

# 直接投資を通じた経済発展と多国籍企業の 新グローバル戦略の相互作用

— 新しい展開へ —

手 島 茂 樹

## 第一章 三つの変化

近年、直接投資を通じた経済開発および直接投資を通じたグローバル化に、注目すべき、新たな傾向が生まれつつある。それは次の三点に要約される。

第一に、直接投資を通じた経済発展の成功例として、東アジア諸国が注目されるようになって久しいが、同じ発展パターンを取る東アジアの中でも中国と東南アジア諸国との間では、対内直接投資の流入規模・輸出の増加率等の点で、次第に格差が生じつつあることが注目される (UNCTAD, World Investment Report 2002)。これまでの東アジアの成功と最近の東アジアの中での成功の格差の背景には、「投資の立地の優位性 (Location Advantage)」についての、投資受入国間の激しい競争がある。第二章で論ずるように、こうした現実には、雁行形態論的世界、すなわち、各々の発展段階を出発点として、「当事国各々が貿易と海外直接投資を通じて動態的比較優位をシフトさせ、各国がお互いに相克することなく順次経済発展の階梯を上る」というシナリオとは違ったものになりつつある。

第二に、直接投資の出し手である多国籍企業のグローバル戦略も、多様化しつつある。海外子会社を結んだ企業内貿易に加えて、契約ベースの国際部品・製品調達が進んになり、中国等では研究開発拠点構築も行われる中で、自社の海外子会社のみならず、資本関係のない契約ベースの調達先企業または、戦略的提携の相手先をも包含した包括的な国際ネットワークが企業

ごとに構築されている。多国籍企業間の競争は、こうした新しいタイプの包括的なネットワーク間の効率性を競うという形で熾烈化している (UNCTAD, World Investment Report 2002)。第三章で論じるように、新しいタイプのネットワーク間での競争激化は、目覚ましい技術革新に基づくものであれば、たとえ市場支配的な強力な競争力を伴うものであったとしても、世界経済厚生に大きな貢献をもたらす可能性がある。

第三に注目されるのは、産業特性が、多国籍企業のグローバル戦略にも影響を及ぼすことである。自動車産業のように、その製品は複雑な特殊部品の統合体という特性を持ち、高品質・低コストの特殊部品群の調達とそれを巧みに組み合わせた最終製品としての全体的な統一性が競争力に決定的に重要な意味を持つ産業においては、開発と生産の一体化および数多くの特殊部品の近接地での生産が志向される。いわばナショナルまたはリージョナルな拠点がグローバルに配置される。これに対して、ICT (Information Communication Technology) 産業・エレクトロニクス産業のように、研究開発を主体とした「企業固有の優位性 (Ownership Advantage)」を特殊な知的資産等の形で分離・独立して企業内に内部化することが可能である一方、具体的な製品製造に当たっては、部品のモジュール化・標準化、組立工程の標準化等によって、世界大での規模の経済が達成可能な産業においては、上記第二で論じた新しいタイプのネットワークのグローバルな展開が速やかに進む。

新傾向の第一で述べた投資受入国の「投資の立地の優位性（競争力）」と、第二および第三で述べた投資の出し手側である**多国籍企業の戦略**とがあいまって、投資受入国に複雑な影響を及ぼしている。こうした影響の結果、直接投資が進展した段階では、新しい立地の競争力と、これに対応した新しい**多国籍企業の戦略**を生み出す。こうした投資受入国と**多国籍企業の相互作用**が、雁行形態論的シナリオとは大きく異なる、投資受入国間の際立った格差を生み出す可能性は高い。

本稿では、グローバル経済の転機にあたり、最も注目すべき上記三点について、特に**多国籍企業の戦略**に焦点を当てて分析を行い、今後の投資受入国の「立地の競争優位」と**多国籍企業のグローバル戦略**に関する政策的インプリケーションを検討する。この際、最も注目されるのは、雁行形態論的シナリオで暗黙のうちに想定されていた状況、すなわち、「(複数の)投資受入国と、投資母国、**多国籍企業**との間に、そのいずれもが「勝者」となる補完関係が存在する」ための条件は何かを探ることである。

本稿の構成は以下のとおりである。第二章では、東アジアにおける投資の「立地の優位性」の格差とそれが**経済パフォーマンス**に及ぼす影響を最近の資料・統計、筆者が本年（2002年）1月に行った現地聞き取り調査の結果等を踏まえて整理する。更に、こうした東アジアの動態的变化を「立地の優位性」と**多国籍企業のグローバル戦略**との相互作用という視点から論ずる。

第三章では、投資受入国の**経済パフォーマンス**に大きな影響を及ぼす**多国籍企業の戦略**につき、産業特性による相違を考慮しつつモデルを用いて分析する。

第四章では、投資受入国の政策と**多国籍企業の戦略**の動態的な相互作用について再度論ずるとともに、政策的インプリケーションについて検討し、暫定的な結論を出す。

## 第二章 直接投資を通じた開発の新段階 — Flying Geese は終焉したか？

1990年代に入って、東アジアでは、日米欧および東アジア諸国等からの中国向け直接投資が拡大する一方、東南アジア向け直接投資には停滞傾向が見られる（表1および図1参照）。中国の継続的な**対外開放政策**・長期にわたる高い**経済成長**・顕在化しつつある巨大な**国内市場**・豊富で多様な**人的資源**等が、日本、欧米、及び、在外華人系を含む東アジアの**外国投資家**に広く認識されてきたためである。その一方で、1997年のアジア危機を経験した東南アジア諸国は、危機以前の**経済レベル回復**への努力を重ねてはいるものの、その後の世界的な**IT不況**等の影響もあり、投資の立地としての競争力は、中国との対比で、相対的に低下している。こうした状況は、投資受入国の**輸出競争力**にも大きな影響を及ぼしており、中国は、世界の主要輸出に迫る水準にまで競争力を拡大し（図2）、東南アジア諸国との格差を広げている。

但し、日本企業のアジア向け直接投資は世界全体のトレンドとは少し異なり、1990年代を通じて東南アジア諸国もまた中国と並ぶ重要な投資先であった。中国向け直接投資のみが突出していたわけではない（手島・小川，2001）。財務省届出ベースで見た中国向け直接投資フローは1995年度をピークとして1990年代後半には減少したのに対し、タイ、マレーシア等の東南アジア諸国向け投資フローはむしろアジア危機前後に増加した。これは日本企業の投資先としての東南アジア諸国の重要性を示すものである。しかし、中国のWTO加盟の影響もあり、2000年度および2001年度と、日本の中国向け直接投資は、再度急激な増加に転じており、中国は、日本企業からみてアジア最大の投資先国としての地位を回復している（表2、投資フロー・ベース）。

上記の状況を、より一般化して言えば、相対的に優れた投資の立地を提供するアジア地域の

表1 世界及びアジアへの対内直接投資フロー

Host region/economy	1990 - 1995 (Annual average)	1996	1997	1998	1999	2000	2001
World	225 321	386 140	478 082	694 457	1 088 263	1 491 934	735 146
Developed economies	145 019	219 908	267 947	484 239	837 761	1 227 476	503 144
Developing economies	74 288	152 685	191 022	187 611	225 140	237 894	204 801
South, East and South-East Asia	44 564	87 843	96 338	86 252	99 990	131 123	94 365
Afghanistan	—	1	— 1	—	6	—	2
Bangladesh	6	14	139	190	178	280	78
Bhutan	—	1	— 1	—	—	—	—
Brunei Darussalam	102	654	702	573	596	600	244
Cambodia	80	586	— 15	230	214	179	113
China	19 360	40 180	44 237	43 751	40 319	40 772	46 846
Hong Kong, China	4 859	10 460	11 368	14 770	24 596	61 938	22 834
India	703	2 525	3 619	2 633	2 168	2 319	3 403
Indonesia	2 135	6 194	4 677	— 356	— 2 745	— 4 550	— 3 277
Korea, Dem. People's Rep. of	14	2	307	31	— 15	5	7
Korea, Republic of	978	2 325	2 844	5 412	9 333	9 283	3 198
Lao People's Democratic Republic	33	128	86	45	52	34	24
Macao, China	— 1	6	2	— 18	9	— 7	— 5
Malaysia	4 655	7 296	6 324	2 714	3 895	3 788	554
Maldives	7	9	11	12	12	13	12
Mongolia	8	16	25	19	30	54	63
Myanmar	180	310	387	314	253	255	123
Nepal	6	19	23	12	4	—	19
Pakistan	389	918	713	507	530	305	385
Philippines	1 028	1 520	1 249	1 752	578	1 241	1 792
Singapore	5 782	8 608	10 746	6 389	11 803	5 407	8 609
Sri Lanka	110	133	433	206	201	178	172
Taiwan Province of China	1 222	1 864	2 248	222	2 926	4 928	4 109
Thailand	1 990	2 271	3 626	5 143	3 561	2 813	3 759
Viet Nam	947	1 803	2 587	1 700	1 484	1 289	1 300

