

第 11 章

直接投資と多国籍企業

前章までは財・サービスの国際取引を中心とした議論であり、生産要素である資本や労働、生産に使用される技術の移動を十分に考慮してこなかった。しかし、最近の国際経済の関心は、財の国際取引から、直接投資を通じた企業の多国籍化、同一企業内での国際間取引、技術の国際間での移転に見られるような企業活動のグローバルゼーションに移りつつある。これは、1980年代以降の国際経済の特徴として、企業が国境を超えて事業活動を行うことが活発になったことを反映している。企業が、複数の国にまたがって事業活動を展開する企業の多国籍化は、すでに50年代からアメリカ企業のヨーロッパ市場での事業活動の展開として見られたが、現在われわれが目にする企業の多国籍化は、過去とは比べものにならないくらい世界経済に極めて大きな影響をもたらしている。このような変化は、生産要素や技術が国と国との間で異なることを理由とする国際貿易の議論に新しい検討を加えることになる。国際間で財が自由に貿易されるにもかかわらず、どうして生産要素や技術、あるいは企業そのものまでも国際的に移動するのであろうか。ここでは貿易と生産要素の国際移動との関係について紹介しよう。

1 直接投資と生産要素の移動

a. 直接投資と間接投資

企業が世界各国の市場で生産活動を行う場合には、資本の国際的な移動を伴うことが多い。国際間での資本の移動は、国内での資本取引と同じように株式・公債・社債などへの投資、金融機関による融資、借款、輸出信用などの形態で行われるが、このうちで投資家が「企業の株式を一定比率以上取得することなどにより、投資先企業の経営の意思決定に参加することを目的として資金を供給する」ときの資本の移動を直接投資と称して、投資収益を目的とし投資先企業の経営への参加を目的としない投資(間接投資)と区別する。ただし、このような直接投資に関する定義とその実態は必ずしも一致していない。企業が海外で事業活動を行うために必要な資本を投資する場合、直接投資先の企業へ供給される資本のうちで投資家の本国で調達されるのは一部に過ぎず、多くの部分は本国以外の国において調達されている。また、投資先企業の経営の意思決定に参加することを目的とする以上、投資家が有している生産に関する技術・企業経営に関するノウハウ・労働者の管理や訓練の方法など経営資源と呼ばれるものの移動を伴う。このようなことから、直接投資は、国際的な資本移動の面と資本以外の経営資源の国際移動の面の両面を併せ持つものとして、とらえる方が適切である。

とはいえ、直接投資は外見的には資本の国際移動によって計測・把握されることが多い。例えば、国際収支統計の上では直接投資は「日本企業が外国において10%以上の株式を取得する子会社・支店に対する日本企業からの出資・長期資金貸付・不動産取得などの資産取得(契約期間が1年を超えるもの)」と定義され、長期資本収支の一部として計上される。アメリカ商務省統計やOECD統計においても類似の定義が用いられ、把握されている。

b. 国際貿易と生産要素移動

生産技術や消費のパターンが等しく、輸送費が無視しうる程度に小さい2国の間で自由な貿易が行われれば、それぞれの国に存在する生産要素量が異なっていたとしても、その要素価格は均等化するため、自由な貿易はあたかも生産要素の移動を代替するかののような効果を持つ。このため国際貿易が十分に自由に行われれば生産要素の移動は必ずしも必要ではない。また、今日の世界経済を見ると輸送手段・通信手段などが飛躍的に発達し、国際政治上の緊張が緩和し、国際貿易が一層自由に行われやすい環境にある。にもかかわらず、直接投資が近年著しく活発になっているのはどうしてであろうか。

最初に、生産要素の国際間での移動が貿易によって代替されることを示しておこう。2国が2種類の生産要素(資本と労働)を用いて2種類の財(資本集約的な工業品 X と労働集約的な農産品 Y)を生産・貿易すると仮定する。ここでは、(1)両国の消費者の選好が同一であり、かつ相似拡大的であること、(2)生産に必要とされる技術は両国で共通であり、規模に対して収穫一定であること、(3)一方の国では資本が相対的に豊富であり、他方の国では労働が相対的に豊富であることを仮定する。

このような2国間で自由に貿易が行われるならば、資本豊富国は資本集約的な財に、労働豊富国は労働集約的な財にそれぞれ生産を特化する。特化の状態には、不完全特化の状態が含まれていることに留意しよう。その結果、得られる均衡は、両国の生産要素が完全に雇用され、生産された財の価格、生産要素の報酬(資本レンタル、労働賃金)が2国間で均等化する状態であり、これはあたかも両国の間で生産要素が自由に移動し、両国が実質的に1つの統合された経済であるかのような状態となる。

図11-1は自国の生産要素量の原点を O 、外国のその原点を O^* としたボックスダイアグラムによって、両国の生産要素賦存状況を表したものである。両国の2財の生産に関する技術は共通であることから、2国の要素価格均等化領域(Factor Price Equalization: FPE)は OQO^*Q' によって示される。 OQ は自国

約的に利用する X 財の生産に完全特化したとしても、生産要素をすべて雇用するためにはさらに資本集約的とならざるを得ない。一方、外国の生産要素の賦存状況は要素価格均等化領域内に存在するので、所与の賃金/資本レンタル比率の下で資本・労働を完全雇用することが可能である。この結果、自国と外国との間で資本レンタル比率が均等化しなくなる。すなわち、両国の生産要素の賦存状況が要素価格均等化領域 OQO^*Q' の範囲内にある場合には、両国が 2 財の生産に完全特化もしくは不完全特化することにより、貿易が生産要素の国際移動を代替するが、両国の生産要素の賦存状況が要素価格均等化領域 OQO^*Q' の範囲外にある場合には代替しないという点で、国際貿易が生産要素の国際移動を代替することの可能な範囲には限界がある。このような場合には、生産要素が移動することによってはじめて要素価格が均等化する。

