

日本海外直接投資分析の課題と方法

藤原貞雄

はじめに

日本の海外直接投資を体系的に分析するというばあい、少なくとも、三つの側面でそれを捉える必要があるだろう。ひとつは企業をして海外直接投資に働き動かしていく動因を探ることである。次のひとつはその結果、海外直接投資の構造にどのような特質が付与されたかを明らかにすることである。最後のひとつは、そうした日本の海外直接投資のメカニズムと構造とが日本本国および投資先国さらに世界全体におよぼす影響等を明らかにすることである。前二者が海外直接投資に働きかける諸要因・諸条件を分析する課題であるのに対し、後者は海外直接投資の反作用を総合の見地から明らかにする課題であるといえよう。そしてこれらの課題が明らかにされてはじめて、我々は日本の海外直接投資を全体的に捉えたという満足を得ることができよう。

著者は、日本の海外直接投資の動因（第一の課題）や構造およびその特質（第二の課題）に影響を与える集約的な要因あるいは条件として、資本蓄積・競争・国際環境の三つをあげ、そうした視角から部分的な分析を試みた⁽¹⁾。本稿ではこれら三つが、日本の海外直接投資を体系的に分析する上で、どのような理論的含意をもつのか、それぞれで取り上げられるべき事項

(1) 拙稿「高蓄積の展開と海外直接投資—1951年—1960年」, 「日本資本主義と海外直接投資〔I〕」, 「日本資本主義と海外直接投資〔II〕」『山口経済学雑誌』第34巻5号, 第35巻5・6号, 第36巻第5・6号, 1985年6月, 1986年6月, 1987年6月。

は何なのかを改めて明かにしたい。

最後の課題は、海外直接投資論の最もクリティカルな課題である。それがはっきりしない限り、どれほど精密に第一の課題や第二の課題を果たしえたとして、画竜点睛を欠き、隔靴搔痒のいらいらから逃れられないはずである。とはいえ、最後の課題についての方法論検討は、紙幅に余裕もないので別稿の課題としたい⁽²⁾。したがって本稿は「分析の課題と方法」と題しているが、部分的、序説的であることは免れていない。

1 資本蓄積・競争・国際環境

最初に資本蓄積、競争、国際環境のもつ意味と三者の関係について述べる必要がある。

資本蓄積の問題として海外直接投資を捉えようというのは、もともと投資は通常過去の資本蓄積によって可能になり、投資が次の資本蓄積の源泉となることを考えれば、当然のことであり、疑問の余地がない。問題は、資本蓄積が海外直接投資という発展した投資形態とどのように関わるかの内容である。海外直接投資を「過剰資本」と結び付けて説明しようとする議論⁽³⁾は、今日では過去ほど支持を得ていない。それは「過剰資本」から現実の海外直接投資を説明することが困難だからであるが、もっと根本的なところでは資本の過剰蓄積傾向が資本制的蓄積に切り離せない傾向であるにせよ、相対的

(2) 拙稿「日本資本主義と海外直接投資—日本産業空洞化論をめぐって—」(吉信 肅編著『現代世界経済論の課題と日本』同文館、1989年)は、第三の課題を果たそうとする一連の試みの一部である。

(3) マルクス経済学派は、この議論に相当のエネルギーを注入した。マルクス主義の古典との関わりから見た論争史については、拙稿「資本輸出の必然性をめぐる論争」(木下悦二・村岡俊三編『国家・国際商業・世界市場 資本論体系・8』有斐閣、1985年)を参考にされたい。また、安保哲夫『戦間期アメリカの対外投資』東京大学出版会、1984年、序章「課題と方法」のレビューが有益である。

なものにすぎず、資本の運動を規定する種々の要因の一部にすぎないからである。

したがって、「過剰資本」から海外直接投資を捉えることも、資本蓄積だけから海外直接投資に接近することも現実的ではない。資本蓄積は無風の温室のなかで行われるのではなく、競争の場において進行するのであるから、そこでの競争の状態を問題にしなければ、資本蓄積の一環としての海外直接投資の特質は明らかにならない。そこで日本の海外直接投資を特徴づけた国内および国際間の競争の要素が取り上げられる必要がでてくる。

資本蓄積と競争が海外直接投資の経済的要因であるのに対して、国際環境というのは戦後の歴史段階が規定する世界大の状況要因である。それには政治・経済的状况のみならず、社会・文化的状況までも含まれよう。あまりにも漠然としすぎている印象を与えるかも知れないが、決してそうではない。こうした要因がより大きな役割を果たす点に、国内投資とは区別される海外直接投資の場合の特殊性があるとさえいえる。もちろん、資本蓄積、競争、国際環境という三つの要因も一貫して同じ比重で戦後日本の海外直接投資に作用したわけではない。それらは常に変化しており、変化の中で日本の海外直接投資の構造と特質が形成され変化するのである。

誰でも様々な視点から海外直接投資を捉えることができる。資本過剰論的視点からも、寡占間競争論、産業組織論的見地からも接近することは可能であり、そのかぎりでも有用でもある⁽⁴⁾。しかし、一国の海外直接投資の全体像を捉えようとするばあい、こうした視点からのみ捉えようとするとは、

(4) もともと、日本の海外直接投資をどのような視点からであれ、体系的に分析した業績は多くない。アメリカの研究が多国籍企業論として隆盛を極めたことも影響して、日本の研究もミクロ的視点から日本の多国籍企業（化）をとりあつかったものが多い。ここでは事実上、経済学と経営学との境界が姿を消しつつあり、従来にない業績を生み出しているとはいえ、逆に、マクロ経済へ反転接近する姿勢が弱いために、アメリカでは生まれたグローヴァルな構成員をもった多国籍企業論も少ないように見受けられる。小島清教授は、ミクロ的方法の流行に対して早くから警鐘を鳴らし、自らは新古典派的視点から、貿易論と海外直接投資論の結合を主張することによって、マクロ的分析を行おうとした例外的存在であろう。他方、マルクス経

全体像を過度に単純化してしまう危険性が高い。それを避けようとするれば、海外直接投資に作用する要因・条件を措定し、整合的に取りあげることがどうしても必要になる。これは、あれこれの要因を万遍無く列挙することとは本質的に異なった正当な方法である。

2 国際経営資源の蓄積と資本蓄積

(1) 国際経営資源の蓄積

個々の企業は、基本的には企業内に蓄積した資本によって海外直接投資を実行しようとする。その意味では、企業レベルでの資本蓄積の水準やその特徴が与える意味は大きい。すなわち、蓄積の水準・内容は、内部的・主体的条件として作用し、個々の海外直接投資を促進したり抑制する役割を果たすだけでなく、投資規模や業種構成、地域構成、投資形態、出資比率などにも規定的な影響を及ぼす。したがって、まず企業レベルでの資本蓄積と海外直接投資の関連が問題とされる必要がある。

