

地政学的緊張下のサプライチェーン・マネジメント ——国際生産の産業別パターンと GSC へのエクスポージャー

森原 康仁

はじめに

筆者は、森原（2023）において、1990年代から2000年代にかけてのグローバリゼーションが19世紀末から20世紀初頭にかけての「第1次グローバリゼーション」と区別される「極端なグローバル化」と特徴づけられることを確認し、2010年代以降目立って増えた安全保障の手段として経済が用いられる現象が「エコノック・ステイトクラフト」と呼ばれ政治的に注目されていることを整理した。さらに、貿易や投資のような経済指標においても政治的ナラティブにおいても2010年代以降顕著な停滞・逆行現象がみられることを指摘した。そして、以上をふまえれば、足元の世界経済が極端なグローバル化が進行したポスト冷戦20年間と同様であると到底いえず、むしろいま起こっていることは、地政学的緊張に端を発した極端なグローバル化の修正過程であるとした。

では、こうした現実に企業ないし産業はどのように対応しうるのであるのか。すなわち、企業ないし産業は、グローバル・サプライチェーン（GSC）¹へのエクスポージャーをいかなる形でマネジメントしうるのであるのか。そこで、小稿ではこの問題についての整理を試みる²。

以下では、第1に、国際生産の産業別特徴を類型化するための視点を整理する。ここではバリューチェーンの統治構造には複数の類型があることが見いだされるとともに、技術・素材的な側面と価値生産のパターンを統一的に理解することが重要であることを強調する。第2に、こうした視点にもとづいて、国際事業活動を行っている産業がどのように類型化できるかを検討する。そして、ある種の機械工業（とりわけエレクトロニクス産業）がとくにGSCへのエクスポージャーが高く、ゆえにGSCの混乱にともなう損失を被りやすいことを指摘する。さらに

¹ 国民経済間の技術や要素賦存の相違は貿易を規定する要因ではあるが、生産工程の国際分散を直接に規定する要因ではない。つまり、国民経済間の構造的差異は潜在的な貿易構造を規定する要因ではあっても、実際の貿易構造を顕在化させるのは企業行動による（石田 2011: 222）。したがって、グローバリゼーションの実相を見極める作業は、国民経済単位の貿易分析以上の作業となる。それがだれの目にも明らかになったのが1990年代以降であろう。

² 本稿は、日本比較経営学会第48回全国大会・統一論題「新自由主義的経営実践のリセット——中国とインドの企業経営」（2023年5月13日、於：岐阜大学）の報告ために準備した予稿の一部を加筆、再構成したものである。報告者の中屋信彦（名古屋大学）、竇少杰（立命館大学）、カンデル・ビシュワ・ラズ（名古屋外国大学）の各先生、討論者の劉永鵬（東洋大学）、伏田寛範（日本国際問題研究所）の両先生、司会の井手啓二（立命館大学名誉教授）、酒井正三郎（中央大学名誉教授）の両先生からは大変貴重なコメントをいただいた。ここに記して感謝いたします。

第3に、こうした GSC へのエクスポージャーが高い産業において、とりうる対応策がどのようなものであるか、また、その限界がどのような点に見出されるかを検討する。

以上の作業を通じて、産業・企業次元における GSC リスクへの対応を補完ないし代替する形で、政府関与が強まらざるをえない構図を浮き彫りにしたい。

1. 国際事業活動のガバナンス

国際生産の産業別パターンを把握するさいには、①投資主体の戦略的行動（生産過程／バリューチェーンの統治）、②技術・素材的な側面（労働工程／バリューチェーンのパターン）、③価値生産の側面（付加価値産出の地域的パターン）、という3つの側面から具体的に検討することが重要である。

以下では、まず①の投資主体の戦略的行動の帰結としてあらわれる、国際事業活動の統治構造について整理する。

1.1. 垂直統合企業のグローバル化と企業内国際分業

第二次大戦後における国際事業活動の進展への研究者の注目は、現代企業 modern business enterprise の内部組織³ が国境を越えて拡大する点に当てられてきた。

現代企業は、企業内部に研究開発、購買、製造、販売、マーケティング、アフターサービスといったさまざまな主活動、その他の支援活動を内部化しているという意味で垂直統合企業であるが、かれらは元の事業で寡占的地位を確立すると、新規の事業分野に進出したり、これまでとは異なる新しい地域（市場）に進出したりするようになった。

ここで重要なのは、新規市場への進出は国内に限るものではないということである。国外市場に進出しても十分事業が成立するという見込みがあれば、現代企業は積極的に海外にアプローチする。したがって、現代企業は垂直統合企業ないし複数事業部制企業であると同時に多国籍企業でもある。多国籍企業としての現代企業は、世界的規模で製品・半製品の開発、製造、物流、販売、マーケティング、サービスをおこなう（夏目 2006: 37-8）。