(出所) UNCTAD

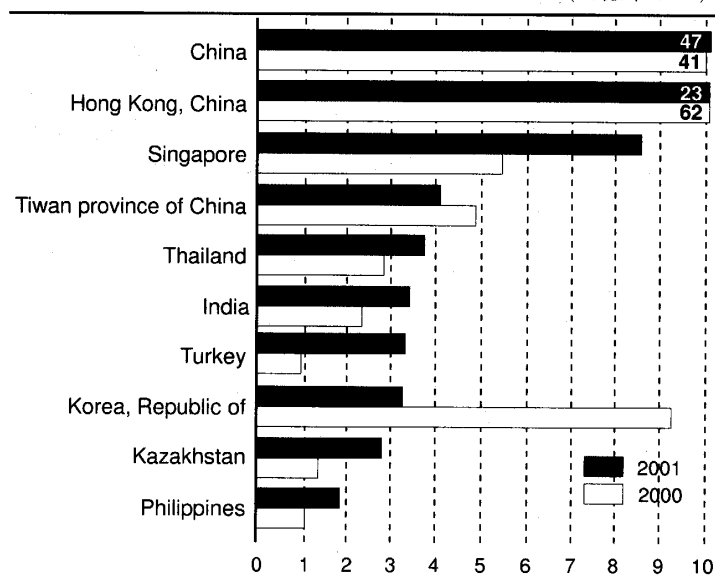
投資受入国Aには、加速度的により多くの直接投資が流入するし、他地域の投資受入国に比べれば、優れた立地をもっていたとしても投資受入国Aよりは相対的に不利な条件を持つ投資受入国Bは、次第に対内直接投資の停滞を経験する可能性がある。こうした事情は、長期的には、A、B両国の輸出競争力、生産性の上昇等にも影響を及ぼす。言い換えると、投資受入国の立地競争の結果、「勝者」と「敗者」が生じる可能性がある。

タイ・マレーシアの実務家・研究者の中に

は、「近年、中国に流入する直接投資の規模はタイ・マレーシア向けよりも多かつたし、今後、中国向け投資は、一層強められると見込まれるので、必然的に中国の資本ストックは、東南アジアのそれよりも高度の技術を体化したものになる。この傾向は特に電子・電気産業において強いので、電子・電気産業全般にわたって、品質・価格面で、タイ、マレーシアに対する中国の競争力は急速に強められ、長期的には、これら両国はかなり広汎な電子・電気製品分野の競争力を中国に対して失うだろう」との見方がある

図1 アジア太平洋向け対内直接投資

(10億米ドル)

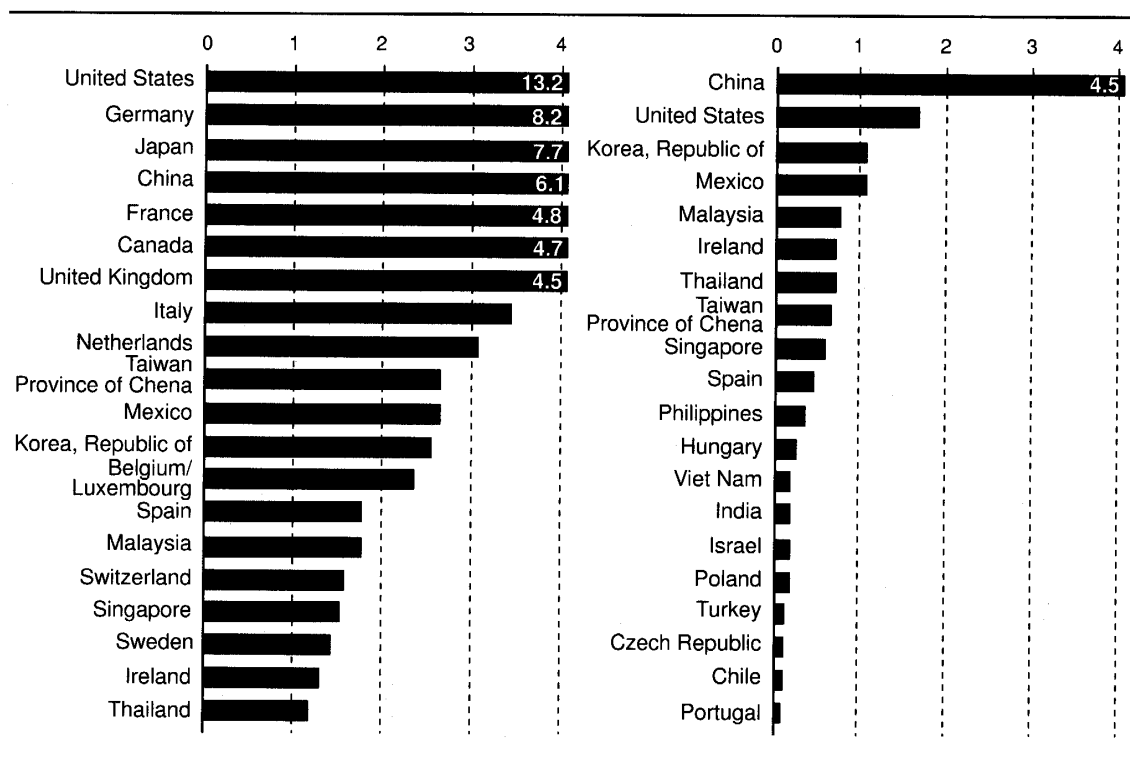


(出所) UNCTAD

図2 主要国の輸出シェア及びその増加率

世界の20大輸出国シェア (%)

1985~2000年間で輸出増加率の高い20国 (%)



(出所) UNCTAD

表2 日本の主要国別・地域別対外直接投資実績

（単位：件、億円、％）

年 度 国又は地域	平成11年度			平成12年度			平成13年度			
	件数	金額	構成比	件数	金額	構成比	件数	金額	構成比	増減率
北米計	355	27,629	37.1	280	13,562	25.3	207	8,081	20.4	-40.4
中南米計	240	8,295	11.2	200	5,783	10.8	152	9,583	24.2	65.7
中華人民共和国	76	838	1.1	102	1,099	2.0	187	1,802	4.6	64.0
シンガポール	49	1,073	1.4	23	468	0.9	30	1,223	3.1	161.2
タイ	72	910	1.2	61	1,029	1.9	51	1,102	2.8	7.1
フィリピン	31	688	0.9	41	506	0.9	24	946	2.4	87.0
大韓民国	62	1,093	1.5	52	899	1.7	47	680	1.7	-24.4
インドネシア	57	1,024	1.4	25	457	0.9	51	576	1.5	26.0
台湾	26	318	0.4	51	563	1.0	31	399	1.0	-29.2
香港	75	1,083	1.5	51	1,034	1.9	37	370	0.9	-64.2
マレーシア	44	586	0.8	23	256	0.5	18	320	0.8	24.9
インド	12	232	0.3	10	185	0.3	6	181	0.5	-2.1
ベトナム	17	110	0.1	5	24	0.0	9	97	0.2	312.2
スリランカ	4	21	0.0	2	12	0.0	1	16	0.0	32.4
マカオ	-	-	-	-	1	0.0	2	11	0.0	822.4
ネパール	-	-	-	-	-	-	1	6	0.0	皆増
その他	3	13	0.0	2	21	0.0	-	-	-	皆減
アジア計	528	7,988	10.7	448	6,555	12.2	495	7,730	19.5	17.9
中近東計	1	126	0.2	6	21	0.0	3	25	0.1	21.7
欧州計	509	28,782	38.7	716	26,974	50.2	858	13,228	33.4	-51.0
アフリカ計	24	574	0.8	7	59	0.1	13	241	0.6	308.3
大洋州計	56	997	1.3	27	737	1.4	25	660	1.7	-10.5
合 計	1,713	74,390	100.0	1,684	53,690	100.0	1,753	39,548	100.0	-26.3

