

貿易・海外直接投資の統合理論

小 島 清

I 課 題⁽¹⁾

私は、国際貿易も海外直接投資（以下 DFI—Direct Foreign Investment—と略す）も、動態的 (over-time) 比較生産費に立脚して方向づけられるべきであるとして、これを「マクロ経済 macroeconomic 的接近」と名づけた。⁽²⁾ 他方、現在支配的な DFI 論と多国籍企業 (MNC—Multinational Corporation—) 論——両者は本来明別すべきであるのにかれらは同置している——は、本質的にその性格はミクロ経済分析であると解し、これを「国際経営接近 —International Business Approach」と総称した〔小島 19, 20, 21〕。

私の真のねらいは、マクロ経済的接近と国際経営接近とを対峙させ優劣を競うということではなく、両者を包摂し、「海外直接投資の統合理論」いな「国際貿易・海外直接投資の統合理論」を構築することにある。しかし残念ながら、私のマクロ経済モデルは十分に理解して頂けず、国際経営接近の立場から大小無数のコメントが跡をたたない〔5, 10, 12, 15, 16, 27 など〕。それら貴重なコメントに深謝するものであるが、それらに答えうる形で、もう一度、「国際貿易・海外直接投資の統合モデル」を、修正を加えながらより詳細に展開してみたい。これが本稿の第1の課題である（第

II 節).

統合モデルを構築するに当たっての基本問題は2つある。第1は、いわゆるヘクシャー＝オリーン命題は、労働・資本といった生産要素の賦存比率（或は要素価格比率）が2つの国で違うことと、財別の生産関数（労働・資本の組合わせ投入）が異なることから、比較生産費が発生することを明示している。これに対し国際経営接近では、経営資産、intangible capital, ownership advantages などと呼ばれる1つ1つの企業に特有（specific）な要素——これを本稿では企業能力 E (Entrepreneur) とあらわすことにする——を導入し、それを重視し、大部分それによって DFI の動機を説明しようとしている。そして逆に、H-O 命題に従って比較生産費がマクロ経済的諸力によって決まることを忘却ないし軽視しているきらいがある。そこで、H-O 命題の中に、とくにその生産関数の中に企業能力 E をいかに挿入するかが第1の課題となる。これは近代経済学そのものが、消費者行動とならんで企業活動をその分析の対象にしながら、実は企業とか企業者を陽表的には取上げていない、というより広い問題を克服せねばならないことと関連している。

第2に、もうひとつ、「先進国間貿易・直接投資モデル」を提示し検討してみた〔第III節〕。小島 DFI モデルは、先進国から開発途上国への DFI には適用できるが、先進国間の技術集約的革新商品に関する多国籍企業の直接投資、とくに相互投資を取扱っていないし、それを説明しえない、との批判が多く出されている。私自身は主著〔20〕の第10章〔英文19の Chap. 9〕で取上げており、そこで提示した「合意的産業内交互投資」が National Science Foundation での検討〔14〕の対象となっている。コメンターは、技術革新商品の先進国間 DFI は、多国籍企業の国際経営パイプラインからのみ説明しうるものであって、小島のマクロ経済モデルによっては接近不可能だ、というのである。だが私はそう思わない。小島モデル

の仮定を若干修正したものとして「先進国間貿易・直接投資モデル」を示してみたい。

最後に、運送費や関税などのコストはいうまでもないことだが、有利な海外生産・販売を決意するための情報入手のコスト、金融・為替決済などのコスト、税金その他政府の政策に伴うコストなど、実に無数の取引コスト (transaction costs) がかかる。先の生産コストと区別する意味で「流通コスト」或は「商業コスト」とでも言ったほうがよいかもしれないが、本稿では取引コスト T を、生産コスト以外のすべてのコストを意味するものとする。

この取引コスト T をどう取扱うべきであろうか。国際経営接近はこの取引コストを重視し、企業能力 E の優劣に依存するのだが、企業の組織や活動を多国籍化し、諸取引をできるだけ内部化 (internalization) すれば取引コストの節約がはかられる。これは1つ1つの DFI の動機を説明する DFI の理論そのものではない。むしろ多数の DFI をやり、それを組織化することから生まれる取引コストの節約である。だから多国籍企業の理論としては強力な説明原理となる。事実、「内部化の利益」によって、海外直接投資と多国籍企業化の動機がすべて解明できるとの主張さえあらわれた [Rugman, 34, 35]。ただ1つ注意しておくべきは、この内部化利益論が、きわめてマイクロ経済的ビジネス思考であり、マクロ経済的考察は全くといってよい程無視されていることである。

もう1つ、取引コスト論を活用することによって、輸出か、DFI 進出か、技術ライセンスか、そのいずれが海外企業活動にとってより有利かがきめられるとの展開が進んでいる [Buckley and Casson, 4]。これもきわめてビジネスの考察である。或る企業の国際活動がマクロ経済的に見て望ましいかどうかを判明した後の問題であるが、そういうマクロ経済的考察は全く忘却されているのである。

他方、近代経済学は取引コストを全く無視している。伝統的国際貿易論では、運送費や関税はゼロだとして、比較生産費によって貿易方向を指示している。また関税など貿易政策措置の効果は、一般均衡分析とよく関連づけられないまま、部分的均衡分析によって取扱っている。そのため保護主義とか貿易摩擦を呼びおこしがちである〔小島、24〕。これは部分均衡的接近の1つの欠陥である。

どうしたらよいのであろうか。取引コストも E （企業の組織、多国籍化と内部化の程度など）によって大きく左右される。またそれは輸出、DFI、技術供与のいずれであるかによって違ってくる。こういったことを取入れたいのであるが、容易な課題ではない。統合理論に基いて、他の諸要因によって決まる比較優位の方向は、取引コストを取入れても逆転されることはない、したがって比較生産費を判断基準とする統合理論はなお存立する、との一応の結論に到達している（第IV節）。

- (1) 本稿最初のドラフトにつきオハイオ大学小沢輝智教授より貴重なコメントを頂き、それに基づき多くの点で改善をはかりえた。感謝の意を表したい。
- (2) バックレー [5, p. 96] は次のようにコメントする。小島アプローチは、(a) マクロ経済接近、(b) 要素賦存接近、(c) 順貿易志向型 DFI（逆貿易志向型 DFI と対比させられる）、(d) 日本型 DFI（アメリカ型 DFI と対比して）など、いろいろに呼ばれるが、どの呼び名がいちばん適切かと、バックレーは問うている。このほかに私はさいきん (e) 発展志向型 DFI（企業行動のみによる接近に対比して）という言い方も追加した [22]。さらにグレー [16] は (f) 比較優位説 (The Comparative-advantage Theory) と名づけてくれたし、私自身は (g) 国際分業論的接近と呼んだこともある。

先ず「日本型」対「アメリカ型」という名称は、日本企業の行った DFI がすべて日本型ではない（またアメリカ企業の行った DFI がすべてアメリカ型ではない）——私もこの点を認めている——という意味で誤解を招き易いことは事実である。しかし人々の注目をひく簡単な標語的略称としてはなお捨てがたいものがある。

上述の種々な呼び名は、小島モデルの諸側面を特徴づけるものであるが、「DFI のマクロ経済理論」と総称するのがいちばん適切であろうと、私自身は考えている。マクロ経済的接近が、マクロ的要因だけを取上げるわけではなく、ミクロ的企业行動を企業能力という形でとり入れて、両者の統合を果たそうとしていることは、今や明白であろう。そして私は、貿易と投資の統合理論の樹立をめざしているのである。国際経営接近の側からも、ミクロ的考察だけにとらわれることなく、マクロ理論との統合を試みてほしい。

II マクロ経済アプローチと国際経営アプローチ

II・1 両アプローチの基本視点の相違

H. Peter Gray は “Macroeconomic Theories of Foreign Direct Investment: An Assessment” [16] なる興味ある論文を発表した。グレイは、DFI の決定因を主に国民経済レベルに求めるものをマクロ経済的接近、他方企業レベルないし産業レベルに求めるものを国際経営的接近だと区別する。そして、マクロ経済的接近の代表として、アリバー〔1〕の「資本化率仮説」（利子率が低く、従って資本化率 capitalization rate が高い、強い通貨の国から投資される、との考え方）、小島の「Comparative-advantage Theory」[19]、ダニングの「経済発展水準説」[11, Chap. 5]（一人当たり GNP の相違に応じて DFI の流出・流入が規則的に対応しているとの実証研究）の3つを取上げ、それぞれ評価し批判を与えている。そして「投資決意は企業によって、特定商品の市場状況との関連において、行われる。基本的行動はミクロ経済的である」[16, p. 191] との結論を強調する。

グレイの結論は、マクロ経済的接近の立場からも当然のこととして受容られている。問題は、だからといって、国際経営接近のようにミクロ経済分析だけで十分であり、マクロ経済分析は無用だ、ということにはなら

ないことが重要である。DFI のミクロ的決定行動を含み入れながら、いかにマクロ経済モデルを作るか、つまり両接近をいかに統合するかこそ、重要な課題である。

ミクロ企業行動とマクロ要因の統合という作業は2つの接近方法のいずれの側からも努力されているのであるが、なお基本視点に大きなギャップが存在しているように見うけられる⁽¹⁾。

労働・資本の賦存比率、一人当り国民所得水準、利子率＝資本化率などというマクロ的指標に動かされて DFI が決定されるから、(グレイの言うように)、マクロ経済理論であるというわけではない。マクロ経済的接近の究明したいものは、あくまで貿易や DFI のもたらす国民経済(マクロ)の利益なのである。つまり、a) あくまで国民経済という枠或は総合体(entity)をベースに立論する。b) 1つの国民経済に賦存する資源(生産諸要素)の、開放経済下の、最適配分を考える——要素市場の完全競争——。c) 最適(最効率)な生産を行うことによって国民的厚生(welfare)をできるだけ高める——これが貿易や DFI の利益でもある——ことをめざす。d) 国民経済的発展の方途——貿易や DFI もその一手段——の究明をめざすのである。e) 国民経済という総合体を前提とするので、他国民経済との絶対比較は許されず、すべて「比率の比率」或は「比較的比較」の形——比較生産費とか比較要素賦存比率のように——で考察される。f) 相手国の国民経済的利益の最大化をも考慮に入れた DFI は、双方国の厚生極大、発展促進に役立つものでなければならず、それは動態的比較生産費に沿った DFI である。

マクロ経済的接近とは、上述のような全システムを指す。その中核は、国民経済的最適資源配分と国民的厚生極大化の理論であると、要約してよいであろう。こういうマクロ経済的視点からのみ、1つ1つの DFI の貢献とか望ましさが、ノーマチイヴに判定しうるのである。

ところで、このような国民経済の一般均衡と企業のマクロ行動とはどう連なっているのでしょうか。アダム・スミスの言う「見えざる手」によって連なっている。つまり、企業者、生産諸要素、消費者が自由競争の下でプライス・メカニズムに従って行動すれば、最も能率的な、最も厚生の高い、国民経済的一般均衡が達成されるというのである。企業者の立場から言うと、1) 生産要素をその限界生産力と等しい報酬を払うように雇入れ生産を組織する——すべての企業がそうすれば、どこで働いても同一の賃金率、資本レンタルを稼ぐことができるようになる。2) 企業者は生産物の限界生産費が市場価格と等しくなる量を生産し販売し、利潤を極大にする——財市場での自由競争。私の言う、動態的比較生産費に沿った DFI 進出は、プライス・メカニズムに従った行動だと言い直してよい。従って比較生産費と比較利潤率の対応が成立するのである。

これに対して、国際経営接近は、いかにしたならば企業ないし企業者の利潤が増大するか、マーケット・シェアが拡大するか、そして成長できるか、という1つ1つの企業の利益のみを追求している。国民経済的最適資源配分とか厚生極大化という視点は無視されている。それは、(a) ビジネス活動にとって既に国境は存在しないものとし、世界市場を前提におく。(b) 1つの企業の生産・販売の利潤機会の発見・開拓の能率的方策を考える。(c) 1つの企業の利潤増大、マーケット・シェアの拡大、企業の成長をめざす。つまり企業の私的利益のみを追求する。(d) 1企業の行動の解明であるから、1商品(ないし1産業)に関する、部分均衡分析である。(e) 国民経済ユニットという枠を取り払っているので、1商品について諸コストの内外絶対的比較を行って、国際活動決意を下す、と考えている。

たとえば、ダニングの「国際生産の折衷理論」を取上げてみよう。表1〔Dunning, 11, pp. 80-81〕のように、DFI 行動が企業にとって有利になる無数の要因を列挙している。それを3つに大別しているが、第1は、(1)

Ownership-Specific Advantages——かりに「企業能力要因」と訳しておこう——で、自国企業が他国企業より優っている利点を指す。これにつき 13 の項目をかかげているが、利点の数はもっと多い。無数の要因を挙げることは理論化とかモデル化を不可能にする。何が最も重要な要因なのであろうか。中核はその企業に特有な優れた技術、経営能力、マーケティング能力といった「企業無形資産 intangible assets」⁽²⁾であろう。経済学的には、当該自国企業のかかる能力が外国の企業より優っているが故に、コスト（生産費＋販売費）が外国企業よりも安くなるということであろう。つまり内外の絶対生産費差の発生の決定因として、ダニングは企業能力優位が最も強く働らくと考えているようである。

第 2 は、(2) 内部化インセンティブ要因 (Internalization Incentive Advantages) であるが、これについても 11 の項目をあげている。(1) のように、或商品について外国よりも優れた能力をもつ自国企業は海外直接投資進出することによってその企業能力優位を内部化（実体は独占化といってもよい）できるので、余分の利益をあげうる。つまり内部化利益こそが、DFI 進出をやるインセンティブだと、ダニングは言うのである。

