ISSN 1884-4332

Meijo Asian Research Journal

2012.03 | Vol.3 No.1

名城アジア研究

Meijo Asian Research Journal

名城大学総合研究所
名城大学アジア研究センター
Meijo University Asian Research Center

名城アジア研究
2012.03 | Vol.3 No.1

●目次

学術論文	3	A Questioning on the Adaptability of "Flying-Geese Pattern of Industrial Development" among Countries in the 21st Century	Kuan-Yu HSIEH
	19	2008年の世界金融危機以降の台湾と日本の経済・貿易関係の動向から両国金融市場での交流・協力を見る	林　冠汝
	39	LAND TENURE ISSUES AND IMPROVEMENT OF HOUSING IN UNDER SERVED SETTLEMENTS IN COLOMBO, SRI LANKA	D.G.J. PREMAKUMARA
研究ノート	53	インドと周辺国スリランカ及びネパールとの株価の関係：ノート	陸　　科・マリカ·スリヤラタ・チャタクリ·キラン・國村道雄・鳥居弘志
	57	ギンサン *Cathaya argyrophylla*，ナガエブナ *Fagus longipetiolata*，テリハブナ *Fagus lucida* の自生地に関するノート	齊藤　毅・百原　新・周　浙昆・曹　　明・黄　永江
	61	日韓エレクトロニクスメーカーにおけるグローバル人材育成の現状	李　美善
書評	77	〔書評〕澤田貴之著『アジアのビジネスグループ―新興国企業の経営戦略とプロフェッショナル―』創成社，2011年	澤田貴之
		「名城アジア研究」投稿規則	

Meijo Asian Research Journal

2012.03 | Vol.3 No.1

CONTENTS

Articles	3	A Questioning on the Adaptability of "Flying-Geese Pattern of Industrial Development" among Countries in the 21st Century	Kuan-Yu HSIEH
	19	The interaction and cooperation in the financial market between Taiwan and Japan: Viewing from the trend of bilateral economic and trade relations after the world financial crisis in 2008	Kuanju LIN
	39	LAND TENURE ISSUES AND IMPROVEMENT OF HOUSING IN UNDER SERVED SETTLEMENTS IN COLOMBO, SRI LANKA	D.G.J. PREMAKUMARA
Research Notes	53	The interdependence of stock markets between India and neighboring countries, Sri Lanka and Nepal	Ke LU, Mallika SRIYALATHA, Chhatkuli KIRAN, Michio KUNIMURA and Hiroshi TORII
	57	Short note on natural habitats of *Cathaya argyrophylla*, *Fagus longipetiolata* and *F. lucida*	Takeshi SAITO, Arata MOMOHARA, Zhekun ZHOU, Ming CAO and Yongjiang HUANG
	61	Present status of Global Human Resource Development in Japanese and South Korean electronics companies	Miseon LEE
Book Review	77	Book Review / Takayuki SAWADA: "Business Groups in Asia-Business Strategies and Professional Managers in Enterprises in Emerging Economies," Soseisha, 2011	Takayuki SAWADA
		Meijo Asian Research Journal Contribution Rules	

学術論文
Articles

A QUESTIONING ON THE ADAPTABILITY OF "FLYING-GEESE PATTERN OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT" AMONG COUNTRIES IN THE 21ST CENTURY

By Kuan-Yu Hsieh†

† Professor of Aletheia University, Taiwan

Abstract

Akamatsu's model of "flying geese pattern of industrial development" (1935) and Vernon's model of "product-life-cycle pattern of industrial development" (1966) have been often regarded as the regular model by the developing countries to develop their industries since World War II. In fact, both models are two sides of one coin showing the same idea that a ladder type of industrial development among countries had been established.

However, this traditional ladder type of industrial development among countries has been flattened due to the revolution of information technology occurred in the 1990s and to the change in the world's economic structures in the same time resulting from the facts that communist countries have been moving rapidly to market economies and that BRICs have been ascending their economies. Both main factors have provided a flat-world platform, as proposed by Thomas L. Friedman (2006), for the leading or advanced countries such as the United States (Groups A), EU and Japan (Group B) to more directly transfer the production of their innovated products to the catching-up or developing countries such as China (D_2) and EU cluster (Group Da) through this platform, but not necessary through NIEs (Group C) as they did in the 20th century.

In other words, the adaptability of "flying geese pattern of industrial development" or Vernon's product-life-cycle pattern of industrial development in the 21st century should probably be questioned. Some examples such as AV industry in Japan and other cases in this paper would be applied to show that this question is reasonable.

I Introduction

After World War II, the United States helped West Europe through Marshall Plan and Japan through United States-Japan Co-Defense Agreement to recover their economies, and then three big economies were constructed in the world in the second half of 20th century. Especially, Japan's successful experience in developing industries was basically attributed to its industrial policies of import substitution and export expansion, and the experience of Japan is often held as a lesson for so-called four Asian Tigers – South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore, and for other developing countries such as ASEAN and China.

These policies of industrial development were proposed by Akamatsu's model of "flying geese pattern of industrial development" (1930s). However, late until 1960s, Akamatsu first published his papers in English in the journals of west world. In response to Akamatsu' viewpoint of catching-up country, about 30 years later, Raymond Vernon (1966) and Louis T. Wells, Jr. (1970s), from the viewpoint of leading country, developed the model "product-life-cycle pattern of industrial development", suggesting how an advanced country, the United States, transfers its industries that have lost competitive advantage to developing countries. In fact, both models are two sides of one coin showing the same idea that industrial developments among countries has been displayed like a ladder from the leading country, the United States, to the catching-up countries such as West Europe, Japan, Four Asian Tigers (South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore), ASEAN 4 (Indonesia, Malaysia, Philippines, and Thailand) and China in sequence since the World War II.

In practice, some developing countries, especially East Asian countries, were actually verified that their processes of industrialization were in accordance with what predicted by "flying geese pattern of industrial development" in the 20th century. The "flying geese pattern of industrial development" also reflect in the high rate of economic growth (two decimal places) in East Asian countries in sequence such that Japan initiated it in 1960s and 1970s, and Four Asian Tigers in 1980s,

ASEAN 4 (Indonesia, Malaysia, Philippines, and Thailand) in 1990s, and China in 1990s and 2000s, which have made East Asia become the center of economic growth in the world. Therefore, the "flying geese pattern of industrial development" has been regarded as a regular model by the developing countries to promote their industrialization since the World War II.

However, as far as the development of industries is concerned, this traditional ladder type of industrial development among countries has been flattening due to the revolution of information technology that occurred in the 1990s and to the change in the world's economic structures resulting from the facts that the Berlin Wall tumbled down in 1989 and since then, Eastern European countries have been moving rapidly to market economies, Soviet Union collapsed in 1991, BRICs have been ascending their economies since 1990s, and India turned from autarky to an opened economy in 2000. Both of these two main factors have provided a flat-world platform, as proposed by Thomas L. Friedman (2006), for anyone or firm to collaborate with and compete globally against each other. As a result, the leading or advanced countries such as the United States (Group A), EU and Japan (Group B) would more directly transfer their productions of innovated products to the catching-up or developing countries such as China and EU cluster (Group Da) through this platform, but not necessary through NIEs (Group C) as they did in the 20th century.

In other words, this ladder type of industrial developments among countries has gradually changed to become the flattened one in the late 1990s, and entering the 21th century, this trend would be more evident. It would be said that no matter "flying geese pattern of industrial development" or "product-life-cycle pattern of industrial development" would probably no longer be a regular model for the catching-up countries to develop their industries in this century under "the world being flat."

This paper would try to find some facts to indicate that the world has been flattening in the development of industries since the late 1990s so as to show that the adaptability of "flying geese pattern of development" in the 21st century would be questioned reasonably.

For this purpose, this paper would cover six sections as follows:

1. Brief reviews of "flying geese pattern of development" and "product-life-cycle pattern of industrial development", respectively. (Section II)
2. A circular flow model for the track of industrial developments among countries. (III)
3. A ladder type of internationalized model of "flying geese pattern of industrial development". (IV)
4. A ladder type of changes in the structure of industry among countries. (V)
5. The world's being flattening in the development of industries: case studies. (VI)
6. A questioning on the adaptability of "flying geese pattern of industrial development" in the 21st century. (VII)

II Reviews of "Flying Geese Pattern of Development" and "Product-life-cycle Pattern of Industrial Development"

(I) Akamatus's Flying Geese Pattern of Industrial Development: View point of Catching-up countries

Japan's industrial development was far lagged behind western nations in the early of 20th century. As far as the catching-up country was concerned, Kaname Akamatus (1896–1964), a Japanese professor of Hitotsubashi University, proposed the model of "flying geese pattern of industrial development" (1935), and hoped it could be served as a guide of strategies of industrial development in Japan. Japan, after World War II, had been eagerly recovering from the devastation of the war. In response to such hard economic environment of the post-war, the development strategies of import substitution and export expansion suggested by Akamatus's "flying geese pattern of industrial development" dominated the Japan's development strategies.

The focus of this model is to illustrate how a catching-up country, Japan, improves its structure of industry through trade. Akamatsu maintained that countries, based on their industrialization levels and technology capability, could be categorized into the advanced (or leading) countries and the relatively lagged (or catching-up) countries, and that a catching-up country would follow the leading country's footsteps to improve its structures of industry and trade by adopting the strategies of import substitution and export expansion.

Akamatsu argued that a "basic pattern" of industrial development in the catching-up countries is the process of import → production → export at different times. The curves of import (Mi), production (Pi), and export (Xi) of "i" industry indicates that they would experience three stages: growth, peak, and decline at different time points such as t_1, t_2, t_3, due to the change in structure of industries and trades, which is shown in Figure 1.

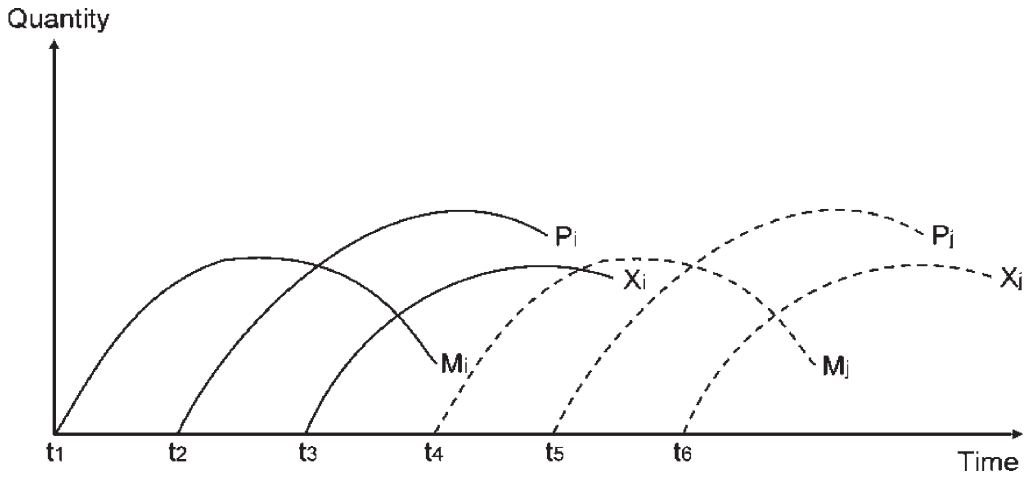


Figure 1: Flying-Geese Pattern of Development of Industries
Source: Derived from Akamatsu's ideas of basic and variant pattern of flying geese model of industrial development.

Akamatus also argued that the same process would also apply to the more advanced industry J at the later time such as t_4, t_5, and t_6, respectively, and called it as "variant pattern" in his model. This repeated process looks like a group of geese flying in the sky, and it is called "flying geese pattern of industrial development." It indicates that the catching up country would improve its structures of industry and trade from labor intensive to capital intensive, and then finally to high technical industry.

In practices, Akamatsu empirically proved that Japan's development of cotton & textile[1] (1935) and machinery & tools industries[2] (1956) were in accordance with what his model has predicted. Since then, Akamatsu's students and his followers also used this model to test the process of various industrial developments. For example, heavy chemical industry was conducted by Yosihisa Hukushima (1985)[3], steel industry by Kiyoshi Kojima (1985)[4] and Ippei Yamazawa (1985)[5], and fabric industry by Sigeharu Matzwura (1985)[6], and they all got the same results as Akamatsu did before.

Especially, Kiyoshi Kojima, another eminent professor of Hitotsubashi University, has devoted his academic life (1958–2003) to study and further extend the Akamatsu's model since the 1950s. He argued that industrial developments in the catching-up country like Japan, except by the industrial policies of import substitution and export expansion, should be promoted by industry transferring inward through foreign direct investments from the leading countries, the Unite States and west European countries. Finally Kojima, at the age of 83 (2003), made a big contribution to those who study industrial development by publishing a great book "The Flying-Geese Theory of Economic Development"[7] that collected all the papers he wrote earlier. Akamatsu and his followers, therefore, would probably be called "Akamatsu or Hitotsubashi School" that dominated the Japan's policies of industrial developments after World War II.

Japan's successful experience in adopting the industrial policies of import substitution and export expansion as suggested by model "Flying Geese Pattern of Industrial Development," therefore, was often held up as a lesson for other catching-up countries, especially for East Asian countries such as South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore, ASEAN, and China, to develop their industries, and this lesson has proved that these countries were very successful in the application of the model.

(II) Product-Life-Cycle Pattern of Industrial Development: Viewpoint from the Leading Country

1. Raymond Vernon's product-life-cycle pattern

In 1961 and 1962, Akamatsu first introduced his model of flying geese pattern of development in the western journals by publishing two papers in English as follows:

(1) "A theory of unbalanced growth in the world economy"[8]

(2) "A historical pattern of economic growth in developing countries"[9]

Four years later (1966), in response to Akamatsu's model derived from the viewpoint of the catching-up country, Raymond Vernon, from the viewpoint of leading country, proposed the "product-life-cycle pattern of industrial development" in his paper "international investment and international trade in the product cycle"[10]. This paper applied the concept of

product life cycle, new product → maturing product → standardized product, to explain that most new products are firstly created in the leading country, the United States, because of its big population and high income level, and then transferred from the United States to other advanced countries through trade and foreign direct investment, and finally the standardized product was produced and exported back to the United States from the less developed countries. This is a cycle of an innovated product from the United States back to itself.

2. Louis T. Wells, Jr.'s product-life-cycle pattern

Some years later, Louis T. Wells, Jr. (1972) followed Vernon to publish the paper *International Trade: The Product Life Cycle Approach*. This paper also argued that the United States was more likely than other countries to initiate certain new products. One reason was that new products appeal more to customers with high income than those with low income. Another reason was that most new products are developed for buyers with high income. High technology, high income and high demand market thus constitute the necessary conditions for supporting the innovation of new products in the United States. The United States naturally becomes the leading country for many new products, and then transfers the production of these products to catching-up countries through foreign direct investment and trade.

Based on this idea, Louis T. Wells, Jr., therefore, also applied the concept of product life cycle to illustrate that all products are innovated in the U.S and then transferred from the United States to the less developed countries through five stages, that is shown in Figure 2.

In practices, some researchers made empirical tests of product life cycle model. For examples, motion picture was tested by Gorden K. Douglass (1963)[11], synthetic materials by Gary C. Hufbauer (1966)[12], U.S. export of consumer durable goods by Louis T. Wells, Jr. (1969)[13], electronic product by Seev Hirsch (1967)[14], petrochemicals by Robert B. Stobaugh (1972)[15], the role of the "middle countries" in the Phase III of the product life cycle by Tsurumi (1972)[16], Mousouris (1972)[17], and Hirsch (1972)[18], the exports of the less developed countries such as Mexico, Colombia, and Nicaragua in the Phase V of life cycle by De La Torre (1972)[19], etc. These cases indicate that they were highly consistent with what the model of product cycle has predicted.

In fact, "flying geese pattern of industrial development proposed by Akamatsu and "product-life-cycle pattern" proposed by Vernon and Louis T. Wells, Jr. are two sides of one coin, which illustrates that the process of industrialization in any country, no matter it is a leading or a catching-up country and indicates that the ladder type of industrial development among countries could be established.

III A Circular Flow Model for the "Track of Industrial Development among Countries

According to the above reviews, no matter from the view-

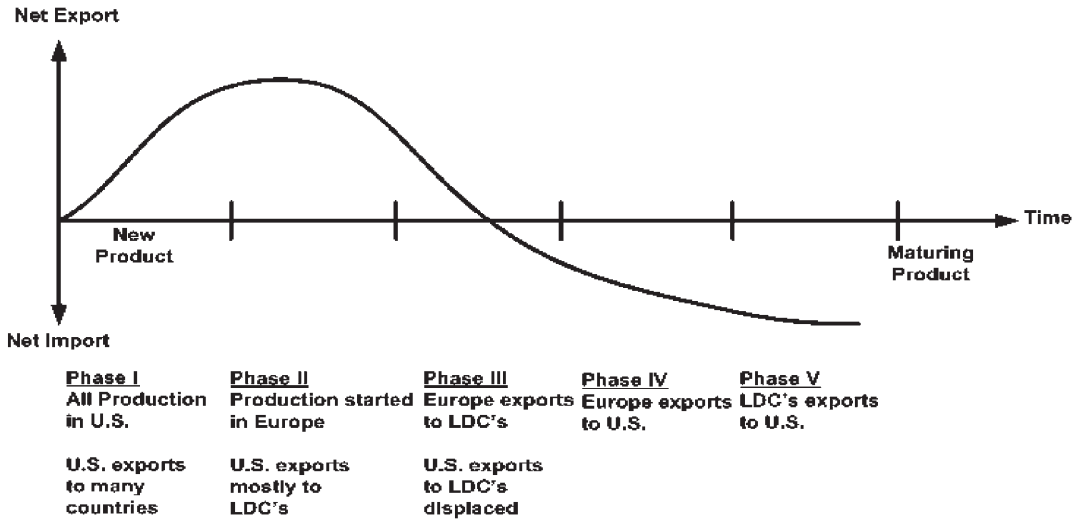


Figure 2: A Schematic Presentation of the U.S. Trade Position in the Product Life Cycle
Source: "The Product Life Cycle and International Trade", Louis T. Wells, Jr. Harvard University, 1972. p.15

point of a leading country proposed by Vernon and Luis or from the viewpoint of a catching-up country proposed by Akamatsu in illustrating the process of industrialization, both models can be connected together to establish a circular flow model for the "track of industrial development between leading and catching-up countries shown in Figure 3.

In Figure 3, the upper-half portion shows Vernon's model that the leading country would first produce and export the new products one-by-one to the catching-up country, and finally re-import them back to itself from the catching-up country. This process can be expressed by the following path: (1) production (2) export (3) import. On the other hand, the lower-half portion in Figure 3 shows Akamatsu's model that catching-up country would change this process by following different procedures: (1) import (2) production (import substitution) through foreign technology or industry transferring inwardly (3) export.

It is noted that the (2) export and (3) import in the leading country are in response to the (1) import and (3) export in the catching-up country, respectively, and that the catching-up country would probably transfer the old industry back to the leading country so as to avoid trade friction such as the car industry that was transferred from Japan to the United States in the 1980s.

This entire process of production, export, and import among countries in the circular flow mentioned above will never be stopped in the world's competitive market. The industry transferring abroad among countries will also never be stopped in this circular flow so that the leading country will continue to improve its structures of industry and trade by the evolution of P_1, P_2, P_3, -----, and P_n through trade and innovation; the catching-up country will thereafter also follow the leading country's footsteps to improve its structures of industry and trade by the evolution of industries as shown by P_1, P_2, P_3, -----, and P_{n-1} through trade and inward foreign investment.

However, the completed track or process of industrial developments for both leading and catching-up countries in Akamatus's and Vernon's models can be modified from Figure 3 as follows:

1. Leading country: (1) production → (2) export expansion → (3) industry transferring abroad (export substitution) → (4) import. This same process would be repeated for each innovated product, and the process of industrialization can be expressed by the evolution of industries of P_1, P_2, P_3, -----,

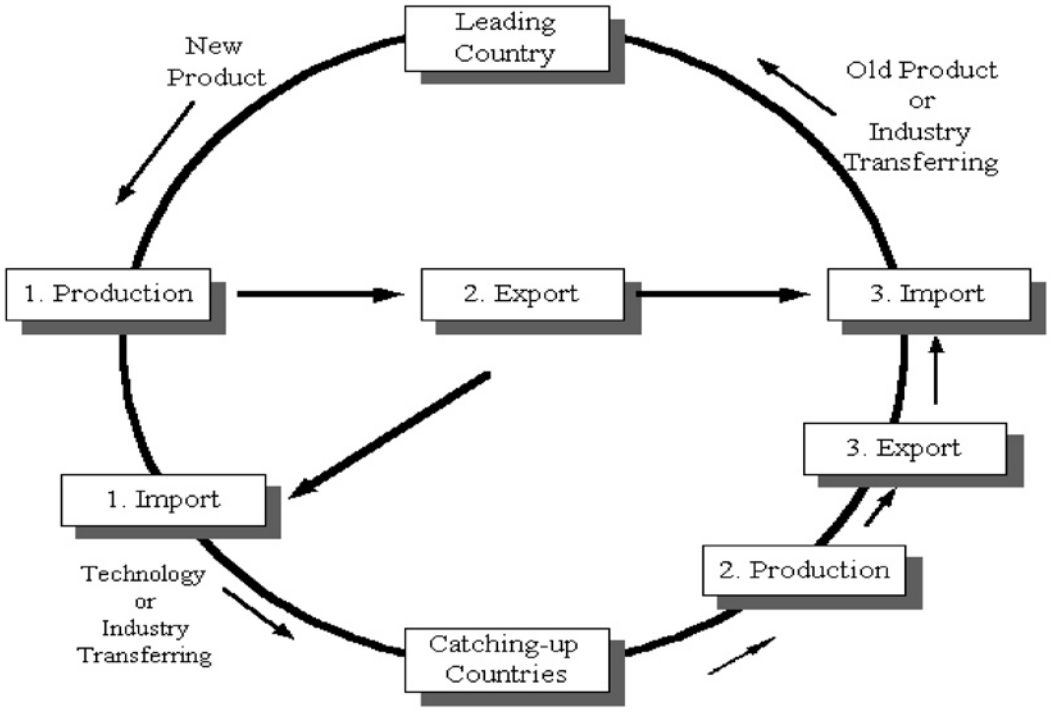


Figure 3: A Circular Flow for the "Track of Industrial Development among Countries
Source: Summarized from "flying geese pattern of development and product-life-cycle pattern.

and $P_{n.}$

2. Catching-up countries: (1) import → (2) production (import substitution) → (3) export expansion → (4) industry transferring abroad (export substitution) → (5) import. This same process would be also repeated for each imported product, and the process of industrial developments can be expressed by the evolution of industries of P_1, P_2, P_3, -----, and $P_{n-1.}$

The track of industrial development for catching-up country is, therefore, the same as that of leading country, but the difference between both countries is that there is always a time lag in the process of industrialization. There is also an industry lag for P_{n-1} and P_n between leading and catching-up countries because of technology lag between them.

In addition, this circular flow model indicates that the higher speed for this circular flow goes around, the shorter the time is needed to go around one cycle. It means that the time period for leading country to produce the innovated product and finally import it from catching-up countries would be shorter and shorter. If that so, the world would become flatter and flatter in the development of industries, and it would be easily found when the technology gap between leading and catching-up is closed. In other words, the world would be flattened in the development of industries when a new product is created in the leading or advanced countries and simultaneously produced in the catching-up or developing countries through technology transfer.

IV A Ladder Type of Internationalized Model of Flying Geese Pattern of Industrial development

In fact, Figure 3 indicates that both models of "flying geese pattern of industrial development and product-life-cycle pattern of industrial development are two sides of one coin showing the same idea of ladder type of industrial development among countries so that an internationalized ladder type of industrial development can be summarized into Figure 4. This ladder type of internationalized model is apparently different from Akamatsu's or Vernon's models.

In Figure 4, the horizontal axis represents the evolution of industries denoted by P_1, P_2, P_3, -----, and P_n in sequence. This process of evolution of industries is derived from the upper-half of Figure 3 showing that the leading country A, the United States, by the operation of the circular flow of production, export (or industry transferring abroad), and import, would always continue to create new products/industries one by one so as to replace the old ones already transferred to those catching-up countries such as group B (EU and Japan), group C (NIEs), and group D (ASEAN, EU cluster[20]) and to improve its own structures of industry and trade on the one hand, and also to avoid its industry hollowing on the other hand. The improvement in structures of industry and trade that has been led by country A can be expressed as an industrial evolution and represented by P_1, P_2, P_3, -----, and P_n in sequence, which actually look closely like a leading group of geese A flying in the sky.

The vertical axis represents the indicator of leading countries. It shows that leading country A, the United States, acting as a leading group of geese (A), would always lead other catching-up countries such as EU (Group B_1) and EU cluster (Group Da), located at the U.S's left-hand side, and Japan (Group B_2), NIEs (Group C), and ASEAN (Group D_1) and China (Group D_2), located at the U.S's right-hand side to fly forward all together to improve their structures of industry and trade. It also shows that the leading group A should continue to create new products so as to keep its leading position.

On the other hand, the catching-up countries, group B (EU and Japan), by the routine operation of the circular flow of import, production, and export shown in Figure 4, would try to compete for introducing and imitating the leading group A's innovated products first so as to catch up or even to take place of the leading position of group A. The improvement in the structures of industry and trade in the catching-up group B can also be expressed as the industrial evolution represented by P_1, P_2, P_3, -----, and P_{n-1}, which would look like another groups of flying geese (Groups B_1 and B_2) that are trying to catch up with the leading group A. This same process of improvement in structures of industry and trade would also be applied to other relatively lagged groups of catching-up countries, such as C and D etc.

The difference between P_{n-1} and P_n indicates that, due to the technology gap between the leading group A and the catching-up group B, there is always an industry lag between them, and that every new product or industry innovated by the leading country A would fade to become an old one when it was imported from the catching-up group B. The Groups B & C and the Groups C & D, following the comparison like Groups A and B, would also have industry lags which are represented

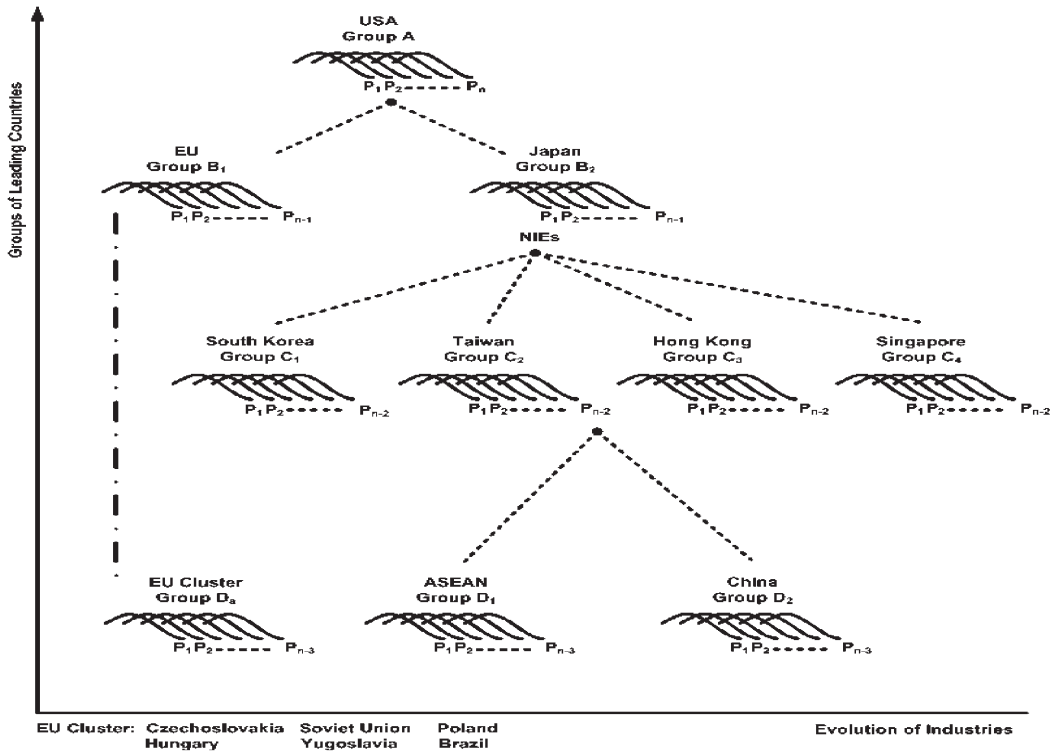


Figure 4: A Ladder Type of Internationalized Model of Flying Geese Pattern of Industrial development
Source: EU Cluster is cited from "The Economist August 24th", 1991, and figure is derived from Figure 3

by P_{n-2} and P_{n-3}, respectively.

These different groups of countries that always compete with each other intensively for becoming the leader would therefore constitute a dynamically beautiful image which can be likened to a "ladder type" of various groups of geese from A to D in sequence flying in the sky. This image shown in Figure 4 would probably be called an "internationalized model of geese flying pattern of industrial development." It apparently indicates that if a leading country stops creating new products, other relatively lagged countries will catch up with it or even take over its leading position.

This ladder type of international model of geese flying pattern of industrial development is apparently different from Akamatsu's individual map of flying-geese within a catching-up country such as group B_2 (Japan) shown in Figure 1. However, just as shown in the internationalized model, there is no group C in the left-hand side like NIEs in East Asia in the right-hand side to play a role of bridge between the Group B_1 (EU) and Group Da (EU cluster). This internationalized model, therefore, shows some characters as follows:

1. There is a ladder type of industrial development from the leading country, the United States (Group A), to the catching-up countries, ASEAN and China (Group D) in sequence.
2. The center of industrialization or economic growth in the world has slanted to East Asia from Japan (Group B) in 1960s and 1970s to NIES (Group C) in 1980s, and then to ASIAN (Group D_1) and China (Group D_2) in 1990s and 2000s one after another since World War II.
3. This internationalized model would be more flattener and flattener due to globalization that occurred in the 1990s. Globalization stemmed from two factors: one being the revolution of information technology in the 1990s, by which the "walls" between countries were penetrated by the intangible Internet and E-Mail; the other being that the world became integrated into one capitalist market resulting from China's shift to market capitalism in the 1980s, the fall of the Berlin Wall in 1989, the collapse of communism in the Soviet Empire during in 1989–1991, and India's turn from autarky to an opened economy in 2000, respectively. As for the world's capitalist market, the production resources can easily be moved across over the national borders through industries transferring abroad or foreign direct investments so that a new product created in the leading or advanced countries can be simultaneously produced in the catching-up or developing countries.

The reasons for this new internationalized model that slanted to East Asia in the 20th century could be listed as follows:

1. Japan, the Group B_2, has played an important role in bridging the lag of technologies between the leading group A, the United States, and Group C (NIEs) or Group D_2 (ASEAN and China) in East Asia since 1950s. The Pacific Rim countries, by virtue of their close geographic locations shown in the map along an arc extending from the northern countries such as Japan and south Korea to the southern countries such as New Zealand, would always make Japan more easily transmit its "graduated or improved type of technological innovations[21]" to those countries in sequence than to other catching-up countries in East Europe and EU cluster.
2. There are different degrees of economic development among countries such as Groups of B, C, and D in East Asian, and they are naturally linked in sequence like a ladder from the top step (Group A) to the bottom one (Group D) so that the leading group A, the United States, can more easily transfer its innovated products one by one, through foreign direct investment or industry-transferring-abroad, to the catching-up groups of B, C, and D in East Asian than those in other areas such as East Europe, South America, and Africa. In other words, the ladder type of different degrees of economic development among countries in East Asia would make the information linkage of technologies work more effectively in this region.
3. In contrast to East Asia, this ladder type of different degrees of economic development does not exist between EU and its cluster (Group Da) because Berlin Wall or communist economies interrupted the information linkage of technologies before 1990 in these regions. The developing countries in EU cluster, therefore, could not develop to become the newly industrialized countries like South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore (Group C) in the late 1980s or early 1990s.
4. East Asian countries, especially, South Korea, Taiwan, Hong Kong, and Singapore (NIEs) have shared a common characteristic in the history of political stability under economic system of open-dictatorship that has benefited them to follow Japan's footsteps to adopt policies of import substitution and export expansion to develop their own industries in the different time periods since World War II. The successful experience of NIEs copied from Japan, therefore, is often held up as a lesson for other developing countries such as ASEAN and China to develop their industries and also get great results. Especially China has gradually developed to become a powerful economic center in the world since the 1990s.
5. The successful experience of NIEs, however, cannot be often held up as a lesson for other developing countries in EU cluster, or Middle-South America and Africa because the shift of moving a policy from import substitution to export expansion would hurt those who benefit from protection against foreign competition under the policy of import substitution. For example, special interests in these developing countries would bring down the government if the policy of import substitution was replaced with that of export expansion. It is apparent that learning the lesson and being able to use that knowledge in the real world are different things.

V A Ladder Model of Changes in the Structure of Industry among Countries

In theory, the ladder type of industrial development in the internationalized model can be also converted to a ladder model of changes in the structures of industry and trade among countries shown in Figure 5. It squarely reflects both the developmental stages of producing heterogeneous products in the leading country A and the moving tracks of changing location of a homogenous product among the catching up countries such as B, C, D, and so forth.

The horizontal axis in Figure 5 indicates that the development of heterogeneous products from P_1, P_2, P_3, --- to P_n are innovated by the leading country A at different time points of t_1, t_2 ---- and t_n, and are homogenized by the catching-up countries such as B, C, D, --- X, respectively, at one time lag (T_{n-1}). The vertical axis indicates that the

production of heterogeneous product from P_1, P_2, P_3, --- to P_n has been introduced and produced by the leading country A and then the catching-up countries such as B, C, D, --- X, respectively, at the same time point such as t_1, t_2 ---- and t_n almost simultaneously. Therefore the so-called "international division of labors" would occur at any time point such as t_1, t_2 ---- and t_n, which shows a ladder type of industrial developments from P_1, P_2, P_3, --- to P_n that are produced among countries at t_n.

In addition, the bias-arrow lines indicates that the heterogeneous products from P_1, P_2, P_3, --- to P_n have been homogenized by the catching-up countries such as B, C, D, --- X at

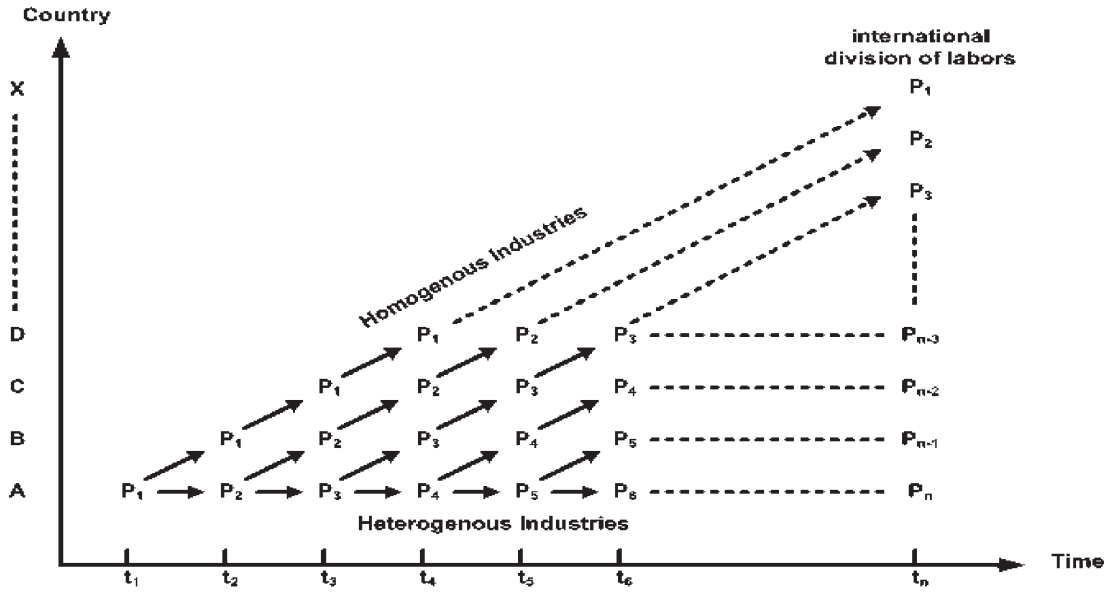


Figure 5: A ladder type of Change in the Structures of Industry and Trade among Countries
The track of change in structures of industry and trade
Source: summarized from the model of Figure 4

different time point from t_1, t_2 ---- to t_n. Therefore, the changes in the structure of industry and trade among these countries can be found either from each country's horizontal series of developing heterogeneous products of P_1, P_2, P_3, ---, and P_n or from each time point's vertical series of international division of labors. The change lag in structure of industries among countries would also look like a ladder from the top Pn down to the bottom P_1 in sequence.

