

## 【特別講演】

## 産業集積と産業発展 ——日本と中国の経験と途上国——

大塚啓二郎（政策研究大学院大学）

中兼和津次(司会) 特別講演を始めさせていただきます。私は、最初の特別講演の司会を務めます中兼と申します。今日、特別講演をお願いするトップバッター、最初の先生は、政策研究大学院大学の塚先生で、開発経済学を少しでもかじったことのある人なら先生の名前を知らない人はないのではないかと思います、簡単に先生の略歴を紹介します。

塚先生は1948年生まれで、北海道大学を出た後シカゴ大学に行かれてPhD.を取られました。帰ってこられてから主に東京都立大学に奉職されたのですが、都立大学はご承知のように相当大きな機構改革がありまして、そのあと政策研究大学院大学のほうに移られました。単に日本の大学で教えるばかりではなくて、マニラにある有名なIRRI国際稲作研究所の理事長も務められ、国際農業経済学会の会長も務められたという経歴の方です。その著作は私も読ませてもらいましたけれども、村上直樹さんと劉徳強さんといっしょに書いた『中国のミクロ経済改革』、それから今日のお話に関係するのですが『産業発展のルーツと戦略：日中台の経験に学ぶ』、その他、小作契約の理論とか貧困問題とかいった、幅広い分野のテーマについてたくさん書かれておられます。

私と塚先生との出会いは、私の記憶に間違いなければ、林毅夫がシカゴでドクターを取って自国に帰るときに日本に寄り、青山学院大学で石川滋先生のセミナーで報告をし、そのときに塚先生が司会、案内役をされていたのが最初だったと思います。

今日は、産業集積と産業発展ということでは

なり中身の濃いお話をされるのではないかと思います。報告を約1時間程度していただき、そのあと20分程度質疑応答をしたいと思います。それでは塚先生、よろしく願いいたします。

### 〔大塚啓二郎氏講演〕

#### 1. 産業集積研究のなりそめ

塚先生、よろしくお願いいたします。中兼先生、たいへんていねいなご紹介をいただきましてありがとうございます。中国経済学会にお招きいただきまして、たいへん光栄に考えております。

私は中国の専門家では必ずしもないので若干苦しいこともあるのですが、私が今やっていること、これまでやってきたことを取り混ぜてお話をいたします。先ほどの話にも若干出ましたけれども、私はもともと農業経済学というのをやっております、1980年代はフィリピンに4年くらいおりました。フィリピンばかりではなくてインドネシアとかタイとかネパール、バングラデシュ、そういうところで農家調査をやったんです。それが終わって次に何をしようかと思った時期があったんです。

そのときの中国は、今のインドにある意味で似ていました。インドが発展しているのはみんな知っているのですが、何が起きているかという点とみんなあんまり知らないんです。というのは、現場に根ざしたインド研究というのは非常に少ないんです。だからマクロのデータを使って経済が発展しているとか、工業化が進んでいるとかいうのはあるんですけど、で

は実際にどんな人が何をしてどうなっているのかというのはわからないんです。当時、中国がすごく元気に伸びているという話はあるんだけど、とくに郷鎮企業なんていうのがあって農村工業が発展しているという話になる。へえーと思いました。そういう全体のことはわかるんですけど、では実際にどういう技術を使ってどういう人が何をしているんだということになると、わけがわからない。

ちらちらと中国研究の論文を読んでみると、ははーと思ったんです。それは当時の研究者たちがあまり現場に行っていないことがわかったんです。そこで、私が今までやってきた農家調査のやり方を工場調査でやったらどうかと思ったわけです。そのときに劉先生が一橋の大学院を終わるころで、都立大学の助手に呼んだらどうだと思ったんです。村上先生が、あのときは都立大の先生だったので、彼も入れて3人でやったらどうだというのが最初の動機なんです。それはやがて英語の本にもなったんですけども、これは正解でしたね。きわめていい加減に始めたわけですけども、非常に正解で、いいデータが取れたと思います。私はいい研究になったと自分では思っています。

それこれしているうちに私も気が変わりやすいものですから、そのうちアフリカの農業とかやってみて、1998年ごろでしょうか、またひまになってきて、次にどうしようかなという時期がありました。そうしたら、グルグマンとか日本の藤田昌久先生とかがさかんに産業集積ということを言うんですね。彼らの論文を読んでみるときわめて理論的で、ああこれは現場を知らないなと(笑)。産業集積は受けるテーマだなとわかったんです。そこで、だれかフラフラしているやつはないかと回りを見たら、園部さんというのがフラフラしていたので、おいやらないかと言って始めたんです。これまた正解で、最初の『産業発展のルーツと戦略』という本と、英語の最初の本はほとんどまったく同じなのですが、東アジアを見たんですね。台湾と日本が各2カ所、中国は4カ所

やったんです。温州の弱電と湖州(太湖の西側)のアパレル産業、それから蘇州のプリント基板、重慶のオートバイ。そのあと、だんだん東南アジアのベトナムとかさらにアフリカに進出してきまして、ガーナ、エチオピア、ケニア、最近ではタンザニアも入ってきて、そういうのをいれて2冊目に書いた本が『Cluster-Based Industrial Development: A Comparative Study of Asia and Africa』。今3冊目を書き始めていまして、ただ見ているだけじゃおもしろくないので、実際に改善マニュアル、日本的なトヨタ式といってもいい、改善マネジメントというのを教え込みまして、アフリカで産業発展をさせてしまおうということをやっています。3冊目について、昨日、出版社からかなり感触のいいメールが来ましたので、たぶんそれも出版できると思います。

今日はそういう話を全部混ぜて、私の知っている限りの話をしたいと思います。ただ中国は最近あまりやっていないので、ちょっと私が知っている知識は古いかもしれません。

## 2. 私の産業集積論

産業集積、産地ともいいますし、英語ではIndustrial ClusterとかIndustrial Districtとかいいますが、これは本当に世界中によくあるんです。東アジアの製造業は全部とはいいませんけれども、ほとんどが集積している。あっ、集積という定義をスライドに書きませんでした。申し訳ありません。非常にせまい地域に同じようなもの、あるいは関連するようなものを作っている企業がたくさん集まっている。部品屋さんがたくさんいて、その部品を使って組み立てているような企業もたくさんある。産業集積はそういうイメージです。トヨタ的なピラミッド型もありますが、トヨタがトップにいてその下に下請がいて、二次下請がいて、そういう重層的な構造の集積というのはそんなに多くないですね。途上国ではもう少しフラットといえますか、アSEMBラーとせいぜい部品屋さんが混じっているのが多いです。

台湾なんかは、製造業で集積していないのを見つかるのがたぶん本当に難しい。本当に集積だらけです。ベトナムは、私が出ているのは北ベトナムなんですけど、JICA が一村一品運動、1つの村で1つのものを作るという運動をしていますけど、JICA がやる前から歴史的にやっていますね。この村は専門につぼを作っている。この村は家具を専門に作っている、この村は何と、一つ何かに集中して作っているんです。本当に集積だらけです。日本も今でもけっこうあるんですけど、最近の斉藤修先生のお話だと、近代工業の発展よりも、在来の田舎の集積のようところが、明治期以来の日本経済の発展で非常に頑張ったんだという話です。

