

ISSN 0910-2701

ISSN 2185-5013



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University

経済経営研究

年報

第69号

神戸大学経済経営研究所

2019

ISSN 0910-2701

ISSN 2185-5013



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University

經濟經營研究

年報

第69号

神戸大学経済経営研究所

目 次

人文社会科学の研究評価について	……………	浜口 伸明	1
インド自動車産業における就業者とその特徴：			
インド政府の「定期労働力調査」(Periodic Labour Force Survey:PLFS)を利用して	……………	佐藤 隆広	17
わが国の高等学校における金融・証券教育の現状と課題			
ー高等学校教員に対する調査結果に基づく考察ー	……………	家森 信善・上山 仁恵・柳原 光芳	71
インド製薬企業のオープンイノベーション			
	……………	上池 あつ子	145
書評：上池あつ子『模倣と革新のインド製薬産業史			
ー後発国のグローバル・バリューチェーン戦略』（ミネルヴァ書房、2019 年刊）	……………	絵所 秀紀	179
ラテンアメリカの国際経済への参入の質を考える：			
新構造主義学派の見地から	……………	桑山 幹夫	189

人文社会科学の研究評価について

浜 口 伸 明

1. はじめに

文部科学省は、平成 27 年 6 月 8 日付「国立大学法人等の組織及び業務全般の見直しについて」という文書の中で、「特に教員養成系学部・大学院、人文社会科学系学部・大学院については、18 歳人口の減少や人材需要、教育研究水準の確保、国立大学としての役割等を踏まえた組織見直し計画を策定し、組織の廃止や社会的要請の高い分野への転換に積極的に取り組むよう努めることとする。」という考えを表明した。この文書は第 3 期中期目標・中期計画（実施期間 2016 年～2022 年）を策定するにあたり国立大学の組織の見直しの方針を示したものだ。文部科学省の方針は一般に「人文社会科学不要論」と受け取られ、研究者コミュニティのみならず社会にも衝撃を与えた。日本学術会議は「総合的な学術の一翼を成す人文・社会科学には、独自の役割に加えて、自然科学との連携によってわが国と世界が抱える今日的課題解決に向かうという役割が託されている。このような観点からみると、人文・社会科学のみをことさらに取り出して「組織の廃止や社会的要請の高い分野への転換」を求めること」に強く疑問を呈する幹事会声明（平成 27 年 7 月 23 日）を発した。

「2018 年科学技術研究調査」（総務省統計局）によると、大学等を本務とする研究者 294,257 人の中で人文社会科学を専門とする研究者は 62,376 人（全体の 21%）である。文部科学省科学技術・学術審議会学術分科会（第 69 回、平

成 30 年 8 月 22 日) に配布された資料¹によると、平成 29 年度の科学研究費の人文社会科学分野の採択件数は全体の 21.1%と研究者の比率と同じであった。配分額は 13.3%にとどまったが、大規模設備や研究材料を必要とする自然科学・生命科学与研究のスタイルが異なるため配分額の差は不自然ではない。今のところ、人文社会科学は日本の学術において相応な扱いを受けていると言っていだろう。

文部科学省² は人文社会科学不要の姿勢を示したことを否定したが、「社会的要請の高い分野への転換」の余地が人文社会科学においてより大きいという観点から、むしろ人文社会科学が「社会的要請をリードするような積極的な提案」をすることを求めた。実際に文部科学省は国立大学の各部局が営々に行っている基礎的な教育研究に安定的に配分する運営費交付金の基盤的経費の配分を毎年定率で削減し、その分を機能強化経費として「積極的な提案」に対してコンテスト形式で再配分している。さらに、国立大学を様々な観点で格付けし、基盤的経費の削減と機能強化経費の配分に差をつけている。

研究費および運営費交付金の競争的配分と事後評価の基準として、研究業績の評価指標が重視されている。評価指数の中で特に重視されるのが、Web of Science (WoS) あるいは SCOUPS といった国際的な学術誌のデータベースにおいて、インパクト・ファクターが高い学術誌に掲載された論文がどれだけあるか、あるいは、短期間に引用件数が同一分野の学術誌論文の中でトップ 1%となった高頻度引用論文がどれだけあるか、といったビブリオメトリック指数である。

ところが、ビブリオメトリック指数に基づく評価は理系向きで、人文社会科学には、その分野の特性に適していないと考えられている。ここで言う分野の特性とは、研究に要する時間の長さ、論文よりも学術書を通じた成果発表や日

¹ http://www.mext.go.jp/kaigisiryoy/2018/08/_icsFiles/afieldfile/2018/08/21/2-2.pdf

² 文部科学省高等教育局「新時代を見据えた国立大学改革」

本語を含む英語以外の言語による成果発表の多さなどである。理系と同じ評価指標を用いられることにより、国の学術国際競争順位あるいは大学の評価につながりにくい人文社会科学に配分される資源が少なくなる懸念がある³。これは、日本に限った事情ではなく、諸外国も同じ状況に直面している（Ochsner et al. 2017）。人文社会科学不要論を払しょくするためにも日本学術会議は人文・社会科学に求められる自己改革の一つとして、「分野の特性に応じた評価指標の確立」を提言したが⁴、具体的な指標の策定にまで至っていない。

本稿は、文献レビューを通じて諸外国で進められている人文社会科学の研究の評価の議論を理解し、日本において検討すべき課題を明らかにすることを目的とする。

2. インパクト・ファクターの問題点

WoS や SCOPUS がデータベースに掲載する研究業績は学術誌掲載論文、なかでも英語で発行されていて他の研究者により引用されやすい学術誌に絞られている。もっともよく参照される WoS に収録されている学術誌から計算されるインパクト・ファクターは、自然科学をカバーする SCIE（Science Citation Index Expanded）と社会科学をカバーする SSCI（Social Science Citation Index）等のシリーズがある。SCIE および SSCI はアメリカの Institute of Scientific Information（ISI）によって提唱され、1992 年に ISI がトムソン社に買収され、現在はトムソン・ロイターから事業を継承した Clarivate Analytics 社により運営されている。

このデータベースに基づいて計算されるインパクト・ファクターは、各学術誌に毎年掲載された論文が引用された件数を掲載された論文の数で割って計算されたもので、各学術誌の 1 論文当たり引用回数の単純平均である。

³ 実際に人文社会科学の研究者数は 2000 年以降頭打ちから減少に転じている。

⁴ 日本学術会議『学術の総合的発展をめざして ー人文・社会科学からの提言ー』平成 29 年 6 月 1 日。

Nederhof (2006) が指摘しているように、人文社会科学と理系の研究成果報告スタイルの違いは以下のような理由から、インパクト・ファクターの数値レベルの差に表れる。新しい技術、実験結果を誰が最初に発表するのか、研究室等のグループ単位で国際的に競っている理系分野では、理論・実証結果の更新サイクルが短い。このため理系の論文では、一般に論文の分量が短い回数が多く、共著者の数が多い。新しい研究は前に行った研究を引用するため、同じ研究グループ内の自己引用 (self-citation) が多く、研究グループが大きく共著者が多いほど、自己引用も多くなる。

また、普遍性を追求する自然科学・生命科学では、最先端の研究であれば引用すべき文献に国籍は関係ない。したがって、優れた研究は世界中から引用される可能性がある。しかし、人文社会科学が分析対象とする文化・社会は多様性が大きく、ある国に関する研究から得られたエビデンスが必ずしも他の国にも通用するとは言えず、分析対象とする同じ国・地域に関する文献を多く引用することになる。例えばアメリカ経済に関する研究は日本経済を分析した論文を引用することは少ない。SSCI でカバーされている学術誌はアメリカで発行されているものが中心になっている偏りもみられる。

さらに人文社会科学の研究者は研究成果を個別に学術誌論文にするよりも、集成して学術書として刊行することを優先する傾向がある。学術書からの引用も多い。個人研究あるいは少人数の共同研究が中心である人文社会科学は自己引用の頻度も少ない。

このような研究報告と引用の習慣の違いから、理系学術誌の引用件数の多さは掲載論文の数の多さで部分的に相殺されるが、インパクト・ファクターが人文社会科学より大きくなる傾向がある。

図 1 は WoS に掲載されている学術誌のインパクト・ファクターの分布のヒストグラムを SCIE と SSCI の間で比較したものである。収録されている学術誌の

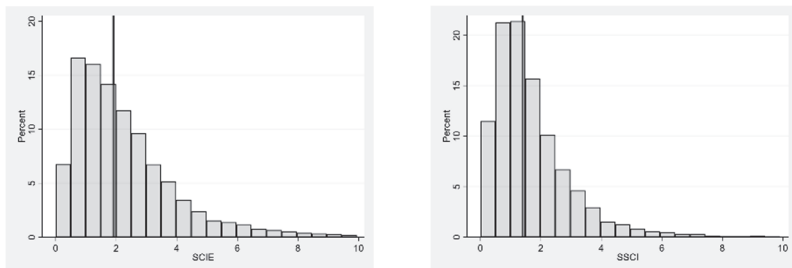
数は SCIE が 9153、SSCI が 3380 である⁵。インパクト・ファクターの中央値は SCIE が 1.907、SSCI が 1.3965 で、図 1 では縦の直線で示されている。なおここで表示しているのはインパクト・ファクターが 10 までのものに限定している。外れ値として除外したインパクト・ファクター10 を超える学術誌は、SCIE で 256、SSCI では 21 存在する。極端に引用件数が多い理系の学術誌の影響により、インパクト・ファクターの単純平均は SCIE が 2.7376、SSCI が 1.7899 と中央値の比較よりもさらに大きい。

また、図 1 により分布を見ると、SSCI は中央値が SCIE よりも低いだけでなく、中央値よりも低い範囲により多くの雑誌が集まっており、右側のテール(裾)が薄い。ただし、この指標から社会科学の研究活動の水準が自然科学・生命科学のそれを下回っていると単純に判断することはできない。第 1 節で紹介した日本で人文社会科学の研究者が研究者全体に占めるシェア 21%が世界的にも当てはまると仮定すると、SSCI の収録誌数が SCIE と SSCI 収録誌合計に占めるシェア 27%はこれを上回り、人文社会科学の学問的多様性が大きいことを示している。上で述べたように人文社会科学がもともとと学術誌を研究成果報告として理系ほど重視していないことに加えて、研究者人口と比較して相対的に多い学術誌に引用が分散する影響もあるため、平均値であるインパクト・ファクターを領域間で比較することには問題がある。

インパクト・ファクターは理系と人文社会科学の間だけでなく人文社会科学の分野別にも多様である。図 2 は社会科学の中で親和性があると思われる、経済学、経営学、地域研究・国際開発学、都市・地域・交通・環境・計画の 4 つの領域のインパクト・ファクターの分布を比較している。経営学および都市・地域・交通・環境・計画でインパクト・ファクターの中央値が高くなっているのはオペレーションズ・リサーチ等の工学の研究者が投稿する学術誌の数値が

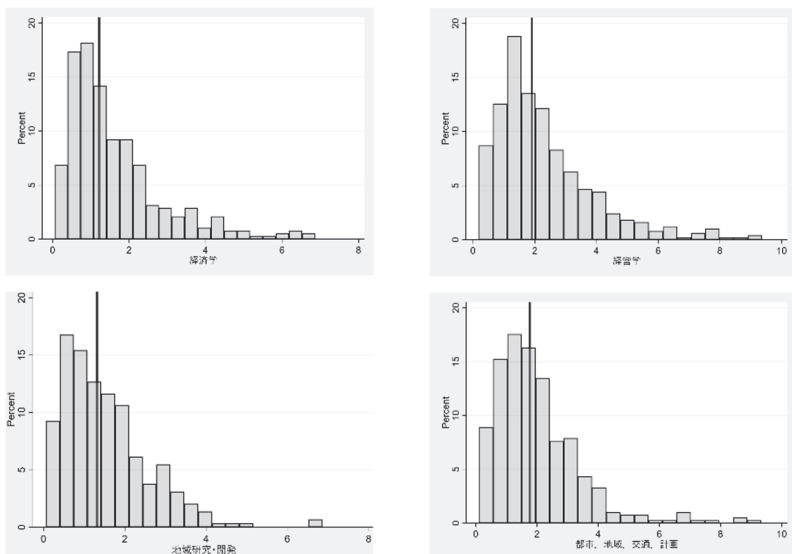
⁵ 2019 年 10 月 24 日閲覧。

図 1 インパクト・ファクターの比較：SCIE（理系）と SSCI（人文社会科学）



(出所) Web of Science に基づいて筆者作成

図 2 ジャーナル・インパクト・ファクターの比較：社会科学分野間



注：WoS に収録されている術誌の数は、経済学 381、経営学 496、地域研究・国際開発学 293、都市・地域・交通・環境・計画 395。インパクト・ファクター中央値は経済学 1.217、経営学 1.904、地域研究・国際開発学 1.314、都市・地域・交通・環境・計画 1.764

出所：Web of Science に基づいて筆者作成

全体を押し上げているためである。経済学や開発学は数学や統計学で理系の手法を頻繁に用いるが、数学と統計学は理系であっても個人研究の多さや研究サイクルの長さという点でインパクト・ファクターの傾向は人文社会科学系と似たところがある。

Mongeon and Paul-Hus (2016) は、世界で発行されている学術誌のもっとも網羅的なリストとして Ulrich Knowledgebase を基準とすると、SCOUPS と WoS は自然科学・工学でそれぞれは Ulrich の 38%、33% をカバーしていて両社の差が小さいのに対して、社会科学は 25%、15% とカバー範囲が小さいとともに両社の差が大きいことを指摘している。Ulrich では社会科学で発行されている学術誌の数が自然科学・工学を上回っているにもかかわらず、WoS に収録されている社会科学の学術誌の数は自然科学・工学の半分しかないことも指摘している。

インパクト・ファクターに基づく研究評価では人文社会科学の研究者は理系の研究者よりも不利な状況に置かれていることがわかるが、理系の研究者もインパクト・ファクターを研究評価に用いることを必ずしも肯定しているわけではない。アメリカ細胞生物学会が 2012 年にサンフランシスコで開催した年次大会で採択した「研究評価に関するサンフランシスコ宣言」(San Francisco Declaration on Research Assessment, DORA)⁶ では、インパクト・ファクターはもともと図書館員が購読すべき学術誌を選別するために作られた指標であって、研究の学術的評価をするためのものではないことを確認したうえで、研究の評価は研究自体の重要性に基づいて行われるべきで、どの学術誌に掲載されたかではないと主張している。この宣言は、インパクト・ファクターは、学術誌の平均的な引用回数に過ぎず、同じ学術誌の中で論文によって引用の頻度は非常にばらばらであるため各論文の評価と必ずしも一致しないこと、インパクト・ファクターの数値は分野により異なること、インパクト・ファクターは学術誌

⁶ <https://sfdora.org/read/> (2012 年 12 月 16 日)

の編集方針によって操作可能であること、インパクト・ファクターを計算するための原データは明白でもなければ誰でも検証できるようになっていないこと、などの問題を指摘し、インパクト・ファクターを研究資金の審査、研究者の採用と昇任に用いるべきではないという見解を示した。

このほかにも、ジョージア工科大学公共政策学部のダイアナ・ヒックス教授とライデン大学科学技術研究センターのポール・ウォウターズ教授による「研究指標に関するライデン・マニフェスト」(Hicks et al. 2015) も、インパクト・ファクターに基づいて簡便に研究業績評価が行われる傾向に警鐘を鳴らしたものとして知られている。このマニフェストは以下の 10 項目からなる。

1. 定量的評価は、質的・専門的评价をサポートするものとして用いるべきである
2. 実績の測定は所属機関、グループまたは研究者個人のミッションに照らし行え
3. 特定地域に意味のある研究を評価せよ
4. 評価のデータ収集と分析のプロセスは常にオープン、透明、わかりやすくあるべきだ
5. 評価を受けるものがデータと分析過程を確認できるようにすべきである
6. 分野により公刊と引用の慣行が異なることに留意せよ
7. 個々の研究者の評定は、生涯の研究実績の定性的判断に基づくべきである
8. 評価指標を無理に具体化したり確証もなく詳細にしたりするべきではない
9. 評定と指標によってシステム全体が影響を受けることを認識せよ
10. 指標を定期的に吟味し、改善せよ

ライデン・マニフェストは研究評価を数値化して行うことを否定するものではないが、分野の多様性の尊重、指標の透明性と検証可能な妥当性、短期的成果への偏りの排除を要求するとともに、第 9 項目においてインパクト・ファクターに基づく評価が研究活動に歪みを与えていることを真剣に認識すべきだと

提言している。評価は学術の進歩に貢献するために行うべきであって、それを歪めることがあってはならないが、一部では引用を増やすことを目的とした組織的な行動が顕在化している。例えば、次節で述べるようにイタリアは近年研究評価システムを導入した。その後、イタリア人研究者の引用件数が増加したが、これは自己引用とイタリア人研究者同士が相互に引用しあう「引用クラブ」の存在によるところが大きく、「引用ドーピング」の疑いが強いと批判されている⁷。自己引用と国内研究者間の引用によって引用数を急速に増やしていることは、研究開発投資を増加し研究者数を増やしている中国においても顕著であると報告されている⁸。

3. 社会科学における研究評価の取り組み事例

第2節で論じたようにインパクト・ファクターに代表されるビブリオメトリック指標に基づく研究評価は、理系でも問題にされているが、特に人文社会科学では適切でないことを批判する研究者は多い。とはいえ、Ochsner et al. (2017) が言っているように、評価そのものをボイコットすることは人文社会科学的研究にとって適切ではなく、研究の生産性を高めるとともに、社会からの信頼と社会への貢献を促進することに寄与するような評価方法の在り方について研究者自身が積極的に関心を持つ必要がある。

この節では諸外国における取り組みを紹介する。最初に取り上げる欧州科学技術協力（European Cooperation in Science and Technology, COST）は、欧州連合（EU）の資金援助のもとで活動している欧州研究者の国際組織である。COSTでは、加盟する36か国から125人の専門家が参加して2016年4月から4年間の計画の下に、人文社会科学における研究評価のための欧州ネットワーク（European Network for Research Evaluation in the Social Sciences and the

⁷ “Italy’s rise in research impact pinned on ‘citation doping’” *Nature News*, September 13, 2019

⁸ “Citations strength begins at home,” *Nature Index*, December 12, 2018

Humanities, <https://enressh.eu/>) を運営している。この取り組みでは、人文社会科学の研究評価方法の改善と社会への貢献の促進にむけて、人文社会科学の研究者が研究課題を明確にし、細分化された専門分野に閉じこもる蛸壺化を克服することを目的とし、①研究評価の枠組み、②社会的インパクトと人文社会科学研究の重要性、③人文社会科学のデータベース、④研究成果公開の 4 つの分科会を設けている。

分科会③でフォローアップされているように、画一的な WoS や SCOPUS は多様性が強い人文社会科学の評価に適さないという認識のもと、欧州では、各国で独自の研究データベースの開発が進められている。例えばノルウェーの CRISTIN、フランドル地方の VABB-SHW、イタリアの CINECA、英国の Research Outcomes System、スロヴェニアの SICRIS である。

分科会①で扱われているテーマは、研究評価における数値化と査読制それぞれのメリットとデメリット、国際通用性と地域固有性のバランス、学際性と専門性のバランスなどが挙げられている。ここで議論されているバランスの問題が人文社会科学に適した研究評価方法を確立する際の重要なポイントであろう。例えば、論文が掲載された学術誌や学術書が出版された出版社の格付けで研究の水準を評価するのをやめて、ひとつひとつの論文や学術書を査読して評価しなければならないという意見がある。しかし、そうするために膨大な労力を必要とする。研究評価においてインパクト・ファクターのような単純な数値に頼るのは、読まなくてもすむ省力化のメリットがあるからだと言うこともできる。数値化と査読性にはそれぞれメリットとデメリットがあり、最適な評価方法を決めることは難しい。また、評価の基準として、地域社会の固有性に基づく研究や英語以外の言語で書かれた研究、あるいは学問を統合していくような学際的研究といった、単純化のために従来のインパクト・ファクターからこぼれ落ちた研究を拾い上げていくことは評価基準を複雑にもする。

ノルウェーの事例では、研究費の配分と大学・研究機関の機関評価の両方の

機能を持つノルウェー学術会議（The Research Council of Norway, 2018）が主導して改革が進められた。Sivertsen（2016）によると、ノルウェーの CRISTIN は WoS 等ではカバーされていないものも含めて、査読を経たすべての研究業績を網羅したデータベースである。

これによって、WoS 収録誌でなくとも、査読を経た研究成果であれば必ず評価の対象になった。とくに単著・共著の学術書を明確に評価の対象とした。ノルウェーでは表 1 のような定められたポイント加算に従って研究活動が評価されている。重要性の高い学術誌や出版社から公刊された研究成果はポイントを高くした。レベル 1 とレベル 2 のポイントの差は特に学術誌論文で大きい。どの学術誌や学術書にレベル 2 の評価を与えるかを決めるのは、インパクト・ファクターではなく、各領域を代表する専門家の合議による。

表 1 ノルウェー・モデルにおける研究成果別のポイント

	レベル 1	レベル 2
学術誌論文	1	3
学術書分担執筆論文	0.7	1
学術書	5	8

出所：Sivertsen（2016）

このポイント加算方法は研究分野による成果発表形態の違いを考慮することによって横断的比較がしやすくした。これに基づいて機関ごとのパブリケーション・ポイントが計算され、研究費の一部がパブリケーション・ポイントの大きさに従って分配されるようになった。現在、ベルギー、デンマークもこの方式を採用している。ノルウェー方式は WoS に収録されていない雑誌の査読付き論文や学術書の研究業績を評価の対象に加え、地域固有性、特に自国に関する研究をより積極的に評価することになった。Sivertsen（2016）はこの方式を

取り入れた結果、WoS 収録論文が増加したと述べている。

この評価方法において加算されるポイントは成果発表媒体に応じて決まっている点は従来のインパクト・ファクターと同じであり、個別の研究の内容を評価しているとは言えない。研究の社会的インパクトをどのように評価するのかについてもまだ論争がある (Hammarfelt, 2016)。

学術の評価制度の確立が遅れていたイタリアでは、2011 年に大学研究機関評価庁 (ANVUR) が設置され、最初の 2004 年～2010 年の評価結果を 2013 年に公表した。理系はビブリオメトリックに基づく評価がなされた。経済学は理系と同様にビブリオメトリックに基づく評価が選択されたが、それ以外の人文社会科学は査読に基づく評価を行った、14,000 人の研究者を査読に動員し、18 万点の業績を評価し、非公開で各研究者に点数を配布した。このプロセスは Bonaccorsi (2018) に詳しく報告されている。

人文社会科学における重要な成果発表媒体である学術書を評価するために通読することは労力が大きく、代替的に簡便な数値指標として、図書館の蔵書カタログに掲載された冊数、出版社の評価、出版前の査読の有無を評価に用いることも検討されて、査読をすることになった。査読において評価者により基準がバラバラになってしまうことが問題点として指摘されているが、Bonaccorsi (2018) は意見交換を繰り返すことによって評価基準を共通化していくことは可能だと述べている。

一方、Liu et al. (2005) によると、中国はインパクト・ファクターによる評価の文化を人文社会科学においても完全に受け入れ、WoS 収録論文の生産で急速にアメリカに迫っている。かつて大半は香港の大学の研究者による論文であったが、世界が中国に向ける関心の大きさを背景に、北京や上海を拠点とする研究者による中国を題材にした研究が急速に増加している。アメリカの研究者との国際共著も積極的に行っている。

このように、諸外国ではヨーロッパで人文社会科学についてインパクト・ファ

クターではない独自の評価方法を確立しようとする動きがあり、そのなかでも多様な出版形態を考慮した数値化を行うノルウェーと、人文社会科学では実際に成果物を読んで評価する査読方式を取り入れたイタリアの間で対応が分かれている。一方、中国ではインパクト・ファクターによる評価を人文社会科学においても受け入れ、WoS 収録論文を公刊した場合に報奨金を支払う等のインセンティブをつけて数値の改善を奨励している。

4. おわりに

筆者は神戸大学経済経営研究所長を務めた経験の中で、日本において国立大学が年を追って財政的に厳しい状況に追い込まれていることを強く認識したが、同時に機関評価の在り方においてもっと評価されて良いはずの人文社会科学の価値が矮小化されていると感じた。その理由の一つが、研究評価で参照指標となっているインパクト・ファクターが、人文社会科学の特徴と合致していないことにあると感じていた。このことが、本稿を書くに至った直接的な動機である。

第2節で述べたように、実際にインパクト・ファクターに基づく評価は人文社会科学の研究手法や成果発表方法と大きくずれていることが、これまでも研究者によって指摘されており、根本的な修正が行われないうちに今日に至っている。とはいえ、評価そのものをボイコットすることは人文社会科学研究にとって適切ではなく、人文社会科学に適した評価方法の在り方について研究者自身が積極的に関心を持つ必要がある。

第3節で述べたように欧州において、研究成果に関するデータベースを再構築する動きは進んでいる。日本における同様の取組は遅れており、たとえば **researchmap** のような研究者共通のプラットフォームや、WoS・SCOUPS よりも広い範囲をカバーする **Google Scholar** あるいは **Microsoft Academic** を活用し、データベースを構築していくことの検討が求められるであろう。このようにし

て、業績の範囲を広げたうえで、どのような評価システムを構築すべきか、については、掲載媒体や出版元の格付けに基づくノルウェー方式か、査読を行うイタリア方式か、簡便さと多様性の尊重のバランスをとることは困難であり、どちらかに極端に寄った解決策に分化していくのではないか。労力が大きいイタリア方式を選択する国は少ないだろうが、どちらの方式がより大きく研究の質の向上をもたらすかは明らかでなく、今後も活発な議論が必要とされる。

参考文献

- Bonaccorsi, A. ed. (2018) *The Evaluation of Research in Social Sciences and Humanities: Lessons from the Italian Experience*, Springer Cham/Switzerland.
- Hammarfelt, B. (2016) “Beyond Coverage: Toward a Bibliometrics for the Humanities,” in Ochsner, M. Hug, S.E., Daniel, H.-D. eds. *Research Assessment in the Humanities; Toward Criteria and Procedures*, Springer Open.
- Hicks, D., Wouters, P., Waltman, L., De Rijcke, S., & Rafols, I. (2015). “Bibliometrics: the Leiden Manifesto for research metrics.” *Nature News*, 520, 429-431.
- Liu, W., Hu, G., Tnag, L., and Wang, Y. (2005) “China’s global growth in social science research: Uncovering evidence from bibliometric analyses of SSCI publications (1978–2013),” *Journal of Informetrics* 9: 555-569.
- Mongeon, P. Paul-Hus, A. (2016) “The journal coverage of Web of Science and Scopus: a comparative analysis,” *Scientometrics* 106(1): 213-228.
- Nederhof, A. (2006) “Bibliometric monitoring of research performance in the Social Sciences and the Humanities: A Review,” *Scientometrics* 66: 81-100.
- Ochsner, M., Hug, S. and Galleron, I. (2017) “The future of research assessment in the humanities: bottom-up assessment procedures,” *Palgrave Communications Humanities and Social Sciences*, Article number 17020, 2017年3月21日.
- Sivertsen, G. (2016) “Publication-Based Funding: The Norwegian Model” in Ochsner, M. Hug,

S.E., Daniel, H.-D. eds. *Research Assessment in the Humanities; Toward Criteria and Procedures*, Springer Open.

The Research Council of Norway (2018) *Evaluation of the Social Sciences in Norway*.

インド自動車産業における就業者とその特徴*：

インド政府の「定期労働力調査」
(Periodic Labour Force Survey: PLFS) を利用して

佐 藤 隆 広

1. はじめに
2. 雇用先と就業者の属性
3. 会社部門における就業者の属性
4. 若干の考察と今後の研究課題

1. はじめに

インドは、過去 20 年間で着実に自動車の産業集積国としての地位を高めてきている。インドの自動車（四輪）生産台数は、1999 年には年産 80 万台で世界第 13 位であったが、2018 年には年産 520 万台にまで増加しドイツを抜いて世界第 4 位になった。世界第 1 位の中国が 2,780 万台、第 2 位の米国が 1,130 万台、第 3 位の日本が 970 万台となっており上位 3 カ国との差はまだまだ大きい (International Organization of Motor Vehicle Manufacturers 2019)。しかしながら、

* 本研究ノートは、神戸大学社会システムイノベーションセンター・研究プロジェクト「新興国における自動車産業の発展と技術伝播」と基盤研究 (C) 「ミクロデータからみたインドの人口・労働・不平等の長期動向」(17K03658) の研究成果の一部である。本研究ノートにおけるデータの地図化にあたっては、金沢大学の宇根義己准教授の助力を得た。ここに記して感謝申し上げたい。

インド自動車市場のシェア 50%を握っているスズキの鈴木修会長は、2030 年までにインドの自動車生産台数が 1,000 万台に達するという見通しを公表し、「1,000 万台市場でもシェア 50%を確保するために、逆算して 18、19、20 年の計画を考える」と述べている（『日本経済新聞』2019 年 7 月 2 日付け）。また、インドはすでにオートバイ（二輪）の生産では中国を抜いて世界最大の生産国となっている。2018 年の生産台数は、実に 2,450 万台に達する（Marklines 2019）。中国の生産台数が 1,500 万台なので（Marklines 2018）、インドのオートバイ産業は世界のなかで群を抜いた存在となっている。実際、インドのオートバイは全世界に向けて輸出されている（古田・佐藤・三嶋 2017）。

本研究ノートは、この成長著しい自動車産業の就業者に注目し、その特徴を明らかにしたい。インドの自動車産業は、四輪についてはスズキが、二輪についてはホンダがリードしてきた。そのため、インドの自動車産業の発展については、スズキとホンダが持ち込んだ日本的経営・生産システムの移転を抜きに議論することができない。とくに、日本的経営・生産システムの根幹をなすと考えられる企業内部における長期にわたる人材育成が、インドの事業環境のなかでいかに適用・適応されたのかは、自動車産業のみならず、労働市場全体の問題を考える上でも極めて重要な研究課題である（清川 2003；清川・大場・Verma 2002；安保 2017）。本研究ノートは、この問題を本格的に議論するうえで必要な統計的事実の整理を行うことを目的とする。

本研究ノートは、2019 年 6 月に公開されたインド政府「定期労働力調査」（Periodic Labour Force Survey : PLFS）の 2017-18 年の個票データを利用する。「定期労働力調査」（以下では、PLFS と略称する）は、全国標本調査機構（National Sample Survey Organisation）がこれまで 5 年に一度の頻度で行ってきた雇用失業に関する大規模調査に代わり、労働力の調査を毎年行うものである。また、PLFS は、都市については四半期ごとに調査結果を集計・公開し、政策に活用できるように速報性を高めることも企図している。PLFS と比較可能な最後の

雇用失業調査がなされたのが 2011-12 年のことであり、2019 年 6 月に PLFS が公開されるまでは、インドでは足元の労働市場の実態についての共通認識が存在しなかった。本研究ノートは、公表されたばかりの PLFS の個票データを利用して、就業者について調査されているほぼすべての情報を整理する。

さて、インドの自動車産業は、インドの 2008 年国家産業分類（National Industrial Classification 2008 : NIC-2008）では、その 2 桁分類コードの 29（manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers）に相当する。内訳を 3 桁分類コードでみると、29 は、291 の完成車製造（manufacture of motor vehicles）、292 の車体・トレーラー製造（manufacture of bodies (coachwork) for motor vehicles; manufacture of trailers and semi-trailers）と 293 の自動車部品製造（manufacture of parts and accessories for motor vehicles）の 3 つの小部門を持っている。

本研究ノートは、ある個人がどのような雇用失業状態にあるのかを、「ふだんの」（usual）「主たる状態」（principal status）で把握する¹。

この「ふだんの主たる状態」基準に従うと、PLFS の個票データでは、自動

¹ 「ふだんの状態」は、調査対象となっている個人の過去 1 年間の活動状態を示している。活動状態は労働力と非労働力に大きく 2 区分され、労働力はさらに就業と失業に 2 区分される。「ふだんの状態」では、Major Time Criterion という基準が適用される。説明のためには例を挙げるのが適切であると思われる。ある個人が 1 年間のうちに 10 カ月、労働力であった。これに対して非労働力は 2 カ月であったとする。どちらが Major Time かと言えば、当然、労働力である。したがって、この個人は労働力としてみなされる（第一のステップとして労働力と非労働力をまずは識別する）。さらに、この個人は失業が 6 カ月、就業が 4 カ月であったとすると、この個人は Major Time Criterion から失業と見做されることになる（第二のステップとして失業と就業を識別する）。この活動状態（すなわち、この場合、失業となる）をそのまま、ある個人の活動状態と見做すのが、「ふだんの主たる状態」概念である。本研究ノートでは、「副次的な状態」（subsidiary status）を利用しないが、この概念も説明しておく。例に挙げた個人は、「ふだんの主たる状態」では失業であるが、1 年間のうち 4 カ月間は就業している。この場合、「副次的な状態」ではこの個人は就業していると見做される。「副次的な状態」は、ある個人が「主たる状態」では失業ないしは非労働力である場合の活動状態を詳しく調べる。インドの雇用失業統計における状態概念については、佐藤（2004）を参照されたい。

車産業の就業者 377 人が標本として利用可能である。一見すると、377 人という就業者数は少ないように考えられるかもしれないが、復元乗数を用いて、自動車産業全体の就業者数を推定するとその値は 92 万 6,196 人となる。PLFS は、多段階の層化ランダムサンプリングにもとづく「インド全国の代表性を持つ」(nationally representative) 標本調査である。したがって、その推定値は不偏推定量であるが、当然、標本誤差を持つ。この推定就業者数の妥当性を、独立に実施されている他の統計と突き合わせることによって検討してみよう²。

インド政府の「年次工業調査」(Annual Survey of Industries : ASI) をみると、2017-18 年の自動車産業の就業者総数 (Total Persons Engaged) は、101 万 7,432 人となっている (National Statistical Office 2019)。ASI は動力利用の場合、労働者数が 20 人以上、動力非利用の場合労働者数が 40 人以上の工場法 (Factory Act) 登録企業のみを対象にした調査であるので、その就業者総数が PLFS よりも少なくなっていることが予想されるが (工場法が改正される 2014 年以前は、それぞれ 10 人、20 人であった)、必ずしもそうっていない。また、工場法の枠外にある小規模零細企業を対象にした 2015-16 年の全国標本調査 (National Sample Survey : NSS) では、自動車産業には 9 万 5,689 人の就業者が存在すると推定されている (National Sample Survey Organisation 2018 : p.132)。工場法登録部門を対象とした ASI とそれ以外の小規模零細部門を対象とした NSS の数値を合計すると、111 万 3,121 人となる。したがって、ASI と NSS の合計と PLFS との差は 19 万人弱程度となっており、PLFS は 17% 程度少なくなっている。(1) ASI が雇用規模の小さい事業所を適切に調査対象にできていないという欠点が存在すること (National Statistical Commission 2001: chapter 5)、(2) NSS が 2 年前の 2015-16 年に調査されているものであり、その後雇用が増えている可能性

² 独立して実施されている複数のインド政府統計を突き合わせることによって、統計の信頼性を検証した先行研究として、インド航空機産業を分析している佐藤 (2018) を挙げておく。

が高いこと、を勘案すると、PLFS の推定就業者数はさらに過少推定されている可能性が高い。

以下では、17%程度過少推定されている可能性があるものの、自動車産業に就業しているこの約 93 万人を取り上げることにする。上記の ASI や NSS では個々の就業者の世帯属性はおろか個人属性も調査されていないのに対して、PLFS では個人のみならず世帯の特徴も明らかにできる。これが PLFS を利用することの最大の長所である。そこで、本研究ノートは、PLFS の個票データを用いて、自動車産業における就業者の統計的事実を浮き彫りにしたい。

2. 雇用先と就業者の属性

まず、本研究ノートは就業者の雇用先の状況を整理し、自動車産業を構成する企業の特徴を明らかにしたい。雇用先の企業タイプは、(1) 個人事業主（男性）(Proprietary (Male))、(2) 個人事業主（女性）(Proprietary (Female))、(3) パートナースhip（家族）(Partnership (Family))、(4) パートナースhip（家族以外）(Partnership (without Family))、(5) 公開・非公開会社 (Public / Private Limited Company)、(6) 政府部門 (Government / Local Body)、(7) 公企業 (Public Sector Enterprises)、(8) 財団・NPO (Autonomous Bodies)、(9) その他 (Others) に区別されるが、ここではそれらを (1) から (4) までの自営業 (Household Enterprises)、(5) の会社 (Public / Private Limited Company) および (6) から (9) までのその他の 3 つに大別した。この企業タイプと NIC 3 桁コードでみた自動車産業部門をクロス集計したのが、表 2-1 である。

インドの製造業部門では、家族を主たる担い手とする自営業が雇用の重要な受け皿になっていることがよく知られているが、表 2-1 によれば、自動車産業は例外的であることがわかる。会社法に基づき登記されている会社部門の就業シェアが、就業者全体の 69.4%に達している。自営業部門のシェアは 28.6%、公的部門を含むその他はわずか 2%に過ぎない。

表 2-1 企業タイプと自動車産業部門

	完成車製造	車体・トレーラー 製造	部品製造	合計
自営業	7.67	3.44	17.50	28.61
会 社	33.52	6.24	29.64	69.40
その他	0.75	0.69	0.55	1.99
合計	41.94	10.37	47.69	100.00

自動車産業は、完成車メーカー→一次サプライヤー→二次サプライヤー→三次サプライヤー→・・・とヒエラルキー構造になっており、完成車メーカーに素材・部品・半製品を納入するためには、サプライヤーは完成車メーカーが課す厳しい要求水準を満たす必要がある。会社法で要求される程度の財務諸表を完成車メーカーに提供できないような零細な家族経営の企業では、このヒエラルキー構造になっているサプライ・チェーンに参入することはできない。こうした自動車産業に特徴的に観察される企業間関係が、会社部門の就業者シェアが大きいことの背景にあると思われる。

自営業部門は完成車メーカーを頂点とするサプライ・チェーンに参入するのが難しいので、(1) 保守用自動車部品の製造や(2) 地理的に近接するサプライヤーから受注するさまざまなタイプの賃加工などに、主として従事しているように推測される。また、インドでは完成車メーカーが指定している「純正品」を模倣した海賊版の自動車部品やアクセサリーが、違法な市場において活発に取引されている。おそらく、こうした海賊版を製造している企業もこの自営業部門のなかに含まれているのかもしれない。

産業部門別の就業者比率をみると、完成車製造部門が全体の 41.9%、車体・トレーラー製造部門が 10.4%、自動車部品製造部門が 47.7%となっている。こうした就業比率は会社部門に限定してもそれほど大きく異なるわけではない。

さて、表 2-2 は、就業者の居住州をみたものである。雇用という意味で最大

表 2-2 就業者の居住州と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
アルナーチャル・プラデーシュ	0.04	0.00	0.00	0.04
アッサム	0.00	0.06	0.00	0.06
チャンデーガル	0.00	0.13	0.00	0.13
チャッティスガル	0.00	0.27	0.00	0.27
ダードラー・ナガル・ハヴエーリー	0.00	0.00	0.00	0.00
ダマン・ディーウ	0.00	0.10	0.00	0.10
デリー	2.39	0.85	0.00	3.24
ゴア	0.00	0.51	0.00	0.51
グジャラート	2.90	0.79	0.07	3.76
ハリヤーナー	0.22	8.80	0.88	9.89
ヒマーチャル・プラデーシュ	0.00	0.22	0.00	0.22
ジャールカンド	1.59	4.95	0.00	6.54
カルナータカ	0.69	5.08	0.07	5.84
ケーララ	0.00	0.10	0.00	0.10
マディヤ・プラデーシュ	0.09	0.51	0.12	0.72
マハーラーシュトラ	8.39	25.96	0.37	34.71
ミゾラム	0.01	0.00	0.00	0.01
オーディシャ	0.86	0.00	0.00	0.86
ボンディシェリ	0.00	0.29	0.00	0.29
パンジャーブ	4.02	0.18	0.00	4.20
ラージャースターン	2.98	1.91	0.00	4.89
タミル・ナドゥ	1.61	10.04	0.00	11.65
テランガーナ	0.18	0.17	0.00	0.35
ウッタール・プラデーシュ	0.70	5.90	0.39	7.00
ウッタラーカンド	0.09	2.58	0.10	2.77
西ベンガル	1.84	0.00	0.00	1.84
合計	28.61	69.40	1.99	100.00

の受け皿になっているのが、マハーラーシュトラ州である。実に、自動車産業全体の 34.7%に達する。同州は、タタ・モーターズ、マヒンドラ&マヒンドラ、バジャージ・オートなどのインド地場の完成車メーカーの本拠地である。外資では、フォルクスワーゲンが操業している。第 2 番目の州は、11.7%のタミル・ナードゥ州である。同州には、インド乗用車市場シェアでみて第 2 位にある外資の現代自動車が立地している。日系では日産、地場では TVS モーターやアショク・レイランドなどがある。第 3 番目は、9.9%のハリヤーナー州である。インド乗用車市場最大手である日系のマルチ・スズキ、二輪市場最大手の地場のヒーロー・モトコプと第 2 位の日系のホンダ・モーターサイクル・アンド・スクーター・インディア（HMSI）が立地している（Barnes 2018 : pp.4-6）。

図 2-1 は、州別の就業者数を地図に描いたものである。友澤（2015）が「自動車の三日月」と呼称したように、デリー準州とハリヤーナー州を中心とし、ウッタル・プラデーシュ州西部とラージャスターン州東部を包含するデリー首都圏（National Capital Region）、西部のブネを中心とするマハーラーシュトラ州とチェンナイとベンガルールを結ぶタミル・ナードゥ州とカルナータカ州の工業地帯に自動車産業の就業者が集中していることが確認できる。ちなみに、西ベンガル州とジャールカンド州の 2 州にも一定程度の自動車産業の就業者が存在していることがわかる。こちらの州は、もともとはインド自動車産業の中心であったが、1990 年代以降の経済自由化のなかで相対的に衰退するようになっていった³。

表 2-3 は、企業タイプ別でみた就業者の居住地を農村都市別にみたものである。就業者全体の 63.8%が都市に、残りの 36.2%が農村に居住していることがわかる。また、自営業部門の就業者の都市居住比率が高い。

³ 西ベンガル州は、アンバサダーの名称で知られる旧式の乗用車を製造していたヒンドゥスタン・モーターズの本拠地であったが、1980 年代初頭にスズキが参入することで競争力を失っていった。また、ジャールカンド州は、タタ・スチールのお膝元であり、タタ・モーターズのみならず建機メーカーのタタ日立の工場を擁している。

図 2-1 州別の就業者数

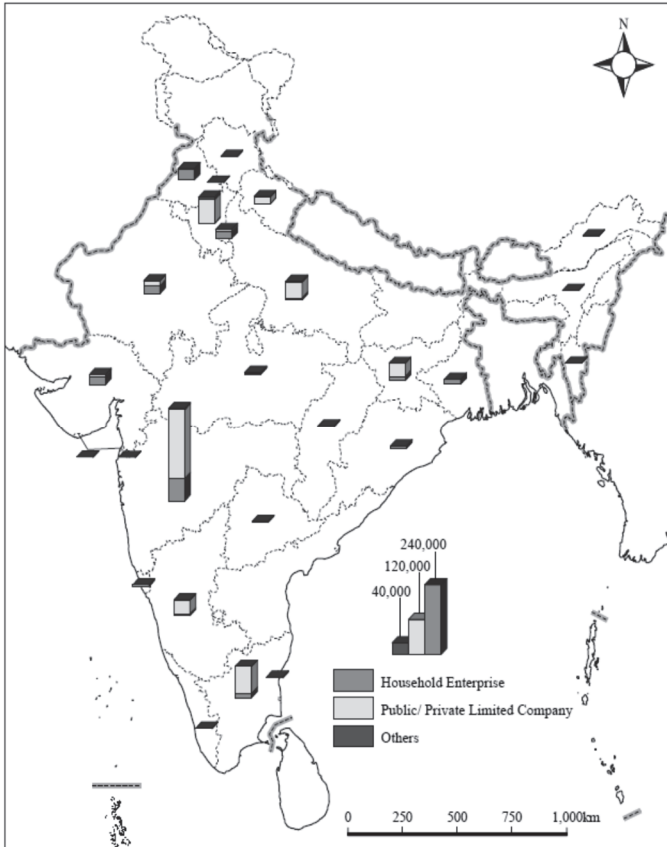


表 2-3 企業タイプと就業者の居住地

	農村	都市	合計
自営業	6.92	21.69	28.61
会社	28.15	41.25	69.40
その他	1.10	0.89	1.99
合計	36.17	63.83	100.00

表 2-4 は、職場の立地と就業者の居住地をみている。農村に居住していて都市にある職場に通勤している就業者が全体の 17.9%であるの対して、都市に居住していて農村に通勤しているのはわずか 1.1%に過ぎないことがわかる。すなわち、農村・都市間で通勤している就業者は、あわせて全体の 2 割程度である⁴。

表 2-4 職場の立地と就業者の居住地

	農村	都市	合計
農 村	18.11	1.08	19.19
都 市	17.87	62.25	80.12
不 定	0.19	0.50	0.69
合計	36.17	63.83	100.00

注：行が農村・都市・不定からなる 3 種類の職場の立地を、列が就業者の居住地を示している。

表 2-5 は、職場のタイプと企業タイプの関係をみたものである。全体の 87.5%が、「雇用主の住宅外にある事業所」で就業している。自動車産業では、職住分離が進んでいることがわかる。とくに、会社部門では 100%が「雇用主の住宅外にある事業所」で就業している。

表 2-6 は、雇用先の従業員を企業タイプ別でみたものである。動力利用の場合は労働者が 20 人以上、動力非利用の場合は 40 人以上の工場は、インドでは工場法の管轄対象にあり、登録部門（registered sector）あるいは組織部門（organised sector）と呼称される。自動車産業で動力を非利用の工場は存在し

⁴ インドでは、(1) 公共交通機関が十分に発達しておらず、(2) インド政府による工場の立地規制があり交通の不便な場所に工場が立地していることから、雇用規模の大きな企業は従業員専用の通勤用バスを配車していることが多い。また、オートバイや車で通勤する従業員も多いため、工場敷地内に規模の大きな駐車場スペースを設けている企業も決して少なくない。

表 2-5 職場と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
自宅	1.29	0.00	0.00	1.29
自宅付属の建物	2.20	0.00	0.00	2.20
自宅最寄りの開放空間	0.27	0.00	0.00	0.27
自宅から離れた建物	0.00	0.00	0.11	0.11
本人の事業所であるが自宅から離れている	5.94	0.00	0.00	5.94
雇用主の自宅	0.29	0.00	0.00	0.29
雇用主の事業所であるが自宅からは離れている	16.24	69.40	1.88	87.52
定位置の道路	0.73	0.00	0.00	0.73
建設現場	0.96	0.00	0.00	0.96
決まった職場がない	0.69	0.00	0.00	0.69
合計	28.61	69.40	1.99	100.00

表 2-6 雇用先の労働者数と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
6 人未満	11.86	0.88	0.51	13.25
6～10 人未満	3.92	0.99	0.00	4.91
10～20 人未満	2.25	1.45	0.00	3.70
20 人以上	6.11	59.01	1.48	66.60
わからない	4.48	7.06	0.00	11.54
合計	28.61	69.40	1.99	100.00

でも無視して差し支えないと思われるので、労働者が 20 人以上の雇用先を組織部門と見做すことができる。そうすると、組織部門での就業者は全体の 7 割弱になる。さらに、会社部門だけに限定すると、その比率は 85%に達する（＝59／69.4）。すなわち、多くの自動車産業の就業者は、労働法を遵守する責務を持つ組織部門に属している。

インドの工場法は、組織部門の事業所に対して、前年 240 日以上勤務した労働者の有給休暇制度を義務付けている。そこで、表 2-7 では有給休暇制度と企

業タイプの関係を見てみたい。就業者全体で有給休暇を取得できる割合は、46.1%に過ぎない。会社部門だけに限定してみても、その比率は 5 割に満たない（=38.6/79.5）。

労働者がどれだけ公的な労働保護制度の網の目から漏れているのかを示す概念として、「インフォーマル性」（informality）がある。伝統的なインフォーマル性は、事業所レベルでのそれであった。すなわち、インドの文脈では、工場法非登録事業所に就業している労働者群を、インフォーマル労働と見做すのが一般的であった。しかしながら、近年は、工場法登録事業であるフォーマル部門における労働者のインフォーマル性に注意が払われるようになった（佐藤 2015）。実際、表 2-7 が示しているように、法令順守が強く求められる会社部門において、就業者の半分で労働法が定める有給休暇資格を持っておらず、その意味でこれらの労働者群はフォーマル部門におけるインフォーマル労働である。

さて、雇用者積立基金および雑則法（Employees Provident Funds and Miscellaneous Provisions Act）は労働者の退職金や年金に関わる法律であり、労働者 20 人以上の事業所が対象になっている。また、退職金支払法（Payment of Gratuity Act）は勤続 5 年以上働いた労働者への退職金支払いを義務付ける法律であり、雇用者州保険法（Employees State Insurance Act）は労働災害や労働者本人と家族の疾病などの保険に関する法律であり、出産手当（改正）法（The Maternity Benefit (Amendment) Act）は被雇用者の出産休暇の期間を 26 週間に規

表 2-7 有給休暇制度の有無と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
Yes	6.17	38.58	1.37	46.12
No	12.04	40.93	0.91	53.88
合計	18.21	79.51	2.28	100.00

定している。いずれの法律も、工場法登録企業に適用される（日本貿易振興機構 2009；2017）。そこで、自動車産業における就業者の社会保障制度の加入状態をみたのが、表 2-8 である。これによれば、いかなる社会保障制度にも加入していない就業者は、全体でみて 35.9% も存在している。会社部門だけに限定してみても、その比率は 3 割を超えている（=24.1/79.5）。

表 2-7 と表 2-8 からは、法令順守が強く求められている会社部門においても、工場法や社会保障制度の網の目から脱落している労働者が、決して無視できないほどの厚みで存在していることがわかった。インドの自動車産業では、2000 年代以降、社会保障費の企業負担の軽減や雇用のバッファー機能としての役割のために、「請負労働者」（contract labour）と呼ばれる非正規労働者を大量に採用するようになったことがよく知られている（友澤 2016；Barnes 2018：chapter 4；Kotwal, Ramaswami and Wadhwa 2011：pp.1176-1177）。本研究ノートが依拠している PLFS では、残念ながら、直接、請負労働者かどうかをデータからは識別できないが、雇用契約のタイプは調査されている。そこで、表 2-9 で、就業者の雇用契約を見てみたい。これによると、就業者全体の 69.5% にお

表 2-8 社会保障制度と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
積立基金（PF）・年金基金のみ	0.31	13.54	0.00	13.85
退職金のみ	1.07	0.00	0.00	1.07
健康保険と出産休暇・手当のみ	0.00	2.73	0.00	2.73
PF・年金基金と退職金のみ	0.30	8.10	0.00	8.41
PF・年金基金、健康保険と出産休暇・手当のみ	2.06	6.52	0.13	8.71
退職金、健康保険と出産休暇・手当のみ	0.00	0.49	0.11	0.60
PF・年金基金、退職金、健康保険と出産休暇・手当	1.39	22.07	1.25	24.71
上記の如何なる社会保障の受給資格なし	11.02	24.05	0.79	35.86
わからない	2.05	2.01	0.00	4.06
合計	18.21	79.51	2.28	100.00

表 2-9 雇用契約と企業タイプ

	自営業	会社	その他	合計
書面による雇用契約なし	16.08	52.39	1.06	69.54
書面による雇用契約：1 年未満	0.61	9.28	0.12	10.01
書面による雇用契約：1～3 年未満	0.65	2.56	0.00	3.21
書面による雇用契約：3 年以上	0.87	15.27	1.10	17.24
合計	18.21	79.51	2.28	100.00

いて、書面による雇用契約がなされていない。3 年以上の雇用契約は、全体のわずかに 17.2%に過ぎず、そのほとんどが会社部門の就業者である。また、会社部門に限定してみると、書面による契約がない就業者は 65.9% (=52.4/79.5)、契約が 1 年未満の就業者は 11.7% (=9.3/79.5) となっており、あわせて 8 割に近い就業者の雇用がこの意味で「不安定」であることがわかる⁵。

PLFS 以前から行われている全国標本調査 (NSS) の「雇用失業調査」(Employment and Unemployment Survey) において伝統的に利用されてきた雇用者の状態の区別として、「常用労働者」と「臨時労働者」というものがある。PLFS でも、この区別は依然として利用されている。そこで、表 2-10 で雇用契約と伝統的な雇用区分をクロス集計してみた。これによると、(1) 臨時労働者は、書面による雇用契約がない場合のみに該当すること、(2) 自動車産業全体でみて、実に、92.9%が常用労働者になっていること、がわかる。すなわち、このことは、伝統的な雇用状態の概念が、近年進展している請負労働者の増加という現象を明らかにするうえで、必ずしも有効なものではないことを示唆し

⁵ インド政府は、2018 年 3 月に、産業雇用規則法 (Industrial Employment (Standing Orders) Act) を改訂し、従来、縫製産業でのみ認められてきた直接雇用に関する有期雇用契約を全産業に認めることにした (TMI 総合法律事務所 2018)。PLFS は、2017 年 7 月から 2018 年 6 月までが調査対象時期であるので、この新しい改正の影響は軽微であると思われるが、この改正がなされるまでは、自動車産業においては企業が労働者を直接雇用している限り、有期雇用契約が法的には認められていなかった。

ている（また、伝統的な意味での臨時労働者は、スポット市場において日雇いで雇用される性格の労働者であり、自動車産業においては少数である、ということも本研究ノートにおいて明確になった）。

表 2-10 雇用契約と雇用状態

	常用労働者	臨時労働者	合計
書面による雇用契約なし	62.47	7.07	69.54
書面による雇用契約：1年未満	10.01	0.00	10.01
書面による雇用契約：1～3年未満	3.21	0.00	3.21
書面による雇用契約：3年以上	17.24	0.00	17.24
合計	92.93	7.07	100.00

表 2-11 は、就業者の特徴を性別ごとにみたものである。全体の 93.4%が男性であり、これは会社部門でみてもそう大きく変わらない。すなわち、自動車産業では、男性就業者が主たる就業者である⁶。こうした男性中心の雇用構造は、工場法の規定によって午後 8 時以降の女性労働が制限されていることが、その理由のひとつである（バルガバ 2006：83 頁）。

表 2-11 企業タイプと性別

	男性	女性	合計
自営業	24.75	3.86	28.61
会社	66.77	2.63	69.40
その他	1.92	0.07	1.99
合計	93.44	6.56	100.00

⁶ ちなみに、マルチ・スズキの女性比率は 1.5%である（Maruti Suzuki India Limited 2018：p.105）。

3. 会社部門における就業者の属性

自動車産業は完成車メーカーを頂点とするサプライ・チェーンから構成され、これに直接参加できる主要な事業体は会社部門である。そこで、本節では、会社部門にサンプルを限定して議論を進める。会社部門全体の推定就業者総数は 64 万 3,009 人（標本数 263 人）であり、この集団の属性を検討したい。

経済の近代化や都市化の進展で宗教やカーストなどの社会集団の経済的影響力が漸次小さくなる、と考えることは自然なことであるし、インドにおいてもそうした兆候が確認できなくはない⁷。また、インド憲法においても、身分による差別は禁止されている。しかしながら、現実には、依然として宗教やカーストによる就職差別が存続していることを否定することは難しい（Deshpande 2011 ; Deshpande and Newman 2007 ; Deshpande and Spears 2016 ; Mosse 2018 ; Munshi forthcoming ; Upadhy 2007）⁸。

⁷ たとえば、マルチ・スズキの R.C.バルガバ会長は、「・・・マルチをはじめインドの企業活動においてはカースト制度の影響はない。実際、マルチにはあらゆる宗教・宗派の社員がいるし、かつては不可触賤民と呼ばれた指定カースト出身の社員も多数いるが、職場では宗教や出自などは無関係である。・・・マルチではこれまで一度たりともカーストを要因とする事件や問題が起こったことはない」（バルガバ 2006 : 84 頁）と述べている。

⁸ 実際、1980 年代当時のマルチを振り返って、スズキの鈴木修会長は「・・・インドにはカースト制度があると聞いていたので、これをなんとかしようと思いました。そこで、食堂は役員から全社員まで同じ場所を利用するようにしました。私たちや社長以下の幹部も社員と一緒にカフェテリアに列に並びました。それを現地の管理職が食堂の外からガラス越しに見ているのです。当時、彼らは現場のワーカーの中に混じっているのが嫌で仕方なかったんですね。帽子をかぶるのも制服を着るのも嫌がっていたくらいです」「・・・現場で働かずに、職場にカースト制度を持ち込んだり、日本式の方法に反対する人たちの意見は無視しました。そういう人は、いずれいなくなります。引き留めもしなかった。それで空いた穴は、日本でいう「たたき上げ」の人たちが埋めてくれましたから」などと述べている（バルガバ 2006 : 15-17 頁）。また、チャータージー（1993）も、マルチへの日本的経営の導入について、ホワイトカラー層における制服着用への拒否感が一番強かったことを指摘している。また、宮本（2004 : p.303）は、アパレル関連の部品を製造している日系企業におけるインド人管理者による「応募書類に出身カースト名を書かせることはないが、名前から出身身分の判別はほぼ可能であり、工場内清掃などの労働に上位カーストの出身を就かせることはあり

本研究ノートにおける重要な問題関心は、こうしたインド社会に根強く残っている宗教やカーストなどの身分差別が、会社部門における雇用構造とどのような関係を持っているのかを、統計に基づいて確認することにある。この文脈において、マルチ・スズキの R.C.バルガバ会長が「インドの産業社会においては、カースト的職制が非常に強いのは事実だ。ただし、このカースト的職制は、何世紀にもわたりインド人の生活の一部になっている本来のカースト制度とは何の関係もない」と述べていることを特記しておきたい（バルガバ 2006 : 72-73 頁）。本研究は、その意味で、「カースト的職制」の中身を、就業者個人の能力や業績のみならず伝統的な宗教やカーストなどの社会的背景をも含めて総合的に検討するための予備的作業の一環である、と位置付けることができる。

そこで、まずは、会社部門の就業者全体について宗教とカーストでクロス集計をした表 3-1 を確認したい。第 1 に、ヒンドゥー教徒のシェアが 95.2%となっており、他の宗教を圧倒している。もちろん、インド全体でヒンドゥー教徒の人口シェアは 82%と高いが、それよりもはるかに高くなっている⁹。全人口比でみて 13%のイスラム教徒は、ここではわずか 1.8%のシェアに過ぎない。第 2 は、指定部族（Scheduled Tribe : ST）のシェアがその全人口比 9%に対してわずか 2%でしかない。第 3 に、指定カースト（Scheduled Caste : SC）も人口比が 20%に対して、自動車産業におけるシェアは 15.3%に過ぎない。第 4 に、OBCs は総人口比が 43%、自動車産業におけるシェアが 43.1%となっており、人口比が一致している。第 5 に、一般カーストの場合、総人口比 28%に対して自動車産業では 39.6%となっている。以上からは、社会集団ごとで自動車産業

えない。」「現在のところそのような事態は行っていないが、仕事の能力・業績のみで労働者を評価して昇進させると、例えば下位カースト出身が管理職に就いて上位カーストの労働者を管理するような事態も起こりうる。そうなれば労働者間の軋轢も心配だ。」との証言を記録している。さらに、清川（2003 : 終章）は、カースト文化が企業組織や労働者の意識にどのような影響を与えているのかを包括的に議論している。

⁹ ここで言及しているインド全体の宗教とカーストの人口比は、PLFS の全サンプルを用いて推定したものである。推定にあたっては、当然、復元乗数を利用している。

表 3-1 宗教と社会集団

	指定部族 (ST)	指定 カースト (SC)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ヒンドゥー教	2.04	13.45	41.94	37.77	95.20
イスラム教	0.00	0.00	0.72	1.07	1.79
キリスト教	0.00	0.00	0.41	0.30	0.71
シク教	0.00	0.11	0.00	0.27	0.38
仏教	0.00	1.71	0.00	0.00	1.71
その他	0.00	0.00	0.04	0.18	0.21
合計	2.04	15.26	43.11	39.59	100.00

への入職率が大きく異なることがわかった。

インドで社会的に差別を被ってきた集団は、一般的には、ST、SC とイスラム教徒であると考えられるが、ST とイスラム教徒の就業者数が少ないので、ここでは、これら 3 つの集団を便宜的に 1 つの社会的弱者層のカテゴリーにまとめておきたい。また、「その他後進諸階級」(Other Backward Classes : OBCs) も ST と SC と並んで、インド憲法上、保障的差別措置(アファーマティブアクション)の対象になっている社会集団である。以下で利用する社会集団は、(1) ST、SC とイスラム教徒からなる社会的弱者層、(2) その他後進諸階級(OBCs) と(3) その他の一般カースト、の 3 つである。

図 3-1 を確認すると、社会的弱者層は 12 万 2,777 人で全体の 19.1%、その他後進諸階級(OBCs) は 27 万 2,540 人で 42.4%、一般カーストは 24 万 7,692 人で 38.5%となっている。社会集団としてみると、会社部門における自動車産業では OBCs が最大のグループとなっている。

図 3-2 は、社会集団別の就業者数を地図にしたものである。ここでも、図 2-1 と同様に、「自動車の三日月」が観察されるが、地域ごとに社会集団の労働者比率が異なることがわかる。ハリヤーナー州、マハーラーシュトラ州とカル

