

合意的国際分業・国際合業・企業内貿易（下）

「産業内貿易」へのアプローチ



小島 清

（横濱大学経済学部教授）

四 国際合業論

（一）赤松モデル

わが恩師赤松要博士はE E C創設当時、経済統合の動因として「国際合業論」なる新説を発表された。いわく、

「……産業構造の同質化は類似商品の供給増大をもたらすのであるが、この供給に対応する有効需要が十分であるときは「国際合業」も相剋関係なくして進行しうる。ただ世界的不況がおこり、有

効需要が著しく減少するようになると

とあれば代替的競争が尖鋭化し、諸国は相反発するにいたるであろう。E E Cは著しい経済成長の過程において成立したので、統合に反対する経済的国民主義の抵抗は微弱だったのである」（「2、一八八頁」）。

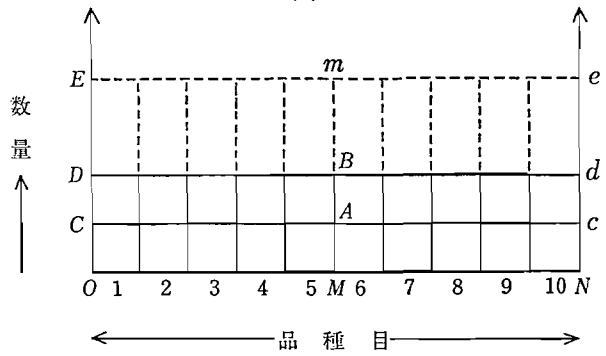
「……高所得水準は需要を多様化し、したがってまた多様の水平的分業を可能ならしめるとともに、また所得弾力的な商品の生産を誘

発するのである。水平的分業の多様化と商品需要の所得弾力化とは代替的相剋を緩和することになる」（「同所」）。

つまりE E C諸国のように相似的な国の間では、一方では、産業構造が同質化し類似商品の供給増大をもたらすが、他方では高所得水準のゆえに需要を多様化する。そこで「多様な水平的分業」を可能ならしめる。これは豊富な需要を諸国が分担して供給する「国際合業」であるというのである。その具体的内容は右引用の直前ページに出てくる次のことがらであると推察される。

「……(1)競争者がその損失を避けるために同品種のうちに細特化を図ることである。すなわち自己の商品になんらかの特殊性を与える努力がはらわれ、その結果期せずしてある種の水平的分業が成立することになる。(2)つぎに諸国企業間の国際協定であり、具体的には合理化カルテルの形をとり、同種商品であるが、そのうちにおいて種別的・品質的・意匠的な細分業が協定される。その結果としての特化はコストの低下となり、細特化以前よりも比較生産費差を大ならしめるであろう。西ヨーロッパ

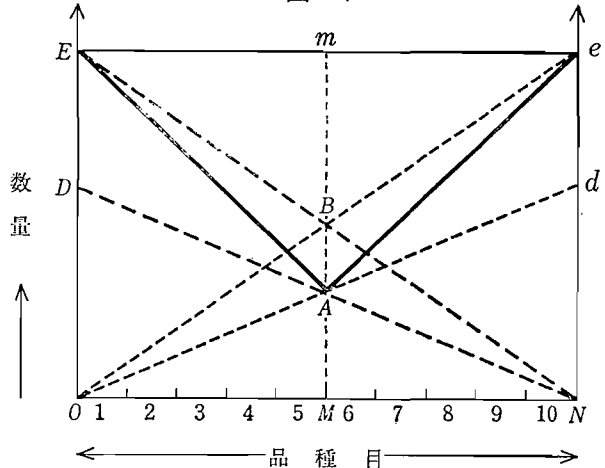
図 6



パには国際競争のうちから多くの国際カルテルが形成されつつあった。(3)つぎに諸国家間の国際協定によって水平的分業が確保される。これはコメコンや、後進地域の総合開発計画にみられるところである〔2、一八七頁〕。

(注)「小島清教授は『合意的分業』の理論を述べる。……合意的分業は企業間協定や国際協定による分業化にあてはまるが、自由競争の過程において企業が独自の判断で競争商品とやや異なる

図 7



った方向に特化するばあいはどうであろうか〔同所〕。

赤松博士の慧眼にあらためて敬意を表したい。同一商品とみなしうる多品種(ヴァリエティ)のものの国際特化生産である。一商品の「国際的合生生産」国際合業」というにふ

さわしい。それは多分にビジネス・アプローチ的部分均衡分析である。多品種を対象とするから「二商品」以上になっているように見えるが、本質的に一商品分析である。この点

が私の「合意的国際分業論」と異なる。前節末で小島モデルを修正したように、「合意」という言葉にとらわれてほしくないし、国際分業が「企業の独自の判断で」行動した結果生まれることを、私も了承している。違うのは私があくまで一般均衡的貿易モデルの構築をめざしている点にある。

実は、赤松博士が「国際合業」と名づけられた現象を、さいきん、デキットマンマン〔7〕、クラグマン〔23、24〕らが、一商品カテゴリーに属する多数の「差別化製品(differentiated products)」の「産業内貿易」という形で、厳密な展開を果たしており、自動車についての実証分析〔14〕も進んでいる。赤松博士の論理と全く同じで、動因は、高所得水準に伴う「需要の多様化」(この点を強調するのは日本では山本繁紳教授〔33〕である)である。各企業が製品差別化をはかることによって、外国市場をも手中に入れた「完全特化」を実現する。それに伴って「規模経済」が実現できるというのが骨子である。典型的なビ

ジネス・アプローチであることは言うまでもない。

(二) 産業内差別化製品貿易

クラグマンらの産業内差別化製品貿易は、いくつかの単純化仮定の上になつた数式モデルであるが、その骨子を図にあらわせば図6のようになる。同一商品とみなしうる対象財(X財)たとえば自動車とせよ)について、一〇種のヴァリエティ(品種)があり、各企業が製品(品種)を差別化し、それぞれ一種を生産しているものとする。この一〇種の差別化製品が横軸にならべられているが、各品種を示す横軸の幅は、製品の単価と価格をも示すものとするが、すべて同一であるとすると、これは既に前節(7)式で示したコスト関数が*i*種(1, 2, ..., 10)の差別化製品について同一だと仮定するからである。

