

## プロダクトサイクルと海外直接投資

——「アメリカ型」対「日本型」の再検討——

小島 清

### 一 はしがき

海外直接投資および多国籍企業についての私の若干の論文<sup>(1)</sup>は、この問題に関する従来の研究の主流がミクロ的、企業論的、経営学的であったのに対し、マクロ的、国民経済的、一般均衡論的アプローチを構築することの必要不可欠性、緊急性を強調し、その一つの試みとして、貿易志向的（日本型）と逆貿易志向的（アメリカ型）海外直接投資を明別し特徴づける二つの比較利潤率フォーミュラを提供することにあつた。このようなマクロ理論的モデルを構築することが私の主たるねらいであつたことを強調しておきたい。だが二つのモデルを比較対照させることにより、たとえば、比較生産費に沿う自由貿易政策が促進されるべきであり、直接投資政策はそれを補完しそれに従属すべきであり、直接投資政策の方が優先されるべきではない、といった重要な政策的結論も導かれたのである。

プロダクトサイクルと海外直接投資

拙論に対し内外からいくたの貴重なコメントと示唆が恵まれたことに対し深謝したい。一方では、マクロ理論モデルの構築という私の試みを正当に高く評価してくれている向きもある。だが他方、より多数のコメントは、主流の考え方に対し私の提示がいかにも思いがけないことであったせいか、私の意図とは反する方向に向けられたように思われる。つまり、海外直接投資の「日本型」と「アメリカ型」という区分は、事態の実際的進展に即して見ると、あいまいであり、近い将来には日本の海外直接投資もアメリカ型化ないしアメリカ的多国籍企業化し、「日本型」などというものはアイデンティファイできないし存在しえない、というのである。ここには私の「日本型」対「アメリカ型」という用語に対する多くの誤解ないし不十分な理解が含まれている。私の主張しなかったのはあくまで理論モデルとしての「貿易志向型」trade-oriented と「逆貿易志向型」anti-trade-oriented の直接投資であった。それをややドラマトイズするために「日本型」と「アメリカ型」という表現を用いた——このことが誤解と混乱を導いた原因であるとすれば、この用語を廃棄してもよい。貿易志向型と逆貿易志向型という二つのモデルを過去の日本とアメリカの直接投資の経験から抽出し着想したことは事実である。また現実の事態の進展は私にとってそれ以上の意味をもたなかった。したがって過去の日本の直接投資がすべて例外なく貿易志向型であったとか、今後とも貿易志向型の発展にとどまるなどと僭称するつもりは全くない。アメリカの直接投資についても同様である。ただアメリカのも日本のも海外直接投資とか多国籍企業がどういう方向に伸びてほしいかは、私の念頭を去らない政策的課題であったことは、いうまでもない。

本稿は、恵まれたいくつかのコメントに対しできるだけだけお答えすることを一つの目的としている——もとより満足

して頂けるようにお答えすることはむづかしいが、少くとも私の意図をよりよく理解してもらうことに努めたい。と同時に、プロダクトサイクル論に沿っても、貿易志向型（日本型）と逆貿易志向型（アメリカ型）の直接投資を区別することができるかどうかを明らかにするとともに、そのおのおのにおける直接投資進出の動機、プロセス、双方国への効果などの相違点を明確にしてみたい。つまり私の比較利潤率フォーミュラが一般均衡的マクロ分析であったために、比較生産費説が理解しにくいのと同様に、誤解を招いたのでないかとおそれる。そこでプロダクトサイクル論に沿って、部分均衡的ミクロ分析によってもう一度解明してみようというのである。

(1) 本稿末文献リスト「12」20」。

## 二 比較利潤率モデル

私の最大のねらいたる「比較利潤率モデル」をもう一度検討することから始めたい。

二国間、あるいは一国対爾余の世界の間の比較優位構造は、ヘクシャー・ロオリン命題やリブチンスキー命題の示すように、主として賦存諸要素の成長率がお互いに異なることに基づいて変化する。その際海外直接投資は、投資国の比較劣位産業から資本、技術、経営知識のパッケージを受入国にトランスファーし、その産業を受入国の比較優位産業にまで高めうるならば、貿易志向的 trade-oriented より正確には貿易再編成志向的 trade-reorganization-oriented だといえる<sup>(1)</sup>。けだしそれによって両国の産業構造がともに高度化され、両国間の国際分業と貿易の再編成が促進されるからである。重要なポイントは、海外直接投資は比較優位パターンの変化に即応し、それを補完する（貿易パター

ン逆転を急速に実現させる) ように向けられるべきであるということである。これに反して、投資国の比較優位産業から海外直接投資が進出すると、双方の産業構造高度化を阻止するだけでなく、国際貿易の再編成をも不可能にしてしまう。これが逆貿易志向のない貿易再編成阻止的な海外直接投資である。

### 貿易志向型直接投資モデル

これら二種の対照的な海外直接投資の相違点を理論的にいっそう明瞭ならしめるために、まず貿易志向のない日本型直接投資について「比較利潤率」モデルを組み立ててみよう。これは製品がよく標準化され生産技術が普遍化し、伝統的比較優位理論(リカード的ないしヘクシャー・オリーンの)によって比較優位が決定され、価格競争によって貿易均衡がきまるといふ、低賃金貿易の段階(プロダクトサイクル論の最終段階)において画きうる。

海外直接投資の決定因を理解するために、次の生産関数を念頭におく。

$$Q = f(L, K, T, M)$$

ただし $Q$ は産出量、 $L$ は労働、 $K$ は資本、 $T$ は技術水準、 $M$ は経営組織能力をあらわす。<sup>(2)</sup>日本のような先進国 $A$ と開発途上国 $D$ とでは、資本・労働賦存比率が日本の方が高い $K_A/L_A > K_D/L_D$ という相違が存在するが、さらに先進国にくらべ開発途上国では経営能力が著しく劣り、採用している技術水準も格段と低く、より労働集約的生産方法を採用しているものとす。この結果、 $X$ 産業(伝統的労働集約財、たとえば繊維)と $Y$ 産業(資本知識集約的新製品、たとえばコンピュータ)の両国間の潜在的比較生産費は第1表(1)のごとくであったとす。<sup>(3)</sup>ただし生産費は為替相

第1表 貿易志向型直接投資

(1) 直接投資なき場合の比較生産費

	A国	D国
X産業	\$100	\$150
Y産業	\$100	\$300

(2) 直接投資が両産業になされた場合の比較生産費

	A国	D国
X産業	\$100	\$ 90
Y産業	\$100	\$180

(3) A国にとっての比較利潤率

	国内投資		海外直接投資	
X産業	$x_d$	10%	$x_f$	12%
Y産業	$y_d$	10%	$y_f$	5%

(4) X産業だけに直接投資がなされた場合の比較生産費

	A国	D国
X産業	\$100	\$ 90
Y産業	\$100	\$300

場で換算した両国に共通な貨幣ユニット（たとえばアメリカ・ドル）で示されている。

ここでA国はY産業に比較優位をもち、D国はX産業に潜在的比較優位をもつ。すなわち

$$\frac{P_{XA}}{P_{YA}} \frac{P_{XD}}{P_{YD}} = \frac{100}{100} \frac{150}{300} = 2 > 1$$

（ただしPは生産費ないし価格）と仮定されている。

これは先の両国の要素賦存比率差と、X財はY財にく

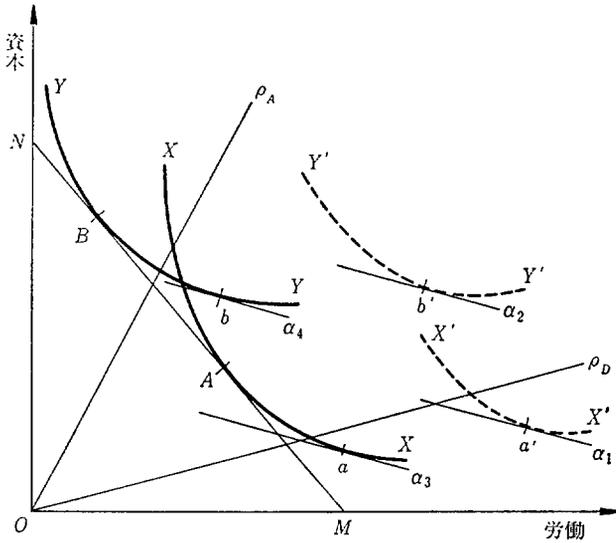
らべどの国でもより労働集約的である、すなわち

$$K_{XA}L_{YA} < K_{YA}L_{XA} \quad K_{XD}L_{XD} < K_{YD}L_{YD}$$

という仮定に立脚して、ヘクシャー・リオリーン命題から導かれる結果である。

このような状況は第1図によってより明瞭に説明できよう。この図は横軸に労働量、縦軸に資本量をはかった各財の単位等量曲線 unit isoquant を画いている。先進国Aの技術水準の下でのX財の単位等量曲線はX X曲線、Y財のそれはY Y曲線であるとす。A国の労働・資本価格比率が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り、かつ両財の価格は等しく、1対1である。またA国の資本・労働賦存比率が $\rho_A$ 線の傾斜で示されるものとすれば、この国は両財をほぼ均等な割合で生産していたことになる。

第1図



開発途上国Dにおける在来の生産技術水準による単位等量曲線は、点線の $X'X'$ 曲線と $Y'Y'$ 曲線であったとする。D国の労働・資本価格比率を各等量曲線への接線 $\alpha$ （すべて平行）の傾斜であるとすると、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、相対価格はX財の方が割安であった。D国の資本・労働賦存比率は $\rho_D$ 線の傾斜で示されるようにA国にくらべはるかに労働豊富、資本稀少であったので、大部分労働集約的なX財の生産に用い、資本集約的なY財の生産はごくわずかであった。以上が第1表(1)のごとき比較生産費が生まれた背景である。

さて資本、技術、経営能力が一体となって移動する直接投資がA国からD国へ進出するということは、いまままでD国に存在した低い経営能力MがA国の優れた経営能力によってとって代られるということであり、この経営能力Mのトランスファーは同時にA国の優れた技術水準

$T$ をも伴っていく、すなわちこれまで両国で異なった生産関数を採用していたのが、直接投資によって同一の生産関数を採用できるようになるのである。資本 $K$ も若干移動するのであるが、両国の既存資本総量にくらべればいづれにとつてもマージナルであるので、各国の資本・労働賦存比率は殆んど変化しないものと仮定しておく。また移動する経営能力 $M$ は、一般的（非独占的）生産要素、つまり $X$ 、 $Y$ どの産業でも等しい能率を発揮でき、産業間、企業間を自由に移動できる一種の一般的生産要素である。それゆえにまた、資本、技術、経営能力のパッケージ移動たる直接投資に固執することなく、それらのアンパッケージ（分割的）移動も可能である。

このように自由に移動する一般的生産要素としての経営能力 $M$ とそれに付随する技術水準 $T$ のトランスファーを仮定すると、それらは $A$ 、 $D$ 両国で共通な比較優位決定因として働くので、比較生産費構造は、両国の資本・労働賦存比率差と、 $X$ 、 $Y$ 二産業の要素集約度格差とによって、ヘクシャー・リオリーン命題の線に沿って決定されることになる。<sup>(4)</sup>第1図についていえば、 $A$ 国と同様 $D$ 国もまた $X$ と $Y$ なる単位等量曲線を用いることができるようになる。しかし $D$ 国は資本が少なく割高なため、均衡生産点は $a$ 点と $b$ 点とになる。

この結果、 $D$ 国では両財の生産費ともに以前よりも安くなるが、 $Y$ 財の方が $X$ 財より割高になるといふ関係は変わらない。このような結果を示したものが第1表(2)の比較生産費である。そこでは直接投資により $D$ 国の $X$ 、 $Y$ 産業がともに四〇%だけコスト・ダウンできることを仮定しているが、おそらく $X$ 産業のコスト・ダウンの方がより大きいと期待できるであろうし、少なくとも $Y$ 財の方が割安になるといった比較優位構造の逆転は生じないと仮定してよい。もとよりこのような状況に到達するまでには、 $D$ 国での労働者や中堅以下の経営者の学習過程や、最適規模に到

達する規模経済の実現とかいった多くの適応と時間を必要としようが、ここではそれは問わ<sup>(5)</sup>ない。第1表(2)のような状態に到達すれば、D国はX財をA国よりも割安に生産できるので、A国ならびに世界市場に輸出しうるようになるのである。

A国にとっての国内投資と海外直接投資の利潤率 $\Pi$ 比較利潤率はどのようにになると期待できるか。それを第1表(3)のように想定した。A国では自由競争状態にあるから、国内投資の利潤率はX産業でもY産業でも同一で、 $x_d \parallel 1 - 0\%$ 、 $y_d \parallel 1 - 0\%$ とした。D国X産業への直接投資の利潤率 $x_f$ は、X産業への国内投資よりも高く、たとえば一二%だと期待できよう。ただしD国X産業は投資A国におけるよりも低廉コストで生産でき、国際市場で競争力を得るようになるから、より大きな利潤<sup>(6)</sup>マージンをもたらすはずである。

これにくらべてD国Y産業は、たとえ海外から直接投資がなされたとしても、依然D国の比較劣位産業にとどまり、国際市場では競争できない。したがってD国でY産業への保護措置が与えられなければもとよりY産業への直接投資は引合わず、マイナスの利潤率になろうし、たとえ保護措置が与えられ存続しうるとしても、保護の程度が低いかがり、その利潤率はX産業より低いであろう。そこで $y_f$ を5%と仮定した。このようにして、自由競争的な日本型直接投資においては、比較優位構造は大なり小なり比較利潤率構造に反映されるのである。

