

## 多国籍企業の内部化理論 (2)

小 島 清

### IV 内部化・MNC化の利益

これまでの議論を以下のように整理することができよう。われわれは次のような生産関数 [ただし形式的なものでその正確な specification は今後の課題である] を念頭に置いている。

$$(9) \quad x = f[\bar{A}, \bar{A}, L, R]$$

ここで  $x$  は生産量,  $\bar{A}$  は有形無形の企業資産,  $\bar{A}$  は企業組織運営人員など,  $L$  は直接的生産従事員,  $R$  は物的中間財である。関数  $f$  の形は,  $\bar{A}$  以下の各投入要素の性能と, それらを組合わせて最大限の規模経済を実現できるようデザインし運営する生産技術と運営ノウハウに依存する。 $f$  はかかる技術的關係によって predominantly に決定される。 $f$  の形がわれわれの言う最小最適規模 MOS の大きさ, 規模経済の程度を決めるのである。

これに対し, 各生産要素に価格を掛けて合計すると, コスト関数が求まる。

$$(10) \quad \text{総費用} = p_1 \cdot \bar{A} + p_2 \cdot \bar{A} + p_3 \cdot \tilde{L}(x) + p_4 \cdot \tilde{R}(x) = a + b \cdot x$$

(ただし  $\tilde{L}$ 、 $\tilde{R}$  は均衡値)

これがレディング学派の式(1)(2)に他ならない。いわば原価計算アプローチである。そしてかれらは専ら  $p_1, p_2, p_3, p_4$  に注目し, 内部化・

[本稿は, 社会科学ジャーナル28(1)に掲載された論文「多国籍企業の内部化理論(1)」の続編である。参考文献は前編を参照せよ。]

MNC化によって各価格を低めうること、コストを節約しうることを強調する。かれらは背後にある生産関数 $f$ の存在を忘れ、真の利益は $f$ のいかに基づく規模経済の実現程度であることを無視してしまうのである。海外低廉労働の利用が、 $L$ の投入を増し、機械 $\bar{A}$ の投入を減らすといった生産関数の選択は生ずるであろう。そうであっても実体的・技術的規模経済利益が生産関数 $f$ のいかに依存することには違いはない。

以下、原価計算アプローチが、外部市場調達にくらべ内部調達によっていかに取引コストを節約できるかを強調していることを、いくつかの代表的ケースについて指摘してみる。と同時に、規模経済の実現こそ内部化の真正利益であると反論してみる。そして、内部化による規模経済実現に限界があることから外部市場や他企業との協調が必要になってくることを示してみたい。

#### 〈社員雇用〉

企業が長期契約の下に社員(社長・重役から平社員、常勤工に至る)を備い組織を作ることが、内部化の典型例であるとビジネス・アプローチは言う [Williamson 1975]。この必要サービスを、外部市場で毎日 spot で調達する外部調達に比べ、産出物単位当たりコストは社員雇用の方が安くつくという。何となれば、市場調達では毎回相手を見つけ交渉し賃金などの契約をきめねばならないのに、社員雇用では一回だけの交渉・契約で足り、長期間つまり多量の生産についてサービスさせることができる。取引回数が少なく済むだけ、取引コストが節約できる、と言うのである。

社員の報酬率や給与システムは内部価格づけであって、外部市場で需給状況に応じて決まる賃金率、或は限界生産性に応じて決まる賃金率とは異なる。或は、外部市場では労働組合の影響により賃金率が高く、また職業別に格差がある(労働市場の不完全性)が、内部価格づけはそういうことにわずらわされない。このように内部化論者は指摘する。だが賃金の内部価格づけが外部価格よりも低くなるとは期待できない。内部価

格を低くすれば、優秀な人材はその企業を去り他の企業に移っていくからである(海外生産では安い労働力を利用できることも、内部化利益の一つとされるが、それは後述の直接的可変費用の問題であって、ここでの問題とは区別されねばならない)。

取引コスト節約論者の言うこれらの理由は私には納得できない。spot雇用の取引コストが、ことに街に失業者があふれている状況の下では、たとえ毎日取決めるとしても、高くつくとは思われない。むしろ優秀な人材を社員雇用するためには多額のリクルート費を要しようし、長期契約には大きなリスクを伴う。支払う報酬率は、日傭や臨時雇用(パートタイマー)の方が安いのが普通である。長期に身分と報酬が保障されるのだから、「さぼる」といった moral hazard もおこる。社員雇用の方が産出物単位当たりコストを低めるのは、規模経済利益に基づくと見た方が正しい。一定数の人材を長期契約雇用するというのは固定投資である。それを僅かにしか活動させない間は平均費用が高くつくが、それは次第に遞減し、フルに活動させる状態において最低になる。これはまさに技術的規模経済利益である。この他に、社内訓練によって生産性が高まる。経験を積むほど learning by doing (習熟) 効果も出てくる。会社への忠誠心とか、quality control や新事業開拓への意欲とかいったものも伴う。これらも一種の規模経済利益である。

人材雇用のためのリクルート費とか、社内訓練費は sank される。だが社員給与は固定的運営費の一部をなすが経常的に必要なもので sank されえない。そして最小最適規模に達した後は間接的可変費用となることに注意されたい。同じ二重性格をもつ運営費がいくつかあるが、それについても同様に考えてよい。

重要なのは、最小最適規模に合致するだけの優秀な人材を整え、それをいつもフルに(少なくとも損益分岐点以上の操業度を保つように)活動させることである。最小最適規模は企業の活動量と採用する生産関数  $f$  のいかに依存する。わかり易い例では、大企業では運転手つき乗用車

を使ってもよいが、小企業ではタクシーを利用した方が安あがりである。或は、内部化と市場調達の間形態たるハイヤー契約がよいかもしれない。同様なことは公認会計士、弁護士など専門職を社内雇用にするか、必要に応じて依頼するかといった選択にもあてはまる。

