

海外直接投資「新形態」の進展

小 島 清
(一橋大学教授)

I 課 題

海外直接投資の「新形態」とくに開発途上国向けのそれについて、重要性が高まり、OECDなどで研究が始められている。これについて前稿「対開発途上国投資の新形態」(本誌1981年10月号)において紹介と研究の予備的考察とを試みた。ここに「新形態」というのは次のことを指す。すなわち完全所有の支店・子会社の設立・活動(伝統的エンクレーヴ型海外直接投資)——以下「完全所有DFI」と呼ぶ——ではなくして、(a)合併投資とくにマイノリティ出資とか、(b)生産分与方式 (production sharing), ターンキー方式, 探査開発・生産・経営・販売など各種の技術供与契約——一括して「請負契約方式」あるいは non-equity arrangements (所有権を伴わない非出資方式) と称す——, などの新しい形態が次々に展開されていることに注目するのである。「請負契約方式」は海外直接投資といえないかもしれない。それ故、海外直接投資の新形態というのではなく、「国際産業協力の新形態」と称した方がよいであろう。私自身の立場からは、「国際補完の新形態」というのが最もふさわしい。だが「国際産業協力」も「国際補完」もまだ十分に熟した用語とはいえないので、本稿では依然として「海外直接投資の新形態」なるタイトルを残しておくことにしたい。

OECD の Development Centre が、「対開発途上国投資の新形態」に関する第2回研究会を1982年3月15—19日にわたって催した。残念ながら私はアジア開銀での仕事と重なったため出席できなかったが、この研究会に出されたいくつかの優れた報告書を中心にして、米、英、西独、日など先進国側から見て、「新形態」がどれ程進展しているのかの実態を調べ出してみたい。これが本稿のねらいである。統計の不備から、新形態の進展状況を把握することは必ずしも容易なことではない。海外直接投資の所有形態、つまり完全所有DFIとジョイント・ベンチャー(合併)のいずれが重要性を高めているかが、やや正確に検証できる。しかし「請負契約方式」という新形態については、どうしたらその進展状況がつかみうるかの方法を模索している段階である。なお、開発途上国側から、この問題を検証するという方策が残されているが、これについては稿をあらためて試みることにしたい。

私にとって1つの重要な発見が得られた。米・英・西独など欧米先進国にくらべ日本だけが、(a)全海外直接投資のうち対開発途上国向けが圧倒的に多く、(b)「新形態」を積極的に受け入れ実践している、という事実である。つまり、開発途上国の経済発展を国際的に補完し支援するのに、日本がいち

ばん真剣である。これに対し米・英・西独は先進国間の多国籍企業投資に重点をおいているのである。

なぜこのような「発見」を断定できるのか。いくつかの事実、欧米対日本の傾向差などが先ず明確に示されねばならない。そのうえで、「何故に」違った傾向が生じたのかのリーゼンが究明されねばならない。そして私は結局、欧米の多国籍企業戦略という国際ビジネス・アプローチと、日本のマクロ経済的アプローチに立脚する「発展志向的海外直接投資」という対照、つまりアプローチないし哲学の相違という問題に帰結するよう思われてならないのである。

II 海外直接投資の世界的動向

OECD が *Recent International Direct Investment Trends, 1981* [参考文献 8] なる包括的な、国際比較の可能な統計データを公表してくれた。これはもう1つの信憑性の高い *U. N. Transnational Corporations in World Development: A Re-examination, 1978* の良き補完物である。このOECD統計とヴィッカーリー [12] の統計とによって、海外直接投資の最近20年間ぐらいにおける世界的動向、新形態の進展状況などを、総括的に観察してみよう。

1) 第1表に主要OECD11か国の1967~1976にわたる各年末の海外直接投資ストック額が示されている。1976年で見ると、アメリカが1,372億ドルで47.6%を占め依然として巨大である。しかしそれは1967年の53.8%にくらべるとかなり相対的地位(シェア)を減退させている。イギリスも同様に1967年の16.6%から76年の11.2%に後退している。この間に他のOECD諸国の海外直接投資がより早く増加し、海外直接投資の供給源が多様化した(開発途上国相互間の投資も増えてきた)わけであるが、なかんづく西ドイツ(2.8%から6.9%へ)と日本(1.4%から6.7%)の進出が顕著であり、

第1表 先進市場経済国の対世界直接投資ストック(1967—1976)

投 資 国	10 億 ド ル (年末)					パーセンティジ・シェア				
	1967	1971	1973	1975	1976	1967	1971	1973	1975	1976
ア メ リ カ	56.6	82.8	101.3	124.2	137.2	53.8	52.3	51.0	47.8	47.6
イ ギ リ ス	17.5	23.7	26.9	30.8	32.1	16.6	15.0	13.5	11.9	11.2
西 ド イ ツ	3.0	7.3	11.9	16.0	19.9	2.8	4.6	6.0	6.2	6.9
日 本	1.5	4.4	10.3	15.9	19.4	1.4	2.8	5.2	6.1	6.7
ス イ ス	5.0	9.5	11.1	16.9	18.6	4.8	6.0	5.6	6.5	6.5
フ ラ ン ス	6.0	7.3	8.8	11.1	11.9	5.7	4.6	4.4	4.3	4.1
カ ナ ダ	3.7	6.5	7.8	10.5	11.1	3.5	4.1	3.9	4.1	3.9
オ ラ ン ダ	2.2	4.0	5.5	8.5	9.8	2.1	2.5	2.8	3.2	3.4
スウェーデン	1.7	2.4	3.0	4.4	5.0	1.6	1.5	1.5	1.7	1.7
ベルギー・ルクセンブルグ	2.0	2.4	2.7	3.2	3.6	1.9	1.5	1.4	1.2	1.2
イ タ リ ー	2.1	3.0	3.2	3.3	2.9	2.0	1.9	1.6	1.3	1.0
以上小計	101.3	153.3	192.5	243.8	270.4	96.2	96.8	96.9	94.3	94.2
その他の国(推計)	4.0	5.1	6.3	15.1	16.8	3.8	3.2	3.1	5.7	5.8
合 計	105.3	158.4	198.8	258.9	287.2	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

出所: *International Investment and Multinational Enterprises*, OECD, Paris, 1981, p. 39.

1976年にはともに190億ドル台に達している。

OECD13か国の合計で見ると海外直接投資のフローは最近年スローダウンして来ている。1960—73年では年率12.6%の成長であった。これはGDP成長率の1.5倍であり、貿易のそれ(14%)とほぼ同じであった。1974—79年の期間では直接投資フローは名目では11.9%で前期よりやや低率になった。だが高いインフレ率(GDPデフレーターで測って)を考慮すると、実質値ではかなりなスローダウンになる。

このような海外直接投資の世界的フローのスローダウンについては、上述のような、アメリカの投資の相対的減少が大きな原因であり、さらにその理由としては多くのものがあるが、先端技術の急速な普及、アメリカと欧・日との技術ギャップの縮小がとくにあげられる。1973年10月のオイル事件以後、アメリカの資源開発投資は急減し多くの撤退さえ見た。この撤退は先進国投資においても工業投資においても1970年代に入って急増している。ちなみに、アメリカの関連海外会社新設件数に対する撤退件数の割合は、1961—65年の9.8%から、1966—70年に26.3%に増加し、1971—75年には42.0%に急増している(OECDレポート、Table 5, p. 42)。

2) OECD諸国の対開発途上国投資年額—第2表—は1965—67年の22.5億ドルから1976—78年の95.9億ドルに増加している。別の計算によると(OECDレポート、Table 6, p. 43)、成長率は、1960—68年7.0%、1968—73年9.2%、1973—78年19.4%であり、1970年代に入ってから急増していることがわかる。これは時価による成長率であるから、実質値についてはいくらか割引かねばならない。

第2表 開発途上国への海外直接投資フロー
(100万USドル：カレント)

投資国	3カ年平均					
	1965—1967		1969—1971		1976—1978	
	額	%	額	%	額	%
アメリカ	1,147	51.1	1,738	50.6	4,535	47.3
イギリス	204	9.1	305	8.9	1,238	12.9
日本	80	3.6	209	6.1	1,042	10.9
西ドイツ	147	6.5	304	8.8	879	9.2
カナダ	34	1.5	70	2.0	424	4.4
オランダ	90	4.0	211	6.1	391	4.1
フランス	339	15.1	226	6.6	308	3.2
スイス	46	2.0	56	1.6	204	2.1
イタリー	59	2.6	154	4.5	149	1.6
他のDAC諸国	100	4.5	164	4.8	417	4.4
合計	2,246	100.0	3,437	100.0	9,587	100.0

Source: Derived from OECD Development Co-operation, various years, and unpublished data provided by the Development Assistance Committee.

出所: International Investment and Multinational Enterprises, OECD, Paris, 1981, p. 44.

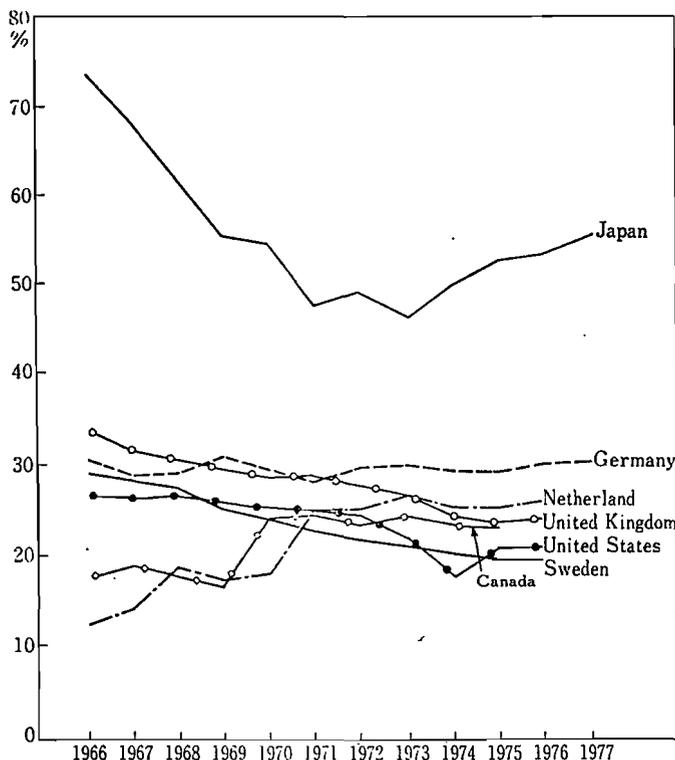
い。このように投資対象地域が開発途上国を重視するように多様化してきたことが、もう一つの世界的動向といえよう。

第2表に示すように、対開発途上国投資においてもアメリカのそれが最大で、1976—78年において45.4億ドルで47.3%のシェアである。だがそれは1965—67年の51.1%にくらべ、アメリカの相対的地位の後退を示している。この間最大の増加をなしとげたのは日本で、シェアを3.6%から10.9%に高め、年10億ドル(世界第3位)の規模に達するようになった。

最も印象的なのは第1図である。

これは、各国の対世界直接投資に占める対開発途上国向けのシェアである。日本だけが圧倒的に多くの直接投資を開発途上国に向けている。しかもそのシェアは1970年に入ってから増加トレンドをもち、1977年には56%に達している。1970年代に入ってから世界の対開発途上国向け投資が急増したことに對して、日本が重要な一翼を担ったことがわかるのである。

第1図 総海外投資に占める開発途上国向けのシェア



Source: *Internationale Direktinvestitionen, Ergänzungsband 1978/79*, by Henry Krägenau, Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg.

