

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

テクノ地政学時代の経営戦略

兵庫県立大学および大阪商業大学名誉教授 安室 憲一

やすむろ けんいち 1947年生まれ。兵庫県立大学および大阪商業大学名誉教授兼客員教授。博士（経営学）。著書：『多国籍企業と地域経済』（2012年、御茶の水書房）、『新グローバル経営論』（2007年、白桃書房）他。

本稿では、アメリカと中国の「貿易戦争」を中心に、なぜ両国が激しく対立するのか、その理由を探る。ここでは「テクノ地政学」(Geo-Technology)という概念を提示することによって、トランプ政権の狙いが新技術の米国支配を目指していると論じた。2018年9月現在、米中の対立は「貿易戦争」のレベルにとどまっているが、交渉の進展が見られない場合は、「テクノ戦争」に拡大する可能性がある。これは、中国によるアメリカ企業のM&Aやシリコンバレーなどへの研究開発投資、人材引き抜きの規制にまで進む可能性がある。また、トランプ政権は中国の「一帯一路」政策や新技術開発に協力するOECD諸国に対して政治的圧力をかけてくるかもしれない。日本の政財界、企業経営者は「テクノ地政学」の本質を理解し、この視点に立って経営戦略を再構築しなければならない。

I 米国の「貿易戦争」の狙いはなにか？

トランプ政権は、中国に対する関税引き上げ第3弾として、輸入品2000億ドル（約22兆円）分に、10%の関税を上乗せする決定を行った。2019年1月以降は上乗せ関税率を25%に引き上げるという（日本経済新聞オンライン版、2018年9月18、19日）。米国通商代表部（USTR）は7月に10%と公表したが、トランプ氏が8月に25%に引き上げるように指示した。トランプ政権は、すでに中国の対米輸出500億ドル分に対し25%の制裁関税を課しているので、中国からの年間輸入総額（約5000億

ドル）の半分に制裁関税をかけることになる。中国は600億ドル分の米国製品に報復関税をかける構えだが（日本経済新聞2018年9月17日）、そうすればアメリカはすべての中国の対米輸出に制裁関税をかけるという。中国の対米輸出は大打撃を受けるだけでなく、アメリカ自身も中国の報復関税で損害を受けることになる。なぜトランプ政権は両国が傷つくと分かっているながら、「貿易戦争」を仕掛けるのだろうか。

トランプ氏の狙いは、中国による知的財産権の侵害やハイテク産業への巨額な政府補助金を止めさせることだが、中国側には譲れない事情がある。社会主義の経済体制では、国家の行政

機関と国営企業の境界線は曖昧である。中国は国有企業改革により、行政が担ってきた基幹産業を分離独立し、国営ならびに国有企業として再編した（楊 2013）。国家行政部門は戦略的決定、国営企業集団は計画の立案と実行、傘下の国有企業（株式の一部は公開）がオペレーションの実施という仕組みである。したがって、国営・国有企業の事業活動は国家の計画経済と密接な関係にあり、分離が困難である。国家が補助金を支給しているというよりも、国家の予算計画に従って国営・国有企業が活動している。分離独立は形の上だけと言えるだろう。他方、ハイテク産業の育成は、習近平主席が打ち出した国家戦略、「中国製造 2025」に基づいている。それを取り下げるとは習政権の敗北であり、国内政治が保てなくなる。それを承知でトランプ政権は「揺さぶり」をかけているとすれば、これは単なる貿易摩擦とは言えない。これまでに、米中の閣僚級会議は3回開かれているが平行線に終わっている。中国側は、アメリカが攻撃的態度を取る限り、これ以上の会議に応じないと言っている。この「貿易戦争」の原因が「国のあり方」（国体）に基づくものなら、話し合うほどお互いの立場、考え方の違いが明瞭になる。双方とも後に引けない「トゥキデデスの罠」に陥ってしまった（Allison 2017, 安室 2018）。

