

第1節 なぜ「担い手」を問題とするのか

工業化論と「担い手」

発展途上国の工業化論で重視されるのは、政府の経済・産業政策の推移と経済パフォーマンスの間の相互関連の究明や望ましい政策モデルの提示である⁽¹⁾。例えば、世界銀行のエコノミストの立場などがこれに相当する。そして、彼らの分析のなかでは、さしあたって誰が工業化の実質的な担い手であるかは問われない。

「アジアNIES型工業化戦略」を検討する場合でも、主要な課題は、しばしば工業製品輸出を促進(もしくは阻害)するような政策体系や金融・労働・教育の諸制度、国内外の市場条件は何であったのかの解明に収斂する。輸出企業についても、重視されるのは「誰が」ではなく、彼らが「いかに」「どれだけ」、工業製品輸出の拡大・製造業分野の雇用創出・中央財政の税収増加に貢献したかという点である。

しかしだからといって、「担い手」の問題を軽視することはできないだろう。例えば、アジアからの輸出の伸びが著しい電子製品をとりあげても、地場の財閥型企業が輸出の中心を占める「韓国型」、地場の中小企業と外国人企業が並存する「香港・台湾型」、外国人企業(とりわけ多国籍企業)が圧倒的比重を占める「シンガポール・マレーシア型」の間では、あきらかに発展パターンが異なっているからである⁽²⁾。この違いがなぜ生じたのか、また、各国・地域の産業構造や国民経済にどのような影響を与えているのか。こうした問いを発することはけっして無意味な作業ではない。

国内企業と外国人企業

さて、筆者がアジア工業化論のなかで「担い手」（ここでは経済主体としての企業）の問題にとりわけ注目するのは、次のような三つの理由があるからである。

第1は、輸出企業を中心に国内企業（内資）系であるか外国人企業（外資）系であるかの違いは、中長期的にみると当該国の経済発展に大きな影響をもたらすであろうという観測である。例えば、1985年のプラザ合意以降、日本、そしてアジアNIESの輸出指向企業が大量にその生産・輸出基地を東南アジア諸国に移転させた。この「外国人投資ラッシュ」が、現在、東南アジア諸国からの工業製品輸出を急増させていることは、多くの人々が認める事実である。ただし、今回進出した外国人企業は、所期の誘因（労賃水準、投資優遇策、為替レートなど）が不利な状況に変われば、工場を他国に移転させるかもしれない。

それ以上に問題となるのは、外国人企業が主導する輸出指向型工業化は、国内企業の輸出能力（企業内の技術形成や海外市場開拓能力）の向上を必ずしも意味しない点である。もし受入国の企業が輸出能力の向上に失敗すれば、当該国の経済は不安定なものになり、特に不況や外的要因に基づく変動（今回の湾岸戦争など）に直面すると、「経済危機」に陥る可能性もある（メキシコやフィリピンの事例）。結局のところ、工業化の進展やその成熟度合は、表面的な経済パフォーマンスの達成水準ではなく、国内企業の成長やその技術形成の度合に大きく依存するものと考えられる。筆者が「担い手」の問題に関心を寄せる大きな理由も、じつはここにある。

企業主体と経済構想、経営形態

第2は、アジアの「担い手」が国内企業を中心とするのか、あるいは外国人企業を中心とするのかは、単に当該国・地域の産業・

投資政策の方針だけではなく、その背後にある経済政策思想、即ち「経済構想」にも強く規定されているという歴史認識である。

アジア諸国の多くは政治的独立以後、国内民間企業の育成とは別に、一方で国営企業の積極的な設立、他方では外国人企業に対する規制措置をとってきた（インド、マレーシア、インドネシアなど）。世界銀行のエコノミストは、こうした方針を基本的には「国家による市場メカニズムへの介入」と捉え、望ましい工業化政策は規制緩和（deregulation）、即ち国営企業の民営化や外資規制の撤廃であると唱導した。工業融資にあたってのIMFコンディショナリティなどは、その政策哲学の現われでもある。

しかし、アジアで展開されている経済政策を「規制強化と規制緩和」の二分法のみで捉える視角はあまりに一面的にすぎよう。例えば、各政府が外資に対して優遇と選別の両政策を繰り返しているのは、一方に植民地支配期の苦い体験があり、他方に60年代以降の冷戦体制と深く結びついた「経済開発戦略」があるからである。その結果、アジアではのちにみるように、国営・公企業、国内民間大企業（財閥）、多国籍企業の「鼎立構造」が形成されるが、それは植民地型経済からの脱却と経済開発戦略の間の緊張関係が生み出したものであった。したがって、アジア諸国・地域間における外国人企業の存在の大小、役割の違いも、単に投資政策の違いだけでなく、その背後にある経済構想、例えばインドの「社会主義型社会」、マレーシアの「ブミプトラ政策」、インドネシアの「パンチャシラ体制」という広い文脈のなかで捉え直す必要があるだろう。

第3は、アジアにおける国内民間企業の場合、株式会社組織は必ずしも支配的な企業形態ではないという事実である。むしろ、当該国・地域の社会制度や、東南アジア諸国の場合には華僑・華人の存在を背景に、それぞれが独自の「ファミリービジネス」を

発展させているのが通例である。また、国営・公企業の場合にも、国民経済利害を代表する企業活動というよりは、軍・官僚指導者や政党の私的営利活動とみるほうが実態に近かった。したがって、先進工業諸国の経験をそのまま適用するのではなく、アジアにみられる企業経営形態の特質を明らかにし、さらに、それらが工業化過程にどのようなインパクトを与えたのかを検討する必要がある。またそのことによって、アジア工業化論は「政策論」や「比較優位論」の枠を越えた、より豊饒な議論へと発展する可能性をもつだろう。

第2節 「三者同盟論」と「鼎構造論」

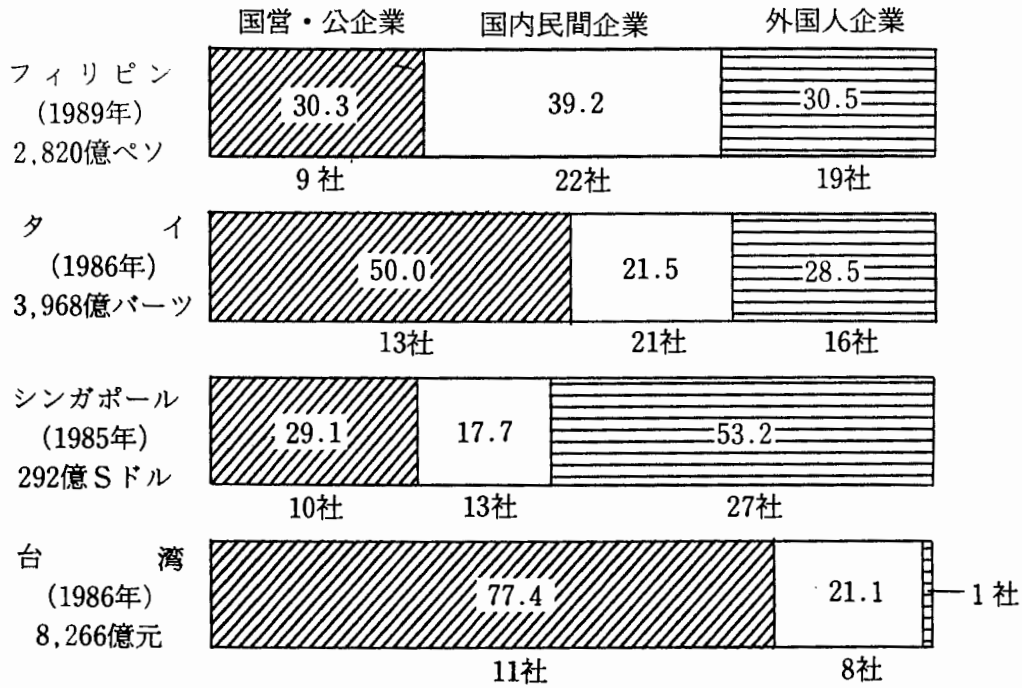
発展途上国における三つの支配的資本

図3-1は、主要なアジア諸国・地域（以下、アジアと略）における売上高上位50社の国籍・資本所有形態別の分布を図示したものである。アジア諸国の大企業がいかなるグループによって支えられているかを、この図はよく示している。

分類にあたっては、対象とする企業が、(イ)国内（内資）系か外国人系か、(ロ)国内企業の場合、国営・公企業なのか民間企業なのか、(ハ)国内民間企業の場合、財閥・企業グループの構成メンバーなのか独立系企業なのか、(ニ)外国人企業の場合、多国籍企業なのかそうでないのかを、それぞれ基準としている。なお、国内企業というあまりなじみのない言葉をここで使っているのは、東南アジア諸国の場合、民族（土着）資本家ではなく、現地国籍の華人系資本家＝国内資本家（domestic capitalist）が大きな比重を占めている事実を考慮したためである。

