

本論文は

世界経済評論 2019年 1/2月号

(2019年 1月発行)

掲載の記事です



世界経済評論

定期購読のご案内

年間購読料

1,320円×6冊=7,920円

6,600円

税込

17%

送料無料
OFF

富士山マガジンサービス限定特典

※通巻682号以降

定期購読
期間中

デジタル版バックナンバー読み放題!!



世界経済評論 定期購読



☎0120-223-223

[24時間・年中無休]

お支払い方法

Webでお申込みの場合はクレジットカード・銀行振込・コンビニ払いからお選びいただけます。
お電話でお申込みの場合は銀行振込・コンビニ払いのみとなります。

Fujisan.co.jp
雑誌のオンライン書店

グローバルスタンダードの最前線

：新たな時代の国際標準と日本企業が取るべき対応

経済産業省産業技術環境局 国際電気標準課課長（執筆時） 森田 健太郎

もりた けんたろう 1969年生まれ。京都大学工学部卒業，同大学院工学研究科修了，英 City University Cass Business School (MBA)。1993年通産省入省，経済産業省原子力安全・保安院国際室長，JOGMEC ロンドン事務所次長，経済産業省資源エネルギー庁燃料政策企画室長等を経て，2016年より現職。

グローバルスタンダードつまり国際標準の世界は，今，マーケット獲得のツールからマーケット創出のツールへと大きく変容している。国際標準は接続性，互換性，評価を提供するので，異業種横断型のビジネスモデルを実現するうえで不可欠となっているからだ。国際標準活動への参画はビジネスリスクを低減する効果もある。一帯一路で国際標準を明確に位置付ける中国だが，ルールの世界に巻き込むことができれば過度に恐れる必要はない。むしろ今後は GAF A などの巨大企業群と今までルールを支配してきた国家群とのせめぎ合いの構図になるだろう。

I グローバルスタンダードにより 新たなマーケットを創出

グローバルスタンダードつまり国際標準の世界は，今，マーケット獲得のツールからマーケット創出のツールへと大きく変容しています。

これまでは，日本の企業が有する強みや先端技術を国際標準化することによって，世界のマーケットを取っていくことが主眼でした。もちろん今でも，例えば超電導など数多くの先端技術分野では，引き続きそのような活動が重要です。しかし現在は，技術の優位性で既存マーケットを取り合うだけでなく，異業種の技術が国際標準の場であらうことにより新規マーケッ

トを共に作っていく時代が到来しているのです。

標準によって既存のマーケットをより多く獲得するという従来型の手法は存続しながら，異業種の出会いによって今までなかった市場が広がっていく，つまり獲得と拡大の両方の意味を兼ね備えたハイブリッド型の標準戦略が主流になりつつあります。例えばスマートエネルギーは発電設備から需要家まで多くの関係者がグリッドでつながる世界であり，電力，自動車，電気・電子，情報，サービスまで異業種が関係しますが，国際標準の場がまさに異業種参画のプラットフォームとなっています。

私は経済産業省の国際電気標準課長（平成30年7月12日現在）として，IEC（International Electrotechnical Commission = 国際電気標

準会議)を担当しています。ほぼ毎月のペースで国際会議の最前線に参加していますが、このような異業種横断型の国際標準活動は、将来の巨大なマーケット創出・獲得を左右するだけに、それらの国際幹事ポスト、国際議長ポストの獲得競争は従来になく熾烈を極めています。

IECは1906年に設立され、今年で112年目を迎える歴史ある国際機関です。“電気”が前提となるため、電化が進んだ国すなわち先進国が主導するコミュニティであると言えます。日本は設立時からのメンバーであり、先人たちの優れた電気技術の知見を基に貢献してきました。具体的な規格開発を議論するTC(Technical Committee=技術委員会)は現在124まで設立されています。設置された順に番号が振られるのですが、最も古いのはTC1(用語の定義)であり、最も新しいのはTC124(ウェアラブルテクノロジー)となっています。

