人々がグローバリゼーションについて語る時、経済分野におけるスピーディで広範囲にわたるコミュニケーションによって生まれたものを意味していることが多い。商業活動の競争は、かつては主として国内に限定されていた。もちろん国際的な経済活動も何世紀にもわたって続いてきたものの、それは微々たるものであった。世界全体が競争の場となった現在の状況は、今までになかった新しい経済環境である。経済の歴史上、きわめて劇的な展開である。およそ五年前、世界中の市場で取引された製品、サービス、資産の所有権の約七分の一が、グローバル規模の競争によるものであったと推定されている。二〇〇〇年には、いくつかの分析によれば、それが七分の一から二分の一に増えると予測されている。したがって、まだ閉鎖的であった国内市場経済がより統合され、しかも脱国家的組織が参入するさまざまなグローバル・マーケットの集合体へと急速にシフトしてきている。

このような進展に伴って、領土や国家主権といった概念が論争の的になってきた。国家が今でも主張できる権利には、何が残っているのだろうか。残った権利をどの程度押しつけることができるだろうか。グローバリゼーションは、どちらかと言えば抽象的な概念である。それにもかかわらず、この概念は何千人といった政治家や、何十万人もの経営者やビジネスマン、そして何百万人もの労働者の頭の中に引っかかっている。その中心は、グローバリゼーションの下での個人の利益とアイデンティティである。グローバリゼーションは、二〇世紀から二一世紀へと世紀がシフトする過程で出現する、最も重要なストーリーの一つである。

ニュー・エコノミーのキーワードはスピードと情報アクセス

近代国家がその国の成立のために国民という個人に求めてきたのは、個人的利益に対する国家利益に貢献することであり、国家としてのアイデンティティへのロイヤルティ（忠誠心）であった。グローバリゼーションは国家利益からの個人の離反を促し、個人のアイデンティティは必ずしも国家へのロイヤルティと一致するものではすでになくなりつつある。日本における金融のグローバル化の隙間で発覚したクレアモント日本法人による不法事件では、この投資会社本社の本籍がタックスヘブンにあることが報道されたが、これが好例である。

ここまで、グローバリゼーションについてそれが単純なストーリーではなく、複雑な多面性を持っていることを見てきた。同様にニュー・エコノミーのストーリーも、一方向に進行する展開だけではないことを見落としてはならない。ニュー・エコノミーはグローバリゼーションと互いに結びついている。グローバリゼーションで重要なのは、経済競争に打ち勝つためには、企業は世界中で投資する能力が不可欠だということが共通の信念としてある点である。それは、市場への参入と世界各地でのテクノロジー開発に関する情報を収集し、有能な人間を発掘するためにも、必須であると考えられている。このような背景から、海外への直接投資がグローバル化したのである。こうした貿易と生産のグローバル化が大きく進展したところで、ニュー・エコノミーが出現し、世界経済を新しい段階へと導くのである。

「ニュー・エコノミー」を理解するカギとなる概念は、スピードとともに容易にアクセスできる

情報である。企業は以前に比べると、はるかに多くのことが短時間で、しかも安くできるようになった。電子的処理のおかげで、かなり多額の資金が節約可能となった。さらにコンピューター管理によるビジネスが増加するにつれ、製造業者は少ない労働者で、より多くの製品を生産することができる。ほとんどすべてのもののデザインが簡単で安く、しかも速くできる。

こうした新しいビジネス環境は、若い企業家にとってかなりの優位と恩恵をもたらす。何よりも、スピード、情報アクセスは若い世代の特権であり、情報テクノロジーへの感度と習熟の能力も彼らのものである。若い世代からそうしたニーズあるいは需要が広がる可能性が大きく、起業に資本を多くは必要としないことが、彼らにとっての好条件である。数年前でさえ存在しなかった分野で、彼らが新しくビジネスを起こすことも可能となった。逆に、これまでも存在はしたが、多額の投資を必要としたために始められなかったビジネスで成功することも可能となる。大勢の社員を抱える必要もなくなった。大きな事務所も無用だ。電話交換手もいらない。

