

日本企業の海外進出と日本の労働者

大林 弘道

1. 日本経済の現況と海外進出

(1) 日本経済の現況

日本経済の現在の景気指標は、なおほぼ不況を示しているが、近時いくつかの指標には底入れの気配が現れ、株価の回復もあり、また、アメリカ経済・アジア経済の回復の兆しが顕著になりつつあるため、円高の進展にもかかわらず景気回復への期待は日増しに高まっている。

日本経済の現況について、日米共通的な「複合不況」、つまり従来型の有効需要不足による景気後退ではなく、金融の自由化の帰結として生じた金融部門の経営悪化にリードされて引き起こされた新しい不況という把握が有力であるが、不況の発生と展開について日本が置かれてきた具体的な固有の状況の理解を深めることが必要であると思われる。すなわち、1980年代、規制緩和・民営化そして金融自由化が進行するなかで、85年に劇的な円高が進展し、いわゆる円高不況に突入し、一方でそれを契機に日本企業の海外直接投資が飛躍的に増大するとともに、他方で超低金利政策による景気回復が図られた。そして、後者が海外直接投資による産業喪失を基盤とした舞台上で「バブル」景気を現出させていったのである。それゆえにエクイティ・ファイナンスに依存した設備投資の激増による供給力の増大は、そもそも産業の広い沃野の需要

創出力を欠いていたのであり、一転「バブル」崩壊による「バブル」を前提にした投資・消費の減退は、生産・設備過剰を一挙に深刻化した。また、不良債権の累積による金融機関の「貸し渋り」は、通常の景気回復過程がたどる中小企業・第3次産業などに対する融資の緩和による投資回復を不可能としている。こうして、実物経済の基盤となる産業構造の空洞化と不良債権の累積が現在の不況の回復を困難にしている。そして現在、不況下の株高によるバブルの再来の危険と円高による景気回復の遅延が懸念されているのである。

(2) 1985年円高と海外進出

1985年秋に開始された円高による輸出の困難化は輸出関連諸産業に決定的な打撃を与えた。わけても、中小企業が結集する輸出地場産業は存立の岐路に立たされる状況になった。輸出成約額の減少・輸出成約価格の低下、受注残の食いつぶし、資金繰りの悪化、操業短縮、休業等に見舞われる輸出地場産業の範囲が円高の進行とともに拡大していった。しかし、そもそもこの時期の輸出地場産業の輸出の日本の輸出総額に対する比率は一桁台であって、ここに日米の貿易不均衡の要因があるかのごとき認識がむしろ問題であった。輸出地場産業の輸出を減少させたところで日米の貿易不均衡は解消するわけではなかった。だが、皮肉なことに円高による

特集・東アジア経済と日本の労働者

貿易不均衡の是正は輸出地場産業の輸出に対してはとりわけ有効であったのである。このような輸出地場産業は、既に1960年代から発展途上国の追い上げに苦しんできており、その間廃業、事業転換、海外生産化などに積極的に取り組んできたが、今回の円高の急進展はこのような傾向に最終的な決着をつけるものであった。

円高が打撃を与えたもう一つの分野は、電機・自動車を中心とする機械産業および鉄鋼・石油化学などの素材産業であった。円高の急進展によって、それらの輸出産業は、生産コスト削減、経費切り詰め、製品の高付加価値化などの対策とともに製品価格への転嫁によっても対応した。しかし、国内手取りの売上高を減少させない程度の値上げも必ずしも容易ではなく、結局は一方で労働者に対する雇用調整と、他方での下請け部品企業群に対する部品価格や加工賃の値下げ等の対策に大きく依存していった。公正取引委員会や通産省・中小企業庁は要請、通達などを通じて親企業の下請け企業に対する円高転嫁がないように努力していたが、事態は再値下げ要求、手形サイトの延長など一層深刻な方向に進むばかりであった。こうしたなかで、さらに親企業は、下請け生産部品の海外通達に切り替えなどを進展させ、自企業とともに部品企業の海外生産化の選択を必然化・現実化し始めていった。

