BULLETIN

第 12 号

〈第三回日仏経済学会議報告〉
日仏海外投資の比較検討

1989

日仏経済学会

日仏経済学会ビュルタン

第 12 号

〈第三回日仏経済学会議報告〉

日仏海外投資の比較検討

(1988年10月8－11日)

目　　次

〔エッセー〕

短い旅のなかで …… 河野　健二 …… 1

１９９２年ＥＣ統合 …… 清水　貞俊 …… 1

フランス革命２００周年に想う …… 新田　俊三 …… 2

フランス政府給費留学生の最近の動向 …… 諏訪　貞夫 …… 3

フランス最初のノーベル経済学賞に …… 岡山　隆 …… 4

輝くモリス・アレ教授

山川義雄先生を悼む …… 西川　潤 …… 6

〔第三回日仏経済学会議報告〕

歓迎のあいさつ …… 西原　春夫 …… 8

第一議題：海外投資分析の理論と方法

対外直接投資の理論的検討 …… 西川　潤 …… 9

－ 日本企業の多国籍化と関連して －

海外投資と日仏両国の生産構造 …… Ｇ.Ｄ.ベルニス …… 30

日本の直接投資と間接投資 …… 山岡　春夫 …… 66

－ その関連 －

第二議題：発展途上国投資（概要） …… 76

第三議題：先進国投資

日本企業の対米投資 …… 小金　芳弘 …… 79

日本自動車産業の海外進出 …… 藤本　光夫 …… 86

日本企業の多国籍化は成功するのか …… 鈴木　宏昌 …… 92

－ 日本的労務管理の批判的検討 －

第四議題：投資と日仏関係

直接投資と技術移転 …… Ｙ.ベルタン …… 98

日仏多国籍企業の比較分析 …… Ｗ.アンドレーフ …… 107

第三回日仏経済学会議プログラム …… 134

第三回日仏経済学会議参加者リスト …… 139

〔学会活動〕

活動報告 …… 142

会計報告 …… 143

会　　則 …… 144

会員名簿 …… 146

役員名簿 …… 150

投稿規定 …… 151

短かい旅のなかで

河　野　健　二

数年ぶりに駆けあしでイギリスとフランス、それもロンドンとパリを見てきましたので、その印象を書きます。

イギリスは「英国病」にかかって重態であり、ヨーロッパ大陸諸国のうちの名門フランスも過去の栄光にばかりこだわって、もはや昔の活力を失なっているという話は、おそらく勢よく経済成長を続けていた頃の日本人の一部が広めた希望的観測あるいはおとぎ話でしかなかったのではないか。私の印象をまとめて言えば、こういうことになります。

私が滞在していた二週間ほどは、イギリスではウィンブルドンのテニスが開かれており、フランスではツール・ド・フランスのレースが続いていた上に、フランス革命200年の記念行事と主要国首脳会議（サミット）が重なっていたせいもあって、両国とも人出は多く、華やかなイベントにこと欠くことはありませんでした。

しかし、それだけが私の印象の由来ではありません。私はロンドンでは、有名なオペラ劇場のロイヤル・アルバート・ホールやヴィクトリア・アンド・アルバート美術館などを見物しましたが、いずれも規模壮大でとくに美術館では、目を奪うばかりの展示品を低料金で公開しているのに感心しました。ミケランジェロのダヴィドを含む巨大なギリシャ、ローマの彫刻が原寸大で再現され、高い天井にとどくばかりの偉容を示していましたが、それは例えば東大寺の山門をそっくり美術館のなかに再現したようなものです。

パリではルーヴルはもとよりですが、数年前にオープンしたオルセー美術館が大変な人気でした。19世紀後半から20世紀にかけての美術の常設展が中心ですが、一巡見て廻るだけで、2、3時間はすぐ経ってしまうほどの充実ぶりでした。

こういうものを見ていて、日本は世界を驚ろかせるほどの経済成長をつづけていて、そのフローを一体どのようなストックに転化しているのかという疑問を抱きました。日本のマネー・フローは、都市の地価をつり上げ、アメリカその他の国の不動産や証券に変化し、発展途上国の資源を食いつぶすためにもっぱら使われ、そのため芸術や文化の土台作りは遅れる一方ではないか、そういう感想をつよくもちました。

いずれにしても、現代のヨーロッパは間近に迫った経済統合の強化を前にして、果敢な生き残り作戦を展開しているように見えました。サッチャー首相はその作戦のために日本の経済力の利用を図っており、ミッテラン大統領は未来をにらんで中国の青年たちに熱いメッセージを送っているのだと思いました。こうした世界状況は、フランス革命以上に、私にとって興味あることがらでした。

１９９２年ＥＣ統合
－ベルギーでの印象－

清　水　貞　俊

4月末から5月にかけて日仏経済セミナーで訪欧し、又ブラッセルのEC委員会にも立寄った。あるベルギーの旧知の人とあってEC92年統合について話しあったが非常に面白かった。ベルギーはよく知られているように多言

語国で、そのことは多民族国家であることを表わしている。ECの統合について言語の障壁が云々される場合、私はいつもベルギーを引合いに出し、これが一国として機能していることを言って複数言語でも一国として成立つことを主張してきた。

私のベルギーの友人の話は次のようであった。92年の統合が宣伝されている、経済面における統合はメリットがあるだろう。しかし多数民族が真に統合されることは不可能である。ベルギーの現在のような状態が出現したのは約1000年前、シャルルマーニュ帝の時からである。1000年たっても未だ内部対立は解消されていない。自分はフランス語をしゃべっている。しかしフランス人ではない。ベルギー人であり、ベルギーを愛するがフランスは嫌いである。同様なことはフランス人にもいえるのであり、フランス人はオランダ人を嫌っている。ドイツ人はスマートであり、又非常に親切である。しかし自分の兄は第二次世界大戦でヒットラーの軍隊に殺されている。この事実は忘れることはできないし、又絶対に許せない。あれはヒットラーのやったことであり、現在のドイツは違うと彼等はいう。しかしヒットラーは選挙によってドイツ人の大喝采の中で登場したのであり、又パリが陥落した時はドイツでは国をあげての大祝賀会をやっている。決してヒットラーだけの問題とは我々は思っていない、と彼はいっていた。

スパーク外相以来、ベルギーはある意味では統合の中心に立ち、又ブラッセルはヨーロッパのキャピタル・シティーともいわれている。1970年以後のブラッセルの変貌は目をみはらせる程である。近代的ビルが続々と建っている。それはまだ続いている。ECあってのベルギーとまで感ずる程である。経済的には大いにうるおっている。しかしその裏には、例えばブラッセルの人口の50%以上が外国人で、それらの人々がブラッセルの町を闊歩しているのを見た場合のベルギー人の感情は複雑にならざるを得ないのであろう。

表面にでてくる経済的問題と政治的問題と、そしてその背後にあってうっ積している民族感情の問題と、欧州統合の困難さをあらためて痛感した次第である。

フランス革命200周年に想う

新　田　俊　三

今年はフランス革命200周年にあたる。200周年を記念する行事は一年間を通してフランス全土で行われるが、さすがに革命記念日の7月14日のパリは大変な熱狂に包まれていた。その2、3年前までわたくしは日本の研究仲間や大学院の学生諸君とストラスブールの欧州議会のあるセッションに参加していたが、革命200周年といってもパリとは対照的にストラスブールは何時もの静かな雰囲気を漂わしていた。ストラスブールはもちろん革命ゆかりの都市の一つである。マルセーユの義勇軍がパリ行軍の際立ち寄ったストラスブールでフランス国歌ラ・マルセイエーズが生まれた。

われわれのため、ルイ・パストゥール大学は「フランス革命と現代」というテーマでのマルク・アラン・リュウ教授の講義を準備してくれた。現在に至るまでフランス革命の評価は定まっていないと論ずるリュウ教授の話は大変興味深く、何時か何らかの形で日本に紹介したい。

フランス革命を知的にふり返えるストラスブールから大混雑のパリに戻ってくると、そこには良くても悪くても現代のフランスの活性が感ぜられる。革命記念日とサミットを一緒にしたミッテラン大統領のやり方に不満を述べるフランス人も多い。パリの友人の中には、革命記念日にパリにいるのは外国人だけで、フランス人は皆バカンスで田舎に逃げ出すといっている人もいた。

しかしそれにしてもミッテラン大統領の派手な演出に、世界中の目がこの日のパリに集ったのは事実である。昨年あたりから少しずつその姿を見せはじめていたグランド・アルシュ（新凱旋門）の威容に人々の目が否応なしに惹きつけられることになった。ここで開かれたサミットの内容もまた一段と様がわりである。環境問題、債務問題という先進国の枠組みを超える問題がこれだけ本格的に取上げられたのははじめてのことである。サミットと同様に、ミッテラン大統領が発展途上国の首脳23人を招待したのも、サミット対策の一環をなす一大デモストレーションであったのだろう。

今回の革命記念日とサミットを緊ぐ一つのキーワードが現代における人権宣言にほかならない。ここでは回顧型の人権論ではなく、革命の基本理念たる人権論を現代にいかに適用するかが問題とされる。パレードの先頭を中国の学生で飾らせたり、地下鉄の公共広告に、「自由・平等・博愛」ならぬ「自由・平等・民主」という漢字を大書させたりしたのもそのような意義の現われであろう。ミッテラン大統領は中国問題のみならず、ソ連・東欧問題にも熱い眼差しをそそいでいた。

このようなミッテラン大統領に、かつてのド・ゴール将軍を重ねてみていた人もずい分いたに違いない。ふたたび「栄光のフランス」の復活はなるか、フランスのミッテラン支持の基型は、社会主義者ミッテランより、国父ミッテランにあるようだ。

フランス政府給費留学生の最近の動向

諏　訪　貞　夫

事務局より「フランス政府給費留学生の最近の動向」について原稿を書くよう依頼を受けた。日仏経済学会々員の方々、留学生試験に応募を希望している方々への参考になればと考え本稿を記す次第である。

このフランス政府給費留学生試験は、Le Concours des Bourses du Gouvernement Françaisと呼ばれ、フランス大使館文化部（Ambassade de France au Japon, Service Culturel.東京都港区南麻布 4の11の44）と文部省学術国際局留学生課（東京都千代田区霞が関 3の2の2）が共催して永年にわたって実施して来たものである。私も西川　潤教授もフランス政府給費留学生として渡仏していることを考えると、30年以上の歴史を持つ留学生試験である。

最近では200名以上の志願者が各部門全体では応募している様であるが、昨年度（1989－1990年度給費）は、最短9ヶ月から最長33ヶ月の給費留学生が24名選抜されている。

私がこゝ7年来、試験委員として関係しているのは、24名の合格者のうち、3乃至5名の留学生を毎年派遣している、第Ⅱ部門（Section Ⅱ）の社会科学（Science Sociale）の、「経済学」、「法学」、「政治学」、「国際関係論」に関する部門である。応募資格は40才未満の日本人と云うことで、合格者には東京大学法学部助教授、京都大学法学部助教授、各国公私立大学助教授、専任講師、助手、等多士済々である。留学生で最も数が多いのは、各大学院研究科の博士課程在学の博士課程一、二、三年度生及び、所謂オーバー・ドクターの四、五、六年度生の諸君である。修士取得者、学士取得者も留学生となり得るがその数は少い。実際の試験は、第一次試験が提出書類による審査、第二次試験が Commentaire et Versions（合計5時間30分）— フランス語とフランス文化に対する理解を中心とした学科筆記試験 —、第三次試験が研究業績と研究計画の審査のための日仏委員による面接試験、の順序で実施されている。以上の試験方法は30年以前に吾々が受験した時代と余り変っていない。第三次の最終試験の面接では、第二次の筆記試験の成績を参考にしながら、日本側の試験

官（Le Jury du Concours des Bourses du Gouvernement Français）2名、私とパリ大学10年の留学をなさった東京大学名誉教授、現千葉大学教授の労働法の権威であられる山口俊一教授、フランス側の試験官2－4名（Agregé が必ず含まれている）とが別個に面接試験を行い採点し、後に両者で試験結果を持ち寄り討論の末合格者を決定すると云う方式をとっている。経済学では、経済史、経済思想史、経済学説史の専攻分野は別として、経済理論、経済政策等、経済学一般の分野においては、モデル分析とコンピュータによるデータ計算の為、第二次の筆記試験の上位合格者が少くなって来ている。フランス側の経済学の分野の留学生に対する需要は非常に強いので一人でも多くの諸君の受験を強く希望している。

フランス最初のノーベル経済学賞に輝くモリス・アレ教授

岡　山　　隆

1988年10月19日、朝、新聞は一斉に「ノーベル経済学賞をアレ（Maurice ALLAIS）教授が授賞、仏で初」と報じた。フランスの経済学を研究している者としては本当に嬉しかった。私はすぐに、教室で学生にそのことを告げた。

スウェーデン王立科学アカデミーは、「市場と資源の有効利用に関する理論の先駆的な貢献」を授賞理由としている。ところで、アレ教授の紹介は、日本経済新聞の1988年11月2日（朝刊）「経済教室」に、東京大学教授根岸隆氏の「ノーベル経済学賞のアレ教授、独創的・先駆的研究で功績」と題する記事が掲載された。それ以外私は見ていない。アレ教授はしかし日本に1960年、66年に来られ、お目にかかっている。

ここで少々モーリス・アレ（新聞ではそうなっているが、むしろ発音はモリス・アレに近い）教授を紹介しながら思い出を綴ってみたい。

1950年に渡仏し、51年からパリ大学で経済学を私は学び始めていた。その頃、ケネー（F.Quesnay）、クールノー（A.Cournot）、ワルラス（L.Walras）、アントネリ（E.Antonelli）、ディビジア（F.Divisia）、ロワ（R.Roy）などの経済学者、ことにワルラス以下のローザンヌ学派、実証主義の計量経済学がフランスの国立大学の講座に見当らず、どこでフランスの経済学のこうした流れが学習できるのだろうかと探していた。学生にきくと、理学部の数学のなかにあるとの答だった。

52年の秋、「国立経済・統計研究所」（Institut National d'Etudes Economiques et Statistiques）の紹介文書のなかに、アレ、ロワ、マランボーの名を発見した。

そこで、ルュクサンブール（Jadin du Luxembourg）公園を背にし、サン・ミシェル（Boulevard St. Michet）通りに面したパリ国立鉱山学校（Ecole Nationale Supérieure des Mines de Paris）へ出かけた。秋の夕日が窓からさし込む階段教室で、黒縁のメガネ、四角張った顔、がっちりした体格で腕組みをし、約40名程の学生と討論していくといった、当時のフランス国立大学とは異ったアメリカ流の講義で、自信に満ちていた。その授業が終る時、聴講の希望を申し出た所、きさくに許可して下さり、それから時に雑談などもアレ教授にきかしていただいた。

さて、彼は、1911年5月31日にパリで生まれ、ご両親はバター、チーズなど乳製品の小売店を営まれ、祖父は家具職人だ。だから全く庶民の出である。フランスでは一般に教授職につくには、二代ぐらい知的な仕事をしている家庭でなくてはと云われる所だ。彼はこの点を意識されておられた。第一次大戦の折、父上が死亡、3才からは母親に育てられた。中学を終え、首席でバカロレア（baccalauréat）（大学共通入学試験）を通過

し、歴史が好きで、「国立古文書学校（Ecole des Chartes）」に入ろうかと考えたが、数学の先生のすすめで「理工科大学（Ecole Polytéchnique）」を受験して合格、フランスでの最高学府の一つを優秀な成績で卒業した。彼は、実業界とも関係の強い、しかも毎年優秀な人材のあつまる鉱山局に就職した。やがて兵役のために砲兵学校に入り、第二次大戦で招集を受けたが二週間でフランスが降伏したので、ドイツ占領下のナント（Nantes）鉱区、そして1948年からパリ鉱区の調査統計主任の職を務めた。

41年から48年にかけて、彼は行政と研究とを同時に行い「週八十時間労働をした」と語っているほど懸命に仕事をした。この時に、今回の授賞の決め手になる業績を大部分完成しておられる。「経済学を求めて（A la Recherche d'une Dicipline Economique）」（43年）、これはアレの考える独創的な科学としての経済を求めてという意味を込めた表題である。四巻、付録一巻、一部活版で、タイプ謄写、数式は手書きで、大版とすべて異色である。なかなか入手できず、そのためフランスでも、まして英語圏では極めて限られた人にしか読まれていない。しかも理解することが困難な異彩を放っている著作である。この本のなかに一般均衡の安定性を証明しようとする試みがある。「経済と利子（Economie et Intérêt）」（47年）は上下二巻、八百ページで、テーマは恒常状態での時間を通しての極大値内の極大値、資本主義的な極大効率と資本蓄積過程という資本の理論を展開、後に新古典派黄金律と呼ばれものを提示している。「純粋経済学と社会効率（Economie Pure et Rendement social）」（45年）、「世界の経済再建序説（Prolégomènes à la Reconstruction économique du Monde）」（45年）、「豊穣と貧困（Abondance et Misère）」（46年）を出版する。これらの著作は微視経済動学、リスクを伴うケースでの社会効率とその後展開されたアロー（Arrow）の「社会的選択」との一般代を示唆している。「経済と利子」でアレに二人の弟子ボワトウ（Boiteux）とドゥブルウ（Debreu）が協力している。さらに68年頃から「貨幣動学」の研究に入り、遺傳、忘却、相対性、心理学的利子などの概念を投入し、この上に動学つまり不確定性を伴う非線型モデルを展開した。

これ以外にアレの業績で忘れられないものに代替性と補完性についても革命的な研究がある。

物理学、数学を習んで、彼は物理の実験室をもち、この面の研究でも授賞している。さてアレが一番大切にしていることは、具体的な経済現象を理解しようとする点であり、これを分析し、厳密に理論化して、一貫性を与えることである。それは、彼が尊敬している経済学者がワルラス（L.Walras）、フイッシャー（I.Fisher）、パレート（V.Pareto）としていることでも知られる。

また、個人、自由、競争、流動性を尊重するのも、彼のいう庶民の生れ、またプロテスタントという信仰に支えられているといえる。

最後に、「経済と利子」でアレに協力し、その後、アメリカで「社会選択の理論」でアローに協力したフランスのカレに生れ、パリでアレのもとで研究したドゥブルウは現在アメリカ国籍をもち教鞭を取り、博士論文「価値の理論」でアレ教授よりも先きにノーベル経済学賞を83年に授賞した。

アレ教授の理論の研究に若い人々も刺激を受けて、日本の経済学も一段と進展することを期待している。

山川義雄教授を悼む

本学会の会長を1971年から82年まで12年間にわたって勤められた山川義雄前早稲田大学教授が、1988年8月23日没された。同教授は1911年山形県に生まれ、早稲田大学、同大学院で学業を修め、1945年来、早稲田大学で教鞭をとられた。1960年、著書「近世フランス経済学の形成」（世界書院）により経済学博士号を受ける。早稲田大学評議員、経済学史学会幹事、日仏会館評議員等の要職を歴任された。教授は、久保田明光教授を継いで、日仏経済学会の発展と日仏両経済学界の交流に絶大な努力を払われた。教授は、日仏経済学の交流に尽力したこの功により、1976年、フランス政府より L'Ordre des Palmes Académiques (Officier) を授与された。前記の著書の他、「商業経済学」（前野書店）、「経済学史」（前野書店）E・ジャム「経済思想史」（岩波書店）共訳、E・シュナイダー「経済理論入門」3巻（ダイヤモンド社）共訳等の著訳書がある。教授の遺徳を偲び、高尾の山間の静かな墓地には、教え子たちにより、Palmes Académiques 賞状を納めた記念碑が建立されている。本学会としても、心から山川教授のご冥福をお祈りしたい。

事務局長　西川　潤

第三回日仏経済学会議報告

日仏海外投資の比較検討

（1988年10月8－11日）

歓　迎　の　あ　い　さ　つ

早稲田大学総長　西　原　春　夫

このたび、日仏学術シンポジウムの一環としての、第3回日仏経済学会議がこの早稲田大学で開かれますことは、私ども早稲田大学関係者にとりまして、大変大きな光栄であり、また喜びであります。参加者の皆様に対しまして、早稲田大学を代表して、心から歓迎の意を表したいと思います。

1867年に日本が、いわゆる明治維新によって封建制を克服し、近代的な国家建設を目指したときに、最も注目したのはフランスでありました。なぜなら、当時フランスは、ナポレオン法典を通して、近代的な国家のあり方を指導する役割をヨーロッパで演じていたからでありました。現に私の専攻する刑法についてもうしますと、現在の刑法の前の刑法である1880年の日本刑法典は、1810年のフランスの刑法典をモデルにしたものでありました。それ以来日本人は、フランスの近代史については、おそらくフランスの方々が日本の歴史を知っていらっしゃるよりはるかに多くのことを知るようになったと思います。フランスの学問や芸術についても同様であります。しかし、第二次世界大戦以後のことになりますと、フランスは日本より少し遠い国になりました。それは、おそらく、大戦後の日本が、アメリカやアジアの国との関係に目を奪われていたからであろうと思います。しかし、最近20年間ほどの間に事情は急に変わってまいりました。日本の経済発展が、急速にフランスを日本に近づけ、またフランスを日本に近づけたように思います。そのような変化は、二つの国が好むと好まざるとにかかわらず、それぞれ相手側の国情をよく知らなければいけないといった関係をつくりだしてきました。1973年以来、日仏学術シンポジウムが開催されるようになりましたのは、そのような必要性の現れであろうと思われます。しかし私の見る限り、両国民は、まだ相手方のことを十分に知っていないように思います。そこから、いろいろな誤解や、摩擦や、紛争が生じているという面もあるように思います。そのような意味におきまして、今回の日仏経済学会議が、両国の国情をよく知らなければならない問題である対外投資について、討論を交わされるというのは大変意味あることと思います。この会議におきまして、皆様が十分に議論を交わされ、大きな成果をあげられますことを心からお祈りいたします。

第一議題：海外投資分析の理論と方法

対外直接投資の理論的検討
— 日本企業の多国籍化と関連して —

西川　　潤

１９５０年代以来、世界主要国で民間企業の海外直接投資は急増した。企業の多国籍化は現代世界の国際関係を変化させる大きな動因とみなされている。世界の対外民間直接投資の推移を見ると（第１表）、１９６７年に１０５０億ドルであつた対外直接投資残高は、８７年末に９６２８億ドルに達した。 近年では、ヨーロッパ諸国の対世界直接投資残高が増えている。しかしながら１９８０年代においては、日本と新興工業国が対外投資を大きく伸ばした。

１９６０年代に、対外直接投資の原因について、経済学者たちの論争が行われた。じつさい、この民間海外投資の増大は、近代世界を動かしてきた国民国家に基づく国際関係を大きく変え、相互依存的なボーダーレス世界経済を創りつつあるために、その動因を解明しようと、いくつかの理論が提示されたのである。

本論においては、まず、対外直接投資の原因を説明するいくつかの理論の流れを検討しよう。ついで、われわれは、通常北アメリカとフランス企業の多国籍化を説明するのに援用される寡占理論が、どこまで日本企業の多国籍化を説明できるかを分析しよう。今日の直接投資を説明するためには、多国籍企業のミクロ理論とマクロ理論をともに援用することが必要であるとわれわれは考える。最後に、日本及びＮＩＥＳ（新興工業国）の対外投資を動因として、また、発展途上国の推進する新国際経済秩序（ＮＩＥＯ）の結果として、アジア太平洋地域に出現しつつある新しい国際分業体制、地域秩序を明らかにしたいと考える。近年の膨大な対外投資と新しい国際関係・国際分業の結果として、日本もまた自らの社会の国際化に直面しているのである。

1　対外直接投資を説明する諸理論

２つの異なつた理論の流れが、伝統的に対外直接投資を説明するために提出されてきた。１つは、新古典派であり、他はマルクス主義理論である。この２つは流れを異にしながらも、対外投資に関しては共通の認識をみせている。

新古典派理論は、資本移動を生産要素の賦存度の差異に基づいて説明する。つまり、資本の限界収益率（利潤率）が、国によつて異なるため、資本が移動するのである。Ａ国で、資本及び経営要素が豊富であれば、これらの要素は、相対的にこれらが欠乏し、それゆえ限界収益率の高いＢ国へと移動する。こうして、資本移動は、異なる国々の間で、生産要素の賦存度を平準化することになる。

しかしながら、この理論にはいくつかの欠陥がある。

（１）もし、資本移動が、生産要素の賦存度を平準化するべく起こるならば、商品が移動しても同じ結果が導かれよう。Ａ国は資本および経営要素の集約的な商品をＢ国に輸出すればよい。これは、ヘクシャー＝オーリン原理がわれわれに教えるところのことである。

（２）たとえ、生産要素を平準化するべく資本移動の必要性が証明されたとしても、なぜこの資本移動が直接投資でなければならないかは説明できない。直接投資とは、親会社により子会社が支配される現象をさす（注１）。ところが、他国機関・会社の債権を購入する間接投資でも、同じ結果がもたらされるはずである。これは、１９８０年代に金融市場における資金不足・高金利のアメリカめがけ

て世界各地から膨大な資本投資の流れが起こったことからも知られる。
（３）子会社の利潤率はしばしば、親会社のそれよりも少ないことが見いだされている。これは、１９６０年代におけるアメリカ投資の場合がそうであるし、１９８０年代における日本投資も同様である。通産省の調査（１９８８年）によれば、日本企業の場合には、日本の製造業における在外子会社の総売上に対する収益率は１．３％であつた。しかし親会社の平均収益率は３．２％であり、国内製造業の平均収益率は４．２％であつた。もちろん、親会社と子会社の間には振替価格の慣行により、利潤率を低く見せることができるが、それにしても、とりわけ対外投資の初期においては、子会社の利潤率は国内会社のそれ以下であることがむしろ通常のことなのである。
（４）近年では、先進国相互の投資が急増している。ところが先進国では、資本及び経営という生産要素の賦存度はいずれの国でも豊富である。資本及び経営資源が希少である発展途上国に対する投資（とりわけアフリカ）は、むしろごく限られたものであつた。
他方で、マルクス主義理論は次のように考える。資本蓄積が行われるとともに、利潤率の低下がおこる。資本の有機的構成は増大し、その結果利潤率が低下する。これは、次の式によつて説明できる。

$$P = M / (C + V) = M / V\ (C / V + 1)$$

ここでは、Ｐは利潤率、Ｃは不変資本、Ｖは可変資本、Ｃ／Ｖは資本の有機的構成、そしてＭは剰余価値である。
マルクス主義理論は、新古典派理論も同様だが、マクロ経済理論の仮説に基づき、対外投資を利潤動機から説明する。両者は、次の点で異なる。マルクス主義理論は、資本輸出を資本主義経済の動態という仮説に基づいて説明するのに対し、新古典派は、生産要素の国際的平準化という静態的仮説から、これを説明する。しかしながら、新古典派に対してわれわれが行つた批判はそのまま、第１点を除き、マルクス主義理論にも妥当するのである。
新古典派、マルクス学派ともに、対外投資を説明する理論としては、あまりに教条的で、企業多国籍化の現実を説明しない。したがつて、１９６０年代以来、むしろミクロ理論に基づいて、対外直接投資に関して企業が行う決定　ー動機ーを説明しようとする理論が現れた。この理論は、ハイマー＝キンドルバーガー仮説、または寡占理論に基づく対外直接投資理論とも呼ばれる。この理論は、ミクロ的産業組織論を土台とする。この理論によれば、対外直接投資は、市場、シェアを争う巨大寡占企業間の競争によつて説明される。この理論は、１９５０年代末に現れたが、次の６０年代におけるアメリカ大企業の海外投資の進展をうまく説明した。じつさい、この時期にアメリカ対外投資は必ずしも利潤動機に基づいていなかつたのである。ハーバード大学のバーノンらの研究はこの流れから現れた。バーノンらはアメリカ製造業の対外投資を分析し、有名なプロダクト・サイクル理論を提起した。この理論は、寡占理論の流れにそうものである。プロダクト・サイクル説によれば、親会社が生産するある生産物の市場が飽和点に到達したとき、この会社は、海外市場に投資をして、そこでの模倣者や競争者の参入を防ぎ、自らの生産物市場を確保しようと努める。これは、寡占企業に特有の行動形態である。
１９８０年代にはいり、この理論の流れに新たな革新が生じた。これは、イギリスの理論家達によつて提起された内部化理論である。この理論は、先進国相互間の投資増大を説明するものとして、提起された。すなわち、巨大企業・寡占企業はしだいに研究開発をはじめとする生産物の中間的流れを内部化することにより、独占的利益を確保しようとする。ラグマン（１９８１年）はとりわけ、外部

市場が不完全な場合、企業は自らの内部により完全な市場を造りだそうと努める傾向があることを示した。だからこそ、これらの企業は、輸出や特許販売よりも直接投資を選好するのである。日本では、宮崎義一（１９８２年）が、海外投資企業の財務報告を分析して、この理論を支持した。宮崎によれば、大企業にとつて、ますます留保利潤の使用が問題となつてくる。したがつて大企業は、諸資源の流れを内部化するためにこの利潤を用いて、企業活動を最適化するべく努めるのである。
レディング学派の指導者であるダニングは、これまで説明したようないろいろな多国籍企業理論を総合化した。（ダニングの折衷理論の位置付けについては、江夏　１９８６年がよい整理をおこなっている。）

２　日米仏の対外投資比較ーマクロ理論の見地からー

最初に、国際生産に関するミクロ理論に対抗して、国際貿易論の立場からするマクロ理論を提示したのは、一橋大学の小島 清である。（小島　１９７８年、小島　１９８２年）
小島は、アメリカの対外投資を説明するのに寡占理論が有効であることを認めた。しかしながら、彼は、日本の対外投資を説明するのに異なつた理論が必要であるとのべた。彼によれば、日本の対外投資は、労働集約的な製品を生産する中小企業の投資が主流である。これに対して、アメリカの対外投資は、資本集約的な製品を生産する巨大寡占企業の手になるものである。アメリカの対外投資は、海外に工場を設立するとともに、国際貿易の流れを切断する傾向があるのに対し、日本の対外投資は国際貿易を促進する傾向がある、と彼は主張する。
小島の問題提起はたしかに、国際生産の問題と国際貿易のマクロ理論とを結びつけた意味で重要だが、彼が注意しなかつたいくつかの重要な点がある。
第１に、アメリカの対外投資は必ずしも貿易の流れを遮断するものではない。アメリカ企業がアジア、またラテンアメリカ諸国で行つているオフショア生産は最近２０年間におけるアメリカ輸入を大きく増大させる動因の一となってきた。じつさい、１９８０年代初めにアメリカ輸入の約３０％が企業内貿易によると推定されている。（アメリカ商務省　１９８６年）
第２に、日本の対外投資の初期において、中小企業の役割が重要であつたことはたしかである。通産省の定義による中小企業は１９７３－７５年平均で対外投資の３９％を占めていた。しかしながら、第１図が示すように、この比率は絶えず下落し、１９８５年に中小企業投資は総投資の２２％を占めるにすぎなかつた。もちろんアメリカの巨大企業と比較すれば、日本企業の多くは中小企業ともいえる。（通産省の定義による大企業は１億円以上の資本を持つ親会社だが、これは７４万ドルに相当する。日本輸出入銀行による大企業の定義は、資本が８億円または雇用者３０１名以上の企業を指す。）この場合に注意しておかなければならないことは、親会社一社の資本だけを考えるだけでは十分でないことである。なぜなら、日本の大企業の多くは企業集団に組織されており、６大企業集団は東京株式市場第一部上場の大企業中、７４％を組織しているのである。これらの企業集団が海外に投資する場合には、しばしば、総合商社が投資計画を調整し、同じ集団に属する企業に投資を勧誘する。そして同系列の金融機関が融資を担当する。ここではたしかに、寡占的な企業行動がみられる。それでも、企業集団間に激しい競争が展開されることもまた事実である。このように対外投資に寡占的行動がみられるが、しかし、子会社を海外に設立する場合に、内部化の様相はどちらかといえば少なく、むしろ競争要因がはたらいているようにみえる。

第３に、今日の対外投資は、だんだん先進工業国相互の間で行われるようになつている。これは、立地や情報の問題が重要になつてきているからだ。１９８０年代には、第２表が示すように、日本の対外投資の受け入れ国をみると、先進工業国が過半数を占めている。１９７０年代には、日本企業は発展途上国に投資を集中し、労働集約的生産を海外で営んだが、このような時代は過ぎた。

第４に、国際貿易の理論は、基本的に静態的な仮説に立脚しているために、今日の対外投資が、最近数１０年間世界で起こつている産業構造の変化に対応した動きであることを説明できない。企業の多国籍化を理解するためには、歴史的、動態的な要素を考慮に入れる必要がある。この歴史的、動態的要素とは、世界的に、また地域的にも、新しい経済秩序が生成発展していることに由来する。この点は、次章において日本の対外投資による国際分業体制を分析する際、さらにみよう。

日本は、１９７０年代はじめまで、外国為替の統制を行つていた。為替管理が自動認可となり、対外投資が急増したのは、１９７１年以降のことである。日本の対外投資の推移をみると、じつさい、それは経済理論的な理由よりは、むしろ、歴史的、またマクロ経済的な必要から展開したことが知られる。

１９６０年代の後半には、日本産業のなかでも、労働集約産業、とくに繊維産業と、原料資源開発の一次産業の対外投資が主流であつた。１９７０年代前半には、とくに東南アジア諸国に対する投資が急増した。これには２つの理由がある。１つは、東南アジア諸国が、この時期に輸入代替政策をとり、したがつて輸入製品に対し、保護障壁を設けたからである。そのため消費財産業（繊維、家庭電気、自動車等）が東南アジアに子会社を設立した。第２に、アメリカ巨大企業が日本企業に対抗するべく、労賃の安い東南アジア諸国でオフショア生産を開始した。日本企業はこれに対して、伝統的な自らの市場を守るべく投資することになつた。ここでも、投資が貿易に従うことが明白である。今日まで行われてきた多国籍企業の理論に関する論争の多くはこの時期の実例に題材をとつている。

１９７０年代後半には、新国際経済秩序（ＮＩＥＯ）の思考の出現とともに、また資源生産国が自国資源を統制する動きが強まるとともに、高度成長時代に先進国の成長を主導した重化学工業が、第３世界諸国に投資を開始した。これは、先進国で公害問題が激化し、公害防止の費用が急増した時期に相当する。

１９８０年代の前半には、ふたたび状況が変わつた。日本の貿易黒字が急増し、膨大な外貨が蓄積するとともに、日本産業にとつて、マクロ経済的な配慮から、資本輸出の必要性が生じた。また、アメリカやＥＣとの貿易摩擦も激化した。この時期には、輸出比率の大きな産業（自動車、電機・電子産業）が、下請け企業とともに、先進国へと投資をはじめたのである。（第３表）

１９８０年代の後半、とくに８５－８６年の円高と、この時期における北米自由貿易地域、ＥＣ市場９２年統合化など、地域主義の動きとともに、新しい投資の傾向があらわれた。１つには、先端産業や大量生産産業が、地域主義化による貿易創出の利益を享受すべく、アメリカ、ヨーロツパ投資を増大させた。これはまた、米欧市場における新たな研究開発能力の進展にも対応する動きである。これらの企業にとつて、世界経済はだんだん相互依存化が進み、小さくなつている。

他方で、中小企業をも含む多くの産業にとつては、円高に対応すべく、また新興工業国の台頭やＮＩＥＯの進展に対応すべく、国境を越えて、ＮＩＥＳやＡＳＥＡＮなどアジア諸国へと生産網を拡げる動きが強まつた。

われわれは、日本の対外投資の歴史的動因を知るために、その過去を簡単にふりかえつてみた。さらに、その特徴を明かにするために、日本の対外投資を、米仏の対外投資と比較してみよう。

まず、アメリカ企業と日本企業の比較を行う。

第１に、アメリカの対外投資企業の大部分が巨大企業であることは事実である。Ｒ・ヴァーノンは、対外投資残高の８割を２００の巨大企業が占めることを示した。ところが日本では、すでにのべたように、１９７５年から８６年にかけて、対外投資に占める大企業の割合は増加しているものの、これらの企業の大部分は、アメリカ企業と比べるとはるかに中小規模である。これらの企業はある場合に企業集団の統制を受けているが、その多くは、マクロ経済的理由によつて、投資を行い、自らの意志を自ら決定しているようにみえる。

第２に、アメリカ企業は、地球規模での戦略を展開し、垂直的・水平的国際分業を実施してきた。日本企業の大部分は、発展途上国においては輸入代替政策の枠内で投資を行い、先進国においては貿易摩擦対策としての投資を行つてきたために、このような戦略を展開するのに遅れてきた。１９８０年代はじめにいたるまで、２国間が主流だつたのである。この事実は、アジアにおける電機・電子産業の分野で日米子会社の生産物市場を比較した第２図からも知られる。他方で、日本企業の場合には、発展途上国における資源開発がつねに重要な投資分野であつたことから、２国間投資がやはり大きい。しかしながら、日本企業の場合にも、世界各地を通じる生産ネツトワークが形成され、子会社相互の取引が進むとともに、地域的・世界的戦略が推進される傾向にある。

第３に、それゆえアメリカ企業は親会社による子会社の１００％統制を好む傾向がある。ところが、日本企業は、とりわけ発展途上国投資の場合に、ＮＩＥＯに対処する必要もあり、政府をも含む地元資本と合弁を組む傾向がある。

第４に、日本企業の展開は集団的展開といえる。発展途上国においてはしばしば、日系企業は、政府開発援助（ＯＤＡ）の助けを得ている。ＯＤＡは、受け入れ国の下部構造を発展させたり、人的資源を養成したりして、企業の限界収益率を高めうる。先進工業国においては、投資企業と同じ企業集団に属する銀行や、下請けを担当する中小企業が、しばしば、親会社とともに移動して子会社を設立する。いずれの場合にしても、これらの投資企業は、日本輸出入銀行から投資額の７割を上限として低利の資金を借り入れることができる。これは、後発資本主義国の特徴ともいえよう。アメリカ政府の場合には、投資保険を除いて、政府の対外投資企業に対する経済的援助はわずか（政治的援助は大きいとはいえ）である。（注２）

フランス企業の対外直接投資の特徴はどうであろうか。（注３）

第１に、フランス企業の多国籍化を論じる多くの研究者たちは、寡占理論を援用することで一致している。（Michalet １９８３、Mucchielli １９８５、Savary １９８１）たとえば、サヴァリーは１９７４年に４１３のフランス企業を研究し、「企業規模が増大するほど生産の多国籍化がすすむ。」(P.37)ことを見いだした。彼の研究は、やや古いが１９８５年来、フランス企業が、買収や合併などの手段を通じて積極的にアメリカに投資している現象を見ると、現時点においても寡占理論は依然として妥当することがわかる。日本市場においても、フランスの投資の大部分は、エール・リキド、ロレアール、ペシネイ、ローヌプーラン、ルーセル・ユクラフの５社によつて行われている。

第２に、フランスの対外投資は今日、主として先進国に対して行われている。１９６０年代には、海外領土に対する投資が依然として大きな比率を占めていた。（ミシャレによれば、６８年に２９％であつた。）しかし、１９７０年代には、先進国投資、とくにアメリカ投資、及び一部の発展途上国投資（ヨーロツパの中進国、ラテンアメリカ、アラブ産油国）が大きく進展した。１９８０年代、特に８６年３月以降、為替管理が緩和され、米ドル価値が下がるとともに、フランスの大企業は、対外投資、わけても対アメリカ投資を増大させた。１９８６年には、フランスの対外投資に占めるＯＥＣ

Ｄ諸国の割合は８９％に達した。（『フランス国際収支統計』１９８６年版）フランスの対外投資は、大市場に向かう傾向がある。（Michalet １９８５）フランスの対外投資累積額に関する統計は得られないが、最近の投資分布を、対先進国投資と対途上国投資が半々である日本の対外投資と比べると、その違いがよくわかる。（第４表）

第３に、フランス企業の対外投資は、しばしばたんに現地市場を確保することを目的としている、といわれる。「生産子会社」というよりはむしろ「中継子会社」（les subsidiaires de relais)と呼ぶ方が正確なのだ。（Michalet／Delapierre １９７６）じつさい、フランス企業は世界戦略の展開に遅れをみせている。（Franko １９７６）製造業の国内総生産に対する海外生産比率はいまだ小さい。（アメリカの１７％、西ドイツの１９％に対し、6%にすぎない。日本の同じ数字は８３－84年に4%であった。JETRO 1987年）最近のフランス企業の投資を見ると、金融、商業、サービス、不動産などが大きな地位を占めているが、これは日本の対先進国投資においても同様である。日仏両国の投資を比べると、直接投資とともに、間接投資もまた大きな比重を占めている。（第５表）

第４に、ヨーロツパでもアメリカでも、先進国の相互投資が大きく伸びている。たとえば、日本に対するフランスの投資を見ても、５大会社のうち、２社は第３国の資本によつて支配されているのである。（ロレアールはネスレ社により、そしてルーセル・ユクラフはヘキスト社により支配されている。）しかし、日本の企業に対する外国の支配はまだわずかでしかない。この点については立ち入らないが、アメリカとヨーロツパの相互投資が大きく伸びているのに対し、米欧と日本の相互投資はまだ限られている。（第３図）

米欧と日本との間には、さらに相互投資をすすめ、連合の利益を得る余地が大きい。

企業多国籍化の進展はしかしながら、国民経済、労働組合、また消費者に対しても大きな問題を提起する。これらの問題は周知のことであるので、ここでは最後に、多国籍化に伴うヒエラルキー効果を検討することにしよう。

３　ヒエラルキー効果と連合効果

多国籍企業の分析に寡占理論を利用した学者の多くが、ハイマーをはじめとして、国境を越える企業内分業の展開から、ある種の国民国家間のヒエラルキー効果が生まれると考えた。たとえば、多国籍企業はその本社をニューヨーク、東京、またはパリに置く傾向がある。なぜならこれらの首都において、多国籍企業は金融、情報、ハイテク、指導者の人材、そして．．．政治的庇護をうけることができるからである。これらの多国籍企業は、地域本部を、より発展度の遅れた地域首都、たとえばメキシコシテイ、シンガポール、香港、アビジャン、ナイロビ等に置くだろう。これらの地域首都で、企業は、相対的に発達した下部構造、熟練労働力、政治的安定を手に入れることができ、世界戦略の枠内で地域生産活動を統制することができるからである。最後に、これら企業は、工場を地域本部の周辺に置くだろう。これらの場所では安価な労働力および外部経済を利用することができるからである。つまり、これらの企業は、独占的優位を利用して、立地を行い、多国籍活動を展開するが、それとともに投資国・受け入れ国間にある種のヒエラルキー効果が生じるのである。すなわち先進国、ＮＩＥＳ、そして発展途上国一般といつたヒエラルキー化である。この分析もまた、アメリカ企業の多国籍化を説明するのによく妥当するように見える。現在、アメリカ多国籍企業は、２１世紀に向けて世界的な高成長の中心地となると見越されているアジア・太平洋地域における企業活動の地域本部

を東京に置こうとしている。この分析は、部分的には、日系多国籍企業のアジアでの事業活動にも妥当する。じつさい、日系企業は今日、台湾、韓国、バンコクなどに相対的にソフィステイケートされた生産物工場を置き、東南アジアの他の地域や中国にはむしろ費用面での優位を生かしたような労働集約的工場を設立する傾向があるからである。

しかしながら、アジアにおける日系企業の多国籍ネツトワークの展開は、たんにヒエラルキー効果によつて説明されるものとは限らない。日本企業はじつさい、アジア太平洋地域のいくつかの場所で生まれている工業力の上昇から大幅に連合効果の利益を得ているからである。連合効果とは、必ずしも市場開放を伴わなくとも、生産要素を交換することによつて、生産性を高め、市場を深化させる効果を意味している。これは、統合効果に似ているが、後者の場合には、貿易障壁を撤廃し、より大規模な市場を創出して、参加者が規模の経済を享受するような仕組みをいう。しかし、統合市場においては、しばしば、弱者が強者に従い、あるいはその市場から強者によつて排除されるような、いわゆる支配効果が働くのである。

今日、世界では、アメリカの覇権が衰退するとともに、産業構造の大きな変化が始まつている。ＮＩＥＳ諸国が世界生産、貿易に占める比重は急速に増えている。ＮＩＥＳ諸国の地位上昇は、一面では多国籍企業がより開発の遅れた国々に進出したことによるが、他方では、それにとどまらず、ＮＩＥＯ提案に示されるように、工業化と発展をめざす強い意志にも依存しているのである。おそらく歴史的にいえば、日本は、これら後進国に起こりつつある新しい工業化の波の先頭に立つているといえよう。日本はじつさい、先進国の優れた技術を吸収し、研究、開発、応用能力を発展させてきたのである。

アジアにおけるＮＩＥＳ、そしてこれを追いかける第２世代ＮＩＥＳは確かに日本の進出企業を歓迎した。しかし、これらの国は同時に、重化学工業をはじめとして、自国独自の産業構造を形成し、これを自国で統制することに努めた。これらの国はまた、先進工業国から特許を購入したり、ターンキー工場を輸入したりすることに努めた。これは、資源が豊かな国も、また資源賦存に恵まれていない国も同様である。

日本はアジアにおけるこれらの特許、生産システムの主要な供給者の位置であつた。日本が、技術資源を輸出したのは、愛他的考慮というよりは、むしろ、今日世界産業構造の大きな変動に直面して、先進国間で繰り広げられている激しい競争の結果、それを余儀なくされたのである。だが、日本企業も、また日本経済も、ＮＩＥＳの成長から大きな恩恵を受けた。これらＮＩＥＳは、日本製品の大きな顧客となり、また日本企業に対して新しい生産基地を提供したからである。

こうしたマクロ経済的要因を考慮に入れるならば、日本企業の多国籍化がもたらしうる地域秩序、また世界秩序の可能な方向を描くことができる。

Ｒ・ギルピン（１９７５年）は、多国籍企業の進展から生まれうる可能ないくつかの国際関係のシナリオを提示した。われわれは、日本企業の多国籍化について、可能な国際関係を、一方では多国籍企業の経済支配力、他方では多国籍企業と国家権力との関係を用いて整理することを試みよう。

われわれはこれを第４図に示した。ここでは、横軸に多国籍企業の国民経済支配力を（この支配力は自由主義秩序では強く、ＮＩＥＯでは弱い。）、また多国籍企業と国家権力との関係の程度を縦軸に、それぞれ示している。

この図で、第１のモデルは帝国主義モデルである。これは自由主義秩序のもとで、企業が本国と強く結びつくとき現れる。同じ自由主義秩序のもとで、企業と国家の関係が弱いとき、多国籍企業王国モデルが出現する。これはＩＢＭ社やネスレ社のケースである。もし、ＮＩＥＯに基づく国際秩序が

進展して、企業と国家間の関係が強ければ、この場合には新重商主義モデルが生まれよう。ジョン・ロビンソンは１５年前、このような新重商主義モデルの出現を予告したが、今日の世界ではまさしくこのような状況が現れている。最後に、もしＮＩＥＯが進展して、企業と国家間の関係が弱いとき、多国籍連合型のモデルが結果しうると考えることができよう。このモデルでは、その構成者間に利益が比較的公正に配分されうる。日本企業はその多国籍化とともに、近い将来、これらのモデル間の選択をせまられることになろう。

ここで最後に、現在日本がアジア太平洋地域に行つている海外投資から現実に生まれうる地域秩序の問題を検討しよう。

１９８０年代を通じて、第５図に示すような三角貿易が太平洋地域に現れた。この貿易の発展により、８０年代前半の日本経済は年４％の成長率を維持することができた。

１９８５年以降、すでにのべたように、日本の投資は、ＮＩＥＳおよび東南アジアのいくつかの国に対し、加速的に増大した。この投資の流れにより、第５図に示したような、アジア太平洋地域における貿易の流れは変化しつつある。まず、ＮＩＥＳから日本に対する輸出の流れが大きく増えた。台湾、香港、韓国は、日本に対する標準的な消費財の供給者となりつつある。将来、中国沿海部がこれらＮＩＥＳの下請け地域となる可能性は十分ある。他方で、日本企業は、東南アジア諸国に子会社を設け、これらの子会社から、ＮＩＥＳ製品としばしば競合しつつ、アメリカや世界市場へと製品輸出を拡大している。