図 3-1 社会集団別の就業者数

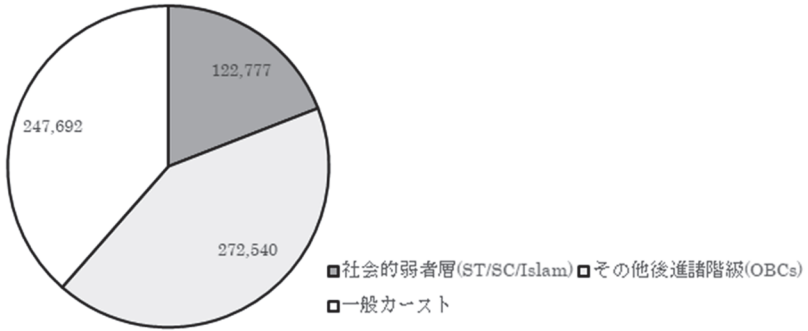
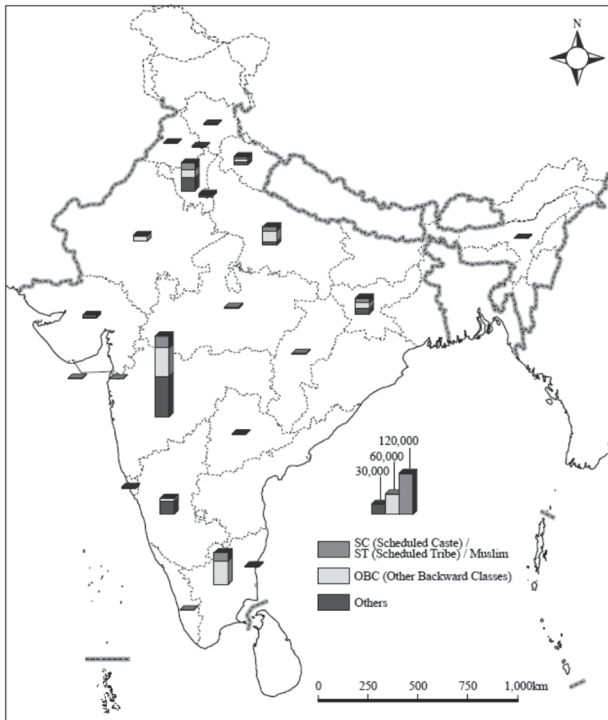


図 3-2 州別・社会集団別の就業者



ナータカ州では一般カーストの比率が高いが、タミル・ナードゥ州とウツタル・プラデーシュ州では OBCs の比率が高くなっている。

表 3-2 は、雇用先の規模と社会集団の関係をみたものである。社会的弱者層全体の 92.4%が、労働者が 20 人以上の規模を持つ事業所で雇用されていることがわかる。会社部門においては、規模の大きな事業所が相対的に多くの社会的弱者層を雇用しているわけである。例えば、タタ・モーターズは、CSR の一環としてタタ・アフーマティブアクション計画（Tata Affirmative Action Program : TAAP）の下、SC や ST に対する様々な支援策を実施している（Tata Motors Limited 2019 : p.191）。投資家のみならず顧客からの評判も、自動車のような高価な耐久消費財を製造販売している上場企業にとっては、極めて重要である。その評判を毀損するような社会的弱者層への雇用差別が、規模が大きな自動車会社にとっては企業価値の最大化を図るうえで経済合理性に欠ける行動になっているのかもしれない。

表 3-3 は、有給休暇の有無と社会集団の関係をみたものであるが、意外なことに有給休暇を取得できる社会集団としては、OBCs が最も不利な状況にあることがわかる。有給休暇を利用できる割合をみると、社会的弱者層の 49%、一般カーストの 58.9%に対して、OBCs は 38.9%となっている。

表 3-2 雇用先の労働者数と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
6 人未満	0.00	1.89	1.22	1.27
6～10 人未満	0.00	0.00	3.71	1.43
10～20 人未満	0.41	2.34	2.64	2.09
20 人以上	92.44	83.66	82.88	85.03
わからない	7.15	12.11	9.56	10.18
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-3 有給休暇制度と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
Yes	49.07	38.90	58.85	48.53
No	50.93	61.10	41.15	51.47
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-4 社会保障制度と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
積立基金（PF）・年金基金のみ	23.46	18.62	12.11	17.04
健康保険と出産休暇・手当のみ	3.81	4.22	2.38	3.43
PF・年金基金と退職金のみ	17.39	9.73	7.13	10.19
PF・年金基金、健康保険と出産 休暇・手当のみ	21.57	3.56	6.69	8.20
退職金、健康保険と出産休暇・ 手当のみ	0.76	0.00	1.22	0.61
PF・年金基金、退職金、健康保 険と出産休暇・手当	16.64	17.75	44.28	27.76
上記の如何なる社会保障の受 給資格なし	13.43	43.10	24.44	30.25
わからない	2.95	3.03	1.77	2.53
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-4 は、社会保障制度をみたものであるが、先の表 3-3 と同様に、OBCs が社会保障制度への加入についても最も遅れた社会集団であることを示している。いかなる社会保障制度にも加入していない比率をみると、社会的弱者層がわずか 13.4%、一般カーストが 24.4%であるのに対して、OBCs が 43.1%となっている。この比率では社会的弱者層が最も低いことになる。ただし、すべての社会保障制度に加入している割合は、一般カーストで 44.3%に対して、社会的

弱者層が 16.6%、OBCs で 17.8%となっている。

表 3-5 は、雇用契約をみたものであるが、OBCs の就業者全体で書面による雇用契約を行っていない割合が 77.1%と最も高く、その次に社会的弱者層の 63.6%、一般カーストの 54.7%と続く。一般カーストにおいても、5 割を超える就業者が書面による雇用契約を結んでいない。さらに、3 年以上を超える雇用契約を結んでいる割合をみると、OBCs が 8.6%と最も低く、そのつぎに社会的弱者層の 15.8%、一般カーストの 32.6%となっている。有給休暇の取得や社会保障制度の加入状況のみならず、雇用契約をみても、OBCs の地位が社会的弱者層と比べても相対的に劣悪であることがわかる。

表 3-6 は、性別をみたものである。各社会集団のなかで最も女性比率が高いのは、社会的弱者層の 9.9%となっており、OBCs で 2.1%、一般カーストで 2.6%

表 3-5 雇用契約と社会集団

	社会的 弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
書面による雇用契約なし	63.58	77.13	54.68	65.90
書面による雇用契約：1 年未満	16.97	10.71	10.12	11.68
書面による雇用契約：1～3 年未満	3.63	3.59	2.61	3.22
書面による雇用契約：3 年以上	15.81	8.57	32.59	19.21
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-6 性別と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
男 性	90.12	97.87	97.40	96.21
女 性	9.88	2.13	2.60	3.79
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

となっている。一般的にいうと、社会的弱者層を構成する SC と ST においては女性の世帯外での労働を忌避する文化規範が他の社会集団よりも弱い。これが、こうした社会集団ごとの女性比率の違いの背景のひとつとしてあるように思われる。

表 3-7 は、就業者とその世帯主との続柄を見たものである。相対的に比率が大きい続柄に注意してみると、世帯主本人の割合は、一般カーストで最も高く 60.3%、OBCs で 42.4%、社会的弱者層で 33.5%となっている。また、未婚の子供だと、逆に、社会的弱者層で最も高く 43.2%、OBCs で 25.9%、一般カーストで 15.6%となっている。

表 3-8 は、婚姻状態を見ている。これによれば、OBCs の未婚率が 55.4%で最も高く、その次に社会的弱者層の 47.8%、一般カーストの 28.2%となっている。これと、表 3-7 の世帯主との続柄を考え合わせると、社会的弱者層は世帯主の未婚の子供、OBCs の就業者は未婚の単身世帯、一般カーストは既婚の世帯主が相対的に多いことがわかる。

表 3-7 世帯主との続柄と社会集団

	社会的 弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
本人	33.51	42.41	60.29	47.60
配偶者	0.66	0.00	0.29	0.24
既婚の子供	14.64	15.88	15.29	15.41
既婚の子供の配偶者	3.44	2.13	0.00	1.56
未婚の子供	43.20	25.87	15.61	25.23
孫	2.76	0.73	0.00	0.84
両親	0.00	0.25	0.00	0.11
兄弟・姉妹	1.79	10.29	6.44	7.19
その他	0.00	2.44	2.07	1.83
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-8 婚姻状態と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
未婚	47.77	55.44	28.15	43.46
既婚	49.95	44.56	70.50	55.58
未亡人	2.28	0.00	0.39	0.58
離婚・別居	0.00	0.00	0.97	0.37
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-9 年齢と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
17-19	1.93	8.25	1.52	4.45
20-29	51.61	59.92	27.40	45.81
30-39	38.74	18.76	33.98	28.44
40-49	3.26	11.07	18.66	12.50
50-58	4.46	2.00	18.44	8.80
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-9 は、社会集団ごとの年齢構成を見たものである。一般カーストの年齢が最も高く、40 歳以上の割合が 37.1% となっている。OBCs の 40 歳台の割合は、11.1% となっており、一般カーストが 18.7%、社会的弱者層がわずか 3.3% であるが、同時に OBCs は 10 歳台と 20 歳台のシェアで最も高く、それぞれ 8.3%、59.9% となっている。表 3-8 では OBCs の未婚率が相対に高かったが、その理由の一端は 10 歳台から 20 歳台の若年層の割合が大きいことにある¹⁰。

¹⁰ 友澤 (2016)、友澤・陳・古屋 (2018) や Barnes (2018) は、自動車産業における労働者の属性を出身地域や居住地を含めて詳細に検討している。そこでは、ウッタル・プラデーシュ州やビハール州などの後進地域から OBCs を中心とする男性若年層が単身

表 3-10 教育水準と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
非識字	2.09	0.08	0.00	0.43
識字：小学校以下	0.43	0.00	0.58	0.31
小学校	0.00	1.33	2.93	1.69
中学校	22.33	7.42	5.44	9.50
高校	16.52	15.70	17.86	16.69
上級高校	12.13	25.96	20.51	21.22
ディプロマ・資格コース	21.20	15.71	17.05	17.28
大学	21.41	29.19	19.99	24.16
大学院以上	3.89	4.62	15.64	8.72
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

次に、教育水準と社会集団のクロス集計をした表 3-10 から、つぎの諸点を指摘しておきたい¹¹。第 1 に、社会的弱者層をみると、他の社会集団と比べて、

で出稼ぎのためにデリー首都圏に移動し、工場近隣の村で貧しい生活を送っている様子を明らかにしている。PLFS は残念ながら、労働移動の調査がなされていないが、表 3-7 から表 3-8 で示された OBCs 労働者の属性は、上記の先行研究と矛盾しない結果になっている。

¹¹ インドの教育制度の解説をしておく。小学校が 5 年、中学校が 3 年である。2009 年に成立した教育権利法（Right to Education Act）によって、インドでは、中学までが無償の義務教育とされた。その後、高校が 2 年、上級高校が 2 年である。小学校から高校までをインドでは“Ten”、小学校から上級高校までを“Ten Plus Two”という口語表現がよく用いられる。近年、会社部門で労働者として採用されるためには、通常、最低の学歴として高校卒あるいは上級高校卒が課せられている。その後、大学（カレッジ）が 3 年、そのあと大学院となる。以上が一般教育の場合であるが、技術教育の場合は次のようになっている。職業訓練学校（Industrial Training Institute : ITI）では、中学校卒あるいは高校卒のあと 2 年で ITI が認定する職業訓練資格（certificate）が得られる。高校卒あるいは上級高卒のあと、高等技術専門学校（Polytechnic）では 2 年あるいは 3 年程度でディプロマ（diploma）という学位が取得できる。労働者が、ディプロマを取得しているか、あるいは大卒であれば、ほぼ例外なく、英語で支障なく業務を行うことができる。詳しくは、友澤（2016）も参照されたい。

表 3-11 過去 1 年間における職業・技術訓練と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
正式の職業・技能訓練	1.83	19.64	23.04	17.55
自学自習	0.36	0.77	0.00	0.40
OJT	24.71	12.09	2.20	10.69
如何なる訓練も受けず	73.11	67.50	74.76	71.37
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

非識字者の割合が 2.1%、中学校卒が 22.3%、技術学校卒・職業訓練資格取得が 21.2%と最も高くなっている。自動車産業における社会的弱者層の学歴としては、とくに、技術資格を持っている割合が大きいことを特記しておきたい。第 2 に、OBCs は上級高等学校卒が 26%、大学卒が 29.2%と最も高くなっている。しかしながら、技術資格を持っている割合が他の社会集団のなかで最も低く、15.7%となっている。第 3 に、一般カーストは非識字者の割合が無視できる水準にあり、さらに、大学院卒が 15.6%と最も高くなっている¹²。

表 3-11 は、過去 1 年間で受けたことがある職業・技術訓練を見たものである。これは、表 3-10 における一般的な教育水準を示す学歴とは異なるものであることに注意したい。これによれば、「正式の職業・技術訓練」を受けている割合は、社会的弱者層で最も低く 1.8%、OBCs で 19.6%、一般カーストで 23%となっている。自学自習はいずれの社会集団においても無視できる割合であるのに対して、オン・ザ・ジョブ・トレーニング (OJT) をみると、社会的弱者

¹² マルチ・スズキでは、ブルーカラーの採用に際しては、職業訓練学校 (ITI) の資格 (分野としては、溶接・塗装・部品組付け・機械加工) を持っている高卒 (10 年以上の教育年数) を最低の条件としている (Maruti Suzuki India Limited 2019)。また、マルチ・スズキは、もともとはインド政府とスズキとの合弁事業であり、中央政府管轄下の公企業であった (株式の大半をインド政府が所有していた)。この公企業時代には、留保制度のもと、採用人員の 18%に SC を採用していた (バルガバ 2006: 81-82 頁、88 頁)。

表 3-12 正式の職業・技術訓練（過去 1 年間）の分野と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
関連製造業	0.00	0.00	4.86	2.46
自動車	0.00	20.95	4.84	12.39
電機・電気・電子	0.00	1.33	21.15	11.33
情報技術（IT）	48.71	6.80	5.80	7.12
機械工学	0.00	17.75	52.41	34.93
その他	51.29	53.18	10.94	31.78
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

注：関連製造業は、宝飾品・皮革・ゴム・家具・印刷を意味する。

層で最も高く 24.7%、OBCs で 12.1%、一般カーストで 2.2%となっている。

PLFS では、正式の職業・技術訓練を受けた推定就業者 11 万 2,838 人について、その内容について追加的な質問がなされている。表 3-12 は、訓練分野をみたものである。社会的弱者層の場合、そもそも正式の訓練を受けている割合が極めて小さいので参考程度に考える必要があるが、訓練分野の 48.7%が情報技術（IT）関連となっている。OBCs では自動車と機械工学の割合が多いのに対して、一般カーストでは電気系が 21.2%、そして機械工学が 52.4%と高くなっている¹³。社会的弱者層と OBCs の場合、分野の中身がわからないその他が 5

¹³ インド政府は、2015 年に「技能開発と企業家精神に関する国家政策」（National Policy on Skill Development & Entrepreneurship）を公表し、2022 年までの目標であるスキル・インド・ミッション（Skill India Mission）を策定している。このなかでも、技能開発計画（Pradhan Mantri Kaushal Vikas Yojana PMKVY）は、2022 年までに 1,000 万人の若者層に技能訓練を提供することを目的としている。第 1 期の PMKVY では、2015-16 年に 198 万人が訓練され、2016-17 年以降の第 2 期の PMKVY では 279 万人が訓練され、うち 121 万人が就業している（Ministry of Finance 2019 : p.263）。技能開発と企業家精神に関する国家政策は、民間部門との提携（Public-Private Partnership : PPP）を重視しており、自動車における職業・技能訓練はインド自動車工業協会（SIAM）・インド自動車部品工業協会（ACMA）・自動車ディーラー協会連合会（FADA）の三団体が設立した「自動車技能開発審議会」（Automotive Skills Development Council : ASDC）が実施主体

表 3-13 正式の職業・技術訓練（過去 1 年間）の期間と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
3 カ月未満	0.00	1.33	1.24	1.25
3～6 カ月	51.29	0.00	10.97	6.57
6～12 カ月	0.00	5.60	7.37	6.38
12～18 カ月	0.00	43.78	0.00	20.77
18～24 カ月	0.00	9.80	4.86	7.11
24 カ月以上	48.71	39.50	75.56	57.92
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

割を超えており、具体的にどのような内容の訓練を受けたのか、PLFS データからは読み取ることができない。

表 3-13 は、正式の訓練の期間を示したものである。興味深いのは、比較的短期の割合が少なく、1 年を超える期間にわたる訓練を受けている就業者が多数存在することである。社会的弱者層の場合、2 年を超えているのが 48.7%、OBCs で 1 年から 1 年半が 43.8%、1 年半から 2 年が 9.8%、2 年以上が 39.5% となっている。これに対して、一般カーストでは 1 年半から 2 年で 4.9%、2 年以上に至っては実に 75.6%に達している。

表 3-14 は、正式の訓練のタイプを見たものである。社会的弱者層では 100% がフルタイム、OBCs ではパートタイムが 49.4%、フルタイムが 50.6%、一般カーストでは OJT が 4 %、パートタイムが 1.2%、フルタイムが 94.7%となっ

となっている。ASDC は、自動車に関わる製造・R&D・道路輸送・販売・サービスで合計 199 種の資格を認定している。本研究ノートに関わるのは製造と R&D であるが、それぞれ資格は 78 種、18 種存在している (Automotive Skills Development Council 2019)。そこでの職業・技能資格は、2013 年からスタートした国家技術資格フレームワーク (National Skills Qualifications Framework : NSQF) に基づく、インド共通の国家資格となっている (Ministry for Skill Development & Entrepreneurship 2019)。

表 3-14 正式の訓練（過去 1 年間）のタイプと社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
OJT	0.00	0.00	4.02	2.03
パートタイム	0.00	49.38	1.24	24.05
フルタイム	100.00	50.62	94.74	73.92
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

表 3-15 正式の訓練（過去 1 年間）費用の負担と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
政府	0.00	9.40	11.78	10.41
自己資金	100.00	90.60	81.39	86.13
その他	0.00	0.00	6.83	3.45
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

ている。

訓練費用の負担を見たのが、表 3-15 である。社会的弱者層は 100%が自己資金であり、OBCs においてもその比率は 90.6%と高い。OBCs が政府からの助成を受けている割合は 9.4%となっている。これに対して、一般カーストの場合、政府からの助成が 11.8%、自己資金が 81.4%、その他が 6.8%となっている。

表 3-16 は、自動車産業門別での社会集団の就業状況を見たものである。完成車製造部門においては、会社部門の自動車就業者全体の割合で見て、社会的弱者層が 12.1%、OBCs が 14.1%、一般カーストが 22.1%を占めている。社会集団としては、一般カーストが最も多いことがわかる。これに対して、車体・トレーラー製造部門においては、それぞれの比率は、0.9%、6.4%、1.7%となっており、OBCs が最大の社会集団となっている。さらに、部品製造部門では、それぞれ、6.1%、21.9%、14.7%となっており、ここにおいても OBCs が最大

表 3-16 自動車産業部門と社会集団

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
完成車製造	12.11	14.07	22.12	48.30
車体・トレーラー製造	0.88	6.41	1.70	8.99
部品製造	6.10	21.90	14.70	42.71
合計	19.09	42.39	38.52	100.00

の集団である。すなわち、完成車製造においては OBCs のシェアは相対的に少ないのに対して、それ以外の部門では OBCs が最大の集団となっていることがわかる。以上のように、自動車産業部門別で、社会集団の構成比に無視できない違いがあることがわかった。

表 3-17 では、2004 年国家職業分類 (National Classification of Occupation 2004) の 1 桁分類コードと社会集団をクロス集計した。経営管理層 (Legislators, Senior Officials and Managers)、専門職、技術者・准専門職、事務職および販売職 (Service Workers and Shop & Market Sales Workers) を「ホワイトカラー」と見做したのに対して、それ以外を「ブルーカラー」とした（ここでは、技術者と販売職をホワイトカラーに分類した）。ブルーカラーは、さらに、職人・関連技能労働者 (Craft and Related Trades Workers) と設備機械操作者・組立工 (Plant and Machine Operators and Assemblers) からなる「技能労働者」と低技能職務 (Elementary Occupations) の「非技能労働者」に 2 区分できる。上記の職業分類は、経営管理層をヒエラルキー構造の頂点とし末端の工場労働者までを貫く会社内における地位を表すものと、ここでは解釈したい。

パネル (A) を見ると、予想どおり、一般カーストの就業者のなかでは、ホワイトカラーの割合が 39.6% と高く、しかも経営管理層が 14.7%、専門職が 16.9% となっている。これに対して、社会的弱者層のホワイトカラーの割合は 11.5%、OBCs で 20.8% に過ぎない。

表 3-17 会社内の地位と社会集団

パネル (A)

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	11.48	20.82	39.63	26.28
経営管理層	0.08	7.54	14.71	8.88
専門職	0.00	6.69	16.87	9.33
技術者と准専門職	5.45	2.03	3.85	3.38
事務職	5.95	2.21	3.43	3.39
販売職	0.00	2.35	0.77	1.29
ブルーカラー：技能労働	55.06	51.70	40.57	48.05
ブルーカラー：非技能労働	33.46	27.48	19.81	25.67
合計	100.00	100.00	100.00	100.00

パネル (B)

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	8.34	33.58	58.08	100.00
経営管理層	0.18	35.99	63.83	100.00
専門職	0.00	30.36	69.64	100.00
技術者と准専門職	30.74	25.48	43.77	100.00
事務職	33.45	27.63	38.92	100.00
販売職	0.00	77.07	22.93	100.00
ブルーカラー：技能労働	21.88	45.60	32.52	100.00
ブルーカラー：非技能労働	24.89	45.38	29.73	100.00
合計	19.09	42.39	38.52	100.00

職業ごとで社会集団の比率を再計算したものが、パネル（B）である。これを見ると、一般カーストがホワイトカラー全体の 58.1%を占めているのに対して、社会的弱者層はわずか 8.3%に過ぎない。さらに、経営管理層や専門職にいたっては、社会的弱者層のシェアはほぼ無視できる水準である。技術者や事務職については、社会的弱者層は 3 割を超えるシェアを持っているが、販売職ではほぼ無視できる水準になっている。このことは、営業・販売にあたっては属人的な「ソフトスキル」が必要とされることが多く、カースト差別という社会的背景もあって、社会的弱者層がそうした職種で採用されるのが極めて困難である、と解釈できるかもしれない。

以上から、ホワイトカラーにおいては社会集団ごとでそのシェアが大きく異なることがわかった。これに対して、ブルーカラーの技能労働者では、社会的弱者層が 21.9%、OBCs が 45.6%、一般カーストが 32.5%となっており、各集団が一定程度の割合で混在している。非技能労働者においても、それぞれのシェアは、社会的弱者層の 24.9%、OBCs の 45.4%、一般カーストの 29.7%となっている。ブルーカラー最大の社会集団は OBCs であり、社会的弱者層は非技能労働者群で相対的にシェアが高い¹⁴。

会社内における地位が社会集団ごとで異なっていることがわかったが、そうした違いが生じる背景を、自動車産業を完成車製造部門と部品・車体・トレーラー製造部門の 2 部門に区別して、もうすこし詳しく調べることにしたい（部品・車体・トレーラー製造部門を、以下では部品製造部門と略称する）。表 3-18 は、会社内の地位と社会集団ごとの平均年齢を示したものである。パネル（A）は参考のために自動車産業全体を示しているが、以下では部門別の結果に注目して検討したい。

¹⁴ 表 3-17 で示されているように、社会的弱者層の専門職と販売職のサンプルが PLFS では抽出できなかった。このことは、60 万人以上存在すると思われる会社部門の就業者全体を、標本数わずか 263 人で代表することの限界を示している。本研究ノートの最大の弱点が、この小規模サンプル問題である。

完成車製造部門を示す同表のパネル（B）で全体の傾向をみると、経営管理層の年齢 47 歳が最も高く、技術者の 40 歳がそれに続いている。ホワイトカラーの事務職と販売職の年齢はそれぞれ 29 歳、27 歳となっており、ブルーカラーの年齢と比べても低い。意外なことに技能労働者の年齢が 28 歳であるのに対して、非技能労働者では 36 歳となっている。社会集団別に平均年齢をみると、社会的弱者層が最も若く 29 歳、OBCs が 32 歳、一般カーストが 37 歳となっている。社会集団別でみても、技能労働者の年齢が非技能労働者よりも低いことがわかる。

社会集団ごとの年齢構成の違いは、入職タイミングの違いによるかもしれない。一般カーストが自動車産業に入職したタイミングが早く、OBCs と社会的弱者層は比較的最近に入職したのかもしれない。世代の若い一般カーストは、ブルーカラーではなく、ホワイトカラーあるいは IT や通信などの現代的なサービス部門に強い入職傾向を持っているように推察される。

部品製造部門を示すパネル（C）を確認したい。全体の傾向としては、経営管理層の年齢が最も高いことはパネル（B）と同様である。ホワイトカラーの年齢がブルーカラーよりも高くなっていること、さらには、技能労働者の年齢が若干ではあるが非技能労働者よりも高くなっている点で、完成車製造部門とは異なっている。こうした全体傾向は、社会的弱者層と OBCs でも観察されるが、例外的に、一般カーストの技能労働者の年齢が非技能労働者よりも低くなっている。また、社会集団別の年齢は、一般カーストが 36 歳と最も高くなっているが、社会的弱者層が 29 歳、OBCs が 26 歳となっており、OBCs の年齢が最も低くなっていることわかる。

表 3-18 会社内の地位と社会集団別の平均年齢

パネル (A) 自動車産業部門全体				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	36.4	33.9	38.8	36.9
経営管理層	33.0	37.2	48.1	44.1
専門職	.	34.0	32.8	33.2
技術者と准専門職	34.9	32.7	39.3	36.3
事務職	37.7	30.7	27.2	31.7
販売職	.	27.1	40.5	30.2
ブルーカラー：技能労働	26.8	25.8	32.1	28.1
ブルーカラー：非技能労働	29.4	28.1	41.0	32.3
合計	28.8	28.1	36.5	31.5

パネル (B) 完成車製造部門				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	32.5	33.9	39.4	37.5
経営管理層	.	32.9	51.9	46.9
専門職	.	38.2	33.0	34.1
技術者と准専門職	37.0	42.0	41.0	39.9
事務職	30.1	30.7	24.2	28.6
販売職	.	27.1	.	27.1
ブルーカラー：技能労働	26.1	26.6	31.0	28.1
ブルーカラー：非技能労働	33.2	33.6	42.5	36.1
合計	28.5	31.5	37.0	33.3

パネル (C) 部品・車体・トレーラー製造部門				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	39.0	33.9	37.0	35.9
経営管理層	33.0	40.8	38.7	39.7
専門職	.	27.6	26.5	27.5
技術者と准専門職	34.0	28.9	38.8	35.0
事務職	45.7	.	30.1	37.2
販売職	.	27.0	40.5	33.6
ブルーカラー：技能労働	28.8	25.6	33.2	28.1
ブルーカラー：非技能労働	25.3	24.5	39.9	29.3
合計	29.2	26.4	35.9	29.8

表 3-19 は平均就学年数を見たものである。パネル（B）を確認すると、専門職の就学年数が最も高く 17 年となっている。ここから、専門職は、大学院以上の学歴を持っていることがわかる。その次に高いのは、経営管理層の 15 年である。15 年はちょうど大学卒業のためにかかる年数と一致する。また、ホワイトカラーの就学年数 16 年がブルーカラーの 12 年を上回っていることは自然なことであろう。就学年数 12 年は、上級高校を卒業する年数と一致する。技能労働者と非技能労働者の就学年数はほぼ 12 年であるが、若干、技能労働者の方が長くなっている。

パネル（C）で全体の動向を見ると、経営管理層の就学年数が 16 年と最も長く、技術者が 15 年でその次に長いことがわかる。ブルーカラーの技能労働者と非技能労働者では 12 年となっている。ここでも、わずかであるが技能労働者の就学年数の方が長いことがわかる。社会階層別の就学年数では、OBCs の 13 年が最も長く、社会的弱者層と一般カーストがそれぞれ 12 年となっている。一般カーストでは、その他の社会集団と異なり、非技能労働者の就学年数が技能労働者のそれを上回っている。

表 3-19 会社内の地位と社会集団別の平均就学年数

パネル (A) 自動車産業部門全体

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	15.6	15.1	15.3	15.2
経営管理層	17.0	15.9	14.9	15.3
専門職	.	14.7	17.1	16.4
技術者と准専門職	17.2	15.8	12.3	14.7
事務職	14.1	16.7	12.4	14.1
販売職	.	11.9	10.0	11.4
ブルーカラー：技能労働	11.8	12.4	11.9	12.1
ブルーカラー：非技能労働	11.0	12.2	11.4	11.7
合計	12.0	12.9	13.1	12.8

パネル (B) 完成車製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	13.3	14.7	16.0	15.5
経営管理層	.	15.8	14.7	15.0
専門職	.	14.9	17.1	16.7
技術者と准専門職	13.0	12.0	17.0	14.2
事務職	13.5	16.7	12.9	14.7
販売職	.	10.0	.	10.0
ブルーカラー：技能労働	11.6	12.1	12.3	12.0
ブルーカラー：非技能労働	12.3	12.5	10.2	11.7
合計	11.9	13.1	13.9	13.2

パネル (C) 部品・車体・トレーラー製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	17.1	15.7	13.2	14.8
経営管理層	17.0	15.9	15.6	15.8
専門職	.	14.2	16.0	14.4
技術者と准専門職	19.0	17.3	11.0	14.9
事務職	14.7	.	11.8	13.1
販売職	.	16.0	10.0	13.1
ブルーカラー：技能労働	12.3	12.5	11.4	12.1
ブルーカラー：非技能労働	9.6	12.1	12.2	11.6
合計	12.0	12.8	12.1	12.5

表 3-20 は有給休暇制度が存在している割合をみている。パネル（B）の完成車製造部門では、全体でみると、ホワイトカラーで 73%、ブルーカラーの技能労働者で 71%、非技能労働者で 47%となっている。一般カーストと OBCs の場合では、技能労働者が非技能労働者よりも有給休暇制度の割合が高くなっているが、社会的弱者層では必ずしも技能労働者の有給休暇制度の普及度が高いわけではないことがわかる。社会集団別でみると、有給休暇制度については OBCs の割合が 58%と最も低く、社会的弱者層で 64%、一般カーストで 73%となっている。

パネル（C）をみると、完成車製造部門と比べて部品製造部門の有給休暇制度の普及率が極めて低く、完成車製造部門の 66%に対して全体でわずか 32%に過ぎない。社会集団別でみると、社会的弱者層が 23%と最も低く、OBCs の 29%、一般カーストの 40%となっている。とりわけ、OBCs の非技能労働者における割合が最も低く、その普及度はわずか 9%に過ぎないことがわかる。

表 3-20 会社内の地位と社会集団別の有給休暇制度の有無

パネル (A) 自動車産業部門全体

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	51.4	64.8	72.0	67.9
経営管理層	100.0	77.5	91.8	86.7
専門職	.	67.6	58.2	61.0
技術者と准専門職	30.1	71.0	71.1	58.5
事務職	70.3	0.0	50.1	43.0
販売職	.	72.1	100.0	78.5
ブルーカラー：技能労働	51.5	40.6	59.4	49.1
ブルーカラー：非技能労働	44.3	16.0	31.3	27.6
合計	49.1	38.9	58.9	48.5

パネル (B) 完成車製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	80.2	62.5	76.5	72.6
経営管理層	.	71.0	100.0	92.4
専門職	.	100.0	58.0	66.9
技術者と准専門職	100.0	0.0	100.0	71.8
事務職	69.5	0.0	100.0	48.9
販売職	.	59.6	.	59.6
ブルーカラー：技能労働	61.0	85.8	73.6	71.3
ブルーカラー：非技能労働	67.0	26.5	56.4	47.2
合計	64.1	58.0	72.6	66.2

パネル (C) 部品・車体・トレーラー製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	31.7	67.8	59.0	58.8
経営管理層	100.0	82.7	71.8	77.6
専門職	.	17.9	64.0	23.2
技術者と准専門職	0.0	100.0	63.1	53.8
事務職	71.2	.	0.0	32.6
販売職	.	100.0	100.0	100.0
ブルーカラー：技能労働	22.5	29.2	46.3	33.5
ブルーカラー：非技能労働	19.9	9.0	12.7	12.4
合計	23.1	29.4	40.4	32.0

表 3-21 は、社会保障制度の普及度を、表 3-4 で示されている退職金制度や年金制度など少なくとも一つは社会保障制度に加入している割合で見たものである。パネル（B）では、意外なことに社会集団別でみると、最も加入率が高いのが社会的弱者層の 95%となっている。その次が一般カーストの 78%、最低の加入率が OBCs の 64%である。ただし、ホワイトカラーだけをみると加入率が逆転し、社会的弱者層は 65%、OBCs が 81%、一般カーストが 83%となる。加入率が最も悪いのが、OBCs のブルーカラーであり、技能労働者で 52%、非技能労働者で 57%となっている。こうした結果は、有給休暇制度の普及度と一致する。

パネル（C）では、社会階層別でみると、一般カーストが 68%と最も高く、その次に 64%の社会的弱者層、49%の OBCs となっている。完成車製造部門と比べると、部品製造部門の加入率が低いことがわかる。さらに、全般的にブルーカラーがホワイトカラーよりも加入率が低いことがわかるが、とくに、OBCs の非技能労働者群の加入率はわずか 15%に過ぎない。

以上、表 3-20 と表 3-21 をあわせて結果をまとめると、労働者に対する福利厚生という点では、ST、SC やイスラム教徒などの社会的弱者層ではなく OBCs が最も劣悪な状態にある、と考えられる¹⁵。

¹⁵ 一部の OBCs が、歴史的にみて、SC と同様の厳しい社会的な差別を被ってきたことは疑いないと思われる。しかしながら、OBCs には、ST や SC への差別を含む残虐行為を禁止する「指定カースト・指定部族残虐行為禁止法」(Scheduled Caste and Scheduled Tribe (Prevention of Atrocities) Act) のような法律的支援が弱いように思われる。こうしたことが、法律順守が強く求められる会社部門において、OBCs よりも ST と SC への福利厚生が相対的に良好になっている理由のひとつであると考えられる。

表 3-21 会社内の地位と社会集団別の社会保障制度

パネル (A) 自動車産業部門全体

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	78.40	85.68	77.90	80.55
経営管理層	100.00	100.00	91.82	94.78
専門職	.	84.58	70.74	74.94
技術者と准専門職	69.92	87.61	71.13	74.96
事務職	85.88	66.96	78.49	77.78
販売職	.	58.87	0.00	45.37
ブルーカラー：技能労働	91.25	52.93	61.30	64.03
ブルーカラー：非技能労働	72.86	31.56	91.15	59.55
合計	83.62	53.87	73.79	67.23

パネル (B) 完成車製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	64.9	81.1	83.3	81.7
経営管理層	.	100.0	100.0	100.0
専門職	.	86.5	70.1	73.6
技術者と准専門職	0.0	100.0	100.0	64.7
事務職	100.0	67.0	100.0	85.8
販売職	.	40.4	.	40.4
ブルーカラー：技能労働	97.6	51.6	68.9	76.5
ブルーカラー：非技能労働	97.3	56.7	81.8	76.0
合計	95.1	63.8	78.2	78.2

パネル (C) 部品・車体・トレーラー製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	87.7	91.8	62.3	78.4
経営管理層	100.0	100.0	71.8	86.5
専門職	.	81.6	100.0	83.7
技術者と准専門職	100.0	82.6	63.1	78.6
事務職	71.2	.	56.9	63.4
販売職	.	100.0	0.0	51.0
ブルーカラー：技能労働	72.0	53.3	54.2	55.3
ブルーカラー：非技能労働	46.6	14.9	98.1	46.8
合計	63.7	48.9	67.9	56.9

完成車製造部門の平均月収を示している表 3-22 のパネル（B）をみると、全体の傾向としてはホワイトカラーの 35,893 ルピーに対して、ブルーカラーの技能労働者の 15,340 ルピー、非技能労働者の 15,429 ルピーと、ホワイトカラーの平均月収がブルーカラーの平均月収の 2 倍以上になっており、ホワイトカラーとブルーカラーに大きな所得格差が存在することがわかる。

技能労働者と非技能労働者間での差はほとんど存在しない。その理由としては、社会的弱者層における非技能労働者の月収が 18,113 ルピーと極めて高くなっていることに注意したい。(1) このグループが年齢や就学年数で同じ非技能労働者の OBCs と比べて、それほど大きな違いがないこと、さらには (2) 一般カーストの年齢が 8 歳以上高いにもかかわらず（表 3-18 と表 3-19 のパネル（B））、月収が高くなっていることには追加的な説明が必要であろう。たまたま、社会的弱者層でかつ会社部門の自動車製造部門非技能労働者で高賃金を稼得しているサンプルが抽出されただけなのかもしれないが、表 3-2 で見たように社会的弱者層の雇用先の規模が相対的に大きいことも理由のひとつであると考えられることを特記しておきたい。一般的に、規模が大きい事業所や企業は、労働者に対して相対的に高賃金を提供する傾向にあると思われる。

さて、社会集団別でみると、社会的弱者層の月収が 13,009 ルピー、OBCs が 17,640 ルピー、一般カーストが 31,242 ルピーとなっている。一般カーストの所得は社会的弱者層の 2 倍以上となっている。とくに、その差が顕著なのは、ブルーカラーよりもホワイトカラーでの社会集団間の差である。社会的弱者層のホワイトカラーの月収が 15,987 ルピーであるのに対して、OBCs が 27,251 ルピー、一般カーストは 41,272 ルピーとなっている。先に確認したように、非技能労働者の場合は社会的弱者層の所得が一番高いわけであるが、技能労働者の場合は社会的弱者層の 10,541 ルピーに対して、OBCs の 11,421 ルピー、一般カーストの 22,701 ルピーとなっている。こうした差の一部は、表 3-18 のパネル（B）で見られるように、一般カースト群の年齢の高さに起因していると思われる。

表 3-22 会社内の地位と社会集団別の月収（ルピー）

パネル（A） 自動車産業部門全体

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	14,317	32,008	36,627	33,216
経営管理層	30,000	45,129	29,492	35,121
専門職	.	27,272	51,856	44,392
技術者と准専門職	8,252	33,401	24,841	21,923
事務職	19,657	22,044	11,269	17,052
販売職	.	11,608	11,000	11,469
ブルーカラー：技能労働	9,738	11,019	20,346	13,771
ブルーカラー：非技能労働	13,565	11,172	14,767	12,836
合計	11,544	15,431	25,692	18,642

パネル（B） 完成車製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	15,987	27,253	41,272	35,893
経営管理層	.	37,137	28,287	30,604
専門職	.	31,652	52,675	48,205
技術者と准専門職	10,000	10,000	42,000	21,663
事務職	19,226	22,044	10,347	17,739
販売職	.	9,191	.	9,191
ブルーカラー：技能労働	10,541	11,421	22,701	15,340
ブルーカラー：非技能労働	18,113	13,158	15,936	15,429
合計	13,009	17,640	31,242	22,708

パネル（C） 部品・車体・トレーラー製造部門

	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他 後進諸階級 (OBCs)	一般 カースト	合計
ホワイトカラー	13,172	38,275	23,119	28,087
経営管理層	30,000	51,572	32,437	42,291
専門職	.	20,553	16,259	20,057
技術者と准専門職	7,500	42,959	20,058	22,015
事務職	20,106	.	12,196	15,820
販売職	.	17,000	11,000	14,059
ブルーカラー：技能労働	7,291	10,917	18,165	12,668
ブルーカラー：非技能労働	8,685	9,862	13,899	10,833
合計	9,002	14,334	18,205	14,842

つぎに、部品製造部門における所得を示しているパネル（C）を確認したい。完成車製造部門と同様、ホワイトカラーがブルーカラーよりも所得が高くなっている。また、一般カーストの所得が一番高く、OBCs がその次で社会的弱者層が一番低くなっていることがわかる。完成車製造部門とは異なり、技能・非技能労働者に関わりなく、一般カーストの所得が一番高く、OBCs がその次で社会的弱者層が一番低くなっている。

表 3-23 は、年齢と月収の関係を見たものである。ホワイトカラーとブルーカラーを合わせたパネル（A）を確認すると、全体で 10 歳台の 7,899 ルピーから 30 歳台の 22,925 ルピーまで年齢とともに上昇したあと、40 歳台に 22,270 ルピーに微減するが、50 歳台には 31,941 ルピーまで上昇することがわかる。社会的弱者層は年齢とともに月収が上昇するが、40 歳台に 22,179 ルピーのピークを迎え 50 歳台に 16,984 ルピーまで下落する。これに対して、OBCs は年齢とともに一貫して上昇し、50 歳台には 54,639 ルピーに達する。一般カーストの場合は、年齢と月収の間に必ずしも綺麗な関係が見られない。すなわち、年齢とともに月収が上昇するが、30 歳台に 29,922 ルピーのあと、40 歳台に 21,211 ルピーまで急落し、50 歳台に 31,029 ルピーに再び上昇している。

ホワイトカラーを示すパネル（B）を見ると、社会的弱者層は欠損が多いが 20 歳台と 30 歳台の 13,000 ルピー未満から 50 歳台には 25,000 ルピーまで上昇している。OBCs は 20 歳台の 21,690 ルピーから年齢とともに上昇し 50 歳台には 65,453 ルピーにまで上昇している。一般カーストは 10 歳台の 6,000 ルピーから始まり、40 歳台において 41,845 ルピーでピークに達し、50 歳台では 32,852 ルピーにまで下落している。

パネル（C）のブルーカラーを確認すると、社会的弱者層の場合、10 歳台の 6,251 ルピーから年齢とともに上昇し、40 歳台で 22,179 ルピーのピークに達し、50 歳台で 10,000 ルピーにまで下落する。OBCs では 30 歳台で 15,065 ルピーのピークに達し、40 歳台以降下落し、50 歳台に 12,599 ルピーになっている。一

表 3-23 年齢と社会集団別の月収（ルピー）

パネル (A) 全体				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
17-19	6,251	8,249	6,852	7,899
20-29	10,450	11,551	20,957	13,482
30-39	11,744	21,808	29,922	22,925
40-49	22,179	23,905	21,211	22,270
50-58	16,984	54,639	31,029	31,941

パネル (B) ホワイトカラー				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
17-19	.	.	6,000	6,000
20-29	12,756	21,690	36,734	29,236
30-39	11,793	31,265	39,398	33,041
40-49	.	37,422	41,845	39,045
50-58	25,000	65,453	32,852	36,270

パネル (C) ブルーカラー				
	社会的弱者層 (ST/SC/Islam)	その他後進諸階級 (OBCs)	一般カースト	合計
17-19	6,251	8,249	7,250	7,982
20-29	10,376	10,223	12,680	10,697
30-39	11,731	15,065	22,141	16,822
40-49	22,179	14,704	17,475	16,969
50-58	10,000	12,599	27,984	24,683

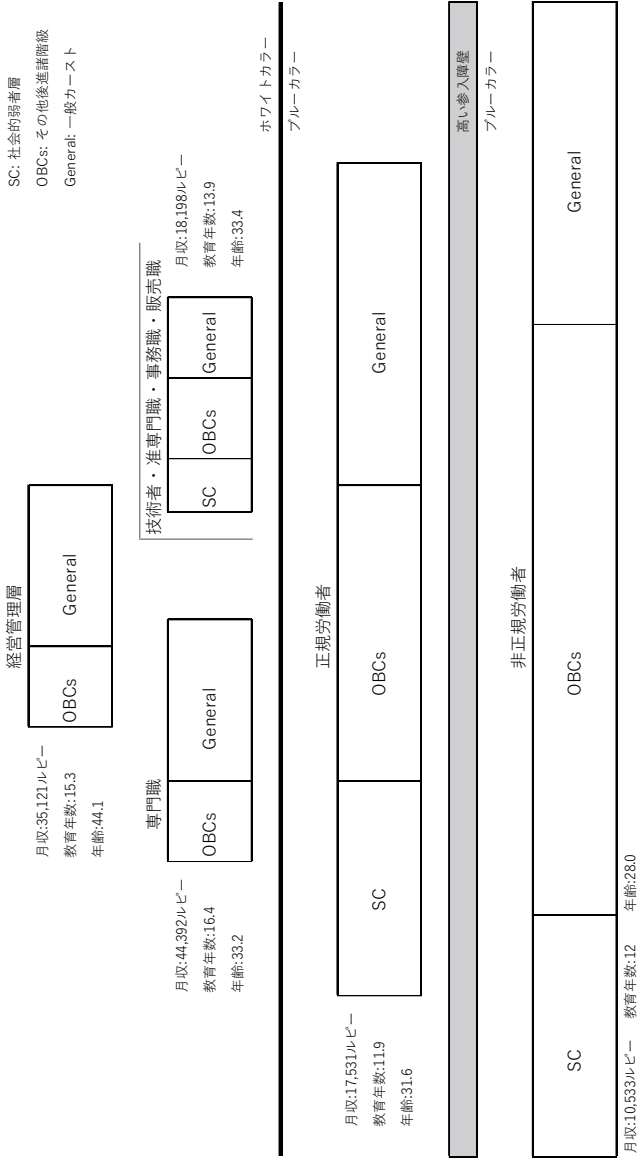
般カーストの場合は、30 歳台まで上昇し、40 歳台に下落し 50 歳台に 27,984 ルピーに上昇するという不自然な推移を示している。こうした不自然な推移は、現実の推移を示しているというよりも、小規模サンプルによる標本誤差に起因するように考えられる。

4. 若干の考察と今後の研究課題

図4-1は、自動車産業の会社部門を対象にして、(1) 経営管理層、(2) 専門職、(3) 技術者・准専門職・事務職・販売職をホワイトカラーと見做し、ブルーカラーを(1) 有給休暇受給資格を持っている正規労働者と(2) それ以外の非正規労働者に2区分して会社内のヒエラルキー構造を図示したものである（この図で示されている数値やグラフの大きさは、PLFS のデータに完全に依拠している）。清川（2003：338-340）によれば、インドの会社組織のなかでは、学歴をベースにした「トップマネジメント→中間管理層→労働者層」のヒエラルキー構造が日本や中国と比較するとその階層差が著しく大きく、会社内で労働者が職員に、職員が経営管理層に昇格するのは著しく難しいか、あるいはほとんど不可能である。また、インドの労働市場において非正規労働者が正規労働者に移動することは、一般的に極めて難しいことも知られている（木曾 2003；木曾 2012）。これらの指摘を踏まえたうえで、この図では、間接雇用の非正規労働者とそれ以外の直接雇用の就業者間に、雇用保障やセーフティネットでみて大きな格差があり、かつ、ブルーカラーとホワイトカラーの間に学歴差があることを示すために、図4-1ではそれらを「壁の厚み」で表現した。

図4-1によれば、月収は経営管理層の35,000 ルピーと専門職の44,000 ルピーが最も高く、技術者他の18,000 ルピーがそれに続き、正規労働者の18,000 ルピー、そして非正規労働者の11,000 ルピーが最低となっている。教育年数を見ると、専門職が16.4年と最も高く、経営管理層が15.3年、技術者その他が13.9年、非正規と正規労働者がそれぞれ12年と11.9年となっておりほぼ同じ年数となっている。すなわち、ホワイトカラーが大卒以上、ブルーカラーは高卒程度、という学歴差がはっきり読み取れる。年齢を確認すると、経営管理層が44歳と一番高く、専門職と技術者他が33歳でほぼ同じであり、正規労働者の32歳、非正規労働者の28歳となっている。

図 4-1 会社部門における職種別階層構造



社会集団を確認すると、ホワイトカラーでは SC を始めとする社会的弱者層はほとんど存在せず、一般カーストが最大の集団となっている。これに対して、ブルーカラーではその他後進諸階級（OBCs）のシェアが極めて高い。また、前節でも見たように、ブルーカラーは社会的弱層・OBCs・一般カーストが混在していることが再確認できる。

図 4-1 で示した会社部門における職種別階層構造と比較するために、表 4-1 でマルチ・スズキにおける就業者構造を示しておきたい。マルチ・スズキにおいても、請負労働者・短期有期雇用労働者・臨時労働者からなる「その他非正規労働者」が全体の 50% を占めていることがわかる。マルチ・スズキでは、2012 年 7 月に労働者による暴動が発生し、同社の人事労務担当の幹部職員 1 名が殺害されるという痛ましい事件があった。この事件後、マルチ・スズキは請負労働者から直接雇用の短期有期雇用労働者（“Company Temps”）に採用を切り替える方針にしているので、同業他社と比較して請負労働者の比率は低いよ

表 4-1 マルチ・スズキにおける就業者

		人数	割合
正社員 (Regular Manpower) :	上級管理職 (Top & Senior Management)	175	0.5%
	中級管理職 (Mid Management)	303	0.9%
	初級管理職 (Junior Management)	5,431	15.7%
	スーパーバイザー (Supervisors)	3,143	9.1%
	正規職員・労働者 (Associate)	5,888	17.1%
非正社員 (Non-Regular Manpower) :	見習工 (Apprentices)	2,454	7.1%
	その他非正規労働者 (Other Non-Regular Employees)	17,121	49.6%
合計		34,515	100.0%

資料 : Maruti Suzuki India Limited (2018 : p.105)。

うである (Barnes 2018 : pp.111-119) ¹⁶。また、全体の 7%と、無視できない割合で見習工が存在している¹⁷。

マルチ・スズキが公開している情報では、職種・職位別での報酬・賃金を見つけることができなかったが、取締役の報酬は公開されている。サラリーを受け取っている常勤の取締役 3 名の月額でみた報酬は、200 万ルピーから 380 万ルピーとなっている (3 名はいずれも日本人であり、生産性にリンクしているボーナスを含む)。サラリーを受け取っておらず手当やコミッションしか受け取っていない取締役については、その月収は、3 万 3,000 ルピーから 107 万ルピーの範囲にある (Maruti Suzuki India Limited 2018 : p.61)。図 4-1 や表 3-22 で示されているように、会社部門の経営管理層の平均月収は完成車製造産業の 3 万ルピーから部品製造産業の 4 万ルピーに達しているが、この額はマルチ・スズキにおける非常勤の取締役の最低報酬にほぼ等しいことがわかる。

インドでは伝統的にホワイトカラーとブルーカラーで待遇に大きな違いがあり、そうした待遇格差をできるだけ小さくする日本の経営がインドのブルーカラー労働者から高く評価されていることが、清川 (2003 : 第 9 章) や清川・大場・Verma (2002) で明らかにされている。実際、マルチ・スズキのバルガバ会長もこの問題について「会社の原則と規則はただひとつであり、職位や職階に関係なくあらゆる従業員に公平に適用されるように、特に留意したのだ。部長職にもタイムカードの使用を義務づけ、勤務時間と休日も全従業員同一とした。・・・会社負担の医療についても従業員と管理職は同じ病院で同じ扱いを受けるようにした」(バルガバ 2006 : 99 頁) と述べている。また、ブルーカラー労働者のスーパーバイザーへの昇格についても、同会長は「昇格の条件は、十

¹⁶ マルチ・スズキのホームページによると、この有期雇用労働者の任期は 7 カ月となっている。また、自動車製造に関わる職業訓練学校 (ITI) の正規資格を持っており、年齢は採用時点で 18~26 歳となっている (Maruti Suzuki India Limited 2019)。

¹⁷ 見習工の場合は、任期は 1 年であり、応募資格条件としては政府管轄の ITI に所属しており、年齢が採用時点で 18~23 歳となっている (Maruti Suzuki India Limited 2019)。

分な職務経験とリーダーシップを持ち、勤務成績が優秀で、欠勤率が低いこと。日本で研修を受けていることも条件のひとつだった。ポリテクニク卒業者の採用を完全に中止したわけではなく、入社後の社内の地位も職業訓練学校卒業者よりも上になるものの、彼らがスーパーバイザーになる際には6年間の現場勤務が義務付けられた」（バルガバ 2006：105 頁）としている。このような日本的経営の導入は、マルチ・スズキのみならず、インドにおける他の日系企業でも観察されている。たとえば、インドにおける日本的経営・生産システムの適用と適応を分析した安保（2017）は、インドの現地調査の分析結果から「・・・インド的なカーストや旧英国式の多層的職務区分の影響を減殺すべく、各社とも星取表（Skill Matrix）を設定するなど意識的な多能工育成策に取り組んでおり」（安保 2017：p.70）、「・・・苦しいながらも多能化訓練の施策などを進めて、現場のフレキシビリティを高めようとする努力のあとは伺われる。また、そうした中にも、身分差を少なくしたり、昇進の上限を緩和するなど、インドの大企業の一部も採用している動きがあり、身分差問題が絶対の壁ではない」（安保 2017：p.81）と結論付けている。

また、マルチ・スズキの場合、興味深いことに、ブルーカラーの正規労働者に最大のインセンティブを提供する生産性にリンクしたボーナス制度が施行されている。バルガバ会長によれば、「従業員を3つのグループに分け、製造ラインで働く従業員、および製造ラインへの部品などの供給を担当する従業員を第1のグループとした。／ボーナスの分配率は、このグループに属する従業員向けを最も高く設定し、彼らを補佐する部門の従業員についてはそれよりも多少低くした。さらに、マーケティングや販売、財務、人事、管理などの分野で働く従業員に対する分配率は最も低くなった。この3グループの具体的な分配率は115：100：85で、生産性連動ボーナスは支払い原資を、この比率に基づいて配分した」（バルガバ 2006：116-117 頁）。

しかしながら、マルチ・スズキは、非正規労働者には、上記で示されている

インセンティブを提供していないことを特記しておきたい(バルガバ 2006:118 頁)¹⁸。また、自動車産業における非正規労働者について、友澤 (2016 : p.3) によれば「自動二輪車の組立ラインであれば、ワーカー 1 人当たりのタクト・タイムを厳密に計算し、各自が担当する工程は非常に単純な内容に細分されている。そこでは熟練は解体されており、テーラー主義的な管理がなされている」という。

以上のように、図 4-1 で示されるような「各階層間に非常に大きな格差があり、階層相互間のコミュニケーションにかなり大きな難点がある」(清川 2003 : p.356) 会社内の職種別階層構造のなか、マルチ・スズキは、インドに日本的経営を移転してきた。また、こうした階層構造の一部は、マルチ・スズキによる日本的経営の移転の結果でもあったと考えられよう。

さて、本研究ノートは、個票データが公表されたばかりの「定期労働力調査」(PLFS) を利用して自動車産業における就業者の統計的事実を整理してきたが、つぎのような大きな限界を持っている。第 1 は、小規模サンプル問題である。自動車産業全体でデータから抽出できたサンプルはわずか 400 人未満程度に過ぎない。このサンプルで 90 万人を超える規模を持つ自動車産業全体の就業者を代表せざるを得なかった。第 2 に、PLFS が用いている「国家職業分類」(NIC) による職業分類が、会社内における本来の職位や職種に必ずしも対応していない可能性がある。会社内の職位・職種別階層構造を正確に明らかにするために、個別会社ごとの就業者の情報が必要である。

これらの問題に対応するためには、他の統計資料の活用や独自の調査などを行う必要がある。以上は、今後の研究課題としたい。

¹⁸ ボーナスの支給額の基礎となる従業員 1 人当たりの生産性を算出する際、非正規労働者までが対象に含まれれば、ボーナス額は大幅に減少することになる。このため、労働組合のリーダーが非正規労働者の正規化を主張したときに、正規労働者がそうした主張をサポートしなかったようである (バルガバ 2006 : 118 頁)。

参考文献

- 安保哲夫（2017）「世界の中のインド・ハイブリッド工場」佐藤隆広編『インドの産業発展と日系企業』（研究叢書77号）神戸大学経済経営研究所、第3章所収。
- 木曾順子（2003）『インド開発のなかの労働者』日本評論社。
- 木曾順子（2012）『インドの経済発展と人・労働』日本評論社。
- 清川雪彦（2003）『アジアにおける近代的工業労働力の形成』岩波書店。
- 清川雪彦・大場裕之・P.C. Verma（2002）「日系企業のインド進出と職務意識の変化--いわゆる「日本的経営」はインドで受容されつつあるか？」『経済研究』第53巻第2号、134－150頁。
- 佐藤隆広（2004）「インドにおける若年層の失業問題」『経済学雑誌』第105巻第1号、70－101頁。
- 佐藤隆広（2015）「都市の経済活動」水島司・柳澤悠編『現代インド②溶融する都市・農村』東京大学出版会、第5章所収。
- 佐藤隆広（2018）「インド政府統計からみたインドの航空機産業に関する研究ノート」『国民経済雑誌』第217巻第5号、51－71頁。
- チャタージー、バスカー（1993）『インドでの日本式経営』サイマル出版会。
- TMI総合法律事務所（2018）「有期雇用制度の全産業への導入」『インド最新法令情報』2018年8月号。
- 友澤和夫（2015）「自動車産業の発展と産業集積」岡橋秀典・友澤和夫編『現代インド④台頭する新経済空間』東京大学出版会、第7章所収。
- 友澤和夫（2016）「工業化と非正規」『経済地理学年報』第62巻、71－86頁。
- 友澤和夫・陳林・古屋辰郎（2018）「デリー首都圏における工業労働市場とワーカーの経済生活」『地理科学』第73巻第1号、1－20頁。
- 日本貿易振興機構（ジェトロ）（2009）『インド労働法に関する調査報告書（和訳）』。
- 日本貿易振興機構（ジェトロ）（2017）『インド労働法の改正点』。
- バルガバ、R.C.（2006）『スズキのインド戦略』中経出版。

古田学・佐藤隆広・三嶋恒平（2017）「インド・オートバイ産業の生産性分析」佐藤隆広編『インドの産業発展と日系企業』（研究叢書77号）神戸大学経済経営研究所、第13章所収。

Markline（2018）『世界の二輪車生産と販売：インド、中国、インドネシア・タイほかASEANの概況』。Retrieved on 2019/11/3 from
https://www.marklines.com/ja/report/rep1743_201807

Markline（2019）『インドの二輪車生産と工場生産能力の分析』。Retrieved on 2019/11/3 from
https://www.marklines.com/ja/report/rep1872_201906

宮本謙介（2004）「インド日系企業の労働市場」『経済学研究』第54巻第3号、47－66頁。

Automotive Skills Development Council（2019）. *Job Roles (Qualification Pack)*. Retrieved on 2019/11/2 from <https://www.asdc.org.in/job-roles>

Barnes, Tom（2018）. *Making Cars in the New India*, Cambridge University Press.

Deshpande, Ashwini（2011）. *The Grammar of Caste*, Oxford University Press.

Deshpande, Ashwini and Katherine Newman（2007）. “Where the Path Leads” *Economic and Political Weekly*, 42(41), pp.4133-4140.

Deshpande, Ashwini and Dean Spears（2016）. “Who is the Identifiable Victim?” *Economic Development and Cultural Change*, 64(2), pp.299-321.

Kotwal, Ashok, Bharat Ramaswami and Wilima Wadhwa（2011）. “Economic Liberalization and Indian Economic Growth: What's the Evidence?” *Journal of Economic Literature*, 49(4), pp.1152-1199.

International Organization of Motor Vehicle Manufacturers（2019）. *Production Statistics*. Retrieved on 2019/11/3 from <http://www.oica.net/production-statistics/>

Ministry for Skill Development & Entrepreneurship（2019）. *National Skills Qualifications Framework (NSQF)*, Government of India. Retrieved on 2019/11/2 from
<https://www.msde.gov.in/nsqf.html>

- Ministry of Finance (2019). *Economic Survey 2018-19*, Government of India.
- Mosse, David (2018). “Caste and Development,” *World Development*, 110, pp.422-436.
- Munshi, Kaivan (forthcoming). “Caste and the Indian Economy,” *Journal of Economic Literature*.
- Maruti Suzuki India Limited (2018). *Annual Report 2017-2018*.
- Maruti Suzuki India Limited (2019). *Work with Maruti Suzuki*. Retrieved on 2019/11/4 from <https://www.marutisuzuki.com/corporate/careers>
- National Statistical Commission (2001). *Report of the National Statistical Commission*, Volume II, Government of India.
- National Sample Survey Organisation (2018). *Economic Characteristics of Unincorporated Non-Agricultural Enterprises (Excluding Construction) in India (July 2015 – June 2016)*, NSS Report No.582, Government of India. p.132
- National Statistical Office (2019). *Annual Survey of Industries 2017-2018: Provisional Data*, Government of India. Retrieved on 2019/10/10 from http://www.mospi.gov.in/sites/default/files/asi_results/Table%201%20Annual%20Series%20upto%202017-18%20For%20Principal%20Characteristics_p.xls
- Tata Motors Limited (2019). *74th Annual Report (Integrated) 2018-19*.
- Upadhya, Carol (2007). “Employment, Exclusion and ‘Merit’ in the Indian IT Industry,” *Economic and Political Weekly*, 42(20), pp.1863-1868.

