

日本經濟政策学会編

國際化時代の産業組織

—日本經濟政策学会年報XXII—

1974



勁草書房

本年度共通論題

『国際化時代の産業組織——その変革の方向——』

日本経済の巨大化と企業の多国籍化の進展は、先進国・発展途上国双方に対する緊張関係を強め、資源問題、産業調整問題を表面化して、国際分業再編成の必要を提起している。

また重化学工業化を達成した日本産業社会は、知識集約型構造への移行期に入りつつあり、それに対応した重化学工業型産業組織の変革の課題を生み出している。

このような状況の下で、日本産業社会が、諸国民の利益と共存し、世界経済の発展に寄与するとともに、国民福祉の増進と両立しうるようなあり方、その新しい産業構造と産業組織の構想とそれを実現する条件そのものの検討を通じて、経済政策の問題点を解明することが、この共通論題の課題なのである。

一九七三年一二月一〇日

第三十回全国大会共通論題プログラム委員会

目 次

本年度共通論題『国際化時代の産業組織——その変革の方向——』

第三十回全国大会共通論題プログラム委員会 1

△共通論題▽

産業組織の多国籍化と海外直接投資 斎藤 優

国際化の進展と産業構造の変化の方向 富山 和夫 24

国際化時代の産業組織・その変革の方向 越後和典 34

—多国籍企業問題を中心として—

コメントと質問 三輪 芳郎 49

共通論題・討論 藤井 隆 52

総括 正村 公宏 60

△専門部会▽

第二回専門部会報告について 全国シンポジウム・プログラム委員会 62

アメリカの企業論と産業組織論 高柳 晓 65

「産業組織政策と『有効競争』」……………小 西 唯 雄

77

△特別報告▽

沖縄の開発について……………久場政彦

92

△自由論題▽

東京都における下請企業の構造……………栗木安延

101

スウェーデンにおける小売業の変貌と消費協同組合……………内藤英憲

97

物価安定のための通貨政策……………小松憲治

108

過密地域における工業再開発の必要と可能性……………上田宗次郎

117

地域開発と乗数効果……………宮坂正治

121

——徳島県南地域の観光開発を事例として——

繊維産業における垂直的統合と分業……………中村精

126

国際化時代の産業組織……………石井金之助

130

——軽工業を中心とした変革の方向——

国際的労働力移動の国民経済的効果（序論）……………赤沢昭三

135

△学会展望▽

国際化時代の産業構造・産業組織

中村秀一郎 143

△書評▽

J・W・エームス『国境を越えて』——協同組合スウェーデンの今日と明日—— 内藤英憲 154

E・エルドン・バリ『国有化の政治史』 高橋哲雄 159

J・S・バーリナー『経済、社会および福祉——経済社会学における一研究』 島和俊 164

J・バートン『賃金インフレーション』 本田広実 174

H・デウヴェルネル編『来たるべき社会における人間』 田村正勝 178

F・R・フランケル『インドの緑の革命』——経済的利益と政治的費用—— 原田三喜雄 183

A・V・クネーゼ他共著『経済学と環境——物質収支によるアプローチ』 宮永昌男 187

L・リン・リエン『西マレーシアの所得格差に関する若干の側面』 堀井健三 192

ステレイ・モーア共著『開発途上国そのための近代的小工業』 庄林二三雄 196

R・ターベイ『経済分析と公企業』 奥野信宏 200

学会記事

学会紹介(英文)

アーチーの妻の死後、アーチーは娘の夫であるジョンソンの元へ

移り、娘の夫ジョンソンの元へと戻る。娘の夫ジョンソンの元へと戻る。

娘の夫ジョンソンの元へと戻る。

〈共通論題〉

産業組織の多国籍化と海外直接投資

斎 藤 優
〔中央大学〕

I はじめに

世界経済の発展と共に、各国の産業組織は国境を越えて広がり、ますます国際化しつつある。産業組織が国ごとに独立していた間は、

その国の産業組織は、その国の政策主権のみの影響下にあった。したがって独占や分配・労使問題、流通機構、資源配分の歪みなど産業組織にかかる諸問題は、すべて一国の産業組織政策によって解決することが可能であった。けれども産業組織が国境を越えて広がりつつある今日、国際独占や国際経営活動に対するコントロール、生産諸要素の国際間移動から生ずる諸問題など、一国の産業組織のみによつては解決できない問題が非常に多くなっているし、かつ深刻になつてきていている。

この小論の目的は、産業組織国際化の実態と問題点を明らかにし、その際、海外直接投資がどんな役割を果たしているかを分析することである。さらに、産業組織国際化のメカニズムとパターンを分析し、日本の特質を明らかにしたい。

国際化していく産業組織を分析する際に、産業組織論のアプロー

チは重要な論拠となるが、しかしこの方法論には一国的な限界がある。国際的な産業組織の分析のために、国際産業組織論とでも言うべきものが必要になってくる。産業組織論を国際産業組織論の段階にまで引上げるには、これまでのものに加えて、理論的に拡張すべき枠組みはどんなものであろうか。

まず第一に、国際化された産業組織の中には、複数の国家主権、したがって政策主権を、そして違った経済諸制度を含んでいることである。同一企業であつても、それをとりまく環境条件、制約条件は国ごとに異なる。

第二は、国際政治および経済のリンクと側面圧力を考慮する必要のあることである。最近、国際政治において、経済とのリンクエジ・ボリンガーが強調されており、国際経済関係と連絡せしめて国際政治に影響力を与えるとか、あるいは国際政治の側面圧力を利用して国際経済関係を変えるというような方法が採られる場合が多くなつてゐる。一国において、どの国内企業も平等な条件にあるので、政府と企業との関係は対内的には問題にならなくても、対外的には重要な問題になるのである。

第三は、国益とナショナリズムを考慮する必要のあることである。一国の国益が常に相手国の国益にもなるとは限らない。国益やナショナリズムの衝突によって、海外直接投資の促進と国有化というように、両国の合体された産業組織の中で、政策主体の採る方針は相反することになる。またナショナリズムの性格によって産業組織の国際化パターンは違ってくるからである。

第四は、産業組織の国際的支配・従属の関係、あるいはある国の産業組織の国際化が相手国の産業組織にどのようなインパクトを与えるかを見るために、産業組織の国際比較分析や国際経営戦略分析が必要になってくる、ということである。

II 国際投資による産業組織の 国際化

産業組織の国際化の現状 各国の経営活動が国内に限られていた間は、各の産業組織はお互いに独立していたけれども、経営活動が国外へ伸び国際化してくると、相手国の産業組織に直接的な影響を与えることになる。企業進出国側にとっては、相

第1表 米系海外子会社の主要諸国に対する影響力

(製造業, 1966年と1970年)

	カナダ	イギリス	ベルギー・ルクセンブルグ	フランス	西ドイツ	ブラジル	メキシコ	総計	平均
I. 固定資本形成にしめる シェア(%)	1966年	42.7	16.3	17.0	4.3	9.2			
	1970年	32.2	20.9	14.1	5.8	12.3			
II. 総雇用にしめる会社の シェア(%)	1966年	35	6	7	1	2	7	6	— 9
	1970年	34	8	13	4	5	8	10	— 12
III. 総海外雇用にしめる各国 のシェア	1966年	21	21	3	3	6	5	4	— 63
	1970年	16	20	4	6	12	5	5	— 68
IV. 子会社が雇用のシェアを維持又 は増大した部門が総雇用にしめる 比率(%) 1970年)		54	79	90	71	97	65	90	— 78
V. 子会社が雇用の趨勢に従ったか 変化させた部門が総雇用にしめる 比率(1) (%) 1970年)		43	54	55	58	53	57	53	— 54
VI. 子会社の雇用変化 / その部門の 総雇用変化 (Vで採られた部門に ついて)		132	26	114	18	25	35	64	— 33(2)
VII. 子会社の影響度 [(V × VI)/100, %](3)		57	14	63	10	13	20	34	— 18

注1. 海外子会社の雇用変化率が国全体のものに比べて、等しかったか、小さかったか、大きかったかに従って分類した。

2. それぞれ別々に合計されたものから計算された平均

3. $(V \times VI)$, 例, カナダについてみると, $0.43 \times 132 = 57$ 。

出所: UN, "Multinational Corporations in World Development," Table 15. 1973.

U.S., Committee on Finance, "Implications of Multinational Firms for World Trade and Investment and for U.S. Trade and Labour," p. 609, 1973.

手国の市場と生産要素を直接的に支配・利用し、自本国社からの経営指令を通じて相手国で海外企業活動を行い、相手国の産業組織の一部あるいは関連部分を自国の産業組織に連結あるいは組込むことができる。

産業組織の国際化の程度をはかる一つの方法として、つぎのものが考えられる。まず国際化している状態の指標として、その産業に関する国内企業に対する海外子会社全体の比重をあげることができ。つぎに国際化されている状態の指標として、その産業の外資支配率を利用することができる。これらは生産額または販売額でみてもよいし、資産額・投資・雇用・利益のシェアでみてもよい。

もともと大きく産業組織を国際化し、多くの国民経済に影響を与えていているのはアメリカである。第一表にみられるように、海外に進出している米系子会社は、一九七〇年において、固定資本形成でみると、カナダでは三分の一、イギリスでは五分の一というように、また雇用量でみてもカナダでは三分の一、イギリスでは十分の一近くのシェアを占めている。そして進出企業の業種は、各国の成長主導産業に属するものが多く、したがって雇用面での影響力は大きい。

ベルギー・ルクセンブルグは六三%になる。

アメリカの産業組織は、被国際化領域よりも、国際化領域がはるかに大きい比重をもっている。資源産業や重化学工業、技術集約産業を中心にはほとんど全世界に進出している。アメリカの産業組織の国際化における顕著な特徴は、一般的に言って支配型である。

ヨーロッパの産業組織の国際化における特徴の一つとして、混合

型をあげることができる。もちろん、いずれの国もアメリカの産業組織によって相当強く支配されてはいる。けれどもヨーロッパ内では、被国際化業種と国際化業種が相互乗り入れを通じて、両者の比重が大きな不均衡をもたらしてはいない。とくにEC諸国は、生産諸要素の国際的自由移動や域内国際投資の奨励によって、さらに「欧洲企業」法（案）によるEC型の多国籍企業の育成によって、EC域内の産業組織の国際化を推進している。⁽¹⁾共通の経済統合圏の完成を実現していく過程で、域内諸国の産業組織を国際化して一つの最適産業組織圏を形成することは、経営資源の国際的最適配分に役立つであろう。

日本の産業組織国際化のこれまでの特徴は、被国際化に対しては閉鎖型であり、他方、国際化していく際には貿易サイクル型であった。資本自由化後は閉鎖型は崩れつつある。貿易サイクル型というのは、海外への企業進出が貿易サイクルの過程と密接な関係をもつていて場合についていう。輸出の始発期→成長期→成熟期→衰退期の過程で、一般に成熟期に入ると企業進出が活発になる。日本の産業組織の国際化は、開拓途上国へ伸びていく垂直的国際化が支配的であった。先進国への進出は商業資本が中心であるから、産業組織の国際化にはあまり役立たない。日本における外資系企業のシェアから、産業組織の被国際化の状態をみよう。製造業のみをとると、資産総額では二五四百億円になり、これは日本全体の三・九%にある。また従業員数では一七一・三千人になり、これは日本全体の一・五%にある。⁽²⁾

国際化手段としての海外直接投資

投資国企業は、最終的な経

當決定権をもつよう投資し、進出相手国の生産諸要素や市場を利用して企業活動を行い、企業経営成果をもち帰るという方法で産業組織を国際化する。経営成果は必ずしも投資本国へもち帰るとは限らず、租税逃避国などを利用して、もつとも有利な地点に蓄積する場合も多い。経営権をもつことのできる海外投資は海外直接投資であるから、海外直接投資は産業組織を国際化する重要な手段となる。

しかし海外直接投資は投資国の意向だけでなく、受入国の要求をも満たすものでなければ実現しない。これらの諸条件から国や業種進出企業の能力などによって経営支配権の掌握の程度は違ってくる。すなわち完全な子会社か、あるいは現地企業との合弁会社、その場合でも過半数所有か少数所有などの形がとられる。一般的には完全な子会社主義が強い。日本は先進国では完全子会社方式が支配的であるが、開発途上国では合弁方式が支配的である。いかに海外直接投資であっても、合弁方式でわずかの株式持分しかないとすれば、産業組織にほとんど影響力をもたないとすれば、産業組織を国際化しているとはいえない。

第2表 主要海外進出企業の海外系列子会社

1973年3月現在

会社名	資本金	従業員	海外直接投資総額 (億円)	海外系列子会社		
				子会社数	資本金額 千ドル	外人従業員総数 人
三井物産	258	10,094	755	165	1,478,715	44,374
三菱商事	318	9,501	716	121	304,733	62,160
丸紅	302	7,703	451	114	245,990	39,645
伊藤忠商事	253	7,049	412	112	251,365	36,211
日綿実業	75	3,842	361	40	43,630	6,006
日商岩井	154	6,961	234	57	106,994	8,459
住友商事	132	5,570	192	63	141,446	17,097
東レ	439	19,408	156	40	341,814	19,843
本田技研工業	182	18,297	139	11	51,571	1,685
松下電器産業	458	47,087	110	25	48,201	9,890
大昭和製紙	85	4,834	109	4	16,336	221
三菱金属工業	225	8,459	105	1	6,323	—
石川島播磨重工業	402	36,616	103	10	53,499	7,046
ソニー	66	11,245	89	20	29,144	890
帝人	305	12,043	89	26	130,143	16,533
トーメン	90	4,123	85	46	133,533	14,099
三井金属工業	162	8,492	78	17	21,894	8,689
本州製紙	43	5,441	76	2	30,972	1,273
トヨタ自動車工業	464	42,927	74	10	28,336	6,208

注：海外直接投資順位で20位までとり、その中から7位にあった日本ウジミナスを除いた。日本ウジミナスは海外援助だからである。海外系列子会社の資本金総額と外人従業員数は、数字のあるものから1社当たりの平均を出し、それに子会社総数をかけて推計した。