資本を極端に豊富に所有する自国では、資本レンタルが外国のそれに比較して低くなっている場合を想定しよう。労働が移動可能でなく、資本だけが移動可能であるとすると、自国から資本レンタルの高い外国へ資本が移動することによって、自国はより多くの収入を得ることが可能となる。このような資本移動は自国と外国との資本レンタルが均等化するまで続くことになる。これを図 11-1 によって示しておこう。資本は自国から外国へ移動し、この動きは生産要素の賦存状況が点 E' から要素価格均等化の領域内に入る点 D まで続く。点 D に達すると貿易によって要素価格の均等化が実現されるため資本は移動しなくなる。この結果、自国は資本集約的な財を OD 分だけ生産し、外国では労働集約財を O^*Q 、資本集約財を QD 分それぞれ生産する。自国は外国に資本を輸出することによりその報酬を得るが、その大きさは自国内で資本を利用することによって得る報酬よりも高くなる。

- 1) 財の貿易量を要素量によって表す方法は、要素コンテンツ・アプローチと称される。

2 経営資源の移動

両国の間に生産要素の価格に差異が存在するにもかかわらず、制度的諸要因が障害となって生産要素の国際移動が自由に行われなかった場合を想定しよう。資本に対する超過需要が存在し、資本レンタルの賃金に対する相対価格が高いにもかかわらず、そうした国に資本が流入しないという例は、資金不足に悩む発展途上国などでしばしば見られる。このような場合には、どのようにして均衡が実現するであろうか。

ある財の生産活動を例にすると、企業の生産活動は単一の事業部門から成り立っているわけではない。その生産工程は、本社の意思決定機能・研究開発機能のように資本集約的な部門と最終製品を組み立てる工程のように相対的に労働集約的な部門とに区分することができる。生産活動において、本社の意思決定部門・研究開発部門により産出されるサービスと最終製品の組立工程とは相互に補完的である。また、本社の意思決定部門・研究開発部門において生み出されるサービスは、必ずしも自国内で使用されるとは限らない。仮に本社機能が産出するサービスを外国へ移転し、そこで使用することが可能であるならば、企業は事業部門を分割し、本社部門を資本の豊富な自国内に残し、比較的資本集約度の低い組立工程の一部を労働の豊富な外国に移転し、本社の生産するサービスを利用しながら外国に存在する豊富な労働力を使用することにより効率的な生産を行い、生産要素価格の不均等がもたらす非効率性を克服しようとするであろう。実際に、企業が工場などの労働集約的な事業部門を海外子会社に移転し、本社で生み出されたサービスを利用して生産を行うことは、最近しばしば観察される現象である。

これを図 11-2 により表してみよう。両国の生産要素の賦存状況は点 E で表される。この点は X 財と Y 財の生産に関して要素価格均等化の領域の外にあるため、自国は X 財に完全特化しても、依然として自国では相対的に資本が安く、外国では相対的に労働が安いという要素価格の不均等な状態が生じてし

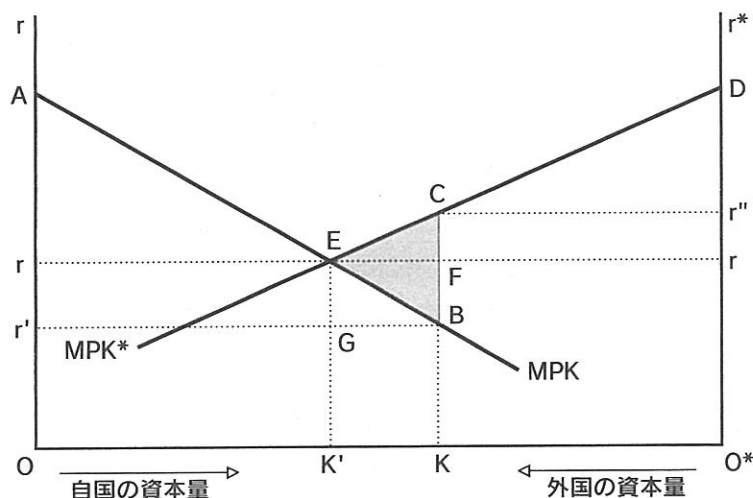


図 11-3 直接投資と経済厚生

国に対して、より多くの経済的利益をもたらすことを図 11-3 を用いて説明しよう。

自国と外国の資本の限界生産物価値をそれぞれ MPK , MPK^* で表す。それぞれの国において市場が競争的であるならば、資本の限界生産物価値＝資本レンタルであるため、これらの曲線は資本に対する需要曲線である。最初に資本賦存量が K のとき、自国と外国の資本レンタルはそれぞれ r' , r'' であり、資本豊富国である自国の資本レンタルは低い。このときの自国の所得合計額は、資本投入量に対する限界生産物価値をすべて合計した値 $ABKO$ であり、そのうち資本に帰属する所得は資本レンタル $r' \times$ 資本量 OK ($Or'BK$) である。両国には資本と労働の 2 つの生産要素しか存在しておらず、2 つの生産要素から生産が行われていると仮定すると、所得合計額から資本に帰属する所得を差し引いた残り ABr' は労働に帰属する所得である。同じように外国の所得合計は CDO^*K 、資本に帰属する所得は資本レンタル $r'' \times O^*K$ ($Cr''O^*K$)、労働所得は $Dr''C$ である。

$r' < r''$ であるため、資本が自由に両国間を移動するならば、両国の資本レン

タルが均等化するまで自国の資本は外国へ流出する。その結果、自国と外国の資本の配分は点 K' で決まり、資本が移動した後の生産から得られる自国の総所得は $AEK'O$ 、資本に帰属する所得は $r \times OK'$ ($rEK'O$)、労働所得は AEr となり、外国の総所得は $DO^*K'E$ 、資本に帰属する所得は $r \times O^*K'$ (ErO^*K')、労働所得は DrE となる。ただし、自国では、生産額は $EBKK'$ の減少となるが、流出した資本に対する収益 ($= r \times KK'$) を得ることからネットで EFB の所得増加となる。一方、外国では、生産額が $CKK'E$ の増加となるが、流入した資本への支払 ($= r \times KK'$) を差し引かなければならないため、ネットで CFE の所得増加となる。また、両国のネットの所得増加の合計は BEC の増加となる。このように、資本が自由に移動することにより、資本レンタルが均等化することで、資本の利用は最も効率的となり、両国の所得合計は増加し、両国それぞれに対して利益をもたらすことになる。

