

対外直接投資の部門別投資発展経路

——「優位性」の理論的アプローチ——

田 中 祐 二

目次

はじめに

I. いわゆる「優位性」命題

1. 優位性概念
2. 企業特有の優位と立地優位の再解釈

II. 貿易論ベースの直接投資論とダニング-オザワ理論

1. 小島理論と村岡理論
2. ダニング-オザワ理論と部門別投資発展経路 (IDP)

III. 動学的比較優位の転換と貨幣の相対的価値

おわりに

はじめに

2003年のアメリカの証券会社ゴールドマンサックス (Goldman Sachs) が『*Dreaming with BRICs: The Path to 2050*』を発表して話題を呼んだが、それからもう7年が経とうとしている。それは、2050年にブラジル、ロシア、インドおよび中国が世界経済でもっとも強い経済力を獲得し、最強6カ国にはいることができる今日のG6諸国はアメリカと日本のみであると予測した。

自動車や家電産業の先進諸国からの直接投資はBRICs諸国を中心に拡大し、今やこれらの部門の比較優位がBRICsに移りつつある感も否めない状況にある。一方で、これら諸国を中心とする発展途上国からの直接投資もまた急拡大し、1992年までの時点で年間のフロー額が300億ドルを超えなかったのが、2004年および2005年ではその額は1200-1300億ドルの水準になっている (UNCTAD [2006] p.107)。

発展途上国からの直接投資は多様である。特に顕著な例は、国家の資金的支援を受けた資源開発投資、天然資源ではなく無体資産である技術やブランドを獲得するために投資するいわば「優位性獲得型」投資などが、これまで先進国からの投資で議論されてきた「効率探求型」 (efficiency-seeking) や「市場探求型」 (market-seeking) 投資より目立って現れている。ここで問題は、「優位性それ自体を獲得するために」投資をするという戦略的投資パターンの「優位性獲得型」投資に「優位性吸収能力」として自ら「優位性」を持ち合わせずに直接投資に踏み切る場合が存在する (方帆 [2008] 328ページ)。この議論が、これまで論争があった取引費用の上昇による内部化 (多国籍企業化) が起こるといふ対外直接投資の決定論の一角「取引コスト」論の

議論とはっきり峻別されなければならないこと、つまり「優位性」のあるなしにかかわらず外部市場における取引費用の上昇さえあれば直接投資が必然化するとするものではなく、直接投資には「優位性」が必要条件であるが、あくまで権威主義的あるいは開発主義的性格を色濃く持ち国家戦略に計画性を考えている中国のような場合に特有のものとして考えられているということである。

「優位性」についてはもう一つある。これが本論に関わる。これまでいわば進出前に企業が所有している「優位性」を利用して受け入れ国で同部門現地企業との競争が有利に展開すると認識されてきた事態に対する疑問である。Itaki [1991] および塩見・田中 [2009] では、投資前に所有されている「優位性」は、受け入れ国経済において優位性が実現されることによって競争上有利になる（直接投資の実効）ことの必要条件であるが十分条件ではない点を明らかにした。本稿はこの論点までの理論整理とこの論点自体の理論化の試論である。

「取引コスト」論との関係で整理しておくと、この場合投資前の「優位性」が競争的に機能しなかったことは、多国籍化に優位性が不要でないことを示しているのではない。なぜなら、この場合の多国籍化は理論的に（現地で競争的でないから）成立しないからである。

次のような手順で展開される。Ⅰでは優位性概念の再整理をする。Ⅱでダニング＝オザワ・モデルを利用して比較優位との関係を考察し、Ⅲでこれを理論的に整理する。

I. いわゆる「優位性」命題

1. 優位性概念

直接投資の存在理由を説明するのに、利子率理論の限界を認識し、あたかも利子率の高い外国で資金の借入れを行うといったパラドックスな状況を理解するのに支配概念を提示したのはS.ハイマー（Stephen Herbert Hymer）であった。彼は、当時のスタンダード・オイル社の貸借対照表から次の事実に着目した。それは、総資産はアメリカとその他の社会に均等分布しているのに、その企業の負債の大部分はアメリカを除いた世界に偏在しており、市場性のある有価証券と現金の大部分がアメリカに偏在しているということであった（ハイマー [1979] 10-12ページ）。すなわち、アメリカからの投資の大部分が株式資本形態をとり、外国人の投資の大部分が株式資本以外の形態をとっている事実により、直接投資の目的を、利子率格差によって引き起こされる資本移動である間接投資と違って、企業全体を支配しようとするところおよびそのことによって得られる利潤に見いだしている。

さて、それでは一企業に外国企業の支配を必要とさせる事情は何か。二つの事情が考えられる。「企業間競争を排除するために一国内だけでなく、多数国における企業を支配することが有利な場合がある。2. 企業の中には、特定の企業が集うに優位性（advantage）をもつものがあり、それらの企業は対外事業活動を行うことによって、これらの優位性を利用することができる」（同上書、28ページ）。前者は紛争の排除に関するものであり、後者は優位性を保持しその利用に関するものである。ちなみに、後者の優位性に関してハイマーは次のように定義している。すなわち、「企業の優位性というのは、企業が他の企業より低コストで生産要素を手に入れることができる

か、または、より効率的な生産関数に関する知識ないし支配を保持しているか、あるいは、その企業が流通面の能力において優れているか、生産物差別を持っているかのいずれかのことである」（同上書、35、37ページ）とし、生産過程や販売過程の多種多様な機能だけ多種類の優位性が存在するという。