中国を見てますと、皆さんご存知のとおり浙江省、これは本当に集積型です。この5、6年行ってないんですけど、私が仕事をしていた2000年からちょっとあとぐらいのときには、江蘇省は一生懸命集積を作っていました。あんまりこういう話をやっていると時間がなくなってしまいますね。重慶の仕事もしたわけですが、ここも集積が多かったですね。中国も、私の友達の Xiaobo Zhang というのがいるんですけど、国際食糧政策研究所というところにおいて、彼も産業集積を研究していて、彼なんかには言わせると中国の産業発展はクラスター・ベイストだと言うんですね。クラスターに大きく依存して発展してきた。

南アジアに行くと、インドなんかも集積がすごく多いんです。本当に多いです。デリーの周りに2万ぐらいアパレルの工場があって、これは世界最大の集積じゃないかと思えます。しかしまったくインド人は非協力的で(笑)。質問票を作って名前を聞いて次に電話番号を聞いたら怒りだされてしまって、結局データが取れなかった。要するに脱税しようとしているんです。あと、私が非常にいいと思っているのはバングラのアパレルでありまして、あとで少しだけ説明したいと思えます。ワールド・ディベロップメント・レポート、私は1年間編集委員として関与していたんですけど、そこでバングラのアパ

レルのことが紹介されていて注目されている。なんて言ってますけれど、これは私が書いたんです(笑)。

アフリカに行っても本当に集積があるんですよ。エチオピアの産業省の役人に革靴の生産がずいぶん盛んなようですが何社ぐらいありますかと、聞いてみたんです。こっちは答えを知ってたんですけど、2000社だと。私は人が悪いので聞いてみました。その役人は、うーん、そうだね、30か40だと言ったんです(笑)。本当は2000社あるんですけど隠れている。所得税を払うのを何とか逃げたいと思っているんですね。われわれの仕事の対象の一つにはエチオピアの金属加工業というのがあって、これは自動車が出上国では非常に大事なことに関係しているんです。バスとか電車があまりないので自動車に乗る。だけど自動車は高い。必死にだましましでボロ車を何十年も使うわけです。それをやるためにギコギコやるような金属加工もやる修理屋が沢山あって、その後ろ側でギコギコと簡単な部品を作るような工場が出来ているんですね。そういう環境で、金属加工の集積がいたるところにある。

この写真がエチオピアの靴の集積地の写真なんです。どう見ても集積地に見えないですよ。どうしてかというみんな隠れているんです。ドアを3回ぐらい開けるとこんなのが出てくる。これはかなり思い出のある写真なんですけど、2000年ごろかな。温州で研究会があって、エチオピア人とぼくらと中国の人が出席してたんです。この汚い作業場の写真をぼくらが見せたら、温州で一番でかい革靴の会社の副社長が来て、エチオピア人の前で、20年前はわれわれの工場もこんなものだったと言ったものですから、エチオピア人がものすごく喜んだ。それ以来われわれはエチオピアへ行くことになるんです。集積は、こんなとこですね。最初は自動車修理をやってたんですけど、その腕で製粉機ぐらい作れるようになった。こんなところはもうアフリカではどこに行ってもありますね。

そういう感じでありまして、今までの話は手

始めというか、イントロまで行かないんです。これからがイントロでありまして、なぜそんなに製造業が集積するのかという話から始めます。私と園部さんと全部で20カ所を超える産業集積で調査をしたんですが、何がわかったか。最近私は橋野知子さんという方、今日は来たいと言っていてこれなかったのですが、神戸大学の先生と日本経済史の産業集積の研究をやっています、それもなかなか面白い。それから中国における産業集積の話も少しして、ここらへんを全部混ぜて、産業集積というのはいろんなところにあるわけだけど、何か違うのか。違うとしたら何なのか。あるいは何がまだわかっていないのか。そういう話で締めくくりたいと思います。

### 3. 園部・大塚モデル

園部・大塚モデルというか、モデルというほどのものじゃないんですけど、最初10カ所ぐらい産業集積の調査を、日本で2カ所、中国で4カ所、台湾で2カ所、それからその他の国でずっとやっているとすっかりいやになっちゃったんですね。なんでいやになっちゃったかという、どこもだいたいストーリーが同じなんです。同じことばかりやって、これは能がないなと思ったんですが、それをまとめたのが口で言ってるだけなんですけどモデルです。なかなか数式では表現が難しい話です。発展段階が少なくとも3つぐらいあるだろう。最後に衰退期みたいなものがあるわけだけど、そこはやっていない。

始発期というのがあって、だれかが新しい仕事を始める。だいたい始めるのは商人。作るのがやさしくて売るのが難しい。例えばアパレルなんかがそうですけど、だいたい創始者は商人ですね。作るのは難しいけど売るのは簡単。買うほうも目が肥えていたりするような機械とかだと、これはやっぱり技術者がだいたい創始者なんですね。創始者は非常に苦しんでいろいろ試行錯誤をします。中国人の創始者であれば、日本にはあるような部品も中国にはないという

状況で悪戦苦闘します。何か適当なもので代替するとかいろいろなことをやるわけです。何とかかんとか頑張っ、創始者が新製品を作るわけだけど、だいたい質は低い。ところが貧困な、所得の低い人たちがたくさんいるので質の悪いものでも売れる。だからもともとは輸入品があってそれをまねしているわけですけど、それはかなり高い。それより質は悪いけどはるかに安いものを作る。

それで創始者が儲ける。儲けると模倣者、追随者が出てくる。これはシュンペーターが言っている段階ですね。しかしいちばん模倣者として代表的なのは、創始者のところで働いていた従業員で、おやじを裏切る。裏切って同じよう部品を、あるいは同じような原料を買ってきて、同じような作り方を、同じところに売る。そういうやつが出てくる。そうすると企業の数が増えますので、そこで産業集積ができる。これは世界中で例外がないですね。ほとんどない。ところがみんなでどんどん作っちゃったものだから、値段が下がっちゃって儲けが減っちゃう。

ここまではアジアとアフリカであまり差がない感じなんですね。みんな頭を抱えて、儲からない、困ったと。原因ははっきりしているわけで、製品の質が悪いからなんですね。製品の質を良くしなきゃいけない。これが大変なんです。高級な原材料や部品を買ってくる。労働者も気のきいた熟練工を連れてこなきゃいけない。ところがそう簡単に売れないのでブランドを作っていかなきゃいけない。あるいは製品の質もコントロールしなきゃいけないし、そのためには労務管理もしっかりしなきゃいけない。高級なことを始めてますので生産費は上がっている。ところが消費者はなかなかついてこない。例えば1990年ごろにメイドインチャイナのワイシャツ着てますと言うと、エーッ、そんなの着てるのとか笑われたもんです(笑)。あるいは1955年のアメリカでメイドインジャパンといえ、なにそれ?それは粗悪品でしょうと言われたものです。そのイメージを変えていくというのは大変なんですね。そこで何とかうまく売れば

儲けが増えて生産規模も上がっていったら、輸出もできる。こういうストーリーなんです。これはどこでもだいたいこういうストーリーなんです。ここの表に同じことをまとめています。

さきほど商人か技術者が創始者だといいましたが、もうちょっと高級なものになると科学者主導がある。例えばシリコンバレーなんかは科学者の貢献が絶対ですよ。あるいはバイオの集積の場合なんかは科学者が創始者の中にずいぶん混じるんですけれども、われわれはちょっと低級なものもやっているので商人・技術者が第一なんです。この人たちもだいたい模倣しているわけで、特に海外から模倣しているわけです。それをまた真似するやつが出てきて、価格が下がっていったら儲けがなくなる。しかしこういうことで集積ができてくる。みんなで儲からないなという雰囲気の中で、気のきいたやつが革新を起こしてきて、そこでは生産性が上がってくる。