この状況を第６図に示した。この図をみると、日本－ＮＩＥＳ－東南アジアの間に、たしかにヒエラルキー効果が起こつていることがわかる。だが同時に、この３地域間に生産ネツトワークが形成されることから、ある種の連合効果が起こつていることも認められよう。このような連合効果こそ、世界経済におけるアジア諸国の興隆の土台となつているのである。将来これらのパートナー間にどのような関係が形成されるか、それは国家、政府、多国籍企業、民衆など、このモデルを形成する諸主体それぞれの、またこれら諸主体間の選択に依存するのである。

もちろん、これら企業の多国籍化が先進国において引き起こす産業空洞化の問題をも指摘しておかなければならない。（Bye=Bernis １９８７、Holland １９７５）この場合には、先進国の側でなんらかの公共政策と、そして地方社会の内発的発展の必要性が高まつてくるだろう。（レイフエルス１９８２年）だが、この問題に立ち入ることは本論の主題からはずれる。

４　結論

今日、企業の多国籍化を説明するためにはいくつかの理論的アプローチが提示されている。その中でも影響のある理論は寡占理論であつた。寡占理論は、１９６０年代における北アメリカの対外投資の実証から、企業の投資決定に関するミクロ理論として提起された。だが、この理論は他の諸国、とくに日本の対外投資を十分説明するものではない。日本は、国際収支の黒字が累積するとともに、後発国として対外投資を始め、世界システムの変化に積極的に参入したのである。

日本の対外投資の現象を十分説明するためには、企業のミクロ理論と同時に、国際経済のマクロ理論を援用することが必要である。このマクロ理論は、新古典派の静態的な比較優位説とは異なり、産業構造や国際関係の動きと関連している。日本の対外投資はとりわけ、市場確保（製品市場、原料市場）と立地の優位に対する配慮に基づいているが、世界的な産業構造の変動によつて大きな利益を受けた。この産業構造の変動は、ＮＩＥＳ、新ＮＩＥＳの興隆によつて促進されている。日本の経済的

地位の上昇もまた、この地域的、世界的秩序の変化をたすけ、それはまた、先進国企業の多国籍化を促すこととともなつた。企業の多国籍化は国際秩序の急速な変化に対する先進国側の反応でもある。世界経済の相互依存化の実態が、日本企業の多国籍化から明確に読みとれる。

現在、世界経済においては、１９９０年代に向けて新たな２つの地域秩序が出現しつつある。１つは、北米自由貿易地域であり、他はＥＣ統合市場の形成である。この両地域に向けて、貿易創出の利益を享受すべく、膨大な投資が向けられている。だが同時に、アジアに対する資本の流れも増大しており、これは上述２地域に対する投資とのバランスを保つ効果を持つている。このような投資増大の結果、アジア太平洋地域においてはどのような地域秩序が生まれるだろうか。そこで浮かびあがつてくるのはヒエラルキー効果だろうか、それとも連合効果だろうか。現時点でいえることは、財、資本、その他諸資源の流れを日本やＮＩＥＳが、フランスその他のヨーロツパ諸国など世界各地に多様化していくことは疑いもなく、世界経済における水平関係の形成を促進し、アジア太平洋地域におけるヒエラルキー効果を減少させていくだろうということである。

（注）

１　フーグヴェルト（１９８０年）は、次のようにのべている。「あらゆる多国籍企業の定義を通じてみいだすことのできる１つの特徴は、多国籍企業が複数の国で生産、またはサービス事業を所有、または統制している、ということである。したがつて、多国籍企業というとき、われわれは、たんなる輸出業者．．．または技術ライセンスの販売を除外する。」（１５７ページ）じつさい、われわれがみるように、アメリカ政府、または日本政府によつて採用されている多国籍企業の定義は、親会社による支配（controle）を基本的な特徴としている。

２　ＥＣのヨーロツパ開発基金は「ヒモ付き援助」でも有名だが、それは必ずしもヨーロツパ企業の多国籍化の進展と有機的に結び付いていない。第３世界におけるフランス企業の投資に対して政府援助の支援が欠けていることについては、多くのコメントがみられる。（ブーリネ　１９８４年）

３　日本、アメリカ、フランスの対外直接投資を比較するときに、注意しなければならないことは、これら３国間の対外直接投資の定義が異なることである。日本は次のような投資の定義をとつている。すなわち、「受け入れ国における事業所を恒常的に支配するか、またはこれに参加することを目的とするような投資」を原則としてさしている。この恒常的な支配または参加は一般に、子会社資本の１０％以上を所有すること（これはアメリカの定義も同様）によつて表現される。しかし、フランスの定義は、子会社の株式所有２０％以上をさしている。

文献目録

（邦文文献）

大蔵省「対外民間直接投資許可額累計」１９８７年
江夏　健一　『多国籍企業要論』文真堂、１９８４年
宮崎　義一　『現代資本主義と多国籍企業』岩波書店、１９８２年
日本貿易振興会　『世界と日本の海外直接投資』　１９８０－８８年版
通産省通商局　『我が国企業の海外事業活動』第１６回調査、ケイブン出版、１９８８年

（英仏文文献）

Andreff, W., Les multinationales, Paris: La Découverte, 1987
Barnett, R.J. et Muller, R.E., Global Reach: The Power of the Multinational Corporations, New York: Simon & Shuster, 1974
Bourrinet, J. (dir.), Les investissements français dans le Tiers-Monde, Paris: Economica, 1984
Buckley, P.J. et Casson, M., The Future of the Multinational Enterprise, London: Macmillan, 1976
Buckley, P.J. et Casson, M., The Economic Theory of the Multinational Enterprise, London: Macmillan, 1985
Byé, M. et Destanne de Bernis, G., Relations économiques internationales, 5e éd., Paris:Dalloz, 1987
Dunning, J.H., International Production and the Multinational Enterprise, London: Allen & Unwin, 1981
Dunning, J.H.(ed.), Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness, London: Wiley & Sons, 1985
Dunning, J.H. et Cantwell, J., Directory of Statistics of International Investment and Production, London, Macmillan,1987
Franko, L.G., The European Multinationals, London: Harper & Row, 1976
Gilpin, R., U.S. Power and Multinational Corporation, New York: Basic Books, 1975
Holland, S., Capital versus The Regions, London: Macmillan, 1975
Hoogvelt, A., Multinational Enterprise, An Encyclopoedic Dictionary of Concepts and Terms, London: Macmillan, 1987
Hymer, S., The International Operations of National Firm: A Study of Direct Foreign Investment, Boston: MIT Press, 1976
Kojima, K., Direct Foreign Investment, A Japanese Model of Multinational Business Operation, London: Croom Helm, 1978
Kojima, K., "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment", Hitotsubashi Journal of Economics, June 1982
Michalet, A., C.A. et Delapierre, M., Les implantations étrangères en France: stratégies et structures, Paris: Calmann-Lévy, 1976
Michalet, A. et al., Nationalisations et internationalisation: stratégies des multinationales françaises, Paris:La Découverte, 1983
Ministère de Finance (Japon), Zaisei Kinyu Tôkei Geppo (Monthly Bulletin of Finance), December 1987 (Numéro spécial sur l'investissement direct)
Mucchielli, J.-L., Les firmes multinationales: Mutations et nouvelles perspectives, Paris: Economica, 1985
Nishikawa, J., "Japanese Overseas Investment and Developing Countries", Waseda Economic Papers, No 20, 1981
Reiffers, J.-L. et al., Transnational Corporations and Endogenous Development, Paris: UNESCO, 1982
Rugman, A.M., Inside the Multinationals, Economics of Internal Markets, London: Croom Helm, 1981
Rugman, A.M.(ed.), New Theories of the Multinational Enterprise, New York:St. Martin's Press, 1982
Savary, J., Les multinationales françaises, Pasrais: PUF, 1981
Stopford, J.M. et Duuning, J.H., Multinationals, Company Performance and Global Trends, London: Macmillan, 1983

United States Department of Commerce, Current Survey of Statistics, July 1986

第１表　民間対外直接投資残高の推移

（１９６７、１９７７、１９８７年）

（１０億ドル）

	1967（%）	1977（%）	1987（%）
アメリカ	56.6(53.8)	148.8(48.6)	308.8(32.1)
イギリス	17.5(16.6)	32.1(10.5)	177.8(18.5)
ドイツ	3.0（2.8）	22.5（7.4）	100.0(10.4)
オランダ	2.2（2.1）	9.8（3.2）	78.8（8.2）
日本	1.5（1.4）	23.0（7.5）	77.0（8.0）
フランス	6.0（5.7）	11.9（3.9）	66.0（6.9）
カナダ	3.7（3.5）	11.1（3.6）	46.1（4.8）
その他	14.7（14.1）	46.9(15.3)	108.3(11.2)
計	105.3(100.0)	306.1(100.0)	962.8(100.0)

資料　大蔵省（１９８７年）

第２表　日本：対外直接投資の地理的配分

（１９５１－８６年）

単位：１００万ドル

	1951-70年	1971-80年	1981-86年	計
北アメリカ	912 (25.5)	8,886 (27.0)	27,608 (39.7)	37,406 (35.3)
ヨーロッパ	639 (17.9)	3,832 (11.6)	10,000 (14.4)	14,471 (13.7)
大洋州	281 (7.9)	2,224	2,710	5,234
先進工業国	1,832 (51.2)	14,962 (45.4)	40,318 (58.0)	57,112 (53.9)
ラテンアメリカ	567 (15.9)	5,602 (17.0)	14,204 (20.4)	20,373 (19.2)
アジア	751 (21.0)	9,078 (27.6)	11,959 (17.2)	21,790 (20.6)
中東	334 (9.3)	1,925 (5.8)	757 (1.1)	3,016 (2.8)
アフリカ	93 (2.6)	1,352 (4.1)	2,233 (3.2)	3,678 (3.5)
発展途上国	1,745 (48.8)	17,957 (54.5)	29,153 (42.0)	48,855 (46.1)
計	3,577 (100.0)	32,920 (100.0)	69,472 (100.0)	105,970 (100.0)

資料　大蔵省（１９８７年）

第３表　日本：対外直接投資の地理別・産業別配分

（１９５１－８６年累計）

単位：１００万ドル　（　）＝%

	製造費	資源開発	商業／サービス／金融	その他	計
北アメリカ	9.905 (26.5)	1.644 (4.4)	24.734 (66.1)	1.123 (3.0)	37.406 (100.0)
ヨーロッパ	2.458 (7.0)	893 (6.2)	10,494 (75.5)	626 (-)	14,471 (100.0)
大洋州	1.206 (23.0)	1,706 (32.6)	2,305 (44.0)	17 (0.4)	5,234 (100.0)
先進工業国	13.569 (23.8)	4,243 (7.4)	37.533 (65.7)	1.766 (3.1)	57.112 (100.0)
アジア	8,321 (38.2)	6,793 (31.2)	6.351 (29.2)	326 (1.5)	21.790 (100.0)
ラテンアメリカ	4,833 (23.7)	1,807 (8.9)	13.667 (67.1)	66 (0.3)	20.373 (100.0)
中東	1.260 (41.8)	194 (6.4)	246 (8.2)	1.317 (43.7)	3.016 (100.0)
アフリカ	223 (6.1)	676 (18.4)	2.776 (75.5)	3 (-)	3,678 (100.0)
発展途上国	14,636 (30.0)	9,469 (19.4)	23,039 (47.2)	1.712 (3.5)	48,857 (100.0)
合計	28,206 (26.6)	13,713 (12.9)	60.572 (57.2)	3.479 (3.3)	105.970 (100.0)

資料　大蔵省（１９８７年）

第４表　フランス：対外直接投資の地理的配分

（１９７５－８３年）

単位：１００万フラン　（　）＝%

先進工業国	83,017	75.1(%)
ＥＥＣ	29,443	26.6
北アメリカ	35,784	32.4
その他	17,790	16.1
発展途上国	27,503	24.9
計	110,520	100.0(%)

資料　Dunning, J. et Cantwell, J. (1987)

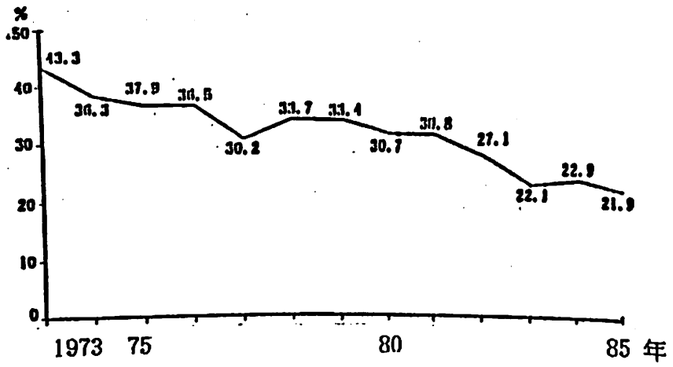
第５表　フランス：対外直接投資の産業別配分

単位：１００万フラン　（　）＝%

	計	第１次産業	第２次産業	第３次産業
1975-80年	50,993 (100.0)	10,660 (20.9)	19,657 (30.5)	20.672 (40.5)
1975-83年	110,400 (100.0)	30,185 (27.3)	30,491 (34.9)	41,724 (37.0)

資料　Duuning, J. et Cantwell, J. (1987)

第１図　日本の民間対外直接投資に占める中小企業の比率

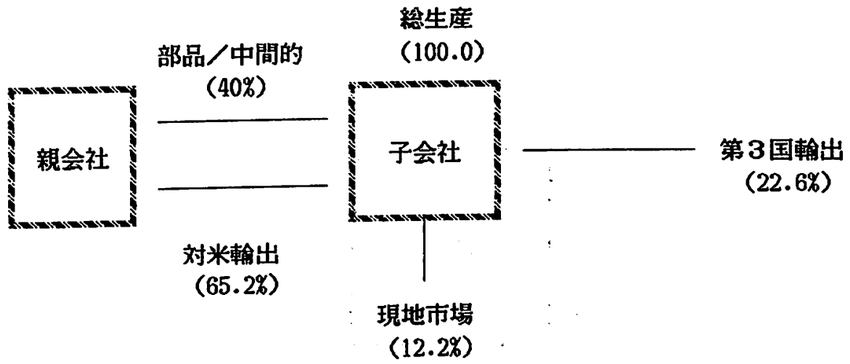


資料　通産省　（１９８４）

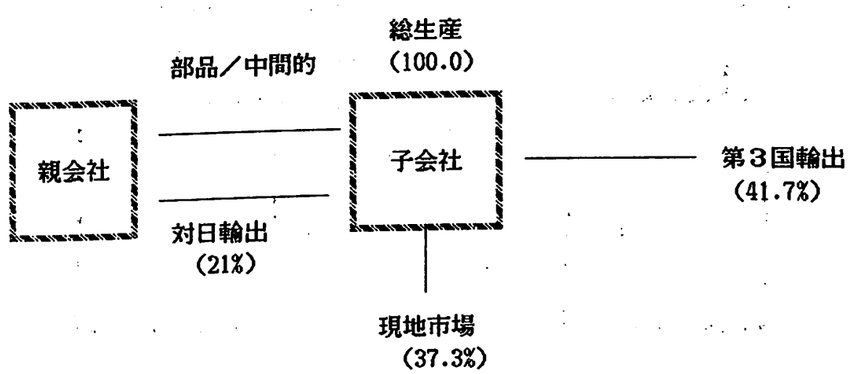
＊中小企業とは、親会社の資本が次のそれぞれの場合を指す。資源開発、製造業では１億円未満、卸売商業では３０００万円未満、小売商業／サービス業では　１０００万円未満。

第２図　アジアにおける日米電子・電機産業子会社の販路比較　（１９８７年）

〈アメリカ〉

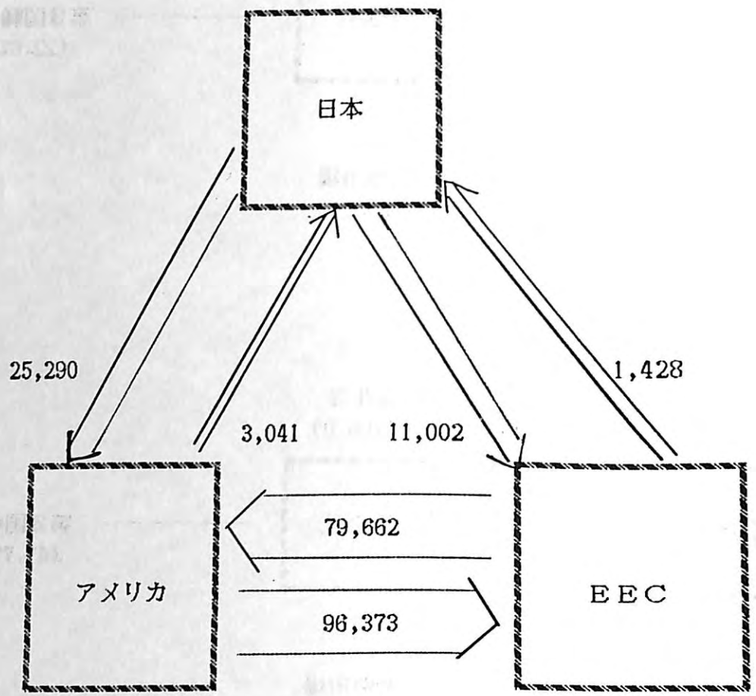


〈日本〉



第3図　日本、アメリカ、ＥＥＣ間の投資関係
（１９８６年末）

（１００万ドル）

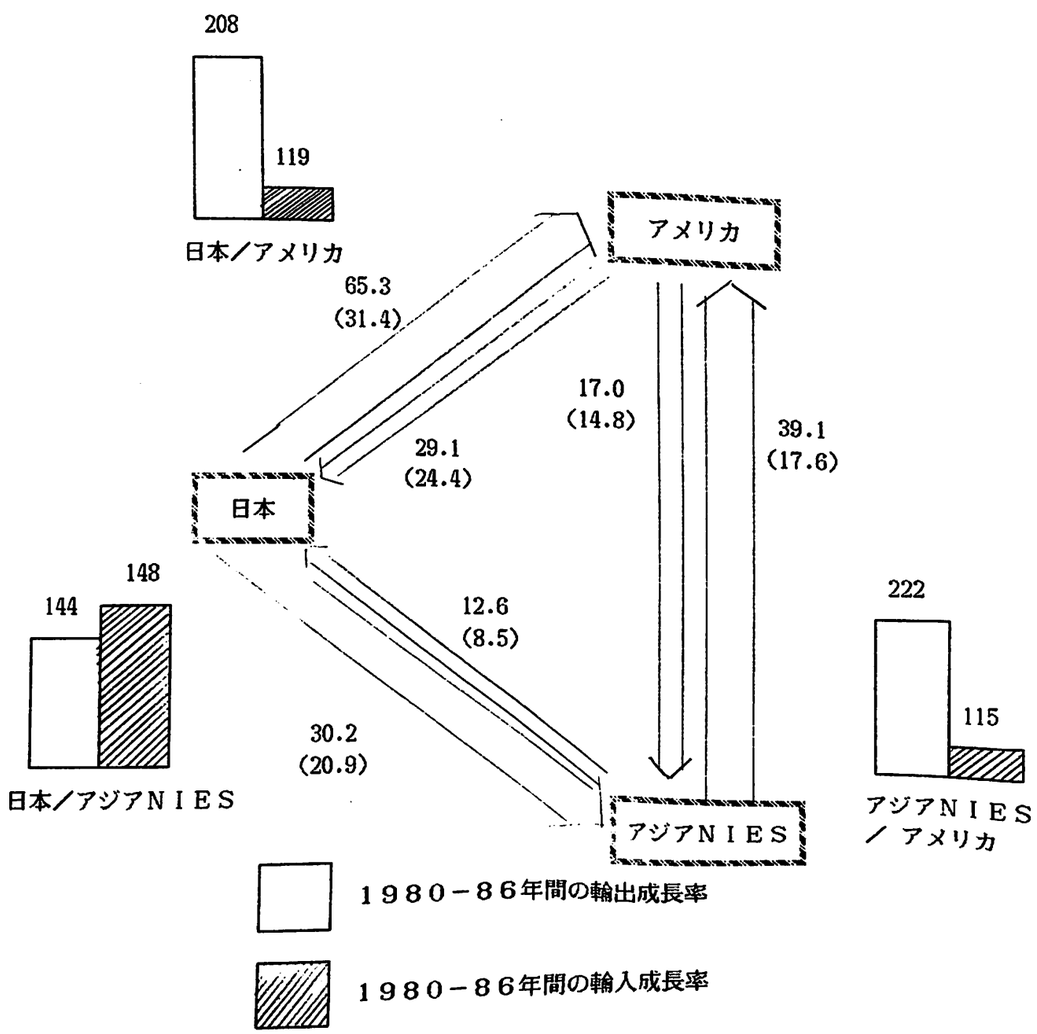


第４図　多国籍企業による可能な国際関係シナリオ

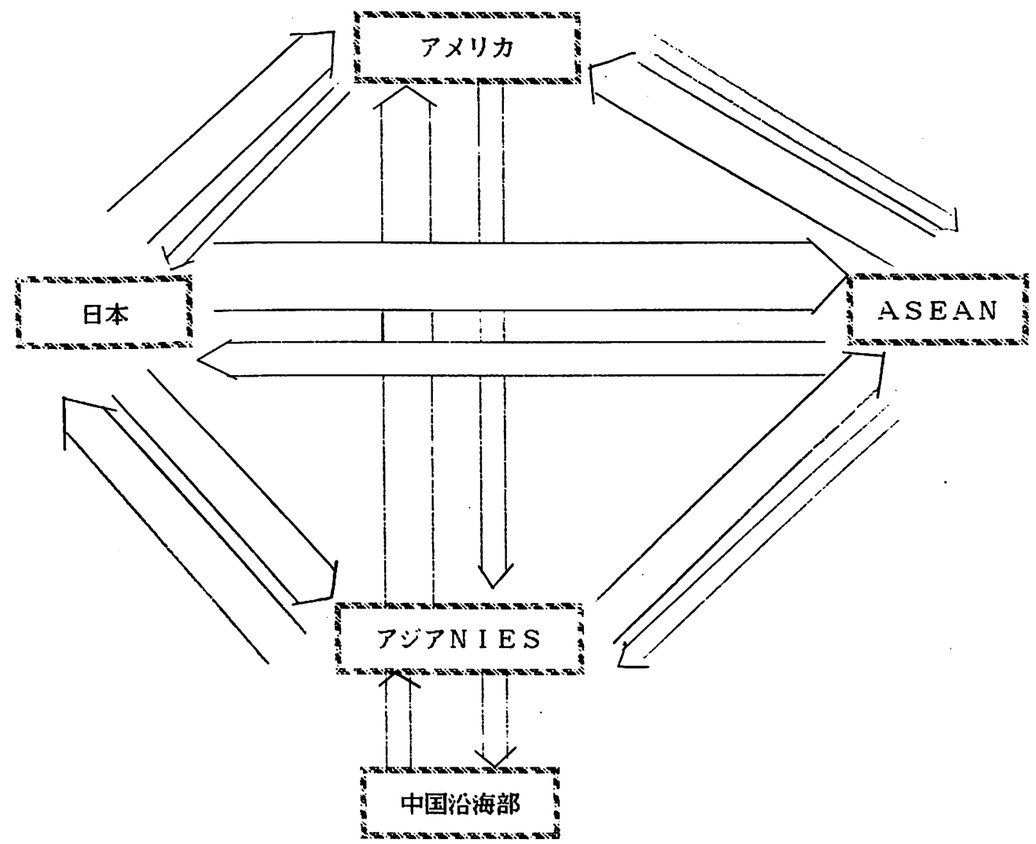
		多国籍企業の経済支配力	
		自由主義秩序（＋）	新国際経済秩序（−）
多国籍企業と国家の関係	＋	Ⅰ　帝国主義モデル	Ⅲ　新重商主義モデル
	−	Ⅱ　多国籍企業王国モデル	Ⅳ　多国籍連合モデル

第5図　太平洋の3角貿易　（1986年）

単位：10億ドル
（　）は1980年の数字



第6図　アジア太平洋の4極貿易



海外投資と日仏両国の生産構造

ジェラール・ドゥ・ベルニス

1960年代の終わりから、フランス及び日本において、成長率の低下傾向が実質利潤率の低下を伴うようになってきた。同様の変化は、それより数年前に、アメリカ、イギリス、西ドイツにおいて観察されている。そして、国際貿易は不均等ではあるが、非常に急激に拡大してきた。例えば、かつては強力であった幾つかの産業部門（特に、製鉄業や電気重機械工業）に対する世界需要の減少に続いて、エレクトロニクス部門に対する世界需要が増大したのである。これら二つの現象は技術の編成替えが起こり始めた徴候であるが、これは危機へと突き進んで完結する性質のものである。それ以来、各国では次のような現象が見られた。インフレーションが広がり、相対価格システムは変化した。外国為替市場が栄える中で、利子率が上昇した。そして、二十年にわたるほとんど規則正しい成長を可能にしてきた蓄積過程の構造安定性は破壊されたのである。ただ、崩壊の形態は各国固有の構造に対応して様々であったが（2）。

1967年（3）から73年にわたるこの急激な変化の時期に、OECD諸国からの海外直接投資の年次フローはおそろしく増加した。平均は3.1倍だが、この数字は各国によって大きな差がある。例えば、フランスにおいては2.75倍、日本においては15.5倍である。

利潤率の低下、世界貿易の拡大、生産的活動の新たな移転、技術変革、インフレーション、資金調達における負債の増大（これは利潤率の低下によって自己資金調達率が低下することから起こる）（4）、そこから生じる利子率の上昇、これらの現象の間に相互作用があると仮定することは妥当であろう。これらの現象のうち一つとして他の現象との相互作用なしにいうことが理解できるものではない。各々の現象は「危機」のある一つの側面なのであり、海外直接投資を分析する際にもこのことを念頭におく必要がある。

世界は危機以降やや変化しており、このことを再度強調しておくのは余分ではあるまい。しかしながら、上記の各々の現象は危機以前に各国に存在していた構造から生み出されたものである。その構造は国ごとに異なり、生産諸条件、歴史、協力組織、そして（あるいは、とりわけ）「文化」によって決定される。しかし、そこには共通の特徴も見受けられる。特に、国家が経済生活において、重要な役割を果たしているという点では共通している。フランスは指示的計画を実行してきた。ド・ゴール将軍はその計画を「厳しい強制」であると語ってはばからなかった。日本では、産業構造審議会と通産省の下で、様々な期間にわたる計画が実行されてきた。

この指示的計画においては、不確定な歪みを吸収するために、「様々な産業部門間にまとまりをもたらすこと」に注意が払われた。したがって、中期、長期にわたる予想をたてることが必要となる（5）。その計画が効率よく実行されるには、国家がある種の権力をできるがぎりふるうことが前提とされていた。為替操作、保護関税の設置、海外からの直接投資を部門に応じて多少の差はあれ制約的な性質を持つ認可手続きに従わせること、これらは日仏両国でとりわけ目だって行われたのである。フランスにおいては、この活動はINSEEの指導の下に行われ、「フランス生産システムの歴史的フレスコ画」（1974）の時代に非常に盛んになった（6）。

しかし、この著作が発表されたときには事態は特に三つの点において異なっていた。一方で、計画の方法と同様に計画の目的も変化し、計量経済モデルがより大きな位置を占めるようになった。国際的な状況により結び付いた目的が純粋に国内的な目的に付加され、それに取って代わった。フランスにおいては、工業化のテーマ（すなわち、海外からの直接投資に適応すること）あるいは対外立地のテーマ（すなわち、国内統制の論理を対外適応の論理に置き換えること）が第6、第7次計画の骨子となった。日本は1973年、新5ヶ年計画（1973-77）の中に国際的協調という目的を盛り込んだのである。

他方で、国家は自ら進んで企業に対するコントロールを緩和した。1969年以降、日本は徐々に直接投資を自由化し、その結果、年々、認可された投資額は大幅に伸びた。あるいは、国際的協約にしたがって緩和を進める国もあった。例えば、ヨーロッパの歩みにしたがい、フランスは貿易と資本移動を自由化していった。その際、1968年に行われた対外共通関税の引き下げが大きな意味を持った。

第三に、大企業は国家に対して新しい関係を作り上げた。経済活動の解体－編成を行ったフランス企業の目的は生産費での優越、あるいは国内寡占（7）の圧力を免れるための市場拡大であった（従来とは異なり、原材料の獲得はその活動の中に含まれなかった）。つまり、フランス企業のものとなりつつあった超国家的な論理は「調和した」（フランソワ・ペルー）国内的成長の論理と両立しなくなってきたのである。一般に蓄積において優っていた日本の企業は、利潤追及と国内統合の論理をより自然に一致させ続けることができた。しかし、この協調体制の中にも例外が見られる。海外市場の拡大に以前から関心を持っていたいくつかの企業が政府の勧告と関係なく振る舞ったのである。例えば、1969年に通産省が日産とトヨタという二大自動車会社の協力を企画しようとしたが、これは三菱が通産省に知らせることなしに、クライスラーと提携を結んだからである。

企業戦略が国内的論理から国際的論理に移り替わったことの影響は国内の経済的統合の条件にも不可避的にはねかえってきた。もちろん、この視点だけが海外直接投資のもたらす影響を分析する唯一の視点ではない。しかしながら、これは実際に重要な視点なのだ。世界化のプロセスが十分に強力であったために、国家という枠組みが過去の現実に見えてきた非常に長い期間、それがつい最近まで続いていた。しかし、現在は過去の危機の時期がそうであったように、余りに早く葬り去られた国家がまた、自らの存在を想起せしめる時代なのである（8）。この視点こそが、日仏の海外直接投資を比較する際に、私がとる視点なのだ。

このような問題の立て方はこの試みの限界をも指し示している。海外直接投資の効果を全体的な視点から研究するなどということはとてもできない。一方で、海外からの直接投

資がどれほどであれ、何らかの経済に及ぼす影響を調べることが問題なのでもない。日本のそして西ドイツの政府権力が今日においても自国に対するあらゆる海外直接投資にどれほど用心しているかを見れば、これらの国はそのような直接投資の破壊的な効果を恐れているのだ、と結論することができる。この問題も取り上げられない。他方で、日仏の直接投資は、それが実現されている場所に様々な効果をおよぼす。この効果の側面については、それが逆に日仏の生産システムに影響するかぎりにおいて取り扱う。

いかなる国家も少なくとも今のところ、他の領地、他の国家との特権的な関係を利用することなしに発展し得なかったということを考慮すれば、上記の跳ね返り効果は存在する。このような支配（9）は多かれ少なかれ制度化された帝国という形態を取ることができる。大英帝国、フランス帝国がその例であろう。また、この支配は表だって帝国という形をとらずにいることもできる（だからといって、支配が現実に行われないということでは全くない）。各先進諸国はそれぞれ固有の蓄積過程の必要に応じて「経済空間」を編成、構造化し、そのような「経済空間」を持つことによって発展を可能にしたのである（10）。このような「空間」を自由に利用できることの重要性は、非常に狭い空間しか利用できない国が背負っていた歴史的困難を研究する際によくわかる。

したがって、議論の主題を二つのテーマに区分できる。日仏各国の海外直接投資は部門的統合の内的論理、そして内的運動の要請にしたがっていたのか。もし、したがっていたのなら、それはどの程度か。それは、どの程度、国家を越えた空間的統合の論理を表すのか。第二の問に関連して、海外直接投資がどのような論理にしたがって、部門別、地理別に配分されるのかについても分析されよう。

内部の部門別統合と空間的統合が開始時においても、動態においても、互いに独立していると想定することができないということ考慮すれば、次のような答えがたやすく出てくる（この二つの統合は実際には相反するものなのだ）。つまり、上記の諸問題を次々に分析していく際にも、全体的な運動を把握することが必要だということである。

Ⅰ．海外直接投資と部門別統合

国民経済、および企業の水準における、日仏両経済の管理様式の分析から出発することが有効だろう。今日、作業場からマクロ的意思決定にいたるすべての水準における協調は日本ではよく見られるが、フランスではあまり見られない。しかし、日仏が完全に相反するものと考えるなら、それは誤りである。協議の場と機会が非常に多いこと、政府と産業界の連絡が密であること、両者の関心が相互に浸透し一致している程度、フランスにおけるこれらの状況を過小評価してはならない。1950年代、とりわけ1960年代において、積極的な協調が計画の枠組みの中で進展し、それが全員に望まれ、受け入れられたことを忘れてはならない。したがって、「日本は高い集団的意識を持ちフランスはそうではない。」という図式にしたがい、日仏を余りに単純に対立させることはできない。こうした分析の

仕方は私の得意ではないが、しかし、この問題における両国の差異の重要性を否定したり、その差異が意思決定の性質に与える影響を否定したりするのではないと述べておこう。逆に、経済分析によって、日仏海外直接投資間の相違に関する二つの仮説を作ることが多分できるだろう。両国の海外直接投資が日仏生産構造のまとまりに与えた影響の差異をよりよく理解するにあたって、まず、この仮説を示すことが重要であるように思われる。

A．予備的仮説

比較分析が陥りがちなすべての罠を考慮にいれ、非常に慎重な態度をもってしても次のように言うことができると思う。つまり、日仏各々の構造から、少なくともここ数年に至るまでの、両国の海外直接投資概念における差異を説明することができるということである。また、国際経済の分野で行われる分析の下に隠された諸概念が、同じような言葉で表現される場合にも、それらの概念がかなり異なっているということもある、と私は考える。この後に述べたケースが、先に述べた両国における概念の差異と言う仮説とつながっている場合もありえないことではない。

1．集団の構造

日仏経済における利潤の役割を否定する人はいない。また、フランスでいくつかの企業が現システムが利潤率を上昇させる最良の方法であると考えるならば、いまの協調体制を続けるだろうことを否定できる人もいまい。これをたんに企業の行動様式の問題に還元することもできない。「利潤」も「危機」と同様に何を説明するにせよ、その内容に立ち入るにはあまりに「おおざっぱ」な概念である。しかし、そこから出発しないことには始まらないのだ。もし、危機以前に実現されていた協調行動が危機においてけしとぶように見えるならば（権力が実際にとる行動様式をよく知っているわけではないので、こう言うには慎重を要するのだが）、それは利潤を最大化しうる条件を危機が変えてしまったのである。

この観点からすると、日仏の差異は産業的、金融的構造にあるように思われる。

P.グルウ（11）の著作によると、日本の大集団は金融機関（銀行、保険会社）を中心に、その回りを有力な企業で囲った同心円的な構造をしているようである。これら企業自身も他のいくつかの大規模な企業をコントロールし、同心円状の全体がまた、規模の大小はあれ多くの企業をコントロールしている。そして、これらメンバー企業の各々が今度は下請け業者の集団の上に立つのである。このようなイメージを総合商社という存在に注目することによって、補完にしなければならない。総合商社は、各々の企業に情報やインフラストラチュアを提供し、これらの企業が最良の条件で国際市場に参入する機会を与え、この企業集団の中で重要な役割を占めている。

保険会社の持ち株が、多国籍グループを形成している企業の半数において、上位の三大株主に入っている例、金融グループそれ自体が互いに協力している例、金融の網の目が企業集団間に広がっている例、こうした例を付け加えてもよいが、それは大して重要なこと

ではないだろう。

本質的なのは次のことである。各々の大集団が多岐にわたる活動部門に属する企業を結合し、その集団だけで小さな国民経済を作り上げていること、そして、企業がある時期非常に借金をすることがあっても、それは企業集団の内部で行われること、この二つである。様々な部門の企業間に協調が生まれるのは、その集団の内部においてなのである。非常に明らかなことだが、そのような協調はその集団共通の利益を基礎にして実現されるのである。

このような状況においては、国家レヴェルでの協調はもはや、それぞれ異なる部分に属し、ばらばらのあるいは相反する利益を追及する企業をどのように接合するのかという問題ではなくなる。この問題は各企業集団の内部で調整されている。つまり、国家レヴェルでの協調は、それぞれ似通った経済活動構造、金融構造を持ち、同じ関心、欲求を有し、競合的いうよりは一致する利益を持つ諸集団の間で実現される。各集団はそれぞれ、自らの内部に国民経済的な関心を持っている。というのは、これらの集団はいずれもが国民経済のある種の縮小された像だからである。

私は今述べた日本の企業集団分析が還元論的な性質を持っていることを知っている。問題なのは、この議論が現実の誤ったイメージを与えていないかどうかである。しかし、たとえそうであっても、フランスの企業集団の構造と日本のそれとは非常に異なる。例えば、ここ二十年来のフランスにおける研究は二つのお互いに補完的な特徴を強調するようになった。

一つには、フランスの企業集団はそれぞれきわめて多様である。これは、まさしく最も有力な集団が多国籍化したことによる構造変化の結果である。スエズ銀行やパリバス銀行の周りには、「金融集合体」（12）がある。国際競争力を強化するために協力し、互いに自律性を保ちながら、C.パロワが「単一商品集合」（13）と名付けたものを生産する「同盟」がある。いくつかの独立した多国籍グループ（ミシュラン、プジョー＝シトロエン）は非常に専門化している。1982年の国有化は金融関係の中で過去に同盟していたいくつかの集団の独立性とそれらの多国籍的志向を強化したわけだが、それ以前においても、いくつかの公共企業（ルノー）はもはや非常に多国籍化していた。逆に、いくつかの大公共企業（鉄道、電気、ガス）はほとんど全く国内市場で活動し、日本とは全く異なった形で、基礎的エネルギー原料供給の問題に直面した。重要な企業集団が国有化されたのに、これらの集団間では調整が行われていないことも指摘しておいてよいだろう。これらの集団は制度的な意味において「公共部門」と呼ばれるにせよ、その実体を伴わないものである。

他方で最有力な集団の多国籍化は「二重経済」をもたらした。グルウとミシャレはこの状況を二重の運動として分析している。1)「集中－共同」過程：多国籍集団の中では同様の先端技術を用いる、補完的な生産物をいろいろ生産する企業を集め、より低い生産性上昇しか見込めない生産部門の生産物は他の集団に委ねる（14）。2)「非接合化過程」：こうして、「多国籍部門」と国民経済の枠組みの中で活動する企業との間に非接合化が起こる。

そういうわけで、協調はその存在理由を持たない。この事態は各集団の経済行動というよりもその構造に起因する。ここから各々のグループの危機に対処する方法が導かれる。

しかしながら、円高後に起こった日本の海外直接投資の「ブーム」が続くのかどうかという問題が残る。つまり、日本の企業集団が現在の構造を保ち得るのか、あるいは、多国籍的な条件のもとで事業展開する企業（他のOECD諸国と同様に）と現在の経済的枠組みの中で活動し続ける企業との間に非接合化が生じないのか、という問題を立てることができる。

日仏間で海外直接投資に対して、異なった見方があるとすれば、その原因は多分、企業集団の構造の差異によるのだろう。

2. 参照基準の分析

最も一般的な論理構成を見てみると、日仏経済学の海外直接投資に対する分析基準はかなり類似しているとはいわないまでも、近接している。

両国における分析は同様に次のものを参照している。比較優位、経営効率、国民経済の矛盾と海外直接投資の果たす役割、あるいは投資の優先順位や、世界の経済情勢に適応するために採られる一貫した国家政策。共通する要素は多いがそれは両国の差異を消し去るものではない。

フランスにおける「産業再編成」は経済の従属化から逃れることを目的とするが、その方策は国民経済の一貫性を保つのではなく、「相互依存」を進める観点から形成される。この観点はフランスにおいて重要な議論の対象となっただけに、より明確になってきた。この立場はド・ゴール的伝統の支持者から特に批判されたのである。ド・ゴール主義者達はフランスは主要産業部門において力を維持する必要があることを認めていた。そのためには、もし国内市場が不十分であるなら、フランスはEEC 市場に頼らねばならない。フランスは日本やアメリカの競争力に屈してはならないし、「新保護主義」（15）をいかにして成立させるのかを検討する必要がある。というのは、M.ドゥブレ（16）によると「フランスが突き付けられている自由貿易はわが国の死命に関わる問題である」からだ。

確かに、政府が「再編成を指導するであろう」（17）ことは認められる（それが政府の政策の対象であるかどうかは判断にまかさられているが）。しかし、同様に、再編成が「宣言されない」ことも解るだろう。なぜなら、再編成は市場の経済メカニズムが正常に作動した後に出てくる「自然な」結果であるからだ。したがって、フランスを対外従属状態から解放するような再編成は、最も活動的な企業が全体に押し付ける戦略から生じうる経済構造を再構築し直すことにあるだろう。

この命題がフランスの企業集団の構造をよく説明するにせよ、この命題からはいかなる協調行動も結果するわけではない。なぜなら、この命題には全く実体が欠けているからである。日仏における海外直接投資概念がもっとも対立するのは、この実体、すなわち市場

の役割を巡ってである。

「対外直接投資に関する日本学派」（18）を構成する日本の経済学者は二つの命題を導き出した。彼らはしばしば国際分業を唱導し、日本が「国際的協調」の中で役割を果たすことを強調する。彼らとりわけ比較優位を強調する。つまり、比較優位が変化すれば、それに応じるように国内経済は変化しなければならない。過去において、比較優位（例えば低賃金労働）を享受していた産業部門が国の経済成長によってその比較優位を失ったとしよう。そうすると、その部門は比較優位を有する他の国に移らなければならず、そのために資産を移転しなければならなくなる。逆に国内企業は技術変化が新たな比較優位を生み出すような部門を進展させねばならない。加えて、国家はこれらの優位を作り出しうるように政策を作成しなければならない(19)。

しかし、彼らは市場は世界経済の変化、技術の進歩に産業を全体的に適合させる力を持っていないと考えている。確かに、競争は技術を普及させる有効な手段である。しかし、競争によって生じる動態にどのように適応するのかという問題は競争によっては解決されない。なぜなら、公共的利益と私的利益は次の点に関して意見の一致を見ないからである。つまり、新技術をいかにして利用するのか、あるいは経済活動の急速な変化による費用をどう評価するか、どう配分するか、という問題である。これらはいずれも、社会的な影響をともない、また経済調整を必要としている。日本の経済学者は、対外直接投資に関する理論を「経済発展」、「国際分業」などの概念から構築するために、ミクロ経済の水準よりも産業部門における活動という水準で考えることを好むのである。小島は明らかにリチャードソンの「協働」と「加盟」という概念の区別を参考にしている(20)。

したがって、次にあげる小島と小沢の少し長い引用を注意深く読まねばならない。

「海外民間投資は利潤の追及をその動機としているとはいえ、それにより発展途上国に、経済発展に不可欠な諸要素を輸出する。‥‥日本政府は『市場法則に従う』移転は『政策による』移転よりも工業化の発展にとって有効であると評価している。それが正確に国内経済向けに実行される限り、言い換えれば、投資基準がまず、効率ばかりではなく、日本と受入国双方の社会にとっての優位（ここには費用の問題も含まれる）を目指すかぎりにおいて、振興に遥かに役立つと考えている。」(21)

これらの経済学者はそれ故に、技術変化、世界経済の変化に適応するために政府が負う役割を強調する。彼らは企業集団の利益と社会的利益の乖離を考慮に入れ、リスクを社会化すると同時に、企業に競争力強化の政策手段を提供するように提言する。このことは企業と国家が強調を維持することを、言い換えれば「市場法則」がついに企業に通用されなくなることを示している。

この仮説を認めるならば、1970年代の10年間（この時期、日本では企業と国家の間に固い協調が保たれていた）、フランスの海外直接投資が自国の生産構造の統一性に与えた影響と日本のそれとは非常に異なり得たことが理解できる。また、ここ十年間にこの差異が非常に薄らいできたことも解る。つまり、日本が少なくとも部分的に従わねばならなかった世界経済の漸次的自由化が起こり、円高とともに日本企業の活動の自由度が広がり、国家はアジアの日本企業の子会社から輸入される生産物をもはやコントロールできなくなったのである。

B．日仏の海外直接投資が与える影響は未だ非常に異なっている

日仏の海外直接投資は1984年以来激烈に増え始めた。フランスではフランス・フランでみて、1984年から1986年にかけて投資量は二倍になり、1987年にはまた25％増加した。日本の投資額は、ドル・ベースで、1985年から1986年、1986年から1987年、1987年から1988年にかけて、各々、20％、83％、49.5％ずつ増加した。ドルとの交換率の変化を考慮にいれると、両国における投資額の変化は非常に似ている。構造的な変化もまた重要である。変化の大局的傾向を見るために、図式化を究極まで押し進めることにしよう。最近のデータを使用して、海外直接投資の地理的構造を分析し、日仏直接投資の地理的構造が1970年代、それから1986年に至るまでにどのように変化してきたかを比較することができる。

表１は図式的なものだが、ここ十年来、日本の海外直接投資の地理的分布構造（OECD諸国－非OECD諸国）が変化してきていることが解る。この傾向は十年前のフランスの海外直接投資の変化と同じである。特に次の事実は指摘できる。アメリカに対する日仏海外直接投資が非常に急速に伸び、その水準がほぼ等しいこと。ヨーロッパに対する投資はその規模こそ違え、両国において安定していることである。フランスから非OECD諸国に対する海外直接投資は全体額の10％を下回り、1985年から1986年にかけてまた減少しているので、分析の主要な対象とはならない。逆に、日本の非OECD諸国に対する投資の中では対ラテン・アメリカが首位を占めるようになった。この現象は一時的なものに違いないが、1986年にはアジアに対する投資額を二倍も上回ったのである（過去においては、対アジア投資が対ラテン・アメリカ投資を50％上回っていた）。

日仏海外直接投資の地理的分布の変化が過去において異なり、近年類似してきていることを過大評価も過小評価もしないように心がけねばならない。先程述べた仮説は、企業に市場が要求する個人主義的な行動をさせない集団的支配を日本が維持していたかぎり、日本は国内生産構造の統一と整合的にその海外直接投資を進展させることができた、ということであった。日本政府は企業に、天然資源、エネルギー資源を欠いている経済ではその供給条件を公的に統制することが必要であることを認識させた。企業が、この「公共サーヴィス」から恩恵を受けるかぎり、企業はこの統制にしたがったのである。同様に政府は企業に、市場から自発的に導かれる論理とは異なった事業展開の論理を認めさせた。日本政府は、企業間が多国籍化現象に誘惑されることなしに、保護主義の高まりに対処することができたが、これは、政府が、国内経済における諸企業の関係にわずらわされることなしに、国際規模で企業を組織化できたからである。

しかし、供給支配の論理が矛盾を引き起こすというよりも、だんだんとその役割を減じていったにせよ、直接投資の集団的支配の他の二つの形態においては事情は異なる。特に、国家経済の統一性のもう一つの側面、例えば貿易黒字に対処するのに、円高を抑える政策が黒字幅を大幅に増やしてしまう場合がこの例にはいる（前川レポートの一つの提言がこれを示している）。実際、近隣諸国への投資が絶え間無く増大するためには、近隣諸国の生産物が投資国側でますます流通することが条件となる。アメリカに巨大な投資を行うためには、最終的に大市場の論理を受け入れなければならない。さて、互いに似通い始めたのは、単に両国海外直接投資の地理的分布だけではない。より強い表現を使うなら、次ような「大がかりな」仮説ができるだろう。フランスも含めて、他国の海外直接投資の特徴が日本のそれにも特徴的に現れ始めてきたと。

1. 必要不可欠な輸入品に対する支配とそれに対する支配の不在

総合商社は対外投資と国際貿易の進展の仲介役を果たし、その活動は様々な水準にわたっている。時として、法的に義務づけられた形で行われることもある(22)。

総合商社はまず第一に、商業活動を発展させるための最も近代的な手段を備え持つほど十分に強力である。総合商社は自らの投資市場、例えばインフラストラクチュアに関する市場、を自分の力で拡大できる。それこそが、新市場開拓に必要ないわゆる「販売費用」なのだ。この対外直接投資が日本の輸出力を直接に増加させるとともに、貿易量も安定させる。

製造業部門においては、1970年代以降、総合商社は経済活動を移転する役割を担ってきた。1974年の初めに石油価格が上昇し、それにともなって石油ほどではないにしても原材料価格が上昇したとき、日本の企業は供給量を確保し、価格を安定させるためにスポット市場を避けた。その際、総合商社は天然資源、エネルギー資源が豊富な国、低賃金労働力が豊富な国を選別した。そして、インドネシア、マレーシア、ブラジル、メキシコが選ばれたのである。

総合商社は鉄鉱石、石炭コークスの日本に対する供給を独占すればするだけ、「天然資源外交」において重要な役割を果たすようになった。そのために、総合商社は供給量を安定化することを自らの義務とし、必要な投資を実行することを余儀なくされた。それは、「貸し付けて輸入する」という古い商社の活動（ここには一次産品貸付の償還という活動も時には含まれる）を越えた大規模の開発計画に興味をもってこそ、可能となる活動であろう。また、総合商社は日本の大多数の企業の協力を必要とするような計画を組織する。その計画は労働、設備、販路に関わるものである。