次に自国と外国はともに相似の高所得水準国であり、ともにこのX財の一〇品種にもわたる差別化製品をすべて一単位づつ、産業内貿易開始前には需要していたとしよう。矩形OCcNが自国の需要を、それと同一の矩形C D d cが外国の需要を示している。また各国はそういう需要

をちょうど満たすように生産していたとする。

しかしいま、自国企業は O から M までの五品種の生産に限れば(逆に外国企業は M から N までの他の五品種に限れば)、各品種の生産規模を拡大し、規模経済を実現しうるので、企業利益の立場からそうするとしよう(ここに既述のチェンバリン流の不完全競争均衡が導入されている)。この結果、自国の生産量は矩形 $OEmM$ になる(外国のそれは矩形 $Mm eN$ になる)。つまり半数の五品種の生産に限定し、その各生産に完全特化すれば、今まで各品種一単位しか生産できなかったものが、規模経済利益から、四単位づつ生産しうようになる(自国も外国もともに)。

—— 先のコスト関数(7)式の α が増加し β が減少すればそうなる。

そこで自国は、矩形 $OEmM$ の生産額(各四単位の五品種)のうち半分に当たる矩形 $DEmB$ を輸出すれば、交換に残りの五品種各二単位からなる矩形 $Bmed$ を輸入することができる。貿易均衡は達成される。かかる産業内貿易の結果、自国の消費は、 O から M までの五品種各二単位の矩形 $ODBM$ と、輸入する M の次

から N までの五品種各二単位の矩形 $Bmed$ となる。つまり全品種にわたる消費量が増加(この例では二倍化)するのである。外国側についても全く同様に説明できるが、省略する。

これが産業内差別化製品貿易の利益である。この利益の源泉は、一に規模経済の実現にある。だがそれを実現するにはなんらかの方法で市場を拡大して完全特化を果たさねばならない。

こういった一連のプロセスは、前節でビジネス・アプローチとして一商品について説明したことと全く同じである。それを一商品内の多数品種に拡大したにすぎない。ビジネス・アプローチであることに変わりはない。それ故に、なぜ自国は1から5までの品種を完全特化の対象として選んだのか、外国が果して別の6から10にわたる品種を選んで同様なことをするのか、そうするためいかなる「きっかけ」があるのか、或いは「合意」を必要とするのか、こういったことについてならん解答を与えないのである。

(三) 最適生産規模モデル

右の最後にのべたような困難を逃れ、完全特化品種の選択について一義的解答が得られるように、モデルの改善をはかってみよう。

(a)同一商品カテゴリーに属する多数品種とは言え、各国ごとにいずれをより好むかというテイストの差がある。リンダー(28A・28B)の代表的な大量需要仮説である。(b)規模経済を実現できる「最小生産規模」とそれを最大限に実現できる「最適生産規模」が存在する。この二つの仮定を追加して、図6のモデルを修正するのである。それが図7である。

同じ乗用車とは言え、日本では軽自動車や小型車への需要が圧倒的であるのに、アメリカでは大型車とせいで中型車への需要が強い、といったテイストの偏向がある。そこで図7のように、自国の需要は、第1品種に対し最も多く第10品種に対し最も少くなるという DN 線(需要量曲線と呼んでおこう)、外国の需要量曲線はそれと対称的な dO 線であるとしよう。

最小生産規模と最適生産規模は、単純化のため、いずれの国でも、かつ全品種について同一であるとしよう。先ず MA 量が最小生産規模であ

るとすると、自国は第5品種までの生産にとどめ、第6品種以下の生産は、需要が少量あるにもかかわらず、断念するであろう。外国はその逆に、第10品種から第6品種までの生産をや、残りの品種の生産は断念するであろう。

次に規模経済の程度は需要量 Π 生産量が大きくなる程高まるが、最適生産規模は Mm 量(両国各品種に共通)だという天井があるとしよう。そこで需要量の大きさに対応して規模経済程度の高まる生産量曲線は、自国では AE 線になり、第1品種は殆んど最適生産規模に達していることになる。(外国の生産量曲線は Ae 線になる)。そこで自国は(外国についても同様)、生産量曲線 AE が必要量曲線 AD を上回る分だけ、国内消費量を増加させるか、輸出に振向けるか、或はその両者を複合させてやることができるのである。

ここで興味あることは、需要偏向の大きい財は、通常の通増費用下の貿易モデルでは、外国よりも割高になり輸入されるのであるが、規模経済 Π 通増費用下では逆にそれが割安になり輸出可能になるという、いわば逆転が生ずることである。

そこで次に、自国は最初の5品種につき、輸出可能性をも計算に入れて、最適生産規模に達するように、すべて Mm 量にまで生産を拡大したとしよう(また外国は残りの5品種について同様にしたとしよう)。これに伴い規模経済の利益が最大になるから、初期の需要量曲線にくらべると大きな開きが生ずる。そこで需要量を各品種について比例的に高めることも可能になる。たとえば新需要量曲線は自国では EN 線に、外国では eO 線に高まったとしよう。そして自国の生産量とこの新需要量との差量を輸出或いは輸入するとしよう。そうすると次のような貿易均衡が成立する。三角形面積を Δ 印で示すと、

ΔEbm (自国の1~5品種の輸出)
 $= \Delta OMB$ (外国の1~5品種の輸入)
 $= \Delta MNB$ (自国の6~10品種の輸入)
 $= \Delta Bem$ (外国の6~10品種の輸出)

かくして両国とも、全品種にわたって消費量を増加しうる。これが産業内差別化製品貿易の改善モデルの示す貿易利益である。先の単純モデルにくらべこの改善モデルでは、国内需要量が最小生産規模以上である品種だけが選択され、選ばれた品種

