

直接投資を通じた技術移転と受入国の社会的能力

台湾のケースから

田中英式（愛知大学経営学部）

．はじめに

直接投資を通じた技術移転のパターンは次のように一般化されている。直接投資は、技術・経営ノウハウ、さらには海外市場、市場メカニズムといった情報パッケージを後発工業国にもたらす¹。直接投資によってもたらされた多国籍企業のこうした技術や経営ノウハウはその後様々な経路を通じて現地企業へと拡散・普及し現地企業の生産性向上に貢献する。現在では後発国の工業化における積極的な直接投資の導入は一般的なものとなっている。しかしながら、ここで注意しなければいけないのは、こうした技術移転のパターンは一部の国においては確かに該当するものの、実はそれほど一般的なものではないということである。例えば、1997年のアジア通貨・金融危機の要因の一つとして輸出主導工業化を中心とした実物経済の脆弱性が指摘された。アジア通貨危機の要因としてはいくつかの見解があるが、この見解では、タイなど一部のアジア諸国においては、安価な労働力を活かした組立産業で輸出を伸ばす一方、国内のサポーター産業が未熟であったため、技術的に高度な中間財や機械設備の輸入が増加し経常赤字に陥るといった問題点が指摘されている²。こうした国々においてもその輸出主導工業化に際して、多くの直接投資を誘致している。しかし、この場合は直接投資の導入は、少なくとも現地サポーター産業に関しては現地企業への技術の拡散・普及はなかったということになる。

この現地企業への拡散・普及については、直接投資を通じた技術移転に関するこれまでの議論において、その重要性は指摘されつつも、そのプロセスや要因に関しては未だそれほど明確にはなっていない。したがって、本稿では、こうした現地企業への普及・拡散が比較的的成功したと考えられる台湾を対象として、多国籍企業から現地企業への技術や経営ノウハウの移転の経路を明らかにした上で、社会的能力という観点からその成功の要因を考察する。

本稿の構成は以下の通りである。まず第 節で本稿の概念的なフレームワークを提示する。ここでは、直接投資を通じた技術移転を、多国籍企業による企業内技術移転と、現地

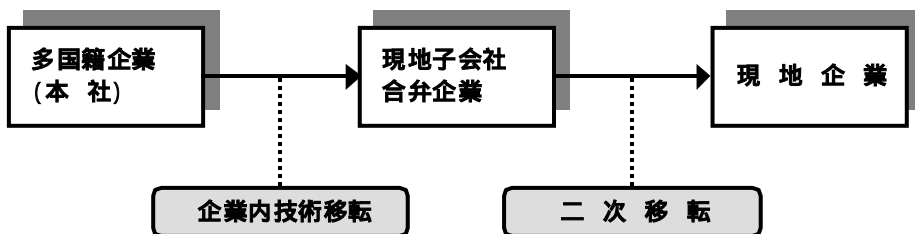
企業への二次移転という二つのプロセスを含んだメカニズムとして捉え、その成果を規定する要因として受入国における社会的能力について議論する。以上のようなフレームワークを踏まえ、第 節では台湾のケースから、二次移転と社会的能力との関係について考察する。最後に第 節で結論を述べる。

．直接投資を通じた技術移転と社会的能力

1. 直接投資を通じた技術移転のメカニズム

まず直接投資を通じた技術移転のメカニズムについて確認しておこう³。直接投資の主体は多国籍企業である。多国籍企業は基本的には、本社から海外子会社、あるいは合弁企業へ技術や経営ノウハウを移転する。こうした技術移転は、多国籍企業内における技術移転という意味で企業内技術移転と呼ばれている。企業内技術移転のプロセスや、それに伴う問題点については、国際経営に関する研究分野に詳しい⁴。ただし、上述のように現地企業の生産性向上という観点からすると、企業内技術移転によってもたらされた技術や経営ノウハウがいかに現地企業へと拡散・普及していくかが重要となる。筆者はこうした多国籍企業から現地企業への技術・経営ノウハウの拡散を「二次移転」と呼ぶ。図1に示したように、多国籍企業の技術・経営ノウハウは、企業内技術移転と二次移転という2つのプロセスを経て現地企業へと移転される。

図1 直接投資を通じた技術移転の模式図



出所：筆者作成

二次移転の主な経路は次の二つである⁵。第1は、現地サプライヤーに対する指導・育成である。子会社は、できるだけ効率的に高い品質基準の投入物を現地で安価に得るためサプライヤーに対して指導・育成を行う。こうした指導・育成を通じて多国籍企業の技術・ノウハウは現地企業に移転される。第2は、スピンアウトやスピンオフと呼ばれる現地の

人材の転職・独立である。こうした移動を通じても多国籍企業の技術やノウハウが現地企業に移転されたこととなる。

こうした多国籍企業から現地企業への二次移転はすべての国において自動的に起こるものではない。経済学の領域においては、二次移転は、Spillover（外部経済・外部効果）として計量される。すなわち現地企業の生産性の向上と外資系企業の存在との間に相関関係があれば、外資系企業から Spillover があると推計できる。これまで多くの国における直接投資の Spillover が推計されているが、その結果は国によって様々である。例えば、Blomstrom and Persson[1983]のメキシコに関する分析や岡本[1995]のマレーシアに関する分析などでは Spillover が確認され、逆に Haddad and Harrison[1991]におけるモロッコの分析では Spillover の確証はないとされている。こうした推計結果、および上述のアジア通貨・金融危機の要因に関する指摘は、二次移転の成果が国によって異なることを示している。

こうした二次移転の国による違いはどこから生ずるのであろうか。この問題を考えるに当たっては、直接投資を通じた技術移転と受入国の「社会的能力」との関連を考慮に入れる必要がある。

2. 社会的能力

社会的能力とは海外からの技術導入や、あるいは工業化や経済成長のために必要な、社会それ自体が有している能力を意味する。その概念自体は目新しいものではなく、かなり以前から議論されてきた。