以上のように1985年以降の円高の進展は、大企業、中小企業の海外生産の一大飛躍、1970年以降本格化した日本企業の海外直接投資のもう一段の画期的な増大を示したのであった。1985年度投資件数2,613件、投資金額12,217百万ドルであったものが、その後1989年度まで前者において3,196件、4,584件、6,077件、6,589件、後者において22,320百万ドル、33,364百万ドル、47,022百万ドル、67,540百万ドルとなった。

この時期の直接投資における顕著な特徴は、業種別に「製造業」および「不動産業」を含む「その他」の、地域別に「北米」「アジア」への投資件数・金額の急増であった。業種別では、直接投資の急増期には「製造業」が割合が大きくなるという従来の傾向が今回もより拡大された形で出現し、また、「不動産業」を含む「その他」が国内経済の円高不況からの回復とともに増大していった。地域別では、「アジア」への投資で始まった日本の直接投資がその後次第に「北米」に拡大していったのであったが、ここへ来て「アジア」が再び増大した。つまり、「アジア」への製造業投資が、85年秋円高以降の海外直接投資の基軸になっていることが示された。また、中小企業の直接投資は商業と並んで製造業に多いことに特徴がある。現在では、NIES から中小規模の企業の ASEAN 諸国への直接投資は顕著になっており、中小企業の直接投資ということ自体が日本企業の特徴とはいいいえなっているが、大企業との特有な関連を通じての、すなわち中小企業の問題性を包含した諸特徴を表現しているということに日本企業の直接投資の特徴がある。

さらに、海外直接投資とともに、技術輸出・「委託加工生産」・「開発輸入」などの形態での海外進出が進展した。たとえば日本企業が、日本から原材料や部品を現地企業に供給し、加工・組立の後再び日本に輸入する「委託加工貿易」について統計的に見ると（国際収支統計における貿易外収支の「その他の収支・民間取引」の支払いの増加）1985年以降91年まで、15,110百万ドル、17,484百万ドル、22,506百万ドル、27,047百万ドル、33,152百万ドルと増加が顕著である。こうして、中小企業も含む日本企業の海外進出は直接投資を主軸にしながらも多様な方式で活発に展開されてきたということが出来る。

(3) 日本企業の国際生産ネットワーク

日本企業の1985年円高後の海外直接投資先は、当初 NIES が目指されていたが、投資の増勢が強まるにつれて、ASEAN 諸国に移っていった。しかもタイ→マレーシア→インドネシア・フィリピンという順序で投資ブームを形成し、移動しながら、ASEAN 全域に拡大していった。そこでは次のような特徴がみられた。①投資目的において、それら投資先諸国から米国、日本、アジア諸国への輸出を当初から目標とする進出であった。②大企業において再編成されていった生産製品構成に見い出される傾向は、国内生産品＝高級品・高度技術製品、NIES 生産品＝中級品・低位技術製品、ASEAN 生産品＝労働集約製品とに振り分ける生産体制が形成されていったことである。③ ASEAN 諸国の投資先としての優位性は、低賃金などの労働条件と外資誘致政策にあったから、日本をはじめ先進国の大企業の直接投資ばかりでなく、日本の中小企業や、NIES の企業の進出を誘発した。したがって、それらの進出にともなう労働力の不足、賃金の上昇は早晩出現することは必至であった。このことは、中国、ベトナムへの低賃金を求めている直接投資ブームの早期到来を予測させることでもあったし、事実その後それらへの投資が急増した。

ASEAN 諸国への日本企業の進出には、米国市場への輸出志向の濃厚な労働集約製品に特化した企業が、1970年代に引続いて多数含まれていた。それらの企業のなかには、85年円高によって初めて海外進出した企業ももちろん多かったのであるが、かなりの数の企業が、NIES から ASEAN へと生産基地を展開した企業であった。これら企業はいうまでもなく既進出の国・地域からの撤退を含んでいる場合が多かった。その撤退は進出国において経営破綻をきたした