本稿では、トランプ政権の外交政策の基底には、「テクノ地政学」の思考があると考えられる。「テクノ地政学」（Geo-Technology）とは、「技術をどの国に投下しているかで企業へのリスクが大きく変わり始めたため、地球視野でそれを精査し、リスクを最小化させること」であると説明されている（中山淳史 2018）。この定義は、企業の側に視点を置いた「ユーラシア・グ

ループ」の考え方に近い（Bremmer 2018）。本稿では、より国家の側に視点を置いた見方をとる。ここでは、「テクノロジーを巡る、紛争のリスクを伴う国家間の競争ゲーム」と定義しておく。

II 「下からのグローバリゼーション」 —中国アプローチ

第二次大戦以降、アメリカの覇権体制に基づき、OECD 先進国を中心に「西側体制」が築かれた。それに対抗して、ソ連を中心に「東側」勢力が結集した。「東側」は共産党の一党独裁体制を取り、東欧諸国を中心にCOMECON体制を築いた。中国は「社会主義陣営」の一員だったが、ソ連に技術を依拠しつつも相対する立場をとった。マルクス・レーニン主義よりも「毛沢東主義」に基づく「中国の特色ある社会主義」を標榜した。中国はアフリカ外交においてもソ連を牽制する独自路線をとった（安室 2017）。

「西側」の「自由市場体制」は、民主主義、法治主義、人権尊重、国際ルールの遵守（OECD 原則）、地球環境主義（SDG）などを共有する開かれた経済である。投票による民主政治と貨幣の投票による市場制度がワンセットになって機能する。開かれた経済制度のもとで、個人や法人は国境を超えて活動する。多国籍企業は、高い技術力とともに、民主主義、法治主義、人権などの価値観を新興国に伝えた。アメリカを中心とした「西側」の経済制度や価値観が、多国籍企業を通じて新興国に伝播する仕組みを、「上からのグローバリゼーション」（Globalization from Above）と総称する（Mathews, Ribeiro & Vega 2012; 安室 2015）。

多国籍企業を通じた直接投資と技術の国際移転は、新興国の成長エンジンとなったばかりか、「ソフトパワー」の伝達者として、法治や人権といった重要な概念を広めた。

「東西冷戦」は「西側」の勝利、具体的には、アメリカの覇権確立で終わった（Fukuyama 1992）。1990年を契機として時代が一変した。1990年10月に東西ドイツが再統一し、1991年12月にソ連が崩壊し、1992年に中国が社会主義市場経済体制に移行し（改革開放は1978年）、1988年にベトナムがドイモイ政策を始動させた。「東側」の壁が崩れて「自由市場体制」に統合され、「グローバル経済圏」が出現した。中国は鄧小平氏の指導のもとで、「改革開放」を加速し、グローバリゼーションの波にうまく乗った。ベトナム戦争と文化大革命で疲弊した中国は国内経済の再建が急務であった。中国政府は国営企業や集団農場の行き詰まり・倒産によって仕事を失った人々に職場を提供しなければならなかった。「開放政策」は国民に食（職）を与えるための「やむを得ない選択」であった。

外国資本は出資比率を49%以下に制限され、国内市場での販売はパートナーの国営企業側が担当した。外資が関与するのは生産まで、売上は中国側に入るように仕組みされていた。例外的に外資100%出資が認められたが、立地場所は特定の経済特区に限られ、全量輸出（国内販売は不可）が義務付けられた。中国政府は最初から外国資本に自由な営業活動を許すつもりはなかった。外資が投資した資金の回収すら認めなかった。配当の本国送金は厳しく制限されていた。社会主義経済では、政府直轄の国営・国有企業が「主人公」であり、外資は「助っ人」に過ぎなかった。その後、外資規制は緩められた