わが国の高等学校における 金融・証券教育の現状と課題

－高等学校教員に対する調査結果に基づく考察－*

神戸大学教授 家 森 信 善
名古屋学院大学准教授 上 山 仁 恵
名古屋大学教授 柳 原 光 芳

要 旨

2018 年に新しい高等学校学習指導要領および同解説が発表され、今後、高等学校において金融経済教育が一層充実されることが見込まれている。限られた授業時間で生徒の金融リテラシーを効果的に高めるためには、公民科や家庭科と他教科との連携を進めていくことが重要である。そこで、我々は、高校の現役教員（社会科や家庭科などの金融経済教育に関係の深い科目だけではなく、他の教科の担当者も含めた）1,000 人に対して、金融経済教育への考え方や、新しい学習指導要領への共感度などを尋ねるために、2018 年 12 月にウェブ調査を実施した。学校現場での金融経済教育の重要性はある程度認識されているものの近年大きな改善はみられないこと、個人金融に関する教育の主たる担い

* 本稿は、平成 30 年度の澤村正鹿学術奨励基金の助成を受けた研究プロジェクト「わが国の学校における金融・証券教育の現状と課題」の研究成果の一部である。また、家森と柳原は、挑戦的研究（萌芽）（17K18563）の支援も受けている。日本 FP 学会第 20 回大会（2019 年 8 月 31 日 同志社大学）において報告した際に、予定討論者の山下貴子同志社大学教授から貴重なコメントをいただいた。なお、家森・上山・柳原（2019）では本稿で利用するアンケート調査の結果を詳しく報告している。

手である家庭科の担当教員に対する適切な支援が必要であること、金融経済教育を高校全体で進めていくためには教員（金融関連科目以外も含めて）になる学生に向けた金融関連講義の受講機会の拡大が必要なことなどの課題が明らかになった。

1. はじめに

金融広報中央委員会が 2019 年に実施した「第 2 回 金融リテラシー調査」では、基礎的な金融に関する質問に対する正答率が日米で比較できるようにつくられている。その正答率を年齢階層別に比較したのが表 1 である。米国に比べて日本の正答率は全ての年齢層で低く、特に 18～34 歳の若年層では 9%ポイントの差異が見られる。

日本の若年層の金融リテラシーが低い理由の一つとして、金融経済教育が十分に行われていないことがしばしば指摘されている。実際、「金融リテラシー調査」によると、金融経済教育を学校で受けた経験のある人の比率は、米国（21%）に比べて日本（7%）は約 3 分の 1 にすぎなかった。

これまでに日本においても学校教育において金融経済教育の拡充は図られて

表 1 基礎的な金融に関する質問の正答率の日米比較

	日本	アメリカ
合 計	47%	53%
18～34 歳	34%	43%
35～54 歳	44%	53%
55～79 歳	57%	60%

注) 日本は 2019 年実施の『金融リテラシー調査』の結果。
アメリカは 2015 年調査の結果。

出所) 金融広報中央委員会 HP 資料

https://www.shiruporuto.jp/public/document/container/literacy_chosa/2019/pdf/19literacy.pdf

きた（家森 [2017]）。しかし、現行の学習指導要領では、社会科での「金融」の取り扱いはマクロ経済金融制度の観点（たとえば、日本銀行の金融政策）が中心となっており、生活者の立場での「金融」（たとえば、将来の資産形成のためにどのような投資を行ったら良いか）に関してはほとんど扱われておらず、こうした個人金融に関するテーマはもっぱら家庭科の領域とされてきた。しかし、その家庭科においても、中学校の家庭科では金融に関する内容はほとんど取り扱われず、高等学校の家庭科において生活設計の一環として取り扱われることになっている。しかも、高等学校家庭科の教員にとって金融経済教育は必ずしもなじみのある分野ではないことや、授業時間に厳しい制約があることから、多くの学校においては十分に扱われていないのが実情のようである（金融経済教育を推進する研究会 [2014]）。

第2節で説明するように、2018年3月に告示された次期の高等学校学習指導要領では、公民科や家庭科において「金融」の取り扱いが大幅に拡充されている。しかしながら、金融経済教育が実質的な意味で充実していくかについては決して楽観できない。実際、現行の学習指導要領においてもそれ以前のものよりは金融経済教育が拡充されており、熱心に金融経済教育を行っている教員も存在する一方で、様々な障害があることなどからその広がりには十分なものになっていない¹。言い換えれば、学習指導要領の充実が金融経済教育の強化の追い風にはなっているものの、学校の教員がどのような姿勢で金融経済教育に取り組むかによって、実効性は大きく異なってくると考えられる。

また、授業時間の制約がある中で効果的な教育を行うための工夫として、（第2節で紹介するように）学習指導要領解説は、他教科との連携の必要性を指摘している。今後、学校における金融経済教育を充実させていく上では、公民科

¹ 家森・上山（2016）では、20、30歳代の大学卒業以上の学歴を持ち、現在正社員として勤務している3,000人に対してアンケート調査を2015年に実施した。その結果によると、「金融や経済について高校卒業までに学んだものはない」という回答が、49.4%にも達した。

や家庭科の先生だけではなく、他の教科の先生方からの支持と理解、協力が必要となってくるのである。

そこで、我々は、公民科や家庭科の先生だけではなく、他の教科担当も含めた高校の教員に対して、金融経済教育への考え方や、新しい学習指導要領への共感度などの調査を実施することにした。それによって、学校での金融経済教育の課題を改めて整理した上で、新しい学習指導要領の下で、どのような金融経済教育や証券教育の展開が可能になるのかを検討する。

本稿の構成は次の通りである。第2節は、本稿の問題意識（公民科や家庭科以外の科目の担当教員についての意識を確認しておくことの重要性）の観点から、新しい学習指導要領（および同解説）について説明する。第3節は、学校における金融経済教育の効果などを分析した、海外の先行研究を紹介して、学校における金融経済教育が学術研究の重要な対象になっていることを確認する。第4節は、今回我々が実施したアンケート調査の調査票を作成する上で参考にした、学校における金融経済教育に関する代表的な調査を紹介する。第5節ではアンケート調査の実施概要と回答者の基本属性を説明する。第6節は、担当科目別の回答の違いに着目した調査結果の分析である。第7節は本稿のまとめである。

2. 新しい学習指導要領と科目間の連携

2018年3月に新しい「高等学校学習指導要領」が告示され、同7月に「高等学校学習指導要領（平成30年告示）解説」が公表された。2022年4月から新しい学習指導要領に基づいて、高校教育が行われることになる。

広い意味での個人金融に関する教育が新しい学習指導要領の下でどのように充実されていくのかを知るために、個人金融に関連の深い科目である公民科と家庭科はもちろんであるが、これら両科目以外についても個人金融に関連する記述を紹介しておくことにする。なお、以下での引用は、「高等学校学習指導要

領（平成 30 年告示）解説」（2018 年 7 月）からの抜粋である。

（1）公民科

公民科では「金融分野」をかなり専門的に取り扱うことが可能であるが、伝統的な公民科の関心は、金融政策や金融システムのあり方に向けられており、個人金融に関する取り扱いは十分なものではなかった。しかし、新しい「解説」では、（公共的な視点からが中心ではあるが）個人の金融活動に関連するテーマの拡充が図られている。たとえば、以下のような記述がある。

「フィンテックと呼ばれる IoT、ビッグデータ、人工知能といった技術を使った革新的な金融サービスを提供する動き、クレジットカードや電子マネーなどの利用によるキャッシュレス社会の進行、仮想通貨など多様な支払・決済手段の普及、様々な金融商品を活用した資産運用にともなうリスクとリターンなどについて、身近で具体的な事例を通して理解できるようにすることも大切である。」

「例えば、起業のための資金はどのようにすれば確保できるか、・・・といった、具体的な問いを設け主題を追究したり解決したりするための題材となるものである。」

「企業の会計情報の活用などにより、企業を経営したり支えたりすることへの関心を高めることができるよう、指導を工夫することも考えられる。」

「例えば、資金に余裕のある家計が、幾つかの投資計画のうちどれを選択すればよいかを協働して考察し、評価することが考えられる。」

このように、公民科において、「様々な金融商品を活用した資産運用にともなうリスクとリターン」や「幾つかの投資計画のうちどれを選択すればよいか」などのポートフォリオ選択についても触れることが可能となる。

（2）家庭科

家庭科は、個人金融に関する取り扱いを最も充実できる科目である。新しい「解説」では、この面で一層の拡充が行われている。たとえば、以下のような記述がある。

「家計管理については、収支バランスの重要性とともに、リスク管理も踏まえた家計管理の基本について理解できるようにする。その際、生涯を見通した経済計画を立てるには、教育資金、住宅取得、老後の備えの他にも、事故や病気、失業などリスクへの対応が必要であることを取り上げ、預貯金、民間保険、株式、債券、投資信託等の基本的な金融商品の特徴（メリット、デメリット）、資産形成の視点にも触れるようにする。」

「生涯を見通した生活における経済の管理や計画の重要性については、各ライフステージの特徴と課題、家族構成や収入・支出の変化、生涯の賃金や働き方、社会保障制度などと関連付けながら考えることができるようにする。また、将来を見通して、事故や病気、失業、災害などの不可避的なリスクや、年金生活へのリスクに備えた経済的準備としての資金計画を具体的な事例を通して考察できるようにする。」

「家計管理や生涯を見通した経済計画を考察する際に、例えば、ライフステージに応じた住生活や適切な住居の計画において、住宅ローンに関する費用と関連付けるなどの指導の工夫も考えられる。」

「消費生活分野では、情報通信ネットワークを利用した金融商品についての情報を収集してデータベース化したり、表計算ソフトウェアを活用したシミュレーションにより家計診断や経済設計を行ったりする。」

「消費者信用については、販売信用と消費者金融の代表的な事例を取り上げ、それぞれの特徴と留意事項について理解できるよう指導する。クレジットカードについては、その種類、契約内容、手数料、利用に当たっての留意事項などについて具体的な事例を通して理解できるよう指導する。また、自己の返済能力を超えた商品の購入や借金による多重債務や自己破産についても具体的な事

例を通して扱う。」

以上の「解説」の記述からわかるように、高校家庭科においては、単なる制度的な知識を講義するのではなく、高等学校卒業後の生活において実際に活用できるような実践的な内容が期待されている。

（3）その他の科目

公民科や家庭科以外の科目については、メインの教育テーマではないが、金融経済教育と関連した教育が可能になるとと思われる記述がそれぞれの科目の「解説」にある。

①国語

「目的や意図に応じて、実社会の問題や自分に関わる事柄の中から適切な題材を決め、情報の組合せなどを工夫して、伝えたいことを明確にすること。」という目的に関連して、「実社会の問題や自分に関わる事柄の中から適切な題材を決めるとは、広くは世界で生起する政治経済上の出来事や、科学、文化、芸術、スポーツについての知識や話題、狭くは身の回りで起きる様々な諸問題の中から、考察するに値する題材を決めることである。」として、「題材を探すに当たっては、新聞、テレビ、インターネットなどのマス・メディアを通じて伝えられる事象や問題だけでなく、まだ顕在化していない諸問題や、予想される未来社会の諸課題などについても関心を持ち、自分に関わる事柄として捉え直すことが必要である。」と指摘している。

また、「社会的な話題や自己の将来などを題材に、自分の思いや考えについて、文章の種類を選んで書く活動。」に関連して、「社会的な話題とは、広くは世界で生起する政治経済上の出来事や、科学、文化、芸術、スポーツなどに関する時事的な話題である。実社会で話題になっていることに関心を持ち、多様な情報を集め、多面的に分析しながら、自分なりの考えを明確にして、論理的に述

べていく学習である。」と指摘している。

このように、国語力を付けるための文章を読んだり書いたり、考えを伝えたりする題材として、経済に関連する出来事が使えると例示されている。

②数学

数学科に関しては、数学を学ぶ意味として、「等比数列や指数関数についての知識等があれば預貯金やローンなどの仕組みは理解しやすい。さらに、保険や金融の仕組みを正確に理解したり、危険性の評価などを的確に行ったりするためには、確率や統計についての数学的な考え方や知識等が必要になる。このように、高等学校で数学を学ぶことは、数学を活用して社会をよりよく生きる知恵を得ることにつながるのである。」と、紹介されている。

また、「数学的な見方・考え方は、数学の学習においてのみならず、他教科等の学習、日常生活や社会における場面などでも広く生かされるものである。例えば、・・・、為替レートで経済状況を予測する経済学などでも活用されている。素数が活用された暗号化技術はクレジットカードやインターネット通販など日常生活のみならずグローバル社会における情報セキュリティを確保するための基盤ともなっている。」として、数学の有用性を示すために、経済や金融分野の活用が例示されている。

さらには、自然対数の底 e に関して、「1 年間の合計金利が一定のとき、1 年、1 月、1 日、1 分、・・・と限りなく短い時間ごとに限りなく小さい期間で金利が発生するとしたら、預けたお金は何倍になるかを考えることと関連付けることで生徒の興味を高めることも考えられる。」といった複利に関連する記述もある。

そして、「各科目を履修させるに当たっては、当該科目や数学科に属する他の科目の内容及び理科、家庭科、情報科、この章に示す理数科等の内容を踏まえ、相互の関連を図るとともに、学習内容の系統性に留意すること。」とされている。

数学を学ぶことの意味づけに苦勞している数学科にとって、経済や金融分野

での数学の活用事例をうまく取り込んだ教材を作ることができれば、非常に効果的な連携が可能になると期待できる。

③外国語

外国語に関して、「題材には、他教科等で学んだ内容を積極的に活用するなど、カリキュラム・マネジメントの視点から、教科等間で学びのつながりや広がりがあるものとなるよう工夫が求められる。」としている。

そして、「地理歴史科との連携については、世界各地で見られる地球環境問題、資源・エネルギー問題、人口・食料問題、居住・都市問題などについて学習した内容と関連する話題について、外国語科で取り上げ、議論する例が考えられる。」と例示している。公民科や家庭科との連携は具体的には例示されていないものの、地理歴史との連携事例と同様の取り組みは、金融経済教育の分野でも容易に実施できよう。

④情報

情報に関して、「公民科及び数学科などの内容との関連を図るとともに、教科の目標に即した調和のとれた指導が行われるよう留意すること」とあるように、公民科との関連性を図ることが明記されており、「情報科と他教科等の学習内容や学習活動との関連をよく検討してカリキュラム・マネジメントを行い、効果的な指導計画を立てることが大切である。」とされている。

家庭科との連携については明示的に言及されていないが、「情報科の学習は、社会、産業、生活、自然等の種々の事象の中から問題を発見し、プログラムを作成・実行したりシミュレーションを実行したりするなど、情報技術を活用して問題の解決に向けた探究を行うという過程を通して展開される。」とされており、情報学習の題材の一つとして「生活」があげられていることから、連携の可能性は十分にあるといえる。たとえば、情報科では情報セキュリティに関

して、「情報と情報技術を適切に活用することで、法規や制度及びマナーを守ろうとする態度、情報セキュリティを確保しようとする態度などの情報モラルを養い、これらを踏まえて情報と情報技術を活用することで情報社会に主体的に参画する態度を養う」こととしているが、情報セキュリティが大きな問題になるのが金融取引であり、情報セキュリティに関する知識は金融リテラシーの重要な一部であるといつてよく、金融経済教育と密接に関連した教育を実施できる可能性があるといえる。

⑤保健体育

保健体育では、「我が国には、人々の健康を支えるための保健・医療制度が存在し、行政及びその他の機関などから健康に関する情報、医療の供給、医療費の保障も含めた保健・医療サービスなどが提供されていることについて理解できるようにする。その際、介護保険、臓器移植、献血の制度があることについても適宜触れるようにする。」としており、社会保障の活用面で金融経済教育と関連性を持たせる余地があることがわかる。

また、やや個人金融からは離れるが、「現代のスポーツの経済的効果には、スポーツの実施による直接的な効果のみならず、例えば、スポーツ用品、スポーツに関する情報やサービス、スポーツ施設などの広範な業種から構成されるスポーツ産業による効果、スポーツイベント等による波及的な経済的効果があり、経済活動に大きな影響を及ぼしていることを理解できるようにする。」と、スポーツの経済的な側面について強調されていることも興味深い。

⑥特別活動編

ホームルームや学校行事などの特別活動に関する「解説」において、次のような記述がある。

「社会・経済の発展による産業構造・就業構造の変化に伴い、生徒の進路選

択に関わる今日的な環境の変化が一層進んでいる。雇用の形態が多様化し、長期雇用や年功序列あるいは学歴による処遇といった企業の雇用慣行や雇用によらない新しい働き方等、働くことに関する概念が大きく変化している。そうした中で、人はその人生において、学び直しや転職を含めて複数回にわたるキャリアの選択を迫られるようになっており、キャリアを自ら形づくっていく時代を迎えていると言える。このような時代においては、将来の生き方や生活につながる主体的な進路の選択を実現する資質・能力の育成が一層重要となる。」

「進路選択に関しては、生徒の家庭の経済状況などで進学を断念することのないよう、奨学金等の制度について正しく理解した上で積極的に活用できるよう必要な助言を行うことも大切である。」

つまり、金融経済教育の重要な構成要素である、ライフプランニングについての重要性が強調されており、キャリア教育の観点で「特別活動」においても金融経済教育の展開が可能になる。

（4）科目間の連携の必要性

授業時間が増えない中で、教えるべきことが増えていることから、より効果的な授業の組み立てが必要となっている。対応策の一つとして、「解説」は、公民科や家庭科が他の教科との連携を強化することを提案している。

公民科では、「中学校社会科及び特別の教科である道徳、高等学校公民科に属する他の科目、この章に示す地理歴史科、家庭科及び情報科並びに特別活動などとの関連を図るとともに、項目相互の関連に留意しながら、全体としてのまとまりを工夫し、特定の事項だけに指導が偏らないようにすること。」として、家庭科との関係に関しては、「家庭科に属する各科目の内容のうち、生涯の生活設計、自助、共助及び公助の重要性、消費行動における意思決定や契約の重要性、ライフスタイルと環境などに関する部分との関連を図る必要がある。」としている。

家庭科では、「高等学校公民科、数学科、理科及び保健体育科などとの関連を図り、家庭科の目標に即した調和のとれた指導が行われるよう留意すること。」とされている。

このように、公民や家庭科と他教科との連携を深めるべきであるという方向性が明確に示されている。また、(3) で説明したように、他教科においても公民科や家庭科との連携が謳われている。しかしながら、他教科の教員との連携が実効的なものになるためには、他教科の教員の意識や能力開発も重要である。この点を明らかにするのが第 5、6 節の目的である。

(5) 外部機関との連携

公民科の学習指導要領解説には、「現実社会の諸課題など、社会との関わりを意識した課題を追究したり解決に向けて構想したりする活動を充実させるとともに、それぞれの課題と関係する専門家や関係諸機関などと、授業づくりへの参画、授業への招聘、資料の借用などの連携・協働を積極的に図ることは、生徒が社会との関わりを意識し、社会参画意識を高める、といった「学びに向かう力、人間性等」を醸成する上で効果的であることはもとより、「知識・技能」や「思考力、判断力、表現力等」の育成に効果的である。専門家や関係諸機関などとの連携・協働のために積極的に働きかけ、これらを活用した学習活動を指導計画に適切に位置付けることが求められる。」と指摘しているように、公民の授業において外部の専門機関との効果的な連携が求められている。

また、高校家庭科の学習指導要領解説では、「地域や関係機関等との連携・交流を通じた実践的な学習活動を取り入れるとともに、外部人材を活用するなどの工夫に努めること。」と定めており、「地域や関係機関等との連携・交流、外部人材の活用に当たっては、教師は、学校や地域の実態に応じて、適切な時期や内容を検討するとともに、効率的・効果的に進めるために学校内外の協力体制を構築することが大切である。」としている。

3. 先行研究の紹介

我々の調査結果を紹介する前に、学校における金融経済教育の研究が学術的な関心を集めてきたことを確認しておくために、代表的な研究について簡単に紹介しておきたい。

金融経済教育の研究の大家である Lusardi ジョージワシントン大学教授は、Lusardi (2015) において、多くの人が健全な貯蓄決定を行うための金融経済リテラシーを十分に持っていないことを指摘し、その状況を改善するためには、学校のカリキュラムに金融リテラシーを加えることが重要だと指摘している。つまり、学校は、金融経済教育の重要な場所であると意識されているのである。

Moreno-Herrero et al. (2018) は、OECD が 2012 年に実施した PISA（国際学習到達度調査 Programme for International Student Assessment）の結果を使って、生徒の金融リテラシーの違いが、個々人の属性だけではなく、学校の特徴によっても影響されていることを見いだしている。そして、学校における金融経済教育は、科目横断的なテーマ（cross-curricular subject）として教えられたり、経営や経済のコースとして教えられたりすると、大変効果的であり、数学の一部や課外活動として扱われる場合にも（効果は弱いものの）一定の効果があるとしている。

Xiao and O'Neill (2016) は、The 2012 National Financial Capability Study の調査結果を使って、高校で金融経済教育を受けた経験のある人は、客観的な金融リテラシー、主観的な金融リテラシー、望ましい金融行動などの点で優れていることを明らかにしている。Brown et al. (2016) は、アメリカの州によっての高校の卒業要件における金融経済教育の取扱いが違うことを利用して、高校での教育経験が金融行動に影響しているかを分析している。彼らの結果によると、数学や金融経済教育は非学業関係の負債（nonstudent debt）への依存を下げ、返

済行動を改善している²。

Walstad et al. (2010) は、the Financing Your Future curriculum という高校における金融経済教育プログラムが、高校生の個人金融に関する知識を改善していることを見だし、十分に特定化され適切に実施される金融経済教育プログラムは高校生の金融知識に前向きな大きな影響を与えると主張している。Walstad et al. (2017) も多くの先行研究を展望して、金融経済教育は金融行動により影響を与えていると結論している。

アメリカ以外でも学校における金融経済教育に関する研究は行われている。Lührmann et al. (2015) は、ドイツの高校生を対象にした短期の金融経済教育プログラムの影響を分析し、金融への関心と金融知識（とくに、資産のリスクを適切に評価する能力）を高めていることを確認している。また、貯蓄行動には大きな影響はなかったが、衝動買いを減らす効果はあったとしている。Bruhn et al. (2016) は、ブラジルの高校生を対象にして、金融経済教育の効果を分析し、金融経済教育によって金融知識の習熟度（financial proficiency）やテストの点数が向上し、貯蓄行動や家計の収支管理も改善することを見いだしている。Teo et al. (2011) は、シンガポールで金融経済教育に携わる教員向けのアンケート調査を実施し、金融経済教育の有用性への認識、生徒にとって学びやすいとの認識、金融経済教育を促す環境が整備されていることなどが、教員の金融経済教育を行おうとする意欲に影響していることを見いだしている。オーストラリアの小学校の教員に対する金融経済教育に関する意識調査を実施した Sawatzki and Sullivan (2017) は、金融経済教育を充実させたカリキュラム改革に教員の意識がついていっておらず、適切な金融決定をできるようになるために必要な知識、スキル、能力の重要性を教員に対して啓蒙することが必要であるとして

² ただし、Cole et al. (2016) は、アメリカの高校の卒業要件の州別の違いを使って分析し、金融上の意思決定に良い影響（たとえば、破産が少ないなど）を与えているのは、伝統的な個人金融の授業ではなく、数学であるとしている。つまり、(伝統的な) 金融経済教育の効果に限界があることを見いだしている研究もある。

いる³。

4. これまでの学校現場の金融経済教育に対する意識調査

(1) 2004 年・金融庁アンケート

わが国の学校現場に対する金融経済教育の先駆的な調査として、金融庁が 2004 年に実施した「初等中等教育段階における金融経済教育に関するアンケート」（2004 年 8 月公表）がある⁴。

この調査では、「全国学校総覧〔2004 年版〕」から、全国の小学校、中学校、高等学校を各都道府県 10 校ずつ、全国で小中高校それぞれ 470 校を無作為に抽出し、各学校において、必要に応じて社会科、公民科、技術・家庭科、家庭科担当教諭等関係者の意見等を集約するなどして回答してもらうよう、各学校長あてに依頼している。したがって、基本的に学校を代表する形で回答されている。調査は、2004 年 6 月 25 日～8 月 10 日に実施されている⁵。

表 2 に示したように、サンプル数は必ずしも多くないが、どの学校群からも 50%以上の回答があり、（2004 年当時の）金融経済教育に関するわが国の学校

表 2 初等中等教育段階における金融経済教育に関するアンケートの回収結果

	標本数	回収数	回収率
小学校	470 校	253 校	53.8%
中学校	470 校	256 校	54.5%
高 校	470 校	252 校	53.6%

³ 金融経済教育に限定しているわけではないが、Chetty et al. (2014) は、教師の質が生徒の進学状況や生涯所得に影響していることを実証している。

⁴ 本調査の報告書は、下記の金融庁の web で利用可能である。
<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/16/sonota/f-20040831-3b.pdf>

⁵ 注意すべきは、この調査の実施時期は 2004 年であり、1998 年改定の学習指導要領の下で実施されたという点である。つまり、現在よりも金融経済教育についての言及の乏しかった時代に調査が行われている。

の現場の状況を知るには大変有用である。

「金融経済教育についてどのように考えるか」と尋ねた結果（表 3）によると、いずれの学校レベルでも、「重要でありかつ必要である」という回答が最も多い。この比率は、上級の学校になるほど高い比率となっており、小学校 56.9%、中学校 74.6%、高校 81.3%であった。ただし、小学校の場合には、「他に教える事項が多い中で、優先順位は低い」が 44.7%であり、「より上の学校段階で指導することが適当である」が 21.7%となっており、小学校の先生の間では、中学校・高校に比べると消極的な意見が相当に多い。

次に、今後、金融経済教育をどのように行っていきたいと考えているかを 3 択（「積極的に行っていききたい」、「必要に応じて行っていききたい」、「あまり行いたくない」）で尋ねたところ、「積極的に行っていききたい」の比率は、小学校 5.5%、中学校 18.8%、高校 29.0%であり、上級の学校ほど今後金融経済教育を積極的に行いたいとの意向が強いことがわかった。

この調査の実施時期は 2004 年であり、1998 年改定の学習指導要領の下で実施されており、現在よりも金融経済教育についての学習指導要領上の言及が乏しかった時代の結果である。これらの数字をいかに向上させていくかが、その

表 3 金融経済教育についてどのように考えるか

	小学校 (n=253)	中学校 (n=256)	高校 (n=252)
重要でありかつ必要である	56.9%	74.6%	81.3%
児童・生徒に理解させることは難しい	32.4%	33.2%	33.3%
内容が専門的なので教えられる先生が少ない	14.6%	14.1%	17.9%
他に教える事項が多い中で、優先順位は低い	44.7%	22.7%	22.2%
実践事例集や教材が不足している	34.4%	30.1%	27.8%
より上の学校段階で指導することが適当である	21.7%	7.0%	1.6%
学校で教える必要はない	0.0%	0.0%	0.4%
その他	2.4%	1.2%	2.0%

後の金融経済教育推進の課題となってきたともいえる。

（2）2004 年・学校における経済・金融教育の実態調査

次に、金融証券知識の普及に関する NPO 連絡協議会（金融知力普及協会、証券学習協会、投資と学習を普及・推進する会〈エイプロシス〉、日本ファイナンス・プランナーズ協会）および、証券知識普及プロジェクト（日本証券業協会、東京証券取引所、投資信託協会、証券広報センター）が連携して 2004 年 7 月～2005 年 2 月に実施した「学校における経済・金融教育の実態調査」について紹介する⁶。

この調査では、全国のエデュケーション委員会、高等学校校長、中学校校長、公民科担当教諭、地理・歴史科担当教諭、社会科担当教諭、家庭科担当教諭に対して実施され、847 人からの回答を得ている。回答者の 62.0%が中学校教員、36.7%が高校教員であった。

表 4 に示したように、経済・金融教育への必要性については、高等学校教員の 58.8%が「必要である」、32.8%が「ある程度必要である」と回答しており、90%超の高校教員が学校における経済・金融教育の必要性を認識していることになる。つまり、金融経済教育の必要性については、一般論として言う限り、2004 年時点でも広く合意されていたことがわかる。

表 4 経済・金融教育の必要性

	必要である	ある程度必要である	あまり必要でない	必要でない	わからない	無記入
全体 (847 人)	49.9%	40.4%	2.7%	0.7%	4.4%	1.9%
中学校教員 (525 人)	46.3%	43.4%	3.8%	0.8%	4.8%	1.0%
高等学校教員 (311 人)	58.8%	32.8%	1.3%	0.6%	3.9%	2.6%

⁶ 同調査の報告書は、下記の web で利用可能である。

<http://www.jsda.or.jp/shiryoshitsu/houkokusyo/h20/files/kyouikuchousa.pdf>

(3) 2014 年・金融経済教育を推進する研究会実態調査

金融経済教育を推進する研究会（事務局 日本証券業協会）は 2013 年 12 月から 2014 年 1 月に「中学校・高等学校における金融経済教育の実態調査」を実施した⁷。

この調査では、全国の中学校（10,629 校）の社会科、技術家庭科の担当教諭、全国の高等学校（5,150 校）の公民科、家庭科の担当教諭、全国の商業科設置の高等学校（662 校）の商業科担当教諭に対して、総数 32,220 通の質問状を送付し、4,462 通の回答を得た。

上述した「初等中等教育段階における金融経済教育に関するアンケート」と比べて、新しい学習指導要領の下での調査であること、および回答者数が（中高に関していえば）9 倍にも達している大規模な調査となっている。

金融経済教育を「金融や経済の様々な働きを理解し、それを通じて社会や自身の生活・人生について考え行動する、生きる力を身に付ける教育」と定義した上で、その認知状況を尋ねたところ、表 5 に示したように、金融経済教育について「その内容を知っている」との回答は 49.5%（高校教員に限定すると 56.3%）、「聞いたことはある」が 34.0%（高校教員に限定すると 30.8%）であった。

実際に金融経済教育を実施しているかを尋ねたところ（表 6）、「行っている」（41.9%）、「行ったことはある」（29.4%）との結果で、約 7 割の教員（ただし、社会科や家庭科の担当者であることに注意）が金融経済教育の実施経験がある。とくに、高校家庭科の教員の場合、約 8 割の教員は実施経験をもっている。

金融経済教育を学校で行うことについての意見を尋ねたところ（表 7）、中学教員では、「必要である」（34.3%）及び「ある程度必要である」（60.0%）であり、高校教員では「必要である」（43.2%）及び「ある程度必要である」（53.3%）であり、ほぼ全ての高校教員が必要性を認識している。

⁷ 報告書の全文は、下記の日本証券業協会の web において利用可能である。
http://www.jsda.or.jp/about/kaigi/chousa/kenkyukai/content/jittai_rep.pdf

表 5 金融経済教育の認知度

	知っている	聞いたことはある	知らない
全体 (4,462 人)	49.5%	34.0%	15.8%
中学校教員 (3,085 人)	46.3%	35.5%	17.3%
高等学校教員 (1,487 人)	56.3%	30.8%	12.3%
高校公民科 (612 人)	55.9%	31.7%	11.8%
高校家庭科 (738 人)	53.9%	32.1%	13.4%
商業科 (140 人)	70.7%	19.3%	9.3%

表 6 金融経済教育の実施状況

	行っている	行ったことはある	行っていない
全体 (4,462 人)	41.9%	29.4%	27.7%
中学校教員 (3,085 人)	40.3%	28.7%	29.9%
高等学校教員 (1,487 人)	45.4%	30.9%	23.0%
高校公民科 (612 人)	38.1%	32.5%	28.9%
高校家庭科 (738 人)	50.4%	29.5%	19.4%
商業科 (140 人)	51.4%	30.7%	16.4%

表 7 金融経済教育を学校で行うことの必要性

	必要である	ある程度 必要である	あまり 必要でない	必要でない
全体 (4,462 人)	37.0%	58.0%	4.1%	0.3%
中学校教員 (3,085 人)	34.3%	60.0%	4.8%	1.3%
高等学校教員 (1,487 人)	43.2%	53.3%	2.8%	0.3%
高校公民科 (612 人)	36.8%	57.7%	4.6%	0.5%
高校家庭科 (738 人)	46.3%	51.6%	1.6%	0.1%
商業科 (140 人)	56.4%	42.1%	0.7%	0.0%

(4) 2015年・中学校および高等学校の教員の金融・保険教育に対する意識調査

以上の調査は全て、社会科（公民科）や家庭科という金融経済教育に関係の深い科目の担当者および学校の管理職に尋ねている。これに対して、家森(2015b)が実施した「中学校および高等学校の教員の金融・保険教育に対する意識調査」は、それ以外の科目担当者についても調査対象にしている点で、先行事例のない調査である。

この調査では、2015年3月26日～30日に、中学校教員600人、高等学校教員600人の合計1,200人からの回答を得ている。第5、6節の調査は高校教員に対象を限定しているので、この2015年調査の高校教員からの回答が比較対象になり得る。

回答者の科目分布は表8のとおりである。公民が81人、家庭科が9人となっており、大半の回答者は公民や家庭科以外の担当科目の教員である。

まず、金融経済教育への認知度を次のように聞いてみた⁸。その結果が、表9である。高校教員では、「知っている」は125人（20.8%）しかなく、「聞いたことがある」が228人（38.0%）で、「知らない」が最も多い247人（41.2%）であった。上述した金融経済教育を推進する研究会（事務局 日本証券業協会）

表8 回答者の担当科目

国語	地理歴史	公民	数学	理科	外国語	保健体育	芸術	家庭	情報	（専門学科） 商業	（専門学科） 家庭	科目 上記以外の	ない 担当科目は
11.5	13.5	10.0	18.7	14.2	14.7	5.2	2.5	1.5	11.8	6.5	0.5	11.2	1.7

注）回答者600人に対する比率（%）。複数科目を選択している人がいる。

⁸ 質問票では、「金融経済教育とは、「金融や経済のさまざまな働きを理解し、それを通じて社会や自身の生活・人生について考え行動する、生きる力を身に付ける教育」です。」と定義を与えている。

表 9 金融経済教育についての認知度

		回答者数	知っている	聞いたことはある	知らない
全体		1,200	18.9%	41.0%	40.1%
学校別	中学教師	600	17.0%	44.0%	39.0%
	高校教師	600	20.8%	38.0%	41.2%

の「中学校・高等学校における金融経済教育の実態調査」では、「知っている」が 56.3%、「聞いたことがある」が 30.8%、「知らない」が 12.3%であったのは対照的な結果である。つまり、学校現場全体には、金融経済教育への認識が十分に浸透していないということである。

第 6 節では、この家森（2015b）の結果を適宜参照して、時系列な変化についても検討することにした。

5. 調査の実施概要と回答者の基本属性

(1) 調査の実施概要

我々は、第 4 節で紹介した先行アンケート調査の調査項目を参考にしながら、家森（2015b）の調査票をベースに新しい調査票を作成した。

具体的な調査は、楽天インサイトの web 調査サービスを利用して、2018 年 12 月 18 日～20 日に実施した。本調査の対象は、高等学校（中高一貫校などの高等部を含む）の現任教員（校長または副校長や教頭を含み、正規職員のみ）として、最終的に 1,000 人から回答を得た。本調査の特徴は、第 2 節で指摘したように新しい学習指導要領で期待されている他教科との連携について、その課題を調べるために、家森（2015b）と同様に、金融経済教育を直接に担当することの多い社会科や家庭科の教員だけでなく、他教科の教員に対しても調査

を行っている点である⁹。

(2) 回答者の基本属性

以下、本節では、回答者の基本属性について紹介する。

①回答者の性別

回答者の性別をみると、男性が 83.3%、女性が 16.7%で、男性回答者が 8 割強を占める。文部科学省「平成 28 年度 学校教員統計調査」によると、全国の高等学校の教員は 226,801 人（2014 年 10 月 1 日）であり、男性が 156,132 人（68.8%）、女性が 70,669（31.2%）であったので、実態よりも男性がかなり多いサンプルとなっている。

なお、以下でしばしば参照する家森（2015b）では、回答者は高等学校の教員 600 人であったが、男性が 513 人（85.5%）であったので、本調査の男女比とほぼ同様である。

②回答者の年齢

回答者の年齢分布をみると、50 歳代が全体の 4 割強（44.3%）を占め、次いで 40 歳代が 24.3%、30 歳代が 16.4%、60 歳代が 11.0%である。20 歳代は 4.0%と著しく少ない。平均年齢は 48.9 歳、最少年齢は 23 歳、最高年齢は 65 歳である。

③学校における職位

回答者の職位は、教諭が 8 割弱（77.6%）を占めており、校長（2.5%）、教頭・副校長（5.3%）、主幹教諭（5.2%）、指導教諭（3.0%）、常勤講師（2.6%）、その他（3.8%）となっている。回答者の平均年齢が 48.9 歳とやや高めであつ

⁹ 調査票および回答の単純集計の結果は、家森・上山・柳原（2019）で報告している。

たことから、上位職位の回答者が比較的多い。

④担当している教科

表 10 は、担当教科を尋ねた結果である。「数学」担当が 18.5%と 1 番多く、次いで「理科」が 16.0%、「外国語」が 13.9%である。表に掲げた 14 の全ての教科について担当している教員がおり、学校全体の金融経済教育への意識を知るサンプルとなっている。

なお、家庭科の担当者は「家庭」と「家庭（専門学科）」に分かれているが、重複があったので実人数は 20 人である。家庭科の担当者の人数が少ないのでこの 20 人を一つにまとめて、以下では「家庭科」として分析している。

表 10 担当教科

国 語	地 理 歴 史	現 代 社 会	政 治 経 済	倫 理	数 学	理 科	外 国 語	保 健 体 育	芸 術	家 庭	情 報	(専 門 学 科) 商 業	(専 門 学 科) 家 庭	教 科 上 記 以 外 の	担 当 教 科 は な い
105	114	64	55	25	185	160	139	99	32	14	70	51	9	102	31

⑤卒業した大学あるいは短大の学部

表 11 は、大学時代の専攻分野を尋ねた質問への回答状況である。1 番多いのが、理・工・農学部系の 32.7%であり、次いで教育学部系の 21.1%、文学部系の 18.7%が続いている。金融経済教育に関連の深い経済・経営・商学部系は 7.4%であり 1 割に満たない。

政治経済の担当教員に限っても、経済・経営・商学部系は 21.8%であり、文学部系の出身者の方が多い。また、家庭科では、教育学部系が 50.0%で、家政・生活科学部系が 35.0%であり、経済・経営・商学部系はゼロであった。

表 11 大学時代の専攻分野

	経済・経営・ 商学部系	法学部系	文学部系	教育学部系	心理学部系	社会学部系	外国語学部系	家政・ 生活科学部系	農学・ 理工学部系	保健・ 看護学部系	医歯・ 薬学部系
全 体	7.4%	2.3%	18.7%	21.1%	0.2%	1.2%	3.8%	0.9%	32.7%	0.5%	
国 語	0.0%	1.0%	67.6%	23.8%	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%	1.9%	0.0%	
地理歴史	14.0%	10.5%	46.5%	19.3%	0.9%	7.0%	0.0%	0.0%	0.9%	0.0%	
現代社会	15.6%	12.5%	42.2%	15.6%	1.6%	7.8%	1.6%	0.0%	1.6%	0.0%	
政治経済	21.8%	12.7%	32.7%	18.2%	1.8%	7.3%	1.8%	0.0%	1.8%	0.0%	
倫 理	20.0%	8.0%	52.0%	8.0%	0.0%	4.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
数 学	1.1%	0.0%	0.5%	26.5%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	69.7%	0.0%	
理 科	0.0%	0.0%	0.0%	19.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	78.8%	0.0%	
外 国 語	3.6%	1.4%	40.3%	25.2%	0.7%	0.7%	23.7%	0.0%	0.7%	0.0%	
保健体育	1.0%	0.0%	2.0%	20.2%	0.0%	0.0%	1.0%	0.0%	2.0%	1.0%	
芸 術	3.1%	3.1%	9.4%	31.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	
家 庭	0.0%	0.0%	5.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	35.0%	0.0%	0.0%	
情 報	24.3%	1.4%	0.0%	14.3%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	55.7%	0.0%	
商 業	86.3%	0.0%	2.0%	2.0%	0.0%	2.0%	2.0%	0.0%	3.9%	0.0%	

注 1) 「家庭科」は、専門学科としての家庭科の担当者を含めている。以下全て同様。

注 2) 「美術・音楽・芸術学部系」（芸術科教員の 53.1%）、「体育学部系」（保健体育教員の 71.7%）、「その他」の回答はスペースの都合で省略している。

6. 担当教科別の金融経済教育の経験や取り組み姿勢・意識

(1) 教員自身の学生時代の金融経済教育の経験

Q5. あなたは、大学で経済学（経営学・商学を含みます）に関する科目、および、金融や証券に関する科目を履修しましたか。

表 12 大学時代の経済・金融・証券関連科目の履修状況

本調査（1,000 人）				家森・上山（2016）（3,000 人）			
	経済学	金融	証券		経済学	金融	証券
多くの科目（およそ 5 つ以上）を専門科目として履修した	7.6%	2.3%	1.1%	専門科目として履修した	9.0%	4.8%	3.8%
いくつかの科目を専門科目として履修した	9.8%	6.9%	3.0%				
教養科目として履修した	26.5%	5.1%	3.3%	教養科目として履修した	10.6%	5.5%	4.4%
教員免許の要件のために履修した	8.2%	2.2%	1.3%				
履修したことはない	40.2%	66.5%	69.5%	たぶんない	16.2%	18.1%	18.4%
				全くない	43.0%	48.5%	48.7%
わからない、忘れた	7.8%	8.0%	8.7%	わからない、忘れた	17.5%	18.3%	18.2%
				特別講義のような卒業単位とは関係のない科目として受講した	3.3%	2.8%	3.2%
				キャリア教育・就職セミナーの一環として講演などを聞いたことがある	5.1%	4.5%	4.7%

表 12 は、大学時代の経済関連科目や金融・証券関連科目の履修状況を尋ねた質問への回答状況である。「経済学」に関する科目について履修したことがあるとの回答は、52%にとどまっている。つまり、半数近くの教員は、大学時代に経済学関連の科目を一つも履修していないことになる。

さらに、「金融」や「証券」に関する科目については履修比率が下がり、「金融」に関する科目については 25.5%が、「証券」に関する科目については 21.8%の回答者しか履修経験がなく、7～8 割程度の教員は金融や証券に関して大学において十分な教育を受けていない。

また、この表には、家森・上山（2016）の調査結果を示している。この調査は、20、30 歳代の大卒以上の学歴を持ち、現在正社員として勤務している 3,000 人に対して 2015 年に実施したものである。「履修したことはない」をみると、経済学に関しては、教員の方が履修している比率は若干高いが、金融や証券については両者に差異は見られない。

表 13 は、「多くの科目（おおよそ 5 つ以上）を専門科目として履修した」、「いくつかの科目を専門科目として履修した」、「教養科目として履修した」、「教員免許の要件のために履修した」の少なくともいずれか一つを選択した人を当該科目を履修した経験があると考えて、高校での担当科目別に履修率を計算してみたものである。

社会科の担当教員では、経済学の履修は 9 割前後と高いものの、それでも 1 割程度の社会科教員は大学時代に経済学を学んだことがないという結果となっている。さらに、金融を学んだことがあるのは政治経済を担当する教員で 4 割にとどまっている。証券について学んだことがあるのは政治経済を担当する教員で 2 割である。家庭科教員の場合、経済学の履修率が 45%、金融科目の履修率は 25%にとどまっている。他の教科担当の教員では、商業科を除けば、金融を履修している人は非常に少ない。教養教育において、パーソナルファイナンス関係の講義があまり行われて来なかったことを裏付ける結果であるといえる。

表 13 大学時代の経済・金融・証券関連科目の履修状況（担当科目別）

	人数	経済学	金融	証券
全 体	1,000	45.4%	15.0%	7.9%
国 語	105	40.0%	8.6%	4.8%
地理歴史	114	89.5%	36.8%	17.5%
現代社会	64	87.5%	32.8%	12.5%
政治経済	55	87.3%	40.0%	18.2%
倫 理	25	92.0%	52.0%	28.0%
数 学	185	38.4%	9.2%	7.0%
理 科	160	44.4%	11.3%	6.3%
外 国 語	139	36.7%	9.4%	4.3%
保健体育	99	26.3%	9.1%	6.1%
芸 術	32	31.3%	18.8%	12.5%
家 庭	20	45.0%	25.0%	20.0%
情 報	70	55.7%	28.6%	18.6%
商 業	51	88.2%	66.7%	31.4%

（2）教員自身の金融リテラシー

①主観的評価

Q6. あなたは、金融に関する知識をどの程度お持ちとお考えですか。

表 14 金融知識に関する自己評価

	本調査	2015 年調査	家森・上山 (2016)
平均よりもかなり詳しい	3.0%	3.7%	2.9%
平均よりも詳しい	16.1%	14.3%	11.0%
平均的	33.7%	41.0%	34.1%
平均よりも少し劣る	23.6%	21.3%	19.0%
平均よりもかなり劣る	18.6%	16.2%	19.6%
わからない	5.0%	3.5%	13.5%

表 14 は、金融に関する知識の程度を尋ねた質問への回答状況であり、主観的な自己評価といえる。「平均的」との回答が 33.7%で最も多く、「平均よりも少し劣る」が 23.6%で続いている。「平均よりも上（「かなり詳しい」と「詳しい」の計）」が 19.1%、「平均よりも下（「少し劣る」と「かなり劣る」の計）」が 42.2%であり、金融に関して苦手意識を持つ教員が多い。

この表には、「2015 年調査」（家森 [2015b]）および家森・上山（2016）での同様の質問への回答結果を示している。家森（2015b）は、高校教員 600 人の回答結果であり、今回の調査と同質のサンプルを対象にしているが、今回のサンプルの方が「平均的」が少なく、苦手意識の強い教員がやや多い。とはいえ、この二つの調査結果には、それほど大きな差異はなかった。一方、家森・上山（2016）は 20～30 歳代の大卒社会人（正社員のみ）3,000 人の回答結果である。今回の高校教員の回答者の方が、「平均よりも詳しい」と「平均よりも少し劣る」の選択率が若干多くなっている。つまり、教員が若年社会人の一般に比べて金融リテラシーの自己評価が高いというわけではない。

②金融リテラシーの 3 大質問の結果

Q24～Q26 は、金融リテラシーに関する客観的な尺度を得るために、Lusardi and Mitchell（2008）のいわゆる 3 大質問を行っている¹⁰。

Q24. インフレ率が年率 5%であり、銀行預金の年利子率が 3%であるとして
ます。1 年間、銀行預金をしておくと、1 年後に預金で買える財やサー
ビスの量は一般的にどうなると思いますか。以下の中から当てはまるも
のを一つお選びください。

¹⁰ Campbell（2016）がこれらの 3 つの質問のことを the Big Three と呼んだ。

表 15 実質金利の理解

	本調査	2015 年調査	家森・上山 (2016)
回答者数	1,000	600	3,000
1. 減少する（正解）	58.3%	57.5%	50.7%
2. 変わらない	12.2%	15.0%	11.3%
3. 増加する	6.6%	5.3%	7.3%
4. わからない	22.9%	22.2%	30.7%

表 15 は、インフレあるいは実質金利の意味の理解度について調査した結果である。正答である「減少する」の選択率は 58.3%であり、「わからない」は 22.9%である。

家森（2015b）の調査結果と比較すると、正答率は 57.5%、「わからない」は 22.2%であり、大きな違いは見られない。一方、若年社会人を対象にした家森・上山（2016）と比較すると、高校教員の正答率が高い。

Q25. 100 万円の現金を 1 年満期の銀行預金（年利子率 2%）に預けて、引き出さず、同条件で更新しながら運用したら、5 年後にはいくら受け取れると思いますか。（税率はゼロと考えてください）。以下の中から当てはまるものを一つお選びください。

表 16 複利の理解

	本調査	2015 年調査	家森・上山 (2016)
回答者数	1,000	600	3,000
1. 110 万円よりも多い（正解）	51.1%	48.5%	49.8%
2. ちょうど 110 万円	9.7%	15.7%	15.3%
3. 110 万円よりも少ない	24.0%	20.3%	18.0%
4. わからない	15.2%	15.5%	16.9%

表 16 は、複利効果の理解について調査した結果である。正答である「110 万円よりも多い」の選択率は 51.1%である。インフレ・実質金利よりも正答率は低い。また、相対的に「わからない」が少ない。

家森（2015b）の調査結果と比較すると、正答率は 48.5%であり、今回の調査の正答率はそれよりも若干高い。また、家森・上山（2016）と比較しても若干正答率が高い。

Q26. 一般的に、一社の株式を購入する方が、株式投資信託（多くの会社の株式に投資）を購入するよりも、投資収益は安定すると思われますか。
下記の中から一つお選びください。

表 17 分散投資の理解

	本調査	2015 年調査	家森・上山 (2016)
回答者数	1,000	600	3,000
1. そう思う	11.0%	9.7%	10.0%
2. そう思わない（正解）	52.4%	53.0%	56.2%
3. わからない	36.6%	37.3%	33.8%

表 17 は、分散投資のメリットの理解度について調査した結果である。正答である「そう思わない」の選択率は 52.4%である。

家森（2015b）の調査結果と比較すると、正答率は 53%、「わからない」は 37.3%であり、若干悪化しているが、大きな違いはないといえる。一方、家森・上山（2016）と比較すると、正答率は低く、この問題に関しては高校教員の方が若年社会人と比べて劣っていることになる。

③担当科目別の金融リテラシーの状況

本調査では、金融リテラシーを計測する 3 つの間（Q24（インフレ・実質金

利)、Q25(複利)、Q26(分散投資))を行ったが、その3問の正答数を見ると、2問正解者が29.4%と1番多く、全問(3問)正解者は26.8%、全問不正解は21.2%である。なお、3問全てに対し「わからない」と解答した人は15人(全体の1.5%)と少なかった。

表18は、担当教科別に正答数の分布を比較したものであり、全問正解者の比率の高い順に並べている。全問正解者の比率が40%を超えるのは、倫理、政治経済、地理歴史、現代社会の4つであり、社会科の担当教員の金融リテラシーが高校教員の間では最も高いことがわかる。次に商業が続いている。これらの教員の点数が高いことは予想されたとおりである。

社会科や商業科を除くと、数学や情報の担当教員が比較的高い金融リテラシーを持っている。他方、家庭科の教員での全問正答者の比率が最も低くなっ

表 18 担当教科別正答数のクロス分析

担当教科	有効 回答者数	全問正解	2問正解	1問正解	全問 不正解	カイ2乗 統計量
倫 理	25	48.0%	20.0%	20.0%	12.0%	6.17
政治経済	55	45.5%	36.4%	12.7%	5.5%	17.8***
地理歴史	114	41.2%	38.6%	14.0%	6.1%	31.6***
現代社会	64	40.6%	42.2%	12.5%	4.7%	20.6***
商 業	51	37.3%	37.3%	21.6%	3.9%	10.9**
数 学	185	33.5%	31.4%	20.5%	14.6%	9.21**
情 報	70	31.4%	28.6%	21.4%	18.6%	0.91
理 科	160	28.7%	28.7%	25.6%	16.9%	2.75
国 語	105	28.6%	25.7%	23.8%	21.9%	0.78
芸 術	32	21.9%	21.9%	34.4%	21.9%	2.97
そ の 他	102	20.6%	24.5%	26.5%	28.4%	6.11
外 国 語	139	20.1%	32.4%	23.7%	23.7%	3.74
保健体育	99	16.2%	16.2%	32.3%	35.4%	26.2***
家 庭	20	5.0%	30.0%	35.0%	30.0%	5.76

注) ***は1%水準で、**は5%水準で有意であることを意味する(以下同じ)。

ている。家庭科の教員は、個人金融に関連するテーマを教えることになっているが、十分な金融リテラシーを持っていない人が多いことが心配される結果である。

なお、カイ 2 乗統計量を見ると、地理歴史、現代社会、政治経済、数学、保健体育、商業で統計的な有意差がある。まず、地理歴史、現代社会、政治経済の担当教員の 4 割以上が全問正解しており、統計的に有意に多い（これらの担当教員の約 8 割は 2 問以上正解者である）。また、数学と商業の担当教員も全問正解者が 3 割以上であり有意に多い。一方、保健体育の担当教員は 2 問以上の正解者が有意に少なく、全問不正解者も 35.4%と有意に多い。

表 19 は、担当教科別で平均正答数の差の検定を行った結果である。担当教科別の正答数のばらつきが正規分布に従わなかったため、ノンパラメトリック検

表 19 担当教科別平均正答数の比較

担当教科	有効回答者数	平均正答数	平均年齢	女性比率
政治経済	55	2.22***	51.4**	12.7%
現代社会	64	2.19***	50.3	9.4%
地理歴史	114	2.15***	49.8	12.3%
商 業	51	2.08***	51.1	13.7%
倫 理	25	2.04**	50	12.0%
数 学	185	1.84***	47.4**	5.4%***
情 報	70	1.73	50.2	8.6%*
理 科	160	1.69	49.2	10.0%**
国 語	105	1.61	49.1	36.2%***
外 国 語	139	1.49	49.3	27.3%***
芸 術	32	1.44	49.4	34.4%***
そ の 他	102	1.37**	49.2	11.8%
保健体育	99	1.13***	47.6	16.2%
家 庭	20	1.10**	42.6***	95.0%***

定（Mann-Whitney の U 検定）を行った。さらに、平均正答数の差は年齢構成や性別の構成を反映しているとも考えられるため、同時に平均年齢の差と女性比率の差の検定結果も提示している。

まず、地理歴史、現代社会、倫理、商業については、平均年齢・女性比率に統計的な有意差が見られず、かつ平均正答数が有意に高い。一方、保健体育についても平均年齢・女性比率に統計的な有意差が見られず、かつ平均正答数が有意に低い。

政治経済の担当教員の平均正答数は 2.22 と 1 番高いが、平均年齢が有意に高いことを反映している可能性も考えられる。また、数学の担当教員の平均正答数は 2 点未満であるが有意に高い。数学の担当教員の金融リテラシーの高さは男性比率の高さを反映していることも考えられるが、平均年齢が有意に低く、その面からは平均点数が低くなりがちだとも考えられる。

家庭科の担当教員の平均正答数は 1 番低い。これについては平均年齢が 1 番低く、女性比率が 1 番高いことが反映していることも考えられるが、いずれにせよ、家庭科教員の中には、金融リテラシーが十分ではないまま、個人金融に関わる内容の授業をしなければならない状況におかれている場合があることが予想される。

こうした教員の金融リテラシーの状況と、新しい高校学習指導要領を踏まえると、金融経済教育において外部からの支援の最も必要な先は、家庭科ということになる。家庭科教員向けの研修や、家庭科教員の使いやすい教材、家庭科の授業に相応しい外部講師の授業プログラムなどを充実させることが考えられる。

(3) 金融経済教育の認知度

Q9. あなたは、学校における金融経済教育をどの程度知っていますか。以下の中からお選びください。ここで、金融経済教育とは、「金融や経済のさまざまな働きを理解し、それを通じて社会や自身の生活・人生について考え行動する、生きる力を身に付ける教育」です。

表 20 金融経済教育についての認知度

担当教科	有効 回答者数	知っている	聞いたことは ある	知らない	カイ 2 乗 統計量
全 体	1,000	22.6%	40.7%	36.7%	-
2015 年調査	600	20.8%	38.0%	41.2%	-
国 語	105	23.8%	42.9%	33.3%	0.57
地理歴史	114	46.5%	41.2%	12.3%	53.4***
現代社会	64	56.3%	34.4%	9.4%	48.8***
政治経済	55	60.0%	29.1%	10.9%	48.5***
倫 理	25	64.0%	28.0%	8.0%	26.2***
数 学	185	17.3%	41.1%	41.6%	4.33
理 科	160	14.4%	50.6%	35.0%	10.5***
外 国 語	139	21.6%	34.5%	43.9%	3.85
保健体育	99	8.1%	45.5%	46.5%	13.7***
芸 術	32	34.4%	34.4%	31.3%	2.62
家 庭	20	35.0%	35.0%	30.0%	1.8
情 報	70	28.6%	44.3%	27.1%	3.3
商 業	51	68.6%	23.5%	7.8%	66.5***

注) 「2015 年調査」は、第 4 節 (4) で紹介した家森 (2015b) の高校教員 600 人からの回答結果である。以下でも同様である。

表 20 は、金融経済教育への認知度について尋ねた結果である。「知っている」は 22.6%であり、「聞いたことはある」が 40.7%で、「知らない」が 36.7%であ

る。2015 年調査では、高等学校教員 600 人に対して同様の調査を行っており、「知っている」が 20.8%、「知らない」が 41.2%である。「知らない」の比率は 5%ポイントほど改善しているが、「知っている」の比率は依然として 20%前半にとどまっており、残念ながら状況が大きく改善しているとはいえなかった。

この表には、担当教科別での金融経済教育の認知度についても表示している。カイ 2 乗統計量を見ると、地理歴史、現代社会、政治経済、倫理、商業の担当教員の認知度が有意に高く、これらの教科の担当教員で「知らない」と回答する人は 1 割程度である。一方、理科、保健体育の教員の認知度が有意に低く、「知っている」と回答した教員は 1 割前後である。また、（直接の担当である）家庭科教員での認知度が低迷している点も深刻である。

（4）金融経済教育として教えるべき内容

Q10. 学校における金融経済教育を通じて生徒に身に付けさせるのが望ましいと、あなたが考える知識・能力・態度は何ですか。A 群と B 群からそれぞれ当てはまるものを全てお選びください。

表 21 は、金融経済教育を通じて生徒に身に付けさせるべき知識等を、「消費生活に関する分野（左側）」と「金融・経済に関する分野（右側）」に分けて尋ねた結果である。

まず、「消費生活に関する分野」を見ると、「お金の大切さや計画的な使い方」、「働くこととお金」、「クレジット、ローンなどの借入」を選ぶ教員が半数を超えている。一方、「証券などを使った資産運用」は 13.8%の選択率であり、表に掲げた項目の中では教えるべき項目とは考えられていない。

「金融・経済に関する分野」の回答結果を見ると、半数を超えているのは、「経済の基本的な仕組み」のみである。

表 21 生徒に身に付けさせるべき知識等（人）

A 群：消費生活に関する分野		B 群：金融・経済に関する分野	
①お金の大切さや計画的な使い方	606	①経済の基本的な仕組み	683
③働くこととお金	582	③資金（お金）の流れ	427
⑦クレジット、ローンなどの借入	544	②企業の役割・社会的責任（CSR等）	343
②生活設計と家計管理	498	⑦保険の働き	314
④消費者の権利と責任	415	④財政	284
⑩年金制度	406	⑤株式市場の役割	270
⑤消費者問題と消費者保護	389	⑥銀行の仕事	267
⑨リスク管理（保険でカバーすべき事象）	249	⑧その他	8
⑥消費者市民としての自覚	220	⑨特にない	130
⑧証券などを使った資産運用	138		
⑪その他	10		
⑫特にない	81		

表 22 は、担当科目別にこの Q10 の回答結果を整理したものである。60%以上の選択率を記録しているものに注目すると、「B1：経済の基本的な仕組み」は 13 教科中 12 教科で 60%を超えており、あらゆる科目の担当者にとって教えるべきこととして認識されている。次に多いのが、8 教科の「A1：お金の大切さや計画的な使い方」で、「A3：働くこととお金」と「A7：クレジット、ローンなどの借入」が 7 教科で続いている。

公民科の担当教員では、「B1：経済の基本的な仕組み」が 85.5%と高く、家庭科の担当教員に注目すると、「A2：生活設計と家計管理」が 90.0%と非常に高いことが目につく。このように金融経済教育の内容についての認識が、担当科目により異なっている。この点からは、たとえば外部の専門家が金融経済教育で連携する場合も、それぞれの科目の特性や教員の意識にあわせる必要があることを意味している。

表 22 生徒に身に付けさせるべき知識等（担当科目別）

	国語	地理 歴史	現代 社会	政治 経済	倫理	数学	理科	外国 語	保健 体育	芸術	家庭	情報	商業
A1	66.7%	56.1%	53.1%	49.1%	60.0%	63.8%	59.4%	66.2%	60.6%	65.6%	80.0%	65.7%	70.6%
A2	56.2%	48.2%	42.2%	49.1%	56.0%	48.1%	53.1%	58.3%	39.4%	62.5%	90.0%	60.0%	56.9%
A3	59.0%	63.2%	67.2%	56.4%	72.0%	52.4%	60.6%	62.6%	55.6%	56.3%	70.0%	58.6%	64.7%
A4	41.0%	60.5%	60.9%	65.5%	64.0%	37.3%	44.4%	46.0%	29.3%	43.8%	55.0%	51.4%	52.9%
A5	43.8%	64.0%	65.6%	67.3%	76.0%	36.2%	36.9%	37.4%	18.2%	43.8%	60.0%	42.9%	52.9%
A6	29.5%	33.3%	34.4%	40.0%	44.0%	17.3%	25.0%	23.7%	17.2%	28.1%	30.0%	22.9%	29.4%
A7	65.7%	57.9%	65.6%	61.8%	68.0%	56.2%	53.1%	53.2%	49.5%	34.4%	75.0%	61.4%	64.7%
A8	15.2%	17.5%	18.8%	16.4%	20.0%	14.6%	15.0%	12.2%	13.1%	12.5%	5.0%	18.6%	27.5%
A9	18.1%	26.3%	32.8%	34.5%	44.0%	28.1%	26.3%	25.9%	17.2%	21.9%	45.0%	34.3%	37.3%
A10	43.8%	47.4%	50.0%	52.7%	48.0%	38.9%	43.8%	43.2%	33.3%	21.9%	55.0%	34.3%	37.3%
A11	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	1.1%	1.3%	0.0%	1.0%	3.1%	0.0%	1.4%	3.9%
A12	7.6%	2.6%	4.7%	5.5%	4.0%	6.5%	8.1%	5.8%	13.1%	6.3%	0.0%	7.1%	2.0%
B1	73.3%	77.2%	76.6%	85.5%	84.0%	67.0%	68.8%	73.4%	57.6%	68.8%	65.0%	71.4%	72.5%
B2	37.1%	56.1%	57.8%	63.6%	64.0%	28.6%	26.3%	38.8%	25.3%	40.6%	30.0%	32.9%	51.0%
B3	50.5%	57.9%	56.3%	61.8%	68.0%	37.8%	44.4%	41.0%	40.4%	31.3%	55.0%	50.0%	51.0%
B4	23.8%	59.6%	56.3%	65.5%	68.0%	23.2%	29.4%	28.1%	23.2%	28.1%	20.0%	28.6%	31.4%
B5	24.8%	54.4%	46.9%	50.9%	52.0%	22.2%	23.8%	29.5%	16.2%	21.9%	25.0%	30.0%	41.2%
B6	22.9%	53.5%	53.1%	61.8%	56.0%	21.6%	28.8%	28.1%	19.2%	25.0%	30.0%	30.0%	33.3%
B7	29.5%	34.2%	40.6%	45.5%	40.0%	31.4%	34.4%	33.1%	30.3%	25.0%	55.0%	27.1%	35.3%
B8	0.0%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	2.2%	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
B9	9.5%	1.8%	4.7%	3.6%	4.0%	14.1%	13.1%	10.1%	19.2%	9.4%	0.0%	11.4%	5.9%