（出所）財務省

る（注1）。

これは雁行形態型発展モデルの示唆するところとはかなり異なる状況である。雁行形態的發展モデルの一つの重要なインプリケーションは、様々な発展の段階にある投資受入国「すべて」が、貿易と直接投資を通じて、長期的に動態的比較優位を段階的に発展させることが可能であること、言い換えれば、要素価格比率等に政策的な配慮を行えば、全当事者が「勝者」になる可能性を示唆している点であると考えられる（小島清 2000, 2001）。こうした見方は高度

の政策目標としては示唆に富むものであるが、現実には、投資受入国の立地競争によって、「勝者」と「敗者」が生じるのは発展途上国だけの問題ではない。現代のグローバル化された世界においては発展途上国のみならず先進国もまた、より強力な投資の立地としての地位を獲得しようとして激しい競争を行っている。同じ先進国間でも、よりすぐれた投資の立地をアピールできる国は、そうでない国に比べて、明らかに多国籍企業の直接投資や人的資本の流入等の機会が多く、そうした機会を通じて多くの経

営資源・技術情報・ビジネス情報等を集積することが可能であり、「立地の競争優位」を強化することができる。

言い換えると発展途上国間においてと同様、先進国間といえども多くの直接投資を受け入れることができるかどうかで、大きな経済格差が生ずる可能性が高い。

こうした立地競争の激化、投資受入国間格差の顕在化、「勝者」と「敗者」の明確化が生ずる最大の原因は、投資受入国の「投資立地の優位性」が急激に変化しているためと考えられる。こうした「投資立地の優位性」の急激な変化は、多国籍企業の戦略が著しく多様化し、従来にも増してダイナミックな直接投資が行われ、同時に契約ベースの取引も増加しているため生ずるものと思われる。様々な経営資源を伴う直接投資が大規模に流入すれば、受入国の「投資立地の優位性」は急速に向上する。

多国籍企業の戦略によって、上記特定国Aへの直接投資が増強されれば、技術の蓄積・人材の育成・外国企業の子会社を含む部品企業群の集積・投資受入国の所得の向上等によって、このA国では、直接投資受入れ前の状態よりもすぐれた「投資立地の優位性」が新たに形成され、輸出競争力も著しく強化される。こうした事情を多国籍企業側が十分認識して、A国に対して更に積極的な企業戦略をとれば、直接投資流入額が追加的に増加し、A国の投資の立地優位は加速度的に強化されることになる。そうなれば、容易に先発の投資受入国であるB国の「投資立地の優位性」を凌駕してしまう可能性もある。すなわち、投資受入国の立地条件と多国籍企業のグローバル戦略の相互作用は、従来あった投資受入れ発展途上国の発展段階の階梯を容易に飛び越えて、新しい序列を作り出す可能性が高い。簡略化すれば、下記ようになる。

投資受入国の「立地の競争優位」→多国籍企業のグローバル戦略に基づく劇的な直接投資の流入→増強された「立地の競争優位」→多国籍企業のグローバル戦略に基づく更に劇的な直接

投資の流入→更に増強された「立地の競争優位」……

という良循環が生じやすい。これをもたらしたのは投資受入国の立地の優位性と多国籍企業のグローバル戦略の融合・シナジー効果である。逆に、この良循環のプロセスに入れなかった投資受入国Bは、直接投資流入が停滞し、投資の立地としての競争優位も、産業の輸出競争力も次第に弱まる可能性がある。

このように現代の直接投資を通じた経済発展の原動力となっているのは、投資受入国が持つ、直接投資先としての「立地の競争優位」と多国籍企業のグローバル戦略の相互作用であり、この相互作用の結果「立地の競争優位」の強化・変容は非常に短期間のうちに生じうる。したがって、そうした変化の契機となる多国籍企業のグローバル戦略の分析を行うことが重要なポイントとなる。雁行形態論は「順貿易型直接投資」という日本企業のこれまでの直接投資戦略と動態的比較優位に基づく経済発展とを結合させた、優れた体系であるが、日本企業を含む現代の多国籍企業のグローバル戦略は、短期間のうちに大規模な直接投資フローを実現させ得ることから、投資受入国の動態的比較優位または直接投資先としての「立地の優位性」を、短期間のうちに、急激に変化させる力を持っている。

### 第三章 多国籍企業のグローバル戦略

#### (3.1) 二つの特徴

現代の多国籍企業のグローバル戦略を特徴付けるのは、第一に、クロス・ボーダーM&Aの盛行であり、第二に、(クロス・ボーダーM&Aも含む)直接投資を通じた海外子会社群の形成、企業間の戦略的提携、契約ベースの調達・販売等に代表される多様な国際ネットワーク展開である。

前者は1990年代後半から2000年にかけて、米国-EU間およびEU域内において、爆発的な増加を示し、世界の対内・対外直接投資を急増させた(UNCTAD, World Investment Report

2000および2001)。逆に2001年における世界の対内・対外直接投資の前年比半減は、クロス・ボーダーM&Aの急減によるものであった(UNCTAD, World Investment Report 2002)。周知のように、1990年代後半以降のクロス・ボーダーM&Aは、買収対象企業の価値上昇期待、世界市場におけるシェア拡大等の動機に加えて、買収対象企業の優れた経営資源の獲得による買収企業の競争力強化を目指しているとされる。クロス・ボーダーM&Aの一つの中心であったIT企業の買収は、最近のIT不況により、大きく減少したが、製薬・精密化学等の分野では、今後とも更にクロス・ボーダーM&A拡大の可能性があるという見方もある<sup>(注2)</sup>。このため、今回のクロス・ボーダーM&Aの減少が循環的かつ一時的なものであるか、構造的なものであるかについては見方が分かれる<sup>(注3)</sup>。日本企業によるクロス・ボーダーM&Aは、大規模案件が幾つかあるものの、概して、欧米企業に比べると慎重・小規模であり、これが、1990年代における欧米の対外直接投資の急拡大と日本の対外直接投資の停滞という相違の大きな理由となった。

クロス・ボーダーM&Aが投資受入国に及ぼす影響がグリーンフィールドFDI(新規企業の設立のための直接投資)よりも大きいかな否かについては確定的な証拠はない(UNCTAD, World Investment Report 2000および手島2001)。しかし、クロス・ボーダーM&Aもまた、上記の第二の特徴である多様な国際ネットワーク展開の一環であると考えれば、投資受入国に対する含意も大きいと考えられる。そこで第二の検討に移る。

### (3.2) 多国籍企業のネットワークの多様化

世界規模での競争激化に対応するため、多くの多国籍企業は自己の国際ネットワークをできる限り多様化し、効率性を高める努力を行っているものと考えられる。その基本戦略を一言で言えば、「最も重要な経営資源の内部化」と

「モジュール化され標準化された製品・部品の外部化、すなわち、市場での調達」の明確な選別、およびこの考え方に基づいた国際ネットワークの形成である。

一方の極に、自社の国際競争力(企業の所有する「固有の優位性(Ownership Advantage)」の淵源となる研究開発能力、ノウハウ、基本特許、新製品のアーキテクチャ等)があり、これらは企業外部に流出することが許されない、無形の知的資産等として嚴重に、本社内に内部化される。グローバルな事業活動の必要上、本社外に持ち出されるとしても、完全所有の100%子会社への移転に限定され、移転の対象内容も限定される。