さて大きな傾向として、1900年代にできた1桁台~2桁台のTCでは個別製品・個別技術を対象としているのに対し、2000年代にできた3桁台のTCではシステム活動を対象としています。システム活動とは、個々の製品・技術だけでは期待される価値をもたらさないが、それらが相互に連動して作用することによって期待される価値を生じるものです。つまり2000年代は個別製品・個別技術に閉じない活動にも対象を拡げて来たと言えます。

さらに近年はTCだけではなくSyC(Systems Committee=システム委員会)という、異業種横断の活動に真正面から取り組む動きが活発化しています。IECではこれまでに4つのSyCが設置されています。AAL(アクティブ・アシステッド・リビング)といって高齢者や障害者のニーズに応える技術を対象とし

たもの、LVDC(低電圧直流給電)と言って主にアフリカや南米など電化が進んでいない地域で直流の分散型電源を導入するもの、それからスマートエネルギー、スマートシティです。さらに今年、5つ目のSyCとして、スマートマニファクチャリングが加わるのが確実視されています。

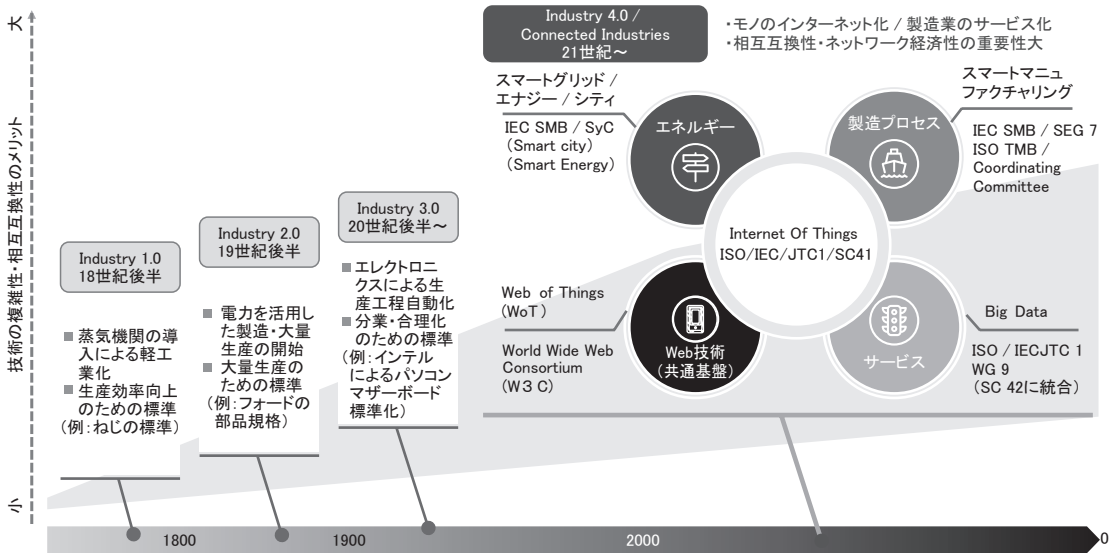
一般論として、新たなビジネスモデルを実現するためには新たな標準が必要になります。従来は魅力ある個別製品、画期的な個別技術を上梓するというビジネスモデルが主流であったため、標準と言っても社内標準、業界標準で十分でした。しかし新たなビジネスモデルが異業種横断になるほど、社内標準、業界標準では限界があり、国内標準、さらにはグローバル展開する企業であれば国際標準が不可欠になります。逆に言うと、最近のTC、SyCの新設の背後には、巨大な異業種連携のビジネスチャンスが控えていると見ることができます。IECにおける近年のTC、SyCが異業種横断のシステム活動、スマート活動に広がっている現象は、世界的なビジネスモデルの変容を反映していると言えるでしょう。

II 接続性、互換性、評価で マーケットが拡大

さてシステム活動、スマート活動でマーケットが拡大するとは、企業の視点からはどう捉えるべきでしょうか。

“技術だけでは勝てない時代”と言われるように、いかに優れた技術であっても、今やそれだけでは市場が歓迎してくれるわけではありません。そこで“エコシステム”“コト消費”などと言われるビジネス形態が出現し、伝統的な日本企

図 様々なつながりによる新たな付加価値を創出する“Connected Industries”を実現する上で、あらゆるモノやサービスをつなぐための国際標準化が極めて重要になっている。