注）スペースの関係で選択肢欄は記号表示にしているが、たとえば A2 は表 21 の A 欄②の「生活設計と家計管理」を意味している。

(5) 金融経済教育の実施経験

Q11. あなたは、これまでに金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱ったことがありますか。(たとえば、数学の問題で、金利の複利計算を説明する、あるいは英語でビジネス記事を読むなど。)

表 23 金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験

担当教科	有効 回答者数	ほぼ 毎年ある	取り扱った ことはある	取り扱った ことはない	わからない	カイ 2 乗 統計量
本調査	1,000	9.8%	26.8%	58.0%	5.4%	-
2015 年調査	600	8.0%	29.8%	56.3%	5.8%	-
国 語	105	6.7%	24.8%	61.9%	6.7%	2.01
地理歴史	114	22.8%	51.8%	24.6%	0.9%	81.8***
現代社会	64	31.3%	46.9%	20.3%	1.6%	61.0***
政治経済	55	38.2%	45.5%	14.5%	1.8%	75.7***
倫 理	25	36.0%	44.0%	16.0%	4.0%	28.7***
数 学	185	8.1%	35.1%	52.4%	4.3%	8.25**
理 科	160	3.8%	15.0%	76.3%	5.0%	28.0***
外 国 語	139	7.2%	25.9%	64.0%	2.9%	4.08
保健体育	99	4.0%	12.1%	75.8%	8.1%	20.0***
芸 術	32	12.5%	9.4%	75.0%	3.1%	5.96
家 庭	20	20.0%	55.0%	20.0%	5.0%	13.3***
情 報	70	11.4%	34.3%	52.9%	1.4%	4.32
商 業	51	35.3%	45.1%	19.6%	0.0%	58.9***

第 2 節で紹介したように、学習指導要領においても、公民や家庭科以外でも金融経済教育を取り扱うことが可能である。表 23 は、金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験について尋ねた質問に対する回答である。「ほぼ毎年ある」は 9.8%、「取り扱ったことはある」は 26.8%であり、経験者は 4 割弱 (36.6%) である。家森 (2015b) の調査結果では、「ほぼ毎年ある」が 8.0%、

「取り扱ったことはある」が 29.8%、「取り扱ったことはない」が 56.3%であった。「ほぼ毎年ある」の比率は若干高くなっているが、「取り扱ったことはない」も増えており、金融経済教育の実践の裾野が広がっていると判断できるとまではいえない。

表 23 には、金融経済教育に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験の有無について担当教科別に比較した結果も示している。地理歴史、現代社会、政治経済、倫理、商業では、「ほぼ毎年実施している」教員が有意に多く、「取り扱ったことはある」を含めると、これらの教科の担当教員の 7 割以上が実施経験を持つ。なお、数学と家庭では毎年実施者は有意に多くはないが、実施経験者は有意に多い。

担当教科別で金融経済に関連するテーマを授業で取り扱った経験を比較すると、理科、保健体育、芸術では 7 割以上の教員が「取り扱ったことはない」と回答している。これらの科目については、一般的には、金融経済と関連付けて授業を行うことが難しいのかもしれない。しかしながら、そうした科目でも工夫して取り扱っている教員がいること、および第 2 節で紹介したように、新しい学習指導要領解説では、たとえば、保健体育において金融経済教育に関連する内容が明示的に含まれていることなどから、こうした科目において金融経済教育を実施する可能性を模索する価値は十分にあると思われる。

この点を詳しく分析してみることにした。まず、表 24 は、金融関連科目（社会科、商業科、家庭科）とそれ以外の科目とに分けて、主観的な金融リテラシー（Q6）と金融経済教育の実施経験との関係をみたものである。金融関連科目の担当者であっても、主観的な金融リテラシーが「劣る」人では「取り扱ったことはない」という回答が 48.5%に達しており、「詳しい」人での 7.8%とは大きな差異がある。他科目については、そこまで大きな差はないものの、「詳しい」先生の 15.2%が「ほぼ毎年ある」と回答している。この数値は、金融関連科目の「劣る」人での比率（6.1%）よりも高い。つまり、金融関連科目の教員の金

表 24 金融リテラシーと金融経済教育の実施経験（担当科目別）

担当科目	金融経済教育の実施経験	主観的金融リテラシー		
		詳しい	平均的	劣る
他科目	ほぼ毎年ある	15.2%	6.8%	3.0%
	取り扱ったことはある	29.5%	25.5%	19.7%
	取り扱ったことはない	55.4%	67.7%	77.3%
	有効回答者数	112	235	365
金融関連科目	ほぼ毎年ある	39.0%	25.0%	6.1%
	取り扱ったことはある	53.2%	48.8%	45.5%
	取り扱ったことはない	7.8%	26.2%	48.5%
	有効回答者数	77	84	33

注 1) 「担当科目」の欄で、「金融関連科目」は、社会科（地理歴史、現代社会、政治経済、倫理）、商業科、家庭科（専門科を含む）のいずれかを担当している教員。「他教科」は「金融関連科目」を担当していない教員。

注 2) 「金融経済教育の実施経験」の欄では、「わからない」の回答者を除外している。

注 3) 「主観的金融リテラシー」の欄では、「詳しい」は、「平均よりもかなり詳しい」と「平均よりも詳しい」の合計、「劣る」は「平均よりも少し劣る」と「平均よりもかなり劣る」の合計としている。「わからない」の回答者は除外している。

融リテラシーの底上げだけではなく、他教科教員の金融リテラシーを高めることが学校における金融経済教育の振興につながるといえる。

表 25 は、大学時代の履修経験と金融経済教育の実施経験の関係を示している。金融関連科目と他教科のいずれでも、大学時代に経済学、金融、証券を履修した経験の「ない」人の方が「ある」人に比べて、「（金融経済教育を授業で）取り扱ったことはない」の比率が高い。

他教科において金融経済教育の実施状況を改善するためにどの程度の量的な取り組みが必要かを考えてみよう。ここでは、他教科の担当教員の「金融」の履修経験の有無の数字を使ったシミュレーションをしてみた。金融経済教育の普及目標として、他教科において「取り扱ったことはない」の比率を 66.6%（3 人に 2 人以下）にしたいとする。現在は、他教科教員の「取り扱ったことはない」の比率は 71.5%（748 人中 535 人）であるが、他教科教員の中で金融の履

表 25 大学時代の履修経験と金融経済教育の実施経験

担当科目	金融経済教育の実施経験	大学時代の科目履修経験					
		経済学		金融		証券	
		なし	あり	なし	あり	なし	あり
他科目	ほぼ毎年ある	4.1%	8.5%	5.6%	7.8%	6.0%	6.3%
	取り扱ったことはある	20.1%	25.5%	20.8%	30.5%	21.2%	29.5%
	取り扱ったことはない	75.8%	66.1%	73.5%	61.7%	72.8%	64.3%
	有効回答者数	418	330	620	128	636	112
金融関連科目	ほぼ毎年ある	12.0%	28.9%	19.8%	31.6%	17.8%	36.1%
	取り扱ったことはある	48.0%	50.9%	49.4%	51.3%	53.5%	47.4%
	取り扱ったことはない	40.0%	20.2%	30.9%	17.1%	28.7%	16.5%
	有効回答者数	25	173	81	117	101	97

注）履修経験は Q5 の質問で、「多くの科目（おおよそ 5 つ以上）を専門科目として履修した」、「いくつかの科目を専門科目として履修した」、「専門科目として履修したことはない」、「教養科目として履修した」、「教員免許の要件のために履修した」を選択した場合を「履修経験あり」とし、それ以外を「なし」とした。

修経験者の割合が増えれば「取り扱ったことはない」の比率は下がる。計算してみると、「履修経験なし」者が 310 人、「あり」者が 438 人なら、言い換えれば、およそ 6 割の（金融関連以外の科目の）教員の卵に金融の講義を履修してもらうことができれば、目標水準に達することができる¹¹。

同様の考え方で、金融関連科目については、「取り扱ったことはない」を 20% 以下にすることを目標にした場合、「履修経験なし」者を 41 人（金融関連科目担当者 198 人の約 2 割）に減らせれば目標を達成できる。逆に言えば、金融関連科目の教員になる学生の 8 割に対して金融科目の履修をしてもらうような手立てを考える必要がある。

もちろん、大学卒業後の研修の機会などの充実によって、大学教育での経験

¹¹ 現在の「金融履修なし」者が 620 人であるのでほぼ半減させることが目標数値となる。確認しておくと、「取り扱ったことはない」人の推定人数は、 $0.735 \times 310 + 0.617 \times 438 = 498$ 人となる。748 人に対する比率は 66.58% となり目標を達成できる。

の不足を補完できるが、教員志望者に対する大学における金融関係の科目の履修機会の拡大は金融経済教育の普及策の重要な一つになるといえる。

Q12. そのために使った授業時間は、年間でどの程度ですか。

表 26 金融経済関連の年間授業時間

	有効回答者数	1 時間	2 時間	3 時間	4～5 時間	6～7 時間	8～9 時間	10 時間以上
全 体	366	26.2%	25.7%	20.8%	17.8%	1.9%	1.1%	6.6%
国 語	33	21.2%	18.2%	21.2%	33.3%	0.0%	0.0%	6.1%
地理歴史	85	14.1%	11.8%	29.4%	30.6%	4.7%	2.4%	7.1%
現代社会	50	8.0%	14.0%	34.0%	26.0%	6.0%	4.0%	8.0%
政治経済	46	10.9%	17.4%	26.1%	32.6%	6.5%	2.2%	4.3%
倫 理	20	5.0%	15.0%	35.0%	30.0%	5.0%	5.0%	5.0%
数 学	80	52.5%	26.3%	12.5%	5.0%	1.3%	1.3%	1.3%
理 科	30	36.7%	43.3%	6.7%	6.7%	0.0%	0.0%	6.7%
外 国 語	46	17.4%	28.3%	23.9%	21.7%	2.2%	0.0%	6.5%
保健体育	16	31.3%	37.5%	18.8%	6.3%	0.0%	0.0%	6.3%
芸 術	7	28.6%	14.3%	28.6%	14.3%	0.0%	0.0%	14.3%
家 庭	15	13.3%	60.0%	13.3%	0.0%	0.0%	6.7%	6.7%
情 報	32	25.0%	34.4%	18.8%	15.6%	0.0%	0.0%	6.3%
商 業	41	7.3%	17.1%	12.2%	29.3%	0.0%	0.0%	34.1%

表 26 は、Q11 で金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験のある教員（選択肢 1 と 2 を選択した 366 名）に対し、年間の授業時間について尋ねた結果である。「1 時間」が 26.2%で 1 番多く、次いで「2 時間」の 25.7%、「3 時間」の 20.8%が続いている。3 時間までが約 7 割（72.7%）である。

この表には、担当科目別の結果も示しているが、家庭科での取り扱い「10 時間以上」との回答もあるが、「2 時間」が最も多い。サンプル数が極めて少な

いので確定的なことはいえないが、家庭科において「金融経済教育」に充てられている時間は、一部の例外的な教員を除けば、数時間程度が一般的なようである。

Q13. これまでに金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱ったことがないと回答された方にお伺いします。あなたの担当教科について、以下の中から当てはまるものを一つ選んでください。

表 27 金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱うことに対する意向

	有効回答者数	う教科の内容は難容として取り扱	いる能力や知識が不足し教	う教科の内容は余裕がなかつた授業扱	う教科の内容は可容とえながて取り要扱	べう教科の内容は可容とえながて取り扱	そのほかの理由	わからない
全 体	580	56.9%	12.1%	9.3%	8.1%	1.7%	6.2%	5.7%
国 語	65	64.6%	12.3%	13.8%	6.2%	0.0%	3.1%	0.0%
地理歴史	28	32.1%	17.9%	21.4%	17.9%	0.0%	7.1%	3.6%
現代社会	13	30.8%	7.7%	23.1%	15.4%	0.0%	15.4%	7.7%
政治経済	8	12.5%	12.5%	25.0%	25.0%	0.0%	12.5%	12.5%
倫 理	4	25.0%	0.0%	25.0%	0.0%	0.0%	25.0%	25.0%
数 学	97	51.5%	14.4%	14.4%	9.3%	1.0%	3.1%	6.2%
理 科	122	75.4%	7.4%	4.1%	3.3%	1.6%	3.3%	4.9%
外 国 語	89	48.3%	18.0%	9.0%	14.6%	1.1%	3.4%	5.6%
保健体育	75	56.0%	13.3%	4.0%	10.7%	5.3%	5.3%	5.3%
芸 術	24	66.7%	12.5%	4.2%	0.0%	4.2%	4.2%	8.3%
家 庭	4	50.0%	50.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
情 報	37	43.2%	10.8%	10.8%	8.1%	2.7%	18.9%	5.4%
商 業	10	0.0%	20.0%	20.0%	0.0%	0.0%	60.0%	0.0%

表 27 は、Q11 で金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験のない教員（選択肢 3 を選択した 580 名）に対し、金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱うことについて尋ねた結果である。「教科の内容として取り扱うことは難しい」が半数以上（56.9%）を占めている。しかし、逆に言えば 3 割前後の教員は自分の科目で取り扱うことは可能だと判断していることになる。他教科連携の可能性に期待を抱かせる結果であるといえる。

表には担当科目別の回答結果も示している。理科や芸術で「教科の内容として取り扱うことは難しい」が多いのは理解できるが、回答サンプル数が少ないものの、政治経済や家庭科でも「教科の内容として取り扱うことは難しい」といった回答があることは残念なことである。公民科や家庭科の金融経済教育未実施の教員に対して、金融経済教育の実施可能性について丁寧に説明していくことも重要である。

Q14. 現在行われている金融経済教育の学習内容について、どのような問題があると思いますか。以下の中から当てはまるものを全て選んでください。

表 28 には、現在行われている金融経済教育の学習内容の問題点について尋ねた結果と、金融経済教育の実施経験別の結果をあわせて掲載している。

「用語・制度の解説が中心となってしまう、実生活との繋がりに感じにくい」が 34.7%と最も多く、次いで、「学校の教育計画での金融経済教育が特定の学年・時期に偏っており、継続的な学びができない」が 29.1%、「金利や金融商品の種類、リスクとリターンの関係など、実践的な知識が少ない」が 23.6%、「知識は身に付くが、能力や態度が身に付きにくい」が 22.8%で続いている。全体的に知識に偏り、実践的な内容が不十分と感じている教員が多い傾向が見られる。

表 28 現在の金融経済教育の問題点

	全体	金融経済教育の実施経験			
		ほぼ 毎年ある	取り扱った ことはある	取り扱った ことはない	わからない
知識は身に付くが、能力や態度が身に付きにくい	22.8%	44.9%	32.5%	15.5%	13.0%
用語・制度の解説が中心となつてしまい、実生活との繋がりを感じにくい	34.7%	48.0%	45.5%	29.3%	14.8%
収支管理や貯蓄といった、自立に必要な基本的能力が身に付きにくい	15.7%	24.5%	21.6%	12.4%	5.6%
金利や金融商品の種類、リスクとリターンの関係など、実践的な知識が少ない	23.6%	32.7%	33.2%	18.6%	13.0%
学校の教育計画での金融経済教育が特定の学年・時期に偏っており、継続的な学習ができない	29.1%	34.7%	41.0%	24.3%	11.1%
その他の問題	6.5%	7.1%	6.0%	6.6%	7.4%
特に問題は感じない	10.4%	4.1%	5.2%	14.5%	3.7%
わからない	18.2%	3.1%	6.7%	22.8%	53.7%
有効回答者数	1,000	98	268	580	54

金融経済教育の実施経験の豊富な「ほぼ毎年ある」人で見ると、「特に問題は感じない」のはわずか 4.1% しかなく、何らかの問題を感じている。全体との違いでは、経験の豊富な教員では、「知識は身に付くが、能力や態度が身に付きにくい」点を相対的に強く問題と感じているようである。（毎年ではないが）「取り扱ったことはある」という教員では、「学校の教育計画での金融経済教育が特定の学年・時期に偏っており、継続的な学習ができない」を相対的に強く問題と感じている。逆に言えば、こうした課題が深刻であるから、毎年実施していないと理解できる。新しい学習指導要領の下で、バランスの良い授業配置が実現されることを期待したい。

(6) 金融経済教育の必要性の認識

Q15. 金融経済教育を学校で行うことの必要性について、(1) あなたのご意見、(2) 学校全体の雰囲気、および (3) 生徒の保護者の雰囲気について、以下の中から当てはまるものをそれぞれ一つ選んでください。

表 29 金融経済教育の必要性について

	本調査			2015 年調査	
	(1) あなたの意見	(2) 学校全体の雰囲気	(3) 保護者の雰囲気	(1) あなたの意見	(2) 学校全体の雰囲気
1. 非常に必要である	22.1%	4.6%	3.8%	11.5%	2.8%
2. 必要である	29.5%	15.5%	10.9%	32.8%	13.8%
3. ある程度必要である	28.6%	31.8%	27.9%	41.7%	46.2%
4. あまり必要でない	7.9%	22.1%	19.2%	5.7%	17.7%
5. 全く必要でない	2.5%	5.5%	3.4%	1.5%	5.7%
6. わからない	9.4%	20.5%	34.8%	6.8%	13.8%

表 29 は、金融経済教育を学校で行うことの必要性について、(1) 回答者個人の意見、(2) 学校全体の雰囲気、(3) 生徒の保護者の雰囲気、に分けて尋ねた結果である。

まず、回答者個人の意見をみると、「必要である（選択肢 1～3）」が 80.2%、「必要でない（選択肢 4～5）」は 10.4%であり、程度の強弱はあるものの、大多数の教員が学校における金融経済教育の必要性を認識している。

一方、学校全体の雰囲気を見ると、「必要である」は 51.9%（「必要でない」は 27.6%）、生徒の保護者の雰囲気では、「必要である」は 42.6%（「必要でない」は 22.6%）である。回答者個人の意見と、学校全体や保護者における（教員の目から見た）意識には差異があり、学校全体や保護者は回答者個人ほど必要性を感じていないと判断されている。つまり、「やるべきだ」と思っている教

員でも、周りの雰囲気や付度して実施していない場合もあるように考えられる。

家森（2015b）の調査結果（「2015 年調査」）では、金融経済教育を学校で行うことは「非常に必要である」と意識している比率は、回答者個人で 11.5%、学校全体で 2.8%であったため、強く必要性を感じている人は約 2 倍に増加していることになった。しかし、2015 年調査では、「必要である（選択肢 1～3）」の選択率は、回答者個人で 86%（今回は 80.2%）、学校全体で 62.8%（今回は 51.9%）であり、逆に「必要でない（選択肢 4～5）」の選択率は、回答者個人で 7.2%（今回 10.4%）、学校全体で 23.4%（今回 27.6%）のため、必要性を感じている人が減少し、必要性を感じていない人が若干増加している結果となっている。もちろん、サンプルの違いがあるので明確に判断できないが、非常に熱心な先生が増しているが、教員間で意識のバラツキが大きくなっているようである。

表 30 担当教科別金融経済教育の必要性（回答者の意見）

担当教科	有効 回答者数	非常に 必要	必要	ある程度 必要	あまり必要 でない	全く必要 でない	カイ 2 乗 統計量
国 語	105	21.9%	31.4%	32.4%	5.7%	1.9%	2.55
地理歴史	114	33.3%	40.4%	20.2%	3.5%	0.9%	28.2***
現代社会	64	34.4%	37.5%	17.2%	6.3%	4.7%	17.2***
政治経済	55	29.1%	45.5%	16.4%	3.6%	3.6%	14.6**
倫 理	25	44.0%	32.0%	16.0%	4.0%	0.0%	8.97
数 学	185	21.6%	23.8%	34.1%	9.7%	3.2%	7.17
理 科	160	22.5%	25.0%	31.9%	8.8%	2.5%	2.21
外 国 語	139	20.9%	26.6%	32.4%	9.4%	1.4%	2.53
保健体育	99	21.2%	24.2%	27.3%	8.1%	3.0%	6.61
芸 術	32	21.9%	18.8%	40.6%	6.3%	3.1%	3.13
家 庭	20	50.0%	30.0%	15.0%	5.0%	0.0%	11.2**
情 報	70	28.6%	27.1%	28.6%	7.1%	0.0%	3.56
商 業	51	47.1%	37.3%	11.8%	0.0%	0.0%	28.9***

注）スペースの都合で、「わからない」の数値は省略している。

表 30 は、金融経済教育を学校で行うことの必要性について、担当教科別で比較したものである。地理歴史、現代社会、政治経済、家庭、商業で、「非常に必要である」または「必要である」と意識する教員が有意に多く、当該科目の担当教員の 7 割以上が必要性を意識している。

Q16. 前問のような必要性の認識は 10 年前（教員歴が 10 年以内の方は、教員になった時期）と比べてどう変化していますか。下記の中からそれぞれ一つ選んでください。

表 31 は、金融経済教育の必要性の認識について、10 年前と比較した変化について尋ねた結果である。なお、前問と同様、(1) 回答者個人の意見、(2) 学校全体の雰囲気、(3) 生徒の保護者の雰囲気、に分けて尋ねている。

まず、回答者個人としては、必要性の認識が「高まっている」が半数を越えており（54.6%）、「変化はない」が 35.3%、「低下」はわずか 2.5%である。一方、学校全体や生徒の保護者の雰囲気を見ると、「変化はない」が半数を越えており 1 番多い。「高まっている」は学校全体が 30.8%、生徒の保護者が 26.5%であり、教員個人の必要性の変化に比べると、学校全体や生徒の保護者の雰囲気が変化していないと考える回答者が多い。

家庭科の担当教員で、自らの意見として「必要性の認識が高まっている」の選択率は 90.0%と突出して高くなっていることが目につく。また、学校全体の雰囲気でも家庭科の担当教員の「必要性の認識が高まっている」選択率が高い（60.0%）。

表 31 金融経済教育の必要性についての認識の変化

		2015年 調査	国語	地理 歴史	現代 社会	政治 経済	倫理	数学	理科	外国 語	保健 体育	芸術	家庭	情報	商業
	回答者数	906	559	98	112	64	54	24	171	145	83	29	20	64	49
回答者の意見		54.6%	47.6%	61.2%	63.4%	62.5%	55.6%	66.7%	48.5%	56.6%	59.0%	44.8%	90.0%	60.9%	71.4%
	①	35.3%	43.6%	28.6%	33.0%	29.7%	40.7%	33.3%	42.7%	36.6%	21.7%	37.9%	5.0%	35.9%	26.5%
	②	2.5%	2.5%	3.1%	0.0%	1.6%	0.0%	0.0%	3.5%	0.7%	2.4%	3.4%	0.0%	3.1%	2.0%
	③	7.5%	6.3%	7.1%	3.6%	6.3%	3.7%	0.0%	5.3%	6.2%	16.9%	13.8%	5.0%	0.0%	0.0%
学校全体の雰囲気	回答者数	795	559	87	100	56	48	23	146	126	74	24	20	61	49
	①	30.8%	24.3%	41.4%	27.0%	26.8%	29.2%	47.8%	25.3%	31.7%	37.8%	41.7%	60.0%	27.9%	38.8%
	②	52.8%	55.1%	42.5%	59.0%	60.7%	58.3%	39.1%	61.6%	54.0%	36.5%	37.5%	30.0%	55.7%	59.2%
	③	4.4%	3.8%	2.3%	3.0%	0.0%	4.2%	8.7%	4.8%	4.0%	5.4%	4.2%	0.0%	6.6%	2.0%
保護者の雰囲気		11.9%	16.8%	13.8%	11.0%	12.5%	8.3%	4.3%	8.2%	10.3%	20.3%	16.7%	10.0%	9.8%	0.0%
	回答者数	652	—	67	83	48	41	21	126	103	66	20	14	52	40
	①	26.5%	—	31.3%	24.1%	27.1%	24.4%	38.1%	18.3%	30.1%	37.9%	35.0%	64.3%	23.1%	35.0%
	②	53.1%	—	46.3%	62.7%	64.6%	63.4%	52.4%	63.5%	57.3%	33.3%	40.0%	21.4%	57.7%	50.0%
保護者の雰囲気	③	7.7%	—	9.0%	4.8%	2.1%	9.8%	9.5%	7.9%	3.9%	9.1%	10.0%	7.1%	7.7%	7.5%
	④	12.7%	—	13.4%	8.4%	6.3%	2.4%	0.0%	10.3%	8.7%	19.7%	15.0%	7.1%	11.5%	7.5%

注 1) ①＝必要性の認識が高まっている、②＝必要性の認識に変化はない、③＝必要性の認識は低下している、④＝わからない、である。
 注 2) Q15で「わからない」と回答した人を除いている。

Q17. Q16 で、あなたのご意見として、学校における金融経済教育が「必要である」とお答えいただいた方にお伺いします。そのように考える理由はなぜですか。

表 32 学校における金融経済教育が「必要」と考える理由（複数回答可）

	有効 回答者数	将来個人と して自立す るため	賢い消費者 としての知 識を身に付 けるため	社会の仕組 みを理解す るため	正しい金銭 感覚を身に 付けるため	その他
全 体	802	56.9%	64.6%	58.7%	44.5%	1.9%
2015 年調査	516	49.2%	48.4%	36.6%	32.6%	0.2%
国 語	90	67.8%	65.6%	64.4%	52.2%	2.2%
地理歴史	107	59.8%	73.8%	63.6%	34.6%	0.0%
現代社会	57	56.1%	77.2%	57.9%	42.1%	0.0%
政治経済	50	58.0%	76.0%	64.0%	36.0%	0.0%
倫 理	23	60.9%	87.0%	65.2%	43.5%	0.0%
数 学	147	53.1%	63.9%	51.7%	37.4%	2.7%
理 科	127	59.8%	66.1%	57.5%	46.5%	3.1%
外 国 語	111	56.8%	70.3%	57.7%	47.7%	0.9%
保健体育	72	56.9%	56.9%	59.7%	48.6%	1.4%
芸 術	26	53.8%	57.7%	61.5%	46.2%	0.0%
家 庭	19	57.9%	89.5%	57.9%	52.6%	0.0%
情 報	59	64.4%	74.6%	61.0%	45.8%	3.4%
商 業	49	53.1%	71.4%	57.1%	51.0%	4.1%

表 32 は、金融経済教育を学校で行うことの必要性について、回答者個人の意見として「非常に必要である」、「必要である」、「ある程度必要である」と回答した人を対象に、そのように考える理由を尋ねた結果である。

「賢い消費者としての知識を身に付けるため」が 64.6%と最も多く、次いで

「社会の仕組みを理解するため」が 58.7%、「将来個人として自立するため」が 56.9%と続いている。

家森（2015b）の調査結果（表では「2015 年調査」と表示）と比較すると、今回の調査では、「将来個人として自立するため」よりも、「賢い消費者としての知識を身に付けるため」という観点への支持が強まっていることがわかる。

担当科目別にみると、「賢い消費者としての知識を身に付けるため」は、家庭科や社会科の担当教員での選択率が高い。

Q18. Q15 で、あなたのご意見として、学校における金融経済教育が「必要ではない」とお答えいただいた方にお伺いします。そのように考える理由はなぜですか。

表 33 は、金融経済教育を学校で行うことの必要性について、回答者個人の意見として「あまり必要でない」、「全く必要でない」と回答した人を対象に、そのように考える理由を尋ねた結果である。

「教員がそのための知識や指導方法を身につけていないため」が 51.9%と 1 番多く、次いで「学校では、教えるための体制や仕組みが整っていないため」が 44.2%で続いている。つまり、教員自身の知識や学校の体制に課題があると意識している教員が多い。担当教科別の数値も掲載しているが、残念ながら該当者が少ないためにこれらの数値から信頼のある結果を得るのは難しそうである。

2015 年調査と比較すると、「学校ではなく家庭で身に付けるべきことと考えられるため」との理由は大幅に減少しており、「教員がそのための知識や指導方法を身につけていないため」が大きく増加している。すなわち、学校における金融経済教育の是非は既に決着がつき、方法論を議論すべき段階に進んでいることが確認できる。

表 33 学校における金融経済教育が「必要ではない」と考える理由（複数回答可）

	有効回答者数	と身学校 考え付では られるなく るべき家 庭と	と身学校 考え付では られるなく るべき社 会と	たは学お めな校金に いと教関 と考えるす るべきこ とでは	整め学 つこの校 て体で い制は、 ない仕教 いた組え ためみる がた	つ識教 けや員が て指そ い導の ないた ため身 の知	そ の 他	わ か ら な い
全 体	104	15.4%	32.7%	6.7%	44.2%	51.9%	9.6%	1.9%
2015 年調査	43	32.6%	34.9%	7.0%	39.5%	37.2%	7.0%	-
国 語	8	12.5%	75.0%	0.0%	50.0%	62.5%	0.0%	0.0%
地理歴史	5	0.0%	0.0%	0.0%	20.0%	40.0%	40.0%	0.0%
現代社会	7	0.0%	0.0%	14.3%	42.9%	14.3%	42.9%	0.0%
政治経済	4	0.0%	0.0%	0.0%	25.0%	0.0%	75.0%	0.0%
倫 理	1	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
数 学	24	25.0%	45.8%	8.3%	37.5%	45.8%	4.2%	0.0%
理 科	18	11.1%	11.1%	5.6%	55.6%	61.1%	0.0%	0.0%
外 国 語	15	6.7%	33.3%	13.3%	20.0%	46.7%	20.0%	6.7%
保健体育	11	9.1%	18.2%	9.1%	81.8%	54.5%	18.2%	9.1%
芸 術	3	0.0%	66.7%	0.0%	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%
家 庭	1	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
情 報	5	20.0%	80.0%	0.0%	60.0%	80.0%	0.0%	0.0%
商 業	0	-	-	-	-	-	-	-

（7）学校での金融経済教育実施上の問題

Q19. 学校で金融経済教育を実施する場合には、何が問題になると思いますか。

表 34 は、学校で金融経済教育を実施する場合の問題点について尋ねた結果である。「教える側の専門知識が不足している」（51.5％）が半数を超えており、最も多い。また、「生徒の興味・関心が低い」が 42.2％、「生徒にとって理解が難しい」が 35.5％であり、生徒側の問題点を挙げる教員も 4 割前後である。さらに、「授業時間数が足りない」が 34.0％、「教員研修などの機会が少ない」が 32.3％であり、学校の体制やサポートについての問題点も挙げられる。

担当科目別の結果を見ると、家庭科の教員の半数以上が、「生徒にとって理解が難しい」、「生徒の興味・関心が低い」、「教える側の専門知識が不足している」、「教員研修などの機会が少ない」、「授業時間数が足りない」を選択している。対照的に、政治経済の担当教員では、「教える側の専門知識が不足している」、「教員研修などの機会が少ない」を選ぶ教員は 3 割程度であり、家庭科と比べると少ない。一方で、政治経済や他の社会科の教員は、「現実経済の変動が複雑すぎる」を選ぶ傾向がある。

表 34 学校における金融経済教育実施の問題点

	全体	国語	地理 歴史	現代 社会	政治 経済	倫理	数学	理科	外国 語	保健 体育	芸術	家庭	情報	商業
生徒にとって理解が難しい	35.5%	42.9%	38.6%	43.8%	47.3%	40.0%	37.3%	30.6%	33.8%	39.4%	31.3%	55.0%	42.9%	45.1%
生徒の興味・関心が低い	42.2%	52.4%	44.7%	46.9%	52.7%	44.0%	40.0%	39.4%	44.6%	35.4%	46.9%	60.0%	51.4%	58.8%
教える側の専門知識が不足している	51.5%	55.2%	50.0%	40.6%	34.5%	36.0%	58.9%	53.8%	57.6%	46.5%	62.5%	60.0%	54.3%	47.1%
教員研修などの機会が少ない	32.3%	43.8%	24.6%	25.0%	27.3%	32.0%	37.3%	32.5%	33.8%	33.3%	34.4%	60.0%	32.9%	35.3%
実施する適当な教科がない	17.3%	21.0%	9.6%	6.3%	7.3%	4.0%	21.6%	20.6%	18.7%	21.2%	25.0%	10.0%	20.0%	17.6%
適当な教材がない	24.2%	22.9%	31.6%	29.7%	25.5%	28.0%	26.5%	25.6%	28.1%	22.2%	18.8%	35.0%	28.6%	25.5%
授業時間数が足りない	34.0%	43.8%	42.1%	34.4%	30.9%	44.0%	34.1%	36.3%	35.3%	22.2%	31.3%	55.0%	35.7%	27.5%
保護者の理解が得にくい	7.1%	8.6%	7.9%	7.8%	9.1%	16.0%	10.3%	8.8%	9.4%	6.1%	6.3%	10.0%	8.6%	3.9%
学校内での理解が得にくい	13.0%	12.4%	14.0%	14.1%	12.7%	16.0%	17.8%	16.3%	18.0%	13.1%	9.4%	25.0%	20.0%	9.8%
現実経済の変動が複雑すぎる	20.2%	20.0%	43.0%	50.0%	45.5%	52.0%	17.8%	20.0%	17.3%	14.1%	21.9%	35.0%	28.6%	27.5%
外部の協力が得にくい	7.0%	9.5%	4.4%	9.4%	3.6%	4.0%	9.2%	8.1%	5.0%	11.1%	12.5%	10.0%	8.6%	13.7%
その他の問題	3.4%	1.9%	4.4%	6.3%	9.1%	4.0%	4.3%	5.6%	2.2%	5.1%	3.1%	5.0%	5.7%	3.9%
問題はない	2.7%	1.0%	2.6%	1.6%	1.8%	0.0%	2.2%	4.4%	4.3%	3.0%	0.0%	0.0%	2.9%	3.9%
わからない	7.0%	3.8%	0.9%	1.6%	0.0%	4.0%	4.9%	7.5%	5.8%	8.1%	3.1%	5.0%	7.1%	2.0%
回答者数	1,000	105	114	64	55	25	185	160	139	99	32	20	70	51

Q20. 金融経済教育の内容のうち、高校を卒業するまでに「投資」、「生命保険・損害保険」、「年金」、「消費者信用（クレジットカードを含む）」に関する教育を行うことについてどう思われますか。以下の中から当てはまるものをそれぞれについて一つお選びください。

表 35 高校卒業までに教育を行うことの必要性

金融経済教育の内容		非常に必要である	必要である	ある程度必要である	あまり必要でない	全く必要でない	わからない
投資に関する教育	本調査	7.3%	14.3%	33.1%	29.9%	7.2%	8.2%
	2015 調査	3.2%	13.5%	38.8%	31.2%	7.5%	5.8%
保険に関する教育	本調査	9.7%	29.1%	43.0%	9.6%	1.9%	6.7%
	2015 調査	5.2%	27.7%	48.2%	11.5%	2.3%	5.2%
年金に関する教育	本調査	17.6%	36.6%	33.0%	6.7%	1.0%	5.1%
	2015 調査	10.5%	36.7%	40.3%	6.8%	1.5%	4.2%
消費者信用に関する教育	本調査	29.5%	36.8%	23.8%	4.2%	0.8%	4.9%
	2015 調査	19.8%	41.8%	29.3%	3.7%	1.2%	4.2%

表 35 は、金融経済教育の内容のうち、「投資」、「保険」、「年金」、「消費者信用（クレジットカードを含む）」の 4 点を具体的に指定して、それぞれについて高校卒業までに学校で教育を行うことについての必要性を尋ねた結果である。

「必要である」との回答の選択率（「非常に必要である」・「必要である」・「ある程度必要である」の計）を比較すると、「投資」が 54.7%、「保険」が 81.8%、「年金」が 87.2%、「消費者信用」が 90.1%であり、「消費者信用」については 9 割、「年金」や「保険」についても 8 割を超える教員が必要であると意識しているが、「投資に関する教育」については「必要ではない」と意識する教員が半数弱いる。

2015 年調査と比較すると、いずれの項目でも「非常に重要である」は増加し

ているが、相対的に消費者信用や年金に関する重要性の認識が強まっていることがわかる。投資に関しては、「ある程度必要である」が減って、その分、より上位の回答が増えているが、「必要ない」との回答はあまり減っておらず、投資教育についての理解は広がっていない。

表 36 には、担当科目別の結果を 5 点満点の平均点数の形でまとめている。点数の付け方から 4 点以上になると、かなり強く必要性が認識されていることになる。「年金に関する教育」で 4 点台の点数がついているのは、倫理と家庭科である。「消費者信用に関する教育」では、国語、社会科（地理歴史、現代社会、政治経済、倫理）、および、家庭科、情報科、商業科が 4 点以上となっている。

表 36 高校卒業までに教育を行うことの必要性（担当科目別）

	投資に 関する教育	保険に 関する教育	年金に 関する教育	消費者信用に 関する教育
全 体	2.83	3.38	3.66	3.95
2015 年調査	2.72	3.23	3.50	3.79
国 語	2.73	3.29	3.69	4.03
地理歴史	3.01	3.34	3.77	4.04
現代社会	3.00	3.41	3.78	4.13
政治経済	3.00	3.36	3.87	4.06
倫 理	3.16	3.52	4.00	4.17
数 学	2.92	3.36	3.55	3.89
理 科	2.84	3.32	3.74	3.90
外 国 語	2.80	3.40	3.61	3.90
保健体育	2.89	3.53	3.76	3.95
芸 術	2.93	3.26	3.57	3.81
家 庭	2.70	3.80	4.20	4.45
情 報	2.83	3.46	3.71	4.11
商 業	3.29	3.67	3.75	4.20

注) 「非常に必要である」5 点、「必要である」4 点、「ある程度必要である」3 点、「あまり必要でない」2 点、「全く必要でない」1 点として平均点数を計算した。「わからない」の回答者は除外している。

Q21. たとえば投資や保険に関しての授業のために、教員ではない外部講師が学校に来ることをどのように感じますか。以下の中から当てはまるものを全てお選びください。

第2節で説明したように、新しい学習指導要領のもとでは、家庭科や公民科において積極的な外部連携が求められている。

表37は、金融経済教育を授業で実施する際に、外部講師の派遣についての意見を尋ねた結果である。表37の回答結果を見ると、「現実の話が聞けるので、生徒にとって望ましい」が65.5%と最も多く、次いで「無料で来てくれるので、ありがたい」が47.2%であり、好意的な回答が多くを占める。一方、「証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感がある」や「業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感がある」等、否定的な回答は1割程度である。

今回の結果は、家森（2015b）における回答結果（表では「2015年調査」と表示）とほぼ同様である。唯一の大きな違いは、「話の内容がカリキュラムに沿ったものであるのか心配である」が20.0%から14.2%に減少していることである。外部講師が学校のカリキュラムにあわせた講義をすることが理解されるようになってきたことを反映しているであろう。

担当科目別にみると、家庭科教員で相対的に、「販売勧誘にならないか心配である」や「話の内容がカリキュラムに沿ったものであるのか心配である」が多い。実際に、外部講師との連携した授業が期待されている家庭科教員の持つ心配については、特に留意しておく必要がある。

表 37 外部講師についての意見（複数回答可）

	全体	2015年調査	国語	地理歴史	現代社会	政治経済	倫理	数学	理科	外国語	保健体育	芸術	家庭	情報	商業
現実の話が聞けるので、生徒にとつて望ましい	65.5%	65.0%	70.5%	65.8%	60.9%	65.5%	68.0%	70.3%	60.0%	65.5%	64.6%	53.1%	65.0%	62.9%	84.3%
無料で来てくれるので、ありがたい	47.2%	44.7%	45.7%	50.9%	51.6%	54.5%	48.0%	50.8%	46.9%	40.3%	41.4%	34.4%	60.0%	51.4%	68.6%
できれば避けるべきであるが、やむを得ない	2.3%	3.8%	1.0%	0.9%	1.6%	1.8%	4.0%	1.6%	1.9%	4.3%	3.0%	3.1%	5.0%	4.3%	3.9%
証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感がある	9.9%	11.0%	11.4%	10.5%	4.7%	12.7%	12.0%	8.6%	15.0%	7.2%	9.1%	12.5%	0.0%	8.6%	3.9%
証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感はない	25.8%	-	30.5%	36.0%	45.3%	38.2%	48.0%	24.9%	20.6%	26.6%	22.2%	31.3%	40.0%	30.0%	49.0%
業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感がある	6.5%	9.0%	5.7%	10.5%	4.7%	9.1%	12.0%	7.0%	6.9%	6.5%	6.1%	6.3%	15.0%	1.4%	7.8%
業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感はない	25.0%	-	25.7%	31.6%	32.8%	36.4%	40.0%	21.6%	25.0%	25.2%	22.2%	25.0%	25.0%	24.3%	51.0%
販売勧誘にならないか心配である	22.0%	24.8%	29.5%	23.7%	25.0%	27.3%	24.0%	24.9%	23.8%	23.7%	16.2%	15.6%	35.0%	20.0%	17.6%
講師としての訓練をしているのか心配である	16.4%	17.3%	20.0%	25.4%	23.4%	27.3%	28.0%	14.6%	15.6%	23.7%	13.1%	21.9%	20.0%	17.1%	19.6%
話の内容がカリキュラムに沿ったものであるのか心配である	14.2%	20.0%	17.1%	19.3%	20.3%	27.3%	24.0%	14.6%	18.1%	8.6%	10.1%	25.0%	35.0%	14.3%	11.8%
授業が実施できるだけの能力を持つことを示せる客観的な証拠がないとよい	13.8%	-	16.2%	20.2%	12.5%	16.4%	20.0%	14.1%	13.1%	15.8%	15.2%	9.4%	20.0%	15.7%	21.6%
生徒が失礼な態度を取らないか心配である	13.8%	14.5%	16.2%	15.8%	20.3%	21.8%	16.0%	13.5%	11.3%	16.5%	11.1%	3.1%	20.0%	14.3%	25.5%
生徒は受検・就職などに関係がないと、真剣に聞かない可能性が高い	19.1%	-	18.1%	22.8%	25.0%	27.3%	24.0%	22.7%	17.5%	23.7%	12.1%	9.4%	25.0%	24.3%	21.6%
上記に当てはまるものはない	2.1%	0.7%	0.0%	1.8%	4.7%	3.6%	0.0%	1.6%	3.1%	3.6%	1.0%	0.0%	0.0%	1.4%	2.0%
わからない	6.1%	-	3.8%	2.6%	1.6%	1.8%	4.0%	4.3%	6.3%	2.9%	12.1%	6.3%	0.0%	7.1%	0.0%
回答者数	1,000	600	105	114	64	55	25	185	160	139	99	32	20	70	51

注) 2015年調査での「その他」の回答を、表では「上記に当てはまるものはない」の数値としている。

表 38 職位による外部講師への見方の違い

	副校長・教頭・	指導教諭・	教諭
現実の話が聞けるので、生徒にとって望ましい	69.2%	59.8%	65.6%
無料で来てくれるので、ありがたい	48.7%	50.0%	47.4%
できれば避けるべきであるが、やむを得ない	1.3%	3.7%	1.9%
証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感がある	2.6%	13.4%	10.4%
証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感はない	38.5%	26.8%	24.6%
業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感がある	7.7%	7.3%	6.3%
業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感はない	41.0%	26.8%	23.3%
販売勧誘にならないか心配である	19.2%	25.6%	22.8%
講師としての訓練をしているのか心配である	9.0%	17.1%	17.5%
話の内容がカリキュラムに沿ったものであるのか心配である	15.4%	17.1%	14.0%
授業が実施できるだけの能力を持つことを示せる客観的な証拠があるとよい	21.8%	17.1%	12.5%
生徒が失礼な態度を取らないか心配である	15.4%	7.3%	14.2%
生徒は受験・就職などに関係がないと、真剣に聞かない可能性が高い	19.2%	18.3%	19.5%
上記に当てはまるものはない	1.3%	2.4%	2.3%
わからない	5.1%	9.8%	5.4%
回答者数	78	82	776

参考に、表 38 には職位による外部講師への見方の違いを示している。管理職である、校長や教頭・副校長（合計 78 人）と、一般の教諭（776 人）との間で、差異があった項目は、「業界団体の職員が講師を務めることには抵抗感はない」（校長等が 41.0%、教諭が 23.3%）、「証券会社や保険会社の職員が講師を務めることには抵抗感はない」（校長等が 38.5%、教諭が 24.6%）、「授業が実施できるだけの能力を持つことを示せる客観的な証拠があるとよい」（校長等が 21.8%、教諭が 12.5%）などとして、校長等の管理職の方が外部講師について抵抗感が少ないが、きちんとした授業が行われることが事前に把握できるような仕組みを求めていることがわかる。

(8) 新学習指導要領に対する意見

Q28. 高等学校公民科における教育のあり方として、次の文の内容についてどの程度共感されますか。以下の中からそれぞれ一つお選びください。

表 39 公民科教育のあり方についての意見

公民科教育のあり方	強く共感	ある程度共感	どちらでもない	やや違和感	強い違和感	わからない
生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである	198	414	227	43	17	101
社会保障制度のあり方に関して貯蓄や民間保険などに触れて自助共助及び公助の適切な組み合わせについて考えさせるべきである	145	459	230	47	19	100
他の教科との連携を充実させるべきである	136	376	303	56	22	107
金銭の貸し借りなどの日常生活における紛争を取り上げて、契約の問題点や解決方法について教育すべきである	127	445	250	53	25	100
外部の専門家や関係機関と連携した教育を実施すべきである	127	399	286	61	27	100
消費者の選択が将来世代にわたって社会・経済のあり方や地球環境に影響を及ぼしうることを自覚できるような教育をすべきである	123	485	222	44	19	107
様々な金融商品を活用した資産運用に伴うリスクとリターンについて理解できるような教育をすべきである	83	385	290	96	42	104
金融は経済活動の活性化につながることを教育すべきである	66	352	366	80	29	107
起業（事業を興すこと）について教えるべきである	44	258	305	187	85	121
企業会計の役割について教育をすべきである	44	231	420	138	48	119

表 39 は、新しく公表された学習指導要領及び同解説の中から示唆される、高等学校公民科における教育のあり方についての賛否を尋ねた結果である。「強く共感」について見ると、「生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである」が 19.8%であり、次いで「社会保障制度のあり方に関して貯蓄や民間保険などに触れて自助共助及び公助の適切な組み合わせについて考えさせるべきである」が 14.5%で続いている。なお、「共感（「強く」と「ある程度」の計）」を見ると、上記 2 項目の加え、「消費者の選択が将来世代にわたって社会・経済のあり方や地球環境に影響を及ぼしうることを自覚できるような教育をすべきである」が約 6 割を占め共感度が高い。

一方、「違和感（「強い」と「やや」の計）」を見ると、「起業（事業を興すこと）」について教えるべきである」が 27.2%と 1 番多く、次いで「企業会計の役割について教育をすべきである」が 18.6%で続いている。

表 40 は、「強く共感」を 2 点、「ある程度共感」を 1 点、「どちらでもない」をゼロ点、「やや違和感」を -1 点、「強い違和感」を -2 点、として、担当科目別に平均点数を計算してみたものである。プラスなら共感、マイナスなら違和感ということになる。

全体でみると、「企業会計」と「起業」を除くと全て平均点数はプラスとなっており、「生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである」が最も賛成度合いが強い。担当科目別にみると、地理歴史と政治経済の担当教員では、「生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである」の数値が 1 を超えている。家庭科の担当教員では、「社会保障制度のあり方に関して貯蓄や民間保険などに触れて自助共助及び公助の適切な組み合わせについて考えさせるべきである」、「金銭の貸し借りなどの日常生活における紛争を取り上げて、契約の問題点や解決方法について教育すべきである」、「他の教科との連携を充実させるべきである」が 1 を超えている。

表 40 公民科教育のあり方についての意見（担当科目別）

	全体	国語	地理 歴史	現代 社会	政治 経済	倫理	数学	理科	外国 語	保健 体育	芸術	家庭	情報	商業
生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである	0.82	0.89	1.20	0.98	1.17	1.08	0.74	0.85	0.83	0.73	0.71	0.74	0.89	0.90
社会保障制度のあり方に関して貯蓄や民間保険などに触れて自助共助及び公助の適切な組み合わせについて考えさせるべきである	0.74	0.69	0.87	0.78	0.74	0.56	0.68	0.80	0.67	0.83	0.60	1.00	0.91	1.06
消費者の選択が将来世代にわたって社会・経済のあり方や地球環境に影響を及ぼしうることを自覚できるような教育をすべきである	0.73	0.76	0.86	0.80	0.96	0.88	0.60	0.75	0.67	0.73	0.66	0.80	0.73	0.96
金銭の貸し借りなどの日常生活における紛争を取り上げて、契約の問題点や解決方法について教育すべきである	0.66	0.65	0.79	0.64	0.76	0.76	0.61	0.68	0.62	0.61	0.40	1.00	0.81	1.00
他の教科との連携を充実させるべきである	0.61	0.62	0.92	0.84	0.94	0.96	0.50	0.51	0.60	0.69	0.58	1.21	0.91	0.94
外部の専門家や関係機関と連携した教育を実施すべきである	0.60	0.54	0.61	0.49	0.53	0.36	0.56	0.64	0.69	0.77	0.81	0.70	0.68	0.90
様々な金融商品を活用した資産運用に伴うリスクとリターンについて理解できるような教育をすべきである	0.41	0.42	0.45	0.28	0.31	0.32	0.43	0.47	0.29	0.54	0.35	0.55	0.38	0.61
金融は経済活動の活性化につながることを教育すべきである	0.39	0.30	0.60	0.55	0.52	0.44	0.38	0.35	0.29	0.46	0.47	0.42	0.39	0.79
企業会計の役割について教育をすべきである	0.10	-0.08	0.14	0.11	0.15	0.12	0.10	0.07	-0.02	0.18	0.24	0.21	0.32	0.71
起業（事業を興すこと）について教えるべきである	-0.01	-0.07	0.05	-0.05	0.02	-0.08	-0.10	-0.02	-0.14	0.30	0.03	-0.47	0.00	0.24

注）「強く共感」を 2 点、「ある程度共感」を 1 点、「どちらでもない」をゼロ点、「やや違和感」を -1 点、「強い違和感」を -2 点、として平均点を計算。

「他の教科との連携を充実させるべきである」の回答をみると、家庭科のみが1を超えており、その次には、社会科及び商業科の関連科目が続き、他教科で最も大きなのは情報であった。残念ながら、他の教科の教員では、公民教育における「他の教科との連携」については、強い支持が得られていないことになる。

Q29. 高等学校家庭科における教育のあり方として、次の文の内容についてどの程度共感されますか。以下の中からそれぞれ一つお選びください。

表41は、新しい学習指導要領や同解説で示された、高等学校家庭科における教育のあり方についての賛否を尋ねた質問への回答結果である。「強く共感」について見ると、「契約の重要性について教えるべきである」が21.2%と1番多く、次いで「家計の収支バランスの重要性について教えるべきである」が18.3%で続いている。なお、「共感（「強く」と「ある程度」の計）」を見ると、「契約の重要性」と「家計の収支バランス」が6割を超え共感度が高い。

一方、「違和感（「強い」と「やや」の計）」を見ると、「仮想通貨についての理解が進むように教育すべきである」が28.1%と1番多く、次いで「貯金、民間保険、株式、債券、投資信託などの基本的な金融商品の特徴について教えるべきである」が15.8%、「住生活について教える際に、住宅ローンに関する費用と関連付けるべきである」が13.7%で続いている。

表 41 家庭科教育のあり方についての意見

家庭科教育のあり方	強く共感	ある程度共感	どちらでもない	やや違和感	強い違和感	わからない
契約の重要性について教えるべきである	212	419	215	46	15	93
家計の収支バランスの重要性について教えるべきである	183	474	209	34	11	89
代表的な消費者問題として、消費者信用による多重債務問題を取り上げるべきである	144	414	260	66	17	99
他の教科との連携を充実させるべきである	144	369	308	55	21	103
外部の専門家や関係機関と連携した教育を実施すべきである	126	416	288	51	20	99
持続可能な消費の重要性について理解できるように教育すべきである	113	385	342	40	19	101
将来を見通して、各種のリスクに備えた経済的準備として資金計画を具体的に考察できるように教育すべきである	109	413	300	60	22	96
貯金、民間保険、株式、債券、投資信託などの基本的な金融商品の特徴について教えるべきである	85	395	261	111	47	101
住生活について教える際に、住宅ローンに関する費用と関連付けるべきである	76	350	335	108	29	102
仮想通貨についての理解が進むように教育すべきである	51	239	322	179	102	107

表 42 家庭科教育のあり方についての意見（担当科目別）

	全体	国語	地理 歴史	現代 社会	政治 経済	倫理	数学	理科	外国 語	保健 体育	芸術	家庭	情報	商業
家計の収支バランスの重要性について教えるべきである	0.86	0.94	0.92	0.79	0.77	0.76	0.81	0.87	0.97	0.79	0.83	1.15	0.98	1.08
契約の重要性について教えるべきである	0.85	0.85	1.01	1.02	1.00	0.92	0.76	0.99	0.90	0.68	0.67	1.10	0.97	1.12
代表的な消費者問題として、消費者信用による多重債務問題を取り上げるべきである	0.67	0.70	0.85	0.76	0.76	0.64	0.62	0.68	0.64	0.56	0.83	1.21	0.78	1.00
外部の専門家や関係機関と連携した教育を実施すべきである	0.64	0.57	0.72	0.61	0.52	0.40	0.58	0.70	0.66	0.78	0.65	1.10	0.63	0.94
他の教科との連携を充実させるべきである	0.62	0.65	0.93	0.83	0.79	0.76	0.48	0.60	0.61	0.65	0.52	1.20	0.81	0.98
持続可能な消費の重要性について理解できるように教育すべきである	0.59	0.60	0.75	0.73	0.76	0.96	0.49	0.63	0.61	0.56	0.66	0.80	0.53	0.90
将来を見通して、各種のリスクに備えた経済的準備として資金計画を具体的に考察できるように教育すべきである	0.58	0.52	0.56	0.40	0.33	0.44	0.52	0.64	0.69	0.48	0.76	0.89	0.72	0.90
貯金、民間保険、株式、債券、投資信託などの基本的な金融商品の特徴について教えるべきである	0.40	0.39	0.52	0.38	0.41	0.36	0.36	0.40	0.46	0.26	0.40	0.47	0.28	0.54
住生活について教える際に、住宅ローンに関する費用と関連付けるべきである	0.37	0.20	0.33	0.19	0.16	0.24	0.41	0.50	0.40	0.36	0.55	0.55	0.56	0.61
仮想通貨についての理解が進むように教育すべきである	-0.05	-0.10	-0.15	-0.21	-0.29	-0.40	-0.15	-0.07	0.12	-0.06	0.53	0.05	-0.05	0.33

表 40 と同様に、「強く共感」を 2 点、「ある程度共感」を 1 点、「どちらでもない」をゼロ点、「やや違和感」を－1 点、「強い違和感」を－2 点、として、担当科目別に平均点数を計算してみた（表 42）。プラスなら共感、マイナスなら違和感ということになる。

1 点を超えたのは、家庭科を除くと、地理歴史、現代社会の担当教員の「契約の重要性について教えるべきである」と、商業科の担当教員の「家計の収支バランスの重要性について教えるべきである」、「契約の重要性について教えるべきである」のみである。対照的に、家庭科の担当教員では、表の 10 項目の内、5 項目について、1 点を超える点数がついており、家庭科教員にとっては新しい学習指導要領が納得感のあるものとなっていることがわかる。

「他の教科との連携を充実させるべきである」の点数をみると、商業（0.98）、地理歴史（0.93）、現代社会（0.83）、情報（0.81）が比較的高い点数となっている。情報科との連携について具体策を検討する価値がありそうである。

7. むすび

本稿は、2018 年 12 月に、全国の高等学校の教員 1,000 人に対して我々が実施したアンケート調査を利用して、社会科や家庭科以外の担当者も含めた高校教員がどのような金融経済教育への意識をもち、どのように金融経済教育に取り組んでいるのかを分析し、新しい学習指導要領のもとでの金融経済教育の展開の課題を考察した。これまで、社会科や家庭科などの関連の深い分野の教員に対する調査はいくつか行われてきたが、全科目の教員の意識を尋ねた本研究のような調査は前例がなく、独自性の高いものである。分析結果の概要をまとめておくと次の通りである。

大学時代の経済関連科目や金融・証券関連科目の履修状況を尋ねてみたところ、「経済学」に関する科目については 52%の回答者が履修したことがあると回答しているのにとどまっており、ほぼ半数の教員は、大学時代に経済系の科

目を履修していない。「金融」や「証券」に関する科目についての履修比率はより低く、「金融」に関する科目については25.5%の回答者が、「証券」に関する科目については21.8%の回答者が履修しているのみであり、7～8割程度の教員は金融や証券に関して大学において十分な教育を受けていないのである。

金融経済教育の認知度について尋ねてみたところ、「知っている」は22.6%であり、「聞いたことはある」が40.7%で、「知らない」が36.7%である。学校現場全体には、金融経済教育が十分に浸透していない現状である。家森(2015b)では、高等学校教員600人に対して同様の調査を行っており、その結果と比較すると、「知っている」の比率はほぼ横ばいにとどまっており、残念ながら高校において金融経済教育の認知度が大きく改善しているとはいえなかった。

金融経済に関連するテーマを授業の中で取り扱った経験について尋ねたところ、本調査の回答者は、社会科や家庭科の担当教員ばかりではないにもかかわらず、「ほぼ毎年ある」が9.8%、「取り扱ったことはある」が26.8%で、経験者は4割弱(36.6%)である。家森(2015b)の調査結果と比べると、取り扱った経験は若干増えている。ただし、実施時間数は2～3時間と短く、十分な内容を行えていないようである。

金融経済教育を学校で行うことの必要性について尋ねてみたところ、回答者個人の意見では、「必要である」が8割を超えており、大多数の教員が学校における金融経済教育の必要性に肯定的である。一方で、学校全体の雰囲気としてどう思うかを尋ねたところ、「(学校全体として)必要である(という雰囲気)」は5割強、生徒の保護者の雰囲気では、「必要である(という雰囲気)」は4割強であった。したがって、回答者個人としてはもっと実施するべきだと思うが、他の先生や保護者を意識して自粛してしまっている可能性がある。この点では、保護者やさらには社会一般の人が学校における金融経済教育に対する必要性を強く認識しているという事実を学校の先生に認知してもらう努力が必要である

12. 家森（2015b）の調査結果と比較すると、強く必要性を感じている人は増加しているが、必要性を感じない人も微増となっており、教員間でバラツキが広がっているようである。

金融経済教育の必要性の認識について、10 年前と比較した変化についても尋ねてみたところ、回答者個人としては、必要性の認識が「高まっている」が半数を超えている一方で、学校全体や生徒の保護者の雰囲気を見ると、「変化はない」が半数を超えている。教員個人の必要性の認識の高まりに比べると、学校全体や生徒の保護者の雰囲気が変化していないと考える回答者が多い。

学校で金融経済教育を実施する場合の問題点としては、「教える側の専門知識が不足している」が半数を超えており、「生徒の興味・関心が低い」などの生徒側の問題点を挙げる教員も 4 割前後いる。さらに、「授業時間数が足りない」や「教員研修などの機会が少ない」が 3 割強あり、学校の体制やサポートについての問題点も挙げられる。

金融経済教育の内容のうち、「投資」、「保険」、「年金」、「消費者信用（クレジットカードを含む）」の 4 点を具体的に指定して、それぞれについて高校卒業までに学校で教育を行うことの必要性を尋ねてみたところ、「消費者信用」について

12 たとえば、我々が 2018 年 2 月に 3,000 人の 69 歳以上の高齢者を回答者として実施したウェブ調査では、「金融経済教育を中学校や高校の授業として行うことの必要性」を尋ねてみたところ、「わからない」を選択した回答者（388 人）を除いて、「非常に必要である」が 28.1%、「必要である」が 46.1%、「少し必要である」が 18.3%であり、逆に、「あまり必要でない」は 5.7%、「全く必要でない」が 1.9%であった。つまり、保守的であり、自らは学校で金融経済教育を受けた機会が乏しいと考えられる高齢者（たとえば、「生活設計と家計管理」について学校で勉強したことがあるとの回答は 16.4%にすぎない）でも、学校における金融経済教育の必要性に否定的なのは 8%以下である（家森他 [2018]）。

同様に、本稿で引用した 20～30 歳代の若年社会人に対する調査（家森・上山 [2016]）では、「わからない」を選択した回答者（416 人）を除いて、「非常に必要である」が 31.0%、「必要である」が 34.8%、「少し必要である」が 24.3%であり、逆に、「あまり必要でない」は 7.0%、「全く必要でない」が 2.9%であった。つまり、学校における金融経済教育の必要性に否定的なのは 10%以下である。

は9割、「年金」や「保険」についても8割を超える教員が必要であると意識しているが、「投資に関する教育」については「必要ではない」と意識する教員が相対的に多い。

金融経済教育を授業で実施する際に、外部講師の派遣についての意見を尋ねたところ、好意的な回答が多くを占めており、否定的な回答は1割程度であった。

次期の学習指導要領で示された公民科や家庭科の教育のあり方に対する共感を尋ねてみた。まず、公民科に関しては、共感が多かったのは、「生徒たちが統計、白書、新聞などの資料を活用する力をつけられるような教育を行うべきである」や「社会保障制度のあり方に関して貯蓄や民間保険などに触れて自助共助及び公助の適切な組み合わせについて考えさせるべきである」、「消費者の選択が将来世代にわたって社会・経済のあり方や地球環境に影響を及ぼしうることを自覚できるような教育をすべきである」であり、逆に（相対的に）違和感が多かったのは、「起業（事業を興すこと）について教えるべきである」や「企業会計の役割について教育をすべきである」であった。起業教育については、丁寧に進めていかないと学校現場での理解を得にくいことが示唆される。

高等学校家庭科に関しては、共感が多かったのは、「契約の重要性について教えるべきである」、「家計の収支バランスの重要性について教えるべきである」であった。一方、違和感が相対的に多かったのは、「仮想通貨についての理解が進むように教育すべきである」、「貯金、民間保険、株式、債券、投資信託などの基本的な金融商品の特徴について教えるべきである」、「住生活について教える際に、住宅ローンに関する費用と関連付けるべきである」が続いていた。実践的な内容について違和感が相対的に強いようであり、丁寧に取り組んでいかないと、学校現場に不要な摩擦を生じさせかねない。

最後に、本調査をもとにした今後の高校における金融経済教育の推進のための提言を行っておきたい。

第一に、社会科や家庭科の担当教員であっても金融に関する講義を大学時代に受けたことがない人が多いことから、教員の卵である大学生の教養課程における「金融」関連の講義の受講機会を増やすことが求められる。ただ、正規科目での開講は難しいこともあろうから、キャリア教育などの一環の中で取り組むことが有望であろう¹³。その際、多くの家庭科教員を育成している、教育学部や家政学部系での取り組みに力を入れる必要があるだろう。

第二に、個人金融に関する内容を取り扱う家庭科は、取り扱う内容が衣食住に幅広く広がっており、金融に関する専門的な知識や学習機会が十分ではない教員も少なくない。幸い、新しい学習指導要領では、外部との連携が推奨されており、家庭科教員のニーズに沿った教材、研修機会に加えて、外部講師としての講義の実施を一層進めていくべきであろう。とくに、支援を行っている FP 協会や業界団体には、外部講師の質や教育プログラムについて、教員が安心して依頼できるようなものとするための取り組みも求められる。

第三に、社会科（公民科）や家庭科以外でも、題材の提供の仕方によっては、生徒に金融リテラシーを高める機会になりうる。そうした新しい教科との連携の仕方（たとえば、教材の提供）について検討していくことが必要であろう。

第四に、外部連携に対する学校全体の理解はまだ十分に高いとはいえなかった。学校全体が金融経済教育を重要であると考え、かつその性格から外部支援が効果的であるという理解を学校全体が持つことが、円滑な外部連携にとって重要である。業界団体等がそれぞれこれまでも取り組んでいる課題ではあるが、学校全体への金融経済教育に対する理解の浸透については、一層の努力が必要である。たとえば、教員養成課程の学生や現役の教員に対する金融経済教育の勉強機会の提供によって、金融に関する知識や関心を醸成することや、外部講師の授業実施能力や授業がカリキュラムに沿ったものであることを客観的に示

¹³ 金融経済教育を推進する研究会（2017）では、全国の大学で行われているキャリア教育や教養教育としての金融経済教育の具体的な取り組み事例が紹介されている。

す仕組みの構築などが必要であろう。

第五に、教員自身としては必要だと考えているが、社会（学校全体や保護者）の認識はそこまで進んでいないと教員は考えている。そのために、教員は金融経済教育の取り組みに躊躇してしまっている恐れがある。本調査では、学校教員の多くが金融経済教育の必要性を認識していることを明らかにしているし、家森他（2018）では高齢者も必要性を高く認識していることを示しているが、こうした調査結果を教員に提示して、金融経済教育を学校で行うことが社会的なコンセンサスになっていることを理解してもらう努力も行っていかなければならない。

参考文献

- 金融経済教育を推進する研究会「中学校・高等学校における金融経済教育の実態調査報告書」2014年4月。http://www.jsda.or.jp/manabu/kenkyukai/content/jittai_rep.pdf
- 金融経済教育を推進する研究会「金融リテラシー教育 全国10大学の実践事例集」2017年。<http://www.jsda.or.jp/about/kaigi/chousa/kenkyukai/content/zireisyu2.pdf>
- 金融広報中央委員会「第二回 金融リテラシー調査の結果」2019年6月。
- 家森信善「わが国の中学校および高等学校における保険教育の現状について」『生命保険論集』191号 2015年6月（2015a）。
- 家森信善「中学校および高等学校の教員の金融・保険教育に対する意識調査—2015年3月調査の結果の概要—」神戸大学経済経営研究所ディスカッションペーパー DP2015-J07 2015年5月（2015b）。
- 家森信善「中学・高等学校における金融リテラシーと金融・保険教育の現状について—教員の意識調査に基づいて—」『保険学雑誌』第630号（日本保険学会創立75周年記念号）2015年9月（2015c）。
- 家森信善「学校教育における金融経済教育の現状と課題」『証券アナリストジャーナル』第55巻第12号 2017年12月。

家森信善・上山仁恵「若年社会人の金融経済教育と金融行動—2015 年 12 月実施の実態調査結果—」神戸大学経済経営研究所ディスカッションペーパー DP2016-J02 2016 年 3 月。

家森信善・上山仁恵・柳原光芳「高齢者の金融リテラシー計測の試み—「高齢者の金融リテラシーと金融行動に関する調査」の概要報告—」神戸大学経済経営研究所ディスカッションペーパー DP2018-J06 2018 年 5 月。

家森信善・上山仁恵・柳原光芳「わが国の高等学校における金融・証券教育の現状と課題—高等学校教員に対する調査結果の概要—」神戸大学経済経営研究所ディスカッションペーパー DP2019-J02 2019 年 3 月。

Brown, M.; Grigsby, J.; van der Klaauw, W.; Wen, J.; Zafar, B. (2016) “Financial Education and the Debt Behavior of the Young.” *Review of Financial Studies* 29(9): 2490-2522.

