

産業集積, 外資向け下請と地場企業の技術進歩

—— 昆山の外資向け下請産業群の事例 ——

方 勇 (丸川知雄訳)

概 要

発展途上国に対する外国直接投資が現地の産業に対して技術的外部経済をもたらすか否かは直接投資受入の効果を考える上で重要なポイントである。本稿は多数の多国籍企業が工場進出していることで知られる江蘇省昆山市において、進出企業から地場企業への技術的スピルオーバーがどのように起きているかを地場企業へのアンケートを通じて具体的に検証したものである。外資からの部品や資材の受注を通じ、地場企業の技術進歩がたしかに生じていることがアンケートから浮かび上がった。昆山市には有力なサプライヤーが育つとともに特定の部品等に特化した産業集積も形成されている。

キーワード

地場企業, 多国籍企業, 産業集積, 外資向け下請, 技術進歩

はじめに

経済のグローバル化のもと、地理的には地方に根ざし、市場ではグローバル競争に参加し、多国籍企業のグローバルなバリュー・チェーンに参加している地方産業クラスターがグローバル競争のなかでの焦点になりつつある。特に自らの力だけでは産業集積を形成できない発展途上国や周辺地域にとって外資の誘致によって地方産業を形成することは地方経済を発展させる有効な手段となっている。最近の外国直接投資と産業集積の関係にかんする実証研究もこうした手段の有効性を証明している。

だが、発展途上国に対する外国直接投資によって引き起こされる産業集積、あるいは多国籍企業主導の産業集積は重要ではあるものの、より重要なことはこうした産業集積が自国の関連産業の発展を促進する動的な利益、すなわち産業集積の技術的外部経済である。一般に外国直接投資がホスト国に対して外部効果を引き起こすメカニズムには二つある、

と考えられている。すなわち、技術のスピルオーバー、および外資系企業とホスト国企業との間のバリュー・チェーンを通じた連携効果である。最近の研究では外国直接投資の持つ連携効果に対する注目が集まっている。その連携効果とは、中間財の発注を通じ、ホスト国の中間財生産業者の発展を促すこと（すなわち後方連関効果）、およびホスト国の下流の分野に従事するメーカーに対して多様で低コストな中間財を投入すること（すなわち前方連関効果）であり、こうしたバリュー・チェーンのなかでの取引関係は外資系企業からホスト国の企業への技術スピルオーバーの主要なルートであるはずである。だが、現実には、多国籍企業は、ホスト国に進出する以前から安定した分業関係と生産販売ネットワークを形成しているので、多国籍企業がその垂直統合的構造のまま直接投資し、またそのサプライヤーである外資も一緒に進出すると、ホスト国には多国籍企業主導のもとで外国企業どうしの連携関係がまとまって移植されて産業クラスターが形成される。この場合、こうした産業クラスターがホスト国に根を下ろす度合は低く、ホスト国産業との関係も薄く、この一連の産業をホスト国に留めておく力は単にホスト国の生産要素の優位性だけということになってしまう。クラスターがその地で持続的に発展し、拡大する上での鍵は、そのクラスターとホスト国の産業との連携関係の強弱にある。

本稿で言う「外資向け下請」とは、外資系企業が進出して後方連関効果を発揮し、地場の企業が外資系企業に対して中間財を提供したり、外資系企業から何らかの加工作業を受注する行為を指す。我々の昆山における研究によれば、昆山市政府は外資導入に力を入れると同時に、外資が大量に流入する機会をとらえて外資からの下請受注を通じて地場企業、とりわけ民営企業の発展を図った。下請の広がりによって昆山の地場企業は産業クラスターのバリュー・チェーンのなかで次第に重要な役割を担うようになったし、それによって下請との取引関係が深まり、外資が地に根を下ろすようになった。こうした優位性は、生産要素のコスト優位や地理的な位置の優位性に比べて独特でかつ容易に喪失・移転しないという特徴を持っている。下請をするなかで地場企業は成長の空間と、技術向上の機会を獲得し、次第に産業クラスターの核心に近づいている。地場企業と外資系企業との相互作用も強まり、地場企業の部品供給能力とレベルが外資系企業の利潤獲得と国際競争力に直接影響するようになっていく。

