

第1章 直接投資の理論

対日直接投資について検討する前に直接投資の理論を整理するとともに、理論面から対日直接投資促進の方向性について検討してみる。

直接投資は、言語・慣習などの点で不慣れな外国へ、企業が進出して生産を行うことである。進出先では言語・慣習に慣れた現地の企業と競争しなくてはならず、ゆえに直接投資企業は現地企業より不利な条件下に置かれざるをえない。そのような不利な条件下になぜ進んで飛び込んで行こうとするのか？ 直接投資の理論はこの問いに答える必要があり、ここから各種の理論が生まれてきた。

それらの理論は、基本的に3つに類型化できる。

資本存在量の差で説明する（マクドゥガル・モデルが典型）

多国籍企業の企業の独寡占行動で説明する（キンドルバーガーなど）

経営資源の移動で説明する（小宮など）

これらの理論は歴史的に提出された順番になっており、それぞれその時代の状況を背景としている。以下、順に検討する

1 - 1 資本存在量の差による説明

資本豊富な国から、資本不足の国への資本移動が直接投資であるという説明である。モデルとしては、マクドゥガルモデルで簡明に説明できる。(MacDougall 1960)

すなわち、他の条件にして等しい限り、資本豊富国では相対的に資本の限界価値生産性が低く、資本不足国では逆に高くなる。したがって、より高い収益を求めて、資本が資本豊富国から資本不足国へ移動する。これが直接投資であるという考え方である。ここで、資本の限界価値生産性は近似的には利子率に等しい。ゆえに、このモデルは利子率格差で直接投資が行われることを意味する。

図1 - 1 (a)で、横軸は資本の量で、左からA国の資本の量を、右からB国の資本の量をはかってある。A国を資本豊富国とし、A国の資本存在量はODで、B国の資本存在量QDより多いと仮定する。縦軸は資本の限界価値生産性である。A,B両国は資本の存在量以外はすべて条件は同じとし、したがって資本の限界価値生産性曲線はまったく対称に描いてある。

資本移動がない状況では A 国での資本の限界価値生産性（すなわち利子率）は R_a となり、これは B 国の限界価値生産性 R_b より低い。つまり資本豊富国の利子率は資本不足国よりも低い。このときの A 国の総余剰は ACD_0 で表わされ、そのうち資本家のとり分は利子収益の R_aCD_0 で、したがって労働者の取り分は差し引いた残りの ACR_a である。B 国では、同様に総余剰は BFD_0 （うち、資本家分は R_bFD_0 、労働者分は BFR_b ）で表わされる。

資本移動が開始された後の図が図 1 - 1 (b) である。資本移動は、より高い限界価値生産性（利子率）を求めて A 国から B 国へ向けて生じる。GD だけの資本が A 国から B 国へ移動し、資本の限界価値生産性（利子率）は均等化して R となる。A 国で生産する総余剰は AEG_0 、B 国で発生する総余剰は BEG_0 となり、両国を合わせた世界全体の余剰は、資本移動がない場合に比べて EFC だけ増加する。したがって、資本移動は世界全体の余剰を増加させる

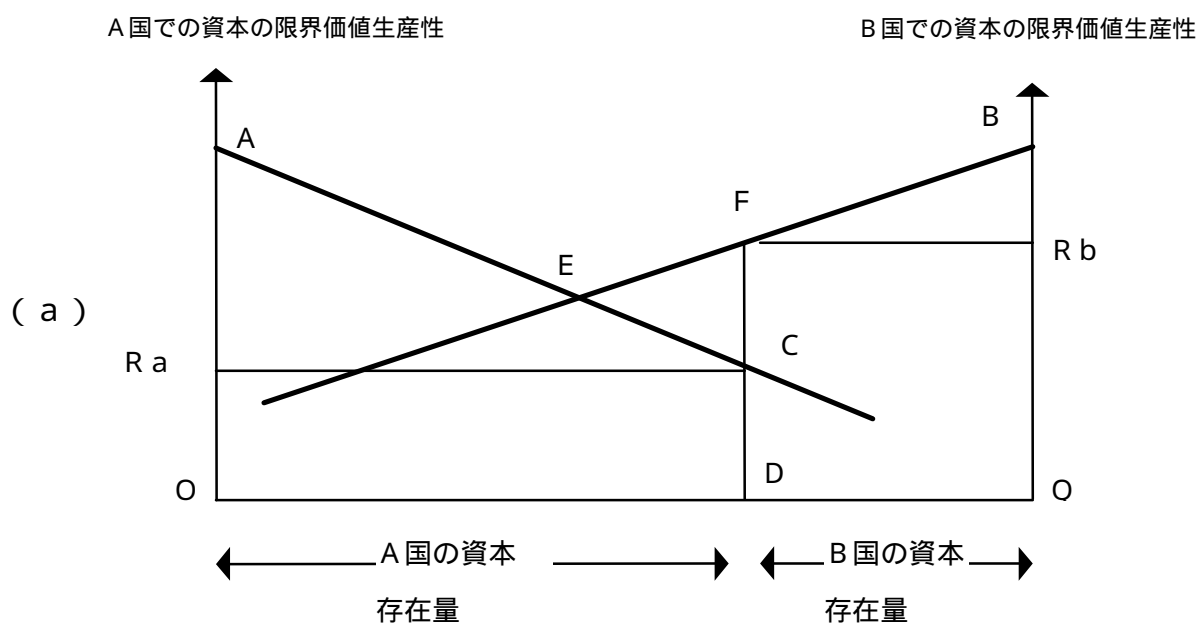
この増加分のうち、 ECH は資本移動した A 国の資本の所有者に、 EFH は B 国の労働者に分配される。すなわち A, B 両国は国全体としてはともに資本移動で利益を得る。ゆえに厚生上の観点からすると、このモデルに従うかぎり、直接投資は投資国・受入国双方の経済厚生を高めるので、直接投資は推奨すべきものになる。