好況時を目度に社員雇用をすれば、不況時には必ず過剰になる。そこで景気変動へのクッションとしてパートタイマー雇用が一般化してきた [荒井1988]。大企業の生産の一部を下請けに回すとか、低賃金国で部品生産を行うといったことも、同じ役割を果たす。また、企業経営はどうしても余剰人的資源をかかえこむことになり、それが新しい活動分野たる海外進出を推進する [Penrose 1959] という説も出されている。要するに、どの範囲まで、また何人、人的資源を内部化したほうが能率的かという点に巨大企業化・MNC化の限界があり、それは実現されうる規模経済のいかんによって決定されるのである。

#### 〈生産技術の調達〉

生産技術 (最近ではもっと広く情報 information について) は企業内で開発した方が外部市場から調達するよりも安くつく、と取引コスト論者は言う。技術については市場が存在しない (market-missing) か不完全であり、相手をさがすことさえ困難である。技術の生み出す成果の評価は困難でありリスクである。したがって価格の決定も容易でなく、高い価格を押しつけられがちである。要するに技術の市場調達は高い取引コストを要する。それよりは企業が、研究所を作って、内部で技術を開発したほうがよい、と主張する (企業内部での技術開発が安くつくかどうかについては明言していない)。

以上の取引コスト論者の言い分は私には納得できない。技術の外部調達が高くつくのは技術取引交渉の経費が高くつくからではない。技術の売手は、その技術を自ら使用した場合に得られる独占利潤と等しい額が入手できるように高い技術使用料 (royalty) をチャージするからである。

[伊藤ら 1988, p.225 注7]。他方、技術の自社開発が安価に行えるとは

限らない。技術開発能力の備わっていない後発企業や開発途上国企業は高い使用料を払っても、外部調達するよりしようがなく、その方が安くつく。技術を早く入手しなければならないというタイミングの問題もある。いかに大企業であっても、基本技術は別として、必要なすべての補助技術まで自社開発することは、不可能であり経済的でもない。

それにもかかわらず自社開発を有利とするのは、自社技術開発のもつ規模経済利益にある。自社の主要製品に関する基本技術・ノウハウまたはその種 (seed) を有していなければならぬが、これに優秀な科学者・技術者スタッフと研究施設が整えられれば、主要ラインについての新技術が次々に生み出される。技術開発の累積効果がある。また研究者の習熟 (learning) 効果が働く。これらの規模経済こそ、技術開発を内部化する利益の真の源泉である。他方、市場調達に頼ると、パテントにしばられて、次の製品を創造できないといった制約をうけることになるのである。

自社開発には限界があるので、組合を作って他企業と共同で行うのがよいか、政府の指導・補助金が必要であるのか。技術は本来 public goods (公共財) の性格をもつので、容易に他企業にまねられてしまう。そうすると開拓企業の得られるべき利潤は減少する。だから知的所有権 (パテント制など) 保護が必要であり、専有を許さないと技術開発は進まない。かかる技術の独占的使用 (つまり内部化) は社会的便益の最大化に反する。これらいくつかの技術開発をめぐる問題がある [伊藤ら 1988参照] が、ここでは省略する。

#### 〈工場の規模経済〉

内部化論者は、上述の技術・情報、ブランドネーム、overhead 人件費なども中間財 (intermediate goods) として取扱い、物的中間財と区別しない。しかし私は両者は区別したほうが良いと思う。けだし前者は個々の工場の、また企業全体の、固定的運営費=間接的可変費であるのに、物的中間財は生産の直接的変費にかかわるからである。

地下資源、農林産食料・原材料の海外直接投資生産について、現地の

自然環境が、また半製中間財や部品の生産や、労働集約財や労働集約的  
生産工程について、現地の安い能率賃金が、直接的変費  $b$  の低廉化を  
もたらすのに大いに貢献することは明らかである。それについては後の  
第VI節で詳しく触れる。だが最も重要なことは、自然環境や労働事情に  
適応していかなる生産関数をセットし、どれほどの最適規模生産をし、  
いかに大きな規模経済を実現するかである。

垂直統合された MNC では、前の段階で生産された物的中間財を次の  
工程へ安い内部価格で投入でき、それだけ後者の直接的変費用を安く  
する。安全かつ確実に入手できるメリットも評価されねばならない。だ  
がそのためには、各段階の工場(鉱山やプランテーションを含め工場と  
呼ぶ)の最適生産規模が一定の比例性をもたねばならない。この比例性  
が各工場の最小最適規模を達成させないような中間財については外部調  
達の方が有利になるし、比例性を超過するような工場の生産物は外部市  
場へ販売せねばならなくなる。

もう一つ内部開発した技術やブランドネームはゼロの内部価格で使え  
るとか、overhead 人件費など、<sup>(10)</sup> 間接的可変費 ( $a/x^*$ ) が安くなるという  
内部化論者の指摘する利益がある。だがここでも組織運営の技術的規模  
経済のいかに、内部化・MNC 化利益の真正な源泉であることを想起  
されたい。

#### 〈企業の規模経済〉

先にあげた垂直統合による物的中間財の低廉調達と、組織運営の間接  
的可変費の逡減の二つは、工場の規模経済とは区別されるべき、「企業  
の規模経済」の問題に属する。この他に、内部化・MNC 化の利益として  
いくつかのものが、雑然と指摘されている。

第一に、企業の創設や拡大のための資金調達費が低廉になることが強  
調されている [Aliber 1970]。内部留保金を動員する場合にはもちろん  
そうなる。だがここで比較されているのは、等しく外部資金を調達する  
のに、MNC 化した A 企業の方がそうでない小企業 B より有利になると

いうのである。これは全企業資産  $A$  の調達費ということではなく、利率が安いことなどにより、固定的運営費  $\bar{a}=ka \cdot \bar{A}$  が安くなるということである。それが内部化・MNC化の故にもたらされる利益であるかどうかは疑わしい。けだし低利起債・融資の利点が得られるのは、その企業の業績、名声、信用が高いからであって、必ずしも内部化・MNC化の結果ではない。

第二に、企業内振替価格操作によって、また tax-haven の利用によって、税金の軽減ないし回避がはかれると言う。また為替操作や国際的財テクによって余裕資産運営の利益が挙げられるという。だがこれらは内部化・MNC化によってのみ生み出される固有の利益だとは言えない。