さて、以上の基準を適用すると、多くのアジアの大企業の間

図3-1 アジア諸国・地域における非金融系企業の資本所有形態別分布
(台湾のみ売上高上位20社、あとは上位50社)



(注) 分布は資本所有形態別の売上高分布に基づく。

企業数の分布はグラフの下段を参照。

(出所) フィリピン：小池賢治，タイ：末廣昭，シンガポール：岩崎育夫，台湾：涂照彦の各調査に基づく。

は共通する三つの特徴がみられた。

- (イ) 先進工業諸国と比べた場合、国営・公企業の比重がきわめて高く、またその産業基盤も多岐にわたっていること。
- (ロ) 国内民間大企業の大半は、独立系ではなく、特定の企業グループに所属していること。しかも、こうした企業グループは、特定の家族・同族が所有と経営を支配する「財閥」の形態をとっていること。
- (ハ) 外国人企業の多くは、欧米・日本に本社を置く多国籍企業であること。

以上の3点である。そこで、仮にこうした三つのグループ、即ち国営・公企業、財閥、多国籍企業を、ここでは「支配的資本」

と呼んでおくことにしたい。

なお、図3-1にはインドネシアの状況が示されていないが、佐藤百合が行なった詳細な企業調査によると、調査対象企業(85年現在) 4496社の資本金合計額のうち、国家資本が34% (社数の3%)、国内民間資本が47% (同80%)、外国資本が20% (同17%)、それぞれ占めていた⁽³⁾。もし、対象を売上高や資産総額の上位企業に限った場合、国家資本の比重はもっと高くなるものと考えられる。

エヴァンスの「三者同盟論」

発展途上諸国の大企業にみられる三つの支配的資本の存在は、70年代半ば頃から注目されるようになった。例えば、ブラジルにおける多国籍製薬企業の経済支配を博士論文のテーマにとりあげたエヴァンス (Peter Evans) は、この研究をさらに発展させて、いわゆる「三者同盟 (triple alliance)」論を展開した⁽⁴⁾。即ち、ブラジル経済を支えているのは、国家資本、地場エリート資本 (elite local capital)、多国籍資本の3大グループであり、彼らの利害は相互に結合している。そして、対内的には政治権力に、対外的には多国籍企業に著しく依存したブラジルの経済発展を「従属的發展 (dependent development)」と、彼は定義したのである。

エヴァンスの議論は大きな反響を呼び、ラテンアメリカで発展をみた「権威主義体制論」や「従属論」と結びつくことによって、他の発展途上諸国の経済分析にも適用されることになった。その典型は、韓国の一連の研究などにみることができる⁽⁵⁾。一方、エヴァンス等の研究は、政治権力の強権体制、政府の経済政策、軍・官僚の営利活動、国営・公企業の奨励といった、それぞれが次元の異なる問題を「国家資本＝権力機構」という概念に集約していたため、議論の重点を資本家活動の発展ではなく、「支配体制論」においた。同時に、エヴァンス自身もともと多国籍企業の研究

から出発したこともあって、彼が地場エリート資本と呼ぶ国内民間大企業（企業グループを含む）の研究は軽視されるか、あるいは彼らを「従属的資本家」「買弁資本家」という側面でのみ評価するという問題を残した。

こうした点に不満を抱き、国内大企業やビジネスグループの成長の側面を強調したのが、インドネシア経済の実証研究を進めていたオーストラリアのロビソン（Richard Robison）である。彼は、インドネシアの基本的な企業形態を軍・官僚の企業、華人の企業、インドネシア人（プリブミ）の企業、外国人企業に分類して、それぞれの発展パターンを明らかにし、同国の政治社会変動を根底から規定しているのは、「従属的発展」ではなく「資本家的発展」であると主張した⁽⁶⁾。ただし、ロビソンの場合も、国内資本家の特徴として最も重視したのは、政治権力による庇護（patronized and client capitalist）や役得＝経済特権の追求という側面であった。その結果、80年代後半以降、インドネシアの経済構造が大きく変わるなかで、国内資本家がどう自らを再編しつつあるのかという点については、必ずしも説得的な議論を展開していない。

財閥研究と「鼎構造論」

国家資本、地場エリート資本、多国籍資本の「鼎立構造」に注目している点ではエヴァンスなどの研究と共通するが、次の点で従来の「三者同盟論」と異なるのが、最近の末廣昭（タイ）、佐藤百合（インドネシア）、小池賢治（フィリピン）、星野妙子（メキシコ）などの一連の財閥・ビジネスグループの研究である⁽⁷⁾。

これらの研究が共有している特徴は、(イ)権力装置としての国家や経済政策の立案・遂行主体としての政府と国家資本（国営・公企業）を区別する、(ロ)三つのグループのうち国内民間資本、とりわけ財閥・ビジネスグループの企業活動に注目する、(ハ)彼らの発展パ

ターンを経営形態、技術形成、市場開拓などの側面で実証的に把握する、(二)同時に、権力構造、経済・産業政策、国際経済環境などの変化に対する彼らの自己変革能力、あるいは対応過程を重視する、(三)三つのグループの間の「同盟・協調」の側面だけでなく、「対立・反発」の関係にも着目する、などの点である。

なお、タイ経済の歴史的展開過程を実証的に分析した筆者は、三つの主要グループを「支配的資本 (dominant capital)」と呼び、これら支配的資本が国内の権力構造と世界的な政治経済体制に規定されつつ、タイの企業活動、さらには国民経済を支えている状況を「鼎構造 (tripod structure)」と呼んだ⁽⁸⁾。そして、これら支配的資本の間にみられる協調と対立というダイナミックな関係こそが、タイやアジア諸国の工業的発展の方向を大きく左右しているというのが、筆者の主張である。

財閥研究とアジア工業化論

こうした研究は、発展途上諸国の工業的発展(もしくは停滞)の特徴とそのダイナミズムを、企業=資本家活動というミクロ・レベルから明らかにしようとしている点で、一定の意義があるものと思われる。また、エヴァンスなどの議論が、どちらかといえば「支配体制論的アプローチ」に傾斜していたのに対し、前者の研究は国内民間企業の役割をより重視する「鼎構造論的アプローチ」を目指しているとみなすこともできる。

もちろん、財閥・ビジネスグループ研究が、発展途上国経済のよりトータルな政治経済学的研究から現状追認型の企業・企業経営史研究へと細分化していく恐れをもつ、という批判があることも指摘しておく必要があるだろう。にもかかわらず、アジア工業化論との関連で強調しておきたいのは、さしあたり次の2点である。

第1に、アジアの経済構造にみられる跛行性などを、政治権力

の強権性や多国籍企業への対外的従属性のみで説こうとする議論、そしてアジアNIESの良好な経済パフォーマンスを、政府の経済政策の有効性に一元的に還元しようとする議論は、いずれも一面的にすぎるという批判である。同じく、東南アジア諸国が80年代後半からいっせいに工業製品輸出の促進と産業構造の高度化に着手し、これが一定の成果を収めつつあるのを、国際競争力の変化や各国政府の「規制緩和政策」のみに求める議論も疑問が残る。というのも、最近の東南アジア諸国の経済変化は、単に政策の変化や外生的要因だけが生み出したのではなく、国内資本家の成長や、さらには企業内部で生じているさまざまな変化も大きく影響していると考えられるからである。

第2に、企業レベルの研究は、転じて今後のアジア工業化を展望するうえでも大きな意味をもつという点である。これに関連して興味深いのは、中岡哲郎を中心とする技術史研究グループが最近刊行した「中進国」の技術形成の国際比較研究であろう⁽⁹⁾。この本のなかで中岡は、明治期の日本、韓国・台湾、そしてメキシコの工業技術(特に工作機械産業)の発展の違いに注目しつつ、中進国の技術形成を、(イ)技術者・技能工などの個人レベルだけではなく、(ロ)企業レベル、(ハ)社会レベルの技術形成能力と関連させて論じるという、示唆的な分析枠組みを提示した。

3層に区分された技術形成能力のうち、筆者が特に注目したいのは「企業レベル」のそれである。つまり、一国の工業水準を引き上げ、産業構造の内生的発展を促すような企業の技術能力はどのように形成されるのか、逆に企業内の技術移転・技術形成を阻害するような企業経営形態があるとすればそれは何なのか、という問題の解明がそれである。