個別資本レベルで資本蓄積というばあい、それは実際には資本機能の蓄積を意味しており、資金という意味での資本は資本機能の物的基礎をなすにすぎず、その蓄積は資本蓄積のごく一部を意味するにすぎない。したがって、資金という意味での企業内純剰余の蓄積は海外直接投資の傾向を示す部分的指標にはなりえてもそれ以上ではない⁽⁵⁾。資本機能とは、資本・賃労働関係を基礎に剰余価値を生みだしあるいは配分するための組織とその管理を総

経済学もそれほどの成果を生んではいない。代表的なものとして以下のものを見よ。鎌倉孝夫『日本帝国主義と資本輸出』現代評論社、1976年。多国籍企業研究会編著『日本の多国籍企業論の展開』法律文化社、1979年。藤井光雄・中瀬寿一・丸山恵也・池田正孝編『日本多国籍企業の史的展開』下、大月書店、1979年。小島清『海外直接投資論』ダイヤモンド社、1977年。同『日本の海外直接投資』文真堂、1984年。福島久一・角田収・斎藤重雄編『日本資本主義の海外進出』1984年。

(5) 宮崎義一『現代資本主義と多国籍企業』岩波書店、1982年、とくに第3章「対外直接投資の理論」を見よ。

称している。その内容は分化発展を遂げた今日の経営学諸分野を想起すればよい。その意味で経済学においてもしばしば使われるようになった「経営資源」managerial resources という概念は、これに含まれる内容が広範囲にすぎることと関係論的認識が希薄であるという欠点があるにせよ⁽⁶⁾、個別企業レベルでの資本蓄積を捉える上では、抽象的な資本概念よりは優れている。以下では経営資源という概念を援用することにしよう。

もちろん経営資源の蓄積がそのまま海外直接投資に直結するわけではない。海外直接投資を実施し現地で経営を行うためには独自の経営資源の蓄積が必要である。そうした資源を国際経営資源と呼ぼう⁽⁷⁾。国際経営資源の蓄積は企業が採用する戦略に左右される。この点で日本企業がとった戦略は国際経営資源の蓄積に相反した二つの傾向を与えた。

一つは20年に近い高度経済成長期を通じて企業が輸出成長戦略をとったために、国際経営資源の蓄積が遅れたことである⁽⁸⁾。今日からみれば自由貿易の黄金時代と呼んでよい60年代、日本企業は一筋に輸出の拡大に企業の成長を賭けた。もちろん例外はあった。輸出成長戦略の展開過程でいち早く海外子会社網の構築に総力を注いだ総合商社である。総合商社は戦後最も速く豊富な国際経営資源を蓄積した企業であった。だからこそ、かかる経営資源に不足する大小の国内企業の海外進出を共同出資形態で補完しえたといえよ

(6) 拙稿、「国際投資の形態—国際間における資本の運動形態と所有・支配の形態—」『山口経済学雑誌』第32巻第5・6号、1983年5月。

(7) さしあたり、経営資源概念に習って列挙すれば、「真の意味で全世界的な見通しをもち、……市場開拓、生産および研究について、世界中のどこでもすぐ適用可能な多種多様な基本的決定をおこな」(Multinational Companies, Special Report, Business Week, April 20, 1963, p.49) いう経営スタッフ、それを支える国際的水準に達したパテント・ノウハウ・マーケティングスキルなどの専門的・技術的知識、世界市場のどこからでも原材料・資金を調達できる地位、世界市場における販売上の地位や世界市場のどこにでも通用する信用・トレードマーク、国際的な情報収集・研究開発を行いうる組織などである。

(8) このあたりを示唆する研究は多いが、小林規威『日本の多国籍企業』中央経済社、1980年、の調査を見よ。また、安室憲一『国際経営行動論』森山書店、1982年、も貴重な貢献を行っている。

う。その意味では「三人四脚型直接投資」⁽⁹⁾といわれるものも日本の国際経営資源の弱さを反映した過渡的な投資のタイプという側面を示している。したがって総合商社は、国内企業の国際経営資源の蓄積が進めば、こうした補完的機能を次第に後退させて行かざるを得なかった。

1971年夏のドルショックまでは国際経営資源への関心は一部の企業をのぞけば薄かった。後にも述べるような変動相場制への移行と日・米欧経済摩擦の深刻化という国際環境の変化が、輸出成長戦略から後述する国際統合化戦略への転化を促迫した。70年代半ばのこのような企業戦略の変化こそが国際経営資源の急速な蓄積をすすめた要因であった。

他方、企業の輸出成長戦略が国際経営資源の蓄積を準備した側面を軽視することはできない。つまり輸出の拡大のためには海外マーケティングの強化が必要であり、そのためには本社に貿易事業部が必要になるとともに海外支店を販売子会社として強化することを必要とさせる。販売拠点の設立によって、ブランドの浸透、流通網の構築が容易になった。こうした販売拠点の世界的な構築こそ日本企業が現地生産に踏み切る基盤であった。現地でブランドが浸透していることや確固とした流通網を完成させたことが初期からの大量生産によるコスト切下げを可能にし、立ち上がりをスムーズにした⁽¹⁰⁾。少なくとも企業経営者がそのように予測し、現地での競争に自信を得ることができなかったなら、各社が轡を並べて進出に踏み出すこともなかったであろう。

(2) 国際統合化戦略

海外直接投資は企業戦略が生み出す投資行動の一つであるが、日本のばあ

(9) これは小島清教授による命名であろうが、言いえて妙である。小島清『海外直接投資論』ダイヤモンド社、1977年、とくに第9章「海外企業進出のあり方」を見よ。

(10) こうした点から、日本企業の国際化をアメリカ企業を対象に開発された従来の多国籍企業論から区別しようとする主張がある。衣笠洋輔『日本企業の国際化戦略』日本経済新聞社、1979年、とくに1「日本企業の国際化の分析視点」を見よ。

い、企業発展論的見地から捉えられた米欧の多国籍企業⁽¹¹⁾の企業戦略つまり多国籍企業戦略 (Multinational corporation Strategy—MNS) 論では十分捉えきれない恨みがある。それは、日本の産業構造の特質や最初の舞台であったアジアの国際環境、遅くきた参入者であったという事情が欧米風の多国籍化戦略を困難にしているからにほかならない。日本の海外直接投資を捉えるには、企業戦略を国際統合化戦略 (International Integration Strategy—IIS) と規定するほうがよい。