について最適生産規模に達するまで完全特化生産が行われ、したがって双方国に大きな利益のもたらされる双方通行の貿易が発生するという、一義的解答を示しうるのである。

この改善モデルは、対象複数品種を同一商品カテゴリーに属するものとしたから、「産業内貿易」であり、「国際合業」と言うにふさわしい。しかし分析対象を複数の違った商品としても、理論的には一向にかまわない。「産業間貿易」であつてもよいのである。つまり改善モデルは、二商品を対象として行つた「合意的国際分業」モデルと、理論的には全く同じものである。改善モデルは、比較生産費といったものをインプリシット(暗黙)にしか示していないという欠点があるが、ビジネス・アプローチをも補完した、より優れた「合意的国際分業モデル」(合意という言葉は誤解しないで欲しいが)だと言えるかもしれない。

(三) 若干の政策問題

(1)、図7は対等二国を前提にして、大小国間貿易の場合は前節で述べたのと同じ問題が生ずる。図7で外国を、所得水準は自国と同じ

だが、小人口国だとしよう。小国の初期需要量曲線 dO は、 d 点が図示よりも低い量から始まるより緩かな線になる。そして一つか二つの品種のみが最小生産規模に達しうる。したがつてこの限られた品種のみを選び、それらが最適生産規模に達するよう完全特化しなければならぬ。小国の場合は完全特化する品種(商品でもよい)が小数に限られてくることが、明言できる。そこで大国側は貿易相手として複数の小国をもつことが必要になり、諸小国が合計として、大国の完全特化品種目と同数の違った品種を完全特化生産するよう仕向けなければならないのである。

(2) フランス、西ドイツ、イタリア、イギリスのEEC四ヶ国間の自動車貿易について、興味ある実証分析がホッキングによってなされた(14)。図7を振り返って見てほしい。自国の代表的需要のある品種、そして最適生産規模で大量生産される品種ほど、その品種の四ヶ国合計消費量に占めるシェア(品種別消費シェア)は大きくなる。逆にそういう品種では、自国の消費量に対する輸入量の割合は(同一品種についても輸出も

輸入もなされるとして)小さくなる、と期待できよう。実証分析はここで品種といったものを、ブランド別(その場合は完全特化になる)ではなく、七つの乗用車サイズ別(その場合には同一サイズ車について輸出も輸入もすることになる)にとつていのであるが、右のような期待に合致する結果が明瞭に検出されている。われわれの改善モデルをサポートする実証研究である。

(3) 右のホッキングが示すところでは、一九七二年についてであるが、乗用車の対世界輸出額と輸入額の比率は、イギリスとイタリアではほぼ一対一、フランスと西ドイツではほぼ三対一であるが、両面通行の産業内貿易が盛んに行われていることを示している。日本にとっての問題は、工業品全体の輸入額は、総輸入額の二二%程度にすぎない、したがって工業製品の極端な片貿易にあることである。自動車など品目別に見ると、産業内貿易の片貿易の程度はもっと著しい。これが日米間、日欧間の貿易摩擦の根本原因であり、日本市場開放への強烈な圧力がかかっている。これに対して満足のいく解決法を見出すのは容易なことではない。若干

の示唆を与えてみたのであるが、要は部分均衡的ビジネス・アプローチにとどまっていたはならず(それは摩擦を激化するだけである)、日本貿易全体の一般均衡視点に立たねばダメだと言うことである。

(a) 日本は食糧、燃料、原材料など一次産品貿易について大幅な入超に陥るから、対世界貿易収支均衡を保つためには、工業品貿易についてそれを穴埋めするだけの出超を稼がねばならない。これは日本貿易全体の比較生産費から発する結果である。このことは堂々と主張すべきである。

そのためには、農産物輸入をもう少し制度的に自由化すべきだという問題がある(自由化しても国内への実質的被害は殆んどあるまい)。もっと重大な問題は、対世界貿易収支の均衡(或いは必要な程度の若干の黒字)を維持するために、工業製品・半製品の輸入を増すことが許されないであろうか。そうではない。必要とされるのは、一次産品入超額をカバーする程度の工業品出超額である。日本が工業品の輸入を増せば、それは外国の日本品購買力を増加することになるから、必ずや日本の輸出額も増加する(そして必要な工業品出

超額を稼ぐことは容易である)。しかもこのことが、本稿で説明してきた、市場の相互提供による規模経済の相互実現という「新国際分業」を拡大することになれば、お互に大きな貿易利益を享受しうるのである。

(b) 日本の工業製品・半製品の輸入増加が遅々としているのについては、関税・非関税の輸入障害とか国産品愛用精神とかが、まだ影響をもっているかもしれない。そうならばもっと自由化につとめるべきだ。それよりも一方、(i)日本人のテイストが欧米人ほどまだ多様化していず、かつ好みが違うことが一原因であろう。外国企業の売込み努力が必要とされるゆえんである。かれらの製品を日本人にもっと馴染ませねばならないし、アフターサービスなどへのわれわれの懸念を払拭しなければなるまい。しかももっと重大な原因は、(ii)

(品質をも考慮にいれた)比較生産費、或は為替相場で換算した絶対価格において、日本工業品が割安であり、外国品が余りにも割高だということである。産業内貿易が対象とするような同一機能品についての品種別(差別化製品別)貿易であっても、或る簡冊内の価格差ならば日本人も

もっと外国品を買うであろうが、価格差が(とくに運送費なども入れると)そういう選択を越える程に大きくすぎるのである。ビジネス・アプローチの「産業内貿易論」はこの比較生産費差問題を軽視しすぎている。

欧米工業品の(日本にとっての)一般的割高性をいかに是正すべきかという問題に直面する。それは勤労意欲、企業者行動、労使関係、賃金と利子率の関係、財政金融政策など国民経済全般のマクロ政策の問題である。国際間で調整しうるのは、円安の是正といった為替相場の適正化を、おいて外にない。

(c) 工業である限りあらゆる種類のものを自給自足化し輸出化しようとする「総花的輸出化」政策が、かりに日本で採られてきたとすると、それこそ工業品輸入が増えない真の原因である。軽工業から重化学工業まで一連の諸工業を日本経済はもたねばならないが、その各工業の中で或る品種の生産は外国にまかせるといふ「産業内貿易をとり入れた全範囲工業化」へ移らねばならない。同じ繊維品でも、高級アパレルは国産し輸出もするが粗製品の生産は開発途上国にゆだねる。鉄鋼でも一部製品