In short, Figure 5 can be regarded as an outcome resulting from the continuous heterogeneous products created by the leading country A and the homogeneous products imitated by the catching-up countries. This model provides the following information:

1. The process of changing heterogeneous product to the homogeneous one in the world economy would be in accordance with what Akamatsu's or Vernon's model has predicted.
2. There is always a technology or industry lag among countries, which is reflected in the right- hand side of vertical axis (p_1, p_2, p_3, ---, P_n) and represents the international division of labors at one time point.
3. The leading country A always leads the catching-up countries to improve their structures of industry and trade, which shows a ladder type of industrial developments from P_1, P_2, P_3, --- to P_n produced among countries at t_n.
4. The ladder type of industrial developments among countries would be flattened at different time point when the technology lag is closed.

VI The World's Being Flattening in the Development of Industries – Case Studies

Before the revolution of information technology in the 1990s, it would be said that the ladder type of industrial development among countries was really in accordance with what Akamatus's flying geese pattern of development or Vernon's model of product life cycle has predicted. However, thanks to revolution of information technology in the 1990s and the change in the world's economic structures resulting from the facts that the Berlin Wall tumbled down in 1989 and since then, Eastern European countries have been moving rapidly to market economies, Soviet Union collapsed in 1991, BRICs have been ascending their economies since 1990s, and India turned from autarky to an opened economy in 2000. In other words, the world has been rapidly going to be integrated into one capitalist market since the late 1990s.

Both main factors have provided a flat-world platform, as proposed by Thomas L. Friedman (2006), for anyone or firm to collaborate with and compete globally with each other. As a result, the leading or advanced countries such as the United States (Group A), EU and Japan (Group B) would more

directly transfer their productions of innovated products to the catching-up or developing countries such as China and EU cluster (Group Da) through this platform, but not necessary through NIEs (Group C) as they did before the late 1990s.

In other words, this ladder type of industrial developments among countries has gradually been flattened since the late 1990s, and entering the 21th century, this trend would be more evident. The following cases could be used to show that this trend has been under way.

Case 1: The Development of AV Industry among Countries has been Flattened.

The development of audio-visual (AV) industry among countries would prove that Japan, a leading country in East Asia, has been leading the catching-up countries such as Taiwan, South Korea, Malaysia, and China to develop AV products from color TV to digital TV and even electronic luminescence in sequence through the operation of circular flow shown in Figure 3. It can be summarized in Figure 6.

However, as shown in Figure 6, we would find that the time

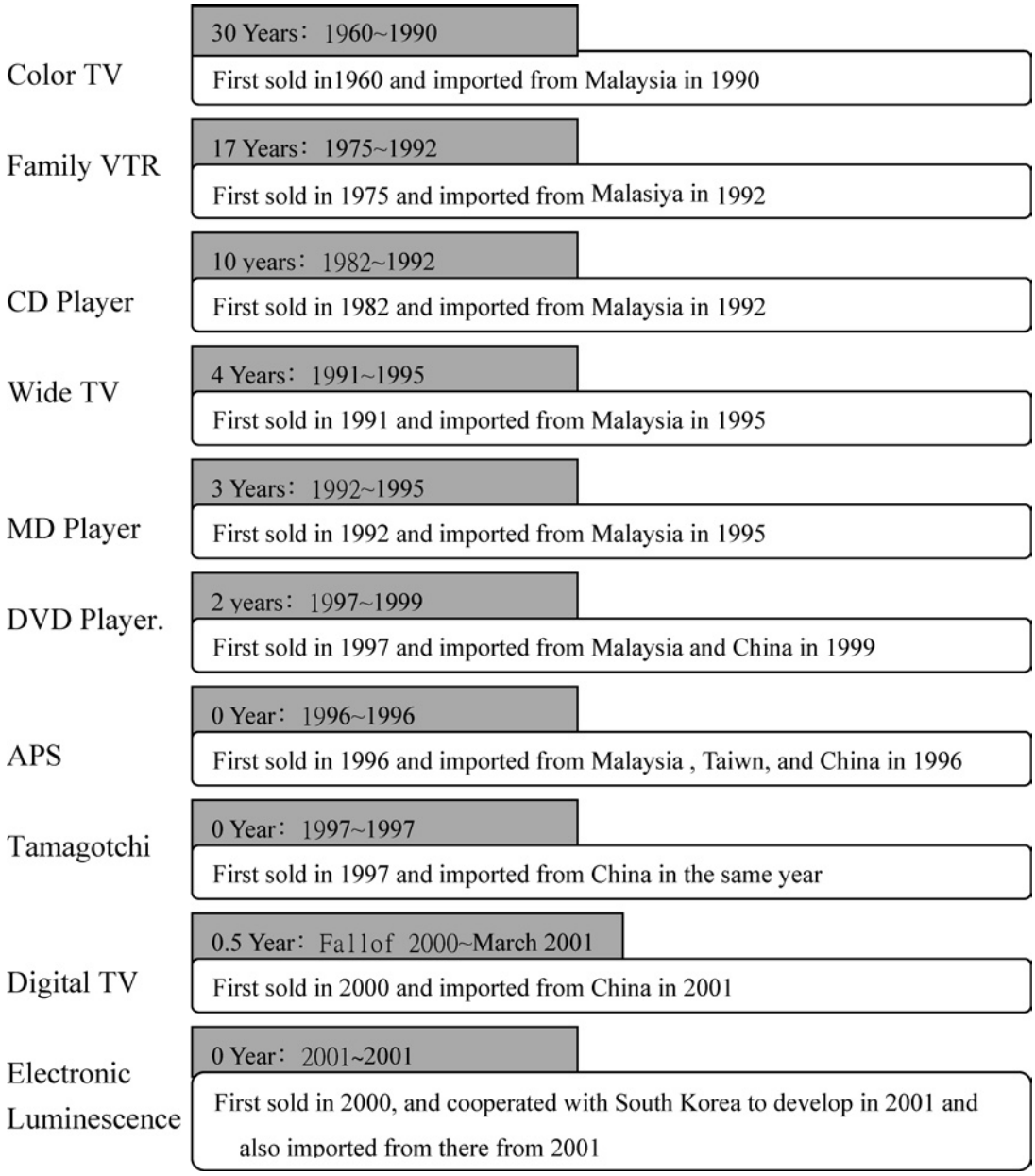


Figure 6: International Product Cycle for Japan's AV Products

Note: APS (Automatic Photograph System)

Source: Hideo, Kobayasi: The methods to overcome industry hollowing, 2003, p.30.

period for AV products to go around one cycle from Japan back to Japan would be shorter and shorter, and finally has been shrank to zero since the late 1990s. In other words, the ladder type of AV industrial development among countries proposed by Akamatus or Vernon was held effectively only at the time before the revolution of information technology in the 1990s, but since then, it has been flattened. For examples, the time period for one cycle from Japan's initial production of color TV to its import of the same product from Malaysia was 30 years (1960–1990); Family VTR was 17 years (1975–1992); CD Player was 10 years (1982–1992); Wide TV was 4 years (1991–1995); MD Player was 3 years (1992–1995).

However, in the late 1990s, the time periods for APS (Automatic Photograph System) (1996–1996) and Electronic toy of Tamagotchi (1997–1997) to go around one cycle through imports from Malaysia, Taiwan, and China were shrunk to zero year. Entering the year 2000s, the time periods for digital TV (Fall of 2000–March of 2001) and electronic luminescence (2001–2001) to go around one cycle were also shrunk to 0.5 and zero years, respectively. Especially, in the case of electronic luminescence, Japan's NEC cooperated with South Korea's Samsung to develop electronic luminescence in 2000, and then both companies merged together (M&A) to produce this innovated product in South Korea in 2001, and also imported it to Japan in the same year without time lag. This cooperation type of new product created in the leading country and then produced right away in the catching-up countries would be more popular in this century. In other words, thanks to the flat-world platform resulting from the revolution of information technology, Akamatsu's model or Vernon's model would probably be no longer accepted as a regular model to develop industries again after the late 1990s.

In addition, a ladder model of figure 5 and the changes in the structure of AV industry among countries shown in figure 6 could also be combined and converted into figure 7 to show that the ladder type in the case of AV industry has been flattened out since the late 1990s. The reason is that the international division of labors of AV products has not been existed since 1990s. For example, China, if based on international division of labors of AV products or on the ladder type of industrial development among countries, would only have the ability to produce the lower-end CD player, but not the ability to produce the high-tech AV products like electronic luminescence. However, in fact, it is not true, China has the ability to produce all the AV products, even high-tech product, at almost the same time as that the relatively leading countries, Japan and NIEs did in the 2000s.

This was an apparently paradoxical case on the international division of labors shown in Figure 7. In other worlds, the ladder type of development in AV industry among countries has been flattened very clearly, and it indicates that the model of "flying geese pattern of industrial development" would be questioned reasonably in the 21st century.

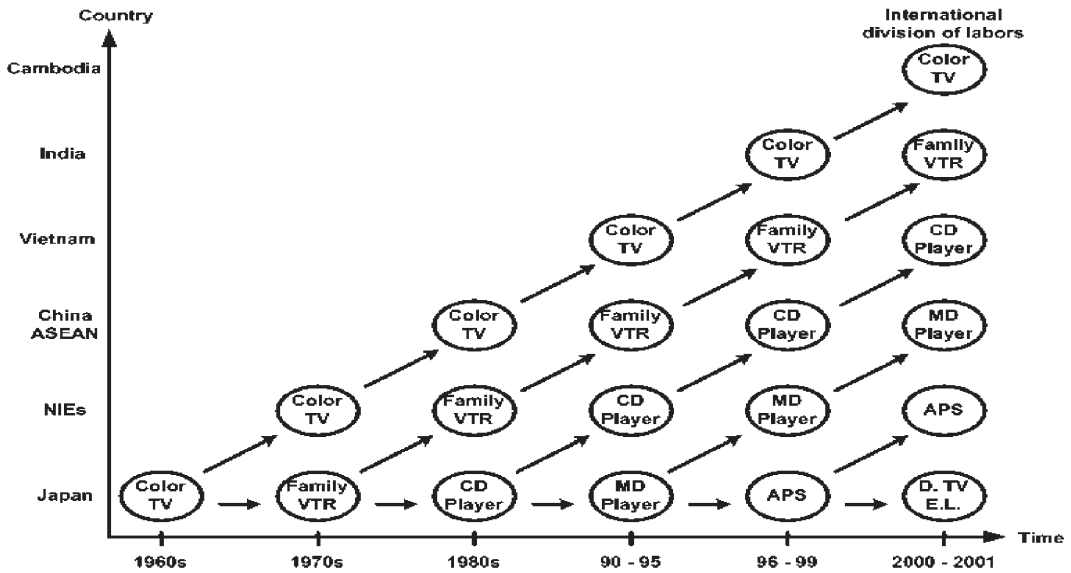


Figure 7: A ladder Change in the structure of AV industry among countries
Source: Application of Figure 6 to get Figure 7

Case 2: The Development of Large Flat-Screen Televisions among Countries Was Flattened in 2005.

A research on the application of liquid crystal displays (LCDs) to Flat-Screen televisions by the United States began in the 1960s. However, it was surprisingly difficult to use this research to produce an innovated television at a price low enough for many consumers capable to purchase. A key technical problem in manufacturing LCD television was in making glass sheets large enough, thin enough, and clean enough as required to be used as LCD screen. Until 1999, Corning, Inc., in U.S.A. (Group A) developed a process to produce glass less than 1 millimeter thick that was very clean because it was produced without being touched by machinery.

Corning's breakthrough of technology led to what the *Wall Street Journal* (August 30, 2004) described as a "race to build new, better factories." The firms, therefore, producing the flat screens were all located in Japan (Group B) and Taiwan and South Korea (Group C) between late 2004 and late 2005. The leading firms are Korea's Samsung Electronics and LG Phillips LCD, Taiwan's AU Optronics, and Japan's Sharp Corporation. This is the case of international division of labors in production and research & development, and it leads to a flattening world in the development of LCD industry.

Case 3: The Cooperation of IBM and Lenovo Flattened the Development of Computer Industry in 2005.

In addition to AV industry in Japan (Group B), IBM in the leading country, the United States (Group A), announced that it would cooperate with Chinese computer company, Lenovo, in Group D to create a newly combined company in December, 2004. It sold its whole Personal Computer Division to Chinese computer company, Lenovo, in 2005 to create a new worldwide PC company and took 18.9% equity stake in Lenovo to create a strategic alliance between IBM and Lenovo in PC sales, financing, and service worldwide. The new combined company's worldwide headquarters would be in New York, but it principal manufacturing operation would be in Beijing and Raleigh, North Carolina. The new Lenovo will be the preferred supplier of PCs to IBM, and IBM will also be the new Lenovo's preferred supplier of service and financing.

This is also the case that the cooperation between the leading country (Group A) and the catching-up country (Group D) would flatten the ladder type of development in the computer industry.

Case 4: Rolls-Royce made Transformation from Manufacturing Industry to Service-science Industry in 1998.

In contrast to the development of AV and computer industries in East Asian countries, other case like Rolls-Royce in the United Kingdom (Group B) shown in the left-hand side of Figure 4, a very traditional manufacturer of handmade car, transformed itself from manufacturing industry to service industry by closing and selling its division of cars in 1972, and further by licensing its brand to BMW in 1998. Now its 50% of income comes from service through the global operation that stretches from Europe to Asia. In addition, Rolls-Royce once did 98% of its research of technology in the U.K., but now it did less than 40%, and it outsourced and offshored about 75% of its components to its global supply chain from Europe to Asia[22]. The transformation from manufacturing industry to service industry would also contribute to flatten the world in the development of car industry.

It would be said that many other cases would also have been done by the same way in the flattened world, and that the world has been rapidly flattening in the development of industries since the late 1990s.

VII A Questioning on the Adaptability of "Flying Geese Pattern of Development" in the 21st Century

Some factors that flatten the development of industries among countries would make us question reasonably on the adaptability of "flying geese pattern of development" in the 21th century. These factors are listed as follows.

1. The changes in environments of the world economy have provided the opportunity to flatten the world in the development of industries since the 1980s. For examples, China's shift to market capitalism in 1980s, the fall of Berlin Wall in 1989, the collapse of communism in the Soviet Empire, and India's turn from autarky to an opened economy in 2000, respectively, have provided the large markets and cheaper labors to the advanced countries such as the United States, Western Europe, and Japan. As a result, these advanced countries (Group A or B) are in a hurry to directly transfer their standardized industries in the late product cycle to these catching-up countries (Group D) shown in the internationalized model of Figure 3 so as to share the host markets and to improve their competitive advantages in the world market. These catching-up countries also take the chances to develop various industries, which would change trade pattern from

vertical to horizontal between these leading and catching-up countries, just as shown in Figure 1. The change in structure of the world economy, therefore, has greatly contributed to flatten the world in the development of industries since the late 1990s.

2. The revolution of information technology in the 1990s has acted as a catalyst to flatten the world in the development of industries. It includes the following factors:

(1) Information technology such as Internet and E-mail would accelerate the pace of transferring business skill and production technology from the leading countries (Group A or B) to catching-up countries (Groups C and D) or to make mergence/acquisition (M&A) more easily than ever before. For example, China and Malaysia could produce the products such as Automatic Photograph System (APS) and Tamogotchi that were developed by the leading country, Japan, in 1996 and 1997, respectively, and exported them back to Japan in the same year.

(2) Entering the twenty-first century, the information technology has further advanced to a new era with a flat-world platform. According to Friedman, this platform is converged by ten forces including the fall of Berlin Wall in 1989 and the open of PC-Windows in the mid-1990, World-Wide Web and Netscape, Work Flow Software, Community-Developed Software, Outsourcing, Offshoring, Supply-Chaining, Insourcing, In-forming (Google), and the Steroids of Digital, Mobil, Personal, and Virtual.

This platform could be used to deliver intellectual work and intellectual capital from anywhere to anyplace around the world, which enables individuals, groups, and companies anywhere in the world to collaborate and compete globally more easily than ever before because it removes all barriers, boundaries, frictions and restraints to global commerce by information technology. This flat-world platform, therefore, provides the strong incentive for leading countries (Group A or B) to directly transfer their production to catching-up countries (Groups C or D) when the new products are created. For example, Japan built a factory in South Korea to produce its innovated product, electronic luminescence, in 2001 and imported it from South Korea in the same year. The world is, therefore, flattening in the development of industries in this century.

(3) As to the catching-up countries, in the time of well-developed information technology, a catching-up country with cheaper labors and efficient information technology has been chosen first by leading countries as a production place of new products they created because it would be easy to become leading countries' business partners or their the supply chain of spare parts or finished products. For examples, most big companies in the leading countries (Group A or B) such as Dell, HP, BMW, Intell, Rolls-Royce, and Sony etc. have directly transferred their production of new products to the catching-up countries such as China, India, Brazil, and Russia because these countries are endowed with cheaper labors and superior information technology. It is apparently that efficient information technology would accelerate the pace of flattening the development of industries in the world.

(4) Information technology has changed the international division of labor from only manufacturing industry alone to over all industries including service industry. Before the revolution of information technology in the 1990s, traditional international division of labor, based on the comparative advantage, was limited to the manufacturing industries shown in Figure 7, but entering the time of well-developed information technology, some big companies in the leading countries are transforming their business field from manufacturing industries to service industries because information technology would remove all barrier, boundaries, friction, and restraints around the global commerce. This transformation would provide the opportunity for the catching-up countries to produce the innovated products that are created by the leading countries in the same year, and it would also act as a catalyst to flatten the world in the development of industries. The examples are shown in the Case 3 and Case 4.

VIII Conclusion

There would be many other cases to show that the world has been flattening since the end of 1990s, and this trend will be increasingly evident in the 21st century. It would be said that no matter "flying geese pattern of industrial development" or "product-life-cycle pattern of industrial development" would probably be no longer a regular model for the catching-up countries to develop their industries in this century under "the world is flat." However, both patterns would be a successful story to some catching-up countries, especially to East Asian countries in the 20th century. In other words, the adaptability of "flying geese pattern of industrial development" among countries would be questioned reasonably in the 21st century.

The conclusions, therefore, could be made as follows.

1. No any single theoretical model can be used as a unique in different eras.

"The times create heroes and heroes create the times" says another old Chinese proverb. The time of mercantilism in the eighteenth century created the hero, Adam Smith, who proposed the idea of free economy in his famous book "The Wealth of Nation" (1776) and became the founder of classical school of economics that dominated economic thinking until the Great Depression in the 1930s. The time of Great Depression created another hero, John Maynard Keynes, who published another famous book "The General Theory of Employment, Interest, and money" (1936) to argue that demand creates it own supply. This argument turned Say's Law: "supply creates its own demand", upside down, and was so called the "Keynesian Revolution" that dominated economic policy until oil crises in the1970s. The time of oil crises created a well-known economist, Arthur Laffer (1980), who proposed the Laffer curve to amend Keynesian argument (demand-side policy) by arguing that government should lower taxes and lessen its regulations on industries (supply-side policy) to stimulate the supply of goods and services so as to overcome the stagflation. This argument was accepted by the Reagan administration in the 1980s.

Clinton administration (1992–2000), after the stagflation overcome by the Reagan administration in the 1980s, restored to take the Keynesian policy again to fight against inflation or unemployment. Therefore it could be said that no any single economic theory would be suited forever to overcome different economic problems occurred in different eras.

In contrast to the history of development in Economics, "flying geese pattern of industrial development" among countries also faces the same problem that no any single model of industrial development could be considered as a unique in different eras, especially in the era that the world is increasingly flattening.

2. The industrial developments would probably not be rooted well in the catching-up countries in the flattening world

In the flattening world, the purposes of the leading country to transfer the production of its innovated products to the catching-up countries are to reduce the production costs and to take the lead in sharing the world market. However, for the catching-up countries like Group D, they only serve as an assemblers of spare parts and exporters of the finished products created by the leading countries like groups A and B. Their productions of the innovated products are dominated by leading countries only for export, but not for their domestic consumptions.

In other words, entering the time of the flattening world, the process of developing industries in the catching-up countries did not experience the first step of import substitution again as before, but directly jumped to the second step of export expansion. It means that in the time of flattening world, the development of industries in catching-up countries has diverged from the regular track of developing industries in the 20th century.

According to the successful experience in developing industries in Japan and NIEs, both steps, as proposed by Akamatsu, are necessary in developing industries. It, therefore, could be said that in the time of the flattening world, the industrial developments in the catching-up countries would not be rooted as well as they did in the time of ladder type of industrial development among countries shown in the internationalized model of Figure 4.

For example, although China, thanks to its open policy and the revolution of information technology in the 1990s, has been a center of economic growth in the world since the 1990s, and it can keep pace with the United States, EU, or Japan to produce all the innovated products that are created in those advanced countries, its industrial development is apparently based on the foreign direct investment to produce the foreigners' innovated products for export. Industrial developments in China would, therefore, still be weak and not be rooted as well as NIEs did because China, unlike NIEs, does not experience the complete process of import substitution that protects the infant industries from foreign competition and export expansion that benefits infant industries to grow steadily. Perhaps, it would take more time for the catching-up country like China to develop its industries to the level that NIEs have reached.

References

(1) Akamatsu, Kaname: "The Trade Trend of Woolen Products in Our Country", *Review of Business and Economy*, First Half in Vol.13, 1935.
(2) Akamatsu, Kaname: "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Our Country Japan – Case of Machine & Tools", *Review of Hitotsubashi University*, No.5, Vol.38.
(3) Akamatsu, Kaname: Weltwirtschaftliches Archiv, Band 86 (1961) Heft 2, pp.196–217.

(4) Akamatsu, Kaname: Ditto, "The Developing Economies", Preliminary Issue No.1, pp.3–25, March-August 1962.
(5) Akira, Huebiro: "Catching-up Pattern of Industrialization", Chapter 2, Nagoya University, 2000.
(6) Douglas, Gorden K.: "Product Variation and Trade in Motion Picture", *Departmen of Economics, Massachuselts Institute of Technology* 1963.
(7) Friedman, Thomas L.: "The World is Flat", pp.10–11, 2006.
(8) Hufbauer, Gary: "Synthetic Materials and the Theory of International Trade", Cambridge: Harvard University Press, 1966.
(9) Hirsch, Seev: "The United States Electronics Industry in International Trade" edited in *The Product Life Cycle and International Trade, Harvard University*, 1972, pp.39–52.
(10) Jose R. De La Torre: "Marketing Factors in Manufactured Export from Developing Countries" edited in *The Product Life Cycle and International Trade, Harvard University,* 1972, pp.227–259.
(11) Kojima, Kiyoshi: "The Flying Geese Pattern of Industrial Development in Steel".
(12) Kojima, Kiyoshi: "The Flying-Geese Theory of Economic Development", Wen-zen Book Company, 2003.
(13) Louis T. Wells, Jr.: "Test of a Product Cycle Model of International Trade: U.S. Exports of Consumer Durables", *Quarterly Journal of Economics*, February 1969.
(14) Louis T. Wells, Jr.: "A Product Life Cycle for International Trade?" *Journal of Marketing,* Vol.32, July, 1968, pp.1–6.
(15) Louis T. Wells, Jr.: "The Product Life Cycle and International Trade", Harvard University, 1972, p.15.
(16) Matsuura, Sigeharu: "Flying Geese Pattern of Industrial Development: Diversified Products in the Fabric Industry" Published in *World Trade* in 1985, pp.201–236.
(17) Mousouris, Sotiros G.: "Manufactured Products and Export Markets: Dichotomy of Market for Greek Manufactures" edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University Press, 1972, pp.193–221.
(18) Nakatani, Iwao: "The Historical Transformation of Japanese Economy", 1997, p.67.
(19) Posner, M.V.: "International Trade and Technical Change", Oxford Economic Paper, Vol.13, pp.323–341, 1961.
(20) Stobaugh, Robert B: "The Neotechnology Account of International Trade: The Case of Petrochemicals" edited in *The Product Life Cycle and International Trade,* Harvard University, 1972, pp.83–105.
(21) Sebastian, Alicia M.: "The Product Life Cycle Theory: Empirical Evidence", *Journal of International Business Studies,* Winter 1983, pp.73–79.
(22) "The Economist", August 24th 1991.
(23) Tsurumi, Yoshihiro: "R & D Factors and Exports of Manufactured Goods of Japan", edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University Press, 1972, pp.161–189.
(24) Vernon, Raymond: "International Investment and International Trade in the Product cycle", *Quarterly Journal of Economics,* May 1996, pp.190–207.
(25) Yoshihisa, Fukushima: "Industrialization or Heavy Chemical Industrialization and Flying Geese Pattern of Industrial Development", Published in *World Trade* in 1985, pp.63–84.
(26) Yamazawa, Ippei: The "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Steel Industry" Published in *World Trade* in 1985, pp.183–197.

Notes

1 Akamatsu: "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Our Country Japan – Case of Machine & Tools", *Review of Hitotsu Bashi University*, No.5, Vol.38.
2 Akamatsu: "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Our Country Japan – Case of Machine & Tools", *Review of Hitotsu Bashi University*, No.5, Vol.38.
3 Yosihisa Hukushima: "Industrialization or Heavy Chemical Industrialization and Flying Geese Pattern of Industrial Development", Published in *World Trade* in 1985, pp.63–84.
4 Kiyoshi Kojima: The "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Steel Industry in Japan" Published in *World Trade* in 1985, pp.151–180.
5 Ippei Yamazawa: The "Flying Geese Pattern of Industrial Development in Steel Industry" Published in *World Trade* in 1985, pp.183–197.
6 Sigeharu Matsuura: "Flying Geese Pattern of Industrial Development: Diversified Products in the Fabric Industry" Published in *World Trade* in 1985, pp.201–236.
7 Kiyoshi Kojima: "The Flying-Geese Theory of Economic Development", Wen-zen Book Company, 2003.
8 Akamatsu: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 86 (1961) Heft 2, pp.196–217.
9 Akamatsu: Ditto, *The Developing Economies*, Preliminary Issue No.1, March-August 1962, pp.3–25.
10 Raymond Vernon (*Quarterly Journal of Economics,* May 1966, pp.190–207).
11 Gorden K. Douglas: "Product Variation and Trade in Motion Picture", *Departmen of Economics, Massachuselts Institute of Technology*, 1963.
12 Gary Hufbauer: "Synthetic Materials and the Theory of International Trade", Cambridge: Harvard University Press, 1966.
13 Louis T. Wells, Jr.: "Test of a Product Cycle Model of International Trade: U.S. Exports of Consumer Durables", *Quarterly Journal of Economics*, February 1969.
14 Seev Hirsch: "The United States Electronics Industry in International Trade" edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University, 1972, pp. 39–52.
15 Robert B. Stobaugh: "The Neotechnology Account of International Trade: The Case of Petrochemicals" edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University, 1972, pp.83–105.
16 Yoshihiro Tsurumi: "R & D Factors and Exports of Manufactured Goods of Japan", edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University Press, 1972, pp.161–189.
17 Sotiros G. Mousouris: "Manufactured Products and Export Markets: Dichotomy of Market for Greek Manufactures" edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University Press, 1972, pp.193–221.

18 Seev Hirsch: “Technological Factors in the Composition and Direction of Israel’s Industrial Exports.”

19 Jose R. De La Torre: “Marketing Factors in Manufactured Export from Developing Countries” edited in *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard University 1972, pp.227–259.

20 Following “The Economist August 24th 1991”, EU cluster included Czechoslovakia, former Soviet Union, Poland, Hungary, Yugoslavia, and Brazil.

21 The “graduated or improved type of technological innovations” was proposed by professor Iwao Nakatani in his book “Historical Transformation of Japanese Economy”, 1997, p.67. He argued that Japan, after World War II, introduced the new technologies from U.S.A or other advanced countries and then amended them to reduce the costs of equipments so as to meet the need by Japan’s firms.

22 The data in cases 3 and 4 are cited from “the World is flat” by Thomas L. Friedman, 2006, pp.441–442.

2008年の世界金融危機以降の台湾と日本の経済・貿易関係の動向から両国金融市場での交流・協力を見る

The interaction and cooperation in the financial market between Taiwan and Japan: Viewing from the trend of bilateral economic and trade relations after the world financial crisis in 2008

林　冠汝 †　By Kuanju LIN†

† 真理大学財経学院　† Aletheia University College of Finance and Economic

要　旨

1997年のアジア通貨危機以降，アジア各国政府は，域内金融協力を進めている。また2000年以降のアジア諸国は，域内外の国・地域との自由貿易協定の締結に積極的に取り組んでいる。このようにアジア地域経済・貿易関係の緊密化に伴って，アジア域内の金融市場協力を促進することは，経済発展のために不可欠となっている。特に，ASEAN と自由貿易協定を締結していない台湾にとっては，アジアにおける経済・貿易の地位が低下する懸念がある。台湾はアジアにおける経済・貿易の地位を低下させないためにも，アジア諸国との金融市場の交流・協力を促進する対策を取るべきであろう。

台湾と日本は以前から貿易・投資関係の結びつきが極めて強いが，台湾と日本両国における金融市場での交流・協力や提携などは，いまだ盛んではない。それに，台湾と日本の投資・貿易関係は，徐々に中国と東南アジア諸国にとって代りつつある。そのため，本稿では，2008年の世界金融危機以降の台湾と日本両国の経済・貿易関係の動向，両国金融市場交流・協力の現状を分析し，また，両国の金融市場での交流・提携が盛んではない原因と今後の両市場の在り方を探求する。

キーワード：金融市場，証券市場，金融協力，日台関係

1．はじめに

1997年のアジア通貨危機以降，アジア各国政府は同じような金融危機の再発を防ぐために，金融市場の国際化・自由化や革新などの対策に取り組みながら，域内金融協力（Regional Financial Cooperation）に注目してきた。また，2000年以降のアジア諸国は，域内外の国・地域との自由貿易協定の締結も積極的に取り組んでいる。このようにアジア地域経済・貿易関係の緊密化に伴って，アジア域内の金融市場協力が重要なテーマになってきている。このような情勢下でアジア金融危機以降，アジアの域内金融協力，金融市場融合に関する研究も多くなっている。特に，清水聰（2009）は，「域内の資本フローを増やし，域内の豊富な資金を活用することにより域内の資金調達ニーズを満たすという考えであり，いわば金融の「地産地消」モデルと呼ぶべきものである」と主張している[1)]。

台湾と日本両国は以前から経済，文化，技術，人材などの交流・協力や提携を盛んに行ってきた。2010年の台湾経済部の統計資料によると，日本は台湾にとっては，第１位の輸入相手国と第４位の輸出相手先であり，最大の貿易赤字計上国でもある。また，台湾への1952年から2010年までの外国人投資件数と外国人投資金額をみると，日本は各々第１位と第４位を占めている。さらに，世界金融危機の影響を受けた後も，両国の強い貿易関係が大きくは変化していないのである。しかし，現在のところ，台湾と日本両国における金融市場での交流・協力や提携などは，いまだ盛んではない。さらに，ASEAN+1（東南アジア諸国連合＋中国）や ASEAN+3（東南アジア諸国連合＋中国，韓国，日本）などの自由貿易協定（FTA）が締結されることによって，日本と域内の各国間の経済・貿易関係が強くなっていくため，台湾と日本の投資・貿易関係は徐々に中国，韓国と東南アジア諸国にとって代わりつつある。そのため，両国の貿易の結びつきは弱くなり，またこのことが，金融市場での交流・協力関係にも影響している。さらに，台湾は ASEAN や ASEAN+3などの自由貿易協定を締結していないので，将来，上述した自由貿易協定が成立すれば，台湾のアジアにおける経済・貿易の地位が低下する懸念がある。

それで，台湾はアジアにおける経済・貿易の地位を低下させず，また，台湾国内の経済や貿易を発展させ続けるためにも，アジア諸国との自由貿易協定の締結を積極化し，また，アジア諸国との金融市場交流・協力を促進する対策を取るべきであろう。特に，台湾と日本の貿易・投資関係の結びつきは以前から極めて強い。それに，日本はアジア地域において

も，世界においても，経済大国であり，2010年の GDP はアメリカと中国につぎ世界の第 3 位を占めている。また，日本の金融市場規模もアメリカ，イギリスなどの金融市場につぎ世界の第 3 位に位置付けられている。さらに，将来の ASEAN+3の中でも重要な役割を果していくであろう。そのため，今後とも，台湾は日本と金融市場での一層の交流・協力や提携，両国間の貿易･投資の関係を強化する必要がある。

そのため，本稿では「2008年の世界金融危機以降の台湾と日本の経済・貿易関係の動向から両国金融市場での交流・協力を見る」をテーマとし，世界金融危機以降の台湾と日本両国の経済・貿易関係の動向，両国の金融市場交流・協力の現状，両国金融市場交流・協力を推進するための課題などを分析することにした。本稿の研究では，先行文献の調査や各種データの分析など中心にした。また，台湾における証券会社，証券店頭公開売買センター，証券取引所などの専門家，及び日本における証券取引所，日本の証券会社などの専門家に対しても，詳細なインタビュー調査を行い[(1)]，最新の情報を得ることに努めた。また，この研究範囲を，交流が遅れている株式市場と債券市場などの証券市場に絞ることとした。本稿の構成は，「はじめに」に続き，第二節では，世界金融危機以降の台湾と日本両国のマクロ経済と金融市場の近況及び台湾と日本両国の経済・貿易関係の動向について分析する。第三節では，金融市場交流・協力を促進する両国の政策と金融市場交流・協力の現状について検討し，第四節では，両国の証券市場での交流･提携が盛んではない原因について探求する。そして，「おわりに」では，台湾と日本両国の金融市場交流･協力の在り方について述べる。

2．世界金融危機以降の台湾と日本両国の経済・貿易関係の動向

（1）世界金融危機以降の台湾と日本両国の経済状況

2008年 9 月に発生した世界金融危機は台湾，日本でもマクロ経済並びに金融市場が大きな影響を受けた。各国政府は積極的に経済の回復，失業の支援，金融市場の振興，株式市場の活性化，投資と消費を刺激する減税などの対策に取り組んだ。日本と台湾も例外ではなく，両国の政府は積極的に財政の拡大，経済の緊急対応策，金融市場の国際化などの政策に取り組んできた[2)]。その後，2010年から世界経済の回復で，内外需が増加し，国内民間生産と輸出が大幅に伸びるにつれて両国の経済が徐々に回復している。表 1 によると，2010年の台湾の実質経済成長率は10.88％に達しており，アメリカ（3.03％），日本（3.96％），ドイツ（3.56％），イギリス（1.35％）などの先進国より高くなり，また，高度経済成長を続けている中国（10.33％）をも超えた。それに，台湾は浅碟型市場であるため，マクロ経済と金融市場が受けた影響は先進国より軽かったため，先進国より速く経済が回復し，金融市場低迷から脱出した。表 2 によると，2010年の台湾株式市場における上場会社数，株価指数，取引金額などの指標は2008年より成長しており，また，アメリカ，日本，欧州などの先進国よりも活力のある数字を示している。これに対して，日本は，世界金融危機後，金融市場の低迷が続いており，証券市場での上場会社数と取引金額が後退している。

しかし，2011年には欧州の財政に対する不安，米国の高失業率かつ経済低迷が続き，世界証券市場の動揺などの問題が発生し，世界経済に暗雲が垂れこめている。そして，2011年 9 月20日には国際通貨基金（IMF）が2011年と2012年の世界経済の成長予想率を5.1％と4.0％から各々−0.3％と−0.5％に引き下げた。台湾と日本も世界経済不振の影響を受けて，経済成長率の伸び率が鈍化している。台湾での中華経済研究院は2011年10月14日に台湾 4 半期経済予想報告を發表し，2011年と2012年の台湾の経済成長率を各々4.58％，4.15％と予測しており，2010年の10.88％より後退している[3)]。2011年10月24日に日本銀行も2011年の日本経済の予想成長率を2.9％から2.0％に引き下げた[4)]。これは2011年 9 月20日の国際通貨基金の日本に対する2010年経済成長予想率の0.2％よりまだ高