資料：東洋経済新報社『海外進出企業総覧』1973年版。

産業組織が国際化すれば、国際化しているほうの企業は相手国の市場や生産要素を直接的に利用できる。たとえばアメリカ企業が海外子会社を通じて、自己の経営に利用している海外労働者総数は約五〇〇万人にものぼる。一九七一年には八〇億ドル、一九七二年には七九億ドルの海外直接投資をしているが、海外直接投資の約八・五八・七割は相手国の資金を現地調達して利用しているのである。進出企業の約三分の一は完全所有でない合併企業であるから、實際にはもつと多くの雇用や資本に影響を与えていていることになる。

日本の進出企業の海外雇用総数は約三一万人と予想される。海外で多くの子会社をもつ企業は、それだけ多くの海外の資本や労働力を利用できる。第二表は、日本の企業で海外直接投資の多い順に並べ、海外で支配可能な資本や労働力を推計したものである。たとえば三井物産は七五五億円の投融資残高をもち、海外に一六五の海外系列子会社をもつ。そして海外系列子会社の資本金総額は一四億九千万ドルで、海外での従業員総数は四万四千四百人である。これは海外投融資残高の五倍以上の資本と四万四千四百人の外国労働力に影響力を与えることができる意味する。

産業組織の国際化によつて生ずる諸問題

産業組織の国際化は、世界経済にとって、いくつかの重要なメリットをもつてゐる。すなわち、(1)経営資源の直接的な国際的最適配分、(2)産業移植・新技術の国際的伝播を容易にする、(3)相手国産業組織の効率化を刺激する、などである。

もちろん、これらのメリットは必ず現れるというものではなく、可能性である。逆に、一国が他の産業組織を支配することによって、

たとえば国際独占、資源の最適配分を歪めてしまうなどによってデメリットをもたらす場合も考えられる。そこで、産業組織が国際化していくことによって、どんな問題が発生する可能性があるだろうか。主要なものとして、つぎのものが挙げられる。⁽³⁾

- (1) 国家主権と経営主権の及ぶ範囲の乖離から生ずる軋轢
- (2) 海外企業の行動から不当な影響をうける場合
- (3) 対外資ナショナリズムとの摩擦

海外企業の規模が小さい間は、これらの問題は大きなものとはならなかった。しかし、最近の多国籍企業のように、世界中の主要なところに進出し、一国の国民経済よりも大きな規模のものが現れると、⁽⁴⁾発生可能な問題の頻度や規模および影響力は非常に大きなものとなる。したがって発生する問題に対する対応策は、一国の政策主権を越えたものが多く、国際的な政策協調、国際法の整備、国際的な監督体制を必要とするようになった。国際独占の問題一つとっても、これに完全に対処できる手段はまだ確立していない。

産業組織の国際化を促進しているものとして、国際的コミュニケーションの発達や生産要素の国際間移動、国際経営技術の発達、国際的自由競争理念と企業機会の国際的拡大の欲求、国際法の発展などである。これら諸要因により企業活動の多国籍化が進展して、企業の行動領域・対象領域は「企業と社会」→「企業と国家」→「企業と世界」へと拡大した。企業の存立基盤は資本主義体制であり、これは世界中同じものであるが、国家主義・民族主義は多種多様であつて、互いに牽制し合うものである。企業活動が国家の枠を越え、産業組織が国際化されるにつれ、それぞれの国家主義・民族主義の

間に反撥や衝突を誘発する場合も生じている。このような例は開発途上国への企業進出や、アメリカ多国籍企業の進出においてしばしばみられる。もちろん、それぞれの国家主義・民族主義が世界主義に統一されて、国際化した産業組織に見合うようなものになれば、

このような問題はなくなろう。現在のことろ、そのような実現可能性はない。けれども産業組織の国際化は、ナショナリズム間のこのような反撃と衝突のほかに、他方では融合へのインパクトをも持っている。EC域内のように相互乗り入れで大きな不均衡が生じなければ、すべての関係国が産業組織国際化のメリットを享受しうるような協力体制をつくるうと望むであろう。産業組織の国際化が両国の国家主義・民族主義の間に、反撃をひき起すか融合の気運を盛上げるかは、一つには進出企業が相手国内でどのように行動するか、ということに依存している。

- (1) 外務省経済局経済統合課訳『国境を越える企業』一九七〇年。
(2) 通商産業省企業局編『外資系企業の動向』一九七二年。
(3) 斎藤優「国際経済の新秩序」、『経済セミナー』一九七三年十一月号。
(4) J. N. Behrman, *National Interests and the Multinational Enterprise*, 1970.

III 産業組織国際化のメカニズム

産業組織はなぜ国際化していくのか 産業組織がなぜ国際化していくか、そのメカニズムを明らかにするためには、その手段とな

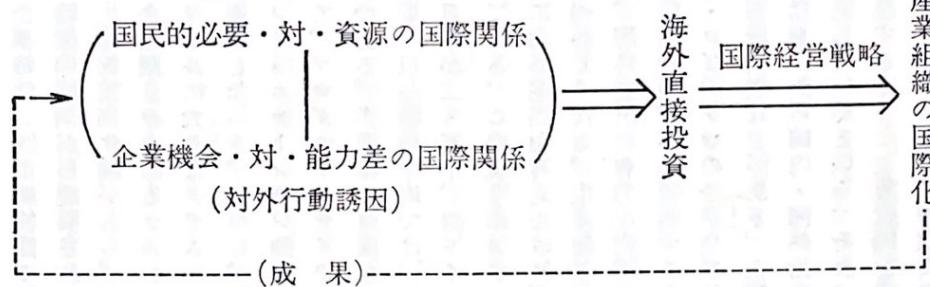
っている海外直接投資をも同時に説明するものでなければならない。なぜ直接投資を通じて産業組織を国際化するかについて、まず両当事国の構造・環境誘因ならびに企業の对外行動誘因の国際的諸関係を考えてみよう。

構造・環境誘因について、つぎのように考えられる。「一国の産業発展ならびに対外経済活動は、その国の国民的必要(Needs)と、それを満たすための資源(Resources)との必要・対・資源関係(N·R関係)のみならず、外国の必要・対・資源関係(N·R関係)との相互関係によって方向づけられ、制約されると考えられる。N·R関係から生み出されるボトルネック状態は、イノベーション発生ならびに国際的伝播に大きな刺激を与えると同時に、他国のN·R関係との相互依存関係をつくり、国際分業や資源移転を実現しようとする。そして、その実現がまた次の新しい国民的必要を生み、新しいボトルネック発生の可能性をつくり出す。」⁽¹⁾

つぎに企業の对外行動誘因は次のように考えられる。企業レベルで海外直接投資の誘因になっているのは、各國間の企業機会・対・能力差の国際関係である。企業の目的は、もちろん利潤追求である。企業家は企業機会を世界中に求めている。まずその国に企業機会があるかどうかが問題である。もし国内企業にその能力がないか劣っているなら、進出希望企業のうち最大の能力をもった外国企業が進出していくことになる。もちろん、いかに企業能力の大きい会社でも、なくとも、何んらかの働きかけによって、将来有利な企業機会をも

第1図 産業組織国際化のメカニズム

(構造・環境誘因)



産業組織の国際化

つ可能性が生れると予想できれば、そのための企業努力が払われるであろう。

企業能力は経営技術や革新性向、組織に大きく依存している。また投資リスクや事業資金をどれくらい必要とするかを考えると、企業規模とも密接な関係がある。企業

能力差が海外投資の重要な決定因になっている場合は、その企業能力を現地で発揮できるように、経営権をもった直接投資でなければならぬ。通常は企業ベースで投資するから、本社と海外子会社の関係が形成される。そしてこの関

係を通じて、被投資国の産業組織は投資国の産業組織に組込まれる。第一図は、産業組織国際化のメカニズムを図示したものである。構造・環境誘因となるN・R関係と、対外行動誘因となる企業機会・対・能力差の国際関係の両面から、海外直接投資が決定され、そして海外直接投資を通して、本

國のみならず進出相手国を含めたグローバルな国際経営戦略を可能にし、産業組織を国際化していく。その際、過去の他産業の産業組織の国際化の成果や、この産業についての予想される成果が構造・環境誘因や対外行動誘因に影響を与える。過去の、あるいは予想される成果が、両国にとって望ましいものならば促進要因となるし、逆のものならば阻害要因となる。

国民的必要と企業機会は経済成長と密接な関係にある。経済成長の段階が高度化していくにしたがって国民的必要は多様化する。したがって企業機会もそれに応じて増加していく。また経済成長は市場の拡大を通じて企業機会を増加する。増加する企業機会を成功させていくことによって、国民的必要を満たしながら、経済成長を可能にし、新しい国民的必要を発生する。したがって、先進国間では開発途上国よりも、構造・環境誘因や対外行動誘因は大きく、多様であるために、海外直接投資の交流も多くなっているのである。

構造・環境誘因と対外行動誘因は、常に同じ方向に働くとは限らない。ときには矛盾する場合もありうる。たとえば企業レベルで、企業機会・対・能力差の国際関係から、進出企業は高収益が期待され、相手国の関連産業は低価格でその商品を購入できる利益があるとしても、N・R関係において激しい反外資ナショナリズムや産業保護主義的立場から、その海外直接投資が拒否される場合がある。原子力産業や部品の国産化政策などにみられる。また進出国と相手国の構造・環境誘因が全く相反する場合も起りうる。

三特性から生じる対外行動誘因

企業機会・対・能力差の国際

関係は、投資国の側からは、次の三つの特性、すなわち、(1)商品特性、(2)企業特性、(3)市場特性の展開として見ることができる。

商品特性の展開から説明されるものとして、プロダクト・サイクル論や生産物差別化論がある。プロダクト・サイクル進行の過程で、海外に企業機会を求めるブッシュ要因が働くと考える。プロダクト・サイクルに大きなタイム・ラグがある先・後進国間では有力な説明要因となる。⁽²⁾しかし、先進国間では生産能力に大差がなく、市場のコミュニケーション効率がよいから新商品の伝播は早い。したがって、プロダクト・サイクルのタイム・ラグは小さく、一体化されつつある。半導体の生産を例にとると、生産開始のタイム・ラグは主要一品種の平均では、アメリカが〇・一年、イギリスが一・二年、日本が二・五年、西ドイツが二・七年、フランスが二・八年となっている。⁽³⁾このようにタイム・ラグが短くなると、生産開始と同時に海外進出を考えなければならず、この理論だけで説明するのはむづかしくなる。生産物差別化は、むしろ企業能力に深い関係があり、海外進出の有力な武器になっている。

企業特性の展開から説明するものは、ベンローズの企業成長論やR・D・ロビンソンの企業発展論、ハールミュッターの産業システムの発展段階説などがある。⁽⁴⁾企業や産業の指向する市場と組織が、国内的なものから国内・海外指向的なものへ、さらに世界的なものへと発展していくという。それは当然、海外へ企業機会を求め、それを促進するように企業組織を変えていく、たしかに、このような発展段階を経て、海外直接投資をして多国籍化しつつある企業もある。しかし、このような発展をしない企業の数のほうが多いことも事実である。

市場特性から説明するものとして、市場における攻撃・防禦のゲームのルールに基づくもの、貿易障壁など市場障害をくぐる手段として説明するものなどがある。積極的に海外市场を拡大するためとか、逆に輸出市場の喪失を防ぐ防衛的海外進出、またヨーロッパがアメリカ多国籍企業の支配を防ぐために、これに対抗しうる国際競争力をつけるためのヨーロッパ多国籍企業の育成などは、市場における攻撃・防禦のゲームのルールにもとづく海外進出戦略である。もっとも攻撃的なもので、支配を意図したものが国際独占の形である。さきにあげたプロダクト・サイクルの一体化は、大規模市場の必要、海外市場の先取り、創業者利潤の国際的維持など市場特性からの影響が大きく、むしろ先進国間では市場特性の影響が中心となる場合が多い。

戦略的要素としての技術・経営力

海外直接投資において、もつとも重要な戦略的武器として使われるのが技術・経営力である。技術・経営力はなぜ戦略的要素としての価値をもっているのであるか。その理由は、(1)近代産業では、技術・経営力は生産諸要素の中でも最も重要なものであり、国際競争力の最大の決定因となつてゐるからである。(2)技術は特許制度によって国際的に独占権が与えられ、特許権所有者の許可がなければ利用できないからであり、また経営技術も秘密によって独占を保ち、競争上優位に立つことができるからである。(3)技術の価格は、コストとは無関係の一種の独占価格であるから、特許権所有者は企業利潤極大化の戦略的な武器として利用することができます。(4)被投資国にとって、労働力や資金、

原材料などは、価格さえ問題にしなければ国内で簡単に調達可能であるが、技術・経営力は国内にないと、どんな高い価格でも国内では買うことができず、投資国から導入せざるを得ないからである。

現在の産業組織の国際化の著しい特徴は、技術独占、経営格差を重要な戦略的武器として利用していることである。多国籍企業は世界中のR&D資源を利用して、特許権を一手に集中し、特許網を張りめぐらして技術独占をつくり上げている。⁽⁵⁾

技術は政府の科学技術政策と密接な関係をもつていて、大企業はR&Dを媒介として政府と密接な関係をもち、政府の科学技術予算を大いに利用している。とくに宇宙、原子力、海洋開発など先端産業と呼ばれるものは、ほとんど政府の科学技術予算に大きく依存している。アメリカの航空宇宙局(NASA)の研究開発は多くの新産業を生み出したし、またアメリカ産業の技術水準を大いに高めた。このように技術開発において、大企業が政府を利用していることは、政府が企業の海外進出を技術面から後押しをしていることにもなる。したがって、特定分野の産業組織の国際化および国際技術独占においては、企業と政府は無関係ではない。

最近のように、研究開発が大型化していくと、一企業あるいは一国だけの能力では不十分になり、国際的な共同研究プロジェクトとして採り上げる場合も多くなつた。たとえば宇宙、原子力開発など、また英・仏共同のコンコルドの開発・生産などがこの例である。このような国際間の技術開発協力は国際間の企業協力、産業協力を生む傾向にある。これは経営権を独立して、国際的な支配関係はないまま、産業システムがグローバルに一体化して、産業組織が国際化

しているのと同じ効果をもつことになる。これは産業組織国際化の新しいパターンと考えてよからう。⁽⁶⁾

(1) 斎藤 優「産業移植の理論」、「中央大学経済研究所年報」一九七一年。

(2) 斎藤 優「東南アジア諸国の工業化と産業移植」、「十時嚴周編」アシシアの工業化と伝統的社会」アジア経済研究所、一九七四年。

(3) J. E. Tilton, *International Diffusion of Technology—the Case of Semiconductors*, p. 27. 1971.