MNSの目標は、国際分業を本国親会社と海外子会社（通常は完全子会社である）および海外子会社相互間の国際分業に組替えることによって、つまり企業内国際分業⁽¹²⁾によって最大限の利潤を世界市場全域から汲み上げることである。IISも国際分業の企業内化を目標とする点では共通している。しかしMNSが本国親会社と海外の多数株式保有子会社群とのネットワークを軸に形成されているのに対して、IISのばあいは、多数株式保有子会社群に加えて少数株式保有の合弁会社、現地に進出した本国親会社の下請け会社・協力会社、さらに地場企業などとの間に広く組み入ったネットワークを構成している。それは国際投資の「新形態」⁽¹³⁾と呼ばれる要素を最初から重要構成な要素としている。IISは国内の企業間構造を国際的にも外延化したという側面が強く、ネットワークにおける本国親会社の統合力も強い。こ

(11) これには種々の定義があるが、ここでは重要なことではない。さしあたり、宮崎、前掲書、第1章「多国籍企業論のむずかしさ」を見よ。

(12) このあたりの実証研究も理論研究もほとんどはアメリカ企業を対象に欧米の研究者が成し遂げたもので、日本の研究者はそれらを借りているに過ぎない。A.M. Rugman, *Inside the Multinationals*, 1980 江夏健一他訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房、1983年、Gerald K. Helleiner, *Intra Firm Trade and the Developing Countries*, Macmillan Press, 1981, 関下稔・中村雅秀訳『多国籍企業と企業内貿易』ミネルヴァ書房、1982年、を見よ。

(13) 少数持株の合弁会社が「新形態」の一つに数えられているところに、MNSとIISとがいかに異なった内容を備えていたかということが示されている。「新形態」については、Charles P. Oman, *New Forms of Investment in Developing Countries*, T.H. Moran ed., *Investing in Development: New Roles for Private Capital?* Transaction Books 1986 参照。

の点で現時点ではきわめて日本的な国際化戦略といえよう。しかし、「新形態」がかなり普遍的なものになれば、かならずしも日本的とはいえなくなるであろう。

企業戦略と企業の経営資源は相互規定的である。戦略は経営資源の蓄積の方向性を左右し、経営資源は戦略を制限する⁽¹⁴⁾。I I Sの採用は、企業が資本、技術、人員、組織などの内部資源だけでなく、市場における地位や信用力といった外部資源の点でそうした戦略の採用が可能になり始めたからであり、その採用は、国際経営資源の蓄積速度を加速し、それはまたより緻密でグローバルな戦略を可能にする。70年代後半からの10年余りの間に国際経営資源の蓄積は進んだとはいへ、資本、技術の強化とは対照的に、人員、組織の蓄積は弱体であり、そのインバランスは大きい。とくに国際経営要員の蓄積は遅れているだけでなく、その脆弱性が要員個人やその家族の犠牲的努力によってようやくカバーされるという状況は普遍的になっている⁽¹⁵⁾。こうした蓄積の状況がI I Sの展開を困難にしている側面を看過できない。

I I Sが直面する問題は多い。外部環境的問題は後の項で述べるとして、I I Sを具体化する本国日本の経営の国際的移転可能性という問題がある⁽¹⁶⁾。70年代半ばまで、製造業投資の中心舞台は欧米と比べればはるかに抵抗力の小さい低賃金の労働者から構成されるアジアであり、低い現地の生産コストが現地経営の未熟さを吸収隠蔽する限り、日本の経営の国際移転といった問題がそれほど表面化することもなかった。しかし70年代末以降、米

(14) 雑な言い方だが、前者は、チャンドラー (Alfred D. Chandler, Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, M.I.T. Press 1962. 三菱経済研究所訳『経営戦略と組織』実業之日本社, 1967年) の組織は戦略にしたがうという命題、後者は、アンゾフ (H. Ignor Ansoff, *Strategic Management*, Macmillan Press, 1979. 中村元一訳『戦略経営論』産業能率大学出版部, 1980年) の戦略は組織に従うという命題に近い。

(15) 前掲、小林規威『日本の多国籍企業』、安室憲一『国際経営行動論』参照。またそのインバランスを海外派遣従業員が一手にひきうけている様を家族の側から描いたものとして、ヒロコ・ムトー『妻たちの海外駐在』文芸春秋, 1985年も参照。

欧が新たなそして機軸的な舞台となると、相対的に高い労働コストとともに強固な伝統をもつ労働慣行、日本よりはるかに対立的な労使関係といった従来と根底的に異なる経営環境のなかで日本の経営が試練に曝されることになった。

少なくとも I I S を展開する上で日本の経営が大きなネックとなっているということは当面のところはない。欧米における日系企業は、現地の経営環境に適応しながら日本の経営の最大限の適用を試みているのが現状であろう⁽¹⁷⁾。最大の従業員規模をもつ在米日系自動車工場が操業を開始する90年代初頭以降に回答は持ち越されているというほうがよい。

(3) 国民経済的資本蓄積

海外直接投資は基本的には企業レベルでの資本蓄積に規定される。しかし、国民経済レベルでの資本蓄積から無縁でない。たとえば、企業が十分な投資資金を蓄積しえていたとしても、国民経済全体の資本蓄積が十分でない期間は、海外直接投資それ自体が許されないし、また逆に国内の資本蓄積が十分といえなくとも、民間の活発な海外直接投資が奨励されるばあいもないわけではないという事実がそれを雄弁に語っている。したがって、国民経済レベルの資本蓄積も当然問題になる。このばあいは、いわば一国の生産力水準を規定する諸々の要因・関係が問題なのであって、総国内固定資本形成や国内

(16) 周知のように、1970年代初頭のOECDの調査報告書（労働省訳編『OECD対日労働報告書』日本労働協会、1973年）は、日本の成功をもたらした日本の経営（いわゆる「日本的経営」）は、日本特有のファクター（年功序列賃金、企業内組合、終身雇用等のいわゆる「三種の神器」）に支えられたものとした。この前後からいわゆる日本的経営をめぐる議論が国際的に行われるようになる。そうした中で、日本企業の海外進出が活発化するとともに、日本的経営の国際移転の可能性が新たな焦点となっている。とりあえず、日本的経営をめぐる問題状況については、津田真激責任編集『現代の日本的経営』（現代経営学^⑩）有斐閣、1982年、後者については、村山元英・大泉光一『日本型経営の現地資源化』白桃書房、1985年、駒井洋『日本的経営と異文化の労働者』有斐閣、1987年、を見よ。

(17) 安保哲夫編著『日本企業のアメリカ現地生産』東洋経済新報社、1988年、を見よ。

貯蓄の水準だけが問題なのではない。こうした意味での資本蓄積の水準・内容は、海外直接投資の外部的・客観的条件として間接的影響を及ぼす。国民経済レベルでの資本蓄積を海外直接投資につなぐ環は政府の政策である。