こうした世界的規模でのバリューチェーンの広がりうち、企業内で行われるものを指して企業内国際分業という。企業内国際分業とは、同一製品系列の地域別分業（生産の水平分業）と、この生産部門が部品・半製品から完成品への連鎖に応じて国際的に分割・統合されたもの（生

³ 内部組織とは「各部門の自律性を犠牲にしても、その間に生じるコンフリクト（対立）をなんらかの権限によって調整しなければならない」ような組織である（今井 1982: 127）。市場取引では「権限」によるコーディネーションは行われない。内部組織においては「全体戦略」やそれにもとづく「計画」、「管理」がコーディネーションを担う。そこでは、もっぱら資源の「数量」の配分が問題になる。

産の垂直分業)の2つの企業内分業が結びついたものである(板木 1989: 43-4)。すなわち、世界規模に分散するさまざまな工程を結びつけ、それらを適切に配分し、連動させる手段が企業内国際分業である。したがって、「現代の巨大企業によって編制される共同労働は、いくつもの協業の直接的な垂直・水平結合を情報と生産諸力の自由移転を通じて国際的に実現する機構」であり、現代における共同労働の典型的な形態であるということができよう(板木 1989: 57)。

1.2. 直接投資によらない国際事業活動

ただ、現代企業のグローバル化のあり方は内部組織の国境を越えた拡大にとどまらない。出資をとまなわない、すなわち直接投資によらない国境を越えた事業活動はますます影響力を拡大している⁴。では、主導的な企業(多くの場合先進国のブランド企業)とサプライヤー(多くの場合途上国企業)のバリューチェーンのガバナンス(統治)はいかに類型化できるか。

第1図によれば、バリューチェーンのガバナンスは、①市場、②モジュラー・バリューチェーン、③関係的バリューチェーン、④専属的バリューチェーン、⑤垂直統合の5つに類型化される。⑤は企業内国際分業と同義であり、①は貿易を意味していると考えて差し支えない。

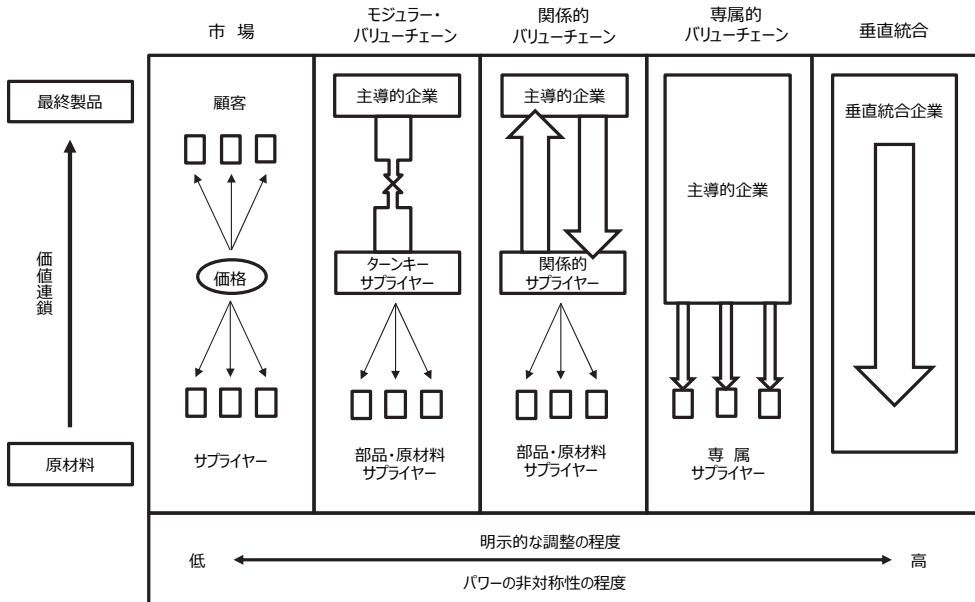
問題は②、③、④の、たんなる市場取引(貿易)でも企業内国際分業でもないバリューチェーンが近年増大していることである。まずこのうち③と④についてみてみよう。③の関係的バリューチェーンはサプライヤーの能力が比較的高く、取引にあたって主導的企業とサプライヤーの間で緊密な知識のやり取りがおこなわれる。④の専属的バリューチェーンはサプライヤーの能力が比較的低く、主導的企業がサプライヤーに製品の仕様を詳しく伝える。注意したいのは、このいずれの類型でも、多くの場合、主導的企業はサプライヤーに出資していないということである。にもかかわらず、比較的長期にわたって取引が継続する⁵。

また、②のモジュラー・バリューチェーンは、一見すると市場(貿易)をつうじて必要な部品や半製品を手に入れているだけにみえるが、そうではない。顧客企業とターンキー・サプラ