この「天然資源外交」は開発援助の形をしばしばとる。日本は開発援助を促進するのと同様に海外貿易発展に必要な国家、金融組織を巧みに支持する私的部門を助ける投資が必要である、と考えている（23）。このような計画の幾つかが政治的理由によって挫折してから（例えば、イランにおけるバンダールーホメイニ石油化学コンビナートの失敗）、日

本政府は投資先の政治状況により注意を払うようになった。日本側が少数の出資比率で満足するような合弁計画を日本が提案し、オーストラリア、カナダ、ブラジル、メキシコで、この型の事業が受け入れられるようになった。このような計画は以下の地域で進められている。ブルネイ（天然ガス）、インドネシア（アルミニゥム）、フィリピン（非鉄金属）、ブラジル（鉄鉱石採掘、パルプ、電化製品）、アルゼンチン（石油化学）、バハマ（鉄）、アラスカ（鉄）等。1970年末の第二次海外直接投資ブームにおいては、投資の大部分は上記の部門に割かれた。1979年には海外直接投資のうち、天然資源に割り当てられた部分は前年度と比べて、119％増え、10億ドルを越えた、その中の5億1900万ドルは採掘産業に投資されたのである。総合商社はこのときにも、投資を組織し、その投資に関係する貿易の世話をして、大きく貢献した。

このような海外直接投資の形態は投資国の生産構造の統一性を強化したが、そのことについてはここで論じない。

フランスは日本と同様、貧弱な天然資源しか持たない。たとえ、エネルギー資源に関してはフランスの方が優越していても、この事情は変わらない。フランスの海外直接投資も天然資源に関して、日本の海外直接投資と同様の性質を持つことはできたであろう。しかしながら、フランスの海外直接投資は非常に制限されており、資源の分野においては減少しつつある。第８次計画は、「アフリカ大陸における危機が長引いた場合に」起こりうる危険に備えるための手段を考えていた。採掘や冶金に携わるフランス企業の数は非常に少なく、「競争相手の大多国籍企業と比較した場合、しばしば脆弱である」（24）。したがって、計画はこの分野の経済活動を強化する必要を意識していた。しかし、計画に興味を持った企業に対して援助が提案されたにもかかわらず、はかばかしい成果はあげられなかった。故に「製鉄業や肥料産業のような部門にとっては、海外債券ががおく限られている。」（25）このような状況は、フランスだけのことではなく、ヨーロッパ全体にあてはまる。特に、アメリカ資本の戦略やまして、日本資本の戦略とヨーロッパのそれとを比べてみると、その特徴は一層明らかになるだろう。

2. 産業配置移転の論理－日仏の比較－

日本の工業化過程は一連の内的な矛盾を生み出した。例えば、1960年代の終わりに日本はその成長「モデル」を再考するようになった。空間がますます希少になり、産業を新たに導入する費用が上昇してきた。海外貿易の黒字が累積し、ドルが弱体化し、円高がもたらされてきた。円高から、天然資源もエネルギー資源も持たない経済が伝統的に抱える制約は強化された。完全雇用水準に近づき、工業化が発展するにしたがって、賃金水準も上昇してきた。銀行預金の価値維持も困難になってきた。日本の比較優位は大きく修正されてきたのである。

逆に、円高、日本と近隣諸国の利子率の差異、近隣諸国における低賃金労働、そこでは空間に関する制約が無いこと、近隣諸国の工業化への情熱、これらのことが誘因となって、

日本企業が比較優位の最も高いところに経済活動の一部を移転するようになった。政府はその動向を促し、日本輸出入銀行の貸付や、投資保険の完備等によってそれを積極的に助成した。このような海外直接投資は日本が希望する円の上昇の停止に役立つように思われた。日本の構造から見ると、生産性の劣った部門から資本と労働を引き上げ、生産性の高い部門に移転することによって、日本の資本全体の価値を高め、労働の生産性を上昇させる、すなわち、高い技術と高い付加価値を持つ部門に新たな比較優位を打ち建てることができるように見えた。

近隣諸国への経済活動の移転の第一波は1970年代初期に起こった。総合商社は日本の伝統的な輸出品を国際市場に流通させることが困難になってきていることを認識していた。[illegible]ますます高価になったからである。そのような製品としては、繊維、金属、金属製品、単純な電気機械や器具、いくつかの化学製品、木工用品、パルプなどがあげられる。このような変化が総合商社の経済活動にも影響したのである。総合商社はそのような製品を生産する地方企業を設立する目的で、中位の規模の日本の輸出会社とアジアの資本とを仲介することに興味を持った。それは、日本資本が少数の出資で満足する合弁出資会社の形をとることもあった。総合商社はアジアに新たな経済活動の場を見つけたのである。総合商社はまず日本からアジアに機械と設備を送り、続いて、中間財を送った。受入国において、総合商社は生産活動に参加し、それによって経済力を強化し、市場を広げた。繊維部門においては、日本の海外企業の65％が総合商社を通じて生産を行っている。総合商社は日本の多国籍企業の先駆けなのである。

この経済活動移転の第一波は日本の生産の部門別構造に重大な影響を与えた。このことは予期しうることでもあった。1970年から75年にかけて、繊維産業の活動は13.7％低下し32万人が解雇された。同時期、製鉄業では4万人が、材木産業では3万人が解雇された。一方で、韓国、香港、シンガポールからの輸入が激増したのである。これらの国が、1975年には、日本の衣料輸入品のうち61.7％を占め、繊維輸入品のうち34％を占めたのである（1965年にはそれぞれ、20.8％，6.3％を占めるに留まっていた）。しかし、同じ時期に機械輸出部門と中間財輸出部門は受入国に対する輸出を新たに伸ばし、その利益を享受した。そして、多くの高い生産性を有する産業が急速に成長し、失業率は非常に低下したのである。

そのような傾向が強まり、他の国へも拡大していったが、これは次の二つの理由による。一方で、最初の受入国で賃金費用が上昇したために、総合商社は移転組第一波の産業を新たに移転させる場を見付けねばならなくなり、それをまず、賃金の安価なアジア諸国で探した。この新たな経済活動の移転が日本のアセアン諸国（1967年成立）への進出の始まりであり、これ以降この地域が日本の海外直接投資戦略にとって重要な地域となる（26）。他方で、1974年の石油価格再値上げによって、日本の相対価格は深刻な修正を迫られ、このことが二重の結果を生み出すことになる。国内では、生産費用を下げるためにロボット

化を進める大変な努力が行われた。この努力は対外投資能力を制限する。しかし、1978年からの円高傾向によって、日本の海外直接投資は新たなブームを迎えた。今回の海外直接投資は日本の新たな比較優位にその基礎を置いていた。つまり、経済活動の今回の移転はアセアン諸国にも、また、最初の受入国にも同様に向けられ、新化学製品、農産物加工品、重機械の分野がその主役だった。

したがって、1970年代を通じて経済活動の移転は日本の生産システムの力を強化する傾向にあったと考えることができる（この移転は低技術の生産部門に日本の海外直接投資を振り向けた）。このことは次の三つの命題に依拠している。第一に、日本は投資受入国といかなる従属関係にも入らなかった。輸入－輸出活動を保証したのは総合商社であり、それを非常に手際良くやってのけた。受入国は輸出主導型の成長政策を取り入れ、日本をまねてもっとも比較優位を持つ部門を発展させようとした。第二に、日本はそれ固有の生産構造を比較優位の変化に適用させることができた。というのはそのように、生産構造を作り上げたからである。最後に、日本の資本は最も効率的な部門で土地、労働力、投資能力を利用することによって、資本の価値評価を高めることができた。

フランスの海外直接投資は日本の海外直接投資と多くの側面で異なっている。フランスの海外直接投資はしばしば大企業集団によってなされる。大企業集団は完全な系列会社を現地に設置し、海外直接投資は高い資本係数と高い技術を持つ生産部門で行われる。もちろん、このことからフランスの海外直接投資がフランス経済の生産構造に及ぼした影響を評価できるわけではない。

したがって、フランスの海外直接投資の影響を評価することは日本の海外直接投資を評価するより大変困難である。というのは、フランス多国籍企業によって成された経済活動の再編成から、日本には当てはまらない要因に基づく経済活動の変化を除外しなければならないからだ。そのような要因としては、ヨーロッパ石炭鉄鋼共同体の超国家的効果（これはEEC に固有の効果である）や外国からフランスへの海外直接投資の効果などがあげられる。

一方で、製鉄産業の危機やEEC 規模で組織された生産能力の大幅な低下が問題である。その結果、フランスでは1970年代だけで生産能力が1/4低下し、雇用数は3.8％（6万人）激減した。もちろんここでは、海外で生産し海外から国内市場に供給するフランス企業の生産能力も少ししか伸びていないことは考慮していない。そして、労働者は職種がいくら生産的になっても、職につけるわけではなかった。

他方で、海外からの海外直接投資が非常に制限されている日本とは異なり、海外からの投資がフランス経済に及ぼす影響をその規模と同様に考慮しなければならない。確かに、それだけを考えれば、海外からの海外直接投資は国内の雇用を創出し、国内の生産力を増大させる。しかし、その直接的な効果にマイナス面が無いわけではない。在来資本との競合に破れた海外資本が撤退する場合を見れば、海外投資が国内投資よりも不安定であることはわかるだろう。

フランスの海外直接投資に関しては、「産業再編成」の議論は最適な特化とは何かという問題に行き着く。そこから、「世界的な要請」（27）のために犠牲にすべき部門のリストがしばしば作られる。しかし、このことは先に日本について論じた場合とその意味を異にする。というのは、日本の場合には生産の対象物を移転することが問題ではなかったからだ。日本と同様に、大経済グループによって海外で実行された投資が支配的にならざるを得ない。しかし、FBCFによる計算は設備の廃棄を考慮していないので、不十分である。国民勘定によると、1970年代の後半においては、以下の産業で資本の純成長率がわずかに正、場合によっては負になった。製鉄、金属、ガラス、ゴム及びプラスチック製品、基礎化学製品、建設材料、衣料繊維。すなわち、先進諸国の経済において、重要な役割を果たす産業の大部分が成長できなかった（28）。このことはBIPEの報告によっても明らかにされている。それによると、「国内産業の大部分は明白かつ単純に消滅の危機に瀕している。」そして、そのような産業として、機械、工作器具、溶接とロープ製造の原材料があがっている。上記のような分析方法では、フランス海外直接投資の効果とフランスの生産活動が消滅する原因とを峻別することができない。

海外直接投資の効果をよく測定するためには、「再編成」による産業組織の破壊をきめ細かい部門別の枠組みの中で分析するとよい（29）。この問題については、現象の範囲を限定し、少なくともそれに近似的な尺度を与えるための方法論的な研究が行われてきた（30）。ほとんど同じ時期に、アメリカにおける「脱工業化」という現象を研究するために同じ方法が採られたことは興味深い（31）。この研究の結果をここで説明することはできないが、この研究によって、国内経済の自律性とその構造の統一性を減じる経済活動や技術的知識が消え去りつつあることが解った。生産および市場の国際的組織の中でより低い費用の生産条件を追及することによって世界経済に統合することと、その国に固有な構造の統一性を保つことを同時に望むことはできないのである。

フランスにおける雇用と輸出（これらは生産構造の一側面にすぎないが）に対するIEDの影響を考察したJ.サヴァリィは、上記の分析をうまく補っている（32）。経済活動を第三世界に移転するフランスの形態は彼の類型論によると次の二つになる。一つは「生産の純粋戦略」であり、これは第三世界内での生産と先進国あるいはフランスへの輸出をその内容とする。二つ目は、「結合費用の利益をめざす市場戦略」であり、これは特に国内市場用の組み立て産業で見受けられる。もし、最初の戦略と二番目の戦略が衣料繊維部門でぶつかり合うなら、それらは機械製造部門、電気・電子製品の製造部門、輸送機器（特に二番目の戦略をとる自動車）の製造部門においてぶつかり合うだろう。フランスの輸出を増大させるのは二番目の戦略である。少なくとも受入国側が「統合」の制約を過度に要求しない場合にはそうである。というのは、統合が過度に要求される場合、その国の生産がフランスからの輸出と競合したり、「単一商品の世界制覇」あるいはその一部をフランスに逆輸出する事態に至る可能性があるからだ。

極めて厳密に考察しなくとも、日仏海外直接投資が各々の国の経済の生産構造の統一性

に与える影響は非常に異なるように思える。少なくとも、1970年代、そして多分、1980年代の初期においてはあてはまる。しかし、この相違はここ数年減少し、消滅してきた。日本が近隣諸国に絶え間なく有利に投資するためには、近隣諸国からの投資を受け入れなければならなくなってきた。確かに、日本企業の子会社は日米間で決められた割り当て以上にアメリカへ輸出することができた。そして、アメリカは自国の多国籍企業が生産している国に対しては割り当て額を課しなくてもよかった（それらの多国籍企業はしばしばアメリカに輸出していた）。しかし、日本からの投資が1984年以降のように激増し始めると、二重のデタントの中でブーメラン効果が起きざるを得なかった。一方で、アジアの日本企業の子会社は日本からアメリカへの輸出を現地からの輸出に切り替えた。この動向はアジア諸国の自律的企業による輸出によって加速され、日本の輸出はアジア企業によって侵食されだした。他方で、日本の子会社とアジアの企業はますます輸出力を強め、低賃金の有利さを利用し、とりわけ円高とあいまって、それらは国内に基盤を持つ日本企業との競争を強めていった。

このブーメラン効果は消費財部門で非常に顕著である。この効果は日本のアジアに対する海外直接投資が過去のものとなっている諸部門（テープレコーダー、テレビ、洗濯機、冷蔵庫）ではもはや起こっていた。次には日本の海外直接投資が非常に急速に伸びた部門（自動車、ビデオ装置、コピー機械）で同じことが起きるだろう。しかし、このブーメラン効果は中間財（鋼鉄、繊維、化学製品）においても現れている。1981年以降もはや増加する傾向にあった日本の中間財輸入は1985年から激烈に加速化し、その間、日本におけるその生産は非常にゆっくりとしか伸びなかった。最近の変化に関して仮説を建てることは常に危険である。しかしながら、伝統的に原材料を輸入し中間財をアジア諸国に輸出する日本の生産システムが深刻に変化しているのではないかという疑問を呈することはできる。完成品が日本の輸入の半分を占めたのは1987年（会計年度）が最初である。構造的変化を支配してきた日本の能力が今回もまた十分強大であるかどうかが問題の焦点となろう。

3. 輸出の論理が市場の論理になるとき

設備に関する大きな契約やターンキー工場の販売などの問題には立ち止まらない。フランス企業にとっても、また日本企業にとっても同様に、たとえ部分的に海外直接投資に関連していようと、問題なのは輸出戦略なのである。また、ここではしばしば、政府開発援助と民間経済活動も問題となる（そして、これはフランスよりも日本においてまた顕著なのだ）。日仏の企業にとって、このような活動に参加することは後に市場を拡大することでもある。

コッパーウェルド・コーポレーションを支配するイメタルの行動やフェニックス・コーポレーションを支配するシュナイダーの行動と1980年までアメリカ市場における自動車販売を非常に真剣に組織することで満足してた日産の行動を対照的なものとして比較することは明らかに可能である。

フランス企業がある程度の比較優位を保っている中間財部門においては、海外直接投資

はフランス国内の生産と並行して、そして国内生産からは独立した生産を組織することをその目的とする。このことは当該グループが垂直に統合されていないときには一層、容易に理解できる。この海外直接投資はフランスの輸出にとってかわるものなのだ。企業は現地に、特に大市場を有する土地に進出して、先進技術を手に入れ、直接に成長を遂げることを選んだ。この傾向は保護主義的障壁によって輸出が困難、不確実になった場合にとりわけ強まった。この海外直接投資はしばしば、独立した企業を設立するのではなく、既存の企業を買収する形をとった。このことは直ちに市場の一部を確保することでもあった（33）。このようなフランスの海外直接投資には小島がアメリカの海外直接投資を特徴付ける時に使用した用語－「反貿易志向」(34)がよく当てはまる。

明らかに、日本企業が市場を開拓するのは海外直接投資を通じてではない。日本企業は規模の経済を利用し、生産能力を拡大するために、何よりもまず、日本国内の生産を発展させ、その生産物を海外に輸出する戦略をとる。この戦略は日本の競争力を強化する。特にアメリカの需要がもち直した1970年代に、日本はこの戦略をとった。アメリカの多くの企業はその少し前に技術と生産設備の一部を輸出していたので、需要の高まりにすぐに反応することができなかったのである。

重要な付加価値を生み出す部門はますます日本で支配的な地位を占めるようになってきた。このような部門において、もちろん生産者は総合商社の仲介に満足していなかった。生産者は顧客とじかに取り引きを結び、アフターサーヴィスを発展させ、販売網を作り上げなければならなかった（35）。日本の生産部門の企業はそれを体系的に進行させた。ホンダは販売網をアメリカに作ることに成功し、場合によってはそれはいかなるアメリカ企業の販売網よりも何倍もよく行き渡っていた。1970年代を通じて、「商業」分野での日本の投資はいかなる部門の「製造」分野投資も上回っていた。この十年間に「商業用」分野投資の総計は、同時期における「製造」分野投資累計の40％にあたる（36）。この商業向け投資はこの十年で7倍になった（1974年の12億ドルから83年の85億ドル）。1983年の総計を見てみると、商業用向け投資の63％はアメリカに向けられていたが、アメリカは日本の輸出の31.8％を占めていたにすぎない。

そして、日本は1967年から自動車生産高で世界第二位になり、1980年までは、先進国に対して輸出を伸ばし、発展途上国には組み立て工場を作ることで満足していた。アメリカへの自動車の輸出量は1967年の16万台から1971年の80万台に増えた。1979年には、アメリカ市場の22％、アメリカの自動車輸入量の70％、アメリカ貿易赤字の1/3（80億ドル）を占め、数万人の雇用を作りだした。

日本がアメリカでの現地生産に乗り出したのは、1980年の１月である。すでに、きめ細かい販売網を広げていたホンダは自らの成長を確かなものにするために、海外投資を行う必要があった（37）。そのすぐ後、ホンダに遅れをとらないために、日産がアメリカに組み立て工場を作ることを公表し、それはトヨタとの対抗関係を通じて、生産工場へとかわっていく（この工場は事実上、、アメリカのピック・アップ小型トラック市場をおさえる

ことになる）。トヨタは別に、ジェネラル・モーターとの合弁事業を行っていた（38）。

また、同様に、日本のカラーテレビ製造業はアメリカの輸入割り当て、ヨーロッパの輸入制限が始まった1976年以降、製造工場をアメリカ（8）、西ドイツ(2)、英国（6）、スペイン（2）、に設置することを決定した。この計画により、上記の国への日本の輸出は減少した。ヴィデオ機器の進出が決定したのは、1982年であり、それ以降、ヨーロッパには10の工場が完成し、アメリカには建設中の工場が幾つかある。しかし、この第一期の海外進出以降、それぞれの部門で状況は非常に急速に変化した。特に、1985年以降の日本の海外直接投資ブームの後、状況は急激に変化したのである（39）。

これには二つの理由がある。一方で、円高は日本国内ではなく、海外へ投資する産業グループにとって有利な結果をもたらした。先にも引用した日本銀行調査統計部の報告によると、日本の賃金がもしアメリカの賃金よりも上昇しなければ（もちろん為替相場を考慮にいれてであるが）、日本の産業のマージン率は現実を4 ポイント上回る。いいかえれば、もし日本とアメリカにある日本企業の間の生産性が異なり、海外直接投資に起因する特別な費用（例えば研究費等）が販売価値の4 ％を下回るなら、海外に活動を移転するほうが有利なのである。

他方で、ある一定の状況の下で、生産システムの構造的な安定性を保証している企業間の関係が他の状況においては大きな不安定性をもたらす。自動車や電気機械の輸出がその部門の成長を保証する一方で、顧客である企業と下請け関係を結んでいる中規模の製造業企業（例えば電気・電子器具、精密工作機械生産部門）はその場で自分の力で発展する以外にない。しかし、もし、輸出が海外で実現される生産によって制限されるなら、親会社が海外で部品生産者を見つける前に、親会社の海外移転に追随しようという誘因が発生する。海外に移転を決めた幾つかの企業はこのタイプである。そこから結論を導くのは早急だが、幾つかのシナリオがありうる。海外の生産性の状況が日本におけるそれと非常に異なる場合には、企業はその投資費用や失敗に起因する財政困難を経験する場合がある。逆に、日本よりもずっと有利な費用条件によって、企業は成功し、日本にその生産物の一部を再輸出したり、かなりの雇用移転を作り出す場合もある。また、その企業の製品の価格がアメリカ大企業にとって、安価に感じられ、取り引きが始まって、この企業は海外で非常に急速な発展を経験し、アメリカ大企業の伝統的な供給体制を不安定化させるに至ることもありえよう。これら全てのが実現した場合、来る数年間に、今まであらゆるリスクに抗して安定を保っていた部門が大きく不安定化する、ということも起こり得る。

最後に、日本の企業がアメリカに活動を移転する場合、企業はアジアでとっていたのと同じ行動をとれるわけではない。なるほど、アメリカにおける子会社はアメリカ市場に多くの商品を供給するのに成功したが、その市場の論理はアジア諸国の市場を支配している論理ではない。アジアに対する日本の海外直接投資は輸出戦略（あるいは輸入支配戦略）をとっている。このような海外直接投資はアメリカでは否定されるが、アメリカ市場は日

本にとって、非常に重要なので国内生産を犠牲にしても、その市場論理を日本側が受け入れないわけがない。労働力がより安価な国でそれまでは日本の中で作られていた諸要素（最終消費財、中間財あるいは部品）を生産し、それらを日本あるいは他の国の消費者や企業に販売するだけで十分なのである。この変化を日本企業が真に多国籍化してきているとみなす人も数人いる。日本企業は「世界的な戦略」（「世界企業」としての戦略）を軸に発展し、その国内的基盤から独立しつつある。このことはそれらの企業が国内的基盤に依存することがなくなったということを意味するのではなく、実際に自国の政府に援助を仰がなくなったということである。例えば、ヤマハのスポーツ部門はバンコクでスキー用品を作り(40)、ソニーはそれまで日本で作っていた製品の多くをシンガポール、マレーシア、タイに移した(41)。自動車の部品の小製造業者はアジアに経済活動を移転するのに必要な土地をすでに買っている。今後、松下がアメリカで販売するカラーテレビを製造するのは、アメリカ市場により近いメキシコである（42）。

もちろん、いま形成されつつある底流を理解するには、比率の意味を知らなければならない。1983年における日本の第二次産業の総売上げ高に占める「国際」生産は2.2％であった。一方、それに対応するアメリカの数字は1982年度で20％であった（43）。

しかしながら、上記のような傾向は存在する。先程提示した日本海外直接投資の1984年以降の成長率を見てみると、1986会計年度において海外直接投資の製造業部門対外投資の国内投資に対する割合は9 ％であったが、1987年には14％にまで伸びている。それにともない、輸入構造がどうに変化しているかについては先に述べた。失業率が増加している理由も理解されよう。

政府と企業の指導者の予見を述べた最近の三つの文書によると、このような動向が強まっていくであろうと見ている。1986年の終わりに出た日経産業新聞の調査によると、企業指導者の96％が産業移転の過程は長期的に強まると考え、「国内産業はむしろ安定を保つ。」と答えたのは20％しかいなかった。製造業部門に関する通産省のアンケートは日本の海外直接投資は2000年まで年平均12％の率で増加し、日本で56万人の職が奪われると結論している（44）。

日本長期信用銀行が737 社を対象にして、日本海外直接投資の変化について行った年次調査（1987年7 月中旬）は非常に興味深い（45）。現在既に海外に生産機構を移転している企業の意見と翌年に移転を「予定している」企業のそれとを比べると、かなり信頼性のある予想ができる。ここではその結果を細かく分析せずに、いくつかの意見を要約してみよう。

－既に移転している企業の数は増えつつある。そして、移転あるいは海外における生産機構拡大を考えている企業の数はすでに移転している企業の数を常に上回っている。

－海外直接投資の地理的配分は変わっていくだろう。それは次の地域で増加しよう。アメリカ（化学製品、非鉄金属、金属製品、自動車）、香港、シンガポールを除くアジア、特に中国（繊維、化学製品、非鉄金属）、台湾と韓国（農産物、化学製品、機械、自動車）

、タイ（化学製品、セラミックス、ガラス、セメント）、マレーシアとインドネシア（化学製品、機戒）。逆に日本の海外直接投資はヨーロッパで停滞することになろう。これには貿易摩擦を避けようとする配慮が大きく影響している。また、ラテン・アメリカに対する投資もその政情不安のために減少するだろう。そこでは、撤退した企業もあるほどだ。海外の生産量が増え、一国の生産量のうち他国に販売される量が増えているが、この二つのことは企業が「国際的組織」へ脱皮しつつあることを示している。

－いくつかの部門（組み立て産業、金属加工業、機械産業）では、対外投資の比重が国内投資にとってかわりつつある。ここから失業の問題が起こる。

－この対外投資によって、一般に部品、完成品の輸入が増加し、輸入総量におけるその比率も上昇するであろう。

－下請け業者は明らかに、顧客である大企業の決定に適応せざるを得なくなっている。

－中規模の企業は他の企業と比べると海外移転の加速化に関心を持っており、アジアへの進出を強く望み、生産のもっとも大きな部分を海外に移転するだろう。しかし、そのような企業は海外での生産に必要な部品や原料を手にいれるために日本への投資を増加させるつもりであり、中企業による完成品の輸入はより少なくなる。

全体的に見て、ここ15年間の変化は重大である。確かに、次のことは事実である。巨大な企業集団と国家の間にあった協調姿勢にもかかわらず、公認された海外直接投資が大きく拡大したことにより、最大手の企業は国家からの自立の最初のステップを踏み出す。それから15年後、第三次海外投資ブームが起こり、大企業は世界規模での分業に乗り出した。企業が海外で「経済網」を作ることは、同時に、国内の経済に空洞を作りだすことである。田中直毅が言うように「同一企業の集団同士が取り引きをするような閉鎖的な市場の時代の終わりにわれわれは立ち会っている。」このことから、彼は成長過程において生産システムを調和させ続けた日本政府の力に対して、この新たな動向が「強大な影響」を与えた、と結論している。各々の大企業は国際的な景気情勢にまず影響を受けるために、国家は過去と同程度の信頼性のある予測を作ることができない。したがって、企業は国家の予測を当てにしなくなるだろう。投資量と雇用量は国際収支と円為替レートの変化に応じる私的、公的戦略に依存するのであり、その逆ではない（46）。

したがって、日本はある程度の遅れをともないながらではあるが、フランスがかつて経験した変化と比較しうる変化を最終的に経験するようになってきた、と結論することができるだろう。確かに、日本が特別に効率的な供給機能を遂行するために海外直接投資を利用したことを無視することはできない。輸出による企業の市場制覇戦略、拡大戦略のおかげで、日本は長い間、経済活動の移転を、生産構造の力を強化するために組織することができたのは事実である。しかも、その生産構造の統一性は維持されていた。しかし、日本における「脱産業化」という用語が示す次のことも事実である。つまり、世界経済規模での市場戦略に日本企業が引きずられるや否や、それらの企業は、個々の企業にとって、もっとも速い成長を促すような条件を作る一国規模での調和的成長達成に以前ほど専念でき

なくなった。大きな全体に統合された（小さな）部分が常に、過去の論理を捨て去り、全体の論理に従わなればならなくなるのは一般的な法則である。

ここまでの議論によって、今日、日本が経験してきた転換期とフランスの過去における転換期を、その規模や大きささ別にするならば、比較できるだろう。フランスのおける転換期とは、超国家の論理（世界経済の論理）が国内の統一性形成のための指示的計画に代わった、およそ1969年から72年にかけてである。しかし、このような比較は、この研究の出発点でもあった、また日本とフランスの異なった状況を示す事実の一つを忘れることになるだろう。確かに、日本は歴史的に見ればその経済成長の第一歩を、自国の資源のみに基づいて成し遂げたのではなかった。日本は鉄を被支配国から調達する唯一の強国であった。しかし、日本は第二次世界大戦直後、資源供給国からきり離されたとき、事情は全く異なっていた。確かに、日本は第一次対戦後のセダンの戦いの後の歴史が示したように、また、ケインズの「平和の経済的諸結果」(1920)が予想したように、アジア近隣諸国と新たな関係を結ぶために戦争賠償金を利用できた。それにもかかわらず、東南アジアとの「協力」を達成する戦略の真の手段となるのは海外直接投資である。これとは逆に、フランスは世界の多くの地域と「特権化」された関係、例えば植民地関係を、他の諸国よりも強く保持していた。そして、そのような関係を解体し、新たな世界情勢により適合した全体を作るのにその関係を利用できなかった原因の一つに、フランス海外直接投資と結び付いた多国籍化の進展がある。したがって、日本がフランスより15年遅れて同一の変化を経験しているということはできないのである。

Ⅱ．海外直接投資と空間的統合

現代の危機においては、レギュラシオン様式の危機を特徴付ける二重の動向が見受けられる。一方で、「系列国」と「宗主国」との間にあった関係が緩んできている（47）。他方で、もっとも強力な資本は支配の新たな空間を再形成するために絶え間ない努力を払っており、資本はそのために自分の属する国から能動的な援助を受け取り得る。この二つの動向は時間的に継続して起こっているわけではない。「系列化」されたいくつかの国が、危機(48)の際、もたらされた自由を、従属関係を弱めるために利用したにせよ、大抵、こ関係の緩和は、多くの場合、様々な国の強力な資本間の対抗関係（闘争、競合）をもたらしている。資本は共通して事業の拡大、利潤実現のために新たな空間を探す（49）。「世界経済」、政府規制緩和、自由主義などの主張は何よりも、資本の運動に絶対的な自由を求めることに他ならない。つまり、過去の状況による制限や「既得権益」に何ら煩わされることなく、投資したい地域に投資する自由を認めるということである。自由は常に強者が自分の「権力」を行使する場合の論拠である（50）。

たとえ、これらのことが今起こっている危機に特徴的なこととはいえないにせよ、世界の幾つかの部分で地域的経済空間を構成しようとする明白な意志も同じ事だとはいえない。

確かに、1936年末、アメリカでの対外関係協議会（民間の経済外交立案機関）の活動やそれより二年遅れての「大東亜共栄圏」研究はそのことを示したものである。しかし、これらの研究は危機の最後の時期にようやく開始され、具体的な成果をもたらすに至らなかった。EEC が危機において成立したのではないことは、多分事実であるが、不安定な世界のなかに安定的な地域を作ろうとする多数の意志の下に、EEC が拡大し、著しく強化されたのは危機の時代に入ってのことである。逆に、日本の実業家達がオーストラリアの助けを借りながら、太平洋経済委員会の設立を試みたのは1967年のことだが、環太平洋構想が形をとるのは1975年であり(51)、太平洋経済協力会議ができるのは1985年になってである（52）。この間、日本の経済活動を東南アジアに移転させようとする考えは、危機の始まりと時機を同じくしており、この考え方は、1985年6 月に、外務省の「アセアン諸国に対する日本の技術移転、及び投資計画」のなかにおいて再びで取り上げられることになる。これら二点からみると、日仏両国が、各々を中心とする生産システム空間を構築または再構築するために海外直接投資を利用する能力は互いに非常に異なっていることが解る。

A．「系列化地域」の再構築

宗主国に中心を置く生産システム空間の形成には、三つの「宗主国」－「系列国」関係を区別することができる。

－共通通貨（表示は異なる）の流通と、系列国の通貨発行準備に宗主国の通貨が受け入れられること。このことは海外直接投資と直接に関係はない。しかしながら、14ヶ国がフランとの結び付きを宣言していることは注目しなければならない。このことは、工業化のための真の協調の絆を作っているように見える(53)。これは日本には当てはまらない。

－貿易関係はある意味で海外直接投資と関係ないように見える。しかしながら、貿易関係が海外直接投資の地理的配分の変化やその性質（貿易遮断的であるのか貿易促進的であるのか）によって大きく影響される限りにおいて、貿易関係を無視してはならない。しかし、国連貿易開発会議の統計ではフランスをEEC から分けていないが、フランスの貿易関係の動きの特徴を知るためにEEC の貿易関係から結論を導くことはできない以上、この点でとどまっていることはできない（54）。

海外直接投資はこのような空間的構造化を進める本質的な要因である。いくつかの国の海外直接投資が互いにある国に支配的な効果を及ぼすために、あるいは過去に築いた基礎を単に維持、拡大するために張り合うこともある。

この種の問題設定にとって、考慮にいれるべき海外直接投資は第三世界に対するそれであり、日仏に中心を置く生産システム空間の中で、大なり小なり工業化された国家の統合が日仏にとってどのような意味をもつのかについては問題にしない。

多国籍企業センターのレポート(55)には、海外直接投資が一国に与える利益と損失を分析し、日仏の海外直接投資が本質的に異なる点は何かを示している。

フランス多国籍企業の系列会社はアフリカにおける旧フランス植民地において優位を保

っている。しかしながら、チュニジアとモロッコを除いては、そこに配置されたフランス系列会社(56)の全体に対する比率は1980年と1967年を比べてみると一般に減少している。とりわけ、フランスの海外直接投資は後退しており、特に西ドイツに劣っている。

アフリカにおける日本の多国籍企業の系列会社の数は非常に少ない。また数においては、ラテン・アメリカでは西ドイツに負けている。しかし、全体的に見れば日本と西ドイツの系列会社はかつてはそこで絶対的な勢力を持ったアメリカ資本の地盤をゆるがしている。チリでは、アメリカ資本の比率は91%から50%に減少した。前述したように、日本がラテン・アメリカ進出に対して大きなためらいを持っている一方で、日本の関心はブラジルから太平洋側諸国、つまりチリ、ペルー、メキシコに移っているようである。（メキシコにおいては、1987年に日本は投資額で見ていまだ、その差は大きいものの、アメリカ、西ドイツについで三位になった。日本は特に保税地での企業（マキラドーレス）に興味をもっている（マキラドーレスとはある国の各地に点在しているが、輸出加工保税地の企業と同じ保税資格を持つ企業であり、日本はそこを拠点にアメリカ市場に参入するつもりなのだ）。

逆に以上のべたことから当然、日本企業がアジアで地盤を築いていることが想定されるが、その方法は国によって異なる。香港では、アメリカとイギリスの資本を犠牲にして進出し（タイにおいても同様）、マレーシアではイギリス資本を、インドネシア、韓国ではアメリカ資本を、それぞれに制圧している。韓国では1960年代の終わりから1980年代の初めにかけて、アメリカ資本の比率は92%から43%（この時日本は49%）に落ちた。アセアン諸国に関しては、西川潤教授の挙げた数字（表２）によって日本企業が突出している点と抵抗を被っている点がわかる。明らかに、日本資本はフィリピンにおいてはアメリカ資本の影響を減じることに苦労し、マレーシアではイギリス資本と対抗し、シンガポールにおいては自らの支配空間を苦心しながら拡大している。

しかし、直接投資実行国と受入国の間に形成される経済諸関係の評価を正しく知るためには、上記の数量的な評価を越えて、その内容に入る必要がある。生産システム空間の維持、再構成は何よりもまず、単純な外見が表す水準を越えて、当該空間の様々な国を結び付ける経済諸関係の深い意味内容の水準で考察されねばならないのだ。特に、各国家の参加を同一の蓄積過程の論理にしたがって説明できるかどうかが問題となる。

フランスの場合を見てみよう。1950､60年代においては、フランスの相対価格システムは同時に「フランス共同体」と呼ばれるものの価格システムであった。例えば、フラン圏の高価格や低価格について語ることができたのである。1960年以前は、フランスの経済計画の特定の章はフランスと「系列化」諸国間の関係にさかれていた。植民地自立運動の後には、「援助」計画と貿易関係に関する予想がそれにとってかわった。アフリカにおける地位を特にアメリカ資本に対抗して維持しようという意志がフランスにはあった。しかし、1960年以降のEEC の継続的拡大によって、フランス「体制」の相対価格がもつ自律性は排除された。そして、どのような理由によってであれ、EEC 加盟国の一つか第三世界諸国と

「特権的な」関係を持つ可能性はなくなったのである。

フランス企業の多国籍戦略とは関係なく、ある意味で日本と比較しうるのはフランスではなくEEC なのだ。したがって、EEC とアフリカーカリブ海ー太平洋(ACP)66ヶ国による連合が統一性を持った全体を構成できるのか、そして新たな生産システムを作ることができるのかという問題が出てくる。この問題に関して、私は真面目に取り組むであろう。また、EEC とACP 66ヶ国の間の経済関係の性質と日本と近隣諸国の経済関係のそれとを比較するのは興味深い。労働の国際分業の概念に関して両者の間に差はあるのかないのか、関係を特徴付ける不均等性については一致しているのかしてないのか、を分析することは意味のあることであろう（このためには、ヨーロッパ「体制」において西ドイツと他のEEC 11ヶ国の関係、他方ではこのような構造を持つEEC 全体とACP 66ケ国の関係を、それぞれ区別することが必要である）。この研究によって、おそらく日本とヨーロッパ企業の多国籍化様式は異なることが解るだろう。しかし、このテーマは本討議の中心課題ではない。

もちろん、全体にあてはまることをその部分に適用できるわけではない。というのは、フランスはEEC の枠の中で変転してきたからである。フランスは多かれ少なかれ明示的に超国家主義を志向するヨーロッパの変遷に対してド・ゴール主義を非常に長い間採り続けていたので、もはやEEC 以外の生産システムの中で自らの蓄積過程を推進することはできない。EEC とはまず、その中の強国が非常に高い工業化の水準を誇っている集団なのである。フランスがその海外直接投資のかなりの部分（1/3以上）をEEC 内部に投資しているのは以上のような理由による。

1960年代半ばのフランスの状況は、当時自らの経済活動を近隣諸国に移転する第一次ブームの中にあった日本の状況には全く当てはまらない。日本とアジア太平洋の近隣諸国との関係の構造が注目され出すのはそれから10年足らず後のことである（57）。確かに、1975年以降、状況はまた変化した。そのころの状況については東京のアジア経済研究所が出した「東・東南アジアにおける貿易と産業協力」という研究が優れている。この研究の一部は1986年に英訳されている（58）。これら諸国の関係の二つの特徴ー競合関係と補完性(59)ーを研究するために、1975年度の28産業部門にわたる国際的投入ー産出表を描かれ、そこにはアセアン諸国（このころブルネイはまだ加入していなかった）、韓国、日本、アメリカが含まれている。

それによると、日本はすべての製造業部門においてアメリカを凌駕しており、高度の自足性を保っていることが解る。日本の生産構造の統一性について補足的に説明するなら、自然資源、エネルギー資源が不足しており、したがって、その統一性は自給自足経済体制と異なる。逆にこの地域の他の国は消費財に関してはかなり自足しているが、生産財に関してはそうではない（輸送器機は例外だが、その部品は日本で作られている）。中間財に関しては自足の程度は様々である。

この状況は、この地域の高度な国際貿易水準とあいまって、特に中間財に関して次のような結論を生みだす。つまり、発展の遅れている国が需要を生みだし、他国、特に日本で

の生産、したがって所得を作りだす。日本はあらゆる需要に対応できる唯一の国なのである。

この地域の開発国が互いに異なるいくつかの部門に特化するなら、Ch.ソテールの言葉によると(60)、真の「労働の国際的多様化」である「労働の地域分業」が生じるであろうし、この生産による相互誘発的効果は各国の経済的規模に比例するであろう。しかし、日本の海外直接投資が受入国の国内市場を目指して経済活動を移転するかぎりにおいて、このことはあてはまらない。当該諸国は互いによく似ている生産構造によって特徴付けられ、労働の国際分業は唯一日本と当該諸国間に存在するだけである（ここでは日本の海外直接投資について説明しているが、企業の多国籍化がより進んでいるアメリカについても同様のことが言える）。したがって、この地域の低開発諸国が生産を通じて日本に及ぼす相互誘発効果は、日本あるいはアメリカによるそれら諸国に対する効果よりも明らかに強い。海外直接投資の誘発効果はこれとは異なり、今見た生産を通じての誘発効果とは逆に働くことは言うまでもない。投入－産出分析の伝統的な規定にしたがうなら、海外直接投資はこの分析では国内投資として表現され、したがって、それは特定の生産構造に対する効果を通じてのみ表れる。

この分析から、この地域の低開発国の日本に対する「競合関係」を明らかにすることもできる。もし、ある国がある財を生産、輸出し、日本のその財の輸出、生産が減じられる場合にせよ、このような生産はとりわけ日本の当該国への輸出を増加させる。というのは、低開発国ではその生産に必要なものを輸入しなければならず、このことが部分的には完成品輸入の分野での減少を埋め合わせる（時には2/3に至る）からである。

このような不均等性はもちろん、現存する経済的規模の不均等性によって強化される。この観点からすると、シンガポールの国内における誘発効果（ある部門から他部門へ）の脆弱さは意味深い。ところが、シンガポールの他国に対する相互誘発効果は他国のそれと比べて強いのである。

もし、この「相互誘発効果」（相互誘発比率）(61)を計算すると、当該地域における不均衡関係の少なくとも一側面を数量的に把握することができる。日本とアメリカのこの地域における影響について先に行った観察が正しいことを確認することもできる。アメリカがフィリピンとの関係を最大限に利用している一方で、日本が自らの生産を通じる誘発効果を行使しているのは、インドネシアに次いでフィリピンにおいてである。なぜなら、日本が原材料を得ているのはフィリピン（そしてインドネシア）からであるからだ。シンガポールはこの種の誘発効果を日本とアメリカに同時に及ぼしているが、アメリカに対する効果のほうが強大である。この見解は、この地域の国におけるアメリカ資本と日本資本との関係について以前に見た見解と完全に一致している。このことは当該諸国間の関係に対する海外直接投資の構造化効果を確証しているとも言えよう。もちろん、ここで諸部分間の関係や生産や所得を通じての誘発効果の強度の差異を、自然的な現象として眺めるべきではない。これらは対抗関係、戦略、攻撃的あるいは防御的活動の結果なのである。しかし、これらの効果は内在的な矛盾を含んでいる。

したがって、これらの係数に意味を与えることができるのは、動態現象の中でそれらを捉えたときにおいてのみである。この係数をいくつかの側面から分析することができる。

一方で、これまで引用してきた研究者達と同じく、来るべき数年間にこの不均等性が進展するだろうと考えることができる。もし、日本とアメリカが自発的にこの地域からの消費財輸入を増加させなければ、また日本がその活動移転政策を取り続け、技術移転を増加させ、企業内部の交換を発展させるなら、不均等性が拡大され続けるだろう。

また、最近では、アメリカより日本の進出が近年示している特徴を考慮に入れなければいけないということは、多分、抵抗なく理解されるだろう。というのは、日本の与える影響はアメリカのそれよりも大きく見えるからである。このことはその速度から考えてもそうである。例えば、日本の海外直接投資はこの地域の多くの国々を1975年には既に日本経済に「系列化」することに早くも成功していたからである。したがって、1975年から10年以上たった現在では、この地域の統合の度合いは日本の影響の下でより高くなっているはずである。その動きは、日本資本にとっても、またアメリカ資本にとっても極めて重要であることは明白である。

最後に、日本の海外直接投資が自国経済内に作りだした矛盾を過小評価してはならない。この矛盾については、少なくともアジア太平洋市場の統一性と日本企業の多国籍化傾向が及ぼす効果を巡って、この論文の第一章で論じられた。そして、この地域の国による日本の政策に対する批判を考慮に入れなくてはならない。確かに、1970年代初期に日本の海外直接投資が引き起こした多かれ少なかれあけっぴろげな紛争はもはや話題にならない。それでもなおこの地域の国は日本と自国間の不均衡を批判している。それら諸国はその不均衡性を日本が達成した発展水準ではなく、彼らの消費財が日本に輸入される際に掛けられる関税－非関税障壁に帰する。そして、彼らは次のことを明らかに認めている。もし、日本側の「構造調整」がうまく行かなければ、彼らは保護主義的な手段を取らざるを得ないが、そのような手段は自分達にとってもダメージを与えるであろうと。

1985年に日本政府が「アセアンに対する日本の技術移転と投資」計画によって答えようとしたのはまさにそのような懸念に対してである。同様の配慮は「日本と近隣諸国間の水平的な国際労働分業」についての説明にも見いだされる。また、「構造調整」は日本の成長にとって要であることも指摘されている。つまり、問題なのはパートナーとの貿易不均衡を避け、同時に日本の投資の収益性を保証することなのだ。もう一度繰り返すなら、民間投資を政府援助からきり離すことはできない。つまり、政府援助は民間投資を刺激したり、あるいは、それをいわゆる国益に役立つような方向に導くことができるのである（62）。したがって、通産省は地域的相互依存関係の問題を担当する特別な局を設立したがるのだ。これは、小島のモデルを特別な形で適用したケースに該当する。彼の命題は日本経済にのみ当てはまるのではない。一方で、日本の海外直接投資は太平洋アジア各国の比較優位を利用することになる。それ故、日本は世界経済の構造変化に応じて自国の比較優位

を利用することになる。それゆえ、日本は世界経済の構造変化に応じて自国の比較優位を構築、再構築していくようなやり方で対外投資を進めなくてはならない。ここにはこの地域全体としての集団的比較優位を確立しうるかどうかという問題が入ってくる。他方で、日本政府が地域的相互依存関係のために政策を立案するのは「市場」それ自身だけでは比較優位を最大限に利用することできないと考えているからである。

資本主義の安定／成長の偉大な局面において、多国家にわたる「生産システム」が徐々に形成、構築されてきたのは、まさに、資本輸出、商社の介入(63)、国家政策などの混合物を通してである。そして、この状況はレギュラシオン様式の危機の第二局面においても進行しているのである。

しかしながら、日本もフランスも互いに類似点や相違点を持ちながら、伝統的な関係、つまり、狭い地域的な関係に満足していない。両国は独自の方法で直接投資によってより広大な全体の構築を望んでいる。

B.フランスと日本は海外直接投資を全体的な展望の中で位置付けている

確かに危機以前には、フランスはEEC 構築に重要な役割を果たしていた。実際、1960年年代終わりから頃も、ドイツ、いわんやイギリスが望んでいたよりもずっと急速なスピードでEEC を拡大、強化するために能動的な役割を果たしてきたのである。ヨーロッパ通貨単位（エキュ）の問題がこのことを証明している。アメリカの力に対してはヨーロッパの「大統一市場」建設によって、ドルの影響に対してはエキュによってそれに対抗するべきだ、というよくある議論は、ヨーロッパ人がヨーロッパを自分達だけをとりまく環境としてではなく、アメリカの力が比較的脆弱になる、そういう世界を再構築する試みの場であると捉えていることを示している。ヨーロッパは東側近隣諸国といろいろな形の協力関係を築くことに専念した。そして、EEC とCOMECON 間の長期にわたる議論を通じて、両陣営の関係を発展させる枠組みとして役立つ協定が最近採択されたのである。フランスは東側で市場を開拓し（ココム規定による制約はあるが）、投資し、科学的・技術的協力（例えば宇宙開発の分野における）を発展させる企てにおいて遅れているわけではない。このことはたとえ、西ドイツがその「開拓」において最大の対抗者であろうと事実である。

日本は1980年代初めまで、自分がNIESとASEAN から成るという意味でのアジア太平洋に閉じこもれないことを充分意識していた。

一方で、アジア太平洋は活気ある貿易空間、情報伝達空間、成長する空間になってきた。太平洋の重要性が大西洋のそれを上回ったことを考察するために、経済の支配的中心が歴史的にどのように移動したかに関する命題を再び取り上げようとは思わない（たとえそれがどんなに興味深いものであっても）。あらゆるレギュラシオン様式の危機が国際的な支配経済の変容となって現れるということを思い起こす必要もない。19世紀末の大不況以来、イギリスは低迷し始め、戦間期の危機の時期にアメリカが決定的に頭角をあらわした。そ

のアメリカ経済もかつてのような力を持たなくなっていくだろう。アメリカ経済は世界生産システムの中で自分の役割を果たすだけの地位に落ち着くだろう。したがって、日本の実業家や政府権力が太平洋規模での協力を目指す場合には、その協力が制度的な形態を取ることは不可能であっても、アメリカの力が相対的に弱くなっているような、そういう世界を経済的に再構築していくことがまさしく不可欠となる。

