多かったという。従業員自身の家族が洪水被害を受けて

(25) 松島大輔『「お互いプロジェクト」で進める日タイ姉妹クラスター戦略』2012.9.3

(26) 以下の記述は、H社関係者に対する国内(2012年7月5日)と、現地(同8月27日)でのインタビューおよび収集資料による。

(27) *The Nation*, 2011.10.7

(28) 日系以外にも含むタイ進出自動車産業の状況は次の通り。

①完成車メーカー：自動車16社19工場、2輪車7社7工場、雇用5万人

②1次下請け：エンジン、変速機、内装、電子部品など、709社

③2次下請け：樹脂、ゴム、鍛造など、1700社、1次・2次下請け雇用35万人

『日経ビジネス』2012.3.5,pp.26-45。

いることを配慮しての措置である。その結果、H社の場合、排水作業終了後の本格的復旧初日、1月8日には3,800人の従業員全員が出勤したという。1997年の通貨金融危機の際にも、極端な販売不振にもかかわらず、日系企業は雇用の維持を優先し、座学による研修や、設備の点検・整備を行い、欧米系の企業に較べて日系企業が雇用を守る姿勢が高く評価された。

H社は、洪水による操業停止期間を利用してタイ人技術者6人を2週間日本に送り、設備復旧のための来日研修を実施した。他方、政府による儀礼ビザの発給という、異例のビザ特例を利用した専門家のタイへの派遣については、延べ13,000人・日、ピーク時には400人近くが現地入りし、人件費9億円相当の再開支援を行っている⁽²⁹⁾。

まず、部品供給体制の復旧のため部品表に基づいてサプライチェーンの状況を把握し、外国工場とのテレビ会議なども行って、日本及び第三国工場での生産への影響を確認した。また、代替生産・代替輸入についてはBOIが特例として免税措置を講じ、通常15～20日かかる通関を9日で済ませたが、それをさらに急ぐために、いったん関税を納付し、後日還付を受けたという。通常であればコンテナで海上輸送し、工場で開梱して組み立てる設備機械についても、今回は日本の各工場にある遊休設備を調査供出し、浸水と同時に復旧活動に着手し、排水完了から1週間後には発注しておいたロボットや

森精機のマシニングセンター（1台3000万円×3台）など、完成車製造設備ラインのほぼすべてを、そのまま日本から空輸するため、世界最大の貨物飛行機、ソ連製のアントノフ機を5便チャーターし、チャーター料は一便当たり8,000～8,500万円であったという。

複数の被災企業の聴き取りによれば、冠水した金型については高圧洗浄で再利用可能であったが、NCマシンなど電気・電子系統の機械設備の冠水したものは再利用不可能という。実際に、長野県に本社を置くプラスチックの射出成型メーカーで、社長は月に一度一週間程度現地を訪問するのみで、生産業務を現地のトップに任せていたM社では、浸水直後に現地従業員が水中に没した金型を潜水して引き上げ、高圧洗浄して、代替工場で委託生産したという。日頃、信頼して事業を任されていた現地人従業員が、会社の危機に際し、見事に難局を乗り切った事例である⁽³⁰⁾。

また、H社の場合、ディーラー網の存続を可能とするため、BOIの特例措置として、日本からの完成車輸入が認められ、J（日本名F）3,000台、A（同、I）数百台の代替輸入も認められている。

H社は、2010年春の中国各地の労働争議、11年3月の東日本大震災、同じく10月のタイ大洪水と立て続けに生産体制の危機に見舞われたわけである⁽³¹⁾。今回の経験を踏まえ、今後のリスク管理体制を構築するに当たって、同社

(29) 主として中小企業を対象に、この時期に、政府補助金によるタイ人技術者の日本での研修と日本からの技術者派遣を行った海外産業人材育成協会（HIDA）（旧海外技術者研修協会（AOTS）と海外貿易開発協会（JODC）が合併）の「平成23年度事業報告書」（H23.4.1～24.3.31）によれば、日本へのタイ人技術者受入制度で12社（うち9社が中小企業）60人が延べ4,515人日の研修を受け、タイの洪水被害復興支援のための専門家派遣事業で7社17名の専門家が派遣され、日本人技術者派遣制度では61コース270人が派遣された。

(30) 既に生産の主力が日本からタイに移っていた同社の社長は、機械設備のある1階レベルが完全に冠水したとの第一報で、一旦は企業閉鎖の事態も予測したが、現地人従業員の自発的努力で生産の支障が最小限に抑えられたのである。社長はこれに感謝して、約300人の従業員に対し個人的に300万円の報奨金を支給したという。当時の最低賃金・日給が300パーツ（約900円）であり、決して些少な額ではない。