比較的初期の段階から、社会的能力について注目したのは、日本の経済成長の要因を分析した経済学者たちであった。大川・ロソフスキー[1973]では、海外からの導入技術が日本の経済近代化に決定的な役割を果たしたことを指摘し、それを可能にしたのが「技術導入の社会的能力」であったとしている。具体的には次の3点を指摘している。まず第一に財閥や終身雇用、あるいは通産省（制度として扱われている）などの諸制度が外国起源の技術的・組織的進歩を吸収する社会的能力を上げたことである。第二に、国内の要素比率に相対的にもっとも適した近代産業活動を選択したこと、あるいは下請制度によって、資本を部分的に労働で代替することなど、要素緩和の意識的開発が行われたことである。最後に第三点目として、戦後に勃興した企業家エネルギーとして人的要素を挙げている。また、日本の経験をいかに開発途上国へと適応させるかを扱った大川・小浜[1993]でも社会的能力に関してほぼ同様の見解が見られる⁶。同じく日本の経済成長を分析した南[2002]では、社会的能力を次の四つに分類している⁷。第一は、優れた企業家や優秀な労働力、技術導入に直接貢献した技術者などの人的資源である。第二は株式会社制度の普及による経営組織の近代化である。第三に国内の技術普及に貢献した業界団体や産業組合、および海

外の情報収集に貢献した総合商社や同業組合などを中心とした情報網の発達である。最後は機械生産や外国技術の修正の前提となる国内資本産業の発達である⁸。

渡辺[1979]はアジアNIEsの急速な経済発展の要因として「社会的能力」について論じた。渡辺[1979]の議論の要点は以下のとおりである。アジアNIEsにおいては、外国起源の技術や資本、そしてそれらを効率的に組織する主体や能力としての外国企業を、自らはその開発と蓄積のコストを払うことなく利用できるという「後発性の利益」を自国の経済発展に有利な条件として取り入れることに成功した。それは、アジアNIEsが、その「利益」を享受するために必要な社会的能力を有していたからである。その社会的能力の内容として、熟練労働と技術水準、企業経営能力、「強い政府」と政策転換能力の三点が挙げられている。渡辺[1979]では、これらの社会的能力がどのように後発性の利益を経済発展へと結びつけたのかという点に関して必ずしも明確にはしていないが、この三つの分類は、その後の社会的能力に関する議論に大きな影響を与えた。末廣[2000]は、基本的に渡辺[1979]の分類を援用しながら、「工業化の社会的能力」を表1のようにまとめている。このうち、特に技術導入に関しては、タイにおけるプロイラー事業、香港のLCD時計、台湾の工作機械やPCなどの事例を挙げ、多国籍企業の技術と国内の生産諸要素、経営諸資源を結びつけた企業家の重要性を指摘している。そのほか小池[2000]も、技術移転の受容能力と制度として、「人材形成」、「ネットワークとしての経営者」、「ファシリテーターとしての国家」の3点を議論している。また、トラン[2001a, 2001b]は、アジア諸国の技術吸収のための社会的能力に関して、「社会を五つの構成員・グループ(政治指導者、官僚、経営者、労働者、知識人)にわけてそれぞれの素質とそれらの相互関係のあり方が社会的能力を規定する」(トラン[2001a] p.113)としている。

他方で、Stiglitz[1995]では、制度の重要性が強調されている。Stiglitz[1995]は金融システム、教育システム、法的規制システムなどの制度や、さらには社会的態度からなる社会経済システムがイノベーションのための社会的吸収能力 Social Absorption Capability に大きな影響を与えていると述べている。

以上、社会的能力に関する主な既存研究のサーベイを行ってきた。社会的能力の具体的な内容、構成要素に関しては論者によって多少の違いが見られるが、本質的には以下のように要約することができよう。すなわち、社会的能力には、政治家・官僚、企業家・経営者、技術者・労働者といった人的能力、そして政府、企業といった組織の能力、および関連する諸制度が含まれる。

表 1 末廣[2000]における「工業化の社会的能力」

レベル	人的側面	能力の指標/制度・組織
政府レベル	経済テクノクラート	政策遂行の組織的能力 情報の共有システム 政治からの独立 (レントシーキングからの離脱)
企業レベル	企業家	個人の企業家精神の発揮 経営諸資源の革新的結合 企業組織改革の推進
職場レベル	技術者・技能者 熟練労働者	個人の技術習得能力 組織の技術形成能力 社会の技術形成能力 (在来技術の蓄積と教育制度)

出所：末廣[2000] p.62

以上の社会的能力は、一国における技術導入全般、あるいは工業化論や経済成長論など、比較的マクロ面を対象として議論されてきたため、本稿が扱う直接投資を通じた技術移転という特定の技術移転チャンネルに関する研究領域においては、これまで十分な議論はなされてこなかった。筆者は、各国の二次移転の成果が異なる要因として、直接投資受入国のこうした社会的能力についてより深く考察すべきだと考える。

3. 二次移転と社会的能力

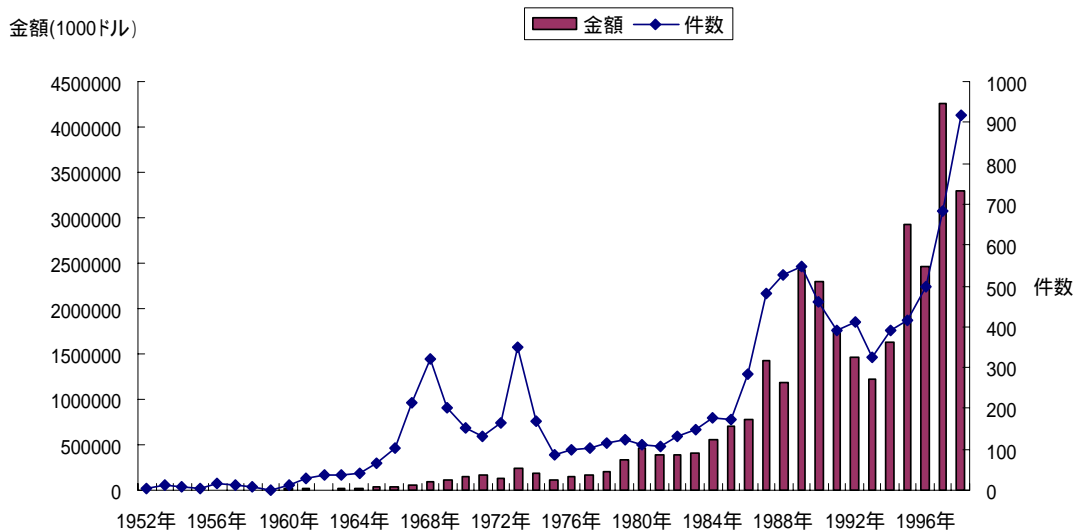
受入国の社会的能力は、直接投資を通じた技術移転の全体のメカニズムに大きな影響を及ぼし、結果として各国の二次移転の成果を左右すると考えられる。第一に、多国籍企業の企業内技術移転の段階で、投資受入国の社会的能力の水準がその成果に大きな影響を与える。例えば、日系企業の企業内技術移転に関する研究では、現地の労働者や技術者の能力の限界が、より高度な技術の企業内移転を妨げていることはつとに指摘されてきたことである。このように、企業内移転の段階で受入国の社会的能力の脆弱性がボトルネックとなり、十分な技術・経営ノウハウの移転が制限される場合は、その後の二次移転の成果も当然制限されるであろう。第二に、現地企業への技術・経営ノウハウの拡散・普及段階である二次移転の段階においても、関連する社会的能力がその成果に大きな影響を及ぼす。本稿が考察の対象とするのはこの点である。