(4) E. T. Penrose, *The Theory of the Growth of the Firm*, 1959 (末松玄六監訳『会社成長の理論』タイヤヤハ・ソ、一九六二年)。

R. D. Robinson, *International Business Policy*, 1964.

H. V. Perlmutter, "The Multinational Firm and Future," *the ANNALS*, Sept., 1972.

(5) 斎藤 優「多国籍企業による技術独占メカニズム」週刊東洋経済・臨時増刊『多国籍企業特集』一九七三年七月十一日号、「技術貿易」中央大学『経済学論纂』。

(6) R. Williams, *European Technology*, Croom Helm London, 1973. 東西ヨーロッパ間の産業協力については次のものに詳しう。

U.N. "Economic Bulletin for Europe," Vol. 21, No 1, 1970, Industrial Co-operation.

IV 産業組織の国際化パターン

国際化パターンの類型

産業組織国際化のパターンは、次の三つの局面から特徴づけることができる。すなわち、(1) 産業組織国際化の発展段階、(2) 国際化される産業の種類・性格、(3) 企業組織である。まず産業組織の国際化は、発展段階からみると、企業ベースの国際化→産業ベースの国際化→国民経済ベースの国際化→世界大の一体化した産業組織へと進んでいくと考えられる。我が国はまだ第二段階の産業ベースの国際化へと進んでいる状態であろうし、またカナダはすでに第三段階の国民経済ベースの国際化に移行していると考えられる。EC諸国のはくは、第三段階へと進行しつつある。これら国際化の各段階で、どんな産業組織政策をとるかは、産業組織が国際化している状態と国際化されている状態の、いわゆる進出・受入バランスとその動向に大きく依存している。そしてこのバランスは経済発展と密接な関係がある。アメリカのような大幅な受入超過の国は防衛的な、あるいは外国企業の勝手を許さないような産業組織政策を志向する。

産業組織国際化のアンバランスはいろいろな摩擦を生む。とくに大きな問題は両国の産業組織の間に支配・被支配関係を生む可能性である。経済発展の最も高い国で進出超過が最も大きく、そこに支配の国際的集中化傾向がみられる。

産業組織の国際化パターンを、当該産業の種類・性格からみる際に、ケイブスの分類が有効である。⁽¹⁾ ケイブスは企業の地理的・国際的発展を三つのパターンに分けた。すなわち(1)水平的拡大(同一生

第3表 特定先進市場経済諸国の多国籍企業：所有形態と海外子会社

(企業数と%)

所有形態	本社					
	米国(a)		イギリス(b)		日本(c)	
	先進市場経済諸国における子会社	開発途上国における子会社	先進市場経済における子会社	開発途上国における子会社	先進市場経済における子会社	開発途上国における子会社
完全所有 (95%以上) 企業数 %	3,570 67.0	1,573 60.6	1,875 60.0	1,274 62.7	570 64.4	325 23.2
過半数所有 (50~95%) 企業数 %	936 17.6	521 20.1	493 15.8	260 12.8	164 18.5	519 37.1
少数所有 (50%以下) 企業数 %	373 7.0	287 11.0	761 24.3	499 24.5	128 14.5	492 35.2

注 (a) 1967年。多くの場合所有形態が不明なので、%は100に達しない。

(b) 1965年末。「完全所有」は100%所有と定義される。支店も含まれる。簿価の面からはイギリスの開発途上国海外直接投資の90.3%及び先進市場経済諸国への海外直接投資の91.6%は親会社が少なくとも50%所有の子会社になされている。

(c) 1970年。多くの場合所有形態が不明なので、%は100に達しない。

出所：U.N. "Multinational Corporation in World Development", 外務省監修, 『多国籍企業と国際開発』国際開発ジャーナル社, P.163, 1973年。

産物)、(2)垂直的拡大(産業利用あるいは投入利用の連関産業)、(3)コングロマリット的多様化である。水平的拡大は電算機、薬品、食品など、とくに製品差別化と寡占が重要な武器となっている。垂直的拡大の例としては、資源産業やI.C.、自動車部品などの部品産業、製鍊・精製などの現地加工などにみられる。とくに最近は、開発途上国の工業化政策と相まって、垂直的拡大が盛んになっている。しかし、安全保障体制の見地から、過度の垂直的拡大によって原材料の外国依存度が大きくなりすぎることは危険である。今回のエネルギー危機は顕著な一例である。企業のコングロマリット的多様化は、国内では盛んになりつつあるが、海外へ向けてはまだ大きな力にはなっていない。

海外直接投資によってつくられた現地企業の経営組織から分けると、一〇〇%子会社があるいは合弁か、そして合弁の場合でも過半数支配があるいはそれ以下かに分かれる。一〇〇%子会社なら完全に投資国本社の経営指令に従わなければならず、過半数支配の合弁企業でも投資国産業組織に組込まれているといえよう。第三表をみると、アメリカは他の国に比べて完全および過半数支配に強く偏っている。イギリスは先進国向でも、開発途上国向けでも、進出企業総数の四分の一は少数支配である。アメリカやイギリスは、先進国へ行く場合でも、開発途上国へ行く場合でも、進出企業の経営組織は過半数以上の支配を要求し、進出先の両地域間で大差はない。しかし日本の場合は特異である。先進国に対するアメリカ、イギリスと同じく過半数以上の支配方式を中心として出て行くが、開発途上国へは逆に合弁方式が中心になり、少数支配の割合が三五%と最

も大きい。完全所有は先進国向けの約三分の一にしかならない。

ペンローズ的多国籍化と集団化的多国籍化——歐米型と日本型

企業の海外活動の究極の目標は、もちろん地域大のグローバルな利潤極大化である。このグローバルな利潤極大化行動において、重要な原則は、規模の経済、そしてリスクの経済、さらに国際競争力である。これらの原則にのっとって海外企業活動を行うには、国内活動の際に必要としていた企業機能に加えて、新しい対外活動機能を整備しなければならない。これらを充実することによって企業機会・対・能力差の国際関係において優位に立つことができる。

対外活動機能のうち、重要なものだけをあげると、研究開発の国際化機能、国際情報機能、国際マーケティング機能、国際的経営管理機能、海外進出のオルガナイザー機能、貿易機会の創出機能などがある。これらの機能のうち情報のような公共財に準ずるものは、公的機関が代行するか、これを利用する場合が多い。

企業規模が大きいと、以上のすべての重要機能を一社で十分に整備することができるであろうが、規模の小さい企業とか、あるいは海外活動の経験が不十分な企業では、すべての重要機能において優れているというわけにはいかない。たとえば研究開発の国際化機能では優れているが、国際マーケティング機能の面で海外活動ができるほど発達していないとか、経験不足から国際経営管理機能が不十分だということもありうる。貿易機会の創出機能は商品取引の面では商社の機能は大きいが、しかし開発輸入などの場合を含めると、生産会社や開発会社の機能に頼らなければならない。たとえ貿易機会の創出機能を十分もっていたとしても、他の国際情報機能の助けが

なければ実効性はない。

多国籍企業は、一社でこれらすべての機能を備えている。そして強大な国際競争力をもち、規模の経済、リスクの経済を達成している。欧米の多国籍企業は海外企業活動の長い歴史的経験をつみ、これら重要機能を整備・強化しながら成長してきた。したがって、たくさんの多国籍企業が育っており、これらの多国籍企業が自分だけの力で、一社で海外進出をしているのが普通である。日本にも、企業規模のうえでは巨大企業数は増えてきた。しかし多国籍企業と呼べるほど多国籍化している企業はまだ少ない。企業の規模が大きいということ、多国籍化しているということとは別の次元の問題である。わが国企業の多国籍化が本格的に始まったのは、戦後の一九六〇年代後半からにすぎず、多国籍化において一世紀半もの経験をもつ欧米に比べると、はるかに後発国である。⁽²⁾

欧米先進国企業のように、企業の組織と戦略の関係が、国内市場から国内・海外市場へ、さらに世界市場へと成長しながら多国籍化していくパターンを、ペンローズ的多国籍化と呼ぼう。⁽³⁾ 企業が成長によって独自で多国籍化していくパターンである。欧米先進企業の多国籍化は、まさしく、このペンローズ的多国籍化を中心とするものである。

これに対して、日本企業の多国籍化はどのような特色をもつていいであろうか。日本は多国籍化の後発国である。多国籍化していくためには、欧米先進国企業のようなペンローズ的成長を通じて、企業がすべての対外活動機能を整備するまで待っていては、国際市場への参入はますます不利になる。そこで考えられたのが、相互に

優れた機能を持つている企業が集つて、互に不足している機能を補い合い、それを統合することによって对外活動機能を整備するやり方である。すなわち海外進出のオルガナイザー機能や貿易機会の創出機能、国際マーケティング機能に優れている総合商社、研究開発の国際化機能や生産機能に優れているメーカー、国際情報機能を補完する公的機関の利用など、お互いに優れた機能を持寄つてもらって一本になり、海外進出することである。したがって一社で海外進出するのではなく、何社かが組んで進出する方法である。これを集團化的多国籍化と呼ぼう。すなわち、日本企業の多国籍化の特色は集團化的多国籍化である。

いま海外進出する際に単独で行くか、あるいは何社かで組んで行くかを調べてみよう。まずわが国へ進出してきている欧米企業を見ると、第四表が示しているように、ほとんど単独で進出してきている。これは、日本との合併の場合は日本企業は除いた数字である。全体でみると、四八一社ある外資系企業に対して、五一八社の外國

第4表 わが国における外資系企業設立に対する平均外国出資企業数

出資企業国籍	外国出資企業数／外資系企業数
米	1.06
英	1.22
西	1.15
ス	1.11
カ	1.00
フ	1.18
オ	1.00
そ	1.15
国	
国	
独	
イ	
ナ	
ラ	
ン	
ン	
の	
他	
総計	518/481=1.08

注：商業、サービス、倉庫は除く。

資料：通商産業省編『外資系企業の動向』1972年5月。

第5表 わが国の進出企業に対する平均出資企業数

進出地域	わが国出資企業数／ わが国進出企業数
先進国(1)	1,180/1,023 = 1.15
先発開発途上国(2)	1,301/1,019 = 1.28
他の開発途上国(3)	986 / 620 = 1.59

1. 先進国＝米、英、仏、西独、スイス、イタリア、オランダ、ベルギー
2. 先発開発途上国＝韓国、台湾、香港、シンガポール、マニラ
3. 他の開発途上国＝フィリピン、南ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシア、インド、パキスタン、イラン、リランカ、ケニア、ナイジェリア

資料：東洋経済新報社『海外進出企業総覧』1973年版

企業が出資しており、平均すると外資系企業一社つくるのに、一・〇八社の外国企業が出資していることになる。このように数字のうえからも、欧米企業が独自の力で多国籍化していくペントローズ的多国籍化であることがわかる。欧米企業の場合、この傾向は先進地域に出て行くときも、開発途上国へ出ていくときも変わらない。

日本の場合は、第五表と同じ資料を用いて全地域を合計すると、三四六五の日系進出企業の設立に対して、四七〇七社の日本企業が出資しており、海外で日本企業一社つくるのに約一・四社が出資していることになる。もちろん、この場合も、現地の合弁相手企業は勘定に入れておらず、日本企業だけの数字である。これを地域別にみると、差が出てくる。先進国向け進出では一・二と最低で、先発開発途上国への進出では一・三、後発開発途上国への進出では一・六と、経済発展段階にしたがってだんだん大きくなっている。これは開発途上国の対外資本シヨナリズムもある程度影響をしているが、経済発展の段階が低くなるにつれて企業リスクが大きくなる傾向があるので、出資企業数

企業が出資しており、平均すると外資系企業一社つくるのに、一・〇八社の外国企業が出資していることになる。このように数字のうえからも、欧米企業が独自の力で多国籍化していくペントローズ的多国籍化であることがわかる。欧米企業の場合、この傾向は先進地域に出て行くときも、開発途上国へ出ていくときも変わらない。

けれども、わが国企業が大規模化し、重要な海外活動機能を整備はじめ、海外活動経験を身につけるにつれて、ペントローズ的成长をする企業も増えてきたことも事実である。

このようなわが国企業の集団化発展は、国内ではほとんどの新産業において行われている。たとえば海洋開発産業、住宅都市開発産業、輸送革新産業、原子力産業、等々があげられる。海洋開発は一社当たり平均出資企業約一社で、住宅都市開発では一社当たり平均出資企業約二〇社の企業集団によって、ほとんどの新産業は何十社かの企業集団によつて設立されている。これは以上述べたように、新産業に必要な重要機能の補完的結合のみならず、規模の経済、リスクの経済を確保するためである。したがつて、わが国のように企業の多国籍化の後発国であり、産業組織の国際化の発展段階の低い国では、企業の集団化的多国籍化は日本にとって最も合理的な方法の一つなのである。

総合商社の果たした役割　わが国企業の多国籍化において、集団化的多国籍化は重要な特徴であるが、もう一つの顕著な特徴がある。それは集団化的発展の核として総合商社が一枚加わっていることである。

一九六〇年代に入って、わが国の海外投資はだんだんと増加していくが、進出企業について、約半分は総合商社と組んで進出しているのである。海外活動機能が未発達な生産企業にとって、海外進出をするためには、国際マーケティング機能、国際情報機能、海外進出のオルガナイザー機能、貿易機会の創出機能などにすぐれている

総合商社に頼らざるを得なかつた。総合商社は、集団化的多国籍化を推進する核となつてゐるばかりでなく、国内の未来産業、新産業の集団化的創設の際の核にもなつてゐる。現在では、単独で海外事業活動を行う実力をもつ会社が多数育ちつゝあり、総合商社の参加度は少し落ちてきた。⁽⁴⁾

集団化的多国籍化の理由は、わが国の後発性と海外活動機能の不足から説明できるとしても、なぜ総合商社が集団化的多国籍化を推進する核の一つとなつてゐるかを説明するには、以上の理由だけでは不十分である。そこで総合商社の経営の進展と、日本経済の近代化、成長メカニズムの中で果たした役割ならびに環境与件の歴史的検討をしてみる必要がある。

日本の総合商社は、欧米の専門商社と違つて、各産業にわたる生産企業とコングロマリット的に結合関係をもつており、あらゆる商品、すなわち、「ラーメンから原子力まで」、原材料から製品までを取扱つており、これらを全世界の市場に結びつけてゐるのである。