明らかにA国にとっては、Y産業への国内投資とX産業への海外投資をふやすことが有利である。それは、(a)各産業ごとに内外投資の利潤率格差をしらべれば明らかである。(b)比較利潤率、つまり

$$\frac{x^1/y^1}{x^2/y^2} = \frac{12/10}{5/10} = 2.4 > 1$$

という形におきかえ、兩産業の国内利潤率の比率 ( $\frac{x^1/y^1}{x^2/y^2}$ ) にくらべ、海外利潤率はX産業の方が相対的に高いことを見出して判断してもよい。またこの方がより正しい方法である<sup>(2)</sup>。

貿易志向型海外直接投資に関するわれわれの議論の核心はこうである。自由競争下で顕在化する比較優位構造を反映するものとしての比較利潤率構造の指示する方向に海外直接投資を行なうべきである。そうすれば海外直接投資は貿易と補完的であるばかりか、潜在的かつダイナミックな比較優位構造に沿うように貿易パターンを再編成する担い手として働きうる。このような海外直接投資の調和的役割は次のようにたしかめられる。つまり比較利潤率の指示するように直接投資がA国からD国のX産業だけに向けられると、新しい比較優位パターンは第1表(4)に示されるようになる。これは第1表(1)の直接投資前の状態にくらべ比較優位格差が広められ、D国のX産業が、潜在的比較優位産業であった状態から、強い国際競争力を備えた輸出産業に転換されたことを示す。このような比較優位構造のダイナミックな変化が生じれば、A国はX産業への国内投資と生産を縮少し(構造調整)、それを輸入産業に転じさせ、この産業から放出される労働・資本を海外直接投資と、今や比較優位をいっそう強めたY産業への国内投資とに振り向けるようになりたてられよう。このように貿易志向型海外直接投資は、貿易パターン逆転を実現させ投資国の輸入を増すという意味で貿易志向的なのである。それを通じて投資国、受入国双方の産業構造高度化に強力に貢献しうるのである。

逆貿易志向型直接投資モデル

上述の貿易志向型（日本型）海外直接投資モデルと対照させながら、逆貿易志向型（アメリカ型）直接投資のモデルを検討することに進もう。今度は先進国をP国（アメリカのごとき技術革新のバイオニア国）としD国（開発途上国としてもよいし、アメリカより遅れた先進国でもよい）との間の関係を考えよう。貿易志向型モデルとの比較を容易にするため、

第2表 逆貿易志向型直接投資

(1) 直接投資なき場合の比較生産費					
		P国		D国	
X産業		\$100		\$150	
Y産業		\$100		\$300	
(2) 直接投資が両産業になされた場合の比較生産費					
		P国		D国	
X産業		\$100		\$ 90	
Y産業		\$100		\$180	
(3) P国にとっての比較利調率					
X産業	$X_d$	5%	$X_f$	12%	
Y産業	$Y_d$	10%	$Y_f$	15%	
(4) Y産業だけに直接投資がなされた場合の比較生産費					
		P国		D国	
X産業		\$100		\$150	
Y産業		\$100		\$180	

直接投資前と、両産業に直接投資がなされた場合の比較生産費は、第2表(1)、(2)に示すように、先のモデルと全く同じであるとする。ただし二つのモデルのクルーシャルな相違点は、貿易志向型では投資国の比較劣位産業Xから海外投資進出するのに、逆貿易志向型では比較優位産業たるYから海外投資進出するという一点にあるからである。

かにしたように、投資国の比較劣位産業、そして受入国の比較優位産業たるX産業に直接投資するのがきわめてナチュラルである。逆に言えば投資国の比較優位産業であり、受入国の比較劣位産業であるから輸出を拡大し続けなければならない。それが市場の不完

全競争性であり、それに伴う高い取引コスト (Transaction cost)<sup>(30)</sup> である。

ここに取引コストというのは、運送費、関税その他の貿易障壁はいうまでもなく、市場情報入手コスト、宣伝・販売コストなどすべてを含むものである。いまいけばんわり易い例として関税を取上げよう。D国はY産業を育成したいと思ひ、Y財輸入に二〇〇%という高関税を課したとしよう。P国から輸入すれば一〇〇ドルで入手できるのに、国内コストは三〇〇ドル(第2表(1)参照)につくので、それを存続させるには二〇〇%の関税が必要であるからである。こういった場合、P国のY産業は高関税障壁を乗り越えて輸出しつづけるよりも、高関税障壁の内側に入って現地で生産し販売することが有利になる。いま直接投資するとD国でY財は一八〇ドルで生産できる。それを現地で三〇〇ドルで販売することができ、一二〇ドルという巨大な利潤が獲得できるのである。保護関税障壁こそが直接投資の最大の誘因であり、それが直接投資に対する巨大な超過利潤を保証することになるのである。

そこでアメリカ型の比較利潤率は第2表(3)のようになると期待できる。その理由は第一に、アメリカ経済が二重構造に分裂されており、Y産業が寡占構造にあり、X産業など他の価格競争的産業からの受入が阻止されており、このため国内投資利潤率は均等化せず、X産業では五%、Y産業では一〇%という格差が存在する。第二に、X産業は国内でも海外でも競争体制にあるから、かりに海外投資を行なうとしても、その利潤率はA国のそれと同様一二%を得得るものとする。第三に、Y産業への海外直接投資は、競争体制の下でならば、国内投資よりも低いかネガチブな利潤率しか本来あげえないはずであるが、既述のようになんらかの高い取引コスト、なんらかの市場の不完全競争性が存在するが故に、一五%といった国内投資よりも高い、最高の利潤率をあげうると仮定した。さきには高関税障

壁を例にあげたが、技術優位、製品差別化、優れたマーケティング等々といったなんらかの独占的要因、それを許す市場の不完全性に基づくのである。またこの場合、P国からD国へトランスファーされる資本、技術、経営知識のパッケージは、一般的生産要素ではなく、この独占的企業に特有な特殊的生产要素とみなされるべきである。

さて、このような逆貿易志向型においては海外直接投資は、比較優位のトップに位する寡占的新製品産業Yにおいて、国内投資利潤率一〇%よりも高い一五%の利潤率の得られる海外に向けられる。他の寡占的な競争企業に先がけて、あるいは他企業が進出するという心配から、その企業の利潤極大化ないしマーケット・シェア拡大のために行なわれる。後述のように、これはマイクロ経済的関心からは合理的であり当然のこととして、正当化がはかられている。だがマクロ（国民経済）的視点からみると決してそうではない。

第一に、議論の本質ではないが興味あることに、第2表(3)の比較利潤率、すなわち

$$\frac{Y_f/Y_d = 15/10 = 1.5}{X_f/X_d = 12/5 = 2.4} < 1$$

から判断すると、Y産業への海外直接投資は比較的みると有利性が少ない。むしろX産業への海外投資の方が国民経済全体としては有利であり望ましい。ただしX産業への海外投資は七%（つまり $Y_f/Y_d$ ）の利潤率の増加をもたらすのに、Y産業のそれは五%（つまり $Y_f/Y_d$ ）の増加しかもたらさないからである。<sup>(9)</sup>

第二に、海外直接投資がY産業について行なわれると、比較生産費は第2表(4)のようになる。これを直接投資前のそれ第2表(1)とくらべると、P国のY産業での強い比較優位は減殺されたことになり、それだけ輸出は困難になる。

この意味においてアメリカ型の海外直接投資は比較優位構造減殺的であり、本来伸びるべき輸出にとって代りそれを減らすという意味において、逆貿易志向型なのである。<sup>(11)</sup>

第三に、比較優位産業Yからの直接投資進出が、Y財貿易を減らすけれども、他財Xの貿易を拡大するというのであれば、話は別である。一体投資国Pの労働力はどこへ雇用されるのか。それは本来先端成長産業部門Yであるべきである。ところが実際にはこの部門は国内での雇用機会を余り増加することなく、先を争って海外投資に進出してしまふ。結局労働力は、伝統的比較劣位産業Xとサービス部門に吸収されるよりほかに道は残されていない。X財の輸入という貿易が拡大されるどころか、この伝統的比較劣位産業への保護が要求され、X財の輸入は削減されよう。また本来このような比較劣位部門を縮小するという構造調整が必要なのであるが、それを全く閉ざしてしまうことになるのである。

### 政策的結論

貿易志向型と逆貿易志向型との二つの海外直接投資を比較対照させることによって、一つの重要な政策的結論が導き出せる。一体、あくまで自由貿易政策を基本ルールとし海外直接投資の役割をそれに従属せしめるべきか、それともその逆であるべきであろうか。これこそ貿易政策と直接投資政策の関連を考えるに当って問わるべきもつとも重要な問題である。私としては、自由貿易の推進拡大が基本であり、海外直接投資はそれを調和的に補完する程度にとどめるべきであり、それ以上であってはならないと考える。

アメリカ型多国籍企業の海外投資の決定とやり方は、企業としてはその利潤極大化のため合理的なものであり、賢明なことでさえある<sup>(12)</sup>。だが既述のように逆貿易志向型の海外投資は、投資国たるアメリカの国民経済的發展と大きく矛盾する。比較優位産業への産業構造高度化が阻止され、伝統的比較劣位産業の保護温存が必要とされる。労働者はいまだ国際的に移動が制限されており、したがって経済発展と福祉とは国民経済単位で遂行されねばならないのに、この型の海外直接投資は労働者の利害を無視するだけでなくそれと相反するものがある。

この型の海外投資の誘因の最大のものが、受入国での高関税である場合が多い。この高関税障壁によって保護されて進出企業が超過利潤を享受するわけである。受入国にとっては、関税障壁を撤廃し自由に輸入することがいざばん有利であり、直接投資進出があったからといって入手価格が低下するわけではない(超過利潤として吸い上げられるから)。したがって、高関税が直接投資を誘引しそれに超過利潤を享受させるにすぎないという無駄な投資であり、世界資源の浪費に外ならない。この種の直接投資を減らす方策は保護関税の撤廃である。自由貿易化されたにもかかわらずなお直接投資が流入するとすれば、それは受入国の比較優位産業を急速に伸ばすための貿易志向型直接投資に外ならない。

もう一つの種類の取引コスト、つまり技術、経営知識、マーケティング、資本調達力などといったものを「企業の優越性」と一括しておこう。この企業の優越性のゆえに、現地市場で独占的・寡占的行動をとりうるといわれる。だが企業の優越性というものはそんなに顕著なものであるうか、また絶対まねられないものであろうか。むしろ多国籍企業がその独占的・寡占的行動を正当化する秘密のペールとして用いているにすぎないのではあるまいか。独占的な

いし寡占的行動を是正しうる方策が採られたならば、世界の直接投資はかなり減少し、多国籍企業の脅威から相当に解き放されるのではあるまいか。

貿易志向型海外直接投資は、投資国、受入国双方に有益であり、南北貿易再編成のトレーガーとして推奨される。それは投資国の比較劣位化産業に受入国の潜在的比較優位産業がアイデンティファイされれば、受入国での保護措置なくしても（それが促進剤になることはいうまでもないが）敢行される。投資国の比較劣位化産業にとっては海外投資進出こそが企業存続、発展の活路だからである。投資国は直接投資を通じて生産した商品を自国（および第三国）へ輸入することを覚悟の上、企業進出すべきなのであるが、投資国での関税、とくにそのエスカレーション構造、その他の障壁が残されている。ここでも投資国、受入国双方で自由貿易化することが先決であり、そうすることによって比較優位構造がはっきりつかみうるようになるのである。

結局、自由貿易という土俵の上で、比較優位構造が次々に変化していくのであるが、それに伴う貿易パターン再編成を一挙に実現させうるのが、貿易志向型直接投資である。これに対し関税障壁とか企業の卓越性といった取引コスト（本来そういうものは存在しない方がよいのだが）の存在を利用して独占的・寡占的優位を保持拡大しようというのが、逆貿易志向型直接投資である。

#### メイトンヘッド会議での評価

私の英文のペーパー「19」はもともとメイトンヘッド会議（ブルッキングス研究所主催、一九七三年四月）に提出され

たものであった。幸にして私の期待した以上の高い評価を受けることができた。この会議の成果は、C. Fred Bergsten, ed., *Toward A New World Trade Policy: The Maidenhead Papers* [2]として近く公刊される予定である。この本の Introduction においてバーグステンが私のペーパーを要約し評価してくれている。その要点はこうである。

小島は非常に重要なペーパーを出し、次のように結論している。あるタイプの海外直接投資は、諸国間の比較優位の伝播を加速することによって貿易を促進する。これに反し他のタイプの海外直接投資は貿易にとって代る。小島の考えによると、日本の海外投資は貿易創出的 trade-creating であり、低賃金（そして公害）産業を（主に）開発途上国に輸出するよう、経済的インセンティブと意識的な政府の政策とによって、動機づけられてきた。これに反しアメリカ企業は、まさにそういう産業（鉄鋼とか繊維）について海外投資をしなかった。アメリカの殆んどの海外投資は（原材料開発は別として）プロダクトサイクルの先端近くにある産業に向けられ、世界市場での寡占的地位を保持するために行なわれた——小島はそれ故、貿易破壊的 trade-destroying 投資だと特徴づけている——。このため国内的には雇用機会破壊的であり、国際収支困難を生み出すものでさえある——。何となればそういう市場ポジションは本来、同じ企業がアメリカの基地から輸出を増やすことによって確保できたはずのものであるからである。

このような小島の考え方は、貿易と投資はそういう産業において補完的であり、代替的ではないとするプロダクトサイクル論と真向から対立するものであり、疑いもなく多くの議論を呼びおこすことになる。小島は政策問題についてこう結論する。投資政策は貿易政策に従属すべきである。自由貿易政策がとられるべきである。貿易志向型投資は奨励されるべきであり、逆貿易志向型投資は、投資国、受入国または両者で制限に従わねばならない。

小島のペーパーと個別企業に關する三つのケース・スタディはともに、多くの海外直接投資が関税・非関税障壁の存在によって動機づけられているという事実をはっきりさせた。そこでメイドンヘッド・コミュニケーションでは貿易障壁の撤廃こそ、海外直接投資の巨大さと急成長に対し投資国、受入国双方でいだかれ始めた各種の心配を軽減するのに役立つ、と提言したのである。

なお会議に先だってウイリアム・ディボルトが「小島はわれわれを新しい地平線に導き入れた」という書出しの下に、要約とコメントを出してくれたが、右のバークステンとはほぼ同じ線であるので、省略する。いずれにしてもなお詳細につめねばならない問題は沢山残っているのだが、貿易志向型対逆貿易志向型という区分は重要なイムプリケーションを持つことが認められたのである。<sup>13)</sup>

(1) ここで注意しておきたいのは、貿易志向的とは輸出志向的と同義ではないということである。輸入が新に創造され増加することも、それは相手国の輸出増加ということであるから、貿易志向的なのである。貿易再編成志向的とくに述べたのは、それが投資国の立場から見るときわめて輸入志向的だからである。拙論へのコメントには、貿易志向的即ち輸出志向的と誤解しているものが見うけられるので、とくに注意しておきたい。

(2) 次を参照。Bo Södersten, *International Economics*, Macmillan, 1970, pp. 453-55.

