

新興国とは何か——ステージシフト編——

森 健



CONTENTS

- I 世界各国のステージ分類と新興国の位置づけ
- II 低開発国から新興国へのステージシフト
- III 新興国が直面するステージシフトの岐路
- IV ステージシフトにおける小国と大国の違い
- V ステージシフトと日本

要約

- 1 世界各国をGDP（国内総生産）成長率、1人当たりGDP水準、GDP規模の大小で8つに分類し、そのなかでGDP成長率が高いが1人当たりGDP水準は世界平均より低い国を「新興国」と定義した（8分類モデル）。
- 2 低開発国から新興国にステージシフトするには、ほぼ例外なく輸出による成長シナリオが採用される。そして戦略的な輸出産業を何にするか、その産業の生産のための、①労働力、②資本（資金）、③技術を国内外からどう調達するか——といった課題の解決が政策を通じて実現される。
- 3 新興国になった国は、さらに一步進んで成長先進国になるか、あるいは低開発国に戻ってしまうかというステージシフトの岐路に立つ。新興国ステージで経済成長を続けると、コスト面での競争優位性を徐々に失い、成長を抑制する所得格差の問題、また経済成長を一気に止めてしまう対外債務不履行問題なども生じる可能性がある。
- 4 そのため新興国政府は、新たな競争優位性を築くと同時に、成長抑制の要因を取り除く必要があり、これは低開発国から新興国にシフトするときと比較すると難易度が高い。
- 5 成熟先進国になった日本は、蓄積されている資産、技術といったストックを、戦略的互惠関係にある新興国に投資することでその新興国の成長を促すと同時に、自国の資産収益率を高めて成長するという視点が重要である。

I 世界各国のステージ分類と新興国の位置づけ

1 先進国、途上国、日本、そしてアルゼンチン

「世界には4種類の国がある。先進国、途上国、日本、そしてアルゼンチンである」。ノーベル経済学賞を1971年に受賞したサイモン・クズネッツの言である。これは1960年代に高度経済成長をして途上国から先進国になりつつあった日本、逆にかつて先進国であったが途上国に落ちつつあるアルゼンチンを背景にしたものであるが、それと同時に、当時の世界各国の位置づけがいかに固定的で、富める国（先進国）と貧しい国（途上国）の格差、いわゆる南北格差が大きな問題であったかも示している。

ひるがえって2013年、仮にクズネッツが現在の世界経済を見たらなんと言うであろうか。1960年代と比べて時代は大きく変わったように見える。たとえば新興国の追い上げによって南北間の格差は縮小しているかのようである。その一方で欧州には、ソブリン危機の動向次第では先進国の座から滑り落ちてしまうのではないかという国が存在している。それでは国のステージの流動性は、1960年代と比較して大幅に高まっているのだろうか。そしてある国が経済成長率を高めて新興国になるにはどのようなことが要因になり、さらに先進国になるためには何が必要なのだろうか。

このような疑問を背景に、本稿では世界各国を純粋な経済的側面から8つのステージに分類し、ステージ間の歴史的な移行状況やステージシフトの要因を分析する。

表1 世界各国の8つの分類と名称

	経済成長率 (世界平均より)	1人当たり GDP水準 (世界平均より)	GDP規模 (世界平均より)	名称
①	低	低	小	(小規模) 低開発国
②	低	低	大	(大規模) 低開発国
③	高	低	小	(小規模) 新興国
④	高	低	大	(大規模) 新興国
⑤	高	高	小	(小規模) 成長先進国
⑥	高	高	大	(大規模) 成長先進国
⑦	低	高	小	(小規模) 成熟先進国
⑧	低	高	大	(大規模) 成熟先進国

注) GDP：国内総生産

2 世界各国のステージ分類

本誌2013年1月号の「新興国とは何か」では、新興国を極めて単純かつ客観的に定義づけるべく、世界各国をGDP（国内総生産）成長率、1人当たりGDP水準、GDP規模の大小で8つに分類するフレームワークを紹介し、そのなかの2つのステージを「新興国」と定義づけた（表1）。

具体的には、

- 経済成長率が世界平均よりも高く、1人当たりGDP水準が世界平均よりも低い国々

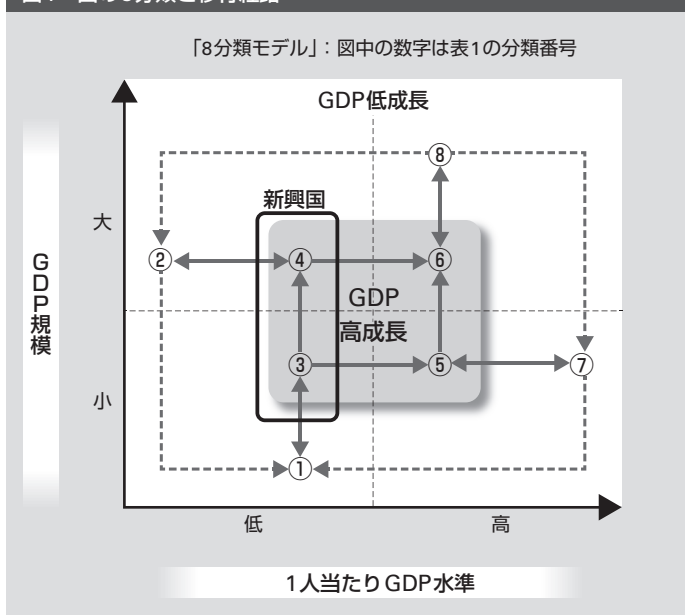
——である（表1の③④）。

そのほかのステージとしては、

- 経済成長率が低く、1人当たりGDP水準も低い「低開発国」（①②）
- 経済成長率は高く、かつ1人当たりGDP水準も高い「成長先進国」（⑤⑥）
- 経済成長率は低いが、1人当たりGDP水準の高い「成熟先進国」（⑦⑧）

——である。この4つのステージについて、さらにGDP規模が大きい小さいかによって（大規模）（小規模）という名称をつ

図1 国の8分類と移行経路



けている。

そして過去140年間（1870～2010年）にわたって世界の主要国がステージをどのように推移してきたのかを分析したところ、いくつかの面白い特徴が浮かび上がった。

第1に、8つのステージ間をつなぐ移行経路があることである。図1に示したように、少数の例外を除いて矢印の移行経路をたどっている。たとえば①②低開発国と③④新興国は両方向の矢印となっているが、これは低開発国から新興国になったものの、高成長を持続できなかった国が低開発国に戻る可能性があることを意味している。たとえばメキシコやブラジルなどがこの両ステージを行き来している。