表 1　2010年の世界におけるマクロ指標

指標別 / 国別	名目 GDP（10億ドル）	一人当たりの名目 GDP（ドル）	実質経済成長率（％）	国際収支（10億ドル）	失業率（％）	人口（100万人）
台湾	429.85	18,558.09	10.88	39.90	5.21	23.16
日本	5,458.80	42,782.52	3.96	195.86	5.06	127.59
香港	224.46	31,514.20	6.97	13.93	4.29	7.15
シンガポール	303.65	43,116.69	14.47	49.45	2.18	5.17
韓国	1,014.48	20,756.25	6.16	28.21	3.73	48.88
中国	5,878.26	7,544.20	10.33	305.30	4.10	1,341.41
アメリカ	14,526.55	46,860.24	3.03	−470.90	9.63	310.00
ドイツ	3,286.45	40,273.52	3.56	187.23	7.08	81.60
イギリス	2,250.21	36,164.10	1.35	−71.53	7.86	62.22

出所：「世界経済のタネ帳」のホームページにより作成した。http://ecodb.net/country/CN/。

表２　各国株式市場の指標についての比較－2008年～2011年１－８月

単位：10億ドル，％

項目	年度　国別	台湾	日本（東京）	香港	シンガポール	韓国	ニューヨーク	ナスダック	ロンドン
上場会社数	2008	718	2,374	1,087	633	763	3,011	3,156	3,096
	2009	741	2,323	1,134	639	763	3,157	2,868	2,825
	2010	758	2,280	1,244	651	777	2,317	2,778	2,966
	2011/8	769	2,269	1,297	643	787	2,318	2,712	2,918
株価指數	2008	4,591	8,859	14,387	1,761	1,124	8,776	1,577	4,434
	2009	8,188	10,546	21,872	2,897	1,682	10,428	2,269	5,412
	2010	8,972	10,228	23,035	3,190	2,051	11,577	2652	5,899
	2011/8	7,741	8,955	20,534	2,885	1,880	11,613	2579	5,394
取引金額	2008	836.6	5,586.30	1,629.40	261.30	1,458.80	33,638.50	36,445.90	6,478.70
	2009	904.1	3,695.50	1,372.90	228.50	1,470.30	16,482.40	26,800.80	3,204.20
	2010	895.1	3,788.0	1,496.6	289.3	1,607.3	17,795.50	12,659.3	2,741.3
	2011/8	649.7	12,344.2	1,041.4	209.9	1,470.5	12,344.2	8,849.3	2,057.5
回転率	2008	145.45	151.20	86.04	63.67	196.27	204.16	―	152.73
	2009	178.28	118.90	78.16	63.46	230.46	151.15	―	101.18
	2010	136.74	109.64	62.17	53.30	176.31	130.19	―	76.13
	2011/8	14.11	11.33	6.17	5.36	20.08	16.57	―	7.28
対 GDP 比率	2007	166.74	98.75	1,281.71	323.05	106.90	111.18	28.51	137.56
	2008	92.19	63.29	616.88	145.67	50.69	63.77	16.59	69.61
	2009	165.58	65.57	1,101.36	262.55	100.02	84.93	23.24	158.25
	2010	175.04	70.12	1,207.71	290.63	107.65	92.20	26.77	160.57
収益率	2008	9.80	20.00	7.26	6.00	8.99	19.59	―	8.88
	2009	110.54	―	17.79	21.90	21.47	85.40	―	17.18
	2010	16.04	45.00	16.67	12.70	18.96	17.50	―	12.14
	2011/8	15.45	21.70	10.94	8.35	11.16	14.53	―	8.61

注：１．“ー”は統計数字がない。

出所：１．簡立忠他著（2009）『証券市場理論と実務』，証券及び先物発展基金会編，pp.61-64。

２．「証券統計資料」，行政院金融管理委員会証期局のホームページ：http://www.sfb.gov.tw，2011年９月30日の資料により作成した。

い。また，2011年後半から，台湾と日本両国の株式市場は欧米の財政悪化による金融市場低迷の影響を受けて，上場会社数，株価指数，取引金額と回転率などの指標を2010年より大幅に低下させ，回転率は例年の３桁から２桁になった（表２参照）。

（２）台湾と日本両国の貿易関係の動向

先に台湾と日本の貿易動向についてみる。2008年に世界金融危機が発生し，台湾と日本は内外需が減少したため，2009年に両国の輸出入金額は2008年より20.0％以上減少した。2010年に入り，世界経済が徐々に回復しており，両国では内外需が増加したことに連れて輸出入金額も大幅に増加した。表３と表４によると，2010年の台湾の輸出入金額は前年度より44.08％と34.82％増加している。また，表５と表６によると，日本の輸出入金額も前年度より32.1％と25.2％も成長している。しかし，2011年に入り世界経済の伸び率が減速しているため，台湾と日本の輸出入金額の成長率も減少している。特に日本は３月11日の地震発生による製造業の生産が減少し，また円高により輸出が抑制されたため，2011年の日本の輸出金額の伸び率は台湾より減速している。

続いて，台湾と日本両国の貿易関係についてみよう。台湾経済部の統計資料によると，2001年から日本は台湾にとっては，第３位や第４位の輸出相手先であり，第１位の輸入相手国であり，また最大の貿易赤字相手国でもある。これに対して，2001年から台湾は日本にとっては，第４位の輸出相手先であり，第６位～10位ぐらいの輸入相手国であり，また，主な貿易黒字相手国の１つでもある[5)]。それに，2005年に中国とASEANの自由貿易協定（ASEAN+1）があり，2010年に入り，中国とASEAN諸国でほとんどの取引商品で関税が減免されるため，域外国・地域の中国とASEANに対する投資と貿易が増加している。その結果，2009年以降，台湾と日本の主な輸出入相手先はアジア市場となり，アジア市場への輸出金額は全輸出入金額の約50.0％にも達している。さらに，2009年に入り，中国もアメリカを超えて日本と台湾の最大の貿易相手国となっているのである（表３から表６まで参照）。

世界金融危機以降，台湾と日本両国の強い貿易関係は大きくは変化していないが，2011年にASEAN+3が成立し，2015

表 3　台湾の地域別輸出概況―2008年～2011年 1－9 月

単位：億ドル，％

年度 / 項目 / 地域別	2008年			2009年			2010年			2011年 1－9 月	
	金額	成長率	構成比	金額	成長率	構成比	金額	成長率	構成比	金額	構成比
NAFTA	287.1	−0.32	11.94	196.4	−31.56	11.27	275.0	39.99	10.95	217.6	10.13
アメリカ	263.3	−0.68	10.95	181.5	−31.04	10.41	253.8	39.80	10.10	197.2	9.18
アジア	1,250.2	3.26	51.99	984.7	−21.24	56.47	1,429.3	45.15	56.89	1,211.9	56.41
日　本	465.1	1.24	19.34	362.2	−22.12	20.77	519.2	43.34	20.66	399.1	18.58
中　国	313.9	12.05	13.06	244.2	−22.20	14.01	359.5	47.18	14.31	336.2	15.65
韓　国	131.7	−13.13	5.48	105.1	−20.21	6.03	160.6	52.84	6.39	138.5	6.45
ASEAN 6 カ国	255.8	7.97	10.64	197.6	−22.75	11.33	287.8	45.65	11.46	247.0	11.50
欧州	244.5	3.75	10.17	194.6	−20.43	11.16	260.0	33.66	10.35	222.7	10.37
大洋州	82.7	35.09	3.44	59.7	−27.87	3.42	89.2	49.54	3.55	84.0	3.91
他の地域	534.3	36.55	22.22	303.7	−43.15	17.42	452.7	49.05	18.02	406.3	18.91
合　　計	2,404.5	9.67	100.00	1,743.7	−27.48	100.00	2,512.4	44.08	100.00	2,148.2	100.00

出所：「貿易資訊」，経済部国際貿易ホームページ：http://www.trade.gov.tw/ の2011年 9 月30日の資料により作成した。

表 4　台湾の地域別輸入概況―2008年～2011年 1－9 月

単位：億ドル，％

年度 / 項目 / 地域別	2008年			2009年			2010年			2011年 1－9 月	
	金額	成長率	構成比	金額	成長率	構成比	金額	成長率	構成比	金額	構成比
北米	345.0	−2.63	13.50	261.1	−24.31	12.82	349.3	33.76	12.72	305.5	13.13
アメリカ	307.9	−4.01	12.05	235.5	−23.51	11.56	314.7	33.60	11.46	275.4	11.84
アジア	1,695.2	3.15	66.32	1,401.1	−17.35	68.79	1,907.9	36.17	69.48	1,606.8	69.06
日　本	175.6	10.18	6.87	145.0	−17.39	7.12	180.1	24.16	6.56	137.0	5.89
香　港	326.9	−13.93	12.79	294.5	−9.93	14.46	378.1	28.40	13.77	304.0	13.07
中　国	668.8	7.16	26.16	542.5	−18.89	26.64	769.4	41.82	28.02	640.4	27.53
韓　国	87.1	11.70	3.41	73.0	−16.12	3.59	106.8	46.27	3.89	94.0	4.04
ASEAN 6 カ国	383.9	7.28	15.02	301.5	−21.47	14.80	413.6	37.18	15.06	374.6	16.10
欧州	299.5	4.59	11.72	225.8	−24.61	11.09	293.7	30.10	10.70	236.6	10.17
ニュージーランド	6.4	16.39	0.25	3.0	−53.26	0.15	4.7	58.92	0.17	3.4	0.15
オーストラリア	34.9	7.84	1.36	23.5	−32.50	1.16	31.3	33.09	1.14	26.7	1.15
その他	175.4	21.07	6.86	122.3	−30.27	6.00	159.1	30.08	5.79	147.5	6.34
合　　計	2,556.3	3.63	100.00	2,036.7	−20.32	100.00	2,746.0	34.82	100.00	2,326.6	100.00

出所：同表 3 。

表 5　日本の地域別輸出概況―2007年～2011年 1－8 月

単位：百万ドル，％

年度 / 項目 / 地域別	2007年			2008年			2009年			2010年			2011年 1－8 月		
	輸出金額	成長率	構成比	輸出金額	成長率	構成比	輸出金額	成長率	構成比	輸出金額	成長率	構成比	輸出金額	成長率	構成比
北米	165,941	−0.4	23.3	158,368	−4.6	20.4	109,911	−30.6	18.9	138,873	26.4	18.1	90,788	4.0	17.1
アメリカ	143,382	−1.6	20.1	136,200	−5.0	17.6	93,653	−31.2	16.1	118,199	26.2	15.4	77,540	4.7	14.6
アジア	343,112	11.5	48.1	382,658	11.5	49.3	314,406	−17.8	54.1	430,499	36.9	56.1	302,652	10.0	56.9
ASEAN 6カ国	86,990	13.9	12.2	102,798	18.2	13.3	80,449	−21.7	13.9	112,460	39.8	14.7	79,653	10.9	15.0
中国	109,060	17.5	15.3	124,035	13.7	16.0	109,630	−11.6	18.9	149,086	36.0	19.4	106,226	13.6	20.0
台湾	44,779	1.4	6.3	45,707	2.1	5.9	36,426	−20.3	6.3	52,206	43.3	6.8	34,441	0.5	6.5
韓国	54,199	7.7	7.6	58,984	8.8	7.6	47,247	−19.9	8.1	62,053	31.3	8.1	44,503	9.0	8.4
欧州	112,491	11.6	15.8	118,410	5.3	15.3	81,459	−31.2	14.0	98,372	20.8	12.8	70,858	14.8	13.3
大洋州	17,890	15.4	2.5	21,069	17.8	2.7	15,126	−28.2	2.6	20,363	34.6	2.7	13,557	1.0	2.6
中東	26,183	36.4	3.7	33,722	28.8	4.4	21,650	−35.8	3.7	25,182	16.3	3.3	15,307	−7.0	2.9
アフリカ	11,602	22.7	1.6	13,343	15.0	1.7	9,498	−28.8	1.6	12,001	26.4	1.6	8,629	8.7	1.6
合　　計	712,734	10.1	100.0	775,917	8.9	100.0	580,786	−25.2	100.0	767,025	32.1	100.0	531,726	8.6	100.0

出所：「貿易資訊」，JETRO ホームページ：Jhttp://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/trade の資料により作成した。

表６　日本の地域別輸入概況―2007年～2011年１－８月

単位：百万ドル，％

年度 / 項目 / 地域別	2007年			2008年			2009年			2010年			2011年１－８月		
	輸入金額	成長率	構成比	輸入金額	成長率	構成比	輸入金額	成長率	構成比	輸入金額	成長率	構成比	輸入金額	成長率	構成比
北米	85,315	4.2	13.7	94,765	11.1	12.5	72,529	18.9	13.1	83,144	14.6	12.0	60,822	12.1	11.0
アメリカ	70,836	4.1	11.4	77,017	8.7	10.2	59,044	16.1	10.7	67,170	13.8	9.7	48,625	10.3	8.8
アジア	267,926	6.1	43.1	307,169	14.7	40.6	246,431	54.1	44.6	313,184	27.1	45.3	245,174	23.3	44.4
ASEAN６カ国	86,897	8.6	14.0	106,118	22.1	14.0	77,936	13.9	14.1	100,619	29.1	14.6	81,112	25.5	14.7
中国	127,643	7.7	20.6	142,337	11.5	18.8	122,545	18.9	22.2	152,800	24.7	22.1	116,826	22.0	21.2
香港	1,448	−4.8	0.2	1,545	6.7	0.2	1,098	5.5	0.2	1,514	37.8	0.2	960	−1.2	0.2
台湾	19,808	−2.6	3.2	21,637	9.2	2.9	18,338	6.3	3.3	22,992	25.4	3.3	15,296	0.5	2.8
韓国	27,252	−0.3	4.4	29,247	7.3	3.9	21,996	8.1	4.0	28,541	29.8	4.1	25,498	43.5	4.6
欧州	72,510	8.2	11.7	79,052	9.0	10.5	67,731	14.0	12.3	75,517	11.5	10.9	58,921	19.5	10.7
大洋州	35,528	11.9	5.7	51,657	45.4	6.8	37,989	2.6	6.9	49,305	29.8	7.1	39,792	27.1	7.2
中東	113,824	4.2	18.3	165,445	45.4	21.9	92,850	3.7	16.8	118,009	27.1	17.1	104,315	35.3	18.9
合　計	621,084	7.2	100.0	756,086	21.7	100.0	552,251	100.0	100.0	691,447	25.2	100.0	551,649	24.4	100.0

出所：同表５。

年までにASEAN+3域内の取引商品関税がほとんど減免されることになるので，日本とASEAN+3域内との貿易の結びつきが強くなり，逆に日本と台湾の以前から強い貿易の結びつきが弱くなる可能性がでてきている。

最後に台湾と日本の輸出入商品についてみる。台湾財政部の輸出入金額統計によると[6)]，2010年における台湾の日本に対する輸出商品は電機設備及びその部品（45.14%），機械用具及びその部品（8.66％），プラスチック及びその製品（5.72%），光学儀器（4.39%）と鋼鉄（3.55%）であり，合計で全輸出金額の約67.5%を占めている。これに対して，台湾の日本からの主な輸入商品は電機設備及びその部品（45.14%），機械用具及びその部品(8.66%），プラスチック及びその製品（5.72%），有機化学産品（4.99%），鋼鉄（3.55%）であり，その合計は，全輸入金額の68.1%を占めている。

日本の台湾に対する投資対象産業は，電子及びその部品産業，機械設備製造業，電力設備製造業，化学材料製造業などの製造業が中心になっている。そして，日本の台湾に対する投資の増加に伴って，日系子会社や合弁会社を含めた台湾企業の日本に対する機械・設備，電子材料・部品などの需要が高くなっている。さらに，日本から輸入してきた材料・部品は台湾国内で加工され，また組み立てられて，再び中国，東南アジア地域，欧米などの地域へ輸出されている（三角貿易形態）。そのため，台湾は日本に対して貿易赤字が続いており，かわりに，台湾の中国，東南アジア諸国，欧米などの地域に対する貿易黒字も続いている（表３から表４まで参照）。このように台湾と日本の緊密的な貿易・投資関係は台湾と中国及び東南アジアの発展等と密接に結びついている。

（３）台湾と日本両国の直接投資関係の動向

上述したように，台湾と日本両国の直接投資と貿易発展は相互に影響し合っている。まず，台湾の側から日本の台湾に対する直接投資についてみる。表７に示す通り，1952年から2010年までの台湾における外国人投資金額中，日本の投資金額は15.21%に達し，４位を占めている（外国人投資件数によれば，日本は第１位を占めている）。また，2006年と2007年には日本経済がバブル以降の低迷を脱出し，日本の台湾に対する投資金額と投資件数は史上最高を更新した。ところが，2008年以降は世界金融危機の影響を受け，2009年の投資金額と投資件数は2008年より半分に減少している。しかし，2010年に入り，日本経済が回復しており，また，2010年６月に中国と台湾は「両岸経済協力枠組協定」（Economic Cooperation Framework Arrangement，ECFA）を締結し，台湾の中国に対する輸出商品の競争力が高くなるにつれて日本の台湾に対する投資も増加している。それで，2011年１～８月には，日本の台湾に対する投資件数と投資金額（283件，２億9,217万ドル）は2010年の同期（209件，２億8,406万ドル）より各々35.40%と2.85%も増加した。

また，台湾と日本両国は互いに企業の投資を促すために，2011年９月22日に「台日投資協定」を締結した[7)]。それに，台湾政府は台湾と日本両国企業の協力・連携を誘致するために，経済部は2011年11月24日に「台日産業合作搭橋方案（台日産業提携懸け橋プラン）」を立案策定した。この方案を促進するために，2012年から2016年までの５年間，毎年9,500万NTドル（約２億4,200万円）の予算に計上し，また，この方案に関する組織，ベンチャーファンド，プロジェクト優遇ローン，研究開発の援助，台日産業創作新園区（TJパーク）のなどの設置が計画されている[8)]。

次に，日本の側からみると，日本の対外直接投資はアメリカ，欧州などの先進国に集中しており，台湾に対する投資金額は先進国と比較すれば，まだ極めて小さい（表８参照）。また，表７によると，近年，日本の台湾に対する投資金額とそ

表７　台湾の国・地域別対内投資残高―2007年～2010年

単位：百万ドル，％

年度 / 項目 / 地域別	2007年		2008年		2009年		2010年		1952年～2010年	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
アジア	1,962	12.79	1,515	18.48	940	19.64	862	22.69	29,5931	27.69
日本	996	6.50	435	5.31	238	4.99	399	10.53	16,257	15.21
北米	3,144	20.50	2,853	34.78	267	5.59	319	8.42	21,229	19.87
アメリカ	3,138	20.46	2,848	34.72	260	5.44	315	8.30	20,810	19.47
中南米	2,647	17.26	1,309	15.96	1,199	25.04	1,096	28.87	22,118	20.70
英領バージン諸島	2,394	15.61	1,219	14.87	1,102	23.03	1,059	27.88	18,730	17.53
バミューダ	212	1.38	48	0.59	34	0.72	3	0.10	2,0541	1.92
大洋州	415	2.71	358	4.38	244	5.10	256	6.76	3,214	3.01
欧州	7,096	46.26	2,139	26.08	2,085	43.54	1,230	32.40	29,503	27.61
オランダ	6,313	41.16	1,620	19.75	991	20.70	426	11.24	18,239	17.07
アフリカ	74	0.48	26	0.33	52	1.10	32	0.86	1,203	1.13
合　　計	15,340	100.00	8,203	100.00	4,788	100.00	3,798	100.00	106,863	100.00

出所：台湾経済部投資審議委員会のホームページ：http://www.moeaic.gov.tw/system_external/ctlr?PRO=PublicationLoad&id=43の資料により作成した。

の構成比率は増加していない。反対に，アジア，英領バージン諸島，欧州などの地域からの台湾に対する投資金額が拡大している。その原因にはいくつかの理由が挙げられる。第一には，2010年に中国と台湾は ECFA を協定し，台湾の中国に対する輸出商品の競争力が高くなったため，域外からの台湾に対する投資が増加している。第二には，英領バージン諸島は政治安定，無為替制限，低会社設立条件，税金優遇措置などのメリットがあるので，世界での企業は英領バージン諸島で子会社を設立している。また，台湾政府は従来から台湾企業の中国への投資に対し，投資限度額設定，国内の証券発行で調達した資金の運用制限などを厳しく規定していたので，台湾企業は政府規定の回避，節税，国際化などの目的で，英領バージン諸島で子会社を設立し，子会社を経由して中国に投資していた。しかし，2000年以降，台湾政府は金融市場の国際化・自由化を進め，また，台湾政府は台商[(2)]に対する帰国の誘致措置を推進しており[9)]，その措置が奏功したため，台湾企業や華僑企業が英領バージン諸島の子会社から，台湾への直接投資するケースが多くなっている。その結果，台湾における外国人対内投資の構成比の中で，英領バージン諸島の比率が高くなっている。第三には，ASEAN+1，ASEAN+3などの自由貿易協定ができており，日本は ASEAN+3諸国に対する投資金額を拡大している。その結果，表８にみられるとおり，日本のアジア地域と中国への投資金額は2007年から著しく拡大している。これに対して，2007年以降の日本の台湾に対する投資金額も増加しているが，その投資金額と投資金額構成比は大きく変わらず，各々約100億円と1.25～1.42％を維持している。

従って，日本の側からみれば，欧米の先進国が主な投資対象国であり，中国の重要性も上昇しており，台湾に対する投資金額とその構成比はまだ極めて小さいのである。しかし，台湾の側からみると，日本は台湾にとって主な投資相手国である。ところが，近年，日本の台湾に対する投資金額とその構成比はアジア，英領バージン諸島，欧州などの地域に追いかけられている。しかし，台湾にとっては，台商や華僑企業を除けば，外資系の日本企業はまだ重要な資金，技術を提供する投資国である。また，2011年９月に台湾と日本両国は「台日投資協定」を締結し，それに2011年11月に台湾政府は「台日産業合作搭橋方案」を遂行した以降，台湾と日本両国の企業はお互いに投資と提携の意向が上昇していくのではないだろうか。

続いて，台湾の日本に対する投資状況についてみる。表９と表10を比較すると，2010年における台湾の対外投資金額（28億2,300万ドル）は日本の対外投資金額（8,304億6,400万ドル）と比べるとかなり小さい。先に台湾側からみれば，1952年から2010年までに，台湾の日本に対する投資金額は全対外投資金額の僅か2.02％を占めるのみであり，これに対して，アジア（30.33％），アメリカ（18.71％），中南米（42.78％）などへの投資金額とその構成比が高くなっている（表９参照）。かわりに，アジアと中南米の構成比が著しく高くなっている。その原因の一つは台湾企業が中南米のタックスヘイブンや東南アジア諸国を経由し，中国へ投資していることである。もう一つは2000年以降，台湾政府が中国への直接投資制限を緩和したため，台湾の中国に対する投資ブームが発生した[(3)]。これに対し，日本への外国人投資は北米と欧州に集中しており，アジアからの外国人投資は北米と欧州の両地域と比べると，投資金額とその構成比は比較的小さい。しかも，台湾からの外国人投資金額の構成比はまだ小さいのである。表10によると，2007年から2010年までの台湾の対日投資金額

表 8　日本の国・地域別対外直接投資残高―2007年～2010年

単位：百万ドル，％

項目 / 年度 / 地域別	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
アジア	132,986	24.3	159,570	23.33	175,645	23.72	212,708	25.61
中国	37,797	6.91	49,002	7.17	55,045	7.43	66,478	8.00
台湾	7,742	1.42	8,830	1.29	9,349	1.26	10,351	1.25
北米	183,776	33.61	234,957	34.36	240,246	32.45	262,339	31.59
アメリカ	174,199	31.86	226,611	33.14	230,948	31.19	251,805	30.32
中南米	54,749	10.01	90,794	13.28	99,056	13.38	106,978	12.88
大洋州	19,617	3.59	21,624	3.16	36,175	4.89	43,865	5.28
オーストラリア	17,940	3.28	19,107	2.79	32,557	4.40	39,856	4.80
欧州	148,748	27.20	165,435	24.19	179,052	24.18	193,499	23.30
イギリス	32,021	5.86	32,576	4.76	31,282	4.23	37,956	4.57
オランダ	63,941	11.69	72,172	10.55	77,470	10.46	75,995	9.15
アフリカ	3,895	0.71	7,325	1.07	5,734	0.77	6,145	0.74
合　　計	546,839	100.00	683,872	100.00	740,364	100.00	830,464	100.00

出所：同表 5 。

表 9　台湾の国・地域別対外直接投資残高―1952年～2010年

単位：百万ドル，％

項目 / 年度 / 地域別	2007年		2008年		2009年		2010年		1952年～2010年	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
アジア	2,366	36.58	2,046	45.83	765	25.47	1,391	49.28	19,892	30.33
日本	18	0.29	52	1.17	102	3.42	40	1.44	1,325	2.02
北米	1,346	20.81	401	8.98	1,114	37.08	506	17.94	12,649	19.28
アメリカ	1,346	20.80	399	8.95	1,113	37.06	490	17.38	12,273	18.71
中南米	1,816	28.08	1,715	38.40	844	28.10	784	27.77	28,060	42.78
大洋州	441	6.83	152	3.41	143	4.79	82	2.91	1,748	2.67
欧州	4180	6.46	137	3.08	99	3.31	50	1.79	2,763	4.21
オランダ	399	6.18	54	1.23	65	2.16	32	1.14	1,388	2.12
アフリカ	80	1.25	13	0.29	37	1.25	8	0.30	482	0.74
合　　計	6,469	100.00	4,466	100.00	3,005	100.00	2,823	100.00	65,597	100.00

出所：同表 7 。

表10　日本の国・地域別対内直接投資残高―2007年～2010年

単位：百万ドル，％

項目 / 年度 / 地域別	2007年		2008年		2009年		2010年	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
アジア	9,390	7.01	16,769	8.20	17,336	8.67	23,279	10.84
中国	125	0.09	225	0.11	197	0.10	399	0.19
アジア NIES	9,149	6.83	16,377	8.01	16,731	8.37	22,134	10.31
台湾	1,534	1.15	1,892	0.93	1,999	1.00	2,255	1.05
北米	45,947	34.32	75,680	37.02	76,184	38.09	73,900	34.42
アメリカ	44,795	33.46	74,344	36.37	75,003	37.50	72,497	33.76
中南米	15,227	11.37	23,576	11.53	20,990	10.50	23,593	10.99
大洋州	779	0.58	1,075	0.53	1,095	0.55	1,245	0.58
欧州	62,386	46.60	86,978	42.55	83,945	41.97	92,203	42.94
フランス	12,776	9.54	16,233	7.94	15,208	7.60	19,193	8.94
オランダ	26,025	19.44	36,510	17.86	36,034	18.02	36,890	17.18
アフリカ	99	0.07	275	0.13	342	0.17	387	0.18
合　　計	133,888	100.00	204,433	100.00	199,991	100.00	214,722	100.00

出所：同表 5 。

とその投資金額構成比は各々約20億ドルと1.0%となっている。

従って，日本と台湾両側からみると，日本企業にとっては，北米と欧州が主な投資国であり，また，台湾企業にとっても，アジア，中南米，北米などの地域が主な投資対象国である。このように，日本と台湾の相互の直接投資規模が大きくない。このことが後で述べる両国の金融市場の交流・協力にも影響を与えているかどうかを検討するのが，次のテーマである。

3．台湾と日本の金融市場交流・協力に関する促進政策と金融市場交流・協力の現状

この節では，先に台湾と日本両国の金融市場交流・協力を促進する政策を述べ，そして，両国の金融市場交流・協力を促進する政策の下で，台湾と日本両国の金融市場交流・協力の現状がどうなっているかを分析する。

（1）金融市場交流・協力に関する促進政策

まず，台湾の金融市場交流･協力に関する促進政策をみる。アジア金融危機以降，各国政府は金融市場の国際化･自由化，革新などの方策に取り組んでいる。また，海外主要国では，証券取引所間の交流・協力，経営統合の動きが盛んになっている。そのため，2007年に行政院金融監督管理委員会は国内金融市場の競争力を向上させるため，「金融市場套案」計画（2007年から2009年まで）を実行した。この計画では，「金融業の国際化の加速」の実施を目標に掲げ，外国の金融監理機関と金融監理覚書（MOU）を結び，金融監理の情報の交流と協力を強化し，金融業での国際金融人材の育成を強化することなどを推進している[10]。また，2008年８月に世界金融危機が発生したため，台湾政府は株式市場を安定化させるいくつかの措置を遂行した(4)。さらに，台湾と中国両国の資金移動に関する規制を大幅に緩和するため，台湾は中国との間に，2009年11月に MOU，2010年６月に両岸経済協力枠組協定（ECFA）を結んだ[11]。

台湾証券取引所も上述した政府政策と国際金融市場の変化に応じて，積極的に外国証券機関との交流・協力を促進する措置を打ち出した。そして，2006年に台湾証券取引所は東京証券取引所（以下「東証」という）との間で，クロスボーダー取引促進に向けた協力を推進することで合意した。また，2008年６月に国内外企業に対し国内で有価証券の発行・募集を促すために，台湾証券取引所は「外国企業台湾上場促進計画」を立案し，その後，東南アジア諸国，香港，日本など海外でこの計画に関するセミナーを行ってきた。さらに，台湾証券取引所は，2009年から，積極的に日本企業に台湾で TDR（台湾預託証券）を発行・募集させる方策をとった。そして，日系企業を集め，台湾証券取引所で TDR 上場セミナーを実施した[12]。その上，2011年８月30日に台湾の行政院経済建設委員会と日本の大和證券キャピタル・マーケッツは両者で協働する旨の覚書（MOU）を結んだ。この覚書により大和は台湾企業と日本企業の協働，M&A（企業の合併・買収）機会の検討，台日両市場における IPO（新規公開株）などに関しては，台湾と日本両国企業に対するサポートを一層強化する。一方，台湾の行政院経済建設委員会は日本企業による台湾への投資，台日企業の協働による中国などへの事業展開に関しては，大和へのサポートを提供する。また，台日企業の協働に関連する M&A や IPO に関する情報提供を行うことになる[13]。さらに，台湾と日本両国は互いに企業の投資や協力・連携を促すために，2011年９月に日本と台湾の「台日投資協定」を締結し，同年11月に台湾経済部は「台日産業合作搭橋方案」を立案策定した。

続いて，日本の金融市場協力に関する促進政策をみることにする。2000年から日本の証券市場は自由化・国際化を進めるために，「金融インフラ三法及び証券決済システム改革」（1999年～2001年），証券市場活性化対策（2001年２月），証券市場改革促進プログラム（2002年８月）の改革，３回（2004年６月，2005年６月，2006年６月）にわたり証券取引法の改正などの政策と措置を遂行した。その結果，2007年２月に日経平均株価は18,830.39円まで持ち直した。しかし，2008年９月に発生した世界金融危機は，日本の金融市場にも大きな影響を与えた。同年10月14日に，中川昭一財務金融担当相は，日本政府の世界金融危機に対応する政策と措置を発表した[14]。それに，世界金融危機以降，日本政府は金融市場競争力の強化を図るため，2008年から３回（2008年６月，2009年６月，2010年５月）にわたり金融商品取引法を修正した。また，2011年に株式に関する減税のための税制改正大綱を発表した[15]。

東証は，欧米証券取引所間の合従連衡の動きに応じて，外国との金融市場協力に関する促進政策に取り組んできた。また，アジア企業等の上場促進策も積極化している。例えば，東証は2006年７月に韓国取引所と，2006年８月に台湾証券取引所とのクロスボーダー取引促進に向けた協力を推進することで合意し，共同で投資セミナーを開始している。また2007年から，東証はインド・ナショナル，シンガポール，ニューヨーク，ロンドンなどの証券取引所と提携をした。加えて，アジア企業等の上場を促進するために，2006年に深圳や上海証券取引所と覚書（MOU）を締結した[16]。さらに，日本預託証券（JDR）による上場制度の構築に向け現在準備中であり，また，外国企業の上場推進活動，特に東証市場の「個性」となるアジア企業に対する多様なプロモーション活動を実施している[17]。

（2）金融市場の交流・協力状況

清水聰（2009）は「クロスボーダー債券取引とは，国内債

券市場への非住民者による投資，国内の投資家による対外債券投資，国内債券市場における非住民者の発行，国内の発行体による海外債券市場での発行を意味する」という[18)]。2006年８月に台湾証券取引所と東証は，クロスボーダー取引促進に向けた協力に合意した。ここでは，清水聰の「クロスボーダー債券取引」の定義により，台湾と日本における証券市場（株式市場と債券市場）について，「国内証券市場への非住民による投資」，「国内の投資家による対外証券市場への投資」，「国内証券市場における非住民者の発行」，「国内の発行体による海外証券市場での発行」などの項目に分けて，台湾と日本両国の金融市場交流・協力の現状についてみる。

①　国内証券市場への非住民による投資

まず，台湾国内証券市場への非住民（非居住者）による投資をみる。外国人株式保有比率は金融市場の国際化の一つの指標であるが，表11によると，台湾と日本の外国人株式保有比率は2006年に最高を記録し，各々31.90％と28.0％に達していた。しかし，2008年の世界金融危機の影響で，外国人株式保有比率は徐々に減少している。上述したように，台湾証券市場は他の国の証券市場より早く回復してきたため，2009年以降，台湾での外国人証券投資金額が増加している。ところが，台湾中央銀行は地域別証券投資金額の統計を公表していないので，日本の台湾に対する証券投資金額とその構成比を分析することができない。

続いて，日本国内証券市場への非住民による投資をみる。2008年に日本証券市場に対し世界金融危機が与えた影響は大きかった。そのため，外国人投資家の日本に対する証券投資金額（140兆3,000億円）は前年度（201兆4,000億円）より30.33％も減少した（表13参照）。しかし，2010年から世界経済の景気

表11　台湾と日本の外国人株式保有比率―2001年～2010年

単位：％

年度　　項目	台湾	日本	年度　　項目	台湾	日本
2001	18.51	18.3	2006	31.90	28.0
2002	15.40	17.7	2007	31.10	27.6
2003	21.46	21.8	2008	28.98	23.6
2004	22.18	23.7	2009	29.80	26.0
2005	30.25	26.7	2010	31.19	26.7

出所：１．同表２。
２．「統計月報」の2011年９月30日の東京証券取引所のホームページ：
http://www.tse.or.jp/market/data/geppo/200912.html の資料により作成した。

表12　台湾証券投資の資産残高と負債残高の統計―2006年～2011年１－３月

単位：億ドル

項目　　年度	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2010年１－３月	2011年１－３月
証券投資（資産）	−407.79	−449.66	35.27	−316.99	−334.87	−52.61	−86.02
株式	−184.67	−356.97	−45.73	−211.97	−122.74	−29.74	−14.33
債券	−223.12	−92.69	81.00	−105.02	−212.13	−22.87	−71.69
証券投資（負債）	218.14	49.04	−157.77	213.72	128.24	29.21	−34.16
株式	226.62	55.99	−154.18	194.27	99.86	17.99	−30.95
債券	−8.48	−6.95	−3.59	19.45	28.38	11.22	−3.21

出所：2011年９月30日の台湾中央銀行のホームページ（「国際収支」）：http://www.cbc.gov.tw/ct.asp?xItem=2336&ctNode=538&mp=１の資料により作成した。

表13　日本証券投資の資産残高と負債残高の統計―2007年～2010年

単位：千億円

項目 / 年度	資産（日本の対外証券投資）					負債（外国からの証券投資）				
	有価証券	株式	債券	債券		有価証券	株式	債券	債券	
				長期債券	短期債券				長期債券	短期債券
2007	2,876	653	2,223	2,194	26	2,014	1,420	794	602	192
2008	2,156	358	1,798	1,772	240	1,403	868	716	506	210
2009	2,619	546	2,048	2,048	207	1,418	763	655	422	232
2010	2,725	552	2,172	2,147	25	1,524	805	719	428	290

出所：2011年９月30日の日本銀行のホームページ（「国際収支・貿易関連統計」）：http://www.boj.or.jp/statistics/br/bop/index.htm/ の資料により作成した。

が回復するにつれて外国人投資家の日本に対する証券投資金額（152兆4,000億円）に増加しており，金額的には，外国人投資家の台湾に対する証券投資金額（128億2,400万ドル）よりかなり大きくなっている（表12参照）。