この点は、本書の第5章で谷浦が提示している「工業化資源」と「工業化能力」の概念ともつながる問題であるが、同時に工業

化論における「担い手論」の重要性をあらためて示唆するテーマでもあろう。

第3節 国営・公企業の発展と民営化問題

国営・公企業の産業基盤

国家が関与する企業活動には、通常、次の形態がある。

第1は、省庁が直接運営する企業体で、資本金や運営資金は国庫から支出され、損失が出れば国庫から補填される。第2は、公社・公団組織で、日本で言えばかつての国鉄、タバコ専売公社がこれに相当する。タイでは通常、オンガン (onkan) の言葉が使われ、シンガポールでは政府関連会社 (government-linked-companies)、フィリピンでは公社 (public corporation) の表現が使われている。第3は、民間と同じ株式会社組織をとるもので、政府が発行株式の一定比率を所有するものが含まれる。政府が関与する、こうしたさまざまな形態の企業を通常は「公企業」と総称しているが、本章では以下、「国営・公企業」(state/public enterprise) と広く呼ぶことにしたい。というのも、アジアの公企業は国・地域により、その呼称や法的地位にかなりの相違がみられるからである。

さて、国営・公企業が形成される方法としては、(イ)最初から同形態で設立される場合 (50年代の台湾・タイ、60年代後半以降のシンガポール、70年代以降のフィリピン)、(ロ)外国人や民間が所有する企業・工場を接収もしくは買収する場合 (50年代以降のインドネシア、70年代半ば以降のマレーシア)、(ハ)経営危機に陥った民間企業の経営を肩代りする場合 (70年代後半から80年代前半のフィリピン) など、いくつかの事例が考えられる。

表3-1 アジア諸国の国営・公企業とその業種分布

	韓 国	台 湾
電 力	韓国電力公社 (1989:32%株式を民間に売却)	台湾電力
通 信	国営	交通部通信総局
航 空	大韓航空 (1969:韓進に売却)	中華航空
石油精製	大韓石油公社 (1980:鮮京へ売却)	中国石油
石油化学	鮮京, 三星など民間企業中心	中国石油化学工業開発
製鉄鉄鋼	浦項総合製鉄	中国鉄鋼
その 他	造船 (→民営化)	造船, 機械, 砂糖, 肥料など
	フィリピン	タイ
電 力	発電は公営 (National Power: 1936) 配電は民間企業	Electricity Generating Auth. Metropolitan Electricith Auth.
通 信	民間企業が独占	Telephone Org. of Thailand
航 空	Philippine Airlines (1977:エリサルデ財閥から買収)	Thai International Airways (1989-:株式上場問題で議論)
石油精製	Petron Corp. (1973:エクソンから買収)	Petroleum Authority of Thailand
石油化学	該当なし	National Petrochemical Corp.
製鉄鉄鋼	National Steel Corp. (1974:スペイン系財閥から買収)	民間企業を認可 (サハウィリヤー財閥とイタリア公企業の合併)
その 他	銅精錬	各種製造業, 鉱業, 工業団地造成
	マレーシア	シンガポール
電 力	National Electricity Board	Public Utilities Board (1963)
通 信	Syarikat Telekom (M) (民営化)	Telecommunications Auth. (1974)
航 空	Malaysia Airlines System (1985:株式上場)	Singapore Airlines (1985:政府株式一部売却)
石油精製	Petroliam Nasional (PETRONAS :1974)	Singapore Petroleum (1969:設立)
石油化学	該当なし	Petrochemical Corp.(1977:設立)
製鉄鉄鋼	HICOM,PERNAS (Malayawata Steel)	製鉄NISM (1986:政府株式売却)
自 動 車	HICOM - Mitsubishi (Proton: 1983)	民間企業
その 他	ゴム農園, 鉱山, 建設, セメント, 海運, 不動産, ホテル, 商業など	造船 (Keppel Corp.), 海運, 建築用資材

(出所)韓国, 台湾, タイ:末廣昭, フィリピン:小池賢治, マレーシア:鳥居高, シンガポール:Lee Tsao Yuan et al. の調査より作成。

ところで、アジアの場合、「政府による積極的な不干渉主義」の立場をとる香港以外では、国営・公企業がそれぞれの工業化過程においてきわめて大きな役割を果たしてきた。単に経済規模・雇用規模が大きいだけでなく(前掲図3-1)、その産業基盤が先進国に比べてはるかに広範囲にわたっていることにも注目すべきであろう。具体的には、巨額の固定資本投資を必要とする公益事業や産業インフラ(電力、通信、運輸、港湾、道路など)をはじめ、その範囲は石油精製、石油化学、鉄鋼、製糖、化学肥料などの製造業から、金融、貿易、倉庫、サービス業にまで及んでいる(表3-1)。こうした国営・公企業の発展は、アジアだけでなく発展途上国全般に共通する特徴でもある。

国営・公企業の設立背景

国営・公企業が積極的に設立された背景としては、大別して次の二つの理由を考えることができるだろう⁽⁴⁾。

第1は、第2次大戦後、政治的独立を獲得した植民地被支配国(タイを除く)が、その後の国民経済建設の過程で、国家による経済介入=国営・公企業の設立を主要な手段としたという事実である。とりわけ反植民地戦争をへて政治的独立をかちとったインドネシアなどでは、旧植民地宗主国の所有する企業、工場、プランテーションを接収し、これを公有化するという強硬手段に訴えた。また強烈な反植民地意識を背景に、インドやビルマにおいても、国家による経済管理=「社会主義型社会」の模索が進められた。

タイは政治的独立を守り抜いたアジアでは唯一の国であるが、華僑・ヨーロッパ人の経済支配に対する反発から、国家による経済管理が39年より開始されている。そして、47年の軍事クーデタによって成立した第2次ピブーン政権は、この政策をよりいっそう強めた⁽⁴⁾。こうした一連の動きは、植民地的経済構造からの脱却

が大きな背景となっており、その結果、外国資本に対しては警戒の念と規制的対応が共通の特徴となっている（インドやスカルノ政権下のインドネシア）。

第2は、「経済開発戦略」や「圧縮された工業化」を推進する経済主体として、国家の経済的役割がクローズアップされたという事実である。とりわけ60年代以降には、経済社会開発の主要な課題が「工業化」に向けられた。そして、この工業化戦略は、国内市場向けであれ輸出向けであれ、先進工業国の体験以上に総花的展開、かつ短期間における目標達成を課題とした。そのため、当時、未発達の内国民間資本の肩代りをつとめる形で、国営・公企業形態による工業化の推進が意図されたのである。こうした「経済開発戦略」のもとでは、外国資本は、むしろ国内に不足する資本と技術を補完する工業化の「担い手」と認識され、外国人投資に対しても優遇措置がとられた（60年代以降のタイやスハルト政権下のインドネシア）。したがって、国営・公企業の育成は、国・地域により、また時期によりその目的も外国資本に対する態度も異なっていた点に注意する必要がある。

これに対して、マレーシアはやや独自の展開を示した。同国は植民地支配時代に形成された人種間（マレー人、インド人、中国人）の経済格差を是正するため、69年から向こう20年を期限として新経済政策（NEP）、あるいはブミプトラ政策を推進した¹²⁾。この政策のもとでは、ブミプトラ（土地の子）＝マレー人の経済的地位を引き上げるために、資本所有、雇用などの面で人種別人口構成比に見合った経済構造の形成がめざされた。とりわけ、70年代初めにマレー半島東海岸で発見された石油が商業ベースにのり、同時に石油ショックによる大幅な原油価格の引上げで開発資金源が確保できると、マレーシア政府はかつてみない規模で、英国資本が所有するゴム園、スズ鉱山、貿易、そして華人資本が所有する銀行の

買収を進め、これらをマレー人が支配する公企業へと改組していった。この政策の中心を占める政府持株会社プルナス社(PERNAS)は、70年代末には大半の有力外国人企業の買収を終え、これらを含めた国営・公企業の数100社以上に達したほどである。以上の経緯からわかるように、マレーシアのプミプトラ政策は、先の第1の背景と第2の背景が結合したものとみなすことができる。

軍・官僚による企業活動=官僚資本家

国営・公企業と関連してここで指摘すべきは、軍・官僚の指導者が積極的に企業活動に進出してきた事実である。その進出パターンには、(イ)既存あるいは新設の国営・公企業を利用する場合と、(ロ)私的民間企業や持株会社を自ら設立して営利活動を行なう場合の二つがある。