もっとも、ハイマーはこの点に関して J. S. ベイン（Joe Staten Bain）の市場参入条件に関する先行研究にヒントを得ている。ハイマーは、「ベインが、既存企業の新規参入企業に対して保持する優位性に興味を示すのは、それらが利潤の決定要因」（同上書、37ページ：Bain [1956] pp. 15-16）となるからだといっている。そして、ベインの既存企業の新規産業に対する優位性は、ハイマーにあっては一国の企業の他国企業に対する優位性となって現れ、対外事業活動の決定要因を説明する理論のもっとも重要な概念となる。

ハイマーは、多国籍企業を非金融的かつ所有特有の無形資産（non-financial and ownership-specific intangible assets）を支配する様式であると特徴付け、国際生産の制度とみなした。したがって、直接投資は技術、経営、およびマーケティングの移転のための様式、すなわち中間財移転のための様式とみなされており、そして企業の国際活動は企業が異なる諸能力を持つことによるこの所有優位の独占的所有から生まれ、したがって異なる国籍の企業に対して参入障壁を形成することができる優位性に基づくものである（Tolentino [1993] p. 33）。

そして、この優位性命題はダニング（John H. Dunning）のエクレクティック・パラダイム（eclectic paradigm）における直接投資の決定要因として、内部化優位（internalization advantage）および立地優位（location advantage）と共にあげられている所有特有の優位（ownership-specific advantage）に引き継がれる。ダニングによれば、これは外国企業が持っているかあるいは少なくとも有利な条件でそれにアクセスできない資産や権利を所有または接近できることで発生する優位である。すなわち、これは「財産権あるいは無形資産の優位」として製品イノベーション、生産管理、組織マーケティング・システム、革新能力、あるいは成文化されていない知識、経験を積んだ人的資源、金融など、また既存企業の支社が、ゼロからスタートする企業以上に利用可能な優位性としての規模の経済や専門家、労働力、天然資源、金融、情報、製品市場への排他的アクセスをなす、さらには多国籍化のために発生する優位性である情報、金融、労働力などの国際市場についての知識へのアクセスなどが考えられている。

また、1990年代以降の比較的新しい優位として、効率志向的 FDI（efficiency seeking FDI）に従事する企業の持続的で所有特有の優位は、ますます複雑に地理的に分散した資産をうまく管理する能力、しかもそのような資産をうまく認識して、それらをもっとも生産的な方法で獲得しすでに存在している自らのコア・コンピタンスに結びつける能力、および自らのコア・コンピタンスを他企業のそれで補完しようとしている場合パートナーを評価する能力、適切な協力関係を結ぶ能力、いかなる結果であろうと最善の利益となるように保障する能力が注目されるにいたっている（Dunning [2000] p. 34）。

2. 企業特有の優位と立地優位の再解釈

さて、ハイマー、キンドルバーガー、およびダニングの投資前に評価される所有優位は無条件に受け入れ国で競争上の優位となって現れるのかということである。この点、前者をエンジニア

リング上の優位、後者をコスト上の優位と区別したのは板木雅彦である（Itaki [1991]）。すなわち、これまで述べてきたハイマーやダニングらの（所有特有の）優位性は企業が所有する技術上のいわばエンジニアリング上の優位であるのに対して、受け入れ国で現地企業との競争上の優劣を問題にする場合はコスト上のいわば経済上の優位であるという。

まとめると、次のようになる。すなわち、エンジニアリング・ターム（物量ターム）における所有優位と経済的ターム（価格ターム）におけるそれとは区別されねばならない。前者は品質上の技術革新のケースによってはかることが可能であるのに対して、経済的タームにおける所有優位は計測が不可能である。なぜなら、経済的タームにおける所有優位は立地優位と区別することができないからである。品質上の技術革新が計量できる場合ですらエンジニアリング・タームにおける所有優位のオーダーは経済的タームにおけるオーダーと同じではない。後者は、R & D（research and development）の組織への内部化や統合によるエンジニアリング・タームでの優位性を償い保証するコストに依存して優劣が決まる。

そこで、「特有の技術（specific technology）が優位になるか劣位になるかは、企業の投入係数と当該国の要素価格（input-prices）の組み合わせに依存している」（*Ibid.*, pp. 453-455）ということになる。したがって、所有優位が進出先国で競争力としての優位を発揮するか否かはエンジニアリング上の特有の所有優位がこれまた当該国の特有の要素価格構造にいかん反映されるかで決まるので、立地上の条件を考慮に入れることが不可欠となる。よって、経済的タームにおける所有優位は生産立地に先行して決定されえないということになる。

ところが、この進出前の所有優位は受け入れ国の経済発展水準あるいは生産力水準によって大きく異なることになる（塩見・田中 [2009] 77-82ページ）。塩見と田中によれば、賃金水準の高低、すなわち賃金の相対価格の高低は経済の発展水準を反映し、しかもそれが低い経済にとって労働集約度の高い生産方法が資本集約度の高い生産法より高い生産性を発揮することが起こりうることを全要素生産性分析により証明している。したがって、一般的に最新鋭のプラントを以て生産力水準の低位な発展途上国に投資したとしても、現地の同部門企業との競争上優位に展開するとは限らないということである。それでは、このようなことがなぜ起こるのかが問題となる。

II. 貿易論ベースの直接投資論とダニング - オザワ理論

これまでの議論は、対外直接投資の条件として当該企業が持つ優位性の問題、さらには、投資先国の経済すなわち立地要因との関係を考慮すべきとした議論を考察した。この投資要因には、単に相手先企業との競争関係に焦点が当てられ、当該部門における保護関税などの政策的条件は考慮の外におかれている。

そこで、IIでは議論を投資受け入れ国の比較優位部門への投資であること、そのためには部門別投資の視角および分析方法を導入しなければならないが、その要求に応じてT.オザワ（小沢輝智）のメゾIDP（部門別投資発展経路）概念を利用する。