また，2010年の地域別証券投資金額をみると，アメリカが第１位（30.0%），イギリスが第２位（15.98%），中国が第３位（9.1%）などの順となっている。これに対して，台湾投資家の日本に対する証券投資金額（1,524億円）は2008年（2,266億円）より減少しており，証券投資金額の構成比は僅か0.1%にも達していない(表14参照)。従って，両国証券市場にとっては，アメリカ，欧州などの地域からの投資家が重要な役割を果しており，またアジア新興国の投資家の重要性も徐々に上昇している。しかし，台湾と日本両国の証券市場での相互の証券投資は盛んではないのである。

② 国内の投資家による対外証券市場への投資

まず，台湾国内の投資家による対外証券市場への投資をみる。2008年に世界証券市場の市況は世界金融危機の影響で，不安定な状態となっており，台湾国内の投資家の外国に対する証券投資金額が減少し続けた（表12参照）。上述したように，台湾中央銀行の地域別証券投資金額についての統計がないので，ここでは，台湾国内投資家の日本に対する証券投資金額とその構成比を分析することができない。しかし，中央銀行の証券投資ネット・フローの統計資料によると，台湾国内の投資家の投資対象地域は北米と欧州などの証券市場へ集中しており，日本への投資金額は小さいのである[19)]。

続いて，日本国内の投資家による対外証券市場への投資をみる。表12と13によると，日本の投資家の海外株式や海外債券の投資規模は台湾のそれよりかなり大きい。2008年の世界金融危機の影響で，日本の対外証券投資金額（約215兆6,000億円）は前年度（約287兆6,000億円）より25.02%も減少した。しかし，2010年から世界経済が回復するにつれて世界証券市場の景気も回復し，日本投資家の海外への証券投資額(272兆6,000億ドル）も2007年の証券投資金額に近く回復している(表13参照)。また，表15によると，2010年の日本の対外証券投資金額は272兆5,179億円に達している。その中では，対外株式投資金額は55兆2,623億円（構成比20.27%）であり，対外長期債券投資金額と対外短期債券投資金額は各々214兆7,114億円（構成比78.78%）と２兆5443億ドル（構成比0.93%）にのぼっている。世界金融危機以降，日本の投資家は投資リスクを下げるために，リスクの低いかつ収益率のより安定した債券への投資を選択しており，かわりに，リスクが高く収益率の不安定である株式への投資を回避する傾向にある。

また，2010年の地域別証券投資金額によると，欧州(34.3%）が第１位，アメリカ（34.0%）が第２位，中南米(18.5%）が第３位となっている。欧州の中では，イギリス(6.2%）とドイツ（6.1%）は重要な投資対象地域である。これに対して，2010年の日本国内の投資家の台湾に対する証券投資金額は2,714億円であり，全地域投資金額の構成比は僅か0.1%にも達していない。従って，アメリカと欧州などの市場は日本国内の投資家にとっては重要な証券投資対象地域であり，台湾の重要性はまだ低いのである。

③ 国内証券市場における非住民者の発行

まず台湾株式市場における非住民者の発行について述べる。先に株式市場についてみると，台湾政府は外国企業に台湾市場で有価証券の発行や上場をさせるために，上述した外国企業や外国法人機関に対する優遇政策をとった。そのため，台湾株式市場は2008年の世界金融危機を受けても，その影響は大きくなかったのである。表16によると，2007年から，台湾株式市場での上場企業数と新規上場企業数が増えている。その中では，台商と中国企業が中心であり，華僑系の企業も入っている。また，台湾証券取引所の統計によると，2010年から2011年９月までに台湾で株式を新規上場した企業は15社に達している。そのうち，ほとんどの企業は中国と香港から台湾証券市場に参入した企業であり，一部は東南アジア諸国と中南米のタックスヘイブンなどの第三国を経由して台湾証券市場へ参入した企業である。しかし，その他の国の企業（日本も含む）は，参入していないのである。

また，上述したように，2009年以降，台湾政府は外国企業が台湾で台湾預託証券（Taiwan Depositary Receipt，TDR）を発行するような誘致政策を推進している。その活動の効果が発揮され，TDR を発行（上場）する企業数が著しく増加している。TDR 発行企業も，先の新規株式上場と同様，中国と香港から台湾市場に参入する台商がほとんどであり，その他の一部は東南アジア諸国から台湾市場へ参入した企業であった。さらに，2011年２月に日本企業のエルピーダメモリ株式会社が台湾で台湾預託証券を発行した。エルピーダメモリ株式会社が，先進国企業として初めて台湾で TDR を発行したことは，将来，先進国企業が台湾へ参入する場合のモデルになると考えられる。

続いて，台湾債券市場における非住民者の発行をみる。アジア金融危機以降，台湾市場での外国債券の発行体が次第に少なくなり，しかも，外国債券は台湾元建てのみになった。そのために，国内外企業が台湾での外貨建ての国際債券を発行する政策を推進した。2005年に OTC（店頭公開売買センター）は「国際債券管理規則」を公布した。この管理規則が扱う国際債券は外国法人機関及び国内企業が発行する外貨建ての債券である[20)]。表17によると，1999年以降，台湾での外国債券は NT ドル通貨のみで発行されている。また，外国債券の発行額は2000年の1,131.0億 NT ドルから2010年の147.0億 NT ドルに減少した。しかし，外国企業が発行する国際債券は，2006年の３億ドルから2010年の11.2億ドルに著しく増加した(表17参照)。国際債券は米ドルと豪ドルなどの通貨で発

表14　外国企業の日本に対する証券投資金額とその構成比―2010年末

単位：億円，％

地域	項目	証券投資		株　式		債　券		債　券			
								長期債券		短期債券	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	件數	構成比	件數	構成比
北米		489,382	32.1	397,189	49.3	92,193	12.8	72,371	16.9	19,823	6.8
	アメリカ	457,325	30.0	375,113	46.6	82,212	11.4	63,733	14.9	18,480	6.4
欧洲		560,115	36.7	289,997	36.0	270,118	37.6	184,716	43.1	85,402	29.4
	イギリス	243,712	15.98	144,544	17.94	99,168	13.78	90,656	21.14	8,511	2.93
アジア		264,362	17.3	62,330	7.7	202,032	28.1	93,650	21.8	108,328	37.3
	中国	138,360	9.1	33,508	4.2	104,852	14.6	40,869	9.5	63,983	22.0
	台湾	1,524	0.1	481	0.1	1,043	0.1	1,008	0.2	35	0.0
	香港	24,144	1.6	10,998	1.4	13,146	1.8	8,205	1.9	4,941	1.7
	その他	100,334	6.6	17,343	2.2	82,991	11.5	43,568	10.2	39,369	13.6
中南米		40,104	2.6	8,352	1.0	31,752	4.4	24,879	5.8	6,873	2.4
中東		97,521	6.4	36,559	4.5	60,962	8.5	42,424	9.9	18,538	6.4
その他		73,029	4.8	10,943	1.4	62,086	8.6	10,728	2.5	51,403	17.7
合　計		1,524,513	100.0	805,370	100.0	719,143	100.0	428,768	100.0	290,376	100.0

注：1．構成比は各地域金額の全地域金額に対する比率である。
出所：同表13。

表15　日本国内の対外証券投資額とその構成比―2010年末

単位：億円，％

地域	項目	証券投資		株　式		債　券		債　券			
								長期債券		短期債券	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
北米		979,505	35.9	239,485	43.3	740,020	34.1	734,299	34.2	5,721	22.5
	アメリカ	927,100	34.0	219,563	39.7	707,537	32.6	701,838	32.7	5,699	22.4
欧洲		934,484	34.3	151,751	27.5	782,732	36.0	769,273	35.8	13,460	52.9
	ドイツ	164,762	6.1	16,233	2.9	148,526	6.8	148,415	6.9	114	0.5
	イギリス	169,052	6.2	40,725	7.4	128,327	5.9	124,578	5.8	3,749	14.7
アジア		73,068	2.7	48,944	8.9	24,124	1.1	23,315	1.1	809	3.2
	中国	11,382	0.4	10,980	2.0	402	0.0	402	0.0	0	0.0
	台湾	2,714	0.1	2,693	0.5	21	0.0	21	0.0	0	0.0
	香港	14,691	0.5	13,483	2.4	1,208	0.1	1,176	0.1	33	0.1
	その他	44,281	1.6	21,788	3.9	22,493	1.0	21,716	1.0	776	3.0
中南米		502,804	18.5	90,188	16.3	412,616	19.0	408,180	19.0	4,436	17.4
中東		3,078	0.1	1,417	0.3	1,661	0.1	1,632	0.1	29	0.1
その他		232,240	8.5	20,838	3.8	211,403	9.7	210,415	9.8	988	3.9
合　計		2,725,179	100.0	552,623	100.0	2,172,556	100.0	2,147,114	100.0	25,443	100.0

注：構成比は各地域金額の全地域金額に対する比率である。
出所：同表13。

行されている。従って，台湾の債券市場で外国債券や国際債券を発行している主な国はアメリカ，ドイツ，韓国などの金融機関であり，日本の金融機関は参入していない。

次に，日本の株式市場における非住民者の発行をみる。上述したように，近年，日本は外国証券取引所との提携・連携を推進しており，また外国企業の国内証券市場での上場も推進している。表18に見られるように，2006年における上場企業数と上場株式数はバブル経済発生以降の最高の数値を示した。それに，2007年４月には，中国本土企業第１号（チャイナ・ボーチー，中国博奇）が東証で上場した[21)]。しかし，2008年からの世界金融危機の影響で，株式価格が大幅に低下している。また，日本全体の新規上場企業数は2006年の132社から2010年の27社に減少した。さらに，2011年の地震と円高の影響を受けて，日本証券市場での取引金額と上場株式数が減少しつづけている。そして，2011年９月30日までに東証で株式を上場している外国企業は12社しか残っていない。その12社

表16　台湾証券市場での株式と台湾預託証券の上場状況―2000年～2010年

単位：社，件

項目 / 年	株式				台湾預託証券（TDR）	
	会社数	新規上場	銘柄数	上場株式数	銘柄数	上場株式数
2000	531	80	560	363,018	1	880
2001	584	69	614	406,400	2	900
2002	638	85	668	441,040	3	897
2003	669	45	690	470,551	5	957
2004	697	38	709	503,132	5	965
2005	691	13	703	538,995	5	1,410
2006	688	11	692	549,493	5	1,695
2007	698	30	701	555,864	5	1,777
2008	712	31	721	569,040	4	924
2009	741	26	744	577,290	14	2,592
2010	758	29	762	581,128	26	3,666

注：同表２。

表17　台湾における外国債券と国際債券の発行及び台湾企業の海外での有価証券の発行状況―1999年～2011年１－８月

項目 / 年	外国企業の台湾で発行した債券				台湾企業の海外で発行した有価証券			
	外国債券		国際債券		GDR/ADR		海外債券	
	期数（期）	発行残高（十億 NT ドル）	期数（期）	発行残高（十億ドル）	件数（件）	金額（億ドル）	件数（件）	金額（億ドル）
1999	18	91.10	―	―	18	23.17	10	12.25
2000	25	113.10	―	―	26	76.64	12	17.18
2001	46	143.00	―	―	27	28.92	21	28.22
2002	78	142.60	―	―	24	43.97	48	75.03
2003	174	153.00	―	―	12	29.95	123	106.27
2004	174	116.50	―	―	9	28.47	60	67.79
2005	156	89.10	―	―	6	20.22	13	22.03
2006	140	71.00	1	0.30	4	13.03	12	19.95
2007	127	60.20	2	0.49	2	15.25	3	3.70
2008	97	45.00	2	0.49	2	3.97	5	9.75
2009	61	38.70	3	0.77	9	24.72	4	2.75
2010	8	14.70	4	1.12	7	14.34	8	29.88
2011年／１－８月	5	8.00	4	1.12	4	14.70	11	25.75

注：１．海外債券は1998年以降，全て転換社債となっている。
　　２．国際債券は米ドル，豪ドルなどの通貨で発行されている。

出所：同表２。

表18　日本証券市場における上場会社数と上場株式数―2001年～2010年

単位：社，件

項目 / 年	会社数	新規上場	銘柄数	上場株式数	項目 / 年	会社数	新規上場	銘柄数	上場株式数
2001	2,591（38）	84	2,598	349,213,916	2006	2,811（25）	132	2,811	359,050,829
2002	2,576（34）	82	2,578	333,002,283	2007	2,809（25）	8	2,809	369,419,355
2003	2,596（32）	111	2,616	340,707,397	2008	2,787（16）	55	2,787	365,351,077
2004	2,691（30）	159	2,714	348,415,163	2009	2,710（15）	22	2,710	398,547,499
2005	2,735（28）	112	2,754	346,853,947	2010	2,659（12）	27	2,659	404,055,598

注：１．（　）の数字は東京証券取引所における外国企業の上場会社数である。
　　２．上場外国会社数の最高は1991年の127社である。

出所：2011年９月30日の東京証券取引所のホームページ：http://www.tse.or.jp/market/data/geppo/200912.html の資料を参考にした。

うち，北米と欧州，大洋州などの地域からの外国企業は10社であり，アジア地域（中国，韓国）からの外国企業は２社のみである[22]。しかも，台湾から直接に東証で上場している企業はまだないのである。

最後に，日本の債券市場における非住民者の債券発行をみる。日本円は国際的な通貨であり，円を国際的に使用する需要は結構高いのである。しかし，2008年の世界金融危機以降，円建外債の発行件数と発行金額は減少している。表19によると，2009年の円建外債発行額は１兆6,002億円となり，前年度の同期（２兆5,429億円）より大幅に減少した。ところが，2010年以降，世界の景気が回復しており，また円高が続いているので，投資家の円建債購入意欲は高い。それで，2010年８月までは，発行件数と発行金額（42件と１兆953億円）とともに，前年度の同期の（30件と9,790億円）より40.0％と11.87％増加した。

また，円建外債発行体についてみよう。表20によれば，2000年から円建外債発行体の発行実績はほぼ先進国等，開発途上国，国際金融機関の順となっている。2010年１月から８月までは，先進国等，国際金融機関の円建外債の発行金額が拡大したので，発行順位は先進国等，国際金融機関，開発途上国などの順になった。円建外債発行額の構成比は順にそれぞれ76.26％，15.10％と9.44％となっている。国際金融機関とは世銀，アジア開発銀行，米州開発銀行，アフリカ開発銀行，国際金融公社，欧州投資銀行，欧州鉄道金融公庫，中米経済統合銀行などの金融機関であり，台湾の金融機関は入っていないのである。

④　国内の発行体による海外証券市場での発行

まず，台湾国内の発行体による海外証券市場での発行をみる。1994年に国内企業が海外で社債，海外預託証書及び株式の発行ができるようになった[23]。表17によると，1999年以降，台湾企業の海外預託証書と海外債券の発行額が増加しており，その中では，電子産業が多かった。しかし，2003年以降，海外預託証書と海外債券の発行・募集規模は減少し続けており，2010年にはそれぞれ14.34億ドルと29.88億ドルに減少した（表17参照）。また，台湾企業が発行した海外預託証書はGDR と ADR などの種類に集中している。即ち，これらの海外債券は欧州とアメリカが主な発行･募集市場となっている。また，海外債券は米ドルで発行された。しかし，日本で発行された JDR はなかった。

続いて，日本国内の発行体による海外証券市場での発行をみる。表19にみられるように，日本企業が外国で発行した海外債券（外国債）は「ユーロ債」[5]と「外貨建債」[6]の二つに分けられている。日本の海外債券は1999年以降，その発行件数と発行金額は増加傾向にある。2008年に世界金融危機の影響を受けて，大幅に減少したが，2009年以降，その発行金額はまだ増加し続けている。

また，非居住者ユーロ円債[7]についてみよう。2010年以前には日本の GDP は世界の第２位を占めているので，強い経済力を見せている。これに伴なって円を国際的に使用する需要が高まり，円資金調達及び運用としての非居住者ユーロ円債市場に対するニーズが一層増大している。ところが，2008年の世界金融危機の影響で，外国投資家の日本に対する投資が減少しているので，非居住者ユーロ円債の発行金額も大幅に減少している。表19によると，2009年の非居住者ユーロ円債の発行件数と発行金額（(1,105件と７兆6,599億円）は2008年（1,905件と９兆1,556億円）より大幅に減少している

表19　日本における外国債券の発行状況―2001年～2010年１－８月

単位：件，億円

項目	非居住者外国債				居住者外国債					
	円建外債		非居住者ユーロ円債		ユーロ債		外貨建債		居住者外債合計	
年	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
2001	66	17,005	5,201	172,567	296	15,315	30	8,610	326	23,925
2002	108	12,982	4,414	123,223	279	20,405	18	4,503	297	24,909
2003	69	14,210	4,167	110,857	457	27,185	24	6,138	481	33,324
2004	65	18,470	2,817	88,817	545	31,292	24	9,826	569	41,118
2005	60	20,176	2,863	111,230	453	16,976	49	19,073	502	36,040
2006	27	7,964	2,118	84,077	516	31,314	21	12,357	537	43,670
2007	69	22,448	2,683	135,451	464	26,528	25	8,603	489	35,131
2008	83	25,429	1,905	91,556	294	15,742	7	2,903	301	18,645
2009	51	16,002	1,105	76,599	312	21,034	49	13,267	361	34,301
2009年１月～８月	30	9,790	738	52,749	188	11,077	23	5,774	207	16,821
2010年１月～８月	42	10,953	820	44,480	153	4,749	56	17,945	209	18,223

注：１．ユーロ市場で発行された外国債の通貨は米ドル，日本円，ユーロ，英ポンド，その他通貨などの通貨である。

２．社債の種類は普通社債，転換社債型新株予約権付社債，新株予約権付社債などの種類である。

出所：「財政金融統計月報」，第680～704号，http://www.mof.go.jp/kankou/hyou/g704/704.htm。

表20　日本における円建外債の発行体種類別発行実績―2001年～2010年１－８月

単位：件，億円，％

地域別 / 項目 / 年	開発途上国		国際金融機関		先進国等		合　計	
	件数	金　額	件数	金　額	件数	金　額	件数	金　額
2001	15	6,751（40.0）	12	1,790（11.0）	39	8,464（50.0）	66	17,005（100.0）
2002	9	1,285（10.0）	7	850（7.0）	92	10,848（84.0）	108	12,982（100.0）
2003	4	1,350（9.0）	9	1,658（12.0）	56	11,202（79.0）	69	14,210（100.0）
2004	6	2,200（12.0）	6	409（2.0）	53	15,861（86.0）	65	18,470（100.0）
2005	9	3,625（18.0）	6	780（4.0）	45	15,771（78.0）	60	20,176（100.0）
2006	6	1,940（24.0）	2	100（1.0）	19	5,924（74.0）	27	7,964（100.0）
2007	6	1,190（5.0）	5	1,148（5.0）	58	20,110（90.0）	69	22,448（100.0）
2008	8	605（2.37）	5	805（3.16）	73	24,019（94.47）	83	25,429（100.0）
2009	8	2,545（15.90）	0	0（0.0）	43	13,457（84.1）	51	16,002（100.0）
2009年／１～８月	5	545（5.57）	0	0（0.00）	25	9,245（94.43）	30	9,790（100.0）
2010年／１～８月	1	1,000（9.44）	5	1,600（15.10）	36	8,353（76.26）	42	10,953（100.0）

注：１．国際金融機関は，世銀，アジア開発銀行，米州開発銀行，アフリカ開発銀行，国際金融公社，欧州投資銀行，欧州鉄道金融公庫，中米経済統合銀行である。

２．（　）なかの数値は構成比である。

出所：同表19。

（表19参照）。しかし，2008年の世界金融危機以降，円高が続いているので，投資家の円建債購入意欲は高い。そのため，日本国内の企業や先進国の企業は外貨建債やユーロ円債の活用に対する需要が高くなっている。結果的に，日本企業の海外債券（外貨建債とユーロ円債）の発行・募集金額もかなり大きいのである（表19参照）。ちなみに，現在，日本企業は台湾で海外債券を発行していない。

総じて，台湾の側からみると，日本は台湾にとって重要な投資国であり，しかし，台湾は日本企業や投資家にとっては，証券市場での重要性はまだ小さいのである。結論としては，台湾と日本両国における金融市場での交流や協力・提携などは，いまだ盛んではない。その原因については次の節で分析する。

4．両国の証券市場での交流・提携が盛んではない原因

清水聰（2009）『アジアの域内金融協力』によると，非住民者の対内投資及び居住民の対外投資に関する阻害要因は，ほぼ資本取引規制，税制，規制の透明化，ヘッジ手段の利用可能性，清算・決済システム，投資家保護，情報開示などの原因があげられる[24]。また，この研究の内容を充実させるために，二段階にわたり台湾と日本の証券会社と証券取引所において専門家に対する実務調査を行っていきた[(8)]。この調査意見によると，一般的に資金調達者の企業や金融機関は，海外で社債の募集や株式の上場をする（非居住者の外国での有価証券上場）とき，以下の点を考えなければならない：（１）資金調達コストの高低，（２）資金調達の効率性と便利性，（３）市場制度の健全化と国際化，（４）外資に対する誘致措置，などである。上述した文献の論点と調査意見により，ここでは，「市場制度の健全化と国際化」，「資金調達・運用のコストと効率化」，「外資に対する誘致措置」などの項目に分けて，台湾と日本両国における証券市場での交流や提携が盛んではない原因を探求してみよう。

（１）台湾企業の日本証券市場への参入

①　市場制度の健全化と国際化

A. 台湾企業の国際化の進展度がまだ高くない

現在のところ，海外で株式の上場や海外債券の募集ができる台湾企業はほとんど規模が大きく，知名度が高い企業である。例えば，2000年前後，アメリカ証券市場で ADR を発行した台湾企業はほとんどが大規模の電子会社であった。しかし，一般的にみて台湾では知名度が高く規模が大きい台湾企業は，国際的な企業と比べると，その規模と知名度はまだ低いのである。それに，日本の投資家は比較的に保守的なので，世界的に知名度が低い台湾企業が発行した社債や株式は日本の投資家に受け入れられにくい。

B. バブル経済崩壊以降の日本証券市場は低迷し続けている

近年，アメリカや欧州などの金融市場では不安定な状態が続いている。近隣の日本もバブル崩壊以降，経済低迷が続いており，また，証券市場もバブル経済以前の市況に戻っていないのである。それに，2008年の世界金融危機発生以降，上場会社数，株価指数と有価証券の取引額が減少している。反対に，アメリカのナスダック，香港，新興国証券市場（中国，東南アジア，中南米）などの市場は日本の証券市場より活発である。日本の証券市場は資金調達市場としての魅力が落ちているため，台湾企業は比較的に市

況のよい証券市場に向かっている。このことは前述した日本での上場した外資系企業が，1990年代のピーク127社から減少し，2011年９月現在12社しか残っていないことと呼応する。

C. 証券市場の発行規定と会計制度は国際化していない

日本証券業者の意見によると，2011年以前，日本政府は外資系企業に対して上場に関する資料は日本語版でなければならないと規定していた。外資系企業は上場に関する資料を日本語版で翻訳すると，上場コストがかなり高くなる。さらに，そのため，外国企業にとって日本語に対応できる人材の不足が懸念されている。それに，日本の会計制度は国際的な会計基準になっていないので，証券市場の国際化の阻害要因となっている。今年，東証は外資系企業に対して，上場に関する資料は英語版でもよいと改定した。しかし，日本証券業者の意見によると，2015年までに，日本の会計制度が国際的な会計基準にはなれないと予測している。

② 資金調達・運用のコストと効率性

A. 日本証券市場での発行コストと発行基準が高い

日本政府は国内投資家を保護するため，株式上場に関する基準を比較的に高くしている。上場費用も高い。日本証券市場での株式上場に関する基準と費用などは香港，シンガポールなどのアジア諸国より高い。その結果，日本株式市場は資金調達市場としての魅力が乏しくなっている。近年，台湾企業が香港，シンガポールでの株式上場を選択しているのには，このような背景がある。

B. 台湾と日本の相互の直接投資が減少しており，資金調達の必要性が低くなっている

2000年以降，台湾と中国の貿易の交流が頻繁になり，また，東南アジア諸国が経済発展してから，台湾にとっては従来重要な輸出市場であるアメリカ，日本が徐々に中国と東南アジア諸国などの市場に取って代わられている。それに，台湾と日本の相互の直接投資が減少してきた。かわりに，台湾の直接投資は中国，東南アジア，アメリカなどの地域に徐々に集中してきている。資金運用の便利性から考えれば，台湾企業は日本で資金調達の必要性が低くなり，反対に，投資と貿易の相互依存が高まっている中国，東南アジア諸国，アメリカなどの市場で資金調達する傾向が強まってきている。

③ 外資に対する誘致措置が不足

1990年代半ばに，日本は外国企業を国内市場へ参入させるため，一度外国企業に対して上場制限を緩和し，上場環境を整備した。それ以降，日本は特別に外国企業の参入に対する優遇政策を講じていないようである。反対に，後進国は積極的に優遇政策を打ち出している。上述したように，日本は2005年からアジア企業等の上場促進方策を進めているが，バブル経済崩壊以降，日本での証券市場が低迷しつづけているので，外資系企業の日本証券市場へ参入する意欲が低下している。その結果，外資系上場企業数の減少が続いている。

（２）日本企業の台湾証券市場へ参入

① 市場制度の健全化と国際化

A. 台湾証券市場の国際化は先進国より遅れている

日本企業にとっては，台湾証券市場はまだ，開発途上国の証券市場と定義されている。それに，ユーロ市場，スイス市場，米国市場などの証券市場は台湾証券市場よりグローバル化が進んでおり，また，多様な商品の発行が可能で，しかも多様な投資家が集まっているので，資金調達が容易になる。そのため，日本企業は先進国証券市場を台湾証券市場より好んでいる。

B. 台湾金融市場は規模が大きくないので，日本企業の資金調達対象市場となりにくい

台湾の金融市場は，浅碟型市場と言われている。浅碟型市場は，外力に影響されやすいという特徴がある。また，金融市場は日本やアメリカなどの先進国の金融市場と比較すると，金融市場の規模は小さい。例えば，2010年の台湾証券市場の取引額は東証の約４分の１であり，ニューヨーク証券取引所の20分の１である（表２参照）。それに，海外で資金調達する日本企業の規模は大きく，その調達する資金規模も大きいので，規模が小さい台湾金融市場では資金募集ができないと考えている。そのため，浅碟型市場である台湾金融市場は日本企業の資金調達対象市場となりにくい。

C. 台湾での株式の新規上場規制は厳しかったのである

2000年後半以前には国外企業が台湾で上場する場合，新規上場でなければならないという規定があった。そのため，外国企業にとって，台湾での資金調達の意向が低かった。近年，台湾政府は上述した規制を緩和し，また，外国企業が台湾で有価証券の上場・募集することを促進している。政府は一連の証券市場の国際化[9]と改革を推進し，外国企業に門戸を開いてきている。そのため，2009年から台湾株式市場で上場している外資系会社数が増加している[10]。

② 資金調達・運用のコストと効率性

A. 日本の主要な投資・貿易対象国は台湾ではない

前述したように，日本の主要な投資国と貿易国は中国，アメリカ，欧州と東南アジアなどの地域である。日本の側からみると，台湾は日本の主要な投資・貿易対象国ではないので，日本の企業や金融機関にとっては，調達資金の使途を考えれば，台湾で資金調達の必要性が低くなり，かわりに，日本との投資や貿易が盛んなアメリカ，欧州，中国と東南アジアなどの地域で資金調達する傾向が強まってい

る。

B. 知名度の高い日本企業は国内で上場しても，外国投資家が投資する

日本での大規模かつ知名度が高い日本企業にとっては，外国投資家の投資が盛んであるので，海外へ行かなくても国内で資金募集ができる。表14によると，2010年の外国人の日本に対する証券投資額は152兆4,513億円にも達している。

C. 日本国内証券市場での資金調達のほうが有利である

現在，日本では国内金融市場での資金が余っており，また，日本では規模の大きな証券会社が多数あり，それに，その資金調達の手法にも熟練している。加えて，新興企業に対する上場基準が緩いのである。そのため，日本企業にとっては国内での資金調達は容易である。一般的に，国内で資金調達することは，海外で資金調達するよりもコストが低く効率的である。企業はコストと効率性を考えれば，国内で資金調達するほうが有利である。そのため，日本企業はまず，国内で資金調達をすることを優先している。

D. 国際金融と日本語に関し共に熟練人材が不足している

現在，台湾の証券市場では国際金融と日本語に関し共に熟練人材は不足しているので，日本の企業にとっては，参入しにくい。例えば，台湾証券取引所は日本企業に対し，台湾での TDR 発行を促すためには，所内で日本語と国際金融に関し共に熟練人材がいないので，日本野村総合研究所に依頼して，日本や台湾で台湾証券取引所上場セミナーを行っている。

③ 外資に対する誘致措置

A. 台湾通貨は国際通貨ではないので，台湾証券市場は外国企業の資金調達市場としての魅力が乏しい

台湾ドルは国際通貨ではない。また，外国通貨で台湾での株式上場と清算・決済をすることができないため，外国企業の台湾ドルの資金調達及び運用ニーズが小さいのである。そのため，台湾政府は外国法人機関及び国内企業が台湾で多様な通貨の債券が発行・募集できるようにするために，2005年に OTC（店頭公開売買センター）は「国際債券管理規則」を公布し，台湾での外国法人機関及び国内企業が発行できる外貨建ての債券という国際債券を認めた。この法令を公布してから，国際債券の発行件数が徐々に増加している。しかし，国際債券の中には，TDR が入っていない。また，その国際債券の発行者の中には，日本の企業や金融機関はまだ入っていない。

B. 台湾での派生金融商品市場はまだ小さい

現在，台湾での派生金融商品市場はまだ小さい。そのため，外国企業に対して，ヘッジ手段として利用できる金融商品が少ない。そのため，台湾証券市場は外国企業にとって，資金調達対象市場としての魅力が乏しくなっている。

C. 投資規制と取引の為替規制がまだ厳しい

以前，台湾では国内外企業に課した台湾で調達した資金の利用規制が多かった。そのため，外資企業にとっては台湾への参入の意欲が低くなる。2010年以降，外資系企業の株式上場促進のために，外国企業が台湾店頭公開市場 (11) で募集した資金は外国や中国で使うことが認められるようになった。しかし，まだ，国内企業に対して，中国へ投資限度額は純資産の60.0％を超過してはならないと規定している[25]。ただし，台湾での運営総合部を設置している会社に対してはその投資限度額を決めていない。また，2007年１月，台湾で住所のない外国人の台湾での投資株式について，国内金融機関での台湾ドル借入の手続きを認めるようになった。さらに，2008年に外国華僑及び自然人の国内証券の投資限度額規定を徹廃した[26]。以上の規制緩和以降，2008年から外国人株式保有比率が増加している（表11参照）。

5．おわりに

2008年に世界金融危機が発生した後，台湾と日本両国の政府は積極的に財政の拡大，経済の緊急対応策，株式市場の活性化などの対応を推進した。そのため，2010年に両国のマクロ経済と金融市場は2008年より成長かつ回復しており，また，台湾のマクロ経済と証券市場は世界金融危機に受けた影響が多くなかったので，先進国のマクロ経済と証券市場より成長している。しかし，2011年後半からの世界経済不振の影響で，日本と台湾の経済成長率がまた減速しており，証券市場の低迷も続いている。

2008年の世界金融危機以降，台湾と日本両国の強い貿易関係は大きくは変化していない。2010年に日本は台湾にとっては，第４位の輸出相手先，最大の輸入相手国と貿易赤字相手国でもあり，これに対して，台湾は日本にとっても第４位の輸出相手先と第８位の輸入相手国である。また，1960年代から日本の台湾に対する直接投資の増加に伴って，台湾では機械設備，材料，部品などの工業製品は日本に依頼しつつあり，その結果，台湾は日本に対する貿易赤字額が拡大している。これに対して，台湾の中国や東南アジア諸国などの主な輸入相手国に対する貿易黒字が増加している。しかし，2011年にASEAN+3が成立し，2015年までに ASEAN+3域内の取引商品関税がほとんど減免されることになり，加えて，日本のASEAN+3域内との貿易の結びつきが強くなっている。従って，日本と台湾の以前から強い貿易の結びつきは弱くなっていく懸念がある。このことが，台湾と日本両国の金融市場での交流・協力に影響を与えつつある。

1997年のアジア通貨危機以降，アジア各国政府は域内金融

協力に注目している。台湾と日本も例外ではなく，両国の証券取引所は2006年にクロスボーダー取引促進に向けた協力を推進することで合意した。また2009年から，台湾証券取引所は積極的に日本企業に台湾で TDR を発行させる方策を進めた。日系企業に対して，台湾証券取引所では TDR 上場セミナーを行っている。そして，2011年 2 月に初めて，日本企業のエルピーダメモリ株式会社は台湾で TDR を発行した。しかし，総体として，台湾と日本両国の金融交流・協力や提携はまだ，盛んではない。また，2000年以降のアジア諸国は自由貿易協定を積極的に締結しているため，アジア域内経済・貿易関係の緊密化に伴って，ASEAN と自由貿易協定を締結していない台湾にとっては，アジアにおける経済・貿易の地位が低下しつつあるという懸念が生じている。

そのため，台湾政府はアジアにおける経済・貿易の地位を低下させずに，中国と日本との経済と金融市場の協力や提携を積極的に対応策に取り組んでいる。例えば，2010年 6 月に中国と台湾は「両岸経済協力枠組み協定」（ECFA）を締結した。また，台湾と日本両国は互いに企業の投資を促すために，2011年 9 月に日本と台湾両国の「台日投資協定」を締結した。それに，台湾政府は台日企業の協力･連携を誘致するために，2011年11月24日に「台日産業合作搭橋方案」の誘致政策を推進している。また，台湾と日本両国は以前から経済，文化，技術，人材などの交流・協力や提携を盛んに行ってきた。将来，台湾と日本は金融市場でも一層交流・提携することが期待されているのである。台湾と日本の金融市場に相互交流のために，台湾と日本の金融市場に関して，どのような点が改善されなければならないであろうか。

まず，日本と台湾両国からみると，2000年以降では，アジア地域経済・貿易関係の緊密化に伴って，アジア域内の金融市場協力を促進することで，経済発展を支援することが不可欠になっている。そのため，台湾と日本両国は域内や国内の経済・貿易を発展しつづけるため，アジア諸国との金融市場交流・協力を促進する対策を取るべきであろう。

続いて，台湾からみると，第一に，台湾の金融市場はまだ，開発途上国の金融市場と定義されており，国際化は先進国より遅れているのに加え，新興国家に追いかけられている。そのため，外国の投資家や資金調達者を国内市場に参入をさせるために，金融市場に関する制度や法令をグローバル化し，また，金融商品の多様化，金融市場環境の整備，外資の誘致環境の完備，投資規制と為替規制の緩和などを積極的に行うことが必要になる。第二に，国際金融人材を育成することが大切である。現在地元の証券会社では，国際的な有価証券取引業務に馴染んだ外資投資家や海外での資金調達者の需要に対応できる人材がまだ不足している。そのため，政府及び金融機関は，この人材不足の問題に対処すべきであろう。第三に，台湾ドルは国際的な通貨ではないので国際化を推進する必要がある。また，台湾での派生金融商品市場はまだ小さい。そのため，外国企業に対して，ヘッジ手段として利用できる派生金融商品が少ないので，取引にかかわる為替リスクが高い。国外の投資家や資金調達者の国内金融市場への参入意欲を向上させるために，為替リスクをヘッジできる派生金融商品市場の拡大，成熟を図る必要がある。さらに，中国との貿易投資取引が拡大している台湾なので，日中，台中の人民元建て貿易等で企業が得た人民元の運用市場としてのユーロ人民元市場の拡大も，最終的には日本企業の台湾金融市場の活用に寄与するのではないだろうか。

最後に，日本からみると，1990年代半ばから，日本は外国企業を国内市場への参入させるため，一度外国企業に対して上場制限を緩和し，上場環境を整備している。それ以降，特別に外国企業の参入に対する誘致政策の策定をしていないようである。さらに，日本株式市場での株式上場に関する基準と費用などは香港、シンガーポールなどアジア諸国より高いと言われている。また，日本の会計制度が国際的な会計基準になっていないことが問題である。さらに，バブル経済崩壊以降，日本の証券市場の低迷が続いている。その結果，日本証券市場での国内外企業の新規上場と取引金額が後退している。将来，日本の金融市場の低迷を回復させ，日本は金融市場に関する上場制度や会計制度をグローバル化し，また，外国の投資家や資金調達者の参入を促進するため，証券市場のより一層の活性化政策が必要となろう。さらに，日本は台湾政府の日本企業に対する「台日産業合作搭橋方案」の誘致政策に対して対応策を取り組んでいくべきであろう。