前者の場合には、軍・官僚指導者が、公企業の株式の無償割当や役員就任、そして独占的な事業に伴う利権をつうじて莫大な収入源を確保した。例えば、53年にタイで設立された国家経済開発公社(National Economic Development Corp., Ltd.)は、製糖、製紙など計七つの既存国営工場を所有する持株会社として設立されたが、その株主のなかには、既設の国営・公企業の他に、当時タイで最高権力者であったピン・チュンハワン国軍最高司令官(前チャートチャイ首相の実父)とその一族、彼が会長を務める退役軍人会の持株会社(タハーンスーマッキー社)、そしてピンと密接な関係にあった華人資本家王慕能の率いるアユタヤ銀行グループが含まれ、事実上、軍閥指導者と特定華人の間の私的企業(形式的には公企業)と化した⁽¹³⁾。また、軍の私企業であるタハーンスーマッキー社は、麻袋の製造・販売、豚の解体、酒の販売を担当する複数の公企業へ出資することによって、これらの利権を独占的に支配したのである。

第2のパターンは、57年にタイのサリット元帥・首相が設立したスズの探査・採掘会社エムコ社（EMCO）に典型的にみることができる。同社は複数の個人が出資する私企業として発起されたが、主要株主・役員にはサリット陸軍総司令官（当時）、タノーム国防大臣補、ソムパン国営鉱山会社副社長、ウィチャー鉱業局長などが含まれ、鉱業行政の実権を握る人物たちがスズの利権を掌握するために設立したものであった。事実、エムコ社は、米国のユニオンカーバイト社と合併でタイサルコ社、テムコ社などをつぎつぎと設立、68年までに南タイのスズの探査、採掘、精錬、輸出をほぼ独占することに成功した⁴⁴。

エムコ社の事例は「役得型企业」の典型であり、同時に軍・官僚指導者が自らの政治権力や官職を利用して企業活動に進出する、いわゆる官僚資本家（bureaucrat capitalist）の発展を示すものである。同じようなパターンは、60年代後半以降のスハルト政権下のインドネシア、70年代以降のマルコス政権下のフィリピンにも広範囲に確認することができた。

支配政党による企業活動＝政治の経済化

一方、マレーシアでは、国営・公企業とは別に、支配政党UMNO（マレー人政党組織）が政府のプミプトラ政策に呼応する形で巨大なビジネスグループを形成するという、きわめて特異な展開を示した。具体的には、72年にラザレー党財政部長（後蔵相）やUMNOの主力メンバー（閣僚を兼任）が、持株会社であるフリート社（Fleet Holdings Sdn. Bhd.）を設立、同社をつうじて80年代半ばには、50社を超える民間企業を買収もしくは新設していった。フリートグループに所属する企業群には、新聞・出版のストレートタイムズ・グループ（77年から88年の間に28社買収）、金融・保険を担当するバンク・オブ・コマーズ（BCB）グループ、テレビ放送・通信機器のシ

ステム・テレビジョン (STMB) グループなどが含まれる。

ブミプトラ政策は、一方で「企業所有のマレー人化」をめざすものであったが、他方ではマレー人政党が公企業（プルナス社など）や私企業をつうじて経済に直接介入するパターンを促した。この問題を初めて実証的に解明したゴメツ（E. T. Gomets）は、こうした状況を「経済の政治化（politicization of the Malaysian economy）」と呼んでいるが⁽⁴⁹⁾、同様の特質は東南アジア諸国のみならず、国民党支配下の台湾などにも確認することができたのである。

国営・公企業の非効率化と民営化政策

国営・公企業が、特定権力集団の所得源や権力基盤拡充のための経済手段に転化すると、当然ながら、同企業設立の目的と実態の間に乖離が生じることになる。

具体的には、企業経営に素人の軍・伝統官僚が役員に就任したため「放漫経営」に陥るという問題が浮上した。また、国営・公企業は、しばしば当該分野において独占的地位を保証されていたため、競争を通じて生産技術やサービスの向上を推進するという努力がなおざりにされた。同時に、相対的に高い原材料費（国営企業からの購入）や人件費は、事業運営をコスト面で圧迫し、また生産的な分野への再投資を妨げた。こうした一連の要因は、国営・公企業の「非効率化」という共通する問題を引き起こす。一方、タイやフィリピンなどの国営・公企業は、投資資金のかなりの部分を政府保証による対外借入れに求めたため、同企業の事業悪化は、公的対外債務の累積を促す要因にもなった。このようにして国営・公企業は、所期の目的とは別に中央財政や債務累積を悪化させる元凶と認識されるようになる。その結果、同企業の民営化（privatization）が大きな課題として浮上するに至った。

国営企業の民営化に早くから取り組んだのは韓国である。69年

の航空会社の民営化（韓進グループへ売却）に始まり、80年には旧ガルフ社が所有していた石油精製施設の接収と民間資本への払下げ、89年には電力部門の株式の部分売却などを進めた⁽⁶⁾。なお、引受け手である民間企業が財閥型グループであることが、韓国の場合には特徴的であろう。

シンガポールの国営・公企業の場合には、85年を転機に、政府所有株式の売却や民営化がいっせいに進められた⁽⁷⁾。同年、シンガポール航空会社（政府所有株式100%→63%、87年53%）と三菱シンガポール重工業（44%→0%）の株式売却が実施され、88年までに計23社の企業が民営化の対象となった。一方、88年初め頃の国営・公企業の数21社、大半が公益事業に集中し、最近では通信・電力分野でも株式公開が検討されていると報告されている。

タイでは、プルーム政権のもとで80年に「国営企業改善小委員会」が設置され、不良企業の効率化と民営化の基本方針が83年に決定された。その結果、82年から88年末までに計12の国営・公企業の民営化、株式売却が実施されている⁽⁸⁾。そのなかには、織布公団、冷凍倉庫公団、みょうばん工場、製糖工場、製紙工場、ホテルなどが含まれ、最近では、国鉄、タバコ専売工場、港湾公団、タイ国際航空など、国営・公企業の中核部分の株式公開や民営化も検討されている。同様の動きは、80年代後半以降のインドネシア、マレーシアでも程度の差はあれ見いだすことができる。

民営化の背景と権力構造の変化

最近の民営化の動き、そして国営・公企業の再編は、少なくとも次のような三つの変化を示しているように思われる。

その第1は、民営化の進展が、最近の国内民間企業の成長や証券市場の発展を前提としていることである。日本の「官業払下げ」の場合には、民間企業の育成をはかるために積極的に官業部門（軍

需工業は別)の民有化を推進した。これに対して、東南アジア諸国の場合には、民間企業の成長それ自体が「迫られた民営化」を実現可能なものにするという、転倒した構図をとっている。

第2は、民営化に伴い、国営・公企業の産業基盤がしだいに公益事業や資源関連分野に集中していることである。確かにマレーシアなどでは、製鉄、自動車組立、プランテーション部門などは依然として政府系企業(および外国資本との合弁)が支配している。しかし他方では、重化学工業部門であっても、従来のように公企業一極集中型ではなく民間資本を活用するパターンが生じている。例えば、タイで89年に認可された石油化学プロジェクトは、天然ガス分離プラントやナフサ製造こそタイ石油公団やタイ石油化学公社が担当するが、化学原料・中間製品の製造(計11プロジェクト)は、民間企業(財閥系企業)と多国籍企業の合弁に任された。その他、自動車エンジン(86年)、高炉・冷延鉄鋼生産(90年)など、今後の重化学工業化の要をなすプロジェクトも政府の出資を避け、「国内民間企業プラス多国籍企業」の方式がとられている。

第3は、国営・公企業の役割変化が、権力構造の一定の変化と結びついている事実である。軍事政権の長期化のもとでは、国営・公企業は権力集団の私的経済手段に転化しがちであり、また今もなおその傾向は強い。にもかかわらず、経済成長が生み出した政治的民主化の要請、中間層や資本家の成長は、従来のような権力者による恣意的な企業活動への介入を抑制する作用をもちつつある。同時に伝統的官僚層(bureaucrat)に替わるテクノクラート層の台頭は、国営・公企業の運営を、個人・政党の利害から徐々に国家の経済目標に合致させる方向に動いているようにも思われる。

これらの点は、先に述べた「三者同盟論」が軽視しがちな側面であるが、アジア工業化と政治体制の今後を展望する上で、ますます重要性を帯びているといえよう。

第4節 財閥型企業の形成と再編

国内民間資本の特徴——財閥型企業の成長

大企業の資本所有形態別分布を示した図3-1(前出)は、一方でアジアにおける国営・公企業と外国人企業の大きな役割を明示しているが、他方では民間大企業の一定の成長も示唆しているといえよう。ところで注目すべきは、こうした民間大企業の大半が独立した企業群ではなく、企業グループ、それも「ファミリービジネス」を基本とする企業グループの構成メンバーで占められている事実である⁴⁹⁾。