表1 比較優位と比較生産費差

<a>		X財	比較生産比差	Y財
I 国		100人	}	120人
II 国		90人		80人
		X財		Y財
I 国		$(1 + \frac{120}{100})$ 単位		0単位
II 国		0単位		$(1 + \frac{90}{80})$ 単位

1. 小島理論と村岡理論

一国の経済発展を考える場合その比較優位産業が継起的に高度化してゆくことを経済発展と捉えると、日本経済においては労働集約的産業である繊維産業から資本集約的産業である鉄鋼、さらには知識・技術集約的な電気機械、機械・輸送機械へと時間的継起をもって、自国の主導的輸出産業を順次高度化させてきた。この傾向は日本だけでなく東アジアの経済発展の態様に引き継がれているが、東アジアの場合日本の経験と著しく異なるところは先進国からの直接投資がこの比較優位部門の転換連鎖過程に結びついていることである。

ここで、小島清の命題が理論的に関係する（小島 [1987] 32-34ページ）。先ず二つの命題が提示される。第1命題は「諸国は比較生産費に従って、自国の比較優位品を輸出し、代わりに比較劣位品を輸入すれば、貿易利益が獲得でき、国民経済の厚生を極大化することができる」というものであり、一般に広くいわれているものでもある。

問題は次の第2命題である。「(直接投資を両産業に導入すれば生ずるであろう)潜在的比較生産費を目処として、ホスト国の比較優位産業(=投資国の比較劣位産業)を選び、投資国の比較劣位産業の企業から経営資源がホスト国の潜在的比較優位産業へ移転され(つまり直接投資がなされ)れば、後者に生産性改善効果が生ずるので、比較生産費差は拡大され、より利益の大きい貿易が創造される」というものである。このタイプと直接投資を順貿易型直接投資とおく（小島清 [2004] 35-36ページ）。

I 国は X 財を生産するのに100人、Y 財を生産するのに120人、II 国ではそれぞれ90人、80人の労働力が必要であるとする（表1 <a>）。したがって、I 国では X 財が、II 国では Y 財がそれぞれ比較優位であり、両国がそれぞれの比較優位部門に完全特化したとする（完全雇用を維持）。その場合、I 国では X 財を $(1 + 120/100)$ 単位、Y 財をゼロ単位、そしてII 国では X 財をゼロ単位、Y 財を $(1 + 90/80)$ 単位得ることになるので、貿易後は、貿易前には両財2単位ずつであったのが、X 財20/100単位、Y 財10/80 単位増えている（表1 ）。

その際、この増分をよく見てみると X 財は、図2の100/120、あるいは20/80においてそれぞれ分母と分子の数値の差が大きければ大きいほどそれぞれの増分は大きくなることを示している。これは、表1 <a> のそれぞれの国の両財の生産費の差である。そう考えると、元々の両国におけるそれぞれの両財の生産費差が大きければ貿易による利益が大きくなることを示している。

そして、直接投資は貿易前の生産費差を拡大するように行われた場合、貿易後の利益は大きく

なる。これを順貿易型直接投資と考えられている。たとえば、先進国（と見られる）Ⅱ国の比較劣位部門（X）から後進国（と見られる）Ⅰ国の比較優位部門（X）に直接投資が成立すれば、Ⅰ国の生産条件は改善し表1〈a〉における必要労働量は95人に低下するであろう。その場合表1〈b〉に倣って増分を考えると $(120/95-1)=25/95>20/100$ となり増えることになる。以上が小島の第2命題の主旨だと考えられる。

逆に、Ⅱ国からⅠ国における直接投資がⅠ国に行われると、Ⅰ国の貿易前の生産費差は逆に縮小することになり貿易の増分も小さくなることになる。このタイプの直接投資を逆貿易型直接投資と呼ばれる。さらに、この場合Ⅰ国の比較劣位部門への投資となり資本受け入れ国Ⅰの政府は当該部門を保護するために保護主義政策を遂行するであろう。1950～60年代におけるラテンアメリカ、とりわけ1960年代から70年代初頭の「ブラジルの奇跡」の要因になった自動車や家電部門の直接投資は、強力な関税保護のもとに先進国企業が進出したのである。これこそが、輸入代替型発展戦略そのものである。