もちろん、労働者と資本所有者の間の分配に目を向けると資本移動で不利益を被るグループも存在する。すなわち、A 国の労働者の余剰は ACR_a から AER へ減少し、B 国では資本所有者の余剰が R_bFD_0 から RHD_0 へ低下する。言い換えると投資国では資本が減るので、相対的に資本が希少に、また労働が過剰になり、したがって賃金が低下して、資本収益（利子率）が増加する。つまり、労働者が損をして、資本所有者が利益を得る。投資受け入れ国では逆に資本が増えるので、資本収益（利子率）が低下し、賃金が上昇する。すなわち資本所有者が損をして、労働者が得をする。しかし、いずれの国でも資本所有者と労働者の利益の和は増加するので、資源配分の効率性の点からは、直接投資を制限すべき理由はない。

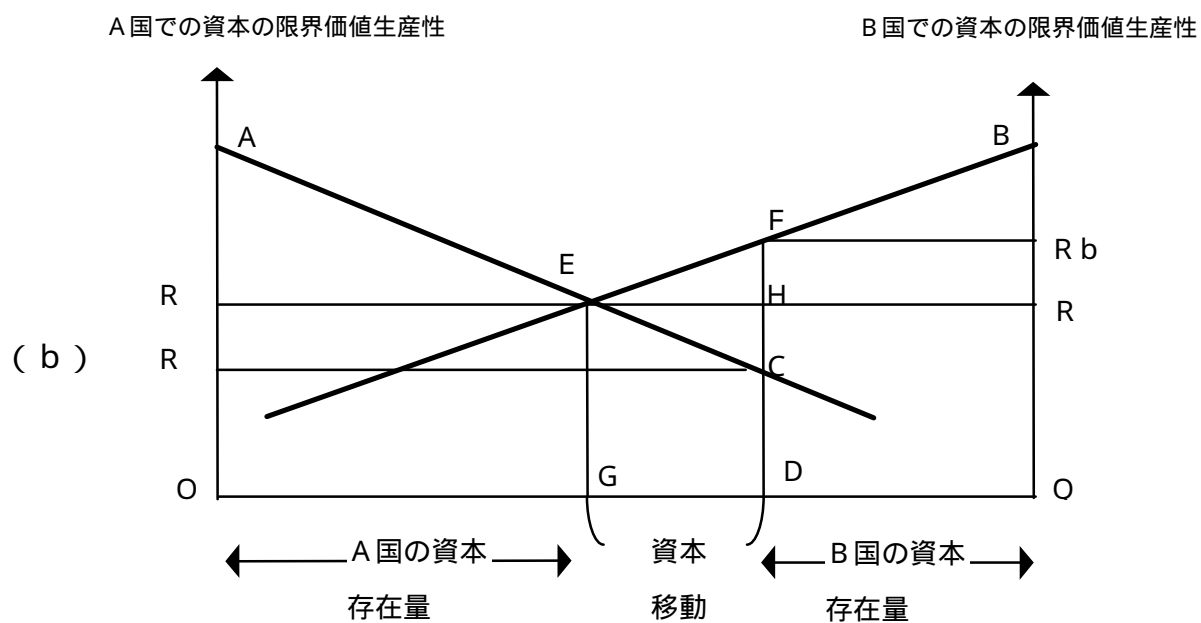
何度も述べたように資本の限界価値生産性は近似的には利子率に等しいから、このモデルは利子率格差で直接投資が行われることを意味する。たとえば、途上国と先進国では途上国の方が利子率が相当に高い場合がほとんどである。ゆえに直接投資は先進国から途上国へ向かってなされて、逆方向にはあまりなされないと説明できる。日本とアメリカの間でも、80年代以降は傾向的には日本よりアメリカの方が利子率が高いので、日本からアメリカへの直接投資が盛んでも、その逆は起こりにくいという説明が（現実妥当性は相当問題であるが理論としては）可能である。

図 1 - 1

< 資本移動前 >



< 資本移動後 >



なお、俗に直接投資は低賃金を求めて行われるという考えがしばしば表明されるが、この考え方は、上記のモデルの一部に含めることができる。なぜなら、低賃金国とは労働が豊富な国のことで、これは逆に言えば資本不足国である。ゆえに低賃金国に向かって直接投資が行われるということと、資本不足国へ向かって直接投資が行われるということは同じ事の別の表現に過ぎない。また、労働豊富国では、通常、資本の限界価値生産性が高くなるから、低賃金国（労働豊富国）に向けて直接投資を行うことと、資本の限界価値生産性が高い国へ投資するということも、内容上ほとんど同じことを意味している。こうして、このマクドゥガルモデルの適用範囲は、その単純さにもかかわらず意外と広い。