ここに、日本が太平洋岸ラテン・アメリカ諸国に対して持つ興味の理由がある。たとえ、政治的な不安定という理由によって投資規模が限られたとはいえ、日本の海外直接投資は1980年代始め大きくなった。この新しい戦略の例はメキシコに対する日本の政策に表れている。その政策とはメキシコからの石油輸入を行う日本企業を設立することである。これは日本の経済構造から当然結果することであり、日本は「太平洋石油計画」に10億ドルを投資した。この計画には、265キロのパイプラインの設置、原油貯蔵庫と液化天然ガス 冷却室、アンモニア工場の建設、港の整備が含まれている。北米という巨大な隣人に対する依存度を軽減するために、メキシコは日本資本の誘置を目指し、日本の太平洋戦略の重要性を理解していた。そして、1988年4 月27日にメキシコ太平洋圏委員会を設立したのである。

他方で、太平洋アジアにおける政治的状況はヴェトナム戦争の終結、中国の政治的台頭を機に大きく変化してきた。今日では、中国は競合的とはいわないまでも、補完的な地帯であり、日本はそこにアメリカ資本あるいはヨーロッパ資本でさえもが、支配的なやり方で進出することを容認する気はない。同様に、日本はペレストロイカ、グラスノスチに伴う変化にも、他国と同様、興味をもっている。そして、日本はヴェトナムに投資する場合、他の多くの国と比べて過去の絆や軋轢という束縛を比較的もたず（たとえばホンダはすでに契約を結び、マイクロコンピューター組み立てのために低賃金労働力を雇おうとしている）、未だ正確に調査がされていない石油資源開発にも参加しようとしている。

欧日間の共通点と共に未だ残っている大きな相違点をもわれわれは指摘した。西ドイツは構造的貿易黒字に伴う制約に服しなかった。日本は資本の再分配の世界的な主役として、その黒字の中から太平洋空間の協力関係を活性化する手段を汲みだした。ヨーロッパ大陸では国同士の近接の密度が高く、これらの国々が経済発展の遅れた国々とあい対している。逆に太平洋諸国はしばしば島国で、分散しており、世界でも高い成長率を享受している。とりわけ、ヨーロッパはアメリカの影響圏外で形成された。だが、太平洋におけるアメリカの存在は強大であり、太平洋空間がどうして二極構造にならざるをえないのかということは当然のこととも言える。ところが、西ドイツはヨーロッパ空間と属国(ACP)を組 織する誰も否定できない強大な力もっている。しかし、19世紀末の大不況が大英帝国の衰退の始まりを引き起こし、アメリカが国際的な支配経済として出現したのもまた真実である。アメリカの出現は世界経済における食うか食われるかの苛烈な闘争を通じてであった。つまり、この闘争は戦間期の危機の時代にくりひろげられた。そして、この新たな世界分割が安定的状態に到達したとさしあたっては結論することはできない。この危機からの出口

はとりわけデフレーション的傾向の除去にかかっているにせよ、それが必ずしも安定的状態を導くわけではない。危機の原因はまさしくドル、円、マルクの為替の不安定性にある。

それ故フランスと日本は互いに、国際諸関係全体を再構成するのに適した広大な空間の枠の中で海外直接投資を位置付けている。しかし、両国は同じ方法で国際関係にかかわっているわけではない。1960年代末に、フランス経済は西ドイツとともにヨーロッパのリーダーとなる資格をもっていただろう。しかし、その後の経済変動によってその状態は変わった。フランスと西ドイツの特別な関係が将来可能な関係を示唆している場合にせよ、事情は変わったのである。フランは1987年の下半期に、マルクと比べて決定的にその輝きを失った。このことによって、マルクは1987年半ばにエキュへの道を少しながらも前進したのである。今日、フランスは海外直接投資によってEEC に大きく統合されている。もし、西ドイツが望むなら、EEC はフランスがそこに属するような生産システムになり得るだろう。これは、「宗主国」に「系列化」されるという、この言葉の持つ固有の意味においてなのではなく、フランスがドイツに負う構造的貿易赤字こそが真に重要な意味を持つのである。われわれは、フランスの対独赤字が1972年から81年間に、フランスの「石油勘定書」よりも速く増加していたことをしばしば忘れている（この期間に石油は二度値上がりしている）。独仏間で取り引きされる財の構造は固定化しており、それが予想しうる将来、逆転すると考える根拠はない。

それ故、完成されたばかりの空間に一国が参加していくことと、形成され始めた空間に他国の大部分が統合されるということとを、対抗させることは言葉の遊びではない。海外直接投資もまた国家政策（特に援助政策）と並んで、そのための役割を果たすのだが、この点については既に述べた。

結論に代えて：国家力と生産システム

私がここで提出した仮説はおそらく「経済主義的」すぎると批判されるかもしれない。私は日本総合研究所による「国力」に関する研究(65)を無視しているわけではない。逆に、国家の生産構造の統一性と国家の「国際共同体」に対する貢献の関係について日本でも関心が持たれていることが、その研究によってよく解った。

国際的経済相互依存の発展と日本の経済力の増大という相伴う二重の変化に応じて、上記の関係が注目されてきている。このような見方はオリジナリティをもっており、OECD諸国の他地域で行われている分析と比較して、評価できる（他地域では相互依存と国家中心的な論理がしばしば対立して扱われている）。「国際的な貢献を実現する能力」は「国際的なシステムを形成し、発展させるイニシアチブをとる力と国際的共同体の経済的・社会的発展に貢献する力」によって決定される。この能力は経済危機から生き残り、自分の意志を他国家に押し付ける力を伴わざるを得ない。故に、問題となるのは、外交政策に関する国家的コンセンサス、軍事力、外交の効率性、道徳的な力など、つまり政治的な色あいを持つ多くの変数を含む学際的な概念なのだ。国際社会に貢献する力、危機を乗り越える力、他国家に自分の意志を課する力、この三つの力は各々部分的に「経済力」に依存している。経済力自体はこの三つの力のどの要素が問題になるかによって、様々な仕方で決定されるようだ。経済力は数量化の試みの中で、場合に応じて異なって表現されるが、それ自体は決して厳密な定義の対象にはなっていない。

「生産システム」という概念が私にとって豊饒に見えるのはまさに、この点においてなのである。生産システムが蓄積過程に首尾一貫して、重要な役割を果たすということは実際、三つの側面で示される（この三つの側面から、私は海外直接投資の役割を先に分析したのである）。国家的生産システムの統一性は言葉の正確な意味での、国家が独立を保つ能力、つまり国家の自律性の力を決定する。支配的国家が蓄積してゆく過程において、有利な国際的関係を構造化する能力は自らの意志を課する力に対応する。発展のための広大な空間を構成する能力は国際的共同体に対する貢献度に対応する（貢献とは国際的システムを形成、発展させ、国際的共同体の発展を助けることである）。生産構造の統一性のこの三つの効果を評価するために、同一の指標を使わないことは、興味深いことである。もちろん、「経済力」を決定する指標は成長を示す伝統的な指標のみではあり得ない。例えば、国内総生産について、F.ペルーはそれを発展の尺度とすることの不適当さをしばしば指摘していた。「人々の幸福」の指標を探すのではなく、生産構造の統一性の基準を見付けることが問題なのだ。

したがって、次のことを指摘しておくのは興味のあることである。アメリカを100とした上述の報告書によると、先進国（日本、イギリス、ドイツ、フランス）の「国力」を評価した時、日本はその経済力評価において常にトップであり(43、50、62)、フランスは常に最下位である(11、29、32)。もちろん、こうした質を表現する尺度は常におおまかなものであることを強調しておかなければならない。それにもかかわらず、この結果は日仏の海外直接投資が立案され実行される、その方法に関して成された観察と、とりわけそれが両国の生産構造に与える影響に関して、われわれが行った観察と一致しないわけではない。

（清　水　和　巳　訳）

ノート

(1)ここで展開される仮説の責任は全て私に帰するべきであるが、私はA.アンドルエー、R.ボレリー、C.フィギエール、竹内佐和子と交わした会話に大きな感謝を捧げなければならない。

(2)ここで使用される「危機」という用語は蓄積過程が構造的に不安定化した時期を指す。この用語によって、19世紀後半の「大不況」も戦間期の「大恐慌」も、また1960年代末から始まる期間も特徴付けることができる。これらの時期を国内総生産あるいはFBCFなどの伝統的な指標から出発して、ひたすら後退期と定義することは困難なように見える。

(3)1966年にドルは「金と同じく価値ある物」ではなくなった。1967年にはポンドが下落し、ポンドに自国通貨を関連付けていた16ヶ国がその制度を廃止した。

(4)フランスでは1970年に自己金融率が30％近くまで下がり、日本ではさらに下がった。

(5)「準備するためには予想しなければならない。」(JETRO 1975)からCh.J.マクミランが自著に引用した言葉。その本の題名が示唆的である。*The Japanese Indusitrial System*, Gruyter, Berlin, New York, 1984, p.78.

(6)私は日本の文献を充分に渉猟することができなく、したがって日本に類似した資料があるのかどうかについて知らないことを遺憾に思う。私が日本経済について不十分にしか知らず、そのことについて語る場合にもったいぶったところがあることをこの場を借りてことわっておきたい。このことについて日本の方々に前以て謝罪するとともに、この論文は実際、問題のリストなのであり、確実な言明ではないことを認めてくれるようお願いする。

(7)次の著作が三つの戦略を分析している。

・C.A.Michalet, *Le capitalisme mondial*, PUF, Paris, 1976, pp.150 et ss.

・M.Rainelli, *La multinationalisation des firmes*, Economica, Paris, 1979, pp.131 et ss.

・J.Savary, *Les multinationales françaises*, PUF/IRM, Paris, 1981, pp.73 et ss.

(8)cf. A.Brender, *Un choc des Nations*, Hatier, Paris, 1988.

この著作は連続した二章でフランスと日本を対照している。

(9)「支配の効果は、意識的であるにせよ意識的でないにせよ、非対称的で不可逆的な影響を及ぼす。‥‥その構成要素は経済単位の契約における力、次元、経済の能動的分野への帰属である。‥‥支配の効果を形成する非対称性と不可逆性は相互的かつ普遍的な相互依存関係に論理的に反対する。」(F.Perroux, *L'économie de XXème siècle*, PUF, Paris 3ème éd, 1969, 1ère partie, " L'économie dominante")

(10)「経済空間」を計画の内容、諸力の領域、同質的な構造の場と捉えることは可能である。一国の「経済空間」はいかなる場合においてもその国境によって制限されない。(cf. F.Perroux, eod.loc., 2ème partie, ch.1)

(11)P.Grou, *La structure financière du capitalisme multinational*, Presses de la F.N.S.P., Paris, 1983, pp.56-58 et 144-158.

(12)Cf.

・B.Bellon, *Le pouvoir financier et l'industrie en France*, Ed.du Seuil, Paris, 1980.

・P.Allard, M.Beaud et al., *Dictionnaire des groupes industriels et financiers en France*, Ed.du Seuil, Paris, 1978.

(13)C.Palloix, *Les firmes multinationales et le procès d'internationalisation*, Maspéro, Paris, 1973, p.31.

(14)大規模グループの集中－共同の分析はB.ラシュドリー－ドゥシェヌの研究に依拠している。彼らの研究は国際貿易の一般理論により直接的に関連してはいるが。

・"L'échange international avec segmentation des produits, une approche par la théorie classique des coûts comparés", B.Lassurdrie-Duchêne et J.L.Reiffers, *Le Protectionnisme*, Economica, Paris, 1985, pp.737-751.

(15)J.M.Jeanneney, *Pour un nouveau protectionnisme*, Ed.du Seuil, Paris, 1978.
彼はド・ゴール蔣軍時代、産業大臣であった。

(16)彼自身ド・ゴール時代の首相であった。

(17)1974年9月25日の共和国大統領の言葉から。

(18)特に次の文献を参照されたい。

・K.Kojima, *Direct Foreign Investment*, Grom Helm London, 1978.

・T.Ozawa, *Multinationalism, Japanese Style : The Political Economy of Outward Dependencey*, Princeton U.P., 1979

・K.kojima et T.Ozawa, "Toward a Theory of Industrial Restructuring and Dynamic Comparative Advantage", *Hitotsubasi journal of economics*, 1987,11/26,pp.135-45.

・T.Ozawa, "Can the Market Alone Manage Structural Upgrading ? A Challenge Posed by Economic Interdependence", in J.H.Dunning et M.Usui, éds.,*Structural Change ,Economic Interdependence and World Development*, Macmillan, London, 1987, pp.45-61.

・Ph.Saucier, *Spécialisation internationale et compétitivité de l'économie japonaise*, Economica, Paris, 1987.

比較優位の概念を日本とアジア諸国関係に当てはめた例としては次の研究があげられよ

う。

・A.Androuais, "Les investissements japonais en Asie du Sud-Est : compléments ou concurrents de l'industrie au Japon", *Revue d'Economie Politique*, 1985/3,pp. 320-345

(19)これはレイフェールの次の論文のテーマである。

・J.L.Reiffers, "La production nationale et l'avantage comparatif", H.Bourguinat, éd., *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, Paris, 1982, pp.71-109.

(20)G.B.Richardson, "The Organisation of Industry", *The Economic Journal*, vol.82, no.327, September, 1982, pp.883-896.

(21)K.Kojima et T.Ozawa, *Les société japonaise de commerce général, leur rôle dans le développement économique*, Etudes du Centre de Développement, OCDE, Paris, 1984, p.52.

(22)ここではすでに引用した次の文献を使用する。

・K.Kojima et T.Ozawa, OCDE, 1984.

(23)この問題については、1985年10月8-10日にクレルモンーフェランで行われた第二回日仏経済学会議の議事録を参照しなければならない。この議事録は *Mondes en développement*(1986年第53号)におさめられている。

(24)J.P.Hugon, "La politique française d'approvisionnement en matières premières minérales", C.Mouton, Ph.Chalmin, éds., *Matières premières et échanges internationaux*, Economica, Paris, 1980, pp.149-152, p.151.

(25)A.Dangeard et al., "L'approvisionnement de l'Europe en matières premières", C.Mouton, Ph.Chalmin, éds., eod.loc., pp.152-161, p.157.

(26)この問題に対しては次の文献を参照されたい。

・A.Hori-Androuais, *Les investissements japonais dans les pays de l'ASEAN, stratégie des firmes multinationales japonaise en Asie du Sud-Est*, PUF, Paris, 1979.

(27)Cf. A.Cotta, *La France et l'impératif mondial*, PUF, Paris, 1978.

(28)*Rapport sur les comptes de la nation*, 1979, tome 1, 1978.

(29)Cf. J.Lafont, D.leborgne, A.Lipietz, *Redéploiement industriel et espace économique, une étude intersectorielle comparative*, Cerermap, Paris, 1980.

(30)特にINSEEの次の文献を引用できる。

・*Les comptes de l'industrie*, 1981, (publié en 1982)

・la thése de P.Tourrés, *Le redéploiement industriel en France, un essai de musure et d'analyse*, 2 vol., Grenoble, 1986.

・M.Troivallets, A.Marirate, P.Tourrés, "La déformation de l'économie française", *Economies et Sociétés*, Série R, n°4, 1988, pp.9-47.

(31)Cf. B.Bluestone et B.Harrison, *The Deindustrialization of America*, Basic book, New york, 1982.

(32)J.Savary, *Les multinationales françaises*, op.cit..

(33)J.Savary, eod.loc..

(34)K.Kojima, "International Impact of Foreign Direct Investment", *The Oriental Economist*, December, 1973.（この論文はCh.J.Mcmillan, op.cit., p.271に引用されている）小島はアメリカの海外直接投資とアジア諸国に投下された日本のそれとを対比させている。彼によると、日本の海外直接投資は貿易志向型なのだ。

(35)例えば、自動車、オートバイ、カラーテレヴィ、大衆向け電子製品等の部門においてである。

(36)1970年代10年間における、日本の海外直接投資を集計してみると以下のようになる。：製造業、34.2％；商業、14.5％；漁業と建築業、3.9％；その他、26.9％（その内金融業および保険業、6.4％）

(37)1979年9 月にオートバイの組み立てをし始めたホンダは1980年1 月にオートバイ組み立て工場を設立することを決定した。続いて、EEC 諸国で販売されるホンダの自動車をイギリスの許可のもとで生産するために、ホンダはブリティシュ・レイランドと1980年に協定を結んだ。

(38)日産はすでにフォルクスワーゲンと技術提携を結んでいた。1973年から、メキシコ市場向けに年間2万5000台を生産する自動車組み立て工場の85％を支配していた。トヨタはブラジルの一工場を100％所有し、現地向けの自動車を生産するために地域企業と約15の合弁会社に携わっていた。トヨタはこのような戦略をしばしばアジアにおいて、時にはアフリカ（ナイジェリア）において、とった。日本がオーストラリア市場の40％を占めている1977年に、オーストラリアは輸入割当制度を採った。これに対して、日産とトヨタは1980年には部品の85％を現地生産する契約つきで、生産協定を結んだ。ヨーロッパでは、トヨタはポルトガルの小企業の27％を所有している。日産はアルファ・ロメオと部品生産協定を結び、モーター・イベリアのマッシィ・フェルグソンの一部を買い足した。

(39)1985、86年における、日本の海外直接投資の部門別構造は以下のとおりである。：製造業、19.7％と17％；商業、13.1％と8.5％；鉱業、4.9％と3.1％；漁業、AII 、及び建設業は極めて低い；その他、62.3％と71.7％（この内、金融業、保険業が31.1％と32.3％）。

1987年3 月31日までを集計した海外直接投資の部門別構造は以下のとおりである（部門の順序は一緒）。

：26.6％；13.6％；11.7％；2.1％；46％（17％）。この構造は1979年代末の構造と大きく異なっている。(35)を参照のこと。

(40)Carl Goldstein, "A Preferred Offshore Location, Thaïland Provides the Perfect Climate for Making Yamaha Skis", *Far Eastern Economic Review*, 7/7, 1988, p.80..

(41) "Sound Electronics Strategy, Southeast Asia Offers Sony Low-cost Production and New Markets", *Far Eastern Economic Review*, 6/16, 1988, pp.120-121.

(42) "Délocalisation de l'industrie", *Japon économie*, n°201, 31/1, 1987, pp.13-17..

(43)対外貿易に関する白書(1986年度)による。(41)の文献に引用されている。

(44)この二つの資料は(41)の文献（pp.15-16)で引用されている。

(45)このサーヴェイに関する総合的な報告は *Economic Review* (N。92, 1987.10., LTCB Reserch, pp.1-20..)で成されている。

(46)田中直毅氏は「新しい経済的ダイナミクスへ向けて」(Les Cahiers du Japon, n°30.)を「ポスト中曽根の経済政策運営」（『中央公論』1986年7 月号）で再論している。

(47)H.B.Woosely, "Transactions between World Areas in 1951", *The Review of Economics and Statistics*, February, 1958, pp.10-33..

(48)Cf. R.Borrelly, "Dette et avenir du Tiers-Monde", communication au Colloque ARCIS/ISMEA, sur La dette du Tiers-Monde et les stratégies de dévelopement, Santiago du Chili, Septembre 1987.

(49)大抵の場合、国家へ依存することと何の逆説も生じない。

(50)F.ペルーはしばしば、主体間の「権力」配分は不均等であることを強調していた。この配分の不均等性から不可逆的な影響が生まれるのである。

(51)N.Macrae, "Pacific Century 1975-2075 ?", *The Economist*, 1/4, 1975, pp.15-35

(52)この会議は、財界人、政界人、大学人による三者会談の様相を呈しており、その対象となるのは太平洋沿岸諸国である。そこで掲げられた理念は、太平洋貿易共同体であった。

(53)使用される通貨は唯一、ドルとフランであった。1967年以降、自国通貨をポンドに連動させる国はますます減少していった。フランとリンクする通貨は危機以後、17から14に減少し、ドルにリンクする通貨は62から31に減少した。

(54)ISEMEAは現在、OSCEの要請により、ACP 諸国とECC 諸国間の貿易関係におけるここ15年間の構造変換を研究している。しかし、この点について明言することは時期尚早であろう。

(55)*Rapports sur les sociétés transnationales dans le développement mondial*, 1973, 1978 et 1983..

(56)この基準が優れているとは言い難い。

(57)この問題に関するフランス語で書かれた基礎文献は次のものである。

・A.Androuais, "Spatialisation du système productif japonais", *Economies et Sociétés*, série R, n°2, mai 1986, pp.125-153.

この文献は本論文の主題の一部を直接にとりあつかっている。私はこの文献に多くのものを負い、また、啓発された。

(58)I.Yamazawa, T.Nohara et H.Osada, "Economic Interdependence in Pacific Asia: an international input-output analysis", *The Developping Economies*, XXIV, 2/juan 1986, pp.95-108..

(59)Cf. A.Androuais, "Les investissements japonais en Asie du Sud-Est : compléments ou concurrents de l'industrie au Japon", *Revue d'Economie Politique*, 1985, n°3, pp.320-345..

(60)Ch.Sautter, "Le Japon et l'Asie Pacifique : un cas de multiplication internationale du travail", *Economie Prospective Internationale*, n°4, octobre 1980.

(61)p.100., 図４。

(62)Cf. A.Androuai, "Les mécanismes de la coopération économique japonaise", *Mondes en Développement*, n°53, 1986, pp.199-216..

(63)これが日本の海外直接投資において果たす役割は非常に大きい（例えば、総合商社）。アフリカに対するフランスの投資においてもそれは同様に大きい役割を果たす（SCOA, CFAO 等）。

(64)この見解は、他のECC 諸国の西ドイツに対する貿易収支構造を扱った同様の研究によって確認されている。

Cf. La communication de Kerstens lors des journées du Club Voisin, ISMEA, Paris, le 2 Mars 1988, sous le title, *Eléments de prospective économique allemend : entraînement transeuropéen.*

(65)Japan Research Institute, *Comprehensive National Strength : A Basic Study*, july 1987.

(66)この観点からすると、構造の概念と構造変化の概念を数学的に定義しようとするISMEAの試みが、この分析に有用な基本原理を提供するだろうことは期待できる。

表１．日仏海外直接投資の地理的分布の変化

投資国→ 受入国 ↓	フランスの海外直接投資 1970年代 1985年	日本の海外直接投資 1970年代 1985年	日本の海外直接投資の比率（1985年／1979年）：ドル表示
% OECD／他国	60%/40%から 90%/10% 75%/25%	40%/50% 60%/40%	
北アメリカ	15%から19% 46%	25% 45.5%	× 8
ヨーロッパ （日本から）		18%から10% 15.5%	× 6
EEC （フランスから）	29～35% 33.8%		
他のOECD諸国	15%から29% 9.2%		
非工業化諸国	40%から25% 11%	60% 39%	
アジア	1980～1985年まで合計額は変化せず（フラン表示）。	27% 10.5%	× 2.3
ラテンアメリカ		18% 21%	× 4
アフリカ		#3.5% 1.4%	× 2

表２：アセアン諸国に対する資本投下量（単位：10億ドル）

	フランス		日本		アメリカ		EEC	
	1971	1985	1971	1985	1971	1985	1971	1985
インドネシア	3.225	15.3	22.9	32.6	15.6	7.5	12.0	14.5
マレーシア	0.137	1.9	11.5	22.2	15.3	8.2	23.0 [1]	21.2
フィリピン	0.116	2.8	1.3	16.5	57.7	53.2	5.0	7.5
シンガポール	0.665	5.6	6.0	23.6	33.0	30.0	38.7 [2]	30.6
タイ	0.123	7.4	37.5	24.3	13.8	10.2	11.5	16.5

1)このうちの21.4は英国が占める。
2)このうちの18.3は英国が、17.5はオランダが占める。

（資料）
1971年度に関して：国連多国籍企業委員会 レポート(1983)、表24。
1985年度に関して：J.Nishikawa., “ ASEAN Region - Economic performance and the role of reginal cooperation in the 1980's ”, *Waseda Economic Papers*, 1987, pp.22-45.

日本の直接投資と間接投資
―その関連―

山岡春夫

1. はじめに
2. 日本の直接投資の決定要因
3. 日本の海外証券投資とその決定要因
4. 総合と結論

1. はじめに

私に与えられた課題はもともと、「日本企業の直接投資と間接投資」です。

つまり、1986年頃から日本の多くの企業が、そのすべてが多国籍企業ではありませんが、その手元流動性の高まりと円高に応じて、先物を含む外国為替・外国有価証券の売買、海外不動産の売買にのりだし、いわゆる企業の「財テク」とよばれる現象が顕著になりました。そういう状況の下、日本の多国籍企業が、その手元にある一定の資金を、（海外の）固定投資と非固定的な運用とに、どのように配分するか？、その際デシジョン・クライテリアはいかなるものか、といういわばミクロの企業財務管理の問題が問われます。これはきわめて興味ある問題で、うまく分析できればあるいは、日本の（多国籍）企業の財務管理の特質を、たとえばフランスのそれと比較して、浮びあがらせることも出来ましょう。

ただこの分析は企業の機密にかかわる部分が多く、たとえばトヨタ・グループの資金量の豊富さとか、H興業が本来の鉄鋼製品の販売に加えて外国為替のディーリングによって多大の利益をあげている、といったことが喧伝されているだけで詳しいことはわかりません。

こういう企業やさらには家計のミクロスコピックな行動を集計してマクロ的な動きとむすびつけることはきわめて興味あることですが、ここでは、日本のマクロの金融バランスから見て、対外直接投資と対外間接（証券）投資の間の関係（何らかの関係があるとして）考えてみることにします。

いま、一国の国際収支の恒等式を想い出しますと、よく知られているように、

$$X-M-LTC-STC=0 \qquad (1)$$

ここで、

X＝輸出、M＝輸入、LTC＝長期資本輸出、STC＝短期資本移動

これを次の国際所得会計の恒等式と組合せますと、

$$Y=C+I \qquad (2)$$

ここで、

Y＝国民所得、C＝消費、I＝投資

Iをさらに国内投資（Id）と海外投資（If）に分割すると、

$$I=Id+If=Id+(LTC+STC) \qquad (3)$$

(1)、(2)、(3)を組合せて、

$$Y-C=S-I=Id+LTC+STC=Id+(X-M) \qquad (4)$$

あるいは、

$$LTC+STC\equiv S-Id\equiv X-M$$

これらの式での等号（＝、≡）の意味についていえば、それは事後（ex post）的な結果乃至は均衡状態を

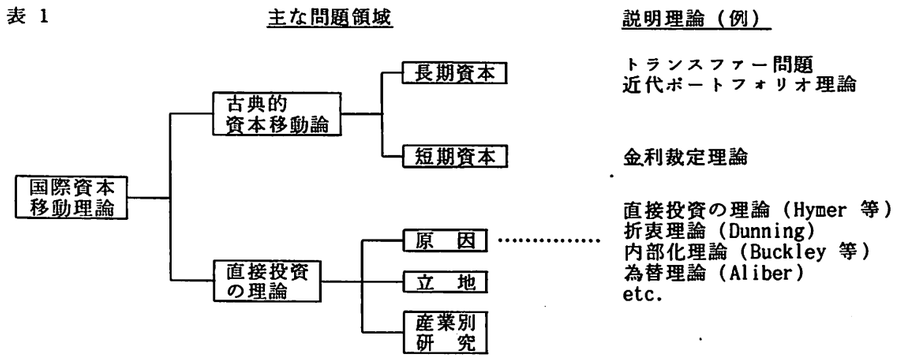
示すものであって、たとえば左辺が右辺を、あるいは右辺が左辺を因→果的に規定するものではない、たとえば貯蓄（S)が国内資本形成より大きいから、あるいは輸出が輸入を超過しているのから、海外資本流出がある、とは常にはいえないのでしょう。これらの事実は相互に対応(correspond)している、あるいは、それを可能にしている位のことはいえると思います。この問題には最後にもう一度戻って来たいと思います。

さて、総額としては、(X−M) あるいは (S−Id) にみあう (LTC+STC) は、そのそれぞれの成分はどうやってきまるのでしょうか。

この点で、未だ「長期資本移動の一般理論」といったものは存在していないようです。

さて、われわれの主題である「直接投資」と「間接投資」（以下“ポートフォリオ投資”ともよぶことにします）、これはさきの分類では、「長期資本移動」(LTC) の中での区別けになりますか、それらを通覧して整理したものに、H.G.Grubelによる次のような表がありますので、簡略化して示しますと、

表 1



出所：H.G.GRUBEL：“The Theory of International Capital Movements”,in J.Black&J.H.Dunning ed. International Capital Movements,Macmillan,1982

原表はもっと豊富で興味深いので是非それを見て頂きたいと思いますが、「ポートフォリオ投資」（ここでは「古典的資本移動論」の中に入っていますが）と「直接投資」とは一応別の理論系統の中に入っています。

そこで、私もまずはこの伝統に従い、日本の場合について、1970年以降の「ポートフォリオ投資」(FPI) と「直接投資」(FDI) の時系列をデータとして、さらに可能な限りそれぞれのタイプの投資の「決定要因」(determinants) を分析比較するという形で、この2つのタイプの投資の関係を考えて見たいと思います。

まず、図1.はよくある図ですが、1970年以降の、かの2つのタイプの投資を、国際収支勘定の数値にもとづいて描いたものです。（従って、直接投資統計における、例の「届け出ベース」との差異に注意していただけねばなりません）

この図1.をみて気がつくのはまず、金額的にFPIの方がFDIよりとくに1977年以降かなり大きい（年によって違いますが近年は5：1から8：1位の範囲です）ことです。つぎに、近年とくに1985年以降、FPIもFDIもともに急激にのびたことです。また図1.の中の1979年前後の波動に共通の動きがあることも注意すべきかもしれません。

この2つの時系列の流れを、直接比較することも可能でしょうが、ここではやゝ迂回的に、それぞれの投資の決定要因（determinants）を調べ、それを比較してみる、という形をとりたいと思います。

2. 日本の直接投資の決定要因

「日本の直接投資」の決定要因あるいはその特徴については、小島清教授のよく知られた「日本型」と「米国型」の類型論[1]をはじめ、宮崎義一教授の「企業内部純余剰仮説」[2]等幾つかの貢献がありますがここでは、Dunning教授による網羅的な例の“折衷理論”（eclectic theory）をとりあげ、その決定要因の各々に、日本の海外直接投資のそれぞれの時期の特徴をあてはめてみるということにします。というのも、Dunningのものは“理論体系”というよりも、様々の考えられるケースを出来るだけ多く集め、それを分類整理したもので、時代・国にとらわれない一つのフレイム・オブ・リファレンスとして便利だと思われるからです。

Dunningの折衷理論にもいくつかの version がありますが、ここでは1981年のものをとりあげましょう[3]。

Dunningのものは通常OLIパラダイムとよばれています。Oはownership,Lはlocation,Iはこれが新味ですがinternalizationのそれぞれに特徴を見出して、企業の国際化（＝多国籍化）の要因を整理したものです。81年のversionでもその要因数は折衷理論らしく約30に及びますが、ここではわれわれに興味のある幾つかを例示的に摘録するにとどめます。

Ⅰ．企業に固有な優位性
　1. 知識の優位性
　2. 経営能力、組織能力、マーケティング能力
　3. リスク分散
Ⅱ．内部化による優位性
　1. 政府規制を克服するため
　2. インプット財の供給をコントロールするため
　3. 販路をコントロールするため
Ⅲ．その国（立地）に固有な優位性
　1. 自然資源の存在
　2. インプット財の価格、品質、生産性
　3. その国への輸入規制、税率等

以上の表は抄録にすぎませんが、原表でも“企業の手元流動性”等、企業金融的な“要因”が全く欠如しているのは“折衷”理論としてはやゝ不十分といわざるを得ません。

さて、以上の“要因表”が日本のこの30年来の（第二次大戦前の、とくに中国ーいわゆる満洲を含むーへの直接投資はきわめて多額のものがあり、その投資決定要因はきわめて興味がありますがここではしばらくおきます）直接投資行動をどの程度説明できるでしょうか。

日本からの海外直接投資は、年代によって、又対象地域によって、また産業ごとに、それぞれ異なった投資決定要因をもっていた、と考えられます。（そのさい、幾つかの要因の組合せも含まれます。）

まず1960年代以降の日本の直接投資は次のように特徴づけることはさし当り許されることでしょう[4]。

●1960年代
　(a) 日本産業へ第一次資源を確保するための資源産業（特に鉱業）部門への投資
　(b) 現地の原料・労働力を利用する軽工業（センイ、食品等）への投資
●1970年代
　(c) 貿易障壁をのりこえるための、電機・電子機器・機械産業（TV、オーディオ、オートバイ、自動車等）
●1980年代
　(d) 上の(c)と似ているが、いわゆる貿易摩擦という名の国際政治経済関係上の紛争（コンフリクト）を緩和するため、とくに米国への投資（ハイ・テクノロジー分野、半導体、光ファイバー等）
　(e) とくに円高のために失われた競争力を回復するための投資（各分野にわたる）
　(f) これも円高による利得を享受するためにとくに米国における不動産取得

以上の特徴づけがおおむね正しいとして、これら(a)から(f)までのそれぞれが、さきのダニングの簡略表とかなりよく対応するのは容易にみうるでしょう。

投資類型	ダニング分類
(a)	Ⅲ・1
(b)	Ⅲ・2
(c)	Ⅱ・1
(d)	Ⅱ・1
(e)	Ⅲ・2
(f)	?

以上の対応表の中で、主として対米不動産投資（不動産投資を含む非製造部門の直接投資は1987年に全体の75%にのぼります）の決定要因に欠けることにきづきます。

実は不動産投資は、通常海外直接投資としてイメージされる製造業の投資とはかなり異なった性質をもつ投資で、その経済的乃至財務的な性格を異にしています。不動産への投資は、その物件からのレントの収入や値上りを待って再販売する等、有価証券（とくに確定利付の国債等）への投資に類似しています。このことは、従来の直接投資論から不動産投資を区別するか、あるいは、直接投資と証券投資の中間にあるものとして、一般的議論の対象とすべきか、どちらかの態度をとるべきでしょう。ここでは、われわれの主題が“直接投資と間接投資の関係”ということであるから、後者の態度をとることにします。

そこでここであらためて、ダニング表にその“折衷性”を高めるためにも一項目を加えたいと思います。それは、アリバー（Aliber）項ともいうべきもので、“その国に特有な優位性”(country-specific advantages)にその国の通貨のもつ優位性（currency premium）にもとづく項を付け加えようというものです。アリバー項とでもいうべきものは、ダニング表から意図的に落されていますが、その内容は次のごとくです。

“アリバー・テーゼ”は、まずカレンシー・プレミアムの問題であって、ある特定の通貨で示された債権の持主は、彼の報酬が、その通貨が他の通貨に対し減価した場合、減少するというリスクを負う。したがって、投資家はリスクを回避しようとして通貨の交換リスクの不確かさに対するプレミアムを要求するはずである。しかし、投資家はmyopicであって、彼等は、MNEの全資金がその親会社の属するのと同一の通貨圏に属するがごとくふるまう。たとえばあるアメリカの企業の所有する工場は、あたかもそれがドル資産であるかのごとくに[5]。

この効果、カレンシー・プレミアム効果とでもいうべきものは、50～60年代のアメリカの対外投資、その後の西ドイツ、日本の海外投資、70、80年代におけるヨーロッパ・日本からの対米投資を説明しうるのではないでしょうか？〔Buckley／Casson：ibid〕

ではポートフォリオ投資の方はどうでしょうか？

3. 日本の海外証券投資とその決定要因

第1.図に見られるように、1980年以降の日本の海外有価証券投資は大変な増加を示し、1986年には約1,000億ドルに達しその年の日本のGNPの約5%になり、1987年末には日本の海外純資産は2,400億ドルに達し、世界最大の債権国になってしまいました。

このような恐らく歴史にのこる大変化は、何故おこったのか？日本の最大債権国化、それと逆方向の米国の最大債務国化、この世界政治経済上の地すべり的現象の歴史的意義の解明は他の機会にもつとして、またこの現象のオープン・マクロ経済学的な分析は他にゆずることとし、ここでは、日本の海外証券投資の決定要因と思われるものを考えてみます。

海外証券投資の決定要因を説明するモデルで最も簡潔なものはニーハンス（Niehans）によるものでしょう。それによると、

資本流出C＝C（y_1、y_2、q_1、q_2、i、j、e）

ここで、y_1、y_2はそれぞれ自国、外国の国民所得、q_1、q_2はそれぞれ自国、外国の資本財の価格、i、jは本国および外国の有価証券の利回り、eは為替レートです。

すなわち、両国の国民所得、資本財価格、証券利回り、為替レートの7個の変数を証明要因と考えています。

日本の植田・藤井は最近、このモデルをさらに発展させかつ計量分析を行いました[6]。

植田・藤井モデルについてくわしくは原論文をみていただくとして、基本的にはニーハンスと同じくストック・アプローチにたち、その国民経済が望ましいと考える有価証券保有量B*を考えます。そしてこのB*は、内外の債券の金利（差）、i、i*為替レート（予想為替レートを含む）、そして総資産ストックW（すなわちその国民経済が持つ、あるいは持ちたいと思う資産、ここでは貨幣・貯蓄・国内債・外国債の合計、の水準）がそれです。このWが内・外債券にどのように振りわけられるかを見ようというわけです。

この研究から得られた結果の一部を摘記しますと、日本からの長期資本流出の決定要因としては、

1）内外の金利差（i－i*）

2）外国為替の予想レート（$\bar{e}$）

3）さきのW、すなわち国民経済における総資産ストック、具体的には、

W＝（前期の貨幣量）＋（国内債）＋（外国債）＋貯蓄

が有意である、ということです。

さらに興味のあることは、この3要因の有意性は時期によって異ることで、第2要因の外国為替の予想レート（$\bar{e}$）は1970年代に、第1要因のi*－i、すなわち内外金利差は、70年代後半と80年代の前半に、第3要因のW、すなわち総資産額は、国内貯蓄の増加と共にいわば自動的に増加し、全期間にわたって要因として働き、植田・石井両氏の表現によれば、“資本輸出への圧力”として作用しました。

4. 総合と結論

総合

日本の70年代以降の海外直接投資と間接投資の、いわばマクロ・エコノミックな関係を調べようとして、この両投資形態のいわゆる“決定要因”（determinants）を比較してみるという手法をとりました。

もともとこの両投資形態は投資主体も多くことなり、その投資の決定要因も、どちらかというと直接投資の場合はミクロ的要因が多いのですから、十分同一レベルでの比較にはならないことは予想されます。しかし、それなりにこの両投資形態に共通に作用した要因の存在は考えられましょう。まず、

1. 日本の海外直接投資と間接投資の決定要因は互いにきわめて異る、といえます。
2. しかし、共通要因もなくはなく、それが同方向に働くかどうかは別として、まず、内外金利差です。外国の高金利は証券投資を増加させますが、直接投資のうちでも不動産投資は証券投資に近い性質を持つだけに（共に高利回りをめざすという意味で）、イールドの高い方向へと行われます。これが80年代前半にみられた現象です。
3. もう一つの貨幣的環境である為替レートの変動、これはやゝ複雑です。

たとえば“円高”は日本からの間接投資にブレーキをかけます。なぜならば、たとえばドル表示債権の円建価値がさがるからです。

しかし時として“予想”あるいは“期待”によって逆方向にむくこともあります。円高が急速に進み、近い将来円安に転ずることが“期待”されるときは、たとえばドル債を買う行動がとられます。70年代に時々それがみられました。重要なのは現在の動向ではなく将来の期待です。

最後に、まだ十分とりあげてきませんでしたが、自国と外国の貯蓄率の差はなんといっても、とくに間接投資の流れの大きな説明要因となります。いわゆるマクロ的なISバランスです。

直接投資の場合は民間企業部門の“資金過不足”＝〔貯蓄〕（内部保留＋減価償却）－〔投資〕（設備投資＋在庫投資）を示す第3図、とくにその〔製造業〕のそれが、1985年から資金余剰がプラスになっている点で85年以降の直接投資の増加を、ある程度勿論全部でありませんが説明しているのではないでしょうか。（企業の場合はおそらくこのようなアグリゲートされた形でなく、個々の企業の手元流動性をみることができればなお明らかになるでしょう。いわゆる“企業の金あまり”現象です）

総じて、私は、他の多くの人々とともに、日本経済の貯蓄率の高さを、日本からの直接・間接投資を規定するいわば“通奏低音”（basso sostenuto）を、今後もなお鳴りひびく基調低音としてあげたい気がします。

このようにみてきますと、われわれは自然に例の国際収支の段階説を想い出します。あるいは、国際資本移動の段階説といってもよいと思いますが、例えば、対外純資産ストックをB、そのフローを$\dot{B}$（＝dB／dt＝S～I）とすると、

	$\dot{B}$	B
Ⅰ．資本輸入・債務国	－	－
Ⅱ．資本輸出・債務国	＋	－
Ⅲ．資本輸出・債権国	＋	＋
Ⅳ．資本輸入・債権国	－	＋

のような4段階－その他色々なわけ方がありますが－のような段階をある国民経済は経過し、例えばイギリス、アメリカはそれを経過して（Ⅳ）の段階に入っており、あるいはアメリカなどは資本輸入・債務国にさえなりつつあるわけですが、日本は（Ⅲ）の資本輸出・債権国の“段階”に入って来たのではないかという説です[7]。これは1984年（昭和59）年度の「経済白書」や「通商白書」にもとりあげられ、かなりポピュラーなものになっていますが、われわれの文脈でいえば、日本の1980年来の直接・間接投資の増加はこの“段階説”に適合しているか、またその理論的根拠如何ということになります。

これに対しては、植田の次の結論を引用しておきます。

“〔日本の〕貯蓄・投資のパターンには、かなり発展段階説的な動きが見出される〔が〕…〔日本の〕経常収支黒字は…最近ではアメリカのI－Sバランスの影響が強く、すべてを発展段階説的な動きで説明しようとするのは危険であろう。”と[8]。

そのとおりでありますが、上にものべられているように、その国のI－Sバランスあるいはインバランスこそが、国際資本移動を規定する根本原因の一つであることにかわりありません[9]。

そこでこのつたない、“日本の直接投資と間接投資の関係”なる報告を、われわれのフランス側の同僚の関心を、“なぜ日本の貯蓄率は高いか”というどちらかというと純経済学的というより社会経済学的な問題にむけていただくことを期待して、終りたいと存じます[10]。

注

1） 小島清：Direct Foreign Investment,London,Croom Helm,1978

2) 宮崎義一：「多国籍企業と資本輸出」－“企業内部純余剰假説”について－
宮崎義一編：「多国籍企業の研究」 筑摩書房 1982
3) J.H.Dunning：Explaining Changing Patterns of International Production：In support of the Eclectic Theory, Allen&Unwin,1981.
4) 櫻井眞：“日本の海外直接投資の動向と決定要因” 輸銀海外投資研究所報 1988,5月号
5) この要約はP.J.Buckley による。彼の “A Critical View of Theories of the Multinational Enterprise,in Buckley and Casson：The Economic Theory of the Multinational Enterprise, Macmillan,1985,pp5～6
Aliberの有名な2論文は、
(1) “A Theory of Direct Foreign Investment” ,in The International Firm(ed,C.P.Kindleberger) 1970
(2) “The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World,” in The Multinational Enterprise(ed,J.H.Dunning),1971
6) 植田和男・藤井眞理子：“最近におけるわが国の資本流出について” 大蔵省財政金融研究所 フィナンシャル・レビュー 第3号 1986.12月 pp9～53
7) 鬼塚雄丞編：資本輸出国の経済学－わが国の国際収支と資本移動の諸問題 通商産業調査会 1985
この段階説の創始者の一人である Kindleberger は最近の興味深い小著 International Capital Movements,Cambridge,1987でこの説を再説し,その plausibility に言及しています。
pp33～36
8) 植田和男：国際収支；経常収支の長期変動と短期変動 in 浜田等；日本経済のマクロ分析 東大出版会 1987
9) 鬼塚雄丞：“国際資本動向と長期ISバランス－発展段階説における動学・静学分析の比較－” in 鬼塚・岩井編集：“現代経済学研究 新しい地平を求めて” 東大出版会 1988
10) さし当りまず、F.Hayashi：“Why is Japan's Saving Rates So Apparently High？,NBER Macroeconomics Annual 1986” pp147～210の一読をおすすめします。

図.1

日本の直接投資と間接投資

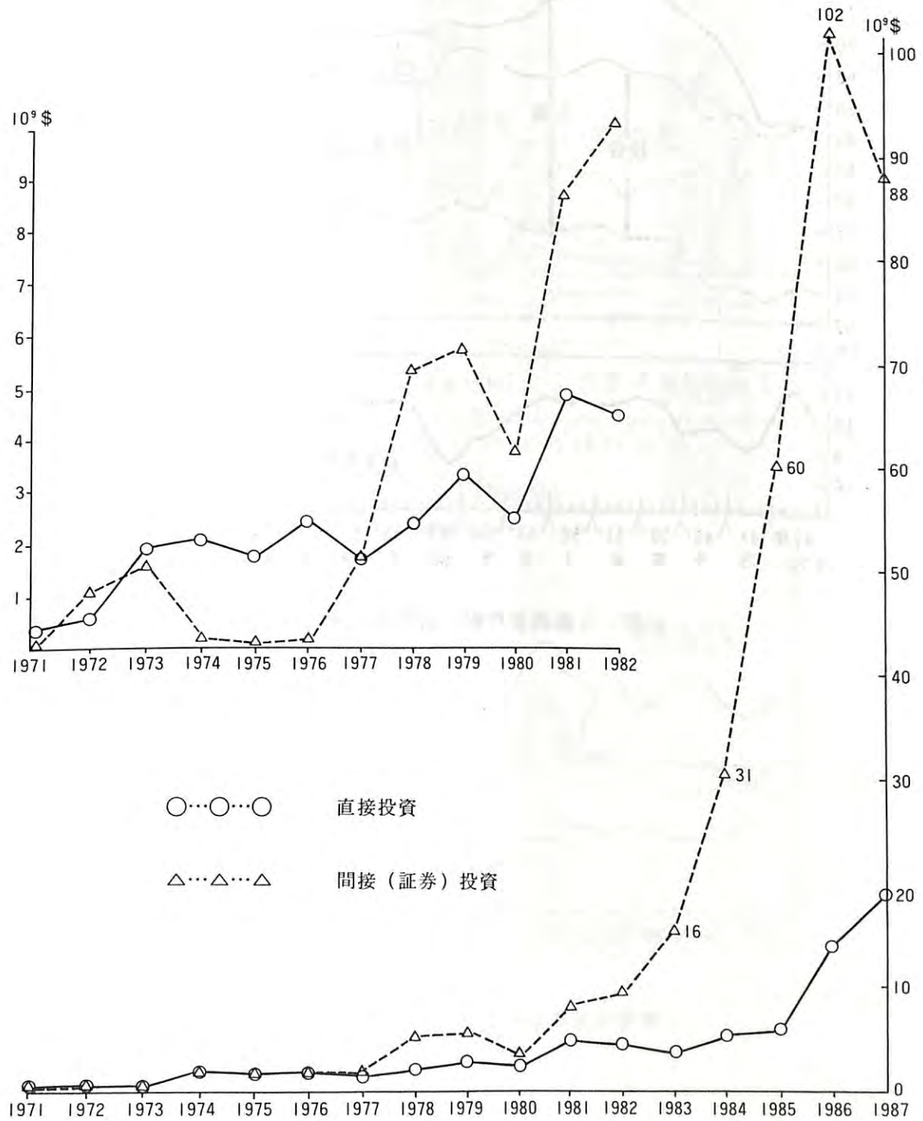
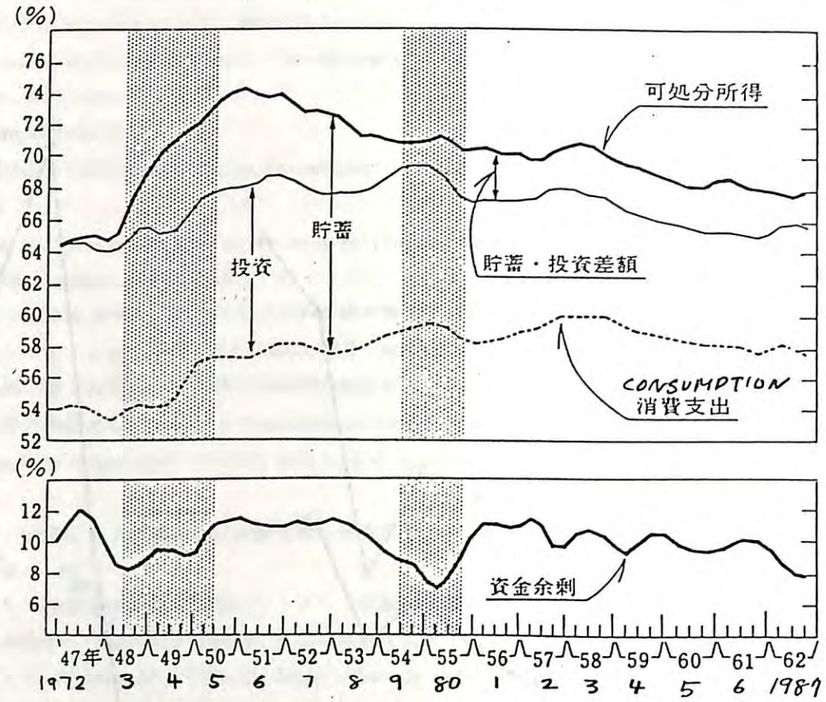