出所: *International Investment and Multinational Enterprises*, OECD, Paris, 1981, p. 54.

これに對して他の先進国では対開発途上国投資のシェアは20~30%の幅の中に入る低い水準にある。アメリカ、イギリス、スウェーデンはこのシェアの明確な低下傾向をさえ示している。西ドイツは全期間にわたって、カナダとオランダは1970年代に入ってから、シェアをほとんど不変に保っている。

つまり、日本だけが開発途上国投資を重要視し、それに熱心であり、そこに日本経済の活路を見出している。これに比べ、米、英、西独など他の先進国は、先進国相互間の直接投資活動に集中しており、対開発途上国投資は、要請が強いにもかかわらず、申し訳程度度の低い割合にとどまっている。なぜであろうかという重大な疑問に直面するのである。

3) 海外直接投資の「新形態」は開発途上国からの要請に基づくものが多い。したがって対開発途上国投資の急増、なかんづく日本のそれと、深いかかわりがありそうである。そして「新形態」の普及が、海外直接投資の多様化の第3の側面をなしている。

「新形態」の1面が、海外進出企業の所有形態の変化である。これについては、OECDは新たな統計を示すことなく、第3表のような国連調査をそのまま引用している。信憑性のあるデータが得られないからであらう。

第3表によると、対開発途上国向け投資のうち完全所有DFI(100%ないし95%以上出資)の比率は、アメリカの方がヨーロッパや日本(表の(Ⅲ)の他の親会社の中に含まれている)にくらべはるかに高い。しか

しアメリカのこのシェアは、1951年以前の58.4%から1961—65年の37.4%にいったん減少したものが1966—70年に46.2%と急増し、1971—75年に43.7%へと微減している。51%以上のマジョリティ所有のシェアをとって見ても(70.6%, 56.6%, 64.0%, 61.0%)同じような変化をたどっている。したがって、アメリカは対開発途上国投資について、開発途上国の要請とは逆に、最近年、完全所有やマジョリティ所有を反って強めているとさえ見えるのである。

ヨーロッパと、日本その他の国の対開発途上国投資のうち完全所有DFIの占めるシェアは、第3表による限り、明らかに減っている。後の節で詳しく検討するのであるが、日本はこの点に関しアメリカと極めて対照的である。つまり日本のは、完全所有DFIが相対的に少なく、合弁しかもマイノリティ所有の合弁形態が多いのである。つまり直接投資の所有形態について、日本の「新形態」選好は、アメリカとは逆に、きわめて高いのである。この点も記憶しておくべきことがらである。

4) 「新形態」の第2の側面は、各種請負契約(あるいは non-equity arrangements)の重要性の増大である。だがそういうものを直接に統計的に把握することは至難のわざである。ヴィッカーリーや

第3表 開発途上国に1951—75年の間に設立された
1,276 関連企業に関する出資比率別分布 (%)

出 資 比 率	1951 以前	1951- 1960	1961- 1965	1966- 1970	1971- 1975
(I)アメリカの親会社 180によるもの	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
100%または95%以上	58.4	44.5	37.4	46.2	43.7
51~94%	12.2	21.4	19.2	17.8	17.3
50%	5.6	7.9	11.4	11.2	10.4
5~49%	11.2	18.8	21.7	21.5	28.1
不 明	12.6	7.4	10.3	3.3	0.4
(II)欧州とイギリスの親 会社135によるもの	100.0	100.0	100.0	100.0	...
100%または95%以上	39.1	31.6	20.9	18.9	...
51~94%	15.4	20.1	15.6	16.4	...
50%	5.3	6.6	11.1	6.6	...
5~49%	9.8	27.9	35.3	42.1	...
不 明	30.5	13.9	16.6	16.0	...
(III)他の親会社76による もの	100.0	100.0	100.0	100.0	...
100%または95%以上	27.4	16.7	10.7	6.1	...
51~94%	8.2	26.2	12.6	8.2	...
50%	12.3	7.1	6.3	7.5	...
5~49%	16.4	42.9	66.7	74.2	...
不 明	35.6	7.1	3.8	3.9	...

出所: United Nations Centre on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in World Development: A Re-examination*, 1978, Table III-25, based on data supplied by the Harvard Multinational Enterprise Project.

第4表 OECD諸国の全開発途上国向け投資ならびに関連取引

	金額 (US10億カレント・ドル)						1970—80の年平均増加率	
	1970	1976	1977	1978	1979	1980	カレント額	不変価格
直接投資(1)	3.7	7.9	9.5	10.8	12.95	8.9	9.2%	-1%
技術収入(2)	0.61	1.37	1.49	1.76	2.02	2.62	15.6%	5%
投資財(3)	16.7	69.2	78.3	94.8	102.8	122.6	22.1%	11%
私的輸出信用								
グロス(1)	5.2	13.3	18.1	21.8	22.8	27.8	18.2%	8%
ネット(1)	2.1	6.0	8.5	9.9	10.0	12.6	19.4%	8%
銀行セクター・債券貸付								
グロス(4)			21.6	37.7	47.9	36.6		
ネット(1)、(5)	3.3	16.2	18.7	25.5	20.8	20e	19.8%	9%

(1) Includes developing OECD: DAC definitions. OECD, *Development Cooperation, 1981 Review*.

(2) Royalties and fees, technical services. Author's calculations based on data for France, Germany, Italy, Japan, Netherlands, U. K., U. S.. Includes estimates for 1970, 1971 and 1980 for some countries. Definitions vary between countries.

(3) Author's calculations based on OECD, *Trade by Commodities*.

(4) OECD, *Financial Statistics Monthly*, external bonds plus international bank loans.

(5) All sources, *Development Cooperation, op. cit.*

(出所) Graham Vickery, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, p. 3.

OECDは、各投資国の国際収支表から技術（ロイヤルティ）収入といったものを数えあげて、それをもって新形態第2側面を示す1つの指標としている。

ヴィッカーリー [12] の作成した上の第4表は興味深い。先ず「直接投資」は名目額で見ると1970—80年の間、年率9.2%で増加した。しかし実質値で見ると、1970—79年の間は4%余であったが、1980年には急減した。この急減は主にアメリカの石油投資の撤退による。

これに対し技術収入 (royalties and fees, technical services の合計) は、年16%、実質値で年5%で、着実に増加した。それは直接投資よりもはるかに高い成長率であり、対開発途上国技術移転の重要性が高まっていることを示している。

投資財 (capital goods) の先進国から開発途上国への流れが名目22%、実質11%で、最も急速に増加していることが注目される。その一部は直接投資とリンクしているであろうが、より大きな部分が直接投資とは独立な「新形態」による開発途上国工業化によって誘発されたものであるまいか。この投資財の流れと平行して輸出（主にプラント）信用の供与も、急増している。

最後の「銀行セクター・債券貸付」の急増は開発途上国の国際収支困難支援のものが多いかもしいないが、工業化への生産的投資やインフラストラクチュア建設のためのものも相当に含まれていよう。なお技術収入、投資財フロー、輸出信用および銀行貸付を、直接投資と関連したもの（関連子会社との取引）とそうでない市場取引とに分割せねばならぬという困難な作業が残されている。これについては後節で、それがなされている国に限って触れることにしたい。

以上のように、1970—80年の間、直接投資にくらべ、それ以外の技術収入や投資財、それをまかなう資本移動の方が急増大したという事実から、「新形態」の重要性が増加してきている（少くとも対

第5表 O E C D諸国の対開発途上国技術貿易収支

(US百万ドル)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Austria									
Balance (1)				-1.2	0.9	0.06	0.4		
France									
Balance with developing countries	14.9	16.3	37.3	62.8	68.8	117.5	116.2	149.2	
Balance with the world	-89.4	-122.3	-114.6	-131.8	-84.9	-91.0	-140.0	-58.7	
Receipts from developing countries as a % of total receipts	13.4%	14.3%	18.7%	22.8%	18.7%	26.5%	22.9%	24.3%	
(including Developing Europe) (2)									
Germany									
Balance with developing countries (1)	31.3	47.9	49.8	52.0	74.0	80.2	50.0	56.9	79.2
Balance with the world	-187.0	-228.2	-232.5	-322.7	-320.2	-420.9	-404.3	-481.1	-534.2
Receipts from developing countries as a % of total receipts	27.2%	29.8%	25.8%	24.8%	28.7%	26.7%	19.1%	18.3%	19.2%
Italy									
Balance with developing countries (1, 2)		18.4	18.0	7.0	3.8	13.2	13.9	16.7p	
Balance with the world			-225.7	-243.3	-201.7	-313.0	-240.8		
Receipts from developing countries as a % of total receipts (2)			21.4%	12.7%	21.6%	24.7%	23.1%p		
Japan									
Receipts from developing countries (3)									174.0
Balance with the world			-429.2	-455.3	-352.1	-342.8	-321.2	-377.1	
Receipts from developing countries as a % of total receipts			55.5%	55.7%	50.4%	51.2%	50.9%	47.8%	
Netherlands									
Balance for patents, licences, etc. with developing countries (1)	13.5	13.2	11.2	10.0	8.9	-2.4	0	-13.0	
Balance with the world for patents, licences etc.	-15.8	-10.9	-48.2	-48.3	-75.1	-96.5	-146.7		
Receipts from developing countries as a % of total receipts	16.7%	15.4%	14.5%	11.6%	14.6%	10.3%	11.8%		
Balance for technical assistance and management fees with developing countries	17.7	23.2	21.8	29.0	39.4	80.0	113.8	121.8	
United Kingdom									

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Balance with developing countries (1, 4)		37.8	37.7	39.7	50.8	62.7	64.9	106.1	116.0p
Balance with the world	- 9.3	- 28.8	- 20.0	- 3.9	- 22.0	- 34.4	38.6	29.6	
Receipts from developing countries as a % of total receipts	21.5%	20.1%	17.8%	18.4%	20.1%	19.1%	28.0%	28.8%p	
United States									
Balance with developing countries (5)	486	508	519	583	725	804	773	810	930
Balance with the world (1)	2,106	2,304	2,476	2,840	3,475	3,827	3,871	4,278	5,057
Receipts from developing countries as a % of total receipts	21.2%	20.3%	19.0%	18.4%	18.9%	19.2%	18.5%	17.5%	17.0%
Royalties and licence fee receipts from developing countries as a % of total	12.8%	11.6%	10.1%	9.5%	10.2%	9.2%	8.0%	8.1%	

1) Including developing Europe.