もう一方の極には、自社が取り扱う、標準化・一般化された製品・部品があり、これらは厳しいコスト・価格競争にさらされるので、グローバルに見て最も適した生産拠点からの調達が必要である。こうした生産拠点は必ずしも自社の海外子会社である必要はなく、契約ベースで、まったく資本関係のないサプライヤーから調達するケースも最近多く見られる。従来からのOEM(Original Equipment Manufacturing)企業に加えて、EMS(Electronics Manufacturing Services)企業や台湾のODM(Original Design Manufacturing)企業はこうした事情から盛んに利用されるようになった。価格競争に直面している製品およびコスト競争を迫られる部品はグローバルに見て規模の経済を達成し、もっとも低コストを実現できる生産拠点から調達しなければ、国際競争に勝ち抜くことは難しく、こうした生産拠点は自社の海外子会社であるとは限らないためである。

ここでのポイントは、世界規模での国際競争が激化すればするほど、コスト・価格競争力を実現するために一種の「グローバル最適調達」を行うことが必要であること、更に注目されるのは、「グローバル最適調達」を行っても、「企業固有の競争優位」(上記の(Ownership Advantage))は当該多国籍企業外に流出する

ことはないことが戦略の前提になっていることである。

このような競争優位の企業内部における保持（「内部化」）と、外部の契約ベースの企業を活用した市場での部品・製品の調達が高立するとき、契約ベースのサプライヤーも含めた多様な国際ネットワークがグローバルに展開することになる。

整理すると、国際ネットワークは次のような重層構造になる。当該多国籍企業の根本的な「企業固有の優位性」に相当する最も重要な経営資源、すなわち、研究開発能力、市場アクセス能力、ノウハウ、基本特許等は、完全に本社機能の中に内部化される。このうち、海外事業実施に必要な不可欠な部分は、その部分に限り、100%完全所有の海外子会社に移転される。やや成熟化した製品にかかる技術およびその技術に基づく生産等は、100%未満の所有の海外子会社にも移転される。かなり成熟化し標準化された技術は海外子会社、（資本関係のない）関連会社、純然たる契約ベースのサプライヤーのいずれか最も生産コストの低い供給者に発注される。

上記の考え方はR. バーノンのプロダクトライフサイクル論に近いものであるが、IT革命の進展により、バーノンの時代と比べて、プロダクトライフサイクルは極度に短くなり、企業固有の優位性の内部化と、「グローバル最適調達」を目指す標準品・汎用品との並存がほぼ同時に実現するようになった。世界的なブランド企業は、自らは、最も重要な経営資源、すなわち、最新の製品・サービスのアーキテクチャと新たなアーキテクチャを開発する能力、市場アクセス能力およびブランド・ネームといったものを外部に流出しないように、企業内に内部化して保有し、実際の生産は「モジュール化」という部品・製品の標準品化・汎用品化手法を最大限利用し（青木、安藤2001）、「グローバル最適調達」を実現するという戦略が一般的にとられるようになった。

### (3.3) 技術革新およびネットワークの多様化が世界経済厚生に及ぼす効果

そこで次に、このような、多国籍企業のグローバル戦略は、経済的にどのような意味を持っており、世界経済の厚生にどのような影響を及ぼすかを検討する。

図3(1)は、上記多国籍企業の戦略が世界経済に及ぼす影響の主要ポイントを簡略化し、図示したものである。横軸は当該多国籍企業が生産している特定製品の生産量・消費量をあらわす。縦軸は、この特定製品の価格および生産に要する費用を表わす。この特定製品に対する世界需要は、他の条件が変わらずに当該製品の価格が下がれば、増加するので、右下がりの曲線で与えられる。この特定製品の世界供給は、生産方法が確立した汎用品の場合、横軸に水平な直線、すなわち、図3(1)における技術革新前の供給曲線で与えられる。世界中の生産者はこの生産方法を熟知しており、規模の経済を達成した、世界的に見て最も効率的な生産拠点で、最も低コストの生産が行われるため、限界費用＝平均費用＝一定、となる。

ここで、生産費用を大きく削減するような技術革新を当該多国籍企業が開発したとする。生産費用は大きく削減されるので、図3(1)において、技術開発後の供給曲線が実現する。ここで留意すべきは、この新しい技術は、当該多国籍企業のみが占有するために、いまや当該企業は、この世界的市場で独占的な支配力を有することである。したがって、すべての競合企業をこの世界市場から退出させた後に、世界市場に独占的に供給することができる。この独占後の世界市場への供給に際しては、多国籍企業の本社のみが独占的に生産・供給すると考える必要はなく、世界中に広がった100%完全所有の子会社のうち最も生産に適した子会社をグローバル市場への生産拠点とすることが考えられる。100%子会社への生産移管に際しては、多国籍企業の本社から当該子会社に向けて新たな直接投資が行われる可能性も高い。



図3 (1) 自動車産業のケース

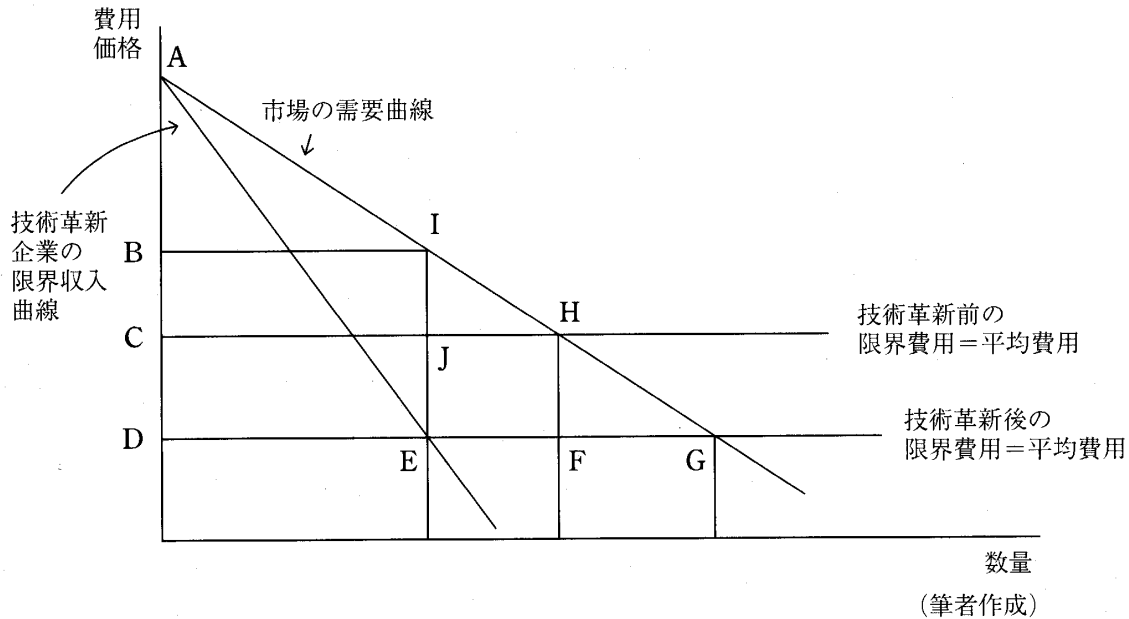
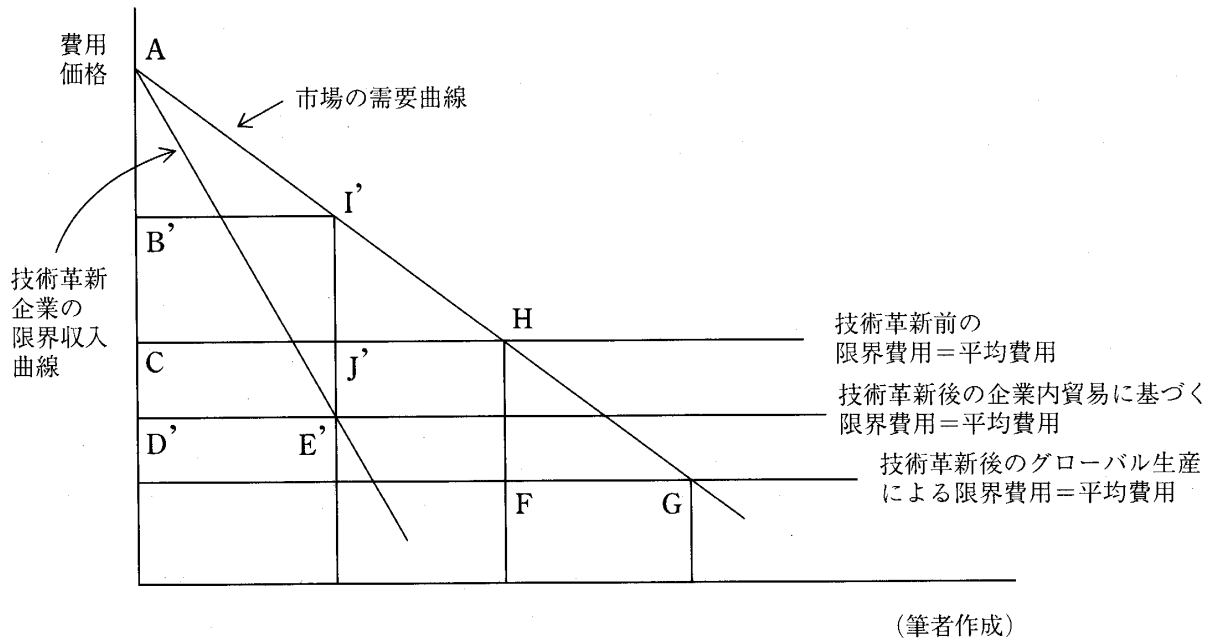