第三に、海外生産に進出すれば、輸送費の節約、関税その他貿易障害の回避がはかれると言う。これらは輸出版売に余分にかかる平均費用を節約させる。だがこれが海外生産進出の本当の動機になるかどうかは、第VI節で詳細に検討するように問題が残っている。

第四に、石油企業がタンカー部門を、製造企業が商事部門を、さらに国際金融部門をも自社内に持つことが、MNCの利点だとされる。だがそれが本当に有利なことであるかどうかは、次の外部経済利益との比較で判断されねばならない。けだしそれらは専門の海運会社、総合商社、銀行に任せたいほうが、より大きな規模経済利益を実現し、それが当該企業への有利な外部経済効果をもたらすはずであるからである。<sup>(11)</sup>

#### 〈外部経済 external economies〉

以上は企業の内部化によって、平均費用が逓減するという、企業の内部経済の問題であった。だが経済学にはもう一つ外部経済なる概念がある。一つの産業にとっては内部的であるが、その産業に属する各企業にとっては外部的な規模経済(逓減費用の実現)ということである。〈産業内規模経済〉と呼んでもよい。

たとえば、自動車への需要が拡大するにつれ、A,B,C, …といった複数のアSEMBラーが、最小最適規模の経営を行えるようになったとしよ

う。産業全体の需要＝生産規模が拡大したので、それに適応するより能率的な生産技術が開発される。特定企業 A が開発した場合には、公共財的性格をもつので、他の企業 B, C, … に伝播される。諸企業が共同で新技術を開発したとしてもよい。また産業全体として技術者・熟練工が多数要るようになるので、専門の工科大学が作られ、訓練をしてくれる、といったことを想定してもよい。

かかる外部経済効果は各企業に一律に働くので、各企業の相対的競争力を変化させない。ために完全競争と両立する独占的競争（後述）とか contestable market が成立しうることになる。

もう一つ例を挙げておこう。自動車市場の拡大につれ、部品への需要＝生産量も増大する。従来は或部品（電装品とせよ）の生産量が最小最適規模に達しなかったものが、今や独立の部品メーカーにとって引合うものになり、従来よりも安い価格で A, B, C, … のアSEMBラーに供給できるようになる。アSEMBラーにとっては外部的な、金銭的外部経済（pecuniary externalities）が発生するのである。

外部経済なる概念をもう少し拡張・適用してみよう。たとえば鉄鋼企業が最新の最適規模を達成し、良質品を低価格で供給してくれれば、鉄鋼は「産業のコメ」であるので、自動車をはじめ鉄鋼使用産業は金銭的外部経済を享受できる（新しい産業のコメと言われる半導体についても同様である）。〈産業間規模経済〉である。幼稚産業保護論のねらいはこの点にあったと言ってよい。

金融機関、商社など流通機構、運輸・通信・情報などのサービス部門（かりに business infrastructure と呼びたい）が完備し、敏速で廉価なサービスを提供してくれることも、生産企業にとって有利な外部経済効果をもたらす。

たとえば、自動車アSEMBラーにとって、関連部品メーカーをはじめ business infrastructure も近隣に集中してくると、多くの外部経済利益がもたらされる。〈集積の利益〉であり、〈地域の規模経済〉である。



自動車アSEMBラーは上述の諸外部経済効果を活用したほうが有利である場合が多い。(鉄鋼生産まで内部化するのは引合わないであろう。) 海外生産へ進出する場合、これら外部経済を享受できなくなる場合が多いことが一つの問題である。

さらに〈国家的外部経済〉と称すべきものがある。安定した政治体制、賢明な政府の政策(税制、為替レート、貿易・投資政策を含め)、高い教育・研究の水準、完備した公共施設などが外部経済効果を生み出す。国際間でこの国家的外部経済が異なる以上、borderlessにはなりえない。また比較生産費という国際分業の基本的考え方を忘却して、絶対比較に専念することは許されない。

最後に〈国際的外部経済〉を生み出すものとして、安全保障、援助、国際通貨体制、国際通商体制などの国際的公共財の構築が問題に上がっている。

## V 独占と競争

企業の内部化・MNC化とは、優れた経営資源と組織を創設し通減費用を実現することであると表現してよい。この費用通減過程では独占的行動を採るのが企業にとって最も有利である。それ故内部化論は独占的行動の正当化論であるということになる。だが社会的便益(benefits)を最大化するには、独占利潤をはき出し完全競争的に行動することが要請される。通減費用(規模経済)を実現するのはMNCの貢献であるが、独占的行動を採るのはMNCの罪である、という問題に到達するのである。

### 〈独占的行動〉

図3において、 $AA'$ は通減平均費用曲線、 $mm^*$ は直接的可変費用曲線、 $SA'$ は直接的可変費用に間接的可変費用を加えた到達可変費用である(すべて図2(ii)から移画したもの)。これに、この企業に向かっている需要を $DD_1$ 線、その限界収入を $MR_1$ 線として、追加した。

この企業は、限界収入=限界費用(費用通減過程では直接的可変費用)

になる  $m_1$  点での生産量  $x_1$  を選び、 $P=P_1$  なる価格で販売することを最も有利とする。独占利潤が最大になるからである。

三角形  $Dmm_1$  の面積は、独占利潤 (quasi rent) である。それは矩形  $Pmm_1P_1$  の面積と等しい。独占利潤は、固定投資費用 ( $a$ ) が全部サunkされたとした時、したがって総直接的可変費用 ( $mOx_1m_1$  の面積) だけがコストとして計上されるとした時の余剰収益である。だがわれわれが明らかにしたように、サunkされない固定的運営費 ( $\bar{a}$ ) が要る。それは矩形  $Bmm_1C$  の面積である。かくて  $x_1$  量生産の時の平均費用は  $C$  点となる。平均費用と価格との差たる純利潤は  $P_1C$  (その総額は矩形  $PBCP_1$  の面積) となるのである。