Ⅰ. 昆山の下請の発展——事実と原因

外資系企業、なかでも世界の500強に入るような大型多国籍企業の進出により、昆山の国内企業には下請の受注を狙える相手がきわめて豊富になった。受注を狙う相手が多く

なったため、部品サプライヤーが雨後の筍のように発展してきたのである。最初は家内工場から出発し、周辺的でローエンドのものから着手し、次第に多くの部品サプライヤーが軌道に乗って、国際分業のバリュー・チェーンのなかに入ってきた。

1985年に外資向け下請を担う最初の企業として中国スワニー有限公司が誕生して以来、20年以上の発展を経て昆山の外資向け下請産業は大きく発展してきた。1996年には昆山に外資向け下請協力センターが設立された。このセンターは、開発区の外資系企業と国際的なブランド製品に依拠しながら、国内の国有企業、集団所有制企業、自営業や民営企業と外資系企業のマッチングを行い、下請先の確保に便を供している。1997年には昆山には外資向け下請を担う国内企業が140社を超え、240種以上の部品を提供し、10億円の売上、利潤と納税額は1.1億元に達した。2007年には1503社に増え、前年に比べて445社も増加し、市内の民営企業に占める比率が7.14%となっている。下請の項目もここ10年来年率17.5%の勢いで増えており、2007年には前年に比べて318件増えて1878件となった。2007年に民営企業が下請によってあげた売上は316.17億元（表1）で、対前年比25.3%増、昆山市の民営企業の売上額の75%を占めた。うち、第一次産業の売上は2.03億元（0.64%）、第2次産業の売上は238.77億元（75.52%）、第三次産業の売上は75.37億元（23.84%）であった。下請を通じて得た利益と納税額は1997年の1.61億元から2007年には33.3億元へ、年率35.4%もの急成長を遂げ、昆山市の民営企業の利益・納税額の72.77%を占めている。

民営企業の下請の売上を見ると、その増加スピードは下請に従事する企業数よりも急速に拡大している。ということは、受注の規模が拡大していることを意味する。1998年に下請の売上額で第1位と第10位の企業の売上はそれぞれ1.66億元と0.48億元だったが、2006年には昆山震雄電線電纜有限公司の売上は16億元に達して売上額で第1位になった。これは1998年の第1位の企業の約10倍である。同時に、2006年に第10位の江蘇晨泰集

表1 昆山市の民営企業の外資向け下請

年	企業数	項目数	売上額 (億元)	利潤・税金 (億元)
1997	199	374	11	1.61
1998	237	408	20.5	2.15
1999	300	605	33	4.1
2000	349	619	45.2	5.3
2001	376	668	58.2	6.8
2002	479	816	73.9	8.5
2003	584	1002	102.6	10.9
2004	685	1156	132.8	14.8
2005	958	1292	193.7	18.9
2006	1058	1560	252.4	25.3
2007	1503	1878	316.2	33.3

(出所) 昆山市経貿委

表2 昆山で外資向け下請に従事する民営企業の売上 (単位: 万元)

年	売上 (1位企業)	売上 (10位企業)	平均売上
1998	16,562	4,826	864.98
1999	20,200	6,087	1,100.00
2000	18,838	6,703	1,295.13
2001	21,800	8,600	1,547.87
2002	28,869	8,178	1,542.80
2003	39,910	9,528	1,756.85
2004	98,600	10,130	1,938.69
2005	-	-	2,021.92
2006	160,000	19,575	2,450.98
2007	-	-	2,103.79

(出所) 昆山市経貿委

表3 昆山の5大民営下請産業の概況 (2006年)

産業	下請企業数	売上 (万元)	工業の下請全体に 占める比率 (%)	利潤・納税額 (万元)	工業の下請全体に 占める比率 (%)
電子情報	102	408,240	20	42,525	21
精密機械	299	571,536	28	60,750	30
印刷・包装	246	469,476	23	42,525	21
民生用品	179	306,180	15	26,325	13
ファインケミカル	97	285,768	14	30,375	15