(3) X、Y二財のほかに、農産物、鉱物のごときD国が割安に生産できる第三財が存在し、D国はそれを輸出し、A国はX、Y二つの工業品を輸出していたと、暗黙に仮定している。

(4) 小島清『四訂外国貿易』春秋社、一九七三、第八章とくに一五八一―一七一ページに簡明な説明が与えられている。

(5) 赤松要博士の雁行形態論がこれを追求している。それについて世界経済研究協会編・小島清監修『日本貿易の構造と

『至誠堂』一九七二なる集大成が刊行された。

(6) 私としては比較利潤率モデル自体に多くのコメントが寄せられることを希求したのであるが、それは殆んどなかった。唯一のコメントは池本清氏〔10・三六頁〕による次のようなものである。第一に、「アメリカも日本もX産業の海外進出という方向づけを認めたとしても、その場合海外利潤率一二％が低下する可能性が強い」。たしかにそうである。海外直接投資がX産業向けに増加するにつれ、次第にその利潤率が低下し、国内投資の利潤率と等しくなるところまで海外投資が行なわれ、そこで止むのは当然である。

第二に「要素賦存比率理論とのアナロジーは、資本増加分の全てまたは一部が海外直接投資に向けられること、ならびに両産業とも海外進出できることからして成立しない」。もともと理論というものは、比較生産費モデルにしる比較利潤率モデルにしるポテンシャルないしスケジュールを取扱っている。比較生産費モデルにおいてもX、Y二産業がポテンシャルにはともに輸出することは含まれている。そうすると為替相場が切上がり、ある為替相場から一方財のみが輸出され他財は輸入した方が有利となり、輸出入額が均衡するように特定の為替相場がきまるのである。比較利潤率モデルの場合も全く同様であって、X、Y二産業がともに海外投資進出する可能性を排除してはいない。理論モデルにおいて二産業というときは(通常)この国のすべての産業を意味することに注意してほしい。そうすればまずこの国の資本収支は大幅な赤字に陥り為替相場は低下させられる。また国内では海外投資の結果労働への新規需要が減少するため賃金低下と失業をひきおこす。これがある程度進行すると、海外投資利潤率は低下し、逆に国内投資利潤率は高まり、かつ輸出が有利になる。特定の為替相場、完全雇用、特定の賃金水準の下で、しかも国際収支均衡を保証する状態で、一方の産業は海外直接投資をすることがなお有利であるが、他方の産業は国内投資を拡大し輸出を伸ばすことが有利になる。少くとも、一国のすべての産業が海外直接投資進出し(ミクログ的・企業論的立場からはそういえるとしても)、国内の労働には新規雇用機会

がなく、干上ってしまうといったことは、マクロ的、国民経済的視点からは許されない。実はこのようなマクロ的・国民経済的考察を果たすために、わかり難い比較生産費とか比較利潤率モデルとかが必要不可欠なのである。

第三に、「利潤率は長期的・パースペクティブのものでなければならぬ」。これは全くその通りである。なぜこのようなことが私へのコメントとして出されたのか、理解に苦しむ。

第四は、「比較優位構造そのものが、寡占的競争下では自由競争の場合とはかなり異なったものであり、比較優位構造と比較利潤率構造が対応しなければならぬ保証はない。」たしかにこれもその通りなので、私も比較優位構造と比較利潤率構造が対応しないケースとして、次に述べる、逆貿易志向型（アメリカ型）比較利潤率モデルを提示しているのである。だがこのことは両者が対応するケース、つまり貿易志向型（日本型）比較利潤率モデルを、排除することにはなるまい。池本氏は「対外直接投資の論理は、一般的に不完全競争ないし競争の制限と多数通貨の存在することを媒介として、利潤率格差を通じる企業成長理論として性格づけることができよう」〔10・三五頁〕として、寡占的 direct 投資がすなわち直接投資であるとの立場を採り、したがって比較利潤率モデルのごとき、マクロ的国民経済的分析は不必要だと排除している。だが寡占的 direct 投資の国民経済的にみたメリットとかデメリットをどう評価しいかなる政策を講ずべきなのか。企業成長理論といったミクロ分析にのみ埋没する限り、新しい視点は生まれてこないのである。

(7) 「比較生産費」の検討の場合と同様に「比率の比」でみることは依然として必要である。けだしこの方式によれば、国内投資をするかそれとも海外投資をするかを為替相場の変更、金融財政政策に基づくインフレ、デフレなど、両国でのオペーオール調整のいかんにかかわらず、判断しうるからである。たとえば投資国が（共通通貨ドルではかつて）為替切上げをし、受入国が為替切下げをしたとすると、X、Y両財ともA国では第1表(2)にくらべコスト高になり逆にD国では安くなる。したがってA国にとって国内利潤率は第1表(3)にくらべX、Y両産業で低下し、逆に海外投資利潤率はともに

プロダクトサイクルと海外直接投資

高まる。それにもかかわらず「比較利潤率」格差はいさかも影響をうけない。つまりX産業から海外進出すべきだという結論は常に正しく導きうるのである。また右のことは、為替レートが過大評価されていると海外直接投資が全般的に刺激されるし、逆に過小評価されていると国内投資と輸出が刺激されるという関係を物語っている。

(8) 次を参照。S. E. Safarian, "Problems of Host Countries," Peter Drysdale, ed., *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*, Australian National University Press, Canberra, 1972, pp. 59-63.

(9) 「アメリカの直接投資を単純に、資本、企業者精神、技術の優位とか海外投資の高利潤によって説明することはできない。……だが寡占的バーゲニング戦略の分析によってのみうまく説明できる」。Stephen Hymer, [7. p. 41] またこういうグローバルな寡占的戦略を敢行するために一〇〇パーセント支配が強固執されるのである [Ibid., p. 44]

(10) このように独占利潤を含む場合にも、比較利潤率の大小で判断して一義的な解答を出しうるるとよいのであるが、そう簡単にはいかない。そうできると、比較生産費フォーミュラとの完全なアナロジーが得られる。今後展開したい問題であるが、比較生産費に基礎をおく比較利潤率と、取引コストの大小にもとづく比較利潤率とに二分して、考察を進めることができるであろう。その方向は山沢・鈴木論文 [36] および山沢論文 [37] を基礎にして考えうるのではあるまいか。

また小田正雄氏が [25] で私の貿易志向型、逆貿易志向型という分類をいっそう発展させようと努力されていることを感謝したい。同氏は、直接投資を新しく開発された優れた生産技術(特殊的要素)の国際的移転と考え、受入国の潜在的比較優位産業にそれが行なわれれば順貿易偏向的(彼のケース2)となり、逆に投資国の比較優位産業からそれが行なわれれば逆貿易偏向的(彼のケース4)になることを定式化している。これはジョンソン等のタクソノミー(ケース分け)に従う手法であり、一つの重要な貢献と評価できる。ただこのようにタクソノミックに形式化してしまうと、私や多くの学者が問題にしているような海外直接投資とか、多国籍企業行動に関するこみいった問題が吹き飛んでしまう心配が残る

のである。

(11) 旧稿で次のように述べた[18・六月号八三頁]ことは撤回したい。「海外直接投資がY産業について行なわれ、かつその企業の視点からみて成功的事である限り、海外生産は競争力を持ち、投資母国におけるよりも低廉になり、結局母国への逆輸入をもたらす。」これはさきの貿易志向型直接投資に転じてからの問題であった。逆貿易志向型の段階では、母国への逆輸入は生じないとすべきである。けだし逆輸入が生ずるとすれば、それは投資国にとっての比較劣位産業、受入国にとっての潜在的比較優位産業への直接投資が行なわれたことになるからである。

(12) こういう観点から、ヴァーノン[42]、ハイマー[7・8]、ボーク[26]などアメリカの学者は多国籍企業の自由な活動を是認し優先させているし、アメリカ政府も他国に資本自由化をせまるなど直接投資政策を優先させているように見うけられる。

(13) 浜田宏一氏が[3]で私の「日本型」対「アメリカ型」直接投資の区分に関心を寄せられ、英文で紹介の労をとられていることに感謝したい。

### 三 「日本型投資」・「日本型多国籍企業」とは何か

日本の多国籍企業研究者の大部分はハーバード派あるいはヴァーノン派だと思われる。大企業の寡占的海外投資すなわち多国籍企業活動を、企業の成長、合理性追求の当然の結果だとして正当化しようという立場に徹している。これに対しハイマー[8]は多国籍企業による世界市場の寡占的分割に対し警告を発しなんらかの国際的対策の必要となえている。わが国では宮崎義一氏[21]がそうであり、最近出された国連レポート[39]もそうである。

拙論に対するコメントの多くは第一のハーバード派の立場から提出されている。その中核は「日本型直接投資」などとアイデンティファイできるようなものは存在しないという点に向けられている。これは私の用いた定義とは違う。「日本型」を作りあげているように見うけられる。そこで(1)これまでの日本の海外投資についての特徴づけと、(2)これらの日本の海外投資はどのような特徴をもつか、この二つの側面に分けて、批判に答えてみたい。

私は従来の日本の海外直接投資について次の四つの特徴を指摘した。(一)日本の海外直接投資の規模はまだまだきわめて小さいし、一件当りもきわめて小規模である。(二)対先進国向けが少なく対低開発国向けが圧倒的に多い。(三)失敗も多く、低利潤率をがまんして敢行されている。(四)動機と業種からみてきわめて貿易志向的である。自然資源、原材料の輸入確保と、生産財輸出と、現地加工・再輸出の促進を主たる目的としている[13・一四—二二頁]。

右の四つの特徴そのものを「日本型」といつているのではない。それらをつきつめてみると「比較劣位化産業から企業進出している」ことと「自由競争的である」(とくに(一)と(三))という私の「貿易志向型Ⅱ日本型」直接投資という定義が生れてくるのである。批判者は往々、私のあげた四つの特徴自体を「日本型」とみなし、そういう特徴づけ自体が正しいかどうかと疑っているのである。

ところが不思議にも過去の日本の海外投資については多くの論者がほぼ同じ特徴づけをしている。たとえば山崎清氏[34・二二—三四頁]は(一)きわめて初期に属する。(二)小規模な額にとどまっている。一件当りも著しく規模が小さい。中小企業が数多く進出している。(三)製品ライフ・サイクルからいえば標準化期にはいった商品を中心としている——この点が私の(四)に相当し、「比較劣位化産業から海外投資進出する」という「日本型」の中核をなすものである。そ

ういう産業は自由競争的である。従って私の立場からいえば他の特徴が消失してもこの点だけが残れば私の「日本型」直接投資は成立つのである。

日本の過去の直接投資についての特徴づけは、通商白書、海外市場白書〔22・六頁〕、国連レポート〔39・六一―三頁〕、シャーク氏〔27・二〇頁〕、その他〔28・29〕においてほぼ同様になされたようになった。それら特徴を総合して「貿易志向型」を抽出したのが私の貢献なのである。

それにもかかわらず「アメリカ型直接投資」と日本型直接投資のあいだの基本的な差違は存在しない。ただ、日本は直接投資にいちじるしく遅れて参加したのであり、両者のあいだに極端な時間的ずれが存在するだけである。〔山本、33・三七頁〕といったコメントが出される。それではこれからの日本の直接投資はどうなるとみているのか。「日本の直接投資も何年か先には現在のアメリカの直接投資のようになることが予想されるであろう。〔33・三七頁〕。これが大多数のハーバード派が持っている見解である。だがアメリカの直接投資とどの点でどう同じようになるというのであろうか。