しかし、資本移動の前後では所得分配が変化する。このため資本移動の自由化は投資国・受入国のそれぞれの国内でしばしば利害対立を生み出すことになる。ここでの例では、資本が流出する自国においては、資本の所有者の所得は $Or'BK$ から $Or'FK$ へ増加するのに対して、労働者の所得は $r'AB$ から rAE へ減少する。逆に、外国では資本所有者の所得は $O^*KC r''$ から O^*KFr へ減少し、労働者の所得は CDr'' から EDr へ増加する。資本自由化によって、自国ではより効率的な投資先を得ることができる資本家が有利となり、外国ではより多くの雇用機会を得ることができる労働者が有利となる。

b. 資本移動規制の不利益

資本移動に課税することを通じて自由な資本移動を制限する場合には、どのような不利益が生ずるかについて議論してみたい。小国が外国へ資本投資を行うことを想定し、その資本の収益に対して一定率 ($t \times 100\%$) の課税を行った場合の経済厚生の変化を確かめてみよう。

資本取引が均衡する場合には、自国の資本収益 r は、外国投資によって得られる課税後の収益 r^* と等しくなるから、

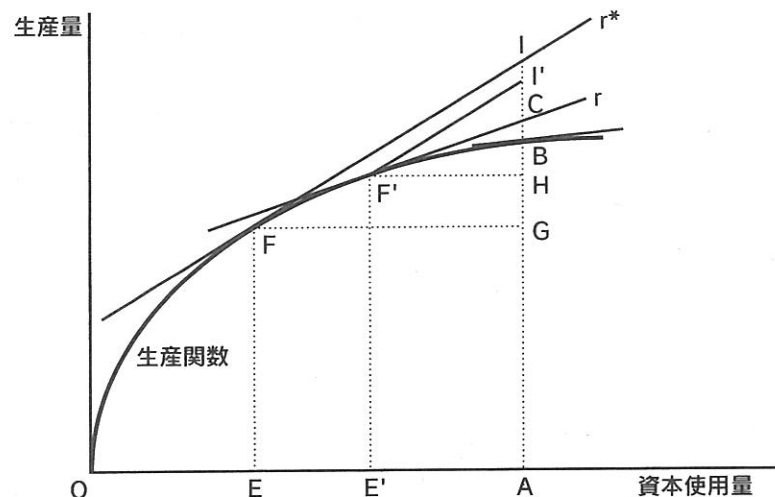


図 11-4 資本収益への課税

$$r = (1-t)r^* \quad (1)$$

と表すことができる。

また、自国の財市場の均衡条件は、

$$pC = pX + (1-t)r^*R + tr^*R \quad (2)$$

(総消費) = (総生産) + (税引き後の投資収益) + (資本課税の税金)

である。ここで、 C 、 X は財の自国内の消費量と生産量、 R は外国へ投資を行った資本量とする。 p は財の市場価格である。

財の生産には資本と資本以外の生産要素が使われるが、資本以外の生産要素量は一定と仮定し、財の生産関数は資本量の変化に対して収穫通減となるものとする。このような場合に、資本ストック量と産出される財の関係は、図 11-4 に示される。自国の経済厚生は消費水準によって表され、それは国内生産額と外国への投資から得られる収益の合計に等しいものと仮定しよう。

まず資本の移動前の場合を考えてみよう。国内で使用される資本ストック量を OA と仮定すると、自国の資本レンタルは、資本ストック量 OA のもとの資本の限界生産性、すなわち資本使用量 OA のもとの財の生産関数の接

線の傾きに等しくなる。資本移動がないとき、国内生産と可処分所得の合計は等しいため、その値は、 AB となる。次に、外国での資本レンタル r^* が自国での資本収益率よりも高いと仮定しよう。資本が自由に国際移動することができれば、自国の資本収益率(すなわち、自国の資本の限界生産性)が外国で得られる資本の収益率に等しくなるように、自国から外国に資本が移動する。自国の資本の限界生産性は生産関数上の接線の傾きによって表されるため、その傾きが外国における資本の収益率に等しくなるところで均衡する。図 11-4 では、点 F における接線の傾きがこの条件を満たすと仮定される。この結果、資本移動後に国内で使用される資本ストック量は OE 、国内生産は EF 、輸出される資本量は EA 、投資収益は GI 、可処分所得の合計は AI となる。ここで FI 線の傾きは資本の限界生産性、すなわち投資された資本ストックに対する収益率を示す。

そこで、資本収益に $t\%$ の課税をする場合を考えよう。外国に投資を行うときの収益率 $r = (1-t)r^*$ は、自由な資本移動の下で外国に投資をするときの収益率 r^* よりも低いので、自国の資本の限界生産性が生産関数上の接線の傾きと等しくなるように、自国で用いられる資本量が増加し、外国へ移動する資本量は減少する。図 11-4 では点 F' がこの条件を満たすと仮定される。この場合、外国へ投資されるストック量は $E'A$ 、国内で使用される資本ストック量は OE' 、国内生産は $E'F'$ 、投資収益は HC 、税金は CI' 、可処分所得の合計は AI' となる。資本投資を行う国が小国である仮定のもとでのモデルでは、自由な資本移動の場合の経済厚生 $AI >$ 資本移動を制限する場合の経済厚生 $AI' >$ 資本移動を禁止する場合の経済厚生 AB の順となり、資本移動を制限することにより経済厚生は確実に低下することが示される。