通常、(イ)持株会社を中核とする同族経営、(ロ)複数のセクター・業種にまたがる事業展開、(ハ)特定の、あるいは複数のセクター・業種における寡占的市場支配の三つを特徴とする企業形態を、日本では「財閥」と呼んでいる。仮にこの基準を適用するならば、アジアにみられる企業グループの多くは、あきらかに「財閥型」とみなすことができる。また、中小企業が労働集約的輸出産業の中心を占めている香港・台湾を別にすると、他のアジア諸国では、財閥こそが工業化過程において主導的役割を果たしていること、しかも同じ財閥のなかで上位グループが経済的集中を進めている事実が判明する(表3-2)。

ところで、これら財閥の発展パターンには、次のような四つの特徴を見い出すことができた。つまり、(イ)韓国、台湾、インドにおいては民族系資本家が財閥を形成しているが、東南アジア諸国では移住定着民族である華僑・華人(フィリピンの場合是一部スペイン系)が中心を占めていること、(ロ)彼らは、しばしば権力者と癒着し「政商」化していること、(ハ)ファミリービジネスを基盤に「コン

表3-2 アジア3カ国の主要財閥の経済規模(売上高)と経済集中

(単位:100万ドル,%)

財閥上位5	韓国(1987)	インドネシア(1988)	タイ(1988)
1位	三星 21,645	サリム 4,833	サイアムセメント 1,613
2位	現代 18,335	アストラ 1,313	バンコク銀行 1,571
3位	ラッキー 13,039	シナールマス 1,074	CP 1,222
4位	大宇 10,107	リポ 1,074	タイ農民銀行 921
5位	鮮京 6,778	グダンガラム 779	サイアムモーターズ 711
財閥上位集中度	韓国(1984)	インドネシア(1988)	タイ(1988)
上位3 (1)	29,053	7,220	4,406
上位5 (2)	42,463	9,072	6,039
上位10 (3)	54,613	12,557	8,817
上位25 (4)	69,672	18,881	12,944
輸出総額 (5)	29,245	19,382	15,958
名目GDP (6)	82,400	82,727	59,588
(1)/(4)	41.7	38.2	34.0
(2)/(4)	60.9	48.0	46.7
(3)/(4)	78.4	66.5	68.1
(3)/(5)	186.7	64.8	55.3
(3)/(6)	66.3	15.2	14.8

(出所) 韓国:『東亜経済日報』1988年7月29日;服部民夫ほか『韓国の企業』,日本経済新聞社,1985年,66ページ。

インドネシア: *Warta Ekonom*, Juli 1989, p.72.

末廣昭・南原真『タイの財閥』,同文館,1991年,付表2より作成。

「グロマリット」的事業展開を進めていること、(二)外国資本との合併をテコに製造業へ進出していること、がそれである。そこで以下では、これらの特徴について個別に検討してみたい。

財閥の政商化と権力構造

エヴァンスたちの「三者同盟論」が強調するように、発展途上諸国の地場エリート資本は、しばしば国家権力と結合することによって自らの経済基盤を拡大し、企業グループへと発展させてきた。この点は、アジアの財閥においても変わらない。

彼らの「政商化」を引き起こした一般的理由は、国内政治権力の性格と彼らが遂行した経済政策の方法に求めることができる。

「開発の時代」「新社会運動」「近代化」などをそれぞれスローガンに掲げて登場したタイのサリット政権(58~63年)、タノーム=プラパート政権(63~73年)、韓国の朴政権(61~79年)、フィリピンのマルコス政権(65~86年)、インドネシアのスハルト政権(66年~)などは、例外なく国内外の共産主義勢力に対抗するために、きわめて強権的な政治体制=軍部独裁制を採用した。

そして、各政権が「経済開発」の柱として実施した産業・投資政策の大きな特徴は、特定企業に対する税制上の恩典、資金・外貨の特別割当、あるいは競争企業の制限など一連の選別的優遇措置であった。その結果、民間企業にとっては、優遇措置を享受できるかどうか、つまり政府との関係如何が死活的な意義をもつにいたる。しかも、一方で政策上の権限が少数の軍や官僚指導者のもとに集中し、他方で個別企業の利害を集約的に代弁する資本家団体や政党組織が未発達のもとでは、当然ながら、企業と政府の関係は、特定資本家と権力者の間のよりパーソナルな関係(パトロン=クライアント関係)へと収斂していった。

加えて、東南アジア諸国の場合には、国内経済活動の中心を華僑・華人が担うという状況が、資本家の権力者への依存関係をいっそう強化した。というのも、49年の中国革命の成功やその後の国内共産主義勢力の台頭は、各国の軍事政権に国内華僑・華人に対する警戒の念を呼び起こしたからである。そのため、華僑・華人は生命・身分の保証、企業活動の安定、さらには特権的地位の確保をめざして、積極的に権力者の政治的庇護を求めることになった。

以上の一般的条件と特殊条件が重なることによって、アジアの資本家たちは「政商」的性格を強め、逆に政治権力へのアクセス

を確保したグループは自らの経済勢力を急速に拡大させていった。さきに紹介したロビソンのいうインドネシアの「庇護された資本家」の発展や、マルコス政権下の「とりまき資本家」「クロニー資本主義 (crony capitalism)」の形成は²⁰⁾、まさにこうした状況を指している。

ファミリービジネスとコングロマリットの事業展開

アジアの財閥にみられる第2の特徴は、多数の業種・セクターにまたがる「コングロマリット」的な事業の展開である(表3-3)。「コングロマリット化」の背景には、ある財閥が母胎事業(例えば自動車組立)の国内市場支配力を強化するため、関連する諸産業へ積極的に進出し、当該産業の垂直・水平的統合化をはかるというような場合が考えられる。また、国内市場が狭いため、輸入代替企業の生産規模を拡大すると容易に市場の飽和点に達し、そのため、よりいっそうのグループの経済規模の拡大を事業多角化に求めようとする傾向がみられる。さらに、異なる産業への進出が、外国資本と合弁を組むことによって比較的容易に実現するという事情も重要であろう。そうしたなかで、筆者が特に注目したいのは、財閥の基本経営形態である「ファミリービジネス」そのものが、じつは事業多角化を促進しているのではないかという点である。

一般に、近代企業の活動を規定する要因として指摘されるのは、「利潤の極大化」、「市場シェアの極大化」といった目標の達成である。しかし、ファミリービジネスを基本とする財閥の場合には、特定傘下企業の成長や永続は、グループ全体にとって必ずしも必須の条件とはみなされていないように思われる。むしろ、所有者、あるいは家族・同族にとって決定的に関心があるのは、個人や家族名義の「資産 (family property) の極大化」であろう²¹⁾。

そのため、仮に彼らがある製造業に経営基盤を置いていても、

表3-3 アジア諸国における主要財閥とその産業基盤

財閥のタイプ	韓 国	台 湾
コングロマリット型 (ワンセット型を含む)	三星 (電子, 建設, 繊維, 貿易) 現代 (建設, 自動車, 造船, 機械, セメント, アルミ, 貿易)	台塑 (プラスチック, 繊維, 機械, 合 板) 新光 (繊維, 食品, 保険, デパート) 南紡=統一 (合繊, セメント, 食 品, 貿易)
製造業型 (統合型含む)	大宇 (自動車, 電子, 化学, 貿易) ロッテ (菓子, 食品, ホテル, デ パート) 金星ラッキー (電機・電子, 化学) 双竜 (製紙, セメント, 石油) 鮮京 (合繊, 石油, 化学) 暁星 (繊維, タイヤ, 皮革, 貿易)	大同 (家電・電子, 部品) 遠東 (繊維, 合繊) 裕隆 (自動車, 部品) 三陽 (自動二輪, 自動車)
サービス関連型 (商業含む)	韓進 (航空, 運輸, 海運, 保険)	霖園 (保険, 建設, 不動産)
財閥のタイプ	フィリピン	タ イ
コングロマリット型 (金融を含む)	ソリアーノ (ビール, 製紙, 肥料, 銅鉱山, 保険, 不動産開発) アヤラ (金融, 不動産, アグロ, 電 子)* ゴンコウェイ (食品, 繊維, 化粧 品, 農園, 商業, 不動産開発)	サイアムセメント (セメント, 鉄 鋼, 自動車, タイヤ, パルプ・製 紙, 電子, 石油化学) バンコク銀行 (銀行, 保険, 不動 産, 繊維, 石油化学) C P (飼料, プロイラー, エビ, 石油化学, 電子)
製造業型 (統合型含む)	シルベリオ (自動車)* コファンコ (ココナツ関連)* ベネディクト (砂糖関連)*	サハユニオン (繊維, シューズ, 電子) サハ (日用消費財, シューズ, 電 子, 繊維) サイアムモーターズ (自動車, 部 品) スックリー (合繊, 繊維, ガーメ ント)
サービス関連型 (商業含む)	H・シー (不動産, デパート) ガイサノ (不動産, デパート)	セントラル (百貨店, ホテル) イタルタイ (建設, ホテル)
財閥のタイプ	シンガポール	インドネシア
コングロマリット型 (金融含む)	OCBC (銀行, 保険, 飲料, スズ精錬) UOB (銀行, 不動産) ホンリョン (銀行, 保険, セメント, 建材, 不動産, ホテル, 貿易)	サリム (セメント, 製粉, 自動車, 鉄鋼製品, 金融, 不動産) シナールマス (アグロ, 製紙, 化 学, 金融) ビマンララ (通信機器, 海運, 農 園, ホテル)
製造業型 (統合型含む)	カンフィーワ (家電製品)	アストラ (自動車, 部品, アグロ) グダングラム (タバコ) ロダマス (ガラス, 化学, 金融, 不動産) バックリー (鉄鋼製品, アグロ)
サービス関連型 (商業含む)	クーテックパ (不動産, ホテル) オン (デパート)	ダマテックス (合繊, 繊維) ジャヤ (建設, ホテル)