とくに財閥系商社は、系列生産企業との関係は密接であつたし、その経営戦略は、単に自社の貿易だけの利益だけを考えるのではなく、系列企業集団全体の発展への貢献も考えたグローバルな見地を必要とした。とくに一九六〇年代に入り、開発途上国の工業化が開発計画の中心にすえられ、どの国も工場を建てるに大きな力を注いだ。この頃になると、商品のほかに工場や開発プラントがどんどん売れるようになつた。総合商社は取引額の小さい商品貿易よりも、取引規模が巨額になる工場や開発プラントを売つたり、建てたりするほうが、もつと有利な商売になつた。総合商社の経営戦略は、

商品貿易に加えて、工場輸出に大きな力を注ぐようになった。

戦前の企業集団の核は銀行が中心であつた。戦後は銀行と巨大メイカートと総合商社の三本柱でつくられる場合が多くなつてゐる。日本の経済発展の原動力は、資本蓄積と貿易を車の両輪としていた関係から、貿易を担当する商社の役割は大きかつた。戦前は狭隘な国内市場のために、取引額を増やすためにはどんな商品でも扱わなければならなかつたし、ときには技術導入や工業化のオルガナイザーとしての役割をも果たしてゐた時期もあつた。さらに、わが国の加工貿易立国的な成長メカニズムは、商社が生産企業と直接結びついた原料輸入・製品輸出の関係をつくり上げ、これをコングロマリット的に拡大していき、総合商社として発展していく可能な条件をはじめから持つていたといつてよい。戦後も、経済の対外関係における総合商社の機能の充実と役割的重要性が大きくなつたことによつて対外関係の総窓口および対外活動のオルガナイザー的な機能を果たしていくのである。

- (1) R. Caves, "International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment," *Economica*, Feb., 1971.
- (2) M. Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise*, 1970. (江夏健一・米倉昭夫訳『多国籍企業の史的展開』、ネルヴァ書房、一九七三年)
- (3) E. T. Penrose, *ibid.*

- (4) 霍見芳浩「日本企業の多国籍への条件」週刊東洋経済・臨時増刊、一九七三年七月十一日号『多国籍企業特集』
- (5) 雑誌、『経営史学』一九七三年八月号。この号は経営史学

会第八回大会の統一論題「総合商社の源流」を特集したものである。

V 必要となる国際産業組織政策

国際的な産業組織政策は、単に国内の産業組織政策を国際面へ延長しただけでは十分でないし、それが許されない場合が多い。各国の国家主権は絶対的なものであり、産業組織や経済体制も違う上に、南北問題や東西問題がからむ国際関係の中で、経済以外の分野へのリンクエイジ効果をも考慮しながら、国際産業政策は採られるべきなのである。たとえば石油産業に関する国際的な産業組織政策を例にとるとすぐわかる。経済の問題としてばかりでなく、世界の安全保障体制に大きな影響を与える政治の問題としても重要なのである。

リンクエイジ効果は非常に大きいのである。そればかりでなく、一世紀を越える歴史的歪みと重みは、産業組織政策だけで簡単に処理できるものではない。またローマ・クラプの指摘したような「成長の限界」につき当った現在、一国だけの産業組織政策を越えて、そしてもっと拡大した次元で、国際的な産業組織政策が要求されているのである。

産業組織の国際化は一層進展しつつあり、これを正しく進展させることは世界経済の発展に大きく貢献することになる。では国際産業組織政策の政策基準としてどんなものが考えられるだろうか。つぎに国際化した産業構造の構造基準、海外企業活動の行動基準、そしてその成果についての成果基準について検討しよう。

まず構造基準となるもので重要なものを列挙すると、つぎのようになるであろう。すなわち、(1)国際間に、産業組織の独占的支配・被支配関係のないことである。国際市場において、集中度があまり高くなく、参入が容易であること、強力な国際独占がないことである。(2)貿易・生産要素移動がより自由化されていること、(3)為替変動が極端に大きくなり、国際収支の安定化機構が有効に働くこと、(4)情報、流通、政策調整、その他を含めた国際的コミュニケーションが円滑化されること、などである。これらは国際経済交流を活性化するための、産業組織上の環境づくりに役立つものである。いずれも国際的制度の整備・確立によって大幅に改善されうるものである。(1)は国際公正取引委員会の創設のようなものに関連しており、(2)はガット体制の整備・拡充によって、(3)は国際通貨制度の改革、(4)は多角的な新制度の創設にかかるものである。

行動基準については、国内の産業組織政策の行動基準と同じようなものもある。たとえば(1)価格・製品について国際間の共謀がないこと、(2)不公正、排他的、略奪的、強圧的行動をしないこと、などがある。国際間に独特なものとして、(3)国益とナショナリズムの相互尊重、(4)不当な国際的企業内取引 (Intra-Company Pricingなど) のないこと、(5)ダンピングをしないこと、(6)安全保障を傷つけるような側面圧力をもたらさないこと、などがある。最近、海外企業活動が国際的摩擦をひきおこしている例が多く、そのため国際機関や民間企業団体で海外投資行動基準づくりが盛んにおこなわれている。どんな立派な行動憲章をつくっても守らなければ何の役にも立たない。行動憲章を守らせるような強制力はもっていない。行動憲章の実行を最も必要としているのは開発途上国であるのに、逆にこ

れを守らせる力は最も弱い。

国際的成果基準について考えると、(1)産業構造・分業構造の高度化に絶えず圧力があること、(2)産業構造調整がスムーズに行われており、産業移植が活発であること、(3)経済成長の国際的波及が容易であって、富の国際的偏在が起らぬこと、などがあげられる。国内的成果に比べると、国際的成果は、南北問題が示しているように、ずっと遅れているようと思われる。国際的成果を高めるために、経済統合や自由貿易地域の創設、経済政策調整などいろいろな工夫がなされてきた。しかし結果は、成果が先進地域へ大きく傾斜し、先進地域と開発途上地域との間の格差はますます拡大しつつある。

国際的成果基準からみて、現在の国際経済秩序は果たして最適なものなのだろうか。現在の国際経済秩序を完全な自由市場経済体制とみなし、それを基礎に構造基準を導き出している場合もみられる。しかし、現存の国際経済秩序はそのようなものではない。完全な自由市場経済体制は現実の国際経済秩序の虚像にすぎず、新古典派の亡靈である。実像は植民地主義や帝國主義の時代を通って、現在でもなお不自由や不平等があつて、「持てる国」と「持たざる国」があり、軍事力によって大きく影響される世界なのである。各個人の利己主義的な利潤極大化行動が、「見えざる手」によってすべての人間を幸福にできるというものではなく、むしろますます貧富の格差を拡大しているのである。一方では、そのような虚像のうえに立てられた構造基準に適合し、他方、実像に直面し、その中で行動しなければならないものに対する行動基準としては、自己の利益極大化のほかに、せいぜい問題回避的なアプローチをとることしかでき

ないであろう。

まず成果基準から、一定の成果を実現するための行動を規定し、その行動がとりやすいような国際経済秩序や産業組織をつくることも考えられる。この場合、構造基準は実像を理想像につくり変えるためのものになる。実像こそが出发点になるべきである。国際産業組織においては、国によって発展の程度や特化パターンのちがい、制度的ちがいなどによって各国の産業構造は異質的である。また企業行動を監督・規制する国家主権、政策主権は国ごとに独立しており、企業活動の成果についてもナショナリズムが強く影響し、国際政治、国民感情など非経済的因素と深くからみ合つてくる。企業活動の多国籍化が進展するにつれ、これまでのように二国間ベースでの対応では解決困難な問題が多く生じてきた。国際通貨問題にみられるような多国間の政策協調・政策調整の重要性が高まるほかに、国際独占のような不公正行為に対しても何らかの強力な超国家機関の設立が必要である。

質問（一橋大学 小島 清）

各種の externalities こそ多国籍企業の能率の重大な源泉である。それを悪いと否定するのか。政策の問題はマクロ的立場からそれをどうするかという観点から発しよう。経済学的対策は企業人の課税補助金政策しかあるまい。

答 生産諸要素の国際間移動が自由になつてきますと、企業が多国籍化していくのは当然ですし、多国籍企業が企業力において一段と強く、また進出先国にいろいろな外部経済効果を与えることのでき

ることも事実だと思います。しかし多国籍企業の行動範囲は国家管轄権を越えており、多国籍企業の行動が常に国家目的と両立するとは限りません。また企業の利害が政府の政策と複雑にからみ合っている場合があり、これらが進出国と受入国の対立に関係している。このような場合、一国レベルで課税や補助金政策をとっても政策の有効性は限られると思われます。多国籍企業の場合、どの国でどれだけの利益をあげたかを正確につかむことは困難です。ワールド・ワイドな経営活動の結果あげた利益に対して、国家主権に基づく課税権は国によって個々バラバラです。アメリカでは多国籍企業と国内企業との間で負担の不平等が問題になり、連結決算の義務づけが問題になりました。要するに産業組織が多国籍化すれば、産業組織政策も多国籍化していく必要があると思います。ご質問ありがとうございました。

国際化の進展と産業構造の変化の方向

富山和夫

（関東学院大学）

われわれは、国際化の進展、という条件のもとで産業構造はどう変わっていくであろうかということをとりあげてみたい。そういう意味では、産業組織を直接的に論じるというよりも、わが国の産業構造がどう変わっていくかという議論のなかで、資本の海外進出、産業組織の国際化、等々の諸点にも言及していくという接近の仕方を試みたいと思う。

第二次世界大戦後のわが国の政府による産業政策の目標は、重化学工業化が中心となっていたことはよく知られている。戦争直後の混迷の時期はともかく、一九五五年頃から高度成長の時期には、戦前の繊維産業ならびに雑貨産業という軽工業を中心とした工業の構造から、鉄鋼業、機械工業、化学工業等のいわゆる重化学工業を中心としたものへと工業の構造を転換することが、いわば至上命令として政策の中心におかれていた。そうすることが産業構造を高度化することであるとされ、重化学工業を育成するためには、国家によつて多面的な保護政策がとられている。国内の市場は一ドル＝三六〇円という円安の固定為替レートと徹底した為替管理、高い関税率によって外国商品を締めだし、資本の面でも外資法によつて一部の例外を除いてほとんどの業種で外国資本の侵入を許さなかつた。

国内的には、軽工業には見切りをつけ、重化学工業を懸命に振興することがおこなわれた。軽工業の体質改善のために費やされた資金とエネルギーは、重化学工業振興のためのそれとは比較にならぬほど微々たるものであった。

いまから十年前の一九六三年に、通商産業省に設けられていた産業構造調査会は、「答申」をとりまとめて発表している。当時は高度成長も転機を迎えてきていることが各方面で意識されはじめていたときである。「答申」のなかでも、すでに、企業の財務内容の悪化や社会資本の相対的な立ち後れなどのような「高度成長の歪み」が指摘されているが、この時点でも産業の振興方向は重化学工業化の進展にあつた。このような産業政策の方向は、四一五年前まではほとんど不变に維持されていたといつてよい。

この間、わが国の現実の産業の動きは、文字通りの重化学工業化の道をすんだ。重化学工業化率を国際的に比較してみると、つぎの表にも明確に示されているように、一九六八年の時点でわが国の水準は、すでに欧米の先進諸国の水準とほぼおなじになっていることが分る。この資料では、イギリスの重化学工業化率がややアメリカと日本を上回っているものの、西ドイツ、フランス、およびイタリアのそれはわが国を下回っている。こうした統計は、作製の基礎

表1 主要工業国のいくつかの経済指標

項目／国別	日本	アメリカ	イギリス	西ドイツ	フランス	イタリア
国民総生産（億ドル）	1,418.8	8,657.0	1,019.3	1,346.3	1,263.3	749.7
国民所得（1人当たりドル）	1,122	3,552	1,436	1,726	1,923	1,152
産業別国民所得（億ドル）	1,138.9	7,097.0	870.4	1,473.2	1,124.0	663.0
構成比 第1次産業 (%)	10.1	3.1	3.1	3.8	6.6	11.1
第2次産業 (%)	38.5	36.4	43.7	53.5	45.9	36.1
第3次産業 (%)	51.4	60.5	53.7	42.7	47.5	52.9
製造業の規模（億ドル）	343.8	2,154.0	300.6	618.0	390.3	180.6
付加価値生産性（ドル）	2,277	9,348	3,561	5,593	10,966	3,477
内訳 第1次産業	1,164	5,737	6,232	2,129	27,476	1,621
第2次産業	2,576	10,924	3,482	6,316	7,963	3,150
第3次産業	2,532	8,863	3,539	5,600	15,250	5,060
鉄鋼生産量 (1000メートルトン)	82,164	127,932	26,844	45,312	22,512	16,368
発電電力量（百万kWh）	270,612	1,552,296	235,656	226,044	131,256	107,892
重化学工業化率 (%)	63.7	63.5	65.1	60.0	61.3	61.3
鉄鋼1単位当たり第2次産業所得（ドル/トン）	534	2,019	1,401	1,739	2,292	1,462
発電電力量1単位当たり製造業所得（ドル/1,000kWh）	127	139	128	273	297	167

(注) 1. 1ドル=360円で計算されている。

2. 出所：日本銀行統計局「国際比較統計」

が国によって異なるから小幅な比率の差を重視すべきではない。だとすれば、これまで我が国が先進国へのキャッチアップの目標としてかかげてきた重化学工業化は、この時点ですでに達成されてしまっていたということができるであろう。「先進国並み」になつたのは重化学工業化率だけではなかつた。物材の生産規模も国際的にみて遜色のないものとなってきた。主要物質（鉄鋼、非鉄、合成繊維・合成樹脂、等々）の生産規模の絶対水準、あるいは人口一人当たりの生産量などをみても、このことは明らかであった。国民経済の規模を厳密に比較することは至難の業であるが、果たして一ドル＝三六〇円というレートによる経済規模の比較が妥当かどうかという議論がこのころ起つてきたのも一定の根拠のあることであつた。

それにもかかわらず、わが国と先進工業諸国とのあいだにはまだある種のへだたりのあることが意識されていた。重化学工業化率において先進国並みになつたわが国が、工業の分野においてなお先進国におくれているものがあるとすれば、それは何であろうか。ポスト重化学工業化の時点における産業発展の動向をさぐる試みがこのころから登場してくる。いわゆる高加工度化論もこうした問題意識にもとづくものであった。