政府は、国民経済的視点から蓄積問題を国際収支問題として捉え、海外直接投資政策を構成する。一国の資本蓄積のレベルは、開放経済のもとでは国際収支に集約されるからである。遅れた資本蓄積は、弱い国際競争力と国際収支の赤字を導く。他方、海外直接投資は通常は国内に形成されるべき資本の海外への流出であり、同時に短期的には国際収支赤字要因である。その限りでは、国内資本形成と海外直接投資は対極に立つ。こうして政府は、資本蓄積の脆弱な期間は海外直接投資を抑制し、蓄積が進めば自由化あるいは促進しようとする。

もちろん、海外直接投資をフローとしての資本流出とみなすのは一面的である。海外資源の開発、輸出市場の開発といった経済目標だけでなく、あるいは外交関係の改善といった政治目的のために、海外直接投資は有効な手段たりうる。たとえば、1950年代末のアラビア石油やアラスカ・パルプなどの海外資源開発投資が国家プロジェクトとして政府資金の出資を仰いだことは、一方で民間資金の蓄積不足を物語るだけでなく、他方では重化学工業化政策に不可欠な資源確保を官民一体で取り組まざるをえないことの意志表示でもあったし、とくに前者は中東への政治的進出を自前油田の確保として実現しようという悲願を賭けたものですらあった。

60年代末まで政府が海外直接投資を規制策のもとにおいたのは、国民経済的資本蓄積の不足が国際収支の天井が低いという形で周期的に現れたからである。そして70年代初頭までに海外直接投資の自由化を短期間にやり終えたのは、後述する国際環境の激変という要因を別にすれば、資本蓄積が貿易収支の黒字拡大、外貨準備の増加、収支の天井の上昇、円切上げ圧力上昇というプロセスで進んだからである。

(4) 資本蓄積の過剰傾向

一転して、80年代になると政府が国際収支の黒字不均衡解消策として、海外直接投資を推奨するに至ったのは、これも後述する日米経済摩擦の深刻化という要因を別にすれば、資本蓄積の過剰傾向がその背景の一部にあったからである。もっともこの「過剰傾向」をなんによって捉えるかということは単純な問題ではない。国際収支にシンボライズされる蓄積水準の問題と資本が「過剰」であるかどうかという問題は別の次元の問題であり、後者はより厳密な論証を要するからである。しかし、ここでたんに資本蓄積水準の上昇とはいわず、過剰傾向と捉えるのは、資金循環面で「過剰傾向」といわせるにたる変化が生じたからである。70年代、企業は、一方では設備投資意欲の減退と減量経営とのために、他方では強化された国際競争力によって巨額の輸出所得を稼ぎだしたために、内部金融力を高め外部資金需要を低下させた⁽¹⁸⁾。国民から零細資金を収集し企業へ貸し付けることになってきた金融機関は、企業の資金需要を失って堆積した資金の貸し付け先の開発に躍起にならざるをえなくなった。こうして視野を国内に限るかぎり明かな過剰傾向ができあがった。だからこそ有利な投資機会を求め80年代の金融自由化が内部から突き上げられたのである⁽¹⁹⁾。

しかし、「過剰傾向」はほんらい時間的・空間的に過渡的、相対的なものであるが、開放経済のもとではいっそう相対的である。なぜなら海外に有利な投資先を見つけることができるからである。外国のほうが利子率あるいは

(18) 首頭 恵・高橋俊治『現代の企業金融と金融システム』有斐閣、1986年、武見浩充・新保恵志『企業ファイナンスの新戦略』東洋経済新報社、1987年、を見よ。

(19) 金融自由化を取り扱った研究は多いが、とりあえず蠟山昌一『金融自由化』東京大学出版会、1986年、谷田庄三編『金融自由化と金融制度改革』大月書店、1986年、鈴木淑夫『金融自由化と金融政策』東洋経済新報社、1985年、後藤新一『21世紀の銀行像』有斐閣、1985年、日本経済新聞社編『金融の国際化』（「論集」現代の金融問題3）1980年、を見よ。

期待収益率が高ければ、外国に投資される。企業が国際経営資源を蓄積していればいるほど、国内の低い収益率は相対化され、低い収益率がまたそうした資源を蓄積しようという意欲を刺激する。

国民経済的視点からいかに国内に投資すべき分野があっても、期待収益率が相対的に低ければそこに投資されることはないという転倒現象が一般化しさえする。したがって、企業活動がグローバルになればなるほど、国民政府の役割はかえって大きくなり、政府は国民経済と企業との間で引き裂かれるようになる⁽²⁰⁾。資本蓄積の過剰傾向というものは国民経済的な相対的現象であり、企業はそれにとらわれない。企業にとっては常に資本は不足気味であり、そのためにより広い活動領域を求め資本を蓄積しようとするのである。アメリカの高い利子率を求めた巨額の証券投資、アメリカやオーストラリアにおける大規模な不動産投資、かつては例の少なかった企業買収による製造業進出の増大といった現象は、70年代を通して形成され、80年代に顕在化した国内の資本蓄積の過剰傾向が生みだしたものであった。

(5) 「二重構造」と海外直接投資

ここでいう「二重構造」⁽²¹⁾とは大企業と中小企業との賃金格差、所得格差

(20) これは多国籍企業と国家との関係という古くからの命題であり、種々の議論があるが、ヴァーノンやギルピンらが問題の所在を教えている。Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Basic Books, 1971. 霍見芳浩訳『多国籍企業の新展開—追いつめられる国家主権』ダイヤモンド社, 1973年, Robert Gilpin, *U. S. Power and the Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books, 1975. 山崎 清訳『多国籍企業没落論—アメリカの世紀は終わったか—』ダイヤモンド社, 1977年, を見よ。

(21) 二重構造とは、一国内に近代的産業と前近代的産業とが并存し、両者の大きな賃金格差または所得格差が成立している状態である（注、篠原三代平、『日本経済の成長と循環』創文社, 1961年, 96頁）。高度経済成長過程で「前近代性」はしだい影を薄くしていったために、「近代」と「前近代」との并存という意味での二重構造は克服されたが、製造業をとれば、大企業と中小企業との間の賃金格差は1985年をとっても依然として大きく残っており、この点では「二重構造」は克服されていない。

に代表される蓄積水準・構造の格差のことである。こうした意味での「二重構造」は国民経済的な資本蓄積の問題であるとともに企業レベルの資本蓄積の問題として海外直接投資にたいして多面的に作用している。