4 労働の移動

資本や経営資源が移動すると同時に、労働力も国際間で移動することを見逃せない。国際間での労働の移動は、移民として古くから見られてきた。18 世

紀から19世紀にかけてヨーロッパからアメリカ、あるいはオーストラリアへの大量の移民がみられ、20世紀においても、大量の未熟練労働者が一時的に中南米からアメリカの農業・繊維産業・サービス産業などの労働集約的産業部門へ移動し、また、南ヨーロッパや北アフリカの労働者がゲストワーカーとしてヨーロッパの工業地帯の労働力不足を補うことを目的に移動している。さらに、EUでは原則、加盟国間での労働の移動が認められている。このような労働力の移動は、かつて政治的不安定性や社会的抑圧から逃れることを目的として行われることが少なからず見られたが、近年の労働移動の活発化は、輸送手段の発達を背景に、賃金格差の存在という経済的理由によってもたらされていることに注目したい。

近年における日本への労働者の流入もその例外ではない。東アジア諸国や中南米諸国と比較して、労働力が相対的に稀少であり、これら地域との間に大きな賃金格差が存在する日本に対して、これらの諸国から労働力が急激に流入している。とりわけ、急激な円高によって賃金格差が拡大した1980年代後半以降、これらの地域からの労働力流入の増加は顕著となっている。このように、資本や経営資源が日本から流出しているのに対して、労働力が流入するのは、外国と日本との生産要素価格の不均等が原因であるという点では、理由は同じである。

労働力の国際移動には、多くの国々で、国内労働者の雇用機会・賃金を維持することを目的として制限が課されており、専門的職種に関しては規制を緩めるが、単純労働力に関しては相対的に厳しい規制を行う国が多い。しかし、賃金格差がある限りは、そうした規制を潜り抜けて外国との間で労働者が移動する誘因があることは間違いない。

5 多国籍企業化の要因

直接投資の目的は、本国の企業が投資先企業の経営に実質的に参加することであるために、具体的にはその企業の国際的な事業の展開であると考えること

ができる。1つの企業が国境を越えてさまざまな国で事業活動を行うことは、企業の多国籍化と呼ばれる。このような企業の多国籍化が行われる理由として、第1節では国際貿易が生産要素の国際的な移動を代替する上で限界があること、第2節では国際的な生産要素の移動が制限されていることをそれぞれ取り上げた。しかしながら、企業の多国籍化のプロセスを現実的に即して観察すると、直接投資を促進する要因にはそのほかさまざまなものがあり、現実に見られる企業の多国籍化は、これまで述べてきた理由だけでは十分に説明されたとはいえない。例えば国際貿易が制限されたとき、生産要素の価格が高くなったとき、あるいは、企業の成長の過程で市場での取引よりも企業組織内取引の方が効率的な取引を実現することができるとき、企業は国境を越えて事業活動を行う。

a. 貿易制限

第10章で見たように、1980年以降、先進国間の国際貿易にはさまざまな貿易制限的措置が実施されてきた。カラーテレビ・VTR・自動車・半導体などの工業製品に関する輸出自主規制・輸入制限が頻繁に見られるようになり、また、エレクトロニクス製品、工作機械の輸入に関するアンチ・ダンピング提訴が増加してきた。このような手段によって貿易が制限されると、それぞれの国における財価格が国際的に均等化しない。そのため、生産要素価格も不均等となる。生産要素価格が貿易を通じて均等化しない場合には、生産要素そのものの移動を通じて均等化が実現される。これが、貿易制限の下で企業が多国籍化する場合の基本的理由である。

自国と外国の生産要素量の賦存がある状態で与えられると仮定しよう。消費者選好が同一かつ均質である自国と外国との間で、何らかの理由から貿易が制限される場合には、自由貿易の場合と比べて、資本の豊富な国では資本集約財の相対価格が低下するために資本レンタルは減少(労働集約財の相対価格が上昇するために労働賃金が増加)し、一方、労働が豊富な国では労働集約財の相対価格が低下するために、労働賃金は減少(資本集約財の相対価格が上昇するために資本レンタルは増加)することから、両国間の要素価格は不均等になる²⁾。

自由貿易下では生産と消費の差異は両国間の貿易によって調整されるが、貿易が制限され、自国(資本豊富国)の資本の一部が外国(労働豊富国)に移動するならば、自国では資本集約財の生産が減少し、労働集約財の生産が増加する一方、外国では資本集約財の生産が増加し、労働集約財の生産は減少する。この結果、生産要素価格と財価格は両国で均等化する。このとき、自国が資本を提供することによる対価は、外国からの所得移転として受け取ることになる。

ところで、資本が移動しない場合はどのような現象が生ずるであろうか、自国の生産要素市場では資本が豊富であるため、資本集約財の生産工程を適当に分割することが可能であると仮定すると、自国企業は資本集約財の生産工程のうちでも特に資本集約度の高い工程(すでに見たような本社機能・研究開発機能など)に資本を集約的に投入し、資本集約度の高い財・サービスを生産する。併せて外国に子会社を設立し、自国で生産した資本集約度の高い財・サービスを子会社へ移転し、外国の豊富な労働力を利用することによって、資本集約財を効率的に生産することが可能となる。すなわち、企業特殊的な財・サービスを国内で生産し、それを子会社へ移転することによって資本の移動を代替したことになる。また、自国がそうした財・サービスを提供することによる対価は、当初の生産要素の賦存状態下での所得と消費との差の分だけ外国からの所得移転として受け取ることになる。