篠原三代平氏は「加工度からみた産業構造の一観点」という論文を『経済研究』(一九六七年四月)に寄せ、この議論のさきがけとなつた。氏はこの論文のなかでそれまでに氏が断片的に述べてきた加工度と産業構造についての考え方を整理している。その骨子は、織維産業と繊維を材料としてそれを加工する衣服産業との規模を比較

してみると国によつて大きな開きがあることから「加工度からみた産業構造」のちがいに接近しようとしたものであつた。例えば、日本とアメリカとの纖維産業を比較してみると、糸と布をつくるまでの段階と縫製の段階の比率がまったく異なつていて、日本では糸と布までの段階が大きなウェイトを占めているのに対して、アメリカでは縫製段階がきわめて大きく、日本とは明確に異なつてゐる。氏が「加工度」といっているのは、纖維とそれを材料とした衣服、木材と家具・木製品というように材料とその加工品とを対応させたとき、加工品の側にかかっているウェイトの大きさが基準となつてゐる。

材料とその加工品とを較べると、加工品のほうが加工度が高まつてゐることは明らかであるが、生産の流れとして一つに連なつてゐる二つの産業（ある特定の材料を生産している産業とそれを材料として加工品を生産している産業）の規模を規定しているのは、このような加工度だけではなく、つぎの二つの要因が働く。第一は、材料全体のなかで一連の生産の流れをたどるものがどの程度あるかということである。材料は、生産されたすべての部分がその国の加工業に向けられるのではない。材料のまま輸出されるものもあり、そのまま消費者の手に渡つてしまふものもある。第二は、材料と加工品とのそれぞれの段階でその範囲内での加工度が変化し、これが二つの段階の産業規模の相対的な関係に影響する。「加工度」というときには、ここにあげた要因をどう把握しているかを明確にしておくことが重要である。生産の一連の流れをたどることと、それぞれの段階で加工度が高まることは、それが同時に生ずること

があるにしても、概念としては区別されなければならない。篠原氏は、二つに分けた段階の前後を比較するという方法をとつてゐるため、加工度のなかに二つの要因が含まれてゐるようく見える。

この議論では、材料とその加工品という比較で加工度を問題にしてゐるので、産業全体を把握し、「産業構造」を解説するためには必ずしも好都合ではなかつた。というのは、すべての産業を一つの材料とその加工品という対応の形でとらえることはできないからである。材料系列で産業を分類しようとすると、いくつかの異なつた材料から構成される加工品や組立品は事実上処理できない。篠原氏の発想が構造分析を意図しながらも、そこまで展開されなかつた最大の理由はここにあつたと考えてよいであろう。

この点を一応解決して加工度による産業構造の分析をおこなつたのが、「材料—加工—組立」という加工段階別構成による分析である。この議論では、加工段階を重ねるほど加工度が高まるとされており、社会的な生産の迂回化の過程が、近似的には加工段階を重ねることによつて示されるとみなされている。このような立論には問題も少なくない。果たして製造業をすべてこの三つの段階に分けることが妥当かどうかという根本的な問題があるし、それぞれの段階の内部での関連が錯綜している品目も少なくない。また、どこで加工や組立の区分をするかについても、類似している産業との関係で容易には決定できない。さらには、建設業のようにわが国の産業分類では製造業に含まれてない産業がますます組立産業と共に側面を強めており、しかも材料や加工の段階での建設業向の製品がきわめて大きいことをどう評価するかについても検討を深めていかなければ

ればならない。

だが、このような点をしばらくおき、加工段階別構成がどのようにになっているのかを検討すると、そこには明らかに一定の法則があるようみえる。すなわち、工業の発展とともに「材料」の相対的な地位が低下し、「加工」と「組立」との地位が上昇する。しかも、「加工」と「組立」についてみれば、「組立」がより高い上昇傾向を示す。もともと加工段階という概念の内容には、諸過程の相互関係という側面と、それが付加価値形成上の内容変化を含むという側面が入っていると思われる。だが、こうした内容規定にもかかわらず、現実にこれを工業構造の分析に適用しようとすると、諸過程間の相互関係の側面が強調されがちである。なぜならば、この二つの側面のうち前者はある程度まで統計的な分析によつて定量的に示すことができるが、後者は質的なものを内容としているので、それをどのように明らかにしていくかについては、より高度なアプローチが必要であり、まだ充分にその方法が確立されていないからである。ともかく、高加工度化論といふのは、一応概念的には、工業の発展の過程を他の分析方法とも関連させつつ、つぎのように描いているものとみてよい。経済全体としては、産業の発展方向は、第一次産業から第二次産業、第三次産業へと重点の移行がおこなわれる。そのなかで、第二次産業は、いわゆる重化学工業化の道を歩むが、それとともに高加工度化が進行する。こういふとらえかたをしていふとすれば、それはこれまでのいくつかの産業発展の分析視角と関連させることができる。

すなわち、コーリン・クラーク流の産業分類による「経済進歩」

の判断基準は、W・ホフマン流の重化学工業化という点からさらに緻密化されて、ついには高加工度化というレベルにまで掘り下げられるということになる。もともと大づかみなレベルでの把握では構造的な差異がなくとも、重化学工業化ではズレが生ずる可能性があり、さらに加工段階にまで下りてみるとより異なる構造的な差がありうるという主張なのである。

次頁の表は、日米の加工段階別の工業を比較したものである。この表をみれば分るように、最近のわが国は、加工段階別構造でみても急速にアメリカをはじめとする先進工業国と似てきている。したがつて、わが国と欧米諸国との間に「高加工度化」についての差はなくなってきたということになる。だとすれば、高加工度化論による産業構造の分析もまた、一定の範囲内では有効であるが、これからの産業の発展方向をとらえるには充分ではないということになる。高加工度化論といふのは、すでにみたように、重化学工業化論の変形であり、緻密化である。だがいまやポスト高加工度化論が必要とされる段階にきているとみなければならない。

今日のわが国では、政府の内部からも「重化学工業化」政策に対する反省が起つてきている。環境問題の深刻化、資源問題の深刻化等々が、これまでの路線の変更を求めてくる。国家による新しい産業政策が模索されている。「七〇年代の通商産業政策」では、産業構造の変化の方向として「知識集約化」ということが打ち出されている。この「知識集約化」といういふかたは、(1)産業群についているばかり、(2)産業全般についているばかり、および、

表2 加工段階別工業構造の日米比較

(A) 日 本

	従業者(%)		付加価値額(%)		付加価値生産性(千円/人)	
	1962	1970	1962	1970	1962	1970
材 料	25.5	19.6	25.1	22.5	739	2,419
加 工(単品)	47.6	49.2	42.4	42.7	669	1,824
組立・部品	26.9	31.2	32.5	34.8	912	2,347
計	100.0	100.0	100.0	100.0	752	2,104

(B) ア メ リ カ

	従業者(%)		付加価値額(%)		付加価値生産性(ドル/人)	
	1958	1966	1958	1966	1958	1966
材 料	20.3	18.0	21.3	20.4	9,655	15,660
加 工(単品)	51.7	48.1	49.7	43.8	8,825	12,546
組立・部品	28.0	33.9	29.0	35.8	9,475	14,549
計	100.0	100.0	100.0	100.0	9,176	13,784

(a) 日本については通産省『工業統計表』より算出。

(b) アメリカについては、Annual Survey of Manufactures より算出。

(3) 「知識集約型産業」という産業の性格を指すばあい、および(4)「知識集約型商品」という産業の産出物を指すばあいがある。これらがまだ充分に整理されて議論されているとはいえない。ともかく、われわれは、これまでの重化学工業化を主導してきたようなんらかの産業が代りに出現して、「知識集約化」を主導するとは考えるべきではないと思う。

主導産業との関連でさらにつけ加えておけば、一定規模以上の先進工業国がもつ工業群（鉄鋼、機械、化学、エネルギー）が形成される過程では、いわゆる主導産業がつぎつぎに出現する。だが、一たびかかる工業群が形成されてしまうと、主導産業という性格をもつ産業は消失してしまうものと考えたい。その根拠は、経済規模の拡大にともなう一般的な成長率の鈍化、単一の産業の寄与率の低下、技術革新の大きな波の一巡などを挙げることができる。

したがって、われわれは、これからしばらくのあいだは、産業構造は大きく変化しないだろうとみている。二〇世紀中葉の技術革新の結果として、先進国ではそれに見合った産業構造が形成されている。これを、われわれは、「大型の」先進国型工業群の形成と呼んでいる。ここで「大型の」といっているのは、総体としての経済規模あるいは産業規模のことであり、单一の産業のことではない。アメリカやヨーロッパの先進諸国（イギリス、西ドイツ、フランス、イタリア）および我が国のように、ある程度以上の人口をかかえた国では、現在の産業活動にとっての基本的な部門は、すべてその国の産業の中にはかなり確固としたものとして取り入れられていないなければならない。鉄鋼業についていえば、普通鋼鋼材の一貫大量生産の

体制と、特殊鋼を生産する体制、非鉄金属のいくつかの主要なもの（アルミニウムなど）の生産等は、すべての産業活動にとっての基礎的な材料を提供する部門として不可欠のものである。また、化学工業も、今日においては、機械工業、建設業、あるいは繊維産業などの重要な原材料部門として欠くことのできないものとなっている。つまり、金属産業と、材料産業化した化学工業という二つの産業は、大型の先進国型工業の基礎材料部門として不可欠のものである。これに対応して、機械およびエネルギー産業が成立し、それらが全体として一体化しているのである。

このように、構造的にみても、国内では一種の飽和現象がでている。これは、資本や市場についてもいえる。わが国の産業は、高度成長にともなう設備の新しさ、量産規模の大きさ、先進国ではまだ相対的に低い賃金水準などを背景として、一九六〇年代の後半ないし末から輸出の性格を急速に変化させていった。重化学工業品の輸出増は一貫した傾向であったが、それが景気の動向に左右される部分が少くなり、いわば採算のとれる輸出として定着してきた。これらは、わが国の国際貿易にとてはきわめて大きな変化であるといわなければならない。

それにつづいて、七〇年代に入つてからは、いわゆる資本進出が目立ってきた。資本の進出にはいろいろな要因があり、一定の型にはめることは避けなければならない。伝統的に資本進出を規定する要因として挙げられてきたのは、(a)資源の確保、(b)国内での資本の過剰の結果としての投資機会の発見、(c)市場の確保、(d)低廉な労働力の利用による賃金格差の利益、等々であった。これらの要因

は、いわば進出する側のものである。しかしながら、今日ではこうした一方的な事情だけを評価したのでは充分ではない。資源産出国での工業化の進展、商品輸出先国での国産化政策、関税政策、その他多くの非関税障壁などがあり、これらの諸条件からも資本の輸出が規定されている。植民地体制が確立していた時期における資本輸出と現在の資本輸出では、その条件がまったく異なっているということを認識しておかなければならない。

わが国の資本進出の状況を概観しておくと、一九七二年末での海外投資は、件数で六二七六件（累積）、投資残高で六二億五五〇〇万ドルに達している。一九七二年の一年間についてみると、件数で一三〇〇件、投資額は一八億ドルとなっている。このことからも明らかなように、わが国の海外投資はこの数年急速に加速されている。ここでわれわれが注目したいのは、現在の資本進出がとくに重化学工業化に関連していることである。商品輸出の急増は、わが国の輸出環境を急速に変えていった。それだけではなく、輸出相手国的事情が単なる商品の輸入を受け入れないような状況がでてきた。このことから、国内での資本蓄積の一定の高まりということもあって、急速に資本の進出という事態が目立つてきている。資本進出の基礎は、資本の蓄積と資本の過剰という状況に規定されていることは明らかである。だが、それだけでは資本進出の基礎は説明できてもそれ以上のものとはならない。

かつての資源の確保は、資源産出国を政治的にも経済的にも従属させ、そこにおける天然資源を独占するという形でおこなわれた。現在の資源産出国に対するわが国からの資本進出は、資源の確保の

ありかたも当然変つてこなければならない。単なる資源の「買付け」から「開発輸入」へと転換し、さらに現在では「開発協力」という形で資源産出国の諸政策を尊重したうえでの資源確保へと変質してきた。抑圧的、掠奪的な資源確保は、すでに過去のものとなつたといわなければならない。

商品輸出先国での工業化政策と資本進出について考えてみよう。たとえば自動車工業をとつても、わが国から大量に商品として、自動車を輸入していた国が、自國でも工業化をはかるうとし、そのときに関連産業の裾野の広い自動車工業に着目、これを振興し、国産化をしようとすることがしきりに起つている。自動車産業というのは総合産業であるから、発展途上国が一挙に国産化を目指すことには困難である。したがつて初期の段階では自動車のすべての部品と部材を輸入して現地でそれを完成車に組立てるいわゆる完全組立て輸出（C.K.D）がとられる。このような輸入では、輸入国側では組立てる労働に雇用の機会を見出すことができるわけである。さらにこの点を押すすめて、つぎつぎに部品や部材の国産化率を高めていくという方法がとられ、やがてはすべての自動車部品と部材を国産化しようとするのである。

部品の国産化率（現地調達率）が低ければ、自動車をノック・ダウン輸出する側としては、ほとんど完成車の輸出と変わることろがない。これは、いわば商品輸出の一つの変形としてとらえることができる。しかしながら、現在、オーストラリア、南ア共和国、フィリピンなどのようないくつかの国で起つているように、自動車部品の国産化率を八五%あるいはそれ以上にも引き上げることになると、

わが国から輸出できるものは、ほとんどなくなつてしまふことになる。そうなると、もし市場を失ないたくなれば、現地に巨大な設備投資をしてエンジンその他の主要な部品を生産しなければならなくなっている。すると、ノック・ダウン先での設備投資は、簡単な組立てだけをおこなつていたときは桁違いに大きなものとなつてくるのである。最近の例では数百億円もの設備投資をしてエンジン工場を建設する動きがある。こうなつてくると、すでに商品輸出の変形という性格ではなく、資本輸出としての性格に変つてくることになる。かかる変化は、単に自動車についてだけではなく、いろいろな産業についてみられるところである。もちろん、韓国あるいは台湾という地域への電子部品や自動車部品企業が進出しているのは、低賃金労働の利用という性格をもつたものである。