上述の二つの経路、すなわち、現地サプライヤーへの指導育成、およびスピアウト等を通じた人材の移動という二つの経路を通じた二次移転は、投資受入国が相応の社会的能力を有している場合に初めて実現する。上述のように、社会的能力とは幅広い領域の能力

が含まれるが、二次移転にとって特に重要な社会的能力は以下のように考えることができる。第一の経路である現地サプライヤーへの指導・育成にとって決定的に重要な社会的能力は、その受け皿としての現地サポーター産業の一定の技術基盤である。これには多国籍企業からの指導・育成を消化・吸収できる現地サプライヤー企業の存在や現地の熟練労働力の蓄積などが含まれるであろう。また2つ目の経路であるスピンアウトについては、主に人的能力として現地の企業家精神が重要となる。二次移転の成果は、これらの社会的能力との関連から考察されるべきである。さらに問題とすべきことは、ある国や社会では、なぜこうした能力を持っているのか、またこうした能力がいかに形成されたのかという点である。

以上の問題に関しては、これまでの研究でほとんど明らかになっていない。したがって本稿では、直接投資を通じた技術移転が比較的的成功したと考えられている台湾を対象として、二次移転と社会的能力との関係について詳しく考察する。

図2 台湾の直接投資受入れの推移（1952 - 1998年）



注：在外華僑投資を含む

出所：經濟部投資審議委員会(1998)より作成

・ 台湾における直接投資を通じた技術移転と社会的能力との関係

1. 投資の効果～現地企業の生産性向上との関係

図2は台湾における直接投資導入の推移を示したものである。台湾の海外投資誘致関連の政策は1952年の在外華僑投資奨励法の制定から始まった。台湾がこのように早い時期から直接投資を積極的に誘致した背景には、その特殊な政治的立場から政府間ベースの資金提供を受けることができなかったという要因がある。初期の政策は内容的な不備もあったことに加え、また国際環境上も各国の投資が活発ではなかったため、あまり効果を生まなかった。本格的に投資が増え始めたのは、1960年の投資奨励条例の制定以降である。この条例は内外資を問わず適用されるものであったが、所得税の免除、利益の無制限本国送金など大幅な優遇措置が設けられた。また1962年には、技術使用料の送金あるいは再投資を認める技術合作条例を制定した。さらに1965年に世界で初めて外資専用の輸出加工区を高雄に設立した。その後80年代半ばには円高の進行から日本企業の投資が増えたことや、台湾の市場開放が速まり、サービス部門への外資導入も認められるようになったことなどから、急激に投資が増加した⁹。

次に台湾経済全体に対する直接投資受入れの効果を確認しておこう。台湾製造業の生産性(TFP)を直接投資・総資本ストック比、輸出比率、一人当たり資本装備額、輸入浸透度で説明する回帰式を推計した奥田[1995]によると、直接投資・総資本ストック比は生産性に正の貢献があり、「直接投資の受入れによる、より優れた生産技術や管理技法の導入および国内への拡散が生産性向上に寄与するとの見方をサポートするものといえ」としている。また、台湾製造業におけるFDIとGDP成長の関係を分析したChen[2000]でも同様に直接投資が技術改善のチャネルとして成長を促進しているということを指摘している。これらの推計結果は、前項で示した多国籍企業から現地企業への二次移転の成果と考えることができる。また、こうした推計以外にも、これまで多国籍企業が台湾に持ち込んだ新しい産業において、現在では現地の企業が主導的な役割を代替している¹⁰ことも、二次移転の成果と考えることができる。実際、以前は多国籍企業が担っていた台湾の電子・電気、情報機器産業は、現在では現地メーカーによって担われている。例えば、情報機器産業では、エイサー（宏碁）やクワンタ（広達）といった現地メーカーが国際的に活躍しているし、また台湾の情報機器産業の競争力の源泉として、こうしたメーカーを支える多数の現地の中小部品サプライヤーの集積があることはよく指摘されることである。

次に筆者が行ったケーススタディを含めて既存研究から台湾における二次移転の経路を具体的に明らかにしよう。前述のように二次移転の形態としては現地サプライヤーへの指導育成、および転職、独立などの人材の移動の二つがある。

2. 現地サポーターティング産業への二次移転

(1) 現地サプライヤーへの指導・育成

多国籍企業と現地サプライヤーとの取引、取引を通じた指導・育成¹¹は現地サポーターティング産業への有効な二次移転の経路である。台湾における外資系企業から現地サプライヤーへの指導・育成に関する代表的な既存研究としてシンガーミシン社を扱ったSchive[1990]があげられる。Schive[1990]は、シンガーミシン社が1970年代において、現地のサプライヤーに対して品質管理や技術改善に関して指導・育成を行い、そのことが同時期の台湾ミシン産業全体の生産性の向上に貢献したことを明らかにしている。具体的には、台湾シンガーは、部品サプライヤーに対して、最終製品の検査や工場運営などの多くの組織的なセミナーを実施し、技術やノウハウを移転した。また個々のサプライヤーに対してもシンガーの設備や工具室の開放、生産における技術的問題の解決などのサービスを提供した。以上のような技術支援が台湾のミシン産業全体の生産性の向上に大きく貢献したのである。