結局、限界費用 = 限界収入になる量に生産・販売量を限ることによって独占利潤を最大にすることができる。

ここで、独占利潤の総額 (三角形  $Dmm_1$  の面積) は  $mm_1$  線の高さつまり直接的可変費用 ( $b$ ) が低いほど大きくなることに注目されたい。それ故に内部化・MNC化によって  $b$  が低くなることを、前節でみたように、内部化論者は強調するのである。つまり、内部化・MNC化とは、独占利潤最大化を目指す行動なのである。Rugman が MNC は economic animal だと言ったこと (第II節) が想起される。

また独占利潤最大化の観点から見れば、市況が悪化し (或は円高化し) た場合、独占企業は、直接的可変費用 ( $b$ ) をカバーするだけの安い価格で販売し、マーケット・シェアを維持する方が、たとえ純利益は負になっても、有利だと言うことになるのである。

#### 〈独占的競争 monopolistic competition〉

問題にしている A 企業において正の純利潤が得られていることがわかると、B, C, … などの競争企業がこの市場に参入してくる。B 企業が A 企業と同じカテゴリーの商品だがデザインなど若干異なる差別化製品 (differentiated products) を登場させるとしよう。新規の財が市場に登場すると既存の財に対する需要は減少する。こうして、A 企業が直面する



surplus)である。これを社会的便益と呼ぼう。価格が限界費用 ( $Om$ の高さ)と等しく決められ、 $x_3$ という大きな量が生産・販売される時に、社会的便益は最大になる。独占利潤 = 0のところまで生産・販売させるのである。これを「限界費用価格 (marginal cost pricing)の原理」と言う [今井ら 1971, pp. 150-156]。電力、ガス、水道など public utilityについてはこのことがとくに要望される。

企業としては  $A_0$ 点(これを独立採算点と呼ぶ)において、価格 = 平均費用であり、純利潤 = 0となる。それ以上に生産量を増し、平均費用を下回る限界費用で販売することは、 $A_3P_3 \times mP_3$ なる面積に相当する損失をこうむることになる。したがってこの損失分を政府の補助金でカバーすべきであるという議論になる。損失があるにもかかわらず企業が敢えて限界費用価格づけをするとすれば、それはマーケット・シェア確保のためである。さらに、上では消費者余剰だけを社会的便益としたが、企業のこうむる損失 (= 補助金) は負の社会的便益だとすれば、差引き計算した純社会的便益は、 $A_0$ 点における方が最大であり、補助金を出した場合には、三角形  $A_0P_3A_3$ の面積だけ小さくなる。

#### 〈完全競争〉

企業にとって最も有利な状態は独占利潤にこだわらない限り、企業の直面する需要が十分に大きくて(図3の  $D_4$ 線のように)、規模経済をすべて実現できる最小最適規模  $x^*$ を超える程の生産量に達し、到達可変(限界)費用 = 平均費用曲線(図示の  $SA'$ 線)上で需要曲線が交わる( $P_4$ 点のごとき)ことである。これが完全競争状態である。

規模経済を最大限実現し、平均費用を最小化したことから、社会的便益の最大化に貢献できる。企業としては、利潤はゼロになるが、<sup>(14)</sup> マーケット・シェアは大きくなる。市場競争の圧力によってこの点に到達するわけで、補助金などのインセンティブは必要とされない。

#### 〈内部化・MNC化の功罪〉

リスクな巨額の創設固定投資を行い、規模経済を実現し、低い価格

で大量に供給し、もって社会的便益を高めることこそ、内部化・MNC化の貢献である。それはわれわれの規模経済基準から導ける結論である。

だが、直接的可変費用( $b$ )のみに注目し、それを内部価格づけによって小さくしうることを強調する内部化理論、就中 Rugman 基準によると、独占利潤最大化をねらう独占的行動(完全所有の子会社方式による企業資産の排他的・独占的使用を含め)が正当化される。MNCの罪として非難される原因である。

Buckley (1987, p.24) は次のように言う。

多国籍企業が(ハイテク)財やサービスの産出量を制限して独占利潤を最大化するならば、またその垂直的統合が参入への障壁として使われるならば、社会的ウェルフェアの損失が生ずる。さらに多国籍企業は、国際的独占利潤を吸い上げるのに、カルテルを上回るもっと有効なメカニズムを備えているので、社会的効率を低下させることになろう。すなわち多国籍企業は結託合意を内部化することにより、結託の遂行をより効果的にすることができる。

独占か完全競争かということは、企業数が少ないか多数か、大企業か小企業か、ということとは別である。可変(限界)費用に基いて独占利潤最大化をねらう価格づけをするか、そうでないかの違いである。いわゆる「独占禁止法」で企業規模の大きさが問題とされる [Williamson 1975]。われわれの基準からすれば、社会的便益最大化に貢献する最小最適規模ならば、たとえその企業が当該産業の唯一の生産者となとしても、許されるべきだと言うことになる。

以上のようなMNCの功罪はミクロ的企業行動についてである。もっとマクロ的観点からの功罪が、別に検討されねばならない。

#### 〈需要の確保〉

最小最適規模 MOS は技術的条件に依存して決まるのであるが、需要が大きいほどより効率的な、より大きい MOS を選べる。巨額の創設固定

投資を必要とし、しかも成功するかどうかきわめてリスクな企画 (project) を開始するには、その企業にとっての需要 (市場) を確保することが優先要件となる。

政府の保護・介入は、必要最低量の需要を特定企業に保障するのがいちばん有効である。関税や輸入数量制限 (quota) による保護は、輸入を阻止し、国内の費用通減産業に十分な需要量を保障できるときに有効である。日本の鉄鋼生産の開始 (1901年) に当っては政府の買上量保障 (軍艦その他武器の生産のため) が最大のインセンティブになった。1960年代にオーストラリアの鉄鉱山や炭鉱が開発されたについては、日本の鉄鋼メーカーが共同で、長期購買契約によって引取量を保障したことが貢献した。通産省が、高炉や化学プラントの設置につき、数社が同じ年に一挙にセットするのでなく、一つ一つが MOS を達成できるよう需要の伸びを考慮して時間的間隔をおいて順次セットするよう指導したのは、有効な政策であった。