しかし、このモデルには重大な問題があり、そのまま採用するわけにはいかない。第一に、このモデルは証券投資と直接投資の区別をしない。資本の収益率の格差で資本移動が起きるとしても、それは相手国の株・債券を購入する証券投資ではどうしていけないのか？すでに述べたように、進出すれば不慣れな土地で現地企業と競争しなければならない。そのような不利な条件下での競争を避けようとするなら、むしろ証券投資のほうが合理的なはずである。それにもかかわらず直接投資をするのはなぜか？

こうしてこのモデルは、冒頭に述べた直接投資の理論の最大の課題、「なぜわざわざ国境を越えて、不利な土地まで行って生産を行おうとするのか」という問いに十分答えではない。これは直接投資の理論としては大きな欠点である。

第二に、このモデルでは、直接投資は資本豊富国から資本不足国への一方的な流れになってしまい、双方向の直接投資を説明できない。先進国から途上国への直接投資の場合は、アジアへの日本企業の投資に見られるように、ほぼ一方向的な直接投資と見ていいだろう。しかし、先進国間の直接投資はアメリカとヨーロッパ諸国の間に見られるように、双方向的に行われている。このモデルでは、このような双方向の直接投資を説明できない。そもそも、先進国間では資本の存在量の差が、先進国・途上国間のように大きくはないので、このモデルの最初の前提が崩れており、ゆえにこのモデルをそのままでは適用できない。

ゆえに、このモデルを直接投資の理論として使うのには慎重にならざるをえない。特に日米間のような先進国間の直接投資については、念頭に置くべきではないだろう。

振り返って見ると、このモデルにぴったりあてはまる直接投資の例はおそらく、19世紀の帝国主義の時代における本国から植民地への直接投資である。植民地での鉱山・プランテーション・鉄道などへの投資は高い限界価値生産性（収益）をもたらしただろうが、これらの活動を行う現地企業は存在せず、ゆえに現地企業への証券投資という方法は不可

能であった。高い限界価値生産性の成果を手に入れようとすれば、直接投資しか方法がなかったわけである。そして、その時代の直接投資は事実上一方向であり、双方向の投資を考える必要はなかった。

しかし、植民地体制が終わった今日では、直接投資を説明する理論としては、この理論の適用範囲は限られてきているとみるべきである。それでは、どの側面に着目して新しい理論を出すべきか？ 現実に行われている直接投資は、少なくとも1960年代までは世界的な大企業である米国多国籍企業の手になるものが多かった。ここから、次に述べる多国籍企業の世界戦略とからめて直接投資を理解しようという発想が生まれてくる。

1 - 2 多国籍企業の独寡占行動による説明

多国籍企業が独寡占レント（独寡占による収入）を確保するために行うのが直接投資であるという考え方である。

直接投資を行う企業として米国の多国籍企業を念頭に置くと、これらの企業は世界的な巨大企業であり、特に途上国を進出先に考えると、進出先のどの現地企業と比較しても抜群に規模が大きい。したがって、それらの多国籍企業が直接投資してつくった現地企業は、現地の市場をほぼ独占・寡占的に支配できるだろう。この独占・寡占から得られる独占利潤を目指して、直接投資が行われるという考え方である。独占利潤の額が十分に大きければ、異国という不利な条件を克服しても進出しようという誘引が生まれる¹。直接投資が独占・寡占的多国籍企業の国際展開と結び付いているという命題は、のちにハイマー・キンドルバーガーの命題と呼ばれ、直接投資についての一つの理論となった。（Hymer 1960, Kindleberger 1969）

この理論は、直接投資する多国籍企業は、きわめて規模が大きい企業であることが多いという観察が、最大の根拠になっている。この観察を支持する実証結果はかなりの頻度で報告されており、たとえば1967年時点で、1000社以上のアメリカ企業のカナダへの直接投資を研究した研究では、直接投資を説明する変数として広告活動、R&D投資、資

¹ 直接投資しなくても輸出でその国の市場を独占すればよいではないか、と思われるかも知れない。論理的にはその選択ももちろん可能であって、これは多国籍企業の戦略の選択問題として一般的に論じることができる。この点は後で述べる。

本労働比率などの変数は有意でなく、ただ企業規模のみが有意であったという結果も得られている（Horst 1972） 企業規模の大きさは、すなわち産業組織上の集中度の高さに関連するから、産業組織上の特徴が直接投資と結び付けられることになる

この理論にしたがった直接投資の場合、厚生上の評価ははっきりしていない。少なくとも独占・寡占の弊害という点ではマイナスであることはあきらかである。しかし、直接投資が無かった場合と較べて経済厚生が改善されるのか悪化するのかは、にわかには確定しない。たとえば多国籍企業が「新たな」雇用や所得を作り出すなら、独占・寡占であっても、現地経済に貢献するかもしれない。しかし、一方、仮に直接投資が無かったとすると現地の企業が（多少効率は劣っても）代替的に生産を行うのなら、その方が厚生上は望ましいかもしれない。厚生上の評価は、条件に大いに依存し、先験的に厚生評価を下すのは難しい。