また⑤⑥成長先進国と⑦⑧成熟先進国の間も両方向の矢印となっており、成熟先進国から成長先進国になるケースも見られる。さらに先進国のステージも永久に保証されているものではなく、アルゼンチンのようにかつて

先進国であった国が低開発国へと逆に移行するケースも見られる。ちなみに日本は過去140年間において世界で唯一、低開発国から成熟先進国にまで到達した国である（②→④→⑥→⑧）。

第2の特徴としては、③④新興国から⑤⑥成長先進国への移行事例が極めて少ないことである。確かに、世界全体が経済成長をしているなかで成長先進国に移行するには、高成長を長期間かつ安定的に達成しなければならないが、現実にはこれを阻む多くの「罫」が存在している。これは「中進国の罫（ミドルインカム・トラップ）」と呼ばれることもあるが、新興国の競争力をじわじわと弱めるものから、経済成長を一気に止めてしまう強烈なものまであり、これらの罫に深くとらわれてしまった国は、低開発国のステージに逆戻りしてしまうのである。このような特徴を踏まえて、8つの国の分類とステージ移行経路を合わせて「8分類モデル」と呼ぶことにする。

本稿では特に新興国のステージを中心に、
①低開発国から新興国への移行要因
②新興国から成長先進国への移行要因
——を分析していく。

II 低開発国から新興国へのステージシフト

1 新興国になるための要因

低開発国から新興国へのステージシフトは、図1では①→③あるいは②→④に該当する。低開発国が新興国のステージに移行するということは、何らかのきっかけで経済成長率が高まることを意味する。そしてこのステージシフトの事例は世界に数多く存在し、世

界のほとんどの国が少なくとも1回は低開発国から新興国のステージに移行した経験があるといっても過言ではない。

このようにある国が経済成長するメカニズムについては多くの研究が存在する。たとえばロバート・ソローやポール・ローマーなどの経済学者によって、「一国の経済は中長期的に見れば労働力、資本、技術などの経済成長要因が増加することで成長する」という内生的経済成長理論が構築された。この理論は以後拡張され、教育水準、法制度の整備度合い、インフラの整備度合い、天然資源なども経済成長要因として注目を浴びようになっている。

表2に1870年以降で低開発国から新興国にステージシフトした国の例を記載している。まず1870年から1913年の間には日本だけが新興国の仲間入りをしている。そして第二次世界大戦後では、中国、韓国、東南アジア諸国、インドなどが新興国のステージに移行している。1990年代にはラテンアメリカ諸国が新興国へのステージシフトをしているが、実はこれらの国々は、もともと先進国もしくは新興国であったものが、大規模な経済不況などによって低開発国に落ち、1990年代に再び経済成長を果たして新興国のステージに戻っ

たものである（ちなみにこれらの国々が「初めて」新興国になったのがいつかについては、1870年以前、もしくはデータの不備により必ずしも明らかではない）。表2に記載した国々は一例であって、これら以外にもアフリカ諸国など、少なくとも一度は低開発国から新興国にシフトしている国の例は多い。

では何が新興国へのステージシフトのきっかけとなったのだろうか。GDPを支出面から分解すると、大きくは「消費」「投資」「輸出」「輸入（控除）」となるが、新興国にシフトした国々に共通しているのは、「投資」「輸出」の大きな伸びである。つまり各国に共通する基本的なシナリオは、自国が得意とする商品（農産品や工業品、天然資源等）の生産能力を各種の投資によって高めて、自国の需要以上に生産し輸出するというものである。そのためには特定の「戦略商品」に対して、その生産のための資金を集め、設備や技術に投資をし、その産業により多くの労働力を集め、優れた技術を用いてそれを生産し、海外にも販売することになる。また物流・エネルギーインフラなどへの公共投資も、生産を支援するために実施される。

戦略商品の中身であるが、日本をはじめとしたアジア各国の大半は、何らかの工業品輸

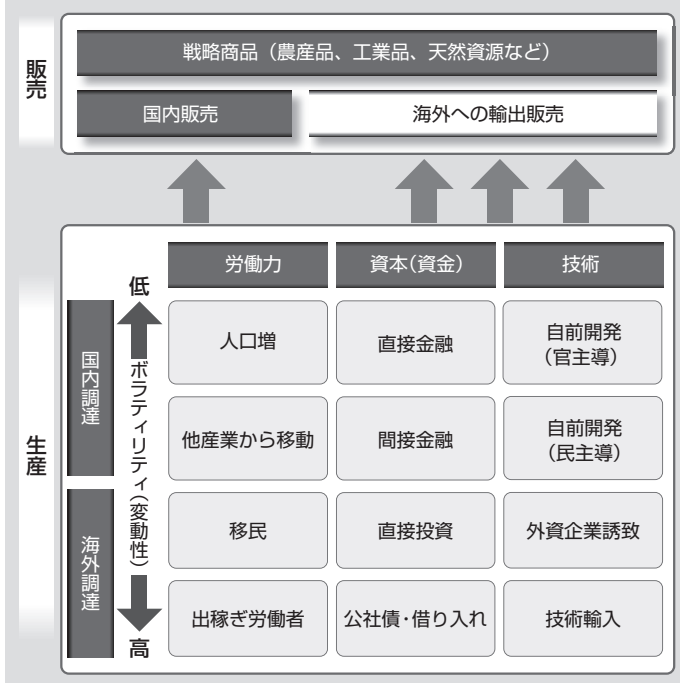
表2 1870年以降に低開発国から新興国にステージシフトした国の例

移行時期	低開発国→新興国にシフトした国の例
1870～1913年	日本
1914～1950年	台湾、タイ
1951～1973年	中国、韓国
1974～1980年	ビルマ（ミャンマー）、インドネシア、マレーシア、ベトナム、エジプト
1981～1990年	バングラデシュ、インド、ラオス、カンボジア
1991～2000年	アルゼンチン*、ブラジル*、チリ*、メキシコ*、ペルー*、ウルグアイ*、イラン*
2001～2010年	ブルガリア*、ルーマニア*、ベネズエラ*、南アフリカ*、カザフスタン、ウクライナ、ウズベキスタン、ベラルーシ、ロシア*