第一に、「二重構造」は、大企業の資本蓄積を促進したという意味では海外直接投資促進的な面をもっているが、逆に抑制的な面ももっている。すなわち中小企業が下請けその他の関係を通じて大企業との間で形成する「二重構造」は、国際間の賃金格差・生産コスト格差と同様な役割をはたすために、大企業はまず国内中小企業に低コスト源を求め、それが満足される間は海外生産には向かわない。さらに国内の下請け関係には、製品の質、納期、技術的一体性といった点でコスト問題をこえたメリットが形成されている。高度経済成長期に大企業が海外に部品生産子会社をつくる例が少なかったのはこのためである。

第二に、「二重構造」は中小企業にたいしては海外直接投資促進的に作用する。というのは、親会社・関係企業からのコスト切下げ圧力を孫下請けその他の国内企業に転嫁できないばあい、アジア地域により低コストを求めようとする以外ないからである。件数でいえば、アジア製造業への投資の大部分が中小企業の手によって行われているという事実は、「二重構造」の存在からほとんどが説明される。

親企業の海外進出が下請・関連企業の進出を余儀なくさせることもここに含まれるであろう。親会社の高い生産性・高品質が下請け・関連会社との緊密な一体性によって発揮されている組立加工産業のばあい、進出地に国内と同様な関係が再生産されることが不可欠である。親会社からすれば、下請け・関連会社が進出することが望ましく、後者からすれば、国内受注の減少を放置することもできないために並行進出を行わざるをえないのである。

第三に、こうして「二重構造」がアジアに外延されるばあい、しばしば劣悪な労働条件、収奪的経営といった問題を引き起こしがちになる。また、国内においては、親会社の指導、監視下にある中小企業も海外では自力での経営が必要とされるが、もともと「二重構造」のもとで経営資源の蓄積を疎外

されていたために経営に失敗し撤退する例も多い。その意味では、「二重構造」は中小企業にとって海外直接投資阻害的ともいえる。⁽²²⁾

2 競争と海外直接投資

(1) 競争と対抗的進出

海外直接投資は無風の温室のなかで行われるのではなく、間断ない競争の場において進行するのであるから、競争のもつ質が海外直接投資に反映するのは当然である。海外直接投資に日本独特の構造、特質を与えた競争の特質として取り上げるべきものとして次の4点を検討しておく必要がある。

第1は、日本産業における競争の激しさである。もちろんこの激しさは、たいていの場合は一つの産業にしばしばそれぞれ別の系列に属する有力企業が複数存在し、これら企業間ではシェア競争が支配的な状態であるといった産業構造が生み出したものである⁽²³⁾。同業種企業は、ライバルが海外進出すれば、たいていのばあい競争的に進出しようとする。それは、ライバルが新分野に進出したり、設備投資すれば対抗的に行動するといった国内における競争行動と同質のものである。もちろんこうした対抗的行動はかなり普遍的なものであって、日本特有な現象というわけではない⁽²⁴⁾。ただその程度

(22) こうした問題をはらんでいるにもかかわらず、中小企業の海外直接投資については「二重構造」との関連に十分な注意は払われていない。たとえば、瀧澤菊太郎編『中小企業の海外進出』有斐閣、1982年、を見よ。

(23) この原型は、宮崎義一や小林好宏がすでに的確に分析している。宮崎義一『戦後日本の経済機構』新評論社、1966年、小林好宏『日本経済の寡占機構』新評論社、1971年、を見よ。

(24) たとえば、Frederik T. Knickerboker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Division of Research Graduate School of Business Administration Harvard Univ. 1973, 藤田 忠訳『多国籍企業の経済理論』東洋経済新報社、1978年、とくに、3「産業構造と寡占反応」を見よ。

が産業構造的に増幅されているのである。立ち入っていえば、国内プラントをベースに競争している限り生じないはずの競争条件の大きな変化が、海外直接投資によって持ち込まれるのを防ぐには対抗的に海外進出する以外ないのである。海外直接投資にそのまま反映された激しい競争的状态こそが短期間に日本のそれを一内容を問わねば量的には一米英に次ぐ世界第3位(1981年)に引き上げた原動力であった。それが現地においてはいわゆるオーバープレゼンスとなり、現地経済社会に悪影響を及ぼす主な原因となった。

では最初に海外直接投資を行う企業は国内シェアの大きな首位企業であろうか。味の素、Y.K.K.、本田技研(2輪車のケース)のようにトップシェアを握る企業が早いうちから海外進出した例をわれわれは知っているが、同時にむしろ逆に国内シェアの低さを海外でカバーするために下位企業がより早期に積極的な海外直接投資を行った例も知っている。乗用車産業における1970年代後半の本田技研などがそうである。こうした違いは基本的には、各企業の国際経営資源の蓄積水準と企業の戦略から生まれると考えられる。したがっていちがいに競争上の位置から最初の海外進出者を説明することはできないであろう。しかし、いったん海外直接投資が競争の舞台になれば、大きなシェアがもたらす豊かな投資源泉によって(他の条件を考慮しなければ)上位企業がそこでも早晚優位を占めるようになる可能性は大きいであろう。

(2) 比較劣位と「日本型海外直接投資」

目を国際競争に転じれば、国際競争上優位にある産業に属する企業が海外投資を行うのかあるいは劣位にある産業に属する企業が行うのかはきわめて大きな影響を国内経済にもたらす重要な問題である。

伝統的な自由貿易理論は、企業の国際間移動を予定せず、それぞれの国が国際的に比較優位にある産業に特化し、優位にある産品を輸出し劣位にある産品を輸入することによって、国内的にも国際的にも合理的に生産要素を配分し、経済的利益を最大化できるとしてきた。しかし現代のように企業が国

際間を自由に移動する時代では、こうした伝統的理論は無力化し、理論的な結論もそこからの政策的提起も変わらざるをえない。

優位な産業が海外直接投資をおこないそこで生産をすれば、国内の優位は早期に失われ、劣位の産業が海外直接投資をすれば、国内の劣位は促進される可能性は高い。そして既存の国際分業構造は、自由貿易のばあいよりもいっそう迅速に変化し、国内産業構造への圧力は強まらざるをえない。したがって、自由海外直接投資は、自由貿易以上に国民経済と世界経済に大きな影響を与えるために政策的対立も高まるのである。

海外直接投資が自由なもとでは、競争上優位産業の企業が優位を拡大するために海外直接投資を行うとは限らず、しばしば優位を失ったかあるいは劣位化の恐れが濃い産業の企業が海外に優位を求めて海外直接投資を決意する。実際、60年代から70年代前半にかけて、製造業投資の大半を占めたアジア製造業への投資にはこのタイプが少なくなかったし、現在でもそうである。しかし、70年代後半からの欧米製造業投資では、日・米欧間の貿易摩擦の回避が外面的な契機となってもむしろ基底部では日本企業の優位性が作用している。