2) Not including Spain.

3) Developing countries in South East Asia, West Asia and South America. Data are for Japanese fiscal years beginning 1st April, and from the Office of the Prime Minister.

4) Technological and mineral royalties only, results of returns received. Estimates for world balance are positive for all years.

5) Total fees and royalties.

p) Preliminary.

Definitions are not usually comparable. Data are Secretariat calculations based on national sources. All exchange rates are period averages taken from "International Financial Statistics", Bureau of Statistics, I.M.F., Washington, D. C., U.S.A.

Source: OECD estimates.

出所: *International Investment and Multinational Enterprises*, OECD, Paris, 1981, Table 14, p. 51.

開発途上国関係において)と推論してよいのではあるまいか。

OECD〔8〕が技術貿易について作成したのが第5表である。1977年でみて、開発途上国からの技術収入は、アメリカ810百万ドルと圧倒的に大きい、続いてフランス149百万ドル、日本145百万ドル、イギリス106百万ドル、西ドイツ57百万ドルといった順になっている。日本の対開発途上国技術移転が既にかなり大きいことが反映されている。ヴィッカーリー〔12〕が作成した第6表によると、日本はフランスを上回って、アメリカに次いで世界第2位を占めている(1980年で見るとアメリカの1,416百万ドルに対し日本は411百万ドルの水準に達している)。

第5表でもう1つ注目すべきことは、対世界総技術収入に占める開発途上国からの収入の比率が、日本は1977年で47.8%に達しているのに、他の先進諸国ははるかに低い(アメリカ17.5%、西ドイツ18.3%、フランス24.3%、イギリス28.8%)点である。このことをいっそう印象的に示したのがヴィッカーリーの作った第2図である。つまり技術移転においても、日本だけが開発途上国を重視し、その経済発展の促進に真剣に取り組んでいる。他の先進諸国はそうではなく、先進諸国間の技術交流に中心を置いているのである。

こうして、日本だけが開発途上国経済発展の促進に真剣に取り組んでいる。直接投資も技術移転も、圧倒的に多くの部分を開発途上国に向けているし、合併投資や請負契約方式といった産業協力の新形態を最も積極的に受けいれている。日本の「開発途上国経済発展志向性」と総称しておこう。何故であろうかという問題に答えねばならないが、その前に、直接投資とその新形態についての国別動向をもう少し検討しておこう。

Ⅲ 米・英・西独での新形態の進展

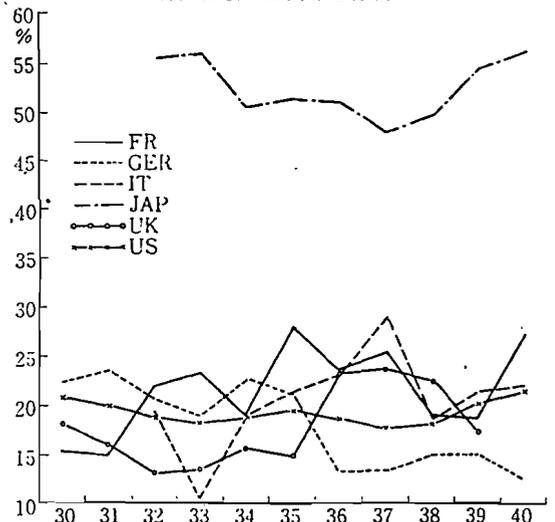
1) アメリカ

アメリカについてはL. G. フランコ〔1〕

が、ハーバード多国籍企業プロジェクトが作成している187巨大アメリカ多国籍企業についてのデータを利用して、若干の分析を試みている。

(a) アメリカ企業の対開発途上国投資において、マイノリティ所有を受け容れる動きは見られるが、第7表に示すように、それは1973—75年(オイル事件をはさんだ期間)に限って見られる(マイノリティ(5—49%)所有が28%に急増)。だからそれは一定の傾向というべきではない。折半(50—50%)合併は対開発途上国向けは、全期間を通じ10%と不変である。完全所有(95—100%)やマジョ

第2図 開発途上国からの技術収入の
総技術収入に占める割合



出所: Graham Vickery, Working Document for
March 1982 Meeting, OECD, p. 7.

第6表 主要先進国のOECD外開発途上国からの技術収入
(工業所有権, 技術サービス, 商業サービス)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
フランス current \$	21.6	21.6	48.3	68.1	74.2	128.1	124.6	158.9	146.1	160.1	251.1
constant 1975 \$	42.5	40.0	77.3	89.3	94.4	128.1	126.4	152.2	117.3	110.0	153.4
西ドイツ current \$	26.6	34.9	41.5	40.9	59.4	65.3	38.5	44.5	64.4	74.0	69.2
constant 1975 \$	54.2	63.1	65.0	50.7	66.7	65.3	38.1	39.2	47.3	47.8	42.3
イタリア current \$			9.1	6.2	14.5	15.6	18.3	43.5	25.0	38.9	49.0
constant 1975 \$			12.6	7.7	17.0	15.6	19.8	41.8	20.3	26.8	28.9
日本 current \$			59.2	84.8	93.3	114.1	145.2	173.9	300.4	315.1	411.5
constant 1975 \$			87.7	101.9	98.8	114.1	134.4	133.7	173.4	202.3	242.3
イギリス current \$	31.8	30.3	30.6	38.7	51.0	51.6	95.8	103.7	118.1	109.6	
constant 1975 \$	54.5	46.6	42.5	51.2	61.5	51.6	102.7	100.9	94.3	68.8	
アメリカ current \$	445	475	483	552	674	781	761	797	970	1,167	1,416
constant 1975 \$	611	622	607	656	737	781	723	716	812	900	1,003

Sources: Author's calculations based on national sources. Artistic and film receipts excluded. Definitions vary between countries. Constant \$ values calculated by deflating with national GDP implicit price level (1975=100) and converting into 1975 \$; OECD, *National Accounts, Main Aggregates* 1951-1980; IMF, *International Financial Statistics*.

出所: Graham Vickery, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, p. 6.

第7表 アメリカ多国籍企業の海外支社 (subsidiaries) 新設時における所有権形態 (%)

所有権形態	1951-1966		1967-1969		1970-1972		1973-1975	
	世界	LDC'S	世界	LDC'S	世界	LDC'S	世界	LDC'S
完全所有 (95-100%)	52%	45%	65%	50%	66%	56%	59%	48%
マジョリティ所有 (51-94%)	15	18	12	20	12	18	11	14
50-50%	12	10	9	10	10	10	11	10
マイノリティ (5-49%)	14	19	10	16	11	15	17	28
不明	7	9	4	4	1	1	2	-
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
企業総数	3,334	1,151	1,454	414	1,243	328	848	286
年間企業数	208	72	485	138	414	109	283	95

Source: Derived from Curhan, Davidson and Suri, 1977, pp. 36-37.

出所: L. G. Franko, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.

リティ (51-94%) 所有は、漸増傾向にあり、1973-75年に限り減少している。

マイノリティ所有形態は、対先進国投資では、対全世界投資のうち、1951-66年7.8%、1967-69年6%、1970-72年6-8%、1973-75年7.7%であって、わずかなフラクチュエーションはあるが、増加傾向を示しているわけではない。

先の対開発途上国マイノリティ所有投資の1973-75年における急増は、第8表に見られるように、ナショナリズムの激しい、イラン、メキシコ、ブラジル、インド、フィリピンの5か国に限られている。筆者フランコは、これを、それらの国の企業・技術能力が上昇し市場魅力も高まり、交渉力が強

第8表 アメリカ多国籍企業の海外支社（製造工業のみ）新設時におけるマイノリティ合併の割合

	1951—1966			1967—1969			1970—1972			1973—1975		
	マイノ リティ 合併	全支社	%	マイノ リティ 合併	全支社	%	マイノ リティ 合併	全支社	%	マイノ リティ 合併	全支社	%
イ ラ ン	1	16	6	2	6	33	1	1	100	10	12	83
メ キ シ コ	50	241	21	14	78	18	11	66	17	14	45	31
ブ ラ ジ ル	16	130	12	4	51	8	3	51	6	17	65	26
イ ン ド	23	57	40	3	7	43	2	7	29	6	8	75
フ ィ リ ピ ン	6	41	15	0	8	0	1	6	17	3	5	60
小 計	96			23			18			50		
香 港	0	10	0	0	8	0	2	16	13	0	3	0
マ レ イ シ ア	1	14	7	0	7	0	0	5	0	2	7	29
シ ン ガ ポ ー ル	2	8	25	2	6	33	1	10	10	1	13	8
韓 国	1	3	33	3	11	27	2	8	25	2	7	29
台 湾	1	12	8	1	11	9	2	9	22	3	10	30
小 計	5			6			7			8		
全 LDC'S	213			68			49			81		

Source: Derived from Curhan, Davidson and Suri, 1977, pp. 36-37.

出所: L. G. Franko, Working Document for March 1982 Meeting, OECD, p. 5 and 7.

まった結果であろうと、好意的に解釈している。しかし、第8表の下半部に示されているように、工業化に成功した、香港、マレーシア、シンガポール、韓国、台湾の5国においては、マイノリティ所有がきわめて限られているだけでなく、いささかも増加傾向を示していないことが注目される。

1976年以降のデータが入手できないているが、結局、アメリカの多国籍企業の対開発途上国投資は、既述のように小さなシェアしかもたないだけでなく、新形態を進んで受け入れるという方向には進んでいない。むしろナショナリズムの強い若干の開発途上国に対しマイノリティ所有をいくらか譲歩したという程度である。

(b) マジョリティ対マイノリティ所有が、産業の性格に起因するかもしれない、というのはもう1つの興味ある問題である。十分なデータではないが第9表が示される。4つのカテゴリーに分類できる。

1. 非鉄と石油精製：マイノリティ所有会社数の割合が高くかつ期を追うにつれいっそう高い割合になっていく傾向をもっている。しかし異多国籍企業の子会社間の合併といったこと（寡占的安定化のための）が含まれていることに注意しなければならない。

2. 自動車および部品、プラスチック、繊維・衣類、産業用化学：現地パートナーとのマイノリティ合併会社の割合がかなり高く、しかもそれがはっきり増加していく傾向をもっている。

3. 食品加工、薬品、事務機器・コンピューター：マイノリティ所有形態をとることが非常に限られており、そうなる傾向を全く示していない。

4. ラジオ・テレビ、電気機器：気まぐれなビヘイビアを示し、最後の1973—75年期にはマイノリ

第9表 アメリカ多国籍企業の開発途上国進出支社のうちマイノリティ所有
(50—50%を含む)の割合：産業別

	1951—1966	1967—1969	1970—1972	1973—1975
順位	非鉄金属			
1.	50% (N=24)	58% (N=12)	40% (N=5)	80% (N=5)
	石油精製			
2.	54% (N=22)	67% (N=9)	71% (N=7)	75% (N=4)
	自動車および部品			
3.	53% (N=72)	40% (N=20)	50% (N=14)	62% (N=16)
	プラスチック			
4.	40% (N=50)	20% (N=10)	53% (N=15)	57% (N=7)
	繊維および衣類			
5.	36% (N=28)	0% (N=2)	20% (N=5)	50% (N=6)
	産業用化学			
6.	37% (N=68)	36% (N=14)	50% (N=6)	50% (N=12)
	食品(タバコを除く)			
7.	21% (N=145)	23% (N=44)	15% (N=89)	24% (N=21)
	薬品			
8.	11% (N=105)	10% (N=34)	0% (N=19)	12% (N=17)
	事務機器およびコンピューター			
9.	11% (N=9)	0% (N=1)	0% (N=0)	0% (N=3)
	ラジオ・テレビおよび電気機器			
10.	16% (N=25)	50% (N=10)	57% (N=7)	0% (N=4)

Source: Derived from Curhan, Davidson and Suri, 1977, pp. 320-360.