注1) *がついている国は、その期間に初めて新興国になったのではなく、それ以前に先進国もしくは新興国だったのが、一度低開発国に落ちて、再度新興国になったことを意味する

2) データ収集時点が1870年、1913年、1950年、1973年、1980年、1990年、2000年、2010年

図2 低開発国から新興国へのステージアップのための要因



出を拡大させることで経済成長率を高めているが、近年のインドのようにIT（情報技術）サービスの輸出が成長エンジンの一つとなっている例もある。また旧ソビエト社会主義共和国連邦（以下、ソ連）諸国やベネズエラ、アフリカ、中東の資源産出国のように、天然資源を中心に輸出を拡大している国もある。

さらに、前ページの表2に記載されている1990年代のラテンアメリカ諸国の高成長は、前述したように低開発国から新興国への初めてのステージシフトではないが、これらの国々も自国通貨の大幅切り下げがきっかけとなって輸出が拡大した結果、経済の高成長を実現している。

つまり、低開発国から新興国へのステージシフトに当たってのキーワードは、労働力、資本（資金）、技術といった生産要素をいかに調達し、戦略商品の生産と輸出を増やすか

である。そして3つの生産要素をどのように調達するかは各国政府の政策に依存する。具体的には図2に示したように、それぞれ国内での自前調達と海外からの調達の2種類の選択肢があり、両者を組み合わせながら生産能力を高めていくというシナリオである。どのような政策ミックスを採用するかは、

- ①その国がすでにどの程度の水準の労働力、資本、技術を保有しているか
- ②求められる生産要素の調達スピードや規模はどの程度か
- ③外部環境が海外調達を可能にしているか——に依存する。

たとえば明治時代後期の日本は、労働力や国内の金融機能、技術についてはそれなりの蓄積があったことから、労働力や資本、および大半の技術は自前調達していた。その他の多くのアジア諸国は、労働力は主に国内で調達するも、グローバル化の進行と直接投資の活発化の動きを受けて資本と技術は海外から調達した。ラテンアメリカは欧州を中心に海外からの移民も多く、またそれらの移民の出身国からの資本や技術の調達比率も高い。中東諸国では、オイルマネーの活用という意味で資本は自己調達するも、労働力は海外からの出稼ぎ労働者、技術は先進国企業から、というケースが大半である。

図2の調達方法のうち、下に記述してあるものほど短期間で大量調達が可能な手法であるが、ボラティリティ（変動性）も高く、定着せずに一気に流出する可能性もある。

労働力の場合は、海外からの出稼ぎ労働者の受け入れが最も短期間で大量に労働力を確保できる反面、当該国の景気が悪化すれば母国に一齐に引き揚げる可能性もある。たとえ

ば中東のアラブ首長国連邦ドバイ首長国には、インドやパキスタン、エジプトなどからの出稼ぎ労働者が多数いたが、2008年のリーマン・ショック後にその数は大幅に減少したといわれている。

資本の場合は、特に国内金融市場が十分に整備されていない新興国にとっては、海外からの借り入れや公社債発行が、短期間で大量の資金を調達できるが、先進国の景気後退を引き金に急速に資金が引き揚げられてしまうケースがあるためにリスクも高い。

技術の場合は、出稼ぎ労働者や海外債務と異なり、急速に引き揚げられることはないが、外貨準備高が不足すると、技術輸入が行えなくなる可能性があること、また政治的なリスクが高まることで技術を保有した外資企業が撤退する可能性がある。

また、図2の最下段に示した3つの調達手法（出稼ぎ労働者、公社債・借り入れ、技術輸入）は、輸出を志向する新興国にジレンマを与える。つまり輸出を志向する新興国は、自国通貨安によって輸出競争力を保つことができるが、自国通貨が安価になると、出稼ぎ労働者としては出稼ぎのうまみが減る（強い通貨の国で働き母国に送金するほうがよい）、また海外からの借り入れの元利負担が増加してしまうこと、さらに技術輸入が高くついてやりづらくなること、といった影響が出る。1980年代のラテンアメリカ諸国で見られたように、対外債務依存の高い国では、債務不履行の懸念から資金が逃避し、それが通貨安につながり元利負担が急増して、債務不履行が現実化してしまうケースもある。そして技術輸入も活発に行っている場合は、外貨準備高が乏しく、自国通貨の買い支えができないの

である。

ここで図2には明示されていない労働力の質的側面について補足しよう。図2では労働力の量的側面しか明示されていないが、実際には教育やトレーニングによって質の向上も図られる。しかし新興国初期には質的側面よりも量的側面が重要なこと、また質の向上をもたす要因を具体的に定義することが非常に難しいことから、図2には明示していない。ただし新興国初期においては、一部のエリート層が欧米に留学し、最先端の技術・スキルを身につけて自国の技術向上につなげる例も多く、技術面において労働力の質的側面が考慮されていると考えることも可能である。

それでは次に明治時代後期の日本を事例として、図2のキーワードをもとに新興国へのシフト要因をより詳細に検証してみよう。

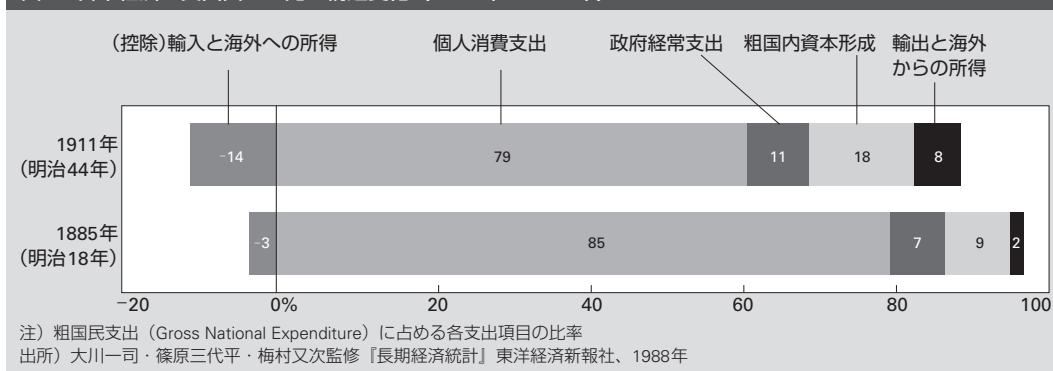
2 日本における低開発国から新興国へのステージアップ

(1) 明治時代後期の日本経済の概況

日本が殖産興業政策によって経済的な高成長を始めたのは明治時代であるが、より詳細には、1880年代後半から日露戦争後の1907年恐慌前後までが日本の産業革命期とされている。