企業自体も需要を確保するための方策を講じている。他企業と違った差別化製品を生み出すこと、パテント、ブランドネーム、宣伝などもそういう目的のためのものであるといえる。

市場拡大の重要な方策が輸出への進出である。図 3 において、国内市場向けだけでは企業の直面する需要曲線が  $D_2$  であり、純利潤はゼロであった。輸出市場が開拓できると、国内需要と海外需要を合計した需要曲線は  $D_1$  に拡大する。そうすると平均費用は低下し競争力は強化される。大きな独占利潤が獲得できる。戦後日本の工業品の生産と輸出はこういうプロセスを経た。輸出市場開拓を契機に、より大量生産の、より優れた生産方法に転ずることもできた。外国市場で競争できる程の MOS を保障する大きな国内市場の存在がベースになる [Linder 1961]。だが内外需要がいっそう拡大されて  $D_1$  曲線のごときになり、企業間の競争が激しくなると、完全競争の生産販売を  $P_4$  点で行うことが、この企業にとっても最善の状態になるのである。

## VI 貿易と海外生産

Vernon (1966) のプロダクト・サイクル論に沿い、輸出から海外直接投資生産に移る選択を明らかにすることが Buckley=Casson (1981) の、またわれわれにとっての最大関心事である。かれらは図 1 を用いて、転換点  $E$  までは輸出が有利であるが、その点を超えると海外生産の方が低コスト供給になると結論する(かれらはもう一つ Licensing との比較も行っているが、ここでは省く)。かれらの解明は不正確であり誤った結論に達している。われわれの最小最適規模付きサックコスト・モデルによって、正確な分析を試みたい。

〈先進国での海外生産は inferior〉

図 4 上半分を見よう。 $OA$  なる創設固定投資を基に逓減費用生産を行うとき、 $S$  点で最小最適規模に達するとすると、 $S$  点でキックする  $OASA''$  が本国生産の総費用曲線である。これは国内向けと輸出向けとを含む。本国生産が相当大量になり平均費用がかなり逓減した段階(図示の  $O'$  点)で、なんらかの契機(たとえば相手国の輸入規制)で海外生産に踏み切るわけである。パネル(i.b)のように、 $O'$  点以後の本国生産量増加分についての総費用は  $O'A'SA''$  曲線となる。固定投資費用が  $OA$  から  $O'A'$  に減少しているが、この差額だけこの段階までにサックされたからである。

これに対し、 $O'$  点で海外生産を開始すると、 $O'B$  なる創設固定投資が要り、 $S'$  点で最小最適規模に達するとすると、海外生産の総費用曲線は  $O'BS'B'$  となる。Buckley=Casson の図 1 は、この海外生産総費用曲線をパネル(i.a)に画いていることになる。それは正しくない。

図 4 下半分は先の図 3 と全く同じものであるが、後者に海外生産が追加されている。本国生産が費用逓減継続中の  $O'$  に達したときに海外生産を開始する。海外生産の平均費用は  $BS'B'$  曲線、直接的可変費用は  $P_1m_\beta$  線の高さ、到達平均(=限界)費用は  $S'B'$  線の高さである。 $D'D'$  線は当該市場のこの企業への海外需要曲線であるが、それは総需要曲線

$DD_1$ から本国の国内需要曲線  $DD_n$ を差し引いたものである。

海外で輸入には  $t\%$ の運送費・関税等の余分の費用がかかるとすると、 $AA'$  曲線に  $t\%$ を上乗せした  $AA'_i$  曲線が、本国生産の対外供給費用を示すことになる。従って  $O'$  点では、本国生産の独占利潤は正、しかし純利潤はゼロ (図3の独占的競争均衡と同じ状況)になる。運送費・貿易障害が存在するが故にかかる状況に陥るので、それを回避すべく、海外生産に進出するものとしよう。

だが海外生産は有利ではない。輸入需要曲線  $D'D'_i$ をはるかに上回るところに海外生産の平均費用  $BS'B'$  曲線が来るからである。かかる状況においては、海外生産に踏み切るのでなく、輸出を前よりも低い価格で増加した方が得策である。たとえば、関税等を含む対外供給費用  $AA'_i$  曲線が輸入需要  $D'D'_i$  曲線と交わる  $P_2$  点が見いだせる。本国生産の平均費用は、逓減費用下にあるから、輸出を増し生産を拡大するほど、低下するからである。こうして運送費・関税のハンディキャップは乗り越えられる。

以上のように、海外生産の総費用 (あるいは平均費用) 曲線は本国生産のそれを全長にわたって上回っている。海外生産は明らかに inferior な生産方法である (Buckley=Cassonの期待とは逆に)。日本の自動車企業が米国 (先進高所得国) へアセンブリー工場を進出させるといったケースを念頭においているのだが、その理由は4つある。

- (1) パネル (i. b) で、 $A'S$ 線の傾斜よりも  $BS'$ の方が急である。つまり直接的変費用 (b) は海外生産の方が高づく。(i) 能率とくらべた賃金 (efficiency wage) は米国の方が明らかに高い。労働組合の圧力もある。(ii) 物的中間財のうち本国や第3国子会社から供給される内部調達分は、現地での外部調達より安くなる (内部価格づけ)。だからきびしい現地調達率 (local content) の要求が問題になるわけである。だがこの内部価格づけの利点は、本国生産にも海外生産にも等しく影響する。むしろ米国生産の場合には、かかる物的中間財の