社長というか企業家の質を見ますと、始発期はまあ、カンがいいとか独特の企業家精神をもっているとかそういうことはあるんですけれども、あまり学歴があるような人たちではない。質的向上期になると、先ほど申し上げたように非常に複雑なことをやりますので、ここは途上国といえども大卒が多いですね。エチオピアなんかでも MBA、ビジネススクールのマスターなんか持っている、そういう人がやってる企業は伸びますね。

ですから典型的には創始者が出てきて企業の数が増える、すみません、いくつかスライドに英語が混じっていて。劉先生からなるべく日本語にしろと言われたので努力したんですが、これはちょっと面倒くさいので英語のままです。企業数が増えてくるので儲けはどんどん下がってくる。途中で革新がなければやがて定常状態になる。これはひとつのパターンでアフリカなどに多い。インドにもあるようですね。もうちょっと東アジア型というかうまくやっているとところというのは、儲けが下がってきたところで革新が起こってまた儲けが上がってくる。そ

れと同時にこれがないような企業は脱落していったら、企業数はむしろ減る。こういう話がどこでも起こる。

ですから大事なことは、集積が発展するかどうかの大きな分かれはここなんです。途中で革新が起こるかどうかが。それが大きな話でありまして、そのところで多面的革新、先ほども言ったことの繰り返しですけど、まず製品の質を向上させなきゃいけない。そうすると優秀な技能工やデザイナーとかを雇うわけですが彼らは賃金が高いですね。質の高い部品や原材料を買ってくる。ですからコストはここであがります。質は上げるんですけれども、問題は消費者はそう簡単に質の向上をわかってくれない。そこでブランドの確立とか系列店とか直営店の利用を考える。松下幸之助が最初で大発明したのは何かというと、自転車に付ける電気みたいなものなんです。彼はそれを作ってすぐに系列店を作り始めるんですよ。問屋に任せていたら他の生産者のものと混ぜられちゃうので、松下が作ったものはいいんだということにならないんですよ。自ら系列店を作っていく。中国の企業でもいいものを作った企業はすぐにこれを始めます。ブランドを確立して系列店、あるいは自分のところのセールスマンに売ってもらう。決して人に任せない。

それから気をつけなきゃいけないのは、新しく差別化された独特な製品なものですから部品も汎用品じゃなくてちょっと気のきいたものをつくらなきゃいけない。そうするとそこにアイディアが入っているものですから、へたに部品屋さんにこれ作ってと頼むと、部品屋はアイディアを他のところに売ったりしますので、そのところで信頼にもとづく、いわゆるわれわれがいう下請けを作らなきゃいけない。下請けというのは、信頼にもとづく関係が重要で、そういう関係を作らなきゃいけない。

成功した企業は不振企業を吸収して大きくなっていったり、輸出をしたり規模拡大したり、労務管理したり忙しくなってくるわけですね。これを同時的にやらなきゃいけないわけで、こ

ういう多面的革新ができるのは教育のある経営者に限られてくる。こういう話です。

革新が起こらない集積には、サーバイバル・クラスターという言葉があるんですが、とても輸出なんかできなくて国内で細々と低級なものを売っている。次にダイナミック・クラスター、成長型のクラスターですが、要するにさっき言ったような革新を起こす企業がある。実はもう一つあるんです。それはジャンプスタート型、最初からすごいんです。最初から技術水準が高くて企業規模がどんどん増えてくる。これは重慶のオートバイなんかがそうでしたね。ヤマハとかホンダとかを呼び込んできて、最初から大きな企業がいいものを作りました。最初から利潤も高かった。あとでお見せするバングラのアパレルがありますが、最初から輸出をやっている。100パーセント輸出。これも同じパターンです。

#### 4. 実証研究の紹介

これは見る気もしない細かい表です(笑)。とくに日本の人には見る気もしないでかい表なんですけど、これはわれわれが調査した産業集積の一覧表なのです。これを見ても何もわからないんですが、よくみれば、中国だとか日本だとか何を作っているかが書いてあるんです。一応これはグループ分けしてあります。決してランダムに産業集積を集めたんじゃないで、いろんな事情があつてかなり適当に集めています。世界を代表するようなサンプルじゃ決してないんです。最初の10個ぐらいはもともとあつた産業が転換してきて、例えば備後という福山市のあたりですが、これも似てますね。ジリって読んで織りって書くんですけど、赤ちゃん用の服の大集積。最近元気がないらしいんですが、ここはもともと絹製品みたいなものを作っていたんです。それがうまくいけなくてみんな困つた。そのうちに商人がこんなのやったらどうかというのでベビー服の生産が始まった。何かもともと産業のベースがあつてそれが転換したような感じの一群なんですね。

ここの一群はどこから、とくに海外の企業から、これは台湾のプリント基板というコンピュータのもとなるボードの産地ですね。アメリカとか日本の合弁企業から知識をどんどん盗んでいる。盗んでいると言つて言葉が悪いから、模倣していると言いましよう。これはだいたい海外企業からの模倣。ナイロビでわれわれがやったところなんかは、インドの企業がたくさんあつてそこで働いていた人たちが起業している。ここはわりと調子はいいんです。集積としてわりと伸びた。やっぱり海外から学ぶということが大事ですね。バングラデッシュはアパレル産業がなかったんだけど、急にトレーニングが行われて急にできた。これはジャンプスタート型で、海外から知識を得るところは基本的に中国の発展に似ていると思うんですけども、発展のすさまじさがまたすごい。そして非常にわかりやすいんですね。中国だとどこでどれぐらい真似したか、よくわからないんですが、ここはどれぐらい真似したかがよくわかるんです。あとでご紹介します。

これはタンザニアの首都でありまして、UNIDO(国連産業発展機構)はほとんどあまり意味のない組織だと私は思いますけれども、珍しくいいことをした、つまり素人にトレーニングをしたんですね。そうしたら今、500社ぐらいアパレルの会社があるのかな。

こう見てみると企業の数でもバングラデッシュのアパレルはすごいんですね。4100社ある。平均従業員650人。これは首都ダッカのまわりに工業区があつて、「ここは中国だ」って思わず声が出たんですけど、本当に中国みたいなところでした。そういうところはもう従業員規模が何千人ですよ。世界でもトップクラスでした。ここも強いのがいる。このエチオピアの靴というのはかなりいいですよ。平均従業員規模は10人ですけど、大きいところは何百、何千人です。どうしてこれがいいかというと、温州にも似ているんですが、温州も靴に強い。温州から200万人ぐらいイタリアに移民したというんですよ。そのうちのかなりの人々がイ

タリアの靴産業に従事した。私はイタリアの靴の集積には行ってないんですが、そこに行ったことのあるアメリカ人に話を聞いたことがあって、なんか不思議に中国人がたくさんいたんだよという話なんです。彼らが温州に戻ってきて靴作りを教え込んだんです。エチオピアというのはイタリアが攻め込んだ国なんです。負けなかったんで植民地にならなかったんですけど。戦ったもんだからさぞかし仲が悪いだろうと思うと、実は仲がとってもよくて、エチオピアとイタリアは友好関係が非常に強い。そのついでにイタリアからいろいろ学んでいるものですから、イタリア人もたくさん来てますし、だから非常に他の成功例と似た形で海外から知識を入れて成長している。