業においても“エコソリューション”や“コネクティッド”を冠した新たな部署を編成しています。

私自身は国際畑に比較的長く携わってきましたが、総じて言うと日本企業の技術力は今でも高いと感じます。かつこれらの優位な技術は、ビジネスモデルが変容しても引き続き優位であり続けると見ています。日本企業の技術基盤は概して優れているので、公正に競争すればそれなりのシェアは取れるでしょう。重要なのは、実力相応にマーケットが獲得できる環境を整えることです。優位な技術を持つ日本企業がマーケットにアクセスできる環境を整えることです。それこそがシステム活動、スマート活動の真意であり、現在、世耕経済産業大臣の強いイニシアティブの下で進められているコネクテッド・インダストリー構想の一端を支えるものです。

少し具体的に見ていきますと、システム分

野、スマート分野における国際標準化活動は、接続性、互換性、評価の3つの観点の主眼となります。

1. 接続性

先ず初めに接続性です。今や株式時価総額で世界上位に君臨するGAF(A)（Google, Amazon, Facebook, Apple）こそ、まさにこの接続性=コネクティビティで市場を制しているわけです。IECの世界でも、例えばスマートエネルギーでは、従来は大型の発電所から需要家まで一方的に電力を供給するだけでしたが、今や小型の発電所、再生可能エネルギー、燃料電池からも電力供給が可能となり、さらには需要家が逆に電力を売ることが可能になり、需給の全体最適化が可能となり、取引市場にもつながるなど、コネクティビティによる新規市場は急速に拡大しています。電力網が国内で閉じている日本ですら新規市場が拡大している訳ですか

ら、電力網が隣国とも繋がる大陸、さらには未電化の途上国では巨大な潜在市場があると言えます。このような巨大な潜在市場を具体化するためには、異業種同士の接続を可能とすることが前提となります。そのため IEC SyC スマートエネルギーでの国際標準化活動が大きな役割を果たしているのです。

2. 互換性

次いで互換性です。企業は通常、小規模な事業からスタートして、マーケットや顧客の拡張とともに規模を拡大するのがセオリーです。しかし事業拡張に当たり、当初に導入した機械の後継機をずっと使わざるを得ない、納入先企業と半永久的に付き合わざるを得ない、となると事業拡大の制約になってしまいます。むしろ企業活動の拡大に伴い設備、工場、物流網が拡張することをはじめから考慮して、予め国際標準により互換性を担保しておくことが重要です。鉱山を例にとると、掘り初めてから徐々にラインを大きくする際、一社の機器を単独で納入すると更新や拡張の際に高値で購入せざるを得なくなります。そこであらかじめ互換性を担保しておけば、採掘の規模が大きくなるにつれ、企業に有利な条件を提示した新たな納入先企業に変更する、といった柔軟な対応が可能となります。これは途上国の工業化にも当てはまります。将来、大きな経済成長が見込まれる途上国において、工場で用いられる設備、機器、情報流通形式を統一しておけば、経済成長のスピードに併せて設備を大型化していくことができます。まさに IEC で設置が確実視されている SyC スマートマニュファクチャリングが目指しているところ です。

3. 評価

最後に評価です。評価は、認証あるいは適合性評価とも表現されます。一般的に基準と評価(=認証)はパッケージで論じられますが、単純で肉眼で即断できるような場合には評価はそれほど重要ではありません。例えば電源プラグが突合するかどうかは“百聞は一見に如かず”です。逆に一目して目に見えないもの、その場ではすぐに評価できないものは評価がより重要となります。例えば抗菌加工製品は実際に菌が見えるわけではないので、品質基準のみならず評価方法を確立することで品質証明に価値が生じます。システムの規模が大きく多様な場合も同様です。つながったときにどういう挙動を示すのか、長期的な耐久性はあるか、総合的な安全性は大丈夫かなど、個別の製品・技術としては問題なくても全体システムとして最適かどうか即断するのは困難です。そのため国際標準を設定だけでなく認証の役割が欠かせません。認証ビジネスという視点で見れば、今後はシステム分野、スマート分野でのビジネスチャンスが大きく広がっていると見ることもできます。