図3 (2) 電子・電機産業のケース



まず、第一に、産業組織論的に、こうした技術革新に基づく市場構造および市場行動の変化は、どのような市場成果の違いをもたらすか図3に基づいて検討する。図3 (1) で、当初の「生産＝消費」点は、世界の需要曲線と技術革新前の供給曲線（価格＝限界費用＝平均費用）の交わるH点である。

しかし、当該多国籍企業が独占的に技術革新

を達成した後は、新しい「生産＝消費」点は、当該多国籍企業の限界収入が技術革新後の限界費用と等しくなるような条件を満たすI点である。ここで当該多国籍企業には、四角形BDEIに対応する独占利潤が発生する。一方、「生産＝消費」点がH点からI点にシフトした結果、消費者は需要量＝供給量の減少と販売価格の上昇という被害を被ることになる。すなわち、消

消費者余剰が三角形HIJの部分だけ減少した分、消費者は不利益を被る（独占の死荷重（Deadweight）。但し、世界経済の厚生が全体として増加したか減少したかを知るためには、技術革新の効果を考慮しなければならない。独占利潤のうち、四角形CDEJは、技術革新の成果であり、当該多国籍企業はこの追加的な利潤を、新たな技術革新のための研究開発等に当てることができる。したがって、この四角形CDEJの部分は、世界経済厚生の追加分と考えられる。厚生の増加分である四角形CDEJと厚生の減少分である三角形HIJと差し引きでネットの厚生の追加があれば、たとえ当該多国籍企業（と世界に散らばる、その100%子会社群）が、技術革新の成果を独占したとしても、世界経済厚生にはプラスに寄与することになる。

これは非常に強い含意を持つ。周知のとおり直接投資論の源流であるハイマー・キンドルバーガー仮説以来、企業が直接投資を行う前提としては海外事業を直接行っても十分成功しうるような優れた「企業固有の競争力・優位性」を保有しなければならず、それはとりもなおさず、市場に影響を与えることのできる企業の力、すなわち、独占的・寡占的支配力を意味し、これが経済厚生に及ぼすプラス・マイナスの影響が様々に論議されてきたからである。

上記モデルによれば、十分な技術革新の成果を上げることができれば、直接投資を含む独占的な企業行動でさえも、世界経済の厚生にプラスの効果を持ちうる。

しかし、話はここで終わらない。世界的に技術革新競争が盛んであり、その結果、当該多国籍企業の行ったのと全く同じではないにしても、類似の技術革新をライバル多国籍企業が達成しようと努力している場合、当該多国籍企業は独占者としてのI点で、安閑としてはられない。類似の技術革新に基づくライバルの参入を効果的に阻止するためには、（100%子会社を含む）当該多国籍企業内での生産の範囲を超えて、大規模生産を行い、世界中に供給を広げ

ることによって「事実上の標準」あるいは、ブランド・ネームを確立する必要がある。このとき、技術革新前に成立していたと同規模の市場を回復するまで、外部の独立サプライヤーに技術革新の成果を技術供与して生産を行わせれば、「生産＝消費」点Hに立ち戻ることになる。消費者余剰は独占の死荷重部分を回復するが、それに加えて、世界経済の厚生は四角形CDFH分だけ拡大し、この利益は当該多国籍企業とそこから技術供与を受けている独立のサプライヤー群との間で分け取りされる。この超過利潤は、新たな研究開発や他の財・サービスの生産等に振り向けることができる。

上記のモデルは、技術革新に基づく経営資源の根幹は自社内に内部化しつつ、生産については、海外子会社と独立サプライヤーのネットワークの併用を図り、世界市場でのブランド・ネーム（あるいは事実上のスタンダード）確立を目指す、現代の多国籍企業のグローバル戦略が、世界経済に及ぼす効果を分析したものである。技術革新の成果が十分に大きく、しかも常にライバル企業との技術革新競争に直面している状況では、世界経済厚生に与える効果はプラスであり、契約ベースの独立サプライヤーを用いれば厚生に与えるプラスの効果は更に強まるというのが、その含意するところである。

なお、当該技術革新の成果が完全に一般化し、市場に知れ渡れば、G点での「生産＝消費」が可能となり、世界経済の厚生は一層拡大する。この背景には、ライバル多国籍企業の技術革新も進行し、多国籍企業間での国際ネットワーク対国際ネットワークの競争が更に激化することが考えられる。生産については、益々コスト・価格競争力が重視されることから、個々の新製品のライフサイクルは益々短くなり、世界的に最も生産効率のよい拠点での、標準化された生産が行われる。

このような状況を、直接投資を受け入れる発展途上国の側から見ると、世界市場を目指した、多くの新製品が、もっとも生産コスト競争力の

ある投資受入国で、益々大規模に生産されるようになる。この結果、特定の投資受入国に対し、直接投資を通じた生産拠点の建設と契約ベースの生産発注が集中することとなり、投資の対象とならなかった国は、こうした多国籍企業のグローバルな活動からマージナライズされる恐れがある。もちろんこうしたグローバルな活動は、生産を引き受ける側にとっては大いに歓迎すべきことである。一つのエピソードであるが、筆者が本年(2002年)1月、中国広東省東莞市にある世界最大の電子レンジ・メーカー格蘭仕(ギャランツ)を訪問したときに、副総経理は、「当社は、もともと日本の東芝の技術指導を受け、現在、極微のマージンながら、低コストで優秀な労働力を用いて、世界で最も規模の経済性のある生産を行っている。こうした生産については当社のような中国企業が最も適しているし、このような体質の会社でなければサバイバルできない。日本企業の中国子会社は、日本並みとは言わぬまでも、当社より高めの賃金設定をしなければならないので、生産については当社の敵ではない。日本企業は、欧米企業同様、最も得意技とする新製品の開発に徹すべきで、生産については当社のOEM生産に任せてほしい。それが最も有効な日中の協力形態だ」と語っていた。