⁴ 1980年代のアジア NIES の成長がその最初のもともったあらわれである。当時これは「国際下請生産 international subcontracting」と呼ばれた。これにいち早く注目し、日本に紹介したのが関下稔である。当時の関下の評価は「国際下請生産は多国籍企業の途上国の進出の一形態であり、子会社網を通じる企業内国際分業とは相対的に独自の領域として、それとならんで存在しており、両者は全体として多国籍企業の垂直的かつ水平的な、全世界的な生産体系のなかに固有の役割と位置をもって配置されている。そして多国籍企業親会社は両者を使いわけながら、途上国での生産の統合化を進めている。両者を結びつける共通分母は、途上国の低賃金をいかに利用するかという多国籍企業親会社の基本戦略である」というものであった(関下 1986: 296)。当時の時代状況を反映して、新興国・途上国の自立化の可能性については相対的に低い評価が与えられている。「国際下請生産」に至る貿易の垂直構造についての研究史については、石田(2011: 226-227)が詳しい。

⁵ 丸川知雄は、浅沼萬里のいう「貸与型サプライヤー」を専属的バリューチェーンに、「承認型サプライヤー」を関係的バリューチェーンに類比させている(丸川 2013: 56)。

第1図 グローバル・バリューチェーンのガバナンスをめぐる5つの類型



(出所) Gereffi, Humphrey and Sturgeon (2005: 89).

イヤー（完成品受け渡し型のサプライヤー）⁶との関係は③や④の類型と同様に一回限りのスポット的な取引ではなく、比較的長期にわたって継続する。②で取引される部品や半製品の製品設計仕様はオープン化されており、仕様さえわかれば比較的簡単にだれでもつくることができるという点でも①、③、④と区別される。したがって、サプライヤーが顧客企業との取引から離脱するコストは③や④と比べると高くはない。なお、②の類型も、③、④と同様に顧客企業のサプライヤーへの出資はほとんどみられない。

1.3. 国際事業活動の指標化

このように、直接投資をとまなう（株式保有をとまなう）国際事業活動のガバナンスと直接投資をとまなわない（株式保有をとまなわない）国際事業活動のガバナンスには明確な違いがある。いいかえれば、企業は国際生産にあたって、独立企業間貿易、持ち分法適用会社の活用、M&A やグリーンフィールド投資による完全支配子会社の設立（直接投資）といったさまざまな手法の選択問題に直面する。

⁶ ターンキー・サプライヤーは、製品設計・部品調達・製造・出荷・アフターサービスに至るまでの総合的なサービスを幅広く顧客に供給する。それで成功した典型例は台湾のパソコン産業であった（川上 2003: 53）。

いま、ある産業における直接投資の比重を定量的に把握しようと思えば、「ある産業における直接投資が総直接投資に占める割合」と「その産業の貿易が総貿易に占める割合」の比をとればよい。これは、ある産業が、内部化された国際事業活動にどの程度より強く、あるいはより弱く依存しているかを示す（UNCTAD 2020: 133）。また、直接投資をともなわない国際事業活動を定量的に把握するための指標は存在しないが、UNCTAD (2011) は、受託生産やサービス・アウトソーシング、フランチャイズを活用する主要な産業（エレクトロニクス、自動車、医薬品、衣料品・靴、BPO サービス、フランチャイズチェーン、半導体）の主要受託請負業者を整理するなどして定性的な把握を試みている。

第1表は、UNCTAD が、こうした作業を経て、国際事業活動をおこなう主要な産業における直接投資をともなうガバナンスと非出資形態でのガバナンスの影響力を整理したものである。あくまで一定の傾向を示すものにすぎないが、類似の指標は存在しないため、貴重な整理というべきである。2020年現在において、直接投資をともなうガバナンスの影響力が平均を下回り、かつ非出資形態のバリューチェーンのガバナンスが強い影響力をもつ（平均を上回る）産業は、「繊維・アパレル」、「機械・機器」、「エレクトロニクス」の3産業である。

「機械・機器」や「エレクトロニクス」のような機械工業は受託製造業の発展が著しい産業

第1表 バリューチェーンのガバナンス

	直接投資の強さ	非出資の強さ
	FDI シェア対貿易シェア	非出資形態の普及率（5分位）
一次産業		
農業関連	0.2	3
採掘	2.0	2
製造業		
食品・飲料	1.4	3
繊維・アパレル	0.1	5
製薬	2.2	4
化学	0.9	2
自動車	0.5	2
機械・機器	0.4	4
エレクトロニクス	0.2	4
サービス		
卸売・小売	1.1	2
輸送・物流	0.8	4
金融サービス		1
ビジネスサービス	1.3	1
平均	0.8	3

（出所）UNCTAD (2020: 134) にもとづき筆者作成。

の典型であり⁷、「繊維・アパレル」は初期の GVC アプローチ（世界システム論の立場に立つグローバル商品連鎖アプローチ）が先進国ブランド企業による途上国地場企業の「活用」に注目してきた産業である（Gereffi and Korzeniewicz eds. 1994）。したがって、第 1 図でみた市場と垂直統合の間にあるガバナンスの諸形態は、おもにこれら 3 つの産業のビヘイビアが念頭に置かれていると考えてよい。