は韓国にまかせると。或いは大型航空機はアメリカにまかせると。こういった産業内分業がいくらか進んでいる。「新国際分業」の利益をねらって、こういった産業内貿易がもっと拡大されるべきである。外国の特化生産にまかせるものをもっとふやすべきである。それを実現する方向での海外直接投資(私が日本型と称するもの[22A, 22B])を促進すべきである。

言いかえると、日本の小型乗用車生産がいかに良質低コストであつても、かくも多くの車種と大量の需要のある世界全体の自動車生産のすべてを日本が独占するわけにはいかない。赤松博士のいわれる「国際合業」が不可欠である。各国で代表的大量需要のある製品は各国で最適規模で生産されることになる。そういう状況に達するための幼稚産業育成、或は再活性化(revitalization)の要請は認めざるをえない([21参照])。それを日本の直接投資、資本提携、技術提携などの国際的補完によって促進できるならば、それをやるべきである。ただそれは潜在的比較生産費に沿ったものであるべきだという点に、十分に注意すべきである。

(1) クラゲマンのモデルでは、単に消

費可能品種の数、選択の範囲がふえることのみが結論されている。しかしそれだけでなく各品種の消費量もふえるように示したほうが、厚生効果はいっそう明瞭である。

(2) 私は、日本のような大人口かつ高所得水準国は「全範囲工業化」がやれるのに、韓国のごとき相対的に小規模の国は、全範囲の産業の各々につき少数の品種に特化する「切断された工業化」になることを説いた(20)。渡辺利夫助教授(31)は、私の意図とは若

干違うように解釈されているのだが、日本は「ワンセット自給型」であるに對し、韓国は「加工貿易型」であるとする特徴づけられている。

(3) この故に、日本経済としては、韓国だけでなくASEAN諸国まで含めた多数の近隣諸国が、工業化に成功し、所得水準を高め、日本との間に全産業にわたって調和的な産業内分業を形成することが望まれてならない。それが西太平洋経済圏の目標であるまいか。

五 多国籍企業の企業内貿易

(一) 企業内貿易の重要性

ヘライナー教授が『多国籍企業と企業内貿易』(3A・13B)と題する著書をごく最近発表したので、あらためてこの問題への関心が高まっている。彼がデータ不足でやりにくい実証分析を試みた上で強調しているのは、次の二点である。

(1) 多国籍企業活動と企業内貿易の重要性の増大に注目せよということである。いわく「第二次大戦後の貿易の拡大のなかでもっとも顕著な事実は、発展途上国、先進工業国の双方で貿易の実質成長率がきわめて高

いことである。貿易のこの急速な成長の多くは、多国籍企業の創意と支配のもとに達成された」(3B・一六)。その若干の例証として次のことをあげる。

一九七五年のスウェーデンの輸出の二九%、一九七三年のイギリスの輸出の三〇%が企業内ベースで取り引きされたと推定されている(同、一〇六)。アメリカの企業内取引は、アメリカの総輸入の半分以上を占めているといっても間違いないだろう(同、一一六)。

なぜ企業内貿易の重要性が増したのであろうか。次の引用はヘライナ

ーの多国籍企業観のよき要約である。

「多国籍企業の創意による「国際生産」は、最近きわめて急速に拡大されてきた。一九三九年には、国際生産額は貿易のわずか三分の一にすぎなかったが、一九七〇年までに前者は後者を上回るに至った。貿易のかなり大きな部分が、今や、寡占的諸市場において企業内ベースで行われている。この企業内貿易は、やはり近年広く評価されてきた産業内貿易への追加分となる。産業内貿易は、主に、最終製品の差別化と、商品分類システムの詳細分類法の不適切さとの産物である。これに對し企業内貿易は通常、中間財貿易、技術ギャップ貿易ならびに寡占的貿易と関連している。中間財とサービ

ス(特許料など筆者注)の企業内貿易は、それらについての市場が典型的に高度に不完全であることから生じている。こういう不完全な諸市場において、研究開発コストと諸取引コストを削減し、企業の入手できる超過利潤のシェアを極大化するために、企業は諸取引を内部化するあらゆるインセンティブをいさぐのである」(同、七

五六。ただし訳文を私なりに少し訂正した)。

この引用文は、多国籍企業活動のエッセンスを支配的見解たるビジネス・アプローチに従ってうまく要約しているのだが、いくつかの問題を感ずる。

① 国際貿易の拡大は双方国に利益のある望ましいことだとして、多国籍企業の海外直接投資が直ちに貿易を拡大するといえるだろうか。貿易障害を乗り越える直接投資は輸出代替になるだけで貿易を反って減少させることさえある。つまり、貿易創造・拡大的な直接投資を貿易代替的ないし貿易破壊的なそれ(私の言う「日本型」対「アメリカ型」(3A・22B))とを先ず區別してかかる、必要があろう。

② 多国籍企業の海外直接投資が企業内貿易を生むとしても、それはどんな性格のものであろうか。海外子会社から親会社への一方的輸出なのか双方貿易なのか、それとも、子会社間の「三國間貿易」なのか。ヘライナーは、多国籍企業の「企業内貿易」は即ち「産業内貿易」であると両者を同一視しているふしが見られるが、両者の関係はしかくストレイ

トではありえない。

③企業内貿易が、ヘライナーの言うように、ひとえに多国籍企業がトランスファー・プライス操作をしたり、市場内部化の利益を得るためのものであるとすると、投資国とホスト国、とくに後者にとって国民経済的利益があるかどうかは甚だ疑問となる。

開発途上国にとって重大関心事である。かれらにとってはその経済発展を順序よく着実に促進する発展志向的(「日本型」)直接投資が望ましい。多国籍企業の企業内貿易が増すことが直ちにこの目的に貢献するとは言いきれないのである。

(2)開発途上国の工業化、工業製品輸出拡大に果たす多国籍企業の企業内貿易に対する大きな期待を、ヘライナーはいだいている。この実例として、アメリカの関税条項807.00と806.30に基づいて、米国から輸入した原材料に開発途上国が加工して対米輸出した場合には、付加価値にのみ関税を課するいわゆる「付加価値関税制」によって、アメリカの開発途上国からの工業品輸入が急増したことがあげられる。それは、一九六六年の六一〇〇万ドルから一九七〇年の五億三九〇〇万ドルへ急増した。そ