この理論は1960年代の米国の多国籍企業の行動の分析から生まれたもので、当時見られた多国籍企業への批判的な空気を反映している。多国籍企業は国家の枠を越えたもので、独占利潤を追求するあまり、国に対して悪をなすこともあるかもしれないという警戒感が、この議論の背景にある。たとえば南米では、従属理論の立場をとる人々が、このような視点から直接投資を批判的に研究し、実証上もかなりの成果をあげてきた。特に直接投資企業が、現地の市場規模に較べて非常に規模が大きく、利潤率も高いことは、多くの実証研究でサポートされている。

しかし、この理論も、特に日米間のような先進国間の直接投資には使えない可能性が高い。その最大の理由は、先進国間の直接投資では、相手国の市場で独占・寡占的な地位を占めるということが非常に難しい点に求められる。たとえば日本の自動車産業はアメリカに盛んに直接投資をしたが、その市場シェアは到底独占的とはいえない。一方、電機産業では、製品によっては（テレビのように）一時的に日本メーカーが市場を独占したのもあったが、同時に多数の企業が進出したため一社の市場占有率はそれほど高くはならなかった。さらに最近では、韓国・台湾の電機メーカーが家電分野に進出することによって、個別企業の市場シェアはさらに低下している。世界全体が競争市場の渦に巻き込まれている今日の状況では、直接投資で独占・寡占的な地域を築くことは非常に難しいのである。

考えてみれば、1960年代には大規模に直接投資を行う企業は、アメリカの多国籍企

業しか存在せず、したがって企業数自体が今日より少なかった。さらに他国の市場は米国に較べればすべて小さかった。ゆえに、米国の多国籍企業が直接投資すれば、すぐに結果として独占的な地位を得てしまうことがあっただろう。

しかし、その後、アメリカ以外の国が経済成長を成し遂げるにつれて、直接投資する企業はヨーロッパ、日本、そして最近のN I E S諸国へと拡大し、企業数が大幅に増えた。また他の先進国の市場規模自体も拡大してきた。そのような状況では、直接投資が独占と結びつくことは稀になったとみるべきである。独占利潤にもとづく直接投資の説明は、戦後復興の過程の一時的な状況では成立したのかも知れないが、今日的状況では成立する可能性は限られているとみるべきであろう。²

こうして、資本存在量による説明と同じく、この理論もまた現時点の先進国間の直接投資を説明する理論としては主役になりうるものではない。では何がそれに代わりうるのだろうか？ もっとも有力な理論が、以下に述べる経営資源による説明である。

1 - 3 経営資源の移動による説明

資本存在量による説明は、証券投資と直接投資を区別せず、また双方向の直接投資を説明できなかった。多国籍企業の独占行動による説明は、直接投資する国がアメリカだけではなく現在の状況には適用しにくい。両者の欠点を補う新しい理論として登場してきたのが、小宮隆太郎などのとなえる「経営資源の国際間移動」という説明である。（小宮隆太郎 1972 ）

ここで経営資源と言っているのは、その企業の競争力を形作るさまざまな要素で、具体的には、特許などの技術、製造現場での技能、マーケティング・営業などのノウハウ、経営者の経営能力などをさしている。この経営資源の国際間の移動が直接投資であるという考え方である。

冒頭の問題意識にもどると、直接投資は異国という不利な競争条件のもとへ出かけて生産することである。したがって、その不利を補ってあまりあるだけの、競争力がその企業

² 発展途上国では、直接投資企業が独占とは言わないまでも、現地企業をほぼ完全に駆逐してしまって、現地企業が技術を吸収して発展していく芽を摘む危険性は残っている。これはいわゆる幼稚産業保護論のひとつの応用例であるが、日米間の問題では、このような考慮はいまのところそれほど重要でないだろう。

になければならない。この競争力を構成する要素を経営資源と呼ぶとすれば、優れた経営資源を持っている企業が直接投資を行うことになる。

たとえば、日本に進出しているアメリカの企業は、日本企業が持っていない優れた技術・製品・サービスを持っていることが多い。日本にある外資系の医薬品メーカーのほとんどは優れた医薬品を持っている。日本IBMは、汎用コンピューターという、当時IBMが圧倒的に優位を保った製品を携えて進出してきた。マイクロソフト社・ロータス社などのソフト会社は、日本企業の追隨をゆるさないソフトウェアを持っている。サービス業では、ファーストフードという新しいサービス形態を持ち込んだマクドナルドがよい例になるだろう。

日本からアメリカに進出している企業も、独自の技術を持っている企業が多い。たとえば、アメリカに進出した日本の自動車メーカーは、職場単位での細かい製造ノウハウを現地に移植し、高い生産効率を実現したと言われる。日本からアメリカへの直接投資が多い産業を見てみると、自動車・電機機械・一般工作機械・鉄鋼など、日本が国際競争力を持つ産業が多く、一方、化学・紙パルプ・非鉄など競争力の弱い産業はあまり米国に直接投資をしていない。このように、実際に観察される日米間の直接投資は、この経営資源の国際移動として解釈できる場合が多い。