なお、第 1 表は、一口に「国際生産」とか「国際事業活動」といっても、その実態は産業ごとに相当大きな違いがあることも示唆する。製菓産業がその好例である。製菓産業は定性的指標では非出資形態のガバナンスの影響力が強い。それは受託製菓事業者の活用が一般化しているからだが、出資によるガバナンス（直接投資）の役割もきわめて大きい。これは、「エレクトロニクス」や「機械・機器」、「繊維・アパレル」と比べたときの製菓産業の顕著な特徴である。

2. GSC へのエクスポージャー

以上で、先に述べた①の投資主体の戦略的行動（生産過程／バリューチェーンの統治）についてはおおまかに理解できた。では、②技術・素材的な側面（労働工程／バリューチェーンのパターン）と、③価値生産の側面（付加価値産出の地域的パターン）はどのように理解すればよいだろうか。

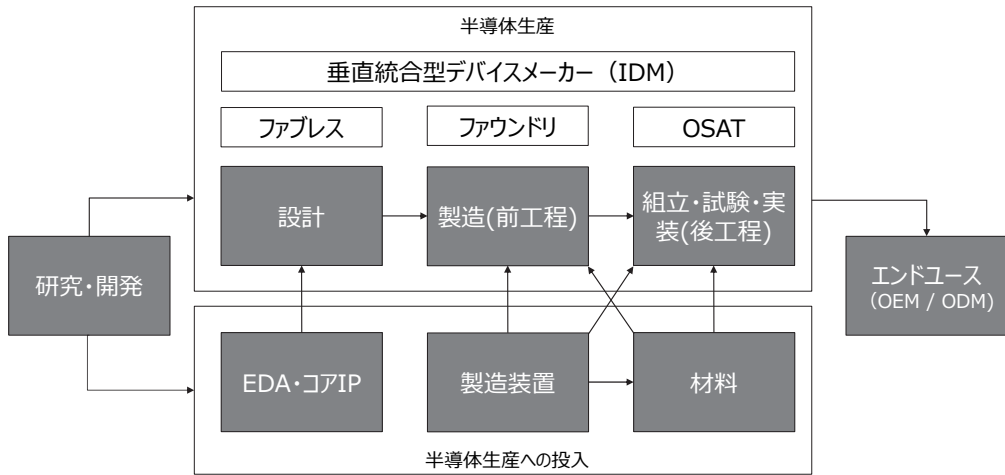
2.1. GSC の技術・素材的な側面——バリューチェーンのパターン

②は「バリューチェーンの距離」によって類型化できる。オープン・モジュール型の製品設計様式の支配的な産業では工程の分裂ないし非統合 *dis-integration* をともなうことが多く、それゆえバリューチェーンの距離は「長く」なるだろう。逆に、クローズド型であれば、工程は統合されやすく「短く」なるだろう。

オープン・モジュール型設計様式の意義は、インターフェースの抽象化によって個々のモジュールの分権的進化が可能になったことにある（池田 2005: 88-89）。これは、独立した専門企業が個々の工程に特化する産業組織をつくりだし、競争のあり方も垂直的競争 *vertical competition* にシフトした（Morihara 2022）。その典型が半導体産業のサプライチェーンである（第 2 図）。なかでも、設計（デザイン）と製造の分離は非常に重要であり、前者は回路設計の自動化ソフトウェア（EDA）専門として自立した企業を生み出し、後者は製造装置専門企業やファウンドリ、OSAT を生み出した。

⁷ エレクトロニクス産業における EMS の活用の意味については、（Morihara 2022）を参照されたい。

第2図 半導体産業のサプライチェーン



(注) 白抜きはビジネスモデル、グレーの網掛けはサプライチェーンのセグメントを意味する。
OSAT は後工程（組立・試験・実装）の受託請負、EDA は回路自動設計ソフト、コア IP とは回路の設計資産。

(出所) Khan, Mann and Peterson (2021: 6) に一部加筆。

2.2. GSC の価値生産の側面——付加価値産出の地域的パターン

一方、③は「付加価値産出の地理的分散の程度」によって類型化できる。ある産業において、その産業の輸出総額に占める特定国・地域の付加価値産出額の比率が高い場合は労働工程の地理的集中が生じていると解釈しうるだろう。逆に、そのような傾向が見いだせない産業は地理的分散が生じていると理解できるだろう。