ここで山崎清氏による見解を取上げたい。日本型投資がいくつかの意味に用いられていることを見出す。第一に、多くの場合、「日本の（事実としての）海外直接投資」といえばよいものを「日本型」と言っている。私にとって「日本型」というのは、事実から抽象化し理念化されたものであって、決して同一ではない。「比較劣位化産業から企業進出する海外投資」が私の日本型に外ならない。

「先に日本型投資（a）はアメリカ型（b）と著しくパターンが異なることを指摘したが、それは（プロダクトサ

イクル上の) フェーズの違いを示すものであることは明らかであろう。少くとも日本の海外投資は初期の間、こうしたアメリカの多国籍企業がまき起こしたサイクルの輪のなかに属しているようにみえる。したがっていまのところ、この意味では日本型投資(c)と決めこむことのできるほど、ナショナル・アイデンティティーを備えたものは少ないといえよう。〔34・二一七頁〕。

右の引用のうち、(a)は日本の投資、(b)はアメリカの投資と言えばよいことであろう。(c)における日本型投資が何を意味するかが問題である。これが「日本型投資」の第二の用い方であるが、それは次のようであろう。日本の投資は、アメリカの生み出した新製品のプロダクトサイクルの最終段階において、標準化商品について開発途上国投資をやっていくにすぎない。つまり「アメリカの多国籍企業がまき起こしたサイクルの輪のなかに属している。」「日本はアメリカのサイクルから脱していなければならない。〔34・二〇頁〕。日本が独自の新製品を創造し、独自のプロダクトサイクルを画き出し、そのフェーズⅡで、寡占的 direct 投資をやるようになった時、はじめて「日本型投資」というナショナル・アイデンティティーを持つというのである。

そのようになることは、私の理論的定義によるとまさに「アメリカ型Ⅱ逆貿易志向型」に転ずるということである。山崎氏のナショナル・アイデンティティーの立場からする「日本型投資」は私の理論的定義とは全く異なる。結局山崎氏は、一方では現在までの日本の海外直接投資の特徴が私の言う「日本型Ⅱ貿易志向型」であることを認められているように思う。しかし他方では、アメリカ型投資が正しいものまた目標とされるべきものと考え、日本の投資も将来は、多くの困難があろうが、独自の新製品、自らのプロダクトサイクルを生み出し、寡占的海外投資を行なうよう

なることが望ましいしそうなることを期待している。つまり私の用語でいえば日本の投資もアメリカ型<sup>(1)</sup>逆貿易志向型になるし、山崎氏の用語でいえばそこに至って始めて「日本型投資」になるとみているのである。

「日本型投資」の第三の概念は、進出企業の国際経営管理においてなんらか日本独自のやり方をもつという意味である。「いいかえれば、いわゆる日本の経営が海外でも妥当するかどうか、また日本型多国籍企業が成立するかどうかである。」「山崎、34・二七頁」。これに対する解答として、「日本の多国籍企業が国際経営の面でもパターンを異にしているのは多国籍企業としての発展の段階の差違であるといふべきであろう。そして、低開発国に進出している日本の企業がほとんどの場合、『多国籍企業以前』の段階にあることを考えればなおさらのことである。」「34・二八一―九頁」。

経営というものは利潤極大をめざして環境に応じて組織、運営、管理などを合理的に変化させていくものであり、そこにアメリカ的経営とか日本の経営とか、本質的な差違が存在するわけではあるまい。したがってこういう問題の提出自体、余り意味があるとは思われない。経済学的に問わるべきは、自由競争的か、寡占(ないし独占)的かという区別である。

ついでに、ヴァーノン等が、六カ国以上に子会社をもつのでなければ多国籍企業といえないといった定義を出しているが、これは多国籍企業をなんらか特異なものとしてドラマチックに定義したにすぎない。経済学的には、その企業本来の生産・販売活動を二国以上にまたがって行っているものは多国籍企業だと定義すべきであろう。つまり一つ以上の外国に直接投資を行なっているものはすべて多国籍企業である。国連レポートがそういう定義を採用したこと<sup>(3)</sup>に賛意を表したい。

そして今や議論の中核は、日本の今後の海外直接投資も、寡占的先端技術商品を対象とする、巨大企業による、世界をまたにかけた戦略を駆使する、かのアメリカの多国籍企業活動と同じものになっていくか、そうなりうる条件があるかという点に向けられつつある。それは当然、日本の直接投資も、アメリカやヨーロッパ先進国市場に相当な規模で相互乗入れすることを期待していることになる。これに対し、ハイマー<sup>(8)</sup>、ヴァーノン<sup>(41)</sup>、霍見芳治氏<sup>(4)</sup>など<sup>(24)</sup>も参照]在アメリカの学者がやがてはそうなると期待しているのに対し、日本の学者がそんなに樂觀的でない点<sup>(5)</sup>が眼につく。<sup>(6)</sup>私見を述べれば、今後日本の直接投資が欧米に進出するとしても、その大部分は伝統的労働集約産業(これまで開発途上国向けに進出したのと同じ)が、欧米での保護関税障壁を乗り越えるために進出することになる。それは開発途上国からの輸出をも阻害することになるから決して望ましいことではないように思われる。

(1) 山本繁緯氏も「日本の直接投資が伸びるにつれてアメリカ型に近づき、先進国に向けられることは必然のプロセスであろう。しかし……他の追従を許さない技術や商品をもつことが必要であろうが、……それはあまり期待できないと思われる」[33・三八頁]と述べている。しかし山本氏はその後私信で次のように言っておられた。「最近では、日本の直接投資は何年先になっても、現在のアメリカの多国籍企業のようにはならない、両者は、質的にも違うという考えに変ってきた。そして、日本人の国民性や言葉、習慣等の特殊性から、日本は今後とも輸出が中心で直接投資は輸出補完的ではないのではないかと考えている。この意味で、小島の日本型直接投資にしたがって貿易を調和的に発展させていくという考えに賛同する。」

(2) 次を参照。Yair Aharoni, "On the Definition of a Multinational Corporation," A. Kapoor and Phillip D. Grub, eds., *The Multinational Enterprise in Transition*, The Darwin Press, Princeton, 1972.

(3) 国連経済社会局報告 [39・五頁]。

「多国籍企業は広義にとつて、二国以上にわたり工場、鉱山、販売事務所、その他といった資産を支配しているすべての企業を対象とするよう使用されている。この定義は多国籍企業の対象（たとえば金融またはサービス）、あるいは問題（たとえば国家的企業 nationally-oriented enterprises あるいは中小企業に関連する問題）のすべての重要な側面が一方的に排除されることがないという利点を持っている。」（世界週報、一九七三・九・一一、五九頁）。

(4) 霍見氏が東洋経済一九七三・七 [30] やヴァーノンの邦訳書への訳者はしがき [32] において、日本の海外直接投資の多国籍化に当って遭遇する困難として指摘されるものは、経営形態、人事・金融・マーケティングの組織、現地側ならびに日本の商社と組んだ三人四脚型など、経営学的観点からの問題が中心である。いかなる産業から企業進出するかによって日本型とアメリカ型を区別したい私の経済学的考察とは焦点が大きくかけ離れているのである。

霍見氏は日本の海外直接投資に演ずる商社の役割り、参加度が減少し、メーカーが指導権を確立する（アメリカの投資におけると同様）ことを予見されている。私はこの判断には賛成しかねる。日本の商社こそ、グローバルなロジスティック、販売戦略など多国籍企業の externalities を最も豊富に備えた組織であるから、商社の役割りは増大するのではあるまいか。とくに日本の海外直接投資が貿易の補完として進展する（私のいう日本型である）限り、商社の重要性は高まるであらう。商社の役割り、海外投資への参加度を何ではかるかはもっと慎重な検討が必要であらう。

(5) 山崎清氏は次のように述べられている。

「たしかに、花形輸出製品にあっては、アイデンティティを備えたものが多い。ソニー、ホンダ、ナショナル、ニコン、トヨペットなどはそのブランド名で世界を渡り歩くことができる。しかし、海外投資の場合にはブランドを持ちうる会社（たとえば味の素、ホンダ、YKK）は例外的である。むしろアメリカの多国籍企業のブランド製品の下請けをしている

プロダクトサイクルと海外直接投資

日本の大メーカーすら存在するのである。したがって少なくともミクロ的にみるかぎり、「日本型投資」としてナショナル・アイデンティティを主張するまでにはまだ時間がかかりそうな気がするのである。」「34・二一七頁」。「将来日本の投資がヨーロッパやアメリカにたいし相互乗り入れする時代も来るかもしれない。しかしその時は日本はアメリカのサイクルから脱していなければならないだろう。日本型投資があるとすればそれ以降のことである。」「34・二二〇頁」。

ここで山崎氏が、日本が生み出した新製品について自らのプロダクトサイクルにしたがって、海外直接投資することが「日本型投資」に外ならないと考えられていることがはっきりわかる。これは「比較劣位化産業から海外企業進出する」という私のいう「日本型」海外直接投資とは全く異なるのである。

(6) 豪州国立大学のアレント教授が長文の貴重なコメント「1」を恵まれたことに対し深謝したい。その中の論点の一つは、日本の投資がすべて小島のいうような「日本型」<sup>1)</sup>「貿易志向型」であったわけでもあるまいし、アメリカの投資がすべて「逆貿易志向型」であったわけでもあるまいということである。もう一つは日本の今後の海外直接投資は私のいうアメリカ型に類似していくのではあるまいかという点である。日本の多くの学者が提出したコメントと同じであり、本文で答えたいと思う。

#### 四 プロダクトサイクル論の再吟味

私の「貿易志向型」日本型」と「逆貿易志向型」アメリカ型」なる二種の海外直接投資をプロダクトサイクル論に沿って、サイクルのどこにそれぞれ位置させようかという視点から検討し直してみよう。比較生産費説がよく理解されないのと同様に、「比率の比」で考える比較利潤率モデルが私の主張に対する理解をさまたげているかもしれない

からである。私に対するコメントの多くがプロダクトサイクル論の枠内で提起されているので、部分均衡分析という欠陥はあるが、同じ枠内で考え直してみることも有効であろう。問題はプロダクトサイクル論のフォーミュレーション自体かなり曖昧であり、ことに直接投資との関連は必ずしも明確に述べられていないことである。だから再検討してみる価値が十分にある。またこの検討をやるうと思ひ立った直接の動機は、後に述べるような、ヴァーノン教授から私の英文論稿に対するコメントを得たことである。

私はもともとプロダクトサイクルと海外直接投資の関係を余り重大に考えてはいなかった。比較生産費との関連から海外直接投資の問題を考えると、もう別のアプローチを取ったからである。ヴァーノンのプロダクトサイクル論を読み直してみると、興味あることに、まず彼はこの問題から触れている。すなわち彼のプロダクトサイクル論は「貿易理論の主流によっていささか無視されてきた論点の一般化と総合化という有望な方向を試みるものである。それは比較生産費説を余り重視せず、むしろ貿易パターンに影響を及ぼす技術革新のタイミング、規模経済の効果、ならびに無知と不確実性の役割を強調するものである。」〔43・一九一頁〕。したがって比較生産費との関連を重視する私の立場とはもともと真向から対立するのである。

ところで、プロダクトサイクル論は個々の新製品の生成、成長、成熟、衰退のプロセスを理論化するものとして一つの体系を完成しつつある<sup>(1)</sup>。だがそれと海外直接投資との関連は必ずしも明確でなく曖昧のままに多くが残されているように見受けられる。ヴァーノンがアメリカ、他の先進国、開発途上国という三国モデルを、二国モデルではなく、敢えて提供しているのはなぜであるかも、始めから一つの疑問である。ヴァーノンの論文〔43〕をよく読み直してみ

ると、資源志向型は別として製造業への海外直接投資進出について三つの契機ないし動因が考えられているようである。

ヴァーノンはその論文の第一節で、高所得水準の人々の需要にあう新製品、労働節約的新生産方法が、アメリカのよな国でまず開発されることを明らかにする。それは比較生産費上の優位に基づいて生み出されるといふよりは、需要者と生産者のコミュニケーションと、科学者、技術者、熟練工、革新的経営者等がそろっているといふ外部経済とを基礎にするものである〔43・一九四頁〕。

さて新製品への需要がアメリカ国内で増加し、ある程度の標準化と大量生産化が進む。これを成熟過程製品 (maturing product) としよう。それは製品差別化が進み独占的性格を依然としてもっている段階である。アメリカ国内での生産立地は相当すでに変化をみる。この新製品に対する需要はやがて相対的に進んだ国、たとえば西ヨーロッパで急速に成長する。アメリカ企業はまず輸出を開始する。これが技術格差貿易 technological-gap trade である。それがいかなる要因によるかは慎重に検討しなければならないことであるが、アメリカの輸出がスローダウンするようになる。そうなるとこの海外市場を確保するために、直接投資進出することになる。つまり海外市場防衛的 (Defensive) 直接投資である。これを、ヴァーノンの第一種の海外直接投資動因と呼んでおこう。

海外進出は「多数の複雑な考慮をバランスして」〔43・一九七頁〕決意される。その際ヴァーノンが次の基準を示していることが注目される。すなわち「アメリカから輸出される当該製品の限界生産費プラス輸送費が、輸入市場で生産がおこされた場合の平均費用より低い限り」〔43・一九七頁〕アメリカの生産者はおそらく投資を避けることを好む

であろう。これをヴァーノンの「海外投資決意基準」と呼んでおこう。ヴァーノンは右のように簡単に言っているだけであるが、この基準をどう解釈してよいのかについても疑問が残る。アメリカ側の限界生産費と、投資先での平均生産費というのが特別の意味をもつのであろうか。