図.2

個人部門の可処分所得・消費・資金余剰の推移

（対名目ＧＮＰ比率）

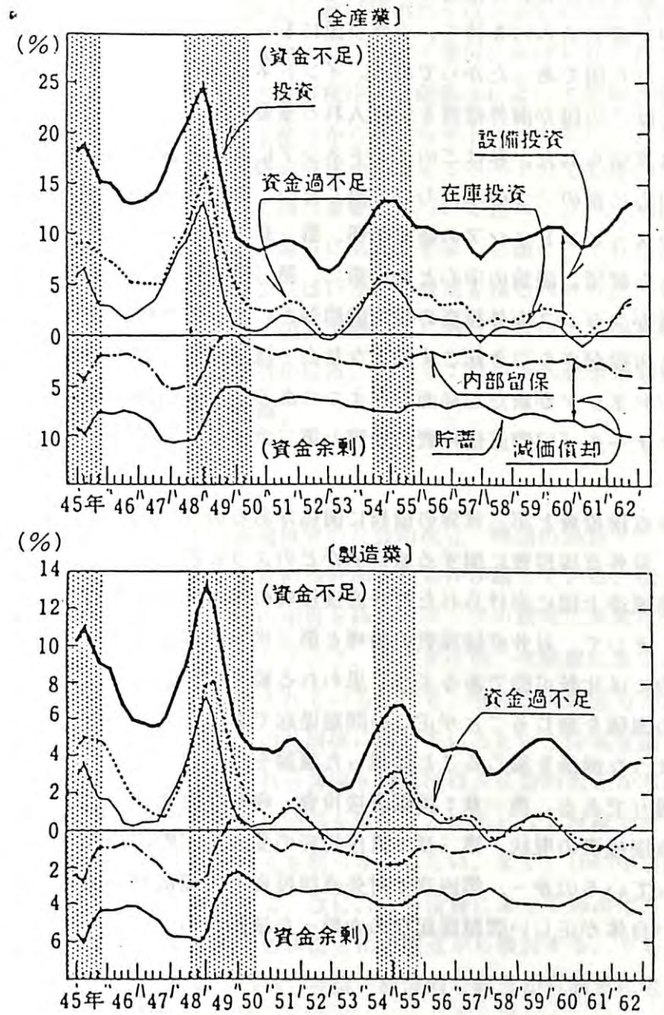


出所：日銀調査月報　昭和62.6月号

図.3

法人企業部門の貯蓄・投資バランス

（対名目ＧＮＰ比率）



（資料）大蔵省「法人企業統計季報」

第二議題：発展途上国投資（概要）

ドゥニーズ・フルーザ「インドネシアにおける対外投資－フランスの場合－」

インドネシアは対外投資に好都合な「新興地域」のように思われた。インドネシアはアセアン諸国の中で最大の人口を持ち、自然資源にもっとも恵まれ、新興工業国になろうとする意欲にあふれた国であったからである。インドネシアの1985年までの急速な成長を見れば、80年代にはこの国が海外投資を受け入れる重要な国となるはずであった。しかしながらその予想は裏切られた。私はこのインドネシアにおける海外投資の問題を、フランスの海外投資を中心に次の三つの章にわけて論じたい。第一章：インドネシア経済の特徴、第二章：フランスーインドネシアの経済関係、第三章：インドネシアにおける海外投資制限の排除と新たな展望。議論の中心となる第二、第三章では、まず、フランスとインドネシアの経済関係がフランス海外投資の相対的脆弱さによって特徴付けられることを論じる。そして、次にこの脆弱さを引き起こす厳格な社会・経済構造を明らかにし、それらが現在廃止され、インドネシアが新たな局面を迎えつつあることを指摘する。

ジャック・レオナール「国際直接投資の変容と第三世界の累積債務－理論における曖昧さと測定の困難」

本論では対外直接投資と第三世界の債務に関係があるのか、ないのかを検討する。そのために、まず、対外直接投資に関する統計値がどのように誤っているのかを明らかにし、ここ10年間に発展途上国に向けられた対外直接投資の根本的な趨勢とその地理的な再構造化を確認する。そして、対外直接投資の論理と第三世界の債務の論理が先験的に異なってはいるが最終的には比較可能であるように思われる場合においても、また、ある分析者にとっては両者の関係を論じることが正しい問題提起であると考えられている場合においても、私はそのような関係を論じることは誤った議論を引き起こすことを示そうと思う。章立ては以下の通りである。第一章：国際直接投資－曖昧な概念を測定することの困難－、第二章：対外直接投資の現状、第三章：直接投資の受入と国際的債務－この両者の論理は先験的に異なっているのか－、第四章：対外直接投資と国際債務の関係は代替的か、補完的か－この問い自体が正しい問題提起なのか誤った議論なのか－。

フランソワ・ヴェラス「アジア新興工業国におけるフランスの直接投資」

フランス対外直接投資の主要な特徴は、それが工業国に集中していることにある。この特徴は輸出にも共通しており、1979年には輸出量の79％以上がO.E.C.D.諸国に向けられている。先進国への投資に比べて、発展途上国、新興工業国に向けられる対外投資は全体の20％に満たない。この理由は受入国の経済秩序、金融秩序によって説明されるだろう。しかしながら、この比率はフランスの生産力から見ても不十分であるし、とりわけ他のヨーロッパ諸国が行っている対外直接投資の現状から考えても不十分である。したがって、私は新興工業国が国際経済関係において持つ重要性について述べ、フランスの対外直接投資がアジア新興工業国においていかなる地位にあるかを示した後に、これら諸国に対する対外直接投資を進展させるためにフランスはいかなる政策を採るべきかについて述べたい。章立ては以下の通りである。第一章：国際労働分業における新興工業国の役割、第二章：新興工業国におけるフランス直接投資の位置、第三章：フランス企業が新興工業国に対して直接投資を行う場合に採るべき戦略。

勝俣誠「第三世界に対する日本の直接投資の社会的次元－韓国の場合－」

太平洋の沿岸地域には経済協力を進める好都合な条件が揃っている。例えば、アメリカと日本は先端技術、資本、巨大な国内市場を持ち、アジアの新興工業国は質の良い労働力を豊富に有し、東南アジア諸国、オセアニア、カナダは第一次資源に恵まれている。しかしながら、生産要素が好都合に配置されているだけで、堅固な地域協力が成立するわけではない。「協力」という観念が同一の共同体に属しているという帰属意識からのみ生じるということが認められるならば、これら諸国を特徴付ける社会的次元が考慮に入れられなければならない。本論では、日韓経済関係を強化するにあたって無視できない役割を果たしている日本の直接投資の社会的次元を明らかにしたい。まず、1985年以降の日本のアジアに対する直接投資の特徴を概説する。次に、この投資によって加速化された韓国の工業化が韓国社会に与えた影響を労働者の構造変化の観点から検討する。そして、最後に東アジアがとるべき新たな協力形態について社会－経済的な観点から簡単に考えてみたい。そこでは、民主化と社会の平準化が重要な視点となる。章立ては次の通りである。第一章：日本のアジアに対する直接投資の特徴、第二章：工業化が韓国社会に与えた影響、第三章：東アジアがとるべき新たな地域協力形態についての試案。

関口末夫「日本とアジアー太平洋地域：投資に関する一考察」

本論ではこの地域での経済協力を対外直接投資との関係から分析し、投資実行者としての日本の役割について考察したい。まずは、この地域における対外直接投資の現況を素描し、次に日本の対外直接投資に焦点を絞る。この試みは、日本の直接投資が急速に伸びている現状を分析し、これからの日本が歩むべきシナリオを作る際の一助ともなろう。結論から先に言うと、日本の採るべきシナリオは、内需主導型の緩慢な成長路線である。この場合、製造業からサーヴィス産業への産業構造変換が不可避的に伴うだろう。この産業構造変換にもかかわらず、完全雇用を維持しうるか否かが日本経済にとって大きな問題となる。

（文責　清水和巳）

第三議題：先進国投資

日本の対米投資

小金芳弘

1. 経常黒字と資本流出の大きさ

経常勘定における日本の国際収支が、一貫した赤字から黒字に転換したのは、1965年以降だった。1973－75年と1979－80年の石油ショック期の中断を除いて、この黒字は増大する傾向にあり、1983年以降は爆発的に増大した。1986年までの3年間にこれは4倍になり、その結果、1985年までの円安は急速に円高へと転じた。経常黒字の増大を抑制する一連の政策の効果は、1987年に現われたように思われる。日本が黒字、アメリカが赤字という関係は、第二次石油危機の時に日本が全体として赤字になったのにアメリカに対しては黒字を抱えていたことを除いては、日本と全世界との間の関係とほぼ同じであった。

経常黒字の傾向に対応して、日本の資本収支は急速な赤字の増大を示してきた。海外への長期投資は1983年以降の3年間に4倍と、経常黒字の増大と同じテンポで増えている。同時期、アメリカへの長期投資は8.3倍と増大した。

日本の証券投資は、アメリカへの長期投資の中で非常に大きな割合を占めており、しかも、1983－86年の間に10倍になっている。このため、直接投資の長期投資の中での割合は最近減少しているが、その量は、1983－86年の間に6倍に増えている。

表 1　経常収支、長期投資、為替レート

（単位　10億ドル）

	経常収支		長期投資		為替レート
	計	対米	計	対米	対ドル
1975	▲ 0.7	▲ 0.9	3.4	0.5	296.8
6	3.7	3.4	4.6	0.4	296.6
7	10.9	6.8	5.2	0.3	268.5
8	16.5	8.7	14.9	2.6	210.4
9	▲ 8.7	4.9	16.3	2.1	219.1
80	▲10.7	6.2	10.8	▲ 0.3	226.7
1	4.8	13.9	22.8	4.1	220.5
2	6.8	14.3	27.4	3.6	249.0
3	20.8	19.1	32.4	7.1	237.5
4	35.0	35.0	56.8	15.4	237.5
5	49.2	41.9	81.8	35.4	238.5
6	85.8	53.8	132.1	59.2	168.5
7	87.0	56.7	132.8	50.6	144.6

（出　所）日本銀行、国際収支統計月報

（注　意）為替レートは年平均

表 2　日本の対米長期投資

（単位　10億ドル）

	計	直接投資	証券投資	その他
1975	0.5	0.5	▲ 0.0	0.0
6	0.4	0.6	▲ 0.1	▲ 0.0
7	0.3	0.5	0.5	▲ 0.7
8	2.6	0.8	1.5	0.3
9	2.1	0.9	0.6	0.6
1980	▲ 0.3	0.8	▲ 1.6	0.5
1	4.1	1.9	1.5	0.7
2	3.6	1.6	0.6	1.4
3	7.1	1.3	5.0	0.8
4	15.4	3.1	11.3	1.0
5	35.4	2.6	31.6	1.2
6	59.2	8.0	49.4	1.8
7	50.6	9.6	37.4	3.6

（出　所）日本銀行　国際収支統計月報

表 3　日本の海外証券純投資

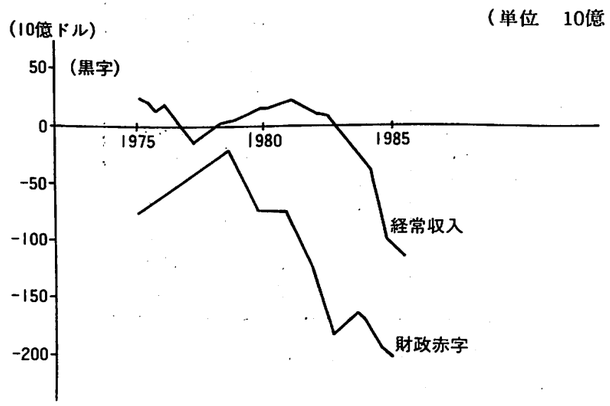
（単位　10億ドル）

	計	株	債　権
1975	0.0	▲ 0.0	▲ 0.0
6	0.1	▲ 0.0	0.1
7	1.8	▲ 0.0	1.9
8	5.8	0.1	5.7
9	5.9	0.4	5.5
1980	3.9	▲ 0.3	4.2
1	6.0	0.2	5.8
2	6.2	0.1	6.1
3	13.2	0.7	12.5
4	26.8	0.1	26.7
5	54.5	0.9	53.6
6	100.0	7.0	93.0

（出　所）大蔵省

図 1　アメリカの経常収支と財政赤字

（単位　10億ドル）



（出　所）サーベイオブカレントビジネス、アメリカ商務省およびIMF統計

日本の海外証券投資の90%以上は債券投資であり、株式投資の割合はほとんど無視できるほどである。この傾向は、全体として証券投資が急速に増大する中でも、変化していない。

証券投資の地域的配分をみると、1985年以降は、総純投資の約半分がアメリカに対して向けられてきており、残りは西ヨーロッパ、カナダ、オーストラリア、その他となっている。これは、1983年以降のアメリカのシェアーの急速な増大とその他の減少の結果によるものである[1)]。

2. アメリカへの日本の証券投資の問題点

上記から、次の様に結論できるだろう。石油危機が終わりアメリカ経済が急速に拡大した1983年以降、日本のアメリカに対する経常黒字と、特に債券投資を中心とした長期資本流出の増大は加速化し、急速な円高がもたらされた。この傾向は、1987年には一段落したように思われるが、日本の経常黒字と資本流出は構造的な性質を持ち、今後も続くものと見られる[2)]。

アメリカ側から見れば、これは次のことを意味する。供給能力と経済成長率の急速な拡大を狙ったレーガノミックスは、後者に関しては成功したが、前者においては失敗した。その結果としての経常赤字と財政赤字の大部分は、主として財務省証券購入の形をとる日本からの資本流入によって、賄われてきたのである。

これを日本側から見ると、マイクロエレクトニックスや通信産業の育成をめざした産業政策が成功したことが、石油危機の終結とアメリカの急速な需要増大に結びついて、予想外の輸出の増大と（石油、ハイテク財の）輸入の減少をもたらし、その結果としての余剰が、高水準の利子率を示すアメリカへ流出した、ということになる。この資本流出は、民間の資本需要を圧迫することなく財政赤字を埋め、しかも経常収支の赤字をカバーしたという限りでは、アメリカにとっても有利なものであった。しかし、この型の資本流入は、いつでも引き上げることが可能である一方、逆に長期間継続すれば利子支払の増大を加速化するので、アメリカの生産性の増大に貢献するものではない。つまりこれは、現在のアメリカ経済の抱えている問題の最終的な解決にならないだけでなく、薬の乱用が病気を悪化させるような効果をさえ、アメリカ経済に及ぼす可能性を持っているのである。

この状況が続くことは、日本にとっても望ましいことではない。日本が一層の円高や国際金融制度の混乱をひきおこす事なく現在の過剰流動性や投資機会の不足に対処しようとするなら、アメリカの財務省証券を購入し続ける以外に方法はないことは、事実である。しかし、もしこれが長期間続いたとしたら、ドルの急速な下落とその結果生ずる日本の投資家の損失は不可避である。日本の資本は日本人の労働と貯蓄の果実であって、単に過去の発展を継続させるためだけに浪費されるべきものではない。

3. 海外直接投資と戦略的産業

一国の経常収支が一貫した黒字を蓄積するなら、その国が資本の輸出国に転ずるのは自然である。英、米、ドイツのような工業国の場合は、これは通常、企業が国境をこえて拡大することによってなされてきた。このような直接投資の形をとる資本移転は、技術や組織管理に関するノウハウのような経営資源の移転を伴なう。利子のかせぎだけを目的とする証券投資は、生産的組織の経営のために資本を活用する方法を知らない人々が蓄積したオイル・ダラーの出現までは、それほど大きなものにはならなかった。

この点で日本の最近の状況は、流出する資本が自然資源から生まれたものでないということを除けば、石油産出国の状況によく似ている。日本の海外直接投資の遅れの原因としては、三つのものが考えられる。

(1)莫大な過剰流動性は突然発生した。

(2)日本的経営方法が特殊なものであるため、経営者達にそれを輸出するのをためらう傾向がある。

(3)日本の技術は基本的に輸入依存型であり、自国産の技術を輸出する場合にくらべて利益が少ないように思われる。

表 4　主要製品にみる日米貿易不均衡（1986年）

（単位　100万ドル）

	日本の米国への輸出	日本の米国からの輸入	差
計	80.455	29.054	51.401
輸送機械	31.911	1.841	30.070
自動車	25.889	46	25.843
自動車部品	4.404	—	4.404
一般機械	13.618	2.938	10.680
事務機械	5.748	1.240	4.507
金属加工機械	1.388	62	1.326
電気機械	17.490	2.529	14.961
通信機器	5.898	310	5.588
半導体	1.101	689	412
VTR	4.524	—	4.524
精密機械	4.057	521	3.536

（出　所）穴戸寿雄、山田充彦「新日本企業インUSA」、東洋経済新報社　1988年

（　注　）通商白書　1987年版（通関統計）

表 5　アメリカのハイテク機械の輸出入

（単位　100万ドル）

		1972	1980	1985	1986
コンピューター（ハードウェア）	輸出	1.431	6.607	13.964	14.670
	入	n.a	1.179	8.285	11.128
電子部品	輸出	957	4.988	6.190	7.126
	入	520	4.517	8.545	9.329
（半導体）	輸出	470	3.422	4.224	4.856
	入	330	3.279	5.715	5.994
飛行機	輸出	n.a	n.a	8.706	8.868
	入	n.a	n.a	1.513	2.081
ミサイル宇宙船	輸出	n.a	n.a	404	303
	入	n.a	n.a	123	n.a

（出　所）表4に同じ

（　注　）1.アメリカ商務省「インダストリアル・アウトルック」1988年版より

2.1986年は1月－9月の実績から推定

表 6　対米直接投資残高－1986年末

（単位　100ドル）

	計	石油	製造費	商業	銀行	その他金融	保険	不動産
計	209.329	29.627	68.057	41.680	12.388	4.903	13.623	21.231
カナダ	18.312	1.385	5.389	2.475	1.344	513	1.697	3.182
ヨーロッパ	141.669	26.144	55.077	22.971	5.769	3.750	10.981	9.610
フランス	7.415	(D)	5.989	550	475	(-)910	112	55
ドイツ	17.356	21	7.936	5.677	325	59	1.514	1,138
オランダ	42.852	(D)	14.712	5.442	1.678	1.883	2.533	2.601
イギリス	51.397	11.553	14.999	8.041	2.158	1.739	4.965	5.037
日本	23.433	(-)24	3.017	13.255	2.745	480	(D)	2.480

（出　所）表4と同じ

（　注　）1.サーベイオブカレントビジネス　1987年8月（米国商務省）より　　2.D：未公開

最初の理由が、最も強いように思われる。それは、誰でも突然の変化に十分に対処することはむずかしいからである。このことは、将来は第2、第3の理由がなくなること、つまり日本的経営方法がよりグローバルなものになり、日本の技術がより独創的なものになる、という可能性があることを意味する。しかしこの説明は、別の疑問を生みだす。なぜ、いかにして、“借り入れた”技術と特有の経営方法を使って日本が短期間に莫大な利潤を得る事ができたのか、という疑問である。これに対しては、次の事実が将来にとって非常に重要であると思われる。

それは、日本の戦略産業の選択が先進国の技術・経済パラダイムの変化とうまく合致した、ということである。工業化の当初から、日本は、その戦略産業を次々に切りかえることによって国民経済の競争力を強化してきた。その最も最近の切りかえは自動車産業から、情報技術（Information Technology：IT）関連産業への移行である[3]。石油危機は、日本の技術革新が焦点を合せたエネルギー節約的で非汚染的な生産物への需要を増大させた。しかも、その終了に伴い石油価格の上昇はストップした上に逆に下落し、日本の企業が石油の購入にあてるはずだった莫大な資金が浮くことになった。

これは、日本と先進工業国との間の貿易にすぐに反映した。表4に示される通り、アメリカに対する現在の日本の貿易黒字は自動車およびその他の機械製品の黒字から生じている。

小型車への需要は、高度成長と石油危機の末期頃に急速に増大したが、これからは少なくとも先進工業国ではそれほど増加はしないだろう。しかしこれは、マクロ経済的には、これからはあまり重要ではない。アメリカの日本に対する赤字は、近年はいわゆるハイテク財、とりわけ表5で示しているように、大量生産に適したIT関連のハードウェアに移ってきており、これが両国間の将来の国際収支パターンを決定することになろう。

もし、日本の経常黒字の急増が、追いつき戦略がうまく行ったことと予想外の交易条件の改善によってもたらされたものであるなら、それは、長い科学研究と発明の過程を経て新しい技術・経済パラダイムを創造したパイオニアにではなく、1970年代の産油国の方に近い幸運であるといえよう。日本の企業が、自らの経営資源の輸出において西欧の企業よりも積極的ではなかったということは、ある程度はそのためだということができるであろう。

4. アメリカに対する日本の直接投資

日本の直接投資の増加は証券投資のように速くはないが、合衆国への直接投資は、円高と貿易摩擦への対応の必要から、近年急速に増大してきている。表6で示すように、日本の直接投資は、現在第三位を占めている。

西ヨーロッパの場合は製造業の割合が高いのに比べて、日本では、製造業の割合が低く、産業部門、とりわけ卸売部門の割合が非常に高い。これは、日本の海外への直接投資は主に巨大総合商社[4]が設立した現地法人によって行われるという伝統に由来するものである。しかも、日本のメーカー系列の自動車ディーラーが自動車製造に投資しても、これは、卸売業者による投資と見なされるので益々そうなる。銀行や不動産が大きな割合を占めていることは、日本の国際流動性が大きいことの反映である。

表7は、アメリカに対する日本の直接投資の部門別の成長を示しており、その総資産は、1981－86年の間に3倍に増えている。

表 7　日本の対米直接投資残高

（単位　100万ドル）

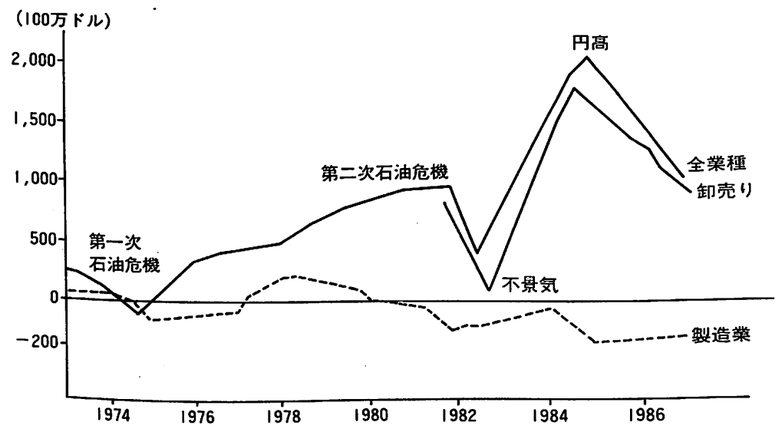
	1982	1092	1983	1984	1985	1986
計	7.697	9.677	11.336	16.044	19.313	23.433
鉱　業	4	4	(D)	7	7	(D)
石　油	(-)78	113	(-)408	(-)88	31	(-)24
製　造	1.321	1.624	1.605	2.460	2.738	3.017
食　料	165	182	186	186	159	155
化　学	249	252	283	252	268	289
金　属	121	117	140	541	562	552
機　器	415	423	466	628	715	873
その他	372	649	530	853	1.033	1.147
卸売り	4.984	6.126	7.823	9.689	11.796	12.963
小売り	67	151	234	252	251	292
銀　行	1.180	1.325	1.384	1.853	2.160	2.745
保　険	(D)	169	182	138	119	(D)
その他金融	(D)	(-)570	(D)	513	51	480
不動産	305	396	515	744	1.536	2.480
その他	350	339	430	475	630	1.212

（出　所）表4と同じ

（　注　）1.サーベイオブカレントビジネス　1987年8月（米国商務省）より

2.D：未公開　3.数字は年度末

図 2　在米日系企業の収益



（出　所）表4と同じ

（　注　）サーベイオブカレントビジネス（米国商務省）より

最大の投資者は卸売業であり、第二位は製造業で、ここでは機械工業が急速に増大している。第三位は銀行業であり、近年の日本の銀行によるアメリカの銀行の取得のラッシュを反映している。不動産の増大は顕著であり、1981年と比較すると8.1倍に達している。

アメリカへの直接投資における問題は、日本の貿易黒字の源である製造業の、利益率が低いことである。図2が示しているように、日本の企業の子会社であるアメリカの企業の利益率は、日本からの輸入財を販売している卸売業では非常に高いが、国内で製造を行っている製造業では低い。

表8は、系列の製造業をもつ日本の親会社は、カナダやヨーロッパのそれが利益を出しているのとは対照的に、絶えず損失を出してきたことを示している。

結論としては、円高と保護主義の高まりに対する対応としてのアメリカへの製造業の直接投資は、現在までのところは厳しい選択であった。もし現在のような状況が長期間続くなら、現地の製造業の子会社が出す損失のために、日本の資本の引き上げが起こるであろう。

現在の世界経済の成長を維持するためには、アメリカやヨーロッパの国内システムだけでなく、国際経済体制を技術的社会的な変化に適応させる必要がある。しかし、何よりも先ず求められるものは、日本が、国際社会の中で追いつき役からリーダー役を果たせるように変わることであろう。

表 8　対米製造業投資の親会社所得と投資収益

	所　得　（100万ドル）					投　資　収　益　%			
	1982	1983	1984	1985	1986	1983	1984	1985	1986
計	37	819	2.444	200	369	1,8	4,9	0,4	0,6
カナダ	-175	-77	230	8	399	-2,3	6,2	0,2	8,0
ヨーロッパ	182	846	2.387	1.324	1.931	2,4	6,3	3,1	3,8
オランダ	443	559	991	485	968	5,3	8,4	3,8	6,9
イギリス	438	550	706	767	716	6,2	7,5	7,2	5,4
日本	-68	-69	-32	-195	-200	-4,3	-1,6	-7,5	-7,0

（出　所）表4と同じ

（　注　）サーベイオブカレントビジネス（米国商務省）より

注および参考文献

1)大蔵省調査による。

2)日本の国際収支が、アメリカとは対照的に、一貫した赤字から安定的かつ継続的な黒字へ移行した事は、結局、両国の貿易構造の違いによって説明される。

小金芳弘「日本の選択ー開国、鎖国の歴史と未来」　東海大学出版会　1985年

3)日本の戦略産業の概念と最近の発展については、

ジュリアン・グレッサー「超繁栄宣言」　TBSブリタニカ　1984年

クリスチャン・ソテール「孤独な巨人ニッポン」　日本経済新聞社　1988年

4)Anne Androuais, “Le role joue par les societes de commerce genieral dans la politique economique exterieure du Japon”（日本の対外経済政策における総合商社の役割）Mondes en Developpement No47-48, 1984

日本自動車産業の海外進出

藤　本　光　夫

1. 日本の自動車生産
2. 日本自動車企業の海外進出
3. 自動車産業の構造
4. 部品産業への影響

1. 日本の自動車生産

1980年に3,851万台であった世界の自動車生産は、85年には4,569万台となり、そのうち、日本は1,227万台北米は1,319万台、欧州は1,760万台であった[1]。日本の自動車生産、1,227万台は、70年の529万台に比べると2.32倍、年率にすると15%強の伸びということになる。

また、1985年度における日本の自動車輸出は、671万台、総生産台数の55%を占めていた。これらの主要輸出地域は、北米338万台、欧州134万台、アジア71万台となっていた。また、日本の自動車輸出は、70年109万台、80年597万台、85年671万台と急激な伸びを示してきたのである[2]。このようにみてくると、日本の自動車産業の売上高、従業員、利益のほぼ2分の1は、完成車およびノックダウン（KD）輸出によって実現されていることになり、70年代後半から80年代初頭における日本経済の相対的に高い成長率もこうした自動車産業の急激な発展、輸出の伸びにかなりな程度負っていたといえる。

さて、日本においては、欧州諸国に比較して、はるかに多数の完成車メーカーが存立している。これら完成車メーカーの1985年における自動車生産台数およびそのシェアをみると次のようであった。トヨタ：367万台（29.9%）、日産：250万台（20.4%）、マツダ：120万台（9.7%）、三菱自工：115万台（9.4%）、ホンダ：112万台（9.1%）、鈴木自工：78万台（6.4%）、いすゞ：59万台（4.8%）、富士重工：58万台（4.8%）、ダイハツ：58万台（4.7%）[3]。

自動車会社は、国内、海外で激しいシェア拡大の競争を展開しており、国内における最近の傾向としては、トヨタの傾向的シェアの拡大、日産の傾向的シェアの低下が特徴であり、たとえば、87年の国内販売453万台のうち、トヨタは43.2%、日産は23.3%となり、両社の差は開くばかりとなっている[4]。

2. 日本自動車企業の海外進出

日本企業の海外進出が本格化したのは、高度成長が終わりに近づく1960年代末からであった。この時期には、また、長い閉鎖的経済体制を採っていたわが国も、次第に貿易、資本の自由化を受け容れ、開放経済体制を本格化させ始めたのである。

1970年代の二度のオイルショックを経て、1980年代の初めにさらにもう一度海外直接投資のブームがやってくる。70年代においては、おもに、エネルギー・資源の獲得、低賃金労働力の利用、産業企業の貿易相手国での直接販売を目的とした販売網の確立などが特徴的であった。しかし、80年代においては、アメリカやヨーロッパへの投資比率が高まると同時に電気機器や輸送機など一般機械の諸部門への投資が大きなウェートを占めるようになったのである。とりわけ、輸送機＝自動車産業においては、従来のKDから現地での一貫生産を目指した工場建設や相手国企業との高度な提携＝合弁会社の設立などが増加し、主要部品（たとえば、エンジンや変速機など）

の海外生産も新たな傾向であった。

こうした自動車メーカーの動きや戦略に強いられて、メーカーを軸とする系列部品企業、親会社に支配されている第一次下請企業なども、個別的にか、あるいは合弁方式を採って海外への進出を強めている。こうした部品企業の海外進出は、とくに80年代後半の時期に増加している。ここで、主要自動車メーカーの海外進出状況を概観してみよう[5]。

トヨタは、1986年6月時点で、部品製造拠点も含めた海外拠点を20ヵ国、29工場持っていた。とくに、84年にはGMと合弁でNUMMIを設立し、85年にはアメリカ、カナダに単独での乗用車生産工場の建設を発表した。

日産は、同様に、出資会社も含め21ヵ国、24拠点を有し、トヨタよりも少し早く、80年、アメリカにNMMCの設立、同年、スペインのモトール・イベリカへの35.85%参加取得、イタリアのアルファ・ロメオと共同でARNAを設立、81年、西ドイツのVWと提携、84年、イギリスでの乗用車生産工場の建設決定などを行なってきた。

マツダは、19ヵ国でKD生産を行なっているが、近年の特徴としては、フォードとの緊密な提携を基礎にフォードへのOEM供給を始め、フォードとともに韓国の起亜産業に8%（現在15%）資本参加し、アメリカでは現地販売を目的とした自動車生産工場すなわちMMUCを単独で設立してきたなどを挙げることができる。

三菱重工は、クライスラーとの資本提携、業務・販売提携が緊密であったが、海外では25ヵ国の27工場でKDを行ない、82年には、韓国の現代自動車に5%（現在は15%に増加）の資本参加、マレーシアのプロトンへ30%の出資を行なうなど、とくにオーストラリア、韓国、マレーシア、タイ、台湾など東南アジアでの影響力拡大に力を注いできている。

ホンダの海外四輪車製造・組立拠点は、7ヶ国の7工場と少ないが、79年、イギリスのBL（今日、Rover Group）との提携、81年、アメリカで乗用車生産工場建設、86年にはカナダ工場が生産を開始するなど、米・英での拠点の拡大に努めている。

こうした、日本自動車企業の海外進出強化拡大にみられる新たな特徴は以下のように示すことができる。

①まず、トヨタとGM、日産とVW、マツダとフォード、三菱とクライスラー、ホンダとローヴァー、いすゞとGM、鈴木とGMといったように、ほとんどすべての日本企業がアメリカやヨーロッパの有力企業と提携していることである。

②他方で、こうした提携（とくにアメリカ企業との）を基礎にして、NICS、ASEAN、オーストラリアなどでの現地企業との提携を結びつけていることである。

③同時に、それぞれの日本企業は、単独でアメリカ、カナダ、ヨーロッパに自動車生産工場を建設してきている。

④したがって、日本企業とアメリカ、ヨーロッパ企業との提携は、とくに大幅な資本参加を受けているいすゞ、マツダを除いて、直接本社相互の資本の持ち合い、役員の派遣といった緊密な結合関係にはない。

⑤トヨタとGM、いすゞ・鈴木自工とGM、さらにマツダとフォード、日産とフォードの提携・協力といったアメリカのビッグツーにたいする日本複数企業の結合が注目される。こうした複雑な結合・提携関係は、相互の補完し合う有利な状況があれば、さらに増加することも予想されるが、重要な点はどちらの側が主導性を取っているかにある。もちろん、こうした事例は、ヨーロッパ自動車企業相互間でもみられるところである。

⑥アメリカでの日本企業の単独および合弁による自動車生産工場の建設は、これまでのKDとは異なって、一貫生産である。

⑦また生産台数が、ホンダの年36万台を筆頭にいずれも20～30万台と規模が大きく、その雇用従業員も2,000～3,600人という数に達する。ちなみに、80年代末に北米で完成する日本企業の単独・合弁、全9工場の総生産能力は約200万台に達する。また、雇用従業員の合計は、2万人弱となる[6]。

⑧ヨーロッパにおいては、日産とホンダが積極的に進出しているが、これは本国日本でのトヨタにたいする競争上の劣位性を海外で挽回し、補うという戦略を表わしている。

生産を目的とした企業の海外進出は、日本企業にのみ特徴的な現象ではなく、すでに欧米の諸企業がはるかに先行していたのである。しかし、1980年代における日本企業の海外進出、多国籍化においてとくに注目される事実は、アメリカ、ヨーロッパ、アジアの諸国へ、それぞれの国、地域固有の経済現象を考慮しつつ、KDから一貫生産へ、さらにエンジン、変速機など中枢部品の生産も合わせ、いっそう国際化を進展させ、提携を媒介とする複雑な企業間分業、多国籍企業内分業を密に展開しようとしていることである。（もっとも、GMのサターン計画は、その典型であり、より高度な国際分業を目指したもの、ということができるが…）[7]。

3. 自動車産業の構造

〔Ⅰ〕 今日、日本における完成車メーカーは、次の11社である（トヨタ、日産、マツダ、三菱自工、ホンダ、いすゞ、ダイハツ、富士重工、鈴木自工、日野、日産ジーゼル）。しかし、ダイハツと日野には、トヨタがそれぞれ15.1%、11%の資本参加を持ち、日産ジーゼルには日産が44.6%、富士重工には同様に6%の参加を得ている。

そこで、日本の自動車産業において、国内海外で独自の戦略を展開できる完成車メーカー、自動車企業グループは7つということになる（厳密には、外資と資本提携している三菱自工、マツダ、いすゞなども除く必要がある）。

それでは、なぜ他の先進国に比較して、日本ではこのように数多くの完成車メーカーが生き残り、存続し続けることができたのであろうか。それは次のような理由による。

①戦後の高度経済成長、経済の重化学工業化、モータリゼィションの波に乗って、各企業は激しい競争を繰りひろげながらも企業規模を拡大することができたこと。

②各企業は、金融的にも人的にも支援を与えてくれる金融集団（財閥コンツェルン）と結びつき支援を受けてきたこと。

③第二次世界戦争以前に、アメリカのフォードやGMは日本に進出し、KDを行なっていたが、戦後における通産省の産業政策は外国企業の国内への進出を阻止することにおかれていたこと[8]。

④70年代の初め、日本経済は不安定となり、大幅な景気後退を経験した。このなかで、71年、いすゞはGMと提携することで存続を目指し、マツダ（＝東洋工業）は、79年、フォードの資本参加を受け入れ、鈴木自工は、81年、GMと提携した。経済の大きな転換期、マイナス成長の時期には、すでに巨大な規模に達していた日本自動車企業の生産能力は、一挙に過剰生産能力に転化し、弱体企業は存亡の危機にさらされたのである。これら諸企業は、巨大な外資と提携することで、倒産もしくはトヨタ、日産への併合、中下位企業相互の合併を免れてきたのである。

⑤70年代に困難な状況に直面しながらも、輸出が比較的好調であり、この点も日本自動車企業の過剰生産能力を吸収する上で大きく寄与し、倒産や合併、政府による強力な業界再編策の適用を免れさせてきた。

ところで、日本の自動車産業においては、こうした完成車メーカー＝組立製造会社を軸にして、きわめて多数の素材、部品供給会社が存在する。これらの会社は、大きく3つのグループに分類できる。第1に、新日鉄、日立、東芝といった鉄鋼や電機・エレクトロニクスなどの部門に属する独立部品供給企業である。第2に、メーカーを取り巻く部品供給企業ではあるが、メーカーが形成するグループの構成メンバーである企業である。これら諸企業は、多かれ少なかれ、メーカーと技術や資本、さらに経営的にも緊密な結びつきを有している。たとえば、トヨタは、豊田織機、豊田工機、アイシン精機など10のグループメンバー企業を結合しているし、日産はまた3つの有力企業とグループを形成している。要するに、これらの部品供給企業は、専門部品会社であり、

メーカーの系列会社である。第3に、メーカーとその系列会社は、それぞれきわめて多数の下請を支配している。前者は、これらの下請を効率的にコントロールするために、“協力会”を組織している。たとえば、トヨタは“協豊会”、“栄豊会”を組織し、日産は“宝会”、“晶宝会”を組織している。しかし、これらの協力会は、同質的な下請だけで構成されているのではなく、“晶宝会”を例にとってみると、そこには日立制作所や三菱電機などの独立部品供給企業も含まれている。また、“協豊会”、“宝会”にしても、そのメンバー企業は比較的大規模で上位の下請から成っている[9]。第4に、これらの大規模で上位の下請は、それら自身が中小の下請すなわち第2次、第3次の下請に支えられているのである。これらの下請はメーカーの形成する“企業ヒエラルキー”のなかにはめ込まれ巨大な生産力を産み出しているのである。重要な点は、自動車メーカーが、この下請のヒエラルキーをきわめて有利に支配し、利用してきたということである。トヨタは、自動車の原価を極限まで切り下げるために、その下請構造を利用して、たとえば“カンバン（ジャスト・イン・タイム）”方式を考案し現在もこれを実施しているのである。

〔Ⅱ〕 企業の海外進出は、解決されねばならないきわめて多くの困難な問題を産み出す。産業の空洞化、その大規模再編成、中小企業の遭遇する諸経営困難等々。

産業の空洞化はとくに生産の海外移転によって生じる。日本企業の早い時期における海外投資は、原料資源やエネルギーの獲得が目的であったが、円高が進行するにつれて大規模な市場を有する発達した諸国への進出が加速され産業の空洞化を促してきた。

経済摩擦や通商摩擦も、輸出を現地生産に置き換えることによる海外直接投資を生じさせてきた。こうした事例としては、電気・エレクトロニクス機器、一般機械、自動車産業の諸企業を挙げることができる。自動車産業においては、80年代央以降、一方でアメリカへの自動車輸出を最大限230万台に設定し、他方で単独もしくは合弁での工場進出を決定して、日本の自動車企業すなわち日産、ホンダ、トヨタなどは現地での製造能力をますます増加させ、最近では主要部品とくにエンジンをも現地生産することに決定している。他方、これらの自動車メーカーは、1987年、230万台の最大限を輸出できなかった。その理由は、①円高による自動車価格の上昇、②アメリカの景気回復とガソリン価格下落に伴う米国ユーザーの上級車志向、③アメリカ自動車会社の日本メーカーへの反撃などに求められる。

しかし、自動車の現地生産は、日本からの自動車輸出に直接影響を及ぼすことに注意しなければならない。80年代末における日本企業のアメリカ現地生産能力は約200万台に達するのであるから、その分だけ日本からの輸出が減少するとみることができる。

さらに、この輸出の減少は、南アメリカ、ヨーロッパ、アジア諸国への輸出によってカヴァーされうるのであろうか。そうはうまくいかないであろう。なぜなら、ヨーロッパにおいて、一定数のEEC諸国はアメリカにおけると同様、日本に対し厳しい保護政策を実施しているからである。日本の自動車メーカーは、海外の売上高を伸ばそうと望むなら、それらの諸国へ直接進出することになる。他方、東南アジアにおいては、自動車をKDの形で輸出することが可能であるとはいえ、これらアジア諸国も不可避的に国内での自動車生産、部品や構成部品の供給に努めることになる。要するに、事態は前者同様変わらないであろうということである。もし、国民1人当りの所得の伸びを考慮するなら、東南アジアの市場は、日本の自動車生産における過剰能力を吸収することはできないであろう。

したがって、日本の自動車メーカーの海外進出は、メーカー自身にとっても、部品会社、下請にとっても、経営の合理化、賃金の抑制、ヒエラルキーも含めたグループの経済空間における再構造化もしくは再組織化を必然化するであろう。自動車産業は典型的な高度技術、ロボット、電子機械、近代的設備を使用する加工・組立産業であるが、しかし同時に、労働集約的産業といった性格を持っているのである。自動車産業における雇用状況、労働諸条件の全面的悪化が、ある日突然に襲ってくるという恐れはないのであろうか。

4. 部品産業への影響

この数年間、自動車部品を製造する諸企業は、ますます海外への進出を強めている。

愛知県労働部の調査によると、部品製造企業は海外進出の理由を次のように答えている[10]。

①低賃金労働力の利用：41.2%、②親会社の海外進出への対応：37.3%、③市場の拡大：27.5%（複数回答による）。しかし、これらの比率は下請企業の場合に異なってくる。すなわち、①：38.9%、②：66.7%、③：44.4%となる。したがって、多くの下請企業が、親会社に要請されて、あるいは海外に投資する自動車メーカーの政策に対応して海外へ進出していることが明らかである。自動車メーカーは、また、生産の最高度の効率を一般化し、同時に世界的規模での製造プロセスの再編のためにその国際分業へ下請企業を統合しようとしているのである。これは、厳密な意味での自動車産業グループの多国籍化である[11]。

①アメリカの“ビッグスリー”に部品を供給したいと考えているのは当面独立の専門部品会社である。

②自動車メーカーのグループ企業＝系列企業は、諸メーカーの国際化戦略に対応して海外へ進出している。

③メーカーの系列企業や第1次下請企業は、リスクと発展の可能性とを考慮しつつ、少しずつ海外への進出を強めている。

どちらにしても、各部品会社もしくは下請は、アメリカで規模の経済を実現しなければならない。事実、下請は、有効で機能的な部品の供給構造を追求する自動車メーカーの戦略に合わせて海外に進出しているのである。さらに、これらの海外進出は、産業の空洞化、すなわち、自動車産業・部品産業内における諸活動の相対的縮小によってもたらされた日本経済の困難な状況への対応ということもできる。

しかし、下請とはいっても、1次下請と2次・3次下請とは区別しなければならない。どの場合にあっても、一方ではアメリカやヨーロッパにおける円高、他方では東南アジアにおける円高に加えての低賃金労働力の利用とを分けて考えることができる。十分な能力をもつ独立部品会社とは違って、中小の下請企業は、容易に海外へ進出することができない。日本における産業の空洞化が加速するような場合、まず大きな打撃を蒙むるのはこれらの第2次、第3次下請企業である。また、海外、とくにNICS、ASEANからの部品の再輸入も増加するであろう。これらの下請企業が受ける困難はさらに大きくなるであろう。下請企業はみな、大幅な経営の合理化を目指し、これは最小規模の下請にも受け容れうるが、コスト引き下げに努めながら、新しい経営システムの導入によって悲惨な状況から脱するための努力が行なわれることになる。あるいは、他の下請は、事業転換をしなければならないであろうし、そうでなければ倒産に追いやられることもあろう。

親会社は、海外生産の比率を引き上げようとする時、それが可能ならば、日本ですでに実験済みの部品供給システム（たとえば先に紹介した“協力会”や“カンバン方式”[12]）を利用したいと考える。そのために、自動車メーカーは、大規模部品供給会社や上位下請に海外進出を促すのである。しかし、日本の自動車メーカーが進出している海外諸国において、部品の現地調達率（ローカル・コンテントの率、60～80%）が引き上げられてきたので、日本のメーカーは部品の大部分を現地部品会社から調達しなければならない。この場合、日本の自動車メーカーは、作業現場の伝統を尊重しながらも、できるだけ日本で開発されたシステム、すなわち“カンバン”も含むさまざまな生産管理の形態・方式を適用しようと図る[13]。しかし、これは容易なことではない。なぜならば、外国の部品会社は、小規模であっても受注の分散によって特定メーカーから相対的に強い独立生を持っているからである。日本の自動車企業は、大きな冒険を行なうことになる。

高度技術と新製品開発能力を有する独立素材、部品供給企業は、海外に進出した際に、単独で部品の供給ができるし、部品の生産システムを確立することも可能である。これによってこれら企業は、先進国、発展途上国で複数の組立メーカーと提携したり、海外の部品会社との合弁等生産の再組織化を行なう。日本メーカー系列の専門部品企業、第1次下請は、“協力会”といった下請企業群からは切り離される。したがって、これら企業は、次の2つの方向のうち、どちらか1方を選ばなければならない。1つは、新しい下請群を現地で捜すこと、

2つは、かれら自身で部品・構成部品を製造することである。前者が選ばれるならば、自動車メーカーは、おそらく、発展途上国、とくにNICSやASEAN諸国で、中小企業を下請として組織するであろう。このさいには、アジア諸国の下請と日本の下請とが激しく競争することになる。またもし、この前者（アジアの下請）が多少とも高度な部品、構成部品を製作できるなら[14]、その時には、後者は巨大な市場を失なうことになろう。結局、日本の第2次、第3次下請によって果たされてきた役割は、アジア諸国の中小工業企業に託されることになる。それはともかく、状況は、歯止めなき産業の空洞化へ向かっていくように思われる。

それでは、どうすればこうした混沌への途を正すことができるのであろうか。大きな問題である。

注

1) 日産自動車株式会社編『自動車産業ハンドブック：1987年版』紀伊國屋書店　1987年、2ページ。

2) 同上書　3ページ。

3) 同上書　292～295ページ。

4) 『日本経済新聞』，1988年6月6日

5) 日産自動車株式会社，前掲，150～158ページ。

6) 『日本経済新聞』　1988年2月11日，久山　昇「自動車産業の進出と国際的再編」『経済』編集部『日本企業：海外進出の実態』新日本出版社、1988年2月　349ページ。

7) Ah. Bounfour,L'avenir de l'industrie automobile mondiale：Quelles stratégies,in Note et Etudes Documentaires, La Documentation Fran aise,juin 1987,pp.85～86、橋本輝彦『国際化のなかの自動車産業』青木書店　1986年　150ページ。

8) 中村静治『現代自動車工業論』有斐閣，1983年，第3章参照。

9) IRS『トヨタ自動車：'86』，1986年　295～376ページ。
IRS『日産自動車：'86』，318～346ページ。

10) 愛知県労働部『愛知県における企業の海外進出と雇用』，1988年　35ページ。

11) P.L., Le Kanban：fabriquer juste à temps, L'Usine Nouvelle, septembre 1984,pp.67～70。
F.Chevalier et G.Trepo,Les cercles de qualité：développement rapide et problèmes d'intégration dans la gestion de l'entreprise, Problèmes Economiques, 18 mars 1987,pp.6～13。