第 3 に、8 項目にわたる (3) 立地要因 (Location-Specific Advantages) を挙げる。(1), (2) の条件が満たされる自国企業は、少なくとも、外国の低廉な労働、自然資源、原材料など投入物を活用することによって、利潤を高めることができる、とダニングは要約している [11, p. 79]。

いくつかのコメントが念頭に浮かぶのであるが、重要なものを 3 つだけ述べておこう。

第 1 に、合計 32 項目にも及ぶ要因は、すべて 1 つの企業がどうしたらより多くの利潤をあげ成長しうるかという、企業（ミクロ）の視点からかけられていることは明白である。国民経済（マクロ）的一般均衡とか国民的厚生増大とかいうマクロ経済的視点は全く無視されている。いな後者

表 1 ダニングの国際生産の折衷理論

(1) 企業能力要因 (Ownership-Specific Advantages) (自国企業が他国企業を上回る優位)

1. 企業の規模, 確立された名声, 生産物多様化, 生産プロセス多様化, 分業と特化の利益を獲得する能力, 独占力, 企業に属する生産要素の優れた能力とその活用.
2. 企業に特有な所有権としての技術, 商標.
3. 生産の管理, 組織, マーケティング・システム, 研究開発 (R&D) 能力, 人的資本と経験の蓄積.
4. 投入物, たとえば労働者, 自然資源, 金融, 情報の, 排他的ないし他より有利な入手可能性.
5. 投入物を有利な条件で (企業の規模や買手独占的影響力により) 入手する能力.
6. 生産物販売市場の排他的ないし有利な入手可能性,
7. 政府の介入 (たとえば市場新規参入への規制),
8. 海外工場をもつ場合, その能力 (管理, 経営, R&D, マーケティングなど) を親会社が有利な価格で入手しうること.
9. 海外子会社との間でジョイント供給をやることから生ずる節約 (生産についてだけでなく, 共同の購入, マーケティング, 金融についても).
10. 多国籍化すると, より広い機会が開かれ, 上述諸利点が強められる.
11. 情報, 投入物, マーケットについての知識のより有利な入手.
12. 要素賦存や市場の国際間の相違を利用できる能力.
13. リスクを多様化できる能力 (たとえば通貨圏や資本化率の違いを活用して).

(2) 内部化インセンティブ要因 (Internalisation Incentive Advantages) (市場の欠陥から守る, ないしそれを活用する利点)

1. 市場での取引をやる場合にかかる諸コスト (相手の発見, 交渉, モニタリングなど) の節約になる.
2. 特許技術, 商標など property rights (工業所有権) の使用コストを回

避できる。

3. 買手の不確実さを回避できる。
4. 市場では差別価格づけが許されないが、それをやれる。
5. 生産物の質を守る。
6. 外部性とか相互依存行為の economies が獲得できる（上述（1）の 8, 9 を見よ）。
7. 先物市場が存在しないとき、これを企業内で補償できる。
8. 政府の干渉（輸入数量割当、関税、価格統制、税制のちがひ、など）を回避したり、それを活用できる。
9. 投入物（技術を含む）の供給や販売条件をコントロールできる。
10. 支社の販売先をコントロールできる。
11. 交互補助とか市場略奪的価格づけ、などをやることができる。

（3）立地要因（Location-Specific Advantages）

1. 投入物と製品販売市場が空間的に分散されていること。
2. 投入物（労働、エネルギー、原材料、部品、半成品など）の価格、品質、生産性。
3. 運送・通信費。
4. 政府の介入。
5. 輸入統制（関税障壁を含む）、税率、インセンティブ、投資環境、政治的安定性、など。
6. インフラストラクチャ（商業的、法制的、運輸）。
7. 心理的距離（言語、文化、ビジネス、慣習などの差）。
8. 研究開発の生産とマーケティング上の economies（たとえば、R&D を本社で集中的にやった場合の規模経済の程度）。

と矛盾する要因もあるのに、企業の私的利益を優先させる立場にある。たとえば、内部化は差別価格づけ（トランスファー・プライシング）などを許し、独占化を容認している。或は関税その他の貿易障害があるからそれを活用するよう直接投資進出するのだという。マクロ経済的視点からはそ

ういう市場の欠陥を是正することが勧告されるのに、企業利益の立場からは、市場の欠陥を活用し、独占化というもう1つの市場欠陥を追加してもよいというのである。

第2に、或る産業の或る企業が DFI 進出を決める最大の要因は、その企業が同種の外国企業よりも企業能力において優れていることであるとされる。DFI 進出すれば、内部化の利益と海外の低廉投入物を利用できるといった立地上の利益とが追加的に実現できるという。立地利益は DFI 決意において企業能力優位と同等な重要性をもつものか、それとも後者に従属するものないし第二義的考慮事項なのであろうか——立地利益により大きなウェイトを付するのが、マクロ経済的接近の立場である。

もっと大きな問題がある。国際経営接近は、一産業の一企業の DFI 決意を内外条件の絶対比較によって求めようとしている。したがって、いかなる産業のどの企業は DFI 進出をすべきだが、他はすべきでないという選別基準を提供することができない。内部化の利益とか外国の低廉投入物活用の利益とかは、程度の差はあるにしても、どの産業のどの企業にとっても実現したい利益である。したがって、外国企業より優れた企業能力をもつ自国企業なら（その優劣をいかなる尺度ではかるか明らかでないが）、すべての産業のすべての企業が DFI 進出をした方がよいと、勧めていることになる。それでよいのか、もしそうしたならば自国の国民経済は空洞化してしまうのであるまいか。

第3に、国際経営接近は、私的企業利益増大の視点から、輸出、DFI、技術ライセンスといった国際生産販売活動への進出だけを正当化している。それらを受入れるホスト国側の利益にはいささかも触れていない。それはホスト国の国民経済的厚生増大・発展促進のマクロ経済的立場から解明されねばならないはずである。

II・2 貿易・直接投資の基本モデル

ヘクシャー＝オリーン・モデルの中に企業とか企業能力を導入した、比較生産費決定のモデルを構築しよう。これを貿易・DFIの基本モデルとしたい。

いま一般的に次の生産関数を指定する。

$$(A) \quad Q^i = q(L^i, K^i, E^i) = q^i(L^i, K^i)$$

Q は生産量である。 L は投入労働量、 K は投入資本量で、ともに産業間を移動しうる一般的生産要素である。 $E = \text{Entrepreneur}$ は「企業能力」と訳しておくが、ダニングの言う ownership advantages 或はわれわれの用いた「経営資源」⁽³⁾のうちその中核をなす無形企業資産 (intangible assets) だと解されたい。これをいかに測定し数量的に表現するかはむづかしいことであるが、 E が大きいことは、企業能力が優れていることだと解されたい。添字 i は産業をあらわすが、同時に i 産業の代表的企業をもあらわすことにする。したがって E^i は i 企業の能力であると同時に、 i 産業の企業能力をあらわすと、解されたい。

(A) 式のように、企業が生産要素 K と L ⁽⁴⁾ を雇用して生産を組織し、固有の技術を用いて最も能率的 (低いコストになるよう) に生産は行われるものとするが、それは E^i のいかに依存して異なってくる。つまり生産関数 q は、 E^i のいかにによって特定の生産関数 q^i にきまるのである。 q^i のいかににより、isoquant (等量曲線) の形と位置とがきまる。企業者は、「利潤 (pure profit or rent) = 企業の収入 - 生産要素への報酬の支払」をもらう。限界利潤がゼロになるまで生産量を拡大するとき、利潤総額は最大になる。こういう形で企業ないし企業能力を生産関数の中に導入しておきたい。

なお以下のモデルは、論理を方程式で示したのみで、数学的に厳密なものではないことを予め許されたい。

いま、2 国 A, B の間の 2 財 X, Y に関する生産関数を上述 (A) 式に従

って設定すれば、次のようになる。

$$(1) \quad X_A = x(L_{XA}, K_{XA}, E_{XA}) = x_A(L_{XA}, K_{XA})$$

但し生産関数 X_A は特定企業能力 E_{XA} によって特定化されたものである。以下についても同じ。

$$(2) \quad Y_A = y(L_{YA}, K_{YA}, E_{YA}) = y_A(L_{YA}, K_{YA})$$

$$(1') \quad X_B = x(L_{XB}, K_{XB}, E_{XB}) = x_B(L_{XB}, K_{XB})$$

$$(2') \quad Y_B = y(L_{YB}, K_{YB}, E_{YB}) = y_B(L_{YB}, K_{YB})$$

生産要素は完全雇用されるものとする。

$$(3) \quad L_{XA} + L_{YA} = \bar{L}_A \quad (3') \quad L_{XB} + L_{YB} = \bar{L}_B$$

$$(4) \quad K_{XA} + K_{YA} = \bar{K}_A \quad (4') \quad K_{XB} + K_{YB} = \bar{K}_B$$

再び一般式で示すが、総利潤額 Π の極大条件は次の通りである。ただし p =財の価格, w =賃金率, r =資本レンタルである。

$$(B) \quad \begin{aligned} \Pi &= pQ - (wL + rK) \\ &= pq(L, K) - (wL + rK) \end{aligned}$$

ただし q はさきの生産関数。

$$\frac{\partial \Pi}{\partial L} = p \frac{\partial q}{\partial L} - w = 0 \quad \therefore \quad w = p \frac{\partial q}{\partial L}$$

$$\frac{\partial \Pi}{\partial K} = p \frac{\partial q}{\partial K} - r = 0 \quad \therefore \quad r = p \frac{\partial q}{\partial K}$$

$$(C) \quad Q = q(L, K)$$

において L と K について一次同次 (constant returns to scale) であるとする。

$$Q = \frac{\partial q}{\partial L} L + \frac{\partial q}{\partial K} K$$

両辺に p をかけると,

$$pQ = p \frac{\partial q}{\partial L} L + p \frac{\partial q}{\partial K} K$$

$$= wL + rK$$

要するに、要素市場の完全競争により、 L と K がそれぞれの限界生産力に応じて、両産業において同一の、 w と r をもらうよう最適資源配分がなされるとき、限界利潤=0、総利潤額 Π は極大となるのである。

II・3 伝統的ヘクシャー＝オリーン (H-O) モデル

上述の基本モデルにつき、次のような仮定が加えられると、伝統的 H-O 命題が展開できる。

(1) 生産関数は各財につき両国で同一である。つまり

(イ) 企業能力 $E_{XA} = E_{XB}$, 従って生産関数 $x_A = x_B$

(ロ) 企業能力 $E_{YA} = E_{YB}$, 従って生産関数 $y_A = y_B$

すでに生産方法がよく標準化された商品についてはこのように仮定してよい。故に H-O 命題は標準化商品についてうまく適用できるといえよう。

(2) 要素賦存比率は A 国の方が B 国にくらべ資本豊富であるとする。つまり (ハ) $\bar{K}_A/\bar{L}_A > \bar{K}_B/\bar{L}_B$. こういう時には要素価格比率は (ニ) $w_A/r_A > w_B/r_B$ となる、つまり A 国の方が賃金割高、資本レンタル割安となるのが普通である。ただし需要体系のバイヤスのため (ハ) であっても (ニ) にならない場合も発生しうるが、そういうケースは排除しておく。

(3) 財別要素集約度。いかなる要素価格比率の下でも、いずれの国でも、X 財は Y 財よりも常により労働集約的 (Y 財は X 財よりも常に資本集約的) な投入係数になると仮定する。つまり

(ホ) $K_{XA}/L_{XA} < K_{YA}/L_{YA}$

(ヘ) $K_{XB}/L_{XB} < K_{YB}/L_{YB}$

またこの要素集約度の逆転 (X 財の方がより資本集約的になること) は生

しないものとする。

(4) 以上の状況の下では、比較生産費（限界生産費を C であらわす）は、

$$(ト) \quad \frac{C_{YA}}{C_{XA}} < \frac{C_{YB}}{C_{XB}}$$

となる。さらに完全競争が支配し限界生産費＝価格（したがって限界利潤＝0、総利潤額 Π は極大）となるよう価格がきまるとすると、

$$(チ) \quad \frac{p_{YA}}{p_{XA}} < \frac{p_{YB}}{p_{XB}}$$

なる比較価格 (comparative prices) が求まる。

(5) 以上が H-O 命題の核心である。命題1「企業能力としたがって採用する各財の生産関数が両国で同一である場合には、外国にくらべ資本が豊富に存在し、資本レンタルが割安である A 国では、そういう資本をより多く生産に投入する資本集約財 Y の生産費が割安になる。逆に労働豊富で賃金の割安な B 国は、労働集約財 X において比較優位をもつ。」
 こういうことになるのである。

(6) なお、自由貿易を行えば、運送費を無視すると、(チ) 式の両辺は等しくなる。均等価格に限界生産費が一致するよう生産調整をすると、(ト) 式の両辺も等しくなる。そうすると最適資源配分の条件により、(ニ) 式の両辺も等しくなる。これがサミュエルソンの国際的要素価格均等化命題である。ただしこれには、両国とも2財の生産をともに行う（不完全特化の条件）ときにのみ、命題が成立することに注意しなければならない。
 (ハ) 式の要素賦存比率に大差がある時（先進国と開発途上国の関係のよう）には、 $\bar{K}/\bar{L}$ の小さい開発途上国は資本集約財の生産をもつことができず、労働集約財に完全特化しなければならない、したがって国際的要素価格の均等化は成立しないということになる。そして、こういう要素賦存