右の投資基準との関連で、いちばんわかり易い例として、オーティス・エレベーターが海外進出したのは、完成エレベーターの輸送費が高つくこと、エレベーターの生産についての規模経済は限られていることが、あげられている。航空機生産が軍事上の安全性を求めて立地するといった「非経済的」立地要因に基づく場合もあげられている。

右の基準のほかに、「輸出していた市場が他に奪われる脅威」<sup>(2)</sup>、「43・一九八頁」が強調される。それは①輸入国で新しい競争者があらわれる脅威、②将来予見される関税保護の水準、③投資先の政治情勢などがあげられている。ここでもどの要因が理論的に最も重要であるかが検討されねばならないが、ヴァーノンの第一種が「市場防衛的」動機であることは明白になったであろう。このためアメリカから先進国への直接投資が行なわれるというのである。この第一種の「市場防衛的」海外直接投資が私の言う逆貿易志向型Ⅱアメリカ型、さらには寡占的海外直接投資と名づけたものに対応することは、いうまでもない。

続いてヴァーノンは「第二種」の海外直接投資動機を示している。アメリカの子会社の生産が各進出先ローカルマーケットを満たすことになる。いくつかの子会社が活動しだすとそれらを活用する「より野心的な可能性」<sup>(3)</sup>「43・一九八頁」が生れてくる。アメリカでの生産およびいくつかの海外子会社での生産のコスト差は生産規模と労働費用とから生れるが、規模経済はどこでも十分に実現されるから、最大の要因は労働費用の差である。最低生産費の立地から

第三国市場へ供給するとか、「労働費用差が輸送費を相殺して余りあるほど大きければ」アメリカへ逆輸出することも起ってくる。この第二種をヴァーノンは lower-cost location abroad (低廉コスト立地)[43・二〇〇頁]と呼んでいる。

この第二種活動をどう解釈すべきであろうか。プロダクトサイクルおよび第一種とどう関連しているのか。すぐ後で紹介する対開発途上国投資と性格がどう違うのか。それとも私の貿易志向型<sup>II</sup>日本型に相当するのか。

私は一応次のように解釈しておきたい。この第二種は、多国籍企業のグローバルなロジスティックに基づくグローバルな生産と販売という、多様化されたグローバル戦略の問題である。それ故ヴァーノンは「より野心的な可能性」と述べたのであろう。それはジャッド・ポーク[26]のいう「生産・販売の国際化」という問題であり、ヴァーノン自身のいう「新しい行動類型」[42・第三章最終節]の問題なのであろう。多国籍企業の「企業内国際分業」という言葉も使われた<sup>(4)</sup>。したがってこの第二種直接投資の動機はプロダクトサイクルの局面とは直接的には関係のない、多国籍企業活動の多様化だと解したい。もともとプロダクトサイクル論が多国籍企業活動のすべてを体系内にくみ入れるはずがない。両者は明別すべきである。私はプロダクトサイクルの局面と必然的に関連をもつ海外直接投資に限って問題にしたい。そういうものとしてはこれまでのところ、第一種の「市場防衛的」投資しかないのである。ヴァーノンはプロダクトサイクルの局面と海外直接投資の関連を問うているというよりは、後者をすべて多国籍企業の生産立地 production location の視点から考察している<sup>(5)</sup>のである。

ヴァーノンはさらに第三種の海外直接投資動機を導入する。「或る製品の標準化が進んだ段階においては、低開発国が生産立地として競争上の優位をもつかもしれない」「これは大胆な予測であり、一見、全くヘクシャー・リオリ

ン命題の変型のように見える。この命題によれば、低開発国の輸出は比較的労働集約的な製品に偏り易いと、人々は期待すべきであろう」〔43・二〇二頁〕。だがH-O命題はマーケティング問題を考慮外にしている、とヴァーノンはコメントする。従って低開発国は、よく標準化され、価格競争だけで国際市場に売り込みうるような製品の生産に適する。この際多国籍企業は世界的なインフォメーションと販売網をもつから、それが低廉コスト供給源を低開発国に見出せば、その製品をどう売りさばくかは熟知している。ゆえに、「安い労働コスト」[low cost of labor]こそが、低開発国へ投資する最大の魅力となるのであると〔43・二〇三頁〕。

要するにヴァーノンは、標準商品 standardized product についての低開発国への「低廉労働コスト志向的」という第三種の海外直接投資動機を提出しているのである。

もちろん熟練労働、修理工、安心できる電力供給、スペアパーツ、精密な中間材などといったものが不足するという外部経済上の困難が伴う。これも多国籍企業なら国際間にまたがる垂直的統合によって解決できる。そこで将来低開発国に適する製造業は次のような性格をもつとヴァーノンは言う。すなわち①大量の労働投入を必要とするもの(労働集約財)、②需要の価格弾力性の高いもの。③外部経済依存度の小さいもの。④よく標準化された製品で時代遅れ obsolescence の心配のないもの。⑤運送費負担にたえる高価値商品(バルキーでない商品)。繊維品が最も代表的な例であるが、粗鋼、単純な肥料、ニュースプリントなども考えられると、ヴァーノンは指摘している。ただし「低開発国にそこからこの種標準製品を輸出する目的で大量の投資を先進国がやったという事例が沢山あるなどと考ええることは困難である」〔43・二〇四頁〕とヴァーノンは付言している。

さて、この第三種の「低廉労働コスト志向型」が私のいう「貿易志向型」日本型<sup>6)</sup>海外直接投資に外ならない。ヴァーノンも「台湾や日本の貿易パーフォーマンスがおそらく、ここで予測したパターンを支持する最もよい例である」〔43・二〇五頁〕と指摘している。

だがここでの問題は、この第三種の「低廉労働コスト志向型」投資とプロダクトサイクル論との関連である。第二種の場合と同様に、ここでも両者は無関係であると見た方がよいのではあるまいか。第一に、低開発国に適する低廉労働コスト志向型産業の例としてあげられている繊維その他は新製品とは全く無関係なもので、プロダクトサイクル論が念頭においているであろう新製品のサイクルの最終段階だとはいいえない。むしろ伝統的価格競争的製品であり、高所得先進国が比較優位を失った商品であった方がはつきりするのではあるまいか。第二に、プロダクトサイクルの先進国アメリカも第三種の海外直接投資をすることを考えているのであろうか。ヴァーノンの他の箇所〔45〕で言及からみてもそうでないようである。むしろアメリカ以外の先進国がこの種の低廉労働コスト志向的投資をすることを考えているように見うけられる。それ故にアメリカ、先進国、低開発国という三国モデルが提示されたのであろう。理論的に見ても、アメリカはプロダクトサイクルの成熟過程製品の段階で第一種（および第二種）の海外直接投資を十分にこなしてしまえばそこですでにサイクルは終了するのであり、第三種の海外投資をやる必要も余地も残されないのであろう。

とまれヴァーノンの第一種と第三種の海外直接投資の間には断絶がある。プロダクトサイクルの成熟過程製品と標準製品の局面で起るといふように連続させるわけにはいかないように思われる<sup>6)</sup>。第一種だけはプロダクトサイクルと

関連しているが、第二種は多国籍企業活動の問題であり、第三種はサイクルと無関係な伝統的製品の問題である。ヴァーノンがプロダクトサイクルとすべてがあたかも関連があるかのように論じてくれないればよかったのである。彼はむしろ多国籍企業の生産立地 Production location の選択の問題として、立地因子 location forces の吟味から三種の海外直接投資を検討していると見た方が正しいのである。したがってまた私がやったように比較生産費構造との関連で（プロダクトサイクルとの関連でなく）、貿易志向型<sup>(1)</sup>日本型、逆貿易志向型<sup>(2)</sup>アメリカ型という二つのモデルを構築することは、一つの正しいアプローチだと言えるのである。

最後に、ヴァーノン教授が私信で私の英文論稿に対して与えられたコメントは、次のようである。

「小島論文にはもう少し考えてみるに値する一つのクリティカルな仮定が設けられているように見うける。それは、アメリカの投資家が、その生産施設を海外にもとうと決心するとき、彼らは同時にアメリカから輸出を続けることもできるといふ経済的な選択をもっている、という仮定である。だがこの経済的な選択が存在していないとするならば、つまり、彼らの寡占的優位が後退し、現地企業や第三国からの競争の可能性が開かれるといった状況であるならば、アメリカの輸出はいずれにしても減少せざるをえない。こういった状況のもとでは、アメリカの投資は、まったく貿易減少が不可避なことに對する対応なのであって、貿易減少に伴う偶然の要因ではないのである。

問題は理論的というより実証的なものである。おそらく各種のケース・スタディを必要としよう。私の知る限り唯一のつきつめた研究は同僚ボブ・ストオバアオ (Bob Stobaugh) によるものである。彼の結論によると、一般に、投資は貿易がとにかく減退し始めるといふ段階で開始されるといふのである。彼の結論は少し単純化されすぎている

ようだが、これまでの証拠は彼の結論を支持している。

問題点を別の形で述べるところである。寡占的要因が減退してH-O局面が始まると、貿易はH-Oベースで自ら方向をきめる。この場合、直接投資、しかも逆貿易志向的に働く直接投資が行なわれるなどとするのは、不適切である。H-O理論のチームではおそらくそのような貿易はもともと生じなかったであろう。」

これは問題の核心をついた重要なコメントである。私のリアクシヨンの第一は、たしかに現地企業や第三国からの競争、さらには関税障壁が設けられなれば、輸出は困難になり減少する。この場合、(a)寡占的企業進出か、それとも(b)私の日本型のように比較優位の変化に応じて進出する自由競争的直接投資であるかを区別する必要がある。いずれの場合も輸出困難化の対応策として企業進出することになるのである。ヴァーノンは「寡占的優位が後退し」といっていることからわかるように、寡占的優位をできるだけ長く保持し寡占利潤を極大化するために直接投資進出すること、つまりアメリカ型を念頭においている。それは寡占企業の行動としては当然であり、ミクロ経済の立場からは正当化される<sup>(8)</sup>。だがそれは寡占的優位の防衛であり、寡占利潤の確保のための行動である。この段階ではアメリカの当該輸出が比較優位を失い比較劣位化したとはみなしえない。そういう寡占利潤の保持、極大化を求めている海外直接投資が、投資国、受入国の各国民経済的見地からみて、また両者を含めた世界の見地からみて、果して望ましいかどうかが私の問題なのである。次節で検討するように、ウェルフェア分析から見ると望ましくないとはいえるのではあるまいか。

ヴァーノンのコメントの第二段は実証に関することで異論はない。そこで第二に、第三段に述べられた日本型投資

についての問題である。「寡占的要因が減退してH-O局面（低賃金貿易の局面）が始まると、貿易はH-Oベースで自らの方向をきめる。」この新しい貿易パターン（低開発国から先進国への労働集約財輸出）の実現を促進し具体化させるのが、まさに私のいう貿易志向型Ⅱ日本型直接投資なのである。ヴァーノンは「貿易はH-Oベースで自らの方向をきめる」というが、一方、低開発国での資本、技術、経営知識の不足、他方、先進国の設けている各種の市場参入障壁のため、直接投資の親会社なし多国籍企業による不足生産要素の補完とマーケティング代行がなければ実現されないのである（この点はヴァーノンもここで紹介した論文「43」で触れている）。そういう国際貿易再編成は、「H-O理論のチーム」に基づいてではなく、直接投資が行なわれなければ「もともと生じなかったであろう。」

もう一つ第三に、この場合の直接投資は「逆貿易志向的」だから、行なわれるはずがあるまいといっている点が問題である。たしかに先進国が比較優位を失い低開発国が潜在的に比較優位をもつ産業に直接投資すると、既に減少しつつある先進国の輸出がさらに減少させられついにはゼロになるであろう。ヴァーノンはだから「逆貿易志向的」だといっているのである。だが私は貿易パターンが逆転し再編成され、低開発国から先進国への輸出（つまり先進国の輸入）が順調に拡大することを、比較優位の変動に沿った「貿易志向的」な現象とみるのである。「貿易志向的」というのはヴァーノンのように「輸出減退的」と同義ではない。先進国の「輸入創造・拡大的」こそ私の意味で「貿易志向的」なのである。

（一） たゞせば次を見よ。Lewis T. Walls, Jr., ed., *The Product Life Cycle and International Trade*, Harvard Univ., Boston 1972.