(出所) 昆山市経貿委

団公司も売上が1.96億元で、1998年の第10位の企業の4倍以上だし、第1位の企業をも上回っている。表2にみるように、2007年に下請に従事する民営企業の平均売上高は2104万元で、1998年の2.4倍、年率10.38%で増えている。2007年に下請の売上高5000万元以上の工業企業は79社で、対前年比38社も増え、うち30社は1億元を超えた。第3次産業でも売上5000万元を超える企業が前年から18社増えて33社になり、うち11社は1億元以上である。このように昆山の下請産業では企業規模が次第に大きくなっている。

下請産業の発展に伴い、昆山にはすでに一定の規模と競争力を持った民営企業が成長し、玉山鎮の金型、千灯鎮のプリント基板、張浦鎮の印刷・包装、陸家鎮の児童用品、周庄鎮のリモート・センサーなど、特定分野に専門化した下請企業群が形成されている。これは外資系企業が昆山に集積した結果である。昆山にはこれまで5300以上の外資プロジェクトが立地し、電子情報産業、精密機械産業、ファインケミカル、民生用品などの主導産業を形成した。これに対応して民営経済も特に下請産業を中心に産業集積を形成している。1520社の民営下請企業はその受注している分野は様々であるが、大きく見ればやはり電子情報、精密機械、印刷・包装、民生用品、ファインケミカルという5つの産業に属している(表3)。2007年には電子情報産業の下請は全部で220件で売上は62.39億元、工業の下請全体の21.53%を占めた。精密機械の下請は442件で、売上げは57.38億元で全体の

19.8%を占め、印刷・包装は302件、売上は41.38億元で全体の14.28%、民生用品は252件、売上は41.09億元で全体の14.18%、ファインケミカルは120件で、売上は29.1億元で全体の10.04%を占めた。以上5つの産業は外資と呼応しながら、地域のブランド効果を発揮し、巨大な規模の経済効果を形成し、下請企業の生産コストを押し下げ、民営企業の競争力を引き上げて、外資に対する吸引力を増している。

強調すべきは、昆山の下請の構造が明らかな変化を遂げてきていることである。調達されている部品等は汎用財と専用財に分けることができる。汎用財とは多くの産業に提供できるもので、例えば包装材料や印刷などがある。専用財とは特定の産業ないし特定の企業にのみ提供できるものである。趨勢は汎用的で周辺的な財から専用のでかつ技術的にも高度な財に、また伝統産業からIT産業や精密機械に変化しつつある。数年前には下請企業は包装・印刷、繊維、建築、化学および原材料など周辺の産業や伝統産業が下請の売上の大部分を占めていた。今では昆山の下請産業のなかで電子部品、プリント基板、電線・ケーブル、自動車部品の比率が上昇し、技術レベルが上がっている。同時に伝統的な下請でも技術的な内容が進化している。例えば、プラスチック包装にカラー印刷をする技術の掌握とレベルアップを挙げることができる。昆山では伝統的産業の一部にはすでにハイテク産業の仲間入りした部分もある。

昆山の地域的なブランド効果と市政府のサービスや誘導によって、昆山の下請産業は昆山の外資系企業に中間財を提供するだけでなく、中国国内の他の地域の外資系企業にも目を向けており、さらには外国の有名ブランド企業にも直接売り込みを図っている。こうして昆山の民営企業の受注範囲は多元的に発展し、生産規模も拡大し、規模の経済を実現している。昆山震雄電線電纜会社はいま昆山市で最大の下請企業で、IT産業に対する銅線など銅導体のサプライヤーとして世界最大級の企業である。2003年に震雄は松下電器とソニーなど日本の著名な企業のサプライヤーになった。現在、震雄は昆山のフォックスコンの銅導体の80%を供給しているし、LCK、アルカテル、ロンジンなどにも部品を供給している。2009年の売上は30億元を超え、昆山の下請産業全体の9.49%を占めた。

その他に昆山翔峰集团公司、昆山三一重機有限公司、協孚人革集团公司、江蘇彩華包装集团公司なども昆山の有名な下請企業である。天明電子という民営企業は最初は1社の外資系企業向けの下請をしていたが、今では40社の外資系企業から下請を受注している。昆山市創新五金電機廠は昆山で比較的早い時期から外資系企業に対して単一品種の下請を行ってきたが、粗加工から精密加工へ事業内容を高度化し、今では外資系企業に200種以上の部品を供給できるオールラウンドの下請企業に成長した。