スピードの高まりは、デザインから生産、そしてマーケティングに至るプロセスで目覚ましい。特にアメリカでは製品の製造プロセスにおけるスピードが、劇的にアップした。新しい商品がその製造プロセスを終了するのに、一九九〇年には平均三五・五カ月かかっていたものが、五年後の九五年には約二三カ月に短縮されている。特に自動車産業においては、日本からの挑戦があって、加速が進んだのである。九〇年、アメリカでは新しい車を市場に送り出すのに、コンセプトの作成の段階から生産に至るまでに六年間かかったが、今ではそれがわずか二年である。

国際貿易の自由化を目指したGATTは役割を終えた

コンピューター技術と通信技術の発達によって形成されつつある新しい世界が登場するには、それにふさわしい基盤が必要であった。グローバルな取引には、それを可能にするだけの環境が必要であるが、これまでの国際貿易がその環境づくりをほとんど実現していた。第二次世界大戦によって崩壊した工業国の産業が再生した直後から、膨大な量の商品の国際取引が始まった。アメリカとヨーロッパ諸国の中で国際貿易に参加した国々の間では、自由貿易がもたらす利益についての認識が共通して存在したと言える。したがって一九五〇年以後は、GDP（国内総生産）よりも、国際貿易取引額の方が急成長した。一九五〇年と比較して、九四年には国際貿易は一五倍にも成長している。西側の工業国では国際貿易への介入を極力減らし、国際的な分業を促進した。そしてそれに成功した。こうした情熱が続いたのは、その基盤に経済交流の機会が増えれば増えるほど、そこに関与するすべての人にとって利益になるという信念があったからである。言い換えれば、貿易障壁が消滅すれば、地球上に住む多くの人々が経済的恩恵にあずかることができるということである。

貿易障壁の中で外国からの輸入量を抑えるための最も一般的な障壁は、関税、すなわち外国から入ってくる商品に課税する特別税である。第二次世界大戦直後、工業製品に対する平均関税率は五〇%弱であった。今日誕生しつつある新しい世界にとって最も重要な条件は、平均関税率が約六%まで下がることである。現在、各国政府は関税引下げ計画を実施している最中で、実際に

関税率は下がりつつある。
関税以外にも、政府が特定の商品の輸入を減らしたり、完全にストップさせる方法はある。それはまず貿易相手国が商品を「ダンピングしている」と提訴することである。ダンピングとは、商品を生産価格よりも安く売ることで、その場合、あるいはその疑いがある場合、「ダンピング」対策を講じることができる。それが反ダンピング提訴である。日本の貿易相手国はしばしばそのような対抗措置を採ってきた。また、多くの産業の中で、体力はないが国にとって保護する価値があると思われる産業には、政府は貿易相手国政府と交渉して、「自主的」輸出抑制（ＶＴＲ）や割当て制などの政治的決断による政策を採ってもらうこともできる。有名な事例として、日米間の半導体の輸出抑制に関する合意や、日本車の対米輸出削減がある。これらの処置によって、アメリカは産業構造の再構築や革新を図る時間的猶予を手に入れた。
これらは非関税障壁として知られている。日本自身が実は、非常にインフォーマルな非関税障壁で、悪名高くなってしまった。たとえば、各企業が所属する業界団体の調整による、企業間の合意事項がそうである。このような合意事項は、企業の海外からの輸入に制限を加えることが多い。小売業界では、いわゆる流通網の系列が非関税障壁の強力な手段となっている。
非関税障壁がいまだに世界貿易を大きく抑制する傾向はあるにしても、全体的に見て、日本を含めて世界中の商品の取引はかつてないほど自由で活発である。ＧＡＴＴ（関税と貿易に関する一般協定）の八回にわたる交渉によってそれが可能となったのである。ＧＡＴＴは第二次世界大戦終結後、貿易の自由化を目指して締結され、その機関が設立された。後に一九九三年に始まったウルグアイ・ラウンド交渉がＧＡＴＴの最後となり、ＷＴＯ（世界貿易機関）への改組が決ま

った後、九五年にＷＴＯが発足した。このＷＴＯは、どの国が「不公平な利益」を得ているかを決定したり、それによる損失に対する補償の命令を下すという大きな権限を与えられている。