というよりも、労働条件を中心とした経営環境の悪化を理由とした。そのような理由付けによる撤退は、進出当該国の労働者にとっては納得的な事態ではなく、また、撤退に際しての労働者の権利への配慮・保護などの要件を欠いたためいくつかの企業において国際間の労働紛争を生じることとなった。このような企業の問題はいわゆる《渡り鳥企業問題》として浮上したのであった。低賃金をひたすら求める企業の「合理的行動」による資本移動と進出先進国の外国企業の招致による雇用の確保・産業振興の矛盾を証明するものであった。また、ASEAN 諸国にとっても労働集約産業の振興による経済成長は、それら製品が日本などの市場の拡大の限界に直面していると同時に、韓国・台湾における外国企業との合弁・非合弁企業の ASEAN 諸国への進出があり、さらに中国・ベトナムなど追い上げが現実化するにつれて困難になり、それら産業をさらに振興するとしても技術水準の高度化、高度技術製品への転換などをなお一層計っていかなくてはならなかった。

ASEAN 諸国各国に日本企業の直接投資が広範囲に拡大していく過程で、日本の機械産業の大企業は、NIES、ASEAN さらには中国・ベトナムまで包含する部品調達・組立生産・販売ネットワークを形成していった。それは、国内での生産と販売に関わる種々のネットワーク形成を国際的な、いうところのグローバルな視野と規模のなかで形成していった。それは同時に、利潤の再投資の展開ももはや日本を離れた国際間で実現することになった。したがって、それら機械産業の部品企業も客観的には当然にそれらのネットワークのなかに位置付けられて経営することになった。しかしながら、下請け中小企業の海外進出も下請け階層の末端階層の企業まで同調することには結局ならなかったので、

特集・東アジア経済と日本の労働者

海外進出部品中小企業も国内ならば再下請け企業に発注するところの部品製作・部品加工を上述のように当初ばかりでなく引続き内製することとなり、国外における下請生産のメリットの実現困難の負担をそれら企業が引き受けざるをえなかった。このことは、投資先国のいわゆる《産業裾野問題》として、ASEAN 諸国が今後とも産業発展を維持することが可能かどうかの試金石となり、また、日本の部品中小企業の一層の海外投資を喚起・促進する政策を誘発することとなっている。

以上の1985年円高にともなう日本企業の海外生産の本格化については産業空洞化の懸念が指摘されたが、「バブル景気」の経済状況のなかで、その危惧は忘れ去られてしまったごとくであるが、それは、現在、産業の国民経済的編成の偏倚、すなわち①国内製造業の衰退と下請け生産における基礎技術の崩壊、②第三次産業の退嬰的な膨張、③大企業の多国籍化による労働力雇用の停滞などとして現出している。

2. 大企業のリストラクチャリングと 中小企業・労働者

(1) 製品戦略の転換・生産体制の再編成

大企業は今回の不況に際して経営戦略の中核にリストラクチャリング（事業の再構築）を据え、強力に推進している。それは生産の基礎の变革と同時にバブル期の財務構造の歪みの残務処理を背負わされたものとなっている。

不況の際に常に登場する製品戦略である汎用製品・定番製品から特殊製品へのシフトだけでなく、つい最近まで強調されていた消費者ニーズの個性化・多様化あるいは新素材の開発に対応しての多品種化とは全く正反対の製品種目の削減や製品の簡素化が実施されている。つまり、無駄な機能の排除、部品点数の削減、新技術の

導入をすすめ、性能を維持したままあるいは向上させながら製造コストの削減と低価格へ対応できるような困難な製品戦略こそ現在の典型なのである。また、製品戦略の転換にともない多数の企業で工場・設備の合理化が行なわれている。最も特徴的であるのは、工場の集約化・統合であり、国内工場の再編成は総じて工場数の削減という方向にあるのに対して、海外工場のそれはその数・規模を増大させる方向で展開され、国内外工場が一体化となって再編成が進展している。