それだけではない。昆山の下請産業の長年の発展により、地場の民営企業は単に外資系企業から下請を受注するだけの存在から、地場企業と外資系企業が相互に受注し合う関係

表 4 昆山市政府の民営企業の下請事業に対する支援方法

下請事業	支援
総投資が 1000-2000 万円で、うち設備投資が 50% 以上	設備投資額に応じて定額の補助
総投資が 1000 万元以下、設備投資が 50% 以下だが、自主的知的財産権を有し、オリジナルのブランドもしくは核心製品を持つもの	15 万円の補助
総投資額は 1000 万元以下、設備投資は 50% 以下、自主的知的財産権もないが、下請事業の科学技術的内容が高く、発展潜在力があり、競争力が強く、昆山の主導産業と関連がある	8 万円の補助

(出所) 昆山市政府

に変化し、単に外資系企業に依存するだけの状態から、民営企業と外資系企業が相互に融合して発展する段階になった。例えば、いまや外資系企業が昆山展倫特金属製品有限公司のダーツの塗装設備や、蘇州愛知電機有限公司の配電盤スイッチ、蘇杭集団の回路基板などの製造に関して下請を受注している。なかでも蘇杭集団に対して下請をしている台湾系企業は 20 社以上にのぼる。外資系企業が地場企業の下請を行っているということは、地場企業がすでに大規模な経営を行っており、研究開発も高度化したことを示すばかりでなく、昆山経済の巨大な発展のポテンシャルを示している。

昆山市政府は下請を推進するなかで情報伝達、仲介サービス、そして支援者の役割を果たした。情報バンクを作り、コンサルティングを行ったり、会合を開催したりして、地場企業と外資系企業が下請受発注に関する情報を得られるようにし、下請の発展のための情報プラットフォームを作った。また、様々な形式の下請商談会や商談活動を展開し、地場企業が提供できる部品や加工能力を広報するとともに、下請関係の樹立を助けた。さらに、様々な傾斜政策を通じて下請産業の促進を行った。下請の発展の前提は競争力のある地場企業の存在だとして、昆山市政府は外資の導入に力を入れるのみならず、地場企業の促進も図った。例えば先進的な設備を導入した地場企業に対して一定の財政からの補助を行った。下請の規模が拡大し、地場企業を下請として利用した外資系企業がコスト低減に実績を上げるというデモンストレーション効果を通じて、最初は地場企業を信頼していなかった外資系企業も、次第に信頼するようになった。

II. 下請と昆山の地場企業の技術進歩

下請と地場企業の技術進歩の関係を知るために、我々は昆山の地場企業と外資系企業に対する大規模なアンケート調査を行った。この調査に対する有効回答数は地場企業 370 社、外資系企業 303 社であった。地場企業 370 社のうち、民営企業が 336 社 (90.8%)、国有企業 4 社、集団所有制企業 14 社、その他の企業 14 社、無回答 2 社という内訳だった。また、

303社の外資系企業のうち独資企業が280社（92.4%）、合弁企業が20社、合作企業が3社であった。また、台湾からの企業が外資系企業のうち143社であった。

1. 地場企業による下請の基本的状況

昆山では地場企業が外資系企業から下請を受注するケースはかなり広く見られ、アンケートにも反映されている。地場企業に対して外資系企業とどのような形で関係があるかという質問をしたところ、320社が回答したが、そのうち外資系企業に対して部品やサービスの下請を行っているという回答した企業が258社に及んだ（表5）。

外資系企業に対する下請は企業創立以来行っているのか、という質問に対して255社が回答したが、うち130社は開業の時から行っていると答えた。つまり、外資系企業の進出とそれによる下請の機会が地場企業の創業と参入を促していることがわかる。

地場企業が複数の外資系企業に対して下請を行っている状況も昆山ではよく見られることは前節でも指摘した。これは地場企業の規模拡大に益するだけでなく、外資側が買い手独占になることのリスクを避ける意味もある。表6に見るように複数の受注先を持っている企業が大多数である。

多くの地場企業にとって外資向け下請は最も重要な事業となっており、回答した252社のうち、外資向け下請の売上が企業の売上全体の40%以上を占めている企業が144社（57%）、60%以上を占めている企業は86社（34%）であった（表7）。