(31) 助川成也[2012b]参照。

では、タイの生産基盤集積効果は大きく、移転はしないとの原則をまず確認したうえで、タイ国内およびタイ以外のアジア等に代替生産基地を確保することを検討中である。

今回、損害保険の査定を待つために、被害の現状維持の必要があり、廃棄設備の移動もままならず、それが復旧の遅れを招いたとの声が多くある。同社の場合にも、三大損保の査定を待つ必要があった。結果として443億パーツ(約1300億円：被害総額の約60%)が保険金で補てんされたという。

日本の製造業の場合、阪神淡路大震災、東日本大震災の際のサプライチェーン・マネジメントの学習効果に加えて、今回のタイ大洪水によって、代替生産の確保、とりわけ、2次・3次サプライヤーの確認と、サプライヤー間、工場間の生産部品・品目調整などの可能性を、日常的に確認しておく必要があるとの教訓を学んだ。

ちなみに、東日本大震災時、L社は日産500台分の電子制御装置の生産能力を120台に落として操業を継続したという。結果として、8～9月に同社が復旧し、それに合わせて、9～10月にH社のタイ工場が生産体制を復旧した直後に、今度は自社が洪水被害に見舞われたことになる。

インタビュー調査の2012年8月時点で、市場はリバウンドで活況を呈し、年産12万台の生産ライン2本を使って、約30万台/年のペースで生産が行われていた。アユタヤのH工場は世界で生産される52万台の部品供給拠点でもあるから、操業停止中は日本や北米地域での完成

車生産にも影響が及んだ。

その後、タイ及び周辺アジア諸国の自動車市場の活況を見越して、H社はタイ国内でも洪水発生懸念の少ない、バンコクの東120キロのプラチンプリに540億円を投じ、年産能力12万台規模の第2工場を建設し、2015年に稼働すると発表した。これによってタイでの生産能力を年産42万台(国内向け30万台、輸出向け12万台)に引き上げる計画である⁽³²⁾。

今回の洪水による被害を経験した自動車各社の災害リスクへの取り組みは次のようである。まず、トヨタは部品調達先の工場や生産品目をデータベース化し、代替生産が難しい一部の電子部品は、一定の在庫の常備を要請する。日産は世界で生産するすべての車の部品の金型の設計図をデータベース化し、迅速に代替生産できる体制を構築する。ホンダの場合、マイコンなどの調達先に複数の拠点で生産するよう要請し、調達先の分散化も考慮している。スズキは津波の不安がある静岡県磐田市の二輪技術センターなどを新たに取得した工業用地に移管することにした⁽³³⁾。

おわりに

本稿では「戦後日本の中小企業とアジア」を論ずるにあたり、このような長期の構造変動を含む産業の動態を扱うためには、それにふさわしい分析枠組みが必要であると主張し、筆者の専門とする開発経済学の立場から、村上モデルを出発点とする各種の分析枠組みとツールを提

(32) 『日本経済新聞』2012.3.26・27、2013.2.7

(33) 『日本経済新聞』2012.3.27

示した。その上で、そのような枠組みに即したアジア経済の通史的・統計的概観を行った。

次に、戦後経済史の基本書と1963年の創刊号以降の『中小企業白書』を読み解く形で、日本の中小企業とアジアの関係を検討した。その結果、経済協力の三つの柱である、援助・貿易・投資によって、日本の中小企業がアジア諸国と競争と協調をくり返しつつ、アジア地域が全体として、「アジア大の繁栄」に向かっていることを明らかにした。

その一つの到達点として、タイにおける日系企業を中心とする産業集積が、今では世界的な生産拠点として、グローバルなサプライチェーン

の重要な一環となっていることを、逆説的ではあるが、2011年から12年にかけての洪水被害とそこからの復旧過程に焦点を当てる形で描き出した。

目下、ASEAN諸国は2015年のAEC(ASEAN経済共同体)結成に向けて着実な歩みを進めており、GDP世界第2位の経済大国中国と、新興工業国インドの台頭も相まって、「21世紀はアジアの世紀」が現実のものになろうとしている。