次ページの図3に、1885年（明治18年）と1911年（明治44年）時点の日本の経済構造を支出面から示した。1885年時点では日本の経済活動の85%が「個人消費支出」であり、輸出入はほとんどなく、公共投資や民間企業の設備投資、住宅投資などを示す「粗国内資本形成」も9%と低い。一方、1911年の状況を見ると、「粗国内資本形成」（18%）、「輸出」（8%）、「輸入」（-14%）の比率が大幅に増

図3 日本経済の支出面から見た構造変化（1885年→1911年）



加し、「個人消費支出」の比率が79%まで低下している。このように資本形成（投資）と輸出の比率が増え、消費の比率が下落するのが低開発国から新興国へのステージアップの特徴である。

また1911年時点での日本の輸出入の品目構成を見ると（図4）、当時の輸出の大半が「繊維品」（生糸など）であり、比率は大きくないが、銅や石炭などの「鉱産物」も重要な輸出品の一つであった。一方、輸入については「繊維原料」（綿花等）や「機械」（紡績機械、工作機械等）、「化学品」などであった。つまり、この時期の日本にとっての戦略商品は繊維品であったが、機械や化学品の輸入額も大きく、結果として当時の日本は慢性的な貿易赤字国であった。このように新興国は初期段階で輸出が増える一方で、それ以上に原料や機械などの輸入も増えて貿易赤字が続くケースが多い。

なお、図3の「粗国内資本形成」にはインフラ整備も含まれている。1886年から92年にかけて日本では14の鉄道会社が開業し、鉄道網が急速に整備されていった。この時期には自動車がまだ日本に伝わっていなかったことと、戦略商品である繊維品や鉱産物の生産地

が、長野県（諏訪市）や群馬県、栃木県などの内陸部でも盛んになり、港までの大量輸送手段として鉄道が必要だったということがあ。このように日本では鉄道が先に整備され高速道路網の整備は後になったが、近年新興国になった国では、道路が先で鉄道の本格整備は後になっているケースも多い。

また、日本で太平洋ベルト地帯が本格的に整備されるのは1960年代であり、明治時代後期の高成長の立役者が必ずしも沿岸部に集中していたわけではなく、内陸部も含めて国中で分散して興ったというのは、日本のユニークな特徴だといわれている。そしてこの時期に産業革命の象徴ともいえる、いわゆる資本制大企業が日本でも本格的に登場するようになり、その筆頭が鉄道会社であった。

(2) 明治時代後期における生産要素の確保と外部環境

次に、明治時代後期の日本が3つの生産要素（労働力、資本、技術）をどう確保したかと、当時の日本を取り巻く外部環境を概観する。

①労働力の確保

日本では1880年代前半に起こったデフレ不

況期（通称「松方デフレ」）に、農民や手工業者が困窮し、資本家のもとで働く潜在労働力が大幅に増加した。これによって産業革命の大前提である資本－労働関係が本格的に構築された。つまり、他産業から主力輸出産業であった繊維業などに労働力シフトが起こるための素地が整っていた。

②資本の確保

明治時代後期の日本は、英国などの先発帝国主義国に対する恐怖心も強く、外国資本になるべく頼らないという方針で殖産興業政策が進められた。間接金融、直接金融両者が用いられ、資本制企業の設立時には華族などからの資金が大量に拠出され、間接金融についても、江戸時代から続く両替商ネットワークも含めて、1900年時点では約2000行の銀行がすでに設立され、国内での資金調達に貢献した。

③技術の確保

図4に示されているように、日本は紡績機械等の機械類と綿花等の繊維原料を輸入に頼っていたが、機械については国内での自前生

産も活発化していた。たとえばこれまで輸入機械の修理を行っていた企業が徐々に機械を内製化する動きや、地方の小規模個人経営工場でも繰糸器械などを独自につくる動きが出ていた。

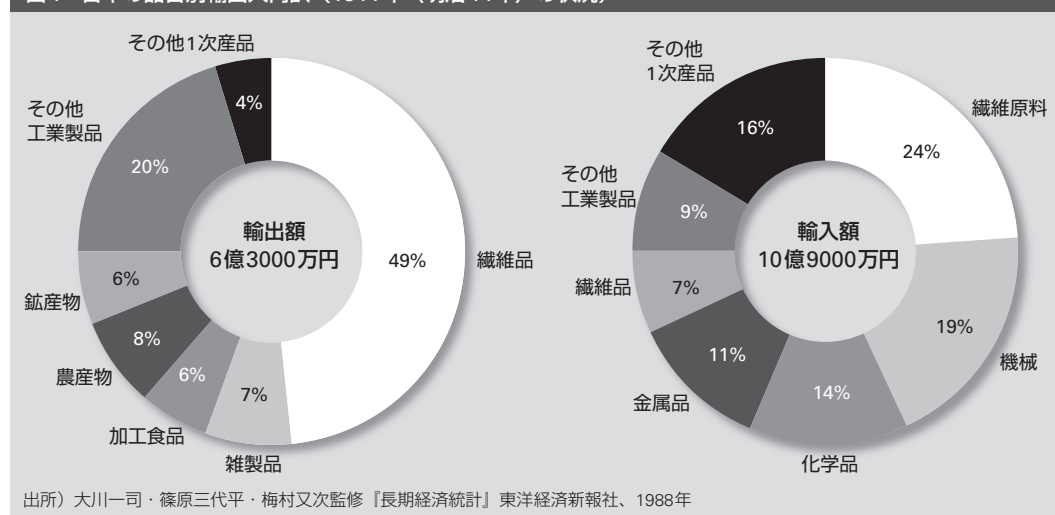
④外部環境

1886年当時日本は銀本位制を採用していたが、世界的な不況と先進国が相次いで金本位制を採用し始めたことで、銀価格が大幅に下落し日本円の価値も下落し、これにより輸出競争力が高まった。また西欧や米国はすでに綿工業を中心とする産業革命を終えて産業は重化学工業にシフトしていたため、コスト競争力を活かして、これらの先進国向けに繊維製品を輸出することができた。

3 新興国にステージアップするための成長シナリオ

低開発国から新興国にステージアップするための典型的なシナリオは、輸出をテコにした成長シナリオである。具体的には低開発国が持つコスト優位性や資源の賦存性を活かして、特定の戦略商品（もしくは天然資源）を