1980年代以降、先進国間で頻発した輸出自主規制・輸入制限に対して企業が採用した経営戦略を例にあげて議論してみよう。自動車に関して、日米間で輸出自主規制が合意され、また、日本からヨーロッパ諸国への輸出がサーベイランスの対象となり事実上制限された。これに対応して、日本の自動車企業は、(1)完成車の輸出数量制限の規制を逃れるためにアメリカ・ヨーロッパ内に現地生産工場を設立し、労働集約的な最終組立工程を現地で行うように生産工程の国際分割を行い、(2)日本の工場での最終製品の生産を縮小し、その代わりに日本では資本集約的なエンジン部品の生産を拡大し、(3)制限された最終製品の輸出に代えて資本集約的なエンジン部品をアメリカ・ヨーロッパに設立した子会社に輸出し、その部品と現地で調達した部品・労働力を利用して、完成

車の生産を増大させた。こうした生産工程の分割と国内生産財と現地生産財の分業、完成車の輸出減少と資本集約的な部品の輸出増加は貿易に関する各種の統計においても明確に表れており、これまでのモデルによって示した結論と一致する。自動車だけでなく、テレビ、複写機などの製品においても同様の現象が見られた。

b. 為替レートの変化

これまでの議論では、為替レートの変化による影響を除外して議論を進めてきた。しかし、現実には、為替レートは大きく変化しており、このことが企業の直接投資を促進する1つの要因となる。自国の通貨価値が外国のそれに対して高く評価されることは、その分だけ自国の資本レンタルや労働賃金などの生産要素価格が高くなることを意味する。自国の輸出財の外国市場での価格に変化がないとすると、自国の生産要素価格の上昇は、輸出財の生産費用を上昇させ、自国企業の利潤は減少する。このような経済条件の変化に対しては、自国内での生産規模を拡大することによって大幅な費用の低下を実現できるような収獲増進型産業でない限り、自国企業は自国内の生産を縮小し、外国での生産を拡大することによって利潤を得ようとする。

1985年秋のブラザ合意以降、急激な円高が発生し、その後も長期的な円高傾向が続き、1990年代においても円高が進行し、1980年代半ばの1ドル250円から10年間で1ドル100円にまで円の価値が上昇した。この結果、日本国内での生産要素の価格を国際価格(ドル価格)で換算すると大幅な上昇となる。これまで国内で調達していた中間財・部品を海外で生産された輸入品に転換することによって、生産要素価格の上昇の一部を回避することは可能であるが、国内での生産に投入される労働については生産費用の上昇となる。こうした経済条件の変化に対して日本企業は、生産工程を分割し、労働集約的な生産工程を海外に移転することを積極的に行ってきた。円高に伴う海外生産の拡大は、生産工程の分割が容易である電気機械産業の最終組立工程などの労働集約的部門において数多く見られてきた。このような理由から企業が多国籍化して、事

業展開している地域は、アメリカ・ヨーロッパだけでなく、東南アジア諸国・中国など広範な地域に及んでいる。

c. 経営資源と企業内取引

同じような市場条件のもとであっても、すべての企業が同じように多国籍化するという仮定は単純化され過ぎている。実際に、同じような経済的条件の変化のもとにあっても、ある企業は積極的に海外に事業を展開するが、他の企業は海外への事業展開に消極的である。また、ある市場では多くの外国企業が事業活動を行い、多国籍企業が集中して立地している国・地域が見られるのに対して、ほとんど外国企業が事業活動を行っていない国・地域も見られる。このように企業の多国籍化に企業や地域によって差異が存在するのは、多国籍化が活発化する要因として企業固有の条件や市場条件にそうしたことを可能とする特有の個別的・特殊的要素が存在するからである。

外国で事業活動を行うには、競争的な外国企業に比較して経営資源での優位性(ownership advantage)を有することが求められる。企業によって企業家能力、技術力、のれん、マーケティング能力、製品差別化能力など経営資源の蓄積に差があり、これらにおいて優位性を有する企業ほど、海外での事業展開を行った場合に成功する可能性は高い。

また、企業組織内での取引優位性(internalization advantage)も直接投資を決定する重要な要因である。企業の本社部門が生み出す経営資源それ自体やその経営資源を利用して生み出される中間財は、個々の企業独特のものであり、企業特殊的財・サービスと考えられる。このような財・サービスについては、取引を行うつど、取引相手を市場で見つけることには多くの費用を要する。このため、企業特殊的な財・サービスの取引を市場で行うよりも、企業組織内部で行うほうが取引費用を節約するという意味で効率的な場合がある。そのため、企業は垂直統合・水平分業などさまざまな組織的取引を行うための工夫をする。取引を企業内の組織を通じて行うことによる費用節約の程度は、企業の生産する財・サービスの特性、企業組織の特徴によって異なる。

d. 立地条件

外国企業を受け入れることによって、その国では、雇用機会が増大し、技術移転が進むことにより利益を得る。しかし、ある国・地域では多くの外国企業が事業活動を行い、多国籍企業が集中して立地しているのに対して、別の国・地域ではほとんど外国企業が事業活動を行っていない。アメリカ、イギリスのように外国企業が数多く立地している国があるが、フランス、ドイツ、日本のように外国企業の事業展開が少ない国がある。また、アジア諸国においては、香港、シンガポール、タイ、マレーシアの方がフィリピン、ベトナムなどに比べて外国企業による直接投資が高い水準にある。このように直接投資先として地域に差異が存在するのは、直接投資を呼び込む市場条件に優位性が存在するからである。

企業が事業活動を行う生産拠点を立地するときには、市場がどのような経済条件を提供するかは重要な関心事である。市場条件には、単に生産要素の賦存状況だけでなく、輸送通信手段、原材料中間財の入手可能性、法制度、税制・関税・補助金などの政府の関与の程度、市場の規模、市場の競争条件、言語・文化・教育の差異、政治的安定性、インフラストラクチャーなどの市場特有の条件が含まれる。ある国が立地上の優位性(location advantage)を有することは、企業がどの国・地域において事業活動を行うかを決定する上において非常に重要な要素である。企業はグローバルな観点から最も有利な市場・国を直接投資先として決定する。