厚生上の観点からすると、経営資源の移動は、いわば技術の国際移転であるから、世界全体の生産フロンティアが拡大し、世界全体として厚生が増加することはまちがいない。

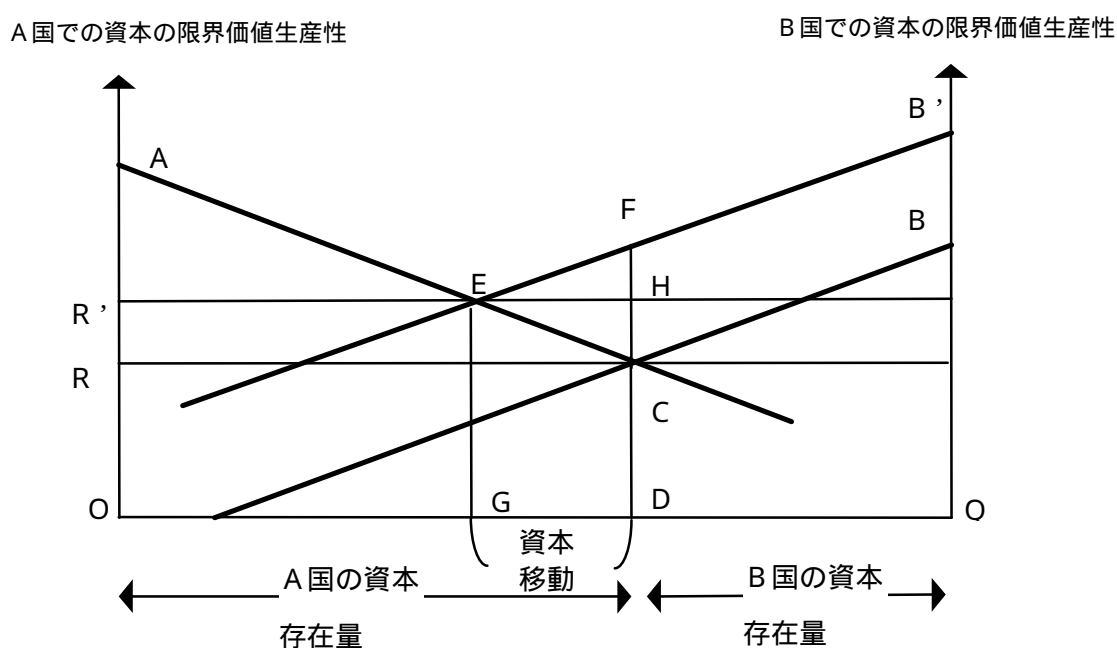
図1-2は、これを簡単に示したものである。B国の限界価値生産性曲線はBCとし、A国と限界価値生産性が均等化するの点Cであるとする。仮に両国の資本の存在量がちょうど点Cに対応しており、資本移動が起きていない状態を出発点にとる。ここで経営資源の移動をともなう直接投資とは、技術移転と単純な資本移動が同時に起こることと解釈できる。経営資源の移動の効果だけを見るため、単純化して純然たる技術移転のみが起きたとしてみよう。B国への技術移転が起れば、B国の資本の限界価値生産性の曲線が上の方にシフトし、B'Eとなる。この技術移転の結果、GDだけの資本移動が誘発される。世界全体の総余剰はB'ECBだけ増加する。このうちFECは誘発された資本移動によるものであるが、B'FCBは技術移転すなわち経営資源の移動によるものである。B国の余剰の増加分はこの経営資源移動の効果B'FCBと、資本移動の利益の労働への分配分FEHの和である。A国の余剰の増加分は資本移動の利益の資本保有者のへの分配分ECHだけである。いずれにせよ、両国ともに、国単位で見たときの厚生は改善される。その意味で、このタイプの直接投資

は基本的には推奨されてしかるべきである。

もちろん、労働者と資本保有者に厚生改善分がどう分配されるかの問題は部分的には残っており、たとえばA国の労働者の余剰は、ARCからAR'Eへと明らかに低下する。いわゆる空洞化の議論はここにかかわる。しかし、B国では労働者と資本保有者の余剰がともに増加しており、不利を被るグループが存在しない。これはマクドゥガルモデルでの資本移動には見られない点である。その理由は、移動させる経営資源とはいわば広い意味での知識であることに求められる。最初に述べた資本移動では、移動によって投資国の資本は無くなってしまいが、経営資源の移動はいわば知識の移動であり、知識自体は減るわけではない。学校の先生が生徒に知識を伝えても先生の知識が減るわけではない。経営資源の移転の厚生改善効果が大きいのはこのためである。傾向として、このタイプの直接投資は経済厚生を改善する効果を持っており、推奨するべきものとしてよいだろう。

この理論を支持する実証例はいくつか知られている。経営資源の指標をどうとるかが問題であるが、指標としてたとえば、企業規模や、R & D比率、自己資本比率などがとられることが多い。これらの値が高い企業は、他の事情に等しい限り、すぐれた経営資源を持っていると推定されるからである。直接投資とこれらの指標の間の関係を調べた最近の研究では、統計的に有意な関係を見いだしているものが多い。たとえば、ほとんどの研究で