れはアメリカの開発途上国からの工業品輸入総額の四・五%から一八・五%への増加を意味する。(この比率は七五年に二二%まで高まったが、七八年には一九%に再び低下している)。ヘライナーはこれを「付加価値関税条項を利用した国際的下請化」と呼んでいる(同、三五頁以下)。彼は、右の大部分を、アメリカの開発途上国進出企業による企業内対米輸出の貢献だとしているし、またそういう貢献の拡大を大いに期待しているのである。

ところがバラッサ(5、二六二—五頁)から批判が出されているように、アメリカ企業の開発途上国へ進出したMOFA (majority-owned foreign affiliates—アメリカの親会社)が過半数以上の所有権をもつ海外関連会社)からの輸出(つまり企業内貿易)の、アメリカの対開発途上国総輸入に占める割合は、一九六四年の一六・四%から七〇年に一〇・六%へ、さらに七六年には一〇・二%へ低下しているのである。バラッサの言いつによると、韓国、台湾、香港などの民族企業による対米輸出、日本の海外合併企業からの対米輸出が増加したからである。この点、バ

ラッサのコメントの方が正しいと思われる。ただしアメリカ企業は対米輸入(域外調達 offshore sourcing)をねらいとする労働集約産業への海外直接投資は有利だとは見ず、僅かしかやっていないからである。

ここで、私の区分する、「貿易志向的」日本型海外直接投資であるか、「逆貿易志向的」アメリカ型海外直接投資であるかが、ホスト国の経済発展に貢献するか、企業内貿易を促進しうるかという問題と重大な関連をもってくる。アメリカの多国籍企業にとっては、その企業内貿易としての対米輸入が重要性を低めることは損失であるかもしれない。だが開発途上国の関心から見れば、対米工業品輸出が拡大すればよいのであって、それがアメリカ企業の企業内貿易によって果たされる必要はなく、他の先進国たとえば日本の直接投資に助けられて可能となった対米輸出増加でもよいのである。日本型海外直接投資は、開発途上国の発展志向によりよく貢献したと思われるのである。

(二) 企業内分業と

産業内貿易の関連

もう一つ、ダニング(8)が、産業内貿易指数(表1)に対応する、表2のとき「産業内交互投資指数 Intra-Industry Direct Capital Stake Ratios」を算出して、これを紹介しておきたい。

イギリス、アメリカ、西ドイツ、日本、スウェーデンの五工業国について、またグループA「高技術集約的四産業」と、グループB「低技術集約的五産業」に分けて算定している。いま日本の*i*産業の対外直接投資累積資産(それをDirect Capital Stakeという)を K_{it} 、日本の*i*産業への流入外国直接投資累積資産を K_{mi} と示すと、「産業内交互投資指数II C」は次のように算出できる。

$$C = \frac{(K_{it} + K_{mi}) - (K_{it-1} - K_{mi-1})}{K_{it} + K_{mi}}$$

$$= 1 - \frac{|K_{it} - K_{mi}|}{K_{it} + K_{mi}}$$

この指数Cは(表1に注記した「産業内貿易指数I」と全く同様に)、その値が大きくなり1に近づく程、対外投資と対内流入が交互により均等に行われたことを示すわけである。大まかな九つの大産業カテゴリーについてであるという欠点はあるが、それにしてもこれだけの指数を算出

表1 産業内貿易指数*

	アメリカ			日 本			イギリス			スウェーデン			西ドイツ		
	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975
1.化学品・関連製品	0.64	0.65	0.81	0.61	0.68	0.71	0.97	0.98	0.91	0.58	0.60	0.64	0.92	0.92	1.00
2.機械・器具	0.54	0.60	0.63	0.67	0.80	0.97	0.71	0.80	0.79	0.97	1.00	0.98	0.67	0.69	0.67
3.電気製品	0.77	0.98	0.96	0.61	0.64	0.70	0.67	0.85	0.98	0.82	0.87	0.97	0.72	0.87	0.93
4.輸送機器	0.70	1.00	0.96	0.60	0.50	0.32	0.32	0.51	0.70	0.96	0.76	0.81	0.54	0.69	0.71
Aグループ 計	0.63	0.80	0.82	0.63	0.67	0.67	0.69	0.79	0.81	0.87	0.84	0.87	0.71	0.77	0.81
5.食糧・タバコ・飲料	0.62	0.63	0.53	0.31	0.31	0.11	0.42	0.59	0.59	0.29	0.27	0.33	0.30	0.34	0.48
6.金属（粗・半製）	0.58	0.75	0.65	0.90	0.97	0.65	0.94	0.91	0.90	0.96	0.96	0.81	0.86	0.83	0.98
7.繊維・皮革・衣類・はきもの	0.50	0.43	0.52	0.25	0.56	0.84	0.94	0.95	0.85	0.39	0.46	0.48	0.57	0.66	0.52
8.紙・印刷・出版	0.59	0.86	0.87	0.38	0.45	0.39	0.44	0.47	0.51	0.13	0.19	0.19	0.43	0.56	0.54
9.その他の製造工業	0.73	0.73	0.84	0.84	0.74	0.41	0.66	0.74	0.86	0.71	0.87	0.80	0.76	0.83	0.77
Bグループ 計	0.61	0.68	0.67	0.61	0.73	0.52	0.70	0.77	0.78	0.56	0.63	0.56	0.67	0.77	0.72
総 計	0.62	0.75	0.77	0.62	0.70	0.60	0.69	0.78	0.80	0.72	0.74	0.74	0.69	0.74	0.77

$$* \text{産業内貿易指数 } T = 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i}$$

ただし X_i = i 商品輸出額, M_i = i 商品輸入額

出所: Dunning(8), p. 435.