同様の指導・育成は日系企業によっても行われてきた。堀[2000]では、台湾松下が1960年代から現地のサプライヤーとの取引の中で指導・育成を行ってきたことを明らかにしている。また、5社の現地サプライヤーのケースを挙げ、その指導・育成の効果について述べている。

特に日系企業の場合は、日本国内においてサプライヤーとの間に長期継続的な企業間関係を構築し、その中で指導育成を継続してきたことが知られている。国内で培ったサプライヤー関係のノウハウを海外でも活用すれば二次移転の効果は大きくなる。台湾におけるこうした日系企業と現地企業との関係や指導・育成の内容をより明確にするため筆者は家電2社、自動車1社、自動車部品1社の日系企業を対象にヒアリング調査を行った(田中[2001、2003])。調査結果によると、特に家電企業において現地サプライヤーとの関係が密接であり、またきめ細かな指導・育成が行われていることが明らかとなった。まず日系企業がどれほど現地サプライヤーから調達しているかを見ておこう。表2は日系家電企業H社(エアコン)とM社(家電一般)における調達の内訳である。両社ともに構成部品の金額ベースで半分以上を現地調達しており、その大部分は日系サプライヤーではなく純粋な現地サプライヤーからの調達である。そして、こうした現地サプライヤーとの関係も基本的に日本国内のそれと同様である。ほとんどの現地サプライヤーとの間には10年以上の長期継続的な取引関係が構築され、日本国内と同様に協力会が組織され、その中で生産技術や生産管理技術・ノウハウの移転が行われてきた。ヒアリングの結果、両者ともに共通するのは台湾進出当初は輸入の比率が大きかったが、協力会を組織するなどして体系的に品質、コスト、納期に関する指導・育成を行い、現在の水準まで引き上げたということである。

表2 台湾日系家電企業における調達の内訳

形態 企業	現地調達		輸入
	現地サプライヤー	日系サプライヤー	
H社	56.2	6	35.8
M社	43.4	7.6	48.8

注1 H社に関しては1999年、M社に関しては2000年の数値

注2 日系サプライヤー以外の外資系サプライヤーからの調達を除く

出所：ヒアリングにより筆者作成

例えば、M社では表3のような数値管理を行っており、そのために「商品設計」、「材料管理」、「品質管理」などの様々な講習会を現地サプライヤー向けに行っている。

現地サプライヤーへのヒアリングによると、以上のような指導・育成は自社の技術力や生産管理能力の向上に貢献しており、日系企業以外との取引拡大につながっているとのことであった。

表3 M社の数値管理

区分	項目	1998年度		1999年度
		目標	実績	目標
品質	納入検査不良率	0.15%	0.18%	0.15%
	市場重大不良件数	0	0	0
コスト	材料合理化率	10%	9.8%	15%
納期	納入遅滞率	0%	0.1%	0%
	不良品未対策率	0%	0.05%	0%

出所：同社資料より作成

以上のように台湾においては、アメリカや日本を中心とした多国籍企業は60年代から70年代という比較的早い時期から現地サプライヤーとの間に取引があり、指導育成を通じて現地サプライヤーの能力向上に貢献してきたと考えることができる。表4は台湾における外資系企業の現地調達率の推移を示したものである。1972年に35.8%であった現地調達率は、70年代を通じて上昇した。80年代以降は停滞したものの、それでもほぼ50%程度

で推移している。

表4 台湾における外資系企業の現地調達

	調達額	調達率
1972	10613	35.8
1975	22040	45.6
1978	50580	49.0
1981	104552	53.5
1985	98712	50.2
1986	130246	50.5
1987	141500	47.0
1991	304808	50.7
1993	320840	53.0
1995	419491	47.4

出所：佐藤[1999] p.63

(3) スピニアウト

他方、多国籍企業の技術・経営ノウハウは、以上のような指導・育成の他にもスピニアウト（or スピンオフ）を通じて現地企業へと二次移転される。こうしたスピニアウトは追跡調査が困難なため体系的な研究はないが、いくつかの研究にケースが見られ、特に電気・電子機器や情報機器産業に多いようである。

比較的初期の段階から台湾に進出していたのはアメリカ企業であった。水橋[2001]は台湾TI社などアメリカ系電子・電機メーカーからは1970年代を中心に何百という電子メーカーがスピンオフし現地のサポーター産業の形成に貢献したとして、台湾情報機器産業の成功の要因のひとつであるとしている。具体的には、台湾Philips社からのスピニアウトの国巨（Yageo）など1970年代を中心に創業された現地メーカーのケースがいくつか紹介されている¹²。また佐藤[1999]は二つのスピニアウトのケースを紹介している。一つは電子部品企業である。1997年時点で、台湾においてフェライト系電子部品企業を生産する企業は21社あったが、そのうち9社は1969年に設立された日系企業からのスピニアウトであったという。もうひとつはスピーカーユニットのケースである。1970年代に設立された日系企業からスピニアウトによって次々と地場企業が設立されたという¹³。また筆者が行った日系企業へのヒアリング調査でも、次の3社でスピニアウトの事例が確認できた。鑄造設備機械を生産するS社では1968年に設立以来、3件のスピニアウトがあった。いずれも設計を担当していた従業員がスピニアウトし、同社の競合企業を設立したというものである。次に1970年設立の電子部品を扱うA社では、設計を担当する課長クラスの人材と生産

現場の組長クラスの人材が共同でスピンアウトし、同社の競合企業となっていること、および製造担当の課長クラスの人材が外部の人間と競合企業を設立したという2つのスピンアウトのケースが明らかとなった。最後にエアコンをおもに生産しているH社（1965年設立）では板金加工の技術を身につけた作業者がスピンアウトしてサプライヤーを設立したというケースがあった（田中[1998]）。

（3）小括

以上、この項では、台湾における多国籍企業からの二次移転の効果をケースを中心に検証してきた。ここで述べたような現地サプライヤーへの指導育成、ならびに多くのスピンアウトが台湾現地企業の生産性の向上に大きく貢献したものと考えられる。次に社会的能力の観点から、なぜ台湾ではこうした有効な二次移転が実現したのかという問題について議論する。