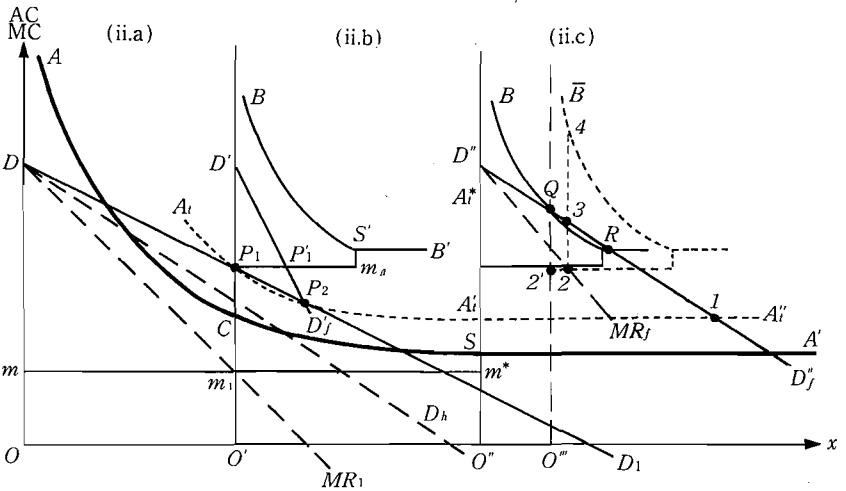
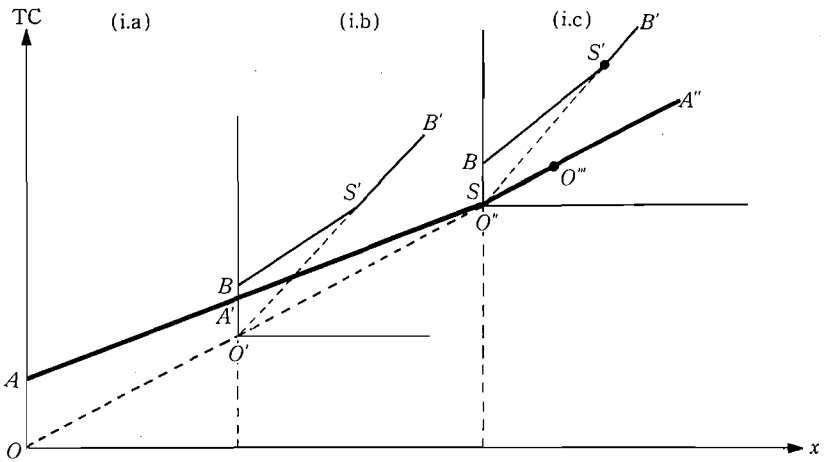


図 4

米国への輸送費と関税分だけ余計の費用がかかる。(イ) 物的中間財の外部調達費は、米国での現地調達費の方が安くつくものが若干あるかもしれない(例えば醤油工場への大豆の現地調達)が、大体において本国(日本)生産の場合より割高につく。とくに日本での部品の外部調達は、関連産業が整っており、地域的に集積しているといった外部経済効果によって割安である。米国生産ではこの地域的規模経済を失うことになる。またそれ故に関連部品企業の対米進出が要請されているのである。(ニ) 1985年以來の大幅な円高・ドル安化により、これら直接的人件費と現地調達物的中間財費とがかなり安くなったことは事実である。だが多くの対米直接投資が決断された時点で、米国生産の直接的可変費用が日本でのそれより安かったとは到底考えられない。逆に現在でも開発途上国での直接的可変費が、ことに労働集約的生産において、日本よりも、いわんや米国よりも、割安であることは明らかである。

- (2) 固定投資費用は  $O'$  の生産量では、本国生産は  $O'A'$  で、海外生産の  $O'B$  より少ないとした。本国生産については固定投資費用はかなりサンクされているからである — Buckley=Casson の図 1 もそうしている。内部化論者は資金調達費が安くつくことを強調するが、米国が高金利で日本の金利が先進国中で最低であるという現状では妥当しない。すぐ後に述べるように、 $O'B$  が小さいことは小規模な最小最適規模の海外生産方法しか選べないということになりがちである。たとえ  $O'B$  が  $O'A'$  より小さくても、 $BS'$  線の傾斜が  $A'S$  線より急である(上述)ならば、前者は下から後者を切ることになる。これは一つの興味あるケースである。海外生産販売が少量であるならば、本国で生産し輸出するよりも安くつくと言うケースである。それ故、日本の対米欧直接投資進出はそういう差別化製品(YKKのジッパー、資生堂の化粧品など)が多かったのかもしれない。

原価計算上は、有形無形の企業資産の運営費が到達間接的可変費

- 用となる。米国生産進出で、資金の低利調達(それは今はありえない)、安い借地料、光熱費など若干の利点があるかもしれないが、マネジャー(日本からの派遣も含め)など overhead 人件費は高くつく。
- (3) 上述(1)と(2)の合計は到達平均費用(つまり  $b^* = a/x^* + b$ )をして、海外生産の方が本国生産よりも高くなることを示している。これらは、為替レートその他の要因を与えられたものとして、両生産コストの絶対比較を行なっているのである。だがこの他に次のような絶対優位の比較を考慮に入れねばならない。つまり当該企業A(トヨタとせよ)は、日本の競争企業(ホンダなどBとせよ)ならびに現地のビッグスリー(C企業とせよ)と競争しているわけであるが、それらと比べて絶対優位を企業Aがもてるかどうかが問題である。

企業Aにとって、上述のように、海外生産の方が本国生産よりも、一つ二つの利点をもつかもしいない — 例えば運送費・関税の回避、安い地代など。だがこれらの利点は、日本の競争企業Bにも等しく均霑されるし、米国企業Cは進出企業以上に十分に活用しているのである。

- (4) 決定的な要因は、海外生産は本国生産にくらべ最小最適規模の縮小 (scaling down) を伴わざるをえないことである。図示では、本国生産のMOSはOSの水平距離なのに海外生産のそれはO'S'の水平距離にすぎない。小さいMOSでも、ロボット化するといった方法で、大きな規模経済利益が得られるようにデザインすることはできるかもしれない。その際は固定投資費用が高くなる。工場の規模は、年産20万台というように、同一にセットしたとしても、本国生産のもつ企業の規模経済(トヨタの本国生産は500万台)、さらに地域の規模経済といったものは、海外生産では失われる。