注

（1）実務調査の時間は2010年 6 月から2011年 8 月までである。調査対象機関は名古屋証券取引所，東京東海証券会社などの日本の証券機関であった。また，台湾では，永豊証券会社，金鼎証券会社，証券店頭公開売買センター，台湾証券取引所などの証券機関であった。

（2）台商というのは台湾以外の外国での台湾出身者の企業経営者。又は，台湾以外の外国で貿易などの商業活動などを行っている人達である。

（3）台湾経済部の統計資料によると，2010年に中国の外国人投資金額は1,057億ドルに達している。その中で，台湾は67.01億ドルに達し，香港の674.74億ドルより小さいが，しかし，日本の42.42億ドルやアメリカの40.52億ドルより高く，外国人投資の第 2 位を占めている。

（4）次の措置が取られた。①上場（或は店頭公開）株式の値幅制限の下限を縮小したこと。②国安基金を株式市場へ投入したこと。③上場会社が金庫株取得を実施することをも推進する。④株式市場を活性化ために，中国への投資規制と中国資金の対台投資規制を大幅に緩和した。

（5）ユーロ債はユーロ市場で米ドル，日本円，ユーロなどの通貨で発行された普通社債，転換社債新株予約権付社債，新株予

約権付社債などの海外債券ということである。
（6）外貨建債というのはユーロ外債市場以外の，スイス，米国，その他市場などで発行されている海外債券ということである。
（7）ユーロ円債とは，日本以外の市場（ユーロ市場）において発行される円建て・円払いの債券をいう。非居住者が発行するものを「非居住者ユーロ円債」，居住者が発行するものを「居住者ユーロ円債」という。
（8）「はじめに」を参照。
（9）台湾証券取引所のホームページの「市場改革」資料によると，2007年から台湾政府は証券市場に対して空売りの認可，自由な外貨市場，プロック取引，決済と受け渡し，株券貸借の認可，自由な移動メカニズムなどの措置に取り組んでいる。(http://www.twse.com.tw/jp/products/trading_rules/market_reform.php)
(10) 第三節の③「国内証券市場における非住民者の発行」を参照。
(11) 2002年から台湾の株式市場は「上場」，「店頭公開」，「興櫃」の３つの株式発行体系がある。

参考文献

1）清水聰（2009）『アジアの域内金融協力』，東洋経済新聞報社，pp 1－4 。
2）林冠汝（2010）「台湾と日本の金融市場自由化の進展から両国の金融市場の提携を見る」，真理大学財経学院編『台湾真理大学財経学院與日本名城大学経済学部・経営学部国際学術交流研究会論文集』，pp84-93。
3）2011年10月14日の中華經濟研究院の「2011年４半期の臺灣經濟預測」を参考にした。http://www.cier.edu.tw/ct.asp?xItem=12375&CtNode=105&mp=1。
4）日本銀行の公布資料を参考にした。http://news.msn.com.tw/news2373067.aspx。
5）台湾経済部主計処のホームページの「經濟統計指標」の統計資料を参考にした。http://2k3dmz2.moea.gov.tw/gnweb/Indicator/wFrmIndicator.aspx。
6）台湾財政部のホームページの台湾の主な輸出商品の統計資料を参考にした。http://www.mof.gov.tw/lp.asp?CtNode=1774&CtUnit=11&BaseDSD=5&mp=6。
7）「日台投資協定，22日に署名へ促進・自由化目指す」，朝日新聞社，2011年９月20日，http://www.asahi.com/international/update/0919/TKY201109190394.html。
8）「日系企業の台湾投資，今年400件超へ」，Y’ニュース，2011年11月28日，http://www.ys-consulting.com.tw/news/34021.html。
9）林冠汝，前掲論文集，pp135-136。
10）財政部（2007）「2015年経済発展願景第一段階三年衝刺計画（2007～2009年）」，pp１-10。
11）林冠汝（2010）「台湾金融市場の自由化と革新の進展」，澤田貴之編『アジア社会経済論―持続的発展を目指す新興国―』，創成社，pp80-101。
12）林冠汝，前掲論文集，pp137-138。
13）台北駐日経済文化代表処「台湾の行政院経済建設委員会と日本の大和證券が覚書（MOU）に調印」，2011年８月30日，台北駐日経済文化代表処のホームページ：http://www.taiwanembassy.org/JP/ct.asp?xItem=217856&ctNode=3522&mp=202。
14）情報 BOX:「世界的な金融危機への日本の対応策」，http://jp.reuters.com/article/businessNews/idJPJAPAN-34287420081014。
15）高橋文郎（2011）「新証券市場」，中央経済社，pp47-52。
16）川村雄介（2007）『アジア証券市場と日本』，財団法人日本証券研究所編，pp218-222。
17）川村雄介，前掲書，pp223-224。
18）清水聰，前掲書，pp107-108。
19）2011年９月30日の台湾中央銀行のホームページ（「国際収支」）：http://www.cbc.gov.tw/ct.asp?xItem=2336&ctNode=538&mp=1の資料を参考にした。
20）林冠汝（2008）『台湾債券市場の発展と課題』（博士論文），名城大学，pp81-82。
21）川村雄介（2007），前掲書，pp241-244。
22）2011年９月30日の東京証券取引所のホームページ：http://www.tse.or.jp/market/data/geppo/200912.html の資料を参考にした。
23）林冠汝（2008），前掲書，pp80-82。
24）清水聰（2009），前掲書，pp128-134。
25）台湾証券取引所のホームページ：http://www.twse.com.tw/ch/statistics/statistics.php?tm=07の資料を参考にした。
26）同注25。

The interaction and cooperation in the financial market between Taiwan and Japan: Viewing from the trend of bilateral economic and trade relations after the world financial crisis in 2008

By Kuanju LIN†

† Aletheia University College of Finance and Economic

Abstract

Taiwan and Japan have long enjoyed exceedingly strong economic and trade relations. However, interaction and cooperation, or tie-up, between the two counties in the financial market are not yet in full flood. This paper analyses the trend of economic and trade relations between Taiwan and Japan after the world financial crisis, as well as, the status quo of the bilateral net-working in the financial market. The paper also tries to find the cause of less active interaction in the financial market between both countries.

key words : Financial market, Financial crisis, Taiwan and Japan, Financial Cooperation

LAND TENURE ISSUES AND IMPROVEMENT OF HOUSING IN UNDER SERVED SETTLEMENTS IN COLOMBO, SRI LANKA

By D.G.J. PREMAKUMARA†

Meijo University Research Institute
† Meijo Asian Research Center
Kitakyushu Urban Centre, Institute for Global Environmental Strategies (IGES)

Abstract

This paper argues the importance of security of tenure to land for the reduction of urban poverty and the achieving inclusive development in the city of Colombo. The land tenure is a critical factor in providing municipal services, mobilising resources for improving houses and neighbourhoods, and giving a significant social and financial security for the urban poor in Under Served Settlements (USS) in Colombo. However, security of tenure does not only mean a freehold title to full ownership. There are many forms of tenure to urban land and property; both formal and informal that is equally secure. Unfortunately, the response of many authorities in Colombo has been to act without understanding this complexity. They do not resolve the problems of enabling people to obtain access to secure land in which they can build their houses and improve their communities. This paper therefore aims to examine the land tenure and poverty issues in Colombo, based on the incremental tenure approach. It reviews the current legislation and procedures for granting security of land tenure and housing in USS in Colombo. Presenting a case study of Suwarna Road Settlement in Colombo, it discuss further how incremental land tenure approach can encourage people to invest in improving housing and also enable them to access to the public services. Finally it concludes by arguing that land tenure is not only a freehold title. It has a range of tenure options to improve the security of tenure for those in USS in Colombo, by reducing their fear of eviction. It further recognizes the importance of the role of Community Development Councils (CDCs) and the local Non Governmental Organizations (NGOs) in mobilizing urban poor in Colombo to secure their land tenure, where powerful authorities have strong commercial interests in the development of public lands. In addition, it argues that policy-makers and planers must review regulatory frameworks and remove or relax constraints on access to affordable land and housing.

1. Introduction

1.1. Issues for the Study

Since 1977, globalisation and a more liberal government economic policy have accelerated the commercialisation of urban land markets in Colombo. Land in urban areas tends to be very expensive, especially in areas near employment centres where the urban poor need to be lived. The only affordable solution for many urban poor is therefore to occupy unused or open public lands and build a house without permission to meet their immediate needs, improving it over the time as resource permitted.

Secure tenure to land is now recognised as central to the reduction of urban poverty and the inclusive development[1]. This is not exceptional in the cases of Colombo City. The urban poor in Colombo City has recognised the security to land and property as being the single and most important household asset which contribute to the reduction of poverty and the alleviation of its impacts[2].

Further, the land tenure is a critical factor in Colombo for providing municipal services, mobilising resources for improving houses and neighbourhoods, and giving significant social, economical and environmental security for the urban poor in Under Served Settlements (USS) in Colombo[3].

Since its independence in 1948, the government of Sri Lanka has started implementing consecutive housing programmes for the urban poor. The Million Houses Programme (MHP), especially its urban housing sub-programme has revolutionized the housing policies in the 1980s by shifting from direct housing provision to enabling supports to household and community initiatives[4].

It was adopted the process of in-situ upgrading, relocation where necessary, design and management of sites and services and regularization of lands in USS with some innovative participatory tools, such as Community Development Council (CDC)[5], Community Action Planning (CAP)[6] and Community Contracts System (CCS)[7] for facilitating strong community

engagement in planning and implementation. This was the high point of Sri Lanka's experience in participatory urban development and management[8] and some advocated the practice as the way forward for the world[9].

However, this ideology is no longer practised by the responsible authorities in Colombo. Criticizing above housing strategies have resulted in expanding USS and also arguing the importance of giving freehold land titles to the dwellers, the current authorities introduced the market-based and high-density housing development strategies as a solution for providing housing to the urban poor in Colombo[10].

The Sustainable Township Programme (STP) or "Thirasara Purawara Vedasatahana" was introduced by the Real Estate Exchange (Pvt.) Ltd (REEL), a company under the Ministry of Housing, Construction and Urban Development in 1998 aiming to exploit the value of land in USS by exchanging householder's plots for apartments in high-rise condominiums with freehold title[11].

However, this approach has encountered enormous practical problems[12]. Many USS dwellers do not want to trade their land, whatever the right of their existing tenure, for freehold title to a flat in an apartment block, thus making it difficult for up-market sale to the private sector without resort to forced eviction[13]. Further, REEL has not been able to raise sufficient capital from the land parcels that have been put onto the market to finance the construction of fully subsidised apartment blocks for the poor. It is not revolving, but is becoming increasingly dependent upon the government funds. This paper therefore aims to examine the alternative and practical options to improve the secure tenure and housing for the urban poor in Colombo.

1.2. Research Methodology

The UN-Habitat and Global Land Tool Network (GLTN) in its *Secure Land Rights for All* (2008), argue that security of tenure does not only mean freehold title to full ownership. It can be delivered through a variety of forms of tenure to urban land and property; both formal and informal. However, any of these tenure forms need to be considered the reasonable duration of rights appropriate to the use to which the land is putting and the social needs of the land user and effective legal protection against eviction[14]. Further, UN-Habitat and GLTN (2008) argue that tenure security is a matter of perception and forms of tenure and property rights to land varies since they reflects other areas of social and civic life.

Unfortunately, the response of present authorities in Colombo has been to act without understanding this complexity. They are attempted to provide a perfect solution for this multi-faced problem and it seriously undermined the long-established process of enabling urban poor to obtain access to secure land in which they can build their houses and improve the community.

This paper therefore examines the value of an incremental land tenure approach for securing housing and land tenure for the urban poor in Colombo. Without limiting to grant individual freehold land titling, an incremental approach finds gradual formalisation or upgrading of land tenure in USS, giving emphasis to expanding the role of CDCs.

After this brief introduction, it discusses the land tenure and poverty issues in Colombo and reviews the current legislation and procedures for granting security of land tenure and housing in USS in Colombo. Then, it will present the case study of Suwarna Road Settlement, a typical shanty settlement in Colombo and discuses the lessons learned in applying an incremental tenure security approach for urban upgrading. Finally, the paper concludes by giving some key findings based on the analysis.

The study provides both general information and case study analysis. In addition to literature review, a series of interview was conducted during over a period of nine days, from 10 to 18 September 2011 in Colombo, to get the perspectives of the national authorities, Colombo Municipal Council (CMC), a relevant Non Governmental Organizations (NGOs) involved in urban upgrading programmes and some community leaders in the USS. A case study is presented based on the process descriptive and time-line analysis. The selection of case study is done purposively considering the availability and accessibility of the information. The data is gathered through personal interviews, informal discussions, site observation and the author's past experiences in working with the community in its urban upgrading programme, during 1999–2003.

2. Land Tenure and Urban Poverty in Colombo

2.1. An Overview of Colombo

The city of Colombo, which is located in the west coast of island, represents an extreme case of urban primacy within the national context of Sri Lanka. It is the economic and political core of the country. About 90% of the country's import and export trade is based in Colombo Metropolitan Area (CMA) which is consisted of Colombo, Gampha and Kalutara Districts

Figure 1: Location of Colombo within the Colombo Metropolitan Area (CMA). Source: Adopted from Google map

and its contribution to the total Gross Domestic Product (GDP) is 44%. In addition to that more than 60% of the financial transactions taken place in Colombo. The city's economic structure is dominated by the service sector (27.6%), manufacturing, especially the textile industry (24.3%) and trade and tourism (20.2%)[15].

Colombo's primacy within the national context and its modernization is further accelerated by the end of the civil war in the country that had been underway during the last 30 years between the Government of Sri Lanka and the Liberation Tigers of Tamil Eelam (LTTE). The government is now making a very ambitious development plan for the city aiming to transform Colombo into a world-class city, globally recognized as a thriving, dynamic and attractive regional hub in Asia. According to the Secretary of Defence, Colombo will be the centrepiece of 21st Century Sri Lanka[16].

To make this vision a reality, the Government also intends to further develop Colombo by creating new city space along with the Colombo South Harbour Development project. The plans are being drawn to create a new city area, including about 1.5 sq.km land reclaimed from the sea with all necessary infrastructure, public facilities and services. It will promote recreational activities and tourism including open parks, water features, a sea front promenade, a marina, an open-air theatre, and even an underwater recreational facility and also dedicated for commercial and tourist developments as well as high quality residential facilities. This shows that the most of the future urban growth would also be from within the Colombo City.

The Colombo City is administrated by the CMC which is headed by a Mayor comprising 53 Council Members directly elected by the residents for a period of every four years. The CMC was established in 1866 under the Colombo Municipal Council Ordinance of 1865.

According to the *Centenary Volume of the Colombo Municipal Council* (1965), at the time of the inauguration of the first council, the population of the city was about 80,000 and then, in 1871 when the first Decennial Census was held, the population of the city was raised up to 98,847 and its total land extent was 24.48 sq.km[17]. The present administrative area of the city is about 37.32 sq.km containing six administrative districts and 47 municipal wards. The latest Census of Sri Lanka (2001) recorded a residential population of 642,000 in Colombo city, which is more than double that of the next biggest cities of Kandy, Matara and Jaffna. The CMC also estimated that another 400,000 people travel to Colombo daily for getting its services[18].

2.2. USS in Colombo City

At the other end of the economic continuum, more than half of the Colombo's population, who are mainly engaged in informal sector activities and blue-collar jobs in the city, live in USS without most basic utilities and services. According to a comprehensive survey of the *Sustainable Township Programme* (1997/1998), 66,022 housing units are located in 1,506 USS, acquiring 11% of land of the city. Types of USS in Colombo and their distribution are shown by Table 1 and Figure 2 respectively.

In broader terms, these USS are categorized into two types called slums and shanties. Slums, basically old and overcrowded tenement gardens of decaying permanent construction with minimal common water supply and sanitation, or subdivided old large houses, are accommodated about 25,500 dwellings in 1,071 settlements. The unauthorized or improvised shelters, generally of impermanent materials with inadequate access to communal services and usually with no legal right to land are called shanties, which accommodated

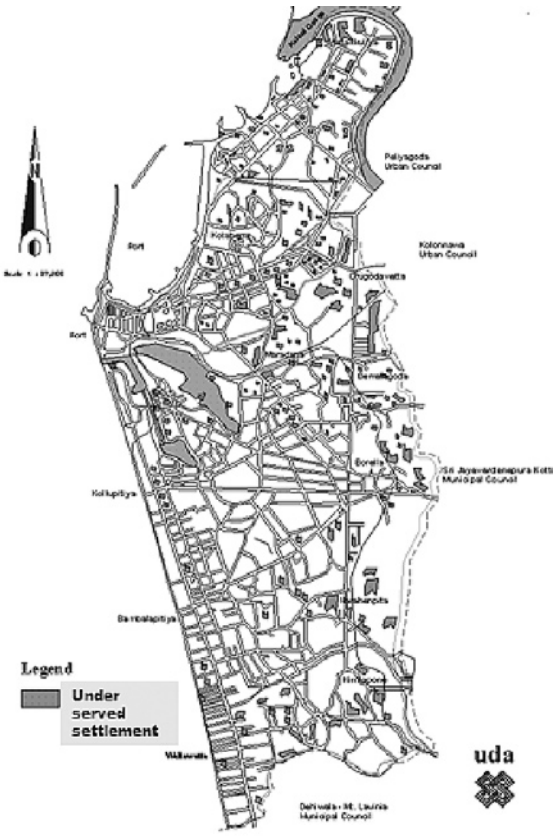


Figure 2: Distribution of USS in Colombo City. Source: UDA, 1998

Table 1: Different types of USS in Colombo City

Settlement Type	No. of Settlements	%	No. of Housing Units	%
Slums	1071	71.1	25,500	38.6
Shanties	183	12.2	13,313	20.2
Low-cost Flats	103	6.8	8,950	13.6
Relocated Housing	97	6.4	14,814	22.4
Old Deteriorated Quarters	31	2.1	2,575	3.9
Unplanned Permanent	21	1.4	870	1.3
Total	1506	100.0	66,022	100.0

Source: Survey Report of Urban Low Income Settlements of Colombo, STP, 1997/98

13,313 housing units in 183 settlements. In addition there are a few other types of USS such as deteriorated labour lines (quarters), low-cost flats and urban fringe settlements that are under serviced and of temporary construction, but where the occupants have recognized title to the land, to accommodate the balance.

Slums are located on high lands in the old parts of the inner city areas. These are the old residential quarters built mostly in the 1930s by private landlords for labourers, who had migrated to the city searching for new jobs during the period of plantation industry required a labour for processing, packing, storage, handling and shipping. The partitioning of large old residences that were vacated by middle-income residents and traders in the inner city areas was done by the owner himself or by tenants who had rented out the single units at low rents to the families who had migrated.

Figure 3: A Typical Shanty Settlement in Colombo. Photo: By Author, 2000

Shanty settlements emerged after independence in 1948 and escalated in the preceding thirty-year period (1950–1980) due to influx of migrant workers from rural areas to the city looking for low-wage urban employment in Colombo. Without resources to join the middle or upper echelons of the housing market, they were forced into the already high density, but affordable areas of Colombo North or to squat on vacant land, mainly that owned by government, notably road and rail reservations, canal banks and vacant lots. Figure 3 shows the location of a typical shanty settlement in Colombo.

According to the Table 2, the land use distribution pattern of Colombo City shows a noticeable reduction of land allocated for residential purposes after 1977. The city became commercialised throughout the time, allocating additional land that has become available from relocation activities and giving priority to intensive development with more high-rise housing schemes.

It was also identified that the majority of land in Colombo, as much as 73% of the total land is privately owned. Only 22% is state land owned by various government authorities and 5% belonged to CMC[19]. The implementation of urban development programmes therefore faced difficulties in acquiring the private properties.

As can be seen in Table 3, a majority, two thirds of the

Table 2: Land Use Distribution of Colombo City (1977–2010)

Activity	Extent (sq.km.)		
	1977	1996	2010 (Estimated)
Residential	16.87	14.02	7.80
Commercial	2.01	2.25	10.52
Institutional	4.65	4.11	2.38
Industrial	1.51	1.49	0
Transport & Utilities	6.10	6.50	7.00
Port Related	0	0	5.09
Open Spaces	1.42	2.62	3.55
Water Related	0.98	0.98	0.98
Others	3.78	5.35	0
Total	37.32	37.32	37.32

Source: City of Colombo Development Plan, UDA, 1999

Table 3: Distribution of Land Ownership Status of USS in Colombo

Land Ownership	No. of Settlements	%	No. of Households	%
Owner Occupied	550	34	19,117	23
Municipal Land	219	14	15,148	20
Government Owned Land	569	35	35,008	46
Privately Owned Land	276	17	8,339	11
Total	1,614	100	77,612	100

Source: Poverty Profile, CMC and SEVANATHA, 2002

Table 4: Tenure Status of USS in Colombo

Land Title	No. of Settlements	%	No. of Households	%
Freehold	725	45	28,256	37
Leasehold	296	19	10,169	13
User Permit	485	30	31,040	40
Unauthorised Occupation	108	06	8,147	10
Total	1,614	100	77,612	100

Source: Poverty Profile, CMC and SEVANATHA, 2002

households in the USS in Colombo lived on municipal or government owned land. It was found that only 23% of households have ownership rights to their land.

Table 4 shows that only 37% of households, a majority of households live in low-income flats enjoy the freehold rights. About 40% have user permits, while 13% have leasehold agreements. The remaining 10% are unauthorised occupants.

2.3. Urban Poverty as a Lack of Public Services in USS in Colombo

The poverty in USS of Colombo can be characterized as a lack of access to basic services rather than lack of income. If the national poverty line is considered as a measure, the urban poverty represents only 8%, while rural poverty and estate poverty represents 25% and 30% respectively[20].

However, due to lack of security of tenure, the authorities which are in charge of provision, operation and maintenance of public services are not mandated to provide those services to households in USS in Colombo.

Poverty Profile of City of Colombo (2002) estimates that only 44% of USS dwellers enjoy the individual water connections. The balance relies on public water taps, generally 40–50 households per tap on the average. Among them, 33% has to walk over 200 meters to collect water and one or more members in the family have to spend one to three hours a day for queuing, fetching, and carrying water from the public taps. The problem is not only one of accessibility, but also of reliability of the services. Many communities suffer from water shortage almost continually due to low pressure and leakage. The water availability to the half of the USS in Colombo varies from ten hours a day to few hours every few days.

The same report suggests that 67% of households in such communities either share toilets with average more than 50–100 persons per toilet or do not have access to toilet at all. Households who use the public toilets often spend significant amount of time for queuing, particularly in the morning times. Though it is recorded that about 70% of USS do have access to the main sewer network of the municipal council, most of them are either full or overflowing. The balance 30% relies on various types of pit latrines (dry and water seal types). Overloading and high surface water table in these communities causes on-site sanitary systems to malfunction. To avoid such environmental sanitation problems, USS desperately seek municipal vacuum truck to empty their septic tanks.

About 66% of low income households do not have access to municipal waste collection service, thus, they practice to throw their household waste simply into the near-by canals, open areas or open drains. About 70% of USS do not have paved access roads and improved storm and waste water drains. Many of these communities often face serious flooding due to inadequate drainage.

The outcome of this inadequate basic infrastructure in the USS results in a myriad of poverty related environmental health problems, vulnerability, low productivity, low income, high consumption and economic cost, low human development, and gender and social issues[21].

3. The National Policy Interventions for Securing Land Tenure and Housing Improvements in USS in Colombo City

Since 1970s, the government authorities together with the CMC have implemented several programmes for the improvement of USS in Colombo. The first intervention was a transfer of the property to the occupants under the Ceiling on Housing Property Law (No. 1 of 1973). This policy decision had a very positive impact on the redistribution of land and property to a large section of the city's lowest income population. However, there was no proper development programmes to improve the housing conditions of the urban poor until 1978.

The decade 1978–89 was one of intense government activity in urban development and low-income housing. It saw the first comprehensive inventory of USS in Colombo by the Slum & Shanty Division of the Urban Development Authority (UDA), which also drew up a set of realistic standards for upgrading whilst undertaking a series of projects that benefited from the powers bestowed on the UDA.

During 1977–84, the United Nations International Children's Emergency Fund (UNICEF) assisted Urban Basic Services Programme (UBSP) provided support for infrastructure development in USS through the establishment of CDC. In 1985, the Slum and Shanty Division transferred to the National Housing Development Authority (NHDA) as its Urban Housing Division and launched the Urban Housing Sub-Programme of the MHP. This had a major impact on urban land redistribution and the upgrading of infrastructure and services in USS in Colombo through building partnership between existing CDC and the Housing Authority. About 12,000 entitlement certificates were awarded to households in 80 USS by 1989, providing them with a security of tenure to improve their housing and community[22].

However, land tenure and housing policies are changed with the launch of the Sustainable Townships Programme in 1998, which abandoned the 'in-situ' upgrading of USS, replacing it with an ambitious programme for the construction of high-rise apartments for all low-income families to be financed by the commercial sale of the land that they had previously occupied[23].

This approach has encountered enormous practical problems, such as many dwellers do not want to trade their land, thus making it difficult to clear the USS for up-market sale without forced eviction and also become apparent that the land parcels that have been put onto the market have not been able to raise sufficient capital to finance the construction of fully subsidised apartment.

So, even after a decade of its implementation, the programme is able to construct only one high-rise apartment with 14 storied to accommodate about 600 households and also still dependent upon government funds. Further, it was undermined the long-established housing process in Colombo and was frozen the development activities of other agencies. This has led to the emergence of a new form of 'organised land invasion' by local political opportunists and exploitative informal entrepreneurs in the city.

4. Incremental Tenure Security: A Case Study of Suwarna Road Settlement

4.1. History of the Community

Suwarna Road was a small shanty settlement located in the canal bank close to the southern boundary of Colombo Municipality. It has grown over the last 50 years on a canal reservation land owned by the state. A group of families who were worked in nearby miles factory first settled here by constructing temporary houses with the blessing of the local politicians. There were no basic amenities within the community and residents had to walk to a water tap and a toilet located in the public park for fetching water and to use the toilet facility.

However, in the early 1980s, people formed a CDC with a guidance of the Health Instructors of the CMC and registered it at the Municipal Public Health Department. Once the CDC was officially registered, it gave some official recognition to the community and people started to lobbying for acquiring basic services. As a result of these efforts, community received two common water taps and two common toilet blocks under the UNICEF assisted UBSP.

4.2. Land Regularisation and Issuing Enumeration Card

In 1987/88, Suwarna Road was selected as one of the shanty settlements for upgrading under the Million Houses Programme implemented by the NHDA. This time, CDC was actively involved in the programme. First, household enumeration survey was carried out in order to register all shanty units. Later on, their land was allocated based on a land regularisation plan. Each household received a 50 sq. m plot of land within the settlement and received an Enumeration Card issued by the NHDA which acknowledged the occupants

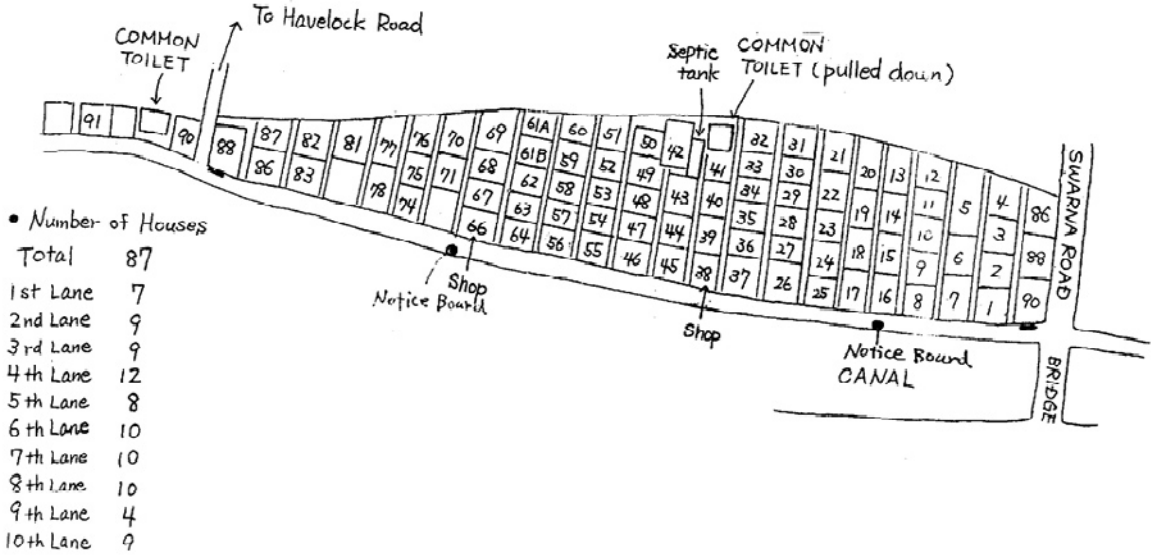


Figure 4: The Land Blocking out Plan of Suwarna Road Settlement. Source: SEVANATHA, 2000

name and gave each plot an address.

4.3. Making Community Action Plan and Acquisition of Basic Services

In 1999, CDC with the technical assistance of SEVANATHA, a local NGO involved in urban upgrading and environmental improvement programme in Sri Lanka organised a CAP workshop in order to prepare a development plan for the settlement. One representative from each family was invited to participate in the workshop. The Health Instructor from the municipality and the Housing Officer of NHDA participated in with SEVANATHA staff. For recognizing the importance of women participation for decision making, women were encouraged to attend. As a result, out of the total members who participated in the workshop, 50% were women.

At the workshop, the community identified the list of problems in the settlement with the general strategy to solve them. They finally prepared an action plan that was commonly agreed by the people and the officials. Subsequently, in September 1999, another workshop was organised to strengthen the capacity of the CDC with the assistance from a Japan Overseas Cooperation Volunteer (JOCV).

The Urban Settlement Improvement Programme (USIP) of the Ministry of Urban Development Housing and Construction agreed to provide the financial assistance for the construction of a main drain along the community boundary which was the first priority of the development plan because the settlement suffered from severe floods during the rainy season.

At the another meeting, the relevant organisations came to the following agreements, such as the construction of the drain should be done through community contracts, CDC will be responsible to organise the community contribution, RS 500 (USD 4.5) per family and also project implementation. SEVANATHA and JOCV staff will coordinate, facilitate and provide technical assistance to the CDC. The USIP will responsible to provide technical and financial support and to coordinate the work at the Ministry level, while the responsibility of municipality and NHDA will be to solve policy matters and planning clearance.

A construction committee was formed under the supervision of the CDC. 11 members were appointed to the construction committee, representing one leader from each lane. Majority

Figure 5: Group Work at the CAP Workshop. Photo: By Author, 1999

of lane leaders were women and their role was to raise the awareness among community members about the construction work and to implement the process. CDC was able to collect the required community contribution within a month.

A district engineer of the CMC and the engineers of NHDA/USIP have prepared relevant designs and estimates for the construction after doing the field inspections. After completion of the documentary requirements, the CDC was organised for another community workshop to have designs and cost estimates presented for comments and reference of the community. SEVANATHA simplified the technical drawings and prepared guidelines in the local language for the community's easy reference. Further, a series of informal meetings were organised at lane-wise to explain the technical matters until everybody in the community familiar with them.

Having finalised the designs and estimates, CDC signed the agreement with the USIP for construction of the main drains. The total estimated cost of the drains was Rs. 990,000 (USD 9,000). In June 2000, the actual construction was started. The CDC recruited one skilled person and four unskilled labours from within the settlement to carry out the construction work according to the design. The CDC leaders have obtained useful skills/training to negotiate with authorities to make development plans, designs and cost estimates. In addition, these leaders have obtained skilled in negotiating with their own community members for collecting community contribution, to demolish unauthorised extensions, resettle the families and organise the operation and maintenance activities.

Figure 6: Community Members are paving the inner roads under the CCS. Photo: By Author, 2001

Figure 7: Fully-upgraded Suwarna Road Settlement at Present. Photo: By Author, 2011

4.4. Service Agreements with Service Providers for Obtaining Individual Facilities

After the construction work of main drain was completed, the CDC invited the Mayor, Deputy Mayor and top officials of the Japanese Bank for international Cooperation (JBIC), USIP, NHDA and municipality to see the progress and quality of the construction work handled by them. During the field inspection, CDC was success to negotiate with the Mayor to obtain a Rate Assessment Numbers for the plots which gives each plot an address with a flat assessment rate. Based on this Rate Assessment Number, CDC negotiated with the service providers, such as National Water Supply and Drainage Board (NWS&DB) and Ceylon Electricity Board (CEB) for obtaining individual water supply and electricity connections.

Since then, people started to invest for improving the houses and other facilities. At present, all houses are built in permanent materials with modern equipment (about 75% of them are two story) and enjoy the improved access roads, private water supply, individual toilet, electricity connection, telephone facilities and clean environment with storm and waste water drains. Gradually community themselves have taken over the operation and maintenance activities of all infrastructures in the settlement without any external interventions.

5. Discussion: The Process of Recovering the Value of Land and Incremental Title to the Lands

A lessons learnt from the case study of Suwarna Road recognised the importance of security of tenure to the investment of household and community energies and resources in the development of their housing and neighbourhoods. Without perceived secure tenure, the people have little incentive to invest in development and maintenance. However, security of tenure does not only mean freehold title to full ownership. There are many forms of security to land.

The Figure 8 shows the incremental development process in Suwarna Road Settlement. Before 1980s, there was no security of tenure in Suwarna Road. The settlement was recognised as squatters and unauthorised. Residents live always with fear of eviction and no incentives for motivating them to invest for improving their housing and neighbourhoods. However, this fear of eviction was slightly changed with the Public Health Department contacted the community and requested them to establish a CDC in the early 1980s. The CDC was later registered at the CMC and opened the way to meet and discuss with city officials about their issues. This gave

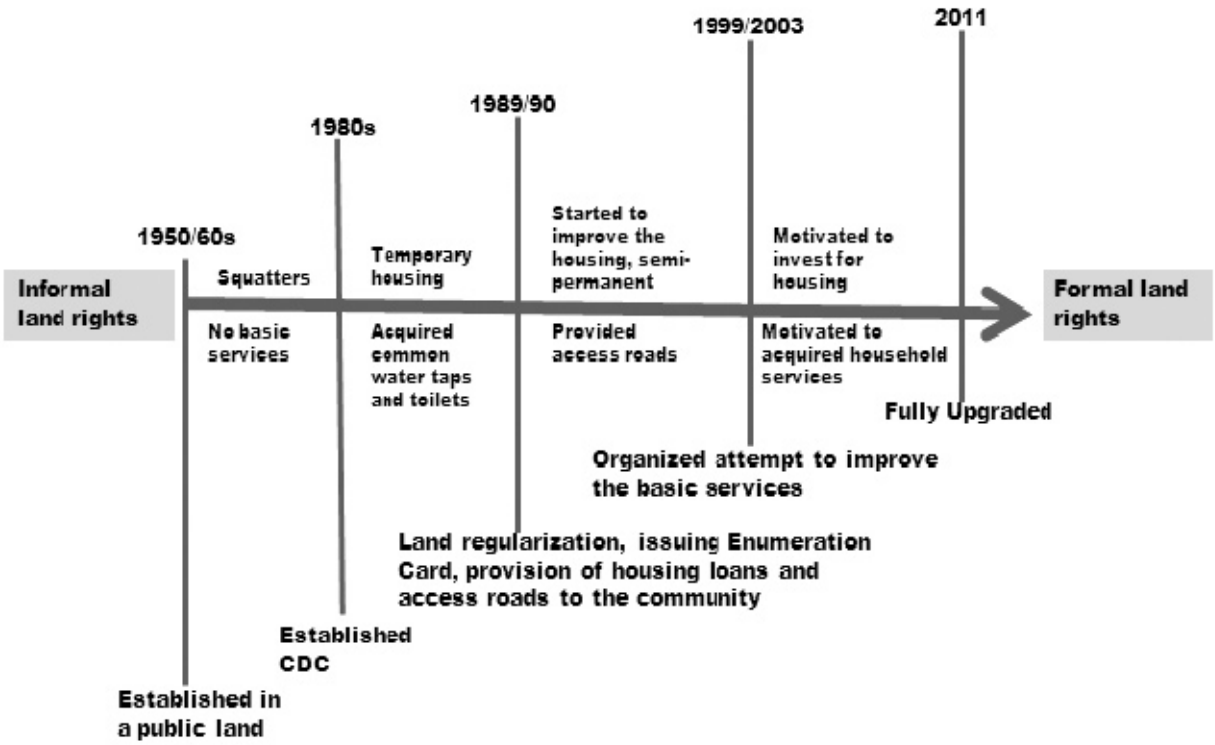


Figure 8: Incremental development in Suwarna Road Settlement. Source: Prepared by Author based on the survey in 2011

some secure to their land and community. As a result, people started to negotiate for some basic services and improve the housing temporary.