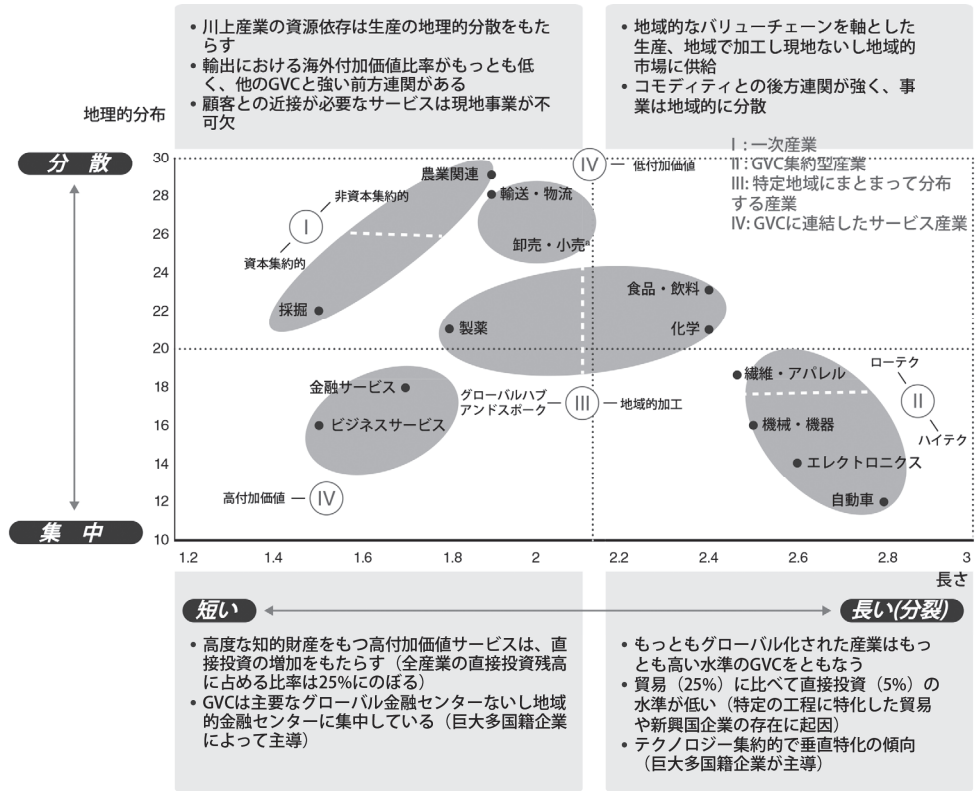
バリューチェーンの分析では以上②と③のいずれかの方に注目することが多い。しかし、労働工程の断片化がただちに付加価値産出の地理的分散を意味するわけではないため、バリューチェーンの分析にあたっていずれか一方の方に注目するのは不十分である (Kano et al. 2020)。

2.3. 国際生産の産業別パターンと GSC へのエクスポージャー

以上のような視点から GVC をともなう国際生産をみると、どのような産業別パターンが得られるだろうか (第3図)。ここでは大きく4つのパターンが得られる。

第1は、バリューチェーンの垂直分裂があまり進んでおらず、付加価値産出という点では地理的な不均等性があまりみられない産業である。これにはおもに一次産業が当てはまる。農業や資源採掘多国籍企業の立地選択は土地や天然資源の地理的分布に依存しやすいため、かれらの付加価値産出も特定の国・地域に集中しにくい。また、輸送・物流、卸売・小売も顧客との近接性が重要であるため、特定の国や地域への集中はみられない。

第3図 国際生産の産業別パターン



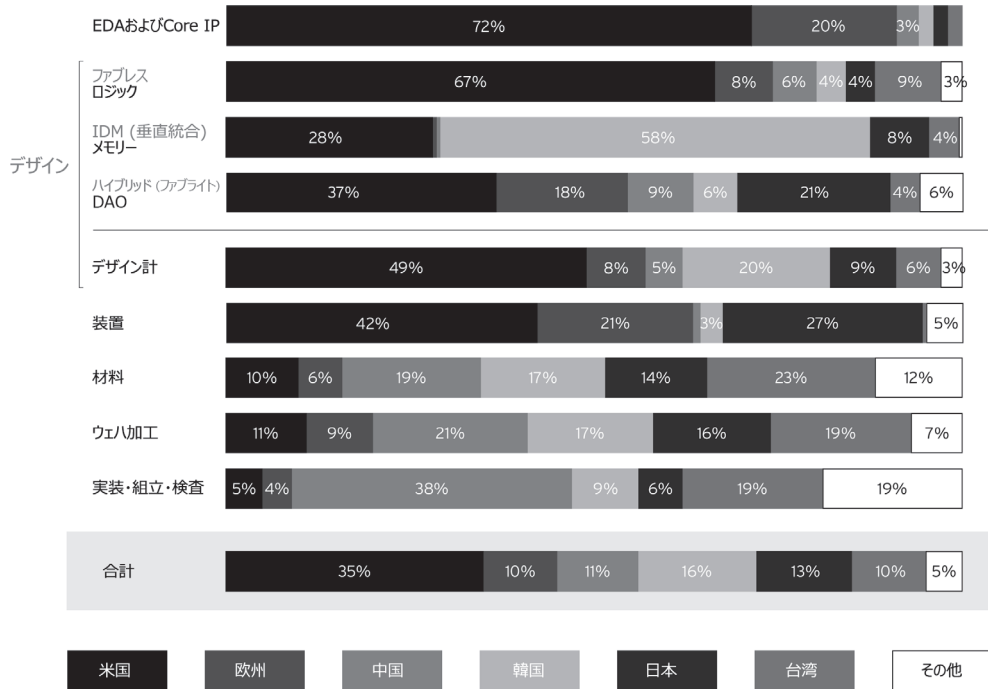
(出所) UNCTAD (2020: 137).