結局何がわかったかというのをここでまとめたいのですが、革新に成功した集積というのは海外から学んでいる。自前でやっているだけではなくて、海外から学んでいるところがうまくいっている。多国籍企業から学ぶとか、外国製品を必死に真似する。日本のオートバイなんかはいわゆるリバースエンジニアリング、バラバラにして全部真似した。中国がそのうち同じことやって、日本のオートバイを全部バラバラにして真似したわけです。日本のオートバイ屋さんは怒りたかったんですけど、自分らもむかし同じことやったものだから、怒りきれなかったという話があります。

それから先ほど申し上げたように、革新というやつが多面的で非常に複雑なもの、それを同時にやらなきゃいけないということで、経営者の教育水準が高いことが大事ですね。成功する企業家というのは非常に教育水準が高い。シュンペーターは革新の中身を羅列しているんですけど、われわれは革新は非常に補完的な関係にあるということを言いたい。しかしこれは全体の主なストーリーからちょっとはずれた話です。

20も産業集積の研究をやっているものですから、20ケースお見せすると時間がかかっちゃいますからいくつか代表的なものをお見せします。

最初は日本のオートバイ。上のカーブだけ見てもらえばいいんですけど、企業数の推移を示しています。今はホンダ、ヤマハ、カワサキ、スズキ、4社しかないんですけど、昔は200社ぐらいあったらしいんですね。われわれが追跡してつかまえることができたのが130社ぐらい。それが増えていってやがて減っていった。

私が5歳のとき、今でも覚えているんですけど外で遊んでいたんです。そうしましたら向こうのほうから自転車が来たんですね。自転車に乗っている人というのは、普通は自転車をこいでいるわけですよ。不思議なことに乗っている人がこいでないんです。平らなところなんですけど、こいでないのに自転車がこちに走ってくるんですね。5歳といえどもこれは不思議だと。こんなばかなことがあるかと思ったんです。そうしましたら、50年たって理由がわかった。これなんですよ。この右側の写真。自転車にモーターがくっついている、初期のころの日本のオートバイってこんなものだったんです。これをどんどんどんどんまねした企業が出てきた。そうする中で画期的なことをしたのが本田宗一郎というホンダの創始者でありまして、これは今でもベトナムで走っているオートバイの90パーセント以上がスーパーカブといわれている、大発明だったんです。ホンダ革命についていけないところは潰れていく。ヤマハなんかは必死にまねしたんです。ヤマハがあんまりしつこくまねするものだから、ホンダはいやになっちゃって、もとは浜松にあったんですか鈴鹿に逃げた。そうですよねという、ホンダの人は「いやー」とか言うんですけど、たぶんそうだったと思います。

エンジンの質というのが一応測れるのでやってみると、スーパーカブが誕生するまでは、まだあまりたいしたことないんですね。エンジンの質が上がった時期というのが、こっちでいうと企業数が減った時期です。ですから質的な向上のところで激烈な競争が始まって、ついていけないところは潰れていく。そういうプロセスがあった。これは日本の話です。

これは織里，湖州のところの集積です。最近、フィナンシャルタイムズという新聞に出ていたんですけど、一時期ここは中国のベビー服の最大の集積だってんですが、最近がたがたになっちゃいました。賃金が上がっちゃうとやっぱり比較優位がなくなっちゃうんですね。われわれが行ったところは元気でありまして、企業の数も増えていた。これはやっぱりわれわれが言っている量的拡大なんですよ。従業員数も少なかったんですが、少しずつは伸びていた。いちばん大事なところはマーケティングのチャンネルで、もともとは地元市場へ売ってたんですが、だんだんいいものを作るようになったんで、直接商人に売るという比率が上がってくる。これは質的な向上の基本的なパターンですね。間屋みたいなのに任せない。地元のマーケットで売っているものと、外からやってきた商人に売っているものの値段を比べてみました。やっぱりこっちの商人向けが明らかに高いんですね。やはり高級品は直接取引されるんです。

これはそれほどおもしろくはないんですが、温州というのはさすがにすごいですね。昔はどうでしたかと聞いたら1980年の前には4社ぐらいしかなかった。このあとの時期、参入が活発化して5年間で32社になりました。90年代初期もまだ企業数は多くて、90年代後半になると減ってくる。これは質的な向上が起こってきてだれもがそう簡単にはまねできない製品ができた証ですね。経営者の学歴はだんだん上がっている。大事なことはやっぱり商人が頑張るんですね。最初のころはたいしたことなかったんですけど、元農家なんていう人も工場をやったんですが、こういうふうには元商人というのが経営者の8割以上になる。これは温州モデルとわれわれは言ってますけど、温州の発展の特徴ですよ。

参入はどんどん減って行って、企業数はあまり増えなくなってきましたね。とくにこの90年代後半の時期、吸収合併されるというところがかかりあって、独立の企業というのは73しかなくなった。すごいのは1社当たりの実質の売

上額なんですけど、1990年から95年にかけて平均で3倍増なんです。もっとすごいのは95年から2000年は1社当たりの平均が10倍になったことです。ものすごい勢いで発展した。それで企業の参入はもう減ってきて、猛烈な規模拡大、これは質的な向上という時期の特徴なんです。われわれがやった何十かの事例研究の中でもいちばんすごい。その背後で何が起きているかといえば、まずエンジニア、技術者の比率が増えていった。長期下請関係が重要になってきた。自分のところが雇っているセールスマン、自分のところもっている商店が大都市にありますよね。そういうのが非常に大事になってきた。最初のころは地元市場とか温州商人に任せたりしていたんですけど、それはすごく減っちゃって直接的に売るというのが増えてきた。

中国のほうが迫力あるような気がしますけれども、大まかにいえば日本の集積も中国の集積も発展パターンは似ている。量的な拡大期があってやがて質的向上期になる。これは先ほど申し上げた私の友達の Xiaobo Zhang なんかも基本的にはそうだと認めている。しかし同じストーリーだと論文をパブリッシュできないから、いつもちょっと話を変えていると言っていました。基本的には同じことで、経営者が優れていて、特に教育が大事で、話を海外から学ぶことが大事ということです。

## 5. 東アジア型は間違い

しかしこれを東アジア型とわれわれは呼んでいて、園部さんとの最初の本の副題は「An East Asian Model」なんですけど、あれは間違いだとあとから気づきました。あれは東アジア型ではなくて、成功型とだんだんわかってきたんです。その中でいちばん惚れ込んでるのは、バングラのアパレルのケースなんですよ。アパレルは労働集約的なので、中国は比較優位を完全に失っていますよね。バングラの人たちももちろん中国は問題じゃないと言っていますし、バングラに中国人が注文にきたりしてるんですけど、途中のプロセスではバングラの人もずいぶ