出所: L. G. Franko, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, p. 12.

ティ所有がゼロになっている。

以上の傾向を、フランコは“相対的技術交渉力”仮説に沿うものと解している。つまり、低い技術の部門では高いマイノリティ所有の傾向がある。逆に高い技術、あるいは宣伝・販売スキル、ブランドネームに依存する部門ではマイノリティ所有を拒否する。第4グループの気まぐれなビヘイビアは、多分1950—60年代では、開発途上国市場をめあてにしたからマイノリティ所有も認めたが、1970年代に入ってから世界戦略の一環とすべく完全所有選好の方向に移ったためであろう。

(c) フランコはもう1つの新形態たる請負契約方式のアメリカ企業における進展について何も触れていない。既にあげたヴィッカーリーの分析から関連する部分を若干ひろい出してみよう。いま技術収入を、関連海外子会社(affiliates)のもの=Raと、技術の市場取引に基づくもの、つまり独立(independent)の技術移転ないし直接投資とは無関係(unrelated)の技術収入=Ruとに分けよう。アメリカの対開発途上国全技術収入のうちRuの占める比率は、1970—80年の間、若干漸増の傾向を見せているが、13—17%の程度である(後に検討するイギリスでは50%から最高70%まで増加している[2, 図2])。その他独立特許料やmanagement feesについても算定している。いずれもアメリカの対開発途上国技術移転、請負契約は、市場経由の独立のものはきわめて少なく、大部分は傘下子会社への、したがって親会社の世界戦略のためのものであることが、示されている。

なおOECDの作成した既掲第5表にもどってみると、アメリカについてだけ「開発途上国からのロイヤルティとライセンス・フィーの対世界技術収入に占める割合」というのが特掲されている。これをRuとみなすと、それは1970年の12.8%から77年の8.1%へ減少している。第5表のその上の欄の「開発途上国からの技術収入の割合」は $Ru+Ra$ を示すことになるから、Ruを差し引いたRaは、1970年の8.4%から77年の9.4%へ増加しており、新形態へ移行とは逆の傾向を示している。

(d) 結局、アメリカの確立された巨大多国籍企業、各種産業でのリーダー企業は、その世界戦略のため完全所有の投資を依然として好む。マイノリティ所有を受け容れるのは、開発途上国側の要求、政策も左右するが、日本などのlate comer、あるいは小企業、追従企業(follower)、アウトサイダーである。このようにフランコは結論している。それ故に、アメリカの対開発途上国直接投資は少なくされるか相対的に後退しネグレクトされつつある。また新形態の採用が前進しているとはいえない。アメリカ多国籍企業が開発途上国経済発展の促進を積極的に目ざすのだといった傾向や問題意識はいささかも見出されないのである。

2) イギリス

イギリスではThe Business Statistics Office of the Department of Industryがかなり詳しい直接投資関連データを提供してくれている。このデータを利用してダニングとカントウェル[2]が共同で、興味深くかつつこんだ分析を試みている。

(a) 先ず厳密に100%所有のみを完全所有とし、それ以外をすべて合弁投資と区分する。そうすると第10表の(3)欄のような合弁投資割合(これを100%から差引いたものが完全所有の割合)が求められる。この第10表および次の第11表で検討している1965年以前には、合弁投資が重要性を増す傾向にあった。すなわち1946年以前には、合弁投資の割合が40%であったが、それ以降は52.5%に高まった。

さて第10表の1978年について見ると、合弁投資比率は、開発途上国で77.2%と高く、先進国で36.0%と低く、前者への進出割合が30%程度と低いことを考慮に入れると当然のことだが、対世界では43.6%となっている。

ダニングは、第10表を基礎にして、「合弁投資の重要度はホスト国の所得水準と逆比例する」という命題が樹立できないものか、と提案している。上に指摘した合弁投資比率が、開発途上国(77.2%)>先進国(36.0%)もそうである。西ヨーロッパ(34.1%)>アメリカ(12.5%)、さらに、ジャマイカ(81.1%)>マレーシア(79.2%)>アルゼンチン(52.6%)もそうである。国(市場)の大きさとか歴史的関係の違いなども考慮にいれねばならないから、上のように簡単に一般化することは現段階では許されないであろう。

1965—1974—1978年にわたる変化を見ると第11表のようである。先ず合弁投資比率は、対世界で見ると、1960年代半まで増加傾向にあったものが、1965年の54.9%から、1974年の48.5%、さらに1978年の43.6%へ減少傾向をたどっている(逆にいうと完全所有形態の復活傾向が見られる)。その原因

第10表 イギリスの対外直接投資：1978年

ホスト地域	(1) 100%所有支社への直接投資額(100万ポンド)	(2) 支社関連企業への全直接投資額(100万ポンド)	(3) 合併投資の割合 $\left\{1 - \frac{(2)}{(1)}\right\} \times 100$ (%)
先進国	9,690.1	15,143.0	36.0
西ヨーロッパ	3,831.7	5,811.5	34.1
EEC	2,937.8	4,453.3	34.0
EFTA	725.9	1,040.0	30.2
北アメリカ	3,958.4	4,966.8	20.3
その他の先進国	1,900.0	4,364.7	56.5
開発途上国	774.2	3,398.9	77.2
アフリカ	262.8	1,231.9	78.7
アジア	430.9	1,237.2	65.2
中近東	53.4	119.6	55.4
他のアジア	377.5	1,117.6	66.2
中南米・カリビア	100.8	944.3	89.3
世界合計	10,464.3	18,541.9	43.6
OPEC*	106.3	663.4	83.7
アメリカ	3,247.4	3,712.2	12.5
マレーシア	61.5	295.0	79.2
アルゼンチン	50.2	106.0	52.6
ジャマイカ	4.9	25.9	81.1

* インドネシア、イラン、イラク、ベルシャ湾岸諸国、リビア、ナイジェリア、サウジアラビア、トリニダード・トバゴ、ヴェネズエラ

Source: Department of Industry, Business Statistics Office, *Business Monitor M9, Census of Overseas Assets 1978*

出所: John H. Dunning and John A. Cantwell, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, Table 1.

第11表に戻って、合併投資をマジョリティ所有とマイノリティ所有（ただしここでは50%所有をマジョリティ所有に入れている）とに細分して検討してみる。後者のマイノリティ所有の比率では、対開発途上国のが1978年に23.6%へ急増したことが顕著な変化である。そしてマジョリティ所有形態については合併投資全体の傾向と軌を一にしている。つまり対先進国投資ではマジョリティ所有が減って完全所有に大幅に移行した。対開発途上国投資では、マジョリティ所有比率が44.3%→52.8%→53.6%と漸増したが、同時にマイノリティ所有比率が15.1%→10.0%→23.6%と後の期間で急増しているのである。

要するに、イギリスの対外直接投資の大半を占める対先進国投資では「合併離れ=完全所有化」の傾向が見られる一方、対開発途上国投資ではたしかに「合併化」傾向が最近年にあらわれているが、それがイギリス投資の「開発途上国離れ」を導いているようである。なおイギリス企業の海外資産価

はイギリス全海外直接投資の70%程度を占める対先進国投資で合併投資の比率が53.3%→45.5%→36.0%と減少傾向をたどっているからである。なぜであろうかという重大問題に突きあたる。対開発途上国投資においてのみ、合併投資の比率は59.4%→62.8%→77.2%とたしかに増大傾向をたどっている。ここでも何故かという疑問がもたれるとともに、開発途上国の新形態要請が、この地域へのイギリスの投資を停滞させたのでないかという推測をいだかせる。

合併投資比率の国別変化を補うところである。たとえば対アメリカでは1974年の34.2%から78年の12.5%へ減少している。反対に同じ期間に、ジャマイカでは55.2%から81.1%へ、マレーシアでは48.2%から79.2%へ、アルゼンチンでは27.2%から52.6%へというように、開発途上国では著増している。

値の増加率を見ると、1965—78年の期間で、完全所有企業では、対先進国は7.6倍化、対開発途上国では1.2倍化である。合弁企業では対先進国3.2倍化、対開発途上国4.1倍化である。総合すると明らかに「開発途上国離れ」の傾向にある（第1図参照）。かつてのイギリスの多くの植民地が独立し、ナショナリズムを高めていることも、これに影響しているよう。

(b) もう1つの新形態たる技術その他サービス契約について、先に触れた Ru/Ra を用いて、興味ある分

析を果たしている（第12表）。 Ra =傘下企業からの技術収入が増加することは、先に指摘した完全所有化傾向と同様に、多国籍企業の海外直接投資を通じての世界戦略の進展と大いに関連している。逆に Ru の増加は、技術などの市場価格での分割(unpackaged) 移転、独立移転の進展を反映しよう。そこで、先に所有権形態について顕示された傾向とパラレルな傾斜が Ru/Ra 比率にも生じていると期待される。果してどうであろうか。

もう1つ Kt =イギリス海外進出企業の直接投資資本額、という変数を追加し、 Ru/Kt なる指数を提示している。この指数が他とくらべ低いか、時間を通じ低下することは、多国籍企業の直接投資をを通ずる世界戦略の進展を反映するであろうし、それと逆の場合は、技術などの分割・独立移転の進行を物語るといえよう。

さて第12表によって、 Ru/Ra の先進国計と開発途上国計とを対比してみよう。先ず1977—79年では、先進国1.07<開発途上国1.80であり、先進国間投資では世界戦略化が強く、対開発途上国では分割移転が強いといえる。1964—66年とくらべた変化を見ると、対先進国では1.84から1.07に低下し、世界戦略化が進展させられたことを反映し、逆に対開発途上国では1.42から1.80へ高まり、技術などの分割移転が推進されたことを反映している。この両者の傾向は、所有権形態においてあらわれた傾向と全く一致する。なお Ru/Kt についてもほぼ同様にいえるが対先進国は0.87で不変にとどまっている。

国別に見ると、先進諸国では先進国計にあらわれたと同様に、若干の例外はあるが、 Ru/Ra は両期間の間に一様に低下している。例外はデンマークだけである。1977—79年の一時点比較では日本(1.73)、イタリア(1.65)、西ドイツ(1.55)などが対開発途上国平均(1.80)と比肩しうる程かな

第11表 イギリス対外直接投資の所有権形態の変化
(1965—78) (%)

	1965	1974	1978
(1) 合弁(100%以下)のシェア			
対先進国	53.3	45.5	36.0
開発途上国	59.4	62.8	77.2
世界	54.9	48.5	43.6
(2) マジョリティ所有(50—99.9%)のシェア			
対先進国	44.0	37.4	26.9
開発途上国	44.3	52.8	53.6
世界	44.1	40.1	31.7
(3) マイノリティ所有(49.9%以下)のシェア			
対先進国	9.4	8.1	9.2
開発途上国	15.1	10.0	23.6
世界	10.9	8.4	11.8

出所：Dunning and Cantwell, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, Table 3 and 4.