第2は、バリューチェーンの分裂が進んでおらず、付加価値産出の特定国・地域への集中がみられる産業である。これはおもに高度な金融サービス多国籍企業、ビジネスサービス多国籍企業が該当する。金融サービス多国籍企業（投資銀行など）の立地はグローバル金融センターに集中しているし、ビジネスサービス多国籍企業も多国籍企業の本社が集中する地域に立地しやすい。

第3は、地域的なバリューチェーンを軸とした生産を行う産業である（バリューチェーンの分裂の程度は全産業のなかで中程度となる）。こうした産業は特定の地域で加工し、特定の地域的市場に財を供給する。食品・飲料産業がその典型である。

第4は、バリューチェーンの垂直分裂が進んでおり、付加価値産出の特定国・地域への集中がみられる産業である。これにはローテクとハイテクの2つの類型がある。前者の典型は繊維・アパレル産業であり、後者の典型はエレクトロニクス産業である。後者のなかでも半導体産業は付加価値産出の地理的集中がきわめて高度に進んでいる産業である。第4図にみられるよう

第4図 半導体産業の地域別付加価値産出比率（2021年）



(注) ファブライトはファブレスと垂直統合の中間的形態。DAO はディスクリット半導体（パワー半導体など）、アナログ半導体（各種センサーなど）、オプティカル半導体（受発光素子）。

(出所) SIA (2022: 22).

に、全世界の付加価値産出はアメリカ、欧州、中国、韓国、日本、台湾というきわめてごくわずかな国・地域によって占められている。とくに製造（ウェハ加工および実装・組立・検査）の約7割は東アジアに集中している。

以上のように、生産のグローバル化といっても、ある種の産業において実際に生じているのは生産の特定・地域への集中である。半導体産業の製造についていえば、「製造のグローバル化」ではなく「製造の東アジア化」が実際に進行したことであった。

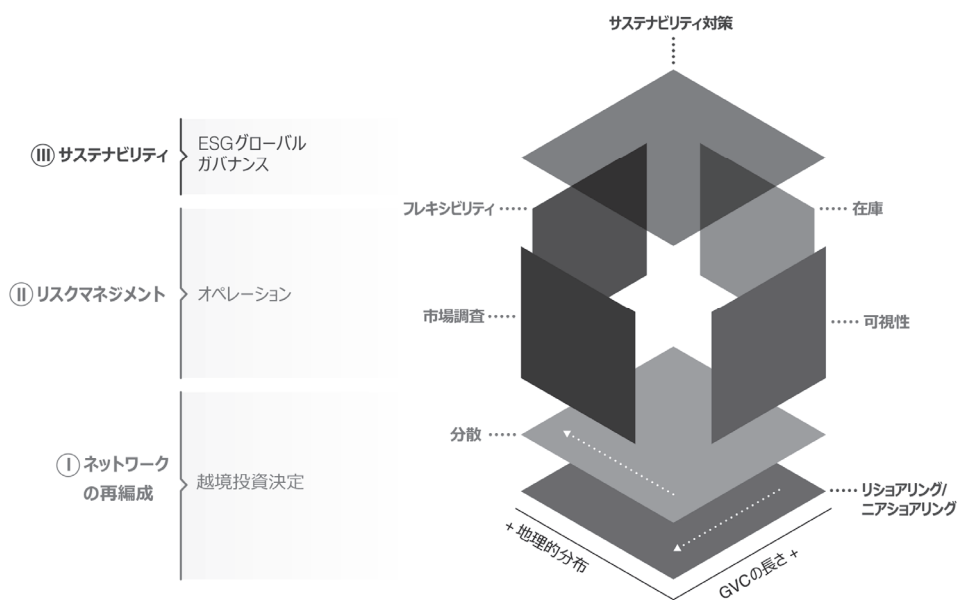
こうしたことから、付加価値産出が特定国・地域に集中している産業は、高い地政学的リスクを抱えていることになる。極端なグローバル化が当たり前だった時代においては、こうしたリスクをコスト計算しなくても問題なかったが、前節で述べたような状況になると、このリスクはコストとして浮上せざるをえない。この結果、GSC へのエクスポージャーをいかにマネジメントするか、という問題が産業・企業にとって大きな課題となった。