表5 地場企業が外資系企業と関係する方式

方式	有効回答数	外資系企業に対して部品やサービスの下請	外資系企業の製品やサービスを購入	外資系企業とは競争関係	その他
回答企業数	320	258	38	43	21

（出所）アンケート調査

表6 地場企業が何社の外資系企業に対して下請を行っているか

下請受注先数	有効回答数	1社	2-4社	5-7社	8社以上
回答企業数	248	28	108	33	79

（出所）アンケート調査

表7 外資向け下請が企業の売上に占める割合

割合	有効回答数	20%以下	20-40%	40-60%	60-80%	80%以上
企業数	252	55	53	58	35	51

（出所）アンケート調査

表8 地場企業が外資向け下請を受注するルート

有効回答数	政府の紹介	展覧会	外資系企業からアプローチ	他から情報を得て自社から外資系企業にアプローチ
246	52	46	140	133

（出所）アンケート調査

外資系企業の側から見れば、一部の生産工程を地場企業に下請に出すことはよく見られることである。外資系企業に対してどのような企業に下請を発注しているか尋ねたところ、185社の外資系企業がこの設問に回答し、うち122社は地場企業であるとし、90社は他の外資系企業であるとした。

地場企業がどのようなルートで下請を受注したかをみると、外資系企業の方から地場企業にアプローチしたケースもあれば、地場企業が情報を得て外資系企業にアプローチしたケースもある。地場企業246社が下請受注のルートについて回答しているが、前者だと回答したのが140社、後者だとしたのが133社あった(表8)。もちろん政府の紹介や展覧会も重要なルートで、それぞれ52社、46社の企業がこれらを挙げた。このように下請受注のルートは多様である。

ここで注意すべきことは、外資系企業から地場企業にアプローチする方が多いことである。つまり、外資系企業から見れば、進出先に使える下請企業があることはコストを下げて競争力を強化する上で重要なポイントであるということである。下請に対する需要は地場の下請企業の発展を促すばかりでなく、地場企業の発展が外資系企業の投資を昆山に引き寄せる地域的優位性にもなることを示している。

2. 地場企業のイノベーション圧力

開放的な経済のなかでは地場企業は技術革新に対するプレッシャーを与えられる。こうした圧力は下請を発注する外資系企業からの品質に対する要求であったり、他の地場企業との市場を巡る争奪戦であったり、外資系企業との競争であったりする。

表9では地場企業がどれくらい技術革新に対してプレッシャーを感じているかという質問に対する回答を示しているが、「かなり強い」「やや強い」を選択した企業が全体の56.5%にのぼり、そうしたプレッシャーが相当強いことを示唆している。

市場の競争圧力のもとで、新製品を不断に開発し、製品の技術レベルと付加価値を引き上げることは地場企業が競争力を向上させる主な手段となっている。今後2年のうちに新製品を開発する計画があるかどうかを尋ねたところ、350社の地場企業のうち「ある」と答えた企業が247社(70.6%)であった。どのような新製品を開発するつもりかと尋ねたところ、回答企業数239社のうち158社は「現有の製品でより技術レベルが高いシリー

表9 地場企業の感じる技術革新圧力

有効回答数	かなり強い	やや強い	ふつう	やや弱い	ない
354	54	146	123	22	9

(出所) アンケート調査

ズ」、97社は「現在属する産業のなかで技術レベルがより高いセグメント」、88社は「新たな産業の製品」と回答した。もちろん、1つの企業がこのうち複数を選択するケースもある。

このように現有製品のより高いレベルを狙うというケースが地場企業の目指す新製品開発の主流である。アンケート調査はまた地元の外資系企業が地場企業の発展を促進する作用を持っていることを示している。外資系企業の自社の発展に対する影響を尋ねたところ、地場企業370社のうち356社がこの設問に回答し、うち240社(67.4%)は外資系企業が自社の発展を促進したとする一方、外資系企業は自社にとって脅威であるとした企業は23社(6.5%)にとどまり、その他の企業は外資系企業は自社に対して特に顕著な影響はないと答えた。また、外資系企業が自社の技術レベルの向上に与えた作用について尋ねたところ347社が回答し、31社は「とても大きい」、122社は「やや大きい」を選択し、両者合わせて全体の44.1%を占める。「とても小さい」「ない」を選択した企業は77社(22.2%)であった。全体としてみると、大部分の地場企業は地元の外資系企業が自社の発展と自社の技術レベルの向上に対してははっきりとした促進作用があると見なしている。ここから対外開放と自国企業の発展とは矛盾するものではなく、適切な政策が与えられれば対外開放を通じて自国企業の競争力の向上が図れることを示している。