第12表 特許料その他類似取引からのイギリスの収入

ホスト地域	Ru/Ra		Ru/Kt×100 (%)	
	1964—66	1977—79	1964—66	1977—79
E E C	2.93	1.23	2.30	0.75
ベルギー・ルクセンブルグ	1.40	1.33	0.97	0.61
フランス	2.48	0.83	1.79	1.00
西ドイツ	4.24	1.55	3.83	0.79
イタリア	3.14	1.65	3.47	2.29
オランダ	1.70	1.27	1.39	0.46
E F T A	1.51	0.84	1.12	0.52
デンマーク	0.79	1.14	0.88	0.41
スウェーデン	2.11	0.51	2.24	0.97
スイス	2.36	0.86	0.97	0.24
アイルランド	0.75	0.59	0.26	0.10
北アメリカ	1.43	1.07	0.85	1.03
カナダ	0.42	0.34	0.08	0.18
アメリカ	1.67	1.19	1.91	1.31
オーストラリア	0.38	0.24	0.08	0.11
日本	9.54	1.74	77.63	23.35
ニュージーランド	0.45	N.A.	0.13	N.A.
南アフリカ	0.47	0.21	0.13	N.A.
インド	0.43	1.31	0.17	0.79
中南米	0.37	0.66	0.25	0.37
アルゼンチン	0.21	0.32	0.09	0.39
メキシコ	0.53	0.35	0.49	0.53
世界合計	1.72	1.20	0.74	0.92
先進國小計	1.84	1.07	0.87	0.87
開発途上國小計	1.42	1.80	0.49	1.13

出所: Dunning and Cantwell, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, Table 7 and 9.

は、上述フランコの分析と同じである。産業別傾向をも念頭において、所有権形態と技術・サービス取引にあらわれた共通の傾向について、その原因をダニングは次の点に求めている。

第1は、一昔前の資源開発やプランテーション投資から、高度技術集約的な差別化商品生産への海外進出に、重心が移ったことである。需要、技術、熟練労働力などの要因から対先進国投資が主力になる。技術の独占確保のため完全所有形態、また傘下企業への技術供与が選好されるということになる。

第2は、ダニングが「合理的投資—rationalized investment」と呼んでいるものであるが、世界にまたがる大規模な企業内分業からいくつかの synergistic (共働的) 利益が得られるような投資のこ

り高いことが目につく。

Ru/Kt 指数においてもほぼ同じ傾向があらわれている。例外的に増加したのはカナダとオーストラリアである。1977—79年においてもなお日本は23.35ときわだって高いこと、それほどではないがイタリアが2.29、アメリカが1.31と対開発途上国平均(1.13)より高いことが注目される。

対開発途上国について国別に見ると(サンプル数も少いが)傾向はそれ程明白でない。Ru/Ra は、インドとアルゼンチンでは開発途上国計の傾向と一致して上昇しているが、南アフリカとメキシコでは逆に低下している。Ru/Kt 指数においては、南アフリカが不明だが、インド、アルゼンチン、メキシコという調査された3国すべてにおいて、指数の上昇が見られる。

(c) ダニングの論文において産業別 Ru/Ra 分析もなされているが、いまだ利用するに値する結果に到達していないので、省略する。ねらい

とである。結局、「市場の内部化」に基づく利益をめざして行う投資のことであろう。巨大多国籍企業の「世界戦略」実現のための投資といい直してもよいであろう。これはまさに独占・寡占企業戦略であって、上の先進国間投資、完全所有形態、傘下企業への技術移転という傾向を、意識的・積極的に強めることになるのである。「市場の不完全性」を活用して、「市場内部化利益」を実現するのであるが、それは巨大多国籍企業の独占・寡占体制というもう1つの市場の不完全性を追加することになるのである。

ところで第1、第2のすべての要因は、イギリス企業が対開発途上国投資を軽視し、躊躇し消極的になるようにさせる。そこでの合弁投資と独立技術移転の相対的増加傾向は、開発途上国の技術能力・経営スキルの向上の結果だとの好意的解釈も与えられているが、むしろ端的にいつてかれらのナショナリズムの高まりとそれに基づく外資規制政策の故であろう。そしてそれが「開発途上国離れ」をいっそうかりたてているのである。多国籍企業の海外直接投資を国際経営の立場からのみ解釈するビジネス・アプローチから導かれる当然の帰結である。しかしこうであってはならないのである。

3) 西ドイツ

西ドイツの対開発途上国直接投資についてのボラックとリーデルによる論文 [11] はいささか趣を異にし、1980年夏に、I F O 経済研究所（ミュンヘン）が行ったアンケート調査の結果をまとめている。233社からの回答と50を上回るインタビューを基礎にしている。西ドイツも対開発途上国投資は全海外直接投資のうち約30%にすぎず、1966—77年の間ほとんどこの比率は不変にとどまっている（第1図参照）ことをまず想起されたい。アンケートへの回答は、対開発途上国投資には障害が多いので、今後の進出を先進国向けにくらべて減らしたいとするものが多いことを示している。

(a) 対開発途上国直接投資における障害（対先進国投資には見られない）として、日本で議論されているものと同類であるが、次の17項目をあげ、それについて回答を求めている。

1. 現地の資本参加
2. 資金調達
3. 立地の選定
4. 環境・公害問題
5. 原料供給
6. 雇用規制
7. 賃金政策
8. 生産技術の選好
9. 生産物についての規制
10. 販売、輸出についての規制
11. 価格決定
12. 税金

13. 利潤の本国送金
14. ホスト国政府との対応
15. 法的権利の不確定性
16. 国有化の危険
17. その他

このうち、14のホスト国政府 (authorities) にどう接近し対応するかが最大の困難だと回答が得られている。政府の政策の不確定さや国有化されるかもしれない危険など、安全性 (security) がいちばん心配だと見る。そして開発途上国へ投資してよとの確信 (conviction) が持てない、とする企業が多く見出されている。

第13表は、西ドイツ企業の開発途上国投資シェアの今後5年間の見通しについての産業別集計結果である。全産業を通じては、減少を見込むものが43.6%で、増加を見込むもの25.7%をはるかに上回っている。著しく悲観の見通しをもつのは、食品・飲料、建設、他の資源工業、他の消費財、および重設備といった、大規模投資を要する産業、製品差別化の強い産業、高度技術集約産業である。増加見込が減少見込を上回るものはわずかに電気機器だけである。これは海外生産の競争が激しいためであろう。

(b) 市場価格による技術供与、ターンキイ方式、その他の請負契約によるものを、非出資方式とか、直接投資によるのでない「新産業協力方式」と呼んでいる。開発途上国から出されるこの要求が、どの程度障害になるかの回答をまとめたものが第14表(産業別)と第15A表(企業規模別)とである。

先ず第14表において、「わずかに」の総計が44.5%に達し、西ドイツ企業は開発途上国の要求をそれ程障害とは感じていないことを示している。その中で、「著しく」と「かなり」の合計で見るとわ

第13表 西ドイツ企業の開発途上国投資のシェア・今後5年間の見通し：産業別

	増 加		不 変		減 少		合 計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
化 学	5	35.7	4	28.6	5	35.7	14	100
他 の 資 源 工 業	2	18.2	2	18.2	7	63.6	11	100
重 設 備	12	20.0	22	36.7	26	43.3	60	100
電 気 機 器	9	42.9	5	23.8	7	33.3	21	100
他 の 資 本 財	11	29.7	15	40.5	11	29.7	37	100
織 維 ・ 衣 類	5	25.0	8	40.0	7	35.0	20	100
他 の 消 費 財	6	24.0	6	24.0	13	52.0	25	100
食 品 ・ 飲 料	0	0	0	0	8	100.0	8	100
建 設 ・ そ の 他	2	33.3	0	0	4	66.7	6	100
計	52	25.7	62	30.7	88	43.6	202	100

Source: Ifo-Institute's survey in: Q. J. Halbach, R. Osterkamp, J. Riedel, Investitionspolitik der Entwicklungsänder und deren Auswirkungen auf das Investitionsverhalten deutscher Unternehmen, Forschungsauftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, München 1980.

出所: Christian Pollak and Jürgen Riedel, Working Document for March 1982 Meeting, OECD, Table A. 8, p. 32.

第14表 西ドイツ企業の開発途上国投資において、非出資方式要求が障害になる程度：産業別

	著しく		かなり		わずかに		合計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
化学	5	41.7	4	33.3	3	25.0	12	100
他の基礎工業	1	10.0	2	20.0	7	70.0	10	100
エンジニアリング	10	17.9	21	37.5	25	44.6	56	100
電気工業	3	16.7	9	50.0	6	33.3	18	100
他の投資財	3	10.7	14	50.0	11	39.3	28	100
繊維・衣類	4	22.2	6	33.3	8	44.4	18	100
他の消費財	4	21.1	5	26.3	10	52.6	19	100
食品・飲料・タバコ	0	0	2	28.6	5	71.4	7	100
建設	2	40.0	1	20.0	2	40.0	5	100
計	32	18.5	64	37.0	77	44.5	173	100

出所：Pollak and Riedel, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, Table B. 3, p. 61.

第15A表 西ドイツ企業の開発途上国投資において、非出資方式要求が障害になる程度：企業規模別

	著しく		かなり		わずかに		合計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
雇用者数								
200人以下	5	26.3	9	47.4	5	26.3	19	100
200～999	14	21.2	17	25.8	35	53.0	66	100
1,000～4,999	8	14.0	23	40.4	26	45.6	57	100
5,000人以上	5	16.1	15	48.4	11	35.5	31	100
計	32	18.5	64	37.0	77	44.5	173	100

第15B表 西ドイツ企業の開発途上国投資において、非出資方式要求に適應できる程度：企業規模別

	簡単にできる		いくらかできる		全くできない		合計	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%	企業数	%
雇用者数								
200人以下	10	52.6	8	42.1	1	5.3	19	100
200～999	27	42.9	18	28.5	18	28.6	63	100
1,000～4,999	22	40.7	21	38.9	11	20.4	54	100
5,000人以上	12	37.5	19	59.4	1	3.1	32	100
計	71	42.3	66	39.3	31	18.5	168	100

出所：Pollak and Riedel, *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD, Table B. 1, and B. 2, p. 59 and 60.