- (2) この点は [43] 二〇頁でも再論されている。
- (3) シャーク [27] は海外直接投資を取扱うモデルとして次の五つをあげる。1) direct investment as a capital movement, 2) direct investment-a larger horizon, 3) a market sharing phenomenon, 4) the product cycle model, 5) foreign sourcing model (海外調達モデル)。最後の海外調達モデルがここで問題にしている「生産販売の国際化」に相当すると思われる。「このモデルはおもに生産プロセスの投入段階に焦点を合わせるものであるが、ビジネス戦略のグローバル化を代表するものである。この戦略の下に、生産とマーケティングのプロセスは一連の非連続なアクティビティに分割され、国際間にまたがって立地しながら生産費の最小化をはかる。」[27・一三頁]。
- (4) 藤原貞雄氏が次のように指摘されていることは注目される。「ヴァーノンが脅威による対外投資を、安い費用での海外立地の機会よりも重視する結論にいたっている。ここではヴァーノンがプロダクト・サイクル論的見地から寡占競争論的見地へ移行したことを意味する。」[9・四五頁]、なお同氏が私に多くのコメントを恵まれていることに対し、感謝したい。
- (5) ヴァーノンの論文 [43] の第一節は、Location of new products なる題がつけられている。
- (6) 日本では、私が指摘したように比較優位のトップにある新製品からの海外投資と、比較劣位化しつつある標準製品からの海外投資との二種があることは、漸く認められつつある。だがそれをプロダクトサイクルと関連づけるかについては真剣な検討が果たされていない。山崎清氏による次のような解釈が一つの例としてあげられる。
- 「高所得の国、アメリカである技術集約産業において、新製品Xが開発され、これがまずアメリカ市場に導入され、続いて先進国Aに輸出が行なわれる。これをフェーズIとする。技術格差から当然この製品については、アメリカの国際競争力が強いわけだが、一定の段階において、輸出先である先進国Aで、この製品Xを模倣するメーカーが現われ、または

現われるおそれが出てくる。

そのような場合、アメリカのメーカーは、A国における輸出市場を、確保するために、直接投資により現地生産に向かう。これをフェーズIIとしよう。こうしてアメリカからの製品Xの輸出は減退に向かい、A国がこの製品を輸出しはじめる。さらにアメリカはXの輸入をはじめ、やがて完全に純輸入国となる。

同じようなプロセスの繰り返しで、A国から低開発国BにXが輸出され、やがてB国で現地生産がはじまる。BはXの輸出国となり、アメリカはもちろんA国も純輸入国となる。これをフェーズIIIとする。〔34・二一五—六頁〕。

(7) ヴァーノン教授は私への直接のコメント(後述)を恵まれるとともに、*The Location of Economic Activity* なるJohn Dunning 編の新著に含まれる予定の論文〔44〕を、私の参考になるだろうとして送ってくれた。手紙から察するにそれは、多分プロダクトサイクル論よりも「いっそう普遍的なモデル a more universal model」をめざすものである。論文のタイトルからも明らかのように、ヴァーノンの関心が、多国籍企業の海外直接投資を伴う立地の問題におかれていることがわかり、興味がある。立地問題を取扱っている、(a) Weber や Losch などの立地論、(b) 国際貿易論、および(c) 産業組織論が多国籍企業の登場によってどう変容をうけるかが理論的問題である。具体的には、立地問題のディシジョン・メイキングが多国籍企業の場合には独立の国内企業の場合とどう違ってくるかを見出そうというのである。

多国籍企業はすべて寡占であるとし、それを(1) innovation-based oligopolies 技術革新寡占、(2) mature oligopolies 成熟寡占、(3) senescent oligopolies 老熟寡占の三種に分類(あるいは発展段階的にとらえられるのかもしれない)している。(1)の技術革新寡占は新製品創造の技術上の優位が寡占利潤の源泉である場合である。(2)の成熟寡占は、生産規模、運送費、マーケティングなどが市場参入の障壁になることから生ずる寡占で、石油のメイジャーズが代表的な例としてあげられている。(3)の老熟寡占は技術革新的要因も規模経済要因も重要性を失った段階でも、多国籍企業は世界にまたがる子会社網

プロダクトサイクルと海外直接投資

をもつことによつて、一方最低コスト供給源からの原料、中間財の供給、他方適切な人材、マーケティング、低廉資本の補給といった、巨大な多国籍企業がもつ各種の外部性 *externalities* を活用して企業全体としての利潤極大化をはかることができる。これが老熟寡占であり、ヴァーノンが *Sovereignty At Bay* でいふ「新しい行動類型 Another model」(プロダクトサイクル論とは違ふ) に相当するものである。

ヴァーノンのこの論文は未公開であるからここで詳しく紹介するつもりはない。だが第一に、ヴァーノンの関心があくまで寡占的商品・産業に向けられており、企業の成長に伴い、直接投資進出し、多国籍化しあらゆる手段を用いて寡占利潤の極大化をはかることを、彼は是認しかつ正当化していることが注目される。私がそれをアメリカ型直接投資の一つの重要な性格と評価したのは正しかったのである。第二に、ヴァーノンにとってはあくまで寡占的商品・産業が対象であり、低開発国への伝統的価格競争的産業への直接投資という問題は彼の念頭には存在しないようである。あるいはこの問題は彼の老熟寡占のストラテジーの中に含まれるとみうるかもしれないが、その場合でもあくまで多国籍企業の寡占的行動の一環として取扱われるにすぎない。比較優位を失いつつある産業を低開発国に自由競争メカニズムに沿つて移植し輸出産業にまで育成するという私のような考え方は、ヴァーノンの体系の中にはいささかも含まれていないのである。

比較生産費説を中核とする国際分業論にとつても重大な課題が投げかけられていることに注目せねばならない。多国籍企業の企業内国際分業とかグローバルな戦略を、伝統的国際分業論を修正してどう受けとめ、どのように取扱うかという問題である。もともと比較生産費説は理論の枠組みにすぎず単純化されている。多数の原料、中間財を全部国産する場合と、どの段階でどこから輸入するかによつて、最終財の比較生産費はそれぞれ異なってくる。つまり立体的生産構造に立脚した比較生産費構造といったものが発見されねばならないのである。そういうものに各段階での直接投資がどう影響してくるかが吟味されて、はじめて課題に答えうるようになるかもしれない。きわめてむづかしいが、今後研究を進めたい

方向の一つである。

梅津和郎氏が近著『国際寡占と貿易理論』法律文化社、一九七三〔38〕において、多国籍企業による企業内分業が重層的国際分業を形成するとの新しい視点を提示された。その視点から私のこれまでの合意的国際分業論や海外直接投資論について数多くのコメントを恵まれたことに對し感謝したい。一つ一つに對しお答えする余裕がない。私のこれまでの研究のねらいは梅津氏と大差がなく大局において一致するものと思う。梅津氏に望みたいことは、単に、多国籍企業による企業内分業が重層的国際分業を形成するという問題提起にとどまることなく、それを理論的・実証的に構築してみせてほしいことである。われわれ共通の研究の前進のため、それを切望したい。

(8) ヴァーノンのコメントの第一段は、私やアメリカ労働組合のリーダーが主張するように、アメリカの新製品輸出がスローダウンしてきたとき寡占的海外投資が許されないならばアメリカ企業は生存できないではないかという痛切な問題提起なのである。アメリカはいまさら繊維や鉄鋼業など伝統的産業について海外進出するわけにもいかないのである。これと同様に、アメリカ企業の立場から考え直すべき問題があるとのコメントがアレント教授〔1〕からも出されているし、入江猪太郎氏が恵まれた拙著『世界貿易と多国籍企業』への書評〔11〕の中核であるように見受けられる。

これに對し私は次のような仮設をいだき始めている。すなわち、海外直接投資に進出するかどうかはその企業の企業者精神、成長意欲の旺盛さ、優秀さに依存する。アメリカでは新製品を創造する大企業が企業者精神が旺盛であり、それ故寡占化し先を競って海外進出する。これに對し日本では繊維産業などが最も企業者精神が旺盛であるから真先に海外進出したと見うるのではあるまいか。その結果、アメリカの海外直接投資が比較優位構造のトップから進出することになったのはアメリカ国民経済にとって困ったことであるし、その寡占性は受入国にとっても望ましくないことなのである。

## 五 防衛的・寡占的直接投資

ヴァーノンの強調する「防衛的・寡占的海外直接投資」の動因、メカニズム、メリット・デメリットといったものを再検討してみる必要がある。それは彼のいう「海外投資決意基準」をどう解釈するかという問題とも関連している。手がかりとしてまずホルスト「5・七一八〇頁」による分析を紹介しておきたい。国際貿易論における相互需要曲線 $\parallel$ オフアー曲線に類似した曲線を提供しているという分析手法の新鮮さにも興味をもたれるからである。

所与の技術の下で二国市場に同時に販売を行なっている多国籍企業のシンプルなモデルは次のようである。母国（第1国）と外国（第2国）としよう。各市場での販売量 $S_i$ はそれぞれの価格 $p_i$ に左右されるものとする。

$$p_i = p_i(S_i), \quad \frac{dp_i}{dS_i} < 0, \quad i=1, 2 \quad (1)$$

この多国籍企業は両国市場である独占力をもっており、各国の右下りの需要曲線に直面しているものとする。企業は総コスト $C_i$ の下でどちらの国でも生産しようが、 $C_i$ はその生産量 $X_i$ のみに依存するものとする。

$$C_i = C_i(X_i), \quad i=1, 2 \quad (2)$$

海外子会社の純輸入量 $M$ は、そこでの超過販売、また親会社での超過生産に等しい。

$$M = S_2 - X_2 = X_1 - S_1 \quad (3)$$

最後に、両国で課される関税と国内税の問題がある。ここでは利潤税 $t$ は両国で同一として簡単化しよう。第2国の

輸入関税率が $\tau$ 、この企業が選ぶ振替価格を $\pi$ とすれば、関税支払額は $\tau\pi M$ となる。

この企業の目的は課税後利潤の価値 $E$ を極大にすることである。それは総売上高 $p_1S_1 + p_2S_2$ から総生産コスト $C_1 + C_2$ と輸入関税支払額 $\tau\pi M$ とを差引いたもの(課税前利潤額)から税金を支払った残りである。

$$E = (1 - \tau)(p_1S_1 + p_2S_2 - C_1 - C_2 - \tau\pi M) \quad (4)$$

純利潤額 $E$ を極大ならしめるのに、振替価格 $\pi$ をどうきめるかが重要な考慮事項になることがわかるであろう。この振替価格のきめ方いかんによって両国の価格に差別を設けることができる(国際貿易論におけるダンピングと同様)。

この企業の利潤極大化戦略にとって選ぶうる三つの自由度がある。それは

$$r_1 = c_1 \quad (5)$$

$$r_2 = c_2 \quad (6)$$

$$r_2 = c_1 + \tau\pi \quad (7)$$

である。ここで $r$ は限界収入、 $c$ は限界コストである。(5)式と(6)式は各国で限界収入 $\equiv$ 限界コストになるように販売し利潤極大化をはかる独占的行動を意味する。(7)式は、子会社の販売からの限界収入は同時に、親会社の限界コストプラス企業内輸入についての単位あたり関税支払額に等しくなければならぬことを意味する(この(7)式がヴァーノンの「海外直接投資決意基準」に対応するものであるが、後に検討する)。

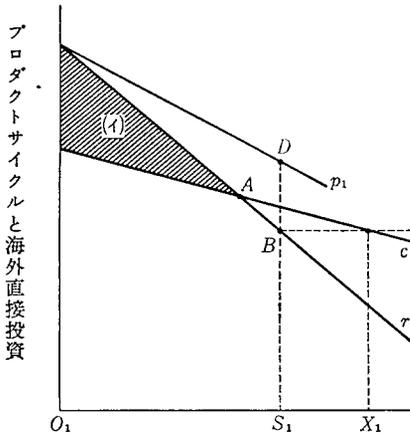
以上のモデルを図表であらわしてみよう。ホルストは逓増コストと逓減コストの二ケースにわけて論じているが、

ここでは通減コストの場合だけを検討してみよう。第2・A図の $c_1$ 曲線は需要を、それから導かれる $r_1$ 曲線は限界収入曲線を、さらに $c_2$ 曲線は限界コスト曲線をあらわす(第2・B図の第2国についても同様)。周知のとおり独占的企業においては限界収入曲線と限界コスト曲線が交わるA点まで生産し、その限界コストより高い価格で販売することにより独占利潤を極大化することができる。独占利潤は斜線をほどこした面積(イ)(第2・B図では(ロ))で示される。

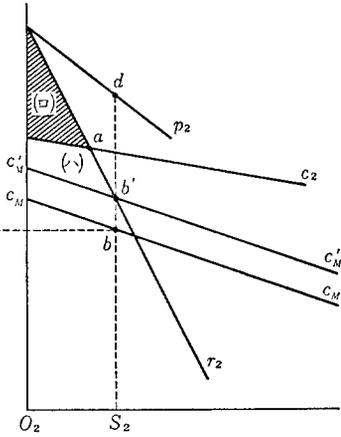
さてA点では第1国内の需給が均衡するが、A点を越えると、 $r_1$ 曲線と $c_1$ 曲線の間の水平距離に相当する超過供給が発生し、これを輸出するわけである。A点に対応する超過供給ゼロの点を第2・B図の縦軸 $c_M$ にとり、超過供給の変化をあらわす $c_M, c_M$ 曲線が画ける。これをホルストは a marginal-cost-of-exporting-to-the-other-country schedule (簡単に限界輸出コスト曲線と呼ぼう)と名づけている。そしてこれを国際貿易論における相互供給曲線とアナログスに用いようとホルストは示唆している。この限界輸出コストが振替価格のミニマムを画することになる。(第2国から第1国へ輸出する限界輸出コスト曲線も同様に画けるが、図を複雑にしないために省略する)。さらに、単位当り関税が $t_2$ であるときの $c_M, c_M$ なる $c_M, c_M$ 曲線が画ける。この関税込み限界輸出コスト曲線が第2国の限界収入( $r_2$ )曲線と交わる $g$ 点が求められる。

結局このケースでは、親会社だけが生産し両市場に販売することが独占利潤を極大にすることになる。第1国の親会社は $O_1X_1$ 量を生産し、うち $O_1S_1$ 量を国内販売し、 $S_1X_1$ 量を第2国へ輸出する。この企業の利潤は、第2・A図の(イ)の面積+第2・B図の(ロ)の面積+同じ図の(イ)面積となる。これは他のケースにくらべ極大の独占利潤である。