3. 地政学的緊張下のサプライチェーン・マネジメント

それでは、GSC へのエクスポージャーの高い産業はこうしたリスクをどのように管理すればよいのか。結論的に言えば、地政学的緊張が高まっている現在においても、産業ないし企業次元での対応は、大災害等への事前の対処策として過去に積み上げられてきたものと本質的な違いはない（というよりも、それ以上のことは産業／企業の次元ではできない）。

すなわち、これまでも複雑化し、長く伸びたサプライチェーンが高いリスクを抱えていること自体は意識されてはきた（Lewin and Peeters 2006）⁸。たとえば、日本の東日本大震災／原発災害（森原 2012）やタイの大洪水などはそのきっかけになった。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大に起因する世界的なパンデミックは、複雑化、長大化したサプライチェーンのはらむリスクにあらゆる経済主体が向き合わざるをえなくさせたという点で画期をなした（Antràs 2020; Javorcik 2020）。

第 5 図 多国籍企業のサプライチェーン・マネジメント



(出所) UNCTAD (2020: 172).

⁸ オフショアリングにともなう立地特殊なリスク (location specific risks) の類型化については、Lewin and Peeters (2006) が詳しい。かれらは、このリスクについて、①文化的な不適合、②データセキュリティの欠如、③オフショアサービスセンターにおける離職率、④知的財産をめぐる損害、⑤受入国のインフラの不安定、⑥受入国の政治的不安定性、⑦政治的バックラッシュ、⑧災害の 8 点を挙げている。

UNCTAD は、こうした産業／企業次元におけるサプライチェーンのリスクマネジメントを以下の4つの側面に分けて整理している（第8図）。

第1に、サプライチェーンの可視化・透明化である。サプライチェーンに生じるさまざまな事象を監視しパターンを特定する方法がなければ、事前のシミュレーションも計画も立てられない。この際、産業用のデジタル技術が一定の役割を果たすだろう。第2に、サプライチェーンのフレキシビリティの確保である。これには生産ラインの組み替え、生産拠点の分散、生産・調達方法の切り替え、輸送・物流の代替手段へのアクセスが含まれる。そして第3は十分な在庫の確保、第4は急激な需要変動を予測するマーケット・インテリジェンスの強化である（UNCTAD 2021: 174）。

サプライチェーンの可視化や在庫の確保、各種分析・予測は当然のことなので、このうち追加的な経営努力が必要なのは第2の点であろう。東日本大震災時の日本の経験では、完成品メーカーを中心に部品・部材の共通化が図られることによって、間接的に特定のノードへの過度な依存にともなうリスクの軽減が図られた。共通化は自動車や電機の完成品メーカーを中心に企業横断的に取り組み、とくに生産に投入される半導体の種類の共通化が目立った。ここでは経産省や業界団体によるオリエンテーションが一定の役割を果たしている（森原 2012）。

しかし、こうした対応では地政学的なリスクないし不確実性を完全に除去することはできない（そもそも地政学的緊張にともなう損害の発生可能性は保険計算になじまず、「リスク」というべきではない）。繰り返しになるが、リスクや不確実性の源泉は特定国・地域への生拠拠点の過度な集中にあるのだから、もしこれを軽減したいのであれば、サプライチェーン全体の再構築が必要になるからである。これには産業／企業次元の対応では限界があり、政府による一定の介入が不可避になるだろう。

おわりに

小稿は、国際生産の産業別特徴を類型化するための視点を整理したうえで、国際事業活動を行っている主要な産業がどのように類型化できるかを検討してきた。そこでは、ある種の機械工業（とりわけエレクトロニクス産業）がとくに GSC へのエクスポージャーが高く、ゆえに GSC の混乱にともなう損失を被りやすいことが指摘された。さらに、こうした GSC へのエクスポージャーが高い産業において、産業・企業次元がとりうる対応策は限定的であり、足元で生じている地政学的な緊張という条件の下では政府の介入が生じざるをえないことを明らかにした。

こうした動きの具体的なあらわれが、アメリカのバイデン政権の掲げる「レジリエントなサ

プライチェーンの構築」である⁹。Farrell and Newman (2019) は、ネットワークにおける個々のノード（結節点）は均一の役割を果たすわけではなく、ある種のノードが「ハブ」としての役割を果たすことに注目し、このハブの地政学的な含意を引き出そうとした。すなわちハブを掌握する国家は特定の対象をネットワークから排除できる「チョーク・ポイント choke point」を握っていることを意味し、また、こうした国家はネットワーク全体を監視できる「パノプティコン効果 panopticon effect」を享受するだろう。

バイデン政権のアプローチの特徴は、GSC それ自体を否定するのではなく、GSC のチョーク・ポイントを分析し、それへのエクスポージャーを政治がコントロールするという点にある。「極端なグローバル化」の時代にあっては、GSC へのエクスポージャーを“政治が”コントロールするという発想自体が否定されたのだから、バイデン政権のアプローチの独自性はこの点に見出されなければならない。一方、こうした対応は、グローバル化の全面否定ではない。経済的相互依存の進む現実を「ハイ・ポリティクス」がいかにかに管理し、また適応するか、という視点からのアプローチである。