かることだが、いちばん障害と感ずるのは化学であり、ついでエンジニアリング、電気工業、他の投資財、建設といった順序である。しかしこの「障害を感ずる程度」の順位と、先の「増減見通し」とは一致せず、むしろ逆相関になっているケースさえある。筆者たるポラックとリーデルも「企業の態

度についての普遍妥当性をもつ説明は見出せない」となげいている。ただ西ドイツの最も強い化学工業について、それは技術独占を武器とするものであるから、「新産業協力方式」には適しないと指摘している。

(c) 「新産業協力方式」が「障害になる程度」と、それに「適応できる程度」とが、進出企業の規模の差によって果して異なってくるかどうかは、残された興味ある問題である。第15A表によると、小企業(200人以下)はかなり障害をこうむることになるが、逆に第15B表で見ると、小企業は簡単に適応できるとしている。ここに調査の矛盾を感じる。同様に中企業(200~999人)と大企業(1,000~4,999人)は、障害を感じることも最も少いグループなのに、全く適応できないという回答が最も多い。巨大企業(5,000人以上)のみは、障害を感じる程度は少い方であり、同時にかなりよく適応できるという関係になっている。したがってこの点の調査は再検討を必要としよう。

西ドイツについての要約は、この小節の冒頭に述べたから、それを振り帰ってほしい。

Ⅳ 日本の開発途上国投資の進展

日本の海外直接投資は、上述の米・英・西独とくらべて、次のような顕著な相違とか特徴をもつことが、既に明らかになった。(a)全体として最近になって(とくに1970年代に入ってから)急成長してきた late comer(後発投資国)である。(b)対開発途上国向けが全投資の50~60%に達し、欧米の20~30%台に比べ圧倒的に多く、しかもこの比率は1970年代に入ってから上昇を続けている——日本の開発途上国経済発展促進の重視。(c)開発途上国向けについてとくに顕著であるが、直接投資の「新形態」あるいは新産業協力方式の受容性向が欧米に比べとび抜けて高い。(b)と(c)とあわせて、日本だけが、開発途上国の経済発展を、国際的補完を通じて、助長し促進するのに、真剣であり熱心であると結論しうる。

このような日本の海外直接投資の特色がなぜ生じたかの理由をさぐり出せるような、もう少し詳細な分析を展開してみたい。単に「後発投資国だから」という理由づけ、したがって「日本もやがて欧米と同じパターンをたどるはずだ」といって済ませないものが存在するように思われてならないからである。小澤輝智教授が主になされた調査[3]を基礎にしているが、私の見解も数多く織り込まれている。データは、通産省産業政策局編『昭和54年度版・わが国企業の海外事業活動』に依拠している。もっと最近年のもあるが、欧米と比較のため1979年3月末の数字を用いることにした。

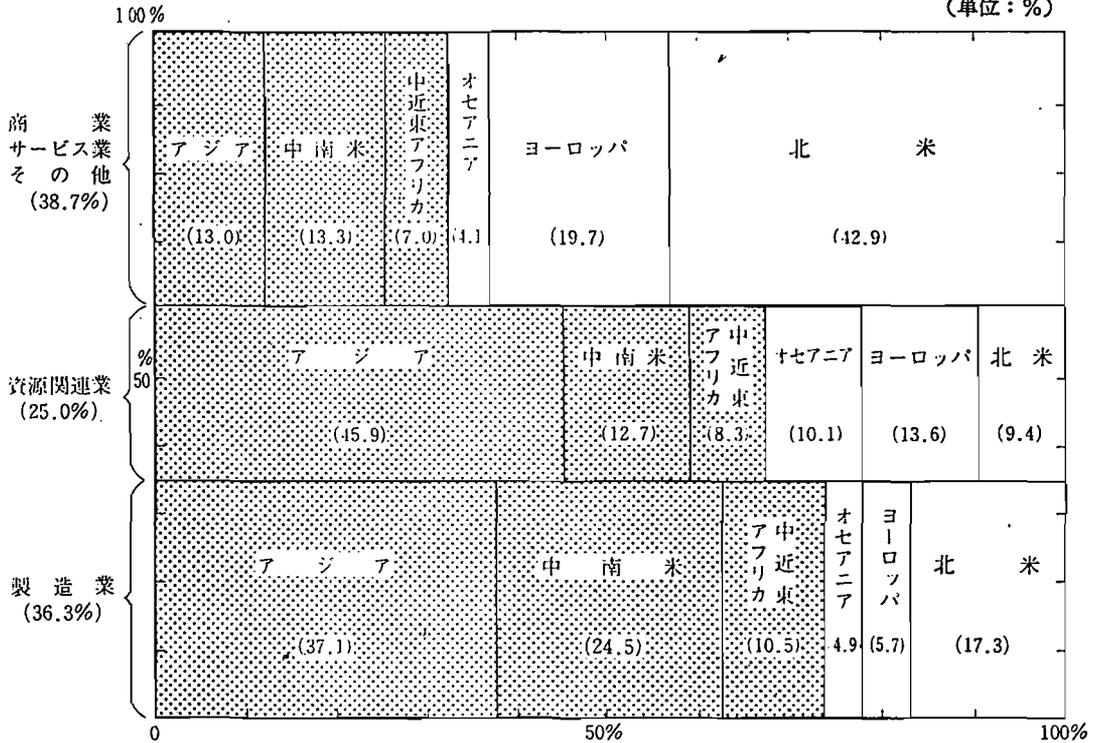
1) 総 観

第3図は、1979年3月末という一時点についてであるが、日本の累積直接投資額の産業別・地域別分布を総観するに便利である。

(a) 対開発途上国向けの全海外直接投資に占めるシェア(1979年3月末・累積額)は、56.5%であって、米・英・西独などに比べとびぬけて高いことは、既に触れた。

第3図 海外直接投資の業種別・地域別分布（1979年3月末累計金額）

（単位：％）



（出所） 通産省産業政策局編、「昭和54年度版わが国企業の海外事業活動」p.9.

（注） 外為許可統計 ①不動産・支店を除く ② 点線部分は開発途上地域

(b) 日本の海外直接投資は、商業へ38.7%、資源関連産業へ25.0%、製造業へ36.3%というふうに向けられている。資源関連産業がやや少いので、つづつとはいえないが、製造業の中には、食品、木材・紙パルプ、非鉄金属など日本の必要半製原材料調達目的のものがかなり含まれているので、再分類すれば資源関連産業グループは、あるいはそれ以上に達するのではあるまいか。とまれ、資源産品・原材料の海外調達目的のものが大きな割合を占めることが先ず注目されねばならない。その中で、第3図そのままの数字によるが、開発途上国向けが、66.9%を占める。

(c) 製造業投資のうち開発途上国向けは72.1%を占め、圧倒的重要性をもつ。米・英・西独などの製造業直接投資は、先進国相互間のもので大部分であったのと、きわだった対照を示している。日本の圧倒的に多い対開発途上国製造業投資において「新形態」が積極的に採用され、それ故日本の新形態受容性向が高くなっているという関係が、後に見出される。

(d) 商業等部門への投資が全体の38.7%も占めるということが、日本の海外進出の欧米とくらべての他のきわだった特色である。この部門は、欧米では個々の多国籍企業が自らの手でやっている貿易と直接投資の仲介機能を、日本では独立の商社・銀行などが果たしているためである。ここにとくに「商社」の役割というもう1つの特色が生じてくる。

なお商社の進出は先進国向けが66.7%と圧倒的に多く、開発途上国向けは、資源調達や製造業投資の場合と逆に、少いのである。さらに、すぐ後で明らかになることだが、商業部門では完全所有の旧形態をとる傾向が、他の部門にくらべて強い。なぜであろうか。いずれにしても「商社の役割」問題を省略しては、日本の海外直接投資活動を論じえないという問題が認識されるのである。

2) 合併形態選好

第16表は、産業別の所有権形態の分布を示している。全体では、完全所有は40.9%であり、95%以上所有をも加えると43.8%となり、前出第3表の米・英の対開発途上国投資とくらべ大差がない（この意味で、第3表(Ⅲ)の欄でもって日本のを代表させることは、対開発途上国投資と対全地域投資〔第16表〕との違いがあるが、ミスリーディングであろう）。50%を含めそれ以下をマイノリティ所有という、それは39.4%であって、半分に達しない。つまり全体で見ると、所有権についての新形態受容性向は、米・英と違って著しく高いというわけではない。しかしこれは完全所有の多い商業のウェイトが高いことから生じた結果である。

産業別で所有形態に差があることが目につく。完全所有は、農林漁業14.3%、製造業22.2%、鉱業42.1%の順に低く、逆にマイノリティ所有はそれぞれ48.1%、54.9%、40.8%と高い。完全所有のシェアが高いのは商業66.3%と「その他」57.3%（マイノリティ所有のシェアはそれぞれ19.0%と28.4%と低い）である。「その他」は商業と類似しているから、両者を合体して考察してもよいが、「その他」のウェイトは小さいので、以下では省略する。

第16表 日本側出資比率別業種別現地法人の分布（1978年3月末）
（現地法人数・カッコ内%）

業種 (現地法人)	農 林 漁 業	鉱 業	製 造 業	商 業	そ の 他	合 計
日本側 出資比率						
(1) 100%	19 (14.3)	32 (42.1)	395 (22.2)	804 (66.3)	208 (57.3)	1,458 (40.9)
(2) 95%以上~100%未満	7 (5.3)	1 (1.3)	49 (2.7)	36 (2.9)	12 (3.3)	105 (2.9)
(3) 50%超~95%未満	43 (32.3)	12 (15.8)	360 (20.2)	146 (11.8)	40 (11.0)	598 (16.8)
(4) 50%	5 (3.8)	1 (1.3)	213 (12.0)	61 (5.0)	21 (5.8)	301 (8.4)
(5) 25%以上~50%未満	51 (38.3)	15 (19.7)	569 (31.9)	138 (11.4)	60 (16.5)	833 (23.4)
(6) 25%未満	8 (6.0)	15 (19.7)	196 (11.0)	31 (2.6)	22 (6.1)	272 (7.6)
計	133 (100.0)	76 (100.0)	1,782 (100.0)	1,213 (100.0)	363 (100.0)	3,567 (100.0)
(7) マイノリティ所有 (4)+(5)+(6)	64 (48.1)	31 (40.8)	978 (54.9)	230 (19.0)	103 (28.4)	1,406 (39.4)

出所：通産省産業政策局編「昭和54年度版わが国企業の海外事業活動（第8回調査）」、p.51。

* 金融・保険・観光など。

第17表 日本側出資比率別地域別現地法人の分布 (1978年3月末)

(現地法人数・カブ内%)