が、外資を「継子扱い」する原則は変わらない。IT・情報産業や金融関連はまだ開放されていない。それでも、西側の投資家は、中国市場はいずれ開放されると期待してきた。

「社会主義市場体制」は2通りの解釈が可能だった。西側諸国は「社会主義」は形式的な「看板」であり、中国は事実上の「市場経済」であると考えた。他方、中国共産党は、「社会主義」が本質で、「市場経済」は手段（方便）と考えた。外資歓迎は、あくまでも失業者に職を与えるための手段であり、外資にフリーハンドを与える意図はなかった。むしろ外国企業の「中国化」が隠れた焦点だった。外資系企業のなかに「党組織」を作り、「工会」（共産党が組織する労働組合、外国人派遣社員を除く中国人社長を含む全員参加が義務）設置を法律で義務付けた。つまり、中国共産党のガバナンスを外資系企業にもビルトインした（安室・関西生産性本部・日中経済貿易センター・連合大阪1999）。これで外資の情報は共産党に筒抜けになった。

「西側」諸国は、中国の経済発展を支援し、資本、技術、人材などの経営資源を提供すれば、中産階級の増加に伴って中国の民主化が進み、やがてOECDのメンバー国として国際的責任を果たす国になると期待した。この政策は「関与政策」と呼ばれた（Coase & Wang 2013; Allison 2017）。中国が短期間で経済成長できたのは、この「関与政策」のおかげであるが、中国は世界第二位の経済大国になってもOECDには加盟しなかった。OECDに加盟して国際ルールを守るつもりはなかった。つまり、中国は「西側陣営」に参加する意思はなく、あくまでも「中国特有の社会主義」を通すつもりであった。しかし、中国のガバナンス機構に興味のな

かった「西側」の政府やビジネスマンは、中国共産党の「意思」を理解しようとしなかった。ここに両者の「ボタンの掛け違い」があった。つまり「西側の安易な期待」と「中国側の情報非開示」が誤解を増幅した。

共産党の指導者は「関与政策」を最大限、活用した。鄧小平氏は「韜光養晦」を主張し、中国が実力をつけるまでは自我を抑え、じっと我慢し、「西側」に対して極力低姿勢で臨むことを求めた。とくに、1989年6月4日の天安門事件以降は、「社会主義」の文字を小さく、「市場経済」の文字が大きく見えるように国際世論を操作した。この「韜光養晦」政策が功を奏し、1990年代の中頃から中国の経済成長が加速し、国際展開も始まった。1999年には「走出去」（海外進出）が国の政策となった。

中国の海外進出は「西側」の多国籍企業とは様相を異にしていた。国営企業集団を中心に、貿易・海外投資・経済援助が三位一体で進められた。他方、民営企業は世界中に「偽ブランド」商品や「山寨機」と呼ばれるコピー携帯電話を輸出した。新興国のインフォーマル経済の国際化は、「下からのグローバリゼーション」（Globalization from Below）と総称される（Mathews, Ribeiro & Vega 2012; 安室 2015）。コピー商品や偽ブランド品が世界に溢れたが、各国政府は大目に見ていた。

習主席は2013年の就任演説で「中国の夢」を語り、中国共産党の本音を吐露しはじめた。習氏は、中国は経済成長を遂げ、実力がついたもので、もはや低姿勢でいる必要はないと判断し、「韜光養晦」政策をかなぐり捨てた。この時点で「西側」、とくにアメリカは、中国に騙されていたことに気がついた（Allison 2017）。しかし、中国共産党の考え方は一貫して変わら

なかったものであり、「関与政策」に過大な期待をかけた「西側」が誤っていた。胡錦濤前政権が穏健だっただけに、そのショックは甚大だった。ここからアメリカの態度が一変する（Navarro 2015）。