第2. A 図



第2. B 図



けだし、両国でもに各国の需要をみただけ生産するとき、利潤は面積(I)と(II)の合計にすぎない。また第2国で集中生産するときは、(曲線を画くのを省略したが)第2国の第1国への限界輸出コスト曲線は、第1国の限界コスト( $c_1$ )曲線を上回るからである。

ここで、すべて逓減コストであることと独占的行動であることから生ずるのであるが、次のような結果に到達することに注目せねばならない。(1)第1国では $O_1S_1$ 量を $DS_1$ なる価格で国内販売することになるが、国内販売だけの生産の場合(A点の場合)にくらべ、国内販売量がふえ、価格が低下しているのである。(2)第2国でも同様に国内需要をみただけの生産を行なうa点の場合にくらべより大きい量 $O_2S_2$ をより安い価格 $r_2S_2$ で販売することになる。両国の消費者にとってともに望ましいことである。(第1国にくらべ第2国の価格は関税分以上に高くなっていることに注意されたい。これは独占企業の利潤極大化に伴う差別

価格づけに基づく。

右のことはさらに次のことを物語る。第一に、逓減コストの場合にはどちらかの国の集中生産（完全特化）に移した方がよい。第二に、ホルストも指摘している点であるが、より大きな国内市場をもつ国（この場合は第1国）に集中生産させた方がよい。その理由の一つは大規模生産ほどコストが逓減することである。もう一つは、大きな市場の国がそれを輸入に仰ぐと関税負担額（関税率が同一ならば）が大きいが、小さな市場の国が輸入する場合にはそれは小さいからである。第三に、逓減コストの場合には輸出はその限界コストでなされそうした方が独占利潤が増大する。これは輸出（ $\uparrow$ 振替価格）が低い価格でなされることを意味する。

以上のことは、逓減コスト下では、新製品を生み出したアメリカのような国は、海外直接投資進出するよりは輸出拡大の方がはるかにやり易いはずだということを意味する。ただし輸出市場を開拓し拡大すればする程、より安い限界コストで輸出でき、しかも独占利潤が増大するからである。たとえ他の独占企業乙が先に企業進出するとしても、それが限界コストを割った低い価格で販売する（市場掠奪のための一時的行動）のでない限り、問題にしている独占企業甲の輸出価格は乙の競争を十分に打ち負かすことができるはずである。

それなのになぜ独占的ないし寡占的企業が市場防衛的な直接投資進出をするというのであろうか。ここでヴァーノンの「海外投資決意基準」がまず問題になる。それは、(a) 投資国から輸出される当該製品の限界コスト十輸送費と、(b) 輸入市場で直接投資生産した場合の平均コスト、を比較して、前者が小さければ輸出に専念し、後者が小さければ直接投資進出する、というのである。

この基準のうち、第一に、独占的ないし寡占的企業は輸出価格を限界コストで定めることは既に明らかにされた。第二に、それと比較される投資先でのコストをなぜ平均コストとするのか。ヴァーノンも、投資先でのコストの計算は、母国と異なる生産要素コストと適格な技術をもつ市場での生産コストをどう予測するかという生産者の能力に左右される」〔43・一九七頁〕としているから、かなりあいまいである。遞減コスト・ケースなら平均コストの方が限界コストより高いし、すでに高い遞増コストに入っている段階では平均コストの方が限界コストより低くなるという違いもある。したがってヴァーノンのいう平均コストを「企業進出して十分な利潤をもたらさうようなコスト」とでも解釈しておいてよいであろう。だとするとそれは相当高いコストであり、投資国からの限界コストによる輸出の方がかなり安いことがむしろ通常だといえるのではあるまいか。

したがって第三に、輸送費、より一般的には輸出に伴う「取引コスト」がどれ位高いかがきめ手となる。ここに取引コストというのは(a)輸送費のほか(b)関税その他の貿易障壁、および(c)マーケティング・コストである。(a)の輸送費の例としてヴァーノンはオーティス・エレベーターのケースをあげていたが、それはむしろ例外的なケースであり、直接投資の方が大きく運送費を減らすことになるとは思われない。(c)のマーケティング・コストについては、企業進出した方が現地需要をより早くキャッチして機械に適應できることはたしかだが、やはり輸出にくらべて著しくコスト節約になるとは思われない。とすると残るのは、そして最もはっきりしているのは(b)の関税その他の貿易障壁である。これが防衛的・寡占的 direct investment の最大誘因であると私は判断したのである。そこで「取引コスト」を以下では関税で代表させることにしたい。

第2・B図にもどつてみると、単位あたり関税負担額が $t_2$ であったので、限界輸出コスト曲線 $c_1$ を $c_2$ を上回る関税込み限界輸出コスト曲線 $c_1 + t_1$ が求められた。この $c_1 + t_1$ 曲線はなお現地生産の限界コスト曲線 $c_2$ を下回るので、第1国で集中生産し第2国へ輸出することが有利であった。しかし第2国の関税率 $t_2$ が高められて新しい関税込み限界輸出コスト曲線が第2・B図の $a$ 点を通るようになると、第1国からの輸出と第2国での現地生産が同じコストになるといふブレイク・イーブン・ポイントに達する。第2国の関税率 $t_2$ がいつそう高められて関税込み限界輸出コスト曲線が、現地生産の限界コスト曲線 $c_2$ よりも上方で限界収入曲線 $r_2$ と交わるようになると、輸出は不利に、直接投資進出の方が有利になるのである。しかしそうなるのは、もちろん対象商品によって違おうが、関税率が相対に高い場合に限られることがわらう。かつて日本（および香港、台湾、韓国など）の対米輸出は、アメリカの関税率がモダレートならば、輸出価格を生産規模拡大に伴うコスト・ダウンによって引下げて、輸出量を伸ばすことができ、対米直接投資に乗り出すことはなかった。これと同じことがアメリカの寡占的新製品についても、それが通減コスト下にある輸出の限界コスト価格づけが有利なのだから、十分に可能であったはずである。アメリカ多国籍企業がそうせず直接投資進出をプリアーしたのはもっと別の動機があったからであろうと疑わざるをえない。つまり輸出市場防衛のためではなく、関税障壁の背後に直接投資して入りこむことによって特別の利潤を享受できるからである。市場防衛ではなくして明らかに独占利潤の創造・拡大のためのきわめて攻撃的なものである。

投資受入国の関税が進出外国企業を保護しそれに特別利潤を保証することになるといふわかり易い例は、既に第二

節で示しておいた。繰返しになるが、アメリカのY財輸出価格は一〇〇ドルである。相手国の企業が輸入品を真似て国内生産を開始したとしよう。当然コストは非常に高くつき、たとえば三〇〇ドルだとしよう。二〇〇%以上の関税（製品の輸送費は無視）を課して保護するのでなければ現地生産はおこりえない。アメリカの企業者は若干輸出価格を切下げてなお輸出し続けることも可能はずである。ただし対象商品は新製品の段階にあり、規模経済がなお増大するプロセスにあるから、輸出をふやしコストを削減させることがなお可能だからである。だがこういった輸出継続努力よりもむしろ次のようにした方が大きな超過利潤がえられる。アメリカ企業は相手国に子会社をつくる。子会社のコストは一八〇ドルで、アメリカ本社の一〇〇ドルよりは高いが、相手国現地企業の三〇〇ドルよりは安いとせよ。この子会社は一八〇ドルのコストで作って三〇〇ドルで販売することができる。六七%の超過利潤を実現することができるのである。

結局、投資受入国での関税による保護が、防衛的寡占的直接投資進出の最大の誘因となる。保護関税の背後に進出することによって、現地企業よりは安く生産できるコスト差あるいは保護関税率だけ超過利潤を獲得することができる。しかしそれはアメリカからの輸入コストよりは高い。したがって世界全体から見た場合、コスト節約、ウェルフェア向上にはならないのである。

相手国に貿易障壁を取払わせ、輸出価格を若干引下げるなどの努力を払って輸出を維持増大するよりは、相手国の貿易障壁の背後に入りこみ現地生産、販売をやる方が、アメリカの寡占企業にとってはおかしくなくかつ超過利潤の大きい事業拡大方策なのであろう。めんどろな輸出努力を軽視し回避し、イージーな直接投資に進出してしまおう

というのが、ヴァーノン等のいう防衛的・寡占的海外投資なのである。企業の収益にとっては大したにかそうであろう。だがアメリカの雇用にとっては利害が全く異なる。企業が輸出の維持・拡大に専念するならば、アメリカの雇用機会はその維持・拡大されたであろうにもかかわらず、企業進出してしまえばその機会が失われるのである。これまでの輸出に直接投資による現地生産販売がとって代るので、逆貿易志向的であるだけでなく、雇用機会輸出的なのである。

関税保護下にある産業に外国企業が直接投資してくることは、投資受入国にとっても望ましくない。けだし国内の被保護産業は保護関税分だけ利潤率が高まるわけであるが、進出外国企業にも保護関税分だけ余分の利潤率を享受させることになる。したがって外国企業の利潤はすべて本国に流出することを考慮にいれば保護関税額に相当する外国企業の利潤だけ、投資受入国の実質所得は減少することになるのである。このことの厳密な証明は宇沢弘文氏によって与えられ、浜田宏一氏が優れた要約を果している<sup>(1)</sup>。

かくて輸入国の保護関税をインセンティブとする直接投資は、投資国にとっても受入国にとっても、したがって両者あわせた世界にとっても望ましくないことがわかった。そこでこのような直接投資に対する政策はどうあるべきかという問題に直面する。それが既に第二節の末尾の方で、「自由貿易政策を優先させるべきであり、海外直接投資は自由な貿易を調和的に補完する程度にとどめるべきである」という政策的結論に、私は到達したのである。

以上は主にアメリカ型の輸出市場防衛的・寡占的 direct 投資を対象として検討してきた。だが、日本型の比較劣位化した伝統的標準商品についての海外直接投資も、受入国（主に開発途上国）の保護関税設定による投資国の輸出困難

化を契機とする場合が多い。そこでその点について一体アメリカ型と日本型がどう違うのかというコメントが出された。<sup>(2)</sup>

また私は、開発途上国が主に輸入代替産業の建設をねらって海外投資を受入れる場合——投資国の立場からこれを「貿易障壁克服型 trade-barrier-induced 投資」と名づけた——と、もともと輸出ベースを建設し投資国と第三国市場へ輸出することをねらって海外直接投資がなされる場合——これが最も典型的な日本型であり、「労働志向型投資」と名づけた——との二つに区分したのであるが、この二種がどう違いつのよう相互に関連しているかが疑問として出されている。

ついでに、海外直接投資を次の五つのタイプに、私は分類したこと「18・五月号、三二—三四頁、19・二—三頁」を付言しておこう。すなわち(一)自然資源志向型投資（これは貿易志向的ないし貿易創造的である）。(二)労働志向型投資（日本型の典型で、貿易志向的ないし貿易再編成的に働く）。(三)貿易障壁克服型投資（後述）。(四)寡占的海外直接投資（アメリカ型の典型で逆貿易志向的に働く）。(五)生産・販売の国際化（多国籍企業のグローバル戦略で、未検討）。このうち(三)と(四)とは市場志向型投資であるという共通性<sup>(3)</sup>をもっているとしている。

(三)の投資受入国の輸入代替工業化に役立つ直接投資についてはこれまで触れることがなかったので、ここで補足しておきたい。それについては別稿「18・五月号、三三頁」では次のように述べている。それは「被投資国で貿易障壁が存在し高められることに誘因される海外直接投資——貿易障壁克服型 trade-barrier-induced 投資——である。これも大部分貿易志向的とみなしうるが、上述(一)、(二)の貿易志向型投資とはやや違った形態をとる。たとえば最終完成品に

高関税が輸入国で課されると、完成品の輸出に代って、投資国からその完成品の現地生産に必要な部品、コンポーネント、中間財、機械設備、技術知識といったものが、輸出されることになる。投資国の主なねらいは、依然として輸出拡大におかれている。この種の海外直接投資は受入国の輸入代替工業の振興には役立つが、国際市場で競争力をもつようにすることを必ずしも目的としていない。むしろ完成品に保護が与えられており、その分だけ海外直接投資も余分の利潤をかせぎうるので、若干の資源の浪費に陥るのである。だが輸入代替産業が成功裏に成長して輸出できるようになると、この種の海外直接投資はさきの労働志向型投資に転ずるわけである。したがって労働志向型と貿易障壁克服型投資の間には本質的な相違は存在しないとみるべきである。前者は世界市場をめざすのに、後者は庇護国内市場に局限されているという点が違うだけである。」

輸入代替産業への投資（貿易障壁克服型投資）と輸出産業への投資（労働志向型投資）とは本質的に異なるものではない。というのが私の真意であった。ただ現実在即してみると二種に区別しておいた方がよいということであった。もともと輸入代替産業と輸出産業は同じ産業であり発展段階が違うだけである。幼稚産業保護論の線に沿って、ある産業の幼稚輸入代替段階では保護による育成が必要であるが、やがて一人だちし保護なしで、世界市場に競争的に輸出できるようになる適格幼稚産業のみが順次おこされるべきである。そうならない産業はたとえ国内市場向けに限られるにしても興さない方がよく、低廉輸入に頼った方がよいのである。また外国からの直接投資も本来そのような適格幼稚産業に潜在的比較優位産業にのみ向ってくるはずである。それは被投資国の保護関税がなくても進出してくるはずである。（ただ日本の甲企業が直接投資進出したとき、まだ十分な操業に達しない段階で、日本の他の企業乙が安く輸出