(注) フィリピンの財閥*は、1986年のマルコス政権の崩壊以後、後退したものを示す。
(出所) 韓国, 台湾, タイ: 末廣昭, フィリピン: 小池賢治, シンガポール: 岩崎育夫, イ
ンドネシア: 佐藤百合の調査より作成。

主たる関心は当該産業における内包的発展＝企業内技術形成や製品開発などではなく、しばしば現在の収入や将来の収入を極大化すると考えられる個人・家族全体の資産を保証するような、そうした事業の外延的多角化に向けられる。換言すれば、既存の製造分野への追加投資を削減しても、より高い収益が期待できる分野——金融、サービス、不動産など——があれば、そちらへ資金を振り向けようとするのである。

この点は、海外事業への投資（しばしば資本の海外逃避と理解されるが）も例外ではない。80年代前半までのタイのバンコク銀行グループ、インドネシアのサリム・グループ、マレーシアのクオックブラザーズ・グループなどの活発な海外事業（香港など）は、国内事業のリスク分散、アジアにおける華僑ネットワークの活用だけでなく、以上の観点からも捉え直すべきであろう。

外国資本との結合と商業主義志向

アジアの財閥に共通する第3の特徴は、外国資本との合弁事業をテコとした事業の拡大である。

戦後の日本において、旧財閥とは別に急速な成長を遂げてきた新興企業集団（トヨタ、日産、日立、松下、ソニーなど）にみられる際だった特徴は、「小さな製造・修理工場」から巨大な企業グループへ発展してきたという経緯と、創業者にみられる技術志向であった。一方、東南アジア諸国の製造業財閥の場合、創始者が製造業へ進出する以前の職種を調べると、日本の事例とは対照的に、その多くが当該製品の輸入・卸売業に従事していたことが判明する⁽²⁾。

製造技術に対してほとんど経験もノウハウも持ち合わせていなかった商人層が、短期間のうちに当該分野へ進出したのは、(イ)60年代以降の輸入関税の引上げや外資優遇策が、従来アジア向け製品輸出を行なっていた外国製造メーカー（特に日本）に対して、

合弁形態による現地生産を促したこと、そして、(ロ)この合弁企業のパートナーに選ばれた国内資本家は、外国人とのチャネルをすでに有し、また資金と国内市場に関するノウハウを蓄積していた輸入商人層であったことに基づく。逆に、小規模の工場経営主は、華僑であれ民族系企業家であれ、こうした政策や潮流から排除された。

その結果、工場経営主やエンジニアではなく、輸入・卸売商人が「国内市場向け輸入代替産業」の担い手として東南アジアでは台頭することになる。換言すれば、技術志向ではなく国内マーケット志向、あるいは生産過程ではなく流通過程に基盤を置くグループが財閥的發展を遂げることになった。こうした傾向を、華僑・華人の「ファミリービジネス」が助長したことはあらためていうまでもなかろう。

財閥の「自己変革=対応能力」

財閥型企業の発展パターンに共通する特徴、即ち「政商化」「家産の極大化」「外国資本への資金・技術依存」の三つは、彼らが短期間のうちに自らの経済勢力を拡大し、経済集中を進めることのできた基本的理由である。

しかし、これら三つの特徴だけが財閥の成長を支えてきたとみることにはできない。というのも、権力者の交替や産業構造の変化は、「政治的庇護」に過度に依存し、「商業主義」に走る財閥に対しては、その存立基盤を掘り崩す作用もまたもつからである。したがって、持続的な成長を続ける財閥には、先の特徴とは異なる別の要因がさらにあるとみななければならない。それを筆者は、財閥総帥（リーダー）の企業家精神と新しい政治・経済環境に素早く対応する「自己変革能力」と考えたい。なお、ここで自己変革能力と呼んでいるのは、具体的にはファミリービジネスの合理化と

事業の近代化・再編を遂行する能力を指している。

筆者は、かつてタイの主要財閥50グループについてその発展過程を歴史的に追跡したことがあるが、そこで明らかになった事実は、成長する財閥の多くがここでいう「自己変革」=伝統的な事業形態への挑戦を果たしているという点であった。

例えば、バンコク銀行の場合、50年代から70年代初めまで、各時代の軍閥指導者（シリ経済大臣補やプラパート元帥）を会長に迎え、こうした政治的コネクションを利用して急速な成長を遂げてきた。この点は、タイ人研究者が強調するとおりである。しかし、同時に指摘すべきは、52年に同銀行の支配人に就任した故チン・ソーポンパニット（陳弼臣）が、同族外から経営専門家（ブンチュー、アウィラなど）を招聘し、彼らとともに銀行業務の近代化・機械化、貯蓄性預金や工業融資制度のパイオニア的導入、海外支店網の拡充に努めたという事実である⁽²³⁾。この点の評価を抜きにして、こんにち東南アジア最大の商業銀行である同行の発展は到底説明できないであろう。

同じことは、従来タイでは王室が所有する特権的事業とみなされながら、じつは74～76年に抜本的な機構改革を実施することによって飛躍的發展を遂げたサイアムセメント・グループ、アムヌアイもと大蔵次官、アーナンもと駐米大使・外務次官（91年2月の軍事クーデタののちの暫定政権首相）を経営陣に迎え入れることによって、70年代末から他に先駆けて繊維製品の輸出に乗りだしたサハユニオン・グループ、国内流通組織改革と近代広告を結合したサハ・グループなどにも見い出すことができる。

経済のNIES化と財閥の対応

80年代に入ると、先に述べた自己変革能力はますますその重要性を増すことになった。というのも、東アジアに続いて東南アジ

ア諸国もほぼいっせいに NIES 型工業化政策を採用し、この過程で、政府が奨励する輸出産業、ハイテク産業、石油化学産業に進出しえるかどうか、その後の既存財閥の明暗を分けることになったからである（この点、韓国の先駆的事例が参考になる）。

新しく奨励の対象となった産業は、当然ながら権力集団へのアクセスや国内市場に対する流通ノウハウだけではなく、より高い技術をもった外国人企業へのアクセスや国際競争力をもった製品をつくりだす能力をも要請する。と同時に、こうした産業を引き受けるだけの経営基盤の育成も必要とした。換言すれば、ファミリービジネスの基本形態そのものは存続させるにしても、指導者の世代交替の推進、同族外からの経営専門家の受入れ、事業部制の導入等の機構改革、株式の公開と上場など、一連の「経営改革」を実施してきたグループが、新規産業への進出を果たしていくのである。なお、この問題については、筆者はすでにタイを事例として詳しい報告を行なっているので、そちらを参照していただければ幸いである²⁴。

こうした財閥の事業再編は、韓国やタイだけでなく、インドネシアにおいても現在進行している。例えば、第2節で紹介した佐藤百合は、80年代半ば以降のインドネシア経済の激変——石油・天然ガス以外の輸出産業の発展と貿易構造の変化——のなかで、既存財閥は「脅威」に直面していると主張するロビソンの見解を退け、むしろ成長財閥は、新しい環境を「ビジネスチャンス」と捉えていると判断する。そして、彼らのダイナミズムは、新しい経済環境や政策体系への対応能力から生まれており、かつてのような特定権力集団の政治的庇護に支えられた経済特権はしだいにその重要性を低下させつつあると主張するのである。なお、彼女が指摘している新しい対応というのは、(イ)アジアNIESを含む外国資本との新規共同事業、(ロ)輸出指向産業への進出、(ハ)銀行・観光

産業など「規制緩和業種」への進出などであった⁽²⁾。

いずれにせよ、現在のアジア工業化のダイナミズムは、企業レベルの事業再編や経営改革の進展と合わせて検討することによって、はじめて十分な理解が得られるものと思われる。