When the community selected for land regularization in 1989, the people's perception about the security of tenure was changed dramatically. After the household survey carried out by the NHDA and CMC, people received Enumeration Cards. Though, it is a temporary occupancy certificate, it increased people's perception of tenure security. Many households in the community started to improve the houses with semi-permanent structures. Some obtained the housing loans from the NHDA.

The NHDA was success in regularizing the land but it failed in supporting organized upgrading programme in the settlement, due to political interests and national housing policies changes in the early 1990s. This political and policy changes at national level resulted in creating fear among the people in Suwarna Road for investing housing. However, a situation was dramatically changed with the SEVANATHA started to organize the community to improve their housing and settlement. During 1999–2003, SEVANATHA offers an important lesson for mobilizing and engaging residents in the implementation of upgrading plans and programmes through CDC.

With the limited external support, especially for improving the basic services with a direct funding of respective service providers, decentralized budget of the municipality and donor assistance, SEVANATHA mobilized the CDC to play an important tasks associated with upgrading, such as community action planning, services and infrastructure installation, through CCS, loan disbursement and recovery, negotiation and representation in decision-making processes, and health and environmental education. By building consensus and trust, which are key premises in forming partnerships between community members and CDC as well as CDC and external agencies, the various members of the community contribute their own resources and time to upgrade the settlement, regardless of their tenure status.

With achieving a greater confidence and real physical improvements through involving the upgrading process, community members increase their perception of tenure security, and feel empowered to claim their land. As Table 5 shows, Suwarna Road became one of the fully upgraded settlement and people have also acquired a municipal tax numbers for their property.

Table 5: Comparison of the Development of Housing and Basic Services in Suwarna Road Settlement.

Description	In 1999 (%)	In 2011 (%)
Housing		
No. of permanent houses	58%	100% (75% of them are two-storied)
No of semi-permanent houses	22%	0
No of temporary houses	20%	0
Type of land tenure	Enumeration card	50 year leasehold
Water Supply		
No of houses having individual connection	2%	100%
No of houses using common water taps	98%	0
No of common water taps available	2	0 (after the all houses got the individual connection, common water taps were disconnected)
Toilet Facilities		
No of houses having individual toilet	6%	100%
No of houses using common toilets	94%	0
No of common toilets available	2	0 (common toilets were removed and that location is used for community centre)
Electricity Supply		
No of houses having electricity within their premises	5%	100%
No of houses without electricity within their premises	95%	0
Strom and waste water drains		
Availability in the settlement	Not	Available with connection to all houses
Solid waste Collection		
Availability in the settlement	Not	Available with house-to house collection as similar to other residential areas.
Access Roads		
Main access roads	20 feet gravel road	20 feet improved roads
Inner access roads	6 feet gravel roads	6 feet improved roads
Common facilities		
Availability of community facilities in the community	Not	A constriction of community center is in progress A sport gym for youth
Community-Based Organizations	CDC	CDC, Youth Club, Funeral Association, Women Savings Bank

Source: SEVANATHA, 1999 and By Author based on the survey in 2011

6. Conclusion

The present authorities in Sri Lanka reinforce the role of market-based statutory tenure systems that emphasises freehold tenure rights. However, this study identified that tenure rights can be gradually formalized or upgraded over time. The land tenure security should be understood as a continuum of tenure categories, ranging from informal land right (no-security) to formal land right (full security), with many levels in between. Furthermore, tenure security must be understood as a perception that needs to be evaluated in context, taking into consideration the development history of a settlement. As case study analysis in Suwarna Road Settlement shows organized community-based upgrading programmes providing some land regularization and basic services greatly increase the perception of tenure security of the people.

As their perceived tenure security increases, even without formal land titles, the urban poor find ways to invest in improving their housing and communities and strengthening the social networks necessary for environmental planning, community building and settlement regularization.

It further recognizes the importance of the role of CDC and NGOs in mobilizing urban poor in Colombo to secure their land tenure, where powerful authorities have strong commercial interests in the development public lands. In addition, it argues that policy-makers and planers must review regulatory frameworks and remove or relax constraints on access to affordable land and housing.

Acknowledgements

The author greatly acknowledges Mr. K.A. Jayaratne, and Mr. H.M.U. Chularathna in SEVANATHA for their valuable supervision and guidance during his involvement in the upgrading programme of Suwarna Road Settlement as well as all community leaders and residents in Suwarna Road those who provided valuable information for this study. The author also acknowledges Prof. Shigeru Fukushima, Faculty of Urban Science, Meijo University for his kind guidance and two referees for their valuable advice and detailed comments on the paper. This study also benefited from the research grant provided by the Meijo Asian Research Center (MARC) of Meijo University.

Note and References

1) UN-HABITAT (2004): Urban Land for All, Nairobi.
2) Premakumara, D.G.J (2005): Rethinking the Concept of Urban Poverty: A Case of Colombo, Journal of the City Planning Institute of Japan, No.40–1, pp.40–50; Gunetilleke, N, Cader, A.A, and Fernando, M (2004): Understanding the Dimensions and Dynamics of Poverty in Underserved Settlements in Colombo, CEPA Working Paper Series, No.3, Center for Poverty Analysis and Colombo Municipal Council, Sri Lanka.
3) Premakumara, D.G.J (2011): Urban Poverty and Vulnerability in a Globalizing Colombo, Sri Lanka: A Role of Grassroots Social Safety Networks, Meijo Asian Research Journal, Vol.2 No.1 Meijo Asian Research Center, Japan, pp.47–62; Velez-Guerra, A (2006): Land Tenure and the Urban Poor's Environmental Burdens: A Case Study of Four Settlements in Colombo, Sri Lanka, Urban Poverty and Environment Series Report 2, IDRC, CRDI, Caanada.
4) Weerapana, D (1986): Evolution of a Support Policy of Shelter: The Experience of Sri Lanka, Habitat International, 10 (3), pp.79–89; Gunatilake, V (1986): From Provision to Support, Newcastle, University of Newcastle upon Tyne, Mimeo.
5) The CDC is a type of CBO formed by the residents in a particular USS with elected office bears, simple rules and low membership fees to carry out the community development activities with external support.
6) The CAP approach was developed and introduced by the NHDA in the mid 1980s as a supporting tool for upgrading the USS in Colombo. It consists of a structured series of workshops to identify the needs and common strategies to overcome them.
7) The CCS was developed and introduced by the NHDA in 1986 to upgrade the basic services in USS. Under which NHDA accepted the CDC as a possible contractor to award small contract for improving basic services in their own settlements.
8) Siriwardena, S (1998): Interrogating Independence, Lanka Guardian, Colombo.
9) Hamdi, N (1991): Housing without Houses, ITDG Publishing, UK.
10) Deheragoda, K (2011): The re-housing option for Colombo's poor-opinion, Available at: http://www.defence.lk/new.asp?fname=20111004_05. Accessed on 14 Oct 2011.
11) Sustainable Township Programme (2004): A visionary project to make Colombo a world-class city, Colombo.
12) Dayaratne, R (2010): Moderating Urbanization and managing Growth: How Can Colombo Prevent the Emerging Chaos? UNU-WIDER, Finland.
13) Wakely, P (2008): Land Tenure in Under Served Settlements in Colombo, Urban Poverty and Environment Report Series 6, IDRC and CRDI, Canada.
14) UN-Habitat and GLTN (2008): Secure Land Rights for All, UN-Habitat, Nairobi.
15) UDA (1998): Colombo Metropolitan Regional Structure Plan, Vol.1, Synthesis, Ministry of Housing and Urban Development in Sri Lanka.
16) Rajapaksa, G (2010): Development Plans for the City of Co-

lombo, an invited lecture delivered at the Sujata Jayawardena Memorial Speech, Sri Lankan Foundation Institute in Colombo, Sri Lanka. Available at: http://infolanka.asia/opinion/sri-lanka/development-plans-for-the-city-of-colombo/all-pages(En). Accessed on 10 Oct 2011.

17) Hulugalle, H.A.J (1965): Centenary Volume of the Colombo Municipal Council (1865–1965), Colombo Municipal Council, Sri Lanka.
18) CMC (2010): The Budget Report of Colombo Municipal Council-2010, Colombo, Sri Lanka.
19) Jayaratne, K.A (1992): Land Tenure for Low Income Families, mimeo, Colombo.
20) Premakumara, D.G.J (2011): Urban Poverty and Vulnerability in a Globalizing Colombo, Sri Lanka: A Role of Grassroots Social Safety Networks, Meijo Asian Research Journal, Vol.2 No.1 Meijo Asian Research Center, Japan, pp.47–62.
21) SEVANATHA and CMC (2002): Poverty Profile: City of Colombo, SEVANATHA-Urban Resource Center, Colombo.
22) Wakely, P (2008): Land Tenure in Under Served Settlements in Colombo, Urban Poverty and Environment Report Series 6, IDRC and CRDI, Canada.
23) Sustainable Township Programme (2004): A visionary project to make Colombo a world-class city, Colombo.

研究ノート
Research Notes

インドと周辺国スリランカ及びネパールとの株価の関係：ノート

The interdependence of stock markets between India and neighboring countries, Sri Lanka and Nepal

陸　科 ‡，マリカ・スリヤラタ †$，チャタクリ・キラン ‡，國村道雄 †#，鳥居弘志 †#

By Ke LU‡, Mallika SRIYALATHA†$, Chhatkuli KIRAN‡, Michio KUNIMURA†# and Hiroshi TORII†#

名城大学総合研究所
† 名城大学アジア研究センター
‡ 名城大学大学院経営学研究科
$ スリ・ジャヤワルデネプラ大学商学部
# 名城大学経営学部

Meijo University Research Institute
† Meijo Asian Research Center
‡ Graduate School of Business Management, Meijo University
$ Faculty of Management and Commerce, University of Sri Jayawardanepura
# Faculty of Business Management, Meijo University

要　旨

本ノートでは，インドとネパールおよびインドとスリランカの株式市場間の関係をベクトル自己回帰（VAR）分析によって吟味する。分析には，インドとネパールの場合，2003年７月から2008年７月まで，インドとスリランカの場合，2000年４月から2008年12月までの日次データを用いた。いずれの国でも日次の株価データには単位根が存在し，かつ，インド･ネパール間，インド・スリランカ間に共和分関係は存在しないことを確認した。また，株価の日次収益率データには単位根が存在しないことを確認した。そこでVAR分析には日次収益率データを用いた。VAR分析の結果，インド・ネパール間には，グレンジャー因果関係が存在しないことを発見した。これに対し，インド・スリランカ間には弱いグレンジャー因果関係が存在すること，特に近年，スリランカでは株式取引の流動性が高まり，この因果関係が強まっていることを発見した。

キーワード：株価指数，株価の連動性，グレンジャー因果関係

1．はじめに

世界の株式市場の連動性が，年々高まっている。前日のニューヨーク相場は，日付変更線を越えた翌朝の東京株式市場にとって最も重要な参考情報であることは，周知の事実である。

アジア諸国とアメリカの交易は活発であり資本自由化も急速に進展している。この事実を反映して，ニューヨーク株式市場とアジア主要市場との株価連動性は高まっている。この連動性に関する研究は今村（2000）など数多い。それに対して南アジア諸国間の株価関連性の研究は，インドとパキスタンの株価関連性の研究などがあるが，ごく限られている。特に，本ノートで取り上げるスリランカとインド，ネパールとインドの株価関連性の研究は，寡聞にして知らない。

スリランカとインドの経済関係を見ると，スリランカからインドへの輸出の割合は10%弱，インドからの輸入の割合は20%弱である。これに対しネパールとインドの経済関係を見ると，ネパールからインドへの輸出の割合は70%弱，インドからの輸入の割合は60%前後であり，インドとの経済関係が著しく強い。

しかしこの経済関係の深さが株価関連性に直結しているのだろうか。むしろ，産業構造の類似性が，裁定行動に裏打ちされた株価変動の同期性の根底にあり，個々の企業の株価が同じ産業の外国企業の株価と同じ動きをすると考えられるのではないか。

本研究の狙いは，経済関係の強いネパール・インドとスリランカ・インドの株価関係を比較することにより，株価関連性の要因を探り出したい。

2．株式市場と株価指数

インドの株式市場の歴史は古い。これに対して，スリランカとネパールの株式市場の歴史は浅い。幾つかのアジア研究では週次データが使われているが，これでは株価連動性が曖昧になる。本研究では日次データにより実証する。データの制約があり始値は採取できなかったので，終値のみの分析となる。インドとスリランカに時差がなく，インドとネパールには15分の時差があるが，本論文では時差による株価の連動効果を考慮しない。ネパールは市場の開場が午後であるが，終値を採取する閉場はほぼ同じ時間帯である。採取する株価は各国の代表的指数，つまり，インドはムンバイ総合株価指数SENSEX30，スリランカはコロンボ総合株価指数ASPI，

ネパールはネパール総合株価指数 NEPSE である。いずれも価値加重平均指数である。

分析には株価 P_t の日次収益率

$$R_t = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}} \qquad (1)$$

を用いる。

1）インドの株式市場と株価指数

ムンバイ株式市場（BSE）はアジアで最古の株式市場であり上場社数は4900社を超え世界一である。2010年の時価総額は1.28兆ドルである。長年の発展に連れ，開放的な市場で，株式先物やオプション取引も可能である。

BSE の代表的指数である SENSEX30種指数は1986年に誕生し，業績や財務状態の良い30社の加重平均指数である。2003年から「自由浮動」を加え浮動株修正時価総額加重平均を採用している。この指数計算法は，イギリスの FTSE や米国のダウ，S & P などの主要指数に使われている。現在，SENSEX30は株式市場のみならず，インド国内の資本市場や国際金融情勢を反映している。

2）スリランカの株式市場と株価指数

コロンボ証券取引所（CSE）が正式に発足したのは1985年で，1896年に設立したコロンボブローカー協会を引き続く形であった。売買システムの自動化が進んでおり，南アジアにおいてもっとも現代化されている取引所の 1 つである。2008年 3 月に234社が上場しており，時価総額は約70億ドルで，同年度 GDP のおよそ24%に相当する。

代表的株価指数は ASPI（All Share Price Index）で，すべての上場企業の株価の動きを計り，株式市場の資本化に基づく加重平均型指数である。

3）ネパールの株式市場と株価指数

2002年の株式市場時価総額の対 GDP 比率は12%程度であったが，2008年に株式市場の時価総額は3662億ルピーに膨らみ，GDP 比率は44.3%まで上昇した。2007年の29.8%から大きく成長している。治安の回復と投資家心理の改善によって，市場の主要指標はほとんどが好転している。

代表的な株価指数は NEPSE 指数で，すべての上場企業の株価の動きを計り，株式市場の資本化に基づく加重平均型指数である。

3．分析方法

分析にはベクトル自己回帰（Vector Autoregressive：VAR）モデルを用いる。分析に使用するデータは定常でなければならないので，まずデータの定常性を確認するため単位根検定を行う。単位根が存在する場合には，比較するデータが共和分の関係にないことを確認する。データが単位根を持たない，すなわち，定常であれば VAR 分析を行う。

単位根検定には Augmented Dickey-Fuller test，共和分検定には Johansen Cointegration test を用いる。

VAR モデル

$$y_t = A_{11}y_{t-1} + A_{12}y_{t-2} + A_{13}z_{t-1} + A_{14}z_{t-2} + u_t \qquad (2)$$

$$z_t = A_{21}y_{t-1} + A_{22}y_{t-2} + A_{23}z_{t-1} + A_{24}z_{t-2} + v_t \qquad (3)$$

$\{y_t\}$ はインドの SENSEX30, $\{z_t\}$ はネパールの NEPSE またはスリランカの ASPI を表す。$\{u_t\}$，$\{v_t\}$ は残差項である。モデルのラグ次数は AIC（Akaike information criterion）の最小値である 2 を選択した。これは，2 日前までの影響を考慮した回帰モデルである。

グレンジャー因果関係

まず，z から y への因果関係を確認するため，帰無仮説「z から y への因果関係は存在しない」を検定する。

VAR モデルの式（2）で係数 A_{13} と A_{14} が有意にゼロでなければ z から y にグレンジャーの意味での因果関係が存在する。

同様に，帰無仮説「y から z への因果関係は存在しない」を検定する。式（3）の係数 A_{21} と A_{22} が有意にゼロでなければ y から z へのグレンジャー因果関係が存在する。

今回はインドとネパール，インドとスリランカそれぞれ 2 変数間のみで分析を行う。

4．分析の結果

1）ネパールとインドの関係

分析には2003年から2008年までのネパール NEPSE 指数とインド SENSEX30の日次の終値を用いた。標本数は979である。

単位根検定の結果，ネパール，インドとも帰無仮説「株価指数は単位根を持たない」は棄却されなかった。すなわち，株価指数は定常でないため分析には使えない。また，共和分検定の結果，両指数は共和分の関係に無いことも確認した。一方，式（1）で示される日次収益率は，両データとも単位根を持たないことが確認できたので，VAR 分析には株価指数から求めた日次収益率を用いた。

帰無仮説「NEPSE 指数から SENSEX30への因果関係は存在しない」は有意確率が16%，また，帰無仮説「SENSEX30から NEPSE 指数への因果関係は存在しない」は有意確率が

69%となり，どちらの帰無仮説も棄却されなかった。つまり，インドとネパール間にはグレンジャーの意味での因果関係は存在しない。

また，日次収益率から計算した毎年の相関係数を見た場合，インドとネパールは非常に低い相関係数しか持たないことを示している。

2）スリランカとインドの関係

分析にはスリランカASPIとインドSENSEX30の2000年から2008年までの日次の終値を用いた。標本数は2031である。

単位根検定の結果，ASPIも「単位根を持たない」という帰無仮説は棄却されないが，日次収益率は単位根を持たないことを確認した。また，ASPIとSENSEX30が共和分関係に無いことも確認した。VAR分析には，両指数の日次収益率を用いた。

帰無仮説「ASPIからSENSEX30への因果関係は存在しない」は有意確率が55%，また，帰無仮説「SENSEX30からASPIへの因果関係は存在しない」は有意確率が0.19%で棄却された。したがって，インドからスリランカへはグレンジャーの意味で因果関係が存在する。

スリランカとインドは，株価の関連性は弱かったが，近年，株式取引量が増え，株価の関連性も高まりつつある。スリランカとインドの相関係数はほとんどの年で低かったが，2006年，2008年にはやや高まっていることを確認した。

まとめ

インドとネパール，インドとスリランカの株式市場間の関係をグレンジャー因果関係および相関係数により検討した。計測期間内ではインドとネパールの間には株価の連動は無いことを発見した。インドとスリランカの場合，インドからスリランカへの因果関係が存在するという結果を得た。また，相関係数の変化から，近年少しずつインドとの関係が強まっている可能性が示唆される。

謝辞

本ノートは平成20年度及び21年度名城大学アジア研究所公募型プロジェクト研究補助金（プロジェクト代表者國村道雄）による研究成果の一部である。ここに記して感謝する。

参考文献：

C. KIRAN (2009) Does the NEPSE Index Represent the Nepalese Stock Market? *The Society of Economics and Business Management Meijo Univ.* 9–4

K. SRIYALATHA (2008) Does the All Share Price Index represent the Colombo Stock market? *The Society of Economics and Business Management Meijo Univ.* 9–3

今村有里子（2000）「日米間の株価連動性」経営論集（東洋大学）第52号

The interdependence of stock markets between India and neighboring countries, Sri Lanka and Nepal

By Ke LU[‡], Mallika SRIYALATHA[†$], Chhatkuli KIRAN[‡], Michio KUNIMURA[†#] and Hiroshi TORII[†#]

Meijo University Research Institute

† Meijo Asian Research Center

‡ Graduate School of Business Management, Meijo University

$ Faculty of Management and Commerce, University of Sri Jayawardanepura

Faculty of Business Management, Meijo University

Abstract

This note examines the interdependence of stock markets between India and Nepal and between India and Sri Lanka using a Vector Autoregressive (VAR) model. We use daily data from July 2003 to July 2008 in the case of India and Nepal, and from April 2000 to December 2008 in the case of India and Sri Lanka. There exists a unit root in the price data. Therefore, we use the daily return data, which have no unit root, for the analysis. As the results, we find no existence of Granger causality between India and Nepal, and the weak evidence of Granger causality between India and Sri Lanka. This suggests that the causality from India to Sri Lanka stock market is increasing under the growth of liquidity in the Colombo stock market.

key words : Stock market index, Interdependence of stock markets, Granger causality

ギンサン *Cathaya argyrophylla*，ナガエブナ *Fagus longipetiolata*，テリハブナ *Fagus lucida* の自生地に関するノート

Short note on natural habitats of *Cathaya argyrophylla*, *Fagus longipetiolata* and *F. lucida*

齊藤　毅[†]・百原　新[††]・周　浙昆[‡]・曹　　明[‡‡]・黄　永江[‡]

By Takeshi SAITO[†], Arata MOMOHARA[††], Zhekun ZHOU[‡], Ming CAO[‡‡] and Yongjiang HUANG[‡]

† 名城大学理工学部
†† 千葉大学大学院園芸学研究科
‡ 中国科学院昆明植物研究所
‡‡ 中国科学院広西植物研究所

† Faculty of Science and Technology, Meijo University
†† Graduate School of Horticulture, Chiba University
‡ Kunming Institute of Botany, Chinese Academy of Sciences
‡‡ Guangxi Institute of Botany, Chinese Academy of Sciences

1．はじめに

日本には新生代の地層が広く分布し，植物化石が豊富に含まれている。棚井による葉化石を中心とする大型植物化石研究の結果，新生代における古植生の概要が明らかになってきた[1,2]。とくに新第三紀以降の化石フロラの変遷は詳細にわかっており，阿仁合型植物群，台島型植物群，三徳型植物群，新庄型植物群，明石型植物群にまとめられている[1,2]。また，山野井は花粉化石の研究にもとづき，大型植物群と対応する花粉化石帯 NP-1～ NP-6を区分した[3]。その後花粉化石については齊藤が改定提案をしている[4]。

これらの研究が示す重要なことの一つとして，新第三紀初頭における日本列島の形成以来，森林が継続して存在し現在に至っていることがあげられる。これはヨーロッパ北部や北米北部のように氷河によって森林が一掃されたり，現在の大陸内陸部のように乾燥気候に見舞われたことがないことを示している。その意味で，日本の植生は古くからの森林植生の歴史の上に成り立っているといえる。

日本の現在の植生の成り立ちを考えるためには，このような歴史的背景を考慮し日本の化石記録を適切に解釈する必要がある。例えばフウ属 *Liquidambar* のように属レベルで日本から絶滅してしまった植物の多くは，現在，中国南部などに自生している。また，中国南部の森林植生の組成は，化石植生と類似する点が多い。したがって，中国南部の森林植生や植物相を調べることは，現在の日本の植生の成り立ちを解明する上で必要不可欠である。さらに，古植生から復元される古気候についても，過去の植生を構成していた植物の現在の分布域の気候を検討することが必要となる。

筆者らは，以上のような観点から2008年と2010年に中国南部の植生を観察した。2008年はとくにギンサン *Cathaya argyrophylla* に注目し，2010年はナガエブナ *Fagus longipetiolata* およびテリハブナ *Fagus lucida* に注目した。小論ではこれらの観察記録および気候データを整理する。

2．ギンサン自生地

ギンサン属はマツ科の常緑針葉樹で現生種はギンサン一種のみからなる。現在の分布は中国南部の亜熱帯山地に限られ，個体数は4000未満で絶滅に瀕している[5]。地質時代には広く分布していたことがわかっており，遺存固有種と考えられている[6]。日本では中新世～更新世で花粉化石の産出が確認されており，気候が温暖であった鮮新世の前期～中期にかけて花粉化石が多く産出している[6]。

我々が訪れたのは主要な 4 つの分布域[5]の一つである広西省花坪自然保護区である。観光地として知られる桂林の北西に位置し，およそ北緯25度30～38分，東経109度51分～58分の範囲にある。訪れた自生地は標高1300～1400m 程度の頁岩からなる急峻な山地で，ギンサン（図 1 ）は尾根沿いに分布している。マツ属単維管束亜属 *Pinus* subgen. *Haploxylon*，ナガエブナ，フウ属，マテバジイ属 *Lithocarpus*，スダジイ属 *Castanopsis*，クマシデ属 *Carpinus* などと混生していた。

自生地の気候情報を得ることは困難であることが多いが，ここでは2004年に自動気象観測施設の花坪粗江気象站（標高930m）を設置しており，観測結果が公表されている[7]。それによると，2006年の年平均気温は16.3℃，最高気温31.2℃，最低気温－3.8℃，年降水量2402.3mm であった。また，張ほか[8]では月別平均気温の2005年と2006年の平均値が示されているので，同年の中部日本の気温データと比較してグラフとして示す（図 2 ）。なお，中部日本のデータは気象庁ホームページから得た。

図１．ギンサン *Cathaya argyrophylla*（花坪自然保護区）

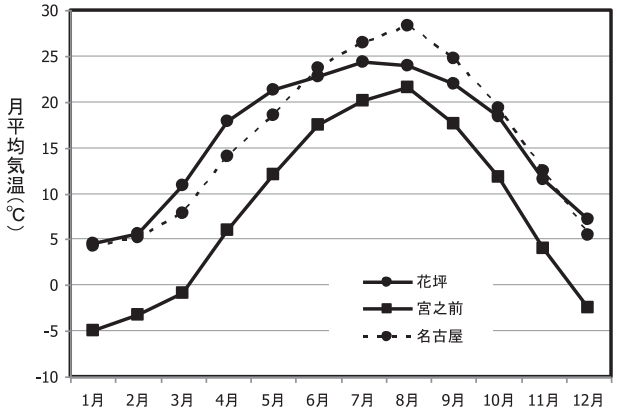


図２．月別平均気温（2005年および2006年の平均値）。花坪粗江気象站（標高930m），岐阜県宮之前（北緯36度00.9分，東経137度23.3分，標高930m），名古屋（北緯35度10.0分，東経136度57.9分，標高51m）。

花坪自然保護区の気象観測点である花坪粗江気象站は，標高930m でありながら名古屋の観測点（北緯35度10.0分，東経136度57.9分，標高51m）とよく似た気温となっている。同標高の岐阜県宮之前（北緯36度00.9分，東経137度23.3分，標高930m）と比較すると差は明瞭で，特に冬季において花坪自然保護区が温暖な気候であることがわかる。ただし，ギンサンの自生地は標高1400m 前後であるので，花坪粗江気象站のデータに気温減率を考慮しなければならない。北緯25度付近，標高1000m 程度における中国内陸部の気温減率は0.4～0.6℃ /100m をとるので[9]，2 ～ 3 ℃程度気温を低く見積もる必要がある。

吉良の暖かさの指数（WI）[10] を計算すると，花坪粗江気象站および名古屋が131℃・月，岐阜県宮之前で71℃・月となった。日本では落葉広葉樹林が発達する冷温帯の WI が45～85℃・月，照葉樹林が発達する暖温帯の WI の範囲は85～180℃・月とされている[10]。前述の気温減率を考慮し，ギンサンの自生地の WI を計算すると，101～110℃・月となり，日本の暖温帯に相当する WI を持つ。

Liu ら[11] は 2 カ所ギンサン属の自生地の気候データや植生データ等を記述している。以下に，Liu ら[11] の記述を略記する。重慶市南部の金佛山の自生地は標高1830m で年平均気温8.1℃，年降水量1456.5mm。もう一カ所は花坪自然保護区だが我々が訪れた場所とは別地点のようである。そこでの標高は267.5m，年平均気温18.1℃，年降水量1542.6mm である。ギンサンは常緑広葉樹林または常緑広葉樹・落葉広葉樹混交林の中に自生している。金佛山の常緑広葉樹林の優占種はブナ科常緑広葉樹で，花坪自然保護区ではスダジイ属およびヒメツバキ属 *Schima* である。金佛山の常緑広葉樹・落葉広葉樹混交林では *Carrierea* 属，エングラーブナ *Fagus engleriana*，ナナカマド属 *Sorbus*，サクラ属 *Prunus*，コナラ属 *Quercus*，マテバジイ属，花坪自然保護区ではフウ属，アサガラ属 *Pterostyrax*，ウルシ属 *Rhus*，アカガシ *Cyclobalanopsis glauca* などが優占する。

金佛山自生地の年平均気温8.1℃は日本ではほぼ札幌（8.5℃）[12] の，Liu らの花坪自然保護区自生地の年平均気温18.1℃は鹿児島（18.3℃）[12] のものに相当する。我々の訪れた自生地もこの範囲内にある。ギンサンの温度への適応は広く，日本の気候帯で考えると暖温帯南部～冷温帯北部までおよぶ可能性がある。また，小論でとりあげたデータから考えると降水量は1400mm 以上必要と考えられる。

3．ナガエブナ，テリハブナの自生地

世界には10種以上のブナ属が現在自生している。そのうち日本にはブナ *Fagus crenata* とイヌブナ *F. japonica* の 2 種が，中国にはナガエブナ，テリハブナ，エングラーブナ，タイワンブナ *F. hayatae* など 4 種以上が分布している。ブナ属の化石記録は豊富で，日本におけるブナ属大型化石の産出状況がまとめられている[13]。現生種のブナに系統がつながると考えられている化石種のムカシブナ *F. stuxbergi* およびヒメブナ *F. microcarpa* の葉は鋸歯があり，現生種のタイワンブナ，ナガエブナ，テリハブナの葉に形態が類似する[14]。

化石種と類似した形態をもった現生種であるナガエブナ，テリハブナの自生地である貴州省東北部にある梵淨山（北緯27度53分，東経108度42分，2572m）を2010年11月に訪れ，ナガエブナとテリハブナの自生地を観察した。観察記録は百原ほか[15] にまとめられているのでここでは概略を記す。

ナガエブナ（図３）とテリハブナ（図４）はアラカシなどのブナ科，クス科，ツバキ科の常緑樹，落葉高木のササフラス *Sassafras tzumu* やフウ属と混生していた。標高1300～1500m 付近を境界に垂直分布を異にし，ナガエブナは少なくとも標高900m 付近から1500m まで分布し，テリハブナは標高1300m から出現しはじめ標高1500～1900m で優占種となり，2000m 付近まで分布していた。

図 3．ナガエブナ *Fagus longipetiolata*（梵淨山，標高1248m）

図 4．テリハブナ *Fagus lucida*（梵淨山，標高1625m）

表 1．世界のブナ属の生育気温条件[18] と分布域[19]

種名	年平均気温（℃）	暖かさの指数（℃・月）	分布
エングラーブナ（*Fagus engleriana*）	7.3～12.4	56.0～99.0	中国南部
タイワンブナ（*F. hayatae*）	9.2～12.8	67.0～99.4	台湾北部
ナガエブナ（*F. longipetiolata*）	8.9～14.3	66.2～115.9	中国中南部，ベトナム北部
テリハブナ（*F. lucida*）	8.8～12.7	66.4～100.6	中国中部
ブナ（*F. crenata*）	5.0～9.5	45.1～74.8	日本（九州～北海道南部）
イヌブナ（*F. japonica*）	9.0～11.7	70.3～91.8	日本（九州～東北地方北部）
タケシマブナ（*F. multinervis*）	7.6～11.5	59.0～90.2	韓国（欝陵島）
アメリカブナ（*F. grandifolia*）	4.2～19.5	50.7～173.4	アメリカ合衆国東部
メキシコブナ（*F. mexicana*）	14.8～15.6	117.1～127.3	メキシコ中部
ヨーロッパブナ（*F. sylvatica*）	6.6～13.5	47.7～104.3	ヨーロッパ中部～北部
オリエントブナ（*F. orientalis*）	6.5～10.2	46.3～78.3	ヨーロッパ（黒海，カスピ海周辺）

梵淨山の気候データは汪ほか[16] によると年平均気温9.8℃，年間降水量2600mm で WI=72.5℃・月と記載されている。また，相対湿度は90％を超える。ただし，これらの値は梵淨山のどの標高の観測値にもとづいているのかは明らかでなく，標高値として1570～1980m が記されている。また，楊[17] によるとテリハブナの分布のほぼ上限に相当する標高1950m 前後での年平均気温は8.3～ 9 ℃，年降水量2000～2400mm，相対湿度90％で「正真正銘の雲霧帯林」としている。気温減率として0.4～0.6℃ /100m を使うとナガエブナの分布する900m 付近は年平均気温で13～15℃程度となる。楊[17] によるとナガエブナの分布は標高600m 付近から確認できているため，年平均気温14～17℃付近から分布できることになる。ナガエブナは日本のブナよりかなり温暖気候に適応していることがわかる。一方，テリハブナは WI の値からも日本の冷温帯に相当する気候でも生育できることを示している。

4．世界のブナ属の生息域の気候

世界のブナ属についての生育気候条件については Fang and Lechowicz[18] によって詳しく調べられているので，彼らのデータから抜粋した気温条件を表 1 に示す。分布域と和名は原[19] による。前節で議論した値とはナガエブナにおいて合致しない部分があるもののナガエブナがもっとも温暖気候に適応している点，ブナよりかなり温暖な気候に適応していることが読みとれる。

世界の種を見ると，ブナとオリエントブナが日本の冷温帯相当地域に，メキシコブナが暖温帯相当地域に分布しており，他の種は冷温帯と暖温帯をまたぐ地域に分布している。東アジアではブナが他の種と比べて冷涼地域にナガエブナが温暖地域に分布している[18]。

5．おわりに

中国南部の自然保護区において自然林を観察することができた。小論ではギンサンとナガエブナ・テリハブナに注目して自生地の植生や気候条件を整理したが，森林そのものが日本の新第三紀の森を見ているようであった。今後も中国南部の自然林の観察，気候データの入手・整理をし，化石データの適切な解釈につなげていきたい。なお，本研究の一部は名城大学アジア研究所公募型プロジェクト研究費により行われた。記してお礼申し上げる。

6．引用文献

1）Tanai, T. (1961): “Neogene floral change in Japan”, *Jour. Fac. Sci. Hokkaido Univ. ser. 4*, 11, 119–398.

2）棚井敏雅（1992）:「東アジアにおける第三紀森林植生の変遷」,『瑞浪市化石博物館研究報告』, 19, 125–163.

3）山野井　徹（1998）:「日本列島の誕生と植生の形成」, 安田喜憲・三好教夫（編）,『図説日本列島植生史』, 12–24, 朝倉書店.

4）齊藤　毅（2008）:「日本の新第三紀花粉化石群集と地球環境変遷」, 日本植物分類学会誌『分類』, 8, 31–37.

5）Ge, S., Hong, D., Wang, H., Liu, Z. and Zhan, C. (1998): “Population genetic structure and conservation of an endangered conifer, *Cathaya argyrophylla* (Pinaceae)”, *Int. J. Plant Sci.*, 159, 341–347.

6）Saito, T., Wang W.-M. and Nakagawa T. (2000): “*Cathaya* (Pinaceae) pollen from Mio-Pliocene sediments in the Himi area, central Japan”, *Grana*, 39, 288–293.

7）文　玲（2007）:「我与気象」,『花坪』, 2007-3, 11.

8）張　利国・文　玲・揚　至凡（2007）:「花坪保護区気候」,『花坪』, 2007-1, 16–17.

9）Fang, J.-Y. and Yoda, K. (1988): “Climate and vegetation in China (I). Change in the altitudinal lapse rate of temperature and distribution of sea level temperature” *Ecological Research*, 3, 37–51.

10）吉良竜夫（1971）:「日本の森林帯」,『生態学からみた自然』, 105–141, 河出書房新社.

11）Liu, Y. S., Zetter, R. and Ferguson, D. K. (1997): “Fossil pollen grains of *Cathaya* (Pinaceae) in the Miocene of eastern China”, *Mededelingen Nederlands Instituut voor Toegepaste Geowetenschappen TNO*, 58, 227–235.

12）国立天文台編（2009）:『理科年表　第83冊　平成22年2010』, 1041p, 丸善株式会社.