要するに、本国生産の国際競争力が強く、輸出拡大が続いている状況において、scaling downせざるをえない海外生産を始めることは、採算に合うことではない。まさに比較生産費の支持する方向とは相反する

「逆貿易志向的 DFI」に陥る。逆貿易志向的とは、日本の輸出が DFI 生産にとって代われ減少することを指すだけではない。より安い本国生産からより高い海外生産へ生産地を移すこと、したがってより能率的な生産方法から inferior なそれへと転じ、資源のミス・アロケーションとその浪費を来すことを意味する。かかる海外生産は価格を引き上げ、消費者のウェルフェアの低下をもたらさずにおかない。

海外生産プラントをして inferior な生産方法でないものにし、競争力をもたせる唯一の方策は、そのプラントでの生産車種を本国のとは違う特定のものに限り、その限られた車種の生産では十分な規模経済を達成する程度の MOS にすることである。ホンダがおこなっているようであるが、本国生産と海外生産とにおいて違った車種をそれぞれ十分な MOS で生産するよう特化させることである。このことから私の言う、通減費用下の「合意的国際分業」という問題に連なっていくのである。[小島1988]。

#### 〈貿易障害と独占的行動〉

inferior な生産方法を進出させることになる海外生産は、企業の立場からみて採算に合わないことであるばかりでなく、われわれのマクロ経済学的接近からみても勧められないことである。にもかかわらず、この種の DFI が先進国間でさかんに行われているのは何故であろうか。それを正当化するなんらかの理由があるのであろうか。

図4のパネル(i.c)と(ii.c)に、本国生産がそのMOSに $O'$ に到達した時点で、海外生産が開始されるという状況を画いておいた。 $O'$ 点では本国生産は創設固定費用のうちサンクできるもの(創業資産費)はサンクされつくし、最小平均(=限界)費用に到達しており、それ以上通減しない状況にある。(先の図3におけると同様に)外国需要が $D'D''$ 曲線(その限界収入曲線が $MR_f$ )に増大したものと仮定している。 $t\%$ の関税率(輸送費も含む)の下では、当該企業は $A' \sim I$ の量を輸出していたわけである。海外生産のコストカーブはこれまでと同じである。完全競争的に行

動しうるかかる  $O'$  以降の状況においても、前と同じく、海外生産は引き合うものではない。

ここで先ず、関税率が禁止的水準に高められ、関税(並びに輸送費)込みの輸出供給価格は  $A_i^*$  となり、それは外国での支配的価格を上回るとしよう。(日本の)当該企業は輸出をあきらめ、海外生産に踏み切らざるをえない。その平均費用は  $B$ カーブであるので、外国需要曲線  $D'' D''_f$  と  $Q$  点と  $R$  点で交わる。 $Q$  点では独占利潤は正だが、純利潤はゼロになる。 $R$  点ではコンスタントな  $AC=MC=$  価格となり、完全競争的に行動することになる。つまり海外生産の(=平均費用)曲線が関税障壁の範囲内にくるならば、企業として引き合うことになるし、それによってマーケット・シェアを維持・拡大できるのである。ただしこの海外生産による供給量は関税引き上げ前の輸出量( $A_i \sim I$ )に比べれば小さくなるし、価格は引き上げられていることに注意しなければならない。<sup>(19)</sup> これが tariff-induced DFI である。

第二に、日本の対米自動車輸出自主規制 VER (1981年より実施)に基づき、この企業の輸出量が  $O' O''$  に限られたとしよう。関税率は前と同じ低い率であるとする。この企業は  $O''$  点において海外生産を開始せざるをえない。そのコストカーブは前と同じく点線の  $B$ カーブであるとしよう。それは外国需要曲線  $D'' D''_f$  と交わらないから、引き合わない。だがこの企業はなお次の独占的行動をとることが可能である。限界収入  $MR$  曲線が直接的可変費用と点 2 で一致するので、海外生産を  $2' \sim 2$  の量に限る。そして点 3 の価格で販売すれば独占利潤が得られる。ただし海外生産の平均費用は点 4 であるから、純利潤は負(損失)になる。この際も、当該企業の供給量は VER 割当量( $O' O''$ )と海外生産量( $2' \sim 2$ )の合計であり、それは最初の輸出量( $A_i \sim I$ )より小さくなり、価格も高くなる。これが VER-induced DFI である。

かくして、海外生産は、たとえそれが inferior な生産方法の移転であっても、関税障壁を逆用できるし、独占利潤を稼ぐことも可能にす

る。だからこの種 DFI が外国市場を先取り (pre-empt) するために敢行されるのである。

だがこの種 DFI は、高関税ないし VER により、また米国の競争企業並びに日本の他の企業の協調、つまり暗黙の結託により、現地販売価格が高くつり上げられる場合においてのみ、引き合うようになる。対米自動車輸出自主規制の場合には実際にそうになった。<sup>16)</sup> そしてそれは、アメリカの消費者をして前より少量のものをより高い価格で買わしめるという社会的便益減少の犠牲を強いることになったのである。

通常見逃されているが、本国生産へのはね返り効果も考慮に入れねばならない。つまり輸出の停止ないし減少は本国生産量を縮小させ、それだけ規模経済利益を失わせ、平均費用と価格を高めるという効果をもたらすのである。

結局、これらすべての望ましくない効果は、海外生産が inferior な (superior でなく) 生産方法の移転となる場合に生ずることに注意しなければならない。たとえそれが企業の独占的行動にとってはなお必要であり利益のあることのように見えるにしても、好ましくないことなのである。

#### 〈順貿易志向的 DFI〉

それでは順貿易志向的 (pro-trade oriented) DFI はいかなる状況において発生するのか。国内 (自国) 生産が比較劣位に陥り、それを低廉な海外生産に置き代えるときに生ずる。Buckley=Casson の図 1 によってうまく説明できる。このことは一つの皮肉である。輸出よりも DFI 進出が有利であることを示そうとしたかれらの図が、実は DFI 進出は国内生産より (輸出よりではなく) 有利であり、海外生産拠点から輸入した方がベターであることを物語るからである。