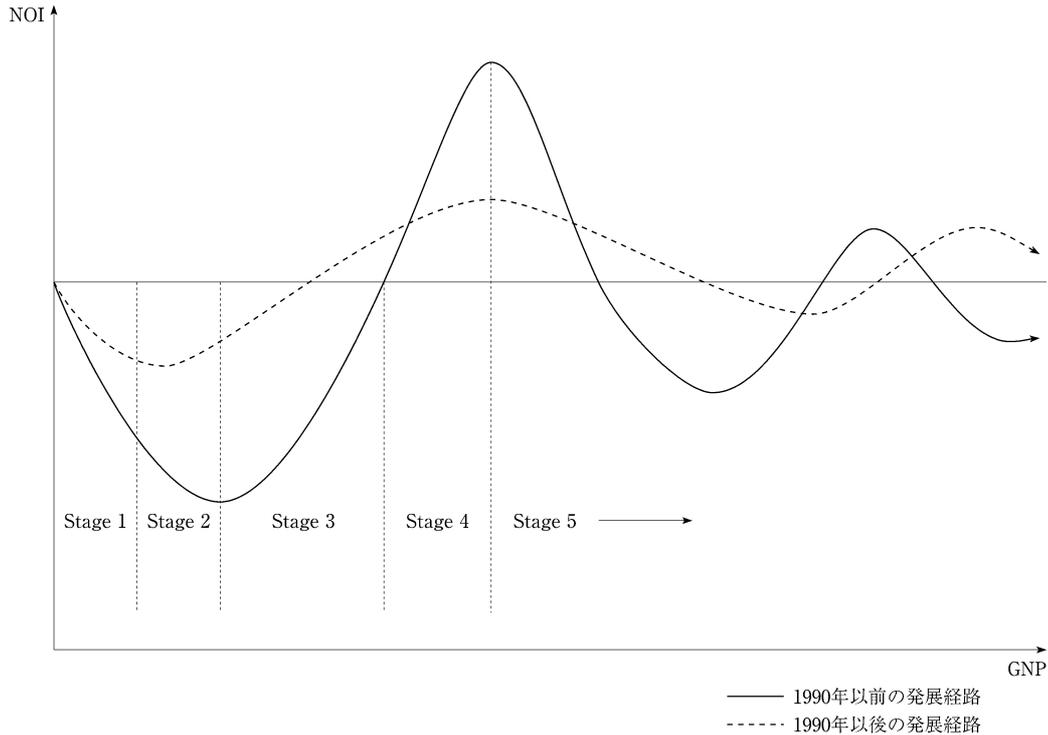
同様の議論は、村岡俊三にも見られる（村岡[1968]190-193ページ）。特に、比較劣位化した先進国資本がなぜ後進国に投資をするのかの要因がより鮮明である。外国貿易部面で超過利潤を獲得してきた部門の資本が、対外投資によって現地労働者の使用をつうじて高い利潤率を獲得できるとしても、それだけでは対外直接投資（資本輸出）の誘因を持つとは限らない。つまり、外国貿易部面で超過利潤を期待できぬ部門すなわち後進国の方が国際競争力が大であって超過利潤は後進国に帰属する部門では、資本は低廉な労働力の使用によって自己の利潤率を高めることが可能であり、資本輸出の誘因を持つ。その際、国際的市場価値＝価格よりも小さい国際的個別価値＝価格が措定される（後述）。

したがって、先進国内部の資本輸出の誘因は比較劣位部門に強い。対外関係において後進国の当該部門の方が優位な競争力を持っているので、他の部門に対して相対的に低い利潤率を余儀なくされている。ちなみに、この議論は競争制限下における部門利潤率の階層化が資本過剰という事態に対応した状況が念頭に置かれている（藤原[1985]404ページ）。そして、この低い利潤率は後進国の低賃金労働力の使用によってカバーしようとする動機を持つ。つまり、先進国の比較劣位部門の低利潤率は国際競争力が大きく超過利潤の獲得が可能な後進国の比較優位部門に移動することによってカバーされることのできる。

ここで注意しなければならないのは、自由貿易の制限という点である。自由貿易のもとでは、対外投資は国内資本移動との単なる選択事項であるにすぎないが（国内部門間資本移動による利潤率均等メカニズム）、自由競争の制限下では利潤率均等化メカニズムが妨げられるので、国内他部門移動によって低利潤率をカバーしていた先進国の比較劣位部門は、かつては選択事項にすぎなかった対外直接投資に低利潤率カバーの唯一の活路をみいだすのである。したがって、競争制限下では部門別利潤率の階層化が起り、資本過剰は資本輸出（対外直接投資）を誘発することになる。

先に指摘したように、関税保護などの利用による直接投資の誘因といった政策的要因をいったん置いて議論すればこのようなシエマが認識されざるをえず、さらに次のダニング-オザワ理論が密接に関連する。

図1 ダニングの直接投資ポジションと一人あたり GNP の関係



（出所） Dunning, J.H. & Narula, R. (1996), "The Investment Development Path Revisited: Some Emerging Issues," in Dunning, J.H. & Narula, R., eds., *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, Figure 1.1 より。

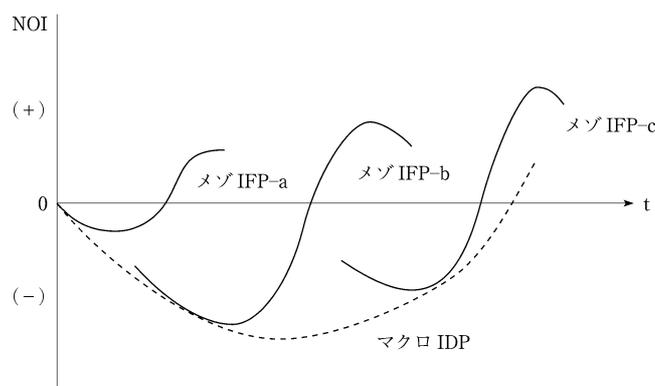
2. ダニング - オザワ理論と部門別投資発展経路（IDP）

J. ダニングはある時点でのある国の直接投資流出絶対額と同流入絶対額の差をネットの流出額（Net Outward Investment Flow: NOI）として縦軸にとり、各国の一人あたり GNP を横軸にとることによりその時点での各国の値をプロットすれば、図1のようなラインの近傍に集中することを示した。このラインは投資発展経路（Investment Development Path: IDP）と呼ばれる。各国は5つの主要な発展段階をへて進展し、通常段階を経るにしたがって資本を受け入れつづけ（NOIがマイナス）、ある時点で流入絶対額より流出絶対額の方が大きくなりラインは上昇に転ずる。第4段階では先進国の水準に到達し、以後流出・流入額のポジションはさまざまな条件により小刻みに振動することになる（Dunning, H.J., & Narula, R., [1996] pp.2-8）。

T. オザワはこの投資発展経路は世界のさまざまな発展段階にある諸国によるヒエラルキー構造を示しており、しかも U 型部分（実線では図1の第1段階から第3段階まで）は産業上の知識の国際的な吸収の流れを示し、小刻みの振動部分は技術普及の均等化、つまり先進国とキャッチアップ諸国との間の産業技術格差の縮小化を意味しているとする（Ozawa [1996] p.143）。