このような現実認識を踏まえて、本稿が21世紀のアジアと日本の中小企業を考える際の豊かなビジョンの源泉になることを祈念する。

【参考文献】

- 赤松要 [1965]『世界経済論』国元書房
- 足立文彦 [1995]「社会経済システムと国際関係—アジアとの経済協力—」日本経済政策学会編『日本の社会経済システム：21世紀に向けての展望』有斐閣
- 足立文彦 [1985]「貿易・成長と国際経済摩擦—3国間プロダクト・サイクル・アプローチ—」『アカデミア』経済経営学編 第88号
- 足立文彦 [1986]「産業発展史は経済摩擦の歴史：摩擦と共生の覚悟必要」『日本経済新聞』経済教室、2月27日
- 伊藤修 [2007]『日本の経済—歴史・現状・論点—』中公新書
- 経済産業省 [2012]『通商白書：世界とのつながりの中で広げる成長のフロンティア』
- 小林靖雄・瀧澤菊太郎編 [1996]『中小企業とは何か—中小企業研究55年』有斐閣
- さくら総合研究所・環太平洋研究センター [1999]『アジアの経済発展と中小企業：再生の担い手になりうるか』日本評論社
- 佐藤百合 [2011]『経済大国インドネシア：21世紀の成長条件』中公新書
- 助川成也 [2012a]「タイ大洪水の復旧現場から：サプライチェーンのさらなる強化に向けて」『ジェトロセンサー』5月号 pp.28-31

- 助川成也 [2012b]「『タイ大洪水』を振り返る—経済・産業へのインパクトと政府・企業の対応—」『海外事情』5月号 pp.92-106
- 瀧澤菊太郎編 [1982]『中小企業の海外進出：経済国際化への積極的対応』有斐閣選書
- 中小企業庁 [1963-2012]『中小企業白書』(各年)
- 野村総合研究所・東京国際研究クラブ編 [1996]『アジア諸国の産業発展戦略：アジアの持続的発展を促す新産業政策』野村総合研究所
- 三菱東京UFJ銀行国際業務部編 [2012]『アジア進出ハンドブック』東洋経済
- 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編 [1992]『通商産業政策史 第3巻—第1期 戦後復興期(2)—』通商産業調査会
- 通商産業省・通商産業政策史編纂委員会編 [1994]『通商産業政策史 第1巻 総論』通商産業調査会
- 通商産業政策史編纂委員会編・中田哲雄編著 [2013]『通商産業政策史1980-2000第12巻 中小企業政策』通商産業調査会
- 中村秀一郎・小池洋一編 [1986]『中小企業のアジア向け投資：環境変化と対応』アジア経済研究所(経済協力シリーズ124)
- 中村隆英 [1986]『昭和経済史』岩波セミナーブックス17

- 中村隆英 [2012] 『昭和史・下 1945-89』 東洋経済新報社
- 夏目幸明 [2012] 「タイ洪水、日本企業かく戦えり」 『Voice』 1月号 pp.160-165
- 藤井茂 [1980] 『輸出中小企業』 千倉書房
- 松島大輔 [2012] 『空洞化のウソー日本企業の「現地化」戦略』 講談社現代新書
- 村上敦 [1994] 「わが国中小企業の海外直接投資—アジアの経済発展とわが国の役割—」 小林靖雄編著 『企業の国際化と経営』 同友館
- トラン・ヴァン・トウ [2010] 『ベトナム経済発展論—中所得国の罫と新たなドイモイ—』 勁草書房
- 渡辺利夫 [1986] 『開発経済学』 日本評論社
- 渡辺利夫 [2010] 『開発経済学入門（第3版）』 東洋経済

タイの洪水に関するその他の情報源：

- 『週刊東洋経済』 「タイは今や絶好調日本勢の独壇場」 2012.5.12 pp.54-57
- 『日経ビジネス』 「不屈のサプライチェーン：タイ洪水から生まれる新経営モデル」 2012.3.5 pp.26-45
- 『週刊東洋経済』 「タイ洪水の深刻度」 2011.11.19 pp.26-29

- 『アエラ』 「タイ洪水で日本が沈む」 2011.11.7 pp.58-59
- 邦字紙：『日本経済新聞』、『朝日新聞』、『中日新聞』など
- タイの英字紙：The Nation, Bangkok Post

* ジェトロ・バンコク事務所 林崇郎氏から提供を受けたセミナー等の資料

- ①国際協力機構 客員専門員、タイ国水資源管理戦略委員会顧問 竹谷公男
「チャオプラヤ川・治水対策：マスタープランの方向性」 2012.7.18
 - ②「タイ：洪水からの復興・再発防止に向けて」～サハ・ラタナナコン工業団地入居企業情報交換会参考資料～ 2012.7.25 ジェトロ・バンコク事務所
 - ③ジェトロバンコク事務所 「タイ概況」 2012年7月
 - ④「タイ大洪水～早期復興に向けた現状と課題～」(日タイ洪水復興セミナー) 2011.12.9
日本貿易振興機構(ジェトロ)バンコク事務所
- * 国家経済社会開発委員会(NESDB)政策顧問 松島大輔氏から提供を受けた資料
- ⑤松島大輔 「『お互いプロジェクト』で進める日タイ姉妹クラスター戦略」 2012.9.3