表2 産業内交互投資指数*

	アメリカ			日 本			イギリス			スウェーデン			西ドイツ		
	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975	1965	1970	1975
1.化学品・関連製品	0.77	0.75	0.79	0.14	0.28	0.51	0.91	0.99	0.99	0.66	0.53	0.57	0.86	0.77	0.79
2.機械・器具	0.85	0.86	0.92	0.50	0.45	0.59	0.27	0.50	0.54	0.37	0.65	0.68	0.73	0.70	0.82
3.電気製品	0.57	0.50	0.59	0.40	0.72	0.94	0.98	0.96	0.92	0.68	0.78	0.98	0.54	0.73	0.98
4.輸送機器	0.03	0.03	0.03	0.09	0.34	0.70	0.40	0.32	0.63	0.30	0.11	0.28	0.84	0.94	0.91
Aグループ 計	0.65	0.65	0.71	0.27	0.42	0.63	0.65	0.77	0.81	0.53	0.63	0.70	0.76	0.78	0.85
5.食糧・タバコ・飲料	0.74	0.71	0.75	0.48	0.59	0.44	0.50	0.62	0.64	0.12	0.19	0.10	0.57	0.64	0.73
6.金属（粗・半製）	0.75	0.80	0.69	0.92	0.98	0.57	0.94	0.61	0.81	0.62	0.78	0.88	0.49	0.98	0.97
7.繊維・皮革・衣類・はきもの	0.83	0.86	0.89	0.18	0.12	0.05	0.48	0.23	0.31	0.12	0.18	0.16	0.58	0.76	0.95
8.紙・印刷・出版	0.99	0.93	0.99	0.21	0.15	0.21	0.49	0.62	0.90	0.68	0.42	0.53	0.96	0.86	0.78
9.その他製造工業	0.79	0.98	0.98	0.78	0.75	0.78	0.89	0.75	0.94	0.54	0.36	0.76	0.86	0.67	0.66
Bグループ 計	0.80	0.84	0.83	0.53	0.51	0.38	0.62	0.61	0.73	0.49	0.49	0.54	0.60	0.80	0.86
総 計	0.71	0.72	0.76	0.39	0.46	0.53	0.64	0.70	0.78	0.52	0.59	0.65	0.71	0.79	0.86

* 定義は本文参照。

出所: Dunning(8), p. 433.

された努力に敬意を表したい。
T指数とC指数とを比較しながら、
ダニングは次の諸点を指摘する。

計でいうと、それぞれ〇・七六、
C指数が最も高い。一九七五年の総
市場で

〇・七八、〇・八六である。これに
比べると、日本の〇・五三と、スウ
エーデンの〇・六五はやや低い、

前者は後発投資国であり、後者は小
投資国であることによる。

(2) 一九六五年から七五年へかけて
のC指数の変化を見ると、五国すべ
てで上昇している。中でも国でいう
と日本とスウェーデンの上昇が著し
い。産業でいうと高技術集約産業群
(Aグループ)で著しい。これはダ
ニングの言う多国籍企業の「合理的
投資」——つまり生産プロセスまた
は生産品種の生産拠点を、それぞれ
規模経済を得るように世界中にばら
まき、企業内分業を通じて、企業の
垂直または水平統合の利益を実現す
るものであり、簡単に「世界戦略投
資」と呼ぶことにする——が盛行し
た結果であろう。

(3) 産業別に見るとC指数に一定の
明白なパターンを見出すわけにはい
かない。しかし食糧等、繊維等とい
った伝統部門でC指数は低く一方的
投資になっている。これに対し既述
のように高技術集約グループの各部
門はいずれもC指数を大きく高めて
いる。

(4) C指数を産業内貿易T指数と比
較すると大体において平行的に動い
ている。だがT指数値の国別、部門
別ちらばりの方が小さい。これは直

接投資のパターンは貿易のパターンに遅れておこるためであろう。だが高技術集約部門では、この期間に、産業内貿易が最も進展したが、同時に直接投資の交互投資も最も大きく増加したことが注目される。

(5) 低技術集約部門では前期(一九六五～七〇年)にC指数が高まったのに、後期(一九七〇～七五年)にはそれが低下した国があらわれた。これに対し高技術集約部門では後期でもなおC指数が高まり続けている。だから産業内交互投資は、低技術集約部門が先行し、いまや高技術集約部門へウェイトが移っているといえるよう。

ここで、ダニングが最も強調したかったのは次の一点であろう。つまり、高技術集約部門(Aグループ)において産業内貿易(T指数)が高くかつ近年いっそう高まりつつあるが、同時にその部門でこそ産業内交互投資が平行的に同じ傾向をもっている。「産業内貿易指数と産業内交互投資指数の趨勢平行性」であり、それが製品差別化ないし生産プロセス分業を行う高技術集約部門で典型的に起るとするのである。これはわれわれの展開してきた「新国際分業

論」ないし「産業内差別化製品貿易論」に照らしても納得できることである。再吟味を要することは、産業内貿易を産業内交互投資がとって代ったにすぎないかもしれないという疑問である。T指数とC指数に示されるような産業内双方通行の緊密度は平行的に高まったが、産業内交互投資の結果、それがなされなければ本来もつと増大すべき産業内貿易の絶対額は、それ程増大しなかったか反って減少したかもしれない。少くとも、産業内交互投資の盛行が産業内貿易を促進拡大したとは断言できない、その証明にはならないということである。これが第一のコメントである。

第二に、産業内貿易は無比較生産費差であるにもかかわらず発生し拡大する点に新国際分業論たる特色があった。欧米の高技術集約産業についての産業内貿易と産業内交互投資は多分そうであったであろう。ところが日本の自動車のごときは依然として比較生産費貿易であったのではあるまいか。それ故、外国工業品が余りにも割高であるために日本の工業品輸入が増え難いのではないかという点も指摘した。

日本の「輸送機器」のT指数は一九六五年の〇・六〇から七〇年〇・五〇、七五年の〇・三二と(欧米の高技術集約部門ならびに日本の他の高技術集約部門の傾向とは逆に)減少している。日本の自動車産業の比較優位(国際競争力)が強まって一方的輸出に偏してきたことを意味する。ところが同じ部門のC指数は〇・〇九↓・〇・三四↓・〇・七〇と逆に高まっている。日本の自動車産業の対外直接投資は最初は殆んど開発途上国向けであり、投資受け入れはなかつたに等しい。日本の自動車とその部品生産の良質低廉性が強まるにつれ、欧米先進国が日本でそれらを調達すべくこれらの対日直接投資(つまり海外調達)が増えてきたのである。