### (3.4) 産業特性による相違——自動車産業

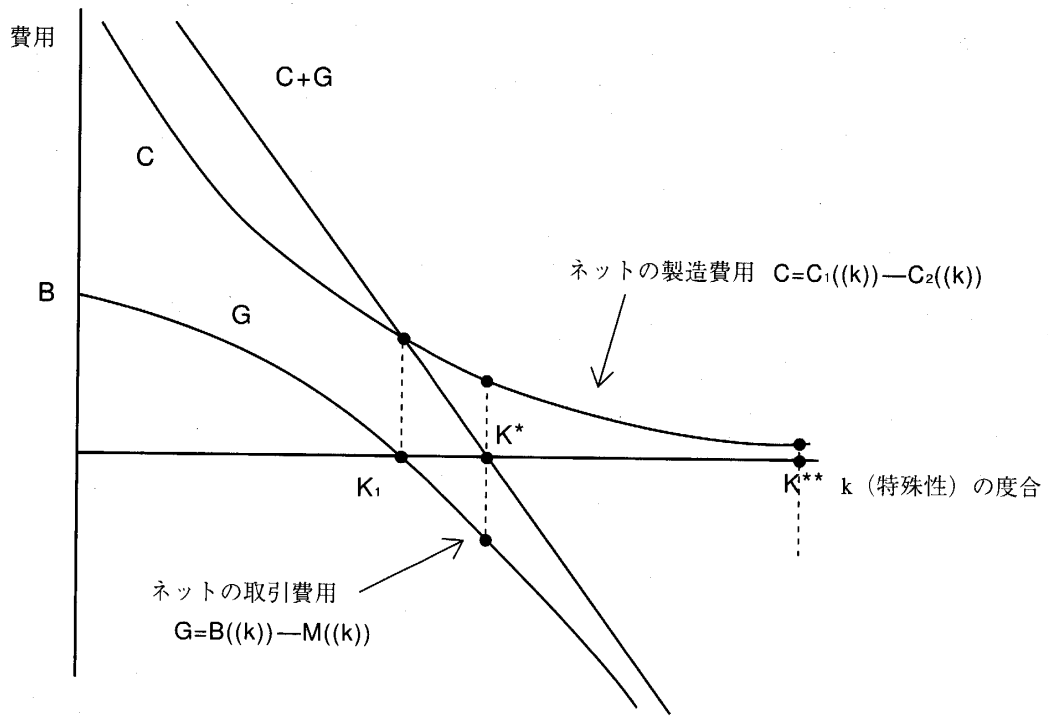
ところで、こうした世界経済厚生に寄与するような劇的な技術革新は、必ずしも、ICT産業やエレクトロニクス産業においてのみ生ずるものではない。これらと並ぶ大製造業である、自動車産業においても劇的な技術革新が生じてこれが世界中に伝播したことは、すでに先行論文において述べた(手島2001および手島2002)。特に、「市場取引費用プラス企業内取引費用」の削減効果が、生産費用全体の削減につながるメカニズムについては、O. ウィリアムソンの「特殊品」と「汎用品」の概念も援用しつつ、「成熟産業における組立企業と部品企業の最適

取引形態とその国際展開について——日本企業のグローバリゼーションとその限界、新たな発展のための留意事項」(手島, 2002, 二松学舎「125周年記念論文集」)において詳述したので、ここでは繰り返さない。

しかしながら改めて注意を喚起したいのは、高付加価値部品の複雑・精緻な組立産業という基本的性格は共通でありながら、自動車産業と電子電気産業・ICT産業とでは、産業特性が大きく異なる面もあり、これがグローバル戦略にも大きな相違をもたらしている点である。自動車産業においては、競争力の源は、高品質・高付加価値な特殊部品を低コストで調達すること及び相互補完的なこれらの特殊部品を有機的に統合して高性能の最終製品に仕上げることである。したがって自動車産業においては完成品の研究開発、特殊部品の研究開発、特殊部品の製造、完成品の組立といった業務が密接不可分に結びついている。これに対して、電子電機産業・ICT産業では、新製品・新しいアーキテクチャ等の研究開発と、実際の生産が分離可能なケースが多く、研究開発能力及び研究開発の基本的な成果は自企業内に内部化する一方、生産に当たってはできる限り部品・製品の一般化・標準化をはかり、規模の経済を生かした市場取引ベースでの調達を図ることが可能なケースが多い(Chesbrough, H.W. and Teece, D.J. 1996及び青木・安藤2002)

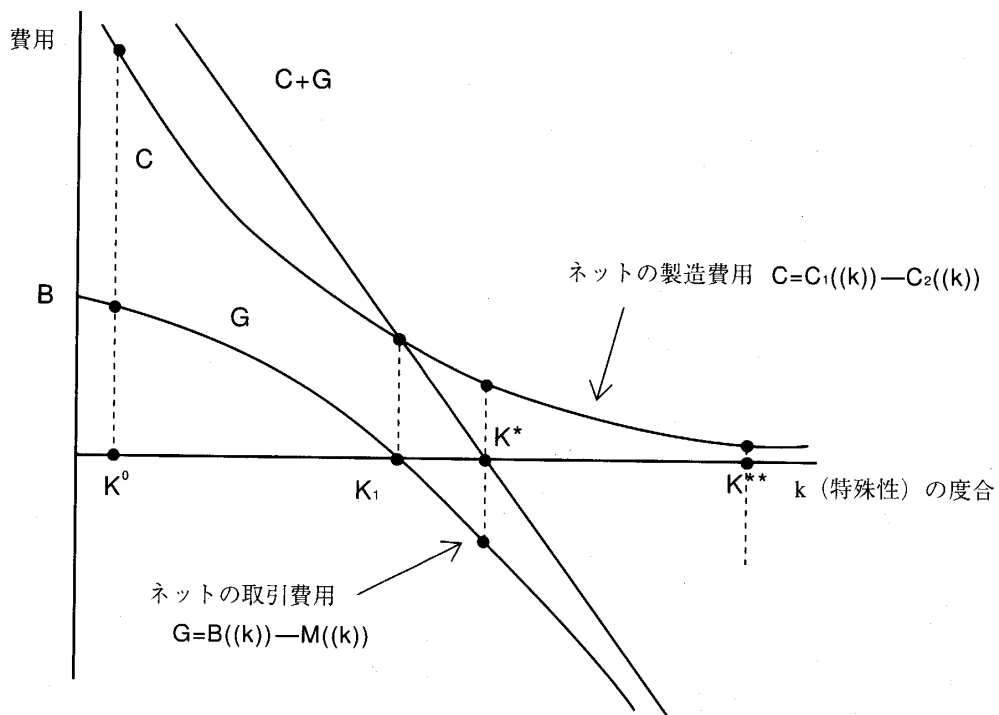
議論の前提として、図4(1)に、上記論文「成熟産業における組立企業と部品企業の最適取引形態とその国際展開について」の図3で述べた、「O. ウィリアムソンによるネットの取引費用とネットの製造費用」の図を再掲する。ここでのポイントは、対象とする部品・製品の「特殊度」が高ければ(図4のK\*\*点)、市場で調達した場合の当該部品・製品の製造費用と企業内で同品を内製した場合の製造費用との差は殆どなく、一方、市場調達にかかる取引費用は、企業内調達にかかる取引費用よりもはるかに大きくなるので、企業内調達のほうが望ましいと

図4 O. ウィリアムソンによるネットの取引費用とネットの製造費用の日本企業への適用  
(1) 自動車産業のケース



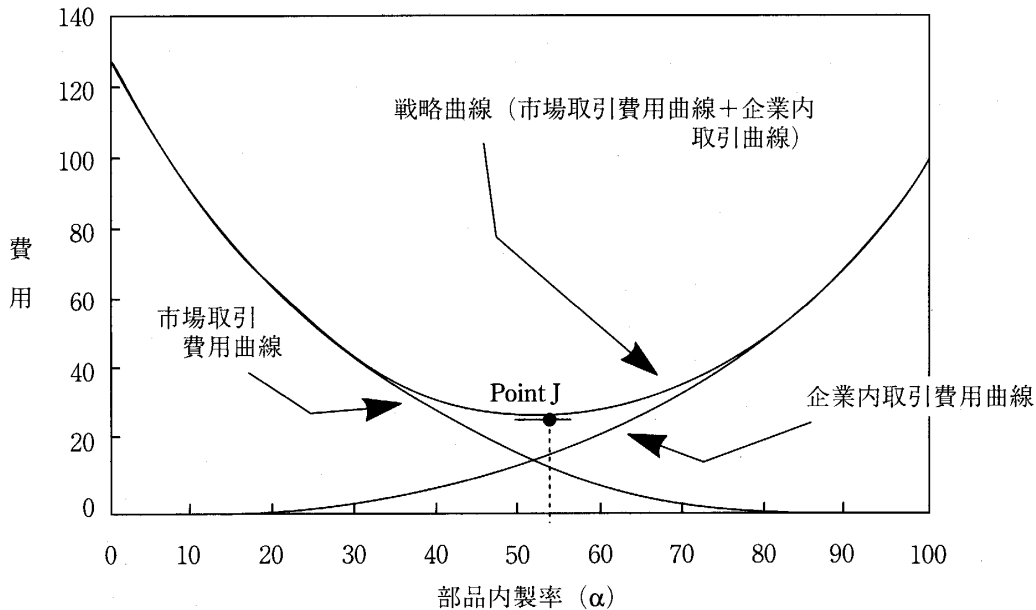
(O.ウィリアムソンに筆者付加)