企業が海外での事業活動を決定する理由は単一ではなく、多くの理由が複合している場合が多い。ダニングによって示されたOLI優位性(経営資源の優位性=Ownership Advantage, 立地条件の優位性=Location Advantage, 組織内取引の優位性=Internalization Advantage)に着目することは、それぞれ企業の多国籍化に影響を与えてきた要因をより具体的に検証する上で有益である。このように多様な実態に即して複数の要素を取り上げて検討する分析方法は、いわば「折衷的分析方法」と言えるものである。折衷的分析方法は、これまでに展開してきた

簡潔な貿易モデルによる分析では織り込むことができなかった企業特殊的・市場特殊的諸要素を見逃さないで分析することができるという利点がある。

- 2) このように、ある財の価格の上昇(下落)が、その財の生産に集約的に使用される生産要素の価格を上昇(下落)させ、他方の生産要素の価格を下落(上昇)させることは、ストルパー＝サミュエルソンの定理として明らかにされている。

6 ライセンシング・合併事業の選択

企業が外国市場で製品を供給する形態として、国際貿易と海外での生産の2つのケースを見てきたが、その中間的なものとして、さまざまな経営資源の移動がある。海外で自らが事業参加する場合であっても、100%出資する完全な子会社を設立するのではなく、現地企業や第三国企業との間で共同で出資し、それぞれの企業が有する経営資源を提供し、経営責任を分担する合併企業方式がその1つである。合併企業方式では現地企業が得た利益のすべてを手に入れることはできないが、直接投資に必要とされる埋没費用(サンク・コスト)や経営参加に伴うリスクの一部を軽減することが可能となるため、外国市場に経済的・政治的なリスクが存在する場合にはしばしば用いられる。また、投資先国が外国資本の受け入れを制限しようとして出資比率に上限を設ける場合にも、合併企業による投資が選択される。

また、経営に参加することなく、所有する生産技術(特許権・商標権・その他の工業所有権・経営管理のノウハウなど)を外国企業に提供し、その対価としてロイヤルティ料を受け取るライセンス方式がある。ライセンス方式では直接投資に必要とされる大きな固定費や経営参加に伴うリスクを負担しなくてもすむ。外国市場に経済的・政治的なリスクが存在する場合や外国市場で生産する場合の固定費が高い場合には、この方法が用いられる。

これらのうちでどれを企業が選択するかは、必要とされる固定費や市場条件などによって左右される。日本市場に参入する外国企業には、ライセンス方式が多く用いられてきた。国内企業を保護する目的で、日本政府が外国企業

の日本市場への直接投資を厳しく制限してきたために、ライセンス方式によらざるを得なかったという理由だけでなく、日本市場へ参入するためには大きな固定費を必要とし、また、市場に不案内であるためにリスクが大きかったこともその理由としてあげられる。

100%子会社を設立することによる海外生産の場合には、子会社の成功・失敗が親企業の収益に影響するため、経営資源の移転に努力するインセンティブが強く働く。他方、合併企業方式やライセンス方式では、自らの経営資源を完全に移転するインセンティブに乏しい。このため、技術や経営資源が効率的に移転されるかどうかは出資比率によって影響されることが指摘されている。

また、海外子会社を新規に設立する場合と、既存の企業を買収し事業を受け継ぐ場合とがある。海外子会社を新規に設立する場合には親企業の経営資源に依存する度合いが高いが、買収の場合には、買収先企業がそれまでに蓄積してきた経営資源や「のれん」をそのまま活用することが可能となるため、短期間で市場への参入が可能となる。

7 日本の対外・対内直接投資

a. 対外直接投資

ここで、日本の対外直接投資の動向について観察しておこう。対外直接投資に関する統計は、貿易統計に比較すると各国とも十分に整備されていないのが現状であり、日本についても例外ではない。対外直接投資を把握する方法として、『国際収支統計表』の長期資本収支に計上される直接投資と、財務省(旧大蔵省)から発表される対外直接投資統計がある。ただし、両者の統計には調査方法の違いを反映して統計値には大きな食い違いが見られる。例えば、届出統計に計上された直接投資額は、国際収支統計の直接投資額に比較してかなり大きい。この理由は、対外直接投資の届出が行われたが実際には実行されなかったため、国際収支統計には計上されないような場合がそれに該当する。また、

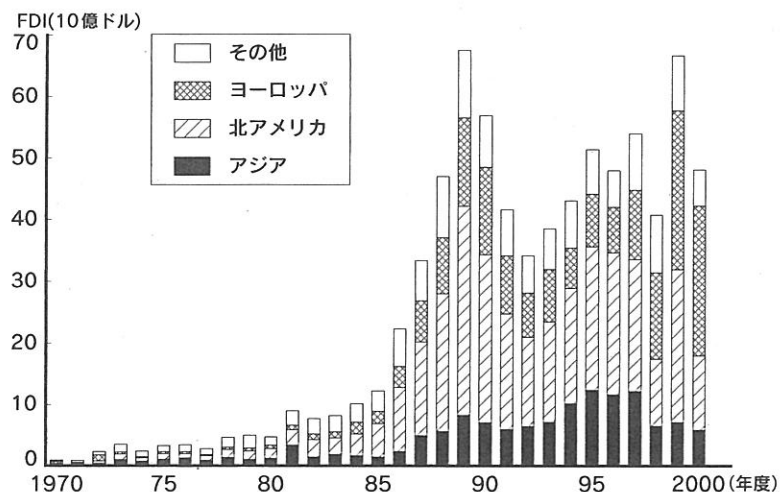


図 11-5 日本の対外直接投資(地域別)の推移

国際収支統計の直接投資額には、いったん投資を行った株式・債券などのうちから売却された額を差引いたネットの投資額が示されているが、届出統計には、そのような売却分は計上されていない。しかし、対外直接投資届出統計は国別・業種別に分類されているため、直接投資の内容を細かく知るには便利な統計である。なお、外国企業が日本へ投資を行う対内直接投資に関しても、財務省(旧大蔵省)が毎年その許可・届出額の統計を公表している。