Bruhn, M.; Leao, L. S.; Legovini, A.; Marchetti, R.; Zia, B. (2016) “The Impact of High School Financial Education: Evidence from a Large-Scale Evaluation in Brazil.” *American Economic Journal-Applied Economics* 8(4): 256-295.

Campbell, J. Y. (2016) “Restoring Rational Choice: The Challenge of Consumer Financial Regulation.” *American Economic Review* 106(5): 1-30.

Chetty, R.; Friedman, J. N.; Rockoff, J. E. (2014) “Measuring the Impacts of Teachers II: Teacher Value-Added and Student Outcomes in Adulthood.” *American Economic Review* 104(9): 2633-2679.

Cole, S.; Paulson, A.; Shastry, G. K. (2016) “High School Curriculum and Financial Outcomes The Impact of Mandated Personal Finance and Mathematics Courses.” *Journal of Human Resources* 51(3): 656-698.

Compen, B.; De Witte, K.; Schelfhout, W. (2019) “The Role of Teacher Professional Development in Financial Literacy Education: A Systematic Literature Review.” *Educational Research Review* 26: 16-31.

- Lührmann, M.; Serra-Garcia, M.; Winter, J. (2015) “Teaching teenagers in finance: Does it work?” *Journal of Banking & Finance* 54: 160-174.
- Lusardi, A. (2015) “Financial literacy: Do people know the ABCs of finance?” *Public Understanding of Science* 24(3): 260-271.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S. (2008) “Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?” *American Economic Review* 98(2): 413-417.
- Lusardi, A.; Mitchell, O. S. (2011) “Financial Literacy and Retirement Planning in the United States.” *Journal of Pension Economics and Finance* 10(4): 509-525.
- Moreno-Herrero, D.; Salas-Velasco, M.; Sanchez-Campillo, J. (2018) “The Knowledge and Skills That Are Essential to Make Financial Decisions: First Results From PISA 2012” *FinanzArchiv Public Finance Analysis* 74(3): 293-339.
- Sawatzki, C.; Sullivan, P. (2017) “Teachers' Perceptions of Financial Literacy and the Implications for Professional Learning.” *Australian Journal of Teacher Education* 42(5): Article 4.
- Tennyson, S.; Nguyen, C. (2001) “State Curriculum Mandates and Student Knowledge of Personal Finance.” *Journal of Consumer Affairs* 35(2): 241-262.
- Teo, T.; Koh, N. K.; Lee, C. B. (2011) “Teachers' Intention to Teach Financial Literacy in Singapore: A Path Analysis of an Extended Theory of Planned Behaviour (TPB).” *Asia-Pacific Education Researcher* 20(2): 410-419.
- Walstad, W. B.; Rebeck, K.; MacDonald, R. A. (2010) “The Effects of Financial Education on the Financial Knowledge of High School Students.” *Journal of Consumer Affairs* 44(2): 336-357.
- Walstad, W.; Urban, C.; Asarta, C. J.; Breitbach, E.; Bosshardt, W.; Heath, J.; O'Neill, B.; Wagner, J.; Xiao, J. J.; (2017) “Perspectives on Evaluation in Financial Education: Landscape, Issues, and Studies.” *Journal of Economic Education* 48(2): 93-112.
- Xiao, J. J.; O'Neill, B. (2016) “Consumer financial education and financial capability.”

International Journal of Consumer Studies 40(6): 712-721.

インド製薬企業のオープンイノベーション*

上 池 あつ子

要 旨

WTO の TRIPS 協定は、インドに物質特許を導入した。インドにおける物質特許の導入は、インド製薬企業の研究開発を大きく変えた。インド製薬企業は、創薬研究に従事するようになった。しかしながら、創薬研究には巨額の研究開発費と先端技術が必要である。ジェネリック医薬品企業として発展してきたインド製薬企業が、自前の経営資源で基礎研究から製品化までを実施する（クロズドイノベーション）には限界があった。インド製薬企業は、技術的・資金的制約を打開するために、オープンイノベーション戦略を採用し、外国企業との研究開発提携を推進している。本稿では、ヘンリー・チェスブロウ（Henry Chesbrough）が提唱したオープンイノベーションの枠組みを援用し、インド製薬企業の研究開発提携をオープンイノベーションの視点から整理し、インド製薬企業のオープンイノベーション戦略の方向性と目的を明らかにし、オープンイノベーションがインド製薬企業の経営戦略の中核をなしていることを明らかにする。

* 本稿は、公益財団法人医療科学研究所の 2018 年度研究助成金「インド製薬企業のオープンイノベーション戦略に関する研究」の助成を受けている。

1. はじめに

WTO の知的所有権の貿易関連の側面に関する協定 (the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights、通称 TRIPS 協定) は、インドの知的所有権制度の転換を余儀なくした。TRIPS 協定はインドに 1970 年特許法の改正を義務付け、2005 年にインドは物質特許を導入した。

インドにおける物質特許の導入は、インド製薬企業の研究開発の方向性を転換し、インド製薬企業はイノベーションの創出を経営戦略の重要な柱とし、1990 年代半ば以降、研究開発投資を増大させ、創薬研究を開始した。

創薬研究は、巨額の研究開発費と最先端技術を必要とする。ジェネリック医薬品企業として発展してきたインド製薬企業にとって、研究開発費の負担は大きく、新薬の研究開発に必要な知識や技術も不足している。インド製薬企業は、資金的、技術的な制約に直面することになった。そこで、インド製薬企業は、多国籍製薬企業との共同研究開発提携やライセンス提携を選択するようになった。また、物質特許の導入によって、インドの知的所有権体制が先進国の知的所有権体制と整合的になったこともあり、先進国の製薬企業も研究開発提携のパートナーにインド製薬企業を選ぶようになった。物質特許の導入は、インド製薬企業の研究開発の方向性を転換しただけではなく、インド製薬企業がオープンイノベーションを採用するための追い風となった。

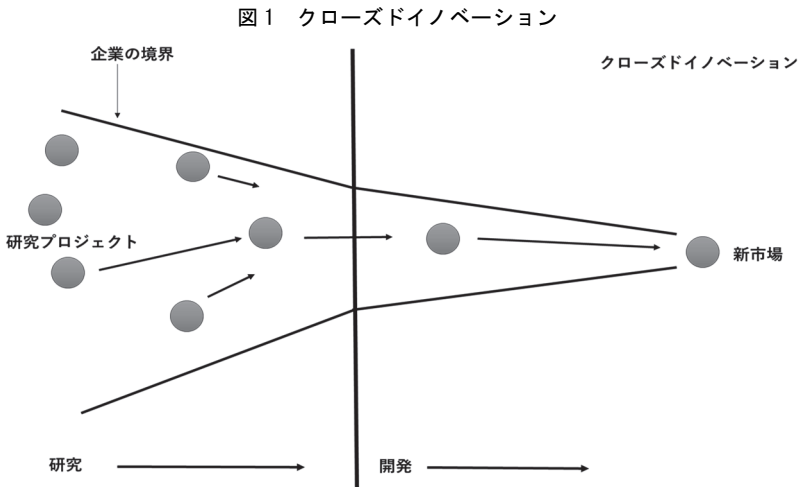
本稿では、ヘンリー・チェスブロウ (Henry Chesbrough) が提唱したオープンイノベーションの枠組みを援用し、インド製薬企業の研究開発提携をオープンイノベーションの視点から整理し、インド製薬企業のオープンイノベーション戦略の方向性と目的を明らかにし、オープンイノベーションがインド製薬企業の経営戦略の中核をなしていることを明らかにする。

2. オープンイノベーションとは？

2.1 クローズドイノベーションとオープンイノベーション

Chesbrough（2003a）は、技術労働者の流動性の高まり、ベンチャーキャピタル市場の登場、企業内のアイデアを外部で活用する選択肢の増加、そして、外部サプライヤーの能力の上昇が、クローズドイノベーション（伝統的な企業内イノベーション）のパラダイムを侵食し、オープンイノベーションへの転換が起こっていることを明らかにした。

クローズドイノベーションとは、研究開発から製品開発まで一貫して企業内部の経営資源だけを活用して価値を創造することである（図1）。かつて、クローズドイノベーションは、新しいアイデアを市場に導出する「正しい方法」であった。企業は、競争相手よりも研究開発に重点的に投資を行い、それによって、企業は市場に最初に導入できるアイデアを発見することができた。そして、企業は、知的所有権を管理することにより、競争相手がその知的財産を利用する



資料：Chesbrough（2003b, p.36）。

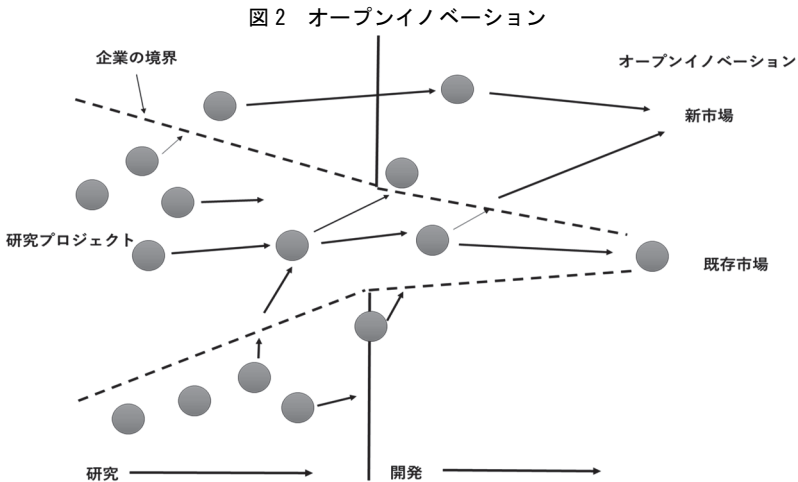
ことを防ぐことで、大きな利益を得てきた。そして、その利益を研究開発に再投資して、それが新たなブレークスルーとなる発見をもたらし、イノベーションのサイクルを創出してきたのである（Chesbrough 2003b, p.36）。

しかしながら、技術、経営資源、知識、資金のグローバル化が進展し、知識労働者の移動も活発化することにより、知的財産を有するアイデアや専門知識を管理し、企業内に留めておくことが難しくなってきた。また、ベンチャーキャピタルの登場により、新しいアイデアの発見があったとき、それを商業化するための資金調達が容易化した。研究者たちは、ブレークスルーとなる発見があったとき、外部へアイデアをだすという選択肢を持つようになった。つまり、ベンチャーキャピタルによって設立されたスタートアップ企業において、研究者自身が製品化まで遂行することも可能となった。そして、スタートアップ企業は成功することで、株式公開によって追加的な資金調達も可能になり、魅力的な価格で買収されることも可能になる。クローズドイノベーションが、新しいアイデアを商業化するための正しい方法であるとは必ずしも言えなくなった（Chesbrough 2003b, p.36）。つまり、クローズドイノベーションのイノベーションサイクルが破壊され、オープンイノベーションという新しいイノベーションが登場したのである。

オープンイノベーションとは、企業内部のアイデアと外部のアイデアとを有機的に結合させ、価値を創造することである（図2）。オープンイノベーションにおいては、企業は外部アイデアを企業内に導入して利用する、あるいは企業内のアイデアを外部において活用することが可能である。オープンイノベーションでは、企業の境界に、図2の破線のような細かい穴ができた（多孔）状態を作り出すことで、イノベーションがより容易に企業の境界を往来することを可能にする。（Chesbrough 2003, p.37）。つまり、オープンイノベーションでは、企業の境界が外部に開かれることによって、イノベーションの可能性が向上するのである。

クローズドイノベーションとオープンイノベーションのいずれにおいても、知的所有権は重要であるが、その目的が異なる。クローズドイノベーションでは、アイデアや技術などの知的財産を企業内に保持し、それを製品化し、知的所有権でそれらを保護することで、他企業の参入を防ぐ、つまり利益の独占の手段として知的所有権は重要である。他方、オープンイノベーションでは、アイデアを知的所有権で保護することで、それを外部に導出し、活用する。また、オープンイノベーションでは、企業は知的所有権の売り手でもあり、買い手でもあるため、他企業から技術や知識を導入することもできる。オープンイノベーションにおいて、知的所有権は、知的財産を保護する手段としてだけでなく、企業外にアイデアを導出して利益を得るための手段としても活用される（Chesbrough 2003a, pp.155-176）。

オープンイノベーションでは、研究開発をオープンなシステムとして扱い、価値あるアイデアは企業内部からも企業外部からも生じ、企業内あるいは企業



外から価値あるアイデアを製品として市場に出すことが可能になる。オープンイノベーションにおいては、企業外から導入したアイデアも企業内アイデアと同様に重要である。オープンイノベーションは、価値創造と価値獲得の源泉なのである（Chesbrough 2008, pp.1-2）。

2.2 オープンイノベーションの3つのタイプ

Gassman and Enkel（2004, pp.6-13）は、オープンイノベーションのタイプを、(1) アウトサイド・イン型（outside in process）、(2) インサイド・アウト型（inside out process）、そして (3) カップルド型（coupled process）の3つに分類した。その特徴を示したのが図3と図4である。

(1) アウトサイド・イン型（outside in process）

外部知識を企業内部の知識基盤に統合し、強化することで、企業の革新性（innovativeness）を増大させる。外部知識は、ライセンスインや特許権の買収を通じて導入する。

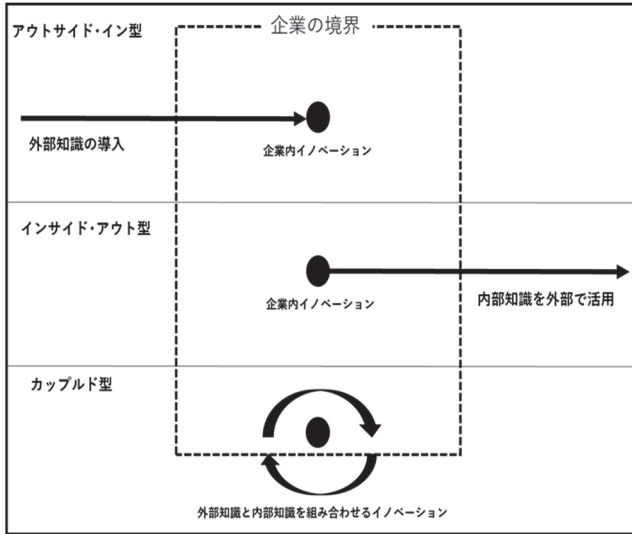
(2) インサイド・アウト型（inside out process）

企業内部のアイデアを市場に導出する、あるいは知的財産を売却することによって収益を得る、つまり企業内部の知識や知的財産を外部環境に移すことで、その価値を増大させる。アイデアを外部市場に出すことによって、企業内開発よりも開発スピードを上げることを目的とする。企業内部の知識や技術を外部にアウトライセンスすることで、新たな価値創造を実現する。

(3) カップルド型（coupled process）

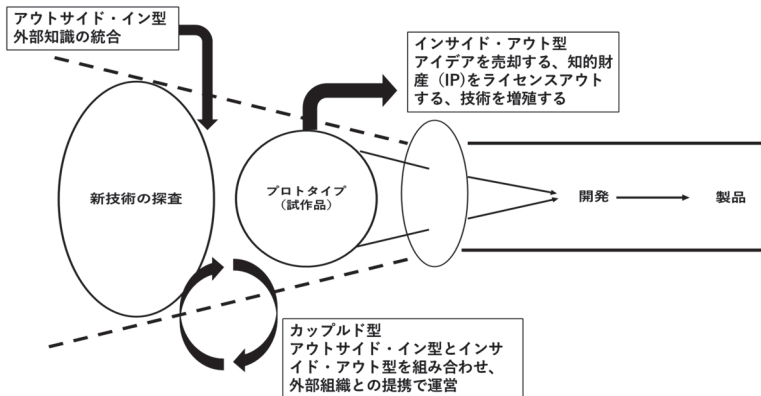
カップルド型は、アウトサイド・イン型とインサイド・アウト型を組み合わせるタイプである。共同研究開発提携やジョイント・ベンチャーを通じた知識

図3 オープンイノベーションの3つのタイプ



資料：Gassman and Enkel（2004, p.6）。

図4 オープンイノベーションの3つのタイプの特徴



資料：Gassman and Enkel（2004, p.7）。

の移転がこれに該当する。

さらに、Gassman and Enkel (2004, pp.13-14) は、オープンイノベーションを効果的に採用するために、企業には、以下の3つの能力が必要であるとしている。

- (1) 吸収能力 (absorptive capability) : 新しい外部情報の価値を認識し、それを吸収し、商業化する (商業目的にそれを応用する) 能力。
- (2) 増幅能力 (multiplicative capability) : 外部知識の取り込みによってイノベーションを増幅させる能力。
- (3) 関連能力 (relational capacity) : 競争優位の源泉としての関連能力。この能力は企業の価値は戦略提携において共同開発を可能にするために提携相手との関係を構築し、維持する能力。

以上の3つの能力のうち、オープンイノベーションを採用するうえで最も重要な能力は、吸収能力で、増幅能力と関連能力がそれを補完する。そしてオープンイノベーションの3つのタイプのうち、どれを選択するかは企業の能力に依存する。

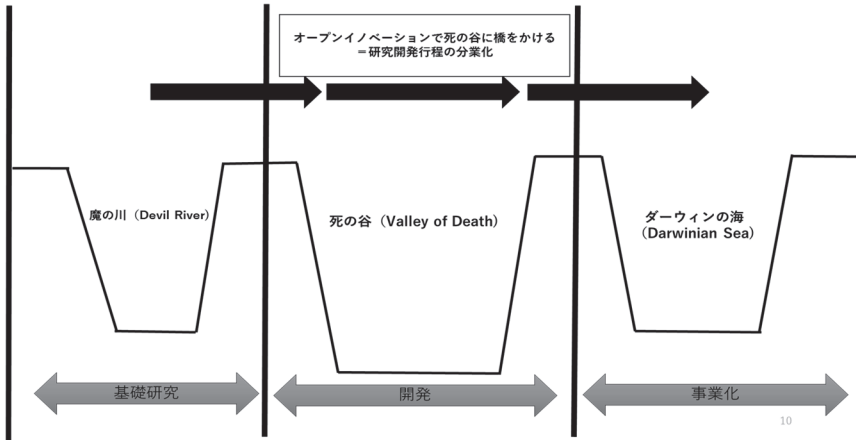
3. 製薬産業におけるオープンイノベーション

3.1 オープンイノベーションを採用する背景

製薬産業は、ブロックバスターと呼ばれる1剤で年商10億ドル (≒1000億円) 以上に上る大型医薬品を開発し、その収益を再投資するというイノベーションモデルを追求してきた。このブロックバスターモデルとは、垂直統合型のイノベーションモデルであり、重要なイノベーション活動はすべて企業内で実施される。つまり、ブロックバスターモデルは、典型的なクローズドイノベーションである (Chesbrough 2011)。

しかしながら、数多くのブロックバスターを生み出す効率的なモデルとされてきた製薬産業におけるクローズドイノベーションには死の谷 (Valley of Death) の克服という問題が存在する。1つの医薬品が誕生するまでの期間は死の谷と

図 5 医薬品の研究開発行程と死の谷



資料：筆者作成。

呼ばれ（図 5）、その期間が長くなれば、企業は研究開発費用の枯渇に直面する可能性が高い。

医薬品の研究開発の特徴の 1 つは、要素技術の組み合わせが複雑かつ不明確な点である。さらに、新規物質の開発は、既存の技術で解決できない問題も多く、どのような技術が必要であるかも不明確である場合も少なくない。また、臨床試験に進んだとしても、その段階で発がん性の出現など重篤な副作用が出現する可能性がある。しかしながら、このような副作用の出現を事前に予測し、事前に回避することは不可能に近い。

以上のように、医薬品の研究開発は、不確実性が高いため、リスクが高くなる。さらに、技術の組み合わせが非常に複雑であるため、研究開発期間も長期におよび、結果として研究開発費も増大せざるをえない。1 剤あたりの研究開発費は平均でおよそ 866 億円（8 億 200 万ドル）必要であるといわれており（DiMasi et al. 2003, p.166）、一般的に、製薬企業のパイプライン（研究開発中

の新薬候補物質のラインナップ)は複数の新薬候補物質から構成されており、製薬企業の総研究開発費はさらに数倍に膨れ上がる。

ブロックバスターモデルでは、ブロックバスターと呼ばれる大型医薬品が生み出す巨額の収益を再投資することにより、莫大な研究開発費を維持することが可能であった。つまり、ブロックバスターモデルを持続するために、ブロックバスターを生み続けることが必要となる。しかしながら、バイオ医薬品が医薬品の主流になり、医薬品の研究開発の複雑さと不確実性がさらに高まり、研究開発費は上昇する一方、開発される製品の数は年々減少するというジレンマに陥るようになり、ブロックバスターモデルの持続が困難になってきた。加えて、2010 年前後より、大型医薬品の特許失効が一斉に始まるパテントクリフ問題が本格化し、特許失効により大型医薬品の売上が「崖を転がり落ちる」ように激減し始め、ブロックバスターモデルを支えてきた収益構造の維持にも限界が見えてきた。

限られた資源で、死の谷を渡ることは、製薬企業にとって大きな課題である。例えば、高い期待がもたれる新薬候補物質を保有していたとしても、重篤な副作用の出現により、開発の途上で開発中止になれば、損失だけが企業に残されることになる。製薬企業にとっては、いかに開発リスクを分散させ、死の谷を渡るかが重要となる。このような状況の中で、クローズドイノベーションモデルであるブロックバスターモデルにのみ依存するのをやめ、オープンイノベーションを採用する製薬企業が増加してきた。

Chesbrough (2011) は、オープンイノベーションは、クローズドイノベーションの制約を打破することができるとして、以下の 4 点を指摘している。

第 1 に、オープンイノベーションでは、外部資源へのアクセスが可能になるため、他企業や研究機関の知識や技術にアクセスすることができるだけでなく、研究開発過程を分業することが可能となる。医薬品の研究開発過程では、各段階で異なる技術や知見が必要な専門性の高い行程がつながっているため、単独

企業で実行するには非常に投資の負担が大きくなる。したがって、医薬品の研究開発の段階を、各分野に特化した専門企業が分業することで、時間の短縮と費用負担の軽減を実現することが可能となる。

第2に、外部資源へのアクセスが可能となることで、ビジネスモデルに最も合致した物質を製品化することや製品化の可能性の高い物質を選択することが可能になる。そういう意味で、クローズドイノベーションに比べ、開発上のリスクははるかに下がり、1製品当たりのコストを引き下げることも可能となり、研究開発効率の上昇につながる。

第3に、オープンイノベーションでは、資金源も多様化する。知的財産は独占せず、ライセンスすることで、他企業がほかの市場に合った製品を開発することで、ライセンス料収入を得ることが可能になる。資本もベンチャーキャピタルなど多様な資金源から調達できる。

第4に、オープンイノベーションでは、医薬品の研究開発にともなうコストとリスクが引き下げられるため、経済的に魅力的でない領域、例えばアンメットメディカルニーズ¹の領域への参入も促進される。アンメットメディカルニーズへの取り組みが促進されることにより、社会全体にとっては医薬品アクセスの向上につながると同時に、製薬企業はニッチ戦略をとること、すなわち参入障壁が高いニッチ市場を構築し、企業の収益を高める（独占市場を形成すること）も可能となるのである。

¹ アンメットメディカルニーズとは、いまだ満たされていない医療ニーズ、つまり、いまだ有効な治療方法がない疾患に対する医薬品・医療への強い要望（ニーズ）のことである。革新的な新薬の創出が強く求められている疾患である。いわゆる難病といわれる患者数が少なく治療法が確立されていない疾患はその典型である。アンメットメディカルニーズについては、日本製薬工業協会、「アンメットメディカルニーズへの取り組み」、http://www.jpma.or.jp/event_media/campaign/campaign2016/unmet/index.html、「製薬産業の取り組み」、http://www.jpma.or.jp/about/issue/gratis/guide/guide18/18guide_03.htmlを参照されたい。

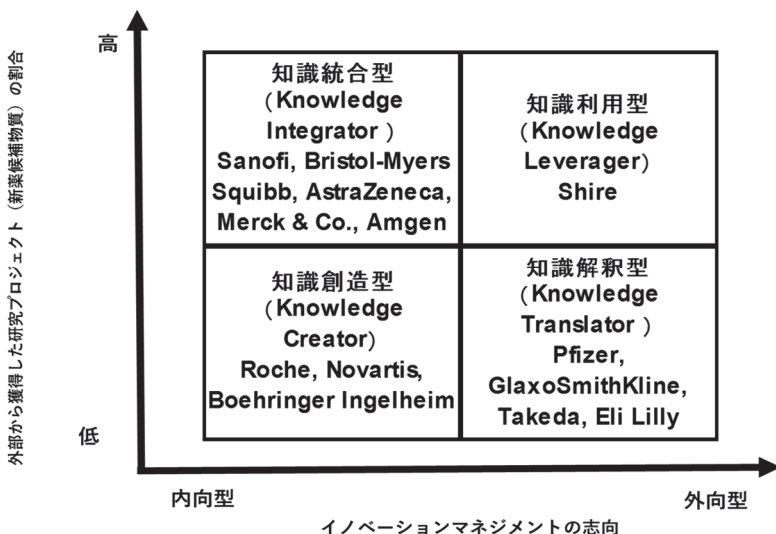
3. 2 製薬産業におけるオープンイノベーションの類型

Schumacher et al. (2013, pp.1135-1136) は、製薬産業におけるオープンイノベーションを、企業の研究開発能力やイノベーション戦略の相違から、以下の 4 つの類型に分類している（図 6）。

(1) 知識創造型（Knowledge Creator）

知識創造型は、企業内イノベーション重視し、外部資源の活用は最小限にとどめる。ライセンス提携や研究機関との提携はあくまでも企業内イノベーションを補完し、企業能力を向上するために活用される。クローズドイノベーションに最も近いモデルである。研究開発能力が高い大手製薬企業－Roche、Novartis、Boehringer Ingelheim などーが採用する戦略である。

図 6 製薬産業におけるオープンイノベーションのタイプ



資料：Schumacher et al. (2013, p.1135)。

（2）知識統合型（Knowledge Integrator）

知識統合型は外部資源の活用と獲得には積極的であるが、企業内イノベーションへの依存度は高い。企業内イノベーションから価値創造を行う一方で、研究開発のパイプラインの大部分を外部からライセンスインする、あるいは買収により取得し、企業内イノベーションで製品化を目指す。外部資源の利用は、主に新薬候補物質の導入であり、企業内イノベーションが重視される。知識統合型では、企業の内部資源と外部資源の統合を目的とする。このタイプを採用する企業は、研究開発能力は高いが、パイプラインにある候補物質の大半を外部から導入する。つまり、研究開発の核心部分である新薬候補物質を外部に依存するため、外部依存度は高い。Sanofi、Bristol-Myers Squibb、AstraZeneca、Merck & Co.、Amgenなどの企業が採用する戦略である。

（3）知識解釈型（Knowledge Translator）

知識解釈型は、企業は外部資源の活用と獲得に積極的であるが、外部資源の活用と獲得の目的は、企業内イノベーションを促進することにある。基本的には、企業内で始まった研究プロジェクトがあり、そのプロジェクトを効率的に進展させるため、アウトソーシングや外部提携を活用する。外部資源を導入するだけでなく、研究開発活動の一部を外部に委託する点で、知識創造型よりも外部依存度は高まる。知識統合型よりもアウトソーシングや外部提携を利用するため、イノベーションマネジメントの外向性が高い。外部依存度は高いが、あくまでも企業内イノベーションを重視する。Eli Lilly、Pfizer、GlaxoSmithKline、武田薬品工業などが採用する戦略である。

（4）知識利用型（Knowledge Leverager）

知識利用型は、外部資源をフル活用する。新薬候補物質、技術、知識をすべて外部から導入、利用可能な内部資源と外部資源を組み合わせる価値創造を行

う。必要なものはすべて外部から導入するあるいは買収などを通じて獲得する。このタイプは、完全な外部資源依存型であり、究極的なオープンイノベーション戦略といえる。この戦略を採用しているのが、Shire である。

知識解釈型および知識利用型は、研究開発の仮想化（virtualization of R&D）をその特徴としている。研究開発の仮想化とは、研究開発の行程および業務を外部委託（アウトソーシング）して、研究開発を実施することである。以下で、Eli Lilly（知識解釈型）と Shire（知識利用型）の事例を用いて、研究開発の仮想化の実態を解説したい。

第 1 の事例は、Eli Lilly のコーラス（Chorus）² である。コーラスの目的は、新薬候補物質を POC（プルーフ・オブ・コンセプト）³ 段階まで迅速に進めることにある。コーラスは、Eli Lilly 内部の少数の経験豊富な医薬品開発スタッフと外部の研究開発ネットワーク（外部の CRO など）を活用する。コーラスでは、各プロジェクトは専用の予算をもち、臨床試験第 1 相と POC 研究に集中し、各プロジェクトは小規模のチームで管理され、そして主要なタスクは徹底的なアウトソーシングで実施される（Owens et al. 2015, pp.17-18）。

従来の研究開発体制に比べて、コーラスは、研究開発期間と研究開発費用の両面において、実質的な改善を示している。臨床試験第 2 相での成功率が大幅に改善され（従来の研究開発体制では 29%であったのに対し、コーラスでは 54%に上昇）、研究開発費の負担も大幅に削減されており、生産性は従来のモデ

² Eli Lilly and Company, Chorus, <https://www.lilly.com/chorus> (最終アクセス 2019 年 10 月 31 日)。

³ ある分子が創薬の標的であると考えて、その標的に作用する物質が疾患の治療薬になり得るという仮説（コンセプト）を設定した場合、その物質が患者に対して実際に治療効果を示すことを、適切な指標を用いて直接的（場合によっては間接的）に実証することをいう。開発中の薬物の患者に対する有効性と安全性は 3 段階の臨床試験を経て実証されるが、臨床試験第 2 相試験において、少数の患者を対象にした試験によってコンセプトの検証が行われる。以上は、公益法人社団法人日本薬学会の薬学用語解説「Proof_of_concept」（https://www.pharm.or.jp/dictionary/wiki.cgi?Proof_of_concept）を参照した。

ルより上昇している（Owens et al. 2015, p.27）。Shumacher et al.（2016, p.9）も、コーラスは、研究開発の仮想化が医薬品の研究開発に必要な時間とコストの両方を削減することに有効であることを証明したと評価している。

第2の事例は、Shire の事例である。Shire は、創薬から臨床試験のモニタリング、データ管理、統計、メディカルライティングに至るまで、ほぼすべての業務を外部委託する。Shire の研究開発組織が、仮想（virtual）組織と評されているのは、このためである（Schumacher et al. 2016, p.9）。Shire では、アイデア、ノウハウそして技術は、外部の企業あるいは研究機関・大学からライセンス導入や買収を通じて導入されている。つまり、基本的に医薬品は、外部資源を用いて、外部イノベーションネットワークを利用して開発されている。Shire の役割は、イノベーションのマネジメントに特化され、提携企業の業務の調整を行うことである。

特に、知識利用型において、研究開発の仮想化は、その中核的要素である。Shire は、企業内で研究開発の初期行程を実施せず、企業や事業ポートフォリオの買収を行い、ポートフォリオの穴を埋め、医薬品の研究開発プロセスを進める（Schumacher et al. 2018, p.9）。こうした Shire の無駄のない組織（lean organization）は、極めて費用対効果が高く、それは高い利益率や成長率に反映されており、変化する環境に対する柔軟性も高い（Schumacher et al. 2018, p.9）。2006～2011 年において、Shire の研究開発プロジェクト1件当たりのコストは、大手製薬企業のなかで最も低い、利益率（EBIT）は最も高い（Schumacher et al. 2013, p.1136）。

また、研究開発の仮想化を中心におくオープンイノベーションの採用によって、Shire は、患者数が少なく経済的には魅力的ではない希少疾患（Shire の場合は血友病）に特化することができた（Schumacher et al. 2018, p.9）。Shire はニッチ戦略をとることができ、血友病という希少疾患を独自の市場として開拓することに成功し、グローバルニッチファーマ（比較的規模の小さい企業でありな

から大きな研究開発の成果を生かして成長する企業）からグローバルカテゴリーファーマ（得意分野に研究開発を絞り込んで国際競争力を強化する企業）へと成長を遂げた。

オープンイノベーションの事例の多くは製薬産業に見られる（Chesbrough 2008, p.4）ものの、Schumacher et al.（2018, p.9-12）によれば、製薬企業はオープンイノベーションモデル（産官学連携やオープンソースなど）を試してはいるもの、最大限に活用している企業は少ないという。その背景には、オープンイノベーションを最大限に活用するためには、完全に研究開発モデルを変革する必要がある。企業が研究開発部門を外部に開放するためには、企業組織の刷新も必要となるだけでなく、企業内の人材のマインドセットを変える必要がある。研究開発モデルの改革は企業文化の改革も含むため、時間と大きな労力を必要とする。とりわけ、Eli Lilly のコーラスや Shire のような研究開発の仮想化を採用するモデルへの転換は、企業の歴史が長い場合は特に困難を伴う。一般に、研究開発の仮想化は中小規模企業によって採用されていることが多く、Eli Lilly のような世界的大手製薬企業が採用することは多くない。研究開発の仮想化は、フラットな組織、迅速な意思決定プロセス、プロジェクト単位の組織をもつバイオテクノロジー企業に適したビジネスモデルとされている（Schumacher 2018, p.8）。

オープンイノベーションを最大限活用するためには、企業の伝統やリスクそして知的所有権や市場の管理などの要素を考慮したアプローチを採用する必要がある（Schumacher 2018, p.12）。

4. インド製薬企業のオープンイノベーション

4. 1 先行研究

インド製薬企業のオープンイノベーションを分析した先行研究としては、Bhatnagar et al.（2015a, b）がある。そして、Bhatnagar et al.（2015a）は、ダイ

ナミックケイパビリティのアプローチを援用して、インド製薬企業のオープンイノベーション戦略を分析し、オープンイノベーション戦略を採用するうえで企業に影響を与えた要因について考察している。インド製薬企業の経営資源やコンピテンシーがオープンイノベーション戦略の採用とその実施を可能にするうえで重要な役割を果たしているとは結論付けている。一方、Bhatnagar et al. (2015b) は、特許法改正がインドのイノベーションネットワークにどのような影響を与えたかについて、ナショナルイノベーションシステムの視点から分析している。インド政府は、産官学連携（public private partnerships: PPP）プログラムを立ち上げたものの、インドの研究機関や大学の応用研究が十分とは言えず、また共同研究という文化も産学の間には欠落していたため、十分に活かされているとは言えない。インドのニーズに合ったイノベーションアプローチを政策立案者が採用する必要があるとしている。

インド製薬企業は、1990年代半ば以降、創薬研究やバイオ医薬品の研究開発への挑戦を開始したが⁴、ジェネリック医薬品企業であるインド製薬企業は、欧米の大手製薬企業に比べて、圧倒的に経営規模が小さく、技術力も十分ではないため、自前の経営資源のみで基礎研究から製品化までを実施するクローズドイノベーションで、新薬を商業化することは困難を伴う。インド製薬企業が、新薬開発を実施するために、オープンイノベーションを選択することは有効な方法である。インド製薬企業は、海外製薬企業との研究開発提携や共同開発提携を模索するようになった。Bhatnagar et al. (2015a, b) で議論されているように、研究開発提携を締結し、実施するうえで、インド製薬企業の経営資源やコンピテンシーは重要であるし、インドにおける産官学連携を活性化できるような制度設計も必要である。

しかしながら、本稿では、Bhatnagar et al. (2015a, b) のように、インド製薬

⁴ インド製薬企業の研究開発の動向については、上池（2019a）の第4章を参照されたい。

企業がオープンノベーションを実施するうえで必要な要素や環境を検討することを目的としない。本稿では、Schumacher et al. (2013) が提示する 4 つのタイプのオープンノベーションのどのタイプをインド製薬企業が採用しているのかを明らかにすることで、インド製薬企業のイノベーション戦略の方向性を明示したい。つまり、オープンノベーションがインド製薬企業の成長戦略の中核にあると考え、採用しているオープンノベーションのタイプから、インド製薬企業が目指している企業像を明らかにし、オープンノベーションが、イノベーションを起こすための手段であるだけでなく、インド製薬企業の発展に有効であることを示す。

4. 2 インド製薬企業の研究開発提携

以下では、新薬開発に取り組んでいる主要インド製薬企業 3 社の研究開発提携に注目し、その提携内容について整理し、Gassman and Enkel (2004) および Schumacher et al. (2013) の枠組みを援用して、インド製薬企業のオープンノベーションを類型化する。最後に、インド製薬企業のイノベーション戦略の方向性とその目的について考察を加えたい。

(1) Glenmark Pharmaceuticals

Glenmark Pharmaceuticals (以下、Glenmark) は、新薬候補物質のライセンスアウトによって、成功を収めている。2010 年に慢性疼痛を治療する新薬候補物質 (GRC15300)、2011 年にモノクローナル抗体 (GBR500) を Sanofi にライセンスアウトしている (Glenmark Pharmaceuticals Limited 2012, p.9)。2014 年、GBR500 が臨床試験の最終段階に到達したことにより、マイルストーンペイメント 500 万ドルを受領している (Glenmark Pharmaceuticals Limited 2014b)。

2013 年には、Forest Laboratories (以下、Forest) と、慢性炎症性疾患治療薬の新薬候補物質 (GRC27864) 共同開発提携を締結し、臨床試験第 1 相に関する

るプログラムに対してライセンスを Forest に付与すると同時に、オプション契約も締結している。Forest は、600 万ドルのアップフロントペイメントを Glenmark に支払い、次のフェーズを支援するために 300 万ドルを供給することになっている。さらに、2013 年と 2014 年には、それぞれ研究費として 200 万ドル、400 万ドルを Glenmark に支払っている。Forest との共同開発により、Glenmark は合計で 1,500 万ドルの供給を受けることになった（Glenmark Pharmaceuticals Limited 2014a）。

2018 年には、中国の Harbour BioMed に免疫療法の抗がん剤の新薬候補物質（GBR1302）をライセンスアウトした。この提携により、Glenmark は、マイルストーンペイメントとロイヤルティを得る。Harbour BioMed が GBR1302 の臨床開発と商業化を担い、中華圏（Greater China）市場での独占的製造権を得ることになっている（Glenmark Pharmaceuticals Limited 2018）。

Glenmark は外部からの新薬候補物質の導入も実施している。2010 年、Glenmark は、イタリアの Lay Line Genomics よりモノクローナル抗体（GBR900）をライセンスインし（Glenmark Pharmaceuticals Limited 2012, p.10）、2014 年に英国で臨床試験第 1 相の実施申請を行っている（Glenmark Pharmaceuticals Limited 2014c）。

Glenmark は、2019 年、2 型糖尿病治療薬の新薬レモグリフロジンをインドに導入することを発表した。レモグリフロジンは、日本のキッセイ薬品工業が開発、GSK にライセンスアウトされ、GSK と BHV Pharma が共同開発していた。Glenmark が BHV Pharma とライセンス提携し、レモグリフロジンをライセンスインし、BHV Pharma と共同で臨床試験第 3 相を実施し、製品化することに成功した（Glenmark Pharmaceuticals Limited 2019）。

（2）Zydus Cadila

Zydus Cadila（以下、Zydus）は、インド製薬企業の中でも最も研究開発活動

を活発に行っており、低分子化合医薬品の分野において、糖尿病治療の新薬（サログロタザール、商品名リパグリン）を 2013 年に製品化している。また、バイオ医薬品の分野においては、2010 年にインド企業として初めて、H1N1 インフルエンザ（豚インフルエンザ）のワクチン開発に成功しているし、バイオシミラーの開発も積極的に行っており、2014 年には世界で初めてアダリムマブのバイオシミラーの製品化に成功している⁵。

Zydus は、海外企業や研究機関と研究開発提携を最も積極的に実施している、つまりオープンイノベーションを積極的に推進している企業である。

2007 年に米国の Prolong Pharmaceuticals と開始したペグ化エリスロポエチンの共同研究開発提携においては、Prolong Pharmaceuticals と Zydus が、Prolong Pharmaceuticals が保有するペグ化技術を活用し、ペグ化エリスロポエチンを開発する。Zydus は、Zydus の専門技術と知識を活用し、前臨床試験、新薬候補物質の選定、新薬臨床試験（IND）の申請、前臨床試験および臨床試験の実施を行うことになっている（Industry Watch 2008, p.24）。また、製品化された場合は、Zydus が全世界での販売を担う。現在、新薬候補物質（ペグ化エリスロポエチン）は臨床試験第 1 相の段階にある⁶。

Zydus は、2013 年のドイツの Pieris Pharmaceuticals（以下、Pieris）と新しい抗がん剤（バイオ医薬品）の開発にむけた研究開発提携を結んでいる。Pieris は、独自の斬新な方法で有効な疾患情報伝達経路を標的とするアンチカリンに基づいた医薬品の創薬および開発に従事する、臨床段階バイオテクノロジー企業である。本提携では、Zydus は、Pieris が保有するアンチカリンの技術基盤を活用したアンチカリン新薬候補物質を ICH⁷ のガイドラインに従って前臨床試

⁵ Zydus Cadila の研究開発活動の詳細については、上池（2018）を参照されたい。

⁶ Zydus Cadila, *Research Pipeline*, <http://zyduscadila.com/>（最終アクセス 2019 年 10 月 31 日）。

⁷ ICH とは、医薬品規制調和国際会議（International Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use）の略称である。ICH は、1990 年に創設された医薬品規制当局と製薬業界の代表者が協働して、医薬品規制に関するガイドラ

験から臨床試験、そして医薬品開発までの行程を担う。商業化に成功した場合は、Zydus には、インドおよび新興国市場における独占的販売権が付与される（Pieris Pharmaceuticals 2013）。

2016 年には、スイスの Medicines for Malaria Venture（MMV）⁸ と抗マラリア薬の研究開発提携の提携を発表した。MMV との新規マラリア治療薬の開発に向けた共同研究開発では、Zydus は、MMV が AstraZeneca India との提携で発見した新薬候補物質の開発を行い、商業化を目指している（Cadila Healthcare Limited 2017, p.23）。

2008 年、WHO との狂犬病治療に関する研究開発提携では、モノクローナル抗体を使用する新世代のバイオ医薬品の開発を目指していた。そして、2019 年 9 月 3 日、Zydus はインドにおいて、新世代のバイオ医薬品 Twinrab（RabiMabs）の販売承認を取得したことを発表した。また、米国食品医薬品局（U.S. Food and Drug Administration）は、この製品に対して、希少疾病用医薬品のステータスを付与している。同製品は、曝露後予防用狂犬病ワクチンと組み合わせて使用する。狂犬病モノクローナル抗体の使用は、革新的な治療方法となり、狂犬病免

インを科学的・技術的な観点から作成する国際会議である。ICH は、限られた資源を有効に活用しつつ安全性・有効性および品質の高い医薬品が確実に開発され市場に導入されるように、より広範な規制調和を世界的に目指すことをその使命としている。ICH については、独立行政法人医薬品医療機器総合機構（Pharmaceuticals and Medical Devices Agency: PMDA）の「ICH 医薬品規制調和国際会議」

（<https://www.pmda.go.jp/int-activities/int-harmony/ich/0014.html>）を参照されたい。

⁸ MMV は、抗マラリア薬の研究開発を実施する製品開発パートナーシップ（Product Development Partnership: PDP, <https://www.mmv.org/>）である。新しく、効果的で安価なマラリア治療薬の発見・開発・提供を通じて、マラリア流行国の人々の治療および予防に貢献することを目的としている。MMV は世界最大規模のポートフォリオを保有している。インド企業としては、2012 年に Ranbaxy Laboratories（現 Sun Pharmaceuticals）が MMV からライセンスインした新薬候補物質の製品化に成功し、シンリウム（Synriam）として市場に導入している。Ranbaxy Laboratories は、ロイヤルティの支払い無しの条件で、MMV からライセンスインした。

日本企業でも、大日本住友製薬、田辺三菱製薬、第一三共、武田薬品工業が MMV と共同開発を実施している。

疫グロブリン（狂犬病ウイルスに対する抗体で構成された薬）⁹ の有力な代替薬となる（Zydus Cadila 2019）。

Zydus は新薬の開発のほかに、ワクチン開発にも注力している。ワクチン開発に関しては、1999 年に Swiss Serum and Vaccine Institute の子会社である Berna Biotech（後の Etna Biotech）から狂犬病ワクチンの全世界での販売権を取得したのち、2008 年に Etna Biotech を買収している（Cadila Healthcare Limited 2009, p.37）。現在、Etna Biotech は Zydus の海外ワクチン研究開発拠点となっており、2010 年にアフマダーバード近郊に設立されたワクチン技術センター（Vaccine Technology Centre）と提携して、ワクチンの研究開発を進めている（Cadila Healthcare Limited 2011, p.3）。

2010 年、Zydus は、インド企業として初めて、H1N1 インフルエンザ（豚インフルエンザ）のワクチンの開発に成功し、市場に導入した（Cadila Healthcare Limited 2011, p.2）。Etna Biotech は主に研究開発の初期段階を担い、Zydus は Etna との提携によって技術移転を促進し、その技術を応用して新しいワクチン開発に成功した。

Zydus の研究開発提携の目的は、新薬候補物質や技術を外部から導入し、Zydus の専門技術と知識を活用して、新薬やワクチンの商業化を目指すことにある。

（3）Biocon

Biocon は、インド最大のバイオ医薬品企業であり、海外企業や研究機関との研究開発提携を積極的に推進する企業である¹⁰。

2004 年、Biocon は、経口インスリンの開発を開始した。Biocon は、薬物輸

⁹ 狂犬病免疫グロブリンは、狂犬病ウイルスに対する抗体で構成された薬で、曝露後予防に使用される。ワクチンを接種した馬あるいは人間の血液から生産される血液製剤である。

¹⁰ Biocon の経営戦略とその発展については、上池（2019b）を参照されたい。

送システム（Drug Delivery System : DDS）の研究開発を行っていた米国企業 Nobex との提携を発表し、さらに 2006 年に破産した Nobex の知的財産をすべて獲得することで、経口インスリンの開発に必要な DDS 技術を獲得した（Biocon Limited 2005, p.23, Biocon Limited 2006, p.9）。その DDS 技術を利用して、経口インスリンの開発を進めている。2012 年に、米国の Bristol Myers Squibb と経口インスリンの共同開発提携を開始し、米国での国際共同治験を開始し、2015 年に第 1 相を完了している。そして、2017 年には、若年性糖尿病研究財団（Juvenile Diabetes Research Foundation: JDRF）と提携して、反復投与試験を実施している（Biocon Limited 2013, p.39）。

Biocon は、キューバのがん研究機関である分子免疫学センター（Center for Molecular Immunology of Cuba<Centro de Inmunología Molecular>: CIM）と提携し、モノクローナル抗体の開発に着手した。CIM は、がんの免疫療法に関する研究開発を行っており、モノクローナル抗体やワクチン開発で実績のある世界的に有名な研究機関の一つである。当時のインドは、免疫療法で使用する医薬品（モノクローナル抗体などのバイオ医薬品）を国内で生産する能力を持っておらず、輸入に依存していた。その意味においても、Biocon と CIM の提携はインドのバイオ医薬品研究開発において重要な第一歩であった。

2003 年に、Biocon は、CIM の商業部門である CIMAB と合併企業 Biocon Biopharmaceuticals (BBPL) を設立し、モノクローナル抗体の研究開発を開始した。CIMAB は、がん治療やその他免疫関連疾患の診断および治療のためのモノクローナル抗体と組換えタンパク質の開発に注力していた。Biocon は、CIMAB からモノクローナル抗体の開発や製造に関する専門知識を導入し、Biocon の研究開発能力と特許発酵技術を基盤とした高いバイオ医薬品製造能力および施設に組み合わせることでイノベーションを起こすことを目的としていた（Biocon Limited 2005, pp.31-33）。

2006 年 9 月、Biocon は、頭頸部がん治療用のモノクローナル抗体をベースに

したニモツヅマブ（商品名 BIOMAb EGFR）をインド市場に導入した。ニモツヅマブは、CIMAB とカナダの YM Biosciences の合弁企業である CIMYM Bioscience が開発し、BBPL にライセンスされた。ニモツヅマブは、インドで製造される史上初のモノクローナル抗体をベースとした医薬品であり、価格的にも非常に競争力のある画期的な医薬品となった（Biocon Limited 2007, p. 3）。

2010 年、Biocon は合弁企業 BBPL の株式を買い取り、完全子会社化する一方で（Biocon Limited 2010a, p.16）、CIM との研究開発提携の関係を強化することで合意した（Biocon Limited, 2010b）。Biocon は、CIM と実施してきた基礎研究から抗炎症性の能力を持つ新しいモノクローナル抗体、抗 CD6 モノクローナル抗体を開発した。2013 年に、Biocon は、抗 CD6 モノクローナル抗体を使用した新薬の開発に成功した。慢性尋常性乾癬の治療薬のイトリズマブ（商品名 ALUZUMAb）である。イトリズマブは、2013 年にインドで販売承認取得し、インド市場に導入された。Biocon はインド企業として初めて、モノクローナル抗体の新薬の開発に成功し、商業化を実現した。Biocon は、キューバの CIM との提携からの免疫分子学およびモノクローナル抗体に関する知識や技術を獲得し、自社の発酵技術と組み合わせることで、新薬の開発が実現したのである。

2004 年、米国の Vaccinex と抗炎症薬と抗がん剤分野のモノクローナル抗体の創薬および共同開発の提携を発表した。Vaccinex は、ActivMab という独自のモノクローナル抗体の創薬プラットフォーム技術を保有しており、Biocon はこの技術を利用することでモノクローナル抗体の新薬開発の効率性を高めることができる（Biocon Limited 2005, p. 35, Biocon Limited 2006, p.29）。さらに、2008 年には、米国のバイオテクノロジー企業 IARTICa と提携し、同社が保有する免疫結合体技術を導入して、抗がん剤の開発を目指している（Biocon Limited 2008, p.29）。

Biocon は、2013 年に、インド製薬企業として初めて、次世代医薬品である核酸医薬の開発を開始した。核酸医薬とは、低分子化学合成医薬品や抗体医薬で

は標的にできなかった新規分子（RNA や DNA など）をターゲットにする医薬品である。核酸が直鎖状に結合（数個～100 個程度）したオリゴ核酸（オリゴヌクレオチド）を薬効の主体とし、タンパク質の発現を介さずに核酸が直接標的に採用する医薬品である（特許庁 2016, p.1）。低分子化学合成薬品や抗体医薬が、疾患にかかわるタンパク質を標的とするのに対して、核酸医薬はタンパク質の合成そのものであり、DNA から遺伝情報を読み取れなくして、疾患に係るタンパク質の合成そのものを防ぐ（井上 2016, pp.10-11）。

Biocon が核酸医薬の開発のパートナーとして選んだのが、米国のバイオベンチャー企業 Quark Pharmaceuticals（以下、Quark）である。Quark は、siRNA（低分子二本鎖リボ核酸）医薬の研究開発における世界的リード企業であり、臨床開発レベルのパイプラインを数多く保有している¹¹。Biocon と Quark の提携は、ライセンス導出および技術提携契約により、Biocon は、Quark が独自に開発した siRNA 医薬品候補「QPI-1007」をライセンスインし、Quark と共同で研究開発を行う。非動脈炎性虚血性視神経症（NAION）と急性閉塞隅角緑内障の治療薬として研究開発は進んでおり、現在、臨床試験の第 3 相へ進んでいる（Biocon Limited 2018, p.55）。

以上のように、Biocon は、バイオ医薬品や核酸医薬の研究開発に必要な技術と新薬候補物質をライセンス導入し、企業内研究および共同開発を通じて商業化を目指している。

4.3 インドのオープンイノベーションの特徴

主要インド製薬企業 3 社の研究開発提携の事例を、Gassman and Enkel (2004) の分類に従って分類すると、表 1 のとおりになる。オープンイノベーションの

¹¹ SBI ホールディングス株式会社、「SBI バイオテック株式会社による Quark Pharmaceuticals, Inc. の完全子会社化に関するお知らせ」、2012 年 12 月 25 日、
https://www.sbigroup.co.jp/news/2012/1225_6257.html（最終アクセス 2019 年 10 月 31 日）。

表 1 インド製薬企業のオープンイノベーションの形態

	Glenmark	Zydus Cadila	Biocon
アウトサイド・イン型	○	○	○
インサイド・アウト型	○	—	—
カップルド型	○	○	○

資料：筆者作成。

形態としては、アウトサイド・イン型とカップルド型の採用が多い。

インド製薬企業の研究開発能力の高さは、欧米の製薬企業との共同研究開発の実施の増加として顕著に現れており、カップルド型も増えてきている。

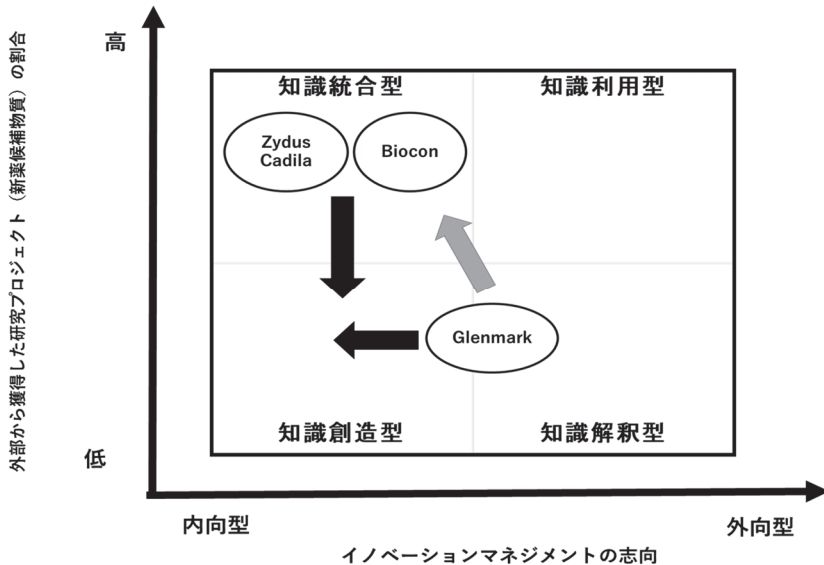
Glenmark のように、知的所有権で保護された技術や製品、あるいは事業化に成功した技術や製品をライセンスアウトする、インサイド・アウト型を採用し、マイルストーンやロイヤルティ収入を得ているケースもある。インサイド・アウト型は、バイオベンチャーなど規模が小さい企業が採用することが多いといわれている。インド製薬企業は、医薬品研究開発のグローバル・バリューチェーンにおいて、その経営規模からもベンチャー企業的存在に近いといえる。そういう文脈においても、Glenmark のアウトライセンス戦略は妥当であろう。

インド製薬企業は、1970 年以降、リバースエンジニアリングによるジェネリック医薬品の開発に注力しており、技術の吸収能力および学習能力に長けている企業が多い。つまり、インド製薬企業は、Gassman and Enkel (2004) の吸収能力（新しい外部情報の価値を認識し、それを吸収し、商業化する能力）に優れているといえる。また、インド製薬企業の製品ポートフォリオの多様さは、獲得した技術を新しい分野に応用することで実現されてきた。すなわち、外部知識の取り込みによってイノベーションを増幅させる能力(増幅能力)も高い。インド製薬企業は、アウトサイド・イン型やカップルド型のオープンイノベーションにおいて、その強みを最大限に発揮できる。

次に、Schumacher et al. (2013) による 4 つの分類に従って、インド企業の特徴を整理したのが図 7 である。

Zydus、Biocon とともに、外部知識や技術の導入、共同研究開発には積極的ではあるが、企業内イノベーションを重視している。Zydus へのヒアリング調査¹²によれば、外部知識や技術の導入は、企業内イノベーションを促進するためのものである。Biocon は、新薬候補物質のスクリーニングや臨床試験を子会社の

図 7 インド製薬企業のオープンイノベーションの類型



注：図内の→は各企業が目指すモデル。

資料：Schumacher et al. (2013, p.1135) より筆者作成。

¹² 2019年4月30日、Zydus Research Centre（グジャラート州アフマダーバード市）において、Binu Phillip Thomas氏（事業開発部シニアゼネラルマネージャー）に対するヒアリング調査。

CRO である Syngene や Clinigene に委託しているが、あくまでも Biocon グループ内での委託であり、外部委託ではない。Biocon のオープンイノベーションの目的も企業内イノベーションを促進して、価値創造することにある。

Zydus、Biocon とともに、新薬候補物質や技術を外部から導入し、企業内イノベーションによって製品化を目指している。両社とも、外部資源を企業内の技術基盤と統合することでイノベーションを起こしており、知識統合型に該当する。

Zydus や Biocon の場合、研究開発提携で当該製品の商業化に成功したのち、研究開発提携で獲得した技術や知識を応用し、企業内イノベーションによって、別の新しい製品の開発につなげている（上池 2018, 2019b）。革新的な製品（新薬）の商業化は優先課題であるが、その過程で獲得した技術や知識を、自社の技術や知識と統合し、新しい価値創造を継続して実施していくことが長期的な目的であるといえる。

他方 Glenmark は、Biocon や Zydus と異なり、創薬研究において、外部資源の導入には積極的ではなく、逆に自社で開発した新薬候補物質をライセンスアウトし、製品の商業化を目指している。そういう点で、知識創造型と知識解釈型の間中に位置していると考えてよいだろう。また、2019 年に市場に導入した新薬に関しては、新薬候補物質を海外企業からライセンスインし、共同開発によって商業化しており、知識統合型での新薬開発の成功と言える。Glenmark は、知識創造型、知識解釈型、そして知識統合型をプロジェクトベースで使い分けている。

Schumacher et al. (2018, p.8) は、研究開発の仮想化を採用する知識利用型のオープンイノベーションを採用する企業は、中小規模の製薬企業に多いとしている。経営規模が小さく、創薬研究のための内部資源（資金力、研究開発能力）が十分ではないインド製薬企業には、知識利用型が適しているとも考えられる。インド製薬企業が、知識利用型を採用すれば、希少な資源を競争優位分野に集中的に投資し、競争優位を有する技術のみを発展させ、新薬の商業化の可能性

を高めることが可能となると考えられる。

しかしながら、本稿で取り上げた3つのインド製薬企業は、知識利用型を採用していない。筆者のヒアリング調査によれば、外部資源の導入の目的は企業内イノベーションを促進することである。それは、インド製薬企業が、ジェネリック医薬品企業として培ってきた技術の吸収能力や学習能力の高さに自信を持っているからに他ならない。知識利用型では、インドの強みを十分に活かすことができないばかりか、研究開発の仮想化を活用することで独自の研究開発能力の発展が抑制される可能性がある。その意味でも、インド製薬企業が採用するオープンイノベーションのタイプとしては、知識統合型が最も適していると考ええる。

Schumacher et al. (2016, p.9) が指摘しているように、製薬産業においては、トップイノベーターを目指している製薬企業は、知識創造型あるいは知識統合型を選択するケースが多いという。インド製薬企業の最終的な目標は、トップイノベーターへと成長することであると考えられる。

5. おわりに

本稿で取り上げたインド製薬企業は、オープンイノベーションによって、短期的には、イノベーションで業績を高めることを目的としているが、長期的には、ジェネリック医薬品企業から研究開発型製薬企業へと転換することを目指していることは明らかである。

Zydus と Biocon はモノクローナル抗体の分野で新薬の開発に成功し、Biocon は核酸医薬の研究開発に挑戦しているように、インド製薬企業はオープンイノベーションを通じて急速に技術力を向上させており、最先端領域の医薬品研究開発に従事できる能力を獲得している。インド製薬企業にとって、オープンイノベーションは、資金力や技術力の不足という隘路を克服するだけでなく、先端技術や知識を吸収する機会であり、製薬企業としてのアップグレードを図

る手段としても重要である。インド製薬企業は、オープンイノベーションを通じて、着実に革新的な医薬品を開発する能力を獲得しつつある。

インド製薬企業がオープンイノベーション戦略を採用する目的は、新薬の商業化を目指すと同時に、先端技術を獲得し、研究開発能力を高めることである。インド製薬企業が、中長期的に成長を続けていくためには、オープンイノベーションは必要不可欠であり、経営戦略における中核となる。

参考文献

- Bhatnagar, B., Dörfler, V. and MacBryde, J. (2015a) “Open innovation in new drug research: the Indian Perspective,” EurOMA 2015: The 22nd International Annual Conference of the European Operations Management Association, 26 June - 1 July 2015, Neuchâtel, Switzerland, https://strathprints.strath.ac.uk/53511/14/Bhatnagar_etal_EUROMA2015_open_innovation_in_new_drug_research.pdf (最終アクセス2019年10月31日)。
- Bhatnagar, B., Dörfler, V. and MacBryde, J. (2015b) “Open innovation networks in Indian pharmaceutical sector,” BAM 2015: The 29th Annual Conference of the British Academy of Management Conference, https://strathprints.strath.ac.uk/53510/1/Bhatnagar_etal_BAM2015_open_innovation_networks_in_indian_pharmaceutical_sector.pdf (最終アクセス2019年10月31日)。
- Biocon Limited (2005) *Annual Report 2005*.
- Biocon Limited (2006) *Annual Report 2006*.
- Biocon Limited (2007) *Annual Report 2007*.
- Biocon Limited (2008) *Annual Report 2008*.
- Biocon Limited (2010a) *Annual Report 2010*.
- Biocon Limited (2010b), “Biocon and CIM to Collaborate in Immunology Research Program”, Press Release, September 27, 2010, https://www.biocon.com/biocon_press_releases_270910.asp (最終アクセス2019年10月

31日）.