12) 安保哲夫編『日本企業のアメリカ現地生産』有斐閣，1988年では，日本的経営方式のアメリカへの“適用”とアメリカ的生産方式、その他の習慣・伝統などへの日本企業の“適応”について貴重な分析を行なっている。

13) これは日本からの技術移転によって可能性が著しく高いといえる。技術移転が日本からアジア諸国にどのように行なわれてきたかにかんしては、①Anne Hori-Androuais, Les investissements japonais dans les pays de l'ASEAN－Stratégie des firmes multinationales japonaises en Asie du Sud-Est－, Presses Universitaires de France,1979,pp.181～210, ②山崎・小池編『地域経済の国際化』アジア経済研究所，1987年が参考になる。

日本企業の多国籍化は成功するか
― 日本的労務管理についての批判的見解 ―

鈴木宏昌

はじめに

日本企業は最近円高、労働費用の高騰、アメリカやヨーロッパ諸国における保護主義への動きの活発化といった問題に直面している。これらの問題への対応としてはグロバリゼーションが考えられ、各企業は世界各地に子会社を設立している。ホンダ、NEC、松下、あるいはトヨタといった日本の花形企業はすでに多くの子会社を世界中に持っている。これらの日本の大企業は、今日すでに、ジェネラル・モーターズ、IBM、ネッスルなどとも比較できる多国籍企業となっている。最近は、中小企業の東南アジアへの投資（アセアン諸国と香港、韓国、台湾）が活発化している。シンガポールやタイでは日本からの投資がブームとなり、現地政府機関やジェトロは投資希望の日本人企業の訪問者の対応に手が回らない程とも言われている。

これらの中小企業にとっては海外進出は初めての経験となる。日本の経営者は原料購入のルート、商品販売（交通手段、税制度など）について心配する。しかし彼らの最大の関心事は人的資源の問題だろう。どのようにして熟練労働者を確保するのか、そしてどうして、日本企業の成功の礎となった生産品の高品質性を維持していくのか。

さらに、果たして日本的労務管理は東南アジアやアメリカに移植可能なものだろうか。あるいは逆に現地の慣習に従わなければならないのだろうか。日本の企業の競争力の優越は少なからず日本的な人事、労務管理に帰すると考えられているが、日本的経営なしで、現地主義に徹するとしたら、今後は日本企業は海外での競争力を維持し続けられるのだろうか。

この報告では海外の日本会社における人事、労務管理の問題を検討してみたい。まず、常識的な日本の人事、労務管理の特徴を説明し、その後、シンガポールにおける日系子会社の実態をみる。そして、問題点を指摘することをしてみたい。

シンガポールをモデルケースとして選んだ理由はいくつかある。まず、日本の海外投資がこの国に集中している。多くの日本企業はグロバリゼーション化の中でシンガポールを東南アジア地域の中心として位置付けている。第二の理由としては、シンガポールの文化や伝統、そして労働市場の機能が日本とは全く異っている。その意味から、シンガポールの日系子会社の経営は他の地域でのテストとみることもできる。なぜなら、問題は、日本に適合している経営システムが文化的に全く異った環境に移植することが可能かどうかであり、また、実際に日系子会社で日本と同じ労務管理を適用しようと努力しているのかどうかである。アメリカやイギリスにおける日系子会社の実例については、すでにいくつかの注目すべき研究が行われている。

Ⅰ　日本企業の人事・労働管理の特徴

日本の人事・労務管理の特色が次の三つの要素より成っているのは周知のことだろう。

1)　終身雇用制ーすなわち、定年時（55才より60才位）までの雇用の保障
2)　年功型の賃金（職員、工員の区別なし）
3)　企業別組合ー産業別組合あるいは職種別と一線を画する

これらの要素はステレオタイプ化しているので説明の必要はないが、次の点に注意を喚起しておきたい。

a)　終身雇用制はOJTの訓練を職務の定期的なローテーションそして年功的なキャリアーのプランと結びついている[1]。
b)　賃金は勤続年数と直接は比例しなくなっている。とくに30～35才以上になるとこれが顕著になる。優秀な労働者はどんどん昇進していく。年功と関連した部分の賃金は年齢別のミニマムの保障とみるのが正しい。
c)　雇用保障と年功型の賃金上昇との引き換えに、労働者は企業に対し忠誠を示すことになる。例えば、割増し賃金が払われなくとも残業をするなど。
d)　日本の企業は共同体的あるいは家族的な精神を強調する。スポーツや文化的な行事を会社が催すのも、従業員の中に一体感とか家族的な精神を吹き込もうとするためである。

この三つの要素は日本的経営を理解するために重要なものである。しかし、これ以外にも重視されるべき要素がある。

4)　人事に関する権限が本社に集中する傾向
5)　現場でのグループワーク

人事に関する機能の集中は日本企業に限った現象ではない。しかし日本の集中度は高い。日本の企業では人事課長はトップに行く可能性の強いコースである。日本の大企業では人事関係出身の経営者が比較的多い。これは企業内で人間関係が重視されていることの結果でもある。人事部はオンザジョブの訓練や定期的なローテーションを組織化している。この機能は日本企業では戦略的な意味を持っている。これに比べて、西欧の企業ではより専門的な知識の方が重視されている。日本では人事部は本社の中で社長直属のことが多い。後述するように、この点は日本企業の効率的な多国籍化のためにはハンディキャップになるものである。

グループによる仕事での一例はQCサークルで、従業員一人ひとりが生産工程の改善のために貢献している。また、職務の配置は個人別には行われていない。現場では、班とか小グループのレベルで生産目標が決められている。そしてこのレベルが企業内の家族主義の基点となっている。

Ⅱ　日系子会社

1986年に製造業における日系子会社の海外での生産は全生産額の3.2%だった（日本企業が資本金の最低10%を所有しているのを子会社とする）。同様の数字はアメリカでは18.1%、西ドイツでは19.3%だった（1984年の数字で、親会社が資本金の25%以上を所有しているのを子会社とみなした）。以前には、日本企業はできるだけ国内で生産しようとしてきた。しかし、貿易摩擦、生産コストの高騰により、1980年代に入り、日本企業の海外投資は急速に増加した。

1980年に海外直接投資は47億ドルだった。この数字は1983年には81億ドル、1985年には122億ドルとして1986年には223億ドルとなった。とくに1986年の急増加が目立った。表1にみられるように、現在、約8千の子会社が海外に存在している。このうち多くのものは駐在事務所である。製造業に限ってみると、子会社はアジア、とくおに韓国、シンガポール、台湾に極度に集中している。アメリカはその次で、ヨーロッパは全体で5%位でしかない。

このような投資の分布は歴史的なものである。1960年代には現地のマーケットを確保するために、また安い賃金を利用するために繊維といった労働集約的な企業はアジアに子会社を設立した。1970年代になると電機、自動車、半導体関係の企業がアジアに工場を建設している。1980年代になるとアメリカ向けの投資が増加し、日本の投資全体の中でのアジアの比率はかなり減少した（1986年には全体の10%）。しかし、1986よりまた東南アジアへの投資は増加しているように思われる。電機、エレクトロニックスの会社は労働コストや円高をカバーするために東南アジアなどに投資している。

表 1　地域別にみた日本企業の海外進出（1986年）

	全産業		製造業	
	法人数	（割合%）	法人数	（割合%）
世界全体	8,146	100.0	2,877	100.0
アジア	3,097	38.0	1,726	60.0
そのうち韓国	361	4.4 } 24.8	314	10.9 } 38.7
台湾	543	6.7	470	16.3
香港	578	7.1	103	3.6
シンガポール	534	6.6	226	7.9
中東	108	1.3	33	1.1
ヨーロッパ	1,391	17.1	244	4.8
北米	2,242	27.5	476	16.5
中南米	776	9.5	300	10.4
アフリカ	202	2.5	57	2.0
オセアニア	449	5.5	70	2.4

資料出所：東洋経済新報社「海外進出企業総覧」1987年版

通産省の調査によれば、対米投資の動機としては、1)現地のマーケットシェアーを増やす、2)新しい情報・技術を取得するため、3)貿易摩擦の軽減のため、があげられている[4]。アジアNIES及びASEAN諸国についての動機としては、1)安い労働を求めて、2)現地のマーケットを増やす、3)他の国でのマーケットを増加させるために、となっている。

さてここで、海外の子会社、とくに投資の集中しているシンガポールでの子会社の実態をみてみよう。

シンガポールでは200位の日系企業が進出している。1986年の新しく登録された企業は113社になり、前年までの50社より飛躍したことになる。1987年の前半では製造業で24として非製造業で59社となっている（電機・エレクトロニックスが11社、石油化学が5社など）。

製造業関係では石油化学、電機、エレクトロニックス、そして機械が大きい。過去に重要だった造船業は減少している。その代り、デパート、スーパーがシンガポールに進出している。しかし、最大の産業は間違いなく電機関係で、大企業は全て（松下、サンヨー、東芝、ソニーなど）進出している。

これらの日系子会社の規模は小さく従業員数で100から500人までで、例外的なものとしてジェロン造船、シンガポール石油会社（政府が資本参加）がある。

さらに、多くの企業がシンガポール進出を計画している。しかし、1970年代に設立された工場の多くはその後発展しないことも多い。また、大部分の日系企業では本社が重要事項について決定権を握っている。例えば、設備、生産工程、原料の購入、販路など本社決定となっている。

シンガポールにおける日系企業のイメージは余り良いものではない。日系企業はダイナミックとは言えないし、革新的な資本は少ない。また、賃金水準もアメリカ系やヨーロッパ系のものより低い。機械設備は自動化されていて、単純な作業が多い。この原因としては、多くの日系企業が安に労働力を求めて1970年代に進出してきたことに一因があるのだろう。

Ⅲ　シンガポールのコンテキストでの日本的労務管理について

まず、シンガポールの労働市場の特徴について記しておこう。

シンガポールは総人口250万というダイナミックな都市国家である。安定した政治体制とハイテクを目指した成長政策により、アジアの中では日本に次ぐ生活水準を誇っている。この国は労働力不足があり、外国人労働者は人口の10%位を占めている（大部分がマレーシア人）。この国は教育に力を入れている。大学は一つだか、イギリスと並ぶ水準と言われている。

組合はNTUC内に組織されている。NTUCの書記長は政府の第二副首相でもある。言い換えれば、NTUCは政権の柱の一つである。

団体交渉は企業毎にか産業別に行われる。賃金はナショナルレベルの賃金委員会によってほとんど決定されている。この委員会は三者構成で、政府が主導的役割を果たしている。毎年、賃金アップに関する賃金ガイドラインが勧告される。シンガポールでは、この勧告は実質的には指令の意味を持っていて、多国籍企業、公共企業、公務員など大部分の産業は文字通りにこの勧告を実施している。

1979年より1984年まで政府の目標は労働集約型の産業からハイテク産業（エレクトニックス・情報産業など）への産業構造変化だった。この目標との整合から、賃金委員会は高賃金政策を取り、10%近くの賃上げを勧告した。この間に、一部の日系企業はシンガポールの子会社を閉鎖し、マレーシア・台湾・韓国（繊維、半導体など）へ移転させた。1985年以降、シンガポールは不況を経験した（1985年と1986年にはマイナス成長）。そこで賃金委員会は厳しい緊縮政策を行う。賃金の凍結、プロビデンス基金に対する使用者負担の15%のカット（賃金の25%より10%に大幅なカット）を行った。その後、成長率は順調に回復した。最近の問題として労働力の流動化（ジョブ・ホッピング）の現象がでてきた。

Ⅳ　日本的人事・労務管理の実態

ここで、シンガポールの日系子会社における実態をポイントごとに検討してみよう。

1）終身雇用制

シンガポールでは労働力の流動性は基本的なものである。このことは管理職層についても一般労働者についても言える。もちろん、不況期（1985〜1986年）になると流動性が減ったが、これは雇用のオファーが少なかったためだった。シンガポールの労働者は自分自身でキャリアーを設計する傾向がある。彼らの視野は個別の企業に限定されない。むしろ、度々企業を変えることにより、高い賃金とかより重い責任を獲得して行く。大企業の内部で昇進の機会があれば、その企業を去ることは少ないが、彼らは絶えず外部労働市場の動向に注意を払っている。

シンガポールの労働者は一企業で、賃金・人間関係、キャリアーなどで問題があると使用者を換えることをちゅうちょしない。

他方、シンガポールの日系企業は労働者にキャリアーの可能性を与えていない。多くの日系企業のシンガポール進出の動機は労働コストの減少であった（電機産業、エレクトロニックス・機械、玩具など）。一般的に、これらの企業ではベルトコンベア的な仕事が主で、半熟練の労働者が配置されている。キィポストである社長、工場長などは2〜3年間出向の日本人によって占められている。いくつかのキャリアーを目指した試みは失敗に終っ

た。なぜなら、訓練を受けたシンガポールの労働者はすぐに会社を辞めてしまい、“収益性”がないためである。現在、日系企業が他国の企業よりも訓練制度が発達しているとは考えられない。その上、日系企業の賃金は他の多国籍企業より低賃金という評判がある。このような状況では、日系企業での“終身雇用制”は魅力のあるものではない。シンガポールの子会社の運命は結局のところ、東京本社の決定次第という点も考慮されなければならない。この点については、1980年代に相当数の日系企業が労働費用の高騰したシンガポールを去り、マレーシアやタイに工場を移した事実を想起する必要がある。

2）年功型賃金

一般に考えられていることとは違い、シンガポールでも定期昇給は行われている。1985年以前には、団体協約による個人の定期昇給額は5～7%だった[7]。現在の賃金政策は、この割合を2%に縮めることにしている。この分野では、日本企業の政策と他の企業との間に差は認められない。

3）企業別組合

シンガポールでは組合は一般的には産業別に組織されている。しかし日本と同様な企業別組合も存在している。組合運動は政府によってコントロールされていること（労働争議は少ない）、また賃金上昇は賃金委員会によって決定されていることと考え合わされると労使関係は使用者の大きな関心事でないことが理解される。

4）人事権限の本社への集中

日本の企業の一つの特色は人事に関する事項の本社への集中である。採用、昇進、移動などは人事部の権限となっている。言い換えれば、人間関係を通じて、工場あるいは子会社の実質的なコントロールを行っている[8]。原価計算や収益率といった指標は、このような人事の機能の代替とはならない。それ故に、人事のコースが日本の企業ではエリートコースになっているのである。そして、日本の企業では人間関係を重視し、複雑かつ秘密な人事政策が取られることになる。

このような対人関係を中心とした組織では意思決定の分権化は困難である。日系企業の現地の社長が新しい幹部社員を採用しようとすると本社に“お伺い”をしなければならないことが多い（日本の国内の支社でも同じ）。ところが、本社の方ではなぜ大卒のエンジニアーに熟練工の4～5倍の給与を払わなければならないのが理解できない。（日本では理工系の新規大卒と熟練工との賃金格差はほとんどない）。したがって、シンガポール日系企業に働く大卒者の数はほとんどいない。その上、海外勤務の日本人はほとんどが技術者である。人事関係の問題は彼らの専門ではなく、現地雇いの人事部長に任されてしまう。この結果は、シンガポールの子会社での人事政策の欠如となってしまっている。日本の国内の本社、支社などでは、この人事政策は最重要事項であるのとは対照的である。

5）現場でのグループでの活動

グループ活動やQCサークルをシンガポールに移植しようという動きはある。ここでの問題はシンガポールの子会社での労働者の技能水準（半熟練工が多い）と生産工程である。サグジェスチョンスキームとかQCサークルは名前の上では存在しているが、実際的な結果は出て来ていない。なぜなら、生産工程は本社のエンジニアー達によって設計され、現地での修正はほとんどできない仕組みとなっている。

おわりに

以上概観したように、日系企業の子会社では“日本的”な経営システムを適用していないように思われる。雇

用や訓練の面でも、賃金の面でも現地の慣習に従っている。技術とR&Dを除くと日本企業の特徴は人事管理を重視する姿勢にある。この人事管理は訓練とキャリアーの一体化、優秀な労働者の採用、、管理者、職、工員の区別のない均等的な待遇、そして企業内の個人的な競争といったものに基づいている。

ところが、シンガポールの現状をみると日本的なものはほとんどない。ここが問題である。

アメリカやヨーロッパの子会社は彼らの特有の経営システム（職務評価、人事考課など）を使っている。また、これらの会社は現地に権限を委譲している。

シンガポールでみられるこのような日系企業の傾向は他の国での研究でも確認されている。日系企業は技術、生産管理の面では進んでいるが、人的資源の管理についてはイノベーションも独自の戦略もみられない。したがって、日本の企業の優越は技術進歩のお陰であり、人的資源の面ではみるべきものがほとんどない[9]。日本企業が真の意味で効率的な他国籍企業になるためには技術の優越性のみでは十分でないだろう。そのためには日本は日本独特の、しかも環境の異なるところへも適応可能な経営システムを今後創造する必要がある。

注

1) H.SUZUKI “Age,anciennete et salaire” Revue Internatonale du Travail (Geneve) Vol.113, Janvier－Fevrier.1976
2) 通商白書　昭和62年版
3) 川島陸夫「日本企業の対外進出－その歴史的推移」「日本企業海外進出の実態」より 新日本出版社　1988年
4) 通商白書　昭和62年版
5) 「世界と日本の海外直接投資」ジェトロ白書投資編、日本貿易振興会　1988年
6) シンガポールの労働市場の分析については、L.B.Krause et al.「The Singapore Economy Reconsidered」Institute of Southeast Asian Studies.1987.Singapore.
7) Report of the National Wages Council Subcommittee on Wage Reform. Ministry of Labour. Singapore.
8) この点については本会議の参加者だった小金芳弘氏（日興リサーチセンター）の指摘に負うところが大きい。
9) M.White and M.Trevor. “Under Japanese Management：The Experience of British Workers.” London 1983. 前掲の「日系企業－海外進出の実態」とくに収録された青山茂樹“日本企業の多国籍化と雇用・労働問題”を参照。

第四議題：投資と日仏関係

直接投資と技術移転

― 日本とフランスの関係から ―

Ｙ．ベルタン
（ＣＮＲＳ）

1．生産要素はさまざまなベクトルに従って国家間を移転しているが、その条件に関する研究はいまだほとんど省みられていない。同時に直接投資や技術移転の動向も研究対象とはなっておらず、特に先進国ではそうである。

理論的には直接投資と技術移転は、企業が市場に参入するための補完的な手段にも代替的な手段にもなりうる。直接投資によって新会社を設立したり既存の会社を買収したりする場合に、投資計画において技術協力の責任を伴うとすれば、直接投資と技術移転は補完的である。これに対して、適切な戦略によるにせよ政府の規制によるにせよ、企業が十分な資金や労働力を手にいれることができないため直接進出しないで技術を供与したり一定の利用料を受けとることを望む場合には、それらは代替的となる。

ミクロ的経済計画レベルでは、ベルタン（Bertin）、イルシュ（Hirsch）、ラグマン（Rugman）等の研究があり、どのような選択が行われるのかに関する条件を明らかにしている。数量的な決定要因は、期待収益、当初の投資総額および費用（あるいは技術導入の費用）、操業や市場参入に伴う費用である。また、それに加えて、技術や販売力を持ったパートナーを見つけられるかというような質的な要素も考慮しなければならない。つまり、選択の決定要因には明らかに、一方では市場の大きさ、投資相手国の費用、競争の激しさが問題であり、他方では、資本の移動可能性、パートナーの相対的な技術水準が問題となる。しかし、マクロ経済的なレベルに視点を移し、ある時点およびある特定の国たとえば日本において企業が当初の市場情報のすべてを知りうると考えるならば、市場にどのような形で参入すべきかの選択は、何よりも、本国と受入国の資本や技術などの利用可能資源に依存する。

リカードおよびＪ．Ｓ．ミル、ヘクシャー＝オリーン等の古典的理論に従って言い換えれば、ある特定の国からの生産要素の移動は、輸出国が受入国に対して比較優位にある生産要素について優先的に行われなければならない。たとえば、Ａ国が資本に関する比較優位を持つと仮定すると、直接投資を通じてＢ国の市場へ参入することを好む傾向があるだろう。この場合、参入構造の比率をＳ＝Ｉ／Ｔ（直接投資総額と技術移転総額の比率）によって表わすとすれば　$S_{AB} > S_{BA}$となるであろう。

しかしながら、このような選択は以下の点に従って相対的なものであるに過ぎない。

1）直接投資や技術のフローは、補完的となる場合も代替的となる場合もある。技術移転は、新会社の設立や既存の会社の買収などの直接投資と一緒に行われることがきわめて多い。

2）先進国間の貿易に限定すれば、大きな多国籍企業では部門ないし企業内移転であることが多い。

実際には、直接投資と技術移転の二つのデータの時系列による接近は、概念的にも、方法論的にも難点を有するように思われる。まず第１に、金融的フローと技術的フローとでは異なる性格を有する点である。つまり比較は、共通の単位、たとえば取引件数や投下総額などによってしか行うことはで

きない。しかし総額で比較するとしても、技術的フローの金額表示は、対価すなわち反対方向の流れである。第２に、フローの意味は部分的で不安定なものなのである。

累積額をとる場合にも、直接投資のフローはフランス側に投資のストックに対応するものがないので、現実の投資の増加を表してはいない。さらにある特定の年度では、どちらの国においても技術移転のフローは、契約上利用料の支払いが続いている過去の技術移転を含むことになる。

しかしながら、そうはいってもこれらのデータは明らかに重要な意味を持っている。直接投資のフローは、実際には受入国に直接投資が行われた直後の結果を計ればよいのである。技術移転も、ある特定の時点で有効に利用されている移転された技術の価値を受入国側で評価すればよいだろう。それゆえ、市場への参入構造の測定は以上の方法で可能である。

日仏関係に事例をとる場合に、ここで考察する統計データはフランス側の資料からとられている。直接投資では、ストックに関する公的資料がないので、国際収支で公表されている総額を用いる。技術移転では、国際収支からのデータは無視し、工業省の国際技術移転サービス（ＳＴＴＩ）によって発表されているより正確なデータ（契約数や部門別統計）を使うことにした。これは、ＯＰＥＣも利用しているものである。また、数値は１９８７年を基準年とするフランスの物価指数によってデフレートしてある。観察期間（１９６８－１９８７）の選択は、統計が入手できるかどうか、より長い時系列データが得られるかどうかに基づいて決められている。また、この期間はだいたい日本の国際化の進展局面と一致している。

２．直接投資と技術移転の主要な特徴の証明

まず第１に、二重の意味で二つのフローには相対的な弱点があることを強調しておこう。フランスにおける日本の直接投資は、当該期間中における日本の海外直接投資のおよそ１．５％であり、それはフランスに対して行われた直接投資総額の３％であった。これに対してフランスは、海外直接投資の１．４％を日本に対して投資したが、それは日本の直接投資の受入総額の１．２％に相当するものであった。技術移転では、フランスは技術移転総額の１．４％を日本に対して行ったが、それは日本の技術移転の受入総額の４．２％を占めるものであった。これに対して日本は、フランスに１．２％の技術移転を行ったが、それはフランスの受入総額の５．７％に相当するものであった。

このように、互いに小さな割合しか占めていないことについては、数多くの説明が可能であろう。たとえば、市場が地理的に遠いこと、日本のアジア以外への海外進出の最近の傾向、フランスの海外進出の最近の傾向、日本側に見られる参入障壁、競争関係にある他国（たとえばアメリカや西ドイツ）と比べた場合の日本とフランスの相対的な技術水準の低さなどである。これらすべての要素が、長い間両国にとってそれぞれの参入をわずかな規模にとどめてきたのである。

期間については、１９６８、６９、７１、７３、７８年の５年間を除いて、日本のフランスに対する直接投資（ＩＪＦ）は、フランスの日本に対する直接投資（ＩＦＪ）よりも常に大きかった。その比率の中央値は２．２７である。反対にフランスの日本に対する技術移転は日本のフランスに対する技術移転よりも非常に大きく、その比率の中央値は８．５０である。

直接投資の流入総額および流出総額と技術移転のそれとは、かなりの程度同じ順序となっている。

当該期間中に日本が行なった直接投資と技術移転のフローの増加は、明らかにフランスのフローの増加よりも急速であった。

表１　日本とフランスの直接投資と技術移転（１００万フラン－名目および実質値）

年	フランスの対日粗投資	日本の対仏粗投資	技術移転 仏／日	契約数	技術移転 日／仏	契約数
1968	19 (86)	12 (54)	43 (194)		2 (9)	
1969	27 (120)	18 (80)	41 (182)		4 (18)	
1970	34 (143)	50 (210)	64 (269)		5 (21)	
1971	24 (96)	9 (36)	77 (308)		8 (32)	
1972	11 (41)	25 (94)	75 (280)		8 (30)	
1973	92 (322)	38 (133)	87 (304)		7 (24)	
1974	12 (37)	57 (176)	98 (302)		8 (25)	
1975	27 (74)	95 (261)	92 (252)		9 (25)	
1976	29 (73)	128 (321)	120 (302)		10 (25)	
1977	34 (78)	157 (360)	161 (369)		22 (50)	
1978	80 (168)	78 (164)	183 (384)	40	22 (46)	26
1979	85 (162)	121 (230)	200 (381)	46	23 (44)	37
1980	106 (177)	222 (371)	209 (349)	23	45 (75)	42
1981	119 (176)	282 (417)	287 (424)	43	48 (71)	50
1982	218 (288)	371 (490)	341 (419)	45	70 (86)	50
1983	124 (149)	715 (858)	319 (383)	37	91 (109)	44
1984	138 (154)	686 (768)	453 (506)	35	121 (133)	58
1985	197 (209)	706 (748)	437 (464)	49	153 (162)	59
1986	231 (224)	974(1003)	487 (502)	43	172 (177)	52
				48		36

Source : Balance des Paiements France-Japon
Contrats : Bureau des Transferts Techniques Internationaux, Ministère de l'Industrie

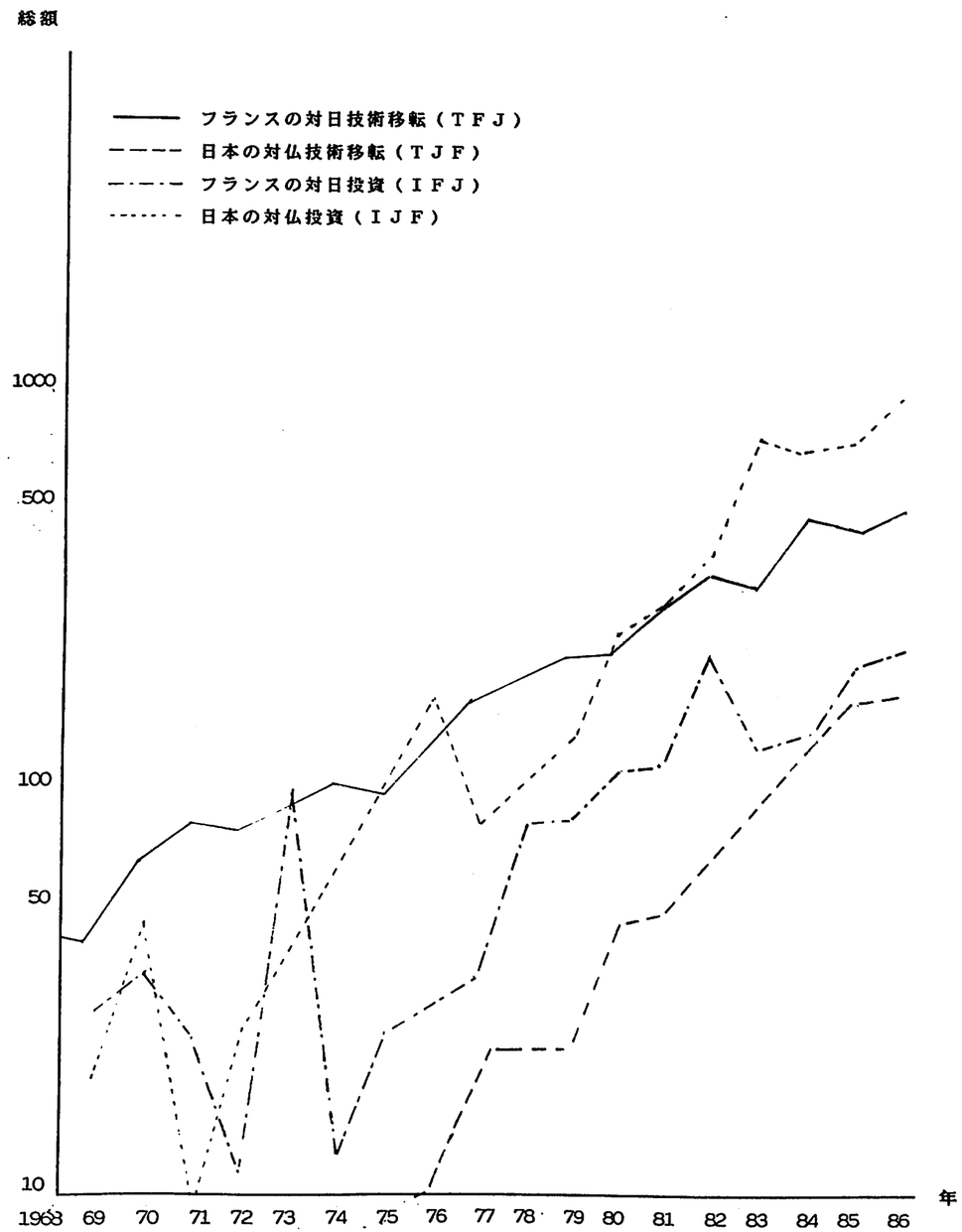
直接投資では、日本は１９６８－７１年と１９８４－８６年の間では３０．７倍（実質７．７倍）である。これに対して、フランスは６．５倍（実質１．６５倍）であり、日本の直接投資はフランスの約４倍の速さで増加した。技術移転では、日本の技術移転総額が名目２６．２倍（実質約６．６倍）であるのに対してフランスの技術移転総額は名目７．６倍（実質１．９倍）であり、増加率を比べると、直接投資の場合よりも少し小さい（３．５倍）。

この二つの増加率の比較は、日本の当初額が低水準であったこと、および日本経済の世界経済における急速な発展を反映したものであると考えれば驚くべきことではない。

しかしながら、この増加は当該期間中、常に一定であったわけではない。表３の（投資の変化に関する）相関係数から確かめられるように、年内取引件数においても、変化額においても、かなりバラつきがある。実質値ではフランスの直接投資は、期間の初めの時点でも非常に不規則であり、１９７２年および１９７７年（１９７３年を除く）の間に最初の落込みがあり、次いで１９８３－８４年にはほとんど相関関係は認められなかった（$r^2=0.23$）。技術移転に関しては、日本の技術移転総額の増加はまず安定期（１９７１－７６年、１９７６－７９年，１９８０－８２年）を迎え、その後も継続しているようである。これに対して、フランスの技術移転の増加は日本よりも遅く、不規則さが少し目立ち、期間の最後に増加が鈍ったが、ほぼ日本と同じであるといえる。

これらの変化は、一方では景気循環とも関係している。また、フランスの投資では景気後退期（１９７３年後）、スタグネーション期（１９８２－８３）には金融関係の投資が低水準であったことがあげられる。また他方では、変動は貿易の拡張期や相対的な停滞期と結び付けることができる。後者の影響は、ある程度経済政策の変更によって説明することができよう。もちろんこれは日本のことではない。

図　1



Sources: Balance des Paiements et Ministère de l'Industrie (STTI)

表２　直接投資と技術移転の関係

ANNEE	IJF/IFJ		TFJ/TJF		TJF/IJF		TFJ/IFJ	
1968	0,63		21,5		0,17		2,26	
1969	0,66		10,2		0,22		1,52	
1970	1,47	0,84	12,8	10,87	0,10	0,40	1,88	2,20
1971	0,38		9,6		0,89		3,21	
1972	2,27		9,4		0,32		6,82	
1973	0,41	2,48	12,4	11,33	0,18	0,21	0,94	5,31
1974	4,75		12,8		0,14		8,17	
1975	3,52		10,2		0,09		3,41	
1976	4,41	4,18	12,2	9,91	0,08	0,10	4,14	4,40
1977	4,62		7,32		0,14		4,74	
1978	0,98		8,32		0,28		2,29	
1979	1,42	1,50	8,70	7,92	0,19	0,22	2,35	2,20
1980	2,09		4,64		0,20		1,97	
1981	2,37		5,90		0,17		2,41	
1982	1,70	3,28	4,87	4,79	0,19	0,16	1,56	2,18
1983	5,77		3,51		0,13		2,57	
1984	4,97		3,74		0,16		3,28	
1985	3,58	4,17	2,63	3,16	0,22	0,19	2,30	2,58
1986	4,35		2,69		0,18		2,17	

以上から、フランスと日本の間の直接投資と技術移転のさまざまな比率（ＩＪＦ／ＩＦＪ，ＴＦＪ／ＴＪＦ，ＴＪＦ／ＩＪＦ，ＴＦＪ／ＩＦＪ）によって次のような興味深い傾向が明らかになる。

１）日本の対仏直接投資／フランスの対日直接投資比率（ＩＪＦ／ＩＦＪ）は動きが不規則である。

２）フランスの対日技術移転／日本の対仏技術移転比率（ＴＦＪ／ＴＪＦ）は規則的であって、一貫して低下している。

３）日本にとってもフランスにとっても同様に、技術移転／直接投資比率（ＴＪＦ／ＩＪＦ，ＴＦＪ／ＩＦＪ）は安定的である（フランスの直接投資が低水準であった１９７２年から１９７７年を除く）。

３．これらのデータを基礎とした日仏間の直接投資の説明、および、直接投資と技術移転の関係の多角的分析

まず、二つの先進経済間の貿易が正常に成長している単純な場合について説明してみよう。ここで、この二つの経済は、成長を続けてはいるものの、一方の成長率が高く期首には発展途上であるが、期末には世界的にも主要な経済大国の段階に到達するものとする。日本のフランスに対する投資曲線は、国内総生産や輸出総額などのマクロ経済的諸量の動きに近づくはずである。

ＩＪＦ／ＩＦＪ比率（表２）と日本とフランスの国内総生産比率を比較すれば、これらの値は相関関係がほとんどない（r^2＝０．１９）ということが明らかになる。それゆえ、輸出総額による説明だけでは不十分である。また時系列分析から、円のフランに対する為替相場の急速な上昇による貨幣的な要因（円高は日本の貿易黒字と関係している）が、おそらくある期間（１９７４－７７年および、とりわけ１９８３年以降）においては無視できない役割を果たしていることがわかる。

同時に、なぜ日本の直接投資が技術移転を上回わるのかについては、少なくとも当該期間の初めでは日本の研究開発（ＲＤ）が比較的低水準であったことにその原因を求めることができよう。反対に、

フランスでは、技術移転が直接投資を上回っていたが、これはフランスの企業が、少なくとも１９７３年から１９８４年までは慢性的に十分な資金調達ができない状態にあり、これが海外市場に恒久的に進出する資本の輸出を妨げていたこと、また、日本の行政機構や経済構造によって外国資本の参入に対して法的および慣習的な障害が長い間存在したことなどによって説明することができる。

しかしながら、日本の技術移転の比較的活発な増加は明らかに日本の研究開発の進展と関係づけることができる。日仏のＴＦＪ／ＴＪＦ比率と研究開発支出の関係の相関関係は高く（r^2＝０．６０）、また日仏両国経済相互への参入が変化しているという説明を補完している。

この分析結果は、両国のそれぞれの産業別の分析から同様のことがいえることによっても確認できよう。産業別の直接投資および技術移転の総額の分析およびその性質の分析から、いくつかの重要な相違点をあげることができる。

１９７４年以降、フランスの直接投資はサービス業よりも製造業に向かう傾向があった。しかし、この期間は、実際には、生産のための投資よりも事業所や販売会社のための投資の方が多かった。単独もしくはジョイントベンチャーとして投資された工場数は限られていた（およそ多国籍企業の半分の３０社）。これに対して、日本の直接投資はだいたい商業におけるものであり、サービス業もかなりの部分含まれている。製造業への進出は、最近１０年間に急速に拡大したものである。

フランスの製造業の直接投資は、主にきわめて限られた部分（銀行を除く）、たとえば広義の化学（化学、薬品、化粧品、ガス）にしか行われていないが、日本の製造業の直接投資は、電気を中心に化学、諸工業へと行なわれている。

両国の相対する状況は、いくつかの点を除けば技術移転にも当てはまることである。こうして部門別ＴＦＪ／ＴＪＦ比率は、１９８４年には３．７４を平均として、繊維や建設資材では無限、輸送用機器では１０．２、薬品や化粧品では４．６となっており、比率が平均よりは小さいが１より大きい産業では、無機化学（３．１０）、機械（２．０５）、製鉄（１．８）、諸工業（１．７）であり、最後に比率が１より小さい産業では、電気０．９５、応用化学（０．５８）となっている。

以上のように、二つの時系列の比率によって分析することによって、次のようないくつかの注目すべき点が明らかになる。

技術的に優位にあることと、同一部門で直接投資が行われることとは必ずしも一致しない。これはフランスの場合明らかに、繊維や建設資材について当てはまることである。フランスの事例では技術移転は、直接投資に対して補完的であるというよりもむしろ代替的であるといえる。

日本の直接投資では、化学、機械などにおいて優位にあり、これらの部門では全体としてのフランスの技術が依然として高いようである（比率は１より大きい）。このような事実から、次の２点を説明することができる。

１）日本の企業はしばしば極端な特殊技術を有している（たとえば東レのカーボンファイバー）。

２）また、日本企業には大きな内部留保が存在する（住友やブリジストン、資生堂）。

分析をより深めるならば、フランスと日本の関係の事例から、生産要素の貿易において、相対的な特化が生じるという理論的仮説を確証することができると思われる。実際、粗データや、直接投資および技術移転の比率などの時系列をとるならば、フランスは海外において、資本および技術の保有量に優位が存在することは、およそ１９６８－７４年の期間には確かめることができる。しかし、この後の期間では、資本の保有量においては日本の方が優位になり、技術の利用可能性も、フランスに比

べて大きくなっている。これは日本の研究開発（ＲＤ）の進展していった期間に対応している。

生産要素のレベルでは、三つの段階に分けて説明することができる。第１段階では、フランスが比較的豊富に保有する生産要素に関して比較優位を持っていた段階である。すなわちフランスは資本および技術の主要な輸出国であった。第２段階（１９７５－８６）では、各国が自国の持つ相対的に豊富な生産要素の主要な輸出国になった。最後に最終段階では、両方の生産要素（資本と技術）に恵まれた日本がその主要な輸出国になるだろう。少なくとも初めのうちは資本に相対的な比較優位があるだろうが。

もしも、第１節において示唆された理論的説明に戻るならば、どの程度日本市場およびフランスの市場への参入構造が保有量と対応しているかを検証することができるだろう。また、一方では、技術移転が研究開発比率（あるいは技術進歩率の比率）と関係していること、他方では、投資が利潤（あるいは国内総生産）の比率と関係していることを認めるならば、ある特定の国のＳ＝Ｔ／Ｉは先の二つの比率と関係がなければならない。すなわち、関数S_{FJ}は

$$S_{FJ} = S\,(RD_F/RD_J,\ P_F/P_J - 1)$$

となる。ここで、ＲＤは研究開発、Ｐは利潤、$S'_{RD} > 0$、$S'_P > 0$である。

両国の研究開発のレベルおよび国民総生産（民間資本形成）に関するデータから、日仏両国のS_{FJ}、S_{JF}、すなわち、技術移転／直接投資比率で表される進出構造を計算することが可能である。また、これらの比率がどの程度ＴＦＪ／ＩＦＪ比率（フランスの日本への進出構造）、およびＴＪＦ／ＩＪＦ比率（日本のフランスへの進出構造）の観察値に対応しているかを検証することができる。

すでに強調した技術移転と直接投資の時系列の不規則性を考慮すれば、日本のフランスに対する進出構造から、たとえ技術移転が行われなくなったとしても、金融に関して日本が比較優位を持っていることを確かめることができる。

実際、三年間をグループにしたデータの時系列から次のような結論が得られる。

	日本の進出構造		フランスの進出構造	
	s	RD/P	s	RD/P
1969–71	0,40	0,91	2,2	1,18
1972–74	0,21	1,09	5,3	0,91
1975–77	0,10	1,12	4,1	0,88
1978–80	0,22	1,15	2,2	0,86
1981–83	0,16	1,17	2,2	0,86

今後、以上の関係の推移から、両国の参入形態が次第に同じようなものになることが判断できる。そしてフランスは、ある程度単純な技術移転から、安定性と永続性を持つ直接投資に代替していくであろう。日本も同様であろうが、はじめは少数の部門であるにしても、しだいに広範囲の技術移転によって製造業に進出していく傾向を持つだろう。以上の結果、二つの先進国に通常見いだされるべきより良い均衡構造が近い将来達成されるであろう。

（八木 尚志　訳）

表３　主要な観察値の関係

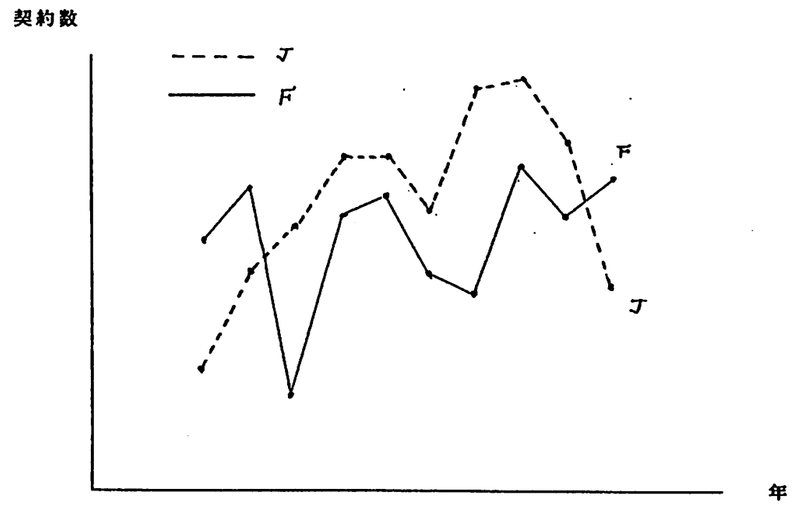
１）観察値

IFJ = 6,586 t	+ 80,67	r^2 = 0,23
IJF = 45,97 t	+ 67,3	r^2 = 0,79
TFJ = 15,43 t	+ 191,7	r^2 = 0,85
TJF = 8,047 t	− 19,3	r^2 = 0,80

２）比率

T =	TFJ/TJF = − 0,7 t + 15,67	r^2 = 0,75	(0,8640)
I =	IJF/IFJ = 0,1816 t ± 0,842	r^2 = 0,33	(0,575)
	TJF/IJF = 4,15 t − 519,9	r^2 = 0,19	(0,334)
	TFJ/IFJ = 1,53 t + 42,3	r^2 = 0,23	

図２　日仏貿易－技術移転の取引件数



BIBLIOGRAPHIE

- AREPIT - SFJTI (étude AREPIT 17 A et B)
"Les transferts de technologie entre la France et le Japon" 1ère partie
1er trimestre 1987

"Les transferts de technologie entre le Japon et la France"
2ème trimestre 1988

- HIRSCH S.
"An international trade and investment theory of the firm"
Oxf. Ed. Papers, July 1976

- RUGMAN Alan M.
"Inside the multinationals" Croom Helm, LOndon 1981

- MUCCHIELLI Jean-Louis
"Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives"
Economica, Paris 1985

- BERTIN GIlles Y.
"L'investissement des firmes étrangères en France" PUF 1962

- ARNAUD, AMELLER P. et MARNATA F.
"Les flux d'investissement direct entre la France et l'extérieur 1965-1978"
CNRS, Paris 1981

- ORLEAN A.
"L'insertion dans les échanges internationaux : comparaison de cinq grands pays développés, Economie et Statistiques, janvier 1986

- FEUILLAS A.
"Technologie et compétitivité internationale des industries manufacturières japonaises" - Thèse Doctorat 3ème cycle, Paris Dauphine 1987

日仏多国籍企業の比較分析

W．アンドレーフ
（グルノーブル大学）

日本とフランスの多国籍企業の比較はそれほど簡単ではない。両者は一見するとまったく反対であるかのように思われる。たとえばフランスの多国籍企業はかつての植民地支配に発するものであり、フランスの植民地支配は、直接投資の歴史においてもイギリスに次いで早くから投資を行ってきた国のひとつであった。これに対して日本の多国籍企業は、最近になって多国籍化したのであって、最初から「新参国」である。日本の近年の経済力の強さは、かつての帝国主義的支配にではなく競争力に基礎を置いている。フランスの多国籍企業の相対的な重要性はしだいに衰えつつあるのに対して、日本の多国籍企業の影響力は高まってきている。また、フランスの多国籍企業が伝統的にかつての植民地、すなわち、アフリカに勢力を持っているのに対して、日本の多国籍企業は東南アジアに根をおろしている。そして、現在では、フランスの多国籍企業が衰退するとともにその役割に関する議論も少なくなってきているが、これに対して、日本の多国籍企業に関する議論は大きなものとなっている。こうした対比はいくらでも続けることができるだろう。しかしながら、より詳しく分析してみると、それほどはっきりと両者を対比することができるわけではなく、日本とフランスの多国籍企業の間で一致する点も多く存在することもわかる。この点が以下で述べようとする対比の少なくともひとつの結論である。この点を明らかにした上で、日本とフランスの多国籍企業の構造とその変化、すなわち、日仏両国の多国籍企業の動態とその主要な特性を理解するための説明へと進むことにする。

しかしながら、はじめに両者の対比について強調しておくことも意味のあることであろう。日本の多国籍企業と直接投資に関する資料は、日本語を理解できない研究者にとっても膨大で詳しいものとなっており、アメリカに関して入手可能な資料とおそらく匹敵するものであろう。これに対して、フランスの多国籍企業と直接投資については資料が乏しい。この点は、公的な報告においても、「今日、フランスの海外投資に関する統計は不十分である」（１８）（注）と強調されている。フランスの海外投資に関する研究はどれも、資料が不十分である点をあげている。たとえば、入手可能な資料は、国際収支統計に記載された直接投資額だけであり、産業別の区分や細かな地理的区分がなかったり、あるいは親会社と子会社の関係を調査していなかったりする（１４）。このような統計の不足は海外生産に対するフランスの企業や政府の関心の欠如を反映したものであることを指摘する研究者もいる（３６）。それゆえ、逆説的ではあるが、日本とフランスの多国籍企業の比較を行う場合、ここで比較の前提となる背景について説明しておく必要があろう。

１．日本の直接投資とフランスの直接投資：変化と構造

フランスでは、直接投資は古くから行われており、海外への長期資本投資は１８５１年の２５億フランから、１８８１年には１７６億フランになり、１９００年には５２７億フランにまで昇っている。

（注）以下の本文中の括弧は、最後にあげた文献の番号である。

表１　日本の海外直接投資（１９５１－１９８６）

	1951-1967	1968-1981	1982-1986	1951-1986
海外直接投資				
累積額（１０億ドル）	1.4	43.9	60.6	105.9
年平均額（１００万ドル）	82	3.137	12.120	2.942
事業所数	26.509		13.614	40.123

（資料）大蔵省

これらのデータからわかる長期資本投資の投下先は、５８％がヨーロッパであり、そのうち２８％が東ヨーロッパに向けられている（７）。また低開発国へは４２％であり、そのうち１５％がフランスの植民地に向けられている（２７）。フランスは、イギリスに次ぐ世界第二の投資国であったのである。もちろん製造業部門のみの直接投資を考えるならば、イギリス、アメリカに次ぐ世界第３位である（５）。ダニング（１３）によれば、世界全体の直接投資総額は、１９１４年には１４３億ドルであり、そのうちイギリスの企業が４５．５％、アメリカの企業が１８．５％、フランスの企業は１２．２％を保有していた。日本企業の保有額は、０．１％に過ぎなかった。１９３８年には、直接投資総額は２６４億ドルとなったが、そのうち９．５％がフランス企業によるものであり、２．８％が日本企業によるものであった。そして、今日では、事実上日本とフランスの相対的な重要性は逆転している。１９７８年には、世界全体の直接投資は３８６０億ドルに昇るが、日本の多国籍企業はそのうち６．９％を保有しているのに対して、フランスの多国籍企業は３．９％を占めるに過ぎないからである。１９３８年には、海外に進出した日本の多国籍企業は製造業の４社だけであった（６９）。さらに、戦前の日本の多国籍企業はアジア、特に中国に進出することがほとんどで、たとえば１９４５年には、満州に８５億ドル、中国北部および中央部に４７億ドル、韓国に５３億ドル、台湾に１９億ドルとなっている（６５）。しかし第二次世界大戦の敗北によって日本はすべての海外資産を失ったので、日本の多国籍企業は１９５１年にゼロから再出発したことになる。