小島清教授がいう「アメリカ型海外直接投資」とは優位産業が海外進出する前者のタイプであり、「日本型海外直接投資」というのは劣位産業が進出する後者のタイプである⁽²⁵⁾。しかし明かなように、「日本型」と呼ばれるものも必ずしも日本に特有の永続的な型というわけではなく、一定の蓄積水準と条件の中であらわれた過渡的な型にすぎない。

つまり、おおまかにいえば、日本企業の経営資源の蓄積水準がアジアの低賃金労働を利用する程度にまでしか到達していなかったから、国際環境的にアジアの開発政策が労働集約型企業の進出を有利にさせたから、さらにまた為替相場が欧米への進出を必要とさせるほどには高くなかったから、「日本

(25) 小島清教授は、この類型化を自己の貴重な理論的貢献としている。初期のものとして、前掲『海外直接投資論』を見よ。

型」が支配的型と思わせるほどに多くあらわれたにすぎないのである。「アメリカ型」と呼べるような型が日本でもあらわれたのは、欧米の企業と現地で競争できるほどに経営資源が蓄積されたからであり、欧米との貿易摩擦の回避のためには現地生産が不可避であったからであり、現地生産が本国からの輸出と比較してもしばしば不利でないほどに円相場が上昇したためである。

「日本型」、「アメリカ型」いずれも日本あるいはアメリカの海外直接投資の型を規定するような性格のものではない。またいずれか一方が一般的に支配的な型ともいえないであろう。しかし、「自由海外直接投資」と「非自由貿易」の並存のもとにおいては、企業の実験幅はせまく、優位企業であれ海外進出は選択の問題ではなくなる。その意味では、「アメリカ型」あるいは「亜アメリカ型」⁽²⁶⁾が大きな意味を持つようになり、いっそう国民経済は深刻な影響を被るようになるであろう。

(3) 為替相場と海外直接投資

一般的にいえば、為替相場の短期的な動向は海外直接投資に規定的な影響を与えるものではない。なぜなら長期固定的な投資である海外直接投資においては、為替相場の動向は短期的な投資決定のタイミングの問題にすぎず、企業は自社の中長期の企業戦略の範囲で、需給予測、競争企業の行動等に対応して投資決定を行うのが常だからである。しかし、変動相場制それ自体は海外直接投資促進的作用を及ぼすことは明かである。なぜなら多数国に子会社をつくる企業は、複数通貨によって取引・決済ができることで相場変動から中立的な経営が可能になり、国内で国際取引をし、決済しようとする企業よりはるかに有利だからである。その意味において、固定相場制の崩壊は日本企業の多国籍的活動の舞台を一挙に広げたといえよう。

60年代までのアメリカ企業とはちがひ、変動相場制のなかで実質的な発展

(26) 優位産業になる可能性がきわめて高い産業に属する企業が早々と海外進出してしまふ開発途上国に多くみられる型。

を遂げた日本の海外直接投資は、一般論とは異なり、為替相場の動向から大きな促進的影響を受けた。それは、第一に相場の変動が激しくかつ大きかったために、国内事業所の再編や合理化によるコストダウンといった国内的対応では吸収できず、海外立地を不可分としたこと、これには上述の為替中立的経営への指向も含まれる。第二に、円高によって投資コストが低下したうえに、貿易摩擦の深刻化、現地企業誘致策の強化といった促進的要因が相乗的に働いたからである。第三に、日本の貿易構造が日米貿易に偏っていたため、ドル下落が対米投資あるいは対米輸出を目的としたアジア投資を著しく刺激したからである。

(4) 競争と海外直接投資政策

競争に影響を及ぼす政策一般も問題になるが、直接的に影響するのは海外直接投資政策である。言葉の意味どおりの海外直接投資政策が自立するのは1970年代初頭のことであり、それまでの高度経済成長期においては海外直接投資は貿易を補完するものでしかなかったから、あくまで輸出至上主義的な通商政策が機軸であり、政策的には貿易政策に従属した。たとえば50年代に始まった商社の海外支店設置の税制上の奨励は、貿易拡大の尖兵としての商社の機能回復を目指したものであったし、前にふれた国家プロジェクトも重化学工業品の輸出拡大に必須の海外工業資源の開発輸入を目指したものであった。全体としてみれば、1960年代までは海外直接投資は制度上は政府の規制下におかれ選択的に認可されたといえるが、政府の規制策を越えようというほど民間の海外直接投資意欲も旺盛とはいえなかった。

高度経済成長政策の結果、蓄積の進展した60年代末から投資の自由化（69年9月、第1次自由化）が進み、短期間に実質的自由化が完了した（72年6月、第4次自由化）。当時の経済政策に海外直接投資政策が欠かせなくなったのは、一面では、国内資本蓄積が2方向に作用したからである。一つは高度成長が賃金の高騰、新規工場立地の困難などをもたらしたために、この隘路克服がアジア進出を必要とさせたこと、もう一つは進んだ企業ではアジア

を主軸に欧米を周辺に納めた国際的な統合化戦略を可能にするほどまで経営資源の蓄積が進み、海外直接投資が企業の主体的要求になりはじめたことである。他の一面は、次項に述べる国際環境の変化である。

いわば資本蓄積と国際環境との合成ベクトルが積極的な海外直接投資促進政策を実現した点では、80年代も70年代と変わらない。80年代半ばには、電機・電子・通信・自動車・工作機械など主要産業の主な企業で70年代よりはるかにグローバル化した国際統合化戦略が動き出した。それとともに政策的にはこれを追認するだけではなく、そうした企業の存在を積極的に日本経済に織り込んだスケッチが描かれ始めた⁽²⁷⁾。それは単に海外直接投資が国内産業構造転換、内需拡大と並んで重要な政策手段に格上げされたこと以上に特筆されるべきことである。なぜなら、国民政府の統御を超えはじめた企業を国民経済と世界経済に整合させるという未経験の課題に取り組むことを意味しているからである。

3 海外直接投資の国際環境

海外進出を行おうとする企業、あるいは行った企業にとって、国際環境というのは企業が直接かつ短期的に働きかけることができない企業の外部環境、とりわけ現地の経営環境のことである。戦後、多国籍企業（海外直接投資）が現代の大企業の支配的形態といわれるほどまで盛んになった要因について、佐藤定幸教授は、はやくからその基本的要因として「資本主義国際経済関係の密接化」⁽²⁸⁾をあげていた。巨視的にみれば、国際関係の緊密化が海外直接

(27) 通産省産業政策局編『国際協調時代の産業構造ビジョン』通商産業調査会、1986年、拙稿「海外直接投資政策の展開—産業構造審議会報告を中心として」『山口経済学雑誌』第37巻第1・2号、1987年9月、を見よ。