このように、システム活動、スマート活動では、接続性、互換性、評価の各点がより重要になっているのです。

例えばスマートシティという新たなビジネス形態は、成長著しいアジア各国において導入が進んでいますが、さらに発展を期する都市では接続性、互換性、評価方法をあらかじめ念頭に置いて準備しておくことが肝要です。都市の規模や仕様が変わった時に柔軟な対応が可能となるからです。逆に企業から見れば、接続性、互換性のルールに予め参画しておけば、いずれ既存インフラをリプレイスするときに接続性や互

換性を持った商品で参入するチャンスが常に存在するわけです。概してインフラは規模が大きいのので、参入時には認証が求められることが多く、初めから認証ルールに参画しておけばリリース時に自社の製品やサービスを適正に評価してもらえ、確率も高くなります。

単純な技術力の優劣では勝ち抜けない多くのケースにおいて、接続性、互換性、認証に取り組まなければ、引き続き新興国に対する旧宗主国の影響力の後塵を押し続けざるを得ないでしょう。逆に基準・認証にしっかり取り組んでいけば、日本企業の技術は概して未だに優位にあるので、マーケットにおける当座の勝ち負けはあったとしても、長期的には日本企業が相対的にマーケットを増やす方向に動くと見ています。

Ⅲ 標準にはビジネスリスクを低減する効果

日本企業の中には、すでにこのようなビジネスチャンスに明確に狙いを定めて取り組んでいる企業もあります。他方で業績好調な日本企業であるほど、既存の技術・製品で十分収益が上がっているため、リスクを取ってまで新しいマーケットを取りに行くインセンティブが弱いのではないのでしょうか。しかしグローバルに活動する企業は概してもっと野心的です。理想を言えば、収益基盤がしっかりしている時にこそ、リスクを取って将来の収益源に挑戦すべきでしょう。

これだけではベンチャー政策のようにも聞こえるかもしれませんが、ベンチャーがもつぱらハイリスク・ハイリターンであるのに対し、実は標準にはビジネスリスクを低減する効果があ

ります。最近、国際標準の世界に新たに参入してきている企業の経営陣には、リスクを下げながらの異業種参入、いわばローリスク・ハイリターンを志向する戦略性を感じられます。

標準がリスクを下げるとはどういう意味でしょうか。戦後の一定期間、日本企業の技術基盤が圧倒的優位にあった時代は、良い製品、良い技術を上梓できれば世界的なマーケットを獲得できることが予見できました。技術の優位性がリスクを下げていた、と言えます。技術の優位を保つためには社内標準で十分であり、社外に出て国内標準さらには国際標準に参画するインセンティブは働きませんでした。

しかし80年代から90年代にかけて、経済活動が本格的にグローバル化し、日本企業が独り勝ちというケースが相対的に少なくなり、寡占的な付加価値も生じにくくなり、技術だけでは優位に立てないという認識が芽生え始めました。

2000年代に入り、“技術だけでは勝てない時代”を直視したうえで、将来のビジネスモデルはこうなるだろうとの想定に立ってあらかじめ海外企業と連携していく、民間ベースのコンソーシアム標準の形態を取るケースが多くなりました。社内標準だけで事足りていた時代から、マーケットが出現することを見越した上で、最初から国際コンソーシアムに参入し、コンソーシアム内の接続性や互換性をコンソーシアム標準で統一するというアプローチが一般化してきたのです。

さらに近年は、都市インフラやエネルギー、高齢者・消費者へのシステム的な対応などへと潜在市場が巨大化しています。しかし国内外の法的義務を満足するかどうか、さらにはそもそも担保する法律があるかどうか、ビジネスモ

デルを最終段階で具体化する際のボトルネックとして顕在化しています。途中までは民間の国際コンソーシアム標準を志向していても、最終段階で国の認証が得られずに輸出入に支障が生じたり、許認可が得られずマーケットを取れない可能性が高くなります。そこで初めから IEC や ISO と言ったデジュール標準の世界に参入することにより、WTO / TBT 協定上の問題が生じないだけでなく、各国の規制体系にも予め整合的なビジネスモデルを構築しようという動きが広がっています。事業規模が大きいほど、また事業展開がグローバルなほど、そして異業種横断であるほど、初めから IEC や ISO と言った国際標準活動に参画していくことがビジネスリスクを下げることになるのです。