図1 - 2



企業規模は有意であるし、かなりの研究で R & D 比率が有意である。(たとえば Grubaugh, S.G. 1987, 洞口治夫 1992, pp.89-106) 日本と米国の間の直接投資パターンが、お互いに国際競争力のある産業を直接投資しあっている形になっていることはすでに述べた。こうして先進国間の直接投資に関する限り、この経営資源の移動による説明は、説明力が極めて高い。日本に他の先進国からの直接投資を呼び込む方法を政策的に考えるなら、参照にすべきモデルは、おそらくこれである。

なお、経営資源の国際間移動という視点と、ある種のプロダクトサイクルを組み合わせると、直接投資の一種の発展段階論のようなものが導ける。すなわち、ある国がある産業での画期的な技術革新に成功して、技術的優位が顕著になると、その経営資源を他国へ移動させようとして、その国から他国への直接投資が盛んになる。たとえば、戦後直後のアメリカの技術的優位は圧倒的であり、米国企業のヨーロッパ各国への膨大な直接投資は、これを反映したものである。日本の直接投資が加速するのは、1980 年ごろ以降で、これは自動車・工作機械など、多くの製造業での日本の競争力が世界的に優勢になった結果である。

しかし、技術的優位はいつまでもつづかない。プロダクトサイクル理論が示すように、技術はいつかは他国へ伝播して世界共有の財産になってしまう。むろん、伝播が終了する前に、新たに画期的な技術革新が行えればよいが、それが必ずできる保証はない。技術が伝播してしまえば、経営資源の優位性はなくなり、直接投資は衰えはじめる。米国からヨーロッパへの直接投資は戦後直後のピークをすぎてから低下してきたし、日本の例で言えば、繊維産業のアジアへの直接投資は 1960-70 年代ころピークで、その後は低下している。

このようなサイクル理論の含意するところは、直接投資の多い少ないを、一時点ではかるべきではなく、歴史的なパターンとしてとらえるべきであるということであろう。たとえば、アメリカの情報通信産業やソフトウェア産業は、現在世界的な優位を獲得しつつあり、今後この分野での直接投資が加速する可能性がある。

以上のように、このモデルの含意は広く、現時点でもっとも現実説明力も高いと考えられる。ただし、このモデルにも問題はあある。それは、なぜ輸出ではなく、直接投資を選ぶのかという問題である。優れた経営資源を持つ企業にとって、取るべき選択は次の 3 つである。

(1) ライセンシング

これはその経営資源が、特許の形になっているケースに限られるが、その場合には有力な選択枝の一つである。

(2) 輸出

優れた経営資源を持つ企業であれば、その経営資源を使った製品は国際競争力があるはずである。ゆえに自国で作ってその国に輸出することも十分可能なはずである。

(3) 直接投資

経営資源を、現地に移転させてそこで生産を行う。

このうち、(3)が選ばれる理由はなんだろうか。優れた経営資源をもっていれば、不利な条件を乗り越えて直接投資を行うことが可能であろうが、それだけでは積極的に直接投資をする理由にはならない。日本は、自動車自主規制がなければ、日本で生産して欧米へ輸出するという行動を続けたかもしれない。60～70年代の日本IBMは日本に工場をつくらず、アメリカで作って日本へ輸出するという行動をとっても十分商売がなりたつほど、圧倒的な競争力を持っていたのではないだろうか？

すなわち、すぐれた経営資源は直接投資の必要条件ではあっても十分条件ではない。輸出やライセンスでなく、わざわざ直接投資を行う理由は何かについて答えなければ、直接投資の理論としては不十分だろう。以下、この点について考えよう。³

³ 経営資源に着目する直接投資としては、もう一つ別の類型も考えられる。それは、ある経営資源を持たない企業が、足りない経営資源を外国で利用・取得するために行う直接投資である。たとえば、日本の電機メーカーが、ソフト開発のため、すぐれたソフトウェア技術者のいるアメリカ西海岸にソフトウェア開発拠点を置くケースとか、株・債券のデール・ノウハウを利用・取得するために、日本の銀行がアメリカに投資会社をつくるケースなどである。日本の電機メーカーが映画会社のソフト資産を得たいがために大手映画会社を買収したケースも同種の事例だろう。あるいは逆方向では、日本の優れた製造技術を利用・取得するために、アメリカの半導体メーカーが日本に半導体工場をつくるケースなどが考えられよう。

この場合、直接投資の目的は、経営資源というより（この用語には特定の企業に占有されているという響きがある）、その国の人々が全体として持っている技能・能力である。ゆえに、正確には経営資源と言うべきではなく、その国の人あるいは社会に体化された優れた何物かであり、広い意味での人的資源と呼ぶべきだろう。しかし、いずれにせよ、すぐれた経営資源（技術）を持った企業が、それがない土地に進出していくのではなく、逆に経営資源の足りない企業が、それを求めて経営資源に溢れた土地に出かけていくという点で、従来の議論とは逆方向の直接投資であり、議論は分けておくべきである。ただし、このタイプの直接投資に関する研究はいまの所ほとんどないが。

1 - 4 ライセンシングか、輸出か、直接投資か

優れた経営資源を持つ企業が、どのような条件のもとで、ライセンスリングや輸出ではなく、直接投資を選ぶのかを考察しよう。

この問に対しては、さまざまな側面から答えが出せる。まず数理モデルの範囲でも、かなりの程度のことが示せる。たとえば、洞口は動学的最適化のモデルの検討の結果、ライセンスリングや輸出より直接投資が選ばれるときの条件として次のような要因をあげた。(洞口治夫 1992 p41-59)