資本進出は、決してわが国よりも相対的に工業水準のおくれた国に対してだけおこなわれるのではない。アメリカに対するわが国の商品輸出は非常に活潑であるが、アメリカの国際収支およびアメリカの国内産業保護あるいは労働機会の保護などから、アメリカに対するノック・ダウン輸出もおこなわれてきていている。電気機械や自動車にその例があるが、最近では部品の調達あるいは部品の生産ということまでおこなわれるようになった。アメリカの関税政策あるいはその他の非関税障壁もそうさせているのである。ある電子機器企業は、これまで完成品のテレビを輸出をしていたが、やがて組立て輸出をもおこなうようになり、現在では主要部品であるブラウン管の生産をアメリカ国内でおこなうようになつてきた。先進工業国に対しても商品の輸出から資本の輸出へと性格変化してきているのであ

る。

資本進出の側面が強まり、またそれとともにあってわが国的主要産業のなかでのかなりの数の企業が、いわゆる多国籍企業化しはじめている。しかしながら、われわれはこのようにして形成されてくる多国籍企業が、これまでの多国籍企業とまったくおなじような行動をとれるとは思っていない。資本進出の条件あるいは動機が異なつてきていることは、行動もまた異なってござるをえないことを意味している。

われわれは、資本進出の活潑化という点からも、これから産業構造は、国際競争力をもつた産業部門が国内で無限に生産を拡大するという側面が制限されると考えている。産業構造についての分析結果は、重化学工業化の推進というのが単なる軽工業の切り捨てと重工業の盲目的な讃美におわってはならないし、また高加工度化論というものが、材料産業を軽視し組立産業を無条件に讃美するものと受けとてはならないということを教えている。軽工業の分野でも所得の上昇を背景として、高級化、差別化、「ファッショニ化」等の要因が働き、全体としての国際競争力の低下傾向にもかかわらず、その側面はけつして衰えることはないものと思われる。重化学工業と呼ばれている分野でも、技術の陳腐化と平準化が進むところでは、その製品は急速に国際競争力を失なっていくものとみななければならない。

テレビジョンの例をみると、もともと高い技術をもっているのはアメリカである。このアメリカでは、テレビの生産はもはや衰退期に入つており、わが国から毎年大量の輸入をしている。この状況は

過去七一八年つづいているものであるが、現在では他の後進国追いあげを受け、急速に独占的な地位を失いつつある。一九七二年には、すでに対米輸出台数第一位の座は、台湾に占められている。おなじことは、程度の差はあってもトランジスタラジオについてもいえる。

われわれは、国際競争力というものを絶対的なものと受けとつてはならないと考えている。国際競争力をもつ製品というものは、決して軽工業品あるいは重工業品、あるいは組立製品という特定した産業の産出物という範疇で論じられるべきではなく、それぞれの分野での高級化、洗練化、技術の総合化、複合化、大型化等によって、たえずなんらかの意味で先端に近いところに位置しているものがもつとも国際競争力があり、陳腐化されてくる部分はいかなる産業においても競争力を失なっていくものとみなければならない。

産業政策の方向としては、われわれはまず国内においてはなにか新しい主導産業を考えて成長のハタ振りをするようなことは正しくないと思っている。むしろ、これまでに巨大に成長した「先進国型工業群」がいろいろなところに表わしている歪みを是正していくこと、なんらかの意味での産業間の量的比率の変化ではなく、むしろ質的な変化に心がけることを選ばなければならないであろう。かかる意味では産業構造そのものの洗練化が一つの大きな目標とされてよい。また、対外的には、日本経済の国際化という条件を充分にふまえたうえで、これまでのような原材料と設備機械を輸入し、製品を輸出するということだけではすまされなくなってきたことを認識する必要がある。多国籍企業化の方向については、条件の変化を充

分に認識し、「経済帝国主義」というレッテルを貼られるようなどとのないよう、進出先国を尊重していかなければならぬ。

〔追記〕

この報告とほぼ時を一にして、報告者は『現代産業論の構造』(新評論刊)という本を書いた。そのなかでもこの報告のテーマに関連した議論をいくつかの箇所で展開しておいたので参照されることを期待したい。

質問 (一橋大学 小島 清)

産業構造変革と对外投資の関係を明らかにしてほしい。また

それを基礎づけるアプローチは何であろうか。

答 小島先生のご質問は、きわめて大きな根本的な問題にかかわっています。したがって短かい時間で充分な答えをすることはむずかしいのですが、一応私が考へておる点をいくつか列挙して責任を果たしたいと思います。

産業構造の変化と对外投資との関係ですが、今日においては、資本を出す側だけの問題だけではないというのが私の報告の基調であります。しかし、その前提には資本を出す側での条件が形成されないわけなりません。そうした点では多少公式的ではありますが、いわゆる資本の蓄積と国内での資本の相対的過剰という状況が基本であると思います。高度成長の結果、わが国の多くの産業が巨大化し、こうした産業の上層部に位置する企業は、資本の蓄積についても企業の規模についてもかなり充実してきております。これが、成長産業の製品の輸出の急増に表わされる国外市場の重要性の増大と相まって、对外投資へ向わせる条件になつてゐると思います。もちろん、高成長の結果として国内での労働力事情が企業にとつては悪化し、賃金水準も西ヨーロッパ並みに上昇してきましたので、東南アジア諸国での低賃金を利用してようとする海外進出があり、これは機械部品や雑貨を手がけている企業に多いようです。また、最近のわが国の外貨手持高の急増も、对外投資をしやすくしている面があると思います。しかし、外貨の事情は必ずしも基本的なものではなく、(例のシエルのモンティィカティーニの買収にみられたように)もし国全体としての外貨事情がよくないときでも個々の企業の对外投資はおこなわれると思われます。このほかにも、資本が海外に向うように作用する国内的な要因はいくつかあるかと思いますが、ここでは割愛したいと存じます。

他方、わが国が海外に出ていかなければならない要因がわが国外側に形成されており、こうした外部要因の重要性が高まっているところに「古典的な」資本輸出、对外投資とは異なる面があることを強調しておく必要があると信じております。「古典的な」对外投資は、ほとんど資本を輸出する側の条件で左右されていますが、今日では、こうした内因だけではなく外因もきわめて重要であります。各種の資源の確保に関連した「開発協力」とともに对外投資、後進国の工業化政策に対応した重化学工業の分野での对外投資、あるいはアメリカなどの先進工業国での輸入制限等の動きへの対応のための对外投資(電気機械、自動車、等)などは、その典型といえます。したがって、これまでよく多国籍企業の行動に関連してそのアグレッシブな性格が指摘されており、事実わが

国の企業の場合にもそうした例がみられます。一般的にはけつしてかつてのような行動はとりえなくなっていくものとみるべきであると考えています。

以上、必ずしも小島先生のご質問に正面から答えたことにはならないきらいもありますが、私が多国籍企業化、対外投資の活潑化についての強調したい点をかいつまんで述べたしたいります。

国際化時代の産業組織・その変革の方向

—多国籍企業問題を中心として—

越後和典

（滋賀大学）

はじめに

「国際化時代の産業組織——その変革の方向」という本大会の共通論題は、かなり難題であって、議論の焦点を定めることが必ずしも容易でないように思う。国際化時代というジャーナリズム用語は、交通・通信技術の発達や貿易・資本の自由化の進展等によつて、経済活動の国際交流が活発化し、一国経済の他国経済との相互依存性が世界的に著しく拡大・強化されていいる現代経済の特徴を表現する言葉と理解される。

国家間の相互依存性の拡大・強化は、今日、ひとり経済の分野にとどまらない。それは政治・社会・文化のあらゆる分野に及ぶ。経済の分野のみについても、さまざまな側面において、これをみることができると、経済政策の問題を考える場合には、とりわけ、次の点が重要であろう。すなわち、一国の経済政策は、他国にもその影響が及ぶが、ある経済政策の費用・便益は、その採用国とその政策の影響が及ぶ他国とでは大きく相違することがあるという点である。当該国では費用が便益を上回るため、現実には採用されがたい政策

であつても、国際的には、費用よりも便益の大きい政策であるため、その特定国でその政策が採用されることが望ましいというケースが生じよう。当該国では大きい便益がえられる政策であつても、国際的にはその政策によつて、非常に大きい費用を払わねばならないケースも生じよう。ここでは、一国レベルの政策で処理できない問題が数多く発生し、経済政策の国際的な調整が必要となるのであって、これは、いわゆる国際化時代に特徴的な経済政策の、最も重要な側面であるように思う。

次に、「産業組織——その変革の方向」という言葉が何を意味するかを考えてみよう。通常、産業組織という概念は、ある産業を構成する競合的な売手間にみられる資源配分の状態とその特徴を、包括的に表現する用語である。たとえば、寡占という産業組織の一形態は、ある産業における資源配分が少数企業に集中している状態を意味する。いわゆる産業組織論は、産業内部における資源配分の状態を実証的に研究することを課題とするものであるが、それは、産業組織の性格（競争的ないし独占的な）が価格機構の性能を基本的に制約するという認識を前提としていることも多言を要しないだろ

う。また「産業組織の変革の方向」とは、たんに産業組織の競争的な性格がどのように変化しつつあるかといった現状認識にとどまらず、進んで、望ましい産業組織を実現するための方途を究明するという政策論的含意をもつものと理解される。

およそ、以上のような理解を前提して、「国際化時代の産業組織——その変革の方向——」という論題のもつ意味を考えると、このテーマは、一国経済と広範囲の他国経済との相互依存性の強化といふ、現代経済にみられる頗著な傾向が、産業組織の競争的性格に与える効果を明らかにすること、および、このような状況下で、望ましい産業組織の実現を目的とする政策を論じることを、報告者に要求しているように判断されるのである。

しかし、所与のテーマをこのように理解してみたところで、考察の対象となる領域はすこぶる広く、カバーされるべき問題群は余りにも多い。そこで私は、問題をもつと狭く限定し、近年、各国情の経済の相互依存性の拡大・強化に大きい役割を演じつあると思われる多国籍企業をとり上げ、それをとりまく若干の問題点を、産業組織論の視点から少しく考察することで、共通論題の報告にかえさせて頂きたいと思う。

小宮教授は直接投資の主体としての企業を、経営資源のかたまり（集合体）と規定し、経営資源は「外面向的には経営者を中心として、より実質的には経営管理上の知識と経験、パテントやノウハウはじめマーケティングの方法などを含めて広く技術的・専門的知識、販売・原料購入・資金調達などの市場における地位、トレード・マーク（ブランド）あるいは信用、情報収集・研究開発のための組織など」〔文献3〕をさすという。

この規定によれば、企業をして企業たらしめている諸要素のいっさいが経営資源にほかならず、企業活動とは「この経営資源の機能を利潤に転化すること」〔文献3〕を意味する。このような企業論ないし企業成長論的視点からいえば、企業が海外直接投資を行なうことは、国内で直接投資を行なうよりも、海外で行なう方が経営資源を使って獲得できる利潤（限界生産性）が高いことが予想されるか

多国籍企業を「多数の国に直接投資を行なっている親会社とその子会社からなる企業集団」と定義し、直接投資を「経営資源の地域的移動」、あるいは、「実質的な企業内分業の地域的拡大」と解するならば、多国籍企業に関する産業組織論的アプローチとは、①そう

らであるというにつきる。

この点に着目して小宮教授は、第一に、直接投資が企業成長の過程に一般的にみられる現象であって、独占・寡占に特有の現象ではないことを強調され、第二に、自由な直接投資の結果、「それが独占その他の価格機構の歪みを伴つたり、関税等による人為的干渉に基づくものでないかぎり、基本的には、世界全体としての資源分配を改善」〔文献3〕すると主張される。

たしかに、企業成長という視点からは、小宮教授の見解は正鵠を射ているが、ここでは産業組織についての問題意識が欠落している。第一に、産業組織論的視点からは、直接投資が「独占その他の価格機構の歪みを伴う」かどうか、その結果、資源配分が現実にどのような影響をうけているかという点の解明こそが大切であるが、そのような分析はまだ十分になされているとは思われない。

第二に、小宮教授の場合、直接投資が世界全体の資源配分に与える影響に言及される。直接投資が世界の資源配分の改善に貢献するのは、同一産業の利潤率の国際間の平準化過程を通じてであるが、経営資源の移動はたしかにこのような傾向を促進することが予想される。しかし、その平準化される利潤率の水準は問われていない。もし、経営資源の産業間移動が参入障壁等によって制約されているならば、その平準化される利潤率は競争的水準よりも高くなろう。この場合、海外直接投資の進展は、必ずしも一国の産業間の利潤率の平準化と、それを通じる一国産業間の資源配分の改善を約束するとはいえない。

したがって、産業組織論がここでさしあたり問題にすべきことは、

直接投資によって世界全体の資源配分が改善されるかどうかという点ではない。運賃・関税・通貨の相違などの経済的・制度的諸条件、ユーチャーなし消費者の嗜好の相違を含む社会的・文化的諸条件等のゆえに、現実に国ないし特定地域単位で形成されている生産物市場に海外企業が参入することによって、その市場構造ないし市場行動にどのようなインパクトを与える、その結果、市場成果がどのような変容をこうむるかという点が問題なのである。ここで問われるべきは、直接投資の行なわれる国、ないし地域の個々の市場の競争的な性格であって、世界単一市場が直接の対象となっているのではない。いな、世界単一市場は一般には存在しないのである。

もともと、各国の企業がその国境を越えて経営資源を移動することによって、実質的な企業内分業、ないし一企業集団内分業を世界的に拡大していくということは、各國別に存在している孤立的な地域市場が、世界市場に統合される過程を意味すると考えてよい。これによつて、諸国民の嗜好やニードも多様化とともに、その個性を失い、次第に収斂化する傾向をみせるであろう。それとともに、社会的・文化的諸条件、諸制度も、ある共通性を帯びることになる。周知のとおり、このことは、しばしば一八八〇年代ないし九〇年代のアメリカにおける全国企業(national corporation)の形成が、同国内部において、従来地域別に形成されていた市場の孤立分散性を止揚し、これを全国市場に統合した過程になぞらえて議論される〔文献4・5〕。

しかし、かつてのアメリカにおける全国市場の形成と、多国籍企業による世界市場の形成の場合の決定的な相違点は、前者では合衆

国憲法がすでに存在し、アメリカは統一国家であったのに対し、後者の場合、世界国家が存在しないことである。したがって、経営資源が国境を越えて移動する場合、複雑な国家間の利害対立が発生し、しかもこれを調整しようとすれば、主権国家の存在を前提として形成されている現在の諸国家および国際間の制度的枠組と衝突するケースが発生する。現在の国際貿易・国際収支・国際通貨制度上の諸問題の多くは、そうした衝突によつて触発されたものといつてよい。