国際標準活動に参画しても最終的にマーケットが取れないリスクがあるのではないかと、という疑問もあるかもしれません。しかしシステム活動、スマート活動においては、技術の優劣によるマーケットの獲得合戦は見られません。それは潜在市場が十分巨大で急速に拡大していくので、パイの拡大がパイの取り合いを凌駕していると捉えることができます。

これらを“ルール形成戦略”と表現する場合もあり、基準と認証の関係を法律と許認可の関係とみなして“ソフトロー”と見ることもできます。国が作った基準の枠内で企業が事業展開していた時代から、ビジネスモデルを提案する企業が将来のルールを形作っていく時代に入ったと言って良いでしょう。

IV 標準政策に地殻変動

：今こそユーザー主導の標準政策に！

さて国際標準の世界が大いに変容しているこ

とを見てきましたが、私個人としては、実はその底流において大きな地殻変動が起こっていると捉えています。国際標準活動のプレーヤーの変化です。

私が担当する IEC は International Electrotechnical Commission であり、国際電気標準会議と和訳されています。ただし英語表記に technical が含まれている通り、技術の標準を作成することを主目的としています。古くは電流・電圧の基準を統一し、戦後は電気製品の基準を統一し、近年では電子機器・情報媒体の基準を統一してきました。基準を統一する際には技術的知見が大前提になりますので、規格作りにおいても技術者が主たるプレーヤーでした。ケルビン卿やトーマス・エジソンなど教科書に出てくるような人名も見受けられます。技術的知見の浅深が最後の勝敗を分けるため、各社・各国とも第一人者あるいは傑出して有望な人材を IEC の会議に送り込んできました。

しかし昨今のシステム活動、スマート活動は、実は技術者が主導している訳ではありません。IEC において直近 3 年間にできた TC, SyC の多くは、技術を有しない企業が主導しています。例えば TC123 (電力アセットマネジメント), SyC スマートエネルギーは主要国の電力会社が主導していますが、電力会社が IEC が伝統的に重視してきた技術を有している訳ではありません。私個人は、電力会社は IEC 技術のユーザーであると捉えています。

元来、標準はユーザーのためのものでした。例えば西欧列強が戦争を繰り返していた 20 世紀、欧州は熟練工の卓越した技術により優れた銃火器を製造することができました。米国は技術に劣っていましたが、銃火器の部品を標準化することにより、最低水準の銃火器を大量に製

造することに成功しました。標準の世界を①ユーザー、②優位な技術者、③劣位な技術者に分類して考えましょう。銃火器の標準化で最も得をしたのは誰でしょうか？ ユーザーたる米軍でしょう。次に得をしたのは劣位な技術しかなかった米国内の武器メーカー、損をしたのは技術優位が帳消しにされてしまった欧州の武器メーカーです。

しかし今でも、標準はユーザーのためのものではないでしょうか。ISOではインプラントの標準化の委員会がありますが、委員会メンバーの大半は歯医者さんでインプラントメーカーは極少数です。インプラントの強度や耐久性など、仕様が統一されて最も得するのは歯医者さんです。次に技術で後塵を拝してきたインプラントメーカーにとっては、キャッチアップすべきレベルが明確になるので得になります。逆に最高強度のインプラントを製造できるメーカーは、基準以上のものを作れるという技術優位が無駄になってしまうので損となります。

つまり古今東西、標準化により最も恩恵をうけるのは標準ユーザーのはずです。戦後、良い製品・良い技術を上梓さえすればマーケットが受け入れて来た時代は、ユーザーが声を上げる必要はありませんでした。そのため標準活動は技術者だけのコミュニティで良く、自社製品のシェアを拡大する思惑で優れた技術者が参画してきました。しかし“技術だけでは勝てない時代”という認識が広がると同時に、新たなビジネスモデルが国際標準の場で真っ先に論じられるようになり、国際標準にはリスクを下げる効果があると判明してきました。そのため、今まで国際標準には疎遠だった非技術系の企業群が関心を寄せています。じわじわと押し寄せてきている、と言うのが私の実感です。