図4 (2) O. ウィリアムソンによるネットの取引費用とネットの製造費用の日本企業への適用  
(2) 電子・電機産業のケース



(O.ウィリアムソンに筆者付加)

図5 日本企業の市場取引費用曲線、企業内取引費用曲線、戦略曲線



(筆者作成)

いうことであった。上記先行論文でも述べたようにこうした事情は自動車産業において典型的に成立する

同じく図5に、同論文の図4で述べた、筆者の「日本企業の市場取引費用曲線、企業内取引費用曲線、戦略曲線」を再掲する。ここでの含意は、当該部品・製品の製造費用と企業内で同部品を内製した場合の製造費用との差が殆どない状況で、生産規模が規模の経済を達成するほど大きい場合には、企業内調達にかかる取引費用は、市場調達にかかる取引費用ほど大きくないにしても、無視できないほど大きくなる。このとき、部品サプライヤーと組立企業従業員に対し、長期取引志向が機会主義的利益追求よりも強くなるように動機付けることに成功すれば、部分的な部品内製と部分的な市場での購入の組み合わせによって、取引費用合計の極小化を図ることができるというものであった。

この論点に新たに付け加えるとすれば、部品調達と全く同じロジックで、新部品の研究開発を結合させることができる。自動車産業の場合、部品の生産・調達を通じて当該部品についての知識・経験が蓄積され、これが新部品開発の

ベースとなるので、部品の生産・調達と新部品の開発とは一体不可分の関係にある。組立企業と部品企業とが相互に十分調整し合いながら新部品の共同開発を行うことによって、部品企業と組立企業内の研究者の機会主義的行動をできるだけ阻止して、開発にかかる市場取引費用と企業内取引費用の総和を最小化することができる。

すなわち、日本企業特に自動車産業のシステムにおいては、開発・生産の両面にわたって規模の経済を維持しつつ取引費用を最小化することが可能である。これは、生産と開発が一体不可分になっており、しかも(市場が大きくて)特殊部品であっても規模の経済達成が可能である場合には、長期取引志向の動機付けが非常に有効であることを意味する。このような事情にある日本の自動車産業の場合には、特殊部品の調達の重要性およびそれら特殊部品の適切な一体化・統合化の重要性が維持される限り、汎用部品のグローバル調達は戦略的な重要性をあまり持たない。図3(1)における技術革新後の「生産=消費」点、I点およびH点は、グローバルというよりはリージョナルまたはナショナル

な供給曲線（限界費用＝平均費用）をベースとして成立するものと考えられる。見方を変えれば、技術革新後のリージョナルまたはナショナルな供給曲線は、技術革新後のグローバルな供給曲線と同一である。自動車産業の場合、需要曲線もまた、リージョナルまたはナショナルなものになるケースが多い。しかし、自動車企業が、グローバルな競争に勝ち残るためには、図3に示されたようなリージョナルまたはナショナルな生産・販売を世界の主要な市場において展開する必要がある。いわばリージョナルな戦略のグローバルな展開が必要とされる。これがいわゆる自動車産業の「グローバル戦略」の真の経済的意味であると考えられる。

ところで、投資受入国の視点から見れば、自動車産業の特性の1つ、すなわち、「生産システムを効率的に機能させるためには、契約ベースのサプライヤーに対しても（場合によっては無償で）技術移転を徹底的に行う必要がある」という事情はプラスに作用し、I点から出発して、H点達成の際には、投資受入国企業・産業の育成効果は大きいものと考えられる（筆者の2001年におけるタイでの日系自動車企業からの現地聞き取り調査ほか）。

### (3.5) 産業特性による相違—— ICT産業、電子電機産業

自動車産業とは異なり、先に(3.4)で述べたように、電子電機産業・ICT産業では、新製品・新しいアーキテクチャ等の研究開発と、実際の生産が分離可能なケースが多く、研究開発の能力及びその成果は自企業内に可能な限り内部化する一方、生産に当たっては、できる限り部品・製品の一般化・標準化をはかり、規模の経済を生かした市場取引ベースでの調達を行なうようになる。これは、自動車産業のケースとは全く異なる状況である。こうした状況を図4(2)を用いて検討すれば、「特殊品」として内部化される多国籍企業の研究開発能力・設計能力・アーキテクチャ等は、図4(2)のK\*\*

点で表され、一般化・標準化される部品・製品の製造はK0点で表される。言うまでもなく、K0点では企業内の内製よりも、市場取引のほうが圧倒的に有利である（企業内取引を行えば、製造費用も（企業内）取引費用も膨大なものになる）。したがって、ICT産業、電子電機産業においては、先進国を出自とする多国籍企業は、「企業固有の競争優位」はできるだけ内部化しつつ、実際の生産に当たっては「グローバル最適調達」を目指すのは、誠に当然の、合理的な行動である。電子電機産業・ICT産業では、多くの場合、製品・部品の輸送コストが小さいことから、「グローバル最適調達」が望ましい。ここで、注目されるのは、こうした産業特性に基づく、「企業に特殊な優位性の内部化と市場ベースの部品・製品調達との組み合わせ」の場合には、自動車産業でみられたような、（短期的な機会主義的利益の追求を回避して、）長期取引を志向する動機付けは必要とされないということである。こうした動機付けを行う代わりに、新規開発製品のライフ・サイクルを加速し、製品およびその生産方法の標準化を実現して「グローバル最適調達」を推進すればよい。こうした事情を考えると、1990年代以降、日本企業は自動車産業では競争力を保ったが、電子電機産業・ICT産業では苦境に陥った理由が理解できる。日本企業は、電子電機産業・ICT産業においても、1990年代、自動車産業同様の長期取引志向への動機付け政策を採り続けたために、企業固有の優位性と「グローバル最適調達」との「分離型」の事業では遅れをとることとなったと思われる。但し、電子電機産業が全て研究開発と生産の分離を行っているわけではなく、既存製品の改良型の研究開発に依拠している部分も多い、この場合には(3.4)の自動車についての議論が妥当する。

図4(2)で述べた電子電機産業・ICT産業の場合、(3.3)(1)で論じた図3(1)のモデルも、若干の修正を要する。その状況が図3(2)に示されている。これら産業分野の多国籍企業

が自社の100%子会社を含む世界規模での「企業内最適調達」を行いつつ実現する独占利潤は四角形BDEIでなく、四角形B'D'E'I'である(何故なら、輸送コストの小さな一般品・汎用品の「企業内最適調達」は「グローバル最適調達」に比べれば非効率であるためである)。したがってこうした多国籍企業の行動が、世界経済の厚生に貢献するか否かは、技術革新による利益である四角形CD'E'J'と、独占による死荷重である三角形HI'J'との比較で、どちらがより大きいかによって決められる。同様の技術革新を実現しようとするライバル企業との競合が強まれば、技術供与に基づく契約ベースの生産も含めた「グローバル最適調達」が行われる結果、「生産=消費」点は、I'点から、H点にシフトする。「グローバル最適調達」を行った結果、技術革新による生産コスト削減効果は一層強まる。この点が自動車産業の場合と大きく異なる。

投資受入国の視点からは、先のギャランツの例に見るように、こうした「グローバル最適調達」の結果、OEM、ODMといった形態やEMS企業を通じた部品生産の機会が高まる。これによって新たなビジネス機会が生じ、また、投資受入国人材の教育・訓練の機会は増加する。その一方で、多国籍企業の経営資源内部化戦略は堅持されるので、投資受入国企業が、多国籍企業の国際ネットワークの中でより高付加価値な事業活動にシフト・アップしていくのは容易ではない。