国家間の利害対立とその調整の問題は後にふれることにするが、ともあれ、現実の市場・産業は、産業組織論が世界全体の資源配分を直接問題とするにふさわしいほどには統合化されていないし、世界全体の資源配分や所得分配の改善を任務とする政策主体が形成されているわけではない。そこで多国籍企業についての産業組織論的アプローチとしては、やはり、個々の国の個々の市場を前提し、そこに多国籍企業がどのようなインパクトを与えるか、という視点をもたざるをえないと思われる。

(注) 多数の国とは、小宮教授の指摘されるように、少なくとも五・六カ国以上と解すべきであろう「文献3」。

その理由は、「マルティ」というかぎり、投資先が一カ国や二カ国では少なすぎるといった点にあるのではない。資本の国際間移動といふ点では、一カ国への直接投資も五・六カ国以上へのそれも、同じであり、両者を区別すべき根拠はない。現に一カ国以上へ海外直接投資をしている企業をすべて多国籍企業と呼ぶ例もある。しかし経営資源の移転という見地から考察する場合、その移転される経営資源の質が両者で相違するようと思われる。たとえ

ばある発展途上国へ低賃金を求めて進出している中小企業と、先進国の各地に進出し、企業内移転価格の操作や租税回避の利用を行なつてゐる巨大企業ないし企業集団とでは、その経営資源の質が相違する。この認識が大切なのである。

二

さて、海外直接投資がなされる場合、投資先の当該産業の市場構造、たとえば売手集中度がどのような変容をこうむつてゐるか、という最も基本的な点についての実証的研究さえも、現状ではきわめて不十分である。

部分的にはローゼンブルス「文献6」の一九五四年から六四年の間ににおけるカナダ産業を対象とする研究とか、ストヤー「文献7」の一九五八年から六三年のイギリスについての研究などが散見されるが、包括的・体系的な研究は、まだ発表されていないようと思われる。しかし、上記の諸研究の示すところでは、外国所有企業と売手集中度の変化との間には、ほとんど関連性がないとされている。もつとも、ストヤーなどの研究によつて、多国籍企業による直接的投資のなされる産業が、母国でも進出先でもかなり集中化されいる寡占産業であり、多国籍企業は典型的には寡占的大企業であることが実証されていることは注目されてよい。

海外直接投資が母国との市場の売手集中度ないし市場構造に与える影響についても、実証的研究に見るべきものがないようと思われる。上記の指摘のように、多国籍企業の多くは寡占的大企業であるが、寡占の特質は、企業間に相互依存性の認識が存在することである。

この点に着目すれば、その海外直接投資の動機がいかようなものであれ、ひとたびある寡占的企業によって海外直接投資が行なわれるならば、同一市場内の他の寡占企業にも重要な影響が及び、国内の寡占企業間の安定性を損なうにいたることは容易に想像できる。

だから、ある寡占的企業が海外に進出する場合には、対抗上、他の寡占的企業も海外に進出し、海外の輸出市場を守るとともに、海外市場での競争上の地位の低下が本国市場の寡占的な地位を脅かすことを防止しようとするにいたるケースが生じよう。また取引関係を通じ垂直的に結びついている企業は、たとえば製品納入先の企業が海外に進出すれば、自社もまた海外に進出し、その取引関係を維持しようとするかもしれない。海外に進出しない場合、対抗的な立場にある企業が進出し、海外で新しい垂直的取引関係を結ぶことによつて、本国での取引関係の安定性を脅かすようなおそれのあるケースではとくにそうである。

この論点は、海外直接投資が「国際的な規模で事業活動を効率的に営むのに必要な経営資源が稀少であるかぎり生じる現象であつて、独占・寡占に特有な現象ではない」〔文献3〕とはい、寡占的な相互依存性が海外進出と無関係でないことを物語るものである。またこの論点は、一国における特定の産業ないしその関連部門に、海外直接投資を行なう企業がなぜ集中して現われるのかを説明する一つの鍵を与えるものである。

このことによつて、本国での従来の市場構造が温存されるとともに、企業間の相互依存性が広く海外に拡大されることになり、国境をこえて寡占的相互依存性の認識が強化される可能性が生まれる。

しかし、現実に、市場構造ないし産業組織が母国と進出先の双方で、どのような変容をこうむつてゐるかに関しての実証研究は、上述したように、かなりたちおくれてゐるようと思われる。

ただし問題を進出先の市場に限定すれば、仮説なし質的な予測のレベルでは周知のように、相反する二つの見解が存在する。

第一は、多国籍企業の参入は投資先の市場に競争圧力を強めるところになるが、やがて同一市場内部での企業合併を促すことになり、企業数は以前よりも減少するだろう。企業数の減少は市場構造の寡占傾向を強め、産業組織の競争的性格を減殺するにいたるであろう、というのがこれである。

ハイマーは、売手集中のレベルに及ぼす正確な影響は不明だが、現在いえることは、そのレベルは、もし海外直接投資および企業合併が制限されたならば実現するであろうレベルよりも高いだろうといふ。彼はこの点から、海外直接投資が異なる国の諸企業の競争を制限する用具であり、競争の衰退を招くと論じる〔文献4〕。

第二の仮説は、第一の仮説とは逆に若干競争者が減少するとして、も、かえつて産業組織の競争的性格は強められるとする見解である。これによればアメリカ系企業の子会社のヨーロッパへの大規模な進出の結果、現在のヨーロッパにみられる個々の市場構造・市場行動は、概して以前に比べ競争的となつた〔文献8〕。多国籍企業が制限的な価格協定を結ぶようなケースはほとんどない。かくてアメリカ系企業の子会社の競争圧力は、産業の近代化と生産性の改善をもたらす大きい刺激となり、ライベンスタインのいう「X効率」(X efficiency)〔文献9〕を増大させる結果になつた〔文献10〕というのであ

る。

おそらく、この対立する仮説は、多国籍企業が一般的にもつてゐる二面的な性格——それは寡占的企業そのものが不可避的にもつ競争と協調という矛盾する二面的な性格に根拠をもつ——の一面を、それぞれ強調したものと思われる。多国籍企業は、それがもつ優越的な経営資源のゆえに、外国企業としても多くの競争上の不利な諸点をのりこえ海外市場に参入できるのであり、そのことによつて、進出先の地方的な独占を破壊し、競争を活発化させるが、反面、そのすぐれた経営資源によつて、各国の各市場における競争を抑圧し、協調的な国際寡占を形成するにいたる可能性をも、もつことになる。

この二面的な性格のいづれがより強いかを一般的な形で論じることは、寡占のもつ二面性のうち、そのいづれが強いかを論じるのと同様、寡占理論の現状では困難であるし、またこうした点についての、ア・プリオリな性格の議論を開くことは、主題の領域から逸脱するおそれもある。だからここでは、寡占のおかれている経済的・制度的な環境条件の相違によつて、特定の時期、特定の市場では、そのいづれかの性格がより強化されると考えられるという私見を申し述べることとしたい。

寡占のおかれている諸条件、世界経済の現実は、第二次大戦前と大きく相違する。当時は、アメリカおよびカナダの二国を除くと各国いづれも独禁法をもたず、むしろカルテル化を積極的に推進し、国際カルテルによって各国市場が分割支配されるような公然たる独占化を容認していたのである。

戦後の自由貿易の理念の下に推進された自由化政策と、各国独禁政策の採用は、公然たるカルテルを破壊した。さらに、一九五〇年代からはじまるアメリカ企業のヨーロッパ直接投資そのものが、かつての国際カルテルの網を寸断するにいたつた。この点では、多国籍企業化は国際的な寡占的協調をうちこわす上において、一定の役割を果たしてきたものといつてよい。しかし、このことによつて企業の寡占的地位が不安定化すればするほど、寡占的企業間では新しい安定を求め、競争制限に向う誘因が強まる。いなむしろ、多国籍企業化の動機そのものの中にさえ、国内における寡占的安定性を維持しようとする要求が内在していることは、すでに述べた通りである。

ある一時期におけるある産業で、多国籍企業の行動が、競争の維持・促進にプラスの効果をもたらしたとしても、その効果が永続するという保証はない。現状において、多国籍企業の行動が、産業組織に、上述のいづれの効果を、より強くもたらしつつあるかは、今後の実証的研究によつて解明されるべき、産業組織論の最も重要な課題である。ここでは、そのような実証的研究を行なう際、考慮に入れておく必要があると思われる若干の問題点を、水平的海外直接投資と、垂直的なそれとの二つのケースについて指摘しておきたま。

三

水平的海外直接投資の場合、もしバーノンのいうプロダクト・サイクル・モデル「文献11」が適用されるようなケースを想定すれば

——つまり、商品輸出が一定の成熟度に達し、輸入国で有力な現地企業が出現し輸出が脅かされるとか、現地で効率的な規模での生産を行なうに十分なほどに輸入国の市場が拡大するといったケースを念頭において考えるならば、水平的な直接投資は、進出先の産業における既存競争企業が、従来の輸出品の場合よりも、より強い競争圧力を受けることになることを意味する。だから一般的には、当該産業組織の競争的性格がいつそう強まると考えてよいが、このケイブスでの問題点は、そこで激化される競争の性格ないし、移転される経営資源の内容をどのようにみるかである。^(注)

第一は、ケイブスの見解「文献12」であり、彼はこれを製品差別化の要素と結びつけて考察する。すなわち、多国籍企業によって移転される経営資源を製品差別化という形で体化されている技術的・経営的知识とみるのである。この見解をとれば、多国籍企業によつてもたらされるのは、少なくとも直接には、製品のバリエーション、広告・販売促進政策、付帯的サービス等を含む非価格競争であつて、必ずしも価格競争を激化させることはいえない。

非価格競争は消費者の多様なニーズにこたえ、その選択の余地を拡大するかぎり望ましいが、過度の非価格競争が浪費的な性格をもつことは周知のとおりである。さらに、製品差別化に成功した企業は、その産業への参入障壁を高め、超過利潤を得ることができ。ケイブスはこの点に着目して、海外直接投資は、多国籍企業によって生産が現実に行なわれるすべての国における特定産業の利潤率を平準化させる傾向があるが、その平準化される利潤率は、参入障壁に守られた寡占市場ないし独占的競争市場における利潤率であ

って、当然競争的水準を越えることが予想されるという。つまり、海外直接投資は特定産業における国際間の利潤率の平準化をもたらすとしても、ある一国における諸産業間の利潤率の平準化をもたらすとはいえないというのである。この議論の含意は、一国内における産業間の資源配分の改善、つまり望ましい産業構造の形成は、多国籍企業によつては期待できないということであろう。

第二は、多国籍企業の子会社の現地の競争企業に対する競争上の優位性を、たんに進歩した生産技術とか、製品差別化といった形で体化された知識ではなく、むしろ多国籍企業固有の経営資源による見解である。この見解は、多国籍企業の独占的性格を強調する多国籍企業批判論者の多くに共通してうかがわれる。

ここで私が多国籍企業固有の経営資源とは、主権国家の課すさまざまな制約をまぬがれうる組織の柔軟性、ないし一種の治外法権的な性格をさしている。たとえば、租税避難国（tax haven country）の利用、内部移転価格（transfer price）の活用等は、一国の租税政策や独禁政策等で有效地に取締ることができないのは周知のところである。

多国籍企業のこのような行動は、多国籍企業が国境を越えて、しかも多数の国に直接投資を行なつていているという多国籍企業固有の組織に由来するものであつて、それはこの種の企業のもつユニークな経営資源の機能の発揮にほかならないといえよう。たとえば多国籍企業の親会社・子会社間、あるいは子会社相互間の金融についていえば、そこには配当・利子・ロイヤリティ・内部移転価格の利用等さまざまな方法がありうるが、各国の税制・金利水準・為替レート・

資金調達の難易・製品市場の競争状態等を考慮し、それらの方法を企業的視点から最適に組合わせるのが多国籍企業特有の方法であろう。

この場合、多国籍企業は、たとえば税負担の軽減を目的として、親会社・子会社間、ないし子会社相互間の取引価格(内部移転価格)を操作し、特定の子会社または親会社の計上利益を人為的に高くしたり低くしたりする。換言すれば、利益をかなり恣意的に一方の国子会社または親会社から、他方の国の親会社または子会社へ移転する。これによって当該企業集団全体としての租税負担を軽減できる。さらに特定の市場における占有率を高めるため、各市場の需給条件、競争状態に応じて、内部移転価格を操作することもありえよう。こうした行動によって、当該市場での効率的な競争企業の存続が脅やかされたり、逆に非効率的な限界企業が温存されることになつたりするケースが生じる可能性がある。

内部移転価格の操作などは、垂直的統合を行なつて国内の寡占的大企業にもみられる現象であるが、この場合は価格差別・ダンピング・不公正取引方法などで取締まることができるのに対し、多国籍企業の場合には取引きの相手方が外国に立地しているのであるから、実情の調査さえも困難となり、競争政策の有効性は滅殺されるをえない。多国籍企業の競争上の優位性が、このような多国籍企業特有の経営資源にもとづくものであるとするならば、海外直接投資がその投資先の市場構造に競争政策上、望ましくない影響及ぼす可能性も大きいと考えてよい。

第三の問題点は、多国籍企業によって海外の当該産業へ移転され

る経営資源が、かりに進歩した生産技術であつたとしても、その技術はそれが生まれた国の資源や生産要素の稀少性(賦存比率)を反映しているものが多く、生産要素の賦存状態の異なる国では、それがそのままでは望ましい技術であるとはいえないという点である。たとえば、その技術が国内資源を有效地に利用・開発するような進歩的技術を意味するという保証はない。

もちろん、ある国のある産業にとって、望ましい技術が何であるか、それをどのようにして発見するか、さらには、ある技術が望ましいとしても、それをどのような組織で開発するのが効率的であるか、といった諸点は、私企業制度の下での知識生産が必然的に伴なう周知のジレンマ「文献13」の問題も含めてまだ十分に解明されていない。こうした現状で、多国籍企業によってトランسفォームされる技術についてのみ批判することは、片手落ちであるかもしれない。しかし、少なくとも多国籍企業が常に望ましい技術をもたらすかのように想定し、「進んだ技術の運搬人」としての多国籍企業の役割を一方的に強調する見解は正しいとはいえないだろう。