すでに、国際的分業体制が出来上がっていた

世界のグローバリゼーションへ向けての準備は、別の分野でも着々と進んでいた。それは生産の国際化である。過去半世紀の間に、自由貿易によって商業取引が増大し活発化するにつれて、新しい国際分業体制が実現していった。大企業にとって世界を自由自在に動きまわったり、遠く離れた所との連絡が容易になれば、ヨーロッパやアメリカ、日本よりも労働コストのはるかに低い地域へ生産をシフトすることは大変魅力的になる。こうした理由で、近年海外への直接投資が急増しており、その伸び率は国際貿易の伸び率を超えている。

アメリカは第二次世界大戦直後、海外での投資家としての主導権を確立することを目指した。それが加速したのは一九五六年以降である。こうした動きは、アメリカ企業がヨーロッパ経済共同体（ＥＥＣ）に工場や支社を建設したいという欲求が強まって、拍車がかかったと見ることができる。ヨーロッパ諸国の統合とそれら諸国の政治的戦略もあって、アメリカ政府はこの動きを全面的にバックアップした。しかし同時に、ヨーロッパ市場の統合は、アメリカ経済の拡張にとって潜在的障害となり脅威となった。日本が海外直接投資の舞台に登場したのは、一九七〇年代から八〇年代にかけてであった。この時期に日本企業の主要な海外投資は行われた。それは日本にとって、特に難しいことではなかった。日本は輸出戦略が功を奏して、大きな経常黒字を抱え、

余った資金をどこかで使う必要があったからである。

世界のほとんどの海外直接投資は、先進工業国の間で行われている。しかし投資の一部は、東南アジア、韓国、台湾といった後発の工業国や、中国南部の工業地域、メキシコ、ハイチ、ブラジルなどへも流入している。これらの国々や地域の労働者の賃金は、ヨーロッパの労働者の賃金と比べるとかなり低く、しかも彼らの方がよく働く。したがって、利潤の大きさと拡大を願う西側諸国や日本の製造業者にしてみれば、これらの地域に工場を建設することは明らかに魅力的である。特に電子、繊維、衣料の分野の大企業は、これらの地域への工場進出を果たしてきた。

海外直接投資が盛んになるにつれて、多国籍企業の数もまた増加した。二〇年前と比較すると、その数は五、六倍に増え、国際経済においてかなり大きな勢力になった。グローバルな貿易や、特にグローバルな生産体制を展開するには、さまざまなことを組織する能力が要求される。大企業は、国際的生産を進める過程で生産や製品開発、世界市場でのマーケティングの調整に必要な多様なネットワークを構築していくうちに、自然と多国籍企業へと変身していくのである。

生産のグローバリゼーションは、発展途上国にとって部品製造における国際的な存在になる機会を与えた。それぞれ異なる地域や国で作られた部品が、さらに別の国で組み立てられる。工業国の大企業には電子製品、特にコンピューター関連の部品の大半が世界中から集まってくる。おそらくアメリカの製品に「アメリカの管理のもとに組み立てられた」という標示があるのを、見かけたことがあるだろう。このようなラベルの貼られた製品は、アメリカで「組み立てられた」のであって、アメリカ人労働者が汗を流して生産したものではない。新しい分業体制と高度な製品の生産体制の出現は、多くの貧しい国々を変えてしまった。今や発展途上国の多くは工業国の

部品生産を引き受ける新興工業国になっている。長い目で見れば、これらの国々にとって経済的に利益になるかもしれないが、その反面で、彼らが他国への経済的依存度を高めているのである。

二四時間、世界中を駆けめぐるマネーこそ主流である

われわれが目撃している壮大な光景は、金融のグローバリゼーションである。実はグローバリゼーションの主流とも言えるのは、情報技術を利用したマネーの動きなのである。規制のない国際金融市場で高利を求めて移動する「短期資金」が、特に象徴的である。