さらに、オザワは上記ダニングの投資発展経路を応用しその部門別投資発展経路を導出してメゾ IDP という概念を考える。たとえば、図2はある国の労働集約的部門、資本集約的部門、知識集約部門の投資発展経路をそれぞれメゾ IDP-a、メゾ IDP-b、およびメゾ IDP-c とすれば、まずメゾ IDP-a 曲線に沿って各部門の直接投資の流出入を示している。たとえば繊維部門のよ

図2 メゾIDPとマクロIDP



注：NOIは純対外直接投資。

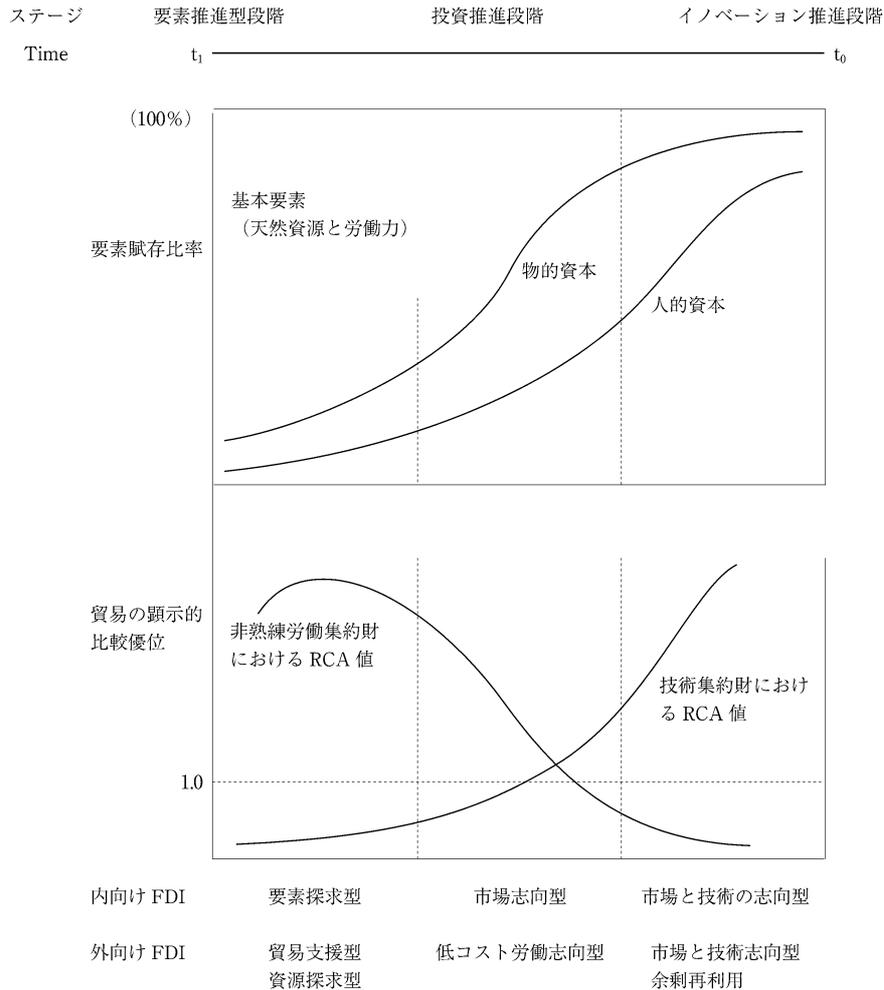
(出所) Ozawa, T. [2005], *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance: Japan*, Edward Elgar, p.115 Figure A5. 3より作成。

うな労働集約的産業の直接投資の受け入れが流出より大きくなればメゾIDP-aはマイナス座標にU型の形状を描き、この時期は当該国は繊維部門が比較優位産業になっていることを示す。ところが、このU型もおわりに近づくとつれへマイナスからプラスに転じると共に、この部門の比較優位は次第に失われ直接投資は流出すると共に、代わって資本集約部門の流入が増えて行き、メゾIDP-b曲線が登場する。このように、比較優位産業が継的に現れ当該国の成長を支えている状況は、直接投資が経済発展に密接に関わっていることを物語っている。そして、オザワはそれぞれの投資流入と流出の動きは生産性の増大と要素賦存状況の変化にその要因を見いだしている。

M. ポーターの「競争的発展の段階論」は、特定の時期における当該国企業の競争優位の特徴における支配的で注目すべき発展パターンとして、i) ファクター推進型、ii) 投資推進型、iii) イノベーション推進型、iv) 富推進型を提示した。ポーターによれば、最初の三つの段階では国の競争優位が継的にグレードアップしていく段階で、通常は経済的繁栄の積極的な上昇と結びついているが、iv)の段階では停滞し、最後に衰退するとしている（ポーター [1992] 200-202ページ）。オザワはファクター推進型の発展段階では、天然資源ベースの活動が労働集約的製造業によって特徴づけられる。他方、投資推進型発展段階では中間財および資本財産業とインフラ建設に結びついている。さらに、イノベーション推進型発展段階は当該国が人的資本が潤沢になりR & D活動が積極的になるときに現れるとする（Ozawa [1992] p.35）。

図3はそれに基づいて比較優位の転換が行われている様子を示す。図の三つの発展段階は資源（天然・人的）、物的資本および人的資本なる主要要素の賦存比率の変化に基づいて区別されている。つまり、ひとり当たりGDPが高くなればなるほど、資源のストックにくらべて物的資本ならびに人的資本のストックが拡大し、さらに、物的資本のそれに比べて人的資本ストックが拡大する。経済は、技術的に非ソフィステイケートで低生産性製品生産からよりソフィステイケートで高生産性産業活動に移行することによって新しい比較優位が展開するように、常に進化する。たとえば、動学的比較優位の変化は非熟練労働集約的財の顕示比較優位指数と物的ならびに人的資本集約財のそれによって計ることができる。ここで注目すべきは第3段階では人的資本ストック

図3 発展段階、要素比率の変化および動態的比較優位



(出所) Ozawa, T., Foreign Direct Investment and Economic Development, *Transnational Corporations*, Vol.1, No. February 1992, Figure 1, p. 37.