より正確なわれわれの図 2 において、生産方法  $\alpha$  が国内生産、方法  $\beta$  が海外生産であるとしよう。転換点  $e$  に至るまでは、方法  $\alpha$  の方が平均費用が安い。生産=需要量がこの範囲にとどまる時には国内生産の方

が能率的である。ところが需要量が転換点を上回る程に増大すると、海外生産の平均費用の方が安くなる。国内生産をやめ、海外生産拠点から輸入する(或は一部そこから第3国へ輸出する、また現地販売もする)方が有利になるのである。

国内生産より海外生産の方が有利になる基準、つまり直接的可変費用が  $b_\alpha > b_\beta$  になることは容易に説明できる。地下資源開発の場合には良質の炭鉱の存在が、プランテーションの場合には適した気候・地味が決定的な有利条件になる。労働集約的製造工業の場合には、能率賃金率の安い豊富な労働力のアベイラビリティが決定的要因となる。これらが  $b_\beta$  を  $b_\alpha$  より小さくする。他方、日本の労働集約財国内生産は、労働力不足と賃金高騰のため比較劣位に陥った。これは図2(i)の  $\alpha S_\alpha$  線をより急なものとし ( $b_\alpha$  を高め)、転換点  $e$  の到来を早めたわけである。

最小最適規模  $x^*$  が十分に大きくなるべし、という小島基準は、海外での鉱山やプランテーションの開発について満たされることは自明である。対開発途上国製造業 DFI の場合はやや複雑である。先ず、国内(日本)と同じ程度の機械設備を海外でセットしても、労働の2交替或は3交替で稼働させれば、(より労働集約的生産方法に移れば)、最適規模  $x^*$  は大きくなる。これに安い能率賃金の利点加わるから労働集約財の平均費用は低廉になる。次に、紡績は10万錠といった最小最適規模を必要とするのに、織布やアパレルはごく小規模生産でもよい。それ故、後者の海外生産から着手され、紡績の進出は最後になる。自動車関連の海外進出についても同様である。小規模投資で足りる簡単な部品の海外生産からスタートするが、本格的アセンブリ工場の進出は容易でないのである。

以上のように、国内生産が比較劣位化し割高になったものを海外生産に移し、輸入してくるというのが、私の言う順貿易志向的 DFI に他ならない。それは貿易を比較生産費の指示する方向に拡大するし、投資国・ホスト国双方のマクロ的経済効率の向上に貢献する。しかも企業の利益

とも合致するのである。

## VII 結 語

かくのごとく、DFIが順貿易志向的であるかそれとも逆貿易志向的であるかを識別することは重要である。その区別をせずに、あらゆる海外直接投資と、それを使う内部化・MNC化は、すべて正しいと正当化するレディング学派の展開は、重大な反省をせまられてしかるべきである。内部価格づけによる低い可変費用の実現といふかれらの基準は、内部化・MNC化の利益の本当の源泉ではない。真正な源泉は最適な規模経済を実現することにある。そうできない場合に、外部市場や他の企業との協調が必要となる。これが本稿を通ずる結論である。



## 注

- (10) 新技術の内部開発に要したコストは sunk されようが、研究スタッフの人件費は経常的に要る。先の社員雇用の場合でも、リクルートや社内訓練の費用は sunk されるが、経常的給与は固定的運営費になる。技術とよく似た無形の企業資産としてブランドネームが挙げられようが、一定の経常的宣伝費は必要とされる。工場、機械設備、オフィスなど有形資産についても補修・維持費は経常的に必要である。全資産調達のため借り入れた資金への利払いも要る。生産のための直接的可変費とはっきり区別しにくい場合もあるが、工場借地料、暖房光熱費、タイピスト、経理、雑役の人件費など、操業度のいかんにかかわらず必要な固定的運営費がある。これらの中には内部価格づけによって低めうる部分もあるが、企業組織の性能と実現する規模経済の程度に、産出量単位当たり平均費用の通減度は左右される。
- (11) このような、関連活動部門への内部化の多様化、或は多数の商品を取扱う水平的統合ないしコングロマリット (conglomerate)、グループ (財閥・系列など) 活動の利益は、規模経済ではなく、範囲の経済 (economies of scope) とか連結の経済 (economies of network) によって、ある程度正当化されるかもしれない [宮沢 1988]。
- (12) 図 3 では、需要曲線  $D_2$  を平均費用 (= 供給) 曲線  $AA'$  が上から切るように画いた。これで需給均衡  $P_2$  点における安定条件は満たされる。多くのテキスト (たとえば伊藤・大山 1985, p.145) では、需要曲線に平均費用曲線が接するように画かれている。但しその理由は明示されていない。(なお図示では  $P_1 = P_2 = P$  としているが、これは図の複雑化を避けるためである。おそらく  $P_2$  は競争に打ち克つために  $P_1$  より低められるであろう。そのように図示した方がベターである。)
- (13) 複占・寡占その他の不完全競争の問題がある。相手企業の行動を考慮にいて自企業の行動をきめるといふ strategy (戦略) が論じられている。数量的戦略であるか価格戦略であるかによって違ってくる。またその企業が産業の leader であるか follower であるかによっても戦略は違ってくる。結局ゲーム理論で説明するのがよいといった方向へ検討が進んでいる。ここでは省略するが、[伊藤ら 1988] を見られたい。
- (14) 近代経済理論では、完全競争均衡点で、価格 = 平均費用 = 限界費用となり、利潤 (rent) = 0 となるとされている。これでは、企業の存続・拡大のための資金は得られないので、実際的でない。各企業に、例えば 10% といった、一律の mark-up を許すような競争が考えられてよい。Full-cost principle を再考する必要がある。  
[たとえば 宮坂 1978 を参照されたい。]
- (15) 通増費用に転じた状況において、貿易障害が存在するが故に直接投資進出した場合の諸効果を、次で分析した。[小島 1981, pp.314-5 の図 10; Kojima 1978, p.182 の Fig. 9]。
- (16) 日本の対米自動車輸出自主規制の効果を、輸出価格コンスタントの下で分析したのが [小島 1981] である。