第5節 輸出指向工業化と外国人企業

多国籍企業の経済支配

最後に、アジアにおける外国人企業（および多国籍企業）の役割について簡単に触れておきたい。

図3-1（前出）からわかるように、アジアにおける外国人企業の存在はインドを除けばきわめて大きい。しかも、外国人企業のうち大企業のほぼすべては「多国籍企業」で占められていた⁽³⁾。多国籍企業が経済的優位を誇っている分野は、製造業に限れば次の三つである。(イ)資源関連・エネルギー産業（石油精製、天然ガス、鉱物資源など）、(ロ)生産技術面で独占的優位が発揮できる技術集約産業（電子、自動車、化学など）、(ハ)国際化したブランド名、多額の広告費、世界的な流通販売網など流通面で独占的優位が発揮できる食品・日用消費財産業（医薬品、洗剤などのトイレット製品、ソフトドリンクなど）の三つがそれである。また、繊維、鉄鋼二次製品、化学肥料など比較的成熟化した技術を使用する産業分野でも、国内資本家との合併という形で多国籍企業の進出がみられた。

多国籍企業への挑戦

ただし、こうした状況を直ちに外国人企業や多国籍企業による経済支配の貫徹とみるのは早計であろう。というのも、アジアの諸政府は過去、資源・エネルギー関連産業を中心として、外国人

企業の出資比率や設備拡張に対して規制的措置を強化してきたからである。タイでシェルとその現地パートナー（周光榮）が支配する石油精製会社（TORC社）の株式49%を、国営企業であるタイ石油公団（PTT）が80年12月に取得した事実などは、その典型である。韓国やフィリピンにおける石油精製事業の現地化政策も同様の事例とみなすことができよう。

もうひとつの挑戦は、国内資本家、特に財閥型企業の台頭である。第4節で述べたように、確かに多くの財閥は、外国資本との合併をテコに発展を遂げ、その限りでは「外資依存」の発展パターンをとってきた。しかし、これを外国人企業(多国籍企業)のグローバルな事業展開への一方的な統合過程と同一視することはできない。国内企業が外国の資本と技術をテコに経済勢力を拡大した事例は多数あり、特に国内市場向けの繊維、自動車組立、家電、セメント、輸出向けのアグロインダストリーなどの分野では、外資への「従属」ではなく、その「利用」や「共生」がみられたからである。その意味では、多国籍企業はアジアにおいて国家と財閥の二重の挑戦を受けてきたといえることができる。

NIES的政策と外国人投資ラッシュ

ところが、80年代半ばの国際通貨調整や日本・アジアNIESの輸出競争力の低下、米国の保護主義の強化を契機として、新しい事態が生じた。日本資本であれ、韓国・台湾・シンガポールなどのNIES資本であれ、輸出型企業はその生産・輸出基地の海外移転と国際化を迫られたからである。そして、その舞台となったのが米国を別とすると、じつは東南アジア諸国であった⁽⁷⁾。87～89年は日本資本が、そして88～90年はNIES資本が、過去20年間の実績を単年で上回るほどの規模をもって東南アジア諸国へと向かったのである。

一方、この傾向を支え促進したのが、同地域諸政府の外資導入政策に対する方針の変更であった。つまり、80年代に入って主要な外貨獲得源である原油や一次産品の国際価格が崩落すると、東南アジア諸国の政府は、一次産品の付加価値の高度化や繊維・電子など工業製品の輸出促進にのりだした。そして、この過程で外国資本に対する政策も、70年代半ば以降の「選別と規制」から「全面的な優遇」へと転換したのである。具体的には、タイ（83年～）、マレーシア（84年～）、インドネシア（87年～）が、相次いで輸出産業向け外国人企業に対して100%（インドネシアは95%）の資本所有や税制上の恩典拡大を認めるにいたった。また投資認可手続きの大幅な簡素化や外国人の投資を制限する業種枠の一部撤廃を実施したのである。これは、世界銀行の主張する「規制緩和」への対応でもあった。

こうして80年代後半には、外国資本が東南アジア諸国の電子、ゲーム、スポーツシューズ、ゴム製品など輸出向け労働集約産業へ集中的に進出した。そのなかには、米国・ECへ完成品を輸出する「迂回輸出型」もあれば、自国へ中間製品を逆輸入する「アウトソーシング型」もある。そうした動きのなかで特に注目すべきは、日欧米の電機・電子メーカーがアジア全域を対象とする地域戦略を本格化させたことであろう。

例えば、日本の松下電器産業、日立製作所、ソニー、米国のデータゼネラル社、オランダのフィリップス社、ドイツのニックスドルフ社、フランスのトムソン社は、それぞれシンガポールに「アジア本部＝地域統轄本部」を設置し⁽²⁸⁾、本社の海外立地戦略に基づいてアジア各国で製造・販売すべき工程・製品を決定するようになった。換言すれば、多国籍企業内の工程間分業や製品間分業がアジアの分工場に拡大されたわけである。同じ動きはシャープ、三洋電機、東芝や米国のIC組立メーカーにもみることができる。

このことは、各国の電子産業の品目別・工程別編成を多国籍企業の地域戦略や動向が大きく左右することを意味しよう。東南アジア諸国の国家と国内資本家の挑戦を受けてきた多国籍企業は、同地域がNIES化政策に転じることによって、少なくとも電子製品などの輸出産業分野ではその経済的支配を拡大する契機を与えられた。逆に受入国は、工業製品輸出の増加という「良好なパフォーマンス」とひきかえに、肥大化する外国資本と従来の経済構想（プミプトラ政策など）との間の矛盾とその調整という新たな問題や、国内地域間の経済格差の発生といった問題を抱え込むことになったのである。

第6節 国内企業再編の展望

東南アジア諸国向け外国資本の大量進出は、当該地域の貿易構造や産業構造の変化を引き起こしただけでなく、国内企業の動向に対しても大きなインパクトを与えつつある。そこで最後に、国営・公企業や財閥が今後どうなるのか、その点について若干の展望を行なうことによって本章の結びに代えたい。

第1に、国営・公企業の分野では、先に指摘した「民営化」の動きが引続き進行するものと考えられる。例えば、情報・通信産業や重化学工業など、従来であれば政府が直接、経営管理をはかろうとした分野でも、国内民間企業や外国人企業の導入が進められるであろう。ただし、外国資本の過大な存在が国民の警戒や反発を引き起こし、さらにこれが政府批判に発展する気配を示した場合、政府は公有化政策に訴えないまでも、外資に対する「規制と選別」を再度復活させる可能性がある。

第2に、財閥型企业の間では「二極分解」が進展するものと思

われる。つまり、外国資本との合併や技術提携により、輸出産業や重化学工業へ新たに事業基盤を拡大したグループとそうでないグループの間では、経営実績の成長率やその絶対的規模、さらに技術形成の面でいま以上に格差が拡大することになるだろう。そして、こうした分解は、経営改革を推進するグループとそうでないグループの格差拡大とも重なっていくと考えられる。その意味では、成長する財閥であれ停滞する財閥であれ、ファミリービジネスの再編や合理化は避けられない課題となる。

もっとも、既存の財閥のなかには、伝統的経営形態を墨守し、また製造業ではなく不動産、サービス、金融部門への多角的投機的投資によって「家産の極大化」をはかろうとするものが出てくるであろうし、事実、そうしたグループは多い。しかし、彼らが今後の工業化を推進する主役になるとは思えない。逆に彼らの存在が大きくなるとすれば、アジアにおいて持続的な経済成長は無理であろう。

第3に、電子・自動車などの加工・組立産業、そして化学産業の発展が、部品や金型、一部工作機械を含む関連産業の成長を促し、そこから新しいタイプの中小企業群を生み出してくる可能性である。実際、韓国では70年代後半から中小企業の数が増え、これが組立型輸出産業の裾野を支えることになった。

東南アジア諸国においても、外国人企業の部品下請けや委託生産（OEM生産を含む）をつうじて、従来の中小企業タイプ（食品加工や皮革など）とは異なる企業群が少数ではあるが生まれつつある。つまり、特定製品や部品の生産に特化し、これに関連した技術の導入・企業内形成に努めているような部品メーカーがそれである。彼らは財閥型企業をめざすわけでもなく、またその条件もないが、国際的競争力をもった技術志向の中堅企業（従業員50～200人規模）へと発展する可能性を秘めている。

もし、以上のような三つの事態が今後進展していくようであれば、第2節で紹介した「鼎構造」を支える三つの支配的資本の役割と相互の関係は再検討する必要があるだろう。また、国営・公企業や財閥型企業の性格規定についても、あらためて再考が必要となる。逆に、筆者のいう「鼎構造論」の構成メンバーやその特質を問い直すような事態の進展は、アジア工業化の「担い手」が新しい局面を迎えつつあることを示す証左ともなるだろう。

注(1) 世界銀行をはじめとする開発経済学グループの工業化論については、絵所秀紀「開発経済学の転換と‘韓国モデル’」(『経済志林』第57巻第1号、1989年6月)を参照。

(2) 電子をはじめとする輸出産業の発展パターンの違いについては、本シリーズの5『台湾の工業化』(谷浦孝雄編)、8『香港の工業化』(小島麗逸編)、10『アジアの工業化と技術移転』(谷浦孝雄編)、12『マレーシアの工業化』(堀井健三編)などが参考になる。

(3) Sato Yuri, "The Development of Business Groups in Indonesia: 1967-1989" (インドネシア大学経済学部修士論文), Djakarta, 1989, p. 38.