比率に大差がある場合には、開発途上国にも 2 財生産を可能にし、要素価格の国際的均等化を実現するには、自由な貿易だけでは不十分であって、生産要素の国際的移動（DFI はその 1 つ）が必要とされるのである〔20, pp. 58-59 参照〕。

II・4 比較企業能力モデル

以上の伝統的 H-O 命題は、両国で各財生産の企業能力 E が同一、したがって生産関数が共通だと仮定することによって、比較生産費（或は比較優位）は専ら両国の要素賦存比率（したがって要素価格比率）の格差に依存するという結果になった。しかしこれと全く逆に比較優位は専ら企業能力の比較格差に依存するというモデルを、基本モデルの仮定を若干特定化することによって、構築しよう。それがダニングの ownership-specific advantages モデルやヴァーノンの product cycle モデルに近いと思われる。

(1) 類似 2 国を仮定する。

$$(i) \quad \bar{K}_A/L_A = \bar{K}_B/L_B$$

$$(ii) \quad w_A/r_A = w_B/r_B$$

欧州共同体 (EC) の諸国、或は日本とアメリカのような先進工業国間では、この状況に近いと思われる。したがってこの「比較企業能力モデル」は先進国間貿易・投資に適用することが適切である。

(2) 企業能力 E に次のような企業格差があると仮定する。ただし既述のように、 E が大きいことは企業能力が優れていることを示すものとする。

$$(iii) \quad \frac{E_{YA}}{E_{XA}} > \frac{E_{YB}}{E_{XB}}$$

(3) 企業者能力の比較格差に対応して採用する生産関数に次のような

関係が生ずるものとする。ここでも生産関数が高いことは生産性が高いことを意味する。つまり同じ財につき同一要素価格比率の下で、労働・資本両者の投入量が少なくてすむということである。したがって生産費は安くなる。

$$(iv) \quad \frac{y_A}{x_A} > \frac{y_B}{x_B}$$

(4) A 国は B 国にくらべ、Y 産業において企業能力、生産関数が比較優位をもつので、Y 財が割安に生産できるという、次の比較生産費が求まる。

$$(v) \quad \frac{C_{YA}}{C_{XA}} < \frac{C_{YB}}{C_{XB}}$$

(5) 以上のことを命題の形でまとめておこうとなる。命題 2 「要素賦存比率と要素価格比率の等しい相似 2 国間では、企業能力したがって採用する生産関数が比較的に優れている財において、比較優位をもち、その財を輸出することになる。」

(6) たとえば、A 国（アメリカ）は航空機産業 Y において、B 国（日本）は電子工業 X において、「企業能力」が比較的に優れているとすると、A 国は Y 財を割安に生産でき輸出できるが、逆に B 国は X 財においてそうなる。この「企業能力 E」をダニングの ownership-specific advantages だと見れば、まさに彼のモデルに近いものになる。ただしダニングは比較優位の形ではなく、一企業の内外絶対比較の形でのみ論じている。

E をもっと端的に R&D 能力だと置けば、ヴァーノンのプロダクト・サイクル・モデルになる [37]。それは、比較生産費決定因は技術格差にあるという命題に到達するのである。

(7) 以上の比較企業能力モデルは、類似先進国間の先端技術商品につ

いての比較生産費発生原因の説明として有効である。比較優位品を輸出すべしという結論に来る。だが貿易方向の指示を越えて、比較優位産業から DFI 進出を果すべし（これが私の言う逆貿易志向的アメリカ型 DFI だ）という、DFI 動機論には直ちに連ならない。DFI 論へ前進するには別の理論（内部化利益、製品差別化、独寡占化など）がかかれらには必要とされてくるのである。その点で、最適資源配分・国民的厚生向上を念頭におくマクロ経済分析から離れ、完全にミクロ的企業成長理論に一転しているの⁽⁵⁾である。

II・5 貿易・直接投資の統合モデル（小島モデル）

小島モデルは、出発点は既述基本モデルそのままであるとし、これに DFI 移動を導入することによって、構築される。

(1) 基本モデルについて次の仮定を追加する。

$$(a) \quad \frac{\bar{K}_A}{\bar{L}_A} > \frac{\bar{K}_B}{\bar{L}_B}$$

$$(b) \quad \frac{w_A}{r_A} > \frac{w_B}{r_B}$$

この仮定から、伝統的 H-O モデルのように、企業能力と生産関数の比較格差がなくても、

$$(c) \quad \frac{C_{YA}}{C_{XA}} < \frac{C_{YB}}{C_{XB}}$$

なる比較生産費差（A 国は資本集約財 Y を割安に生産できる）が発生する。

(2) 次の仮定を追加する。

$$(d) \quad E_{XA} > E_{XB}, \quad E_{YA} > E_{YB} \quad \text{だが} \quad (d') \quad \frac{E_{YA}}{E_{XA}} > \frac{E_{YB}}{E_{XB}}$$

したがって、

$$(e) \quad x_A > x_B, \quad y_A > y_B \quad \text{だが} \quad (e') \quad \frac{y_A}{x_A} > \frac{y_B}{x_B}$$

つまり A 国は企業能力と生産関数において、両産業において優れているが、比較的には Y 財においてより優れているとする。ここで (d) と (e) のように絶対優位を入れたのは A 国（先進国）から B 国（開発途上国）へのみ DFI が流れる（一方通行）ことになるのを示すためである。先進類似 2 国間の交互（双方）投資を考える場合には (d'), (e') のみを仮定すればよい。先の比較企業能力モデルで明らかにしたように、(d'), (e') の仮定からだけでも比較生産費差が発生するのだから、要素賦存比率と要素価格比率の格差から発生する (c) 式の比較生産費差はいっそう大きなものになる。つまり小島モデルは、比較生産費決定要因として、(イ) 要素賦存・要素価格の比較格差——簡単化のため以下では「マクロ要因」と呼ぼう——、と (ロ) 企業能力・生産関数の比較格差——「企業能力要因」——の 2 種を取り入れている。上述は両要因がともに比較生産費差を拡大する方向に働らく「相乗ケース」である。

(3) だが、企業能力・生産関数の比較格差が上とは逆に、

$$(d'') \quad \frac{E_{YA}}{E_{XA}} < \frac{E_{YB}}{E_{XB}}$$

$$(e'') \quad \frac{y_A}{x_A} < \frac{y_B}{x_B}$$

となることも“理論的”には十分考えうる。そうすると (c) 式の比較生産費差は縮少するか、逆転することもありうる。マクロ要因と企業能力要因との「相反ケース」である。

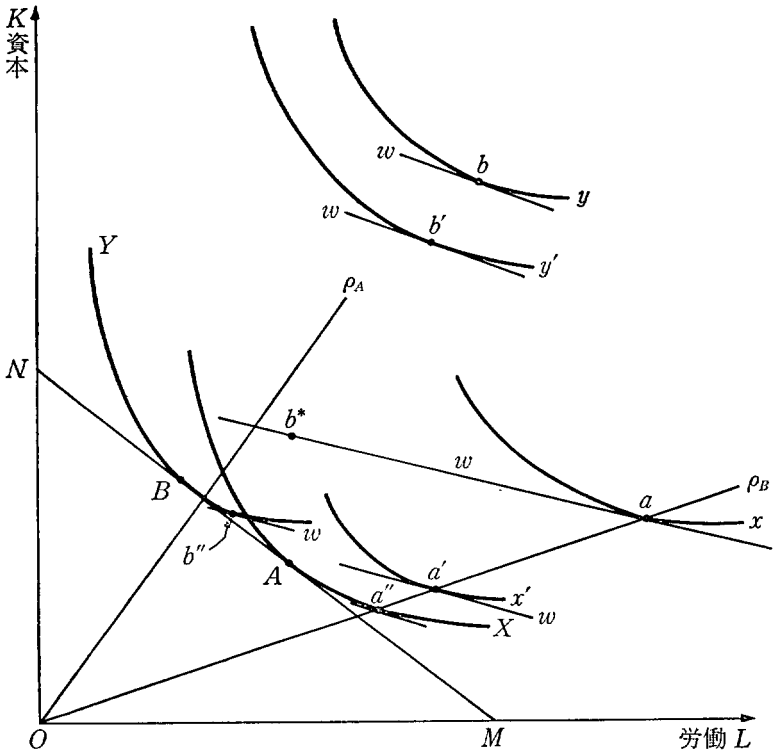
(4) 相乗ケースは起り易い。逆に相反ケースは発生しにくい。たとえ相反ケースに陥るとしても、マクロ要因できまる比較優位パターンが企業能力要因によって逆転されることは起りそうにない (H-O モデルにおい

て要素集約度の逆転は生じないと仮定するのと同様に)と仮定して論を集めたい。けだし、労働豊富で賃金割安な開発途上国 B では、そういうマクロ要因に基いて労働集約財 X において比較優位をもつ。そういう国では、労働集約財 X の生産経験を既にもっており、企業能力と採用する生産関数も比較的に優れている。逆にそういう国では、資本集約的(高技術)産業 Y の生産経験を殆んどもっていないから、企業能力と生産関数も比較的に劣っている。こうなるのが普通である。一步一步順序を踏んで高度化していく歴史的経済発展のプロセスから見て、マクロ要因で決まる比較優位パターンを企業能力格差が逆転させることはありえないからである。

(5) 要約しておこう。命題3「要素賦存比率と要素価格比率というマクロ要因と、企業能力と採用する生産関数というミクロ要因とがともに異なる2国の間では、両要因の複合作用によって比較生産費(比較優位)が決まる。」

仮定A「マクロ要因とミクロ要因が同一方向に働いて比較生産費差を拡大する相乗ケースが普通である。マクロ要因で決まる比較優位をミクロ要因が弱めるという相反ケースを理論的には想定しうるが、その場合でもマクロ要因で決まる比較優位パターンは逆転されることはない。」このように仮定しておきたい。もちろんこの仮定は実証分析によって裏づけされねばならない、残された問題である。

(6) 以上のような相乗ケースの状況は図1によって明確に説明できよう。この図は横軸に労働量 L 、縦軸に資本量 K をはかった各財の単位等量曲線 unit isoquant を描いている。先進国 A の企業能力・生産関数の下で X 財1単位を生産するのに必要な種々な L と K の組合せ投入量は X 曲線、Y 財のそれは Y 曲線であるとする。A 国の労働・資本価格比率 (w_A/r_A) が MN 線の傾斜であると、X 財は A 点、Y 財は B 点で



それぞれ生産され、X 財は Y 財より労働集約的となる。かつ両財の生産費はともに労働ではかると OM、資本ではかると ON であって、等しく、1 対 1 である。また A 国の資本・労働賦存比率 ($\bar{K}_A/L_A$) は ρ_A 線の傾斜で示されているが、それは A 点と B 点の間を通るので、この国は両財をともに生産していた（不完全特化）ことになる。

開発途上国 B においては、在来の (DFI 受入れ以前の) 単位等量曲線は x 曲線と y 曲線であったとする。企業能力と生産関数が異なると単位等量曲線の位置と形とが先進国のとは異なってくる。B 国の x 曲線が A

国の X 曲線よりも原点から遠ざかっていることは、同一要素価格比率の下ではかると、一単位の生産に労働も資本もより多く必要とすることをあらわす、つまりより非能率な生産関数を意味する。仮定 (e) により B 国の x 曲線も y 曲線とともに A 国の対応する X, Y 曲線よりも原点から遠くにある。しかも (e') のように仮定されているから、 y 曲線の方が x 曲線よりも原点からいっそう遠くに位置している。

B 国の要素価格比率 w_B/r_B を数本の w 線（すべて平行）の傾斜であらわすと、生産点は a 点と b 点であり、 X 財の方が労働集約的であり、比較生産費は X 財の方が割安になる。B 国の資本・労働賦存比率 ($\bar{K}_B/\bar{L}_B$) は ρ_B 線の傾斜で示されるように、A 国のそれ ρ_A にくらべはるかに労働豊富、資本稀少である。このため図示のように ρ_B 線が a 点を通る場合には、労働集約財 X の生産に完全特化することになるか、それとも資本集約財 Y を b 点で生産するのはごくわずかの量であった。以上のことが、小島モデルの仮定の下における、DFI 前の比較生産費発生状況である。

図 1 は、既述の「相乗ケース」を示している。マクロ要因とミクロ要因が同じ方向に働いて、B 国の a 点における X 財生産費は、 b 点における Y 財生産費よりも著しく割安になっているのである。それでは、相反ケースはどのように示されているのか。いま a 点を通る w 線を延長し、それが B 国 Y 財生産の等量曲線の 1 つと b^* 点で接するものとしよう。この b^* 点が、A 国とは異なる B 国のマクロ要因の下で、両財を、A 国と同様に、1 対 1 のコスト比率で生産できる臨界面 (trade reversal point) である。 b^* 点よりももっと下方へ（原点に近づいて）単位等量曲線が、（ミクロ要因が比較的に優れていることから）、来るならば、比較優位の逆転が生ずる。しかしそういう比較優位逆転ケースは生じないものと、排除しているのである。

(7) 以上のようなモデルの中に、DFI 移動を組入れてみよう。貨幣資本移動の動因は仮定 (b) $w_A/r_A > w_B/r_B$ の中にある。つまり資本が豊富で資本レンタル (= 利子率) の割安な A 国から、その逆の状況にある B 国へ、貨幣資本が移動することであるが、これは直接投資ではないから考察の外におくことにする。(また労働の逆方向への国際移動は生じないものとする)。だが、一般的生産要素たる貨幣資本の A 国から B 国への移動は、必ず、資本集約財 Y 産業 (A 国の比較優位産業) の相手 B 国での拡大をもたらすことになる (逆貿易志向的に働らく) ことを、注意しておきたい。