3. 台湾の技術吸収に関する社会的能力

（1）現地サプライヤーの社会的能力 - 植民地期の社会的能力発展

多国籍企業の現地調達を通じた現地サプライヤーへの指導・育成は、それ自体、受入国の社会的能力を高める効果を持つ。しかし多国籍企業は現地のサポーター産業を一から育成することはしない。多国籍企業の間接調達の選択肢は現地サプライヤーからの調達だけに制限されるものではない。基本的に現地で調達できない中間財は本国、あるいは第三国から輸入するであろうし、現地のローカルコンテンツ規制やコスト面から輸入が困難となれば、本国のサプライヤーを進出させ現地調達するであろう。事実、日本の自動車企業は多くの進出先でこの方法をとっている。多国籍企業は現地の品質や技術の水準、コストなどを総合的に判断して中間財調達を決定するのである。したがって、二次移転としての多国籍企業の指導・育成は現地に一定のサポーター産業の基盤があることが前提となる。上述のように、台湾松下は1960年代から、台湾シンガーは1970年代からと、台湾の場合は、かなり早い時期から多国籍企業から現地サプライヤーへの指導育成が行われてきたと考えることができる。したがって台湾の場合は、多国籍企業からの指導・育成の吸収に関する社会的能力として、現地サポーター産業が一定の技術能力を蓄積していたと考えることができるのである。この点に関して、既存研究においては、アジア諸国の社会的能力として、教育水準の高さから、労働者の能力や企業の技術力が説明されてきた。アジア諸国に共通するこうした社会的能力とは別に、台湾に特殊的な社会的能力として本稿が注目するのは、戦前の日本植民地時代におけるサポーター産業の基盤形成である。上述の堀[2000]は次のように述べている。

台松が協力工場として取引している中で特徴のある工場では日本統治時代に軍需工場の協力企業として飛行機のネジ類を作っていた工場を終戦時に日本人より引き受けて今もその技術を駆使し精度の高いネジを生産していた工場があった。飛行機に使うネジは、ネジの中でも精度が高く、品質の厳しいネジであり、機械関係には欠かすことのできないものであった。このように日本時代に植えつけられた技術ノウハウを受け継ぎ仕事をしている企業もあり、その後、新しい技術導入ができていないとはいえ、一概に工業水準が低いとは断定できなかった。 出所：堀[2000] p.175

第二次大戦後の台湾の工業化に対する日本植民地期の工業化政策の貢献については既に一定の評価がある。例えば、植民地期の台湾の工業化に関する先駆的な研究である張[1980]は多くの問題があったとしながらも一定の評価を与えている。また隅谷・劉・余[1992]では、「近代的社会制度の確立、インフラ基盤の整備、米糖経済の開発および工業化の推進」の4つの面で「それなりにポジティブな経済開発基盤の遺産を残した」(p.25)としている。同様に Vogel[[1991]も特にインフラ基盤整備を中心にその役割を評価している。

こうした工業化は当然のことながら日本人主体で行われたのであるが、他方で台湾人自身の経営による製造企業もこの時期に一定の成長を見せた。植民地期の朝鮮と台湾における民族工業の動向を統計資料から明らかにした木村[1988]によると、台湾では1910年代から一貫して台湾人工場数が日本人工場数を上回り、台湾人職工数も初期から1930年代後半まで日本人工場をしのいでいた。特に台湾の場合は、韓国と比較して現地人資本中小工場が多い。このように多数の中小工場が出現しつつあったことから、木村[1988]は植民地化は中小工場にとっては明らかなプラスの影響が存在していたとしている。またやまだ[1994]も当時から多くの台湾人資本が活躍していたことを統計データやいくつかのケースから明らかにしている。

このように既に植民地期において台湾には中小工場を中心に多くの現地人工場、ならびに現地人職工数が存在していた。こうした現地資本、現地労働者が台湾の投資受入初期において、多国籍企業から二次移転の吸収の基盤になったと考えられる。この点をより明らかにするために、以下では台湾総督府の『台湾工場名簿』や『台湾工場統計』などの統計データを使用して、この期間における機械器具工業、および金属工業の動向を検証していこう。機械器具工業には、原動機製造、車両製造、造船、電気用機械器具製造などの各種機械製造とその部品の製造や修理業などが含まれ、金属には機械部品や自動車部品などの鋳物業やメッキ業などが含まれる。これらの工業は戦後の台湾の直接投資受入初期において、電気機器を中心としたアメリカや日本の多国籍製造業企業が現地調達源として活用し

た可能性が高いと考えられる。すなわち、これらの工業部門における現地人企業数や現地人職工数は多国籍企業の二次移転吸収のための基盤技術力としての社会的能力と考えることができるのである。

表5は機械器具工業、および金属工業の現地人工場の数と構成比を示したものである。ここでは企業規模については示していないが、両者ともに現地人工場は従業員1~5名程度の小規模工場が多い。これを見ると、機械器具工業の場合、企業数は約10年の間に約2倍となり、構成比も6割弱から7割の水準で推移している。金属工業の場合、機械器具工業ほど企業数は増加していないが、現地人工場の比率は8割以上で一貫して高い。このようにこの時期の台湾では、機械器具、金属ともに一貫して台湾人工場数のほうが日本人工場数よりも多く、一定の企業数の増加を示している。表6は同じく機械器具工業と金属工業における現地人職工数とその構成比である。入手できた資料の関係上、限られた年の推移しか確認できないが、両者ともに職工数は2倍以上に増加しており、その比率も70~80%と非常に高い。このことから、これらの分野における一定の技術や技能を身につけた労働者の基盤が確立されていたと考えることができる。

表5 現地人工場数とその構成比

(a)機械器具工業

年度	現地資本金工場数	全工場数	構成比
昭和2年 (1927年)	98	165	59.4
昭和4年 (1929年)	84	148	56.8
昭和5年 (1930年)	89	158	56.3
昭和6年 (1931年)	95	168	56.5
昭和7年 (1932年)	123	202	60.9
昭和9年 (1934年)	126	194	64.9
昭和10年 (1935年)	135	211	64.0
昭和11年 (1936年)	175	242	72.3
昭和12年 (1937年)	208	305	68.2
昭和13年 (1938年)	193	296	65.2