13）百原　新（1992）:「ブナの起源と進化」,『ブナ林の自然誌』, 56–60, 千葉県中央博物館.

14）百原　新（2008）:「第三紀末から第四紀の日本列島の環境変化と日本固有フロラの形成過程」, 日本植物分類学会誌『分類』, 8, 39–45.

15）百原　新・齊藤　毅・黄　永江・周　浙昆（2011）:「貴州省東北部梵淨山のテリハブナとナガエブナの優占林」,『植生史研究』, 20, 55–56.

16）汪　正祥・藤原一繪・雷　耕耘（2005）:「中国の *Fagus lucida* 林と *Fagus engleriana* 林に関する植物社会学的研究」,『植物地理・分類研究』, 53, 43–65.

17）楊　良（1999）:「中国南西部地方のブナ林に関する植生学的研究」, 第8期プロ・ナトゥーラ・ファンド助成成果報告書, 123–137,（財）自然保護助成基金・（財）日本自然保護協会.

18）Fang, J. and Lechowicz, M. J. (2006): “Climatic limits for the present distribution of beech (*Fagus* L.) species in the world”, *Journal of Biogeography*, 33, 1804–1819.

19）原　正利（1992）:「世界のブナとブナ林」,『ブナ林の自然誌』, 43–48, 千葉県中央博物館.

日韓エレクトロニクスメーカーにおけるグローバル人材育成の現状

Present status of Global Human Resource Development in Japanese and South Korean electronics companies

李　美善 †　By Miseon LEE†

名城大学総合研究所
† 名城大学アジア研究センター研究員

Meijo University Research Institute
† Meijo Asian Research Center

要　旨

グローバル化が進展する今日，企業がグローバル市場で生き残るためには，人材のグローバル化，すなわちグローバル人材が必要不可欠である。言い換えれば，グローバル人材がグローバル企業の成長の鍵となるのである。
しかしながら，日本のエレクトロニクスメーカーは，グローバル市場での競争において韓国企業に首位の座を奪われている状況にある。このような状況を背景に，日本企業が得意としているものづくりにおいて，世界市場での存在感の低下が懸念されている。よって，日本企業のグローバル人材育成が急務とされ，各企業も積極的にグローバル人材育成に取り組み始めている。
本稿では，企業を取り巻く環境変化を考察し，日韓エレクトロニクスメーカーのグローバル人材育成の現状を分析する。そこから，グローバル競争時代におけるグローバル人材育成の今後の方向性を明らかにしたい。

キーワード：グローバル化，グローバル人材育成

1．はじめに

経済のグローバル化が急速に進む中で，日本企業も海外市場開拓を見据えたグローバル経営に軸足を大きく移してきている。しかし，日本企業は海外進出の経験や蓄積があるにも関わらず，人材のグローバル化は期待されているほど進んでおらず，ここにきて日本企業にとって，グローバル人材の育成が緊急な課題となり，産学官による「グローバル人材ブーム」という様相を呈している。ここでいうグローバル人材とは，一般に，グローバルマネジメントができる，海外市場に精通している，海外と高度なビジネスができる人材のことを意味している[1]。こうしたグローバル人材ブームの背景は，日本企業のグローバル市場における競争力の低下に対する強い危機感の表れという側面も読み取ることができる。

本稿の課題は，最近の日本におけるグローバル人材育成の議論を踏まえ，さらに日韓エレクトロニクスメーカーのグローバル人材育成への取り組みを紹介することとする。これにより，グローバル化が進む日本企業にとって，不可欠なグローバル人材育成の課題と今後の方向性について明らかにすることを目的とする。

まず，２にて日本におけるグローバル人材ブームをみた後，３にて日本のエレクトロニクスメーカーのグローバル人材育成への取り組みについて，４にて韓国のエレクトロニクスメーカーサムスン電子のグローバル人材育成への取り組みについてみることとする。

2．日本におけるグローバル人材のブーム

（1）グローバル人材のブームとその背景

1）なぜ今グローバル人材なのか

近年，日本でグローバル人材に関する議論が産学官で活発に行われている。

代表するものとして，官僚サイドからは経済産業省の中のグローバル人材育成委員会（経済産業省）が2010年４月に「産学官でグローバル人材の育成を」報告し，これを受けるように，日本経済団体連合会（日経連）は2011年６月に「グローバル人材育成に向けた提言」を発表した。こうした動きに応じるように，文部科学省・産学連携によるグローバル人材育成推進会議は2011年４月に「産学官によるグローバル人材育成のための戦略」を中間発表した[2]。また，日本の代表的な経済雑誌もグローバル人材についての特集を掲載した。雑誌『週刊東洋経済』は，2010年６月19日号で「あなたは世界で戦えますか」を，『エコノミスト』は，2010年10月５日号で「グローバル人材争奪」を特集した。

グローバル人材の定義は必ずしも明確ではないが，一般的には，グローバルマネジメントができる，海外市場に精通している，海外と高度なビジネスができる人材のことを指している。例えば，日本経済団体連合会では，「日本企業の事業活動のグローバル化を担い，グローバル・ビジネスで活用する（本社の）日本人及び外国人人材」と定義する[3]。

こうしたグローバル人材の内容については，後に詳しくみ

るが，最近のグローバル人材ブームの背景は，日本企業の海外展開の活発化が進展する一方，グローバル市場で苦境に立たされている日本企業の深刻な現状という認識がその根底にあると思われる。経済産業省の報告書「産学官でグローバル人材の育成を」は，それを次の 4 つにまとめている。

①日本企業のアジア内での相対的な地位低下

2005年から2009年の 4 年間で，「Fortune Global 500」アジアトップ20企業における日本企業の数は，15社から10社に減少している。例えば，トヨタ自動車はアジアランキング 1 位から 2 位へ後退し，NTT は 2 位から 7 位へ，日立製作所は 3 位から 9 位へ後退し，他方で，韓国・中国企業の台頭が目立ち，韓国企業は2005年から2009年の 4 年間で 2 社から 4 社に増えており，アジアにおける存在感を急激に高めている。

②世界市場で存在感を薄める日本企業

日本企業のグローバル化を牽引してきた業種は，輸送機械や情報通信機械等に代表される製造業である。しかし，日本企業が得意としているものづくりにおいて，世界市場での存在感の低下が懸念される。家電分野の主力製品であるテレビや，IT 技術の進歩によりインド等の新興国でも多くの人々が保有する携帯電話，そして産業のコメといわれる DRAM 等を例に見ると，日本企業の世界市場におけるシェアの低さが目立つ一方で韓国勢（サムスン電子，LG 電子など）の躍進が目立っており，日本企業の存在感を脅かしているのである（図表 1 ， 2 ， 3 参照）。

③新興国を対象とした輸出競争においても低下する日本企業の存在感

日本企業が今後 5 年間に注力しようと考えている国・地域として，中国やインドネシアなどの ASEAN 諸国，インド等が挙げられる。新興国では，中間所得層の増加とともに高付加価値品の市場が拡大しており，日本製品の輸出も増加し，こうした新興国向けの輸出が急拡大するとともに，競争環境も激化している。

④新興国市場で苦戦する日本企業

製品別に見ても，日本企業の新興国市場での苦戦の状況がうかがえる。我が国の製造業は高い技術力を有していながら，地域のニーズに合った製品の開発・投入の面で厳しい競争を強いられており，成長が見込まれる新興国市場における，韓国等の企業との競争で苦戦をしている[4]。

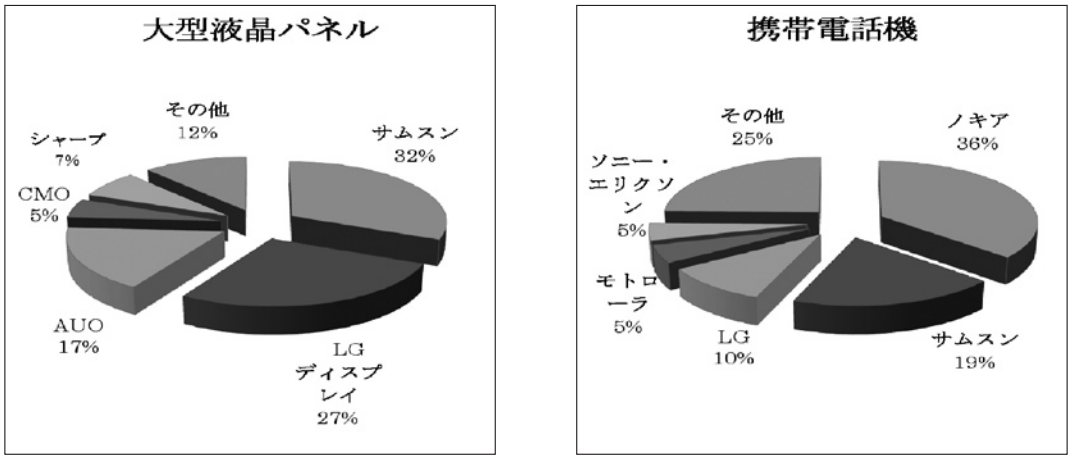
こうしたグローバル市場における，日本企業の立ち遅れを背景に日本企業のグローバル化に対応したグローバル人材の育成が求められるが，次に，そのグローバル人材の具体的な内容についてみておこう。

図表 1 ：DRAM の世界シェア

	1 位	2 位	3 位	4 位	5 位
1980年	NEC	富士通	東　芝	TI（米）	三菱電機
1992年	サムスン	NEC	日　立	東　芝	TI（米）
2001年	サムスン	マイクロン・テクノロジー（米）	ハイニックス（韓）	インフィニオン（独）	エルピーダ（日）
2009年	サムスン	ハイニックス（韓）	エルピーダ（日）	マイクロン・テクノロジー（米）	南亜科技（台）

出所：データークエストより作成。

図表 2 ・ 3 ：2009年液晶パネル，携帯電話機世界シェア



出所：ガートナーデータクエスト（携帯電話機は販売台数ベース）ディスプレイリサーチ（大型液晶パネルは売上高ベース）より作成。

図表 4 ：グローバル人材の要件

出所：丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日，62～63頁より作成。

（2）グローバル人材の内容

まず，グローバル人材の要件については，デロイトトーマツコンサルティングディレクターのキャメル・ヤマモト氏によると，「リーダーシップ性」，「専門性」，「グローバル性」にまとめられる[5]。

①リーダーシップ性

複雑かつ多様な問題が流動的に起こるグローバル社会では，多様な人材から知見を引き出し，ひとつの方向に力をまとめて引っ張る能力が求められる。リーダーシップに求められるものは，「構想力」「構造力」「行動力」である。「構想力」とは，目標を立てそれを達成するためのプロセスや作戦を考えて，だれにでもわかるよう，説明できる状態にすることである。「構造力」とは，目標実現に向けての組織図とプロセスプランをつくり，相応しい人材はどんな人か，どこから集めるか，あるいはどう育てるのか，評価・賃金体系はどのようにするのかなどを決める。「行動力（口動力）」とは，自ら口を動かして語りかけ，行動に必要な動機を持ってもらうことである。グローバル企業では，外国人や経験のない人にも明確にわかるよう，説明する能力が求められる。

②専門性

専門性には，「職業的専門」，「専業的専門」，「地域的専門」の 3 つを掛けあわせた汎用性の高い専門性である必要がある。まずは，研究・開発，製造，マーケティング，営業，財務，人事，IT，法務などの職能的な専門の知識を身に付け，それをベースに食品製造から IT に転じても通用できるように，あるいは中国の専門家からアジア全体のオペレーションにかかるようにといった，特定の専門性を武器に，事業や地域が変わってもビジネスを遂行できる能力がグローバル時代の能力である。

③グローバル性

語学力は絶対的に必要な条件である。その上で大切なのは，異文化と外国人に対する理解を深めることである。ビジネスで必要なことだけでなく，宗教や歴史といった国の背景や社会習慣，文化などの知識の吸収も必要である。また，コミュニケーションも重要な要素の一つである。グローバル人材はいろいろな人の能力やアイデアをうまくまとめあげる，プロデューサーのような役割が求められる。外国人も含めて，様々な人と積極的に交わり，人脈を広げておく必要がある。

以上，グローバル人材の要件となる 3 つのポイントから，グローバル人材とはただ単に外国語ができるだけでなく，語学力をベースに仕事に対する専門知識及び，リーダーシップも備える必要がある。このように，グローバル・ビジネスで通用する要件を備える人材は短期間で育成することは難しく，長期的な育成が望ましいと思われる。次に，グローバル人材の育成に対する産業界の取り組みを「グローバル人材育成へ向けた提言」からみていこう。

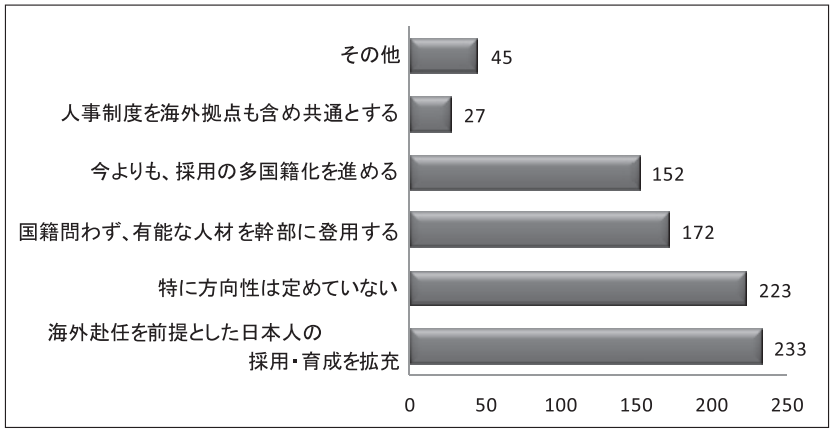
（3）日経連によるグローバル人材育成のための取り組み

すでにみたように日経連は，「グローバル人材の育成に向けた提言」を2011年 6 月にまとめた。この報告書では，急速な少子高齢化の進展に伴う人口の減少により，国内市場が縮小する中，天然資源に乏しい日本経済が将来にわたって成長を維持するためには，日本の人材力を一層強化し，イノベーション力や技術力を高めることで，発展するアジア市場や新興国市場の需要を取り込んでいくことが必要不可欠であると述べ，次のようにグローバル化に対応した人事戦略の方向性を示した。

すなわち，今後の事業活動のグローバル化に伴い，「海外赴任を前提とした日本人の採用・育成を拡大する」と回答した企業が40％に達したほか，「国籍を問わず，有能な人材を幹部に登用する」との回答も30％以上となり，事業活動のグローバル化に伴う人材戦略として，国籍に関わらず，優秀な人材を活用する動きが高まっていることが示されている（図表 5 参照）。

しかも，グローバル人材を育成するために，日経連は企業自身による，新入社員向けの研修や教育を強化することも必要であるが，大学教育の果たす役割は大きく，産学官が相互に連携して取り組むことの重要性が指摘されている。

図表 5 ：事業活動のグローバル化に対応した人事戦略の方向性　n ＝584社



出所：（社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」，2011年 6 月14日，3 頁より作成。

図表 6 ：産業界と大学連携による取り組み

キャリア・職業教育の推進	大学及び初等中等教育を対象に，企業が出前授業などを通じてキャリア・職業教育を実施
科学技術立国日本への理解に向けた理工系教育	「理科離れ対策を中心とする企業の教育支援プロジェクト」の実施
大学レベルでの社会ニーズを踏まえた実践的教育の強化	国際化の拠点として政府により採択された「13大学」と連携，モデル・カリキュラム（「グローバル人材育成プログラム」）の検討・実施
大学生の海外留学の奨励	「13大学」と協力して「経団連グローバル人材育成スカラーシップ」の設置，留学帰国生を対象とした合同就職説明会・面接会開催への協力
大学生のボランティア活動等の奨励	長時間，ボランティア活動に参加する学生への配慮

出所：（社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」，2011年 6 月14日，3 頁より作成。

すなわち，文化系学部学生を中心に，産業界の求める人材と大学で育成されている人材にミスマッチがあるとの指摘が多く聞かれることを踏まえ，これを解消するために図表 6 のような取り組みを産業界と大学をはじめとする教育界が協働して進めていくことが求められる。

日経連によれば，特に，企業各社に求められる取り組みとして，次の二つが強調されている[6]。

第一は，本社の日本人社員のグローバル化対応力の養成である。

日本人社員のグローバル化への対応力を養成するためには，社員の入社後，外国語研修や異文化・社会に対する理解力を高めるための研修機会を提供するとともに，肌感覚で海外の文化や生活を理解するため，早い時期に海外経験をさせることが望ましいとされる。経団連の調査結果でも，すでに多くの企業が海外出張や数ヶ月間の短期海外派遣の実施など，若手社員が海外経験を積む機会を提供している。

今後はさらに，一部企業が実施しているように，入社後，5 年以内を目処に，若手社員を海外現地法人に 1 年から 2 年間派遣し，実務をこなしながら，英語でのビジネス遂行能力やプレゼンテーション能力などのスキルを身につけさせるプログラムを研修の一部にくみこむなども検討する必要がある。また，経営学や法律などの高度専門知識の習得を目的に若手社員が海外のビジネススクールやロースクールなどに留学する機会を増やすことも考えられている。さらに，外国語能力を習得することの重要性に対する社員の認識を高めるために，新卒採用の条件，社員の昇進・昇格，海外駐在員としての派遣要件として，一定レベル以上の外国語能力を要求するような取り組みも考えられるのである。

第二は，外国人人材の育成と採用である。

日経連によれば，グローバルな事業展開を行う多国籍企業の間では，世界規模で，優秀な人材の獲得に向けた競争が激化しており，将来の日本企業のグローバル・ビジネスを担う優秀な人材を確保するためには，本社においても，日本人社員のグローバル化への対応力を強化するとともに，日本の大学で学ぶ留学生など優秀な外国人人材を人物本位，国籍不問で採用し，育成していくことが求められるのである。

日本企業における外国人人材の定着率を高め，育成し活用していくことが求められるが，外国人人材を積極的に採用・登用しているグローバル企業の取り組み事例を参考に，各社が自社に適応した取り組みを進めていくことが重要であると

指摘している。具体的には，外国人人材を受け入れる職場の環境整備やきめ細やかな人事制度面での対応，さらには，国内外の子会社・現地法人等との間でグローバルに企業理念や経営理念を共有していくことなどが必要となるのである。

以上が，日経連が提唱する「グローバル人材の育成に向けた提言」であるが，日本企業の持続的な発展のためには，グローバル人材の育成が急務であり，それを支えるためには，産学官の相互的な連携が必要であると言えよう。さらに，企業各社は日本人社員をグローバル人材化することに加え，外国人人材の積極的な採用も必要となるのである。

以下では，日本のエレクトロニクスメーカーのグローバル人材育成への取り組みの現状をみてみよう。

3．日本のエレクトロニクスメーカーのグローバル人材育成への取り組み

日本のエレクトロニクスメーカーのグローバル人材に関する現状は，以下のアンケート結果[7]からも分かるように対応が遅れており，不足している状況を示している（図表７参照）。

図表７でみられるように，東芝，ソニー，パナソニックともにグローバル人材は不足している状況にあり，取り組むべき課題としては，東芝は価値観を共有すること，ソニーは外国人社員のためのインフラの構築，パナソニックは海外トレーニングや能力開発プログラムを充実させることであるとしている。

以下では，グローバル人材の育成に立ち遅れている状況にある日本のエレクトロニクスメーカーの取り組みについて，マネジメント能力をもった経営幹部の育成，日本人社員の国際化，外国人社員の活用の３つの視点から日立，パナソニックの事例についてみておこう。

（１）日立製作所（日立）の取り組み[8]

１）日立のグローバル展開と人財[9]マネジメント

日立は，1910年茨城県で創業し，国産初の５馬力モーターを開発し，その後，多種多様な発電機器，電機機械製品を世に送ってきた。2010年は連結売上高約10兆円，海外売上高比率42％（2012年には50％を目標），世界全体で従業員約40万人（内海外従業員16万人）の企業グループに成長した。

日立のグローバル展開の第１ステージは，輸出中心であった。第２ステージは，1985年のプラザ合意を契機とする急速な円高に対応するために生産拠点を海外に求めた。そして今，グローバル第３ステージ，日立グループすべての事業が市場を海外に求めるという時代である。すなわち，多くの事業環境や仕組みがグローバル化し，新たなビジネススクールの下でグローバル市場の開拓をするというステージである。グローバルスキルだけでなく，「変化を捉え，仮説を立て，海外を含む周囲をリードできる」人財育成に取り組むことを決定した。

具体的には，「“グローバル要員”採用の推進」，「若手社員海外派遣の強化」，「経営研修の全面改訂」をはじめとする国内人財のグローバル化施策の推進を加速させ，事業のグローバル展開を先取りしたグローバル視点の人財マネジメントを推進する。また，事業部門と協働し，地域・事業特性に応じた最適な人財マネジメントスキームを構築していくとしている[10]。

２）日立における地域に応じた育成策の展開

①日本人における若手人財プールの拡大及び経営幹部育成

日立では，グローバル化が加速していく中，多くの日本人と現地との間に幅広いコミュニケーションが重要となり，大量のグローバル要員が必要となった。このため日立は，2011年・2012年を集中期間として新たな施策の構築を試みている。特に，現地の文化を理解できる若手人財プールをつくることに取り組んでいる（図表８－１，８－２参照）。

まず，若手の海外経験を重視した。海外勤務経験がない社員がいきなり海外プロジェクトに参加しても，業務を遂行する前に日常の生活に慣れることに時間を費やしなかなか成果をだせない。このために日立では，2011年・2012年の２年間に，グループ全体で2,000名を数カ月の海外派遣プログラムに参加させることを目標としている。英語，中国語を中心とした現地語学研修と企業経験を組み合わせたプログラムや海外NPO に参加・活用するプログラムなどの100を超えるコースが準備されている。

図表７：「グローバル人材育成について企業の本音は？」

	グローバル人材の不足状況及び分野	グローバル人材に対する課題
東芝	新興国対応，社会インフラ部門，家庭電機部門においてグローバル人材の不足	グローバルに東芝の価値観（バリュー）を共有すること
ソニー	グローバル最適の視点から多様性に富んだチームをリードできる人材が不足	研修だけでなく，たとえば日本語を母国語にしない社員が様々なリソースを英語で利用できるインフラが必要
パナソニック	グローバル人材を会社全体的に強化する必要があり，マーケティング部門の人材が不足	海外トレーニングや能力開発プログラムを充実させること

出所：丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』，2010年６月19日及びパナソニック「SUSTANABILITY REPORT 2011」より作成。

図表 8－1 ：日立の若手海外派遣施策　概要

■目的	・早期に海外経験を付与することにより，グローバル意識の壁を取り払い，以降の業務・育成へ繋げ，肌感覚で現地の文化・生活を理解できる人財をつくる。 ・計画的にグローバル人財を育成，人財プールの拡大を図ることにより，急速なグローバル化に対応する。
■課題	・現地の文化や生活を肌感覚で感じられる人財の育成 ・実際に現地へ赴くことによる，苦手意識の克服 ・国内事業，詳細なグローバル戦略が立てづらい事業の今後への準備 **→「海外経験」が必要** ・早期の海外経験，計画的な繰り返しの海外経験が必要：２回目以降へ準備 ・「鉄は熱いうちに打つ」意欲が高い人財のモチベーションの維持 ・新興市場の先行開拓準備 **→「若手」の派遣が必要** ・グローバル人財プール，裾野拡大 ・「いきなり現場投入」のみでは間に合わないフェーズへの対応 ・職場も含めたグローバル意識浸透・工場 **→「数」の増大が必要**
■派遣条件： 現地語を常に使用する（日本人が少ない）環境であることが前提	＊各々のプログラムには次の３点中，必ず２点は含むこととする。 ・「生活感」を感じることができること ・我々の考える「サバイバル要素」が含まれること ・「実務（ビジネス）の要素」が含まれること **→タフな体験を重視**

出所：菅原明彦「日立製作所のグローバル人財産育成」『グローバル経営』日本在外企業協界，2011年３月号，７頁より作成。

図表 8－2 ：日立の派遣先案→効果的な派遣先を開拓

NO.	派遣先	ねらい・概要	期間	費用
1	**語学学校（大学，研修機関含む）**	語学力向上，知識修得。日本人がいない（少ない）学校を選定。発展途上国も積極的に開拓	数週間～半年程度 派遣しやすい短期中心	数万～70万程度 安価なプランを開拓
2	**海外現地法人（実習，研修参加）**	グローバル・ビジネス現場を体験。現場／営業実習，ローカル向け研修参加等を検討		
3	**他社（インターンシップ・企業訪問・研修参加）**	グローバル・ビジネスの現場を体感，異文化の理解。事業地域の異なる会社，又は提携先など関係の深い会社。中国企業実習，語学学校のプログラム活用なども検討		
4	**ボランティア**	異文化理解。Study Tour，財団，語学学校プログラム活用なども検討		
5	**テーマ研修**	異文化理解，サバイバル力養成。自身でテーマ設定・実行上，成果を報告		

出所：菅原明彦「日立製作所のグローバル人財産育成」『グローバル経営』日本在外企業協界，2011年３月号，７頁より作成。

さらに日立では，管理職の Off-JT の全面改訂に取り組んだ。日立は50年にわたり経営研修に力を注ぎ，10年前からは意識して MBA を中心とした内容の研修に注力してきた。急速にグローバルな成長戦略を実現していくためには，知識・スキルは自助努力の環境を提供し，すべての管理職研修を「グローバルとリーダーシップ」要素に集中することが重要であると考えている。２種類の選抜研修は，半年で５回のオンサイトを設定し，ハーバード，あるいはウォートン（HIMD エグゼクティブ・マネジメント・プログラム[11]）に加え，日本での10日間コースや海外での活動も盛り込み，成長戦略を自ら立て実行する体験をする。３種類の階層別研修では，１週間でグローバル成長戦略に集中する。2011年度は合計で1,700名の受講を計画しているのである。

②現地（ローカル）における経営者の育成・登用加速

日立は，2000年から日本人に対して実施しているサクセッションプランを海外のローカル社員にも展開している。現段階で日立製作所本体を中心に120のグローバルポジションを定め，こうしたローカルの経営幹部あるいはその候補者を，日本に招き，会長・社長からの経営方針と意見交換をするなどのプログラムを展開している。すべての課長職向けには日立の企業理念から管理スキルを同じ内容で実施している。

さらに，日立で2011年６月８日に発表された「グローバル

人材マネジメント戦略の策定」によると，各地域・事業で発生する採用・育成などの人財マネジメントにおける課題の解決に向けて，「グローバル人財本部」と各カンパニー・グループ会社が協働して，地域・事業の特性に応じた最適な人財マネジメントスキームを構築するとしている。具体的にはインド，ブラジル，中国，ベトナムなど新興国を中心とした注力地域として選定した11地域[12]について，2011年度までに調査を完了し，順次各地域に精通した人財を育成していくことである。また，これらの地域で強化する事業については，「グローバル人財データベース」や「グローバルグレーディング制度」を活用して，各カンパニー・グループ会社においても計画的な人財マネジメントを行い，事業拡大に結びつけていく方針である。

3）グローバル人財データベースとグローバルグレーディング制度の構築[13]

日立は，グローバル成長を支える「グローバル人財マネジメント戦略」を策定した。2011年7月1日付で新設された「グローバル人財本部」が中心となり，グローバル共通基盤としての人財育成・登用・処遇を図るために，国内外の日立グループ全社員を対象とする「グローバル人財データベース」と，国内外の全マネージャー（課長相当職）以上を対象とする「グローバルグレーディング（職務評価尺度統一）制度」の構築を目指している。

①「グローバル人財データベース」

前者のグローバル人財データベースは，人財育成・登用・処遇のグループ・グローバル共通基盤として，海外の直接要員を除く日立グループ全社員を対象とし，2011年度中に，日立グループ全体をカバーする。現時点の，氏名や役職区分，職種区分などのデータに，今後新たに構築するグローバルグレーディング制度におけるグレード（等級）などを追加する。このデータベースを通じて，「グループ・グローバルの人財の可視化」と「人的リソース配分などのマクロ経営数値の把握」が可能となり，日立グループ全体およびカンパニー・グループ会社ごとのグローバル人財マネジメント施策立案に活用していく方針とされている。

②「グローバルグレーディング制度」

後者のグローバルグレーディング制度は，人財育成・登用・処遇のグループ・グローバル共通基盤として，国内外の日立グループの全マネージャー以上の職務について，各職務の価値をグローバル統一基準で評価し，グレード付けを行うことである。2011年度中に，制度設計を行い，日立および国内外の100％グループ会社を中心に導入を開始する予定である。グローバルグレーディング制度の構築により，日立グループ全体および各カンパニー・グループ会社内の人事異動のさらなる活性化や地域・役職・職種等に応じた適切な処遇決定が可能となるのである。

こうして日立は，グローバル化に対応した人材マネジメントの制度を構築し，グローバル人材の採用にも力をいれることとなる。すなわち，2012年春の新入社員では事務系は全員，技術系は半数を将来海外赴任することを前提に採用する，そのうちの10％を外国人留学生にする。また，将来は500以上の海外子会社のうち，200社程度の幹部を現地人にするという計画である[14]。

日立は，今は第3ステージとしてグローバルマーケットをターゲットにしたグローバル展開を進めている段階であり，そのために，グローバル人材育成や採用に早急に取り組まざるをえない状況にある。

（2）パナソニックの取り組み

1）パナソニックのグローバル人材への意識

パナソニックは，2012年までに海外売上比率を55％に引き上げる方針である[15]。グローバル採用チーム・チームリーダーの柿花健太郎氏は，「世界の強豪と伍していくには我々もそれ以上の人材を擁する必要がある。このような状況からグローバル人材の育成は必要不可欠となり，グローバル人材育成に取り組んでいる状況である」と述べた[16]。

さらに，同社の人事グループマネージャーである須田勝也氏は「これまで人材採用は日本を中心に据える考え方だった。しかし，今後はグローバルで最適な人材を確保，育成，登用する方向へと人事戦略を進化させる」と述べており，パナソニックは2011年度の新規採用につき，全世界で採用する1,390人のうち，グローバル採用枠を1,100人へと増やす計画であるとした[17]。

次のグローバル人材育成と多様性については，パナソニックの「SUSTANABILITY REPORT 2011」によるものである。

2）グローバル人材育成と多様性

①現地ニーズに沿った研修

パナソニックでは，重点取り組みの一つとして，新興国での人材育成に主力しており，各国・地域のニーズに合わせた研修を提供している。その取り組みの一つとして，2010年5月，成長するインド市場で勝つため，マネージャークラスのマーケティング社員の人材強化をめざした研修を実施した。この研修では，「経営理念と営業方針」「商品づくりの基本」「流通とプロモーション」「PSI（生産，販売，在庫管理）の基本」を体系的に学ぶことが可能である。その他の新興国でもニーズに沿って，増販を目指した同様のマーケティング力強化研修を実施している。併せて，各国で現地の社員や日本人出向者を対象とした研修も実施している。

②タレント・フォー・トゥモロー（未来の人材）

この制度は欧州の人事チームが考案した2年間にわたるプログラムで，欧州で勤務する管理職についていない従業員なら誰でも，パナソニックに関する知識を深め，重要なビジネススキルや管理スキルを向上させながらCSR関連プロジェ

クトにも参加できるプログラムである。

③多様性の推進

パナソニックでは，真のグローバル企業として異なる価値観を認め合う，多様性あふれる風土の構築を目指している。具体的な取り組みとしては，外国人社員が働きやすい環境を整えるために日本に勤務する外国人社員向けコミュニティサイト「イリマジロ」の展開や，外国人社員とその上司・同僚を対象とした「グローバル・イリマジロ交流会」の開催などを行っている。

パナソニックでは，会社が提供する研修やクラス，ワークショップから，各地で行われるスキル向上セミナーに至るまで，社員に教育や専門能力開発の機会を提供しており，本格的にグローバル人材の採用・育成に取り組んでいる状況にある。

以上のように，日本のエレクトロニクスメーカーは，近年，グローバル人材育成を緊急の課題として本格的に取り組み始めた。その背景となるのは，既に見たグローバル市場，特に中国・インドなどのアジアを中心とする新興国市場での日本企業の相対的地位の低下にある。すなわち，日本が人口減少社会に突入し国内市場の成長が見込めない中で，海外市場，特にアジアを中心とする新興国市場の獲得が，日本企業の成長を左右する重要なポイントとなっている。中国や東南アジア，インドといった新興国では，自動車や家電製品，高付加価値型サービスの購入層となり得る中間所得層市場のボリュームゾーン[18]がより拡大している。こうした環境変化の中，実際，日本のエレクトロニクスメーカーの売上高の構成は，「アジア・その他地域」向けウェートが高まっている。大手6社（日立，東芝，三菱電機，パナソニック，シャープ，ソニー）合計の地域別売上高構成比を，2002年3月期と2009年3月期で比較すると日本・アメリカが低下する一方で，欧州，「アジア・その他地域」向けが16%から22%へと増加し，アメリカ向けを抜いた。「アジア・その他地域」向けの売上高のウェートは高まると予想されこの地域での戦略が今後の収益にとって重要となっているのである[19]。

にもかかわらず，すでに述べたようにアジアを中心とした新興国市場において日本企業は存在感を示せていない。特にエレクトロニクス産業では，グローバル市場で韓国のエレクトロニクスメーカーと競争優位の逆転が生じている。

携帯電話でも，日本は「ガラパゴス化」という言葉に代表されるように，優れた通話品質などの技術優位性を有しながらも，中国，インドなどアジア市場でのシェアは僅かであり，韓国勢が圧倒的な競争優位に立っている。

アジアにおける新興国という日本や欧米とは全く異なる環境で苦悩する日本企業にとって，従来の日本人による日本式経営のやり方では，もはや通用しなくなっている。「良いモノ」を作るだけでなく，コスト面やアフターサービスなど総合的なニーズに合致した製品づくりに加え，人材面でのグローバル化が不可欠となっている。いわば，日本企業のグローバル化に対応したグローバル人材が急務の課題となっている。こうしたグローバル化に対応したグローバル人材の不足あるいは遅れという現状を背景に，2010年以降，産学官の連携によってグローバル人材（「ヒトづくり」）が本格的に始まったと捉えることが出来る。

次に，アジアを中心とする新興国市場でシェア獲得に成功した韓国を代表するエレクトロニクスメーカーサムスン電子におけるグローバル人材育成の取り組みをみていこう。

4．韓国のエレクトロニクスメーカーサムスン電子におけるグローバル人材育成への取り組み

すでに述べたように，グローバル市場において新興国市場は巨大マーケットであり，エレクトロニクスメーカーにおいて重要な意味をもつ。サムスン電子はこの新興市場へいち早く進出し，市場を開拓するグローバル戦略をとったことで，グローバル市場で競争優位を獲得することが可能になったのである。

ここでは，サムスン電子がグローバル化へと進展することとなった背景を踏まえたうえで，グローバル人材育成についてみておこう。

（1）サムスン電子

1）サムスン電子のグローバル化

サムスン電子が積極的にグローバル化を進展した背景には，「新経営」と「アジア通貨危機」がある。

まず，「新経営」とは，1993年6月7日，李健熙（イ ゴンヒ）会長がフランクフルトで全役員を集めた会議中に行った宣言で，その後のサムスン電子の経営方針の柱として位置づけられた。会議はその後もロンドン，東京，大阪，福岡などで行われた。この「新経営」では，21世紀の世界超一流企業を目指して競争力強化を図るために「情報化」，「複合化」，「国際化」といった方針による「質重視」の経営が打ち出され，サムスン電子の「量」から「質」への大規模な経営転換へと繋がる[20]。

「新経営」の背景には，「サムスン電子は変わらないと生き残れない」という危機感があった。その理由の一つは，グローバリゼーションである。韓国の人口は約5千万人ほどであり，国内市場は非常に小さいため，国内市場だけでは，今後大きな成長は見込めないと考えたのである。二つ目は，インターネットの出現によって，情報や知識が世界中を瞬時に飛び交うデジタル情報社会になったことである。それにもかかわらず，当時のサムスン電子は単なる韓国内のローカル企業として存在しており，このような世界的動向も知らずにいたのである。三つ目は，第2次産業が世界規模で供給過多の状