クの重要性が極度に増しそれが物的資本ストックに結びつき、両者の賦存比率の高さが最重要要因として上がっている。しかも、それに基づき顕示比較優位指数にみられるように技術集約財が非熟練労働（人的資源と呼んでいた）集約財に取って代わって比較優位財に転換していることである。人的資本のストック状況は知的労働を含む熟練労働力の賦存状況である。この段階ではこれが変化を規定している。

また同時に、この発展段階に基づく直接投資のパターン（対内および対外）が時間経過と共に現れる。図に示されているように対内投資は、基本的要素（primary factors）が支配的な要素推進段階の要素探求型投資から、投資推進段階の市場探求型投資へ、さらにイノベーション推進段階における市場・技術探求型投資へと転換している。押し出す方の対外直接投資も、第1の段階では貿易補完的資源探求型投資であるが第2の段階では低賃金探求型投資をもって海外に出て行くが、最後の段階では市場・技術探求型投資へ転換している。

貿易と共に、直接投資の受け入れと押し出しは両方とも相手のある経済的行為であるが、この特定の国を取り巻く国際経済関係はしたがってその国に外部性を提供することになる。すなわち、当該国よりも段階的に先に進んでいる国もあればそうでない国もあり、そのような国によってこのように捉えられた外部性はヒエラルキーをなすので、これを Ozawa は「ヒエラルキー状の外部性」(hierarchical externalities) という (*Ibid.*, p. 29, p. 44)。

Ⅲ. 動学的比較優位の転換と貨幣の相対的価値

さて、Ⅱで分類された先進国で比較劣位化した部門の資本はより後進の国の比較優位部門に移動することによって利潤率を回復する。問題は、この資本の動きはどのような条件あるいは経済上の変化によって引き起こされるのかということである。

オザワは (Ozawa [2005], pp. 6-8) は、ヒュームがアダム・スミス (Adam Smith) の『諸国民の富』の20年も早く資本制における経済成長の国家間の拡大を述べ、資本とそれによる生産がより豊かな国からより貧しい国へ移動することによる成長の移動に関して、以下のように述べたことに対して、対外直接投資のミクロ経済的把握のハイマーに対してヒュームをそのマクロ経済的理論の父とよび賛嘆している。つまり、諸国間のヒエラルキーにおける「比較優位 (あるいは産業、市場) の下降再生」(comparative advantage (or industrial/market) recycling) つまり対外投資のマクロ経済的決定要因を、より貧しい国の労働費用の低廉と為替レートの上昇 (逆に、資本輸出国における労働費用の上昇と為替レートの上昇) に求めた。ここに、ヒュームは当時のイギリスの衰退の不可避性をみており、オザワもそれに倣い今日の日本もこういった現象に直面しているという。もっとも、このヒュームの見解は貴金属の国際間移動に基づいて物価が増減するというものであるのに対して、マルクスはリカードの見解とともに貨幣数量説として鋭く退けている (マルクス [1964] 139ページ)。

いずれにしても、ここでは経済発展に従って起こる労賃の上昇 (労賃の国民的相違) と為替レートの上昇が先進国に存在するある部門の資本をより発展の遅れた国へ移動させる点に注目している。前者は当該経済における労働力の価格を含む諸商品の相対価格の変化、つまり他の商品より相対的に労働力の価格が上昇すること (実質賃金の上昇) を意味し、後者は当該経済の発展に照応して為替レートが上昇することを示している。

この二つの点は共に、経済発展に照応して生産性が上昇することに起因していると考えられる。ここで、生産性格差の存在する進歩した国とより遅れた国を考え、上記二点がいかに現れるかを価値論を前提に考察しよう。したがって、商品の価値は投入労働時間、詳しくは社会的必要労働時間によってはかられ、より単純に貨幣は金であるとする。ある国は非産金国であるがゆえにその輸出商品が「世界市場において価値通りに販売され、同一労働時間の対象化された一定分量、G量の金と交換される場合を基準とし、その場合に諸商品の価値と金価格は一致」するとして、名和統一は次のようにいう。

「しかるに一国において生産力が進歩しており、その輸出商品が世界市場においてそれ自身の価値以上に販売される。すなわち労働生産性が高いがゆえを以て、労働強度の大なるもの、より

長き労働時間の対象化されたものとして計算され、より大なる貨幣量で表現される、G量の金とではなくて $G+\Delta G$ 量の金と交換される、すなわち超過量 ΔG を取得する。ところがこの輸出商品を生産する労働はその国内では何ら高級な、特別な労働として妥当するものではなくて、普通の労働であり、国民的平均労働の代表である。従って輸出商品がその価値以上の金価格にて表現せられるのであれば、等しく簡単労働の生産物である、その他の諸商品の価格もそれに準じて形成される。あたかも金の価値が下落したかの如き影響を諸商品の金価格一般に与うるのである。その生産力が絶対的にも進歩しているが、輸出工業に較べれば相対的に後れている産業部門、例えば農業の生産物も齊しくその影響を受けて、略々同様に騰貴するのである」（旧字体は新字体にした）（名和 [1949] 181-182ページ）。