このように比較生産費差が確然としている時には、低廉な日本で調達するよう直接投資することがすすめられる。それが私の日本型海外直接投資である。なお統計上産業内貿易とか産業内交互投資とか言っても、それは日米といった特定二国間のものでないことも注意しなければならぬ。

第三に、ダニングは、光栄にも、私の「日本型」対「アメリカ型」海外直接投資の区分について二、三カ所で闡説してくれている。彼は「日本型は産業間投資になり貿易創造的である。アメリカ型は産業内投資になり貿易代替的に働らく」と解している(八、四三一頁)。この解釈は必ずしも正しくない。私にとつては、産業間であるか産業内であるかはどちらでもよいことである。私の区分はマクロ経済学アプローチに立脚して、(a)潜在的比較生産費に沿って、ホスト国で比較優位になる産業に直接投資するのが「日本型」であり、(b)逆に自国が比較優位をもっているにかかわらず、市場獲得・拡大のために、それから海外進出するのが「アメリカ型」である、としたのである。

ところがダニングは、(c)ビジネス・アプローチから見た、既述の、「産業内差別化製品貿易」を「アメリカ型」とみなしているのである。ダニングが多国籍企業の合理化投資と言ったもの、そして私が世界戦略投資と言いかえたものが、それなのである。

日本の投資パターンを欧米のと同列に扱うことが危険であることの一例を自動車産業について既に述べた。

もう一つ「繊維、皮革、衣類、はきもの」(簡単に「繊維等」という)について指摘しておこう。この部門は日本の開発途上国向け直接投資が

いちばん古くから大量に行われたので、C指数は $0 \cdot 18 \downarrow 0 \cdot 12$ 、 $0 \cdot 05$ と低下し、投資の一方通行が進展していることを示す。しか

し、それは潜在的比較生産費に沿って海外進出をし、ホスト国で低廉に生産して日本に輸入してくる(海外調達)か、第三国へ輸出することを

ねらう「日本型」であった。そこでT指数は $0 \cdot 25 \downarrow 0 \cdot 56 \downarrow 0 \cdot 48$ と、C指数とは逆に高まったのである。これは、日本は高級品輸出に特化し、ホスト国は日本の直接投資の助けによって別種のものの輸出に特化するという、比較生産費に沿った産業内貿易が進展していることを反映している。とまれ、同じく産業内貿易と言いつら、比較生産費に沿ったものと、そうでなくビジネス・アプローチでしか説明できないものとを明別する必要があるように思われてならない。

第四に、「産業内貿易」と「企業内貿易」とは同じではないということとを指摘したい。先ず「産業内差別

化製品別貿易」(ビジネス・アプローチ)である、しかも親会社も海外子会社も同一品種を生産するとするならば、輸出代替が起るだけである。相手国企業が別の品種を自国に輸出してくる時にのみ産業内貿易が起るが、それは「企業間貿易」である。つまり国と国との間では「産業内貿易」であるが、一つの多国籍企業が推進する「企業内貿易」ではない。

同様に、一国と外国の間に「産業内交互投資」は起るが、同一「企業内分業」は起りえない。ただし親会社と各地の複数の子会社がそれぞれ違った品種を生産する水平分業の場合には、次の生産プロセス分業と同じ結果になる。

次に、親会社が生産技術、資本財、主要中間財や部品を供給し、各地の子会社でそれぞれ異った部品を生産し、同じまたは別の海外子会社や、親会社でアセンブリをやり、同一最終製品を親会社と子会社の間で、または一つの子会社から他の子会社へ供給するといった複雑な関係を多国籍企業は組織する。これをかりに「生産プロセス分業」と呼んでおこう。そこで、主要生産手段、部品、最

終製品をそれぞれ異った商品であるとしなすと、垂直分業(統合)であり、それら三者の間の交換は「産業間貿易」だと言うことになる。もと

も「産業間」と「産業内」を区別することは無意味だと述べたのだが、それらを敢えて「産業内貿易」だのみなそう。そうすると、(a)親会社の生産手段輸出と子会社からの部品・最終製品の輸入という「親子企業内貿易」が生ずる。しかしこれは親会社からの最終製品輸出にとつて代

域外調達(日本型と同じ)であり、ダニングが小島説を解するように、産業間貿易といったほうが適切なものである。もう一つ(b)各地の子会社間で、異った部品の交換、或は部品と最終製品の交換という「子会社間企業内貿易」が生ずる。異った部品の交換はとくに「産業内貿易」の色彩が強い。これは親会社から見ると「三国間貿易」に外ならない。

そこで以上の「企業内貿易」のすべてをあえて「産業内貿易」だとなすとしても、「親子企業内貿易」は輸出代替であつて貿易量を反って減少させる可能性もある。したがって多国籍企業の生産プロセス分業が生み出す「企業内貿易」は「三国間

貿易」の拡大に最も大きく貢献するということになる。

最後に、日本型海外調達志向直接投資は、右の生産プロセス分業に加えるに、親会社と子会社の間、ならびに各子会社間で、最終製品の品種をもそれぞれ相違したものにするという「プロダクト分業」を複合させたものとみることが出来る。そうすると「産業内差別化製品貿易」もまた「企業内貿易」として生産プロセス分業に基づくものに追加されることになるのである。

多分欧米の多国籍企業も右の日本型と同じ企業内分業組織をより大規模に作りあげているであろう。だとすると海外直接投資の「日本型」と「アメリカ型」はどが違ふのかという振出しの問題に立ちもどらねばならなくなる。私の回答はこうである。

日本型は、潜在的比較優位に強い配慮を払い、ホスト国で比較優位生産ができる産業や生産プロセスに、またそうなる海外地点にしか、直接投資進出しない。これに対し、「アメリカ型」は、まだ比較優位が強く輸出拡大が可能である企業が、市場内部化など独占利潤をめざして海外