Biocon Limited (2013) *Annual Report 2013*.

Biocon Limited (2018) *Annual Report 2018*.

Business Line (2013) “German Remedies to merge into Cadila,” *Business Line*, January 16 2013,
<http://www.thehindubusinessline.com/2003/01/17/stories/2003011701890300.htm>（最終
アクセス2019年10月31日）.

Business Line (2016) “Zydus Cadila inks pact with Medicines for Malaria Venture,” *Business
Line*, September30 2016,
[http://www.thehindubusinessline.com/companies/zydus-cadila-to-collaborate-on-develop
ment-of-antimalaria-drug/article9167481.ece](http://www.thehindubusinessline.com/companies/zydus-cadila-to-collaborate-on-development-of-antimalaria-drug/article9167481.ece)（最終アクセス2019年10月31日）.

Cadila Healthcare Limited (2009) *Annual Report 2008-09*.

Cadila Healthcare Limited (2011) *Annual Report 2010-11*.

Cadila Healthcare Limited (2017) *Annual Report 2016-17*.

Chesbrough, H. (2003a) “The logic of innovation: managing intellectual property,” *California
Management Review*, Vol.45 No.3, 33-58.

Chesbrough, H. (2003b) *Open Innovation: The new imperative for creating and profiting from
technology*, Harvard Business Press.

Chesbrough, H. (2003c) “The era of open innovation,” *MIT Sloan Management Review*, Vol.44
No.3, 35-41.

Chesbrough, H. (2011) “Pharmaceutical Innovation Hits the Wall: How Open Innovation Can
Help”, *Forbs.com*, April 25 2011,
[https://www.forbes.com/sites/henrychesbrough/2011/04/25/pharmaceutical-innovation-hit
s-the-wall-how-open-innovation-can-help/#44292fa268af](https://www.forbes.com/sites/henrychesbrough/2011/04/25/pharmaceutical-innovation-hit-s-the-wall-how-open-innovation-can-help/#44292fa268af)（最終アクセス2019年10月31
日）.

DeMasi, J. A., Hansen, R. W. and Grabowski, H.G. (2003) “The Price of Innovation: New
Estimates of Drug Development Cost,” *Journal of Health Economics*, vol.22, 151-185.

Gassman, O. and Enkel, E. (2004) “Towards a theory of open innovation: three core process archetypes,” *R&D management conference*, 2004, 1-18.

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2012) “A new way for a new world,” *JP Morgan Healthcare Conference*, January 12, 2012.

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2014a) “Glenmark’s novel molecule ‘GRC27864’ for chronic inflammatory disease including pain entering human trials,” *Press Release April 3, 2014*,

http://www.glenmarkpharma.com/sites/default/files/Glenmark_GRC_27864_Phase_I_Press_Release.pdf (最終アクセス2019年10月31日).

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2014b) “Glenmark Pharmaceuticals Ltd. through its Swiss subsidiary receives USD 5 mn. as milestone fee payment from Sanofi,” *Press Release April 15, 2014*,

http://www.glenmarkpharma.com/sites/default/files/Announcement_Glenmark_Swiss_Subsidiary_receives_USD_5Mn_as_milestone_fee_payment_Sanofi.pdf (最終アクセス2019年10月31日).

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2014c) “Glenmark’s novel monoclonal antibody GBR900 for treatment of chronic pain entering human trials,” *Press Release April 29, 2014*, http://www.glenmarkpharma.com/sites/default/files/Glenmarks_novel_monoclonal_antibody_GBR%20900_entering_human_trials.pdf (最終アクセス2019年10月31日).

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2018) “Glenmark Pharmaceuticals and Harbour BioMed sign agreement for greater china to develop GBR1302, a first-in-class bispecific antibody for treatment of HER-positive cancers,” *Press Release August 06, 2018*,

<http://www.glenmarkpharma.com/sites/default/files/Pharmaceuticals-and-Harbour-BioMed-Sign-Agreement-for-Greater-China-toDevelop-GBR-1302.pdf> (最終アクセス2019年10月31日).

Glenmark Pharmaceuticals Limited (2019) “Glenmark launches novel, globally-researched

- anti-diabetes drug Remogliflozin in India,” *Press Release April 30, 2019*, Industry Watch.
2008. “Zydus Cadila and Prolong Pharmaceuticals Collaborates in Drug Discovery and Development,” Industry Watch, Volume 12, November 4 2008,
http://www.asiabiotech.com/publication/apbn/12/english/preserved-docs/1204/0024_0025.pdf（最終アクセス2019年10月31日）.
- Owens, P.K., Raddad, E., Miller, J.W., Stille, J.R., Olovich, K.G., Smith, N.V., Jones, R.S., and Scherer, J.C. (2015) “A decade of innovation in pharmaceutical R&D: the Chorus model,” *Nature Reviews Drug Discovery*, volume 14, pp.17-28.
- Pieris Pharmaceuticals Inc. (2013) *Zydus and Pieris Sign Broad CoDevelopment Alliance for Novel Anticalin® Therapeutics*,
https://dl1io3yog0oux5.cloudfront.net/_12e277766358e2d6148d8a174372f1c9/pierisag/news/2013-10-16_Zydus_and_Pieris_Sign_Broad_Co_Development_334.pdf（最終アクセス2019年10月31日）.
- Schumacher, A., Germann, P., Trill, H. and Gassman, H. (2013) “Models for open innovation in the pharmaceutical industry,” *Drug Discovery Today*, Volume 18 Number 23/24.
- Schumacher, A., Gassman, O. and Hinder, M. (2016) “Changing R&D models in research-based pharmaceutical companies,” *Journal of Translational Medicine*, Vol.14 pp.1-11.
- Schumacher, A., Gassman, O., McCracken, N. and Hinder, M. (2018) “Open innovation and external sources of innovation. An opportunity to fuel the R&D pipeline and enhance decision making?,” *Journal of Translational Medicine*, Vol.16 pp.1-14.
- Zydus Cadila (2019) “Zydus to launch novel biologic for rabies, Twinrab™,”
https://zyduscadila.com/public/pdf/pressrelease/Zydus%20to%20launch%20novel%20biologic%20for%20rabies_WHO.pdf（最終アクセス2019年10月31日）.
- 井上貴雄（2016）「核酸医薬品開発の現状」『Drug Delivery System第31巻第1号 pp.10-23.
- 上池あつ子（2018）「TRIPS協定後のインド製薬企業の経営戦略：Zydus Cadilaの事例研究を中心に」『経済志林』第85巻第4号 pp.247-285.

上池あつ子 (2019a) 『模倣と革新のインド製薬産業史－後発国のグローバル・バリューチェーン戦略』 ミネルヴァ書房.

上池あつ子 (2019b) 「インドのバイオ医薬品企業の経営戦略－ Bioconの事例研究を中心に」『経済経営研究 (年報)』 第68号 pp.111-159.

特許庁 (2016) 『平成27年度特許出願技術動向調査報告書 (概要) 抗体医薬』.

書評：上池あつ子『模倣と革新のインド製薬 産業史—後発国のグローバル・バリュー チェーン戦略』

（ミネルヴァ書房、2019 年刊）

絵 所 秀 紀

1. はじめに

1991 年に着手された経済自由化体制への転換以降、すでに四半世紀以上が経過した。この間のほぼ順調なインド経済の成長を支え、牽引してきた要因の一つは、「新たな産業」の勃興と発展である。かつて、アジア工業化シリーズの一環としてアジア経済研究所によって企画された『インドの工業化—岐路に立つハイコスト経済—』（伊藤正二編、1988 年）の「第IV章・業種各論」でとりあげられていたのは、繊維産業、鉄鋼業、自動車産業、電子産業、そして輸出志向工業としてのダイヤモンド加工業と冷凍エビ産業であった。これら諸産業は現在なおインドの主要産業ではあるが、経済自由化への転換以降、これら諸産業を凌いで大きく台頭し注目されてきた産業は、情報通信サービス産業（ソフトウェア産業、IT 活用サービス業、通信サービス業）と製薬産業である。これら 2 つの産業が大きく注目されてきた主理由は、これら 2 つの産業がインドでは他に類をみない典型的な輸出志向型産業であるためである。かつてのインドを代表する輸出志向産業であったダイヤモンド加工業と冷凍エビ産業はいずれも原材料依存型（あるいは一次産品加工型）の産業であったが、情報通信サー

ビス産業と製薬産業はこれらとはまったく異なる知識集型輸出志向産業である点に、驚きの源泉がある。本書は、この2つの「新しい産業」のうち製薬産業に焦点をあてて、その勃興と発展の軌跡・原因・特徴を明らかにした、わが国では類をみない先駆的かつ包括的な研究業績である。

2. 本書の概要

本書は序章とそれにつづく8章および終章からなる。その構成は以下の通り。

序章 インドの経済開発戦略の変遷と製薬産業の発展

第1章 インド製薬産業の概観—貿易・産業構造・空間構造—

第2章 製薬産業の発展—長期的発展の要因—

第3章 医薬品価格規制—産業発展の視点から—

第4章 模倣と革新の融合—インドのイノベーション—

第5章 インド製薬産業の発展—企業能力の形成—

第6章 インドと米国—米国市場におけるインドの躍進と課題—

第7章 インドと日本—投資の拡大と課題—

第8章 医療品アクセスと産業発展—知的所有権制度と外資規制—

終章 インド製薬産業の発展と今後の展望

本書の中核を形づくっているのはインド製薬産業の長期的発展の要因を探った第2章と第3章、そしてインドの製薬企業に焦点をあてて TRIPS 協定以降に生じたイノベーションの特徴を探った第4章と第5章である。それぞれの内容は以下のように要約できる。

製薬産業の長期的発展を論じるにあたって、筆者はその発展段階を5つの時期に区分している。すなわち、①萌芽期（独立以前から1970年まで）、②模倣の時代（1970年代から1980年代まで）、③輸入代替から輸出志向への転換（1980

年代)、④革新への挑戦(1990年代)、⑤グローバル化(2000年代)、である。筆者はこの5つの発展段階を、輸入代替に成功し、その後輸出志向産業としてグローバル化を進めてきた発展過程として提示している。そして輸入代替を成功に導いた要因として、①1970年特許法、②産業政策と医薬品政策、③医薬品価格規制、の3点を強調している。今少し、詳細に議論を紹介しておきたい。

独立後インドのネルー時代、インドは輸入代替工業化戦略(国産化)を強力に推し進めた。製薬産業も例外ではなかった。国産化を進めるべく、1951年にペニシリン委員会を、1952年には中央医薬品研究機関(CDRI)といった国レベルでの研究組織を立ち上げ、また1954年にHAL(Hindustan Antibiotics Limited)、そして1961年にIDPL(Indian Drugs and Pharmaceutical Limited)といった公企業を創設した。しかし1960年代までのインドの製薬産業を実際に支配していたのは外資系企業であった。独立当初のインドでは十分な製薬製造能力がなく、インド政府は技術移転を期待して外資提携を進めていた。しかし外国企業からの技術移転は進まず、皮肉にも第二次五か年計画から第三次五か年計画期(1956年～1966年)にかけて強化された輸入代替工業化戦略は、高関税と輸入規制措置によってすでにインドに進出していた外資系企業を保護するという結果になった。外国企業からの技術移転が進展しなかった主理由は当時のインドで採用されていた1911年の特許および意匠法のためであった。この法律は物質特許を認めていたために、特許保有者の外国企業にロイヤルティを支払わない限り、インド企業は医薬品を製造することができなかった。特許を保有していた外国企業はインド国内での製造を嫌い、本国からの医薬品の輸入を選択した。

筆者によると、この外資系企業の支配構造を大きく転換させたのが①1970年の特許法、②産業政策(産業許認可制度、1969年の独占および制限的取引慣行法、および1973年の改正外国為替規制法)と1978年の医薬品政策、そして③1970年の医薬品価格規制令の3本柱であり、これらはインド製薬産業の「模倣

の時代」の到来を告げるものであった。①の 1970 年特許法は物質特許を認めず製法特許のみを認めるものであった。この特許法の改正によって、他国で付与されたイノベーションをインドで自由にコピーすることが可能になり、それはリバースエンジニアリングと他国で特許保護されている医薬品の代替的製法の開発を促進することにつながった。インド地場の民間企業の参入を促進し、外資系企業による独占的な市場支配を不可能にした。②の諸制度・政策はインド地場企業の技術力強化と外資系企業の規制と外資系企業からの技術移転の促進を期待した措置であった。③の 1970 年医薬品価格規制令はコストベースで医薬品の価格を決定し、それらの上限価格を設定する措置である。その結果、「製剤を輸入して販売する、あるいは原薬を輸入して製剤に加工するビジネスモデルは利益をあげられなくなり」、「コスト削減へのインセンティブとして機能した」(104 ページ)。また筆者は次のようにも述べている。すなわち、「インド企業は、低コストで医薬品を製造しなければならず、生産性を高める技術を開発し、獲得しなければならなくなった。医薬品価格規制令の存在が、医薬品を低コストで製造することで収益を得るというビジネスモデルをインド企業に定着させた。インドの高いコスト競争力は医薬品価格規制の下で形成された」(280 ページ)。

つづいて、第三期の輸入代替から輸出志向への転換をもたらした要因として筆者があげたのは、①1979 年の新しい医薬品価格規制令と、②1986 年の医薬品政策である。1979 年の医薬品価格規制令は 1970 年のそれを一層強化して、価格規制の対象範囲を拡大するものであった。筆者によると、医薬品価格規制の強化によって、「インドの医薬品の価格が世界で最も低い水準にまで引き下げられ」(143 ページ)、それが「輸出インセンティブとして機能した」。さらに医薬品価格規制があったために、インドの製薬産業は「厳しいビジネス環境にさらされ」、「非効率に陥ることもなく、技術水準も世界水準から大きく遅れることもなかった」(283 ページ)。一方 1986 年の医薬品政策は、部分的経済自由化の

潮流に沿った規制緩和を促進するものであったが、この規制緩和はインド企業に対してのみ実施され、外資系企業に対しては逆に規制が強化された。

筆者の言う第四期の革新への挑戦と第五期のグローバル化は、むしろ連続したものとしてとらえるほうがよさそうである。この時期は、それまでの政策枠組みが再度大きく転換し、規制緩和・グローバル化が推進された時期である。画期となった政策は、①1994年の医薬品政策、②1990年代後半に着手され2005年に完了した1970年特許法の改正、である。1994年の医薬品政策では外資規制が緩和され、また1995年の医薬品価格規制令では大幅に価格規制が緩和された。また1970年特許法の改正によって物質特許が導入され、インドの特許体制はTRIPS協定と整合的となった。

第2章と第3章は政策・制度の変化に焦点をあててインド製薬産業の勃興と発展を記述したものであった。これに対し、第4章と第5章はTRIPS協定によって物質特許が再導入された後の、製薬企業で生じたイノベーションの特質を「模倣と革新の融合」として描き出したものである。1970年代から始まった製薬産業の輸入代替政策の下で、インド製薬企業はリバースエンジニアリングを通じての模倣生産、すなわち安価なジェネリック医薬品の生産に成功した。しかし物質特許の再導入によって、模倣生産を可能にした制度的要因は失われた。新たな環境に直面したインド製薬企業は、新しい技術の獲得と開発に努力し、付加価値の高い製品とサービスを生み出すことになった。すなわち、ジェネリック医薬品でありながら、高品質で高付加価値製品を提供することである。具体的には、①新しいドラッグ・デリバリー・システム（NDDS）の開発、②創薬への挑戦、③バイオシミラーの開発である。また特許法の改正以降、④アウトソーシングビジネスを通じて、多国籍製薬企業が形成する製薬産業のグローバルバリューチェーン（GVC）に参入してきた。GVCへの参加は、原薬供給からスタートし、製造受託、研究受託、そして研究・製造受託サービス（CRAMS）へとアップグレードを実現してきた。筆者は、こうした一連のイノベーション

ンを「模倣と革新の融合」と表現している。

3. いくつかの論点

上で概観してきたように、本書は外資系企業が支配していた時代から輸入代替期を経て、輸出産業として発展してきたインドの製菓産業と企業の軌跡、原因、特徴を、主にインド製菓企業の観点から描き出したものである。本節では、本書での叙述に刺激されて、いくつかの論点を提示したい。

第一の論点は、インドが採用した輸入代替工業化政策の評価についてである。筆者は、「高率関税と数量制限による輸入規制、外国資本の流入規制などによって自国産業を保護し、輸入を国内生産に代替する輸入代替工業化政策の推進は、一般的には非効率、技術移転の遅れ、そして国産技術の陳腐化をもたらし、結果的にインド経済を停滞させた」（1 ページ）。「インドにおいて、ほとんどの製造業が輸入代替に行き詰まった一方、なぜ製菓産業の輸入代替は成功したのだろうか」（6 ページ）と論じている。まさしくこの問いこそ、本書で解明されるべき問いであった。これら叙述の中で触れられている、「輸入代替に成功する」あるいは反対に「輸入代替に行き詰まる（失敗する）」とは、どういうことであろうか。筆者によると、多くの産業が輸入代替に行き詰まる（失敗する）中で、製菓産業は「輸入代替に例外的に成功した事例」である。私見によれば、インドでは大半の産業は輸入代替化政策の下で国産化された。「国産化」されたという意味であれば、製菓産業以外の産業も決して「輸入代替に行き詰まった（失敗した）」わけではなく、「成功」したと言うべきであろう。問題は、国産化（輸入代替）には成功したが、大半の産業においては手厚い保護政策と様々なライセンス規制のために企業は国際競争にも国内競争にさらされることなく、その結果高コスト・低品質の供給独占型の市場ができあがり、収益が確保された企業には技術革新への意欲がわかず、消費者が犠牲になるような経済が定着したという点にある。

第二の論点は、「輸入代替から輸出志向へ」という産業の発展経路についてである。筆者によると、インドの製薬産業は「輸入代替に成功し、その後比較劣位から比較優位へと移行し、国際競争力を有する輸出産業として世界市場で台頭した」例外的な産業である（1 ページ；281 ページ）。2016 年の国内市場規模は 1 兆 3,000 億ルピー、一方輸出額は 2 兆 4,800 億ルピーであり、近年の「インド製薬産業の成長は輸出によって牽引されている」（20 ページ）。「輸入代替から輸出志向へ」という発展経路は、換言すれば「国内市場向け生産から外国市場向け生産」への発展である。ここで重要な点は、外国市場向け生産が国内市場向け生産を犠牲にして達成されたわけではないという点である。マニが指摘しているように、1989 年以降製薬品の貿易収支は黒字に転換したが、これはほとんどの医薬品が自給可能になったということを示している（Mani 2006 : p.11）。つまりまず国内の需要を満たし、その後国内需要を上回る生産量があれば、それを外国市場向けに販売するという発展経路である。余剰はけ口論が妥当するケースである。実はこう考えると、もともと輸出市場をターゲットとして発展した一次産品加工型産業や ICT サービス産業を例外として、この発展経路のパターンはほとんどすべてのインド製造業にあてはまる。テキスタイル産業、アパレル産業、鉄鋼業、自動車産業、自動車部品産業、すべて然りである。この観点から見ると製薬業は例外ではなく、同じ発展経路のパターンの中で最も輸出の比重が高い、あるいは最も高い国際競争力を身に着けた産業として理解することができる。この発展経路のパターンこそ、インド工業化の最大の特徴をなすものである。

第三の論点は、医薬品価格政策の評価についてである。本書の中で筆者は、1970 年医薬品価格規制令は「医薬品を低コストで製造することで収益を得るというビジネスモデルをインド企業に定着させるものであり、また 1979 年の医薬品価格規制の強化によって、「インドの医薬品の価格は世界で最も低い水準にま

で引き下げられ」¹、それが「輸出インセンティブとして機能した」。さらに医薬品価格規制があったために、インドの製薬産業は「厳しいビジネス環境にさらされ」、「非効率に陥ることもなく、技術水準も世界水準から大きく遅れることもなかった」と繰り返し強調している。しかし医薬品価格政策の効果に関するこうした高い評価は、管見の限りでは本書のテーマと関連するどの文献にも見られず、さらにまた筆者の既発表論稿の中にも見出すことのできない、本書でまったく新しく付け加わった議論である。確かに医薬品価格の上限を設定するという措置は、輸入代替期に大半の産業が政府補助金を得てますます高コスト・低品質生産の罠に陥ったのとは、対照的な政策措置である。筆者の仮説はきわめて魅力的である。問題は、この仮説を支持するに足るだけの十分なファクトが示されているかどうか、である。ところが、筆者が紹介しているデリー行政調査チームが行った調査結果は、「調査対象となった 616 の製品のうち、258 の製品で価格が下落したが、191 の製品では価格が上昇し、167 の製品の価格は変動がなかった」（114 ページ）とされている²。さらにこれまた筆者が述べているように、「1970 年医薬品価格規制の施行後、必須医薬品の価格が引き下げられたため、多くの企業が必須医薬品から必須医薬品でない医薬品（多くの場合、売れ行きの良い OTC 医薬品）に生産をシフト」（115 ページ）した³。こうした事実は、残念ながら筆者の主張を必ずしも支持するものではない⁴。さらに

¹ マニによると、インドの医薬品価格が「世界で最も低い」理由は価格規制だけでなく、その他にも①1970 年特許法によってリバースエンジニアリングが可能になり、それによって研究開発費が削減されただけでなく、ロイヤリティの支払いをも避けることができたこと、②インドの労働コストが外国と比較して安価であったこと、③インドには大量の技術・経営人材があり、海外からの経営スキルを必要としなかったこと、④大半のプラント・設備がインド国内で製造できたこと、がある（Mani 2006: 21）。

² 1978 年の医薬品価格規制後も、「製薬業界は十分な収益をあげることができ、より高い価格を要求する理由はどこにもなかった」（Rane 1996）という評価もある。

³ OTC（Over the Counter）医薬品とは、一般用医薬品（市販薬）のこと。

⁴ ランニョウは、医薬品価格統制によって収益性が低下したために、外資系企業にとってインド市場の魅力が低下し、インド以外の国の市場へとシフトした可能性を示唆し

筆者は、1979 年の医薬品価格規制の強化によって、「インド国内市場はインド企業にとって魅力がないものになりつつあった。1980 年代に入ると、製薬産業は収益を増大させるために、インドよりも交易条件の良い海外市場への展開（輸出志向）を加速していくことになる」（123 ページ）という議論を展開しているが、上述したように輸出志向は国内市場を犠牲にしたものではなかった。国内の需要を満たしたうえで、外国市場の開拓に乗り出したというのが事実ではなかろうか。

第四の論点は、1990 年代以降インド企業は欧米の多国籍企業からのアウトソーシング先として評価され、その GVC に参加することによって技術能力・研究開発能力を向上させてきたという点に関してである。インドの製薬企業は、「欧米の多国籍製薬企業へ原薬供給からスタートし、製造受託、研究受託、そして CRAMS という、医薬品の全体をカバーするようなアウトソーシングビジネスを展開するに至っている」（164-165 ページ）。周知のように、GVC への参加によって技術をアップグレードするという産業の発展モデルはジェレフィたちが提唱したものであり、典型的には発展途上国のアパレル産業や ICT サービス産業の発展を理解するモデルとして大きな注目を集めてきた議論である（Gereffi 1999 ; Gereffi & Fernandez-Stark 2010）。インドのコンテキストでみれば、GVC への参加による技術のアップグレードという発展類型は、ICT サービス産業と製薬産業に共通するものである⁵。おそらくその原因は、製薬産業はアパレル産業や ICT サービス産業と同じように、バイヤー・ドリブン型の産業としての特性を備えているためであろう。しかし改めて強調しておきたい点は、

ている。そして、結果的にインド地場企業の生産シェアが拡大したと論じている（Lanjouw 1998 : 4）。

⁵ とはいえ、これら 2 つの産業の発展経路はまったく異なる。製薬産業は輸入代替段階を経て輸出志向産業へ成長したという「古典的な」発展経路をたどった産業である。これに対しソフトウェア産業および IT 活用サービス業は、輸入代替期を経験することなく当初から輸出志向産業として勃興・発展した新しい産業である。

インドの製薬企業の場合、GVCに参加してアップグレードする以前に、国産化を達成し国内市場では支配的な地位を占めていたという前史がある点である。

参考文献

- Gereffi, Gary 1999: “International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain,” *Journal of International Economics*, 48: 37-70.
- Gereffi, Gary & Karina Fernandez-Stark 2010. *The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis*, Policy Research Working Paper 5262, The World Bank.
- Lanjouw, Jean O. 1998. *The Introduction of Pharmaceutical Product Patents in India: “Heartless Exploitation of the Poor and Suffering?”* Working Paper 6366, NBER.
- Mani, Sunil 2006. *The Sectoral System of Innovation of Indian Pharmaceutical Industry*, Working Paper 382, Centre for Development Studies, Thiruvananthapuram.
- Rane, Wishvas 1996. “Analysis of Drug Prices, 1980 to 1995,” *Economic and Political Weekly*, Vol 31 No. 34 (August 24-31): 2331-2339.

ラテンアメリカの国際経済への参入の質を考える： 新構造主義学派の見地から

桑 山 幹 夫

要 旨

ラテンアメリカ・カリブ（LAC）経済が「なぜ長期にわたり停滞するのかというパズル」を解き明かす鍵として、「新構造主義」と呼ばれる開発戦略を国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（ECLAC）が 1990 年代後半から提唱している。「新構造主義」は、それ以前のラウル・プレビッシュに代表される「構造主義」派の思想に新風を吹き込み、その分析領域は国際化が進む世界経済に適ったものである。本稿では「新構造主義」学派の視点から、投資・国内貯蓄ギャップ、経常収支赤字を補填する外資流入とブーム・アンド・バスト周期との関係、外資構成と経済成長との相関性、産業間と産業内でみられる生産性と競争力の異質性、などのマクロ経済の視点に加えて、貿易構造の非多様化、輸出部門の「飛び地」化、製造業品輸出額（MEX）と製造業付加価値（MVA）の乖離、グローバル・バリューチェーン（GVC）参入度と国内付加価値との関連性、など

※ 神戸大学経済経営研究所リサーチフェロー。本稿は、科研基盤研究 B「ラテンアメリカ発展停滞のパズル」（16H 033013、代表浜口伸明）の成果の一部であり、筆者が 2017 年 8 月に発表した「ラテンアメリカの国際経済への参入の「質」を考える：新構造主義学派の見地から」RIEB Discussion Paper Series（DP-2017-J11）を改訂したものである。本稿に対して、浜口伸明教授（神戸大学経済経営研究所）、村上善道氏（神戸大学経済経営研究所助教）からいただいた貴重なコメントに謝意を表したい。

の貿易構造の問題について、ECLAC、IMF、World Bank、さらに最新の TiVA (OECD・WTO が推計した貿易付加価値：Trade in Value Added) などのデータベースをもとに、ASEAN (5) 諸国と比較分析しつつ、LAC 諸国の国際経済への参入の質について考察する。

1. はじめに

現在、ラテンアメリカ・カリブ (LAC) 諸国は中国経済と世界貿易の減速、一次産品価格のスーパーサイクルの終焉、国際金融の不安定性 (資本移転と為替の変動) の拡大、そして「中所得国の罠」などの多大な内外的諸問題に直面している。LAC 経済は 2003～2012 年の「黄金の 10 年」に記録された成長に比べて遥かに低い「新常态」(ニューノーマル) の成長率に収束すると考えられるが、期待される持続的成長を支える開発戦略は模索の段階にある。LAC 地域を取り巻く国際経済の「不確実性」が高まるなか、1990 年代に主流であった「新自由主義」からは、LAC の持続的でインクルーシブな成長を可能とする成長戦略は生まれてこない。「新常态」に向けて成長軌道の変更を余儀なくされている LAC 諸国であるが、軟着陸するには同地域諸国が抱える幾つかの構造的な問題の解決策を見出していかなければならない。

LAC 諸国の国際市場への参入の「質」を左右する構造的な問題には、過剰ともいえる世界貿易の一次産品依存に起因するものだけでなくその他に、① 高い成長率のボラティリティ (変動幅)、② 長期にわたる投資と国内貯蓄の低迷、③ 投資・国内貯蓄のギャップと経常収支赤字を補填する外資流入が引き金となって「急騰と暴落 (ブーム・アンド・バスト) 周期」が起こる体質、④ 長期にわたる生産性の低迷及び産業間と産業内でみられる生産性と競争力の異質性、⑤ 技術革新とイノベーション能力が低いこと、⑥ 付加価値と知識コンテンツが付き難く、商品の多様化が進まず、一次産品特化や低賃金労働といった静態的な比較優位の特徴を示す「質」が低い国際市場への参入形態、⑦ 社会公正と

所得分配における不平等、などの課題が含まれる（Ocampo 2015 ; Ffrench Davis 1998, 2015）。

アジアに比べてラテンアメリカの生産性は長期にわたって低いレベルで停滞している。全要素生産性（TFP）の成長率はアジア新興国と比べて顕著に低く、先進国やアジア新興国経済との生産性のギャップは埋まらない。生産面での異質性が著しく、産業間（特に輸出志向の大手資本産業とインフォーマルセクターおよび零細・中小企業間）で生産性と競争力の格差が拡大している（ECLAC 2010, 2012）。また、同地域諸国の競争力は、輸出品の国際価格、為替変動、低労働賃金に依存する「偽」の競争力であることが多く、生産性の向上に基づく「真」の競争力を目指すには、技術の進歩を意図的かつ体系的に生産プロセスに取り込む必要がある（ECLAC 1990, 1992）。これらの構造的な問題は、恵まれた国際経済環境（2003～2012 年上半期）においても解決されることはなかった。LAC 諸国にとって 1990 年代に主流であった自由開放政策を重んじる「新自由主義」は構造的課題の処方箋としては不適當であることが明らかになってきた。

これら構造的な問題に焦点を当てつつ、ラウル・プレビッシュに代表される「構造主義」学派が掲げていた長期的課題に、国際収支と金融財政収支バランスなどの新しい研究領域を加えながら LAC 域内での社会公正をも推進するインクルーシブな成長を目指すのが、国連ラテンアメリカ・カリブ経済委員会（ECLAC）が 1990 年代後半から提唱している「新構造主義」の開発戦略の枠組みである（桑山 2018）。持続的な経済成長と社会公正を同時に促すには、外的ショックを吸収できて経常収支バランスが持続可能な水準に保たれるよう、同地域経済に見合ったマクロ経済政策が必要となる（Pérez Caldentey 2015 ; Ffrench-Davis 2010, 2015）。

そのような新しい開発戦略が必要となる背景には、LAC 諸国の投資の GDP 比率が長期にわたって低迷しており、総固定資本形成（GFCF）が成長の牽引力

になっておらず、それに必要な国内貯蓄が不足している、との認識がある¹。LAC 地域では投資・貯蓄ギャップが大量の外資の流入で埋められたことが過去何回もあり、外資流入がブーム・アンド・バスト周期の引き金となってきた。持続的な経済成長と社会公正を同時に促す「開発のためのマクロ経済政策」においては、国内需要が生産能力や潜在的国民総生産（ポテンシャル GDP）と連動して推移し、経常収支を持続できる水準に保つことができるようにマクロ価格（特に実質為替レート）を維持する必要がある（Ocampo 2011 ; Ffrench-Davis 1998）。

LAC では、投資の拡大がこの数十年間外資の獲得に大きく左右されてきた。国際金融環境の動向やカントリーリスク指標の悪化に影響されて外資へのアクセスが制限されると、投資率も連動して低下するのが LAC 地域では一般的である。対外債務危機が勃発した 1982 年から高度成長期が始まる 2003 年までは「外的制約」が投資の動向を決定する主要因であった。それ以降から 2012 年（2008～2009 年の世界金融危機の期間を除く）までは投資環境が上向きに変化したこともあった。2003～2012 年の期間に一次産品輸出の好調が続き、国民所得の拡大によって国内貯蓄が増加したのと同時に投資率も上昇した。しかし、国内貯蓄が 2003 年以降増加したにもかかわらず、投資調達における国内と海外との比率はサハラ以南アフリカと中・東ヨーロッパと類似したレベルで推移しており、相対的に外資の依存度が高い（Manuelito y Jiménez 2014）。アジア開発途上諸国と比較した場合、投資が国内貯蓄で賄われた部分が少なく、特に 1997 年のアジア通貨危機以降に外資で経常収支を穴埋めする傾向が強くなってきている。LAC の投資率が低い水準で停滞していることは、経済金融危機に対する政府の対応能力と公共投資（特にインフラ投資）、民間投資のボラティリティと関係している。

¹ 同地域諸国間で格差があるものの、LAC 地域の GDP に占める投資の割合は歴史的にみて、他の新興地域よりも低い。LAC 地域は 2008 年に 1980 年以降最高の 24% の投資・GDP 比率を記録するが、アジア途上国では 1980 年の 28% から 1990 年代半ばに 35%、2010 年代の初めには 40% を超えた（Manuelito y Jiménez 2014）。

アジア新興国に比べて LAC 諸国の経済成長率はただ低いだけでなく、そのボラティリティ（変動幅）が大きく、ブーム・アンド・バスト周期と呼ばれる好不況循環に陥る頻度が高い（Titelman y Pérez Caldentey 2015）。アジアに比較して LAC 地域には外的ショックの影響を受けやすい経済構造の国が多い。一次産品価格の変動と市場開放政策によって経常収支が赤字になると、多くの場合その赤字を穴埋めする手段として外資に頼ることになるが、国内市場にプラスの波及効果をもたらすと考えられる海外直接投資（FDI）が LAC の場合は天然資源開発部門向けが大半である。この部門への FDI は、先進国と新興開発国の一次産品需要と連動していることから、経済に順景気循環的（procyclical）に作用し、為替政策や政府財政へのインパクトも大きく、経済成長のボラティリティの主要因となっている。このような FDI での雇用創出効果には限界があることが知られている（ECLAC 2016b）。さらに FDI が環境保全に与える影響が懸念されるとなれば地域社会からの反発も強い。

一方で、FDI ではないその他の外資（債券、株式を含むポートフォリオ投資、政府負債など）が生産構造の変革に与える影響は限られており、LAC 地域には逃げ足の早い短期もので投機的な性格を持つ投資が少なくない。1980 年代に流出が流入を大きく上回った LAC 地域の純資産移転勘定（net resource transfers）は、1990 年代に大量の外資が流入したことでプラスに転じる²。外資の流入が盛んであった 1992～1994 年には、LAC 地域全体の投資率は 18.6%に過ぎず、1983～1990 年の 17%をわずかに上回るものの、1976～1980 年の 24%を大きく下回った。投資率の伸びが外資流入額の伸びに比べて顕著に低いことは、流入した外資の一部が、悪化する交易条件から生じる貿易収支赤字の補填と個人消

² 例えば、外資の流入額は 1992～1994 年に年平均で 600 億ドルに達した。この時期には特にポートフォリオ投資が増進し、米国預託証券（ADRs）やグローバル預託証券（GDRs）を介して債券、株式投資が盛んに行われた（French-Davis 1998）。資本拡大だけでなく、技術移転、企業経営のノウハウ、第三市場の開拓にも大きく貢献すると一般的に考えられるようになった FDI が増大するのはそれ以降である。

費（特に輸入品）に向けられたことを反映する。特に資本形成パフォーマンスの悪化が著しく、1995 年にはアルゼンチンとメキシコは大幅な経済政策の調整を迫られた。これは外資と国内経済の生産工程との関係が不十分で、外資が生産構造の革新に繋がっていないことを意味する（French-Davis 1998）。外資が国内貯蓄に対して補完的な役割を果たすのではなく、それを駆逐する性格を持つ場合が多い。

今世紀に入って、2003 年から 2012 年上半期の期間に国際商品価格が高騰し、南米諸国では交易条件が改善したが、一次産品関連産業の生産・輸出が GDP に占める割合が上昇し、経済構造の「一次産品化」現象が再発した。天然資源ブームで財政収支も一時的に好転したが、「オランダ病」を患うことになり、現地通貨高の結果、不動産や非貿易財の価格が貿易財のそれに比べて上昇した。また、通貨切り上げの影響を受けて、アジア製品に対する競争力が米国、欧州などの第三国市場だけでなく LAC 域内市場でも弱まり、中国からの輸入が急増した。その結果、産業の空洞化が起こり、非伝統的輸出部門の競争力が低下し、「非工業化」（de-industrialization）と呼ばれる産業の脆弱化現象がみられたような経済も LAC 域内で幾つかある（ECLAC 2010 : Frenkel y Rapetti 2011）。

アジア（特に中国）との経済関係強化については、LAC 地域の経済成長の源となるとともに、リーマンショックからの回復の原動力ともなったといえる。だが、アジアとの関係強化は付加価値が低い一次産品輸出への特化パターン（特に南米の場合）を一層深めた一方で、メキシコ・中米諸国では労働集約的な工業製品の対米市場輸出への偏向が強まり、アジア製品との米国市場での競合・代替プロセスが起こっている（Rosales and Kuwayama 2012 ; Kuwayama 2019）。LAC 地域は新しい国際経済の環境において、アジアをはじめとする新興地域との関係強化において自身の利点を最大限に活用すると同時に、将来生産・貿易構造の「質」を向上させる手段として貿易・投資関係を変革していく必要がある。

さらに、LAC 諸国では輸出部門が「飛び地」(enclaves)であることが多く、経済全体を引き込むような経済開発の機動力となっていない。生産と輸出構造が動態的な「競争優位」よりも静態的な「比較優位」に依存しており、輸出部門の多様化（市場、商品、企業別）が遅れている。南米では「再一次産品化」からの脱出、またメキシコや中米では米国市場依存度の低減を図るとともに、輸出を拡大するために多量の間接財や部品を輸入しなければならない「マキラドーラ」形態から国内付加価値が高い生産輸出拠点への転換が急務となる（Kuwayama 2009, 2019 ; Kuwayama y Durán 2003）。生産・輸出構造が国際価格に敏感な商品に依存していることから交易条件の変動幅が大きく、貿易収支が不安定になり財政にも影響を与える。上述のように、南米の輸出構造は一次産品と加工品に特化し、中米は一次産品と労働集約的産業に集中している。この構造では輸出部門で国内付加価値は付きにくい。世界貿易、財（モノ）、サービス両分野で最もダイナミックな部門・セクターに参入できていない（Kuwayama 2009）。アジア、EU、NAFTA（北米自由貿易協定）市場に比べ、LAC 系企業の LAC 域内におけるバリューチェーン（RVC）やグローバル・バリューチェーン（GVC）参入度は極端に低い（Kuwayama 2019）。

このように、ラテンアメリカは国際経済への参入の「質」に関して、様々な問題点を抱えている。本稿は、これらの問題点について、主に新構造主義学派の視点から分析する。第2章では、高い成長率ボラティリティ、顕著な投資・国内貯蓄ギャップ、経常収支赤字を補填する外資流入とブーム・アンド・バースト周期との関係、外資構成と経済成長との相関性、産業間と産業内でみられる生産性と競争力の異質性、などのマクロ経済の視点に焦点をあてて分析する。第3章では、投資・貯蓄と経常収支の動向、外資構成の変遷、経常収支と貿易構造の関連性について、ASEAN（5）と対比して考察する。第4章は、多様化が進まない貿易構造、経済全体との連関性が低い輸出部門の「飛び地」化、製造業品輸出額（MEX）と製造業付加価値（MVA）の乖離など、LAC 諸国の貿

易構造の特徴について、ASEAN（5）諸国と比較分析しつつ、LAC 諸国の国際経済への参入の質について考察する。第 5 章は、TiVA（Trade in Value Added : OECD・WTO が推計した貿易付加価値）などのデータベースをもとに、グローバル・バリューチェーン（GVC）参入度と国内付加価値との関連性について考察する。第 6 章では、本稿の結論に加えて、これらの問題点に対応するために必要な幾つかの政策提言を行う。

2. 新構造主義学派から見た LAC の構造的問題³

新構造主義学派によると、LAC 経済のボラティリティが 1990 年代から高まっていることの主要因は外資への開放政策である。資本市場が無秩序に開放されると、外資流入量と外資の種類とその構成によって、国内金利や為替レートの変動への影響も異なってくる。マクロ経済政策は景気循環に過剰に反応することが多いため、外的要因がプラスに働く場合には、大量の外資流入が財政金融政策の緩和、融資緩和による公共支出の増加、金利の低下による信用の拡大、および通貨の引上げを伴うことがよくある。世界貿易は通常、経済成長にプラス効果をもたらすが、その効果は景気好調で資本流入が急増することによってさらに拡大される。輸入の伸びが輸出のそれを上回り、経常収支が悪化しかねない。この景気循環の動きによって、景気循環の拡大期においてシステムック・リスク⁴が高まる（Justo and Santarcangelo 2016）。多くの国際投資機関は、LAC 全体が同質の経済で構成されているものという間違った判断を下して外資を同地域から一斉に引き上げることが多く、LAC 諸国によく起こるブーム・アンド・バスト周期にはシステムック・リスクが拡散する傾向がみられる。

³ 新構造主義学派については（桑山 2018）に詳しい。

⁴ システムック・リスクとは、特定の経済で発生した決済不能が次々と広がって他の国・地域にも混乱を及ぼすリスクを意味する。例えば、一つの金融機関の支払不能や決済不履行、特定の市場における決済システム等の機能不全が他の金融機関、他の市場、または金融システム全体に波及することを指す。

ECLAC は上記のような新構造主義学派の見解に基づき、LAC 経済の特性に対応できる新しいマクロ経済政策の枠組みを提案する（ECLAC 2010, 2012）。その主な目標として、総需要と潜在 GDPに見合った物価とマクロ価格（金利や為替レートなど）の安定性、ボラティリティ（変動率）の低減、反景気循環的な財政政策の役割、投機的な外資フローではなく実体経済のファンダメンタルズに基づいた為替レートの設定、反景気循環的に働く国際収支の資本金金融勘定（外資流入および流出）の管理、投機的ではない生産的投資を促す外資フロー構成の改善とその安定性の確保、そして生産部門の資金調達に合わせた包括的な金融制度の構築、などがあげられる（Ocampo 2011, 2015 ; French-Davis 2015）。

新構造主義学派は、持続的な経済成長は生産構造の改革があってこそ初めて可能となると主張する。そして構造変化は常に生産、貿易、雇用と生産部門の特化プロセスにおける生産要素構成の変化を伴うものだと考える。経済成長、即ち一人あたり GDP の成長は、生産構造の改新と輸出部門の特化形態に左右されるというのが ECLAC の一貫した考え方である。望ましい構造変化は相互関係にある 2 つの要素によって定義されるという。まず第 1 に、知識集約的セクターの生産と貿易に対する貢献度を高めることが重要だが、それには、生産性が向上し、技術的波及効果が拡散し、経済全体に利益をもたらす「外部性」が拡大されたうえで、より高度で多様化された生産体制が構築されなくてはならない（ECLAC 2012）。好ましい構造変化が起こる場合、知識集約型産業が生産と貿易に占める割合が上昇するとともに、内外需要が拡張傾向にある産業に向けて多様化することで、両者間に相乗効果が発生する。それによって、国内需要が輸入だけでなく国内供給によって満たされ、輸出が国際収支に圧力をかけることなく、バランスよく成長することができると説く。

第 2 に、好ましい構造変化は、総需要、生産、雇用創出を促進するために、国際市場で重要性を高めるダイナミックなセクターへの参入を可能にするものであって、その結果、所得分配に好影響を与えなくてはならない。このような

構造変化によって、輸入や生産要素（例えば外資の利払い）を体系的に補填できるように輸出が増加し、経常収支赤字の対 GDP 比を管理可能な水準に留めることが可能となる。要するに、経済発展のためには知識集約型で技術革新が速い分野が経済を牽引し、それらの活動から生じる資源が再配分される必要があると、新構造主義学派は主張する。加えて、国内外の需要が急伸する分野や活動での産業の多様化が必要となってくる。国内外の需要が国内供給によって満たされれば、輸出と輸入はバランスがとれた形で伸びて、国際収支を圧迫しないのが理想的である（ECLAC 2012 ; Ocampo 2015）。LAC 諸国が輸出促進に最善を尽くしても、輸入の所得弾力性が輸出のそれを上回ること、貿易収支が赤字になることが多い。技術の進歩なくしての経済発展はありえず、その進歩が不十分な場合には貿易収支は長期的に赤字を計上するようになる、というのが新構造主義学派の見解である。

（1）低い成長率と高い変動係数

LAC は第一次世界大戦から第一次オイルショックに至る 1914～1973 年までの 60 年間に、世界でも最も高いか、それに準ずる成長率を記録することができた。LAC 経済は「輸入代替型」期が終焉する 1970 年代には 6.1% の高い成長率を記録し、オイルブームの恩恵を受けて急成長した中東・北アフリカに次いで世界で第二位の成長率を記録した。しかし、1980 年代には対外債務問題の影響で LAC 経済は大きく後退し、OECD（経済協力開発機構）加盟国よりも低い成長率に甘んじることになった。1990 年代の「新自由主義」期には成長率はわずかに回復するが、リーマンショック後に景気は再び後退する（図表 1）。LAC が「黄金の時期」の最盛期と呼ばれる 2003～2008 年の 6 年間に達成した 4.5% の年平均成長率でも、南アジア（6.8%）、サハラ以南のアフリカ（5.9%）、アジア太平洋（9.8%）、中東・北アフリカ（5.1%）に比較して明らかに見劣りする。このままでは LAC は 2020 年代までには開発途上地域の間で最低の成長率

図表 1：開発途上国地域 年平均 GDP 成長率の比較 1970～2018 年

(パーセント)

開発途上地域	1970～1979	1980～1989	1990～1999	2000～2009	2010～2018
東アジア・太平洋	4.8	7.5	7.9	8.8	7.3
ヨーロッパ・中央アジア	3.4	2.4	-3.1	5.3	3.4
ラテンアメリカ・カリブ	6.1	2.1	2.6	3.0	2.2
中東・北アフリカ	7.6	1.0	4.4	4.3	2.8
南アジア	3.0	5.6	5.5	6.0	6.7
サブサハラ・アフリカ	4.4	1.6	1.9	5.2	3.6
OECD メンバー国	3.8	3.0	2.6	1.7	2.0

出所：世界銀行、World Economic Development Indicators から作成。

に終わる可能性が高い。

こうした LAC 経済の大きな特徴として、成長パターンが先進国やアジア新興国のそれとかけ離れているだけでなく、ボラティリティ（GDP の変動率）が高いことが挙げられる。LAC 地域の一人当たり GDP（実質ドル価格で評価）成長率の変動係数をその他の開発途上地域のそれと比較すると、変動幅が大きいことが分かる（図表 2）。1970～1979 年の期間を除いて、LAC 経済のボラティリティはその他の地域に比べて高い。対照的にアジア太平洋地域では、変動係数が 1970～1979 年の 0.5 から 2010～2018 年に 0.2 まで低下した。南アジアでは、今世紀に入って変動幅が縮小する傾向がみられる。ヨーロッパ・中央アジアでは、1990 年代を除いて、一人当たり GDP のボラティリティは低い。

LAC 経済のボラティリティは、世界水準に比べて高いだけでなく、その特徴として、経済の発展段階（低、中、高所得国）とは関係なく、変動率が高いことが検証されている。加えて、LAC の場合、成長率とボラティリティの相関性は低く、成長率が低い期間においても変動率が縮小しない傾向がある。そのうえ、LAC では変動率が長期間にわたって収縮していない。LAC 地域の景気周期の特性として、他の地域（特にアジア新興国）に比べて景気拡張期の長さが

図表 2：開発途上国地域の 1 人当たり GDP 成長率と変動係数* 1970 年～2017 年

開発途上地域	1970～1979		1980～1989		1990～1999		2000～2009		2010～2018	
	年平均 成長率	変動 係数	年平均 成長率	変動 係数	年平均 成長率	変動 係数	年平均 成長率	変動 係数	年平均 成長率	変動 係数
東アジア・太平洋	4.9	0.5	5.7	0.2	6.5	0.4	8.0	0.2	6.5	0.2
ヨーロッパ・中央アジア	3.3	0.6	2.4	0.5	-3.4	-1.4	5.2	0.9	2.8	0.6
ラテンアメリカ・カリブ	3.7	0.4	-0.1	-43.3	0.8	2.0	1.6	1.6	1.1	1.9
中東・北アフリカ	2.4	3.0	-2.0	-3.4	2.0	1.8	2.5	0.7	1.0	2.6
南アジア	0.6	5.3	3.2	0.5	3.3	0.5	4.2	0.5	5.3	0.2
サブサハラ・アフリカ	1.6	2.2	-1.3	-1.7	-0.8	-2.4	2.5	0.5	0.9	1.6
OECD メンバー	2.5	0.7	2.2	0.6	1.8	0.5	1.0	2.1	1.4	0.4

注：*変動係数とは標準偏差を平均値で割ったもの。

出所：世界銀行、World Economic Development Indicators から作成。

短いだけでなく、上昇基調の強度も低いことが指摘されている（Titelman y Pérez-Caldentey 2015）。LAC の景気後退期の長さとその強度は、先進国と新興国のそれらに共通する傾向があることから、その他の地域と比較すると、LAC の拡張・後退周期数は多く、ボラティリティが高いことが分かる。また、LAC 地域の景気循環が米国、欧州、そして最近是中国の景気サイクルと合致することがよくある（Titelman y Pérez-Caldentey 2015；ECLAC 2012；Bértola and Ocampo 2012）。

LAC 経済のボラティリティが 1990 年代から高まっている理由として、外的ショックが国際収支の資本金融収支（capital-financial account balance）に与える影響の度合いが高まり、特に近年ボラティリティと交易条件変動との相関関係が強まっていることも挙げられる。総需要が変動する際に、通貨発行によって財政赤字を埋めることでマクロ経済が不安定になったことは過去にもあったが、一般的には、LAC での最近の経済変動は外的ショックによるものであったと指摘される（ECLAC 2010；Ocampo 2013；Izquierdo et al. 2008）。

さらに、金融市場の変動はボラティリティと、危機が伝染（contagion）する

リスク、の2つの要素に大きく左右される。金融市場におけるボラティリティとは、外資の流れが経済のファンダメンタルズと合致する適正水準を超えて変動することを意味する。景気が拡大するブーム期には大量の外資が流入するが、その後、経済が後退する際に金融パニックが起こり、ブーム・アンド・バスト周期を繰り返すことになる。経済が後退する時には悲観的な短期見通しが経済全体に伝播し、危機が起こる可能性が誇張されて流動性が急減する。一方で景気が好調な時期には楽観的な見方が連鎖リスクを高める。投資家が国家や企業リスクを的確に把握せず、リスクを過小評価する傾向が強く（ECLAC 2001, 2002）、企業業績や財務内容などを分析し、企業が発行する債券の元本や利払い能力の健全性を順位付けする格付け機関による短期的な判断が優先される場合が多い。

（2）生産性の停滞

LAC 経済において定型化された事実として、LAC 地域の GDP が一次産品価格と連動する傾向が強いことが指摘される。1990～2013 年の成長会計の観点からすると、成長率全体の半分以上を説明する投資のボラティリティは大きく、投資動向は一次産品価格と連動している。投資の内訳をみると、非 ICT（information and communications technology）部門投資が ICT 部門より優勢であり、規制が強い分野で収益率が安定している非貿易財（non-tradables）に投資の大半が向けられる傾向がある（Aravena, Escobar y Hofman 2015）。保護されている部門や規制されている非貿易財分野に投資が向けられていることから、産業内の競争に歯止めがかかり、技術開発インセンティブが低くなり、中長期の経済成長の足かせとなりやすい。

成長会計によると、LAC 地域の労働生産性は過去 30 年間ほとんど改善されていない。しかも、1981 年から 2010 年の間で記録された LAC16 か国の全要素生産性（TFP）の伸び率は単純平均値で 0.9%の低率にとどまり、これは香港、

韓国、シンガポール、台湾が記録した 3.0%、3.3%、2.7%とは対照的である (ECLAC 2012)。LAC 地域 10 か国を対象とした Aravena et al.の研究によると、LAC 諸国の生産性は第二次世界大戦後に停滞したが (Aravena et al. 2010)、「輸入代替型工業化」の経済成長に象徴される 1953～1973 年には資本と労働だけでなく TFP も大幅に伸び、同期の高度成長率 (年平均 5.7%) に大きく貢献した (Bértola and Ocampo 2012)。「失われた 10 年」と呼ばれた 1980～1990 年には、TFP はマイナス 2.8%と大きく落ち込んだ。新自由主義のもとで貿易自由化が進んだ 1990 年代には、TFP の成長率寄与度はわずか 0.5%に過ぎない (ECLAC 2012)。アジア金融危機とロシア危機以降、TFP は再びマイナスに転じる。TFP は労働と資本の成長では説明できないような技術上の進歩を表した数値であることから、LAC では技術革新が経済を牽引する成長パターンが未だに樹立していないことが分かる。

先進国に比較して、産業間の生産性に顕著な格差があることも LAC 地域の特徴である。アルゼンチン、ブラジル、チリ、コロンビア、メキシコの 5 か国に関する限り、2009～2013 年に改善がみられるものの、TFP は 1990～2013 年の 24 年間で多くの産業部門でマイナスだった (Aravena, Escobar y Hofman 2015)。LAC 全域で ICT 関連投資が遅れたことが同地域の生産性の低迷と TFP のマイナス成長の要因の一つである (Aravena y Hofman 2014)。持続可能な経済成長を達成するためには、技術進歩の役割を高め、投資を促進することで、TFP の改善を図ることが不可欠である。

生産性が低いことには労働の「質」が低いことも反映している。成長会計において労働と TFP の寄与率が順景気循環的に推移することは、景気後退期には労働時間が縮小するか、あるいは労働者が生産性が低い分野へ移動することを意味する。労働時間 (即ち、労働の「量」) が減少することで労働の寄与率が低下する反面、「質」の寄与度も低くなる (Aravena, Escobar y Hofman 2015)。景気後退期に失業率が高まるだけでなく、インフォーマルセクターで就労する労

働者の割合が増えるのも LAC の特徴である。

（3）ラテンアメリカの貿易特化

LAC 経済の高いボラティリティは、同地域の国際経済への参入形態とも深く関係している。産業革命以来先進国は資本集約的な財とサービスの生産に特化、アジア諸国は豊富な労働供給に頼ってきた。両者の共通点は、資本だけでなく技術知識の蓄積による生産性の向上に焦点を当ててきたことにある。それとは対照的に、LAC 諸国は主に天然資源の開発に特化してきた。だが、これらの資源の世界需要と供給は年毎に大きく変動するため、国際商品価格は短期的にみても変動幅が大きいだけでなく、長期的には順景気循環的に推移するのが特徴的である（Bértola and Ocampo 2012）。加えて天然資源輸出国の生産構造が比較的少数の国際商品に集中していることから、世界の需要供給の変化に対してより敏感になり、かつ変化する国際情勢への迅速な適応を迫られるため、対外政策が複雑になる。

ボラティリティと輸出構造（商品別輸出集中度）には相関関係がある（ECLAC 2016a）。LAC 諸国では、品目数にして 1～3 の商品に限られた輸出構造が多く、1870 年代から 150 年経った 21 世紀初頭においてもその高集中度は大幅には改善されていない。LAC では 1980 年代以降に商品別輸出構造の多様化が一時的に進んだが、2002 年から中国経済の高度成長の恩恵を受けて国際商品の需要が急増し、これらの商品の価格が高騰したことで LAC 地域で「再一次産品化」の現象が起こった。各国は商品構造の多様化を図ってきたが、同地域諸国の大半においては景気動向が限られた国際商品価格の動向に大きく左右されるという脆弱な構造は変わっていない。また、貿易自由化が輸出商品の多様化に寄与したとする確かなエビデンスは LAC 地域では検証できない（Rodriguez and Rodrik 2001 ; Machinea y Vera 2007）。

以下第 4 章で詳しく考察するように、停滞の背景には世界貿易で最もダイナ

ミックな高技術集約的製品（ハイテク商品）の輸出における LAC 諸国の占有率が低迷していることがある（Kuwayama 2009；桑山 2017）。過去 30 年間の成長パターンをみると、急速に成長した開発途上国においては生産・貿易面で多様化が進み、工業製品、特にハイテク商品輸出の比重が高まる経済ほど経済成長率が高くなる傾向が検証されている（ECLAC 2012, 2014）。この生産・貿易構造の高度化が LAC 地域では過去 20 年間に起こっていないのである。また、サービス貿易においても LAC の世界貿易占有率が低下しているが、その理由として「運輸」（transportation）や「観光・旅行」（tourism）といった従来のサービス業種においては世界的シェアを維持しているものの、サービス貿易の中で最も成長率が高い「その他のサービス」⁵ においては LAC の占有率が低下していることが指摘される（Kuwayama 2019）。