ん中国に行っているいろいろ学んできたんです。1979年、バングラデシュは世界で最貧国でした。私が1988年ごろに最初に行ったときは、ああ、これはあかんと思いました。本当に貧乏でしたね。うじょうじょ人がいて、これはあかん、どうしようもないと思いました。絶対この国だけは発展しない、と言った経済学者はたくさんいたんです。1979年、韓国の大宇が技術提携してバングラの Desh という会社と新しくアパレル工場を作ろうということになったんですね。ところがアパレル工場はなかったですから、作り方を知っている人もいなければマーケティングをできる人もいない。これはだめだと思って、大卒の新入社員を韓国に連れて行ってトレーニングしようということになるんですね。130人、8カ月研修に出したんです。帰ってきたら2、3年でみんな辞めちゃった。みんな辞めて独立したんです。だもんだから、企業の数、この図で青が企業の数で、赤は労働者の数、それがどんどん増えていったんです。最初から韓国からきちっと教わったものですから、従業員数が最初から平均300人とでかいんですね。だからこれはジャンプスタート型ですね。最初から輸出中心だった。その後も海外から学ぶということをしていって、発展していったわけですけど、社長の6割以上が大学出、とくにでかい企業の経営者は大学を出ていた。これは非常にわかりやすいですよ。中国なんかはいろんなタイミングをとらえているところから学んでいったわけですけど、ここは最初に韓国から学んだ。こういうことをすれば産業は発展するなと思いますね。しっかりした経営者に対して、教育のある経営者に対して海外での進んだ知識を教える。比較優位の問題がありますからどの産業でもいいというわけにはいかないけれども、比較優位のある適当な産業であれば、あとは知識を海外からもっていって気のきいた経営者を使ってやる。こうやれば私はアフリカでも同じように発展すると思うんです。

集積の経済について勉強された方は多いかもしれませんが、どこの教科書にも書いてありま

すけれど、集積のメリットというのは情報のスピルオーバーがあることですよ。次に企業間分業がやりやすい。熟練工の労働市場が発達している。ここらぐだいたい重要だと言われているんですけど。私、昨日からこっちに来る間に自分のスライドを見直して、ああ失敗したなど、もう1枚大事なスライドを入れるべきだったなと思ったんです。1枚抜けているんですね。すいません、そこは口でやります。産業集積で作られる製品の品質保証の問題というのがあるんですね。せっかくいいものを作り始めても偽物を作って売られたりすると、せっかく温州の企業の大半がいいものを作っても、評判が落ちる。温州というのはもともと評判が悪かった、ガラクタの代名詞だった。それがいいものを作るようになったんだけど、でもそこでいいものを作っている企業がたくさんある中で偽物、まがいものを作って売ったりする者が出てくると、温州の値打ちが下がっちゃうんですよ。集積全体としての品質保証の問題というのがあって、園部・大塚はここはだめなんですよ。ブランド化くらいのことしか書いてない。しかし誰か悪いことをすると他の人に迷惑が及ぶという外部不経済があるので、個人の問題だけでは解決できない話なんです。品質保証をどうするか、産業集積の発展の鍵です。

もうひとつは、だれかがイノベーション、革新を起こしたとしてそれをまねされますと、例えば私が革新を起こして1000万円儲けたとしますね。しかし10人の方に私のせっかくのいい知識をうまくまねされちゃって、それぞれが500万儲けちゃったとします。社会的な利益は私の1000万と10人の方×500万で、計6000万です。しかし私の利益は1000万です。社会的利益よりも個人的利益のほうが少ない。つまりあまりやる気が起こらないという問題がある。まわりに模倣者がワツといると革新者になろうというインセンティブは削がれるんです。それをどうしているんだというのは、園部・大塚の研究はうーんとうなっているだけですね。中国人とか

日本人はなぜか真似がうまいということを言っていて、あまり説得的なことを言っていないですね。そこがやっぱりこれからの研究のテーマじゃないかと私は思っているんです。

## 6. 日本経済史の中の産業集積

そういうことを考えながら日本の絹織物産地、明治時代から大正時代ぐらいですが、それにちょっと興味をそそられています。絹織物なんですけど、日本でいちばん強い、今でも強いと思いますけれどもそれは京都の西陣ですよ。もともとお公家さんみたいな人たちが高級なものを買っていて、いい着物を作っていた。それをいちばん最初にまねしたのが桐生。これは田舎絹とか言って京都の人はばかにしているんです。桐生は、着物を大衆化したんです。少し安くして簡単なものにして大衆化した。質としては悪い。桐生のやっていることをまねしたのが福井なんです。そういうことで、福井でも絹織物の生産が普及していった。

ここでえーっと思ったのは生産者組合が非常に頑張っている、ということなんです。日本は、まず集積のブランドイメージを維持するのに非常に努力している。だから変なものを作っているやつはもう排除するとか、原材料は同じものを強制的に使わせたり、いろんなことをするんです。それから研修所を設けている。だから個人の革新を起こすインセンティブが弱いものですから、先ほど言ったような模倣があるので、みんなでいっしょに研修所を作ってみんなで学ぶというのをやっているんです。ですから園部・大塚がはっきり言わなかったところを実は見事にやっている。都府県の政府というのもそれを支援する。

この図は集積の総生産量を分解しただけなんですけど、これは企業の数で、企業の雇用者規模で、労働生産性なんです。この三つを掛け合わせると、生産量になります。もし量的な拡大、模倣でだんだん集積が増えるということだったら、生産が増えるとき企業数が増えて、みんな模倣してますから規模とか生産性はあまり上が

らない。生産量と企業数は相関するだろう。質的な向上が始まると企業数はあまり増えない、むしろ下がり気味で、労働生産性が上がってくる、そういうパターンが見られるだろうということを見てみます。

図の4、これは福井の集積なんですけど、青が実質生産額で、赤が企業の数。だいたい生産の増加と企業数の増加が平行に変化して、生産性はあまり伸びない。それは1909年ぐらいまでですかね。その後、赤の線は下がって行って、つまり企業が潰れて行って、しかし生産は伸びてくる。その背後でいちばん下の紫の線、これは労働生産性なんですけど、それが上がってくる。そういう変化があった。

桐生も第一局面というのは量的拡大期。まず企業数が増え、あとのほうになってくると生産は上がって企業数は減って、こちらへんは労働生産性とか企業当たりの雇用者数が増えていく。一見すると質的な向上期のように見えますけれども、実態は決してそうではなかったんです。

おもしろいのは、赤で書いたところですが、Q/Lというのは労働生産性ですけど、福井では1908年ごろから伸びたんです。福井の先生であった桐生では1920年ごろから上がっている。つまり生徒のほうが先に伸びたんです。不思議だなと思います。

何が起こったかということ、福井は1910年代から労働生産性が増えたんですけど、桐生は10年遅れたんです。これは力職機化のタイミングが違ったんです。もとは手織り機でやってまして、それがこのころ力職機に代わったんです。おもしろいのは、いちばんレベルの低い福井が最初に力職機化したんです。その次に力職機化したのは桐生で、ほとんどしなかったのは西陣です。これはちょっと不思議でしょう。それが何かを理解するには、比較優位というのを考えなきゃいけないんです。福井には熟練労働者は全然いなかった。かたや西陣には熟練労働者がたくさんいて巧みに手織り機を扱って高級な着物を作っていた。そういうところでは力職

機化が進まず、力職機が福井において非熟練労働と代替していた。そういう歴史があった。

いちばん言いたいのは、園部・大塚の議論では比較優位の話をほとんど入れていない。それも反省材料です。ですから西陣というのは高級な織物の産地で、熟練工が巧みの技を使って高級な着物を手織り機で作った。力職機というのは高級品の生産には適さなかったの、それはなかなか採用されなかった。桐生は西陣から生産を学んで着物を大衆化した。西陣からは田舎絹と呼ばれてばかにされていたんだけど、そこそこの熟練工がいて福井ほどじゃないんだけど徐々に力職機化を図っていた。福井というのは桐生から生産を学んで、製品は簡単なものを作ってすべて輸出していた。簡単なものを作ったものだから力職機化は早く進んだ。そういう歴史がある。これの背後で組合がいろいろ頑張ったという話です。