(28) 佐藤定幸「各国独占間競争の形態としての資本輸出」（島恭彦他編『新マルクス経済学講座3』有斐閣、239頁、1972年。

投資を引き出していく基本的要因であることは疑いないが、ここで問題となるのは緊密化のさらに具体的内容である。

国際環境にはさまざまな要因が含まれている。経済的要因、政治的要因、社会的・文化的要因が絡み合って、時代的あるいは地域的な国際環境を形成している。それらが日本の海外直接投資の地域構成・業種構成・出資形態・出資比率などの特徴特徴やそれらの変化に影響を及ぼす。したがって経済的なもの、あるいは政治的なものというように国際環境の要素を取り出して、日本の海外直接投資に個々に結び付けるよりも、むしろある時期、地域において日本の海外直接投資を引出し、それに特徴を与えた背景を国際環境という概念で捉えるほうがより包括的な説明を可能にする。

以下では1972年の海外直接投資の自由化完了までを海外直接投資の未成熟期、ドルショックを契機に急増し、70年代末、日米摩擦を契機に米欧に製造業投資を展開を始めるまでの時期を確立期、その後おもに80年代を展開期として位置づけ、それぞれの時期の国際環境を要約的に述べることにしよう。

(1) 海外直接投資の未成熟期

1950年代末から60年代初頭にかけてアジア、ヨーロッパとの外交関係が基本的に整備されるまで、日本の投資を引きつけたのは地球の裏側に当たるブラジルを中心とする南米であった。ここでは賠償問題のような外交上の障害がなかったことや反米ナショナリズムが日本への友好的態度をとらせたこと、さらにブラジル日系人の活躍が日本企業の進出を助けた。

アメリカは、英仏などの旧宗主国の軍事的政治的影響下を脱したアジアへの中ソの影響力の排除のために経済開発戦略を打ち出す。50年代末から日本もまた重化学工業化政策に必須の市場、資源調達地としてアジアへの影響力強化を図り、戦時賠償を含めた経済援助を急速に拡大強化していく。この期のアジアへの海外直接投資は、アメリカの世界戦略と日本の高度経済成長政策との交合の文脈の中でとらえる必要がある。そしてそうした日米の戦略は、海外直接投資の国際環境の改善につながっていく。しかし、それもメダ

ルの一面に過ぎず、他の一面としてアジアの側に、海外の資本を誘引する要因も急速に育っていた。

東アジアでは50年代の輸入代替工業化政策がいきづまり、輸出指向型工業化政策に転換していき、対外資政策が規制から誘致へ変化する中で、東アジア進出の環境が次第に改善された⁽²⁹⁾。日本企業の台湾への進出は、日華平和条約によって台湾がアジアでは特殊的な位置を占めていたことを別にして、台湾が65年から発展途上国共通の外資誘致策のシンボルとなった輸出加工区を高雄、楠梓、台中に設置した意味が大きいし、韓国への進出は、同年日韓条約が締結され、外交の基礎ができたことは当然として、同国の外資導入政策が明確になったことが大きい。それは70年には馬山輸出自由地域の開設につながり、70年代初からアジア全域に広がっていく⁽³⁰⁾。

とはいえ全体的に言えば、輸出指向型開発戦略は60年代の東南アジアの一部で始まったばかりであり、多くの国では国内市場は未成熟のままであった。政情も安定的なものではなく、経済的苦境はしばしばナショナリズムを扇動し、それは外資規制となって現れ、その反動が外資誘致に反転した。こうした外資政策の不安定さは70年代にも引き継がれるが、この期のアジアは多くの日本の製造企業を引きつけるほどの魅力を持たなかった。したがってアジアに向かった投資は、現地政権の関与する天然資源の開発輸入をめざしたものが大部分であった。現地もまたそうした投資で当面は満足するよりはなかった。

他方、アメリカは最も開放された地域ではあったが、ここで現地生産を行う企業はまだ少数であった。日本企業の多くは対米輸出の拡大を目指して販売のための支店・子会社の強化に精力を注いだ。

(29) 栗木弘『アジアの経済成長』勁草書房、1969年、参照。

(30) 藤森英雄編『アジア諸国の輸出加工区』アジア経済研究所、1978年、参照。

(2) 海外直接投資の確立期

70年代には、海外直接投資をめぐる国際環境は激変する。1971年8月のニクソン新経済政策の機軸であった金ドル交換停止から同年12月のスミソニア協定を経て73年3月からの変動相場制への移行は、一言でいえば、1ドル=360円を前提した国内生産・海外輸出という製造業の輸出成長戦略の改変を迫り、70年代をかけて企業が内外の生産・販売の国際的統合を進める契機となった。さらにこれに加えて同年秋から翌年にかけてのオイルショックとそれが引金となった戦後前例のない世界不況が、重化学工業を軸心とした産業構造の転換と大規模な企業合理化を否応なく国際的規模に引き上げ、国際的統合化を企業戦略として定着させる役割を果たした。すなわち、世界不況によって一時的に日本の海外直接投資は停滞したが、石油精製、アルミ精錬等の資源加工型産業の国内プラントの縮小・海外移転は進み、労働集約型工程・低付加価値製品はより低廉な生産コストを求めて東南アジアに奔流のように流れ始めた。

東南アジアの経営環境は全体として大きく改善された。対外資政策はしばしば規制と緩和を反復したが、外国企業をビルトインした輸出指向型経済開発政策が基調として定着した⁽³¹⁾。しかし、東南アジア諸国では、外資支配に対する警戒を解いたわけではなく、外資を工業化政策に組み込むために細かな誘導政策を行使した。外資100%を認めた輸出加工区以外では、合弁形態が強制あるいは推奨された。こうした事情に加えて、現地の対外資政策や政情への不安・不信もあって、日本企業は危険分散のために合弁形態を選好することが多かった。合弁形態は投資額を節約できる反面、相手に左右されるという欠点もある。相手の資金能力が小さければ、投資は小型化せざるをえないし、相手が資金回収を急げば、企業の長期的成長が犠牲にされる。豊

(31) このあたりの研究は多いが、たとえば OECD, *The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade Manufactures*, 1979, 大和田恵朗訳『新興工業国の挑戦』東洋経済報社、1980年、参照。

かな相手を選ぼうとすれば、華商や政府とつながりのある企業と合併を組まざるをえず、それは利害の対立する他の地場企業の反目を引き起こすだけでなく、多民族国家特有の複雑な対立に巻き込まれる危険性を増した⁽³²⁾。

70年代の国際環境の重要な変化は日本と米欧間との貿易摩擦の拡大深刻化である。日米間の貿易摩擦は、アメリカの貿易収支とりわけ対日貿易収支の赤字が劇的に増大したことによって激化し、それへの対処が70年代の日米関係の主要問題となった。貿易摩擦は、ある点では日本企業の輸出成長戦略の挫折を意味しているが、同時に国際環境という意味では、それまでのアジア主軸の海外直接投資を米欧に展開する産婆の役割を果たした。貿易摩擦が激化しなければ、日本企業の国際統合化戦略への転換はもっと遅れていたであろう。1977年7月の対米カラーテレビの輸出自主規制決定を契機に家電メーカーが在米生産に踏み切ったのが先例となった。