習近平体制は、政権二期目になると、遠大な国家計画を公表するようになった。2018年6月22-23日に開催された「中央外事工作会議」で外交政策の全貌を開示した。同会議は2006年と2014年の2回しか開かれていない重要会議である。今回は、習近平国家主席以下、中国共産党政治局常務委員7名全員、王岐山国家副主席、崔天凱駐米大使が参加した。6月24日の人民日報によると、会議の席で、習国家主席は、中国が今後のグローバル秩序の構築において主導的役割を果たすと明言した。ポイントは8点である。1) 新時代の中国の特色ある社会主義外交思想を指導方針とする。2) グローバルな統治の刷新を主導、より完全なグローバルパートナー関係のネットワークを構築する。3) 中華民族復興と人類の発展を軸に、人類運命共同体の構築を推進する。4) 一帯一路構想、AIIBを推進する。5) 巧妙に策をめぐらし、安定的で発展的な大国外交の新たな局面を開くよう努力する。6) 周辺国への外交政策をうまく行い、周辺国の環境を中国に友好的かつ有利なものにする。7) 国家の核心的利益と重大な利益を死守する。8) 多くの発展途上国は、中国外交にとり天然の同盟軍である（岡崎研究所 2018）。これは習国家主席が、2017年の第19回中国共産党大会で「30年後には米国に取って代わって世界一の国になる」という宣言を受けて精緻化された外交戦略である。

この宣言の特徴は、習氏が「西側」の政治制度や価値観を否定したこと。それに代わり「中

国の社会主義モデルで世界の途上国や民族に・・・中国ソリューションを提供する」ことである（津上 2018）。つまり、「中国特有の社会主義」を「西側ルール」に替えて、世界秩序として普及させることを世界に宣言した。そのためには「一带一路」を政策基盤として周辺国や発展途上国をネットワーク化し、中国を中心とした「人類運命共同体」を構築する。この「運命共同体」を国家の核心的利益として（軍事力で）死守する。このビジョンを中華人民共和国成立から 100 年の 2049 年までに実現することが、習近平氏の「中国夢」である（Pillsbury 2015）。

このような挑戦状を突きつけられて何もしなければ、アメリカは覇権国の地位を中国に譲ったと見られても仕方がないだろう。少なくとも、2018 年 6 月の「中央外事工作会議」で決定された中国の外交戦略を見る限り、「新冷戦」を仕掛けたのは習近平氏だと言えるだろう。習氏の宣言は行き過ぎだとする中国国内の批判も頷けるのである（津上 2018）。

アメリカの対抗策は、武力による紛争を避けるとしたら、貿易戦争しかなかったのかもしれない。追い詰められていたのは、トランプ大統領の方だったのである。

Ⅲ アメリカの狙い：貿易摩擦から技術摩擦へ

中国の弱点は自主技術と世界に通用するブランド力に欠けることである。これには戦略的な理由がある。中国は、改革開放政策を実行するに当たり、深圳市に経済特区を設けて「保税加工区」とし、外国からの原料・部品、製造機械の輸入関税を免除した。さらに、中国人の労働

力を活用した組み立て加工会社（合作・合弁）の法人税も免除、完成品の輸出も無税とした。当時の中国はインフラも未整備でリスクも高かったので、このくらいの外資優遇政策を取らなければ進出する企業はなかった。組み立てた製品を自由貿易港の香港を経由して世界に売りさばき、利益が香港に落ちるように制度設計した。これは香港返還を容易にするための融和策（利益供与）であったと考えられる。鄧小平氏は、1992 年の「南巡講話」によって、このビジネスモデルの全国展開を指示した。この結果、中国は短期間で高度成長を達成し、「世界の工場」としての地位を築いた。

しかし、このビジネスモデルを精査すると、次のような欠点を持つことがわかる。1) 中国は「世界の工場」とは言うものの、低賃金だけが強みの「世界の下請け」にすぎないこと。2) 最小限の資本や技術しか必要としない事業を立ち上げるのは簡単だが、経営の質的向上は期待できないこと（製品開発もマーケティング機能も持っていない）。3) いつまでも外資の資本や技術に依存し、技術力が身につかないこと。その結果、4) 技術経営を担当する人材が育たず、経営アマチュアリズムから脱却できないこと。つまり、外資依存体質が抜けられないことである。