(4) Evans, P., *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, Princeton Univ. Press, 1979.

(5) Jones, L.P. and Il Sakong, *Government, Business and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*, Harvard Univ. Press, 1980; Kim Kyong-Dong ed., *Dependency Issues in Korean Development*, Seoul Univ. Press, 1987; Lim Hyun-Chin, *Dependent Development in Korea 1963-1979*, Seoul Univ. Press, 1987 など。

なお朴一は、韓国の場合には、公企業(国家資本)よりは借款(政府)の役割のほうが大きく、三つの資本の同盟ではなく、政府・財閥・外資の「支配三者体制」の関係に注目している。この点、エヴァンスの議論に内在する「支配体制論」の側面をより明示したと評価しえる。朴一「韓国の工業化と支配三者体制」(『経済評論』1990年4月)。

- (6) Robison, R., *Indonesia: The Rise of Capital*, Allen & Unwin, 1986. (木村宏恒訳『インドネシア—政治・経済体制の分析』, 三一書房, 1987年)
- (7) Suehiro Akira, *Capital Accumulation in Thailand 1855-1985*, The Centre for East Asian Cultural Studies, 1989; Sato, *op. cit.*; 米川伸一・小池賢治編『発展途上国の企業経営——担い手と戦略の変遷』, アジア経済研究所, 1986年; 小池賢治「フィリピンの財閥経営——ソリアノ財閥の‘ゼネラル・マネジャー制度’を中心として」(『アジア経済』第24巻第12号, 1983年); 星野妙子「メキシコの民族系大企業グループ——1970年代から80年代初頭における急成長過程(I)(II)」(『アジア経済』第24巻第9号, 第10号, 1988年)など。なお、観点は違うが、東南アジア諸国の外国人企業と華僑・華人企業の存在と発展について、精力的に比較実証研究を進めている吉原久仁夫の次の文献も参照のこと。Yoshihara Kunio, *The Rise of Erzsats Capitalism in South-East Asia*, Oxford Univ. Press, 1988.
- (8) Suehiro, *op. cit.*, Chapters 1 and 8. また、エヴァンスの「三者同盟論」にさらに「人種問題」を導入し、ブミプトラ政策下のマレーシア経済を説明しようとした注目すべき研究として、次の文献を参照。Jesudason, J.V., *Ethnicity and the Economy: The State, Chinese Business, and Multinationals in Malaysia*, Oxford Univ. Press, 1989.
- (9) 中岡哲郎編『技術形成の国際比較——工業化の社会的能力』, 筑摩書房, 1990年。
- (10) アジアの国営・公企業については、小池賢治編『アジアの公企業——官営ビッグ・ビジネスのパフォーマンス』, アジア経済研究所, 1982年を参照。
- (11) Suehiro, *op. cit.*, Chapter 5; Sungsit Phiriyarangsun, *Thun-niyom Khun-nang Thai Pho. So. 2475-2503* (「タイ官僚資本主義: 1932-60年」), Sangsan, 1983; 田村喜照編『タイの公企業』, アジア経済研究所, 1963年。
- (12) ブミプトラ政策については、本シリーズ12『マレーシアの工業化』(堀井健三編, 1991年)やJesudason, *op. cit.*のほか、次の文献も参照。堀井健三・萩原宜之編『現代マレーシアの社会・経済変容——ブミプトラ政策の18年』, アジア経済研究所, 1988年。
- (13) Suehiro, *op. cit.*, pp.145-149; Skinner, W., *Leadership and Power in*

the Chinese Society of Thailand, Cornell Univ. Press, 1958, pp.194—195.

- (14) この点の経緯については、次の文献に詳しい。Kanchada Phunphanit, “Bansat Long-thun Khamchat kap Prathet Lok thi Sam: Utsahakam Di-buk nai Prathet Thai” (「多国籍企業と第三世界：タイのスズ産業」, チュラーロンコン大学政治学部修士論文), Bangkok, 1983.
- (15) Gomez, E.T., *Politics in Business: UMNO's Corporate Investments*, Forum, 1990.
- (16) 「韓国電力公社」(朝日新聞経済部『アジアの100社』, 朝日新聞社, 1990年)。
- (17) Lee Tsao Yuan and Linda Low, *Local Entrepreneurship in Singapore: Private & State*, Times Academic Press, 1990, Chapter 3.
- (18) タイについては次の文献を参照。恒石隆雄『タイ工業化と国営企業——産業インフラの形成と民営化の展開』, バンコク日本人商工会議所, 1989年。
- (19) アジアの財閥・ビッグビジネスの動向については注(3)(6)(7)(8)に引用した文献のほか、次の文献も参照。伊藤正二編『公開講座・発展途上国の財閥』, アジア経済研究所, 1983年; 井上隆一郎編『アジア財閥の形成と発展』, 日本経済新聞社, 1987年; 同著『アジアのビッグビジネス』, 講談社新書, 1989年; 服部民夫『韓国の経営発展』, 文真堂, 1987年; 同ほか『韓国の企業：人と経営』, 日本経済新聞社, 1985年; 交流協会『台湾の企業グループ』, 同協会, 1985年; 山崎勝彦『香港の財閥と企業集団』, 日本経済調査協議会, 1990年; 岩崎育夫『シンガポールの華人系企業集団』, アジア経済研究所, 1990年; 小池賢治「ビジネスファミリーの構図」(福島光丘編『フィリピンの工業化——再建への模索』アジア工業化シリーズ9, アジア経済研究所, 1989年); Yoshihara Kunio, *Philippine Industrialization: Foreign and Domestic Capital*, Oxford Univ. Press, 1985; Hewison, K., *Bankers and Bureaucrats Capital and the Role of the State in Thailand*, Yale Center for International and Area Studies, 1989; Lim Mah Hui, *Ownership and Control of the One Hundred Largest Corporations in Malaysia*, Oxford Univ. Press, 1981; Nakagawa Keiichiro ed., “Special Issue: Business Management in Asian Countries,” *East Asian Cultural Studies*, Vol.28, Nos.1-4, 1989.
- (20) M・F・モンテス・小池賢治編『フィリピンの経済政策と企業』, アジア

経済研究所，1988年，第1章。

- (21) 華僑・華人のファミリービジネスについては，戦前の研究であるが次の文献がきわめて示唆に富む。根岸侑『商事に関する慣行調査報告書——合股の研究』，東亜研究所，1943年。
- (22) 末廣昭「タイ系企業集団の資本蓄積構造——製造業グループを中心として」(『アジア経済』第25巻第10号，1984年)。
- (23) Suehiro Akira, "Bangkok Bank: Management Reforms of a Thai Commercial Bank," *East Asian Cultural Studies*, Vol.28, Nos.1-4, 1989; Phansak Winyarat, "Kan To-su khong Chin Sophonphanit kap Thanakhan Ananikhom (「チン・ソーポンパニットの闘争と植民地銀行」)," *Phu Chatkan*, Vol.4, No.46, July 1987.
- (24) 末廣昭・南原真『タイの財閥——ファミリービジネスと経営改革』，同文館，1991年。
- (25) Sato, *op.cit.*, pp. 135-142.
- (26) 多国籍企業というのは，広義には，複数国で事業展開を行なう大企業を指し，より限定された意味では，『マクミラン版多国籍企業要覧(1989年版)』(Stafford D.C. and Purkis, R.H.A., *Macmillan Directory of Multinationals*, 2 vols., Macmillan Publishers, 1989) に採録された計450社の非金融系大企業を指すものとする。
- (27) 谷浦孝雄編『アジアの工業化と直接投資』アジア工業化シリーズ7，アジア経済研究所，1989年参照。最新の動向は，日本貿易振興会『通商弘報』が伝えている。
- (28) 『日本経済新聞社』1990年12月27日。