さらに、LAC 諸国の国際経済への参入形態の「質」を左右する要因として、ラテンアメリカ系企業の GVC への参入が低いことが指摘される（桑山 2017；Kuwayama 2019）。19 世紀末から 20 世紀初頭にかけて進んだ国際分業は輸送コストが国際的に高く、生産と消費が国境を越えることなく両者が分離していた。交易されたのは原材料と完成品である。このような国際分業体系では LAC 諸国は世界貿易における占有率を伸ばすことができた。これに対して 1990 年代以降に進んだ国際分業では、情報通信技術や輸送技術の革新の結果、それらのコストが大幅に低下したことで、個々の生産工程や調達販売工程が最適立地条件に応じて国境を超えて分散するようになった。Baldwin はこのプロセスを「第二の解体」（second unbundling）と呼ぶ（Baldwin 2011）。この段階では、部品や付属品、中間財を中心とする「産業内」（intra-industry）貿易が盛んになり、原料

⁵ 「その他のサービス」には通信、建設、保険、金融、不動産、情報、特許権使用料、その他営利業務などのサービスが含まれる。世界で特に成長率が高いのは、法律、会計、監査及び簿記、税務、エンジニアリング、医療などの自由職業サービス、ハードウェア、ソフトウェア、データ処理、データベースなどの電子計算機および関連サービスとなっている。

料を輸出する開発途上国に向けて先進国が工業品を輸出する「産業間」(inter-industry) 貿易が劣勢になってくる。LAC 諸国と域外諸国との貿易関係は「産業内」ではなく、むしろ「産業間」の性格が強い。

(4) 天然資源ガバナンスの問題

一次製品の生産と輸出に特化することは、天然資源のガバナンスによっては社会公正・平等が制約されることがある。LAC では一次製品部門から生じる財政歳入が公的財源に占める割合が高いことから税収が不安定になれば成長のボラティリティ要因になりかねない。国際価格が高騰すると、天然資源絡みの税収や鉱業特別税（ロイヤルティ）が LAC 諸国の財政を豊かにし、政府歳入が改善する。天然資源部門は財源として重要で、GDP 比および対財政歳入総額でみても、ボリビア、エクアドル、トリニダード・トバゴ、メキシコ、ベネズエラで特に高く、歳入の 30%を超えたことがあったが、一次製品（特に、炭素水素物と鉱物）の価格下落を受けて、2012 年以降に天然資源の財源としての役割は低下した。一次製品ブームで国家歳入が潤ったことで、反循環的(counter-cyclical) 政策が助長された国も幾つかあった（Gómez et al. 2015）。追加財源を活用して社会開発や社会福祉プログラムを始めた国もあった。人口増加や中間層の台頭でエネルギーや天然資源の国内需要が拡大し、所得税歳入の割合が低い一方で、政府予算が特に同セクターからの税収やロイヤルティに依存している国が多い LAC 地域では天然資源のガバナンスが政府にとって大きな課題となってきた（Viscidi and Fargo 2015）。

一次製品価格が引き続き低迷する現状では緩和的な財政政策の余地が限られるだけでなく、社会開発プログラムの縮小を余儀なくされる。また、天然資源部門の投資プロジェクトは一般的に大規模かつ長期にわたる投資を必要とし、また地政学的リスクや価格変動リスク等さまざまなリスクを内包している。さらに、LAC では天然資源部門向けの外国投資は、被投資国内で社会紛争の標的

になったり環境問題を引き起こしたりする (ECLAC 2015c)。よって、天然資源開発は社会公正と平等の向上を目指し、技術革新の導入、良質の雇用創出、より多様化した生産構造への前進に結びつけられるものでなければならない。

3. 国際収支と生産・貿易構造

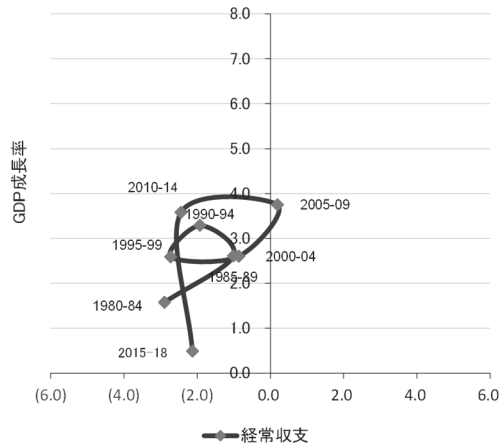
新構造主義学派は経常収支の動向に焦点を当てると同時に、同収支の赤字幅とそれを埋める手段を注視する。LAC 諸国の 1980～2018 年の 39 年間を 5 年間に分けてみると (図表 3)、ASEAN (5) (インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナムの 5 か国)⁶ に比較して、平均成長率が低いだけでなく、2005～2009 年の 5 年間を除いて経常収支がマイナスになっている。景気が大きく後退した 1980 年代の「失われた 10 年」の期間だけでなく、ワシントン・コンセンサスのもとで経済改革が進められた 1990 年代でも経常収支は赤字である。リーマンショックが起こった 2008 年以降、2018 年までの 10 年間で LAC の経常収支は常に赤字である。2015 年以降に成長率が低下し、経常収支がさらに悪化した。LAC より高い成長率をみせる ASEAN (5) の経常収支はアジア金融危機が勃発する 1997 年までは一貫して赤字だが、その後プラスに転換する。ASEAN (5) は今世紀に入り、2013 年を除いて常に経常収支の黒字を維持してきた。成長率と経常収支の推移に関して両地域間において大きな開きがみられるのである。

国際収支の動向は、景気変動と長期成長との関係を理解するうえで重要であ

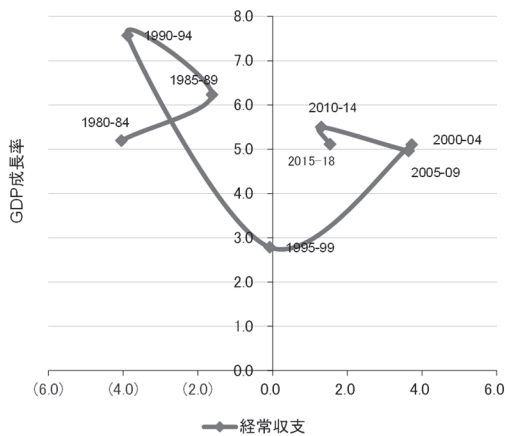
⁶ 本稿ではラテンアメリカ・カリブを、中国を含めたアジア新興国グループではなく、経済規模および構造と貿易の領域で類似性が認められる ASEAN (5) (インドネシア、マレーシア、フィリピン、タイ、ベトナムの 5 か国) と比較する。例えば、ラテンアメリカ・カリブ (LAC) と ASEAN (5) の 2017 年の GDP (名目) はそれぞれ、5 兆 2,466 億ドル、2 兆 4,362 億ドルで、前者は後者の 2.5 倍に相当する。購買力平価 (PPP) でみると、それぞれ 10 兆 1,174 億ドル、7 兆 4,774 億ドルで、後者は前者の 3 分の 2 に当たる。財輸出額は 2017 年にそれぞれ、1 兆 1,081 億ドル、9,007 億ドルで、差が縮小してきている。

図表 3：経常収支と GDP 年平均成長率の関連性
LAC と ASEAN（5）との比較 1980～2018 年 （パーセント）

A. LAC



B. ASEAN（5）



出所：IMF World Economic Outlook (April 2019) database から作成。

る。国際金融市場へのアクセスと交易条件が大幅に改善した結果、大量の外資が流入して、高度成長につながったエピソードが LAC には幾つかある。その一例として、2003 年以降（2008～2009 年のリーマンショック期を除く）に大量の外資流入の下で高度成長が達成された。経常収支の悪化につれて為替が上昇（ドル安、自国通貨高）するが、景気が後退し始めると経済危機が起こる可能性が危惧され、その結果、資本逃避、景気後退、雇用喪失につながった逆のエピソードも幾つかある。1980 年代、1990 年代には LAC の大半の経済がこのような苦いブーム・アンド・バスト周期を経験した。

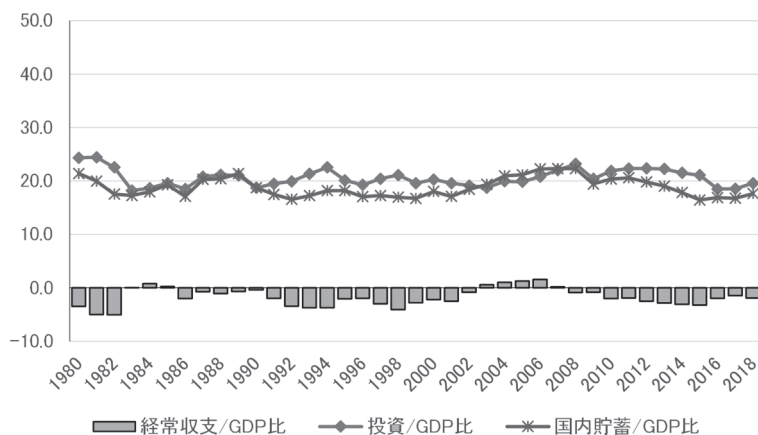
（1）経常収支の動向

経常収支の赤字は基本的に投資と貯蓄のギャップに相当する。そこで、LAC の投資・国内貯蓄の動向を ASEAN（5）と過去 39 年間で比較すると、前者の投資・貯蓄の GDP 比は後者に比べて低い水準で推移していることが分かる（図表 4）。LAC と ASEAN（5）の投資・GDP 比には 1980～2018 年の 39 年間で約 10%ポイントの格差がある。ASEAN（5）は同時期で 30%を記録し、LAC の 21%を大きく上回った。貯蓄・GDP 比をみると、ASEAN（5）の 26%と LAC の 19%には 7%ポイントの格差がある。そのうえ、LAC の場合、2003～2007 年の 5 年間を除いて、投資・貯蓄ギャップはマイナスで、外貨準備か、あるいは外資によってその赤字を埋めている。ASEAN（5）はアジア金融危機が起こる 1997 年まで投資が貯蓄を上回ったが、その後は 2013 年を除いて一貫して国内貯蓄が投資を上回っている。対照的に、LAC は「黄金の時代」を除いて、一貫して赤字を計上し、投資・貯蓄ギャップは拡大している。中国を含めたアジア新興国と比較すると、投資・貯蓄の格差はさらに大きくなる。

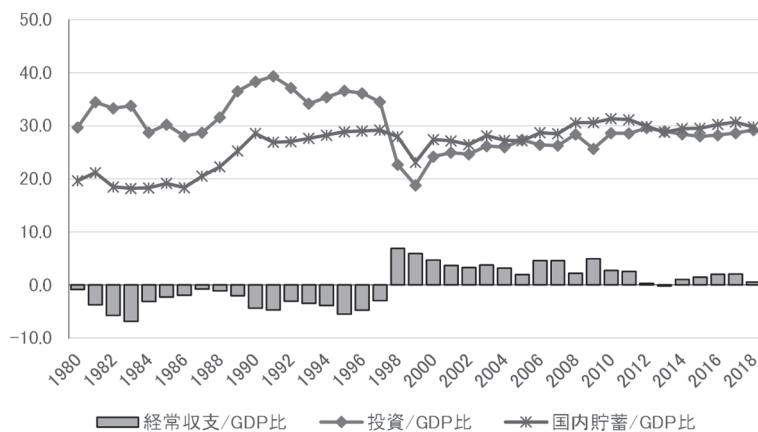
LAC 地域の経常収支を時系列（1980～2018 年）でみると、その赤字幅は、対外債務危機が勃発する 1982 年には GDP 比で 5.0%に達した。テキーラショックが起こる 1994 年の経常収支赤字 GDP 比率は 3.7%、アジア危機直後の 1998 年

図表 4：投資・貯蓄と経常収支の動向
LAC と ASEAN (5) との比較 1980～2018 年 （GDP 比、パーセント）

A. LAC



B. ASEAN (5)

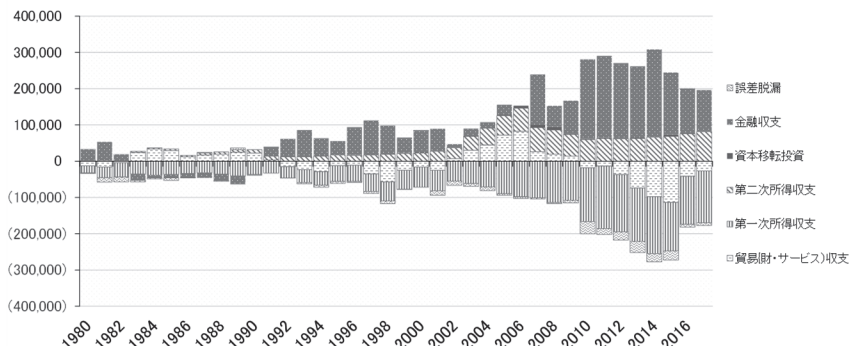


出所：IMF World Economic Outlook (April 2019) database から作成。

には 4.0% まで赤字が増大した（図表 4）。だが、2015 年には GDP の 3.2%、2018 年は 1.9% まで赤字幅が縮小している。経常収支に含まれる貿易収支（財およびサービス）は、1980～2018 年の 39 年間では対外債務調整期（1983～1991 年）および一次産品ブーム期の 2002～2009 年を除いて赤字を計上している。2017 年には財輸入が縮小したため、財貿易収支は黒字に転じたが、貿易（財・サービス）赤字が大幅に改善される兆しはみられない。2018 年には、前年比で貿易赤字が約 3 倍に増大した。

貿易収支の他に、経常収支を構成する項目である直接投資収益、証券投資収益、株式配当金及び債券利子の受取・支払い等の収支状況を示す「第一次所得収支」は、過去 38 年間で一貫して赤字を計上しており、赤字幅が大幅に削減される傾向はみられない。ODA を主軸とする官民の無償資金協力、寄付、贈与の受払い等を計上する「第二次所得収支」は、ODA を受け入れる開発途上地域ではその性格上流入超で、近年 700 億ドル超の資金が流入している。対価の受領を伴わない固定資産の提供、債務免除のほか、非生産・非金融資産の取得処分等の収支状況を示す「資本移転等収支」は、その他の経常収支を構成する項目に比べると規模は小さいが、1990 年以降は一貫して流入超である。LAC 経済の経常収支の赤字の大半を埋めてきた「金融収支」（直接投資、証券投資、金融派生商品、その他投資及び外貨準備の合計）は、対外債務危機勃発後の 8 年間（1983～1990 年）や 2006 年のように流出超であった期間もあるが、通常は流入超であり、流入額は 2005 年の 270 億ドルから 2014 年には 2,400 億ドルのピークまで増大したが、その後縮小基調にある（図表 5）。

図表 5：LAC 国際収支の推移 1980～2017 年 （百万ドル）



出所：ECLAC Statistical Yearbook 2018 から作成。

(2) 外資構成の変遷

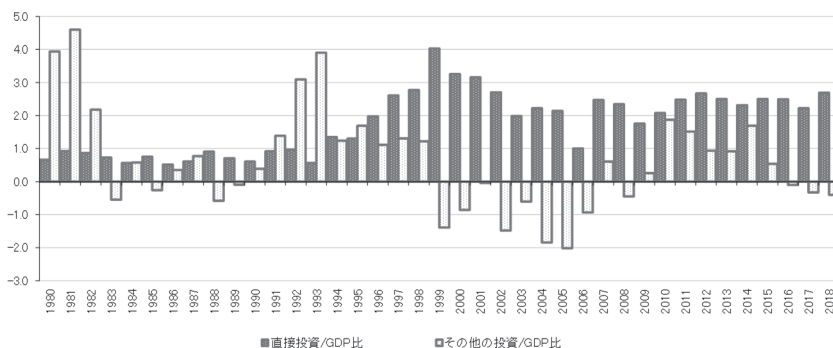
LAC 地域において近年みられる主な資本流入の形態は、FDI と郷里送金 (remittances) である。FDI の流入が伝統的に最大の金融資金フローであり、対 LAC 純流入額は 1980 年代には年平均で 62 億ドル、1990 年代に 370 億ドル、2000 年代に 650 億ドルまで伸びた。2013 年の FDI はそれまでの記録を更新して 1,550 億ドルに達した。その他のフローとの合計でみると、FDI が外資流入総額に占める割合は 1980 年代の 36% から 1990 年代の 44%、2000 年代には 54% まで上昇した。2013 年には FDI は外資流入総額の 63% を占めた。FDI は近年においても LAC 向けの外資流入において最も安定的に推移している。一方で、ポートフォリオ投資は 2015 年の LAC を含む新興市場からの大幅な資本流出を受けて半減した。その他の投資（主に銀行融資）も 2015 年に急激に減少し、2018 年時点でも回復していない (ECLAC 2018b)。

FDI とともに LAC 地域では郷里送金の重要性が高まってきている。同地域への郷里送金が外資流入総額に占める割合が 1980 年代に 16%、1990 年代に 20%、

2000 年代には 34%と、数十年間で大幅に上昇している。LAC 諸国への郷里送金は 2018 年に 870 億ドルに達した。この額は LAC 地域 GDP の 1.7%に相当する (Orozco 2019)。郷里送金は特に中米やカリブ地域の小島嶼開発途上国にとって資金調達と国際収支の流動性の観点から重要で、幾つかの国々では GDP の 10%超を占めるまで増加している (Orozco, Porras and Yansura 2015 ; ECLAC 2015c)。郷里送金はこれら数か国では国民所得の主要な要素であるため、受領国人口の生活水準の改善に役立たせるためだけでなく、この資金が生産活動にも誘導されることが重要課題となってくる。しかし、送金を受ける世帯の追加所得として個人消費が促されても、実体経済の生産性を高める資本として活用されていないのが現状である。

前述のように、外資源として対ラテンアメリカ FDI の重要性は近年高まっており、その他の投資と比べると安定的に伸びている (図表 6)。FDI は 1980 年代の対外債務調整期では低迷したが、1990 年代に入って順調に伸びた。今世紀

図表 6 : ラテンアメリカ・カリブ資本流入額 1980 年～2018 年 (地域 GDP 比、パーセント)



注 : *図表 6 における FDI の数値は、LAC 諸国の国際収支データに基づくものであり、実際に投資された額とは異なる。

出所 : IMF World Economic Outlook (April 2019) database から作成。

入って一次産品価格の高騰を機に天然資源開発関連の FDI が拡大した。だが、対 LAC 直接投資は景気変動と連動して推移する順景気周期的な傾向が強く、同地域においては持続的経済成長を助成する要因とは必ずしもなっていない。そのうえ、その他の金融投資の流れが FDI と比較して年々ボラティリティが高くなるだけでなく、1980 年代と 2000 年代には純資産移転勘定がマイナスになって、対外に流出した額が流入額を上回った時期もある。経常収支赤字を穴埋めする手段として FDI の他にポートフォリオ投資や海外借款があるが、ポートフォリオ投資、特に逃げ足の速い短期投資に大きく依存することは、マクロ経済運営において大きなリスクである。ラテンアメリカにおけるポートフォリオ投資と FDI については以下でより詳しく考察する。

（3）ポートフォリオ投資

LAC 向けポートフォリオ（株式及び債券による）間接投資は、1980 年後半の対外債務調整期にはマイナス、即ち流出量が流入量を上回った。その後 1990 年代には、この種の投資は年間で 500 億ドルの水準まで回復し、GDP の 2.5% を占めるまで増大する。ここで問題となるのは、これらの投資はボラティリティが高いことである。世界の投資家は FDI よりも短期間で収益をあげられるような投資慣行を持ち、高い収益率を求めて素早く投資先（国・地域）を変える傾向がある。高い収益率が見込める投資は資本が希少な中所得国に向けられることが多いが、高い収益は高いリスクを伴うことが多い。潜在的なリターンの期待感とリスク度は頻繁に変わることから、ポートフォリオ投資の流れも大きく変動する。経済環境が改善されればポートフォリオ投資が促されるが、短期的に逆流することもある。1990 年代後半や 2000 年代の初めに起きた世界の金融危機で、対 LAC ポートフォリオ投資は大きな影響を受けた。この種の投資が 1999 年から 2006 年にみられたように、逆流したこともあった。LAC 向けポートフォリオ投資は 2007 年には回復するものの、2008 年には再び急減する。2010

年からプラスに転じるが 2016 年から再びマイナスに転換した（図表 6）。

ポートフォリオ投資は国内の金融市場の開発と中所得層の経済の発展には必要不可欠であることは確かだが、流出入が為替レートに与える影響が大きいため、経済全体を不安定にする可能性を秘めている。新構造主義学派は、経済を安定化するためにこれらの投資の流れを規制することは有意義であると考えている。一方で、そのような措置は外資の流入を実際に制限するには有効でないとの見方もある。チリが短期資金の流入の急増を抑制する「強制預託制度」（チリでは「エンカヘ」と略称される）を 1991 年 6 月に初めて導入し、海外からの借款の 20%（1992 年には 30%まで引上げられ、1998 年には 0%に引下げられる）が強制的に無利子で中央銀行に預託されることとなった例がよく知られている（Ffrench-Davis 1998）。新構造主義学派は貿易自由化を否定しないが、金融勘定の自由化は慎重に行わなければならないとし、資本市場の開放は、持続的成長の達成を困難にするので、外資の流れは規制されるべきだとしている。

（4）負債と対外債務問題

新構造主義学派は、LAC のブーム・アンド・バスト周期は外的要因によって説明できるところが大きいと主張する。ブレトンウッズ体制の下で採用された固定為替レート体制の解体は LAC 経済に大きな影響を与えた（Bértola and Ocampo 2012）。LAC だけでなく世界でも変動為替相場制への移行に消極的な国は多くあったが、1973 年に第一次石油ショックが起こったことで、固定為替レートに復帰することが事実上難しくなった。石油価格の高騰によって LAC 地域の石油輸入国の経常収支が悪化した。その一方で、石油輸出国の経済の健全性と債務返済能力が急速に改善され、外資を大規模に誘導しようとする強力なインセンティブが働いた。その結果、大半の LAC 諸国は経常収支赤字を補填するために、ヨーロッパでリサイクルされた「ペトロドル（シンジケート化された商業銀行からの貸付金や短期資金）」を調達することになる（Ffrench-

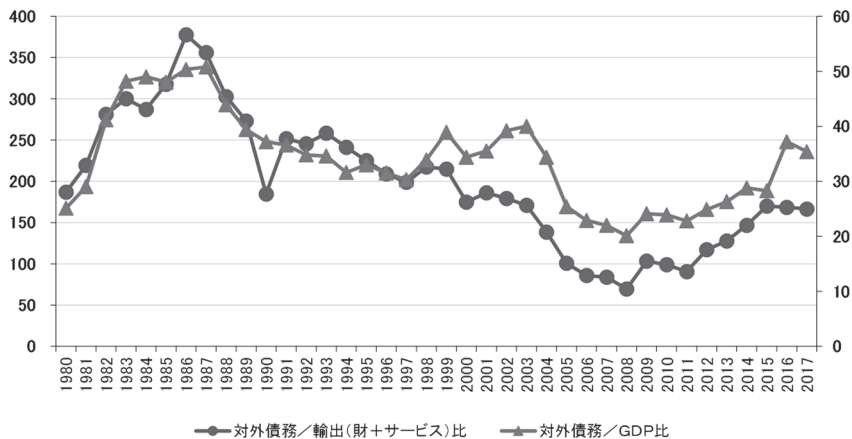
Davis 1998; Wriston 2016)。国際投資家は投資先を景気後退期にあった先進国市場から実質金利がマイナスであった LAC に転換した。借り入れの最初の段階（1970 年代初期から半ば）では、LAC 地域諸国は債務負担を管理できる状況にあったが、第二次石油ショック勃発を機に外資の必要性がこれまで以上に高まり、1980 年代初めには負債負担を持続するのは不可能であることが明らかになった。この時点で LAC 地域の多くの国では資本流入が急減したため、為替レートの引き下げを余儀なくされた（Wriston 2016）。

1970～80 年代に LAC は開発途上地域の中で最も優良な投資先となった。LAC 諸国が開発途上地域全体の対外債務累積総額に占める割合が 1970 年の 45% から 1979 年にはピークの 47%（対外債務累積総額 1,880 億ドル超）に達した。第二オイルショックが起こるまで LAC 地域は世界有数の融資先であったことが分かる。その後、絶対額は引き続き増大するが、この割合は債務再編や削減措置の恩恵を受けて 1980 年代末には 37%まで低下する。

1970 年代から 1980 年代後半にかけて、LAC 地域の長期債務は少額から 4,000 億ドル近くまで急増した。長期債務総額は LAC 地域の GDP 比で 1.5%から 50%まで拡大した。1970 年代初期にはわずかな額であった短期債務が 1981 年と 1982 年には 800 億ドルを超えるが、金融状況がより悪化するにつれて短期の債券の発行が難しくなり、1980 年代後半にはその半分以下まで削減された。短期債務は 1980 年代初頭に GDP の 12%でピークに達しており、その債務負担が債務危機の引き金となった。その返済のために資本の流出が増大し、純資本移転勘定はマイナスに転じた。債務返済の支払い額は 1986 年のピークには GDP 比で 50%を超えて、輸出比では 386%に達した（図表 7）。対外債務返済とは別に、LAC 地域は輸入支払いに必要な外貨準備を確保できなかった。Wriston によると、1980 年代には事実上同地域 GDP のほぼ 10%に相当する債務返済額が海外に移転したことになる（Wriston 2016）。債務危機の直接的要因は、LAC 諸国の経常収支の急速な悪化によって対外資本の流入が減少し、それと同時に資本の

図表 7 : LAC の対外債務ダイナミックス 1980～2017 年

(右軸：対外債務／GDP 比，左軸：対外債務／輸出（財＋サービス）比、パーセント)



出所：ECLAC/CEPAL, Statistical Yearbook 及び IMF データベースから作成。

海外への逃避が急激に生じたからである。

対外債務額・GDP 比と対外債務・輸出（財＋サービス）比の数値が危険な水準まで悪化すると、国内外の投資家は為替レートの大幅な下落が避けられないと判断するようになる。その結果、資本の逃避が起こり、最終的に為替の引下げスピードをさらに早めることになる。このプロセスの影響を受けた国々にとって、唯一の手段は「最後の貸し手」である国際通貨基金（IMF）からの借入れであった（Wriston 2016）。

1980 年代の LAC の対外債務危機はその他の開発途上国まで伝染した。アルゼンチンは 1994～1995 年にメキシコで起こったテキーラショックで大きな打撃を受け、1997 年の半ばのアジア金融危機はシステム・リスクとしてロシアと LAC にまで伝染していた。重要な点は、これらの経済金融危機はインフレ率が低く財政赤字が管理可能な水準で推移していた時期においても起こり得る

現象で、政府のマクロ経済管理能力よりも国際金融の特殊性を反映するものだ、というのが新構造主義学派の見解である。その特殊性とは、「ボラティリティ」と「伝染」の2つである。前者は過激なブーム・アンド・バスト周期と連動して資本が逆流し、外資の流出入量が経済のファンダメンタルズに見合った幅より大きく変動して、金融パニックに陥るプロセスを意味する。後者は、投資受け入れ国が国内外の投資家を適切に区別する能力を持ち合わせておらず、持続的な成長に必ずしも貢献しない間接投資が、ブーム期には経済のファンダメンタルズが許す範囲以上に流入するが、景気に陰りがみえるやいなや悲観的な見方が伝染し、外資は素早く撤退する。外資がむしろボラティリティを高める不安定要因となってしまう。ブーム・アンド・バスト周期が起こる頻度は LAC では高いが、アジアやヨーロッパの新興国もこの現象は例外ではない。

（5）直接投資（FDI）

今世紀に入って対ラテンアメリカ FDI の流れは明らかに増加傾向にある。だが、ポートフォリオ投資よりも安定的だと考えられてきた FDI のボラティリティが近年高くなっている。アジア金融危機、ロシア財政危機、IT ドット・コム危機など、LAC 経済のファンダメンタルズと直接関係のない出来事の影響で、対ラテンアメリカ FDI は 1999 年から 2003 年の間に半減した。その後、FDI 流入額は順調に回復し、2007 年には 1,200 億ドルに達した。リーマンショックを受けて 2009 年に一時的に減少するが、その後 2014 年に 1,980 億ドルに達した。しかし、世界で FDI が 36% 拡大した 2015 年には、対ラテンアメリカ FDI は前年比で 9% 減少し、2010 年以来の最低額まで落ち込んだ。LAC 地域向け FDI は 2017 年に 3 年連続で減少し、前年比で 3.6%、2011 年比で 20% 減となった。その結果、近年 FDI の地域 GDP 比は 2~3% 台で落ち着いている (ECLAC 2016a)。

FDI は一次産品市場の影響を受ける。FDI の動向は GDP 成長率と正の相関関係があり、タイムラグを伴って景気循環的に推移する (Wriston 2016)。現在は、

LACで最大の資金調達源であるFDIは以前に考えられていたほど安定したものではなく、むしろ流入額は景気に応じて大きく増減するため、ビジネスサイクルの変動を更に拡大する可能性がある。同時に重要な資金源であるポートフォリオ投資のフローの変動性も高くなり、FDIの景気循環的な性格をさらに強める傾向がある。

LAC地域向けFDIは地理的や産業別にみても集中傾向が見られることは否めない。準地域でみると、近年は南米がLAC向けのFDI総額の79%を占める。中米は総FDI流入額の僅か5%を受け入れているに過ぎない。2008～2016年間の流入額を国別でみると、FDIは主にLAC地域の経済大国向けが多く、FDI総額の86%がブラジル、メキシコ、チリ、コロンビア、アルゼンチンとペルー向けであった。投資先を分野別にみると、一次産品価格の下落で、天然資源開発投資のウエイトが低下している。天然資源部門関連FDIは順景気循環的に推移する反面、製造業とサービス部門向けのFDIは景気後退期でも安定的な動きをみせている（ECLAC 2016b, 2018b）。

FDIは開発プロセスにおいて当該国の総固定資本形成（GFCF）に貢献することで、重要な役割を果たすと一般的には考えられる。GFCFは国内企業による投資と外国企業による投資に分けられる。外国からのFDIの流れは必ずしも被投資国の新しい固定資本形成にはつながらない。その好例が合併・買収（M&A）である。M&Aは単に資本の所有権の転換を意味するもので、グリーンフィールド投資のように、投資受入国における物理的な資本形成の拡大にはならない。M&Aが世界のFDI総額に占める割合は毎年大きく変化するが、その比率は60～80%に近い。LAC地域での外国企業によるM&A型の投資は近年では同地域のFDI流入総額の少なくとも29%を占めると推定される。その上、大規模のプロジェクトが計画される年には投資額が大幅に伸びるため、M&AがFDI総額に占める割合は毎年大きく変動するという特徴がある（ECLAC 2016b）。LAC

の場合、特に鉱業・金属分野での M&A 活動が活発に行われた⁷。また、1990 年代後半に LAC 諸国で進められた民営化の動きも象徴的な M&A 活動であり、割安で売買されたものの、当時の FDI 総額の約 40%を占めた（ECLAC 2001）。FDI を介しての GFCF の割合は、M&A の動向によって年ごとに变化するが、GDP の約 1%の水準で推移していると ECLAC は指摘する（ECLAC 2016b）。

また、採掘産業については一般的に GDP と外貨獲得に与える効果は強いものの、雇用創出力と国内生産工程の連関を推進する能力が欠けていることが分かっている。採掘産業の生産工程は資本集約的であり、特化された高度の技術が必要とするが、雇用創出効果は限られており、直接雇用を後押しする「後方」連関を構築するのは難しいと考えられる。LAC 地域において鉱業・金属業で最も高い雇用率を誇るチリにおいても、GDP に約 10%寄与する同業部門で就労する労働者数は 2014 年で総労働人口の約 3%に過ぎない。ボリビアでは、総労働人口の 2.4%が同産業で就労する。コロンビアやペルーでは、その割合は約 1%に過ぎない（ECLAC 2016b）。

地元の生産能力を改善し、経済の多様化に貢献するには、採掘部門はその他の生産活動分野とで乗数効果を図らなくてはならない。鉱業は生産工程の連関度が低い分野として知られている（ECLAC 2016b）。チリ、コロンビア、メキシコの鉱業・金属部門、およびブラジルの非鉄金属部門での後方連関度は 0.6 と推計される。例えば、鉱業部門の 1 億ドルの追加投資による直接的および間接的效果として、その他の分野において約 6,000 万ドルの需要効果が見込まれる。しかし、LAC 域内では、鉱業の乗数効果は同じ産業においてもばらつきがある⁸。

⁷ 鉱業・金属分野で 2000～2015 年の期間に、世界で最大規模の M&A 投資が行われた。これらの M&A プロジェクトの約 16%（金額ベース）が LAC 向け投資であった。額にして 780 億ドルに相当する。対象企業はブラジル、チリ、ペルー、メキシコなどを中心に、M&A 投資を展開した（ECLAC 2016b）。

⁸ 鉱業の multiplier（乗数）効果については、チリ、コロンビア、メキシコで、そしてブ

一方で、中米のような経済規模が小さい国では FDI は製造業と IT 対応サービスに集中するが、低賃金労働を利用して加工輸出を促進する「効率追求」(efficiency-seeking) 的な性格を持つものなので、FDI の波及効果は製造業関連の「後方」工程における効果、そして、製造工程をバックアップするサービス業と労働力の研修・訓練などの「前方」連関効果の 2 つに限られる傾向が強い。FDI によって誘発されるハイテク製品の製造は労働集約的で技術強度の低い工程に集中しており、多くの部品、中間財を輸入に頼るため、後方連関の波及効果は限られていると指摘される⁹ (Cordero and Paus 2008 ; Paus and Gallagher 2008)。

その反面、ハイテク・セクターが高度な技術を持つ労働者を採用する傾向が強く、相対的に高い賃金を支払うことで労働力の流動性が高まり、重要な学習の波及効果があると指摘する文献もある (Flores 2014)。コスタリカは近年にサービス業において多国籍企業の誘致を強化している。サービス業向け FDI がコスタリカのサービス貿易の促進、人的資源の開発、技術移転、雇用創出に貢献しており、多国籍企業の製造部門のバリューチェーンへの参入の質が高度化するというよりはむしろ、より高度なサービス産業の育成につながっているとの見解がある (Murakami and Hernandez 2016)。

さらに、中米諸国の国際市場への参入形態は一次産品輸出の他に、貿易協定による特惠関税を活用する繊維・アパレル産業の対米輸出に大きく依存している。米国市場を対象とする繊維製品の輸出は労働集約的な製造工程が主体であ

ラジルの非鉄金属分野で 0.6 未満 (後方連関) と推計される。より詳しくみると、チリの非鉄金属産業 (1.24)、チリの木材製品 (1.22)、メキシコ非鉄金属基幹産業 (0.8)、ブラジルの自動車製造 (1.18) など、産業間内で開きがある (ECLAC 2016b)。

⁹ その一例が、コスタリカで半導体を製造した世界最大手の米インテル社である。同社は 2014 年 4 月にコスタリカの工場を閉鎖し、1,500 人を削減することを明らかにした。パソコンの MPU (超小型演算処理装置) で約 8 割の世界シェアを持つインテルは 1997 年からコスタリカで半導体チップの組み立てと検査を手掛けていたが、パソコン向け半導体の販売不振などを受けて、コスタリカでの事業を合理化することになった。

り、製造業の強化と輸出構造の多様化には貢献したが、プロダクション・シェアリングの拡大がもたらす恩恵には限りがある。一国が直接投資を誘致するために投資に関する規制を弱めるなどして競争力の強化を図れば、その他の国もその政策に追従して誘致インセンティブの競争となり、最終的には多くの国が当初の投資誘致計画を達成できないという「底辺への競争」(race to the bottom) 傾向がさらに強まってきている。

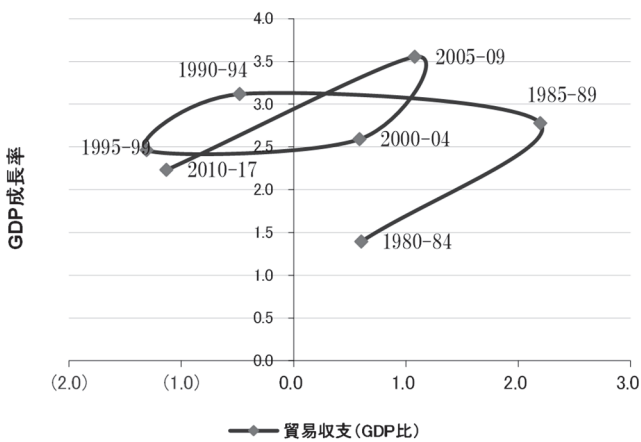
つまるところ FDI は資金源として重要だが、イノベーションと国内の知識能力の改善の面ではその貢献度には限りがあり、場合によっては生産性向上の妨げになることもある。FDI は必ずしも技術や知識の移転を促進し、国内企業の能力を高めるものではなく、LAC 諸国が国際商品と低賃金労働によって特化してきた偏った経済構造をさらに悪化させる可能性を含んでいる。LAC 地域は R&D 活動の対 GDP 比が平均で 0.5%にとどまっており、先進国のそれに比べて 4 分の 1 に過ぎない。また世界の R&D 関連 FDI においても LAC 地域はマイナーな存在で、世界全体の僅か 4%を占めるに過ぎないのである (ECLAC 2016b)。

4. 貿易収支と貿易構造

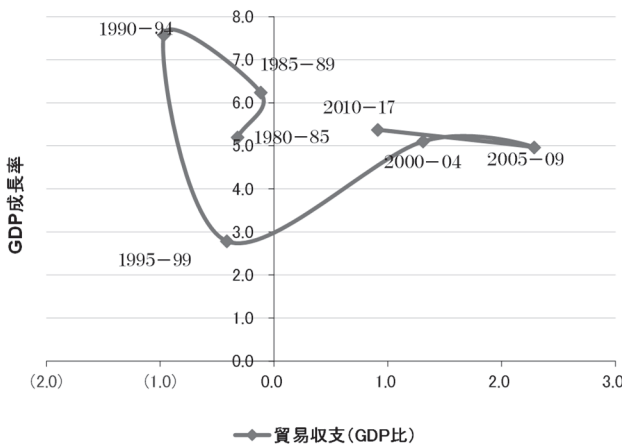
LAC 地域の成長率と貿易収支（財およびサービス）との関連性は、ASEAN (5) 諸国にみられる相関性とは顕著に異なる（図表 8）。過去 38 年（1980 年～2017 年）を 5 年期に分けて成長率と貿易収支との関連性をみると、LAC 地域は 1980 年代の対外債務危機後の調整プロセスにより輸出が促進され、輸入が縮小した結果、1991 年までは低成長率ではあるが貿易黒字を計上する。その期間以外に LAC の貿易収支が黒字になるのは 2002～2011 年の 10 年しかない。リーマンショック期（2008～2009 年）でも貿易収支は黒字であった。しかし、2012 以降に貿易赤字の GDP 比が拡大する。したがって、2003～2012 年以降に景気が後退した時期のマクロ経済の調整プロセスは 1980 年代の「失われた 10 年」とは異なり、貿易収支の悪化を伴うものである。LAC とは対照的に、ASEAN

図表 8：成長率と経常収支の相関性 LAC と ASEAN（5）との比較 1980～2017 年
（縦軸：GDP 成長率、横軸：経常収支（GDP 比）、パーセント）

A. LAC



B. ASEAN（5）



出所：IMF World Economic Outlook (April 2019) database から作成。

(5) では成長率と貿易黒字が両立できている。ASEAN (5) の貿易収支が赤字になるのは 1990 年からアジア金融危機が発生する 1997 年の期間に限られていて、今世紀に入っても 5% 台の成長率が維持されており、貿易収支は未だにプラスである。

(1) 交易条件

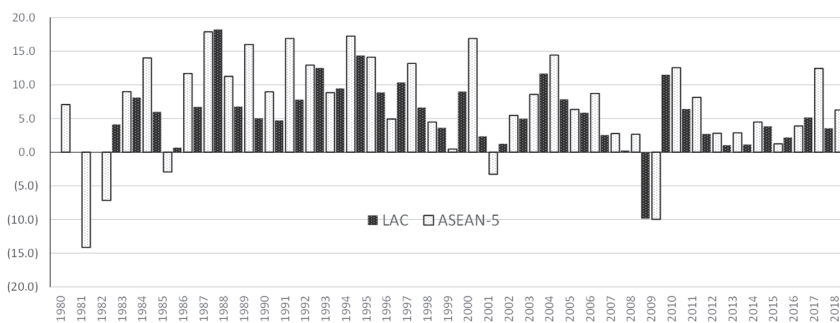
財貿易収支に限ってみると、ASEAN (5) に比較して LAC 諸国では 1980～2018 年の 39 年間に貿易量（額ではなく）の伸び率が大幅に低いだけでなく、低率でありながらも年平均変化率は高いことが分かる（図表 9A）。ASEAN (5) 諸国では、1997～98 年のアジア危機とリーマンショック期を除いて 1980 年代と 1990 年代に輸出量が年々大きく伸びたが、今世紀に入ってその伸び率は低減基調にある。一方で、LAC の 1980 年代と 1990 年代のパフォーマンスはマイナスになることもあった。今世紀になっても輸出量の伸びが減速しており、2010 年以降にその減速傾向が顕著となっている。LAC の場合、輸出額の増大は量の拡大よりも価格の上昇に由来することが多く、交易条件の変動が貿易収支を不安定にする。

今世紀に入ってから LAC の貿易額の推移は、交易条件の改善によって説明される部分が多い。図表 9B が示すように、LAC と ASEAN (5) の交易条件は異なる動向を見せる。LAC の場合、1980 年代、1990 年代を通じて悪化したが、2003 年から 2012 年の上半期までは一次産品価格の高騰によって著しく改善する。2000 年の水準を 100 とすると、2011 年には 132 に達した。その後交易条件は悪化基調に転じたが、2016 年から回復に向かっている。一方で、ASEAN (5) の主要輸出品は価格が一次産品より安定している製造業品であるため、交易条件が安定しており、持続的な輸出増大が可能となる。輸出量を確保しながら、安定した価格の恩恵を受けて、貿易収支が継続的に黒字となる。これに比して、LAC のダイナミズムには輸出量と交易条件の安定性の両要素が欠けている。

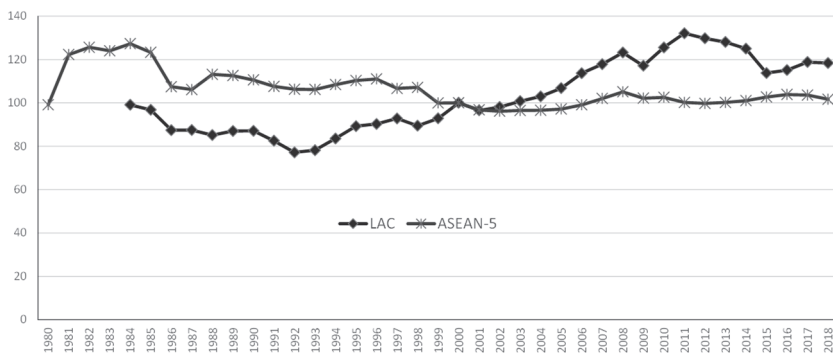
図表 9：LAC と ASEAN（5）輸出量と交易条件の比較 1980～2018 年

（縦軸：GDP 成長率、横軸：経常収支（GDP 比）、パーセント）

A. 輸出量の推移（前年比変化率）（％）



B. 交易条件（2000 年=100）



注：*LAC の数値は 1984～2018 年に限る。

出所：IMF: World Economic Outlook 2016, Database (October) から著者が作成。

一次産品を主輸出品とする LAC 諸国（特に南米諸国）では、交易条件の推移が貿易収支に大きな影響を与える。米国市場へ主に製造品を輸出し農産品を輸入するメキシコや中米諸国の交易条件は、通常南米のそれと異なるパターンを

示す（ECLAC 2016a）。しかし、域内では国によって違いはあるものの、LAC 地域全体で見て第二次大戦後に長期的に交易条件が改善されたエビデンスはない（Bértola and Ocampo 2012 ; Ocampo y Parra 2010 ; Erten and Ocampo 2013）。中国の鉱業品とエネルギー資源の需要が拡大し、リーマンショック後の一時期を除いて 2003 年から 2012 年上半期に LAC 地域の交易条件は好転するが、それ以降に悪化する。第一次大戦前の「輸出最盛期」でみられたような長期的な交易条件の改善が再現されることはなかった。

（2）輸出商品の多様化・集中化

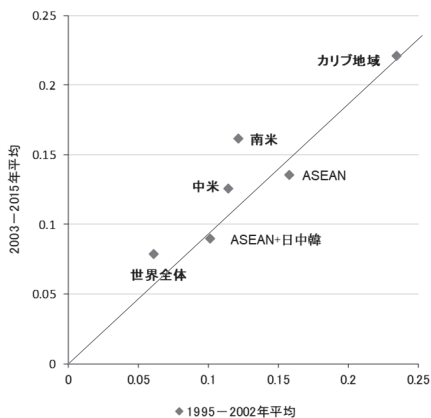
新世紀に入って、アジア新興国、特に中国の一次産品需要が増大し、同商品の価格が高騰したことで、LAC 地域でそれまで進んでいた輸出商品の多様化のプロセスが逆行する「再一次産品化」の現象が生じた。商品の集中化の代表的な指標であるハーフィンダール・ハーシュマン係数（HHI）を 1995～2002 年の期間と 2003～2015 年の期間でみると、LAC 諸国（南米、中米、カリブ地域）の輸出構造は、ASEAN 諸国や ASEAN 日中韓 13 か国に比較して集中化が進んでいることは明白である（図表 10A）。特に、南米諸国の集中化が顕著である。アジアでは 2003 年以降、特に ASEAN 日中韓グループの輸出バスケットにおいて多様化が進んでいることが分かる。

LAC の HHI の動向を詳しくみると、ベネズエラ、エクアドル、ボリビア、コロンビア、チリなどの南米の石油、鉱物輸出国において輸出商品の集中化が進んだ（図表 10B）。ブラジル、アルゼンチン、ウルグアイでも集中化が僅かに進んだが、輸出構造はその他の LAC 諸国と比べて多様化している。労働集約的な製造業に特化する中米諸国では輸出商品が南米より多様化されており、集中化の傾向はみられない。メキシコでは過去 20 年で多様化が進んでいる。だが、以下で詳述するが、製造業での国内付加価値は貿易額と平行して伸びていない。

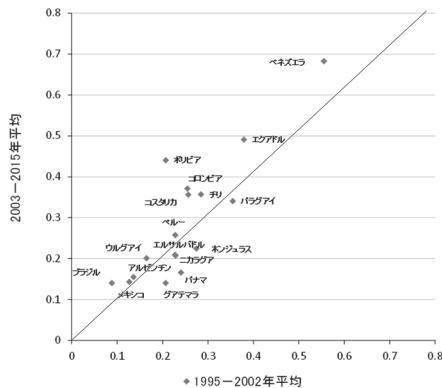
南米諸国は従来一次産品とその加工品輸出に特化してきたが、近年その比重

図表 10 : LAC と ASEAN**商品の集中化 1995～2002 年対 2003～2015 年
(ハーフィンダール・ハーシュマン係数*)

A. LAC 対アジア諸国



B. LAC 域内



注：* ハーフィンダール・ハーシュマン・インデックス (Herfindahl-Hirschman Index, HHI) を SITC (Revision 3) 商品分類表で 3 桁のレベルで推計する。商品の集中度が高い場合、HHI は 1 に近づく。多様化が進んでいるほど 0 に近づく。

**ASEAN の数値は加盟 10 か国を対象とする。

出所：UNCTAD データベースから作成。

がさらに増し、「再一次産品化」の現象が出てきていることは既に述べた。この傾向はアジア（特に中国）の強力な一次産品需要が原動力となっている。今世紀に入って、南米諸国は高い輸出の伸び率を示すが、それは一次産品の国際需要拡大とその結果として生じる価格上昇という外的要因と関連している。一方、製造業品が総輸出に占める割合が高いメキシコや中米諸国の輸出パフォーマンスは南米諸国のそれに劣り、主要な第三市場、特に米国で繊維・アパレル産業などの非熟練労働者集約度が高い製造業品部門において中国やその他のアジア諸国と激しく競合する。一方、カリブ諸国は幾つかのサービス部門（観光、金融、バックオフィス）に特化してきている。よって、南米、中米、カリブ諸国にみられる様々な生産特化形態の共通課題は、非熟練労働力、豊富な天然資源、最終製品や生産工程などにおける付加価値（value-added）の創出と、知識（knowledge-contents）集約的価値の挿入の欠如を認識しつつ、静的比較優位に基づく貿易分業体制から脱出することである。

LAC 貿易ダイナミズムの特徴として、一次産品やその加工品、繊維・アパレル、化学品など、世界市場でシェアが縮小するか、あるいは停滞するような分野において占有率が高まっていることが挙げられる。すなわち、LAC 輸出は世界のダイナミックなセクターを征服していない（Palma 2011, 2009）。これは、IT 関連部門やハイテク分野への進出が著しいアジアに見られる生産・貿易パターンとは対照的である。また、新たな生産活動や品質向上につながる製品に特化していないという指摘もある。LAC 諸国は技術革新に敏感ではなく、新商品の開発を可能とする「商品スペース」に参入していないという（Hausmann 2011）。

LAC 地域と中国との貿易関係は、中国が世界経済の最大の牽引力であった時期に緊密化した。しかし、この過程で両者の関係に非対称性が生じ、それは時間が経つにつれ強まった。南米の対中国貿易は一次産品輸出で黒字だが、製造業品輸入で赤字を計上する。数少ない一次産品に輸出品目が限定され、対中国

輸出企業の数も少なく、GVC への参入が限定された「産業間」的な貿易の性格が強い (Rosales and Kuwayama 2012 ; ECLAC 2016b, 2018a)。一方、貿易相手国としての中国の重要度が相対的に低くかつ米国との通商関係が強いメキシコと中米諸国は、対中国貿易において貿易赤字が増大している。南米と中米を合わせると、中国からの輸入は中・高技術集約度の製造業品が主であり、2014 年以来、一次産品価格が下落して中国への輸出額が減速する半面、中国からの輸入は増加し続けている (ECLAC 2015a, 2018a)。

(3) 高技術集約的（ハイテク）商品輸出¹⁰

既に述べたように、世界市場への参入形態において LAC と ASEAN (5) の間には大きな相違点がみられる。LAC 地域と ASEAN (5) の財輸出総額は 2016 年にそれぞれ、9,690 億ドル、7,840 億ドルと接近してきている。LAC が世界貿易に占める割合が 1995～2016 年の 22 年間で 2011 年の 6.6%をピークに 2016 年に 6.0%まで低下した一方で、ASEAN (5) の割合は 3.8%から 4.9%まで上昇した (図表 11A)。ハイテク商品輸出に関しては ASEAN (5) が優位 (2016 年の輸出総額は 2,560 億ドル) で、LAC 地域の 420 億ドルに比して 6 倍に近い額を輸出している。

LAC 諸国は、ASEAN (5) のようには輸出成長 (縦軸：当該地域が世界輸出総額に占める割合) を維持すると同時に輸出の技術集約度 (横軸：ハイテク商品輸出が地域の輸出総額に占める割合) を高めることができなかった (図表 11C)。LAC 地域は 2003～2012 年に世界市場でのシェアを維持したものの、ハイテク商品部門への参入度を高めることはできなかった。むしろ一次産品のウエイトが高まり、「一次産品化」が強まる結果となった。為替レート問題と対外

¹⁰ OECD の分類によると、ハイテク商品には航空宇宙、コンピュータ、医薬品、科学機器、電気機械など、R&D 集約的な分野が含まれる。自動車は中技術集約的商品に属する。

債務危機に直面しなかった時期においても、LAC では貿易構造が刷新されなかった。LAC の貿易拡大は、世界市場で伸び率が低い一次産品関連と、低賃金労働に基づく比較優位な分野でなされており、成長率が高いハイテク商品分野でシェアを伸ばした ASEAN (5) の場合とは異なる（図表 11D）。簡潔に言えば、LAC では、知識集約型産業が生産と貿易に占める割合が上昇せず、内外需要が拡張傾向にある産業に向けて多様化が進んでいない。

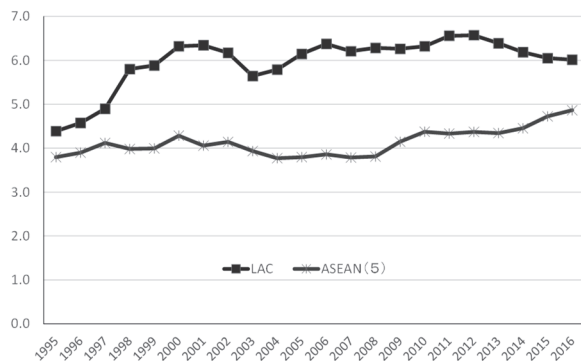
一方、ASEAN (5) 諸国はリーマンショックが勃発するまで世界市場におけるシェアを徐々に拡大しながら、ハイテク部門への参入度を高めることができた。これら諸国ではハイテク産業が同地域の輸出総額に占める割合が今世紀の初めに 40% 台に達した（図表 11B）。生産構造の転換を図ることにより、ASEAN (5) 諸国は最もダイナミックな貿易分野でシェアを伸ばすとともに、外的要因が経済成長と雇用に与える制約を緩和することができたが、リーマンショック後は、中国との競合の影響、そして ASEAN 諸国が輸出する一次産品の価格が高騰した影響とでハイテク輸出品目の重要性が相対的に低下し、ハイテク商品が輸出総額に占める割合は 2011 年には 26% まで減少した。このことは非熟練労働力に基づくハイテク産業に偏る輸出志向型の開発モデルにも限界があることを示唆しているのかもしれない。

（4）製造業付加価値と輸出との関連性

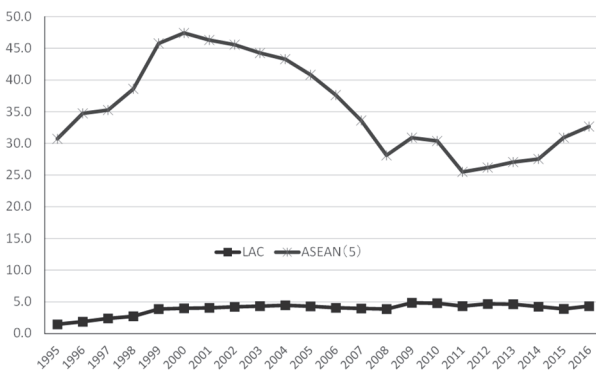
上述のようにハイテク商品輸出の増大が経済成長につながるとは必ずしもいえない。輸出志向型の製造業の分野の多くは、極端な例としてメキシコのマキラドーラ産業でみられるように、多数の中間財や部品・付属品を輸入に頼るため、国内での付加価値が高まらない傾向がみられる。この貿易形態では、中間財や部品などの輸入額が含まれる製造業品輸出（manufacturing exports : MEX）の取引総額（gross values）と製造業部門の付加価値（MVA）の間には大きな乖

図表 11 : LAC*と ASEAN (5) の比較 ハイテク産業**輸出の重要性 1995～2016 年
(パーセント)

A. 世界財輸出に占める割合



B. ハイテク商品輸出が輸出総額に占める割合

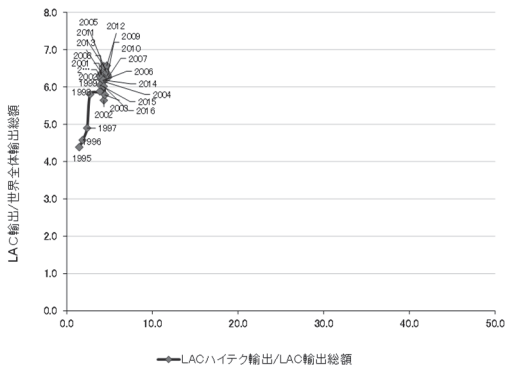


注 : * LAC のハイテク輸出はアルゼンチン、ボリビア、ブラジル、チリ、コロンビア、コスタリカ、エクアドル、ホンジュラス、メキシコ、パナマ、ペルー、ウルグアイ、ベネズエラの 13 か国の合計である。

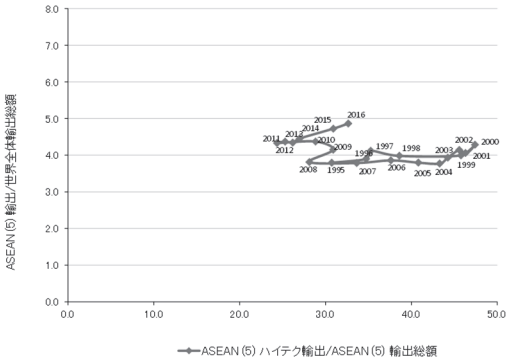
** ハイテク（高技術）産業は、OECD の分類に基づいて、次の製造業部門で構成される。航空宇宙、通信、半導体、コンピュータ、事務機器、医薬品、および科学機器や計測機器が含まれる。

ラテンアメリカの国際経済への参入の質を考える：新構造主義学派の見地から（桑山）

C. LAC : A と B との相関性



D. ASEAN (5) : A と B との相関性



出所：ハイテク産業輸出のデータは、US Science and Engineering Indicators, various years に基づく。各地域の輸出総額は、World Bank Economic Development Indicators から推計。

離が生じることが多い¹¹。財輸出が経済成長に貢献するには、MEX と MVA が並行して増大しなくてはならない。中国、韓国、台湾などのアジア諸国では、このような MEX と MVA の間に相関関係がみられる (Kuwayama 2009 ; Myer 2004 ; UNCTAD 2004)。アジアや LAC におけるオフショアでのプロダクション・シェアリングが盛んな経済では、付加価値が高いと一般的に考えられがちなハイテク商品輸出が経済成長に与える影響には限りがある (Kuwayama y Durán 2003)。GVC への参入から生じる MEX のようには MVA が増進しないという点では、メキシコの自動車産業も例外ではない (Freund 2017 ; Villarreal and Fergusson 2017)。

1990 年代にはメキシコの MEX の拡大を受けて LAC 諸国が世界の MEX に占めるシェアは LAC 地域全体で増大するが、世界の MVA のシェアは低下した (Kuwayama 2009) ¹²。LAC 地域が世界 MEX に占める割合は 1991 年の 2.4% から 2001 年の 4.4% のピークに達した後 2017 年には 4.3% で低迷する。同地域の世界 MVA の占有率は逆に 1991 年の 6.2% から 2003 年の 4.6% まで減少した後

¹¹ 製造業品輸出 (MEX) の製造業付加価値 (MVA) の関係は、以下のように考えることができる。例えば、国内の中間財の供給が不足するか、あるいは企業や最終消費者の国内需要が不十分な場合、生産工程連結が国内に存在しない途上国では、大部分の中間財が輸入され、国内生産の過程において限られた付加価値が付くだけで輸出される。よって、MEX は増大するものの、MVA はそれほど上昇しない。これとは対照的に、中間財の多くが国内生産から供給できる連関を持つ途上国では、中間財が次の生産工程や国内消費に回されることで MVA が高まることになる。初期の段階では当該国の製造業品の輸出はそれほど伸びないが、その後の段階では、国内生産と輸出において規模の経済の影響により、MVA が拡大し、成長エンジンとして機能し始める (Myer 2004)。

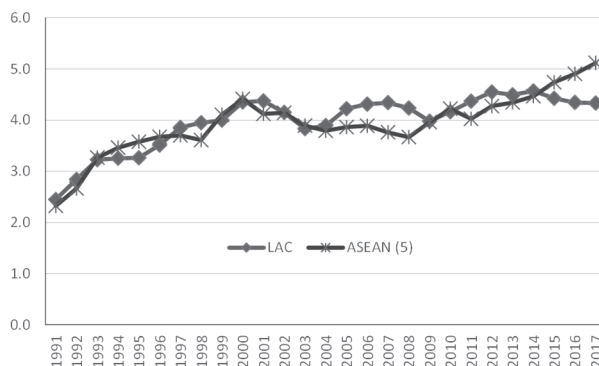
¹² 輸出のダイナミズム、輸出に含まれる付加価値、および技術集約度との関係に注目する研究が増えてきている (US National Science Board 2006, 2008, 2014, 2016, 2018; UNCTAD 2004, 2006)。これらの研究によると、① 先進国や新興途上国では MVA は一貫して MEX を上回るが、開発途上国の場合はその反対が一般的であり、② MVA の伸びは、先進国でも開発途上国でも減速するが、その減速の度合いは開発途上国でより大きく、③ MVA と MEX の GDP 比は、先進国ではそれほどの変化はないが、幾つかのアジア、ヨーロッパ途上国を除いて途上国では MEX の GDP 比率は急上昇しているが、MVA の GDP 比率では上昇傾向はみられない。

に、2010年には6.4%まで回復するが2016年には5.2%まで低下する（図表12A, 12B）。LAC地域とASEAN（5）の世界MEXシェアは2008年まで似通った動向をみせるが、それ以降後者は前者を引き離す。その反面、世界MVAに占める割合において、LACがASEAN（5）を一貫して上回っているものの、近年その差が縮まってきている（図表12B）。2017年のLACのMVAの規模（6,970億ドル）はASEAN（5）（4,950億ドル）と比べて40%ほど大きい、その優勢なMVA基盤がLACの製造業品輸出（MEX）の促進につながっていないのが現状だ。LAC地域ではASEAN（5）に比較して相対的に工業化が進んでいるが、MVAの大半が国内市場向けの産業部門から生じていることを示唆している。