3. 下請による地場企業の技術進歩の促進

企業での実地調査とアンケートから、外資からの下請受注が地場企業の技術レベル向上の主たる道であることが明らかになった。外資系企業による自社の技術レベル向上の具体的なルートについて尋ねたところ293社から回答があった。うち「人員の流動」と回答した企業が85社、「外資系企業に対する観察と模倣」が94社、「下請を通じた技術スピルオーバー」が84社、「外資系企業の進出による競争圧力」が77社、「外資の進出で自主イノベーションの雰囲気が出た」が94社、「その他」が7社であった。ここから人員の流動や、観察と模倣といった伝統的なルートだけでなく、バリュー・チェーンでの関係を通じた影響も重要であることがわかる。

下請の受注は自社の技術レベルの向上を推進する作用があるだろうか。この問いに対して273社の外資向け下請に従事する地場企業が回答したが、90%以上(246社)は下請は自社の技術レベルの向上の主たるルートだと回答した。

もちろん外資系企業が地元企業の技術を向上させる方式は多様である。アンケートによれば主な方式は二つある。第一は「品質基準を設定し、その履行を監督すること」で、これを選択した企業は回答した236社のうち143社を占めた。また「技術のサポートと指

導」を選択した企業は139社、「自社の株を保有して技術開発を行う」は12社、「共同で投資して技術開発を進める」は22社、「その他」は14社だった。

品質基準の設定は主に図面の提供や技術規格の説明などの方式で行われる。品質基準は地場企業に技術革新の圧力を与えるだけでなく、外資系企業の品質基準を満たすために技術を改善する努力を通じて品質基準に包含されている技術情報を獲得し、そこから先進的な製造技術を掘り出すことができる。また、外資系企業は地場企業に対して技術基準について詳細に説明するし、地場企業が基準を満たせない場合には外資系企業は往々にして原因の分析や改善提案などで手助けしてくれる。従って、外資系企業が地場企業に対して品質基準を定め、その履行を監督することは重要な技術サポートの方式である。

地場企業が提供する中間財の品質を保つため、外資系企業には下請企業に対して技術を進んでスピルオーバーさせるインセンティブがある。アンケートに対して236社の地場下請企業が、外資系企業から技術サポートと指導があると表明したことは外資の側から進んで技術を伝える現象が広く見られることを示唆している。

技術指導の方式を見ると（表10）、技術資料や機械設備などフォーマルな方式もあれば、技術者の派遣などインフォーマルな方式もある。技術資料の提供と技術者の派遣が最も多い方式である。

先進的な設備を導入することは地場企業が品質を高める主たる手段の一つであるが、調査のなかで多くの地場企業が設備を購入する際に外資系企業からの提案や指導を受けていることがわかった。こうした提案や指導は地場企業の技術レベルの向上に役するので、一種の技術指導だといえる。この点についてアンケートでも尋ねたところ、回答した265社の地場企業のうち130社は外資系企業から設備購入の際に提案や指導を受けたと回答した。

先進的な設備の導入は地場企業の技術進歩の重要な手段だが、調査のなかで多くの地場企業が設備を導入した後、設備の構造や性能について徐々に了解を深め、その核心技術を掌握し、なかには設備に改良を加えて、自社の生産の必要に対応できるようにしているこ

表 10 外資系企業による技術指導の方式

方式	有効回答数	技術資料の提供	技術者の派遣	技術の細部に関する詳細な説明	機械設備の提供	自社のために研修を提供	その他
企業数	136	76	57	37	10	28	7