この「世界の下請け」の工賃はどの程度なのか。iPhone の場合、中国側に支払われる工賃は商品価格の 2% 程度であるという（中山 2018）。部品やモジュール類を供給している台湾や日本のメーカーは 20% 程度、残りの 78% はアップルやその他流通業者の取り分である。縫製加工や電子製品の組み立てでは、もう少し高く、中国側の取り分は 5% 前後であろう。材料や製造機械、モノ作りのノウハウを外国企業に依存する「中国式生産」は、ハイテク製品

を含め、意外なほど付加価値が低い。

中国は経済成長とともに急激な勢いで賃金水準が上昇したので、このような薄利ではすぐに経営が困難になる。生き残るためには、「規模の経済」（部品・原材料の大量購入による値引き）を目指さなければならない。EMS（電子機器の受託加工会社）の代表格のフォックスコン（台湾の鴻海精密工業の子会社）は中国で100万人を雇用しているという。先進国では考えられない企業規模である。「規模の不経済」（とくに外部不経済）も巨大であると推察される。

「規模による成長」が限界に達し、さらに賃金が高騰すれば、このビジネスモデルは破綻する。企業が生き残るためには、より付加価値の高い部門、いわゆる「スマイルカーブ」の「上流」や「下流」に進出しなければならない。すなわち、研究開発・設計・モジュール製造の「上流」分野。マーケティング活動・ブランドの強化、システムエンジニアリングやコンサルティング・サービスの「下流」分野である。与えられた部品やモジュールを組み立てるような単純な「製造」は、さらに労賃の安い発展途上国に移転していく。発展途上国の追い上げで、中国に残された時間的余裕は残り少ない。

大量の失業者が発生すると「労働秩序の混乱」（ストライキ等）が起こる。「社会主義」を標榜する中国にとって「雇用の確保」、「労働秩序の安定」は死活的重要課題である。経済の立て直し・高度化のためには、研究開発に投資して自主技術を確保し、ブランド力を強化して国際市場に打って出なければならない。ところが、「来料加工」のビジネスモデルに慣れてしまった中国企業には、新技術の開発や国際マーケティングの能力が備わっていない。そこで、

中国政府は新技術開発を国策で推進することになる。それが「中国製造 2025」の掛け声になる。「中国製造 2025」は未来を開く「鍵」として期待されている。

中国の台頭に驚異を感じ始めた「西側」諸国は、対中投資や技術移転に消極的になった。中国の労賃高騰や政治リスクを恐れて、生産拠点をASEANに移転する（ネクストチャイナ戦略）だけでなく、本国に回帰させる企業も出てきた。新技術の入手が困難になった中国企業は、外国企業の買収（M&A）や人材の引き抜きで技術を獲得しようとする。アメリカはそれを阻止するために「国家安全」を盾に中国のM&Aを規制し、研究者や留学生の数を制限する。

開示されない技術については、非合法手段（技術剽窃や産業スパイ）に訴える可能性もある。新技術の非合法的な獲得は、インターネットによる国家規模の犯罪（ハッキング）を招く。コスト/パフォーマンスを考えれば、高い費用とリスクのある自主開発よりも、他国が開発した技術を違法にコピーするほうが簡単で安くつく。ソフトの違法コピーが蔓延する新興国では、知的所有権を尊重する文化がない。「下からのグローバリゼーション」は、知的財産権の主張を先進国による技術独占としてしか見ない。だから盗んでも罪の意識がない。したがって、知財に対する権利保護は実行力が伴わない。

情報社会・知識集約社会が到来すると、国際紛争はモノの貿易から直接投資へ、さらにはテクノロジーへと姿を変えていく。新技術、とくに5Gの通信技術、AI（人工知能）、ロボティクス、画像処理半導体、クラウドコンピューティング、データセンター、EVや自動運転、