(3) 海外直接投資の展開期

70年代前半までの貿易摩擦が日本側の輸出自主規制にとどまっていたのに、70年代後半からは現地生産を含む対処が変わった。それには、現地生産が可能になるところまで日本企業の経営資源蓄積が進んだこと、円高によって日・米欧間生産コスト格差が縮まったこと、すでに進出している企業との競争、現地販売網の維持と利用、自主規制による遊休国内プラント・人員の有効利用などといった日本企業側の要因が働いている。それと同時に国際環境という視点からみれば、貿易摩擦の質が輸出自主規制だけで対処できるほど単純なものではなくなっていることであろう。つまり、米欧の対日貿易収支赤字の要因に競争力低下があり、その背後には技術開発・製品開発投資、設備投資の不足など構造的なものがある。それらは基本的に国内企業の投資活動によって解決されるにしても、日本企業の進出によって間隙を補填することは決して不利な政策ではないからである。それは雇用創出政策、競争政策の

(32) 長洲一二『南近する日本資本主義』毎日新聞社、1971年、がこの問題にかぎらず、当時の東南アジアにおける日系企業と現地社会のかかわりを生き生きと語っている。

一環を担うし、対日輸入抑制効果も期待できるからである⁽³³⁾。こうして、米欧の経済政策が一定の部面においては日系企業をビルトインした政策に変わってきたといえよう。80年代以後、米欧各地域で競われた日本企業誘致策はこうした文脈の中でのみ理解されるといえよう。

しかし同時に、米欧において日系企業が限界的存在から脱して次第に存在感を増すにつれて、日系企業への警戒感も高まった。アメリカでは、80年代にM & A運動が戦後前例のない規模に達した⁽³⁴⁾し、とりわけ85年以降、ドル安のために外国資本による米国企業の買収が急増した。日本の対米投資にもこれまでほとんど例を見なかった大型企業買収形態が急増した。このため貿易摩擦に加えて「投資摩擦」が問題になるほどであった⁽³⁵⁾。これまでは米系企業による支配を恐れ続けたのが戦後世界の歴史であったことを顧みれば、まったく新しい事態が生まれたことがわかる。

ヨーロッパでも事情は似通っていたが、各国では事情は異なっていた。例えば、サッチャーリズムのイギリスは日系企業を厚遇したが、フランスは日系企業に期待をかけなかっただけでなく、在英日系企業がECのトロイの木馬になることを拒否した。

日系企業にたいする米欧の対応に共通しているのは高いローカルコンテン

(33) 対米輸出の不均衡是正手段の一つとして、アメリカ側が対米直接投資を増加させることを一貫して勧告してきたことはよく知られている。たとえば、「ジョーンズ・レポート」を参照。Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives, *Task Force Report on United States-Japan Trade with Additional Views*, 95th Congress 2nd Session, January 2, 1979, G. P. O. 邦訳『ジョーンズ・レポート』米下院歳入委貿易小委・対米監視委報告、ハイライフ出版部、1979年。

Subcommittee on Trade of the Committee on Ways and Means, U. S. House of Representatives, *United States-Japan Trade Report*, 96th Congress 2nd Session, September 5, 1980, G. P. O. 邦訳『米国議会の対日貿易分析 (第二次ジョーンズ・レポート)』日本貿易振興会、1980年。

(34) 松井和夫・奥村浩一『米国の企業買収・合併M & A & D』東洋経済新報社、1987年、とくに第2章「戦後アメリカの企業合併運動一概観一」を見よ。

(35) 桜井雅夫『投資摩擦—欧米での現状と回避策』東洋経済新報社、1988年、参照。

ツ比率を求め、きびしい現地企業化を要求している点である。それは、貿易摩擦を回避するためにとにかくにも現地生産に乗り出すという安易な日本企業の対応に警鐘を鳴らしただけでなく、日本企業の国際統合化戦略のより高度な展開を要求するものでもあった。

韓国・台湾・香港・シンガポール等いわゆるアジアNIESが、輸出指向型工業化成策の成功によって、予想以上の高い経済成長を長期に保ったことは、東南アジア全域にとどまらず、発展途上国さらに社会主義圏にも大きな演示効果をもたらした。輸出指向型工業化成策は今や洋の東西を問わず開発政策のプロトタイプとなった。

それは、日本の海外直接投資にとっては、一面では環境の改善につながるものであったが、他面では日系企業に重い責任を課すものでもあった。

アジアNIESでは、工業化の進展は、より高度の産業で日本企業の投資機会を増やしたが、他面では賃金の高騰を生み出し、低賃金に拠所を見いだしていた労働集約型産業の日系企業に転進を強いた。NIESをめざすその他のアジア諸国は、低賃金を外国企業誘致の手段にした。こうして低賃金を求める日系企業は東南アジア全域、インド亜大陸へと拡散した。近代化を急ぐ中国が大胆な経済特別区を設置し、外国企業の導入を図り始めたことは、ソ連、ベトナム、朝鮮にも衝撃を与えた。「社会主義」建設に資本主義企業を動員しようとする政策は当り前のものになった。こうして日本の海外直接投資は、さらに中国大陸、シベリアへと広がる機会を得た。

おわりに

むしろ、これは本稿が視野の外にしている第3の課題に多く関わることだが、今後の国際環境についてやや異なる視角から言及しておきたい。

アジアで、そして中国で活躍する日系企業は工業化に貢献するであろう。それは当面のところ、太平洋の東側を世界の重化学工業地帯に育て上げるこ

とに手を貸すことを意味する。だが、ここが重化学工業地帯になることが果して可能かどうか、望ましいことかどうかというきわめて根底的問題が、資源制約、生態系破壊の両面から突きつけられている。しかもそれは投資先国だけの問題ではなく、地球全体の問題として突きつけられているところに特徴がある。

こうしたことは現在の工業先進国が直面したことのなかった問題である。ということは、いま工業化に取り組んでいる地域は従来にない負担を抱えていることを意味する。この負担がどのように分担されるかは今後の大きな国際問題であろうが、現地日系企業がこの負担から逃れることができない、いやむしろこの点で積極的貢献を求められることは明かであろう。日系企業の存在が工業化を加速する要素として賞賛される時代はあつという間に過ぎて、重い負担と責任がその地からだけでなく世界から追求される時代がきている。こうした時代的な国際環境を認識することが日本の海外直接投資に求められているといえよう。