DFI は企業能力の絶対優位、つまり仮定 (d) $E_{XA} > E_{XB}$, $E_{YA} > E_{YB}$ に従って、A 国の特定産業から B 国の同じ産業へと移動していくものとする。しかし 2 産業で構成されている A 国経済から、両産業とも DFI 進出をすると——そういう潜在的動因はあるが——、A 国経済は空洞化してしまう。だから結果的には (為替相場などのマクロ的調整を通じ) どちらか 1 産業からのみ DFI が進出することになる。X, Y いずれの産業から DFI 進出した方がマクロ経済的に望ましいかを判断することが、ここでの重大問題なのである。その違いから、私の言う「貿易志向型 DFI」と「逆貿易志向型 DFI」の 2 種が生まれてくるのである。

DFI では、企業能力 E の移動に伴って貨幣資本 K の移動も発生するのであるが、ここでは後者はネグリジブルであるとして無視することにした。DFI に伴う貨幣資本の移動額は、投資国にとってもホスト国にとってもそれ程大きなウェイトをもたないこと、貨幣資本はホスト国や第 3 国から調達される分も多いこと、などの現実的理由もある。ここでそれを省くのは、貨幣資本量の A 国での減少、B 国での増加の効果、さらに報酬のリターン・フローなどをとり入れると、方程式および図表が複雑になり、議論の本筋を見失わせかねないからである。DFI に伴う貨幣資本は、

企業能力の移動に随伴して特定方向に流れるものであるから、それを無視しても、議論の本筋はいささかも損われるわけではないのである。

(8) さて A 国の優れた企業能力が B 国へ DFI 進出をすると、B 国の在来の企業能力 E_{XB}, E_{YB} を高め E_{X*}, E_{Y*} にする、またそれに応じて B 国の在来の生産関数 x_B, y_B を x_*, y_* に改善することになる。つまり基本モデルの (1') (2') 式が次のように変えられる。

$$(1^*) \quad X_B = x(L_{XB}, K_{XB}, E_{X*}) = x_*(L_{XB}, K_{XB})$$

$$(2^*) \quad Y_B = y(L_{YB}, K_{YB}, E_{Y*}) = y_*(L_{YB}, K_{YB})$$

(9) どれだけ B 国の生産関数が DFI 導入によって改善されるかは、生産技術・経営技術などの技術移転の難易、進出外国企業から現地企業への波及効果 spill-over effect などによって異なる。次のような比較生産性改善率を仮定しておこう。

$$(f) \quad \frac{x_*}{x_B} > \frac{y_*}{y_B}$$

B 国は X 財生産に比較優位をもっていたとしてきたから、(f) のように、X 財産業の生産性改善の方が Y 財産業におけるよりも大きいと、X 財生産の比較優位は強められ、比較生産費差は拡大される。これは既存比較優位と比較生産性改善率の「相乗ケース」である。両者の「相反ケース」がありうることは直ちに念頭に浮かぶ。これらのことは図 1 を再び借りて解明できる。

(10) 図 1 において、既述のように、直接投資実施以前には A 国の生産は X 曲線上の A 点と、Y 曲線上の B 点で、1 対 1 のコスト比率で行われていた。これに対し B 国の生産は x 曲線上の a 点と y 曲線上の b 点で行われ（ただし Y 財生産量はゼロかごくわずか）、X 財のコストは Y 財よりはるかに割安であるという、比較生産費状況にあった。

いま A 国から DFI が導入されると、B 国の比較優位の X 産業では

その単位等量曲線が x 曲線から x' 曲線へ移り、生産性がかなり改善されるのに対し、比較劣位の Y 産業では、 y 曲線から y' 曲線へごくわずかにしか生産性が改善されないとしよう。要素賦存比率と要素価格比率は不変と仮定されているから、所与の w 線が接する a' 点と b' 点で DFI 後の生産が行われることになる。これは生産性改善率の格差が比較生産費差の拡大をもたらす「相乗ケース」である。

しかし y' 曲線がさらに下方に（原点に近づくように）シフトし、 X 産業における同じ生産性改善率になったとしても（それは、図示では、臨介点 b^* より上方であろう）、比較優位パターンは変わらない。極限は B 国の単位等量曲線が A 国の X 曲線・ Y 曲線と同じになるまで改善されることであるが、そこでの生産は、 w 線が不変である限り、 a'' 点と b'' 点になり、依然として比較優位パターンは変わらないのである。さらに、 B 国 X 産業へ DFI が流入し、 a' 点の生産費になった時、同時に Y 産業へも DFI が流入し、両財の生産費が 1 対 1（ A 国と同様に）になるためには、 a' 点を通る w 線が接する Y 財生産の等量曲線は、 A 国の Y 曲線よりも下方（原点に近く）に来なければならない。これが両産業への DFI 進出がなされた場合の極端な臨介点である。このケースでは、 Y 産業については、ホスト国 B の企業能力（と生産関数）が投資国 A のそれより優れたものにならなければならない。こういったことは不可能であり、仮定 (d), (e) に反することになる。これらのことから（それに歴史的経験も加味して）、次のように仮定しておきたい。

仮定 B 「既存比較優位を、直接投資がホスト国の企業能力と生産関数を改善して、強める相乗ケースと、逆にそれを弱める相反ケースとが理論的には想定しうる。しかし相反ケースであっても比較優位を逆転させることはない、と仮定する。」⁽⁶⁾ これは既述の仮定 A と類似の仮定である。

(11) 投資国経済の空洞化を避けるために、2 産業でなく、1 産業での

み DFI 進出がなされるとすると、以上のことは、X 産業つまり投資 A 国の比較劣位産業、そしてホスト国の潜在的（つまり DFI を受け入れた場合に生ずる）比較優位産業を選ぶべきだという結論に来るのである。

この判断に基いて、A 国の X 産業から B 国の X 産業へ DFI 進出がなされると、基本モデルの生産関数は次のようになる。

$$(1) \quad X_A = x(L_{XA}, K_{XA}, E_{XA}) = x_A(L_{XA}, K_{XA})$$

$$(2) \quad Y_A = y(L_{YA}, K_{YA}, E_{YA}) = y_A(L_{YA}, K_{YA})$$

$$(1^*) \quad X_B = x(L_{XB}, K_{XB}, E_{X*}) = x_*(L_{XB}, K_{XB})$$

$$(2') \quad Y_B = y(L_{YB}, K_{YB}, E_{YB}) = y_B(L_{YB}, K_{YB})$$

B 国で在来の劣った生産関数 x_B だけが、より優れた x_* に改善されるのだから、かかる DFI の結果、比較生産費差は拡大し〔相乗ケース〕、より利益の大きい貿易が増大することになる。これが「順貿易志向型 DFI」と名づけたものである。

(12) 以上を要約すると次の 2 つの命題になる。

命題 4 「比較生産費に従って、自国の比較優位品を輸出し、代りに比較劣位品を輸入すれば、貿易利益が実現できる。」これは自由貿易利益の命題であり、説明を追加する必要はあるまい。

命題 5 「(直接投資を両産業に導入したならば生ずるであろう) 潜在的比較生産費を目度として、ホスト国の比較優位産業 (= 投資国の比較劣位産業) を選び、投資国の比較劣位産業からホスト国の比較優位産業へ直接投資をすれば、直接投資がホスト国産業の生産性改善効果をもつので、比較生産費差は拡大され、より利益の大きい貿易が創造される。」

これが「順貿易志向型 DFI」である。それは DFI によるホスト国の企業能力、生産関数、生産性の改善という利益と、比較生産費に従う貿易利益という二重の利益を実現することになるのである。また命題 4 と 5 は、比較生産費を判断の基礎とするという点で共通しており、このことから貿

易と直接投資とを一貫して取扱える統合理論が樹立できるのである。

(13) われわれは、仮定 A と仮定 B とによって、マクロ要因によってきまる比較優位パターンがミクロ要因によって逆転されることを排除しておいた。また両仮定が満たされれば、既存比較優位と潜在的比較優位とは、その優位の程度に変更は生ずるが、その方向は変わらないことになる。したがって両要因の相乗ケースのみが、命題 5 の貿易志向型 DFI となるのである。

だが、国際ビジネス・アプローチのように、ミクロ要因を重視する立場から、上述とは逆の方向に、つまり A 国の比較優位産業 Y から、B 国の比較劣位産業たる同じ Y 産業に DFI が進出したらどうなるであろうか。図 1 の x 曲線はそのまま不変にとどまり、 y 曲線が直接投資の生産性改善効果により、下方へシフトする。(a) 既述の臨界点 b^* に到達するまでは比較優位パターンは不変であり、比較生産費差は縮小する。出発点の b 点から臨界点 b^* にまで、ホスト国の企業能力、生産関数、生産性を改善することは容易なことではない。両点の間までしか生産性が改善できない（それが普通であろう）とすると、ホスト国は保護関税の下で、輸入代替生産をするということになる。これは自由貿易に反する方向であり、命題 4 の貿易利益を失うことになる。(b) かりに臨界点 b^* を越えてさらに生産性が改善される（ y 曲線がもっと原点に近づく）とすると、比較優位パターンは逆転し、Y 財がホスト国 B から投資国 A へ逆輸出されるという「ブーメラン効果」が発生する。これは投資国 A の利益に反することになる。（ただし仮定 B ではこの (b) ケースの発生は排除されている。したがって問題は (a) ケースに限られることになる）。このような予見される潜在的比較優位パターンと逆方向に進出する DFI を「逆貿易志向型 DFI」と名づけたいのである。

(14) 命題 6 「予見される潜在的比較生産費と逆方向に直接投資をす

ると、逆貿易志向型 DFI となり、貿易利益は減少するか破壊される。」

なぜこのような逆貿易志向型 DFI が起るのかが問われねばならない。それが後に詳論するように、比較生産費などは無視し、専ら企業のミクロ行動だけで DFI や MNC を説明しようとする国際ビジネス・アプローチなのである。それによると、貿易と直接投資とは別々の理論体系に分離されてしまう。両者の統合理論を見失うことになるのである。

(15) 二種の DFI がホスト国にもたらす利益のちがいを図示してみよう。図 2 が (順) 貿易志向型 DFI 流入の効果を示す。ホスト国の生産フロンティアは tt' 曲線である。いま世界の財価格比率 (交易条件) が p 線の傾斜で与えられると、この国は q 点で生産し、 c 点 (社会無差別曲線の 1 つが p 線と接する点) で消費し、両点の垂直距離に当る X 財を輸出し、代りに両点の水平距離に相当する Y 財を輸入していた。

X 財はこの国の既存比較優位品であるとともに、かりに 2 産業へ DFI が流入した場合に予見される潜在的比較生産費においても比較優位品である。いま X 産業だけに DFI が導入され、その生産関数が改善されると、生産フロンティアは tt' 曲線へと拡大する。新生産点は、所与の国際交易条件 (p 線に平行な p' 線) の下では、 q' 点へ移る (q 点と q' 点を結んだ軌跡がリブチンスキイ線である)。消費点は c' 点へ移る (c 点と c' 点を結んだ軌跡が所得消費曲線或はエンゲル曲線と呼ばれるものである)。 q' 点と c' 点の垂直距離に相当する X 財を輸出し代りに両点の水平距離に当る Y 財を輸入する。つまりより拡大した自由貿易を享受しうようになる。

ホスト国の実現した国民 (マクロ) 経済的利益は、 c 点を通る社会無差別曲線の示すウェルフェアから c' 点を通るそれへと厚生水準 (それを実質国民所得というタームで示すこともできる) が高まったこととして示される。かかる利益の源泉は 2 つある。

図 2

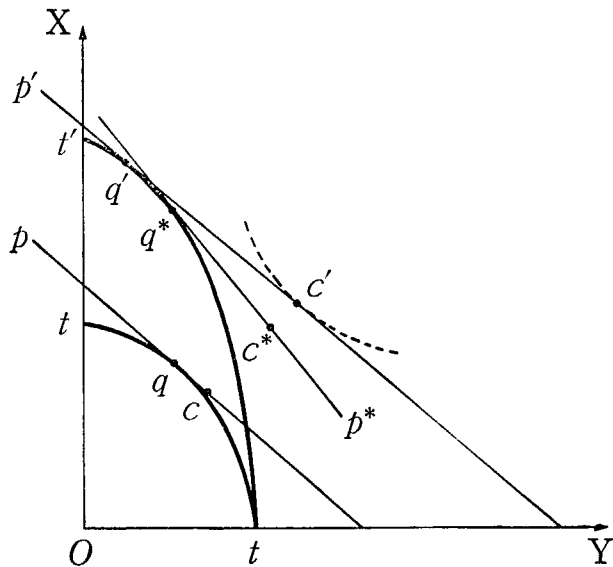
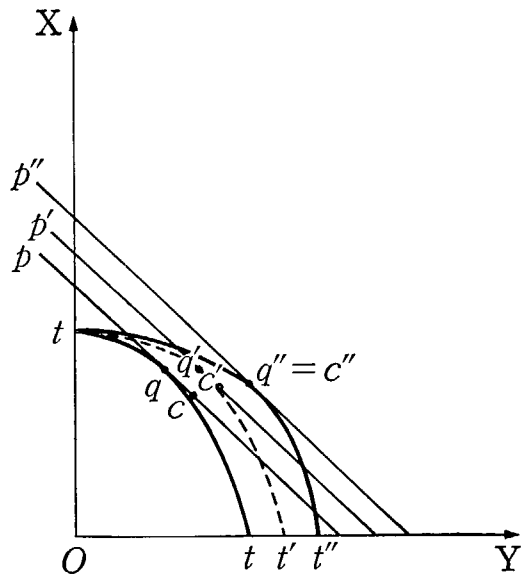