新電池、遺伝子編集（クリスパー）などは国際的な争点になる。こうした最先端の技術開発で首位に立つ国が、次の時代の覇者になるだろう。当然、米中のデッドヒートが始まる。

IV テクノ地政学時代の経営戦略

国家間の技術開発競争が激しくなると、国境を超えた企業買収や戦略的提携、ライセンス協定や技術移転が厳しく監視・規制されるようになるだろう。とくに中国に対する技術移転が規制される可能性がある。アメリカからの技術移転が期待できなくなると、中国政府はEUや日本からの技術移転に期待するようになる。ロボットや電池材料、AIや自動運転の技術は日本に一日の長があるし、第四次産業革命に関連した技術、例えばIoT（モノのインターネット化）や自動制御はドイツが優れているだろう。したがって、中国は日本とドイツに対して融和的な外交を働きかけるだろう。とくに「一带一路」政策への理解と協力を求めてくることは、6月の「中央外事工作会議」（の6番目の政策）でも明らかである。

中国の狙いは、アメリカで失った市場機会を穴埋めすることおよび新技術の獲得である。そのために、日本との懸案である領土問題の沈静化を図るかもしれない。日本やドイツに対する微笑外交は、両国が先端技術開発の能力を持ち、中国の市場機会とバスターで新技術を提供する可能性が高いからである。この中国の日本やドイツへの接近をアメリカのトランプ政権は問題視するだろう。安倍首相との会談で、「真珠湾を忘れない」との言葉が出たと取り沙汰されているが、それは一種の警告であるのだろう。日本やドイツが、中国の甘言に乗ってEV

やAI・ロボットなどの重要な技術を中国に渡さないよう警告を発したのではないか。中国に新技術を渡すことは、アメリカに対する敵対行為だと言いたいのだろう。

「貿易戦争」の次のステージを考えているトランプ政権は、中国への技術移転に干渉するだろう。米中の貿易摩擦を奇貨として対中輸出を伸ばそうとする国や企業に対して制裁を課すかもしれない。とくに中国とアメリカの仲介を申し出て「二重外交」を企てる国は危ない。例えば、貿易や防衛でアメリカに多大な恩恵を受けながら、「一带一路」政策に協力する国や企業に対して、強い圧力がかかるかもしれない。二大国が対立する場面では、中立外交はありえない。ましてや、どっちつかずの「コウモリ外交」は両国から敵視されるだろう。「テクノ地政学」の時代は、明確なビジョンに基づく外交政策によって国益を主張することが基本ルールとなる。

経験的に、米中が親和的な時には日中関係が悪化する。米中関係が悪化する時には、日中関係が好転する。この経験的事実に照らすと、次の段階では中国が日本に対して親和的な態度をとるだろう。日本の政府や企業が中国の誘いに乗ることは、アメリカの「虎の尾」を踏む（トランプ政権だけでなく議会も敵に回してしまう）ことになるだろう。「貿易戦争」の次には「テクノ摩擦」が来ることを予想して、外交政策を組み立てなければならない。それと同時に、日本企業は研究開発資源や中核的な製造拠点の立地場所を政治リスクが少ないOECD諸国や本国に再配置することを考えるべきであろう。貿易紛争や「テクノ地政学」リスクが増大する世界では、国を跨ぐサプライ・チェーンの維持が困難になるかもしれない。「上からのグ

ローバリゼーション」によって実現したグローバル・バリューチェーンが「下からのグローバル化」の浸透で機能不全を起こすかもしれない。知的財産権、地球環境への責任遂行、人権保護と労働条件（児童労働禁止や不当労働行為など）が厳しく国際的に監視・統制される現代の経営環境では、「下からのグローバル化」がもたらす弊害（違法コピー、データのハッキング、人権無視の労働環境、公害の垂れ流し、危険作業の強要など）による汚染によって、ビジネス自体がリスクに晒されるかもしれない。日本企業は「質の高い」経営を維持しなければならない。外国からの利益供与に目がくらみ、貴重な技術や情報を売り渡す企業や個人が出ないよう、国は責任を持って監視しなければならない。「新冷戦」の開始により、グローバルビジネスのルールが変わったことを、我々は認識しなければならない。