これは国内外の標準開発の現場でも見られる現象です。昨今は、新たなビジネスモデルを具体化するために規格を必要とする者＝標準ユーザーが規格の審査官を訪ねてきます。一般的に規格の審査官は技術を規格化するために審査するため、規格化すべき技術を特定することから始めます。しかし標準ユーザーは規格化したい技術を持ち合わせている訳ではないので話が噛み合いません。

標準ユーザー：新たなビジネスモデルを実現するために規格が必要なのですが……

審査官：どの技術を規格化したいのですか？

標準ユーザー：どの技術と言われても困りますが、自社と異業種をつなぐ規格が必要です。

審査官：技術を特定してから来てください。

このようなやりとりは近年、頻繁に見られます。一般論としては、消費者ニーズは新商品開発のヒントになるはずですが、標準開発の現場ではまだ体制ができていません。私は今こそIECにおいても、国内の標準政策においても、標準ユーザーのニーズを受けて規格開発につなげていけるような仕組みづくりが切望されていると考えます。この体制が整えば、コネクティドインダストリーが志向する新市場は連鎖反応のように具体化していくでしょう。

V 日本はIECにおいて主導的地位

国際標準と言うと、日本は欧米に劣後しているという印象をお持ちの方も多いでしょう。しかしIECにおいては、会長、前会長、3人の副会長、財務監事、の主要6ポストのうち、常に

その一角を日本人が占めています。IECの正会員は現在62か国ですので、上位6ポストの一角を日本が占め続けているのは、我が国の技術基盤が一目置かれている証左と言えましょう。それ以外にも標準管理、認証、市場戦略という評議会（ボード）が設置されており、それぞれ15か国が参加していますが、いずれにも日本の委員が参画しています。さらに言えば、124あるTCのうち、直近のTC120、TC121、TC123では国際幹事を、TC124では国際議長を獲得しています。国内では内向き志向が言われる中、近年の獲得数は胸を張って良いのではないのでしょうか。

この司令塔となっているのが、2014（平成26）年3月、官と民のトップレベルが協議する会議体として立ち上げた「標準化官民戦略会議」です。IECでは産業界の技術優位が強みとなるため民間企業の方々の積極的な参画は欠かせませんが、一国一票の窓口であるJISC（日本工業標準調査会）がその活動を戦略的に支援しています。各社の強みと弱みのバランスを鑑みて、この企業にはIECのどの幹部ポストか、あの企業にはどのボードか、各企業の特性に合わせてIECのしかるべきポジションが獲得できるよう参謀役を果たしています。

VI 国際標準における中国の存在感

少なくとも国際標準の世界では中国は独特な動きをしています。中国ではここ数年で標準化法を制定し、それを一帯一路構想の中に明確に位置付け、中国に関係する国々は一様に中国の標準を使うべきというスタンスで臨んでいます。中国標準として、ISO、IECなどの国際標準とそれ以外の標準を競合させて採用していく

という、必ずしも国際合意を尊重しない異質な考えです。

これに対してIEC加盟の主要国は過去112年の歴史の中で共通のルールを作ってきました。欧州が中心ですが、米、加、豪、もちろん日本も、今後とも国際合意を尊重していこうという考えで一致しています。スマート活動やシステムの活動など、新しく広がるマーケットに国際標準を導入して世界の経済を広げていくという考え、具体的には国際標準のルールの中で適正な競争を経てより良いものが選ばれる、ひいては世界経済全体も健全に発展していくという発想です。

中国は近年ISO会長ポスト、IEC副会長ポストを獲得していますが、実は日米欧から見れば、中国が要職を占めることこそIEC型の合意形成にコミットさせる最善の方法です。このようにアジアを中心とした新興国がIEC型のルールにコミットして、そのルール上で企業間競争が繰り広げられるならば、日本の技術基盤が引き続き優位にある限り、過度に恐れる必要はないでしょう。