(b)金属工業

年度	現地人工場数	全工場数	構成比
----	--------	------	-----

昭和4年 (1929年)	92	110	83.6
昭和5年 (1930年)	90	110	81.8
昭和6年 (1931年)	93	109	85.3
昭和7年 (1932年)	69	80	86.3
昭和9年 (1934年)	86	100	86.0
昭和10年 (1935年)	95	110	86.4
昭和11年 (1936年)	91	103	88.3
昭和12年 (1937年)	100	113	88.5
昭和13年 (1938年)	120	134	89.6
昭和15年 (1940年)	107	127	84.3

注 現地人工場とは代表者が中国人名の工場を指す。客年にそれぞれ1~3社程度判別不能の企業があったが、それらについては除外した。

出所 『台湾工場名簿』各年版より作成

表6 現地人職工数とその構成比

(a)機械器具工業

年度	台湾人職工数	全職工数	構成比
昭和5年 (1930年)	1434	1905	75.3
昭和6年 (1931年)	1257	1705	73.7
昭和10年 (1935年)	2342	2942	79.6
昭和11年 (1936年)	2873	3535	81.3

(b)金属工業

年度	台湾人職工数	全職工数	構成比
昭和5年 (1930年)	838	997	84.1
昭和6年 (1931年)	916	1060	86.4
昭和10年 (1935年)	1679	1983	84.7
昭和11年 (1936年)	1783	2403	74.2

出所：『台湾商工統計』各年版より作成

以上のように機械器具工業や金属工業では既に当時から、現地資本の中小工場が多く設立されており、現地人職工数もかなり存在していた。使用できた資料の関係上、工場数では1938年、職工数では1940年までのデータしか示していないが、1941-45年の期間は戦時工業動員期にあたり、機械製造業が急速に拡大した（宗[1999]）。したがって、おそらくは1945年の終戦時点ではより多くの工場数、職工数が存在したと推測できる。さらに終戦後は、日本人経営の中小企業も台湾人の地主層に引き継がれた（劉[1989]）。

前述のように台湾の外資導入は戦後間もない50年代から開始され、主に60年代に入ってから本格化した(図2参照)。十数年のタイムラグはあるものの、こうした機械器具や金属工業の基盤は継承されていたと考えてもいいだろう。したがって当時進出したアメリカや日本の多国籍企業は現地調達の際に、これらの一定の基盤を活用できたものと考えられる。

このように台湾の場合は、二次移転のための一定の社会的能力の基盤が初期条件としてあり、さらにその後の二次移転を通じてその社会的能力がより一層高度化していったのである。

(2) スピアウトを促進する人的ネットワーク

スピアウトを通じた二次移転に関する社会的能力としては、末廣[2000]が指摘したような企業家の能力が当てはまる。しかしなぜ台湾ではそのような企業家の能力が発揮できたのであろうか。ここではそれを可能にした人的・社会的ネットワークについて考察する¹⁴。

既に既存研究においていわゆる華人社会においては、血縁、地縁、業縁などの人的ネットワークがビジネスの面で大きな役割を果たすことが指摘されている¹⁵。こうした華人ネットワークに関しては、国内、および海外における華人企業同士の協調・協力関係の文脈で議論されることが多いが、ここで注目することは、台湾の漢民族社会のネットワークが起業・独立に大きな役割を果たしているということである。台湾においては独立心旺盛な中小企業が多いということは一般的にも認識されていることである。台湾では独立自営業者のことを「老板」と呼ぶが、沼崎[1996]はそうした老板が多い要因として、漢民族社会が伝統的に有している人間関係ネットワークを指摘している。漢民族の社会では、「家」を中心とした血縁関係だけでなく、地縁や学縁、業縁などが「蜘蛛の巣状」に広がっており、情報や資金といった資源の交換や共同利用が行われている。実際、Greenhalgh[1988]によると、台湾の中小の家族企業は労働力、資金、情報などの資源を親類や友人のネットワークに依存する場合が多いことが明らかとなっている¹⁶。

より具体的に見ていこう。起業には資金調達が必要となる。台湾の場合は兄弟などの親族や友人などが集まって「会」と呼ばれる頼母子講を組織している(沼崎[1996])。銀行融資の獲得が困難な状況でもこうした社会的ネットワークを活用して資金調達が可能となるのである。事実、台湾の中小企業の場合は、銀行貸し付けを中心とした制度金融よりも友人その他からの非制度金融の比率が非常に高かったことが明らかとなっている(石田[1997])。次に生産に関しては、台湾の場合は中小零細企業を中心とした柔軟な分業ネットワークが構築されていることが明らかとなっている。例えば、徐[1997]や佐藤[1996]などの研究において、セーターなどのアパレル製品やスキャナーなどの情報機器製品が分業によ

って主に中小零細企業だけで生産されていることを明らかとなっている。例えばセーターの場合、縫製は雇用者10人程度の専門加工業者が、編みは多数の内職が担当するという具合である(徐[1997])。Skogsgard[1996]における靴製造企業の事例では、分業の単位として、「ワークショップ」と呼ばれる複数の内職・家内工業を組織化した業者の重要性が指摘されている。こうしたワークショップは地方の住宅地に多く設立されており、経営者は労働者との個人的な関係を活用してワークショップを組織化しているのである。こうした分業ネットワークの背後に人的ネットワーク、あるいは社会的ネットワークがある場合は、取引先の確保という面から新規企業設立による参入も比較的容易となる。

多国籍企業からの多くのスピナウトの事例は、こうした台湾の人的・社会的ネットワークの存在が大きく影響しているものと考えられる。こうしたネットワークのある社会では末廣[2000]が指摘した外国技術と国内の生産諸要素、経営諸資源との結合は比較的容易になる。先述の鑄造機械製造の日系企業の現地出向者は次のように述べていた。「鑄造設備の場合は、設計図さえあれば下請企業を使って同じ製品を生産することができる」。台湾の場合は、こうした設計技術など何か一定の技術・技能を身につければ、資金調達や取引先の確保といった面で人的ネットワークに依存することができるため、比較的独立・起業が容易なのである¹⁷。