態にあったことである[21]。

こうした時代の大きな変化の中で，李会長はこのままブランド力も弱く，低価格製品を大量に生産・販売していたのでは，いつ会社が消滅してもおかしくないという危機感を持ち，「量」から「質」中心への経営転換を目指したのであった。「質重視」の経営への転換を図るためにキーワードとなるのが，「国際化」，「情報化」，「複合化」である。特に，グローバル化を意識した「国際化」では，現地企画，現地開発，現地製造，現地販売による海外戦略，そしてそれをコントロールするグローバルな経営体制，現地専門家を利用した海外諸国の調査が進められた[22]。

グローバル化のもう一つの背景は，1997年の「アジア通貨危機」[23]である。アジア通貨危機以前のサムスン電子は，先発企業である日本企業をベンチマークして追い越すために集中してきた。しかし，アジア通貨危機以降は，日本企業とは違う戦略を選択する。その背景としてまず，通貨危機を経験することで危機経営に対しての認識がより一層深化したことにある。次に，同時期の日本企業の低迷にある。1990年から2000年にかけては「失われた10年」といわれ，日本企業は長期の低迷期に入っていたため，日本企業をベンチマークして追い越すことに集中してきたサムスン電子においても日本企業の真似だけでは生き残ることができないと考え，そこから，中国，インドなどの新興国へシフトすることになったのである。

サムスン電子は現在，新興国だけでなく，欧州，米，など先進国でも売上を伸ばしている。2009年西欧において液晶テレビのシェアは3,630万台と約30％以上を占め，東欧では，1,014万台で35％以上を占めており，売上はパナソニックの6倍であった[24]。初めは日本企業と競合しないマーケットを求め，新興国への進出を積極的に進めてきたが，新興国での成功を元に更なるグローバル時代に向けて先進国市場へと範囲を広げている。

サムスン電子は日本とは違い，それぞれの国には異なる文化や異なる人，それぞれ異なった政治・経済の状況があることを認識，それぞれに合った製品開発をして，マーケットに出す。例えば，ついこの間までたらいを使った手洗いが一般的な新興国では1万円を切る価格の二槽式洗濯機がヒットしている。インドでは，カギの掛かる冷蔵庫や多言語テレビがヒットしている。一方，ヨーロッパでは，ワイングラス型のテレビが人気である。人気の秘密は，価格ではなく，生活事情に合わせたデザインが受け入れられたからである[25]。

サムスン電子は，それぞれの地域で消費者が必要とする製品を提供することでグローバル企業として成長することができたのである。それを可能にしたのが，戦略的人材の育成である。それについては，後に詳しくみることとする。

サムスン電子の2009年度の海外売上高比率は実に82％である[26]。韓国はGDPにおいても日本の5分の1程度であるため国内市場が極めて小さいのである。そのため，韓国政府はFTA（自由貿易協定）網の拡大に積極的に取り組んでおり，韓国企業のグローバルな事業展開を後押ししている。

このような背景から，サムスン電子のグローバル化は必然であり，グローバル人材育成へといち早く取り組むことができたのである。

2）人材育成の中枢である「サムスン人力開発院」

サムスン電子は創業以来，「人材第一」の経営哲学に基づき，競争力の源泉が人材であるとし，人材育成のために長期的に人材投資を行っている。この人材育成の拠点が，「サムスン人力開発院」[27]である。「サムスン人力開発院」は，サムスングループ全体におけるグローバル競争力の支援にすべての資源と力量が集中し，新入社員から管理職まで，サムスンの核心的価値を共有するための体系的な教育を行い，未来の経営者候補をいち早く発掘・育成すべく，「次世代育成プログラム」も実施している（図表9参照）。

このような人材育成を維持するには莫大な投資が必要であるが，これはただ競争戦略上必要というだけでなく，「人材第一」という経営哲学からこのように徹底した教育に取り組んでいるのである。ここでの教育をベースにグローバル人材へと繋げていく。「サムスン人力開発院」で行われている教育プログラムの詳細は次の3つにまとめられる。

まず，人材育成の本社機構として新入社員の教育プログラ

図表9：「サムスン人力開発院」の教育プログラム

◎ SVP（Samsung Shared Value Program）
新入社員から経営者に至るまで，グローバルサムスンマンとしての価値観と行動を1つの方向に結集し，核心的価値観の共有を保持するためのプログラム
◎ SLP（Samsung Business Leader Program）
職層別・部門別に選抜した核心的人材を対象に，総合経営管理能力とリーダーシップ能力を磨き，次世代のビジネスリーダーを養成するプログラム
◎ SGP（Samsung Global Expert Program）
グローバル企業サムスンにふさわしいビジネス能力を強化するサムスンならではの外国語教育プログラム

出所：張相秀［2007］より作成。

ムがある。教育プログラムは 4 週間の合宿で，毎朝 5 時50分から夜の11時まで続き，20〜30人が一つのチームとなり，チーム別に課題に取り組ませ，良くできたチームにはインセンティブが与えられる。新入社員の教育の中で競争を自然に学ばせている。サムスンの経営理念，歴史を始め，マナー，経営，経済学の他，新製品の模型を作り，広告やマーケティング，販売など，自ら参加させることで達成感を学ばせている[28]。ここでの合宿を終えるとサムスン経営哲学が刻みこまれ，不屈の精神が備わったサムスンマンへと生まれ変わるという。

次に，幹部育成としての価値共有や次世代リーダーの養成では，役員や幹部が半年に 1 回教育プログラムを受けるもので，SLP 課程[29]では，CEO 達も参加し，経営戦略等について討論を行い，誰が問題を解決する能力があるかについて観察している。役員候補の養成コースもあり，２〜４年目の部長クラスを対象に年間200人を選抜し，20週間にわたって教育をする[30]。サムスンの経営哲学や核心価値について改めて学ばせ，経営哲学をいかに実現させるかとチームワークを再確認させるためのプログラムが盛り込まれている。

また，外国語教育を中心とする SGP 課程[31]は現地スタッフを含む海外の社員と国内社員の外国語教育を担当し，職務階層に応じた人材育成体系である。

サムスン電子では前述した集団教育以外に，自己主導型学習を支援するオンライン教育プログラムも支援している。特に2009年は，「Harvard ManageMentor」プログラムを導入しており，12分野において，67個のコンテンツを社員に提供している[32]。

３）グローバル人材育成の制度

サムスン電子には次世代を担うリーダーを育成する「サムスン MBA」制度がある。「サムスン MBA」制度は次世代の人材を発掘して育てるために，サムスン電子が新たに導入した専門人材育成制度であり，人文社会科学分野である「ソシオ MBA（Socio － MBA)」と基礎科学および技術分野である「テクノ MBA（Techno － MBA)」の 2 課程である。1995年に実施された「テクノ MBA」制度は，２年間国内及び海外の大学院で研修するプログラムで2006年まで約500人が MBA（経営学修士号）を取得した。また，2004年に「韓国の成均館大学・MIT MBA」を作り，２年間成均館大学及び米国マサチューセッツ工科大学（MIT）での研修により海外体験を通したグローバルなコア人材の育成を行っている[33]。

サムスン電子には外国語教育の SGP 以外にもインターネットを通じて自宅で学べる外国語講座もあり，それは一般社員も利用でき，年間 3 万6,000人が受講する。また積極的な海外展開に対応するために英語だけではなく，フランス語，スペイン語からヒンディー語タミール語まで様々な言語を学ばせているのである。

すでに述べたように，グローバル人材とはただ外国語が話せるだけでなく，異文化の中で現地事情を理解したうえで事業を拡大できる人材である。そのため，サムスン電子はグローバル企業へと成長を支えているユニークなグローバル人材育成制度として「地域専門家制度」[34]を実施している。1991年から実施している「地域専門家制度」は，若手の優秀な人材を各国に派遣し，語学や文化を自立的に学ばせるというもので，これには 1 人当たり約 1 億ウォン（約1,000万円）の費用がかかる[35]。この制度は，グローバル化を目指し，社員に海外の文化や習慣を習熟させ，その国の「プロ」となる人材を育てる目的で始められた。入社 3 年目以上の課長，代理クラスの社員が対象となり，毎年約100〜200人が選抜され，世界各国に派遣されている[36]（図表10参照)。これまで派遣された人数は3,812人となる。世界各地で最新トレンドの情報を収集しキャッチアップすることや情報を利用して地域のニーズに合う製品を提供する戦略的マーケティングのために活動している。

また，サムスンでは海外採用人材を韓国内で教育し，再び現地に派遣する「逆地域専門家」[37]制度も実施している。このプログラムは海外法人を現地化させることを目的に，５年以上勤務した幹部級現地社員を韓国内に連れてきて，10ヵ月間，生産，人事，開発などの業務知識とともに韓国語と伝統文化を教育する。これは，韓国の地域専門家がいくら現地の事情に詳しいといっても，言葉はもちろんのこと，現地のネットワークなども現地人以上になるのは困難なだけに，韓国化した現地人を養成する点に着目して実施された制度である。

サムスン電子は徹底した能力主義・成果主義により選別された人材に対し教育投資を行っている。例えば，「サムスン MBA」はサムスン電子では毎年７，８名選抜し21〜24億ウォン（グループ全体では15〜20名を選抜し，41〜60億ウォン）を，地域専門家制度では約100名に200億ウォンを支援している[38]。

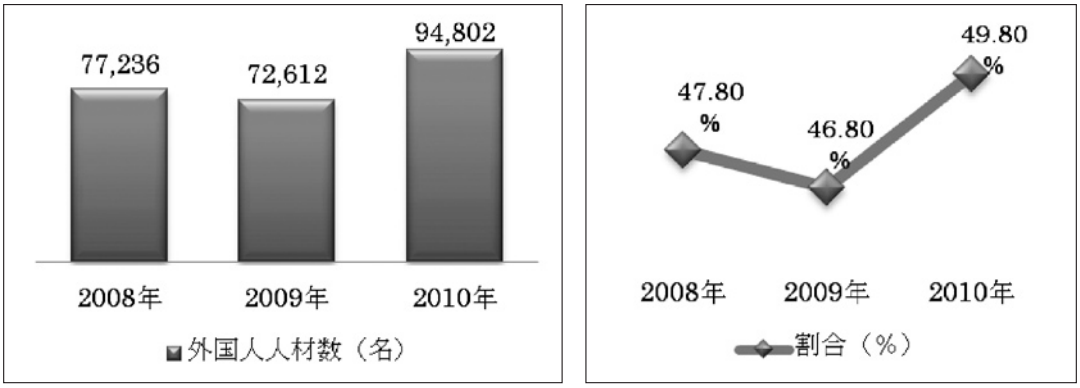
最近では，グローバル多様性の拡大に力を入れており，現地の優秀な人材７人を2010年12月本社幹部に抜擢した。現在，外国人幹部は合わせて13人となっており，今後の外国人本社幹部の登用を持続的に拡大する計画であるという。一方，韓国内にも50ヶ国以上の外国人人材が約1,000名働いてお

図表10：地域専門家の現況　（人）

	2008年	2009年	2010年
中国，インド，ロシア	31	19	65
東南アジア，中南米，中東	26	50	20
北米，欧州，日本	10	4	76
合計	67	73	161

出所：サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2011」より作成。

図表11：外国人人材の現況



出所：サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2011」より作成。

り，グローバル Help Desk 運営を含み，各種サポートプログラムも運営している[39]。

2009年10月31日に創立40周年を迎えたサムスン電子は，「ビジョン2020（Inspire the World, Create the Future）」を発表した。「ビジョン2020」の実現のための三つの方針である，新技術先導，新市場創出，新ライフスタイルの創出などの「創造経営」，競合企業と対内外協力体制構築，共存経営，自然環境と共存するための環境経営などの「パートナーシップ経営」を掲げている。もう一つ，多様な人材の獲得，世界に通用するプロフェッショナル養成などの「人材経営」を掲げた[40]。すなわち，多様なコア人材及びグローバル人材の育成・獲得などの「人材経営」を新たな課題として掲げているのである。具体的には，2020年までに外国人の社員比率を65%までにひき上げると発表した。図表11で示されるように，外国人人材の割合は2009年46.8%から，2010年49.8%と増えている。

こうして，グローバル競争力の強化を図るために，「サムスン人力開発院」を中心とするコア人材の確保・育成に加え，グローバル人材の育成に力をいれることがグローバル企業，サムスン電子の競争力の基盤となっている。

5．おわりに

2010年は「グローバル人材育成元年」と称せられるかもしれない。日経連，経済産業省・文部科学省の産学官が相互連携してグローバル人材の育成に関する報告書を相次いで発表し，日本企業は相次いで「グローバル化」に対応した人事戦略に本格的に乗り出したからである[41]。こうした背景には，日本企業でのグローバル人材の育成が緊急の課題とされるのは言うまでもなく，日本企業を取り巻く経営環境の急激な変化にある。すなわち，日本の国内市場は縮小する一方で，中国・インドなどのアジアを中心とする新興国市場の拡大の下で，日本企業はますますアジアを中心とするグローバル市場へと依存を高めている。特に国内市場規模の縮小や内需拡大の限界という危機に直面している日本のエレクトロニクスメーカーは，アジアを中心とする新興国市場に積極的に進出せざるをえない。しかも，急激な円高の下で，日本企業はアジアへの生産拠点の移転を加速させている。本稿で紹介した産学官での「グローバル人材育成」の報告書や日本のエレクトロニクスメーカーによる「グローバル人材育成」の取り組みは，こうした日本企業のグローバル化に対する「人材面でのグローバル化」として位置付けられるものと捉えられる。

しかも，産学官の連携による「グローバル人材育成」ブームには，日本企業のアジアを中心とする新興国市場での競争力の低下，相対的地位の低下に対する危機感がみてとれる。すなわち，今や市場の国境は消え，欧米のグローバル企業はアジアの新興国を中心とするグローバル市場をターゲットとして経営資源を集中投下し，攻勢をかけている。こうした新興国市場を重要なターゲットとするのは，欧米や日本のエレクトロニクスメーカーに限ったことではない。韓国を代表するエレクトロニクスメーカーであるサムスン電子は新興国市場へといち早く進出し，グローバル企業へと成長したのであり，しかも体系的な人材育成システムの下で戦略的に「グローバル人材育成」に取り組んでいたのである。

以上，本稿は企業のグローバル化が進展するなか，その成功の鍵となるグローバル人材に焦点を当て，日韓エレクトロニクスメーカーにおける取り組みについて考察した。

本稿から得られた結論は以下のようなものである。

第一に，日本企業の現状として，少子高齢化による国内市場の縮小によりグローバル市場への積極的な展開は必要不可欠である。特に，新興国市場でのボリュームゾーンをターゲットにしたビジネスチャンスは今後の海外展開の軸となる。その時に成長の鍵となるのがグローバル人材であり，日本企業も積極的に取り組み始めている現状を明らかにした。

第二に，サムスン電子のグローバル市場での成功要因には人材育成，特にグローバル人材の育成が大きく関わっていると言える。徹底した現地化を目指したグローバル人材を育成するために，莫大な費用を投資して組織全体で取り組んでいることを明らかにした。

今後の課題として，日韓エレクトロニクスメーカーのグローバル人材への取り組みにおいて，効率的な採用や育成方法を，さらには育成・採用した人材をいかにして維持し，定着させていくかを具体的に明らかにしたい。また，企業の急速なグローバル化に伴い，雇用創出力の低下，派遣等の非正規雇用の増加や格差拡大，激しい競争によるストレス社会化など日韓の両国が抱える経済・社会の諸問題についても今後の課題としたい。

注

1 本稿においてのグローバル人材もグローバル・ビジネスで活用できるトップ・マネジメント層，ミドル・マネジメント層を含めた人材と捉える。

2 （社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」2011年 6 月14日
（http://www.keidanren.or.jp/japanese/policy/2011/062/index.html）。
経済産業省・グローバル人材育成委員会（METI）報告書「産学官でグローバル人材育成を」2010年 4 月
（http://www.meti.go.jp/press/20100423007/20100423007.html）。
文部科学省・産学連携によるグローバル人材育成推進会議「産学官によるグローバル人材育成のため戦略」2011年 4 月（http://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/shitu/sangaku/1301460.htm）。

3 （社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」，2頁。
グローバル人材育成塾の秋座塾長は，単にグローバル・ビジネスを展開できる人材という意味ではなく，日本企業の「特異性」や「強み」をアイデンティティーとして認識した上で，自社の経営理念を進出先の国々に伝道し，その国々で永続性のある事業が行える人材であると捉える。

4 例えば，中国，インド，ブラジルの 3 カ国について液晶テレビのシェアを見ると，中国では 1 位にソニー，3 位にシャープがランクインしており，一定の存在感があるものの，インドでは 2 位のソニーを除いて韓国勢が概ね有利である。ブラジルでは，LG 電子とサムスン電子だけで約 6 割という圧倒的なシェアを確保しており，日本企業はかなりの苦戦を強いられている。

5 丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日，62〜63頁。

6 （社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」，9〜11頁。

7 丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日。40社を対象にした「グローバル人材育成について企業の本音は？」というアンケートの実施結果によるものである。

8 「グローバル人材戦略の新展開」『月刊グローバル経営』日本在外企業協界，2011年 3 月号，4〜7 頁。
（株）日立製作所人財統括本部人財開発部長兼総合教育センター長菅明彦氏の「日立制作所のグローバル人財育成」によるものである。

9 日立では「人は財産」として考え，「人材」でなく「人財」と表記している。

10 日立製作所 HP「ニュースリリース:2011年 6 月 8 日」（http://www.hitachi.co.jp/New/cnews/month/2011/06/0608b.html）。

11 このプログラムは，世界初のビジネススクールとして今日まで世界規模で優秀なビジネスリーダーを輩出し続け，ビジネス教育をリードしているペンシルベニア大学ウォートン・スクールと，日本初の企業内経営幹部育成機関として発足した（株）日立総合経営研修所（HIMD）が共同で提供する 2 週間の経営幹部候補向けの国際研修プログラムである。

12 11地域 : インド共和国，インドネシア共和国，エジプト・アラブ共和国，サウジアラビア王国，中華人民共和国，中東欧，トルコ共和国，ブラジル連邦共和国，ベトナム社会主義共和国，南アフリカ共和国，ロシア

13 日立製作所 HP「ニュースリリース：2011年 6 月 8 日」より筆者が「グローバル人材マネジメント戦略の策定」を要約したものである。

14 但田洋平「グローバル人材争奪：新興市場で勝つための日本企業の人材獲得戦略」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年10月 5 日，76頁。

15 パナソニック「SUSTANABILITY REPORT 2011」，13頁。

16 但田洋平「グローバル人材争奪：新興市場で勝つための日本企業の人材獲得戦略」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年10月 5 日，73〜74頁。

17 丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日，48〜49頁。

18 張谷幸一「新興国ボリュームゾーンの攻略」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年 2 月16日，86頁。アジアで急増している世帯可処分所得5,001ドル以上，3 万5000ドル以下の家計人口は2008年8.8億人を超え，2012年には12億人程度に達すると予想される。

19 張谷幸一「新興国ボリュームゾーンの攻略」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年 2 月16日，86頁。

20 김성홍·우인호（キム ソンホン·ウ インホ）[2004]，20頁。「新経営」の直接的なきっかけは，李会長が自社の欠陥製品や製品開発・製造部門の問題点について強い危機感を覚えたことにある。1993年初頭，李会長がサムスン電子の重役23人を同伴してアメリカ・ロサンゼルスで電子部品輸出商品の現地比較評価会議を開催した。その際，ロサンゼルスのウォルマートでサムスン電子の製品がほこりをかぶってセール商品として陳列されているのをみて愕然とした。李会長はすぐに人気のある他社製品を購入し分解・研究することを命じた。その結果，これらの他社製品は性能が優れているばかりか内部の部品も少ないことを知り危機感を覚えたのである。

21 猪狩栄次朗［2007］，4 頁。

22 同上，5 頁。

23 1997年発生したアジア通貨危機は，アジア金融危機ともいわれており，タイが変動相場制に移行することでバーツが暴落したことから始まり，マレーシア，フィリピン，香港，そし

て韓国に通貨価値の下落と金融収縮が広がったのである。

24 浅島亮子「ソニー・パナソニック VS サムスン」『週刊ダイヤモンド』ダイヤモンド社，2010年 2 月27日，39頁。西欧は（英，仏，独，伊，北欧）24カ国であり，東欧は（ブルガリア，ロシア，トルコなど）20カ国である。

25 畑村洋太郎・吉川良三［2009］，165頁。

26 サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2009-2010」，18頁。

27 サムスンの研修施設のサムスン人力開発院は韓国全土に12ヵ所あり，1日に2万人弱を集めて教育できるようなシステムをもっている。中でも1991年に創立した龍仁（ヨンイン）にあるサムスン人力開発院の「創造館」では核心的人力教育をおこなっている。合宿施設は全体で1日3,700人程度の収容が可能である。サムスンでは，2008年水源に，「創造館」より1.5倍も大きい最先端施設を備えた研修院をつくった。この研修院はサムスン人材育成をさらにアップグレードしていく。

28 홍하상（ホン ハサン）［2006］，184頁。

29 SLP 課程は部長クラスが対象となっており，5ヶ月間で市場の変化，財務会計，マーケティング，リーダーシップ，危機管理能力など経営陣になるために必要な能力を養う。

30 山崎良兵「サムスン最強の秘密」『日経ビジネス』日経 BP 社，2010年 7 月 5 日，29頁。部長クラスは多忙なため，17週間はオンライン学習させ，3週間の合宿研修を何回かに分けて実施する。

31 홍하상（ホン ハサン）［2006］，63頁。100名ほどのネイティブスピーカー達の講義が10週間の合宿によって行われている。英語，中国語，日本語，スペイン語が多く，その他言語は外国語大学に依頼し，委託教育が行われている。

32 サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2009-2010」，27頁。「Harvard ManageMentor」とはハーバードビジネススクールの教員が中心となって作った，リーダーシップ・経営オンライン教育コンテンツであり，全世界のすべての社員がいつでもどこでも自由に財務，マーケティング，戦略，成果管理などの経営理論を学習することができるプログラムである。

33 신현만（シン ヒョンマン）［2007］，193頁。

34 経済産業省・グローバル人材育成委員会（METI）報告書の中でもグローバル企業によるグローバル人材育成の取組例として「地域専門家制度」があげられている。

35 山下和成「海外市場攻略まず文化へ」『日経産業新聞』，2006年10月24日付。

36 장상수（張相秀）［2007］，33頁。2007年度名城大学大学院経営学研究科教育プロジェクト「東アジアにおける各国企業の経営管理の実態調査に基づく比較研究」でのサムスン経済研究所へのヒアリング調査による。

37 2010年には84人を対象に本社逆派遣を実施しており，2011年には購買，品質，製品技術の職務を含む，約120人を本社に逆派遣する計画である。

38 「サムスングループ10年ぶり大幅縮小」『東亜日報』，2009年 1 月 6 日付。

39 サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2011」，27頁。

40 류근원（リュウ グンウォン）「サムスン電子，40周年を迎え営業利益 4 兆ウォン突破，ビジョン2020発表」『スポーツワールド』2009年11月01日付。2020年売上高4,000億ドル達成，IT業界圧倒的 1 位とグローバル10大企業の跳躍が目標でブランド価値グローバル Top 5，尊敬される企業 Top10，親環境企業 Top-Tier 進入などで創造的リーダーと全世界の人材が集まる超一流グローバル企業へと変身するとサムスン電子代表取締役副会長兼 CEO 李潤雨は宣言した。

41 丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日，40頁。
楽天は2010年から英語を社内公用語にし，全面導入を開始。現在は，取締役会はもちろんのこと各事業セクションごとの経営会議でも資料，スピーチともすべて英語である。
永井隆「グローバル人材争奪：グローバル標準を目指すアサヒ，日産，パナソニックのやり方」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年10月 5 日，73～74頁。アサヒビールは国際事業を担える人材育成を目的に，2010年 9 月から社内選抜された10人の社員を同社の海外拠点がある中国や米国，英国など 7 カ国・地域に，半年間から最大で 1 年間派遣する。10人は現地で生活して，独自に市場調査を行い戦略の立案を行う。

参考文献

【韓国語文献】

김성홍・우인호［2004］『이건희 개혁 10년』 소프트뱅크년（キム ソンホン・ウ インホ著，小川昌代訳［2004］『サムスン高速成長の軌跡―李健熙10年改革』ソフトバンクパブリッシング株式会社。）

신현만［2007］『이건희의 인재공장』（주） 새빛에듀넷（シン ヒョンマン［2007］『李健熙の人材工場』（株）セビッエデュネット。）

류근원「삼성전자 40주년을 맞아, 영업이익 4 조원 돌파, 비전 2020발표」『스포츠월드』2009年11月01日（リュウ グンウォン「サムスン電子，40周年を迎え営業利益 4 兆ウォン突破，ビジョン2020発表」『スポーツワールド』2009年11月01日付。）

장상수［2007］「삼성그룹의 HR」삼성경제연구소。（張相秀［2007］「サムスングループの HR」サムスン経済研究所。）

홍하상［2006］『이건희 세계의 인재를 구하다』（주）대한교과서（ホン ハサン［2006］『李健熙，世界の人材を求める』（株）大韓教科書。）

＊（ ）において翻訳者表記されていないものは，筆者が翻訳したものである。

【日本語文献】

浅島亮子「ソニー・パナソニック VS サムスン」『週刊ダイヤモンド』ダイヤモンド社，2010年 2 月27日。

猪狩栄次朗「サムスン電子の高収益を生み出す源泉―E-CIM センターの改革を中心として―」東京大学 COE ものづくり経営研究センター MMRC Discussion Paper, No.155, 2007年。

経済産業省・グローバル人材育成委員会（METI）報告書「産学官でのグローバル人材の育成を」2010年 4 月。

菅原明彦「日立製作所のグローバル人財産育成」『月刊グローバル経営』日本在外企業協界，2011年 3 月号。

但田洋平，永井隆「グローバル人材争奪」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年10月 5 日。

（社）日本経済団体連合会「グローバル人材の育成に向けた提言」2011年 6 月14日。

野村浩子「40代惑いの10年：突然部下が外国人」『日経経済新聞』2011年10月31日付。

畑村洋太郎・吉川良三『危機の経営』講談社，2009年。

張谷幸一「新興国『ボリュームゾーン』の攻略」『エコノミスト』毎日新聞社，2010年 2 月16日。

丸山尚文他「あなたは世界で戦えますか」『週刊東洋経済』東洋経済新報社，2010年 6 月19日。
山下和成「海外市場攻略まず文化へ」『日経産業新聞』2006年10月24日付。
山崎良兵「サムスン最強の秘密」『日経ビジネス』日経 BP 社，2010年 7 月 5 日。
＊ホームページ及び「SUSTANABILITY REPORT」
サムスン電子のホームページ（http://www.samsung.com/）
サムスン電子「SUSTANABILITY REPORT 2009-2010, 2011」（http://www.samsung.com/sec/aboutsamsung/Sustainability/sustainabilityreports.html）
パナソニック「SUSTANABILITY REPORT 2011」（http://panasonic.co.jp/csr/）
日立製作所ホームページ（http://www.hitachi.co.jp/）

書評
Book Review

澤田貴之著『アジアのビジネスグループ－新興国企業の経営戦略とプロフェッショナル－』
創成社，2011年

Takayuki SAWADA: “Business Groups in Asia-Business Strategies and Professional Managers in Enterprises in Emerging Economies,” Soseisha, 2011

執筆者：澤田貴之　Author: Takayuki SAWADA

アジアには多くのビジネスグループが存在し，こうした上位グループの多くは持続的な成長を達成してきた。本書では，「所有と経営の未分離」（non-separation of ownership from management）の維持，「専門経営者」（プロフェッショナル）の内実変化などの問題提起を含め，成長と発展へ今も休むことなく躍動しているアジアのビジネスグループを取り上げている。取り上げたビジネスグループは韓国からは現代，サムスン，ロッテ，東南アジアからはサイアムセメント（タイ），CP グループ（タイ），サリム（インドネシア），アストラ･インターナショナル（インドネシア），インドからはタタ，リライアンス，マヒンドラ＆マヒンドラ，ドクターレディスなどである。

創業者一族による所有構造を背景にして一族から出た後継者が強いリーダーシップを発揮するということは，これまで広く見られてきたが，関連した先行研究の中では「所有構造」そのものに重きが置かれ，肝心の「専門経営者」の内実を十分に説明してきたとは言い難かった。恐らく核心的な問題は「所有構造」にあるのではなく，成長のために誰が経営戦略を描き実行するのかという主体，すなわち「専門経営者」（プロフェッショナル）の内実が問われているのではなかろうか。

その主体とは，オーナー経営者，俸給経営者，ヘッドハンティングされた外部招聘組だけでなく，これまで経営学が周辺的な外部組織として取り扱ってきた有力「コンサルティング・ファーム」を加えた，いわば複合的な戦略主体を指す。この四者結合ができることで，経営改革，事業再編への対応が迅速になり，「経営資源」の限界という穴が埋められているのである。また四者結合は，社内の幹部養成プログラムやビジネススクールなどを通じて，共通したビジネスの思考と文化を育み戦略の速やかな実施を容易にしてきた。

新興国の GDP 成長率の高さは，同時に新興国経済の担い手としてのローカル資本の成長の高さと速さも反映してきた。多国籍企業が新興国市場を収益の獲得源にすることができるならば，新興国企業も同じ収益獲得と成長の機会に恵まれているはずである。そして，その機会は，ホームマーケット，リージョナルマーケット，グローバルマーケットへと広がっていくのに伴って，先進国の多国籍企業同様，戦略と M&A という武器を備えた以前よりも強靭な新興国企業グループが形成されている。実際，この10年間だけでも新興国からは多くのスター企業が現れ世界のマーケットで話題となってきた。

後発であるがゆえに，これらスター企業群が先進国企業よりも成長速度が速いのは，高度成長期のかつてのわが国の民間企業部門と同じく，ある意味，自然の成り行きなのかもしれない。実際，先進諸国の GDP 平均成長率を上回る新興諸国，特にアジアには比較的歴史のあるビジネスグループが存在し，こうした上位グループの多くは持続的な高成長を達成してきた。

章の各節とプロファイル欄，本文中で取り上げたビジネスグループ，企業を含めれば，それらの総数は20ほどになる。本書が読者にとってアジアのビジネスグループの理解の一助になれば幸いである。

本書でも取り上げた問題であるが，同時に新興国企業に共通した事業の「超多角化」（super - diversification）という事象をどう捉えるのか，という点も今後，再考と議論を積み重ねていくべき問題であろう。かつてコースやウィリアムソンなどによって展開された「取引コスト」（transaction cost）概念から見れば，新興国の市場の未熟度・不完全性によって，かつて欧米日が経験した垂直的統合や多角化が進展していると捉えられやすい。しかしながら，このいわゆる発展段階差説については，実際には新興諸国で市場の規制緩和が進み，グローバル経済と緊密に繋がるようになった後に，新興国のビジネスグループでより「多角化」が進展してきたことを説明するには不十分といえる。

新興国のビジネスグループは，いわばグローバル市場と国内市場の二重性に対して，そこからの対外投資も含め，「規模

の利益」と「範囲の利益」を引き出す上で恵まれたポジションにあり，外部のプロフェッショナル（コンサルティング・ファームや投資銀行など）と共に，M&A，事業戦略構築の協業を通じて「超多角化」が進展してきたと考えられる。しかしながら，この点についてのケーススタディの蓄積と議論は今後の大きな課題でもある。なお本書執筆後，タタ・グループの後継者決定など新たな動きも生じており，アジアにおけるビジネスの決定速度の速さを改めて痛感することとなった。

著者

「名城アジア研究」
投稿規則

Meijo Asian Research Journal
Contribution Rules

「名城アジア研究」投稿規則

1．投稿資格

投稿資格は、名城大学アジア研究センター（以下アジア研究センター）の所員および研究員、または所員の推薦を受けた者とする。

2．投稿原稿の種類

投稿原稿はアジア研究センターの目的に即したテーマで、研究論文（招待論文、投稿学術論文）、研究ノート、書評、その他の種類とする。投稿学術論文は所定の査読審査を経て採用された論文が掲載される。

3．使用言語

使用言語は、和文または英文とする。

4．執筆要領

原稿の書き方については、「名城アジア研究」執筆要領に従うものとする。

5．提出先

原稿の提出先はアジア研究センターとする。そこで受理した日を原稿の受付日とする。

6．提出期限

その年度により定める。

7．提出方法

「名城アジア研究」の原稿を提出される際は、下記のようにお願いします。

(1) アジア研究センター投稿提出票

(2) 執筆原稿提出部数

原稿1部（レイアウト見本用）。また、投稿学術論文の場合は査読用として、コピー2部もご提出ください。

(3) 執筆者が入力した原稿全体の Word データファイル

8．採否

投稿された学術論文の採否は、アジア研究センター編集委員または編集委員が委嘱した査読者の最低 2 名の審査に基づき、アジア研究センター編集委員会が決定し、ただちに投稿者に通知する。編集委員会は投稿者に査読者の推薦を求めることができる。また、すべての投稿原稿について、編集委員会は投稿者に原稿の修正を求めることができる。なお、原稿は採否にかかわらず返却しない。

9．校正

投稿原稿の執筆者による校正は、原則として初校のみとする。

10. 原稿の責任と権利

掲載された論文等の内容についての責任は一切著者が負うものとする。また、その著作権は著者に属する。編集出版権はアジア研究センターに属する。

Meijo Asian Research Journal — Contribution Rules

1. Qualifications of contributors
   Contributors should be members or research fellows of the Meijo Asia Research Center, Meijo University (hereinafter referred to as “MARC”), or researchers recommended by MARC members.

2. Acceptable types of articles
   Types of articles include research papers (invited papers, papers submitted for publication), short notes, review and other articles on topics that are in line with the objectives of MARC. The journal will publish papers submitted for publication that have been accepted after undergoing the prescribed review process.

3. Acceptable languages
   Manuscripts should be written in either Japanese or English.

4. Writing instructions
   Manuscripts should meet the requirements specified by the “Journal of the Meijo Asian Research Center — Instructions to Authors”.

5. Where to submit
   Manuscripts should be submitted to MARC. The date MARC receives the manuscript will be considered the date of receipt.

6. Submission deadline
   Varies according to the academic year

7. Method of submission
   Authors are requested to submit the following items:
   (1) MARC manuscript submission form
   (2) Hard copy of the manuscript
   One hard copy of the manuscript should be submitted (for a sample layout). For papers submitted for publication, two printed copies of the manuscript should also be submitted for the peer review process.
   (3) CD-R/RW, floppy disk or other medium containing the entire manuscript in Microsoft Word format
   *Submission on a CD-R/RW is recommended.

8. Acceptance/Rejection
   Acceptance or rejection of submitted papers will be determined by the MARC Editorial Board after peer review by at least two reviewers comprising journal editors and/or expert(s) commissioned by the journal editor(s). Upon their decision, the result will be notified to the authors. The Editorial Board may request authors to recommend experts as possible reviewers of their papers. For all submissions, the Editorial Board may request authors to make corrections to their manuscripts. Whether accepted or rejected, manuscripts will not be returned to the authors.

9. Proofreading
   In principle, authors will read only the first proofs of their manuscripts.

10. Responsibility and rights to manuscripts
    Authors shall bear all responsibility for the contents of their papers, articles, or the like published in the journal. The copyrights to such published manuscripts shall belong to the authors. MARC shall reserve editing and publishing rights.

名城大学アジア研究センター紀要編集委員

委員長　田中　武憲　（経営学部）
委　員　村松　恵子　（経営学部）
　　松尾　秀雄　（経済学部）
　　海道　清信　（都市情報学部）
事務局　塚本　純江

Editorial board, Meijo Asian Research Journal

Takenori TANAKA (Faculty of Business Management)
Keiko MURAMATSU (Faculty of Business Management)
Hideo MATSUO (Faculty of Economics)
Kiyonobu KAIDO (Faculty of Urban Science)
Editorial secretariat: Sumie TSUKAMOTO

名城大学総合研究所
名城大学アジア研究センター

発行日／2012年3月31日
編集・発行／名城大学アジア研究センター

〒468-8502　愛知県名古屋市天白区塩釜口1-501
TEL:052-838-2529　FAX:052-832-1410
ホームページアドレス：http://marc.meijo-u.ac.jp/

Meijo University Research Institute
Meijo Asian Research Center
Meijo University, Japan

Date of issue / March 31, 2012
Edit / Meijo Asian Research Center

1-501 Shiogamaguchi, Tempaku-ku, Nagoya 468-8502, JAPAN
TEL: +81-52-838-2529　FAX: +81-52-832-1410
http://marc.meijo-u.ac.jp/

Meijo University Asian Research Center

名城大学