ですからこういう比較優位を今までわれわれは重視してなかったんですけど、やっぱりもっと重視しなきゃいけなかったのではないかと思います。それから織里が最近だめになった、つまり中国のアパレルに対する比較優位がなくなって潰れていった。ですから比較優位の話をもう少し入れるべきだった。

## 7. 政策的インプリケーション

そろそろ全体をまとめて、政策的インプリケーションの話をしてきましょう。海外から技術を学ぶ、多面的な革新を起こすというのが重要である。園部・大塚の研究では製品のイノベーションが大事でした。日本の経済史の研究をやってみると、プロセスイノベーションが非常に大事だった。園部・大塚ではちゃんと言わなかったけれども、要素の賦存条件というのは技術選択の重要な決定因である。3番目、これも大事だと思うんですけど日本では生産者組合が技術導入と製品の質の保証というところで重要な役割を果たした。これが本当に大事なんじゃないかと思います。つまり中国についていうと、これはわれわれの研究不足だったと思う

んですが、みなさんご存知のように何とか市場というのがありますよね。大きな市場があってそこで取引が行われる。その市場を開設したのは地方政府。それから地方政府は非常に工業区を積極的に建設してきましたね。あれも産業を伸ばす大きな貢献をしたと思います。ぼくたちが全然気にしていなかったのは組合です。組合が大事なことをやっていたんじゃないかと最近思うようになりました。3、4年前からなんですが、もしご存知の方がいらしたら教えていただきたい。私はたまたまワールドディベロップメントという雑誌があって、温州の組合についての論文があって、レフリーをやったんですね。私は非常にいい研究だと思ってぜひアクセプトしなさいというレフリー判断を出したんですけど、その後出てないから落ちたみたいなんです。他のレフリーが落としてしまったんでしょう。あのとこの論文を読むと、品質の悪いもの、温州の話が多かったと思うんですが、質の悪い製品を作っていると操業停止にさせるとかいろんなことをしていたということが書かれていたんです。あれが非常に大事じゃないかと思うんです。私はちゃんと見てないんだけど、地方政府なり組合なりが、海外から技術を導入するにあたっては手助けしてたんじゃないか。むかし劉さんたちと一緒に、村上さんたちとやったときもそうでしたけれど、工場に行くと日本人が結構いたりするんですよ。あれはどういう経緯でどうやってたのか。組合とか地方政府とかが重要な役割を果たしていたんじゃないかと最近思うようになっているんです。

ですからこれからの研究課題を申し上げれば、東アジアの実態というのはマーシャルのいう「集積の経済」を受け身的にただ享受したのではなく、つまり模倣があって起業する。あるいは取引費用が安いので部品屋さんと最終製品のメーカーも一緒に取引するとか。そういうことはもちろん起こるんだけど、むしろ積極的に集積の経済を作り出して、なおかつ外部経済を内部化するということをしていたのではないかと。集団行動でもって外部経済からもっと利益を得

ようと、そういうことをしてたんじゃないのかと思うのです。生産者は模倣を通じて集積を形成したんだけど、他方で生産者組合とか地方政府が技術情報に関する外部経済の内部化、つまり共同で学ぶとか共同で製品の質をコントロールするとか、そういうことをして成功してたんじゃないかと思うんですね。もしこういうことを研究されている方があれば、中国でこれについてぜひ見ていただきたい。

私は過去の話ばかりしましたがけれども、この会の全体のテーマはこれからの産業の発展ということですね。ポイントは、技術情報に関する外部経済をどうするか、製品の質の保証をどうするか、だと思います。そこらへんが中国の産業が高度化できるかどうか、それがどれぐらい成功するかということの大きな鍵を握っているんじゃないかと私は思います。

アフリカの場合には産業集積がたくさんあるんだけど、なんだか停滞型にとどまっている。これはやっぱり組合とか地方の政府が機能していないことも原因でしょう。彼らは海外に学ぶべき技術があるとか、そういうのをよく知らないんです。そういう無知が非常に大きいんじゃないかと思います。ですから私自身の仕事としては、研修を行って知識を外部から持って行ってやって、停滞している産業集積を刺激して、発展が起こるかということの実験をやっているんですね。

中国研究に戻ることはもうないと思うんですけども、よく考えてみると中国が工業化に非常に成功した背後には、やはり地方政府の貢献、地方政府間の競争というのがあったんじゃないか。そういう競争の中でこういうことをうまく処理していったということがあったんじゃないかというのが私の今の仮説なんです。正しいかどうか、もしどなたか実証する方があれば、私としてはたいへんうれしく思います。

どうも長いこと、ご静聴ありがとうございました。

#### [質疑応答]

中兼 大塚先生、ありがとうございました。中国経済学会は中国経済を研究している若手のメンバーも多いのですが、彼らの最近はやりの研究テーマの1つが実は産業集積です。いわゆるクルーグマンたちの空間経済学や、そういった手法を用いて、例えば集積の技術的効果や普及過程を計量的に研究している人が何人かおりますが、今日の大塚先生のお話はもっと現実的、歴史的側面に焦点を当てて、制度的な側面で産業集積はどういうふうになり立ち、どういうふうに変化していくか、どのような政策的含意を持っているかという非常に興味深い話でした。

たまたま今日は中国経営管理学会と中国経済学会の合同の会でありますし、このテーマはまさに経営管理と非常に密接に関わるテーマになると思いますので、残された約20分の時間ですが、どなたでもどういう角度でもいいですから、ご質問、あるいはコメントをいただきたいと思えます。挙手をお願いします。

ではまず李さん、ご所属と名前をお願いします。

李 愛知大学経済学部の李春利と申します。貴重なお話、ありがとうございました。とりわけフィールドワークにもとづいて各種のケースからご自分の独自の仮説を提起したというところは私にとって非常に興味深かったです。

2点ばかり質問ですが、先生の実際やったたくさんの調査の中で産業特性についてどのように考えていらっしゃるのか。つまり、講演資料を見た場合は、浜松のホンダのオートバイや温州のスイッチ、それから日本経済史における絹織物、生産技術としてはかなりバイアスがかかりやすいようないろんな技術を取り上げておられますが、それを比較可能な次元に持つていくためには、それらの産業特性におけるバイアスをどういうふう処理したのか。これが1つです。

2つ目の質問ですが、最後のプロセスイノ

バージョンの部分にお話がまとめて出ましたが、実はこの分野ではるか以前にアパナシー・アタックモデルというのがあって、プロダクト・プロセス・ライフサイクルモデルといわれるものがあります。その中でいちばん重要なのは、ドミナント・デザインの登場がひとつの分水嶺になるということです。つまり産業発展の初期においては製品技術のイノベーションが起きるんですが、企業数が多く利益率が低いわけですが、ドミナント・デザインを経て一気にプロセスイノベーションという次の局面に入っていくんですね。その場合は製造工程の高度化、製品と製造工程の標準化が進むわけで、そこで一気に利益率が高くなるのですが、企業数が逆に減少していきます。だからどのような転換点を経て次のイノベーションの局面に移行していくかを明らかにする必要があります。いろんな産業のケースを取り上げられておられますが、例えばホンダのスーパーカブは典型的なドミナント・デザインですね。かつてのフォードのT型車も典型的なドミナント・デザインです。そういう視点がどこか抜けているのではないかという気がしました。

最後にプロセスイノベーションのあとにサービスイノベーションというのが起きると、最近の研究ではそれが出てくるわけです。要するに、イノベーションが展開するいくつかの段階について、そして、それが多様な産業とどのようにカップリングさせていくのかについて、というのが私の質問の内容です。