進出をする(ヘライナーからの引用を想起されたい)。換言すれば、日本型はマクロ経済学アプローチの勧告に従っているのに、アメリカ型はビジネス・アプローチの勧告に従っ

六 結 語

この長い論考を結ぶに当り、主要問題のすべてを要約することは不可能なので、次の二点だけを強調しておきたい。

第一に、いわゆる「産業内分業・貿易」に関心が高まっているが、産業間が産業内かにこだわる必要はない。問題は、相互の市場拡大によってお互に規模経済の利益を実現するという「新国際分業・貿易」を究明することである。それによって従来の伝統的貿易論が想定していたのとは違う貿易が開始・拡大され、そこから巨大な貿易利益がお互に獲得できるのである。

第二に、市場拡大と規模経済の実現は、企業が熾烈なダイナミックな競争場裏で生き残り成長するために常に実践してきたことであるから、新国際分業とそのための海外直接投資は、ビジネス・アプローチによっ

てどの企業も我れ先に多国籍企業活動を拡大しているのである〔22B・第三三章参照〕。この違いがホスト国の経済発展への貢献においても、大きな相違をもたらすのである。

てうまく解明できるように見える。だが国民経済政策への指針を導き出すためには、それだけでは不十分であって、規模経済、不完全競争、潜在的比較生産費などビジネス・アプローチの貢献をとり入れた一般均衡的・マクロ的・国際分業・投資の新しい理論が不可分なのである。

(一九八二・八・一八)

参 照 文 献

- 〔1〕 Agmon, T., *Direct Investment and Intra-Industry Trade: Substitutes or Complements?* in Giersch, H. ed. (10).
- 〔2〕 赤松要『世界経済論』国元書房一九六五。
- 〔3〕 Aquino, A., "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Heft 2, 1978.

- 〔4〕 Balassa, B., ed., *European Economic Integration*, North-Holland, 1975.
- 〔5〕 Balassa, B., *Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy*, in Giersch, H. ed. (10).
- 〔6A〕 Chamberlin, E., "The Theory of Monopolistic Competition," *Harvard Economic Studies*, Vol. 38, 1948.
- 〔6B〕 青山秀夫訳『独占的競争の理論——価値論の新しい方向』至誠堂、一八六六。
- 〔7〕 Dixit A. K. and Norman, V., *Theory of International Trade*, Cambridge Economic Handbooks, 1980, Chap. 9, Scale Economies and Imperfect Competition.
- 〔8〕 Dunning, John H. A Note on Intra-Industry Foreign Direct Investment, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, No. 139-December 1980.
- 〔9〕 Finger, J. M. and Derosa, D. A., *Trade Overlap, Comparative Advantage and Protection*, in Giersch, H. ed. (10).
- 〔10〕 Giesch, H. ed. "On the Economics of Intra-Industry Trade," *Symposium* 1978, J. C. B. Mohr, Tübingen, 1979.
- 〔11〕 Gray, H. P., "Two-Way International Trade in Manufactures: A Theoretical Underpinning," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Heft 1, 1973.

- 〔21〕 Grubel, H. G., and Lloyd, P. J., *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, Macmillan Press, 1975.
- 〔24〕 Heller, Gerald K., *Intra-Firm Trade and The Developing Countries*, Macmillan, 1981.
- 〔25A〕 G・K・ヘライナー著、関と訳、中村雅秀訳『多国籍企業と企業内貿易』マクミラン書房、一九八二。
- 〔27〕 Hocking, Robin D., "Trade in Motor Car Between The Major European Producers," *Economic Journal*, September 1980.
- 〔28〕 渡間誠「合意的国際分業原理——幾何学的解明」世界経済評論、一九六二・四。
- 〔29〕 Jones, Ronald W., *International Trade: Essays in Theory*, North-Holland, 1979, Chapter 18.
- 〔31〕 小宮浩『R・C・Bの経済学・増補版』日本評論社、一九六六、第六章。
- 〔32〕 Kiyoshi Kojima "Towards a Theory of Agreed Specialization: the Economics of Integration," W. A. Ellis, M. F. G. Scott and J. N. Wolfe eds., *Induction, Growth and Trade, Essays in Honour of Sir Roy Harrod*, Oxford, 1970.
- 〔33〕 小島清『世界貿易と多国籍企業』創文社、一九七三。第一章「合意的国際分業——経済統合の基本原理」。

- [20] 小島清「新興工業国への対応」日本輸出入銀行海外投資研究所報、一九七九・一一
- [21] 小島清「自動車輸出の自主規制」世界経済評論、一九八一・八
- [22A] Kiyoshi Kojima, *Direct Foreign Investment*, Croom Helm, London, 1978.
- [22B] 小島清『多国籍企業と直接投資』ミヤギノ出版、一九八一。
- [23] Krugman, Paul R., "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade," *Journal of International Economics*, 9 (Nov. 1979).
- [24] Krugman, Paul R., "Intra-industry Specialization and the Gains from Trade," *Journal of Political Economy*, Oct. 1981.
- [25] Lancaster, K. J., "Socially Optimal Product Differentiation", *A. E. R.*, 1975, Vol. 65
- [26] Lancaster, "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition," *J. P. E.*, Vol. 10, 1980.
- [27] W. W. Leontief, "The Use of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade," *Quarterly Journal of Economics*,
- [28A] S. B. Linder, An Essay on Trade and Development, Columbia Univ. Press, 1961.
- [28B] 小島清、山本繁雄『ミヤギノ出版「国際貿易の新しい理論」ミヤギノ出版、一九六四。
- [29] 佐々波楊子『国際分業と日本経済』東洋経済新報社、一九八〇年。
- [30] 佐々波楊子「産業内分業研究の課題」世界経済評論、一九八一・九
- [31] 渡辺利夫『現代韓国経済分析』勁草書房、一九八二。
- [32] Willmore, L., *The Industrial Economics of Intra-Industry Trade and Specialization* in Giersch, H. ed. [10].
- [33] 山本繁雄「産業内貿易とつらつ——グレース・ホロウィッツ批判と一試論——」関西大学『経済論集』第二八巻一、二、三、四合併号