地域 日本 側出 資比率	北米		中南米		アジア		中東		ヨーロッパ		オセアニア		アフリカ		全地域	
	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業	製造業	商業
(1) 100%	107 (56.9)*	303 (75.0)	55 (21.6)	99 (72.3)	162 (15.3)	144 (51.6)	1 (3.8)	13 (81.3)	52 (39.4)	187 (67.0)	52 (23.4)	48 (59.3)	3 (5.0)	10 (58.8)	395 (22.2)	804 (66.3)
(2) 95%以上 100%未満	7 (3.7)	10 (2.5)	24 (9.4)	8 (5.8)	8 (10.8)	5 (1.8)	0	0	9 (6.8)	9 (3.2)	0	4 (4.9)	1 (1.7)	0	49 (2.7)	36 (2.9)
(3) 50%超 95%未満	29 (15.4)	47 (11.6)	52 (20.4)	13 (9.5)	230 (21.8)	29 (10.4)	2 (7.7)	0	19 (14.4)	40 (14.3)	14 (21.9)	11 (13.6)	14 (23.3)	3	360 (20.2)	143 (11.8)
(4) 50%	16 (8.5)	18 (4.5)	14 (5.5)	6 (4.4)	137 (12.9)	17 (6.1)	7 (26.9)	2 (12.5)	20 (15.2)	13 (4.7)	12 (18.7)	4 (4.9)	7 (11.7)	1 (5.9)	213 (12.0)	61 (5.0)
(5) 25%以上 50%未満	18 (9.6)	20 (4.9)	74 (29.0)	11 (8.0)	410 (38.8)	77 (27.6)	11 (42.3)	1	23 (17.4)	22 (7.9)	15 (23.4)	5 (6.2)	18 (30.0)	2 (11.8)	569 (31.9)	138 (11.4)
(6) 25%未満	11 (5.9)	6 (1.5)	36 (14.1)	0	110 (10.4)	7 (2.5)	5 (19.2)	0	9 (6.8)	8 (2.9)	8 (12.5)	9 (11.1)	17 (28.3)	1 (5.9)	196 (11.0)	31 (2.6)
計	188 (100.0)	404 (100.0)	255 (100.0)	137 (100.0)	1,057 (100.0)	279 (100.0)	26 (100.0)	16 (100.0)	132 (100.0)	279 (100.0)	64 (100.0)	81 (100.0)	60 (100.0)	17 (100.0)	1,782 (100.0)	1,213 (100.0)
(7) マイノリ ティ所有 (4)+(5)+(6)	45 (23.9)	44 (10.9)	124 (48.6)	17 (12.4)	657 (62.2)	101 (36.2)	23 (88.5)	3 (18.8)	52 (39.4)	43 (15.4)	35 (54.7)	18 (22.2)	42 (70.0)	4 (23.5)	978 (54.9)	238 (19.0)

出所：前と同じ。

いちばん重要なのは、所有形態における製造業と商業のコントラストである。そこで両者を地域別に対照させたのが第17表である。製造業対先進国投資では、旧形態選好が相対的に強い。完全所有のシェアで見ると、北米56.9%とかなり高い。次はヨーロッパ向けで39.4%、オセアニア向けは23.4%となっている。

これときわだって対照的に、対開発途上国向け製造業投資（そのウェイトは大きい）では、新形態選好が顕著である。完全所有のシェアは、中南米21.6%、アジア15.3%、中東3.8%、アフリカ5.0%（逆にマイノリティ所有のシェアはそれぞれ48.6%、62.2%、88.5%、70%ときわめて高い）。これが特筆されるべき特色である。

「商業」の所有形態は、製造業と違っている。既述のように対世界で完全所有が66.3%と高いだけでなく、先進国と開発途上国とを問わず旧形態選好が強い。完全所有のシェアを見ると、対先進国では、北米75.0%、ヨーロッパ67.0%、オセアニア59.3%である。対開発途上国では、中東81.3%と最も高く、次いで中南米72.3%であり、アフリカ58.8%とアジア51.6%がやや低いという状況である。ここで商業投資のウェイトは対先進国向けが圧倒的に大きく、対開発途上国向けは小さいことを想起しておいてほしい。この商業投資における、全地域にわたる旧形態選好が、検討に値するもう1つの特色である。

3) 資本・技術・経営スキルの一括的 (package) 移転たる直接投資ではなく、生産分与、技術供与、ターンキー、その他の請負契約といった非出資の「新産業協力方式」を日本がどれ位採用しているかという、「新形態」問題のもう1つの側面がある。だがこれは実証することがかなり困難である。この困難な仕事を、小澤教授が、日本の進出企業が受取る収益の種類の違いから、間接的に推論するという、1つの興味ある方法を提供している。これを紹介しておこう。大企業の進出と中小企業の進出とに分けて対照させるのであるが、一社当たり平均海外投資額（1978年3月末）は、大企業からは3億8,460万円、中小企業からは6,090万円で、6倍以上の差がある。

第18A表は大企業からの海外投資

第18A表 日本本社企業の形態別海外受取収益—大企業*
(1978年3月末) (単位：百万円)

業種 本社企業	農 林 漁 業	鉱 業	製 造 業	商 業
海外からの受取 収益形態				
配 当 金	200 (10.0%)	13 (0.5%)	34,245 (37.2%)	25,376 (69.7%)
貸付金利息	488 (24.4%)	2,367 (93.5%)	17,264 (18.7%)	7,011 (19.2%)
ロイヤルティ	294 (14.7%)	129 (5.1%)	26,567 (28.8%)	287 (0.8%)
その他受取収益**	1,016 (50.9%)	23 (0.2%)	14,063 (15.3%)	3,743 (10.3%)
合 計	1,998 (100.0%)	2,532 (100.0%)	92,139 (100.0%)	36,417 (100.0%)
調 査 企 業 数	10	7	320	87
一社平均海外収益	199.8	361.7	287.9	418.6

* 大企業とは、払込資本金1億円以上のもの（ただし卸売商については3千万円以上、小売商については1千万円以上）

** 生産分与、コンサルティング、マネジメントなどの報酬
出所：前出 p.94.

の収益形態である。ここで「その他受取収益」というのは、生産分与、請負経営報酬、資本財・原材料など投入財販売からの利益などであり、技術供与に対するロイヤルティ収益と並んで、新産業協力からの収益とみなしてよい。「その他」を狭義の「新産業協力収益」と呼ぶことにする。

(a) 欧米の完全所有の自社鉱山 (captive mines) 方式であったならば、配当金が最大の収益になるはずである。日本の鉱業投資ではそれはわずかに0.5%で、93.5%という大部分が貸付金利息である。これは、日本は資源産品入手のため上流活動を自らやることができず(欧米企業の独占・寡占体制に先占されているか、開発途上国の資源ナショナリズムのため)、株式出資を全くしないかごくわずかしかない融資買鉱や長期購買契約という新形態に頼ってきたからである。巨大な投資を要する資源開発をやるには、日本側に資本が不足していたか、巨額の資金を寝かせるリスクを負いえなかったことも原因である。開発・生産という上流活動からの利益を目ざしたのでなく、資源を調達し日本へ輸入して来ることに最大のねらいがあったのである。こういう開発輸入をオーガナイズし仲介した商社の利益に帰した分が多いであろう。なお第16表によると完全所有の鉱業投資が42.1%もある。それなのに配当収益がわずかに0.5%であるのは、日本出資の鉱山が(別の調査によると79.2%まで)損失か利益を生みえない状況にあるからである。

(b) 農林漁業も鉱業と類似している。欧米流にプランテーションでやると配当金収益が大部分になるはずである。日本では50.9%までが新産業協力報酬であり、24.4%が貸付金利息、14.7%がロイヤルティであり、配当金は10%と最低である。合併投資の経営・技術指導など新産業協力方式が多いことの反映であろう。

(c) 製造業投資では収益源泉がいくつかにはほぼ均分されている。配当金37.2%が最大だが、次いでロイヤルティが28.8%、貸付金利息が18.7%、新産業協力収益が15.3%という状況である。先進国向けと開発途上国向けに分割できない(データ不足のため)のが残念であり、そのため上の結果は曖昧である。かりに先進国向け製造業投資(第3図によれば、それは27.9%を占める)はすべて配当金だけをもたらすと仮定すると、残りの配当金収益は、 $37.2\% - 27.9\% = 9.3\%$ と僅少割合になる。つまり、このような推論が許されるならば、対開発途上国製造業投資では、先の鉱業や農林漁業と同様に、配当金収益は最小割合であり、大部分は3つの新形態協力(ロイヤルティ、貸付金利息、その他)からの収益ということになるのである。

(d) 商業だけが収益の69.7%を配当金から得ていて他の部門と全く対照的である。これは商業のみが完全所有の旧形態選好が強いことと対応している。さらにもう1つ、第18A表の大規模商業(総合商社)の一社当たり平均収益が4億1,860万円と高く、他の部門をはるかに上回っていることが目につく。他の部門の直接投資活動をオーガナイズし、それと関連して生ずる輸出入取引を仲介することから商社が大きな収益をあげうることの反映であろう。しかしこの商社の仲介機能は、他部門の海外進出活動を容易にし、それらに多大の便益を与えていることはいうまでもない。

次に第18B表の中小企業のケースを上述と対照させてみると、興味あるポイントが追加できる。た

第18B表 日本本社企業の形態別海外受取収益—中小企業
(1978年3月末)(単位:百万円)

業種 本社企業	農林 漁業	鉱 業	製 造 業	商 業
海外からの受取 収益形態				
配 当 金	35 (10.1%)	0	542 (52.0%)	30 (13.6%)
貸付金利息	57 (16.5%)	0	21 (2.0%)	17 (7.7%)
ロイヤルティ	205 (59.2%)	0	173 (16.6%)	142 (64.6%)
その他受取収益	49 (14.2%)	0	306 (29.4%)	31 (14.1%)
合 計	346 (100.0%)	0	1,042 (100.0%)	220 (100.0%)
調 査 企 業 数	3	0	59	12
一社平均海外収益	115.3	0	17.7	18.3

出所: 前出 p.94.