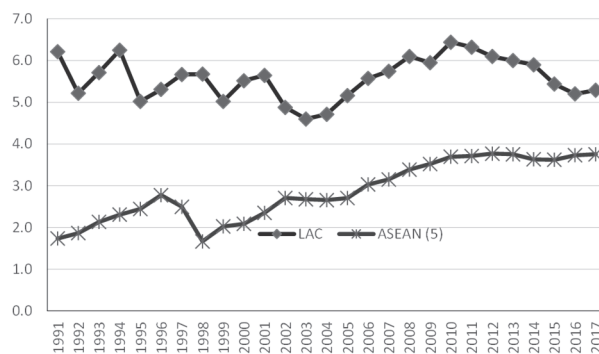
LAC地域のMEXが増加したのは、メキシコのMEXに起因するところが大きい。同国がLAC地域のMEX総額に占める割合は、2000年代に入って一時的に低下するが、1991年の42%から2017年の72%まで拡大した（図表12C）。一方で、ブラジルやアルゼンチンがLAC地域全体のMEXに占める割合は低下している。また、LAC地域のMVAの内訳を主要国別にみると、近年には回復基調にあるものの、メキシコがLAC地域のMVAに占める割合は2002年の44%から2017年の31%まで低下した（図表12D）。マキラドーラ産業が国内付加価値の拡大に期待されたほど寄与していないことが分かる。2017年にはMVAにおいてブラジルはメキシコを僅かながら上回った。ブラジルでは工業化が停滞する反面、輸出志向の開発モデルを推進するメキシコでは、製造業における国内付加価値がつきにくい貿易構造になっている。保護的な政策をとってきたアルゼンチンでは工業化はそれほど進んでいない。LACでは輸出促進が「真」の工業化につながっていないのである。

図表 12 : LAC と ASEAN (5) の比較 MEX と MVA の推移 1991 年～2017 年
(パーセント)

A. 世界の MEX に占める割合



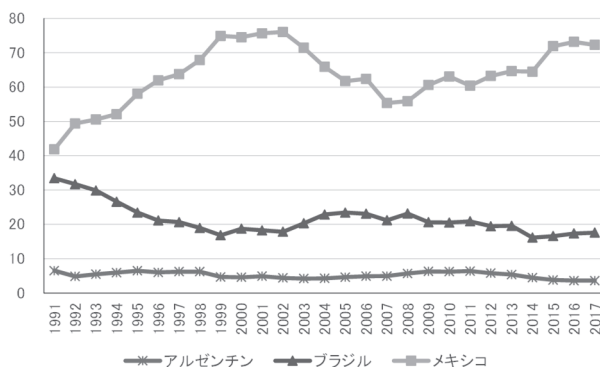
B. 世界の MVA に占める割合



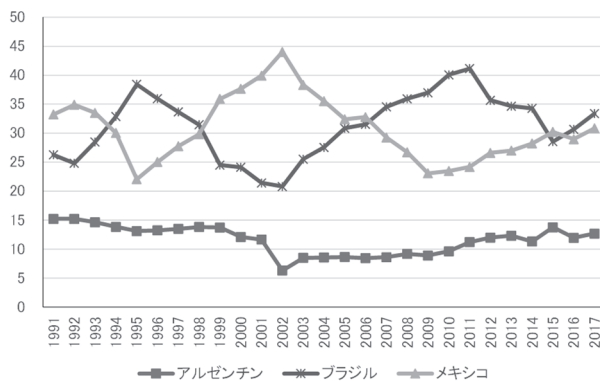
注 : * LAC 及び ASEAN (5) の MEX 値は WTO、World Bank のデータベースから推計した。

** ASEAN(5)の MVA の数値は World Economic Indicators database、LAC の MVA は ECLAC Statistical Yearbook 2018 に基づく。MEX 数値は World Economic Indicators database から推計した。

C. LAC の MEX の推移：域内主要国別



D. LAC の MVA の推移：域内主要国別

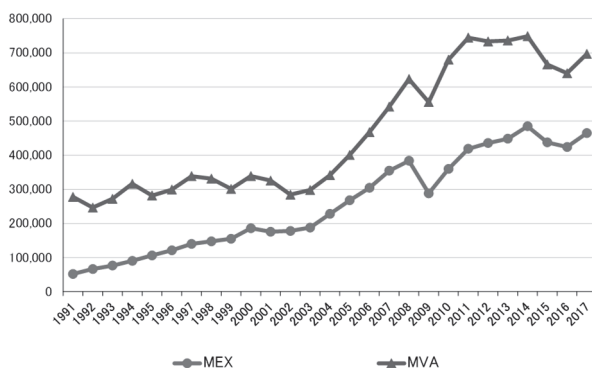


出所：上記のデータベースから作成。

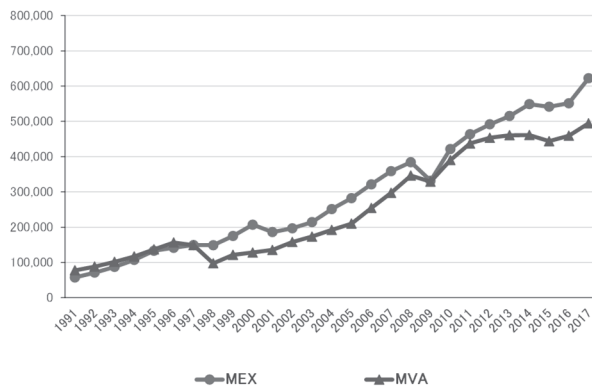
このように MEX と MVA の動向に関して、LAC と ASEAN (5) の両地域間に大きな相違点がみられる。LAC の場合、地域全体で製造業が国内市場志向であるため、MVA が MEX を上回り、両指標間の乖離幅が狭まる傾向はみられない (図表 13A)。それとは対照的に、ASEAN (5) では MEX が MVA を引っ張る形になっており、輸出が付加価値と平行して両者間に相乗効果が認められる (図表 13B)。LAC 地域において MEX が MVA の牽引力となっていないことは、高中技術産業部門に注目すれば一目瞭然となる。LAC 地域では高中技術産業で MEX と MVA の両方が低迷する (図表 13C)。ASEAN (5) では商品輸出が急増するが、それは MVA 増大にはそれほど貢献していない (図表 13D)。アジア新興国のハイテク商品輸出の多くが国境を越えるバリューチェーンで結合されており、生産網が国境を超えてさらに細分化され、輸入される中間財が増えるため、国内付加価値が期待されるほど伸びておらず、その意味でこれは LAC との共通点ともいえる。バリューチェーンへの参入を推進することは貿易促進には貢献するが、必ずしも工業化にはつながらない。

図表 13：LAC と ASEAN（5）の比較：
製造業輸出（MEX）と製造業付加価値（MVA）の推移 1991 年～2017 年 （百万ドル）

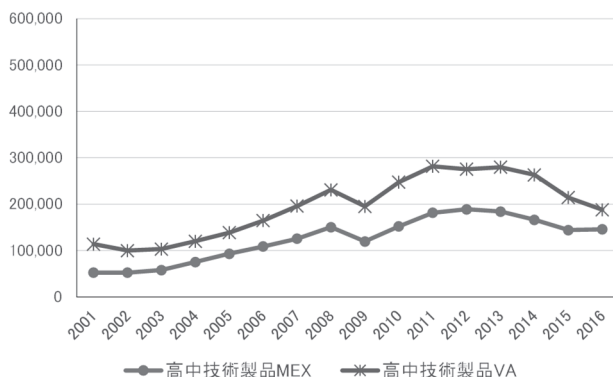
A. LAC: MEX 対 MVA



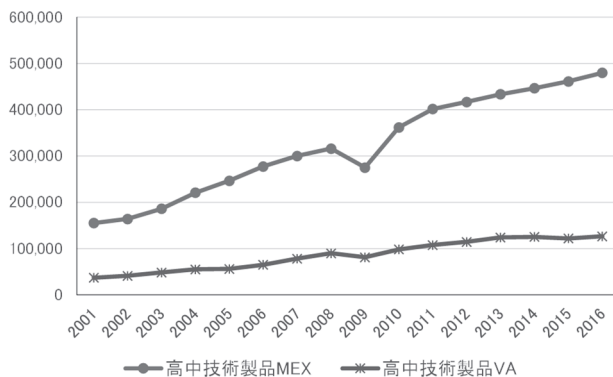
B. ASEAN（5）：MEX 対 MVA



C. LAC*: 高中技術産業**の MEX と MVA の推移



D. ASEAN (5)：高中技術産業の MEX と MVA の推移



注：* LAC の高中技術製品の MVA と MEX 輸出額はアルゼンチン、ボリビア、ブラジル、チリ、コロンビア、コスタリカ、エクアドル、ホンジュラス、メキシコ、パナマ、ペルー、ウルグアイ、ベネズエラの 13 か国の合計である。

** OECD の分類によると、高技術製造業には、航空宇宙、通信および半導体、コンピュータおよび事務用機械、医薬品、科学計測機器が含まれる。中技術製造業には、自動車、電気機械、医薬品を除く化学物質、鉄道およびその他の輸送機器、機械および装置が含まれる。

出所：高中技術産業の輸出および付加価値の数値は、US Science and Engineering Indicators, various years に基づく。

（5）サービス貿易

LAC の国際市場への参入の「質」の低さはサービス貿易にも反映している。LAC 地域が世界サービス貿易に占める割合は今世紀に入って低下している。同地域の世界サービス輸出に占める割合は 2000 年の 4.1%から 2015 年には 3.4%まで低下した。アジア開発途上国は同期間にその占有率を 14.0%から 23.0%まで伸ばした。特に、中国サービス輸出が大きく伸びており、2015 年には世界サービス輸出の約 6%を占めるまで拡大した（ECLAC 2016a ; Rosales and Kuwayama 2012）。

ECLAC のデータで推計すると、LAC 諸国の世界向けサービス輸出は 2017 年に 1,640 億ドルで、輸出総額（財とサービスの合計）の 15%がサービスで構成されていることになる。域内ではサービス貿易の比重に大きな開きがあり、パナマ（53%）、コスタリカ（45%）、エルサルバドル（35%）などの中米諸国でサービス業が貿易に占める割合がより高い。アルゼンチン（20%）、ブラジル（14%）、ペルー（14%）、チリ（13%）ではサービスの構成比が相対的に高くなっているが、パラグアイ（7%）とメキシコ（6%）は低率になっている。カリブ諸国は一般的にサービスの構成比は高い。

サービス貿易の「質」については、「運輸」（Transportation）、「観光・旅行」（Tourism）、「その他のサービス」（Other Services）の 3 つの従来のサービス貿易業種分類のなかで、近年世界で成長が著しい「その他のサービス」¹³ がサービス輸出総額に占める割合を、サービス貿易の「質」の向上の尺度として捉えることが多い。しかしながら、LAC ではリーマンショック後に「その他のサービス」部門がサービス輸出総額に占める割合が 2005 年の 29%から 2016 年に 35%まで上昇したが、その上昇速度がその他の地域のそれと比較して遅いこと

¹³ 「その他のサービス」には、業務サービス（電子計算機及び関連サービス、研究及び開発、不動産、賃貸サービス）、通信サービス（郵便、クーリエ、通信、音響映像）、建設サービス及び関連のエンジニアリングサービス、流通サービス、金融サービス、教育サービスなど、広範囲にわたるサービスが含まれる。

が指摘される。LAC が世界の「その他のサービス」に占めるシェアは低下している¹⁴ (ECLAC 2016a)。LAC 域内諸国にとっては「運輸」及び「観光・旅行」の両分野は外貨獲得の観点からしても重要であり、したがって「その他のサービス」だけでなく、従来のサービス部門分野においても競争力を強化する必要がある。

サービス業を知的集約度によって分類する OECD データによれば、LAC 地域における世界の知識集約的サービス業 (KI サービス) の付加価値 (knowledge-intensive service industry value-added : KISIVA) は 1990～1999 年、2000～2016 年の期間の年平均でそれぞれ 6.5%、5.8%の成長であったが、ASEAN (5) の 7.1%、11.2%を下回る。LAC 地域は 2016 年で世界の KISIVA の 4.6%に過ぎない。チリ、コロンビア、コスタリカ、ペルーでは KISIVA は 1990～2016 年の 27 年間で安定した伸びを示しているが、アジア新興国のそれを下回る。LAC 域内で最大のサービス産業を誇るブラジル及びメキシコでも、中国、インド、ロシアなどの BRICs 諸国の KISIVA 成長率を大幅に下回る (図表 14)。

LAC のサービス貿易の「質」の劣勢は、KI サービス輸出においても明白である。同分野における LAC 地域の輸出は 2000～2013 年の期間に 10.5%伸びたが、それは世界全体の 11.1%を下回る。LAC 地域が世界の KI サービス輸出総額に占める割合は僅か 2.4%に過ぎず、ASEAN (5) 諸国の輸出額と殆ど変わらない。中国、インドの輸出額の 50%に満たないほど少額で、シンガポール単独の KI サービス輸出額を下回るほどの低額でしかない。LAC 域内ではブラジルが約 60%の KI サービス輸出を担っているが、域内で第 2 の経済大国であるメキシコの占有率は低い。LAC 地域は、KI サービス産業の生産だけでなく、関連貿易においても遅れをとっている。財においてもそうであったように、KI サー

¹⁴ UNCTAD の数値によると、LAC が世界の「その他のサービス」輸出に占める割合は、2005 年の 2.1%から 2012 年に 2.8%まで上昇したが、2016 年には 2.3%まで低下している。

表 14 ラテンアメリカと ASEAN (5) との比較：知識集約的サービス業の付加価値と輸出の推移
(名目百万ドル、パーセント)

国/地域	知識集約的サービス業の付加価値 (KI Services Value Added)					知識集約的サービス輸出 (KI Service Exports)				
	世界合計に占める割合 (2016 年)					世界合計に占める割合 (2012 年)				
	1990	1999	2000	2016	1990-1999 年平均成長率	2000-2016 年平均成長率	2000	2007	2012	2013
アルゼンチン	13,133	52,112	51,969	56,489	0.5	16.5	665	3,794	7,136	6,762
ボリビア	—	1,112	1,035	3,542	0.0	9.2	86	123	233	—
ブラジル	74,867	66,039	70,940	245,755	2.1	-1.3	6,783	13,133	25,477	24,650
チリ	4,123	11,267	11,105	33,724	0.3	11.8	1,111	2,015	3,597	2,992
コロンビア	4,479	14,319	13,613	32,765	0.3	13.8	6.5	445	1,159	1,230
コスタリカ	700	1,794	2,008	9,429	0.1	11.0	11.7	355	1,177	2,696
エクアドル	—	1,459	1,203	9,502	0.1	—	15.9	62	97	144
ホンジュラス	—	883	969	2,301	0.0	—	6.4	139	162	260
ジャマイカ	—	1,461	1,509	2,557	0.0	—	3.8	311	268	263
メキシコ	20,259	50,748	60,547	87,234	0.8	10.7	2.6	—	2,399	2,594
パナマ	—	2,461	2,616	9,027	0.1	—	9.3	351	1,082	1,438
ペルー	2,720	5,541	5,732	21,195	0.2	8.2	9.8	581	648	1,083
ウルグアイ	—	4,457	4,385	8,242	0.1	—	4.6	157	432	702
ベネズエラ	3,031	10,719	11,205	7,521	-0.1	15.1	-2.8	362	238	343
LAC 合計	127,502	224,372	238,836	529,283	4.6	6.5	5.8	11,407	26,301	46,774
インドネシア	10,183	8,653	13,478	84,928	0.7	-1.8	14.1	—	3,977	9,246
マレーシア	5,061	14,149	13,649	41,923	0.4	10.7	8.3	5,633	9,592	11,344
フィリピン	3,717	11,493	11,029	42,858	0.4	13.4	10.2	623	3,348	14,392
タイ	6,360	12,022	12,660	49,313	0.4	7.3	10.2	2,814	8,792	9,234
ベトナム	—	1,874	1,994	15,874	0.1	—	16.0	—	1,338	1,052
ASEAN(5) 合計	25,921	48,191	52,810	234,896	2.0	7.1	11.2	9,070	20,770	44,826
参考情報										
中国	49,734	133,526	150,227	1,934,749	16.7	11.6	20.0	9,550	47,061	88,085
インド	25,540	46,965	51,930	294,010	2.5	7.0	13.2	5,180	65,420	110,708
シンガポール	7,055	18,971	19,186	55,557	0.5	11.6	7.9	14,728	60,081	74,874
韓国	26,886	59,079	66,511	169,833	1.5	9.3	6.9	8,371	19,723	30,434
ロシア	1,999	19,174	21,285	146,827	1.3	28.6	14.8	2,319	13,546	24,966
台湾	18,033	41,544	46,143	63,264	0.5	9.7	2.3	1,151	18,482	25,550
世界全体	3,000,372	5,410,660	5,662,626	11,603,987	100.0	6.8	5.5	351,130	1,458,070	2,092,690
注：* OECD の定義に従って、知識集約的サービス (KI services) 産業の付加価値にはビジネス、金融、通信・情報、衛生のサービス分野が含まれる。輸出額には、通信・情報、金融 (保険サービスを含む)、コンピュータ・インフラストラクチャ、及びその他のビジネスが含まれる。										
出所：US National Science Board, Science and Engineering Indicators, various years, 及び WTO Statistical Database から著者が作成。										

ビス業においても、LAC 域内で創出される付加価値は世界水準で伸びているものの、その増加が KI サービス輸出の拡大に反映されていない。

サービス業は製造業のサポーターインダストリー（裾野産業）としての性格を持つことを忘れてはならないであろう。製造業の競争力はそれを支援するサービスの「質」に左右される。数多くのサービスが製造品の生産工程に投入されており、バリューチェーンを構成する重要な要素である。一部のサービスはバリューチェーンの初期段階（例えば、研究開発）でも必要となる。いくつかのサービスは最後の段階（小売、メンテナンスや修理）で「その他のサービス」として必要となる。さらに、多くのサービスはすべての生産段階（電気通信、金融サービス）において重要な中間財である。個々のメーカーは多くの場合、広範なサービスを必要とする。米国では、2011 年にメーカーが投入した中間財の 25.3%はサービス部門から調達された。コンピュータと電子機器の部門では、サービスが中間財に占める割合は 47.6%と高い（USITC 2013）。よって、製造業の競争力はサービスの「質」に左右される部分が大きいの。しかしながら、輸出される製造業品には多くのサービスが含まれているにもかかわらずサービス輸出としては計上されないのである。

5. グローバルバリューチェーンへの参入

LAC 諸国の国際市場への参入の「質」がアジア新興国に比較して劣勢な要因として、同地域の企業のグローバルバリューチェーン（GVC）への参入度が低いという弱点がまたしても挙げられる。GVC は企業の付加価値と生産性を上昇させることで開発に貢献すると想定される。製造業や一部の非製造業においては、中間財・サービスの供給・調達による GVC の「前方」への参加度が高まりやすく、世界経済が活性化することにより生じた需要は、これら業種の輸出増加を通じて、国内生産拠点の生産性向上につながり、輸出競争力の強化にも寄与すると考えられる。製造業は生産工程の裾野が広く、増産の影響がサービ

ス業を含めた他部門の生産にも幅広く波及する。GVC への前方参加は製造業を通じて、非製造業の国内付加価値も誘発する。また、製造業では企業は比較優位を有する生産工程に特化する一方で、不採算部門は国外へ外部化を進めることで、人件費が相対的に安い国からの中間財輸入を増やすようになる。よって「後方」への参加度が高まることになる。製造業では「前方」及び「後方」連関が高まると考えられる¹⁵（内閣府 2016）。

しかし、輸出向けの製造業品を生産する際に発生する国内付加価値には非製造業からの付加価値も含まれていることに留意しなければならない。製造業部門での生産工程が多様化することで、サービスの役割も高まる。上述のように、企業が付加価値の高い製品を供給し続けるためには、物流、ICT 関連サービス、専門・技術サービス等のサービス部門が良好に機能しなければならない。製造業において「前方」と「後方」連関度の「質」を高めるには、サービス部門の高度化が不可欠である。輸送、プロフェッショナルサービスなどを効率化しながら、製品の高付加価値化を実現していくことが期待される（内閣府 2016）。バリューチェーン構築にサービスが大きな役割を果たすことは、最近では OECD や World Bank によっても指摘されるようになった（OECD 2018；World Bank 2019）。

また、LAC 域内貿易では製造業品のウエイトが高まっているが、その製造業品貿易は完成品が中心で、中間財のシェアが低いことも LAC 地域の貿易構造の「質」を示唆するものと考えられる。LAC 域内貿易における部品と付属品の割合は 10%に過ぎず、アジア諸国間の 30%、欧州連合（EU）や北米自由貿易協定（NAFTA）の加盟国との間の約 20%に比較すると低率であり、域内での生産

¹⁵ 一方で、非製造業企業では製造業よりも総じて「後方」参加度が低いと想定される。製造業に比べて、他国から輸入する原材料や部品等を中間財として使用する機会が少ない。しかし、卸小売等や運輸・情報通信、金融サービスといった一部の業種では、前方への参加度が高いと考えられる。製造業の海外生産比率の上昇に伴う卸売業や運輸業の海外販売強化、商社の資源分野における投資拡大戦略等を反映する。

統合度が低い証拠であると指摘される (Kuwayama 2019 ; ECLAC 2014)。LAC 地域内貿易に占める「部品」と「付属品」が域外諸国から調達されている実情は、世界及び域内でのバリューチェーンへの参入が不十分であることを示している。

かくして GVC やリージョナル・バリューチェーン (RVC) への参入度、また生産過程における「前方」および「後方」連関度の指標として、OECD・WTO が推計した貿易付加価値 (Trade in Value Added : TiVA) データベースに基づく研究が注目を浴びることとなった。具体的には、他国の輸出財・サービスの生産に中間投入として使用される自国の輸出財・サービスの金額が自国の輸出総額に占める割合を表す「前方への参加度 (Forward Participation Index)」、自国の輸出財・サービスの生産に中間投入として使用される他国からの輸入財・サービスの金額が自国の輸出総額に占める割合を表す「後方への参加度 (Backward Participation Index)」が GVC の尺度として使われることが一般的である。

しかし、ここで注意しなければならないのは、「後方」連関の指標が高いことは GVC の参入度が高いことを示すと同時に、輸入される中間財が輸出総額に占める割合が高いことを示唆している場合が多く、輸出商品に含まれる国内付加価値が必ずしも高くないことを意味する点である。細分化が進み、企業の GVC への参加度が高まることは、自国で創出される付加価値が高まることを意味しない。むしろ、典型的な「加工貿易型」経済によくみられる形態といえる。よって、GVC 参入度を高めることは国内付加価値の上昇には必ずしもつながらない。対するに「前方」連関度は、他国の輸出財・サービスの生産に中間投入として使用されている自国の輸出財・サービスの金額が、自国の輸出総額に占める割合を表すことから、自国の輸出品が一次産品、製造業品、サービス商品であるとは関係なく、自国でついた付加価値の指標に過ぎない。したがって、「前方」連関度が高いことは、経済開発を誘発すると通常考えられる付加価値はつきやすいが、それが必ずしも知識集約的な産業への参加度が高まっている

ことを意味するものではない。

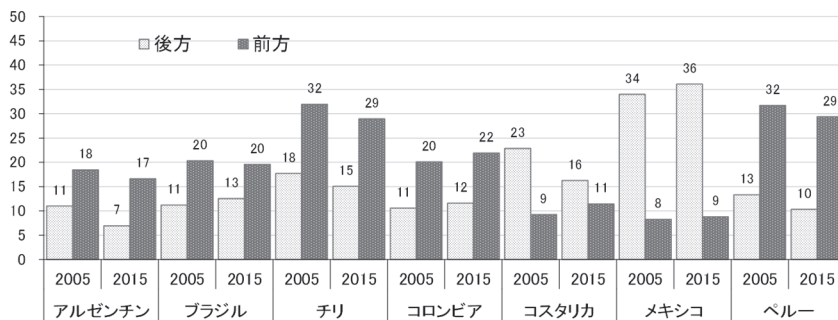
以上の留意点を考慮しながら、LAC 諸国の「前方」「後方」連関度をアジア諸国と比較すると、「後方」連関で遅れてはいるものの、「前方」連関では優勢である（図表 15）。アジアでは、韓国、マレーシア、ベトナムで「後方」連関度が高くなっている一方で、一次産品輸出のウエイトが高いインドネシアでは「前方」連関度が高い。LAC 地域では、マキラドーラ貿易の性格が強いメキシコにおいて「後方」連関が高くなっている。メキシコでは輸入の多くを域外からの製造業品が占めていることを「後方」連関が示唆していると言えよう。一次産品輸出に特化するチリ、コロンビア、ペルーでは「前方」連関が進んでいる。「前方」連関では一次産品関連産業に集中しているのが LAC 諸国の GVC・RVC 参入の特徴である。

TiVA 指標によると、チリの「前方」連関度（29%）は相対的に高く、同国は積極的に GVC と RVC に参入しているが、それは、他国が中間財として投入するチリ産の鉱物・金属（特に銅）輸入を反映しているからである。一方で、チリの「後方」連関度は 15% であり、これはチリが輸出志向型の産業が必要とする中間財の 15% を海外から調達していることから分かるように、鉱業分野で「産業クラスター」を国内で育成することで、輸入される中間財の国内生産が進む可能性を明示している。

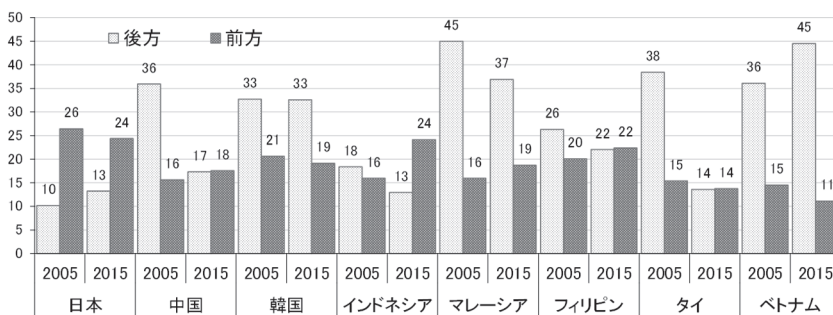
図表 15 : ラテンアメリカとアジアとの比較 「前方」及び「後方」への参加度
2005 年と 2015 年の比較

(パーセント)

A. ラテンアメリカ 7 か国



B. アジア 8 か国



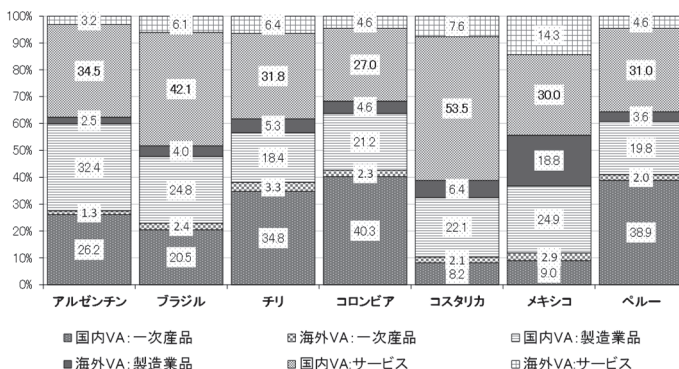
出所 : Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) /World Trade Organization (WTO), Trade in Value-Added Database (TiVA) [online] 2019 年 3 月のデータに基づく。
<http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecdwtointiative.htm>.から作成。

鉱物・金属を主要輸出品とするペルーもチリに似た「前方」及び「後方」連関形態を示している。アルゼンチン、ブラジル、コロンビアの場合、一次産品とその加工品の輸出に特化することで「前方」連関度は高くなるが、「後方」連関度は低くなる。アジアではインドネシアがこのパターンを示している。加工度が低い商品が大半を占めるため、輸出少額に占める国内付加価値はそれほど高くない。また製造業品輸出の比重が高いメキシコでは、輸出に必要な中間財を多く輸入することから、「後方」連関度が高く、逆に「前方」連関度が低いパターンがみられる。かつてメキシコと類似した輸出構成をみせたコスタリカは、生産体制をサービスへと転換することで、「後方」連関度が下がってきている。従来の製造業可能型から脱却してきている。

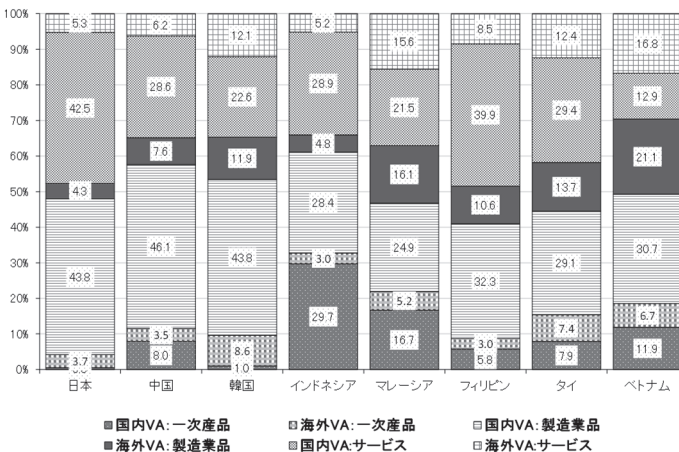
さらに、GVC への参入の観点から考えると、「前方」及び「後方」連関度を比較しながら、輸出構造を国内付加価値と海外でつく付加価値に区別したうえで、さらに国内外で生じる付加価値を一次産品、製造業、サービスの分野に区別して分析するのが有意義であると考えられる。図表 16 が示すように、一次産品部門から生じる国内付加価値が貿易総額に占める割合は、アルゼンチン、ブラジルでは相対的に高いものの、製造業から創出される国内付加価値の方がより高くなっている。チリ、コロンビア、ペルーでは、国内の一次産品付加価値が高い。一次産品の輸出に特化する諸国では、国内サービスからの付加価値のウエイトも高くなっている。一次産品輸出を支える裾野産業として製造業やサービス業の役割が重要であることが分かる。メキシコにおける付加価値の分配形態は、製造業品輸出の比重が高いため、アジア諸国のそれと類似している。コスタリカでは、国内のサービス部門から生じる付加価値が輸出額全体の 54% を占めており、同国は製造業品ではなく、むしろサービスの輸出国として力をつけてきていることが分かる。

図表 16: 輸出構造 : 国内・海外付加価値 (VA) による構成比率、主要産業別
2015 年 (輸出総額に占める割合、パーセント)

A. ラテンアメリカ 7 か国



B. アジア 8 か国



出所 : Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)/World Trade Organization (WTO), Trade in Value-Added Database (TiVA) [online]
<http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanocedwtojointinitiative.htm>.
 から作成。

米国向けに製造業品を輸出するメキシコでは海外からの製造業付加価値（MVA）の比率が高いが、それは米国からの中間財の輸入が輸出総額の大きな割合を占めるマキラドーラ貿易の性格を反映するものである。メキシコの国内サービスの付加価値の比率が30%と高いのは、製造業品貿易においても貿易関連サービスが重要であることと関係している。ブラジルとメキシコでは国内外のサービスを合わせると、サービスがそれぞれ輸出総額の48%、44%を占める。アルゼンチン、チリ、ペルーなどの一次産品輸出国だけでなく、メキシコのように製造業品が輸出に占める割合が高い国においても、サービス業の占有率は高い。これは一次産品分野だけから生じる国内付加価値の拡大には限界があるが、その一方で加工度を高めることで製造業分野での付加価値を高めることができることを意味する。また、天然資源輸出に必要なサービス業やインフラを整備することで、一次産品関連の付加価値が高まる。そのためには、一次産品絡みのサービスクラスターの育成が必要となってくる。

アジアでは国内外で生じる付加価値のなかでも、日本、中国、韓国、フィリピン、ベトナムにおいて製造業付加価値の比率が高くなっている。日本を除いて製造業においては海外からの付加価値が比較的高い。特にマレーシア、ベトナムでその比率が高い。中国の場合、貿易総額の約83%が国内付加価値で説明されるが、この付加価値のうち35%がサービス関連である。サービス業から生じる国内付加価値が財輸出総額に占める割合が高いことは、アジア諸国においても明白である。製造業品輸出に特化するアジア新興国においてもサービス業の重要性が高まっていることは重視されるべきである。したがって、製造業品の輸出を促進する際には、貿易金融、ビジネスサービス、貿易関連インフラなどの充実化が必要となってくる。GVCや「前方」、「後方」連関に関する議論では、製造業分野内でのサプライ・チェーンに焦点が当てられることが通常だが、LACの場合には、一次産品関連のサービス業分野を含む、より広範的な視点からの分析が必要となってくるのである。

近年多くの LAC 諸国の第一貿易相手国として台頭した中国との生産面での関連性は、徐々に強まってきてはいるが依然として脆弱で、低技術集約度の商品に集中している。対中国輸出に占める LAC 諸国による付加価値比率（すなわち「前方」連関）は上昇基調にあるものの、未だに極端に低いレベルに留まっている。「前方」連関度が低いのは、対中国輸出が基本的に鉱業、中・下技術集約度の製造業品、および商業、運送（陸運、海運）、倉保管倉庫（ストレージウェアハウス）、その他の企業サービスなどのサービス業に集中しているからである。その中で、ブラジルの中国との「前方」連関度が高く、チリ、メキシコがそれに続いている。一方で、LAC 輸出に占める域外からの付加価値の起源としての中国のプレゼンスが高まってきている。この「後方」連関度は、LAC 地域が中国から中・高程度技術集約度の商品を集中的に輸入しており、その中でも中間財が増えていることを反映している（ECLAC 2018a）。

LAC の輸出付加価値の構成は、貿易相手国・地域によって大きく異なる。TiVA データベースの対象となるラテンアメリカ7か国において LAC 地域輸出で投入される中間財の主要供給国・地域は米国と欧州連合（EU）である。米国はメキシコの最大の中間財の調達先であり、海外からの付加価値が輸出総額に占める割合は 2015 年に約 35%に達したが、その他の国・地域からの調達率は低い。それとは対照的に、アルゼンチンとチリの輸出においては、その他の LAC 諸国からの付加価値額が相対的に大きくなっており、これは、南米域内では「前方」と「後方」双方の連関度が比較的高く、アジア諸国、EU、NAFTA でみられる連関度までは達していないものの、ある程度の GVC・RVC 網が LAC 域内でも存在することを示唆している。また、南米諸国とメキシコとの貿易関係は、一次産品を輸出し完成工業品を輸入する「産業間」貿易ではなく、中間財や部品の交易を軸とする「産業内」貿易という土壌があることを忘れてはならない（Kuwayama 2019）。

6. 結語に代えて：LAC 諸国は何をなすべきなのか

以上、ラテンアメリカの国際経済への参入の質に関わる様々な問題点について主に ECLAC の新構造主義学派の視点から分析を試みた。では LAC 諸国は今何をなすべきなのだろうか。LAC 地域の将来の成長展望は、「国際市場参入の質」の向上を実現できるか否かにかかっている。その「質」の改善には、次の2つ領域における開発戦略が必要となる。第1に、投資・国内貯蓄のギャップと経常収支赤字を補填する外資流入が引き金となって「ブーム・アンド・バスト」が起こる体質を改善し、外的ショックを吸収できて経常収支バランスが持続可能な水準に保たれるよう、同地域経済に見合ったマクロ経済政策が必要となる。経済のファンダメンタルズに基づいた為替レートの設定、反景気循環的に働く国際収支の資本金融勘定の管理、投機的ではない生産的投資を促す資本フロー構成の改善とその安定性の確保などが重要となってくる。

第2に、知識集約型産業が生産と貿易に占める割合が上昇するとともに、内外需要が拡張傾向にある産業に向けて多様化することで、両者間に相乗効果が発生する。それによって、国内需要が輸入だけでなく国内供給によって満たされ、輸出が国際収支に圧力をかけることなく、バランスよく成長することができる。そうすることによって、長期にわたる生産性の低迷及び産業間と産業内でみられる生産性と競争力の異質性の是正、技術革新とイノベーション能力の向上により、一次産品特化や低賃金労働などの静態的な比較優位に基づく「質」の低い国際市場への参入形態が改善される。

マクロ経済の健全性と実質為替レートの安定性を維持するには、金融勘定が国内経済の吸収力に見合った速度で開放され、流入量およびその構成が当該国の生産要素賦存を補完して、外資が国内で効率的に配分されることが重要である。外資導入において投機的な短期資金の調達をできるだけ避け、外資が消費ではなく投資に向けられるように長期資本の参入を自由化することが望ましい。マクロ経済政策の有効性は、外貨の供給が豊富な時期の外貨へのアクセスのみ

に基づいて評価されるべきではない。マクロ経済の安定性を達成するために政府当局の経済運営能力が重要であるのは勿論だが、経済主体が中・長期的に持続可能な投資目標に基づく意思決定が出来るように、対民間投資に関するインセンティブを保証することが重要である（French-Davis 2015）。それには、経済のボラティリティを低減させる必要がある。

大量の外資が流入した後に対外債務危機が訪れることが近代の LAC 経済史上何度か繰り返され、その都度金融勘定規制の是非について幅広い議論が行われてきた。過去の経験を踏まえて、経済の開放政策は段階的に行われるべきであり、近年では、貿易（財とサービス）の自由化の段階が完了し国内金融市場の統合が行われて初めて外資規制を撤廃することが奨励されるようになった。これまで資本規制を非難してきた IMF も、途上国の発展初期段階では資本・金融自由化を同時に進めるべきではなく、むしろ国内資本形成と貯蓄を積極的に奨励・推進する政策を採ることが重要である、と金融勘定の自由化に懐疑的な見解を示すようになった（IMF 2012）。

次に、LAC 諸国はマクロ経済を策定するにあたり、資本流入に関しては以下の 2 点に配慮することが重要である。第 1 は、同地域への資本移動の背景にある要素を内部と外部の要因に区別し、両者の関連性を考慮しながら、それぞれの対策を練ることである。第 2 に、投機的な短期的投資と、生産部門との関連を深める FDI のような外資を区別し、外国投資家に対して適切なインセンティブを提供することである。国内経済の生産性と競争力を高めるのは長期投資であり、これらの投資を奨励することで、生産性が高い資本形成に好ましい環境を構築するとともに、投機的投資を回避できる。だが、LAC の場合、FDI 活動が一次産品価格と連動して推移する傾向が強く、これが景気周期の幅を拡大させる要因の一つとなりかねない。生産性が高く雇用創出の機会が多いセクターに外資を誘導するには、経済を中長期的に革新できる新しい開発戦略が必要であり、21 世紀に相応しい「産業政策」が必要となってくる。

新しい開発戦略と適切な規制の枠組みが検討されてはじめて民間外資を開発にフルに活用することができる。事業戦略と資金受入国の開発目標との間で均衡がとれた政策が必要であるが、そのためには、① FDI で生産能力拡大（とりわけイノベーション、中小企業の技術革新、新しい分野の開発等）が可能な分野を優先し、② 多国籍企業が率いる GVC への中小企業の参入を促進し、③ 環境にやさしい技術や近代的なインフラ構築によって現存する生産性のギャップを FDI で埋めながら、④ 高質な FDI を誘致するために制度改革を推し進めること、などが考えられる。まさに、LAC 諸国が知識集約的かつ国内での付加価値が高い生産分野の育成に向けて産業構造の多様化を図り、内発的能力（endogenous capabilities）を開発し、長期的に競争力を強化するために生産能力の開発に焦点を当てた外国資本の誘致を可能にするかどうか、が大きな課題である（ECLAC 2015b）。

LAC 地域は過去 30 年間に世界の財輸出だけでなくサービス輸出の占有率も伸ばすことは出来なかった。LAC 地域の世界サービス輸出に占めるシェアが低下しているだけでなく、特に世界で最も急速に成長する知識集約型の活動と関連する「その他のサービス」（Other services）の部門で低迷していることが懸念される。LAC のサービスの生産・輸出部門（第 3 セクター）の後進性は、輸出業績や国際競争力に直接及び間接的に影響を与える。財生産はそのプロセスで多種のサービスを必要とするが、金融、通信、プロフェッショナルサービス等の支援サービスは、完成品の最終価格の大きな部分を占めるため、場合によっては為替変動や関税・非関税障壁の削減よりも重要な国際競争力を強化する要因となりうるということが既に証明されている。GVC の促進にも、サービス業のサポーティング・インダストリーとしての役割が重視されなければならない。

OECD・WTO 貿易付加価値（Trade in Value Added：TiVA）に基づく研究によると、LAC 諸国の「後方」連関度がアジア諸国に比較して低い。ここで留意したい点は、「後方」連関が高いことは GVC の参入度が高いことを示すと同時に、

輸入される中間財が輸出総額に占める割合が高いことを示唆している場合が多く、輸出商品に含まれる国内付加価値が必ずしも高くはないことである。よって、企業の「後方」関連度が高まることは、自国の付加価値が高まることではなく、「後方」バリューチェーンへの細分化が進んでいることを示している。これはむしろ、典型的な「加工貿易型」経済によくみられる形態といえる。LAC 地域では、マキラドーラ貿易の性格が強いメキシコや中米諸国においてのみ「後方」関連が高くなっている。

LAC 諸国の「前方」関連度が相対的に高いのは、鉱物や金属、エネルギーなどの一次産品が域外諸国で工業品の中間財として使われていることに由来する。従って「前方」関連度は LAC 諸国内で生まれた付加価値の指標に過ぎない。一次産品輸出に特化するチリ、コロンビア、ペルーでは「前方」関連が進んでいる。LAC では、「前方」関連はコモディティ関連産業に集中しているのが特徴的である。LAC 諸国の「前方」関連度が高いことは、経済開発を誘発すると通常考えられがちな知識集約的な産業への参加度が高まっていることを必ずしも意味するものではない。

また、国内付加価値が財輸出総額に占める割合を産業別（一次産業、二次産業、サービス産業）に分けてみると、アジア、LAC を問わず、サービス業から生じる国内付加価値が財輸出総額に占める割合が高いことが分かる。メキシコにおいても国内サービスで付く付加価値の比率が高いのは、製造業品貿易においても貿易関連サービス業が重要であることと関係している。一次産品分野だけから生じる国内付加価値の拡大には限界があるが、その加工度を高めることで、製造業分野での付加価値を高めることができる。また、天然資源輸出に必要なサービス業やインフラを整備することで、一次産品関連の付加価値が高まる。アジアにみられるような製造業を軸に開発が進むバリューチェーンを模索するだけでなく、サービス業の国内付加価値を高めながら、一次産品部門の高度化を図るといった LAC 独自の開発戦略が LAC 諸国にとって適切なのかもし

れない。

LAC 経済全体の生産性の向上に向けて、製造業、サービス業、天然資源関連の各部門で、「内発的發展」型のイノベーションと技術力の開発に取り組むことが急務である。天然資源部門が経済全般の牽引力となるように、「前方」と「後方」連関を強化し、製造業やサービス業での中小企業の参加を促すことが必須となる。天然資源に依存する比較優位は、国際経済参入パターンの「質」を向上させる際に必ずしも障害となるわけではなく、政策によっては、地域諸国の開発戦略を補完する重要な役割を果たすことができる。世界市場が産業集積とバリューチェーンの興隆により生産工程がさらに細分化されてきており、生命科学や認知科学等の分野での技術革新を天然資源開発プロセスに導入することで、LAC 諸国は一次産品輸出による付加価値の拡大に努力すべきである。一次産品輸出で付加価値をつけることは可能であり、貿易関連サービス（金融サービス、輸送、その他のインフラ）を促進し、第三次産業での付加価値を高めることで、国際競争力が強化される。また、国際競争力は、国レベルで決まるのではなく、近隣国の競争力にも影響される。地域統合と開発の両者に相関性を持たせることが重要である。国だけでなく、地域レベルの包括的競争力（systemic competitiveness）を促すのが賢明である。自国の生産能力を高めるには、域内協力の体制を強化することが不可欠であることを LAC 諸国は理解すべきだ。マクロ経済の安定性、財政政策、対外貿易、対外直接投資、国境を超えるバリューチェーンの構築などの分野においても、一貫性のある協力政策が地域レベルで導入されなければならない。

それと同時に、「産業間貿易」体系から脱皮し、GVC へ参入し、小規模経済国が独自のハイテク製品や専門サービス部門のニッチ分野に特化することによって「産業内貿易」体系へと変革することが重要である。企業の国際化を図るには、総括的アプローチとその目的達成のための諸政策に相乗効果を持たせることが必要であるが、その政策路線は、熟練労働者や人的資源の育成、産業

集積の形成、財およびサービス生産に携わる中小企業の技術の高度化、特定の生産部門・活動を促進するための技術革新・移転の奨励、技術・知識集約的な FDI の誘致など、国際競争力の強化を図る幾つかの政策領域間で総合性を持たせることが必須である。このような手段により、世界市場でシェアを拡大し、確保した競争力を維持するために必要な技術革新の余勢も達成できると考えられる。したがって中長期の「開発戦略」が必要となるが、それは政府機関・省庁と民間との協調で作り上げられるべきであり、それが政権が交代しても維持されることが重要である。

最後に、LAC 諸国は国際市場参入の「質」の課題にまだ対処できていないのが現状である。したがって、同地域の国々は具体的に次のような問題点の解決策を緊急に見出す必要がある。第 1 に、貿易関連部門において付加価値を創出するためには、財とサービス貿易において、知識コンテンツを誘導し、貿易部門と経済全体の生産連携性（「前方」と「後方」連関）を強化することが重要である。しかし、GVC に参入し、「前方」と「後方」連関度を高めることは、国際経済への参入の「質」を必ずしも向上するものではなく、国内付加価値の高度化に直結するものでもないことを忘れてはいけない。第 2 に、LAC 系企業が GVC に積極的に参入できるよう図るには、製造業部門だけでなく、サポーティング・インダストリーとしてのサービス業の競争力強化、さらに、貿易円滑化措置（特に LAC 域内での貿易関連インフラの拡充）が必要となってくる。そのためにも、21 世紀に見合った「開発戦略」と地域統合の構想が必要となってくるのである。

参考文献：Bibliography

Aravena, Claudio y André Hofman (2014), “Crecimiento económico y productividad en América Latina: Una perspectiva por industria, según la base de datos LA-KLEMS”, *Serie de Macroeconomía del Desarrollo*, No.152, CEPAL, Santiago de Chile, agosto.

- Aravena, Claudio, Luis Eduardo Escobar y André Hofman (2015), “Fuentes del crecimiento económico y la productividad de América Latina y el Caribe 1990-2013”, *Serie de Macroeconomía del Desarrollo*, No.164, CEPAL, Santiago de Chile, junio.
- Aravena, Claudio, Marc Badia-Miró, André A. Hofman, Christian Hurtado and José Jofré Gonzalez (2010), “Growth, Productivity, and Information and Communications Technologies in Latin America 1950-2005”, in M. Cimoli, A. Hofman and N. Mulder eds., *Innovation and Economic Development: The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America*, ECLAC, Santiago, Chile, Edward Elgar Publishing.
- Baldwin, Richard (2011), “Trade and Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters”, *NBER Working Paper* No.17716, December.
- Bértola, Luis and Jose Antonio Ocampo (2012), *The Economic Development of Latin America since Independence*, First Edition, Oxford University Press.
- Cordero, J.A., and E. Paus (2008), “Foreign investment and economic development in Costa Rica: unrealized potential”, *Discussion Paper*, No.13, Working Group on Development and Environment in the Americas.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2018a), *Exploring new forms of cooperation between China and Latin America and the Caribbean* (LC/TS.2018/6), presented at the Second Ministerial Meeting of the Forum of China and the Community of Latin American and Caribbean States (CELAC), held in Santiago on 22 January 2018, Santiago de Chile.
- (2018b), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018*, Documento informativo, (S.18-00412), Santiago de Chile.
- (2016a), *Latin America and the Caribbean in the World Economy 2016: The region amid the tensions of globalization*, Briefing Paper (S.16-00895), November, Santiago, Chile.
- (2016b), *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2016*, Briefing Paper

- (S.16-00414), May, Santiago, Chile.
- (2016c), *Horizontes 2030: La igualdad en el centro del desarrollo sostenible*, presentado en el Trigésimo-sexto período de sesiones de la CEPAL, Ciudad de México, 23 a 27 de mayo de 2016.
- (2015a), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2015. La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas* (LC/G.2650-P), Santiago de Chile.
- (2015b), *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2015* (LC/L.3961), Santiago de Chile.
- (2015c), *Financing development in Latin America and the Caribbean: A strategic analysis from a middle-income country perspective*, (LC/L.3968), March, Santiago, Chile.
- (2014), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2014. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante* (LC/G.2625-P), Santiago de Chile.
- (2012), *Structural Change for Equality: An Integrated Approach to Development* (LC/G.2524 (SES.34/3)), Santiago, Chile.
- (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago de Chile.
- (2002), *Growth with Stability. Financing for Development in the New International Context*, Santiago, Chile.
- (2001), *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años noventa*, Alfamonega, Colombia.
- (1992) *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, (LC/G1701), English version, *Social Equity and Changing Production Patterns: an Integrated Approach* (LC/G 1701), Santiago, Chile
- (1990) *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América*

- Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G. 1601), English version, *Changing Production Patterns with Social Equity: The prime task of Latin American and the Caribbean development in the 1990s*, (LC/G.1601), Santiago, Chile.
- Erten, B. y J.A. Ocampo (2013), “Super cycles of commodity prices since the mid-nineteenth century”, *World Development*, vol.44, abril.
- Ffrench-Davis, Ricardo (2015), “Neoestructuralismo y macroeconomía para el desarrollo”, en Alicia Bárcena y Antonio Prado eds., *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, Libro de la CEPAL, No.312, ECLAC and International Development Research Centre of Canada (IDRC), Santiago de Chile, abril.
- (2010), “Macroeconomía para el desarrollo: desde el financierismo al productivismo”, *Revista CEPAL*, No.102 (LC/G.2468-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (1998), *América Latina y el Caribe: Políticas para mejorar la inserción en la economía mundial*, segunda edición, CEPAL y Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.
- Flores, Sáenz, Juan Jose (2014), “Services Multinationals in Costa Rica’s free trade zone and their linkages to local suppliers”, in René A. Fernandez, et. al.eds., *Latin America’s Emergence in Global Services*, ECLAC, March.
- Frenkel, Robert y Martin Rapetti (2011), “Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década?” *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, No.116, CEPAL, Santiago de Chile.
- Freund, Caroline (2017), “Streamlining Rules of Origin in NAFTA”, *Policy Brief* 17-25, Peterson Institute for International Economics (PIIE), Washington D. C., USA, June.
- Gómez, Sabatini, Juan Carlos, Juan Pablo Jiménez y Dalmiro Morán (2015), “El impacto fiscal de la explotación de los recursos naturales no renovables en los países de América Latina y el Caribe”, Documento de Proyecto (LC/W658), CEPAL, Santiago de Chile.

- Hausmann, R. (2011), “Structural Transformation and Economic Growth in Latin America” in J. A. Ocampo and J. Ros eds., *The Oxford handbook of Latin American Economics*, Oxford University Press.
- IMF (International Monetary Fund) (2012), *The Liberalization and Management of capital flows: An Institutional View*, Washington, D.C., November.
- Izquierdo, Alejandro, Randall Romero and Ernesto Talvi (2008), “Booms and Busts in Latin America: The Role of External Factors”, *IDB Research Department Working Paper* No.631. Inter-American Development Bank and Centro de Estudio de Realidad Económica y Social, February.
- Justo, Orlando and Juan E. Santarcángelo (2016), “The Global Crisis: Causes and Main Theoretical Explanations”, in Juan E. Santarcángelo, Orlando Justo, and Paul Cooney (eds.), *Latin America after the Financial Crisis: Economic Ramifications from Heterodox Perspectives*, Palgrave.
- Kuwayama, Mikio (2019), “Pacific Alliance: A Latin American Version of Open Regionalism in Practice”, *RIEB Discussion Paper Series* (DP-2019-02), March 2019.
- (2009), “Quality of Latin American and Caribbean Industrialization and Integration in the Global Economy”, *Serie Comercio Internacional*, No.92, (LC/L.3107P), International Trade and Integration Division, ECLAC, September. Santiago, Chile.
- Kuwayama, Mikio y José E. Durán (2003), “La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial”, *Serie Comercio Internacional*, No.26, (LC/L.1897-P), International Trade and Integration Division, CEPAL, Santiago de Chile.
- Machinea, José Luis y Celicia Vera (2007), “Inserción internacional y políticas de desarrollo productivo”, en José Luis Machinea y Narcís Serra eds., *Visiones del Desarrollo en America Latina*, CEPAL y Fundación CIDOB, Santiago de Chile.
- Manuelito, Sandra y Luis Felipe Jiménez (2014), “La inversión y el ahorro en América Latina: nuevos rasgos estilizados, requerimientos para el crecimiento y elementos de una

- estrategia para fortalecer su financiamiento”, *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, No.129, CEPAL, Santiago de Chile, Octubre.
- Mayer, Jörg (2004), “Industrialization in Developing Countries: Some Evidence from a New Economic Geography Perspective”, *UNCTAD Discussion Papers* No.174, UNCTAD, Geneva, August.
- Murakami, Yoshimichi and Rene A. Hernancez (2016), “Revealing the spillover effects of foreign direct investment on offshore services in Costa Rica”, in René Hernancez et al. eds., *Innovation and internationalization of Latin American services*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Ocampo, José Antonio (2015), “América Latina frente a la turbulencia económica mundial”, en Alicia Bárcena y Antonio Prado eds., *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI, Libro de la CEPAL*, No.312, ECLAC and International Development Research Centre of Canada (IDRC), Santiago de Chile, abril.
- (2013), “Balance of Payments Dominance: Its Implications for Macroeconomic Policy”, Paper prepared for the Conference on “Development in Crisis: Changing the Rules in the Global World”, held at Mount Holyoke College, March 2-3.
- (2011), “Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva”, *Revista CEPAL*, No.104 (LC/G.2498-P/E), Santiago de Chile.
- Ocampo, José Antonio y M.A Parra, (2010), “The Terms of Trade of the Twentieth Century”, *CEPAL Review*, 79, ECLAC, Santiago, Chile.
- OECD (Organization of Economic Cooperation and Development) (2018), “The changing nature of international production : Insights from Trade in Value Added and related indicators”, TiVA indicators 2018 Update.
- Orozco, Manuel (2019), “Fact sheet: Family Remittances to Latin America and the Caribbean in 2018”, Inter-American Dialogue, Washinton D.C.

- Orozco, Manuel, Laura Porras and Julia Yansura (2015), “Trends in Remittances to Latin America and the Caribbean in 2014”, Inter-American Dialogue, Washington D.C. USA, February.
- Palma, J. G. (2011), “Why Has Productivity Growth Stagnated in Latin America Since the Neo-Liberal Reforms?”, in J.A. Ocampo and J. Ros eds., *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, New York, Oxford University Press.
- (2009), “Flying Geese and Waddling Ducks: The Different Capabilities of East Asia and Latin America to ‘Demand Adapt’ and ‘Supply Upgrade’ Their Export Productive Capacity”, in J. E. Stiglitz, M. Cimoli, and G. Dosi eds., *Industrial Policy in Developing Countries*, New York, Oxford University Press.
- Paus, E., and K. Gallagher (2008), “Missing Links: Foreign Development and Industrial Development in Costa Rica and Mexico”, *Studies in Comparative International Development*, Vol.43, No.1, Springer.
- Pérez, Caldentey, Esteban (2015), “Una coyuntura propicia para reflexionar sobre los espacios para el debate y el diálogo entre el (neo) estructuralismo y las corrientes heterodoxas”, en Alicia Bárcena y Antonio Prado eds., *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI, Libro de la CEPAL*, No.312, ECLAC and International Development Research Centre of Canada (IDRC), Santiago de Chile, abril.
- Rodriguez, Francisco and Dani Rodrik (2001), “Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence”, Ben S. Bernanke and Kenneth Rogoff, eds., *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Volume 15, MIT Press.
- Rosales, Osvaldo and Mikio Kuwayama (2012), *China and Latin America and the Caribbean: Building a strategic economic and trade relationship, Libros de la CEPAL*, No.114, ECLAC, Santiago de Chile.
- Titelman, Daniel y Esteban Pérez Caldentey (2015), “Macroeconomía para el desarrollo en

- América Latina y el Caribe: nuevas consideraciones sobre las políticas anticíclicas”, en Alicia Bárcena y Antonio Prado eds., *Neoestructuralismo y corrientes heterodoxas en América Latina y el Caribe a inicios del siglo XXI*, Libro de la CEPAL, No.312, ECLAC and International Development Research Centre of Canada (IDRC), Santiago de Chile, abril.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2006), *Trade and Development Report 2006*, Geneva.
- (2004), “Economic Development and Capital Accumulation: Recent Experience and Policy Implications”, Background paper prepared by the Division on Globalization and Development Strategies, for the Eleventh Session of UNCTAD, Sao Paulo, 13-18 June 2004.
- USITC (2013), *Role of Services In Manufacturing*, NO. 4440, Washington D.C., December 30.
- US Science Board (2018, 2016, 2014, 2008, 2006), *Science and Engineering Indicators* National Science Foundation, Arlington, VA.
- World Bank (2019), *World Development Report 2020, Global Value Chains: Trading for Development*, January 11, Washington D.C.
- Villarreal, M. Angeles and Ian F. Fergusson (2017), *The North American Free Trade Agreement (NAFTA)*, US Congressional Research Service (7-5700), May 24.
- Viscidi, Lisa and Jason Fargo (2015), “Local Conflicts and Natural Resources: A Balancing Act for Latin American Governments”, Inter-American Dialogue, Washington D.C. May 2015.
- Wriston, Walter (2016), “Financing Current Account Deficits”, in Javier A. Reyes and W. Charles Sawyer eds. *Latin American Economic Development*, Second Edition, Routledge.
- 桑山幹夫（2018）「ラテンアメリカ経済は何故長期にわたり停滞するのか？：新構造主義学派の见解を軸として」RIEB Discussion Paper Series (DP2018-J02)、2月。

— (2017) 「ラテンアメリカの国際経済への参入の「質」を考える：新構造主義派の見地から」 RIEB Discussion Paper Series (DP2017-J11)、8月。

内閣府 (2016) 『平成28年度 年次経済財政報告年次経済財政報告書』(第三章)、平成28年8月。

経済経営研究（既刊）目次

第 68 号 2019 年 3 月刊行

NAFTA 再交渉の経緯と日本企業の直接投資への影響

.....浜口 伸明

中小企業から見た中小企業に対する各種支援の取り組みの
現状と課題

－「中小企業に対する金融経営支援に関する調査」の概要報告－

.....家森 信善
海野 晋悟

インドのバイオ医薬品企業の経営戦略

－Biocon の事例研究を中心に－

.....上池 あつ子

神戸大学
経済経営研究所
所長 濱口 伸明

所属教員	研究分野
グローバル経済研究部門 教授 趙 来勲 教授 濱口 伸明 教授 佐藤 隆広 教授 瀧 俊毅 准教授 岩佐 和道 助教 村上 善道	国際経済 経済統合 エマージングマーケット 経済開発戦略 国際経済 経済統合
企業競争力研究部門 教授 下村 研一 教授 伊藤 宗彦 教授 Ralf BEBENROTH 教授 西谷 公孝 特命教授 小島 健司 准教授 松本 陽一 准教授 松尾 美和 准教授 江夏 幾多郎 准教授 後藤 将史 助教 陳 金輝	産業組織 イノベーションマネジメント コーポレートガバナンス 国際経営 コーポレートガバナンス イノベーションマネジメント 産業組織 人的資源管理 経営組織 イノベーションマネジメント
企業情報研究部門 教授 榎本 正博 准教授 藤村 聡 講師 藤山 敬史 講師 加藤 諒 特命講師 小代 薫	会計情報分析 企業史料分析 会計情報分析 マーケティング 建築・都市史
グローバル金融研究部門 教授 上東 貴志 教授 北野 重人 教授 家森 信善 教授 神谷 和也 教授 Charles Yuji HORIOKA 特命教授 西村 和雄 准教授 高槻 泰郎 准教授 柴本 昌彦 講師 榎本 大悟 特命講師 幸若 完壮	マクロ政策分析 国際金融政策 ミクロ政策分析 ミクロ政策分析 ミクロ政策分析 マクロ政策分析 マクロ政策分析 ミクロ政策分析 国際金融政策 マクロ政策分析 マクロ政策分析
附属企業資料総合センター 教授 伊藤 宗彦 教授 瀧 俊毅	
共同研究推進室 教授 北野 重人	
外国人研究員 Scott Arthur WILBUR MinHwan LEE Xiangdong QIN Keunkwan RYU Yongjin WANG	

執筆者紹介（執筆順）

- 浜口 伸明……………教 授 グローバル経済研究部門
Ph.D.（地域科学）ペンシルバニア大学
- 佐藤 隆広……………教 授 グローバル経済研究部門
博士（経済学）大阪市立大学
- 家森 信善……………教 授 グローバル金融研究部門
博士（経済学）名古屋大学
- 上山 仁恵……………准教授 名古屋学院大学経済学部
博士（経済学）名古屋市立大学
- 柳原 光芳……………教 授 名古屋大学大学院経済学研究科
博士（経済学）大阪大学
- 上池あつ子……………学術研究員 グローバル経済研究部門
博士（経済学）大阪市立大学
- 絵所 秀紀……………リサーチフェロー グローバル経済研究部門／
名誉教授 法政大学経済学部
経済学博士 法政大学
- 桑山 幹夫……………リサーチフェロー グローバル経済研究部門／
一般社団法人ラテンアメリカ協会 常務理事
Ph.D.（経済学）トロント大学

令和2年3月19日 印刷
令和2年3月31日 発行

経済経営研究 年報 69

編集兼	神戸市灘区六甲台町
発行者	神戸大学経済経営研究所
印刷所	大阪市西区西本町1丁目3番10号 前田印刷株式会社

Annals of Economics and Business

Vol. 69

2019

CONTENTS

- On the Evaluation of Social Science and Humanities Research
..... Nobuaki Hamaguchi
- Workers in the Auto Industry in India: A Fresh Look at India's Periodic Labour Force
Survey Takahiro Sato
- Current Situation and Issues of Financial and Securities Education at High Schools in
Japan: Based on Survey Results for High School Teachers
..... Nobuyoshi Yamori, Hitoe Ueyama and Mitsuyoshi Yanagihara
- Types of Open Innovation in the Indian Pharmaceutical Companies
..... Atsuko Kamiike
- (Book Review) Atsuko Kamiike, History of Imitation and Innovation of the Indian
Pharmaceutical Industry---Global Value Chain Strategy of the Late-comer---
..... Hideki Esho
- Assessment of the Quality of Latin America's Participation in the International Economy:
From a Neostructuralist Perspective Mikio Kuwayama



Research Institute for
Economics and Business Administration
Kobe University