#### 第四章 直接投資利用型開発政策とグローバル戦略との相互作用——暫定的な結論

東南アジア諸国および中国の成功の教訓から、今や、多くの発展途上国は対内直接投資を利用した輸出産業の育成と開発の促進を目指している。第二章で述べたように、投資受入国の直接投資利用型開発政策と多国籍企業のグローバル戦略との相互作用は投資受入国の立地の優

位性をダイナミックに変える力を持っている。投資受入国の立場からすれば、多国籍企業のグローバル戦略の対象となり、自国の投資立地と動的比較優位のアップグレードを図り、この結果、次第に競争力をつけた自国企業が、多国籍企業の国際ネットワークの中でより高付加価値活動を行なう事業を担うべく階梯を上っていけば、開発に絶大な効果ありといえるだろう。逆に、こうしたグローバル戦略の対象から外れれば、マージナライズされ、開発競争に取り残される恐れがある。

発展途上国の直接投資誘致策は、ターゲットイング(具体的な誘致対象を絞って個別に交渉する)の採用、輸出加工区の設定と同地区におけるインフラストラクチャの整備・事務手続きの簡略化等、しだいに洗練されたものになってきている。しかしながら、その一方で、多国籍企業のグローバル戦略は、世界規模で最適立地を求めるものであり、本質的に選別的である。グローバル最適立地を求めた直接投資と契約ベースの発注はどうしても比較的限られた数の投資受入国に集中する傾向がある。したがって、様々な発展段階にある投資受入国「すべて」が、貿易と直接投資を通じて、長期的に動的比較優位を段階的に発展させることが可能であるとする雁行形態論的世界は、自然のままでは、実現しにくくなる。もとより、第三章で見たように、多国籍企業のグローバル戦略は、技術革新の成果を直接投資および契約ベースの発注を通じて世界中に伝播させる効果を持つものであり、多国籍企業間の技術革新競争が強い限り、世界経済の厚生にプラスの効果を持つものである。更に、多国籍企業と投資先現地企業の直接投資および契約ベースの発注を通じたリンケージが強まれば、中国に見られるように国際競争力のある現地企業が急激に成長する可能性もある。特に、第三章で述べた2つの産業特性、すなわち、研究・開発と生産が統合された「自動車産業型」と研究・開発と生産が分離した「電子・電機産業型」では、前者の方が広汎な技術

移転を生ずる可能性がある。

一方、投資誘致競争で、「敗者」になる可能性のある国の出現を極力抑えるためには、各投資受入国自身の一層の「投資立地の優位性」増強・直接投資誘致政策の強化が必要であると同時に、地域規模での貿易・直接投資の自由化の速やかな推進、投資立地改善のための地域協力の強化といった措置が必要である。更に、グローバルなレベルでは、開発と環境に配慮しつつ、投資の保護と自由化を確立する、多国間投資協定の締結が必要であろう。

### 主要参考文献

(和文)

1. 青木昌彦・安藤晴彦「モジュール化——新しい産業アーキテクチャの本質」東洋経済新報社, 2002
2. 青木昌彦・奥野正寛・岡崎哲二「市場の役割 国家の役割」東洋経済新報社, 1999
3. 石山嘉英「日本経済の非空洞化について」ファイナンシャルレビュー (大蔵省財政金融研究所) 1996年12月号
4. 植草益「産業組織論」筑摩書房, 1995
5. 浦田秀次郎「東アジアにおける直接投資拡大と自由貿易協定の役割」海外投融資 (海外投融資情報財団) 10周年特集号 (2002.7)
6. 海老名誠・伊藤信悟・馬成山「WTO加盟で中国経済が変わる」東洋経済新報社, 2002
7. 小田切宏之「新しい産業組織論」有斐閣, 2001
8. 海外投融資情報財団「中国経済の発展のアジア諸国へのインパクトに関する調査」2002.3
9. 木村福成・丸屋豊次郎・石川幸一編著「東アジア国際分業と中国」日本貿易振興会, 2002
10. 黒田篤朗「メイドインチャイナ」東洋経済新報社, 2001
11. 小島清編「太平洋経済圏の生成」第3集, 文真堂, 2001
12. 小島清「雁行型経済発展・再検討」駿河台経済論集第9巻第2号 (2000.3)
13. 小島清「雁行型産業発展: 小島モデル」駿河台経済論集第10巻第2号 (2001.3)
14. 鮫島敬治・日本経済研究センター編「中国WTO加盟の衝撃 対中ビジネスはこう変わる」日本経済新聞社, 2001
15. 下川浩一「企業の海外戦略と海外直接投資・米国自動車企業の事例——1980年代の不振から90年代の再生へ」海外投融資 (海外投融資情報財団) 10周年特集号 (2002.7)
16. 高安健一・森美奈子「東アジアの自動車産業

の展望と課題——完成車メーカーのグローバル戦略からの考察」Japan Research Review (2002.2)

17. 竹内典子「エレクトロニクス産業のアジア展開に関する日米企業比較」環太平洋ビジネス情報RIM 2001 Vol.1 No.3
18. 手島茂樹「海外直接投資とグローバルイノベーション」中大出版部, 2001
19. 手島茂樹「海外直接投資を通じたアジアへの技術移転が経済開発に及ぼすインパクト——日本企業と欧州企業へのアンケート調査に基づく」国際協力銀行開発金融研究所報, 第8号 (2001.11)
20. 手島茂樹・小川直子「最近の東アジア向け直接投資動向とその特徴——日本と世界の比較」国際政経第7号 (2001.11)
21. 手島茂樹「成熟産業における組立企業と部品企業の最適取引形態とその国際展開について——日本企業のグローバルイノベーションとその限界, 新たな発展のための留意事項」二松学舎125周年記念論文集, 2002
22. 長岡貞男・平尾由紀子「産業組織の経済学」日本評論社, 1998
23. 庭野博史ほか「わが国製造業の変容と中国進出の実態——加速化する「空洞化」の要因を探る」興銀調査308 (2002.No.3)
24. 藤井恒彦「自動車産業のグローバルイノベーションの進展とトヨタの海外戦略」海外投融資 (海外投融資情報財団) 10周年特集号 (2002.7)
25. 星野高「中国戦略から中国を基点とするグローバル戦略へ」海外投融資 (海外投融資情報財団) 10周年特集号 (2002.7)
26. 山本哲三「M&Aの経済理論」中央経済社, 1997
27. 渡辺利夫・向山英彦編「中国に向かうアジア, アジアに向かう中国」東洋経済新報社, 2002
28. 渡辺利夫編・日本総合研究所調査部環太平洋研究センター著「中国の躍進 アジアの応戦」東洋経済新報社, 2002

(英文)

1. ASEAN-China Expert Group on Economic Cooperation "Forging closer ASEAN-China Economic Relations in the Twenty first Century" with National reports of ASEAN member countries, 2001
2. Chesbrough, H.W. & Teece, D.J. "Organizing for Innovation: When is Virtual Virtuous?" Harvard Business Review, August 2002
3. Dicken, P. "Global Shift——Transforming the World Economy" Paul Chapman Publishing Ltd. 1998 宮町良広監訳「グローバル・シフト」古今書院, 2001
4. Stopford J.M. & Strange S. "Rival States, Rival



- Firms” Cambridge University Press, UK, 1991  
江夏健一監訳J.ストップフォード, S.ストレンジ「ライバル国家, ライバル企業——世界市場競争の新展開」文真堂, 1996
5. UNCTAD, World Investment Report 2000, 2001 and 2002
  6. Williamson, O. E. “The Economic Institutions of Capitalism” The Free Press, New York, 1985
  7. Williamson, O. E. ed. “Organization Theory” Oxford University Press, UK & USA, 1995
  8. Wong, Kar-yiu “International Trade in Goods and Factor Mobility” MIT Press, 1995 下村耕嗣・大田博史・大川昌幸・小田正雄訳カー・ユウ・ウオン「現代国際貿易論——財貿易と要素移動の統合理論」多賀出版, 1999

### 注

- (1) Thai Farmers Research Center, 在マレーシア, シンガポール, タイ, 香港日系大手電気企業等との面談による。
- (2) 2002年9月17日, World Investment Report 2002報告会における筆者(コメンテーター)の質問に対するUNCTAD担当官の回答に基づく
- (3) 上記に同じ