１．１．日本の直接投資

日本の直接投資の進展に関してさまざまな年代区分が存在するが、それについて説明してみよう。１９７８年以降、直接投資のフローは、投資国としての日本の特殊性を緩和する新たな論理にしたがうようになった（５６）。小沢は、小島－小沢理論に対応する三段階区分を提示し、長期にわたる論争を引き起こした。第１段階は１９５０年代であり、第２段階は１９６０年代から１９７０年代初め、第３段階は１９７０年代初めから今日までとなっている（６８）。これに対して、たとえば文献の（５３）（５７）（６５）などに見られる一般的な年代区分では次のような短期間に分けている。すなわち、１９５１－６２年，１９６３－６７年，１９６８－７１年，１９７２－７３年，１９７４－７

表２　日本の直接投資の地理的分布

	1951-80	1980-84	1985	1986	1951-1986
先進国	44.8	49.5	65.1	65.4	53.9
北アメリカ	25.9	32.9	45.0	45.5	35.3
ヨーロッパ	12.3	10.6	15.8	15.5	13.7
オセアニア	6.6	6.0	4.3	4.4	4.9
発展途上国	55.2	50.5	34.9	34.6	46.1
ラテンアメリカ	17.6	15.3	21.4	21.2	19.2
アジア	27.0	28.1	11.7	10.4	20.6
中東	6.6	1.8	0.4	0.2	2.8
アフリカ	4.1	5.6	1.4	1.4	3.5

（資料）大蔵省

７年，１９７８－８１年である。今日では、この区分に１９８３－１９８６年を加えるべきであろう。さて、１９５１－６２年では、直接投資の年額は１億ドルに満たなかったが、１９６８－７１年には、年当たり５億ドルから９億ドルとなっており、１９７８年以降では年当たり４０億ドルを超えている。それゆえ、石油ショックに続く景気後退で一時中断したものの１９６８－７３年と１９７８－８１年の期間は、日本の直接投資の「ブーム」期と考えることができよう。さらに１９８４年には、日本の直接投資は１００億ドルを突破し、１９８６年には２２３億ドルという記録的な数値にまで達している。

日本の直接投資の構造的な特性を考慮するならば、次のような再区分が可能であろう。

１９５１－６７：日本は中投資国であり、二流の存在であった。
１９６８－８１：日本の直接投資の加速期（１９７４－７７の中断期除く）
１９８２－８６：直接投資をその起源から行ってきた一等国の中の支配的経済と日本が競争状態に入った期間

直接投資の年平均額は、実際、第１期と第２期の間に４０倍になっており、これはドルに対する円の価値の上昇率を明らかに上回わっている。１９６８－８１年は、日本の直接投資の急増期であった。この期間およびそれ以降、直接投資の年平均は、さらに４倍になった。それゆえ、名目ドル価値では、日本の直接投資の５７％が調査期間の最後の５年間に行われたことになる。この５年間に日本の多国籍企業によって設置された海外の事業所の総数は３４％であるので、そこには明らかに円の価値の上昇による統計上の影響も存在する。

表３　日本の直接投資の産業別割合

産業	1951-67	1968-81	1982-86	1951-86
第一次産業	34.4	24.8	5.1	12.9
製造業	35.4	33.9	22.0	26.6
サービス業	30.2	41.3	72.9	60.5
サービス業に占める割合				
商業	37.2	36.7	17.9	22.7
銀行および保険	31.8	17.9	33.3	28.3

（資料）大蔵省

直接投資の増加は、第３期にも継続しており、１９８４年の増加率は２４．４％、１９８５年には２０．８％、１９８６年には８２．７％であった（注）。１９８６年には、世界全体に占める日本の直接投資残高は５８０億ドルに昇り、アメリカ（２６００億ドル）、イギリス、西ドイツ、オランダに次ぐものとなっている。日本の直接投資残高は、ドル価値でみると１９８１年にはフランスのそれを上回わり、日本が２５５億ドル、フランスが２４５億ドルとなっている。日本の残高のアメリカの残高に対する割合は１９７１年には２．３％であったのに対し、１９８６年には２２．３％になっている。日本の国民総生産に占める直接投資残高の割合は、１９７１年の１．７％から１９８５年の３．３％に上昇し、アメリカの同割合は７．７％から５．８％にまで低下した。ＩＭＦ統計によれば、１９８４年には日本の直接投資の年額はアメリカのそれを上回わっており、世界全体に占める日本の直接投資の割合が１７．８％であったのに対し、アメリカの割合は１３．６％であった（２５）。

１９８０年以前では、日本の直接投資は先進国よりも発展途上国に集中している。これは文献（２０）（２９）（４９）などでも指摘されている。発展途上国の中ではアジアが最も多く、この地域では、特に１９６０年代の終わりごろから韓国、ＡＳＥＡＮ諸国が日本の投資の受入国となっている（２３）。１９７０年代には、日本はタイ、マレーシア、インドネシアにおける第１の直接投資国となり、アメリカは、フィリピン、シンガポールのみにとどまった（６１）。１９８０年以前では、ラテンアメリカは最も大きな受入地域で、それに次いで、中東、アフリカとなっていた。先進国の中では、アメリカが日本の直接投資の主要な受入国である。

１９８０年代には、日本の多国籍企業の活動に地域的な変化が顕著になってきた。８０年代当初には、投資は先進国にも発展途上国にも同じように行われていたが、最近の２年間では、発展途上国はもはや、日本の投資のうち第３位にまで低下し、アメリカ一国の額を下回わった。ヨーロッパもまた、１９８５－８６年には北アメリカや、１９８５－８６年にはアジアよりも多く日本の投資を受け入れている。ラテンアメリカ、とりわけ租税優遇措置のある国（パナマ、バハマ、カイマーン島）に次い

（注）各財政年度の直接投資の記録数による。１９８６財政年度は、１９８６年４月１日から１９８７年３月３１日までである。

表４　日本の直接投資と海外での産業

	1951-67	1968-81	1982-86
食品	5.4	4.9	3.7
繊維	18.4	11.4	3.1
製紙	22.8	5.0	2.7
化学	3.2	19.8	11.1
金属	17.6	21.3	17.8
機械	7.7	21.3	17.8
電気	4.6	14.2	20.1
輸送用機器	14.9	8.9	21.1
諸工業	5.4	7.1	9.2
計	100	100	100

（資料）通産省、大蔵省

で重要な受入地域となっている。多国籍企業の一般的傾向に従がって、日本の多国籍企業は中東やアフリカ、すなわち中進国を切り捨てていった（６）。

日本の直接投資の産業別割合は、３５年間で大きな変化を遂げた。第１期では、第一次産業、製造業（第二次産業）、サービス業（第三次産業）で同じ割合であったが、それ以降、第１次産業の直接投資の割合は一貫して減少し、１９８０年代には大幅に減少した。製造業の割合は、１９８１年までは安定していたが、それ以降日本の多国籍企業のサービス業への投資が大幅に増加したため、減少することとなった。これは、第一次産業の多国籍企業の衰退と第三次産業の多国籍企業の興隆という一般的傾向にも合致している（６）。また、長い間日本の特性となっていた貿易業に対する直接投資の比重が低下するという逆説的な動きも現れた。それに代わって、１９８５年ないし、特に１９８６年には不動産部門の重要性が高まった。

日本の直接投資の産業構造の変化は、非常に興味深くかつ重要なものである。第１期中には、海外投資は特に繊維産業や木材製紙業などの日本が最も弱い労働集約的な産業において行われたり（２０）、日本が比較的優位を失いつつある産業において行われた（２８）。さらに別の説明も可能である。食品、諸工業（主として消費向け）、繊維、木材などの産業が１９５１－６７年を代表するものであり、日本の直接投資の５２％を占めていた。したがってこの時期は消費財産業の時代として特徴づけることができよう。１９６８－８１年には金属や化学の分野が最も重要となった。これらの中間財に電気を除く機械を加えるならば、もっぱら生産設備に向けられる生産財を生産する産業とみることができる。これらの産業全体では、第２期では日本の直接投資の４８．５％を計上するに至っている。１９８０年代は直接投資の４１．２％が電気、輸送用機器（自動車など）、すなわち消費財としても生産財としても用いられる混合財に向けられた。このように日本の多国籍企業は投資の産業構造を見ると、しだいに西欧型の多国籍企業の形態、すなわち直接投資の半分（ヨーロッパ型多国籍企業）な

表５　日本の産業別および地域別直接投資

	北アメリカ		ヨーロッパ		ラテンアメリカ		アジア		中東		アフリカオセアニア	
部門	82	87	82	87	82	87	82	87	82	87	82	87
鉱業	5	3	14	6	16	7	37	30	2	6	31	24
製造業	28	26	19	17	39	24	40	38	46	42	19	16
商業	35	23	24	20	7	6	4	6	1	1	6	8
銀行、保険	10	17	21	41	5	21	2	5	2	3	1	5
その他	22	31	22	16	33	42	17	21	49	48	43	47
内訳												
繊維	5	3	13	9	11	9	17	14	0	0	4	3
木材、製紙	10	7	0	0	6	4	3	2	0	0	11	9
化学	9	10	13	9	15	12	17	16	89	89	10	9
金属	10	13	14	11	30	35	26	21	5	5	37	34
機械	10	12	12	11	9	7	6	8	1	1	3	3
電気	27	28	19	21	8	7	11	13	1	1	2	3
輸送用機器	14	15	10	20	14	20	6	10	0	0	22	27
その他	15	12	19	19	7	6	14	16	4	4	11	12
計	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

（資料）大蔵省

いし３分の２（アメリカ型多国籍企業）が混合財を生産する産業に向けられる形態をとるようになってきている（１）。

日本の直接投資の特性をさらに明らかにするためには地理的分布と産業別割合を同時に問題とする必要があるだろう（表５）。北アメリカでは投資は１９８２年以前には商業部門で最も多く行われていたが、最近では、日本の銀行の進出や、不動産投資の増加が製造業や商業の直接投資よりも急速であり、これを付け加える必要がある。アメリカの産業における日本企業の影響力は、すでに１９８２年には化学、機械ばかりでなく、エレクトロニクスや自動車においても見られるようになっていたが、１９８７年にはきわめて顕著なものとなってきた。

ヨーロッパでは、日本の資本の流入が１９８２年以降かなり加速化しており、銀行や金融部門への直接投資の集中がますます強まっている。このことは、日本の製造業のヨーロッパへの進出という研究者の注目を集めた現象を緩和することにもなった（（９）、（１６）など）。ＥＣＣ諸国では、６０年代には日本の製造業の１６社が投資していたが、７０年代には８２社が１９８０年から１９８７

年１月にかけては１３１社が投資を行っている。１９８８年１月には、これらの日本企業は８２，３６２人の労働者を雇用していた。ここでもまた、電気と自動車が投資対象の主軸であった。先進国全体では、日本の投資は混合財を生産する産業に集中している。したがって日本の多国籍企業も西欧の多国籍企業の特性とますます類似した産業別特性を備えるようになってきており、それは先進国同士が競合する投資分野において、特に顕著だということがわかる。この点については、ヨーロッパの産業への日本企業の直接投資、とりわけフランスの保護主義的政策（４）によって正当化されたり、円高によって容易なものとなっている場合が多い。このような傾向はますますヨーロッパ企業との協調を必要とし、それゆえ、多数のジョイント・ベンチャーやオマーン（４８）の意味での新たな投資形態が日本の投資家によってヨーロッパでとられているのを説明するものである（３２）。

ラテンアメリカについては、鉱業や製造業の比重が弱まっており、他方で輸送用機器や銀行部門の重要性が増大している。直接投資が活発に行われている産業を二つあげれば、金属と自動車である。これに対して、発展途上国の中では、日本の直接投資はアジアにおいて重要な変化がみられる。５０年代と６０年代に安定していた鉱業部門への投資割合は低下し、代わって総合商社や銀行の比重が増大している。製造業では、繊維が戦後アジア地域への資本投下の大きな部分を占めていたが（２９）、現在では衰退傾向にあり、７０年代の日本の多国籍企業のアジア地域における活動の進展の中で、中間財産業にとって代わられることになった（５４）。次いでこの中間財産業もまた８０年代にはその重要性を失い、その傾向は化学よりも金属において一層顕著であった。これに対して、１９８１年以前（８）と比べて自動車では重要性が高まっており、それに次いで電気でも同様の傾向があり、特にアジア地域への電気製品の製造部門の移転がみられた。

最後に日本の多国籍企業の海外での資本投下の地理的分布、およびこの企業の雇用の地域別割合について比較すると、資本集約的投資はヨーロッパ、北アメリカ、中東に、労働集約的投資は発展途上国、とりわけアジアに向けられていることがわかる。１９８０年には７１５，８４５人が日本の多国籍企業の海外子会社に雇用されており、その内訳は、アジアが５６．５％、アフリカが１７．９％、オセアニアが３．７％、ヨーロッパが４．７％、北アメリカが１１．７％となっている（表２参照）。

また、日本の多国籍企業の特徴は、よく言われることであるが、西欧、特にアメリカの多国籍企業と比べて規模が小さいということを付言することができる（５０）。日本の多国籍企業の１，３６７の親会社のうち（１９８３年）、３７１企業が中小企業であり、これが、とりわけ機械や諸工業に属する企業の主要な特徴をなしている。１９５１年から、１９７９年まで、多数の中小企業がアジアに投資したが、１９８１－８４年には、中小企業の行った直接投資は５０％がアジア、３８％が北アメリカ、８％がヨーロッパへと向けられた。中小企業は大規模な多国籍企業の下請けである場合も多く、そのため中小企業の直接投資は、日本国内の賃金上昇や輸入品に対する関税障壁などに反応して行われてきた。特にアジアではそうである（６８）。

１９８０年以前には、日本の多国籍企業は、受入国での新しい生産部門の設立や、現地企業と協同で新しい投資形態をとりながら進出するという特徴があった。したがって、反対に、合併や買収あるいは株式の取得のようなことは、ほとんどないし全くとられなかった。それゆえ、日本国外では資本の金融的集中はなかったといってもよい。しかし、最近では状況はかわってきており、特に先進国の直接投資はそうである。たとえば１９８４年の住友によるダンロップの経営権の獲得は最もよい例である。また不動産やサービス業ではよく行われていることである。同様に、第三世界においても、日本企業は生産設備や工場を買収し、掌握して、技術援助を行ったり（２４）、共同出資の子会社を設立したりしている。１９８１年には日本の多国籍企業の子会社の４５．８％が親会社によって１００

％支配されており、中小企業でみると３４．７％が親会社によって１００％支配されている。また、５０－９０％の資本参加で支配されている子会社は、全子会社中２８．１％に昇り、５０％以下では、全子会社中２６．２％となっている（中小企業の場合には３４．４％）。しかしながら１００％支配された子会社の割合は増加傾向にあり、１９８４年には、製造業の子会社中６５．２％に達した（９）。たとえばイギリスでは１９８４年に進出した日本の製造業の２４の子会社のうち、１５の子会社が１００％支配されており、他の４つの子会社も５０％を超える支配を受けている（１６）。

最後の論点は、日本の多国籍企業が企業内取引を大規模に行っているかどうかである。１９７７年には、輸出側での総輸出における企業内取引の割合は日本が１７％であるのに対し、フランスは３２％、カナダは３９％、アメリカは４６％であった（４９）。１９７９年には、この比率はさらに上昇し、日本は２７％となったが、とりわけ日本の多国籍企業の海外子会社は平均して４６％の部品を企業内取引で調達しており、この比率は精密機械では８２％、金属では７３％、機械では６８％、電気では６１％に達することは注目すべきであろう。アジアに位置する日本の子会社が、日本あるいは第三国に対して再輸出を行っていることは、さまざまな研究によって主張されているところである。

また、毎年日本の多国籍企業は、ある程度海外子会社から資本を引き上げている。たとえば、１９８２年には、２７５の資本撤退の事例がみられ、１９８３年には２９６の事例がある（１０）。このような資本の撤退は必ずしも自発的なものとはいえない。たとえば富士通は、１９８７年にフェアチャイルドから資本の撤退を決定したが、これはアメリカ政府の圧力によるものだった。しかしながら、海外での資本撤退の動きは、それ以降の方が強く、１９７６年と１９７８年には３００、１９７７年にはおよそ５００の事例がみられた。

１．２．フランスの直接投資の停滞

フランスの直接投資の主要な特徴は、今日では先進国の大部分それゆえ日本と比べて停滞していることである。年代区分は日本の場合よりも産業構造でははっきりしていないが、次のようになるだろう。

１９５８年以前：フランスの直接投資は農業、鉱業エネルギー部門で、南ヨーロッパ、中東、アフリカなどにおいて行われた。

１９５８－１９８１年：ＥＥＣ内での競争の激化によって、フランスは海外投資に向かわざるを得なくなる．この時期はフランスの直接投資の加速期であった。しかし、日本の直接投資と比較するとフランスの直接投資の増加は鈍い。

１９８２年以降：フランスの直接投資はかなりの構造変革が行われたが、このことは国有化によってその数が増大した国営企業の重要な戦略となった。

１９６０年から１９８３年の間に、フランスの世界全体の直接投資残高の名目フラン価値は７倍となった。この増加は１９７０－８７年には非常に不規則であり、フランスの直接投資のもうひとつの特徴をなしている。この特徴は純フロー額の変化にも当てはまる。純フロー額は１９７０年と１９８７年の間に２２倍となったが、その中にはフロー額の減少した年（たとえば１９７４，１９７７，１９８２，１９８３）も含まれている。このように直接投資が不安定であるため、全体としても活発な

表６　フランスの直接投資

Ａ：直接投資の純フロー額（１００万フラン）

1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
2.072	2.201	2.990	4.035	3.748	6.162	8.428	6.551	8.131
-	+ 6 %	+ 36 %	+ 35 %	- 7 %	+ 64 %	+ 37 %	- 22 %	+ 24 %
1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
8.414	13.307	25.127	20.195	14.085	16.817	20.000	36.230	45.860
+ 3 %	+ 58 %	+ 89 %	- 20 %	- 30 %	+ 19 %	+ 19 %	+ 81 %	+ 27 %

Ｂ：直接投資のスットク額（１０億フラン）

1960	1967	1971	1975	1976	1977
20.1	29.5	40.2	47.6	56.9	61.9
-	+ 47 %	+ 36 %	+ 18 %	+ 20 %	+ 9 %
1978	1979	1980	1981	1982	1983
67.2	74.3	84.5	109.7	129.8	143.9
+ 9 %	+ 11 %	+ 14 %	+ 30 %	+ 18 %	+ 11 %

（注）１９８１年以降は直接投資の純フロー累積額
（資料）Ministère de Finances,(17),(22)

動きはみせず、１９７４年や１９８２年のように景気変動の影響を受けやすかったり、反対に、時おり非常に大きな増加を見せたりする。１９８２年のフロー額の急減は１９８１年にエルフ・アキテーヌによるテキサス・ガルフの買収や、ラファルジュによるジェネラル・ポートランドの買収がフロー額を急増させたことの反動であると説明できる。全体では、６０年代と７０年代はフランスの直接投資の加速期であったと考えられる。しかしそれは、日本の直接投資の急増とは同じ性格のものではなく、非常に不規則なものであった。このような説明を与えはしたものの、１９８２年と１９８３年にはフランスの直接投資はいったん減少に転ずるが、それは１９８４年以降の増加の再開を止めるほどではなかった。この点についてもう少し説明してみよう。

フランスの直接投資の停滞について強調しなければならないだろう。フランスは非常に古くからの

表７　直接投資／粗固定資本形成比率の変化（期間平均）

	1967-72	1973-77	1978-80
フランス	1.09	1.64	1.50
日本	0.49	1.07	0.85
アメリカ	3.70	4.15	3.73
イギリス	5.68	8.40	6.92

（資料）(37),IMF,OECD

投資国であるにもかかわらず、今後、日本ほど海外生産に向かわないだろう。直接投資残高の国民総生産に占める割合は１９８２年には３，６％であった。１９８１年にはフランスの多国籍企業の海外子会社は７９１，０００人を雇用しており、ほぼ日本の多国籍企業と同水準であった。直接投資のフローと粗固定資本形成との比率を計算してみると、フランスはそれほど投資を通じて海外進出をしていない国のひとつであり、日本にも遅れをとっている。

フランスの直接投資のもうひとつの特徴は、１９８２年以降は、ある程度国営企業によって行われていることであり、国有化後はもちろんその傾向は一層進んでいる。１９８２年以前にはフランス・ガス公社、フランス電力公社、フランス石炭公社などは、スイス、ドイツ、ベルギー、オーストリアなどの企業に資本参加している。ＳＥＩＴＡ（タバコ専売公社）は、ブラジル、アメリカ、ベルギー、スイスに子会社を設立しており、ＣＤＦ化学はシンガポール、イギリス、スペイン、ギリシャに子会社を設けている。最も国際化の進んでいる国営企業は、エルフ・アキテーヌとルノー公団である。ルノーは１９７３年と１９８１年の間に国外で２３、国内で１３の合併ないし買収を行った。これに対しエルフは、国外で２６、国内で１３である。この結果、１９８０年には国有の多国籍企業の海外子会社の取引高は、総取引高の１８％となり、１９８１年には１９％になっている。

１９８２年に国有化が終わった段階でも、以前からの国営企業の海外子会社や新たに国有化された企業の海外子会社は活動を続け成長していた。そして、国営企業も民間企業の経営と同じ基準で経営されており、国際化を続けている（６０）。極端な場合には国営の多国籍企業は、１９８２年から１９８５年にかけて海外生産におけるフランス資本の「国際化の尖兵」（３）となっている。というのも、国家がフランスの７から１０の大規模な多国籍企業を支配しており、ＳＧＰＭは海外子会社で７２，０００人を雇用していたからである。その他の国有多国籍企業の海外での雇用者数は以下のようになっている。

ルノー	53.281	トムソン	19.869	ＥＭＣ	3.300
ＣＧＥ	39.100	ペシネー	16.064	マトラ	1.600
ローヌ・プラン	32.216	ブル	5.000	ＣＤＦ化学	1.400
エルフ	20.8077				

表８　フランスの直接投資の地理的分布（％）

	1971-74	1975-80	1981-83
先進国	67.3	74.0	76.1
a)ＥＥＣ	34.7	29.8	23.9
（内訳）			
西ドイツ	6.0	5.7	5.5
イタリア	5.9	6.1	4.7
イギリス	7.7	9.3	3.2
ベルギー・ルクセンブルク	8.4	7.1	5.1
オランダ	6.5	0.7	4.6
b)北アメリカ	17.6	24.1	39.5
c)その他の先進国	14.9	20.0	12.7
発展途上国	32.7	26.0	23.9

（注）各年度ごとの直接投資の純フロー額の割合
（資料）Ministère de Finances

１９８１年５月から１９８４年６月には、フランスの国営多国籍企業は海外で１２の新子会社を設立し、フランス国外で５７の合併や買収、株式取得を行った。これによりブルは、シンガポールやブラジルに進出し、ＥＭＣはカナダに、ペシネーはオーストラリアカナダに、ローヌ・プランは朝鮮やオーストラリアに、ＣＧＥはアメリカやドイツに、ルノーはアメリカ、メキシコに、そしてトムソンはドイツに進出した。ＳＧＰＭについては、アメリカの子会社セルタン・ティードへの出資を増やした。以上のような事実から、１９８２－８３年に特に顕著であったフランスの直接投資のフロー額は急減するが、その原因は１１の多国籍企業が国有化されたことだけに求めることはできないことがわかる。

フランスの直接投資の地理的分布は日本の直接投資よりもずっと先進国よりであり、こうした傾向は１９６８以降年々強まっている。

すでに１９６８－７２年の間にフランスの直接投資は先進国に６１．８％が向けられていたが（１４）、今日では７５％以上が先進国に向けられており、フランスの多国籍企業も日本と同様にしだいに発展途上国を切り捨ててきている。先進国の中でも、北アメリカで最もフランスの直接投資を受け入れが増大している（５５）。１９８６年には北アメリカは純フロー額の４９％を受け入れており、そのうち４６．７％が合衆国であったが、これはＥＣＣ内や先進国での直接投資を減らして行われたものであった。ＥＥＣではベルギー、次いでイギリス、ドイツの順でフランスの直接投資を受け入れている。１９８６年にはイギリスは再び最も高い受入国となり（フロー額の６．７％）、スペインがそれに次いでいる（フロー額の５．１％）。他の先進国の中では、１９８１－８３年に、日本が１２

表９　フランスにおける直接投資の産業別割合（％）

	1971-74	1975-80	1981-83
産業			
第一次産業	41.1	20.9	32.9
製造業	38.8	38.6	31.7
サービス業	20.1	40.5	35.4
製造業	100	100	100
食品	n.d.	11.6	7.1
繊維	n.d.	1.9	2.6
化学	18.0	11.2	10.1
機械（注１）	n.d.	55.4	61.4
諸工業（注２）	n.d.	19.9	18.8
サービス業	100	100	100
銀行・保険	25.7	44.7	51.1
商業	50.1	33.0	20.0

（注１）　金属、電気、輸送用機器を含む
（注２）　木材・製紙を含む
（資料）Ministère des Finances　および（１７）

億３４万フランの直接投資を受け入れたが、１９８５年には１億６７００万フラン、１９８６年には４６００万フランに過ぎなかった。１９８０年にはフランスの多国籍企業の海外子会社の分布は、先進国に６９．５％（４９）で、そのうちヨーロッパが５８％、北アメリカが８．２％、日本、オーストラリア、ニュージーランドがあわせて３．３％である。

フランスの直接投資における発展途上国の比重の低下は地域ごとに異なっている。海外領土（かつての植民地）は１９７３年にはフランスの直接投資の１４％を受け入れたが（１８）、１９８１年にはその割合は３％にまで落込み、１９８２年には５％に回復した。ＯＰＥＣ諸国は１９７５年および１９７６年に頂点に達し直接投資総額の１５％を占めたが、１９８１年には４％に落ち込み、１９８２年には７％に回復した。他の発展途上国の中では、新興工業国（Ｎｉｃｓ）にフランスの多国籍企業は集中している。特にラテンアメリカ、とりわけブラジル、アルゼンチン、メキシコは、８０年代の初めには第三世界におけるフランスの直接投資のほぼ半分を占めていた（１９）。１９８０年の海外子会社数では、歴史的な重要性を反映して、１８．７％がアフリカに位置しており、ラテンアメリカは７．７％にどどまるが、最近では増加している（６０）。また、アジアは４．０％で、そのうち東南アジアでは２．９％となっている。したがって第三世界への直接投資についてみると日本とフランスはそれぞれ優位にたつ地域が存在し、日本にとってはアジア、フランスにとってはアフ

リカとなっていると考えてよいだろう（３９）。しかしながら日本とフランスのどちらにとってもラテンアメリカは直接投資の受入国となっているので、発展途上国の中では日本とフランスの多国籍企業間で競争のもっとも激しい地域であると考える必要がある。

フランスの直接投資の産業別分布では、１９７０年代初めには、日本と比べてはるかに石油、ガス部門を含む第一次産業の比重が高いという目だった特徴があった。他の産業では産業別分布は本国と同様に少しずつ変化している（第２次石油ショック以降では、対アメリカ投資にみられるように直接投資は再び回復している）。第一次産業の比重は少しずつ低下してきており、また製造業の比重は安定状態から徐々に低下傾向に変化している。また、サービス業では急速な高まりをみせ、とりわけ１９７５－８０年の期間や、銀行部門ではその高まりが目立っていた。また最近では、日本でもそうであったが、貿易業に対するの直接投資の比重の低下がみられる。結局、「フランスの直接投資の産業別および地域別比較では、他の国で行われている投資とかなり似ていることがわかる。また、フランスの直接投資では金融あるいは銀行部門の投資の増加に特徴がある」（３７）。実際、１９８４年１２月３１日にフランスの銀行は１５０の事務所と２０１の支店と４４の協同出資会社を海外に保有し、１０４カ国に勢力を拡大した。このような金融ネットワークを構成するためには莫大な投資が必要となる。１９７８年から１９８４年にかけてフランスの銀行が行なった直接投資は、ストックでは６８億フランから２０８億フランへと３倍になった。

入手可能な統計では、１９７４年以降については、フランスの産業別および地域別直接投資の詳しい展開は明らかではない。この期間にはフランスの４１３企業の研究があり、それによればおよそ次のようなことがいえるだろう。石油に対する直接投資は、中東、アフリカ、ラテンアメリカに集中している。繊維産業については、第１にヨーロッパ、次いでアフリカの順である。化学については、直接投資はもっぱらヨーロッパ、北アメリカ、新興工業国（Ｎｉｃｓ）に対して行われ、金属についても同様のことがいえる。消費財では、ヨーロッパ、アフリカ、北アメリカの順である。機械に対する直接投資は、約半分がＮｉｃｓに対して行われている。Ｎｉｃｓは電気や輸送用機器についても約半分の直接投資を受け入れており、残りがヨーロッパ、アジアなどに向けられている。全体としてみると、１９６８年から１９８２年の間では、第三世界に対する産業別の直接投資の分布はエネルギー部門で半分をやや上回わり、金属をはじめとする製造業では２５％である。また、第３位は商業や金融であり、特にアフリカで目立っている。

フランスの多国籍企業の規模については同様に情報は乏しい。上記の４１３社の例から、大企業の８２％が海外生産を行っており、小企業では１１％であった。また、中小企業で多国籍企業化しているものは７０社存在することが明らかにされており（２）、中小企業の３００社が北アメリカに進出している。

海外進出の形態についてみると、フランスの多国籍企業は買収を通じて行われることが多い。すでに国営企業については触れたが、民間企業についても同様である。１９７３年から１９８１年にかけてフランスの１２の民間企業グループ、ミシュラン、ＢＳＮ、エール・リキッド、プジョー、ペルノー＝リカール、ＰＵＫ、ローヌ・プラン、ＳＧＰＭ、ラファルジュ、ＣＧＥ、シュナイダー、ＤＭＣ、メトラは海外で２４６の買収を行っていた。１９８１年５月から１９８４年６月には、フランスの製造業のグループがやはり８２の買収を行っている。このような動きは１９８７年から再び加速されているようである。１９８８年の第１四半期では、フランスの企業は国外で次のような買収をおこなっている。トータルによるＣＳＸオイル＆ガス、ＳＧＰＭによるヴィドリエラ・アルゼンティーナとセルタン・ティードの残り４３％、シャルジュールＳＡによるバートリンガラス、ＣＤＦ化学によるコーテ

ス、サノフィによるキングインキとフローバス、シュナイダーによるヨークシャー・スイッチギア、トムソンによるウィルコックス、タビーによるサンビームである。電気（３８）をはじめとするいくつかの産業では、フランスの企業は他国の多国籍企業と貿易、技術、生産、協定を好んで結ぼうとしている。

以上の日本とフランスの直接投資の比較から、次の三つの結論を得ることができる。

ａ）日本とフランスの多国籍企業の間にはいくつかの対立点が存在する。日本の多国籍企業は最近発達したものであり、非常に活発である。フランスの多国籍企業は古くから存在するが、活動は不活発で不規則である。日本の多国籍企業は海外で新しい事務所を設けたり新しい投資形態をとったりするが、フランスの多国籍企業は合併、買収という方法をとる。これは国有の多国籍企業についても同じである（これは日本の多国籍企業にはみられないフランスの多国籍企業の特殊性である）。日本の直接投資における発展途上国の比重はフランスの直接投資に比べて大きく、日本がとりわけアジアに対して直接投資を行うのに対して、フランスはアフリカ中心である。日本の直接投資におけるＥＥＣ諸国の比重は高まっているが、フランスのそれは低下している。

ｂ）日本とフランスの多国籍企業も、今日の多国籍企業の一般的傾向にしたがっている。第一次産業に対する直接投資は相対的に減少し、代わってサービス業に対する直接投資の比重が高まっている。また製造業を中心に混合財（消費財と生産財）の生産に対する直接投資が増加している。直接投資は、一般に対アメリカでは増加傾向にあり、これに対して対発展途上国では減少傾向にある。また、アフリカの低開発国はほとんどが省みられていない（これはフランスの多国籍企業にはあまり当てはまらない）。日本の多国籍企業は合併や買収を行ったり、先進国にある子会社の株式を大量に取得したりするようになり、しだいに西欧型、したがってフランス型の多国籍企業に近づいてきている。

ｃ）日本とフランスの多国籍企業が一致するのは次のような点である。ラテンアメリカに対する関心は増大している。また、銀行、金融部門において、最近急速な拡大がみられる。海外での総合商社活動に対する直接投資の比重は低下してきている。中小の多国籍企業の役割が無視できない（フランスではあまりはっきりしていない）。日本とフランスは先進国に含まれるが、海外投資はそれほど活発に行われているわけではない。

２　日本とフランスの多国籍企業の戦略

２．１．小島＝小沢モデル

日本の多国籍企業によってとられた戦略について一般に考えられている解釈は、小島（２８）、小沢（５０）理論による説明である。このアプローチの主要な関心は多国籍企業のミクロ的決定にとどまらず、「必要な場合には比較優位の構造に反映するような日本の発展というマクロ経済的な反応」（２９）として直接投資を説明しようとすることである。第２に、この方法は、直接投資を新古典派的な国際貿易理論に導入しようとする場合に生じる不都合をも解決可能にしていることである（６）。

マンデル（４０）は１９５７年に、貿易を行なう国の生産要素の賦存量を前提として、関税に対する反応として資本が最も豊富な国から資本の最も不足する国へ資本移動が生じること、および、この資本移動が財の国際移動に代替するものであることを明らかにした。ここには、多国籍企業や直接投資が貿易の阻害要因であるという新古典派的な考え方が含まれている。これに対し小島は、直接投資や外国貿易の補完関係を証明しようとしたのであり、また、日本の現実も小島理論にとっては好都合であったように思われる。実際、小沢（５３）が述べているように、直接投資の新参者（late commer）である日本にとって、国際貿易は直接投資よりも重要である。「日本は多数の資源について急速に世界でも有数の輸入国となった。この輸入財に対して支払いをするためには、日本は輸出をしなければならない。貿易に対して二重の意味で強制力が働くことが、日本の産業政策を理解する手がかりである」。また、小沢（５１）が明らかにしているように、小島は、直接投資と貿易の補完関係を確保するために、小島は、金融資本がどのような産業にも貸し付けられるという仮定をおくことができなかった。そして、このような目的のために小島は、ハリー・ジョンソンによる直接投資の定義、すなわち、直接投資は、資本、経営能力、および技術という知識の「パッケージ」を受入国に対して移転するものであるという定義を採用している。この仮定によって、小島は、日本の直接投資は、生産要素の賦存と日本の比較優位が不変であるとすれば、最適資源配分に対応するということを示そうとしたのである。

このためには、まず第１に、日本の直接投資が他産業よりも貿易部門や日本において賦存量の少ない新資源の開発に向けられていることを思い出す必要がある。日本の産業用備蓄の意味を持つこれらの直接投資は、当初発展途上国、特にアジアに位置していた。また、とりわけ１９６８年以降では、アジアにおける日本の直接投資は、日本ではすでに衰退しつつある製造業、たとえば繊維、消費財、電気、木材・製紙、輸送用機器において目立っている。これらの「衰退産業」は労働集約的であり、単純な技術によって標準化した生産物を生産しているが、多国籍企業の（アメリカで行われている）現行の説明枠組みでは説明することができない。小島による説明では、日本経済が発展するにつれて、輸出に対する比較優位を基礎とした豊富な労働力と市場競争力のある状態から、しだいに労働力が欠乏し、賃金が高騰する状態へと変化していった。その結果、日本企業、とりわけ賃金高騰に直面した中小企業は、賃金の安いアジアＮｉｃｓに進出していった（注）。以上が、アジア地域における第１次の直接投資ブームの説明である。この段階では、日本は発展途上国と比べてそれほど技術的な差異は存在しなかったために、発展途上国で採用される技術の移転は容易であった。

小島理論の基礎をなしているのは、このような比較優位と生産要素の賦存の動態的視点である。７０年代には、ロボット工学（６８）のような「労働節約的」な技術の出現により日本の労働力不足は緩和され、しかも、アジアＮｉｃｓの工業化も繊維産業や消費財産業では十分達成できなくなってきた。他方で、アジアＮｉｃｓの工業化はそれらの国の賃金を高めることとなった。以上のことから、アジアにおける日本の直接投資は第２段階に入る。この段階は、最近になって発展した産業、たとえば鉄鋼、非鉄金属、化学、重工業などの「資本集約的」技術と高付加価値を持つ中間財をアジアＮｉ

（注）日本の雇用構造（終身雇用制、企業別労働組合など）は、競争メカニズムによる賃金の部門別の均等性を妨げている。生産性の低い中小企業は下請け業者であることが多く、賃金が上昇しても生産性の上昇によって補償することができない。それゆえ中小企業の雇用不安定性は、労働力不足によっても影響されることになる。

ていった。

ｃｓ諸国で生産する形態をとった。そして今度は、アジアＮｉｃｓ諸国が、賃金がより低いアジアの他の諸国（特にＡＳＥＡＮ）の労働集約的な分野に投資するようになった。これは、日本の多国籍企業が第１段階で行ったのと同じであり、たとえば韓国は賃金のより低い他の国へと投資をし

日本の直接投資が発展途上国に集中し、しかもしばしば中小企業によって行われるため、新たな投資形態や海外子会社の株式の少数保有によって直接投資が行われるようになる。これは他方で、明らかにアメリカやヨーロッパの多国籍企業にみられるような単純な技術を移転する場合に生じる難点を免れていることを示している。もしも総合商社の役割を日本の直接投資の促進者として加えるならば、日本の直接投資が日本とアジアの相手国との間の貿易を有利にするばかりでなく、アジアの工業化の進展にも利する（すなわち貿易指向の直接投資および発展指向の直接投資）という小島の結論にはもっともな理由がある。

小島は次の結論で小沢と一致する。直接投資を説明するためには、ケイプス（１２）によって主張された、独占的な市場構造や寡占的な市場構造の存在は必要ではない。また、技術格差が大きいことも必要ではない。各衰退産業における限界的な企業は日本国内の他産業に進出するよりも、むしろ国境を超えていく方を好むのである。このような特殊行動は部門内の完全競争の仮定と両立可能である（５１）。さらに生産要素の稀少性に反応したり、その結果資本を取り替えたりすることによって、日本の直接投資は生産要素の賦存量を各部門で非効率的になった、言い換えれば、浪費されている移動不可能な資源が利用されるように修正しているのである。したがって日本の直接投資は世界全体の厚生を高めているのである。このような比較優位や貿易を補強する日本の多国籍企業の成功談から、日本の直接投資が常に生産要素の賦存量の差という論理を重要視していることがわかる。分析は規範的なものとなるが、小島や小沢は、高い技術を持つ産業の直接投資を減らし、「労働集約的な」産業の直接投資を増加すべきことを主張している。

日本の多国籍企業を説明するこのモデルは、西欧、とりわけアメリカの多国籍企業の発展に対する説明とは対立している。小島は、高い技術と寡占的な市場構造を持つ産業で行われているアメリカの直接投資を批判している。その理由は、直接投資が輸出市場を守るために行われるので、直接投資が各寡占者にとって合理的である場合には、外国貿易から直接投資に代替することがマクロ経済的効果にとっても合理的だといえるからである。さらに、このような高い技術を他国へ移転する直接投資はアメリカの比較優位や雇用を侵害することになるからである。また小島と小沢は、日本の事例から、ハイマー、キンドルバーガー、ケイプス等によって発展された直接投資の寡占理論をも批判している。この理論では、外国市場に投資する多国籍企業は、地方市場の状態を知らないため情報の費用が高まるので、地方企業と比べて不利である。また、多国籍企業は技術に対する熟練、経営手段のような特別な能力、すなわち準レントがある場合にしか投資を行わないだろう。このことは、多国籍企業が大企業であることを示している。これらのことはどれもすべて、小島や小沢によれば、日本の経験には対応しておらず、きわめてミクロ理論的なものにとどまっているとされる。バーノン（７０）のプロダクトサイクル説もまた、輸出市場における競争に直面した場合の直接投資の保護的反応を説明しているが、せいぜいのところアメリカの多国籍企業の事例に適合するぐらいであろう。

小島＝小沢モデルに対する小沢の特別な貢献は次のようなものである。彼の比較優位に対する視点は小島とは異なってリカードやヘクシャー＝オリーンに負っており、分析に、いわゆるリカード＝ヒックス（５１）の工業化のボトルネックを導入している。すなわち、稀少性が高くなりすぎると、経済成長を阻害されることになる（たとえばリカードにおける土地）。リカードやヒックスは閉鎖経済で理論をたてたが、日本は外国貿易を行っているので、経済成長に対する障害、すなわち労働や地代

の稀少性によって生じる工業化のボトルネックに急速に遭遇し、それゆえ資本が相対的に過剰になったとき、海外投資に向かったと思われる。多くの場合には、政府の支援（長期貸付や低利子貸付）により日本の（稀少な）土地にとって「適切な」産業の育成が目指されている。小沢が必ずしも主張しているわけではないが、このことは、すでに述べた第２段階で日本の直接投資が公害産業の輸出であったことをも意味している。また別の示唆もしばしば小島や小沢によって分析の中でなされている。日本のいくつかの製造業では競争は寡占的であるとされたり、また、直接投資のいくつかは保護主義によって誘導されたり（５３）、技術以外の優位によって説明されたり、日本の多国籍企業の寡占構造や、さらに日本文化に結び付けられたりしている（注）。さらに、さまざまな日本の直接投資は「ブーメラン効果」（５２）をもっており、アメリカと同様に国内生産要素を脅かす輸入が日本へはねかえってきている。すなわち、貿易を生み出す直接投資は産業を崩壊させるのではないだろうか。なぜ、経験に反するにもかかわらず、小島と小沢はこのモデルを主張し続けるのか、また、それに代わる説明が日本の事例に妥当するかどうかを考えてみる必要があろう。

２．２．日本の多国籍企業の成熟

我々は小島＝小沢理論に存在するいくつかの内的矛盾に対して、別の解答を主張しようとしているのではない。たとえば小沢が、他の部分で直接投資が国家によって強制され、維持されていることを論証しているのに、日本の直接投資が部門内では完全競争の条件を満たしながら行われてきたという仮説を主張する根拠は何なのか。理論的には、このモデルは、現在の新古典派の理論と照して、非常に規範的すぎると批判されてきた。同様に小島の主要目的は日本の直接投資の特殊性を説明することにあったのか、それとも新古典派の国際特化の理論を復権させ、それが直接投資と整合性を持たないことを示すことにあったのであろうか。小島は、直接投資の実証的理論を構成するというよりも、むしろ海外投資の「私的利益と公的利益のピグー的乖離」を理論化していると批判されてきた（３３）。あるいは、小島が直接投資の実証的理論を精致化しようとする場合に、直接投資のマクロ的理論のミクロ的基礎を確立することに成功していないこともまた批判されている。別の観点からは、リーによって、中小企業が海外投資を行う場合には多国籍企業にとって特有の非実物的資本が必要であるので、ケイプスの独占理論と日本の小規模の多国籍企業の存在との間に非整合性は存在しないとの反論がなされている。さらに、国際資本移動や部門内資本移動は絶対的な利潤格差によって決定されるのであって、小島理論のいうように相対的な利潤格差によって決定されるのではない。それゆえ、国際資本移動が部門内資本移動よりも高い（あるいは低い）こと、また、小島が日本の多国籍企業の特殊性とした特殊行動が、とりたてて期待される結論を論証するために必要な仮説であること、これらの根拠はどこにも存在しない。直接投資が工業化のボトルネックを回避するものであるという小沢の議論については、停滞論的危険性が言われている。たとえば、もしもリカード＝ヒックスの停滞論が一般的命題だとすれば、日本の直接投資は、世界が到達する運命にある停滞を一次的に回避するに過ぎないことになる。

小島＝小沢モデルのもうひとつの評価は、現実の部分的な説明にすぎないことである。このモデルが日本の直接投資に適合するものであると仮定するならば、このモデルは、アメリカあるいはヨーロ

（注）小沢は、このようにミクロ経済的レベルに戻ったが、これは多国籍企業をうまく理解するためには、マクロ、ミクロおよび中間（メゾ）経済的分析が必要となることを説明するものである。産業構造に関する議論は長い間論じられてきている。

ッパの直接投資、すなわち世界的に重要な直接投資を理解する手段とはなり得ない。せいぜいのところ、日本の多国籍企業の特殊性を説明するに過ぎないだろう。実際、それすらも満足には行い得ていないのである。なぜならこのモデルはもっぱら日本がアジアにおいて行なった直接投資（せいぜい日本の直接投資の２８％）、ないし、日本の中小企業がアジアにおいて行なった直接投資に依存している。この点について、小沢（５１）は、日本の多国籍企業の４２％がアジアに進出していることを問題にしている。それゆえ小島＝小沢モデルは、日本の直接投資の０．２８×０．４２＝１２％しか説明しておらず、その額は世界全体の直接投資の６．９％に過ぎない。すなわちピン先同然のものについてマクロ経済理論といっているのである。また別の研究者によれば、日本の直接投資は、大部分は寡占的な大企業によって行われている（４３）（５７）。佐藤は、小島の研究を引用して、小島が１９７３年に「直接投資では日本もアメリカも本質的には変わるものではなく、それは、日本がまだ直接投資の研究の緒についたばかりであるからである」と記述した日本に対して論評している。すなわち佐藤によれば、「小島は、チャーミングで無垢の少女がその魅力を失わないように、成長しないことを必要としているのだ」ということになる。そして、続いて小島理論の検証を行っている、河野（３１）によれば、日本の多国籍企業は自らの子会社に対して１００％の支配を望んでおり、海外での特権を制約しようとする政府の方針とアジアにおいて衝突していると考えている。ダニング（１６）もまた同様のことをイギリスに進出した子会社の事例によって確証している。以上は、比較優位や本国の発展を外から支援する多国籍企業の自由意思という仮定とはかけ離れたものである。さらに、日本の多国籍企業は１９７４年から１９７６年には、労働条件（２８％）や環境問題（１９％）、経営目的に関して発展途上国と大きな対立を引き起こしている。何に関する厚生が最大化されるのか、また、日本の直接投資によってどのような経済発展が発展途上国で進められるのだろうか。

８０年代には、日本の直接投資には新傾向がみられ、その結果小島モデルは完全に非現実的なものとなった。地理的分布が完全に変化し、１９８６年には日本の直接投資の１０％しかアジアに対して行われなかった。労働集約的な産業に対する直接投資は大幅に後退し、繊維産業に対する直接投資の比重は、１９８６年にはもはや０，３％に過ぎなくなった。日本の直接投資にとって、日本の企業グループの地理的な関心の中心はアジアからアメリカやヨーロッパへと移っていった（４４）。アジアに進出した日本の中小企業は１９８５年には２５％が操業を停止している（６４）。投資は、ますます保護主義的障壁を回避するために行われるようになり、特に、世界的な寡占構造の中で、自らの市場を守るための手段のひとつとして保護主義的障壁が設けられる先進国においてはそれが当てはまる（５８）。自動車の生産はこの良い例である。しばしば日本企業の進出は、はじめは視点をそらすための工場進出の形をとるが、貿易における報復によって日本の多国籍企業は地域的な付加価値の中身を増大させなければならなくなることが多い。すでに説明したブーメラン効果は、ますます一般的に見られるものとなっている。たとえば、韓国は日本の直接投資の恩恵によって、周知のように日本の電気市場へ参入することに成功している。小島がアメリカの直接投資に対して批判した問題点がこの事例にも見られるのである。さらに、脱工業化のテーマが日本でも言われるようになったが、そこでは、このような理由から西暦２０００年には５６万人の失業者が予想されている。今後、他の先進国と同様に、どのように本国の脱工業化を回避しながら、うまく生産の分散を行っていくかを知ることが問題であろう。同様に、日本と他の多くの先進国との賃金格差は円高によって増幅され（７１）、再び問題となってきた。円高は今後、日本の直接投資を費用の面で、アメリカにおいてもヨーロッパにおいても、より容易にするであろう。それゆえ、日本は現在のところいくつかの生産物の循環については先導者の地位にいることになる（５８）。またそれゆえ、小島理論を捨て、バーノンに戻り、