この引用の中に、先に指摘した二点が関わっている。まず第一に、当該経済の輸出商品は生産性が高い部門の商品であると考えられるが、「労働強度の大なるもの、より長き労働時間が対象化されたものとして計算され、より大なる貨幣量で表現される」のであり、しかもこれが「その国の国民的平均労働の代表」（名和 [1949] 181ページ）として機能するのであるから、この国のあらゆる商品の価値がこのように修正されるということである（「第1命題」と呼ぼう）。もう少し直接的に言えば、生産性の高い輸出商品を持つ経済は世界市場においてより大きな価値を持つと評価され、その商品はより大きな貨幣量で表現されるがゆえ国際価格は高くなるということである。この評価のされ方あるいはその基準となるのは名和の言うように輸出商品なのかそれとも国民的平均水準の商品なのかは議論の残るところであるが、世界市場において当該国の商品を一括してより大きな価値を持つものとして評価され、すなわち基準となる国民的代表の値の評価がたとえ生産性が相対的に低い劣位商品にも同等に評価されると言うこと、したがって価格上昇は一律にいわばあらゆる商品にセットでおこると言うことである。だから、このような現象はもっぱら貨幣的現象であると考えられる。

第二に、名和のいう輸出部門は労働生産性が相対的に高い部門であり、商品の価値水準も相対的に低い（個別的価値）ので、上記の商品一括価格上昇の分を相殺（国際個別的価値を重心とする国際市場価格）することにより世界市場で競争可能な比較優位部門として存在しているということであろう（「第2命題」としよう）。一般に、ある経済において相対的に生産性の水準の高い商品は相対的に価値水準が小さくしたがって価格は低い。上記の一括価格上昇に抗してその価格の引き下げ水準が増さった場合世界市場においてより低い価格として現れるであろう。逆に、相対的に生産性水準が低い部門の商品は相対的に価格水準が高いのに加え、先の価値法則の修正（上の名和の説明はマルクスの有名な「価値法則の修正」を論じた説明箇所を解説したもの）が現象しさらに高い価格として現れることになる。先進国の農産物などはこれに相当する。そして、前者が比較優位部門であり後者が比較劣位部門となるであろう。それでは、この比較優位・劣位構造がなぜ変化するのが問題になる。

「第1命題」にあるように当該経済の発展に基づきその生産性は上昇を続けるが、「第2命題」のいう相殺できる産業部門が相殺分の拡大に応じて異なり順次入れ替わるということである。マルクスは経済発展に従って貨幣の相対的価値が変化する点について以下のようにいう。

「ある一国で資本制の生産が発達していれば、それと同じ度合いでそこでは労働の国民的強度も生産性も国際的水準のうえに出ている。だから、違った国々で同じ労働時間に生産される同種

商品のいろいろな違った分量は、不当な国民的価値を持っており、これらの価値は、いろいろな価格で、すなわち国際的価値の相違に従って違う貨幣額で、表現されるのである。だから、貨幣の相対的価値は資本主義的生産様式がより高く発達している国民のもとでは、それがあまり発達していない国民のもとでより小さいであろう」（マルクス [1968] 728ページ）。ここで、「貨幣の相対的価値」がより発達している国ではより発達していない国よりも小さいという。それでは、そもそも「貨幣の相対的価値」とは何かが問題になる。

これについてはマルクスの「相異なる国々での貨幣価値のこのような相違」という表現をも含めて様々な解釈が存在するが、中川信義によれば以下のようなことになる（中川 [1981] 84-91ページ）。貨幣は価格を持たないが、「他の商品の無限の系列でその価値を相対的に表現できる。これが貨幣の相対的価値にほかならない」という。すなわち、「貨幣の相対的価値は貨幣価値の諸商品の量による相対的表現であり」、したがって、貨幣それ自体を生産するのにかかる社会的必要労働時間によって規定される「貨幣価値」とははっきり区別される。さらに中川によれば、この「貨幣の相対的価値」が先進国の方が後進国でもより小さいというとき、上記の規定は「貨幣の他の商品の量による相対的表現という意味」から「一定量の貨幣を媒介とする国民的労働相互の量的関係という意味」に変わっているという。そして、「一定量の貨幣が代表または支配する国民的労働量」という意味にもなる。そうであるとすれば、先のマルクスによる「貨幣の相対的価値」の説明は、一定量の貨幣が支配する国民的労働量は先進国では小さく後進国では大きい、ということになるであろう。表現を変えれば、一定時間の労働量は先進国ではより多くの貨幣量で表現され後進国ではより少ない貨幣量で表現されるということ、したがって先進国では高く後進国では低いということになり、さらにいえばそれは経済の発展に従って高くなっていくということになる。

ここで、生産あるいはサービス活動の大半を労働に依存している部門と、そうではなく技術革新が急速に進行中で生産性がますます高まっている機械に依存している部門とを比較すれば、経済発展にしたがって上昇している物価水準（貨幣の相対的価値の低下）を高まる生産性が相殺し特に先進部門は物価水準の上昇以上に価値水準を低下させそれに応じて価格を引き下げるのである。三土修平は物価について興味深い議論をしている。労働生産性の高いA国と低いB国で貿易を行っている場合、A国の賃金が相対的に高いが暮らし向きは隔たりは賃金の隔たりほど大きくないのはなぜかについて次のようにいう。どちらの国の比較優位にもならない「中立的な財」の両国での価格が同等に換算されるように為替相場は決まる。A国の労働1単位とB国の労働 x 単位 ($x > 1$) が為替相場上等置される。その際、「調理師や理髪師やマッサージ師のサービスのよう、生み出される有用効果がかけられた時間でほぼ決まるようなサービスは、後進国で労働1単位を要するものは、先進国でも同じく労働1単位を要するといった関係になっている。だから、この種のものについては、先進国内で付けられている値段は、為替相場で換算すると、後進国での価格の x 倍ということになる」（三土 [1995] 113ページ）。それゆえ、先進国では物価が高いという。この点は先の中川の議論と符合する。