こうした人的ネットワーク、社会的ネットワークはアジアに共通して見られる現象であるが、製造業と結びつくとは限らない。多くの既存研究が指摘しているように基本的に華人系企業は短期的利益を追求するため、金融や土地投機などの業種を選好する傾向が強い。台湾の場合は、上述の植民地期の工業化の歴史もあって、こうした人的・社会的ネットワークが製造業へと結びついたことが重要であったと考えられる。

・ 結論

本稿では、台湾のケースから直接投資を通じた二次移転の成果を明らかにし、社会的能力との関係を考察した。二次移転成功の背後には社会的能力という要因があり、さらにその社会的能力の形成にあたっては、歴史的、および文化・社会的条件が大きな影響を与える。台湾では、植民地時代の工業化の経験、および人的・社会的ネットワークの存在が、二次移転のための社会的能力の形成にとって有利な条件となった。前者に関しては、経路依存性というべきものであり、当然、台湾独自の条件である。後者のネットワークに関しては華人系の国々にある程度共通するものであるが、台湾のように製造業と結びつくか否かが問題となる。しかしながら、現地サポーター産業の技術的基盤が多国籍企業からの指導育成に貢献することは明らかであるし、同様に企業家の能力がスピナウトに貢献

することも明らかである。したがって、本稿で考察した台湾のように社会的能力の形成にとって有利な条件がない国の外資導入にあたっては、政府の意図的な支援が必要となる。そして、そうした支援を有効に行うことができるかどうかは社会的能力としての政府の能力に大きく依存するであろう。

注：

¹ 大野・桜井[1997] p.20

² 末廣[2000]におけるアジア通貨・金融危機の要因に関する議論や服部[1999]における韓国に関する議論を参照のこと。

³ 直接投資を通じた技術移転に関する詳細な既存研究サーベイは別稿（田中[2002]）を参照のこと。

⁴ 例えば、アジア諸国における日系企業の企業内技術移転に関する代表的な研究としては、板垣（編）[1997]がある。

⁵ 二次移転とは別に、多国籍企業の参入は、競争激化や技術・製品の模倣などのデモンストレーション効果を引き起こす。

⁶ ただし、大川・ロソフスキー[1979]では、制度は社会的能力を高めるものとして扱われているが、大川・小浜[1993]では、制度は社会的能力の構成要素として扱われている。

⁷ 南の社会的能力に関しては、文献の年代ごとにその内容が異なるが、この四つは最も新しい文献（南[2002]）の見解である。

⁸ その他の同様の議論として、犬飼[1994]はアフリカ諸国における「技術移転の社会的能力」の不足を指摘している。技術移転の社会的能力は次の五つのMに分類される。すなわち、M-1（Money、資金力）、M-2（MachineryとMaterials；機械と加工原材料の投入財に体现される技術）、M-3（Manpower、技術を駆使用する熟練労働力）、M-4（Management、生産を組織し管理する経営主体）、M-5（Market、製品市場）である。

⁹ 以上は主に北村[1988]を参照。

¹⁰ 顧・陳[2003]、p.117

¹¹ 代表的な既存研究としてはインドの自動車産業を扱ったLall[1980]、フィリピンの家電・オートバイ産業を扱ったHill[1982]などがある。より詳細なサーベイとして田中[2002]を参照。

¹² 水橋[2001]、p.100-101

¹³ 佐藤[1999]、p.64

¹⁴ 人的ネットワークに関しては、社会的能力の議論とは別に、「社会関係資本Social Capital」として開発途上国における経済成長やあるいは援助の吸収に貢献するものとして議論されている。社会関係資本に関する詳細なサーベイは坂田[2001]を参照。

¹⁵ Hamilton(eds)[1996]、岩崎[1997]、王[2001]、朱[1995]、朱(編)[2000]等を参照。また華人のビジネス・ネットワークに関するサーベイとしては陳[2001]が有用である。

¹⁶ こうした台湾中小企業の性質を劉[1989]は「擬似家族性」と呼んでいる。

¹⁷ この点に関して、台湾の場合は、賃金は基本的に技能給であり、年功給や退職金など長期勤続によって有利なる要因がないこと、および同族経営が根強く昇進の可能性も少ないことなどから独立したほうが有利であったという指摘も重要である（松永[1996]）。

参考文献：

- Blomstrom, Magnus and Hakan, Persson. [1983] "Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from The Mexican Manufacturing Industry", *World Development*, Vol.11, No.6, p.493-501.
- Chen, Vei-Lin. [2000] "Foreign Direct Investment and Economic Growth in Taiwan's Manufacturing Industries." Ito, Takatoshi and Krueger, Anne O. (eds.) *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, The University of Chicago Press, p.349-366.
- 張宗漢[1980] 『光復前台湾之工業化』聯經出版事業公司（交流協会訳[2001] 『光復前台湾の工業化』交流協会）
- Greenhalgh, Susan. [1988] "Families and Networks in Taiwan's Economic Development". Wincler, Edwin A. Greenhalgh, Susan. Eds, *Contending Approaches to the Political Economy of Taiwan* M.E.Sharp, Inc., p.224-245
- Haddad H. and Harrison A. [1991] "Are There Dynamic Externalities from Direct Foreign Investment? Evidence from Morocco". *Industry and Energy Department Working Paper No.48*. World Bank.
- 服部民夫[1999] 「『組立型工業化』の成功と挫折 韓国を中心として」 『アジア研究』第45巻第2号1999年8月
- Hamilton, Gary.(eds)[1996] *Asian Business Networks*, Walter de Gruyter
- Hill, Hal. [1982] "Vertical Inter-Firm Linkages in LDCs: A Note on the Philippines". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. vol.44. p.261-271.
- 堀正幸[2000] 『松下の海外経営』同文社
- 犬飼一郎[1994] 「アフリカ再考：社会的能力の構築」 『国際協力研究』 Vol.10, No.1, p.1-8
- 石田浩[1997] 「戦後台湾経済と民間中小企業の役割 「開発独裁」と「台湾経験」」 『経済論集』（関西大学），第47巻3.4合併号，1997年10月
- 板垣博(編)[1997] 『日本の経営・生産システムと東アジア 台湾・韓国・中国におけるハイブリッド工場』 ミネルヴァ書房.
- 岩崎育夫[1997] 『華人資本の政治経済学』東洋経済新報社
- 經濟部投資審議委員會[1998] 『中華民國歷年核准華僑及外国人投資・對外投資・對外技術合作・對大陸間接投資・大陸產業技術引進統計年報』
- 木村光彦[1988] 「台湾・朝鮮の鉱工業」 溝口敏行・梅村又次 編 『旧日本植民地経済統計』 p.47-56
- 北村かよ子[1988] 「多国籍企業の進出」 谷浦孝雄(編) 『台湾の工業化：国際加工基地の形成』アジア経済研究所 p.129-151
- 小池洋一[2000] 「技術発展と技術移転 東アジアの技術発展と課題」 渡辺利夫 編 『国際開発学 アジア地域研究の現在』東洋経済新報社 p.39-55
- 顧瑩華・陳添枝（朝元照雄 訳）[2003] 「海外直接投資と外資導入政策」 劉進慶・朝元照雄 編 『台湾の産業政策』勁草書房 p.117-139
- Lall, Sanjaya. [1980] "Vertical Interfirm Linkages in LDCs: An Empirical Study". *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. Vol. 42. p.203-226.
- 松永宣明[1996] 『経済開発と企業発展』勁草書房
- 南亮進[2002] 『日本の経済発展 第3版』東洋経済新報社
- 水橋佑介[2001] 『電子立国台湾の実像 日本のよきパートナーを知るために』ジエトロ
- 中岡哲郎 編[1990] 『技術形成の国際比較 工業化の社会的能力』筑摩書房
- 沼崎一郎[1996] 「台湾における老板的企業発展」 服部民夫・佐藤幸人 編 『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所 p.295-318
- 大川一司、ヘンリー・ロソフスキー[1973] 『日本の経済成長：20世紀における趨勢加速』東洋経済新報社
- 大川一司、小浜裕久[1993] 『経済発展論：日本の経験と発展途上国』東洋経済新報社
- 大野健一・桜井宏二郎[1997] 『東アジアの開発経済学』有斐閣.