貿易と生産は実体のある商品が対象であり、経済の対象としてそれらは長い間存在してきた。われわれは実体のあるモノに関しては、紙に印刷された富を表す数字やソフトウエアなどの電子製品などに比べて知識も多いし、理解もしやすい。しかし、今や経済は実体のないものを対象とする時代へと移りつつある。いわば、二〇世紀は具体的なモノ、つまり触ったり操作できるもの、または形や実体があって工場で生産される商品を扱う経済から、コストがかかったりカネは生み出すが紙に記録される以外は実体を伴わない経済へと、徐々にシフトしていった時代であった。

もちろんペーパー・エコノミーというのは、まったく新しいものではない。企業が外部の人に株式の販売を開始して以来、また、株の売買を行う株式市場が登場した時から、ペーパー・エコノミーは存在してきた。原始的なペーパー・エコノミーは、価値の上昇を見込んで他国の貨幣を買って投機を始めた頃に、すでにあった。しかし過去一〇年ないし一五年の間に、その重要性とともにその規模は急速に増大し、歴史上最大級のものへと急成長した。ペーパー・エコノミーで

は、富が急増することも一瞬にして富が消滅することもある。特に為替や株式の投機ではそうである。したがって最近では、国際金融はカジノにたとえられることがある。つまり、ギャンブル性が大きくなったのである。

世界中を移動する資本が大量に増えたのは、多くの政府の規制緩和や、規制の撤廃が主要な原因であった。もちろんこれまでに議論してきた、電子通信技術の発達によるところも大きい。多くの研究者の目には、工業国の統合がかなり進んだ地域に、金融市場が形成されると映っている。

なぜ、外国為替の売買はこれほど巨額になったのか

グローバル化した金融市場に関して注目すべきは、通貨取引、銀行業と融資、株と債券への投資の三つの部門の動向である。

取引総額の点では、これら三つの中でも、通貨取引が最大である。金融取引の基本はわれわれもよく知っているとおりである。もしある国の通貨をトレーダーが大量に買うと、その国の通貨価値は、他の国の通貨価値に対して上昇する。他のトレーダーの心理が分かれば、タイミングよく売買して大儲けをすることができる。かつては外国為替の売買は、商品やサービスの貿易の決済をするために行われた。変動相場制に移行する前は、外国為替取引の九〇%が貿易や長期投資が目的で、わずか一〇%のみが投機の目的で行われた。しかし、今日行われている外国為替の取引総額は、他の貿易や投資などとは比べものにならないほど大きい。取引単価当たりの利ザヤ率はごくわずか（一ドルの何十分の一または何百分の一の場合が多い）であるが、取引総額が巨大

であるため利益や損失はかなり大きくなる。
こうした経済活動は、何の前兆もなく突然出現したわけではない。アメリカ人以外の外国人同士が商取引をする手段としてドルを使用したことから、USドルが国際取引の通貨となったのがその始まりだった。しかし外国人の手に渡ったドルは、アメリカに戻ることはなかった。多国籍企業が世界中へと活動範囲を拡大していった時、政府のコントロールを避けるために、外国為替市場でドル預金をした。そして経済の国際化が進むにつれて、世界中をさまようUSドルの総額も増えていった。これらの資金は、次第にユーロ・ダラーと呼ばれるようになった。このような預金総額は一九六〇年には約三〇億ドルであったが、一〇年後には一五倍へと膨れ上がっていた。
その後の通貨をめぐるドラマは少し複雑であるが、日本と日本の円が主役であった。それまで公式には、ドルはアメリカ政府が決めたレートで金と交換することができた。しかし一九七一年八月、それを行わないという非公式の合意が、各国政府とアメリカ政府との間に成立したのである。しかし、フランスのシャルル・ド・ゴール大統領は、これに合意しなかった。巨額の貿易赤字を抱えたアメリカ政府にとって、それは脅威であった。同時にアメリカ政府は、日本の円やドイツのマルクなどがUSドルに対して不等に低く評価されているため、それらの国々はアメリカへの輸出において非常に有利な立場にあることに気がついた。ドイツは交渉を行って、自国通貨を切り上げることで同意したが、日本政府は何も交渉しなかった。
アメリカのニクソン大統領が、USドルの金との交換停止を発表したのがこの時である。この決定によって、固定為替レートを維持してきたブレトン・ウッズ体制が崩壊したのである。そして、これが日本で悪名高い、「ニクソン・ショック」として知られるようになった。