また、国際収支統計表と対外直接投資届出統計では、海外で事業活動を行う日系企業の生産額、雇用者数、利益額、本国への送金額、研究開発活動などを知ることができないが、経済産業省(旧通商産業省)が公表する「我が国企業の海外事業活動調査」によって、ある程度の内容を知ることができる。この統計は、日本の製造業を対象に、毎年の概括的な調査に加え、3年に1回の詳細な調査項目について行われる調査を集計・公表するものである。調査方法が調査対象企業への協力依頼によるものであるため、調査対象企業数が十分には多くないこと、調査対象企業の継続性が必ずしも確保されていないことなどの難点があるが、日本企業の直接投資と外国での事業活動の実態を知る上ではもっと

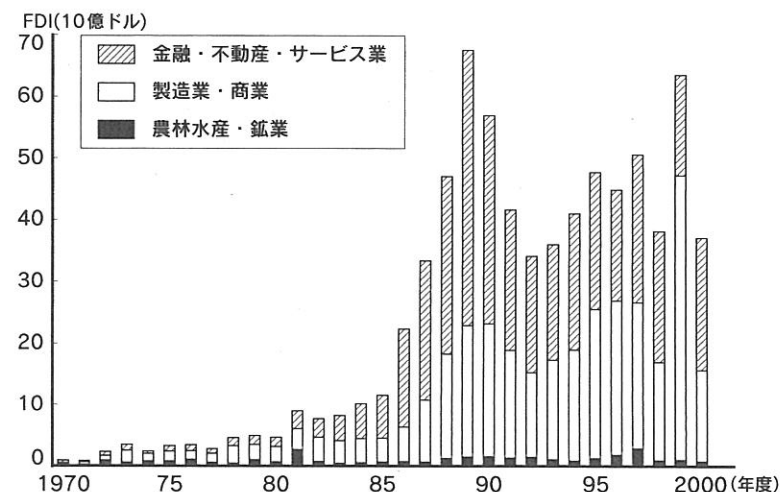


図 11-6 日本の対外直接投資(産業別)の推移

も詳細な統計データである。

図 11-5 は、日本からの対外直接投資金額(フロー)の推移を投資先別に示したものであり、図 11-6 は、産業別に示したものである。直接投資はさまざまな要因によって決定されてきた。1960 年代に資本取引が厳しく規制されていたため、直接投資は資源開発を目的としたごくわずかのケースに限ってしか行われなかったが、70 年代の資本移動に対する規制の緩和と変動為替レート制移行に伴う円高により、最初の増加が見られた。ただし、この時期の直接投資は発展途上国における資源開発のための投資が中心であった。70 年代後半から 80 年前半の時期は世界経済が停滞した時期であり、直接投資に顕著な増加は見られなかった。その中で一部に活発な直接投資が行われたのは、アメリカ・ヨーロッパ諸国との貿易摩擦を回避するための電気機械産業・自動車産業における直接投資であった。80 年代後半における直接投資は、それまでの要因と異なり、地域的にはアメリカ・ヨーロッパに対する直接投資が増加し、産業別では輸送機械・電気機械をはじめとする製造業に関するものだけでなく、金融保険業・不動産業・サービス業への直接投資が行われた。製造業に関する

直接投資は、輸出自主規制、アンチ・ダンピング措置の発動などの貿易制限的措置の増加、為替レートの円高化、ヨーロッパ経済統合の進行などに対応するものであった。一方、サービス業、金融保険業、不動産業への直接投資は、その多くが統計上は直接投資に分類されながらも、必ずしも経営参加を目的とするものとはいえないものがあった。

1980年代後半以降には世界的な企業買収(M&A: Merger and Acquisition)ブームが出現したが、日本企業はこのブームに乗って、これまで十分な経営資源を蓄積していない事業分野に参入しようとして、積極的に外国市場で企業買収を行った。特に、アメリカ市場において、日本企業による大型の企業買収が顕著に見られた。また、急激な円高による購買力の増加、世界的な金融規制の緩和、日本の地価高騰による海外との不動産価格の格差の拡大などを背景として、収益性の高い海外資産へ投資を行うという面があったように思われる。ソニーによるハリウッドの映画会社であるコロムビア・ピクチャーズの買収、三菱地所によるロックフェラー・グループの買収などがその例である。これらの買収の中には、その後事業が成功しなかったため撤退するケースも少なからず見られた。

さらに、円高によって生産要素価格が急激に上昇した日本市場から、労働賃金の低いアジア諸国へ製造工程を移そうとする企業が増加し、アジア諸国向けの製造業分野での直接投資が同時に増加した。

1990年代には、金融・不動産・サービス部門での直接投資の減少によって米国向けの直接投資が停滞したのに対して、アジア地域向けの製造業への直接投資の増加が続いた。これは、直接投資の動機が、輸出代替から、現地で部品・中間財を調達し、製品を現地で販売することを目的とする市場志向型のものや、日本市場へ部品・中間財を逆輸入することを目的とする国際分業型のものへと変化しつつあることによる。このようなタイプの直接投資は、国際貿易に対して代替的關係でなく、むしろ補完的關係にあると言えよう。通貨危機を経験した後でも、アジア地域との間で日本企業がアジア諸国との工程間分業を拡大し、より効率的な生産を実現しようとする現象が見られている。

b. 対内直接投資

対内直接投資を把握する方法として、日本銀行が発表する『国際収支統計表』と財務省から発表される『対内直接投資等実績報告・届出統計』がある。図11-7が示すように、日本の対外直接投資が20世紀後半の時期に急激に増加してきたのに対して、外国企業による対内直接投資は低い水準であった。

もともと1950年代から70年代の長期にわたって、日本の産業政策は日本企業を保護育成し、外国資本の市場参入に対して制限的であった。この結果、外国企業は日本企業に対して優位性を有している時期に日本市場に参入する機会を失った。このような政策の履歴効果が、今日の日本市場で外国企業の参入が低水準に留まっている原因の1つとなっていることは否定できない。また、日本企業間には長期継続的取引慣行が存在してきた。このような取引慣行は当事者間の取引の効率性を高める効果を有するために存在してきたが、一方では、外国企業の参入を困難なものとし、対日直接投資を低水準としている原因となってきたことも否定できない。