図4 日本の品目別輸出入内訳（1911年〈明治44年〉の状況）



輸出するために、労働力、資本、技術を国内外から可能な限り調達し、生産力と販売力を極力高めるのである。近年のように労働力、資本、技術のグローバルな流動性が高まっている状況においては、生産要素を自国内ではなく海外から調達することも十分可能であり、国内調達と比較すると短期間で大規模な調達が可能となる。そして生産要素をどのような手段で調達するかは当該国政府の政策とその時代の外部環境に依存するところが大きい。

Ⅲ 新興国が直面するステージシフトの岐路

1 1950年以降の新興国のステージシフト事例

新興国のステージ（40ページ図1の③④）に入ると、次のステージシフトの可能性としては1人当たりGDP水準が世界平均を超えるまでに高成長して成長先進国（⑤⑥）に移行するか、成長率が鈍化して低開発国（①②）に戻るかのどちらかである。

そこで1950年以降に新興国から成長先進国に移行した国と、逆に低開発国に戻ってしまった国の例を表3に示した。成長先進国まで

進んだ国としては1960年代の日本、70年代の台湾、80年代の韓国、オマーン、2000年代のポーランドが挙げられる。その一方で、成長率が鈍化して低開発国に戻ってしまった国としては、1980年代以降のラテンアメリカ諸国を筆頭に多くの国が該当する。ちなみにポーランドは表3の両方の列に登場している。これは1980年代に成長率が鈍化して低開発国に戻ってしまったものの、90年代以降再び高成長を実現し、2004年のEU（欧州連合）加盟も後押しとなって、2000年代に成長先進国の仲間入りをしたためである。またメキシコは1980年代と2000年代に成長率が鈍化し低開発国にシフトしているが、1970年代と90年代は高成長を実現し新興国のステージにあった。

先進国を含めて全世界が経済成長をしているなかにあって新興国が成長先進国に至るには、高成長を長期間維持する必要があるので難易度がなかなか高いものと思われる。そのためメキシコのように、新興国と低開発国のステージを行き来しながらも、徐々に先進国に近づいている国もある。

2 新興国から低開発国へのステージダウン

まず新興国から低開発国に戻ってしまう事

表3 1950年以降に新興国から成長先進国・低開発国にステージシフトした国の事例

移行時期	新興国→成長先進国	新興国→低開発国	
1950年代			
1960年代	日本		
1970年代	台湾		
1980年代	韓国 オマーン	欧州	ブルガリア、ルーマニア、ポーランド
		ラテンアメリカ	ブラジル、コロンビア、メキシコ、ベネズエラ、ポリビア、エクアドル、パラグアイ
		アジア	ビルマ（ミャンマー）
		中近東・アフリカ	ヨルダン、シリア、ナイジェリア
1990年代			ジンバブエ、コンゴ共和国、ケニア
2000年代	ポーランド		メキシコ、コートジボワール

例を検討しよう。表3の右列に記載されている国で起こったことを見ていくと、大きくは3つの要因が考えられる（図5）。

第1は経済成長をすること自体が新興国の成長力を徐々に弱めていくという要因である。具体的には、(A) 経済成長に伴ってコスト優位性が失われていくという点と、(B) 所得格差が拡大しすぎて成長を阻害するという点である。これらは成長率を一気に下げるのではなく、じわじわと成長力を弱めていくものである。

第2は経済成長率を大幅に低下させるような経済不況を引き起こしてしまう要因である。代表例としては、(A) 過度の対外債務（資本）に依存していることで、金融危機や対外債務不履行など経済の大混乱をもたらしてしまうケースと、(B) 成長の源泉であるはずの天然資源が利権争いのための内戦や汚職を引き起こし、逆に混乱の源になってしまうケースである。これらは経済成長率を一気に低下させてしまうものである。

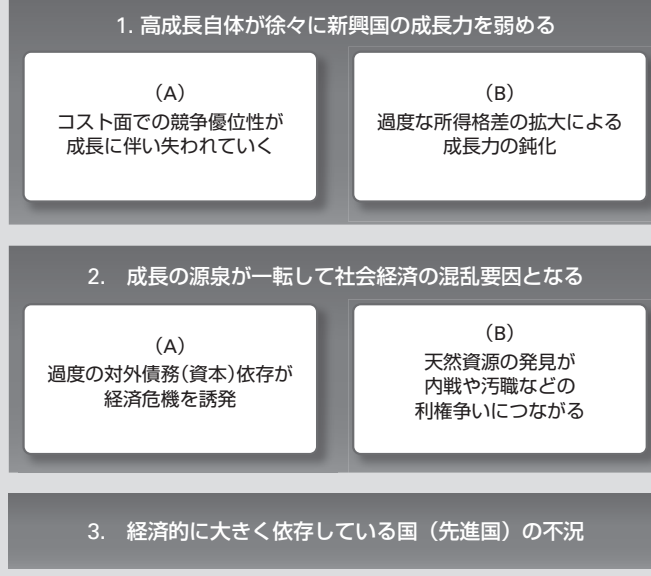
第3は外部環境の悪化による要因である。特定の先進国と強い経済的つながりのある新興国は、その先進国の経済が大幅に落ち込んでしまうと、巻き添えをくってしまうというもので、例えるなら、対岸の火事と thinking いたら類焼してしまったというケースである。以下、具体的に論じていこう。

(1) 経済成長自体が新興国の成長力を弱める要因となる

(A) コスト面での競争優位性が徐々に失われていく新興国

新興国すべてについて共通している点がある。それは新興国のステージに長くいる国

図5 新興国の長期的な経済成長が阻害される要因



は、経済成長率が徐々に低下する、ということである。一番大きな理由は、経済の高成長に伴い自国の平均所得や物価水準なども上昇して世界平均に近づいていくため、輸出の武器であったコスト優位性が経済成長とともに失われていくからである。また自国よりも後に新興国になった国が、同じ産業で手強い競争相手になる場合も多い。戦略用語でいえば「アービトラージ（裁定）要因の優位性が徐々に失われる」ことになる。

そのため新興国のステージにいる国は、自国の経済水準が上昇するにつれて戦略商品を、後発新興国にはつくれないが先進国と比較すればまだ何らかの優位性がある、というものに変更していく必要がある。日本の場合、明治時代後期の新興国になりたての時期には、製糸業・紡績業であったが、1960年代の高度成長期には自動車を筆頭に機械産業が牽引役となった。