- 岡本由美子[1995]「マレーシアの貿易・外資自由化政策と経済開発」浦田秀次郎[編]『貿易自由化と経済発展 途上国における生産性分析』, アジア経済研究所
- 奥田聡[1995]「台湾の貿易・外資自由化政策と生産性に与える影響」浦田秀次郎 編『貿易自由化と経済発展 途上国における生産性分析』 p.109-134
- 王効平[2001]『華人系資本の企業経営』日本経済評論社
- 劉進慶[1989]「台湾の中小企業問題と国際分業 その華商資本的性格に関する一考察」『アジア経済』第30巻12号、p.38-65
- 坂田正三[2001]「社会関係資本と開発 議論の系譜」佐藤寛(編)『援助と社会関係資本：ソーシャルキャピタル論の可能性』アジア経済研究所
- 佐藤幸人[1996]「台湾の経済発展における政府と民間企業 産業の選択と成果」服部民夫・佐藤幸人 編『韓国・台湾の発展メカニズム』アジア経済研究所 p.87-118
- 佐藤幸人[1999]「技術発展と技術政策」施昭雄・朝元照雄 編『台湾経済論 経済発展と構造転換』勁草書房 p.51-75
- Schive, Chi. [1990] *The Foreign Factor - The Multinational Corporation's Contribution to the Economic Modernization of the Republic of China*, Hoover Institution Press
- Skoggard, Ian A.[1996] *The Indigenous Dynamic in Taiwan's Postwar Development: The Religious and Historical Roots of Entrepreneurship*, M. E. Sharpe.
- 宋立水[1999]『アジア NIEs の工業化過程』日本経済評論社
- Stglitz, Joseph E. [1995] "Social Absorption Capability and Innovation", Bon Ho Koo and Perkins, D H.(eds) *Social Capability and Long-Term Economic Growth*, Macmillan, p.49-81
- 末廣昭[2000]『キャッチアップ工業化論 アジア経済の軌跡と展望』名古屋大学出版会
- 隅谷三喜男・劉進慶・余照彦[1992]『台湾の経済 典型的 NIEs の光と影』東京大学出版会
- 朱炎[1995]『華人ネットワークの秘密』東洋経済新報社
- 朱炎(編)[2000]『徹底検証：アジア華人企業グループの実力』ダイヤモンド社
- 田中英式[1998]「日系企業の技術移転に関する研究 - 台湾所在の日系企業におけるスピアウト、及び下請企業への技術指導に重点を置いて - 」『国際開発フォーラム』第 10 号、p.173-194
- 田中英式[2001]「日系企業の技術移転 - 台湾における現地サプライヤーへの技術移転を中心として - 」『経済科学』第 48 巻 4 号、p.85-103
- 田中英式[2003]「日系企業の二次移転 台湾における日系企業 3 社のケーススタディ」『愛知大学経営論集』第 147 号、p.93-120
- 台湾総督府殖産局『台湾商工統計』昭和 5,6,10,11 年度版
- 台湾総督府殖産局『台湾工場名簿』昭和 2,5,4,6,7,9,10,11,12,13,15 年度版
- 陳天璽[2001]『華人ディアスポラ 華人のネットワークとアイデンティティ』明石書房
- トラン・ヴァン・トゥ[2001a]「アジアの発展と多国籍企業：工業化と技術の波及メカニズム」トラン・ヴァン・トゥ、原田泰、関志雄[2001]『最新アジア経済と日本：新世紀の協力ビジョン』日本評論社 p.87-103
- トラン・ヴァン・トゥ[2001b]「技術移転と社会的能力：工業化と技術の波及メカニズム」渡辺利夫 編[2001]『アジアの経済的達成』東洋経済新報社 p.107-126
- Vogel, Ezra F. [1991] *The Four Little Dragons*, Harvard University Press. (邦訳：渡辺利夫訳[1993]『アジア四小龍 いかにして今日を築いたか』中公新書)
- 渡辺利夫[1979]『アジア中進国の挑戦：「追い上げ」の実態と日本の課題』日本経済新聞社
- やまだあつし[1994]「1930 年代台湾の台湾人企業家・試論」『人文学報』第 74 号
- 徐翠萍[1997]「台湾中小企業の輸出活力についての一考察 生産ネットワークを中心に」『経済論叢』第 160 巻第 3 号