すると甲の現地企業が破壊されることになる。したがって保護関税が一時的に存在する方が企業進出がやり易くなることはたしかである。) そういう産業への海外からの直接投資を私は日本型<sup>1)</sup>貿易志向型の典型と考えていたのである。このように、投資受入国の適格幼稚産業<sup>2)</sup>潜在的比較優位産業への直接投資は貿易志向的<sup>3)</sup>日本型であると理論的にははっきり言えるのであるが、実際にそういう産業だけを正しく識別することはかなり難しいであろう(そこで商社の機能が大きい役に立つと思うが)。若し誤って、永久に保護を必要とするような非適格幼稚産業に直接投資すると、投資国、受入国双方に資源の浪費をもたらすことになる(おそらくそういう投資は損失をこうむって撤退することになろう)。

私の(三)輸入代替産業への貿易障壁克服型直接投資に対しても一つ、次のようなコメントが出されている。<sup>4)</sup>すなわち、この種直接投資は、一方では(a)最終完成財の投資国からの輸出は減るが、他方では(b)現地生産に必要な中間財の投資国からの輸出はふえる。投資国から見ても(a)は逆貿易志向(輸出減少)的に働き、(b)は貿易志向(輸出増加)的に働くわけであるから、両者あわせて果して「貿易志向的」といえるかという疑問である。<sup>5)</sup>私も「大部分、<sup>6)</sup>mostly 貿易志向的」だとして断言することをためらっていた。

考え直してみると、右のような輸出の増減で表面的に見るのではなく、次のような別の論理を私は念頭においていた。すなわち、日本が労働集約的な最終完成財あるいはその最終加工段階(それは開発途上国の潜在的比較優位財)を現地生産に移し(したがってその輸出は減るが)、代りに日本の比較優位の強化された、より資本集約的な中間財の輸出増に重点を移すことは、まさに比較優位構造の変化に即応するものであり、両国の産業構造の高度化、貿易の再編成

に役立つと考えていた。つまり、あくまで比較生産費基準からみて貿易志向的だとしたのである。<sup>(7)</sup> これまで日本型直接投資は労働集約財の日本への輸入を増すという貿易志向型の一面をのみ強調してきた(それが労働志向型)が、日本の資本集約財に強い比較優位財の輸出が促進されるという、貿易志向型投資の他の側面も無視されてはならないのである。

なお、私の(5)生産・販売の国際化という最後のカテゴリーの直接投資があいまいだというコメントを受けている。<sup>(8)</sup> たしかにそうであって私自身十分展開することができず、今後の研究課題として残している問題である。すでに触れたように、これはプロダクトサイクルとも無関係な多国籍企業活動そのものであるから、海外直接投資理論とは切り離して多国籍企業の世界戦略の問題として独立に検討した方がよいかもしれない。

(1) 宇沢氏の結論はこうである。「ヘクシャー・オリーンの国民経済では、資本集約的な財に輸入関税が課せられると、国内における資本利潤率が上昇する。資本自由化によって、外国資本の流入があるのは、このような場合に限られる。その結果、資本集約的な財の生産は増加するが、資本の利潤率に変化はおきない。しかし、実質国民所得は、外国資本に対する利潤支払いによる補整を考慮すれば、資本流入によって必ず減少する。その減少額は、外国資本によって生産された資本集約的な財が、もし輸入されたときに課せられるであろう関税額に等しくなる。」[40・一一四頁]。

つまり、浜田氏の要約によれば、「外国投資家に保護関税で補助金を与えて奨励することとなる」[4・一一三頁]のである。

(2) ノーント教授のコメント「1」<sup>9</sup> ならぬ Dr. Lennart Ohlsson, The Industrial Institute for Economic and Social Research, Stockholm の私信によるコメント。

- (3) ともに市場志向型であるという共通性から、宇沢・浜田両氏による注(1)の証明は、アメリカ型の防衛的・寡占的投資だけでなく、以下の日本型の投資についてもあてはまることを注意しなければならない。
- (4) 拙著「6」、第二章「幼稚産業保護と特惠関税」ならびに第三章「輸入代替・輸出化成功の条件」を参照されたい。
- (5) とくにアーント教授「1」とオールソン氏。
- (6) 同様なことがアメリカ型の防衛的・寡占的 direct investment についてもおこり、それをいちがいに逆貿易志向型ときめつけるわけにはいかないとのコメントがある。またそういう視点からアメリカ多国籍企業の雇用や国際収支への貢献を実証する調査がいくつかなされている。
- (7) アメリカ型投資を攻撃する私の立場も全く同様に比較生産費基準からみてそれが逆貿易志向的だとするのであり、アメリカの direct investment がネットで雇用増や国際収支に貢献しているといった表面的な点を問題にしているわけではない。
- (8) とくにオールソン氏のコメント。また梅津氏のコメント「38」もこの問題にかかわっている。

## 六 残された課題

海外直接投資ないし多国籍企業活動の問題を、比重生産費構造と関連づけてマクロ経済学的に究明することは、多くの重要な接近方法であると確信している。ことに経営学的考察が主流をなしている今日、マクロ経済学的解明を補うことの重要性は大きい。本稿は貿易志向型対逆貿易志向型海外直接投資という二分法による私のマクロ経済学的アプローチを、多くの批判に答えるという努力を重ねながら、いくらかでも前進させたいと試みたものである。しかしまだ数多くの課題が未検討のまま残されている。その中で私が当面とくに重要だと思っっている課題を列挙しておく。

プロダクトサイクルと海外直接投資

きたい。

一、海外直接投資ないし多国籍企業活動の国民経済的ウェルフェア・アナリシスを果たすことである。とくにそれを貿易志向型・逆貿易志向型という二分法からどう果たすべきであろうか。<sup>(1)</sup>本稿では「自由貿易政策を優先させるべきであり、海外直接投資は自由な貿易を調和的に補充する程度にとどめるべきである」との一つの、しかし重要な政策的結論に到達しているにすぎない。もっとシステイマチックなかつ包括的なウェルフェア・アナリシスが必要とされているように思われる。

二、多国籍企業の世界的戦略（生産・販売の国際化）に対応しそれを経済学的に解明できるようなモデルが必要とされている。各国の立体的生産構造の国際的相互依存から、立体的国際分業構造、立体的比較生産費構造といったものができ上がっているわけであるが、そのモデルを作ることが、一つのアプローチとなろう。それは中間財貿易、二段階生産関数、effective rate of protectionの分析、さらには産業連関表の国際的リンクなどといった多くの分析方法を総合することによって、作りあげることができるのであろうか。

三、海外直接投資ないし多国籍企業活動が投資国と受入国のいづれにとってもメリットとデメリットを持ち必ずしも好ましいものでないとする、直接投資にとって代るベターな方策は何であろうか。ことに開発途上国は経済発展、工業化の促進のため、外国からの直接投資を愛と憎 ambivalenceの眼をもって受入れている。資本、技術、経営知識のパッケージ移転たる直接投資ではなく、それらを分割して移転することはできないものであろうか。分割 (un-package) 移転の直接投資とくらべたメリット、デメリットは何であろうか。「直接投資と技術移転」の比較検討とい

ったことが詳細に研究されねばならないのである。

(1) アーレント教授「1」は、投資受入国にとっての各種直接投資のもたらす spillover effects との externalities の違いをウェルフェア基準に追加すべきだと拙稿に対しコメントしている。たしかに拙論はアメリカ型対日本型直接投資の投資国経済に与えるウェルフェア・インプリケーションを主に追求してきた。受入国にとってのウェルフェア分析も、ハランズをとって今後深めねばならないことはいまさらでもない。

#### 引用文献

- 1 H. W. Arndt, "Professor Kojima on the Macroeconomics of Foreign Direct Investment," *Hitoisubashi Journal of Economics*, forthcoming.
- 2 C. Fred Bergsten, ed., *Toward A New World Trade Policy: The Maidenhead Papers* (第三)
- 3 Koichi Hamada, "Prospects for Japan's Role in the World Economy," prepared for the conference "Japan's Emerging Role in the International System and Japanese-American Relations in the 1970-1980."
- 4 浜田宏一「国際貿易と直接投資の理論」東洋経済誌臨時増刊 一九七一・二。
- 5 Thomas Horst, "The Simple Analytics of Multi-National Firm Behaviour," M. Connolly and A. Swoboda, ed., *International Trade and Money*, George Allen & Unwin, London, 1973.
- 6 Thomas Horst, "The Theory of Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates," *Journal of Political Economy*, Sept./Oct. 1971.
- 7 Stephen Hymer, "United States Investment Abroad," Peter Drysdale, ed., *Direct Foreign Investment in Asia and*  
プロダクトサイクルと海外直接投資

*the Pacific*, Australian National University Press, Canberra, 1972.

- 8 Stephen Hymer, "The United States Multinational Corporations and Japanese Competition in the Pacific," A paper presented for *Conférence del Pacifca*, Vina del Mar, Chile, Sept. 27-Oct. 3, 1970. (邦訳「米多国籍企業と日本—太平洋の戦い」中央公論経営問題、一九七二春季号。)
- 9 藤原貞雄「プロダクト・サイクル論と対外直接投資—R・ヴァーノンの理論を中心に—」京大経済論叢、一九七三・四。
- 10 池本 清「対外直接投資と国際分業」国民経済雑誌、一九七二・九。
- 11 入江猪太郎、書評「小島清著世界貿易と多国籍企業」世界経済評論、一九七三・一〇。
- 12 「小島1」小島清『増補E.E.Cの経済学—合意的国際分業原理』日本評論社、一九六七。
- 13 「小島2」「海外直接投資の理論—アメリカ型と日本型—」一橋論叢、一九七一・六。
- 14 「小島3」「海外直接投資の新形態」一橋論叢、一九七一・九。
- 15 「小島4」「世界貿易のパターンと再編成」小島清、松永嘉夫編『世界経済と貿易政策—北川一雄博士還暦記念論文集—』ダイヤモンド社、一九七二。
- 16 「小島5」「南北貿易再編成と海外直接投資」一橋論叢、一九七二・一一。
- 17 「小島6」『世界貿易と多国籍企業』創文社、一九七三(小島2、3、4、5を収録)。
- 18 「小島7」「海外直接投資のマクロ経済理論」経済評論、一九七三、五一—六(これは次の英文と同じである)。
- 19 「小島8」"A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment," *Hitoisubashi Journal of Economics*, June 1973.

- 20 「小島」世界経済研究協会編、小島清監修『日本貿易の構造と発展』至誠堂、一九七二。
- 21 宮崎義一『資本は国境を越える』朝日新聞社、一九七〇。
- 22 日本貿易振興会『わが国海外投資の現状』一九七二海外市場白書第二分冊、一九七二。
- 23 日本貿易振興会『わが国海外投資の現状』一九七三海外市場白書第二分冊、一九七三。
- 24 日本総合研究所編『日本型多国籍企業の探求』別冊週刊ダイヤモンド、一九七二・七・二五。
- 25 小田正雄「直接投資と国際貿易―直接投資の経済学確立のために―」世界経済評論、一九七四・一。
- 26 ジャッド・ポーク「多国籍化の政策的課題」米国議会合同経済委員会編『多国籍企業の将来』サイマル出版会、一九七二。
- 27 Donald R. Sherk, *Foreign Investment in Asia: Cooperation and Conflict between the United States and Japan*, Federal Reserve Bank of San Francisco, October 1973
- 28 通商産業省企業局編『日本企業の国際的展開―わが国企業の海外事業活動調査報告書―』大蔵省印刷局、一九七三。
- 29 通商産業省産業政策局編『わが国企業の海外事業活動・昭和四八年版』大蔵省印刷局、一九七三。
- 30 霍見芳治「日本企業の多国籍化への条件」東洋経済臨時増刊、一九七三・七。
- 31 Yoshi Tsurumi, "Japanese Multinational Firms," *Journal of World Trade Law*, Jan./Feb., 1973.
- 32 霍見芳治訳、レイモンド・バーノン著『多国籍企業の新展開―追いつめられる国家主権』ダイヤモンド社、一九七三、訳者はしがき「日本型多国籍企業の実像と虚像」。
- 33 山本繁緯「貿易と海外直接投資」関西経協、一九七二・九。
- 34 山崎清『国際経営入門―多国籍化の戦略と構造―』日本経済新聞社、一九七二。
- プロダクトサイクルと海外直接投資

- 35 山崎清「多国籍企業の世界経済に与える影響」世界経済評論、一九七二・一二。
- 36 山沢逸平・鈴木典比古「直接投資と国際分業」一橋論叢、一九七二・一一。
- 37 山沢逸平「直接投資の産業構造への影響分析」東洋経済臨時増刊、一九七三・七。
- 38 梅津和郎『国際寡占と貿易理論』法律文化社、一九七三。
- 39 United Nations, *Multinational Corporations in World Development*, New York, 1973 (抄訳「世界経済における多国籍企業」世界週報、一九七三・九・一一、同二五、一〇・一六)。
- 40 宇沢弘文「資本自由化と国民経済」エコノミスト、一九六九・一二・二三。
- 41 レイモンド・バーノン「日本企業は多国籍化できる—その条件と課題—」ダイヤモンド、一九七三・九・二九。
- 42 Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Basic Books, 1971.
- 43 Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, May 1966.
- 44 Raymond Vernon, "The Location of Economic Activity." (抄訳)。
- 45 Raymond Vernon, "The Economic Consequence of U. S. Foreign Direct Investment," *United States International Economic Policy in an Interdependent World*, Papers I, Washington, D. C., July 1971, pp. 930-37.

(昭和四九年一月一六日 受理)