- (1) 投資国の為替レートが高いとき
- (2) 受け入れ国の関税率が高いとき
- (3) 投資国の利子率が低いとき
- (4) 経営資源の移転速度が速いとき
- (5) 経営資源のスピルオーバー（流出）速度が、直接投資の時に遅く、輸出とライセンスリングのときに速いとき

これらはそれぞれ直観的にも理解できる。

(1)の為替レートの上昇は輸出を不利化するから、その分直接投資が加速される。事例としては、日本が85年以降の円高を背景にいっせいに東南アジアへの直接投資に走った例がその典型であろう。

(2)で受け入れ国の関税率が高ければ、この関税を避ける目的で直接投資が行われる。関税を輸出の自主規制と読み替えれば、日米間の自動車産業が典型的な事例であろう。日米交渉で導入された輸出自主規制後、日本の自動車メーカー各社はこの自主規制をくぐり抜けるため、一斉に米国現地生産に向かったからである。

(3)の投資国の利子率が低いというのは、投資国の資本の限界価値生産性率が低いことを意味し、これはすでにマクドゥガルモデルで述べたように国際資本移動を加速させる。事例としては、先進国の方が途上国より常に利子率が低いことが最も明快な例である。

(4)の経営資源の移転速度が速いという条件と、(5)の経営資源のスピルオーバー速度が直接投資の時に遅いという条件が、直接投資を有利化することは直観的にも明らかだろう。経営資源の移転速度が速ければ直接投資の立ち上げが容易になり早期に投資を回収できる。経営資源のスピルオーバーは、その企業の競争力を弱めるから、スピルオーバーが少ない方を企業は選ぶだろう。ただ経営資源の移転速度とその外部へのスピルオーバー速度は、ともに実際に測定することが難しく、この条件にあてはまる直接投資の事例はあまり知ら

れていない。

なお、モデル化しにくいけれども、重要と思われる他の要因を二つあげておきたい。第一に、顧客の近くに立地することから得られる情報収集面での有利さがあげられる。顧客の近くで生産拠点をもちことによって、顧客の必要にすばやく応じ、的確な商品供給が可能になるというのはしばしば経営者が指摘するところである。顧客満足度という言葉に象徴されるように、顧客のニーズを的確につかまえ、マーケティングにつなげていくためには、顧客の近くに工場を持つことが望ましく、これも、輸出ではなく直接投資を選ぶ要因の一つである。

たとえば、日本に進出して成功している企業（たとえば、自動車の BMW や家庭用洗剤類の P&G など）は、日本に拠点を持つことで、顧客ニーズを的確に吸い上げていると言われる。日本の自動車メーカーでも、本田は自動車摩擦が始まる前からアメリカに進出してアメリカ向けの商品開発に取り組んでおり、これも顧客ニーズを的確につかまえようとした行動と解釈することができる。

第二に、ライセンスングと直接投資の間で選択を行う場合、技術（経営資源）の性質からライセンスングが難しい場合がある。技術は、特許のような形にするか、あるいは資本設備に体化させることができれば、それ自体で売買できるからライセンスングが可能となる。しかし、経営資源のなかの、製造にかかわる技能・営業やマーケティングのノウハウ・経営者の経営能力などは、人あるいは組織に体化しており、ライセンスングすることが難しい。したがって、これらの人や組織に体化した技術（経営資源）に強みを持つ企業は、なにかの理由で輸出が難しい状況になると、ライセンスングという方法はとれず、直接投資しか方法は残っていない。

たとえば日本の自動車産業の競争力の強みは製造現場での細かいノウハウにあるといわれるが、これは人・組織に体化されているもので、ライセンスングが難しい。したがって、自動車の輸出自主規制で輸出が難しくなると直接投資しか方法はなくなる。これに対し、半導体メーカーのインテルは中央演算処理器（CPU）に圧倒的な技術力を持っているが、これはライセンスングがきわめて容易である。ゆえに、あえて直接投資しなくてもその技術を売ってライセンスフィーを徴収するという方法をとることができる。もしも、アメリカの企業の経営資源の多くがライセンスング化しやすい技術で、日本企業の経営資源の多くが人・組織に体化したライセンスングしにくい技術であるとする、そこから直接投資行動の差が出てきてしかるべきであろう。

1 - 5 まとめ

以上の議論をまとめると次のようになる。

(1)直接投資は、不慣れな異国で生産活動を行うことであり、言語・慣習・制度などの違いにもとづくさまざまな不利な条件にさらされる。ゆえに、この不利な条件をはねかえしてもなぜ直接投資を行おうとするのかを説明しなくてはならない。

(2)その説明方法としては、資本存在量の差による説明、多国籍企業の独寡占行動による説明、経営資源の国際移動による説明の3つがある。このうち、日本と欧米のような先進国間の直接投資の説明として適しているのは、三番目の経営資源の国際移動を直接投資と見る説明である。この説明によれば、直接投資とは、異国での不利な条件下での活動を補うにただけの優れた経営資源（特許、製造技術、マーケティングや営業のノウハウ、経営者の経営能力など）を持っている企業が、その経営資源を持ち込んで行う生産活動である。