図 3



第1は、生産フロンティアが拡大し、生産点が q から q' へ移り、より大きな国民所得を稼ぎ出せるようになったことである。これはホスト国の既存企業能力 E_{XB} が直接投資流入のもつ spill-over effect により E_{x*} に、そして生産関数 x_B が x_* に改善されたことに基づく。生産点の q から q' への上昇は、DFI 導入がない場合には、幼稚産業保護論が究明しているような困難なプロセスを必要とするのであるが、直接投資流入は保護を施さずとも一挙に新生産点への移行を実現させてくれるのである。

第2の源泉は、自由貿易の利益である。新生産点 q' を横切る無差別曲線が1つあるが、それにくらべ到達できる c' 点での無差別曲線はより高い厚生水準を示す。その差が貿易利益である。ただし、この国の X 財が低コストで増産されるから、国際交易条件がいくらかこの国に不利化する可能性はある。それを p^* 線の傾斜だとしよう。生産点は q^* 、消費点は c^* となるが、依然として DFI 導入前よりは高い厚生水準を達成できる。交易条件が著しく不利化し、厚生水準が前より低くなる“窮乏化成長”ケースが指摘されているが、ここではそれを排除しておく。

次に、図3によって、逆貿易志向型 DFI のホスト国にとっての効果を検討してみよう。(a) この B 国の潜在的比較劣位産業 Y へ、 A 国から直接投資が流入し、 Y 財生産関数をいくらか改善すると、 B 国の生産フロンティアは tt 曲線から tt' 曲線へ拡大するが、 q' (新生産点) と c' (新消費点) の垂直・水平両距離は小さくなり、貿易が直接投資前よりも縮少する。(b) 極限は Y 財生産関数がさらに改善され $q''=c''$ になり (この点は図1の臨界点 b^* に対応する)、比較生産費差は無くなり、貿易は止まる。(c) この点を越えてさらに生産フロンティアが Y 財に偏って拡大すると、 Y 財を輸出し X 財を輸入するという方向に、貿易パターンの逆転が生ずる。

取上げたいのは (a) のケースである。この場合でも、生産フロンティ

アがいくらか拡大し、生産点が q から q' へ移るという Y 産業生産性改善の利益は生ずる（この利益の全部或は一部が進出企業への報酬として外国へ還流するという問題——図 2 についても——があるが、この問題は無視しよう）。だがこの生産性改善の利益は図 2 の（順）貿易志向型 DFI のケースより少い。もう 1 つ、貿易量と貿易利益は縮少するのである。

かくて、順貿易志向型 DFI のほうがホスト国にとって利益が大きく望ましいことは明瞭である。ただ逆貿易志向型 DFI であっても、利益の程度は小さいが、いくらかの利益をホスト国にもたらすことは認められる。しかし後者の場合には、すぐ後で述べるように、投資国側により大きな困難がもたらされるのである。

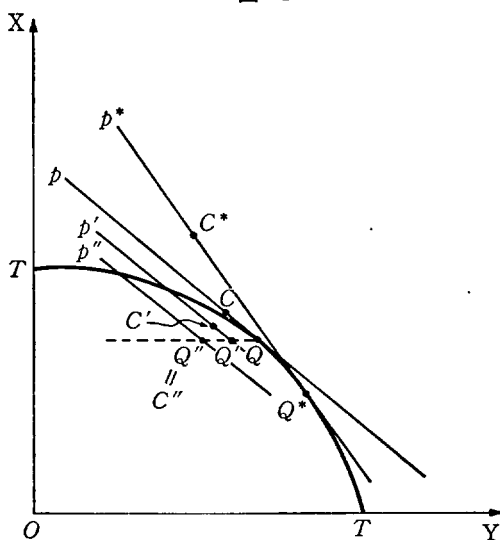
(16) 繰返すことになるが、DFI のホスト国への貢献は、自由貿易利益を別とすると、ホスト国の企業能力を E_{XB} から E_{X*} に高め、その生産関数を x_B から x_* に改善することにある。tutor（教師）の役割といってよい。或は X 工業をおこし発展させるための catalyst（触媒者）ないし midwife（助産婦）の役割を果たすといってもよい。ホスト国の経済発展促進をめざす、発展志向的 Development Oriented な DFI である。

ホスト国で、他の条件はすべて不変なのに比較優位産業の生産関数のみが x_B から x_* へ改善されるのであるから、調整が完了し新しい均衡状態に到達するまでの間に、この B 国 X 産業で超過利潤が発生することになる。そして私の言う「(潜在的) 比較生産費と比較利潤率の対応命題」が成立する。ただしこの問題は議論を複雑ならしめるおそれがあるから、本稿では省略する。⁽⁷⁾

(17) 次に投資国 A にとっての国民（マクロ）経済的利益を検討してみよう。

図 4 の TT 曲線は投資国 A の生産フロンティアである。DFI 進出が行われても、それは企業能力の 1 部が流出するだけであって、資本の移動

図 4



はごくマージナルにすぎないから、 TT 曲線は不変にとどまるものとする（議論の簡単化のために）。国際交易条件 p の下で Q 点で生産が行われ C 点で消費され、その差額たる Y 財が輸出され、 X 財が輸入されていたものとする（図 2、図 3 と対応している）。

この国際貿易均衡が変化するためには、何らかの動態的变化が起らねばならない。この A 国で（日本経済が 1960 年代に経験したように）、急速な成長がおこり、労働不足に陥り賃金の高騰を来したとしよう（資源製品の不足についても同様に分析できるが、それは省略する）。労働集約的 X 財が割高になるから、その生産を減らし、輸入を増すという誘因が生ずる。逆に割安になる資本集約的 Y 財の生産を増やし、輸出を増したいということになる。そこで比較劣位化した X 産業から B 国へ DFI 進出がなされる。（順）貿易志向型 DFI である。既述のように、ホスト国 B で X

財が DFI の効果によって以前よりも安く生産されるようになる。投資国 A は必要とする X 財を以前よりも安く輸入することが可能になる。交易条件が p^* 線のように A 国にとって有利化するとしよう。生産点は Q^* に、消費点は C^* に移る (図 2 と対応)。Y 財がホスト国の必要とする資本設備や中間財であるとする、その輸出は十分に促進されるのである。

かくて投資国 A の厚生水準は、DFI 前の C 点から、今や C^* 点へ高められる。それは、有利化した交易条件の下で、輸入量も輸出量もともに増大するという自由貿易の利益にもとづく。順貿易志向型 DFI のマクロ経済的利益はこのように、より有利な拡大自由貿易の利益として結実するのである。

生産を Q 点から Q^* 点へ、X 財を減らし Y 財を増やすように調整することは、賃金高騰の下では、市場メカニズムに沿ったものであり、スムーズに行われうる。こうして、順貿易志向型 DFI (換言すれば海外調達 offshore sourcing) という手段によって、労働力不足を克服しえたことになる。⁽⁸⁾

これにくらべ、比較優位にある Y 産業から DFI 進出をする逆貿易志向型 DFI の場合にはどうなるのであろうか。既述のように、ホスト国 B で、投資国 A の輸出産業と競争的な Y 財の生産性が改善され生産量が増加する。ために交易条件は A 国に有利化するどころか不利化する (Y 財の相対価格が低下する) 可能性が強い。ここでは $p (=p'=p'')$ に交易条件は不変にとどまるとしよう。だが Y 財の輸出が、DFI 進出によって代替され、減少することは明白である。それを QQ' 量だとしよう (図 3 と対応)。それに相当する Y 財生産を減らさざるをえない。その代りに X 財生産を増加させるという方法がある。TT 生産フロンティア上を Q 点から左上へ生産点を移すという調整である。だが賃金が高騰しているという前提の下では、割高コストになる労働集約財 X の増産は、市場メ

カニズムに反するもので不可能である。結局、 X 財の生産は不変に保ち、 Y 財の輸出が減少する分だけその生産量を減らすよりしようがない。それが新生産点 Q' である。そして所与の交易条件 p' の下で消費点が C' に決まり、前より少い量の X 財が輸入されることになる。このように輸出入量とも貿易が縮少するだけでなく、 Y 財生産減少に相当する失業が発生し、DFI 前よりも低い厚生水準 (C' 点) しか達成できない。結局、逆貿易志向型 DFI は、投資国の国民 (マクロ) 経済的損失をもたらす。DFI による投資国経済の空洞化といわれる現象である。したがってマクロ経済的に見ると、かかる逆貿易志向型 DFI をやるモータイペイションはいささかも存在しない。にもかかわらずそれを取えてやるとすれば、それは全く別の動機に基づくと言わざるをえない。それが、次節で再検討する、マクロ経済的効果を全く考慮外におく、国際ビジネス・アプローチの立場にほかならない。

なお図 4 において、 $Q''=C''$ 点 (trade reversal point) は、逆貿易志向的 DFI がいっそう増大されて、無貿易になる状況である。それを越えてさらに DFI が増やされると生産点はいっそう左方に移り、消費点は生産点の右下方に定まり、貿易パターンが逆転し、 X 財を輸出し Y 財を輸入するようになる。いずれも国民 (マクロ) 経済的損失がますます大きくなることを示すのである。

- (1) Lee [27, p. 3] は、Kojima-Ozawa Paradigm [33 参照] が他のモデルと違うのは、日本の経験に基づく「世界観 Weltanschauung」が他国と違うことによる、と論じている。そうではなくやはりマクロ経済接近と国際経営接近との接近方法の違いに基づくと信ずる。
- (2) intangible assets なる概念は Caves [8] が提示し、Lee [27] が DFI 分析にはそれを重視すべきだと、強調している。
- (3) 私は「経営資源」という言葉を使い、それを T (技術水準) と M (経営

能力)の2変数であらわし、この2変数を組込んだ生産関数を展開しようとした(20, p. 182). 本稿では T と M を1変数 E であらわし、 E のいかんにより技術水準や生産関数 q が特定化されるとしたいのである。

Lee [27, p. 3] の指摘するように、マクロ経済理論(H-O モデルのごとき)の中に「無形資産仮説」を組み入れ、前者を強化することは、(そしてマクロ理論とミクロ理論を統合することは)、重要であり有意義なことである。

私が「経営資源」を導入していることに対し、それは特殊要素 specific factor だとするコメントがバツクレー [5, p. 96] によって、またそれ以前に池本教授 [17, pp. 130-131, p. 157] によって出されている。私にとって一般要素が特殊要素かという区分はそれ程重要でない。論者らの言う、specific の意味もきわめて曖昧かつ多義的である。私は、繊維産業は外国で繊維産業活動をやるために DFI 進出するのであって、鉄鋼生産をやるためではないというように、DFI 進出は特定の方向に出ていくことを前提にしている。このことを industry-specific というならば、私はそれを受けいれよう。(いったい或る企業ないし企業能力はほんとうに specific で他産業へは移れないであろうか。一時点ないし短期的にはそうであり、すべての企業は specific な能力をもつであろう。だが繊維企業が化粧品を、さらにバイオテクノロジー産業を、というように別の産業に転換したり多様化している。有能な経営者はいくつか違った産業に移ってそれぞれ優れた成果をあげている。)私の言いたいのは、理論モデル構築のために、特定産業の企業はその産業活動を外国でやるために進出していくことを DFI と定義する(貨幣資本の移動は国民経済的最適配分メカニズムを通じて、どの産業へ流れたことになるのかわからない、のとは違う)にすぎない。特定産業の特定企業の企業能力(或は固定資本設備)が specific だから、外国の特定産業に DFI 進出すると考えているわけではない。

- (4) 私に対し、第1に「自然資源志向(の DFI)を小島が無視しているのは驚くべきことだ」[グレイ 16, p. 177] と批判する。私はそれを十分にやっている。このコメントが、私が労働・資本2要素でモデルを示していることから発しているとすれば、非常な誤解である。労働・資本の代りに、労働・自然資源と入れかえれば、十分検討できることだからである。

- (5) ダニングとウオーカー [11] は、DFI 進出の決定因についてのダニング説と小島説の相違を、次のように要約した形で示している。

[D 説] A 国から B 国へ DFI が流出するのは、イギリス企業が ownership advantages をもっている ($E_A > E_B$) が、イギリスの location disadvantages にわざわざされている(それを、賃金割高で代表させれば、 w_A

$>w_B$) からである。

ダニングによると、〔K 説〕はこうである。「A 国が比較優位を弱めつつある(或は既にきわめて低い)産業から DFI 進出する。」

私はあくまで比較的比較の方法を利用しているのであるが、あえてダニングらの採る 1 企業の内外コスト要因絶対比較の方法に追従すれば、上のことは $w_A > w_B$ と表現できる。これに加えて私は、A 国(日本)は開発途上国よりも高い企業能力をもっている($E_A > E_B$)と後述のように仮定している。したがってダニングと形式的には同じフォーミュラのように見える。しかしながら、多分〔D 説〕では、ownership advantages が比較優位のより強い決定因となると考えているから、 $E_A > E_B$ ならば対象商品は A 国の比較優位品となり、それから直接投資進出することになる。ところが〔K 説〕では $w_A > w_B$ がより強い比較優位決定因となるから、当該財が労働集約財ならばそれは A 国の比較劣位品となり、それから直接投資進出することになる。こうして、結論は全く対立するものとなるのである。

ダニングらが比較優位品から DFI 進出するというについては、内部化利益など、生産面 ownership advantages とは異なる商業面 ownership advantages の論理にスイッチしている。また location disadvantage たる $w_A > w_B$ はどの産業、どの企業にとっても、程度の差はあるが、共通に働くことであるから、特定産業、企業の進出を決めることにはならない。