さて、三土はつづけて相対価格構造の変化についてふれる（同、114ページ）。1950年代後半から70年代前半にかけての日本経済は、消費者物価指数でとらえる平均的な物価は上昇気味であったが、その傾向に逆らって下がった商品もある。テレビなどの先端技術商品がそうであった。扇

風機やオートバイのような技術的にはすでに確立されている変化の余地のない工業製品でも価格は横ばいまたは微増であり、他の商品に対しては相対的に低下傾向がみられた。農産物では、卵や牛乳など工業的手法を取り入れた分野では相対的な価格低下があった。また、生産技術が伝統によって固定されていて労働生産性の上昇がほとんどない藍染めや漆器のような伝統工芸品は大いに価格が上昇した。そして、もっとも価格が上昇したのは、生み出されている有用効果がかげられる労働時間ではほぼ決まるサービス、理髪料金、タクシー料金は賃金水準の上昇に照応して上昇している。

このように、ある国の相対価格の変化は先の貨幣の相対的価値の変化にそってその生産が労働集約度の高い部門の価格を上昇せしめ、機械化などの生産性上昇の影響を大きく受ける部門ほど相対的に価格は低下している。したがって、比較優位の継起的転換は一般的にみられるように労働集約的部門から資本集約的部門へ進行すると考えられる。なぜなら、国内の相対価格の変化に応じて世界市場で競争部門が変化するからである。対外直接投資におけるメゾIDPが示す諸部門の継起的発展とそれに基づく直接投資の流出入は、以上考察したように、経済発展の照応した貨幣の相対的価値の低下傾向が根底的に規定しているとみなすことができると考える。

おわりに

多国籍企業による直接投資は様々な要因によって起こる。天然資源の要素賦存状況、創造された資産や能力への注目、政府の役割とインセンティブ構造、その他文化的要因など、一般的に受け入れ経済における立地要因が大半を占める。本稿で議論した優位性の所有と利用に注目する投資理論はそれらとは異なり企業側の要因であった。しかし、これは上の立地側の要因と結合することにより、すなわち企業が所有している特有の（固有の）優位は受け入れ国政府の経済的コスト要因に結合されてそのパフォーマンスの程度が決まる。

多国籍企業による直接投資が、特にこれまで考察してきたように比較優位構造と結びついて、否比較優位が部門をまたぎながら継的に変化してゆく運動をむしろ作り出しながら流出・流入を展開する点は、様々なマイナスの要因を持ちながらも「成長のエンジン」たる地位を獲得しつつあるように見える。

そして、この運動を規定している経済学上の基本問題を見ることは、多国籍企業研究、直接投資研究にとってますます重要となっていると考えられる。いかが残された課題である。

1. ヒュームやオザワが認識した生産性の発展が物価要因を通じて輸出者にとって不利になる点、マルクスが言う価値法則の修正される事態、これらは、現実にかなる経済的メカニズムを生み出して実現しているのか。為替レートに関する長期理論研究、国内物価や相対価格の変化のメカニズムの研究が必要であろう。

2. 最近の中国を中心に発展途上国多国籍企業は先進国へ創造された資産を獲得するために直接投資を試みる事態が増えている。最近、これまでの資産所有・利用型に対して資産獲得型として注目されている。このような事態に対する理論化の試みもまた急がれている。

Bibliography

- Bain, Joe S. [1956], *Barrier to New Competition: Their Character Consequences in Manufacturing Industries*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dunning, John H., “Globalization and Theory of MNE Activity” in Hood, N., & Young, S. eds., *The Globalization of Multinational Enterprise Activity and Economic Development*, The Macmillan Press Ltd.
- Dunning, H. J. & Narula, R. [1996], ‘The Investment Development Path Revisited,’ in Dunning, H. J. & Narula, R., eds., *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge.
- Itaki, M. [1991], “A Critical Assessment of the Eclectic Theory of the Multinational Enterprise,” *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, No. 3.
- Ozawa, T. [2005], *Institutional, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan: The ‘Flying-Geese’ Paradigm of Catch-up Growth*, Edward Elgar, Cheltenham and Northampton.
- — [1996], ‘Japan: The Macro-IDP, Meso-IDP and the Technology Development Path (TDP)’ in Dunning, H. J. & Narula R., eds. *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge.
- — [1992], ‘Foreign Direct Investment and Economic Development,’ *Transnational Corporations*, vol. 1, no. 1.
- Tolentino, Paz Estrella E. [1993], *Technological Innovation and Third World Multinationals*, London and New York, Routledge.
- UNCTAD [2006], *World Investment Report 2006*, U. N.
- カール・マルクス [1964], 「経済学批判」『マルクス = エンゲルス全集13』大月書店。
- — [1964], 『資本論』第1巻, 大月書店。
- 小島清 [1987] 「貿易志向型海外直接投資——小島理論の骨格——」『世界経済評論』1987年6月。
- — [2004], 『雁行型経済発展論』[第2巻] 文真堂。
- スティーブン・ハイマー [1979] (宮崎義一訳), 『多国籍企業論』岩波書店。
- 中川信義 [1981], 『国際貿易論』, 有斐閣。
- 名和統一 [1949], 『国際価値論研究』日本評論社。
- 藤原貞雄 [1985], 「資本輸出の必然性をめぐる論争」木下悦二・村岡俊三編『資本論体系8 国家・国際商業・世界市場』有斐閣。
- 方帆 [2008], 「中国型多国籍企業モデルの検証」『立命館経済学』第56巻第5・6号。
- マイケル・ポーター [1992], 『国の競争優位 下』ダイヤモンド社。
- 三土修平 [1995], 『初歩からのミクロ経済学』日本評論社。
- 村岡俊三 [1968], 「資本輸出論序説」『研究年報 経済学』Vol. 29 No. 3・4, 東北大学経済 学部。