VII 今後は巨大企業群と国家群とのせめぎあい

むしろ警戒すべきは、GAFGAのような世界的な巨大企業群による国際標準への参入でしょう。

GAFGAは、接続性により付加価値を生んでいるため標準という考え方とは極めて親和性が高く、現時点では基本的にはコンソーシアムやフォーラムという民間ベースの標準活動に参加しています。また国際標準は基本的に一国一票ですが、コンソーシアムやフォーラムは一人一

票ですので、企業規模が大きく国際展開が広く、資金力が潤沢なほど有利です。そのため、コンソーシアムやフォーラムの世界ではGAF Aは既に相当な存在感を発揮しています。

これら巨大企業群は、最近ではISOやIECという一国一票のデジュールの分野にも接近しています。巨大企業群による標準の独占を許し

てしまうと市場自体が寡占となり健全性が損なわれますが、一方でこれまでの伝統的な国家群の枠組みを維持するだけでは標準活動の活性化は見込めません。このバランスをどう保っていくか、今後はこうした巨大民間企業群と国家群とのせめぎあいの構図から目が離せないでしょう。

国際貿易投資研究所 最近のレポート等のご紹介

国際貿易投資研究所のレポート、情報をホームページから自由に読むことができます。
ホームページ：http://www.iti.or.jp/

1. ナショナリズムと難民危機を乗り越えて一日欧 EPA のもたらす衝撃（調査研究シリーズ 79 号，2018.10）
2. ITI 国際直接投資マトリックス（2018 年版）（調査研究シリーズ 78 号，2018.10）《注》
3. 世界主要国の直接投資統計集（2018 年版） I. 概況編（調査研究シリーズ 77 号，2018.10）《注》
4. メキシコの対米食料貿易の現状と問題点（調査研究シリーズ 79 号，2018.9）
5. 貿易と投資の両面から対中封じ込めを狙うトランプ大統領～一層のインバウンドや対日投資を呼び込むチャンスを迎える日本～（コラム 59 号，2018.11.19）
6. 貿易と投資の両面から対中封じ込めを狙うトランプ大統領～一層のインバウンドや対日投資を呼び込むチャンスを迎える日本～（コラム 58 号，2018.11.13）
7. アメリカ中間選挙後の政治経済動向（フラッシュ 409 号，2018.11.9）
8. 新 NAFTA (USMCA) 合意の意味合いと影響～トランプ政権の剛腕な戦術の成功で日本や中国への圧力が高まるか～（コラム 57 号，2018.10.11）
代替案は「自由で開かれたインド太平洋構想」～一帯一路構想への米国の見方～（フラッシュ 405 号，2018.10.22）
9. 首脳は、貿易問題をいかに論じたか 2018 年国連演説で浮き彫りになる各国の立ち位置（フラッシュ 404 号，2018.10.15）
10. 強気のトランプ大統領、次の焦点はアップルのサプライチェーン～第 3 弾の対中輸入追加関税措置の影響（フラッシュ 397 号，2018.9.21）
11. 電子商取引協定、サービス貿易協定の交渉などで前進—第 50 回 ASEAN 経済大臣会議の成果—（フラッシュ 394 号，2018.9.13）
12. 【特集フラッシュ】何故マレーシアで政権交代が起きたのか（1～5）
 - (1) マハティール改革が目指すもの (1)（フラッシュ 386 号，2018.9.6）
 - (2) マハティール改革が目指すもの (2)（フラッシュ 387 号，2018.9.6）
 - (3) 前途多難な船出、政府のガバナンス回復が最優先課題（フラッシュ 388 号，2018.9.10）
 - (4) マハティール首相の訪中、「一帯一路」プロジェクトの一部凍結（フラッシュ 381 号，2018.9.11）
 - (5) 多民族国家、マレーシアはどこへ向かう（フラッシュ 383 号，2018.9.13）

(注) 解説とデータの見本を掲載しています。全文（データ）は CD-ROM での提供になります。

一般財団法人 国際貿易投資研究所 (ITI)

〒104-0045 東京都中央区築地 1 丁目 4 番 5 号 第 37 興和ビル 3 階
TEL : 03 (5148) 2601 / FAX : 03 (5148) 2677
E-Mail : jimukyoku@iti.or.jp / URL : http://www.iti.or.jp/