そして新興国も後期になると、資本の国内

調達力は高まる一方で、技術を保有する先進国企業の工場はコストのより低い別の新興国に移るケースも多く、海外からの技術導入が困難になる。そのため新興国政府は、拡大している自国市場の魅力度をアピールすることで、先進国企業に技術と資金を引き続き拠出してもらうか、自国企業主体で技術を向上させる必要性が出てくる。

(B) 過度な所得格差拡大による成長力の鈍化

もう1つ重要なのが所得格差の問題である。本誌2013年1月号の「新興国とは何か」でも紹介したように、ある国の経済が高成長を始めると所得格差も拡大し始めるが、徐々に経済階級的なものが生み出されてそれが固定化していく。社会福祉制度や医療制度が十分に整備されていない新興国では、所得格差の拡大が教育格差や医療格差の拡大にもつながり、低所得者層はいわゆる「貧困スパイラル」から容易には抜け出せなくなってしまうのである。この問題は、低開発国時代から多民族を抱えている国や、社会階層が存在していた国では、一層深刻になる。

所得格差が固定化していくメカニズムは以下のとおりである。ある国（都市）で経済格差が生まれると、居住エリアが所得階層別に徐々に住み分けられるようになる。その結果、同じ所得階層に属す男女が結婚する確率が高くなり、それらのカップルから子どもが生まれると、子どもたちが受けられる教育水準も所得階層によって決まる。特に新興国では、所得階層によって受けられる教育水準、医療水準が極めて異なるため、たとえば高所得者層の家に生まれた子どもたちは高水準の教育・医療を受けられ、将来高所得者層にな

る確率も高くなる、といった具合である。

所得格差と経済成長の関係については、いくつかの実証研究論文によれば、所得格差の拡大は経済成長を抑制する働きがあるとされている。これらの論文では、所得格差の縮小と初等教育の就学率を高めることが経済成長を促進すると指摘している。

ラテンアメリカの新興国には先進国以上の超富裕層が存在し、近年所得格差は縮小傾向にあるものの、依然として所得格差の問題は深刻である。このような国々では富裕層の所得水準は高すぎてもはや伸びないため、低所得者層の底上げが図られないかぎり、国全体での経済成長は起こらない。そして、大きすぎる所得格差は社会不安の増大や治安の悪化につながり、経済成長を抑制することになる。

(2) 成長の源泉が一転して社会経済の混乱要因となる

(A) 過度の対外債務（資本）依存が経済危機を誘発

ある低開発国が高成長を経て新興国になるには、いかに多くの資金調達ができるかが1つの要因となる。しかし海外からの資金調達比率が高すぎると、何らかのきっかけで資金逃避が起きる、あるいは金利上昇や自国通貨安で対外債務返済の負担が重くなると、金融危機、経済危機が発生する可能性がある。そしてダメージの規模が大きく対応に時間がかかると、新興国から低開発国に一気に落ちてしまうこともある。

金融危機には大きく2つあり、1つが国家の債務不履行である「ソブリン危機」であり、もう1つは民間の金融機関が破綻する「銀行危機」である。一般的にソブリン危機

は新興国特有の現象といわれ、もう一方の銀行危機は、先進国も含めてどのステージの国でも起こりうるといわれていたが、2010年に発生した欧州ソブリン危機はギリシャ、スペインなどの先進国が関与しており、この概念は崩れつつある。

表4に1900年以降にアジアおよびラテンアメリカ諸国で起こったソブリン危機のうち、対外債務不履行に至った例を示した。これを見ると、対外債務不履行の事例がいかに多いかがわかる。ブラジルやチリに至っては1900年以降、7回の対外債務不履行に陥っている。

対外債務不履行に至る典型的なシナリオを1980年代のラテンアメリカに見てみよう。1980年時点でラテンアメリカが抱える対外債務残高は、全世界の36%にもものぼっており、対外債務依存度が際立って高い地域であった。この背景には、ラテンアメリカ諸国は国内の実質金利が低かったため国内貯蓄率も低く、自国内での資金調達が難しかったこと、また、1970年代の2度のオイルショック後に、欧州の銀行に蓄積されていた産油国マネーが、有望な投資先として重化学工業化を進めていたラテンアメリカ諸国に一気に向かったことなどが挙げられる。

しかし、1980年の米国の利上げを契機に国際金利も上昇し、ラテンアメリカ諸国の対外債務支払いが急激に膨張した。そして1982年にメキシコがデフォルト宣言をすると、海外の金融機関・投資家は他のラテンアメリカ諸国への新規投融资をしなくなってしまった。さらにラテンアメリカの国内富裕層による海外への資本逃避も事態を悪化させたといわれる。その後、IMF（国際通貨基金）や世界銀行が介入して、「ワシントン・コンセンサ

ス」と呼ばれる一連の経済改革パッケージ（緊縮財政や国営企業の民営化、貿易自由化など）が導入されたものの、事態は改善せずに債務が返済できない状況が長期化した。そしてこの解決は、1989年に当時の米国財務長官だったニコラス・ブレイディが提唱した民間の債権保有銀行による共同債務削減案「ブレイディ・プラン」まで待つことになる。このためラテンアメリカ諸国にとって1980年代は、「失われた10年」と呼ばれている。

(B) 天然資源の発見が内戦や汚職につながる——天然資源の罠（呪い）

天然資源の発見と輸出は、普通に考えれば経済成長を促進する強力な要因となるが、国によっては、むしろこれが経済成長の阻害要因になるケースも見られる。このような現象を「天然資源の罠（もしくは呪い）」と呼び、その典型例がナイジェリアである。

ナイジェリアは1970年代より急激に石油収

表4 1900年以降のアジア・ラテンアメリカ主要国の対外債務不履行（デフォルト）リスト

地域	国名	デフォルト年
アジア	中国	1921、1939
	日本	1942
	インド	1947、1958、1969、1972
	インドネシア	1949、1966、1998、2000、2002
	ミャンマー（ビルマ）	1948、2002
	フィリピン	1947、1983
ラテンアメリカ	アルゼンチン	1951、1956、1982、1989、2001
	ブラジル	1902、1914、1931、1937、1961、1964、1983
	チリ	1931、1961、1963、1966、1972、1974、1983
	メキシコ	1914、1928、1982
	ペルー	1931、1969、1976、1978、1980、1984
	ベネズエラ	1983、1990、1995、2004