(3)ただし、優れた経営資源を持っていることは、企業が直接投資をするための必要条件ではあっても十分条件ではない。なぜなら、経営資源を生かす方法としては、ほかにもライセンスリングや輸出という方法もあるからである。ライセンスリングや輸出ではなく直接投資を選ぶ積極的な環境要因としては、為替レートの自国通貨高、自国での低い利子率、輸出相手国の輸入制限、進出した場合の顧客情報の得やすさ、そして、経営資源が人・組織に体化されてライセンスリング化しにくいことなどがあげられる。

さて、この議論を踏まえたうえで、対日直接投資の促進要因は何かを若干考察してみよう。上記の3つのポイントに対応して、促進する要因は次の3つに整理することができる。

(1)不利な条件の緩和（有利な条件の整備）

規制緩和、地価や人件費等のコストの低減、優遇措置の供与 等

(2)経営資源の強化

R & Dの強化 情報通信産業シフト 等

(3)環境条件

まず、第一に、外国企業が不慣れな異国で操業を行うことにともなう不利な条件を減らすことが考えられよう。不利な条件の源泉はさまざまに考えられる。そして、その中に政府の規制にともなうものがあるとするれば、その規制緩和・撤廃が日程にあがらなければならない。ただ、規制撤廃の実際の内容は、地価規制撤廃、医薬品の安全性規制の緩和、金融商品の規制撤廃などの、しだいに簡単に解決できない問題に移りつつあり、改善には時間を要すると思われる。

また、不利な条件を減らすことの他に、新たに有利な条件を整備することも有効であると考ええる。直接投資に伴う事務処理の問題を一手に処理する窓口をつくるとか、用地の提供をはじめとする優遇措置を一定期間与えるなどの方法がありうるだろう。

第二に、外国企業自身が経営資源を強化することが考えられる。これは欧米企業自身がR&Dをより一層行うことを意味する。ただし、外国企業が電機・機械・自動車・鉄鋼などの従来型の産業をやっている限りは、日本企業を上回る圧倒的な経営資源をにわかに蓄積することは難しいだろう。むしろ、最近の米国企業に見られるように、21世紀型の産業である情報通信産業への産業構造の転換を早く進めることが、結果として対日直接投資を進めることになると思われる。

第三に環境条件であるが、この中で政策的にコントロールできるものは実は少ない。一つ注目すべきなのは為替レートである。ドルが高くなり円が安くなることは、直接投資のコストを低め、また日本への輸出採算を悪化させ、対日直接投資を促進する。為替レートを円安の方向に向かわせるためには、景気が回復して日本の輸入が増え、国際収支の黒字が減る必要がある。こうして景気を回復させることが結果として直接投資を呼び込む一つの経路になる可能性がある。

いずれにせよ、どの促進策も実行にも効果が現れるにも時間がかかる。結局、対日直接投資を増やすには、日本が外資企業にとって不利な条件をできるだけ減らす一方、外資企業は経営資源を蓄積するように、地道に努力をつづけていくしかない。直接投資の促進策はそのような地道な努力の結果としてしかありえないものであるだろう。

なお、最後に直接投資の望ましい水準を政策的に誘導すること自体が、意味のあること

かどうかについて、なお検討の余地があることも確認しておきたい。なぜなら、直接投資は、歴史的なパターンを描いて変化しており、現時点の水準が、政策の変更が無い限りいつまでも続くというわけではないからである。すなわち、経営資源の優位は歴史の推移によって変わる。20世紀初頭に、フォードに代表される大量生産方式を世界にさきがけて開発したアメリカは、20世紀の半ば以降（戦後世界）で技術的優位を握り、世界中に直接投資を行った。20世紀の終わり頃の一時期、製造現場でのOJT型の細かいノウハウ型の技術蓄積で優位に立った日本は、世界中に直接投資の網を広げた。これからの21世紀に、日本の技術的優位がいつまでも続くわけではない。これからは産業により、国の優位は変わってくるべきだろうし、その優位も時間の流れに沿って次々に変化していく。たとえば、現在、21世紀の産業と予想される情報通信産業では、アメリカの優位が強まる兆しがある。直接投資の水準の是非を議論する上で、長期的な視野に立った国際的な経営資源の優位性に目を向ける事の必要性について最後に記しておきたい。

【参考文献】

Grubaugh, S.G. 1987, "Determinants of Direct Foreign Investment," Review of Economics and Statistics, vol.69, pp.149-152.

Horst, T., 1972, "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study," Review of Economics and Statistics, vol.62, pp.37-45.

Hymer, S.H. 1960, The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment, Cambridge, Mass., MIT Press(1976)

Kindleberger, C.P., 1969, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment, Yale Univ. Press.

MacDougall, G.D.A., 1960 "The Benefits and Costs of Private Investment from abroad: A Theoretical Approach," Economic Record, Special Issue, March, Reprinted in R.E. Caves and H.G. Johnson eds., Readings in International Economics, 1968, London: George Allen and Unwin.

洞口治夫 1992 『日本企業の海外直接投資 ―アジアへの進出と撤退―』 東京大学出版会

小宮隆太郎・天野明弘 1972 『国際経済学』 岩波書店