少なくとも部分的にはバーノンの説を逆転させ、日本がアメリカの立場を担うものと考えなければならないだろう。

以上で述べたことは、小島モデルとは全く異なる日本の直接投資の説明に説得力をもたせるものである。その中心的な命題は、日本の多国籍企業は成熟期に達したというものであり、これはこの論文の最初の部分で述べた事実、すなわち日本の直接投資は現在では地理的分布、産業別役割、および混合材産業の成長力が他の工業国の直接投資の特性と同様なものになっているという事実によって明らかである。日本の多国籍企業の戦略は、ダニングによれば、日本という若い投資国の特徴であった特殊性を失っているのである（５６）。日本の直接投資はヨーロッパやアメリカの産業の中では、ダニングの用語（１６）によれば、他の先進国に比べていまだ「幼年期」にある。また、別のところでも、このような命題は、多国籍化に関して、アメリカの企業と比べて日本の企業は相対的に遅れているという議論によっても確証されるものである。この議論は大前（４８）によって展開され、他の研究者によっても認められている。また、もしも日本の多国籍企業が、他の先進国と同じような産業的、地理的な構造に従って国際化していることが証明されるならば、もはや日本の多国籍企業がアジアにおいて（６５）、あるいは日本の経済的支配に従順な地域において、日本の影響力を構成することを手助けしているという考えを弁護する根拠はなくなる。

２．３．フランスの多国籍企業と危機

フランスの多国籍企業の戦略については、日本の多国籍企業についてほど大きな議論は存在していない。しかし、フランスの企業の多国籍化戦略がそれほど活発ではないことについては、共通の見解になっているようである。１９７１年に行われたフランスの企業家アンケートによれば、「全体として、多国籍化を基礎とした生産の発展を行なったとしても利益が少ないということ」（３６ｂ）しか明らかにならなかった。また、「フランスは投資国の行動はとってはおらず、その進出形態も国際的というよりもむしろ、地域的なものである」（３９）と主張するものもある。

しかしながら他方で、フランスの多国籍企業が海外に進出する動機は変わっていないようだ。１９７１年に行われたアンケートでは、フランスの多国籍企業は海外進出の主要な動機として、海外市場に対する影響力、関税障壁、地理的な差異によるリスクの軽減およびフランス市場の需要の飽和やその他２０の副次的理由を順にあげている（３４）。１９８１年に行われた同様のアンケートでは、いまあげた動機が、フランスの多国籍企業によって引合いに出される５つの主要な動機の中に再びあげられていた（３７）。したがって、フランスの多国籍企業の主要な戦略には継続性が存在するものと思われる。

これらの戦略は次のように解釈されてきた（３５）。多国籍企業は自然資源の備蓄戦略をとる可能性がある。これは１９５８年以前の多数のフランスの多国籍企業の事例と対応しており、また、すでにみたようにアジアにおける日本の多国籍企業の戦略とも対応している。また他にも、市場戦略ないし貿易戦略と呼ばれる戦略もある。ミシャレによれば、この戦略は地方市場に供給するために同一技術を用いて、親会社と同じ生産物を系列の子会社が海外進出によって製造するという特徴を持つ。この系列子会社は、自分の生産物を本国、ないし他の市場へと再輸出したりすることは、全く、あるいはほとんどない。以上が海外進出の動機の調査によって明らかになった、フランスの多国籍企業を取り巻く支配的な戦略である。そして、これはまた、少なくとも７０年代末まで日本の多国籍企業がとっていた戦略である。たとえば１９７９年には、日本の多国籍企業の海外子会社は、平均して、自分の生産物のうち地方市場への販売に５６％、日本への再輸出に２７％、他市場への再輸出に１７％を

振り分けた（５３）。さらに、第３の戦略として、生産戦略、あるいは生産の合理化戦略を考えることもできよう。この場合には、多国籍企業は親会社の生産物の部品を、より低い費用を持つ技術で製造し、この部品を本国や第三国に再輸出するために子会社ないし工場を海外に進出させる。この戦略は、フランスの多国籍企業にはそれほど普及していないことが、進出動機の調査によっても、また１９７４年と１９７７年に行われたフランスの多国籍企業の標本統計の研究によっても明らかである（６０）。そこでは、ほんのいくつかの分権的生産の事例が南ヨーロッパ、東南アジア、ラテンアメリカなどでみられるだけである。フランスの産業については、激しい地方分散については当てはまらない（５５）。

フランスの多国籍企業に関して行ってきた議論の概要は、不況に対する対応の分析とも関係を持っている（５９）。不況期についてはフランスの多国籍企業は他のフランスの企業よりも収益率が高いが、これは、フランス国内の生産と比較して、海外の生産による収益性が高いことから生じていることが観察される（６０）。その結果、これらの多国籍企業は海外投資を増加し、翻って不況それ自体が多国籍企業化の増加によって引き起こされている。フランスの多国籍企業に認められるこのような結論は、１９７３年以降、収益性が高く、投資のスピードが速く、成長率が高い多国籍企業全体について、一般に観測される事実と合致している（２）（３５）。以上からフランスの多国籍企業が他の多国籍企業と同様、そして非多国籍企業とは異なって、不況を回避しているという命題が提起される。この命題は、結局、他の研究者にも見られることである。唯一の相違は、簡単に述べると、一方でフランスの多国籍企業にとって好ましい状態、あるいは成果は、国内および国際的な不況に対する解答を、何ら与えるものではないという研究者がいるのに対して（３５）（６０）、他方では、それこそ不況からの脱出のための要因であると考える者もいる（６）ということである。

３．　日本とフランスの多国籍企業の組織

これまでフランス型の企業組織が存在することは、強調してこなかった。また、多国籍企業のフランス型の存在についてもほとんど触れなかった。反対に日本の事例の中では、一方では、小島、小沢、あるいは中瀬（４１）とは異なる立場の研究者によって主張されてきた。これらの研究者の文献はよく知られているが、ここでは日本の多国籍企業とフランスの多国籍企業との簡単な比較は、青木モデル（１１）によって説明してみよう。また、日本とフランスの多国籍企業に対する銀行や商社の役割に関しても簡単に注意を促しておこう。

西欧の多国籍企業（６１ｂ）、およびフランスの多国籍企業（３５）の組織は、三段階に区分されるのが普通である。第１段階では、子会社と親会社の関係は直接的であり、相互依存的であるが、しだいに従属関係になっていく。これは、中小企業の多国籍企業や多国籍化の程度の低い企業に対して当てはまる。第２段階では、親会社レベルで、海外子会社の経営責任を持った国際部が設置される。この場合、親会社と子会社の調整は垂直的で、子会社が親会社と同じ生産物を地方市場向けに生産を行う場合、すなわち、系列子会社となる方がより効率的である。以上はフランスの大部分の多国籍企業にみられる組織である。第３段階の組織形態はフランスの多国籍企業にはあまり見受けられないが、（組織論の意味での）マトリックス構造をとる形態である。地域本部が、該当する子会社の統廃合を行うが、そのような再編成は生産物を基準にして行なわれ、多国籍企業全体の生産過程において同じ段階に属する同じ部門や製品を生産している子会社間の調整を行なう。子会社＝工場が表れるのはこ

の段階であり、市場へ至るまでの組立ラインにおいて子会社に生産が委ねられる部品が特化されている。子会社間の生産物の輸出の流れは垂直的に行われる。日本の研究者の中では（３１）、日本の多国籍企業に関してこうした分析を採用している者もいる。たとえば、奥村は、１７０企業について調べ、日本の多国籍企業の３５％、たとえばトヨタ、松下、ソニー、日立、日産、味の素はすでにマトリックス構造になっていることを明らかにした。ところで、大前（４６）によれば最も進んだアメリカの多国籍企業が到達している第４段階では、研究開発機構や金融機構を海外に移転するまでになっている。これに対して日本の多国籍企業は、最近になってヨーロッパやアメリカにはじめて研究開発の機構を設けたばかりである。

しかしながら、このような分析枠組みでは、日本の多国籍企業の組織の特殊性のいくつかは十分に説明することはできない。たとえば、戦略に関する意思決定の集中および経常活動における意思決定の分権化、すなわち海外子会社の管理が常に日本人の幹部によって行われたり、また、日本人幹部も、昇進して日本の親会社内になんとかして戻ろうとするという事実を十分説明していない（３１）（６６）。多くの研究者が、日本の多国籍企業が日本国内で行っている組織や管理形態を海外子会社に移そうとすることは、困難であると主張しており（６２）（６３）、「きびしい規律と手厚い待遇」（３１）を移転しようとしても、１９７９年に調査した日本の多国籍企業の５８社で投資を中断しようと考えるほどきまって失敗しているほどである。日本的企業組織で、特に移転不可能と思われるものは、企業内での個人の位置づけ、非形式主義的側面（注）、年功序列性、生産の期日厳守などである。これらが在庫管理を最小にとどめるのであるが、この在庫管理自体、販売者側ではなく顧客側に常に有利な力関係（７２）によって、それゆえ結局は日本の社会関係の特殊性（４２）によって条件づけられた供給構造から生まれたものである。

実際、西田（４２）の理論は日本企業の組織に反映された社会組織を基礎としている。日本語では「契約」と「一体化」の対立である。「契約」は短期的で取引の狭い範囲に当てはまるものであり、明らかに詳細で厳格なものである。これに対して「一体化」は長期関係を指し、広範囲かつ無限であって日本の社会関係を特徴づける　味さや柔軟性を持っている。企業内では、企業とその構成員の関係、子会社間の関係、企業の構成員間の関係、上司と部下の関係、企業と株主、金融機関の関係、企業と労働組合、下請け業者、仕入れ業者、顧客との関係、などを含んでいる。以上は概念上においても現実においても、日本の多国籍企業の特徴を含め（２０）、日本の利益団体に特徴を与えている（４４）。そこにこそ不確実性下において、組織の連続性や柔軟性の源泉があるのである。以上をもとにして、こんどは青木モデルを考えてみよう。

青木モデルが示唆するところを急いで示す前に、日本の多国籍企業の組織が、しばしば有機的構造としての組織論との関連で分析されてきたことを明らかにしておこう。ここでの有機的構造とは、アメリカの企業の機械的構造（２６）（３１）とは異なるものであって、不安定かつ不確実な環境下により適したものである。両者の相違を別な言い方で表現すれば、西欧型の企業が官僚的（テクノクラート的）動態をとるのに対し、日本の多国籍企業は組織を活性化する集団的動態に基づいている（４７）。機械論的構造は、特定の目的、たとえば利潤最大化のような目的を達成するのに適している。これに対して、有機的構造は、組織の長期的成長に結び付いた多数の目的を達成するのに適している

（注）形式主義とは、企業内労働の分割を意味する。各人の職務は厳格に規定され、別個の人間によって行われる決定が重複することはなく、一般に組織内あるいは企業内の職務規定などで文章化されている。

（２４）。

青木（１１）は、アメリカ（Ａと略す）の企業と日本（Ｊと略す）の企業組織として知られた典型的な特性をモデル化し、アメリカの垂直的情報構造と日本の水平的構造との対比を定式化した。企業Ａにおいては、労働者の義務は労働協約に定められた職域にしたがって特定化されている。各労働者は形式的な規則に従って、上司の監督のもとで決められた仕事を行わなければならない。欠勤や機械の故障や不良品の発生が多すぎる場合には、監督、メンテナンスの専門家、技師が解決策を考える。すなわちスペシャリストによる組織であってゼネラリストの組織ではないのである（４７）（６６）。以上はフランスの多国籍企業の組織には非常によく当てはまる。これに対して、企業Ｊでは労働者の義務は細かく特定されているわけではなく、労働者は頻繁に地位を変える（それゆえ仕事が拡大していく）。労働者は労働過程全体に通暁するようになり、突発事にも対応することができる。必然的に意思決定権はかなりの程度各部門の労働者集団に委任されており、品質、費用などの管理についても同様のことがいえる。それゆえ集団的な見習い期間が必要となる。このように固定化していない組織はしばしばそれの持つ　味さや個々の非合理性を批判されたりするが（６２）、最近の組織論では、不確実性下ではきわめて高い成果をあげることができると考えられている（３７ｂ）。

企業Ａに関してモデル化できる第２の特性は、決定機構がヒエラルキーに基づいていることであり、不測の事態を処理する場合にもそうである。確かにこの型の決定機構は企業Ｊのもとでのヒエラルキー支配にも見られるが、しかし、企業Ｊでの決定機構は、下部組織間での水平的情報伝達や半自主的経営管理を伴うものである。たとえば、企業Ｊの部門内では、急ぎの仕事は水平的な協力で行われてしまう。これこそカンバン方式（注）の基礎であり、それによって在庫や障害や管理者を減らすことが可能であり、生産ライン間の調整を早めることができるのである。企業Ａのヒエラルキー構造では、監視（モニターリング）費用は大きなものであって、アメリカ（あるいはフランス）の多国籍企業が海外子会社を監視する場合の費用はよく知られている。さらに下部組織では労働意欲が欠如するため、操業費用も高くなる。これに対して、企業Ｊでは、費用は研修期間や集団的意思決定にかかるだけであり、それゆえ日本の多国籍企業は、しばしば短時間に高い費用の見込まれる決定を下すことができる（４５）。

第３の特性は、企業Ａの統合の程度は企業Ｊの統合の程度よりも大きいという点である。企業Ｊは半統合形態や下請け業者、企業間の緩い協力関係（協力会）に依存しており、これらがある程度ヒエラルキー的で、ある程度統合的な企業グループを形成している。そこでは、下請け業者もある程度自主性を持ち、大企業は直接の下請け業者に部分的に資本参加しているだけである。以上は、「一体化」関係そのものを示すものであり、さきに述べた日本の多国籍企業の海外進出の特殊性のいくつかの側面を理解可能にしている。何らかの形で、これらの半統合的企業グループは、統合の利益と市場成果とを合わせ持つものである。これは、青木が、取引費用に基づいた企業理論の観点から、指摘するにとどめた点である。

確かにここで定式化された２つの組織は、現実には日本の多国籍企業にもアメリカやフランスの多国籍企業にも存在しないものである。しかし、現実の雑種的組織も、企業Ａまたは企業Ｊのいずれかの傾向を持つであろう。以上のマクロ経済的仮定からの結論によって、これらの二つの組織枠組みが日本と西欧の多国籍企業と直接投資のマクロ経済理論のミクロ的基礎を与えることができるであろう。

（注）「カンバン」とは、商標の一種であって、工程の上位に位置する工場に、原料や工具、部品、半製品を決められた時間内に依頼するのに用いられる保証である。

それゆえ、またこの二つは、取引費用の理論の限界と全く同様に、小島＝小沢モデルの限界を打破することを可能とする。たとえば、マクロ的事例をあげてみよう。日本の多国籍企業における研修期間は長期雇用関係（終身雇用制）を前提とするものであり、長期契約もまた下請け制度を前提とするものである。企業Ａにおいては、専門家は、労働の各段階のポストに対応する分散した市場において行われ、労働者の企業間の移動を可能にしている。それゆえ、Ａの産業組織は企業間の労働者に対する垂直的支配によって特徴づけられる。これに対して、日本の企業は、企業内移動（仕事のローテイション）と、労働者の水平的調整によって特徴づけられる（２１）。労働市場のマクロ理論も、これらの二つの型の組織に対応して対照的であると考えられるだろう。当然、前者の場合には労働市場の分割理論であり、後者の場合には労働市場での供給（ないし不足）の割当理論である。

同様に、「一体化」関係や半統合的かつ半ヒエラルキー的企業グループの概念は、日本の多国籍企業の発展における銀行や総合商社の役割の分析を可能とする。日本の銀行の多国籍化は、円高によって加速化された。日本の銀行は１９８３年にはすでに海外に１６８の事業所と、３８０億円の資産と５２０億円の負債を保有していた。現在では、アメリカやヨーロッパなど、多国籍企業が優先的に進出している地域に、ますます進出するようになっている。このような銀行の進出先と産業の進出先の一致が、半統合的企業グループを中心とする日本の産業と銀行の間の「一体化」関係によって強化されていることは疑いない。これに対してフランスでは、産業の直接投資の停滞と銀行の海外での活躍という不一致がみられ、さらに、その進出先についても一致していない。フランスの銀行の進出先はヨーロッパ（２７％）、ラテンアメリカ（１６％）、アフリカ（１５％）、北アメリカ（９％）の順である。

同様に、日本では、商業の地盤沈下が始まったときに、総合商社は国際戦略を展開し、日本と同様に海外でも、金融仲介者としての役割やオルガナイザー機能、調整機能を担うようになり、製造業や海外での資源開発を行う独自の企業を設立した（３０）。これは、野口（４４）によって半統合の一般的形態のひとつと解釈されている。このような条件のもとでは、日本の直接投資の商業部門の比重の低下は、すでに近年の傾向として述べたように、日本の企業グループが、進出地域のひとつから、より世界的な展開をとる徴候であるかどうかを見極めるための最もよい事例となるであろう。フランスの商業部門に対する直接投資についてみると、発展途上国の比重の低下は産業投資の低下と同時進行している。

以上から、日本の多国籍企業とフランスの多国籍企業は、戦略、あるいは、地域別、産業別の展開よりもむしろ、その組織に関して大きな特徴があり、また永続性をもつものであるといえるだろう。

（八木 尚志　訳）

BIBLIOGRAPHIE

(1) ANDREFF W., Profits et structures du capitalisme mondial, Calmann-Lévy, Paris 1976.

(2) ANDREFF W., Les multinationales hors la crise, Le Sycomore, Paris 1982.

(3) ANDREFF W., Peut-on se protéger des multinationales ? dans B. LASSUDRIE-DUCHENE, J.L. REIFFERS, éd., Le protectionnisme, Economica, Paris 1985.

(4) ANDREFF W., Les investissements japonais en France, La Tribune de l'Economie, 8, 9 et 10 mars 1985.

(5) ANDREFF W., La corrélation historique entre les crises et l'accélération des investissements internationaux, Cahiers de la Faculté des Sciences Economiques de Grenoble, n° 5, 1986.

(6) ANDREFF W., Les multinationales, La Découverte, Paris 1987.

(7) ANDREFF W., PASTRE O., La génèse des banques multinationales et l'expansion du capital financier international, dans C.A. Michalet, éd. Internationalisation des banques et des groupes financiers, Editions du CNRS, Paris 1981.

(8) ANDROUAIS A., Les investissements japonais en Asie du Sud-Est : compléments ou concurrents de l'industrie au Japon, Revue d'Economie Politique n° 3, 1985.

(9) ANDROUAIS A., L'implantation japonaise en Europe : des investissements directs à la coopération industrielle, Centre de Recherches sur le Japon Contemporain, EHESS, Paris, décembre 1985.

(10) ANDROUAIS A., Spatialisation du système productif japonais, Economies et Sociétés, Cahiers de l'ISMEA, série R, n° 12, 1986.

(11) AOKI M., Horizontal versus Vertical Information Structure of the Firm, American Economic Review, December 1986.

(12) CAVES R.E., International Corporation : The Industrial Economics of Foreign Investment, Economica, February 1971.

(13) COTTA A., GHERTMAN M., éd., Les multinationales en mutation, Presses Universitaires de France, Paris 1983.

(14) DE LAUBIER D., L'évolution des investissements français vers le Tiers-Monde, dans J. BOURRINET, éd., Les investissements français dans le Tiers-Monde, Economica, Paris 1984.

(15) DUNNING J.H., éd.,Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness, John Wiley & Sons, New York 1985.

(16) DUNNING J.H., Japanese Participation in British Industry, Croom Helm, London 1986.

(17) DUNNING J.H., CANTWELL J., IRM Directory of Statistics of International Investment and Production, Macmillan Reference Books, London 1987

(18) EHRSAM J., Les investissements français à l'étranger et les investissements étrangers en France, Rapport du Conseil Economique et Social, Journal Officiel, 25 février 1981.

(19) EHRSAM J., La présence française à l'étranger, Rapport du Conseil Economique et Social, Journal Officiel, 27 juin 1984.

(20) FRANKO L.G., The Threat of Japanese Multinationals : How the West Can Respond, John Wiley & Sons, Chichester 1983.

(21) HASHIMOTO M., RAISIAN J., Employment Tenure and Earnings Profiles in Japan and the United States, American Economic Review, September 1985.

(22) Haut Conseil du Secteur Public, Rapport 1984, La Documentation Française, Paris 1984.

(23) HORI-ANDROUAIS A., Les investissements japonais dans les pays de l'ASEAN : Stratégie des firmes multinationales japonaises en Asie du Sud-Est, Presses Universitaires de France, Paris 1979.

(24) IRIE I., Japanese Multinationalization : Four Issues, Japanese Economic Studies, Fall 1980.

(25) Japan Machinery Exporters' Association, Japanese Firms Make Full-Scale Investments in EC Countries, JMEA Newsletter, Spring 1987.

(26) KAGONO T., NONAKA I., SAKAKIBARA K., OKUMURA A., Mechanistic versus Organic Management Systems : A Comparative Study of Adaptative Patterns of US and Japanese Firms, Institute of Business Research, Hitosubashi University, Tokyo, September 1983.

(27) KENWOOD A.G., LOUGHEED A.L., The Growth of the International Economy, 1820-1960. An Introductory Text, Allen & Unwin, London 1971.

(28) KOJIMA K., Direct Foreign Investment : A Japanese Model of Multinational Business Operations, Croom Helm, London 1978.

(29) KOJIMA K., Japanese Direct Foreign Investment and Economic Development in the Asia Pacific Region, The Korean Journal of International Studies, vol. XV, n° 1, Winter 1983-84.

(30) KOJIMA K., OZAWA T., Les sociétés japonaises de commerce général. Leur rôle dans le développement économique, OCDE, Paris 1984.

(31) KONO T., Strategy and Structure of Japanese Enterprises, Macmillan,1984.

(32) KUDO A., From Commercial Controversy to Industrial and Technological Cooperation between Japan and the EC : The New Role of Japanese Direct Investment in the EC, in (67).

(33) LEE C.H., On Japanese Macroeconomic Theories of Direct Investment, Economic Development and Cultural Change, vol. 32, n° 4, July 1984.

(34) MICHALET C.A., Pourquoi les entreprises deviennent-elles multinationales ? Le cas français, dans La croissance de la grande entreprise multinationale, Editions du CNRS, Paris 1973.

(35) MICHALET C.A., Le capitalisme mondial, Presses Universitaires de France, Paris 1985.

(36) MICHALET C.A., CHEVALLIER T., France, in (15).

(36b)MICHALET C.A., DELAPIERRE M., La multinationalisation des entreprises françaises, Gauthier-Villars, Paris 1973.

(37) MICHALET C.A., DELAPIERRE M., MADEUF B., OMINAMI C., Nationalisations et internationalisation. Stratégies des multinationales françaises dans la crise, La Découverte - Maspero, Paris 1983.

(37b)MINTZBERG H., The Structuring of Organizations : A Synthesis of the Research, Prenctice Hall, Englewood Cliffs 1979.

(38) MOULINE A., Les groupes français de l'électronique et les stratégies d'internationalisation, Revue d'Economie Industrielle, n° 36, 2e trimestre 1986.

(39) MUCCHIELLI J.L., Les firmes multinationales : mutations et nouvelles perspectives, Economica, Paris 1985.

(40) MUNDELL R.A., International Trade and Factor Mobility, American Economic Review, June 1957.

(41) NAKASE T., Some Characteristics of Japanese - type Multinational Enterprises Today, Capital & Class, n° 13, Spring 1981.

(42) NISHIDA K., Social Relations and Japanese-style Management : Internal and External Ittaika-mode Relations of Japanese Enterprises, Japanese Economic Studies, Spring 1984.

(43) NISHIKAWA J., The World Crisis and Transnational Corporations, First draft, 1984.

(44) NOGUCHI T., Japanese Business Concentration and Multinationals, Keio Tsushin Co, Tokyo 1984.

(45) NONAKA I., KAGONO T., SAKAMOTO S., Evolutionary Strategy and Structure. A New Perspective on Japanese Management, Institute of Business Research, Hitosubashi University, Tokyo, March 1983.

(46) OHMAE K., Beyond National Borders. Reflections on Japan and the World, Dow Jones-Irwin , Homewood 1987.

(47) OKUMURA A., Japanese and US Management Methods Compared, Economic Eye, vol. 5, n° 3, September 1984.

(48) OMAN C., Les nouvelles formes d'investissement dans les pays en développement, OCDE, Paris 1984.

(49) ONU, Les sociétés multinationales dans le développement mondial. Troisième étude, New York 1983.

(50) OZAWA T., Multinationalism, Japanese Style, Princeton University Press, Princeton 1979.

(51) OZAWA T., International Investment and Industrial Structure : New Theoretical Implications from the Japanese Experience, Oxford Economic Papers, March 1979.

(52) OZAWA T., L'influence des multinationales sur la compétitivité de leur pays d'origine, dans (13).

(53) OZAWA T., Japan, in (15).

(54) PANGESTU M., The Pattern of Direct Foreign Investment in ASEAN. The United States versus Japan, ASEAN Economic Bulletin, vol. 3, n° 3, March 1987.

(55) ROUILLEAULT H., L'investissement français à l'étranger : constat et conséquences macroéconomiques, Revue d'Economie Industrielle, n° 37, 3e trimestre 1986.

(56) SAM R. , La stratégie des entreprises multinationales japonaises. Particularités et tendances, Analyse financière, 2e trimestre 1984.

(57) SATO S. , Japanese Multinational Enterprises : Potential and Limits, Japanese Economic Studies, Fall 1980.

(58) SAUCIER P., Spécialisation internationale et compétitivité de l'économie japonaise, Economica, Paris 1987.

(59) SAVARY J., Les multinationales contre la crise ? Revue d'Economie Industrielle, n° 26, 4e trilestre 1983.

(60) SAVARY J., French Multinationals, Frances Printer, London 1984.

(61) SEKIGUCHI S., ed., ASEAN-Japan Relations : Investment, Institute of Southeast Asian Studies, Japan Center for International Exchange, Tokyo 198.

(61b) STOPFORD J.M., WELLS L.T., Managing the Multinational Enterprise, Basic Books, New York 1977.

(62) SUZUKI N. Japanese-style Management and Its Transferability. From the Perspective of a Foreign Firm, Japanese Economic Studies, Spring 1984.

(63) TAKAHASHI Y., The Theoritical Problems of the Transferability of Management Style, in (67).

(64) TAKAHASHI M., Overseas Investment, in Japan Economic Almanac, 1988.

(65) TAKEO T., The Japanese Sphere of Influence : Multinational Investment in Asia, Japan-Asia Quarterly Review, vol. 16, n° 1-2, 1984.

(66) TREVOR M., Japanese Companies in the UK, in (67).

(67) TREVOR M., ed., The Internationalization of Japanese Business. European and Japanese Perspectives, Campus Verlag, Frankfurt 1987.

(68) UNCTAD, International Transfer of Technology by Japan's Small and Medium Enterprises in Developing Countries (by T. OZAWA), Geneva 1985.

(69) VAUPEL J.W., CURHAN J.P., The Making of Multinational Enterprises, Harvard Business School, Boston 1969.

(70) VERNON R., International Investment and International Trade in the Product Life Cycle, Quarterly Journal of Economics, May 1966.

(71) YOSHIDA M., Japanese Direct Manufacturing Investment in the United States, Praeger, New York 1987.

(72) YOSHIMORI M. Douze entreprises japonaises en France, Revue Française de Gestion, septembre-octobre 1980.

第三回日仏経済学会議
日仏海外投資の比較検討
（１９８８年１０月８－１１日）

〈プ ロ グ ラ ム〉

１０月８日（土）　於早稲田大学３号館第一会議室

９時４５分　歓迎挨拶　西原春夫（早稲田大学総長）

（第一議題　海外投資分析の理論と方法）　座長　岡山　隆　（早稲田大）

１０時
「海外直接投資理論と日本企業の多国籍化」
西川　潤　（早稲田大）
「海外投資と日仏両国の生産構造」
Ｇ・デスタンヌ・ド・ベルニス（数理応用経済研究所長）
「日本企業の直接投資と間接投資」
山岡　春夫（東京国際大）
「日仏多国籍企業と国民国家間のイエラルシー」
Ｊ・Ｌ・ムキエリ（エクス・マルセーユ大）

１１時　休憩

１１時１０分　コメントと討論
竹内　佐和子（ポン・エ・ショセ工科大学）
Ｊ・ジエックス（パリ第一大学）
太田　元　（経団連）

１２時　昼食（大隈会館）

（第二議題　発展途上国投資）　座長　Ｇ・フォール（在日フランス商工会議所）

１４時
「日本の海外投資とアジア太平洋政策」
関口　末夫　（成蹊大学）
「フランスの対ＮＩＣｓ投資」
Ｆ・ヴェラス（トウルーズ大）
「日本の対発展途上国投資」
勝俣　誠　（明治学院大）
「フランスの対インドネシア投資」
Ｄ・フルーザ（パリ第Ｉ大）
「直接投資と第三世界の債務問題」
Ｊ・レオナール（パリ第XIII大学）

１５時２０分　休憩

１５時３５分　コメントと討論
高橋　彰（東京大）
Ｃ・ジェドリツキ（ＣＮＲＳ）
Ａ・ガラント（ルーバン大）

１７時　閉会

１８時　レセプション（日仏経済学会／早稲田大学主催、於７号館会議室）

Troisième Colloque Franco-Japonais de Sciences Economiques
L'INVESTISSEMENT EXTERIEUR DIRECT
- Comparaison de la France et du Japon -
Octobre 8-11,1988 à l'Université Waseda,Tokyo

PROGRAMME

Octobre 8 (Samedi) Bâtiment No.3, Salle de conférence No.1, Université Waseda

9:45 Discours d'accueil
---------- Nishihara Haruo (Président, Université Waseda)

(SESSION I: APPROCHES THÉORIQUES) Président: Okayama Takashi (Université Waseda)

10:00 Approches théoriques et multinationalisation des firmes japonaises
---------- Nishikawa Jun (Université Waseda)
L'investissement extérieur direct et systèmes productifs en France et au Japon
---------- Gérard Destanne de Bernis (Université de Grenoble II ; ISMEA)
Comparaison des flux d'investissements japonais directs et indirects
---------- Yamaoka Haruo (Université Internationale de Tokyo)
Les firmes multinationales françaises et japonaises et la hiérarchie des nations
---------- Jean-Louis Mucchielli (Université de Toulon et Aix-en-Marseille)

11:00 Thé

11:10 Commentaires et discussion
---------- Takeuchi Sawako (Ecole des Ponts et Chaussées)
Ohta Hajime (Keidanren)
Jean Gex (Université de Paris I)

12:00 Déjeuner (Okuma Kaikan)

(SESSION II: L'INVESTISSMENT DANS LES PAYS EN DÉVELOPPEMENT)
Président : Guy Faure (Chambre de Commerce et d'Industrie Française)

14:00 Les investissements japonais et la politique Asie-Pacifique
---------- Sekiguchi Sueo (Université Seikei)
Les investissements directs français dans les Pays Nouvellement Industrialisés
---------- François Vellas (Université de Toulouse)
Les investissements directs japonais dans les pays en développement
---------- Katsumata Makoto (Université Meiji Gakuin)
Politique d'investissements directs de la France en Indonésie
---------- Denise Flouzat (Université de Paris I)
Mutations de l'investissement direct et international, processus d'endettement du tiers-monde : des ambiguités théoriques aux difficultés de la mesure
---------- Jacques Léonard (Université de Paris XIII)

15:20 Thé

15:35 Commentaires et discussion
---------- Takahashi Akira (Université de Tokyo)
Claudio Jedlicki (CNRS ; ISMEA)
Annie Garanto (Université de Louvain)

17:00 Clôture

18:00 Réception (Bâtiment No.7, Salle de conférence)

１０月９日（日）　於早稲田大学３号館第一会議室

１３時　日仏経済学会総会

（第三議題　先進国投資）　座長　諏訪　貞夫　（早稲田大）

１４時　「先進国直接投資の理論」
J・ベイラール（パリ第I大学）
「日本の対米投資」
小金　芳弘（日興リサーチセンター）
「日本自動車産業の対外投資」
藤本　光夫（愛知大）
「日系子会社の労務問題」
鈴木　宏昌（早稲田大）

１５時　休憩

１５時１５分　コメントと討論
Ｃｈ・シュミット（パリ第IX大）
Ｐｈ・ソーシエ（オート・ノルマンディー大）
広田　功（東京大）
貫　隆夫（武蔵大）
江夏　健一（早稲田大）

１７時　閉会

１０月１０日（月）

９時　御殿場出発

（第四議題　投資と日仏関係）　於経団連ゲストハウス
座長　Ｍ・ベイラール（パリ第一大学）

１４時　「フランス自動車産業における日本的経営」
池田　正孝（中央大）
「直接投資と技術移転ー日仏の比較」
Ｙ・ベルタン（ＣＮＲＳ）
「ヨーロッパの対日投資」
Ｇ・デュボワ（ＥＣ代表部）
「日仏多国籍企業の比較分析」
Ｗ・アンドレーフ（グルノーブル大学）

１５時　休憩

１５時１５分　コメントと討論
且　弘昌（三井銀行）
那須　秀康（住友商事）
筆宝　康之（立正大）

１６時３０分　討論のまとめ：日仏対外投資ー将来の研究課題
Ａ・アンドルエ（ＣＮＲＳ）

閉会挨拶
岡山　隆（早稲田大学）

１８時　レセプション

Octobre 9 (dimanche) Bâtiment No.3 : Salle de conférence No.1, Université Waseda

(SESSION III: L'INVESTISSEMENT DANS LES PAYS DÉVELOPPÉS)
Président : Suwa Sadao (Université Waseda)

14:00 Théories des investissements directs des pays développés
---------- Josette Peyrard (Universite de Paris I)
Les investissements japonais aux Etats-Unis
---------- Kogane Yoshihiro (Nikko Research Center)
L'investissement extérieur direct de l'industrie automobile japonaise
---------- Fujimoto Mitsuo (Université d'Aichi)
Investissements directs japonais et problèmes liés à la gestion du personnel
---------- Suzuki Hiromasa (Université Waseda)

15:00 Thé

15:15 Commentaires et disscussion
---------- Christian Schmidt (Université de Paris IX)
Philippe Saucier (Université de Haute-Normandie)
Hirota Isao (Université de Tokyo)
Nuki Takao (Université Musashi)
Enatsu Ken'ichi (Université Waseda)

17:00 Clôture

18:00 Diner Restaurant Hassan

Octobre 10 (lundi) Keidanren Guest House à Gotenba

9:00 Départ pour Gotenba

(SESSION IV: COMPARAISON DES POLITIQUES JAPONAISES ET FRANÇAISES EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT)
Président : Max Peyrard (Université de Paris I)

14:00 Gestion à la japonaise adoptée par l'industrie automobile française
---------- Ikeda Masayoshi (Université Chuo)
Investissements directs et transfert de technologie : France et Japon
---------- Yves Bertin (CNRS; AREPIT)
L'investissement européen au Japon
---------- Gilbert Dubois (Délégation des CE au Japon)
Les multinationales japonaises et françaises : une analyse comparative
---------- Wladimir Andreff (Université de Grenoble)

15:00 Thé

15:15 Commentaires et discussion
---------- Dan Hirosuke (Banque Mitsui)
Nasu Hideyasu (Sumitomo Shôji)
Hippo Yasuyuki (Université Rishô)

16:30 Synthèse de clôture : Les investissements extérieurs français et japonais-implications pour le futur
---------- Anne Androuais (CNRS; CRJC)
Discours de clôture
---------- Okayama Takashi (Université Waseda)

18:00 Réception

10月11日（火）

9時	キリンシーグラム御殿場工場見学
13時	昼食（横浜・三渓園）
15時	横浜市白山ハイテクパーク西独工業団地見学
18時	ホテル帰着

Octobre 11 (mardi)	Visite d'usines
8:30	Départ de Gotenba Guest House
9:00	Visite de l'usine Kirin-Seagram à Gotenba
13:00	Déjeuner (Yokohama , Sankeien)
15:00	Visite du Parc de Haute-Téchnologie Hakusan, Yokohama
18:00	Arrivée à l'hôtel

この会議には次の機関の後援を頂きました。
（フランス側）
外務省
国立科学研究センター
社会科学高等研究院
現代日本研究センター

（日本側）
日仏会館
文部省
早稲田大学
経済広報センター
神奈川県

Ce Colloque a été appuyé par les organisations suivantes :
(côté français)
Ministère des Affaires Etrangères
Centre National de la Recherche Scientifique
Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales
Centre de Recherches sur le Japon Contemporain

(côté japonais)
Maison Franco-Japonaise
Monbushô (Ministère de l'Education)
Université Waseda
Keizai Kôhô Center (Japan Institute for Social and Economic Affairs)
Kanagawa-ken (Préfecture de Kanagawa)

第３回日仏経済学会議

参加者リスト

Liste des participants, IIIe Colloque Franco-Japonais de Sciences Economiques

（＊ 会議での発言順） *l'ordre de communication

フランス側 （côté français）

G・デスタンヌ・ド・ベルニス
（グルノーブル第II大教授・数理応用経済研究所長）
Gérard Destanne de Bernis,
Professeur, Université de Grenoble I ; Directeur, ISMEA

J・L・ムキエリ （エクス・アン・マルセーユ大教授 ）
Jean-Louis Mucchielli,
Professeur, Université de Toulon et Aix-en-Marseille

J・ジェクス （パリ第I大講師）
Jean G. Gex, Maître de conférence, Université de Paris I

F・ヴェラス （トウルーズ大教授）
François Vellas, Professeur, Université de Toulouse

D・フルーザ （パリ第Ⅰ大教授・トウール＝オルレアン学区総長）
Denise Flouzat, Professeur, Université de Paris I

J・レオナール （パリ第XIII大講師）
Jacques Léonard, Maître de conférence, Université de Paris XIII

C・ジェドリツキ （国立科学研究センター研究員）
Claudio Jedlicki, Chercheur, CNRS; ISMEA

A・ガラント （ルーバン大講師）
Annie Garanto, Maître de conférence, Université de Louvain

J・ペイラール （パリ第Ⅰ大講師）
Josette Peyrard, Professeur, Université de Paris I

Ch・シュミット （パリ第IX大教授・国際防衛経済学会会長）
Christian Schmidt, Professeur, Université de Paris IX

Ph・ソーシエ （オート・ノルマンディー大教授）
Philippe Saucier, Professeur, Université de Haute-Normandie

Y・ベルタン （国立科学研究センター主任研究員）
Yves Bertin, Directeur, CNRS; Association de Recherche Economique en Propriété Intellectuelle et Transferts Techniques

G・デュボワ （ＥＣ代表部一等書記官）
Gilbert Dubois, Premier Secrétaire, Délégation des Communautés Européennes au Japon

W・アンドレーフ （グルノーブル大教授）
Wladimir Andreff, Professeur, Université de Grenoble

M・ペイラール （パリ第XII大教授）
Max Peyrard, Professeur, Université de Paris I

G・フォール （在日フランス商工会議所専務理事）
Guy Faure, Directeur,
Chambre de Commerce et d'Industrie Française au Japon

A・アンドルエ （国立科学研究センター研究員）
Anne Androuais, Chercheur,
CNRS ; Centre de Recherches sur le Japon Contemporain

日本側 (côté japonais)

岡山　隆　　(早大教授)
Okayama Takashi, Professeur, Université Waseda
西川　潤　　(早大教授)
Nishikawa Jun, Professeur, Université Waseda
山岡　春夫　　(東京国際大教授)
Yamaoka Haruo, Professeur, Université Internationale de Tokyo
竹内　佐和子　　(ポン・エ・ショセ工科大講師)
Takeuchi Sawako, Maître de Conférence, Ecole des Ponts et Chaussées
太田　元　　(経団連国際部次長)
Ohta Hajime, Directeur-adjoint, Département International, KEIDANREN (Fédération des Organisations Economiques)
関口　末夫　　(成蹊大教授)
Sekiguchi Sueo, Professeur, Université Seikei
勝俣　誠　　(明治学院大助教授)
Katsumata Makoto, Professeur-adjoint, Université Meijigakuin
高橋　彰　　(東大教授)
Takahashi Akira, Professeur, Université de Tokyo
諏訪　貞夫　　(早大教授)
Suwa Sadao, Professeur, Universdité Waseda
小金　芳弘　　(日興リサーチセンター常務)
Kogane Yoshihiro, Directeur, Nikko Research Center
藤本　光夫　　(愛知大教授)
Fujimoto Mitsuo, Professeur, Université d'Aichi
鈴木　宏昌　　(早大助教授)
Suzuki Hiromasa, Professeur-adjoint, Université Waseda
広田　功　　(東大教授)
Hirota Isao, Professeur, Université de Tokyo
貫　隆夫　　(武蔵大教授)
Nuki Takao, Professeur, Université Musashi
江夏　健一　　(早大教授)
Enatsu Ken'ichi, Professeur, Université Waseda
池田　正孝　　(中大教授)
Ikeda Masayoshi, Professeur, Université Chuo
旦　弘昌　　(三井銀行顧問)
Dan Hirosuke, Conseiller, Banque Mitsui
那須　秀康　　(住友商事　業務本部長補佐兼広報室長)
Nasu Hideyasu, Directeur de Relations Publiques, Sumitomo Shoji
筆宝　康之　　(立正大教授)
Hippo Yasuyuki, Professeur, Université Risho

〈学会活動〉

日仏経済学会　1988／89年度

活動報告：1988／89年度
会計報告：1987年度
学会会則
会員名簿
役員名簿
投稿規定

１９８８／８９年度活動報告

１９８８／８９年度に、本学会は次のような活動を行なった。

（１）研究会及び講演会の開催

１９８８年４月２１日（木）　午後６－８時、於日仏会館。「フランスにおけるテクノポリス ―――― その経済的発展と都市化」ギイ・ジヤラベール（トゥルーズ大学）

１９８８年１０月３日（月）　午後４－６時、於早稲田大学。
「フランスにおける国際経済学の新潮流」Ｊ・Ｌ・ムキエリ（エクス・マルセーユ大学）
「フランスにおけるポスト・ケインズ派経済学」フィリップ・ソーシエ（オート・ノルマンディー大学）

１９８８年１０月８日（土）－１１日（火）　於早稲田大学／御殿場経団連ゲストハウス。第三回日仏経済学会議「日仏海外投資の比較検討」

１９８９年３月２２日（水）　午後６－８時、於日仏会館。「日本経済の戦略の源」ギイ・フォール（在日フランス商工会議所専務理事）

（２）総会の開催

１９８８年１０月９日（日）　午後１－２時。於早稲田大学３号館第一会議室。この総会で１９８７／８８年度活動報告、会計報告を承認し一部役員の改選、学会規約の一部改正を決定した。規約改正により、１９８９年度より学会の個人会費を年間４０００円とした。新入会員を加え新会員リストを本号に付した。

（３）出版

『ＢＵＬＬＥＴＮ』第１１号「フランソワ・ペルー教授追悼記念号」を８８年９月に発行した。

なお、上記の第三回日仏経済学会議は、日仏会館主催の第五回日仏学術シンポジウムの一環として開催されたものだが、その概要及び第１部、第３部、第４部の報告を本特集号に収録した。第２部及び若干の報告は、紙数及び本号締切に間に合わなかった事情から割愛したことをお断わりしておきたい。

（文責　事務局）

1987年度　日仏経済学会　会計報告

（1987.4.1～1988.3.31）

経常会計

収入		支出	
前期繰越	331,190	会合費	13,050
会費	110,000	交通通信費	18,500
日仏会館	40,000	事務費	6,480
利息	194	小計	38,030
		次期繰越	443,354
	481,384		481,384

事業会計（年報関係）

収入		支出	
前期繰越	335,958		
利息	13,610	次期繰越	349,568
	349,568		349,568

預貯金資産

普通預金	102,284
郵便貯金	341,070
	443,354
定期預金	349,568

日仏経済学会役員

会長　河野健二

理事　岡山　隆
小金芳弘
坂田太郎
坂本慶一
島津亮二
諏訪貞夫
高橋　彰
津田内匠
西川　潤
新田俊三
林　雄二郎
菱山　泉
平田清明
堀川士良
山岡春夫

監査　溝川喜一

事務局　西川　潤
鈴木宏昌
八木尚志

投稿規定

1．本 BULLETIN への投稿は、原則として会員によるものとする。

2．論文の投稿分量は、原則として横書き200字詰め原稿用紙80枚以内とする。（図表を含む）

3．使用言語は日・仏語のいずれでもよい。

4．タイプまたはワードプロセッサーによる完成原稿（B4版ないしA4版）で投稿されたい。
BULLETIN は原則としてこれをそのまま印刷する。

5．投稿論文の掲載可否は、編集委員会で決定する。

日仏経済学会・BULLETIN・第12号

1989年11月1日発行

発行　日仏経済学会
代表者　河野　健二
編集責任者　西川　潤

連絡先：　〒169　東京都新宿区西早稲田１－６－１
早稲田大学経済学研究科 西川研究室気付
日仏経済学会事務局
TEL　03-203-4141（内線）3450,3301（研究室受付）
郵便振替口座番号：　東京　１－４２４２３

印刷所　早稲田大学西門前　株式会社　サナエ

BULLETIN DE LA SOCIETE FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ECONOMIQUES
Novemble 1989 NO.12

<LES RAPPORTS DU TROISIEME COLLOQUE FRANCO-JAPONAIS DES SCIENCES ECONOMIQUES>
L'INVESTISSEMENT EXTERIEUR DIRECT - COMPARAISON DE LA FRANCE ET DU JAPON -
Octoble 8-11,1988 à l'universite Waseda, Tokyo

SOMMAIRE

(ESSAIS)

KAWANO Kenji: un bref séjour à Londres et à Paris 1

SHIMIZU Sadatosi: L'unification de la communauté européene (EC) en 1992 1

NITTA Syunnzo: Essai sur le second centenaire de la Révolution Française 2

SUWA Sadao: Le concours des Boursiers du Gouvernement Français: la tendence récente 3

OKAYAMA Takashi: Professeur Maurice ALLAIS - le lauréat du Prix Nobel en 1988 4

NISHIKAWA Jun: Nécrologie en commémoration du feu professeur Yoshio YAMAKAWA 6

(LES RAPPORTS DU TROISIEME COLLOQUE FRANCO-JAPONAIS DES SCIENCES ECONOMIQUES)

NISHIHARA Haruo: Discours d'accueil 8

SESSION 1: APPROCHES THEORIQUES

NISHIKAWA Jun: Approche théorique et la multinationalisation des firmes japonaises 9

Gerard Destanne de BERNIS: L'investissement extérieur direct et systèmes productifs en France et au Japon 30

YAMAOKA Haruo: Comparaison des flux d'investissements japonais directs et indirects 66

SESSION 2: L'INVESTISSEMENT DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

Résumé 76

SESSION 3: L'INVESTISSEMENT DANS LES PAYS DEVELOPPES

KOGANE Yoshihiro: Les investissements japonais aux Etats-Unis 79

FUJIMOTO Mitsuo: L'investissement extérieur direct de l'industrie automobile japonaise 86

SUZUKI Hiromasa: Investissements directs japonais et problèmes liés à la gestion 92

SESSION 4: COMPARAISON DES POLITIQUES JAPONAISES ET FRANCAISES EN MATIERE D'INVESTISSEMENT

Yves BERTIN: Investissements directs et transfert de téchnologie - France et Japon - 98

Wladimir ANDREFF: Les multinationales japonaises et fançaises - une analyse comparative - 107

LE PROGRAMME DU TROISIEME COLLOQUE FRANCO-JAPONAIS DES SCIENCES ECONOMIQUES 134

LA LISTE DES PARTICIPANTS 139

(ACTIVITES DE LA SOCIETE)

LE RAPPORT DE LA SOCIETE FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ECONOMIQUES en 1988-1989 142

LE RAPPORT DES COMPTES DE L'ANNEE FISCALE 1987-1988 143

LA REGLEMENT DE LA SOCIETE FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ECONOMIQUES 144

LA LISTE DES MEMBRES DE LA SOCIETE FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ECONOMIQUES (en juin 1989) 146

LA LISTE DES MEMBRES DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA SOCIETE FRANCO-JAPONAISE DES SCIENCES ECONOMIQUES (en juin 1989) 150

LE REGLEMENT SUR L'ACCEPTANCE DES MANUSCRITS AU <Bulletin> 151