注）本リストには債務のリスケジュールिंगをしたケースも含まれている
出所）Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff “This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Follies,” Princeton University Press

入を増やしていた。1980年まではGDP成長が見られたが、80年以後90年代後半までGDPは減少あるいは横ばいとなってしまった（図6）。この背景には、石油の利権争いで内戦が勃発する、あるいは政治家・官僚が石油収入で私腹を肥やすといったことがあったためである。2000年代に入ってGDPが上昇しはじめたが、その背景には原油価格の急上昇や、01年9月11日の同時多発テロ事件を受けて、米国が中東からの石油輸入比率を下げナイジェリアからの輸入を大幅に増やしたことなどが要因として挙げられる。

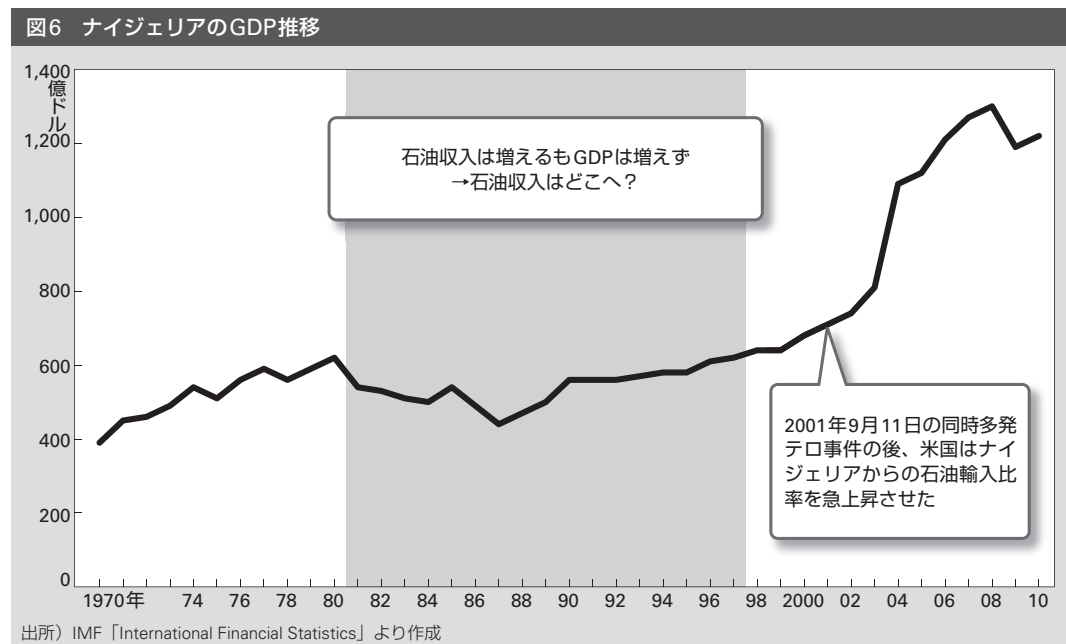
これ以外にも、天然資源が経済成長を阻害する現象として「オランダ病」がある。オランダは北海で産出される天然ガスの輸出国で、1973年のオイルショックの際には天然ガスの価格も高騰し輸出額が急増した。その結果、当時のオランダの通貨ギルダーの為替レートが上昇し、オランダの工業製品の国際競争力が低下してしまったという現象である。つまり天然資源輸出が多い国には、（輸出を意図した）製造業が経済成長にあわせて育ち

にくい側面があり、ロシアやオーストラリアなどでも同様の現象が起きているという指摘もある。

（3）経済的に大きく依存している国（先進国）の不況

いくつかの新興国は、特定の先進国（地域）に経済面で大きく依存している。たとえば米国経済への依存度が高いメキシコ、EU経済への依存度が高いトルコなどである。具体的には重要な輸出先であったり資金の供給元であったり、出稼ぎ労働者の就業国であったりする。

このように、特定の先進国に経済面で大きく依存している場合、その先進国で深刻な不況や大規模な金融危機などが発生すると、当該新興国も大きなダメージを受けることになる。2000年代に低開発国のステージに戻ってしまったメキシコのケースは、2008年のリーマン・ショックが米国経済に大きなダメージを与えたことと関係している。そのせいでメキシコでは、米国への輸出の減少、米国に出



稼ぎに行っている家族からの仕送りの減少、そしてメキシコに工場のあった米国企業がその工場を中国や他のアジアに移設してしまう、といったことが起こった。

またブルガリア、ルーマニア、ポーランドも1980年代に経済成長率が大幅に低下して低開発国になってしまった。これらの国々は、ソ連が結成していたCOMECON（コメコン：経済相互援助会議）の加盟国で、ソ連の計画経済の行き詰まりの影響を、政治、経済両面で大きく受けていたからである。

日本がかつて米国経済への依存度が非常に高かった時代に「アメリカがくしゃみをする」と日本は風邪を引く」といわれていたことと同じように、先進国の不況は、先進国自身よりも、同国に経済面で強く依存している新興国に、より大きなダメージを与える可能性がある。

3 新興国から成長先進国への ステージアップ

次に新興国から成長先進国へのステージアップに成功した事例を検討しよう。46ページの表3にもあるように、新興国から成長先進国にステージアップした事例は非常に少ない。

第1の理由は、そもそも新興国が成長先進国になるためには相当の期間が必要であり、日本も、新興国のステージに入った1900年前後から、成長先進国になった60年代まで70年近い年月がかかっており、したがって、現在の新興国もそれくらいの期間がかかるという説明である。

第2の理由は、新興国から成長先進国になるには、新興国初期に築いた成長戦略の修正が求められると同時に、所得格差の問題や過

度の対外債務に依存しないことなど、成長の阻害要因（罣）にとらわれないようにする必要がある。特に所得格差は、ほぼすべての国が新興国時代に経験する問題であり、成長を目指すと同時に成長の阻害要因を取り除かなければならないという意味で、難易度が高いという説明である。

そして第3の理由は、自国を支援してくれる国、地域、国際機関等の存在である。日本が新興国から成長先進国に移行しようとしていた1960年代は、キューバ危機の勃発など米国とソ連の冷戦が最も緊迫していた時期に重なる。そのような状況下で、米国は日本の経済力強化が重要であるとの政策的位置づけから米国市場を開放し、また日本への公的借款などで経済成長を支援したという側面がある。