大塚 たいへん難しい質問で(笑)。私の産業集積研究も、最初のころは何を研究していいかわからなかったですね。産業集積をしっかりと研究したものがそんなになかったですから、何やっているのか自分らでもわからなかった。ですからどういう産業がおもしろいのかよくわからない。そういう中で事例研究となる産業を選んでいきましたので、これはかなりいい加減でしたよね(笑)。織里のアパレルをやったのはあそこに集積があるという話を聞いてやろうか

と。私、備後のそばの福山市に知人が二人いるので、じゃあそこをやろうと思って(笑)。そういうことでやったので、いい加減でした。ただ最近ではアフリカについてはもう完全にフォーカスしてまして、研究したいのは金属加工、アパレルと靴なんですよ。いちばん簡単な産業なんですね。非常に低い賃金が有利で、途上国が最初にやっとうまくいくかもしれない産業だと思って、今はフォーカスしています。

ただそれにしても発展パターンは非常に似てるんですよ。とくに量的な拡大で産業集積ができるところが沢山あるんですね。そのあとのドミナントデザインのところで、段階があるとはおっしゃるけれども、私が申し上げたように、イノベーションのあいだに補完性がある。だから最初に出たイノベーション、われわれが見てると多面的な革新とどこかに書いたと思うんですが、最初は質の向上から入っていくように思いますけどね。検査機を入れるとか、そこらへんから入っていくわけですね。次になんとかそれを売ろうとすると、おまえのところの製品がいいわけないだろうと思われるので、なかなか買ってくれない。高い価格を付けられない。だからマーケティングを次に行って、マーケティングに成功すると少し企業拡大が可能になりますから、労務管理とかあるいは質の管理とか、そういうことが大事になってくる。同時的にかなり起こると思うんだけど、私が見た感じでは質の向上が起こってマーケティングの向上が起こって、組織の改革が起こる。そういう順番だと思います。

中兼 それでは2人続けていきましょう。

杜 拓殖大学の杜進です。非常に勉強になりました。とくに集積力の生成に関して、組合と地方政府の役割に注目すべきであるというご指摘に非常に啓発を受けました。

そこで2つのことが頭に浮かんできました。その一つは、企業の所有形態と経営、つまり意思決定のメカニズムが産業集積に影響を及ぼす

可能性です。私自身は、戦前日本の製糸業、とくに当時の長野県と群馬県の機械製糸企業について調べたことがあります。そこで発見したことは、いわゆる「組合製糸」、つまり中国でいう集団所有・経営の企業と、「営業製糸」、つまり私有企業との間に、経営方針、工場管理、技術選択などの面において系統的な差が存在していたことです。先生のご報告の中に「江蘇省のような郷鎮企業には集積が見られず、私有企業の場合は集積が行われている」というご指摘がありました。これは非常に興味深い現象です。企業の所有と経営の形態が市場構造や産業集積に影響を及ぼす可能性を示唆しているように思われます。

もうひとつは、先生のご報告に触れられていなかった点ですが、融資方法の産業集積に影響を及ぼす可能性です。例えば温州の場合は非常に特殊な民間融資の仕組みがあることで知られています。資金調達方法とサプライ・チェーンの在り方との間に何らかの関連があることが想像されます。また、中国の一部の地方政府は積極的に産業インフラを提供し、地元企業の操業コストを低くしようとしています。このことも産業集積の生成に貢献しているかもしれません。

ご質問ではありませんが、先生のご報告を伺いながら以上のような感想を持ちました。ありがとうございました。

康上 ありがとうございます。とても大きなヒントを受けました。ひとつ教えていただきたいです。先生はアフリカとアジアにおける政府の貢献度、組合とか等をおっしゃいました。ほかはあまりわかりませんが、アパレルに関してちょっと研究したことがあります。中国の場合、最初の外資を導入する段階から政府は非常に重視したし、共産党も力を入れ、雇用に対してもサポートした点は当たり前であったと思います。アフリカの場合はどうであったのでしょうか。また先生、アフリカをひとつのように同じく扱っていいのでしょうか。南のアフリカとか、真ん中や北とかそれぞれの地域はいろんな植民

地を経験した地域ですので全然違いますね。もしそれらを比較する場合、なにか他の要因があるのではないのでしょうか。もしあるのだしたら、教えていただきたいです。

大塚 経営形態、ありますよね。これはぼくらじゃないんですけど途上国の産業がなぜ発展しないのかということを考えている人はたくさんいます。ブルームというスタンフォードの先生、デイビット・マッケンジーという世銀のスターと一緒に研究をやっています。結論は、どうもマネジメントがポイントじゃないかということです。途上国の企業はマネジメントが悪すぎる。例えばおやじが全部やっちゃう。全然意志決定を委譲していない。例えばそういう重要なマネジメントのやり方のレベルと生産性を比べると非常に相関が強い。どっちがどっちを説明するか、それはよくわからない。これはやっぱりマネジメントが発展の鍵であり経営形態の問題が重要である。そこが意外と忘れられていた。技術の話ばかりしていてマネジメントが相当忘れられてた、これはこれまでの研究の反省点なんです。それで先ほどおっしゃっていただいた経営形態の話というのは、非常に関係すると思うんです。

融資なんですけど、中国は多少郷鎮企業の発展のときには市の政府とか町の政府がかかわったというのがありますが、それを除くとだいたい最初は自費と親戚とか親父からようやくお金を借り集めてスタートしている。そこで多少経営を改善していくと、とくにイノベーションが起こると銀行から借りられるようになる。私が思うには、あと集積というのは今日言いませんでしたけれど、分業が進むので、ひとつの企業の設備投資というのはそんなに大きくないんですね。自分で何でもしなきゃいけないとこっちの機械もあっちの機械もとなるわけですけど、かなり特化していますのでわりと創業しやすい。要するにお金がなくてもなんとか始められるというのは集積のひとつの特徴なんです。だいたい最初は本当に自費でやるんですよ。そ

れで何とか成功してくると銀行が付いてくる。これは当たり前だと思うんですよね。だって有望なのか有望でないのか全然わからない。そんなところに融資してたらだめですよ。だからアフリカの産業の発展について、われわれが言っているのは、まずトレーニングをやれということです。トレーニングをやって優秀な人にだけ金を貸せと。だいたい10人に1人ぐらいしか有望なのはないんだから、まずトレーニングをやって様子を見たほうがいいです。われわれのトレーニングを受けたあとに、気のきいた経営者は投資しますね。銀行から金を借りてきますよ。だから私はお金はわりと天下の回りもので、いいことしていれば出てくる。いちばんだめなやつは、あんたなんでそんな小さな会社しかやってないのと聞くと、いや、金がないからだ。おれだって金さえありゃあの大企業と同じことができるんだと、言いますね。こういう人は絶対だめですよ（笑）。金がないのは問題じゃなくて、金はあとの問題であって、最初は技術であり経営だと私は強く思いますね。それでワールド・ディベロップ・リポートで私は編集に参加したわけですけど、金が最初だと言う仲間がたくさんいて、非常に不愉快な思いをしました（笑）。

そうですね、外資を入れるように地方政府も頑張ったというのは確かに中国の特徴です。それは元を正せば、中国の方は賛成しないかもしれないけれど、やっぱり韓国とか台湾とか日本とかがそういうことをしながら発展してきたわけですよ。台湾の影響が非常に大きい。やっぱり海外から学ぶという意識が、中国には非常にはっきりあったと思いますね。東アジアはみんなありますよ。だから伸びている。インドにはそういう意識はあんまりないんです。バングラはさっきも申し上げたようにすごくあるので、実はアパレルだけじゃなくて製薬なんかも今伸びているんです。これも専ら外資からのラーニングですね。それから造船も少し動き出しているんですけど、これもラーニングなんです。