【参考文献】

Allison, Graham (2017) *Destined For War*, Houghton Mifflin Harcourt Publishing Co., (藤原朝子訳『米中戦争前夜』ダイヤモンド社, 2017年)
 Bremmer, Ian (2018) *US VS. THEM-The Failure of*

Globalization, Portfolio. (奥村準訳『対立の世紀』日本経済新聞出版社, 2018年)
 Coase, Ronald & Ning Wang (2013) *How China Became Capitalist*, Palgrave Macmillan, (栗原百代訳『中国共産党と資本主義』日系BP社, 2013年)
 Fukuyama, Francis (1992) *The End of History and the Last Man*, Free Press, (渡部昇一訳『歴史の終わり』三笠書房, 2005年)
 Mathews, G., G. L. Ribeiro & C. A. Vega (eds.) (2012) *Globalization From Below-The World's Other Economy*-, Routledge.
 Navarro, Peter (2015) *Crouching Tiger: What China's Militarism Means for the World*, The Stuart Agency. (赤羽洋子訳『米中もし戦わば』文藝春秋, 2016年)
 中山淳史 (2018) 「企業に迫る『技術の地政学』」『日本経済新聞 デイブイサイト』2018年7月27日(金)朝刊。
 岡崎研究所 (2018) 「自国中心の秩序構築を目指す中国」『Wedge infinity オンライン』2018年7月19日。
 Pillsbury, Michael (2015) *The Hundred-Year Marathon: China's Secret Strategy to Replace America as the Global Superpower*, St. Martin's Griffin. (野中香方子訳『China 2049』日経BP社, 2015年)
 津上俊哉 (2018) 「米中貿易戦争激化で、ついに習近平に『激烈批判』が繰出」『現代ビジネス Online』2018年7月19日
 安室憲一・関西生産性本部・日中経済貿易センター・連合大阪編 (1999) 『中国の労使関係と現地経営』白桃書房
 安室憲一 (2015) 「下からのグローバル化—新興国企業のリバース・イノベーションと脅かされるガバナンス」『国際ビジネス研究』第7巻第2号 (pp. 47-58)
 安室憲一 (2017) 「21世紀初頭の中国のアフリカ戦略」『国際ビジネス研究』第9巻第1-2号合併号 (pp. 5-18)
 安室憲一 (2018) 「中国のグレイゾーン戦略」『戦略研究』No. 24 (2019年近刊)
 楊 秋麗 (2013) 『中国大型国有企業の経営システム改革』見洋書房

世界でも例をみない諸外国の直接投資統計を調べる統計年鑑

ITI 国際直接投資マトリックス (2018年版) —CD-ROM版—

※印刷イメージのPDF版とEXCEL形式のデータ編で構成。

発行：2018年10月 / 価格：20,000円

- ・1998年以来毎年発行し22回目。
- ・OECD加盟国と諸外国との直接投資額の表
- ・対内直接投資および対外直接投資について、フロー表とストック表を作成
- ・新たに、「製造業」、各種非製造業別の各「業種」の表を収録しています
- ・1985年から2015年までの30年間の表が利用可能
- ・直接投資の分析に役立つ関連統計をあわせて収録
- ・見本 http://www.iti.or.jp/report_60.pdf をご参照ください
- ・姉妹統計年鑑の「世界主要国の直接投資統計集」I.概況編およびII.国別編を併用してお使いになると便利です。



※お問合せ、ご購入をご希望の方は下記までご連絡ください。

発行：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/>