だしサンプル企業数が少なすぎて、一般化がためられるケースが含まれている。

(e) 中小企業の農林漁業投資では技術ロイヤルティが59.2%と最高である。大企業の場合はその他の「新産業協力収益」が最大であった。しかしロイヤルティであるか「その他」であるかは広義の新産業協力方式という観点から見れば大差はない。中小企業の場合でも大企業の場合と同様に、配当金収益が10%と最低である点が共通の特色である。

(f) 中小企業の製造業投資では、大企業の場合と違って、配当金収益が52.0%に達し他の収益源よりも最高である。これは開発途上諸国の輸出加工区への小額投資（それが多）や対米投資は完全またはそれに近い所有形態が許されたことの反映であろう。一社当りの配当金は大企業の場合は1億700万円であるのに対し、中小企業では920万円にすぎない。

(g) 商業部門で決定的な相違があらわれている。大企業では配当金が69.7%で他の新形態収益を圧していたのに、中小企業の場合にはロイヤルティ収入が64.6%を占め、配当金収益は13.6%にすぎないのである。ロイヤルティ収入は、大企業の場合一社当たり平均330万円にすぎないのに、中小企業ではそれを上回って1,180万円に達している。中小の商社は多くの場合特定商品を取扱う専門商社であって、その専門商品に関する技術供与に、より大きな関心をいだいているといえる。

結局、中小企業の場合は、商業をも含め、すべてにおいて（鉱業投資は中小企業ではやられないが）、大企業にくらべて、新産業協力方式を受容れる性向が強いといえよう。逆にいえば、世界的規模で活躍する大総合商社だけが旧形態（完全所有で配当利益志向の）選好であり、規模の大小を問わず他の部門ならびに中小規模商社では、新形態受容性向が高いのである。

V 総括—欧米型と日本型

かくして、海外直接投資、とくに開発途上国向けについて、欧米のと日本のとで決定的な相違、きわだった対照があることがわかった。だがその原因はどこに求められるのであろうか。

1) 欧米型海外直接投資は、巨大多国籍企業の世界戦略に基づいてなされている。つまり、高度技術集約産業や差別化商品・寡占商品を中心にして海外直接投資が振興され、世界的規模での企業内分業そして市場内部化の利益が挙げられるように、拠点づくりが促進される。このことの当然の結果と

して、(a)先進国相互間直接投資が圧倒的ウェイトを占める。(b)完全所有の旧形態が選好され、それへの復活傾向が見られる。逆に、(c)開発途上国向け直接投資は軽視され、「開発途上国離れ」の傾向さえ生じている。(d)開発途上国の突きあげによって、いやいやながら「新形態」をいくらか採用するようになってきている。しかしそれが「開発途上国離れ」を加速化させる一因ともなっている。(e)欧米からの開発途上国直接投資は、後者の国民的経済発展を着実に順を追って補完し促進していくといった配慮は念頭になく、せいぜい世界戦略の一環としてのみ開発途上国投資をも考えているにすぎない。

欧米の多国籍企業自体はいうまでもなく、それを支持する研究者も、「国際的ビジネスアプローチ」しか分析道具をもっていないのである([6]参照)。本稿で取上げた欧米の諸報告が上述のような傾向の摘出に到達したのも、国際ビジネスアプローチからの当然の帰結である。たとえばアメリカについては187の巨大多国籍企業だけが分析の対象とされ、簡単技術の標準化された商品や、中小企業の役割など、はじめから全く念頭に浮かんでこないのである。

2) 欧米型と著しく対照的な日本の対開発途上国直接投資の特色は、上の「国際的ビジネスアプローチ」とは異なる、私の「マクロ経済的アプローチ」ないし「国際分業論的アプローチ」によって、はじめてびったり解明できるものと確信する。

まず、「日本は late comer (後発投資国) だからだ」という、欧米から出され日本の多くの研究者も賛成している原因論があげられる。たしかに、国際ビジネスアプローチから見ると、それで説明できる面もある。たとえば、日本が後発投資国で、日本企業の能力が欧米にくらべ劣っていたから、先ず対開発途上国進出に集中しなければならなかったし、交渉力が弱いから「新形態」を受け容れざるをえなかった、などといえなくはない。だがそれだけでは説明しきれないことがらが沢山残るように思われてならないのである。

3) 戦後日本の急速な経済発展の過程に対応して生み出され、次々に変化してきた、日本経済とホスト経済との間の比較生産費構造に即応して、対外直接投資が順を追ってなされた。つまり国際分業の形成・拡大というマクロ経済的配慮に基づいていたことに注目しなければならないのである。またこの結果、日本と開発途上ホスト国の経済発展が相互に共存共栄的に促進されえたのである。

(a) 地下資源や農林水産物は、日本と相手国との比較生産費格差のきわだって大きいものであり、その「開発輸入」は相互に巨大な利益をもたらす、貿易を拡大し、経済発展を促進する。インドネシアの石油開発に、日本が初めて融資買収 (production sharing の一種といってよい) なる「新形態」を採用したように、日本は新形態受容に積極的であった。またその方が、日本の資本・技術の不足、他方ホスト国の所有権確保要請からみて、お互いに好都合でもあったのである。

(b) 急速な経済成長に伴う労働力不足化と賃金高騰から、日本は労働集約財あるいは労働集約的生産プロセスにおいて比較劣位化したので、そういう産業から最初に企業進出した。それらは近隣の労働豊富国で比較優位になりうる (不足している資本、技術、経営スキルが日本の直接投資によって補完されれば) 産業であった。こうして「比較生産費変化に沿った」日本型貿易志向的海外直接投資が

創始され拡大していった。それがホスト国の経済発展志向的な国際的補完として大いに貢献したのである〔小島〔7〕、第9章ならびに〔5〕、参照〕。

このように日本は1960年代の労働力不足を労働集約産業の近隣諸国への企業進出、そこからの労働集約財の海外調達によって克服した。これに対し西ドイツなど西欧諸国は近隣開発途上国からのゲストワーカーの大量移入という解決方法をとった（それが現在の大量失業の一原因になっているといわれている）。どちらが当事国と相手国の双方にとって望ましい方策であったか、検討してみるに値する問題である。多分西ドイツ方式はビジネスアプローチからは正当化されるが、国際分業論アプローチには反する方策であったであろう。

(c) 日本の対開発途上国直接投資では、大企業よりも中小企業の進出が多く、大きな役割を果たしたといわれる〔〔10〕の第1章および〔9〕、参照〕。巨大多国籍企業の世界戦略という欧米型の国際ビジネスアプローチからは到底考えられない現象である。しかしこれも上の(b)と同様、動態的比較生産費に沿った進出という観点からは、十分に納得のいくことがらであり、日本と近隣開発途上国双方の経済発展に大いに貢献したのである。

4) 資源産品の開発輸入、労働集約産業あるいは労働集約プロセスへの海外企業進出、さらに中小企業による小規模投資、しかも「新形態」を大幅に受け容れた対開発途上国投資というものは、1つの親企業がごく限られた海外投資をやり、世界各地とくに開発途上諸国に、バラバラに散在(scatter)させることになる。欧米巨大多国籍企業の世界戦略による組織的拠点づくりとは全く異なる。海外進出に弱い上述のような日本企業の海外直接投資を助け、オーガナイズするにも、また広く散在された企業進出を結び合わせるにも、仲介者がどうしても要するということになる。それを果たしたのが「総合商社」（さらに海外進出している銀行）の役割なのである。総合商社の役割については別に論じた〔〔7〕、pp. 388—91、および〔4〕、pp. 20—23〕ので、詳細は繰り返さないが、「無数の小規模海外直接投資は、総合商社の能率的・自由競争的な貿易機能によって結び合わされれば、全体として、巨大かつ能率的な多国籍事業活動が形成できる。この全体が日本型集团的多国籍事業活動なのである。」〔〔7〕、pp. 388—89〕。

5) 動態的比較生産費に沿った順次的海外直接投資といったマクロ的、国民経済的に見て合理的な行動は、総合商社（それに大銀行と、多分政府の賢明な行政指導）のリードによって実現されえいと解される。個々の企業が利潤を求めて海外進出することにおいて欧米の多国籍企業と異なるところは少ない。このことは否定できない。だが自企業のことしかわからない個々のメーカーでは、比較生産費とその変化といったものは十分に把握できない。世界にわたる情報網をもち、すべての産業、さらに輸出も輸入も、見渡しうる総合商社によって、比較生産費とその変動は、はじめて的確に行ないうるし、総合商社はその経験を積んでいる。総合商社は、私のいう比較生産費に沿った海外直接投資、つまり採算に乗る海外直接投資を助言し、オーガナイズし、ときに自らも資本参加する。そして海外での生産物を日本へ輸入しさらに第三国へ輸出する。これは進出企業が比較優位産業に成長する

のでなければ不可能なことであり、そうでなければ商社自身も仕事にならないか損をすることになる。他方、商社は進出企業の必要とする機械設備（投資財）や原材料を、最も低廉な供給源たる日本や第三国から、適切なタイミングで供給する。これも比較生産費に沿ってのみ行ないうる。つまり商社の本来の使命たる貿易は、比較生産費に沿った海外直接投資によってのみ、その輸出と輸入の両面で拡大され、商社の利益の源泉となりうるのである。

6) 商社の仲介を通ずる散在的多数小規模海外直接投資の統合ということは、欧米多国籍企業がやっている「市場内部化」と同じことなのか、という疑問が出されるかもしれない。市場内部化というのは企業内分業という一つの制度的統合であり、独占行動を導き易い。これに対し、総合商社による情報の提供、海外直接投資の促進、それをめぐる貿易取引の拡大などは、適正なコミッションを得て（つまり市場価格で）行われる一過当競争といわれるほど自由競争的である。したがってそれは機能的統合なのであり、市場的統合に等しいといつてよいのである。

これと関連して、商社は欧米型多国籍企業と同様に、完全所有の旧形態海外進出を選好している、という点がもう1つの疑問として残る。これは、世界にまたがる商社活動—情報蒐集、貿易・投資・為替取引の仲介ないし代理など—はどうしても高度の機密保持を必要とし、そのノウハウはホスト国に容易に公開できないためであろうか。それとも委託業務（indent business）という性格上、現地独立法人でなければやれないのであろうか。なお検討を要する問題である。

7) 結論として、マクロ経済的アプローチがもっと重視され、比較生産費に沿った対開発途上国直接投資（もっと広くいえば、発展志向的国際的補完〔5〕）が、軽視され踏踏されるのではなく、日本が真剣に実践してきたように、今後世界的にいっそう振興されることを、待望してやまないのである。

参 考 文 献

- [1] L. G. Franko, "Use of Minority and 50-50 Joint Ventures by US Multinationals as an Indicators of Trends in "New Forms" of International Investment," *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.
- [2] John H. Dunning and John A. Cantwell, "Joint Ventures and Non-equity Involvement by British Firms: An Exploratory Study," *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.
- [3] Kiyoshi Kojima and Terutomo Ozawa, "Japan and the New Forms of Investment: The Role of General Trading Companies (Sogo Shosha)," *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.
- [4] 小島 清「対開発途上国投資の新形態」輸銀海外投資研究所報, 1981. 10
- [5] 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
- [6] 小島 清「多国籍企業の新潮流」輸銀海外投資研究所報, 1980. 8
- [7] 小島 清『多国籍企業の直接投資』ダイヤモンド社, 1981
- [8] OECD, *International Investment and Multinational Enterprises: Recent International Direct Investment Trends*, Paris, 1981.
- [9] 村上 敦「わが国海外直接投資の形態と功罪——中小企業対アジア投資を中心に」日本経済政策学会年報 XXX, 1982
- [10] Terutomo Ozawa, *Multinationalism, Japanese Style*, Princeton Univ. Press, 1979.

- [11] Christian Pollak and Jürgen Riedel, "German Firms' Strategies towards Industrial Co-operation with Developing Countries," *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.
- [12] Graham Vickery, "New Forms of Investment: Evidence from Balance of Payment of OECD Countries, 1970—1980," *Working Document for March 1982 Meeting*, OECD.