これに対し小島説が比較劣位産業から進出するというのは、比較劣位財を、直接投資を通じて、より低廉に輸入しようという「域外調達」目的なのである。

- (6) もう 1 度図 1 に立戻ってみよう。単位等量曲線 (unit isoquant) の位置と形状が、両国の企業能力(=生産関数=生産性)の違いを示す。A 国の X 曲線に比べた B 国の x 曲線のひらきは相対的に小さく、A 国の Y 曲線に比べた B 国の y 曲線のひらきは相対的に大きい。つまり A 国は Y 産業において、B 国は X 産業において、それぞれ企業能力の比較優位をもつ。A 国の比較劣位産業から B 国の比較優位産業へ直接投資すべきだという貿易志向型 DFI は、企業能力について言えば、企業能力格差=技術格差の相対的に小さいものから、直接投資進出をすべきだと、表現し直せるのである。

このように明言できるためには〔仮定 B〕が必要である。つまり、マクロ要因(就中要素価格比率)によってきまる比較優位が、直接投資を通ずる生産関数改善(ミクロ要因)によって逆転されることはない、と仮定する必要がある。しかしこの点こそクルーシアルな規範的判断だと、パツクレー [5, p. 96] は小島を批判している。しかし仮定 B (ならびに仮定 A) は、理論的

には、議論をタクソノミックに複雑にしないために外ならない。顕在的にしろ潜在的にしろ、比較優位産業から直接投資進出するケースは、対照的に逆貿易志向型 DFI になることを、別に吟味すればよいのである。

〔仮定 B〕が成立するかどうかは、実証分析に待たねばならない。DFI 導入の結果ホスト国の生産関数がどう変ったかについての、いくつかの優れた分析がある〔Courtney and Leipziger, 13; Lipsey *et al.*, 29; Mason, 30 など〕。〔仮定 B〕に直接解答を与えてくれるようなものではないが、投資国とホスト国の賃金・資本レンタル比率の格差、つまりマクロ要因が比較優位の決定に圧倒的重要性をもつことが実証されている。

- (7) 私の用いた比較利潤率の数字例に対し、Lee〔27〕がややシニカルな批判を出している。だが、DFI は A 国から B 国へ一方的に流れるし、1 産業についてのみそうなるという仮定（既述 (d), (e) の仮定）の下では、私の設例のごとき特定の比較利潤率パターンにならざるをえないのである。
- (8) 日本は順貿易志向型 DFI によって労働不足を克服した。西ドイツは *guestworkers* の招致によって解決しようとした。バクワティ〔3〕はアメリカの労働集約財入超を克服するため、メキシコなどから低賃金 *guestworkers* の流入を勧告している。これら両解決策の比較検討は、重要にしてやってみる価値のある問題である。

Ⅲ 先進国間貿易・直接投資モデル

小島 DFI モデルは、先進国（たとえば日本）から開発途上国への、標準化された、単純技術の、労働集約財産業、或は労働集約的生産プロセス（アセンブリ、部品生産など）に関連する DFI 進出について、よく当てはまる。だが小島モデルは、先進国間の技術資本集約的先端産業についての DFI、とくに交互直接投資を説明できない、といったいくつかのコメントが出されている〔5, 9, 10, 15, 16 など〕。だが私はそう思わない⁽¹⁾。先進国間直接投資は国際経営アプローチが最も力点をおく検討分野である。そこで、この切先の合う分野について、私のマクロ経済モデルと国際経営モデルとを比較検討してみよう。きわめて対称的な結論と政策指針とが導かれることに注目してほしいのである。

先進国間の国際貿易と直接投資を取扱うには、相似 2 国を前提とした、

既述の「比較企業能力モデル」を用いるのがよい。その企業能力 E の比較差（したがって生産関数の比較差）——既述 (iii) 式と (iv) 式——に基いてのみ、比較生産費差が発生する。そして「命題 2」が成立する。

この企業能力 E を、R&D 優位だとおけばヴァーノンのプロダクト・サイクル論になるし、それを ownership advantages だとおけばダニングの折衷モデルになる。ただし ownership advantages とか intangible assets のカバーする範囲は余りにも広いが、比較優位の発生原因としては「生産面企業能力 E^p 優位」に限られることに注意されたい。以下の小島モデルにおいても、比較優位の発生原因は、ヴァーノンやダニングら国際経営アプローチと同じ（たとえば、特定企業専有の優れた技術）である。

もう 1 つ注意すべきは、相似 2 国間で、比較生産面企業能力 E^p 優位によってきまるのは、比較生産費であり、貿易パターンであるにすぎない。つまり E^p が比較的優れた財は割安に生産できるから、それを輸出する、代りに E^p が比較的劣った財は割高コストになるから、それを輸入するというのである。この点までは、国際経営アプローチも小島のマクロ経済アプローチも全く同じである。

ところが、DFI をやるという局面になると全く結論が異なってくる。すなわち、(a) 小島モデルでは、比較劣位の X 産業から DFI 進出をすべしという。これに対し、(b) 国際ビジネス・アプローチでは、比較優位をもつ Y 産業から DFI 進出をすべしという。なぜこのような対立が生ずるのであろうか。結論を先どりして言えば、(a) 小島モデルは、あくまで生産面企業能力優位を重視し、それを伸ばし活用する方向に DFI 進出を考えるべしとする。これに対し (b) 国際ビジネス・アプローチでは DFI の主動機は、独寡占化とか市場内部化の利益のごとき、生産面とは違う別の ownership advantages——かりに商業面企業能力優位 E^c と呼ぼう——からの利益の拡大にあるとするのである。比較生産費決定と DFI

動機とはそれぞれ違った企業能力 E^p と E^c とで説明されることになるのである。

Ⅲ・１ 小島＝バグワティ・モデル

以下に展開するモデルは、小島が主著〔20〕第10章で展開しバグワティの“Mutual Penetration of Investment” model〔2〕を引用し支持した考え方であるので、小島＝バグワティ・モデルと呼ぶことにしよう。

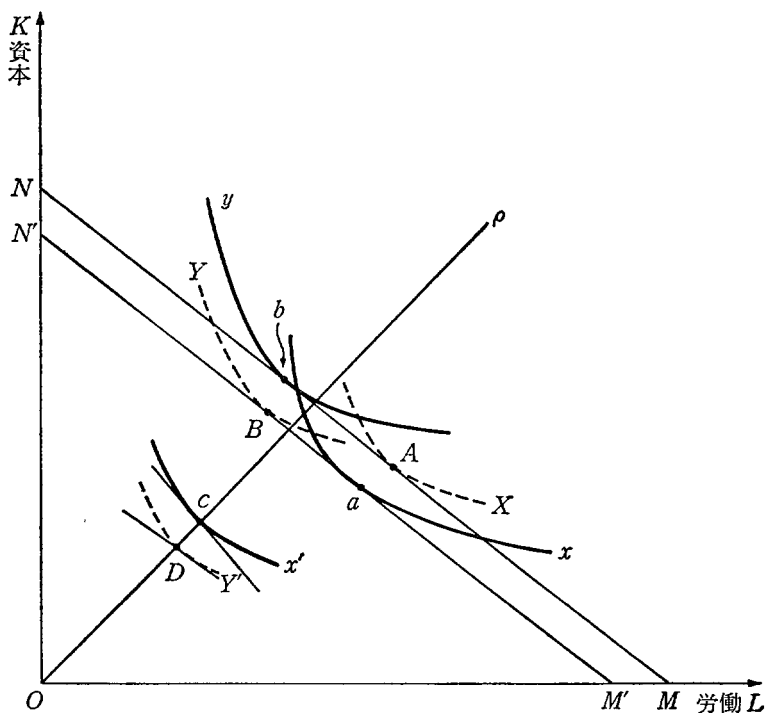
生産面企業能力 E^p の優位によって創造された新製品ないし新生産方法は、生産規模の拡大につれ、学習効果、資本設備の改善・増大、原材料大量購入などによって、規模経済 economies of scale が実現できるものとしよう。このことは図1において直接投資導入の効果としてホスト国の単位等量曲線 unit isoquant が改善され原点の方向へ下方シフトするのと同じ結果をもたらすであろう。

そこで図5が描ける。A国（アメリカ）に関するものを大文字、B国（日本）に関するものを小文字で示すことにする。相似2国であるので資本・労働賦存比率を示す ρ 線は両国に共通である。また資本・労働価格比率も同じで、 MN 線と $M'N'$ 線とは平行である。

A国の単位等量曲線は X 曲線と Y 曲線、その生産点は A と B であった。B国の単位等量曲線は x 曲線と y 曲線であり、その生産点は a と b であった。つまり既述命題2のように、生産面企業能力 E^p の比較差に基づいて、A国は Y 財生産に、B国は逆に X 財生産に、それぞれ余り大差のない比較優位をもっていた。 ρ 線は両財生産点の間を通過しているから、両国とも二財をともに生産していた（不完全特化）わけである。

いま、A国が比較優位をもつ Y 財のみの生産に完全特化すれば、規模経済が実現できて、単位等量曲線が Y' 曲線に改善されるとしよう。同様

図 5



に、B 国が比較優位をもつ X 財のみの生産に完全特化すれば、同様な理由で、単位等量曲線が x' 曲線に改善されるとしよう。結局 X 財は c 点で、B 国において集中的に生産され、前よりも安い価格で両国に供給される。代りに Y 財は D 点で、A 国において集中生産され、前よりも安い⁽²⁾価格で両国に供給される。

これが私の言う「合意的国際分業」[18]である。また X, Y 財は同一産業に属する 2 品種だとすれば「産業内分業（貿易）」ということになる。かかる分業の利益は、A 国は X 財の生産を B 国に任せその市場（X

財需要)をB国に提供するが、B国はY財についてレシブロケイトすることから、お互に規模経済を実現し、生産性を改善しうることより発生する。それは一般モデルで説明した、DFIによるホスト国の生産性改善と同じ意味をもつのである。もたらされるマクロ経済利益は、図2で示したような生産フロンティアの拡大が、A国ではY財に偏って、B国では逆にX財に偏って生ずることとして、示されうる。

これが新しい国際分業の利益である。先進国間の先端技術集約商品の相互貿易はこういう性格が強い。だが問題は、どうしたら相互特化のきっかけとか合意が成立するかという点にある。A国の立場で言えば、Y財についての相手国Bの需要を確保しなければならない。その方策の1つが、“製品差別化”であろう。逆の面がある。A国はX財については自国の需要(市場)を相手国に提供し相手国の生産に任せねばならない。つまり相手国がX財について製品差別化することを代りに認めねばならない。

相手国に特化集中生産を任させる産業に対して(A国はB国が比較優位をもつX産業へ、逆にB国はA国が比較優位をもつY産業へ)相互に直接投資するならば、相互完全特化分業の合意は、確実なものになり、促進され、さらに追加的利益も得られるようになると、期待できる。これが「産業内交互直接投資」〔小島 19, 20〕である。

ここで直接投資というのは、A国がB国へ完全所有の子会社を設立してX財生産をやることを必ずしも意味しない(B国についても同様)。だがそれができる場合は、A国企業にB国X産業への市場参入が許される場合であり、それは私のいう順貿易志向型DFIになる(ヴァーノンやダニングとは逆になる)。これは、A国の進出企業がB国で競争企業よりも大規模なプラントを設立しなければならないことを意味し、必ずしも容易なことではない。

A国はB国の既存X財企業に資本参加(合併)し、後者の規模拡大

に資するようにすることでも足りる。資本参加は A 国の X 財需要を B 国企業に提供したことの明らかな意志表示であり（それが必要条件だ）、代りに A 国でのこの財の販売権を獲得することもできよう。資本参加によって経営に参加し、持っている優れた技術をライセンス供与しうし、A 国のテイストに向くようにデザインなどの若干の修正を求めることもできよう。成果たる利潤をシェアできることはいうまでもない。

資本参加でなくても、技術提携とか販売提携ないし長期販売契約とかだけでもよい。それらが、自国需要を相手国企業に提供することを保証し、相手国企業が集中的特化生産を拡大し、規模経済を実現するのに貢献できればよいのである。

代りに B 国は A 国で Y 財を集中的に特化生産するように、完全所有の子会社設立、A 国企業への資本参加、技術提携、販売提携——これらをいずれも一種の DFI だとみなそう——のいずれかを行えば、ここに私の言う「産業内交互直接投資」が実現することになる。バクワティ [2, 3] はそれを “mutual equity inter-penetration”, 或は “mutual investment by the competing firms in one another's R&D-induced advantages” と名づけたのである。

ここで到達した重要な結論は、相手国で集中的特化生産をし規模経済を実現し、比較優位財になる産業に、自国は直接投資すべきだということである。これが、貿易方向と DFI の方向とがともに潜在的比較生産費に立脚して決定されるべきだとする、貿易と DFI の統合理論から導かれる結論なのである。この点で先の先進国対開発途上国の小島モデルと同一の思考線上にあるのである。

この結論は、ヴァーノン、ダニングその他の国際経営接近論者の言うような、自国の比較優位産業から海外直接投資に進出する（逆貿易志向型 DFI）、という判断とは全く逆になり、真向から対立することになる。そ

れは、A 国に Y 財の集中的特化生産が任かされると規模経済が実現するのだが、この Y 産業から B 国へ DFI 進出すると、A 国の輸出が DFI 進出によって代替され、A 国の生産量は減り、規模経済利益を失うことになる。また B 国へ進出した工場は、親会社のものよりも小規模なものにならざるをえないから、コスト・アップに陥らざるをえないであろう。