さらに、外国企業が直接投資をするときに見られる買収による投資が日本市場にはほとんど見られなかったことが特徴としてあげられる。日本市場での企業の買収は、相手が日本企業であろうと外国企業であろうと、極めてその例が少ない。日本企業に対して買収が行われようとするとき、企業経営者だけでなく従業員がともに反対するケースが多く見られた。ブーン・ピケンズが小糸製作所の買収を試みて失敗に終わったのは有名な例であるが、外国企業が買収による方法を用いて日本へ直接投資することに成功した例は、1980年代末まではほとんど見当たらない。

しかし、1990年代後半以降、日本への対内直接投資は増加してきた。こうした対内直接投資の増加は、自動車産業、通信産業、金融業などの分野で、外国企業による日本企業を対象とする合併・買収(M&A)の増加による。これらの分野では、国境を越えたグローバルなM&Aが世界規模で活発になっており、日本市場もその一部に位置付けられている。また、これまで少なかった日

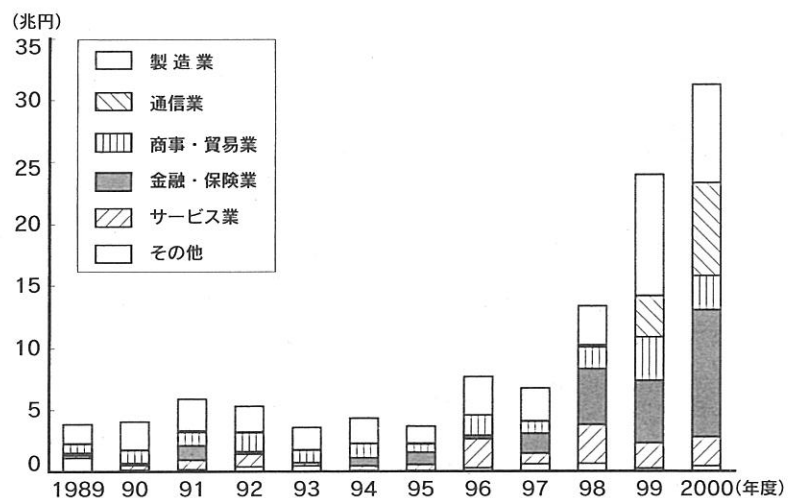


図 11-7 日本の対内直接投資(産業別)の推移

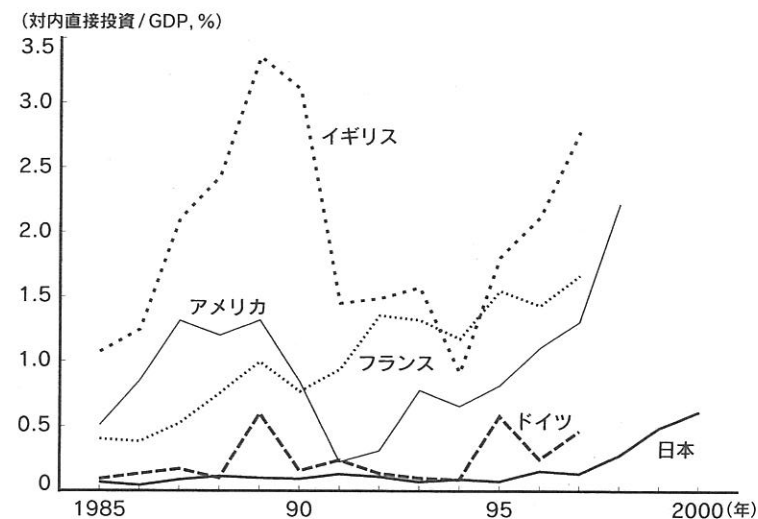
本国内の企業間での M&A も増加している。このような対内直接投資の増加は、日本市場における規制緩和が外国企業の市場参入を容易にしつつあること、それまで外国企業に対して閉鎖的であった日本企業が外国企業との間で資本・経営上の提携関係を積極的に拡大する方向へと変化していることを反映したものである。

規制緩和と対内直接投資

COLUMN

対外直接投資と対内直接投資とが等しくなければならないという理由はないが、図に示すように、1990 年代の前半までは、他の先進国に比較すると日本の対内直接投資の少なさはあまりにも顕著である。その中では、医薬品、化学産業、電子・通信機器産業では日本市場への外国産業の参入比率が相対的に高いのが特徴的である。これは、この分野には経営ノウハウ・技術に優位性を有する外国企業が存在していることと無関係ではない。円高による労働費用の高さ、地価高騰による固定費の高さに加えて、言語・習慣・教育・人材調達の差・本国からの距離の遠さなどの理由で、日本市場は他の諸国に比較して外国企業にとって魅力の乏しい市場であることが指摘されているが、そうした中にあっても、基本的には日本への直接投資の決定には外国企業の経営資源の優位性が反映されてきたといえる。

しかし、日本への直接投資が経営資源の優位性だけで決定されると考えるのは適当ではない。1990 年代後半における対内直接投資の増加が通信



対内直接投資の国際比較

産業や金融業において顕著であること、また、これらの産業においては90年代において急速に規制緩和が進んだこと、それに伴って産業の再編成が活発に行われてきたことに注目すべきである。これらの産業においては、これまでの市場における諸規制が外国企業の参入を阻害し、日本への直接投資を他の先進国に比べて低調なものとしてきた原因であると考えられる。諸外国で行われてきたさまざまな規制緩和と制度改革を日本市場に持ち込むことで、外国企業のすぐれたノウハウ、技術、経営手法を日本企業が取得し、日本経済が活性化することは、経済のグローバル化がもたらす利点である。