(出所) アンケート調査

表 11 地場企業の機械設備に占める輸入設備の割合

	有効回答数	20%以下	20-40%	40-60%	60-80%	80%以上
非下請企業 構成比 (%)	69	51 74%	9 13%	4 6%	2 3%	3 4%
下請企業 構成比 (%)	265	163 62%	46 17%	28 11%	13 5%	15 6%

(出所) アンケート調査

とがわかった。表 11 では外資向け下請に従事している地場企業とそれ以外の地場企業とで、企業の持つ機械設備のうち輸入したものが占める比率を比較しているが、下請企業の方が輸入設備を所有する割合がやや高いことが見て取れる。

Ⅲ. 昆山の経験が教えるもの

1. 外資系企業の産業クラスターと昆山の下請産業の発展

外資系企業が昆山に進出した当初は中間財を輸入したり他の外資系企業から購入する傾向が強かった。それには3つの理由があった。第一に、地場企業の技術レベルが低く、それらが提供する中間財は外資系企業の品質基準を満たすことができなかった。第二に、外資系企業と地場企業の間には情報の非対称性があり、下請の需要に関する情報を得るコストが高かった。第三に、外資系企業は地場企業を信頼していなかった。こうした状況のなかで地場企業は外資系企業に対してサンプルを提供して、基準を満たす中間財を生産する能力があることを示そうとした。また、外資系企業の要求を満たすために、地場企業はまず先進設備を買う必要があったが、そうした設備は往々にして専用設備であった。専用設備を買うことには大きなリスクが伴う。なぜなら外資系企業が事後に機会主義的行動をとったり、設備を購入しても下請の仕事が受注できないこともありうるからである。企業調査を進めるなかで、我々は昆山以外の地域でそうした事例に遭遇した。すなわちある地場企業は外資系企業の要求に従って設備を輸入したが、その後になってその外資系企業は別の企業を外注先として選択したため、この地場企業は損失を被ったのである。

昆山の場合には外資系企業がクラスターを形成しているため、地場企業が専用設備を購入することのリスクがかなり軽減されている。昆山にはIT産業の外資系企業が最も集中しており、ノート型パソコンが主要製品である。特定産業に外資が集中しているため、昆山の地場下請企業には潜在的な顧客が多数あり、品質が良くて安い部品を作ることができれば、受注先を見つけることは比較的容易である。企業調査によれば、多くの地場企業は下請を受注する前に、あらかじめ潜在的な需要や外資系企業の品質要求を見越して先進的な輸入設備を購入し、その上で外資系企業にサンプルを提供して下請の受注機会を獲得しようとしていた。昆山の地場企業が、敢えて注文がまだない段階で専用設備を購入するのは、彼らが受注を獲得できないリスクを心配していないからである。

昆山の外資向け下請産業の発展の結果、一つの地場企業が多数の外資系企業から受注するケースや、1社の外資系企業が同一の製品を複数の地場企業に発注するケースが広く見

られるようになった。こうした多角的な取引は下請の効率を高めるのに役立つ。地場企業が複数の外資系企業を顧客として持つことは規模の経済の実現に益するだけでなく、資産の専用性をもたらす買い手の機会主義というリスクを回避するのに役立つ。逆に1社の外資系企業が複数の地場企業に下請を発注することで、特定の下請先に対する過度の依存を回避でき、中間財の供給を保証し、価格を安定させ、サプライヤー間での競争を促進できる。

2. 外資向け下請が地場企業の技術革新に与える影響

昆山の外資系企業クラスターは中間財に対して巨大かつ安定的な潜在需要を作り出しており、これは地場企業に対して大きな吸引力となっている。一般に外資系企業は中間財に対してかなり高い品質要求を持っているので、中間財を受注するために、下請企業は設備を導入し、製造技術レベルを引き上げようとする。巨大な下請の機会が存在することは地場企業の技術革新に対して大きな刺激となっている。

外資向け下請の内容と規模は割と柔軟に変化しており、多額の資金を投入して大規模に中間財を供給する場合もあれば、投資額が小さい部品を供給するケースもある。多くの地場企業は、最初は必要資金の規模が小さく、技術的な要求も低い中間財から着手して資金を蓄積する。それによってさらに設備を導入して、研究開発を行って、さらなる受注につなげ、好循環を形成する。このように外資向けの下請は、多くの地場企業の勃興と資金蓄積のきっかけを与え、地場企業の技術革新に資金面での保証を与えている。