実際問題に適用して考えてみよう。たとえばアメリカは大型乗用車に、日本は小型車に特化し、それぞれ比較優位をもつのは、産業内分業の 1 つの例とみなしえよう。部品 X と部品 Y との間でも起りえよう〔14 参照〕。問題は、日本は小型車の、アメリカその他世界市場への輸出を著増し、規模経済利益、コストダウンを実現し、比較優位をますます強めてきた。代りに日本がアメリカ製大型車の輸入をふやすことができれば、調和的な産業内相互貿易になるのであるが、それが消費者テイス、高燃費、狭い道路などの事情により、大型車輸入がごく限られた量にしか達しないので、レシプロケイトできないのである。このことが日米貿易摩擦の対象となってきたわけである。

産業内交互直接投資論の立場から見ると、アメリカが日本に、小型車、そのエンジン、部品などの生産を任かせ、規模経済・コストダウンの利益を大きくするよう、日本企業への資本参加、技術提携、販売提携などをやることが望ましいし、アメリカ企業にとっても利益になる。事実、アメリカの自動車企業はかなり多くのこの種対日直接投資をやっており、かつさいきん増加させつつある。

見返りに、日本企業が大型車生産をアメリカに任かせるようアメリカ企業に資本参加するとよいのであるが、それは一向に進んでいないことが問題である。産業内交互直接投資ではなく、先進国の対開発途上国投資と同様な、アメリカから日本への一方的直接投資の段階にとどまっているのである。

他方、アメリカからは、雇用増加に役立つことを最大の理由として、小型車生産をやる日本企業の対米直接投資進出を誘致したいとの圧力が高まっている。事実、ホンダやトヨタが、日米経済摩擦の緩和に役立つならばという理由で、進出に着手している。しかしこれは間違っており、日米両国にとって国民経済的損失をもたらすかもしれない。日本企業によるアメリカでの小型車生産が、日本で生産し諸取引コストを払って輸出し、アメリカで販売する価格よりも安いコストでやれるならば賛成できるのであるが、その可能性は少い。現地生産の方が高くつくならば、逆貿易志向的になり、両国合計の実質資源の浪費に陥り、両国の国民的厚生を低めることになるのである。

自動車为例にして述べた以上のような問題は、半導体その他先端技術製品について等しくあてはまる。もっと広げて言えば、日本の工業製品貿易は、輸出4に対し輸入1ぐらいの割合であり、輸入が増加せず、水平貿易度が高まらないことが問題である。巨額の食糧・資源産品の輸入をまかなわねばならないので、工業製品だけの輸出入を均衡させるわけにいかないことが、根本的原因であろう。

要約しておこう。命題7「先進国間の先端技術製品についても、相互特化による規模経済の相互実現のごとき、お互に比較優位を強めあう方向に相互直接投資をやるべきである。」つまり命題5を実現する方向で貿易と直接投資を促進すべきである。これによりお互により低廉な海外調達の利益を享受できるようになる。

Ⅲ・2 国際経営モデル

ヴァーノン、ダニングらの国際経営アプローチにおいても、比較生産費パターンと、何を輸出し代りに何を輸入するかの貿易パターンとが、生産面企業能力 E^p の比較優位によってきまると見ていることは、われわれの小島＝バグワティ・モデルと全く同じである。このことを単純化して次の

ようにあらわしておこう。

$$(i) \quad C_{ij} = f(E_{ij}^p)$$

つまり j 国の i 財の生産費 C は、その生産面企業能力 E^p によって決まる、というのである。ほんとうは、相似2国を前提する比較企業能力モデルでない場合には、マクロ要因（要素賦存比率、要素価格比率、財別要素集約度など）をも考慮に入れねばならないのだが、省略する。またすべてを2国2財の「比較の比較」の形で示すべきであるが、その複雑化も省略する。

ところが、何度も繰返すことになるが、国際経営アプローチによると、A国が創造した新製品、比較優位をもち輸出可能な商品から直接投資進出せよと言う。私の言う「逆貿易志向型 DFI」に陥る。既に明らかにしたように、その国民（マクロ）経済効果は、第1に、ホスト国にとっては当該財の若干の生産性改善をもたらすが、順貿易志向型 DFI の有利な効果にくらべればはるかに小さいばかりでなく、ホスト国の順を追った経済発展を阻害するおそれがある。第2に、投資国には、その輸出減、失業増、国民経済の空洞化といった国民経済的損失をもたらす。バグワティは「このプロセスは、R & D によって創造された比較優位を自ら破壊する (self-destruct) ことになる」と鋭く批判している [3, p. 170]。

このような、アドヴァースなマクロ経済効果が明白であるにかかわらず、なぜ比較優位品から DFI 進出せよと、国際経営アプローチは言うのか。ここで、以上の「比較優位決定論」とは独立の「MNC (多国籍企業) 化の利点論」或は「多数の DFI をやりそれを組織化することの利益論」に一転しているのである。

それは、結局、ヴァーノンでは、DFI 進出による海外市場の独寡占化ということであろう [Vernon, 38]。それをも含めてより一般化された MNC 化動機論がダニング派の、「企業による市場の内部化 internalization」の

論理である。多国籍化し、内部化を拡げるほど、諸取引コストを節約でき、企業の利潤を増大できるというのである。

既掲のダニングの表 1 には実に多数の項目が挙げられていたが、そのすべてが ownership advantages (企業能力 E) だと見てよい。ただし E が優れているから内部化を果たしうるのだし、location advantages も活用できるからである。厳密な識別は困難だが、これらを理論的には、生産コストを節約する「生産面企業能力優位 E^p 」と、その他の取引コスト T を節約する「商業面企業能力優位 E^c 」とに二分することが許されよう。その他の取引コストとは、流通、金融財務、政府の政策への対応といったものであるから、かりに「商業面」と名づけたのである。

かくて、国際経営アプローチによって導入された MNC 化動機論というのは、次のように要約できよう。

$$(ii) \quad T_{ij} = g(E_{ij}^c)$$

つまり、 j 国 i 商品に関する、生産コスト以外の、取引コスト T は、その商業面企業能力優位 E^c によって左右される。 E^c が大きく優れていればいる程、 T は節約され小さくなる。

先の (i) 式を忘却し、この (ii) 式だけが、つまり商業面企業能力優位 (E^c) 論だけが独り歩きするようになったのが、内部化利益論であり、現在支配的な MNC 論であると言えなくもない。 E^p も E^c も、企業の ownership-specific advantages と言われるとおり、私的企業利潤増大のみを追求する論理であることは明白だ。そして DFI とか MNC のマクロ経済効果は全く忘却されることになるのである。これが国際経営アプローチの重大な欠陥である。

要約して言うと、**命題 7**「国際経営アプローチの主張によると、多数の海外直接投資をやり多国籍企業化する動機は、市場を企業内に内部化し、諸取引コストの節約をはかれるからである。」これが、DFI と MNC の企

業ミクロ理論であり、国際経営アプローチの中心命題である。

(ii) 式が独り歩きするようになると、貿易と直接投資の統合理論は望むべくもなくなる。だが (i) 式と (ii) 式とを関連づけることはなお重要であり、またやれないことではない。 E^p と E^c は包括的 ownership advantages 或は企業の intangible assets つまり E のそれぞれやや異なった側面をなすものであるが、「 E^p が優れている企業（或は産業）は、 E^c もまた優れたものになる」という平行関係は、十分に考える。

もっと具体的に言うと、**仮定 C**「特定先進国は先端技術産業（企業）において比較優位をもつが、そういう産業（企業）ほど、海外直接投資を多数やり、多国籍化、内部化をする必要が大きいし、その利益も大きい、またそうする能力も大きい。」

こういった仮定の正しいことが実証されねばならないし、国際経営アプローチはそれを前提し、かつ実証しようとしている。事実、MNC 化が多いのは、先端技術産業、ブランドネームの重要な差別化製品、独寡占産業など「技術・資本集約産業」であると指摘されている。⁽³⁾ また内部化利益を確実なものにするため、完全所有の子会社（DFI の旧形態）を固執しがちだとも言われる。

国際経営アプローチの論理は、結局、こうなる。(1) 取引コスト T の節約＝内部化利益の拡大をめざして、DFI 進出、多国籍企業化が誘引される（命題 7）。これに、(2) そういう利益が大きいのは、先端技術資本集約産業のごとき先進国の比較優位産業である（仮定 C）が、加わると、その結果は、必然的に、われわれの言う逆貿易志向型 DFI に陥る。私企業としては、それによって多大の利益をあげ、益々巨大な多国籍企業として成長していける。だが投資母国には、輸出減、失業、国内経済の空洞化といった adverse macroeconomic effects がもたらされる。こういった重大な矛盾に陥る。これこそミクロ利益と社会的コストとの重大な背反である。

だがこのマクロ経済効果には関知しない、それを無視する、というのが国際経営アプローチの立場である。

- (1) バクワティ [3] は, (a) Technically unprogressive, "Traditional" industries と (b) Technically progressive, Schumpeterian industries を¹区別し, それぞれに適切なモデルを提示している. そして私と同じ結論に達しているのである.
- (2) x' 曲線が y' 曲線の下方に来ておかまわないし, 両者が ρ 線上で交ってもよい. 必要なことはどちらの財についても規模経済が実現することである. また出発点において両国間で比較生産費差が存在しない場合でもよい. けだし比較生産費は, 相互特化の結果として, 規模経済の実現する程度に応じて, クリエイトされるからである (詳しくは [23] を参照). 図示の場合の方が, 価格インセンティブによって分業方向も決められるので, 理解し易いであろう.
- (3) ダニング [10] は, 米, 日, 英, スウェーデン, 西ドイツの5カ国について, 9分類の産業に関し, 「産業内相互貿易」と「産業内相互投資」との関連を実証している. そして高技術集約グループにおいて両者の平行的進展が著しいとしている. これは先の命題7を実証しようとするものである. ただ, ダニングは, 日本も他の先進工業諸国と同じ傾向をもつと一般化しているが, 私にはそうでないように思われる. (もう少し詳しい私の批判については, [23] を参照されたい).

IV 結論: 両アプローチの比較と統合

次第に, とくに, 直前の単純化モデルにおいて, 明らかになってきたことだが, 国際経営アプローチの中核は, 次のように要約できる. 企業能力優位 E は, 比較生産費の決定因となる生産面企業能力優位 E^p と, 生産費以外の諸取引コストの節約=内部化利益を実現する商業面企業能力優位 E^c とに分けられうる (実際には両者は相互に関連しあっているので, 厳密な識別は困難であろうが). 後者の E^c を利して内部化利益を実現することこそが, 多数の DFI をやり MNC 化する最大の動機である [命題

7). こういう完全に企業的マイクロ理論である。

国際経営アプローチは、多くの研究が発表されているように、比較優位があり輸出していた財から、DFI に、さらに技術供与（ライセンシング）生産へ移るという方向を、主に対象にしているように見うけられる。それ故、かりに「海外市場拡大モデル」と名づけよう。 E^p と E^c の平行性、したがって仮定 C が働らく場合にはそうなる。しかしその結果は、「逆貿易志向型 DFI」（DFI にライセンシングも含める）に陥るのである。

これに対して、私のマクロ経済アプローチは、比較劣位に陥り輸入すべき財を、単純な輸入よりも DFI を通じて割安に調達すべし（対第 3 国輸出も含む）という方向を勧めているので、「海外調達モデル」と特徴づけよう。ここでも完全所有の子会社設立という旧形態 DFI だけでなく、合弁、技術供与、技術提携、生産分与方式、ターン・キイ方式、長期購買契約など種々の“新形態”も含まれるが、そのすべてを DFI と一括して呼んでおく。この海外調達モデルにおいても、各種の DFI によって内部化の利益が実現できる。また各種 DFI の違いに応じて取引コスト節約の程度がどう異なってくるかが検討されてしかるべきである。事実、石油メジャーのごとき、上流活動から下流活動まで垂直統合をやる MNC は、海外調達における内部化利益が大きいのである。製造工業でも、部品の海外生産などプロセス分業をやる時には内部化利益が発生する。単純輸入にくらべ DFI 調達は割安になるのだが、それに内部化利益が加わるのだから、投資国の比較劣位がいっそう強められたことになる。つまり、順貿易志向型 DFI に、内部化が伴えば、いっそう有利な拡大貿易を創造することになるのである。

このように比較すると、海外市場拡大モデルと海外調達モデルとの違いは、内部化利益論を、前者は輸出可能品に、後者は輸入可能品に、それぞれ適用したという、形式的には単純な相違に基づくことがわかる。だが

導かれるマクロ経済的効果の相違は重大であって、海外市場拡大モデルは勧められない。そういう判断基準を求めるには、内部化論をもとり入れた、貿易・直接投資の統合理論に立戻らなければならなくなるのである。

統合理論とは、Ⅱ・5節で展開した小島モデルに外ならない。それは、(1) 比較生産費パターンは、マクロ要因（要素賦存比率と要素価格比率、ならびに財別生産関数）と、生産関数を特定化する企業能力 E^p （Ⅱ・5節では E としたが正確には E^p とすべし）の比較格差、とによって決定される。ただし、一義的解答を出すため、マクロ要因によってきまる比較優位は E^p 格差によって逆転されることはないとの、〔仮定 A〕をおいた。

(2) 投資国の優れた E^p が、DFI を導入したホスト国産業の E^p と生産関数したがって生産性を改善する。こうして両産業に DFI が導入されたならば生ずるであろう潜在的比較生産費パターンが予見される。ただしここでも、DFI 導入による生産性改善は、導入前の比較生産費パターンを逆転させるものではないとの、〔仮定 B〕をおいた。