以上の詳細については別稿において論じる予定である。

参考文献

- 池田信夫（2005）『情報技術と組織のアーキテクチャ——モジュール化の経済学』NTT出版。
- 石田修（2011）『グローバリゼーションと貿易構造』文眞堂。
- 板木雅彦（1989）「企業内国際分業の労働体系」吉信肅編『現代世界経済論の課題と日本』同文館、所収。
- 今井賢一（1982）「内部組織と産業組織」今井賢一・伊丹敬之・小池和男『内部組織の経済学』東洋経済新報社、所収。
- 川上桃子（2003）「価値連鎖のなかの中小企業」小池洋一・川上桃子編『産業リンケージと中小企業——東アジア電子産業の視点』アジア経済研究所、所収。
- 関下稔（1986）『「国際下請生産」の概念と展開』『現代世界経済論』有斐閣、所収。
- 夏目啓二（2006）「多国籍企業の経営戦略と組織」奥村皓一・上田慧・夏目啓二編『テキスト多国籍企業論』ミネルヴァ書房、所収。

⁹ バイデンのアプローチをそれ以前の政権の対中政策と切り離して理解することは正しくない。たとえば、アメリカが半導体の対外的なエクスポージャーについて真剣な対応を始めたのは 2018 年の ZTE への禁輸措置だったとする評価が一般的である（Lin 2000）。これはトランプ政権期の決定である。

- 丸川知雄 (2013) 「垂直統合・非統合の選択とガバナンス」 渡邊真理子編『中国の産業はどのよう
うに発展してきたか』 勁草書房、所収。
- 森原康仁 (2023) 「多国間主義の逆行現象と極端なグローバル化の修正」『専修経済学論集』 58
(1)、7月。
- (2019a) 「現代企業のグローバル化」 井上秀次郎・安達房子編『企業と社会が見える経
営学総論』 大月書店、所収。
- (2019b) 「垂直分裂と垂直再統合——IT/エレクトロニクス産業における現代大量生産
体制の課題」 京都大学経済学会編『経済論叢』 193 (2)、3月。
- (2012) 「サプライチェーンの混乱と震災復興政策」『資本と地域』 (8)、3月。
- Antràs, P. (2020) “De-Globalisation?: Global value chains in the post-COVID-19 age”, Working Paper
No. 28115, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.
- Farrell, H. and A. L. Newman (2019) “Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks
Shape State Coercion”, *International Security*, 44 (1), 42-79.
- Gereffi, G., J. Humphrey and T. Sturgeon (2005) “The governance of global value chains”, *Review of
International Political Economy*, 12, 78-104.
- Gereffi, G. and M. Korzeniewicz (eds.) (1994) *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport,
CT: Praeger Publishers.
- Javorcik, B. (2020). “Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world”, in
Baldwin, R., and S. Evenett (eds.), *COVID-19 and Trade Policy: Why Turning Inward Won't Work*.
VoxEU CEPR Policy Portal, <https://voxeu.org/>.
- Kano, L., E. W. Tsang and H. W. C. Yeung (2020) “Global value chains: A review of the multi-
disciplinary literature”, *Journal of International Business Studies*, 51, 577–622.
- Khan, S. M., D. Peterson and A. Mann (2021) *The Semiconductor Supply Chain: Assessing National
Competitiveness*, Washington., DC: Center for Security and Emerging Technology.
- Lewin, A. Y., and C. Peeters (2006) “Offshoring Work: Business Hype or the Onset of Fundamental
Transformation?”, *Long Range Planning*, 39 (3): 221–239.
- Lin, L. (2020) “Tech War with U.S. Turbocharges China’s Chip-Development Resolve”, *The Wall Street
Journal*, November 16.
- Milgrom, P. and J. Roberts (1992) *Economics, Organization & Management*, Englewood Cliffs, NJ:
Prentice-Hall. (奥野正寛・伊藤秀史・今井晴雄・西村理・八木甫訳『組織の経済学』NTT
出版、1997年。)
- Morihara, Y. (2022) “Vertical dis-integration and vertical re-integration: Limits to the modern production

system”, in R. Desai, ed. *International Economic Governance in a Multipolar World*, New York, NY: Routledge, chap. 4.

SIA (Semiconductor Industry Association) (2016) *Beyond Borders: The Global Semiconductor Value Chain*, San Jose, CA: Semiconductor Industry Association.

UNCTAD (2011) *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, New York, NY: United Nations Publications.

——— (2020) *World Investment Report 2020: International Production Beyond the Pandemic*, New York, NY: United Nations Publications.

——— (2021) *World Investment Report 2021: Investing in Sustainable Recovery*, New York, NY: United Nations Publications.