3. 外資向け下請を通じた地場企業への技術スピルオーバー

外資系企業からの技術スピルオーバーは外国直接投資の導入による動的な利益である。スピルオーバーの経路は多いが、動機の面から見て消極的なものと積極的なものに分けられる。積極的なスピルオーバーとは外国企業が進んでホスト国の企業に対して技術者を派遣したり、生産技術やノウハウを提供したり、技術サポートをしたりして技術レベルの向上を助けることである。消極的なスピルオーバーとは、外国企業が意識的に伝えたのではなく発生するものであり、具体的には人材の流動、地場企業による観察と模倣などが挙げられる。技術のスピルオーバーは投資する外資側にとっては競争上の地位を脅かす恐れがあるので、外資は技術の内部化に努力し、技術の漏洩を防ごうとする。こうした状況下では消極的なスピルオーバーしか生じないだろう。しかし、外資向け下請の場合には、外資系企業が下請企業に対して技術をスピルオーバーさせることは中間財の品質を上げ、コス

トを削減するのに役立つ、外資系企業自身の競争力を向上させる。従って下請取引のなかでは外資系企業が下請企業に対して積極的に技術移転を行うケースが広く見られる。企業調査のなかでも昆山に進出した日系企業が地場の民営下請企業に対して技術者を派遣して技術指導を行い、中間財の品質を基準を満たすレベルにまで高めたが、この指導は無償であったし、それはかなり一般的な現象なのである。

参考文献

- Aitken, Brian J., and Harrison, Ann E. "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", *American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, June 1999.
- Caves, R. "Multinational Firms, Competition and Productivity in Host Country Markets", *Economica*, Vol. 41, No. 162, May 1974.
- Edfelt, Ralph B. *Direct Investment in a Developing Economy: towards Evaluating the Human Resource Development Impact in Brazil*, Ph.D. Dissertation, Los Angeles: The University of California, 1975.
- Findly, R. "Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology : a Simple Dynamic Model", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92, No. 1, February 1978.
- Glass, A., and Saggi, K. "International Technology Transfer and Technology Gap", *Journal of Development Economics*, Vol. 55, No. 2, April 1998.
- Glass, A., and Saggi, K. "Multinational Firms and Technology Transfer", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 104, No. 4, December 2002.
- Germidis, D. *Transfer of Technology by Multinational Corporation*, Paris: Development Center of OECD, 1997.
- Goncalves, Reinaldo. "Technological Spillovers and Manpower Training: a Comparative Analysis of Multinational and National Enterprises in Brazilian Manufacturing", *Journal of Development Economics*, Vol. 11, 1986.
- Haddad, M., and Harrison, A. "Are There Positive Spillovers from Direct Investment? Evidence from Panel Data from Morocco", *Journal of Development Economics*, Vol. 42, No. 1, October 1993.
- Huang, Yasheng. *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era*, New York : Cambridge University Press, 2003.
- Rhee, J., and Belot, T. *Export Catalysts in Low-Income Countries*, World Bank Working Paper.
- Teece, David J. "Technology Transfer by Multinational Firms: the Resource Cost of Transferring Technological Know-how", *Economic Journal*, Vol. 87, No. 346, June 1977.
- Walz, Uwe. "Innovation, Foreign Direct Investment and Growth", *Economica*, Vol. 64, No. 253, February 1997.
- Wang, J. "Growth, Technology Transfer, and the Long-run Theory of International Capital Movements", *Journal of International Economics*, Vol. 29, No. 3-4, November 1990.
- Liu, Zhiqiang "Foreign Direct Investment and Technology Spillovers: Evidence from China", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 30, No. 3, September 2002.
- Liu, Zhiqiang "Foreign Direct Investment and Technology Spillovers: Theory and Evidence." *Journal of Development Economics*, Vol. 85, No. 1-2, February 2008.
- 安礼偉・魏浩「外商直接投資、外向配套与昆山市民営企業發展」『現代經濟探討』2006年第6期。
- 胡明「昆山市外向配套型民営企業自主創新的路徑選擇」『蘇南科技開發』2007年第Z1期