(2) 販売の効率化・販売戦略の転換・提携・合併

国内市場の冷え込みは営業・販売部門の強化につながるが、現在従来にも増して大胆な戦略が実施されつつある。

たとえば、系列ないしは子会社の販売会社の統合である。通常経営規模の適正化による効率化を図るのであるが、卸売機能をもつ販売会社を集約化することによって営業や物流の効率化が目指される。あるいは、異種業務の子会社が統合されて異種提携、製販一体などの相乗効果を狙う場合もある。

また、メーカーがディーラーないし系列店に対して実施している、いわゆる事後調整やバックマージンの廃止が行なわれようとしている。これは流通系列化の問題として日米構造協議の課題でもあるが、それをもにらみながら、不況の深化の中での低価格競争への対策として提起されているところに今日の特徴がある。

さらに、提携・合併が急速に進展している。複数の企業の間で従来の系列を超えた相互 OEM（相手先ブランドによる生産）、不得意製品の他社への相互生産委託、販売先の相互融通、標準規格の採用の提携、規格統一への合意などが不況脱出策として、あるいは長期的な視点から推進されてきている。さらに、自動車業界におけ

るように内外市場における車種・工場の再編成を軸に複雑な提携が行なわれ、将来の合併が予想されている。需要の落込みで設備過剰となり価格下落が続く製紙業界での引き続き大型合併、多角化縮小基調の中での鉄鋼トップ企業の半導体企業の買収など劇的な本格的リストラクチャリングが進んでいる。

以上のリストラクチャリングの多面的な動向は製造業のみならず、他の産業分野にも見られ、国際的な視野の下で急速かつ広範囲に拡大している。

(3) 中小企業に対する新たな要請

大企業における、これまでにないリストラクチャリングは、中小企業とその労働者に大きな影響を与えている。むしろ、多くの場合大企業のリストラクチャリングは始めから中小企業との関係の変容を含意したものとさえいえる。リストラクチャリングは、いずれも不況による当面の需要の減少に対する供給の量的調整を目指すものであり、リストラクチャリングに踏み切った大企業の下請け中小企業はもちろん、関連の中小企業も受注の減少に直面した。しかし同時に、不況・安値競争や円高基調は販売価格の調整を必要としたため、コスト削減の手段として購入原材料、部品などの納入価格の引き下げ要請を迫られることになった。このような傾向に拍車をかけた内製化・内部化のこれまでにない進行である。バブル景気の時期に増大した設備や人員の過剰の緩和などのため、また、製品の重要度や技術革新の可能性の観点から、従来他企業に発注していた製品や業務を内製化・内部化する企業が増加している。

(4) 雇用調整と労働者の立場

雇用調整は、①残業規制、②新規卒者の採用削減、③欠員補充・中途採用の停止、④パートタイマーの解雇、⑤希望退職者の募集、⑥関

連・関係企業への出向、⑦企業内での配置替え、⑧一時帰休制度の実施、⑨指名解雇の順に実施されるといわれる。現在はそれらすべてが実行に移されており、従来のパートタイマー・ブルーカラー中心の雇用調整から彼らの雇用調整も含むホワイトカラーないし管理職までの雇用調整に及んでおり、それも指名解雇に近い形でさえ実施されている。また、雇用調整とはされない、いくらかの特典のついた早期退職定年制なども実施され始めている。このような雇用調整に対して政府は「雇用調整助成金」の拡充的適用などで対処しようとしており、助成額は93年度過去最高の600億円を超えようとしている。しかし、それは解雇を回避することが目的だとされているが、事実上国内工場の閉鎖と海外への生産移転の円滑化を図る役割を担っている場合が少なくない。

要するに、不況に至る経過も、不況の中で展開されるリストラクチャリングも、雇用調整の過程で明らかになりつつある年功賃金や終身雇用などの日本的労働慣行の「崩壊」も、伝えられる株主優遇・配当重視への転換による賃金低下圧力の増加も、以上に述べてきた大企業を中心とする国際的経営展開とそれによる産業構造の変化を基盤としているのである。大企業の海外進出・対外膨張が国内の労働者・中小企業に対する一大攻勢となっている。

(神奈川大学教授)