(3) 2つの仮定の下では、既存＝潜在的比較生産費パターンになる（比較生産費差の程度は違ってこよう）。そこで、投資国の比較劣位産業から、同じ産業たるホスト国の比較優位産業へ DFI 進出がなされれば、それが（順）貿易志向型 DFI である。それは既存比較生産費差を拡大することになるから、拡大された貿易という、両国にとって望ましいマクロ経済効果をもたらす。

(4) 逆に、投資国の比較優位産業から、同じ産業たるホスト国の比較劣位産業へ DFI 進出がなされると、逆貿易志向型 DFI になる。それは既存比較生産費差を縮小させることになるから、貿易も縮小し、とくに投資国にとってアドバースなマクロ経済効果をもたらす。

(5) 以上の諸要因のほかに、もう1つ、商業面企業能力 E^c の比較格差 ($E_{XA}^c/E_{YA}^c \leq E_{XB}^c/E_{YB}^c$) に左右される内部化利益（生産費以外の取引

コストの節約)の比較格差を追加することによって統合理論は完成する。つまり比較生産費パターンでなく、取引コストを含めた「比較売買価格パターン」を判断の基準とする、貿易・直接投資の統合理論が求まるのである。

だがこの最後の課題(5)は容易に果たせそうにない。けだし求むべき取引コストは無限に近い組合わせをもつからである。特定の一財の輸出の取引コストひとつをとっても、相手諸国との距離、相手国での関税率その他貿易障害の程度の差、いかなる運送機関、販売機関を使うか、各 MNC の商業面企業能力 E^e の相違などによって、幾通りもの取引コストが出てくる。その上、輸出か DFI、ライセンスなどで取引コストが違ってくる。解答は明らかに一義的でない。それ故、国際ビジネス・アプローチは一商品、一企業について内外諸要因の絶対比較(「比較の比較」方法でなく)をやるにとどまるし、数え切れない程の ownership advantages を列挙せざるをえないのだ。国際ビジネス・アプローチは、結局、事例研究にとどまり、理論を構築することはできないであろうと懸念する。

取引コストをいかに取入れるかを今後いっそう研究すべきであるが、私は現段階では、上述(2)で決まる潜在的比較生産費パターンを統合理論の基礎とすればよいと考えている。第1に、海外調達モデルでは、内部化利益は、潜在的優位パターンを逆転させるものではなく、(順)貿易志向型 DFI の利益を増加させる、相乗ケースになる。第2に、海外市場拡大モデルでは、比較優位をもつ輸出に比べ DFI 生産の方が割高になる(それが逆貿易志向型 DFI だ)のだが、後者の割高性が取引コストの節約によっていくらか低められることになる(相反ケースである)。つまり、内部化利益は輸出のもつ比較優位性を弱め、逆貿易志向型 DFI の adverse macro effects をより大きくするのである。この際一義的解答を欲するならば、**仮定 D**「内部化利益は、他の諸要因で決まる比較優位を逆転させる

ことはない」という仮定をおいてもよい。それを越えて内部化利益＝取引コストの節約の故に、それを含めた比較売買価格において、DFI 生産の方が輸出より割安になるという場合は、本来望ましい順貿易志向型 DFI として取扱えばよいということになる。⁽¹⁾

最後に、「DFI の一般理論」であるとさえ強調されている「内部化理論」に対し、若干のコメントを挙げておきたい。

(1) 内部化利益は、市場は不完全で欠陥があるので、それを逆用して、諸取引を企業内に内部化し独占化することから、生み出されるという[15]。つまり独寡占化利益のにはいが強い。このため不完全競争理論の導入を必要とする。また企業の私的利益が社会的コストの犠牲によって稼がれる側面が多い。⁽²⁾ マクロ経済理論の立場からは、市場の不完全性・欠陥を先ずもって取除くことが勧告されるのであって、MNC による独寡占化といったもう1つの欠陥を追加することは容認しがたいのである。

たとえば、輸出国での価格よりも低い価格で輸出し海外市場の拡大をはかることは、「輸出ダンピング」だと非難される。だがホスト国で関税その他の貿易障害が存在するから、それを乗り越えるため DFI 進出をすることは、やはり一種の二重価格づけであり、「DFI ダンピング」と呼んでよい。DFI 生産のコストは貿易障害分だけ輸出価格を上回っても引合う(故に貿易の場合とは反対の“逆ダンピング”になるわけだが)。しかしそれは実質資源の浪費であり、消費者厚生を害する。⁽³⁾ 輸出ダンピングは非難されるのに DFI ダンピングはむしろ歓迎されるのは、後者はホスト国の雇用拡大に役立つと見るからであろう。だが進出企業がロボット化などの方法で雇用を余り拡大せず、しかもホスト国の競争企業を打ち負かしていくとすれば、むしろ雇用減少に陥る(事実、GM と合併でのトヨタの進出に対し、クライスラーからこの種の反対論が出された)。ホスト国は貿易障害を撤廃した上で、なお輸入価格よりも安く生産できるから進出すると

いう DFI であるならば、それを歓迎すべきなのである。投資国の立場から言い直せば、DFI ダンピングになるような逆貿易志向型 DFI は慎むべきであり、むしろ輸出努力を強化し、相手国の輸入自由化を要請すべきなのである。さらに、海外調達型＝順貿易志向型 DFIこそ大いに勧められる。

(2) 最適生産地の発見などの生産コストの節約をも含めた諸取引コストの節約は、巨大多国籍企業による「市場の内部化」という方法が唯一のものではない。有望な DFI 機会を探知し、DFI をイニシエイトしオーガナイズし、かつ多数のプロジェクトを結びあわせて取引コストを節約するという、総合商社とか多国籍銀行という専門仲介機関を活用する方法がある。かれらはコミッション・ベースに基づき、競争的に、この機能を果たす。総合商社・銀行の機能を活用し、それらと一体となって海外投資活動を拡大してきたのが、日本の DFI の見逃しえない特色の 1 つである。

- (1) 小島モデルは輸出、DFI、ライセンスの選択を解明できないとの、Buckley [5] の批判がある。私にとっては、順貿易志向型になるか逆貿易志向型になるかを判定することこそ優先的課題であり、上の選択問題は第二義的重要性しかもたないのである。

Buckley=Casson [4] が、この選択問題について優れた分析を提供している。それは対象財が輸出可能財であることを先決した上での、輸出、DFI 進出、ライセンスの販売価格の比較である。かれらは、輸出供給価格（輸送費・関税込み）を DFI 供給曲線が下回る転換点が訪れることを図示している。しかしたとえば日本の対米自動車企業進出の場合、アメリカの高賃金と部品調達の高コストから見て、そういうことは容易に実現しそうにない。故に欠損を覚悟に進出しなければならない。それは後述の DFI ダンピングになる。

またかりにかれらの言う通り、DFI 供給価格の方が割安になるとすれば、それは順貿易志向型 DFI に転じたことを意味する。ただし日本への輸出が直ちに可能になるというわけではない。けだし対日輸出の取引コストを計算

に入れねばならないからである。それ故、逆貿易志向型 DFI は、厳密には、(a) 日本の輸出に代って DFI 進出がアメリカ市場へ供給する輸出代替段階と、(b) 日本への輸入（ならびに第3国への輸出）が実現する（日本から見た）海外調達段階に達し、順貿易志向型に転じたものと、2分する必要がある。問題を複雑にしないために、これまでの論述では、逆貿易志向型 DFI は (a) の段階にとどまる、また (b) の段階に達するものは当初から順貿易志向型 DFI とみなしてきたのである。

比較劣位財の海外調達について、単純輸入、DFI による海外生産調達、ライセンスによる海外生産調達、長期購買契約による海外調達などの、入手コストの比較と選択が、上と同様にやれるはずである。私としてはそういう分析を待望したい。

- (2) 私が生産面規模経済と区別した商業面規模経済（本稿での E^p と E^c の区分別に対応する）は、後者の多くが擬似規模経済（私企業的利益にはなるが社会的利益にはならないもので、代表的にはトランスファー・プライシングのごときもの）の色彩が強いとしたことと関連している〔20, 第12章〕。これに対しては、擬似規模経済であるかどうかの識別を厳密にすべきだとの批判を受けている〔5〕。
- (3) 宇沢＝浜田命題によって明瞭に証明されている。それについては小島〔20, pp. 99-102〕を参照されたい。

参 照 文 献

- (1) Robert Z. Aliber, "A Theory of Direct Foreign Investment," in Charles P. Kindleberger, ed., *The International Corporation*, MIT Press, 1970.
- (2) Jagdish N. Bhagwati, "Book Review: Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises, 1971*," *Journal of International Economics*, September 1972, pp. 456-457.
- (3) Jagdish N. Bhagwati, "Shifting Comparative Advantage, Protectionist Demands, and Policy Response," Jagdish N. Bhagwati, ed., *Import Competition and Response*, National Bureau of Economic Research, the University of Chicago Press, 1980.
- (4) Peter J. Buckley and Mark Casson, "The Optional Timing of a Foreign Direct Investment," *Economic Journal*, 91, March 1981.
- (5) Peter J. Buckley, "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment: A Comment on Professor Kojima's Interpretation," *Hitotsubashi Journal of Economics*, 24-1, June 1983.
- (6) Mark Casson, *The Entrepreneur, An Economic Theory*, Oxford, 1982.

- (7) Mark C. Casson, "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise," in Alan M. Rugman, ed., *New Theories of the Multinational Enterprise*, Croom Helm, London, 1982.
- (8) Richard E. Caves, "International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*, February 1971.
- (9) Richard E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, 1982.
- (10) John H. Dunning, "A Note on Intra-industry Foreign Direct Investment," *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, December 1980.
- (11) John H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, 1981.
- (12) J. H. Dunning and P. M. Walker, "The Competitiveness and Allocative Efficiency of Foreign Direct Investment," Conference of the European Association for Research in Industrial Economics, 1982.
- (13) William H. Courtney and Danny M. Leipziger, "Multinational Corporations in LDCs: The Choice of Technology," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Nov. 1975.
- (14) Asiam Erdilek, "Intraindustry Cross Direct Foreign Investment — A Survey of the Trends, Literature, and Policy Issues," National Science Foundation, July 1982.
- (15) Jan H. Giddy and Stephen Young, "Conventional Theory and Unconventional Multinationals: Do New Forms of Multinational Enterprise Require New Theories?" in Alan M. Rugman, ed., *New Theories of the Multinational Enterprise*, Croom Helm, London, 1982.
- (16) H. Peter Gray, "Macroeconomic Theories of Foreign Direct Investment: An Assessment," in Alan M. Rugman, ed., *New Theories of the Multinational Enterprise*, Croom Helm, London, 1982.
- (17) 池本清,『国際貿易論の研究』, 千倉書房, 1983, 第6章.
- (18) Kiyoshi Kojima, "Towards a Theory of Agreed Specialization: The Economics of Integration," in *Induction, Growth and Trade, Essays in Honour of Sir Harrod*, Oxford, 1970, pp. 305-324.
- (19) Kiyoshi Kojima, *Direct Foreign Investment*, Croom Helm, London, 1978.
- (20) 小島清,『多国籍企業の直接投資』, ダイアモンド社, 1981.
- (21) Kiyoshi Kojima, "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment," *Hitotsubashi Journal of Economics*,

June 1982.

- (22) 小島清,「発展志向的海外直接投資を提案する」,世界経済評論,1982.6.
- (23) 小島清,「合意的国際分業・国際合業・企業内貿易」上・下,世界経済評論,1982.11~12.
- (23) 小島清,「2種の国際貿易アプローチ——一般均衡分析と商品別分析——」,一橋大学研究年報 経済学研究 24 (1983.1).
- (25) Chung H. Lee, "United States and Japanese Direct Investment in Korea: A Comparative Study," *Hitotsubashi Journal of Economics*, Feb. 1980.
- (26) Chung H. Lee, "International Production of the United States and Japan in Korean Manufacturing Industries: A Comparative Study," mimeo, October 1982.
- (27) Chung H. Lee, "On Japanese Macroeconomic Theories of Direct Foreign Investment," *Economic Development and Cultural Change*, forthcoming.
- (23) S. B. Linder, *An Essay on Trade and Development*, Columbia University Press, 1961.
- (29) R. E. Lipsey, I. B. Kravis and R. A. Roldan, "Do Multinational Firms Adapt Factor Proportions to Relative Factor Prices?" National Bureau of Economic Research, Working Paper, No. 293, Oct. 1978.
- (30) R. Mason, "The Transfer of Technology and Factor Proportions Problem: The Philippines and Mexico," *UNITAR Research Report*, No. 1 (New York).
- (31) R. Mason, "A Comment on Professor Kojima's 'Japanese Type versus American Type of Technology Transfer'," *Hitotsubashi Journal of Economics*, Feb. 1980.
- (32) Terutomo Ozawa, *Multinational, Japanese Style*, Princeton University Press, 1979.
- (33) Terutomo Ozawa, "The Role of Transnational Corporations in the Economic Development of the ESCAP Region: Some Available Evidence from Recent Experience," *ESCAP/UNCTC Publications Series B*, No. 2, Bangkok, 1982.
- (34) Alan M. Rugman, "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature," *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1980 (Band 116, Heft 2).
- (35) Alan M. Rugman, *Inside The Multinationals*, Croom Helm, 1981 〔江

- 夏・中島・有沢・藤沢訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983.)
- (36) Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, May 1966.
- (37) Raymond Vernon, "The Economic Consequence of U. S. Foreign Direct Investment," *United States International Economic Policy in an Independent World*, Papers I, Washington, D. C., July 1971, pp. 930-937.
- (38) Raymond Vernon, "The Location of Economic Activity," John H. Dunning, ed., *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, George Allen & Unwin, 1974.