一方、第二次世界大戦後の日本は、拡大しすぎた所得格差を大幅に解消することに成功したが、これはGHQ（連合国軍最高司令官総司令部）主導で作成した農地改革法によって小作農を自作農に転換させ、当時の日本国民の半数以上を占めていた農家世帯の所得格差を劇的に縮小できたことが大きい。既得権益に縛られていない外部勢力であるがゆえに実現できたともいえるだろう。

また2000年代に成長先進国に移行したポーランドも、その背景には04年のEU加盟があり、この要因が大きかったといえる。ポーランドはEU加盟後、EUの地域政策の一環としての構造基金（地域間格差是正のためのEUから加盟国への補助金）の恩恵を最も受けることができ、リーマン・ショック後もEU加盟国中、唯一プラス成長を実現した国である。

低開発国が新興国に移行するステージシフトとは異なり、新興国が成長先進国に移行するには、そもそも長い期間が必要であること、また、経済成長を目指すと同時に成長阻害要因を取り除かなければならないため難易度が高いことが特徴である。さらに、新興国になりたての時期には、自国の低コストを競争優位性として十分に活用できるが、新興国後期になるとそうした優位性も失われ、自力での経済成長だけでなく、他の経済大国（地域）による支援があるかどうかも重要な要因になるのである。

Ⅳ ステージシフトにおける 小国と大国の違い

40ページ図1の8分類モデルでは経済規模（GDP）の大小も考慮しているが、ステージシフトのスピードは経済規模の大小によって大きく違うといえる。具体的には、経済規模が小さい国ほどステージシフトが速い。ただし経済規模が小さい国は、例えば大海に浮かぶ小舟のようなものであって、航海士の腕前次第で波に一気に乗ることもできるし、逆にあっという間に転覆してしまうおそれもある。

小国の経済のボラティリティ（変動性）が高い理由として、経済規模が小さい国であるほど海外への依存度が必然的に高くなること、小国ゆえに産業が多様化しておらず、特定の産業依存が強く「一本足打法」になってしまうことが挙げられる。たとえば欧州のルクセンブルクは人口が50万人強しかない一方で、1人当たりGDPは世界でも有数の高さを誇る国である。1960年代当時はアルセロー

ル（現アルセロール・ミタル）に代表される鉄鋼業の国であった。しかしその後の鉄鋼不況をまともに受け、産業構造を金融にシフトさせて現在に至っているが、リーマン・ショックおよび全世界的な金融危機の後には、ITなど別の産業の比率を高めてリスクを低減させようとしている。

また46ページ表3には中東のオマーンが1980年代に新興国から成長先進国に移行したとなっている。オマーンがナイジェリアと異なるのは、天然資源の罠に陥らなかったからである。1964年に初めて油田が発見され、67年から輸出が始まって新興国のステージに移行する。そして60年代、70年代に急速に経済成長を遂げた。1980年代は原油価格の下落などで成長率は低下したものの、成長先進国に移行している。オマーンがわずか20年で新興国のステージを駆け抜けて成長先進国に到達したのは（40ページ図1の③→⑤）、人口280万人の小国ならではのスピード感であるともいえるだろう。

裏返せば、このようなスピード感は中国、インドなどの大国では見ることができない。成長先進国に移行するには気の遠くなるような数の国民の所得水準を上げる必要があるが、大国であるがゆえに、自国の所得水準上昇はその世界平均自体も押し上げてしまうため、成長先進国のステージになかなか移行できないというジレンマを抱えている。

Ⅴ ステージシフトと日本

本稿では、低開発国が新興国にシフトするための要因と、新興国からさらに一歩進んで成長先進国にシフトするための要因を中心に

議論し、前者と比較すると後者の難易度のほうが高いことを示した。新興国になりたての時点では、圧倒的なコスト優位性を武器に海外から資本や技術を調達できるが、新興国も後期に入るとそうした優位性は徐々に失われ、所得格差の罫などが経済成長を抑制する。そのため新興国後期の政府は成長抑制要因を取り除きつつも、新たな競争優位性をつくり出していく必要がある。

日本は19世紀後半に低開発国から新興国のステージに移り、1960年代の高度経済成長期を経て現在は成熟先進国のステージにいる。クズネッツの言を借りれば「途上国から先進国に」移行した第一人者である。しかし近年の日本経済は低迷が続き、成熟先進国のステージにこのまま長期間居続けると、かつてのアルゼンチンのように途上国にまで滑り落ちる可能性もないわけではない。そうならないためには、日本も新たな成長を模索しなければならない。

前述したように、新興国にとっても、自国が成長先進国にステージアップするためには、自力による経済成長だけでなく、自国よりも大きな先進国・地域による支援が強力な後押しとなる。つまり成熟先進国である日本は、自国にとって互恵関係にある新興国を戦略的に選び、そこを支援していくことで自国の経済成長も高める、という意識が重要になるのではないだろうか。そして新興国にとっての日本の魅力は、技術力と資金力にある。

日本はアジアで唯一の成熟先進国である。

そして成熟先進国の強みは資産（ストック）を大量に保有していることであり、このストックの有効活用という視点が今の日本には必要なのではないだろうか。新興国のステージでは、ストックが十分に蓄積されていないので、輸出や消費、投資の拡大というフロー面を重視すべきであるが、1500兆円の家計資産、800兆円の企業資産、600兆円の海外資産（いずれも日銀「資金循環統計」金融資産・負債残高表より）、そして、蓄積された技術から日本はいかに収益を上げるかという視点が重要である。財務用語で例えるならば、新興国時代の日本ではとにかく売り上げ（産出額）と利益（付加価値＝GDP）をいかに増やすかという損益計算書上の議論が中心だったが、成熟先進国で資産大国になった現在、ROA（資産収益率）をいかに高めるかという視点も重要になってきたのではないだろうか。

参考文献

- 1 石井寛治『日本の産業革命——日清・日露戦争から考える』講談社学術文庫、2012年
- 2 山下道子「経済成長と所得格差」『開発金融研究所報』2004年11月号、国際協力銀行
- 3 宇佐見耕一、坂口安紀、清水達也、浜口伸明、西島章次、小池洋一『図説ラテンアメリカ経済』日本評論社、2009年

著者

森 健（もりたけし）

野村マネジメント・スクール上級研究員

専門はグローバル戦略、事業環境分析、多国籍チームのビジネスカルチャー分析など