アフリカはリーダーにそういう発想がない。アジアから学ぼうという発想が全然ないんです。はっきりあるのはエチオピアだけなんです。エチオピアも世界の最貧国ですけど最近年率10パーセントぐらいのスピードで伸びている。中国も非常に注目していて、中国から外資が入っている。ここは伸びると思うんです。けっこう教育のある人もいるし、アジアからも学ぼうという強い意識があって、われわれもカイゼンというアイデアを持っていたら、亡くなったメレスという有名な首相がカイゼン研究所というのをやってカイゼンコンサルタントをたくさん作っているんです。日本からカイゼンの専門家が行って、エチオピア人のカイゼンのコンサルタントを育成している。彼らが今徐々に企業を訪問してカイゼンを教えている。そうしたら日本の企業がやってきて、だいたいそういうことをわかってきてくれたので、日本も進出できるかな、なんてことを言い始めた。ですからアフリカの場合は、ヨーロッパだと旧植民地の宗主国ですが少しレベルが高すぎるので、うまく学べなかったと思うんです。でも例えば、インドネシアとか中国とかいうところから学んでいったらいけると思うんです。しかし、そういう動きは非常に鈍い。いくつか成功例が出て、アフリカも変わってほしいというのが私の夢ですね。

中兼 ではこれで最後にしましょう。

杉本 京都大学の経営管理大学院の杉本と申します。今日は大変興味深いお話、ありがとうございました。以前、私も先生がお書きになられた中国ミクロ経済改革についての本でたいへん勉強させていただきました。本当にありがとうございました。今日お話をうかがいまして、産業集積の3つの発展パターンということで、ジャンプスターターというお話をうかがって非常に感銘を受けたんですけれども。実は、これは中国ミクロ経済改革の本の中では示されていないアイデアなのかなとちょっと思ったんです。あそこで宝山製鉄所の事例が書かれ

ていまして、宝山製鉄所に関して適正技術という概念でその技術導入が適正かどうかという議論がなされていて、早すぎる近代化というトーンで論文が書かれていたと思います。今日のお話で、私はあのときの宝山の技術導入というのはジャンプスターターとしての技術導入ではなかったのかと感じました。その点について、今どのようにお考えか教えていただきたいと思っています。

**伊藤** 東京大学社会科学研究所の伊藤亜聖と申します。私なりに中国の産業集積を研究しているつもりで、先生の園部・大塚は舐めるようにして勉強させていただいています(笑)。今日は、これまでの園部・大塚モデルをさらに比較優位、品質保証、地方政府の話、あるいは企業の連携の話を、あるいは金融を考えなきゃいけないのではないかという形でモデルを発展させる、とお聞きしました。

私の感想としては、それではむしろ園部・大塚モデルのシンプルさ、エレガンスさが失われてしまうのではないか、という危惧を感じました。スライドでいきますと図があって、革新すれば持続的成長が可能だという非常にシンプルなメッセージが損なわれるのではないかと、ということです。つまり組合だ、比較優位だと言い始めた場合に、主軸となるその大きなストーリーと、その他の小さな要因、例えば組合とか比較優位の話をもどどのように接合可能なのかというのをまずうかがいたいと思います。

もうひとつは、先生のご報告を聞いて産業集積といいながら空間的な概念が実はないのではないかと感じました。つまり例えば温州という、あるいは浜松という地域を取り上げるけれども、浜松であれ温州という地域を切り取って取り上げる。ある地域に企業がたくさんいる、これが集積だ、という見方であります。確かにそうだと思います。ところが空間というのは広がりがあるわけで、温州であれば温州の中にもいろいろ産地がありますし、周辺の浙江省内にもいろいろな産地がありますし、あるいは

浜松ですらそうだと思うのです。ですから集積といいながら特定の地域を切り取ってしまうことで失われることがあるのではないかと。逆に申しますと中国の産業集積のひとつの特徴は、例えばデルタという概念がありますが、珠江デルタ、長江デルタ、これらも巨大な産業集積なわけであります。その中に例えば織里がある。広東省であれば珠江デルタの東莞市、東莞市の中のまたある鎮に集積がある。実はその集積の間には場合によっては取引、競争の関係があり、空間的な重層性を伴いながら発展あるいは競争をしているのではないのでしょうか。それが実は中国という大陸を前提として産業集積を考える上で非常に重要だと私は考えております。つまりある地域を切り取ってモデルにすると確かに先生のおっしゃるとおりかもしれませんが、その周囲にある集積との関係を例えばエチオピアと中国で見た場合にはまったく検討すべきことが異なってくるのではないかと感じております。

長くなりましたが2点、お伺いいたします。

**中兼** それでは大塚先生にいまのお二人の質問についてお答えいただきたいと思います。

**大塚** ありがとうございます。杉本先生がおっしゃるのはまったく、言われてみたらなるほどなと思いました。確かにジャンプスタートに近いですね。相当日本人がやってきましたよね。どこまで中国人が主体となってやるか。バングラのアパレルの場合にはバングラデシュ人が主体になってああいうジャンプスタートをしたということが少し違うかなと思います。基本的には同じです。

伊藤さんの最初の質問ですが、比較優位がないとそもそもこういうことすらスタートしないだろうということなんですね。だから、この図を変える必要はないのです。

それからイノベーションが起きますよね。その背後に組合とかがあるとこれは起きやすいんだと思うんですね。イノベーションが起こるメ

カニズムの研究が不足だったと思って反省しているのです。

2番目の質問になりますが、アフリカなんかに行きますと、首都にしか産業集積がない。産業集積が、首都かせいぜい2番目の都市にしかないんですよ。インフラが悪いからでしょうね。私、園部・大塚の日本語の本のいちばんみっともない、英語にしたときは取ったんですけど、地域の立地分析をちょっとやってるのがあるんですよ(笑)。うまくいかなかったんですね。例えば温州市のデータでは地域的にでかすぎるんですよ。温州の下のレベルの市というのがあってそこにライターの集積があったり、灌漑用ポンプの集積があってという具合なのですが、そこまでの細かいデータが取れなくて。でも取ろうとしたんですよ。何らかの方法で集積の大きさと立地を説明しようという試みはやったんですが、データがうまくとれなくて実はギブアップしました。だから私のカンですけど、大都市があって大都市から離れていくと情報のコストは上がってきますよね。マーケットが大切

だし、情報のコストが上がってくるというデメリットがあって、しかし賃金が安くなってくるというメリットがあって、その接点あたりで立地は決まっているんじゃないかなと思うのです。とくになかなか農業だけでは食えないような場所が大事です。産業集積の立地についての斉藤修さんの本を見ると、日本あるいはヨーロッパの集積は、都市からそう離れていない農村で、あまり農業がさかんでない、そういうところに立地しているのかなというのが、大雑把な私の印象です。そこはまだ証明できておりませんが、どうぞご自身の研究を続けてください。

中兼 どうもありがとうございました。まだ何人かの方が手を挙げておられましたが、時間がもう過ぎておりますので、このへんで終わりたいと思います。さらに大塚先生に質問がある方は今晚、懇親会に出て大塚先生に個人的に質問してください。お願いします。

それでは今日は、大塚先生、どうもありがとうございました(拍手)。