このように、水平的海外直接投資が投資先の市場構造ないし市場成果に及ぼす影響を考察する場合のポイントの第一は、トランسفォームされる経営資源の性格を明確にすることである。次には、それぞれの経営資源の競争に及ぼす相対的重要性度を明確にすることが大切であろう。

たとえば、上記のようにケイブスは、経営資源の中でも製品差別化の要素に着目するが、移転される多国籍企業の経営資源の最も重要な要素が、たんに製品差別化の形で体化される独占力にすぎない

ならば、やがて新しい製品差別化技術を競争者が開発することによって、その独占力は失われるかもしれない。かりに、その製品差別化による独占力が強大であるとしても、広告をはじめとする販売促進政策の規制手段や、流通過程に対する政策的介入の諸手段を開発することによって、独占力を弱め、非価格競争の浪費性を縮減することは可能である。

しかし、多国籍企業の優位性が、子会社間で内部移転価格を操作するといった多国籍企業特有の経営資源に、その最も多くを負うているとするとならば、その経営資源の機能の発揮が招来するであろう独占力ないし市場支配力の波及を、たんに一時的・経過的なものと考えることは許されないだろうし、その独占力を一国レベルの政策によって有効に規制することも至難であろう。

もつともトランسفァー・プライス、タックス・ヘイブンの利用といった行動については、個別的には種々の事例が紹介されてはいるが、このような行動が、多国籍企業の活動の中でどの程度の重要性をもち、そのような特殊な経営資源が産業組織の競争的性格にどの程度の影響を及ぼしているかは、ほとんど不明である。それは今後の実証的な研究にまたねばならない。

(注) 直接投資とは経営資源がパッケージ(一体)として移転されることをいうのであるが、このことは、経営資源という曖昧な表現の下に括されている諸要素を不間に付してよいことにはならない。むしろ問題はその内容にある。

四

垂直的直接投資の検討に移ろう。垂直的直接投資とは、企業がその内部に市場をとり込むこと、つまり、従来市場での取引きにゆだねられていたことを、企業内部の決定の対象に移すことを意味する。これが産業組織に与える影響は二面的である。すなわち一面では、市場取引に伴う不確実性の除去ないし軽減とか、消費者ないしユーザーのニーズを有効に製品企画や新生産技術の開発に結びつけるといった点で、市場成果を改善する効果が期待できる。他面、垂直的統合のなされる一段階ないし一分野で、すでに市場支配力が形成されている場合には、それを他段階へ波及させる効果をもつたり、あるいは参入障壁を高めたりすることにより独占的弊害を引き起こす可能性がある。

海外直接投資という形での国際的垂直統合が、個々の産業組織に右のいずれの効果を与えるかは、個々のケースに即して具体的に検討する必要があるが、この場合にも、水平的直接投資のところで述べたように、移転される経営資源の内容・性格、それぞれの経営資源の相対的重要性などが考慮されることはいうまでもない。

ところで、垂直的統合については、生産過程の一部ないし部品生産を、労賃コストの相対的に低い国で行ない、これを母国にもぢかえり組立てるといった周知の労働集約的産業のタイプのほかに、いま一つの典型的なタイプがみられる。それはいわゆる資源型産業(資本集約型)のケースであって、石油あるいは非鉄金属資源等を、資源保有国たる発展途上国で開発し、それを消費国で精製ないし製

鍊するという形での国際的垂直統合のケースである。ここでは紙面の制約上、後者のタイプの国際的垂直統合を分析・評価するさいの問題点についてのみ論及する。

いうまでもなく、このタイプの多国籍企業の活動は第二次大戦後の新しい現象とはいえない。少数の世界的巨大企業が稀少な天然資源の独占を基礎に、強固な国際的垂直統合を形成し、各国の石油や非鉄金属製品の市場を支配してきたことは周知のとおりである。問題は、近年このような独占化傾向がますます強まる方向にあるかどうかであろう。この場合にも、問題は市場ごとに考察される必要があるが、ここでは一般化した形で述べよう。

さて、こうした資源型産業でみられる現象は、バーノンの指摘するように〔文献14〕、第一に、重要原料産地国の分散化・多様化傾向であり、第二に、資源保有国における原料生産や加工業への各國企業の新規参入であり、第三に、石油におけるOPEC、銅におけるCIPPECの活動にみられるような、資源保有国の国際的垂直統合企業に対する交渉力の強化である。

この三つの傾向は相互に密接に関連しあっている。現地国政府の受取る利益分配分の増大要求、国有化・資本参加要求、現地製鍊ないし鉱石の現地での加工度の増大に関する要求等、いわゆる「資源ナショナリズム」の高揚は、国際的垂直統合企業にインパクトを与えて、それら企業の新しい対応を生み出することになる。その対応は、特定国への資源依存度を高めることからくる危険性を考慮し、資源開発の地域的分散化と消費市場の多角化をはかるという形をとらざるをえない〔文献15〕。ここに上記の第一の現象がみられることにな

る。

他方、原料資源は保有しているが、その開発や製品化に必要な技術や関連産業が未成熟で、とりわけマーケティングの知識やその組織に欠陥のある資源保有国としては、効率的な資源開発・加工業の経営・国有企业で生産された原料の販売・販路の確保等の面で、能力をもつ海外企業の協力を必要とする。その必要性は国際的垂直統合企業との交渉力を強める上からも痛感される。ここに、自己の企業内部で垂直的一貫化を完成していない先進工業諸国の中の企業が、さまざま形で資源開発に参加したり、現地の国有企业との提携を強化したりする可能性が生まれる。それが上記の第二の現象を一般化させる要因となつてゐるようと思われる。

これに対して多国籍企業(国際的垂直統合企業)は、ますます原料市場の分散化、消費市場の多角化を求めて、垂直的統合を世界的に拡大する傾向があるが、同時にそこには非統合企業の台頭もみられるのである。そのような非統合企業の競争が、どの程度、多国籍企業による垂直的統合の進展がもたらすかもしれない独占的弊害を防止しうるかは産業政策にも依存するから予断を許さないが、少なくとも、多国籍企業による垂直的統合の進展が、産業組織の独占的硬化を伴うといった単純な予測は許されないだろう。

以上、私は海外直接投資のそれぞれの産業組織に及ぼす影響が、直接投資によつて移転される経営資源の性格と、投資先の政府の政策的対応によつて相違する点に着目し、産業組織論的アプローチのさい考慮すべき若干の問題点を指摘した。こうした問題点がまだ十分に解明されていない現状では、さしあたつて私もキンドルバーガー

ーのいうように「文献2」、直接投資は競争を増進させたり弱めたりするのであって、競争が望ましいと仮定して海外直接投資は望ましいとの一般的結論を出すことも、逆に望ましくないという一般的結論を出すことも、ともに不可能であるといわざるをえない。

五

最後に、多国籍企業に対する政策について論及する。

多国籍企業の進出先の産業組織に及ぼす影響は、移転される経営資源の性格とともに、その国の当該産業の市場構造や政府の競争維持政策のいかんにかかっているから、第一に、産業組織の競争的性格を維持し、独占化を阻止する政策が重要である。競争維持政策の強化のためには、規模の実質的経済性 (real economies of scale) をうるに必要な規模以上に過大化している企業を解体しうるように独禁法を改める必要がある。

第二に、多国籍企業の経営資源のうち、望ましからざる影響を及ぼす経営資源の活用を抑制することが必要である。このためには、多国籍企業の経営資源の秘密をある程度公開させることができることが前提となる。さしあたり、コスト公表の義務を課すなどの具体的方策は検討に値するだろう。これによって、不公正競争に類するビヘイビアや製品差別化政策の効果を推定することができよう。企業のコスト公開の義務を各國がその国的企业に課し、多国籍企業に関する情報を交換することは、これを各國間で交換することが望ましい。このような形の国際協力は、多国籍企業に関する抽象的・形式的なコード・オブ・ビヘイビアの作成などよりも、実質的な意味があるようと思われる。

れる。

第三に、多国籍企業によってトランスファーされる技術とは別に、たとえば公害の防止、資源の節約など、現在の緊切なニードを反映する生産技術を自主的に開発する必要がある。もつとも、そのような技術開発を効率的に行ないうる組織や政策については別に検討されねばならない。⁽¹⁾

第四に、多国籍企業の競争制限的な行動やその市場支配力に対しても、各国の独禁政策上の協力が必要である。この点については以下にやや詳しい説明を加えておこう。

多国籍企業をめぐる政策的問題の最も困難な側面は、この種の企業が、第一に、一国レベルの政府の規制をまぬがれうるという点、第二に、最初に述べたように、多国籍企業の行動や構造に変更を加える政策を実施する場合の利害が、各国間で必ずしも一致しないという二点と結びついて存在するようと思われる。

もつとも、以上の二つの論点は、たんに多国籍企業に固有なケーブルというよりも、むしろ各國間ににおける経済の相互依存性という事態そのものの中に、問題の根源があるといってよい。すなわち、第一の点についていえば、たとえば、A・B二国に所在する寡占的大企業たるaおよびb企業が、従来、ともにC・D国へ競争的に輸出してきたところ、新たに国際カルテルによって、A国のa企業はC国へのみ、B国のb企業はD国へのみ輸出することを協定したとせよ。C国およびD国はこのカルテルによって実害をうけることは明らかであるが、両国はこれを禁じる手段をもたない。A国およびB国の政府のみがこれを禁じうる権限をもつにすぎない。

また第二の点についていえば、かりに世界の市場を支配するある種の財の独占企業を想定せよ。その企業を分割し競争を生み出す権限をもつのは、その企業の所在する国の政府のみであるが、その分割政策によって、独占体の製品を購入する世界各国は利益をうける。もちろんその独占体の所在する国の消費者も利益をうけるが、その利益よりも、当該企業の海外市場における独占からえられる超過利潤を失うことによる損失の方がその国にとって大きい場合には、独占企業の解体政策をその国に期待することは一般的にいって困難である。⁽²⁾

さて、多国籍企業は、国際的な企業合併によって、さらに上述した企業集団内移転価格の操作や租税避難国の利用等を通じて、第一の点での問題を拡大する。ここでは、一国レベルでは処理できない数多くの競争制限的な問題の発生が予想される。

しかし、問題が第一の点にとどまるかぎり、各國間での情報の交換や二国間での独禁政策の同時的実施、さらに進んでは独禁法の域外適用を相互に認め合う、等の国際協調によつて問題を処理することができるとなる。だが、第二の点を考慮するとき、各國間の利害関係の対立のため、そのような国際協調は容易に実現されそうにはない。とりわけ、多国籍企業の母国が特定の国にかぎられているような場合にはそうである。他国から要求されるきびしい独禁政策上の措置を実施しうる国は、自國もまた他国に対し、きびしい独禁政策上の措置を要求する立場におかれている国であろう。

ひるがえつて、現在、多国籍企業による海外直接残高の五〇%以上は、アメリカ系企業がしめ、これに、イギリス・フランスおよび

西ドイツ系企業を加えると、八〇%以上に達するといわれている「文献16」。多国籍企業の活動におけるアメリカ系企業の圧倒的優位は、まぎれもない事実である。しかし近年、アメリカ系企業の対欧進出もさることながら、ヨーロッパ系企業の対米進出は著しく、ヨーロッパ系企業もまた急速に多国籍企業化している、といわれている。日本の海外直接投資は一九七一年三月末でわずかに三〇億ドルにすぎないが、六〇年代以来の海外直接投資の伸び率は年率三〇%をこえ、世界中でズバ抜けて高いことも注目されてよい。日本の企業もまた急速に多国籍企業化への途をたどるだらうことは、今日の常識に属する。

もし母国を異にする多国籍企業が、各国市場へいわば「相互乗り入れ」を行なうケースがますます増大するならば、反競争的状況を開くる政策の費用と便益も、ある程度各國間で均等化する条件が生まれるだろう。そして、このことが、多国籍企業の生むかもしれない独占的弊害に対し、国際的協調による独禁政策的接近を可能にする現実的基盤を与えると思われる。しかも今日そのような基盤は次第に成熟しつつある。先進資本主義国間に關するかぎり、独禁政策上の国際協力は決して机上の空論ではないのである。

(1) この点の詳細については、拙稿「望ましい技術進歩と産業組織」(『東洋経済新報臨時増刊』一九七二年九月二〇日号所収)を参照されたい。

(2) 上記の第一・第二点の指摘は、一九七三年九月の「国際経済と競争政策に関する東京国際会議」におけるR·E·ケイブスの報告(International Enterprise and National Compe-

- tition Policy: An Economic Analysis.) ふる出版社。
- 『**外極**』
- [1] E. T. Penrose, Foreign Investment and the Growth of the Firm, *Economic Journal*, vol. LXVI, June 1956.
- [2] ハサウエー・アンド・パートナーズ、小沼謙訳『国際化経済の論理』ぐりかん社、一九七〇年。
- [3] ①澄田智・小宮隆太郎・渡辺康編『多国籍企業の実態』日本経済新聞社、一九七一年の第三部第一章の小宮論文、②小宮隆太郎・天野明弘著『国際経済学』岩波書店、一九七一年、第十七章。
- [4] Stephen Hymer, The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, May 1970.
- [5] Lawrence B. Krause, The International Economic System and the Multinational Corporation, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Sept. 1972.
- [6] G. Rosenbluth, The Relation between Foreign Control and Concentration in Canadian Industry, *Canadian Journal of Economics*, Feb. 1970.
- [7] M. D. Steuer, Competition and the Multinational Firm: The United Kingdom Case, *International Conference on Monopolies, Mergers, and Restrictive Practices*, 1971.
- [8] T. Scitovsky, *Economic Theory and West European Integration*, 1958, p. 124.
- [9] W. S. Comanor and H. Leibenstein, Allocative Efficiency X-Efficiency and the Measurement of Welfare Losses, *Economica*, XXXVI, Aug. 1969, and H. Leibenstein, Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency" *American Economic Review*, June 1966.
- [10] T. D. Willett, Discussion, *Papers and Proceedings of American Economic Association*, May 1970, p. 450.
- [11] ハサウエー・アンド・パートナーズ、霍見芳浩訳『多国籍企業の新展開』ダイヤモンド社、一九七三年。
- [12] R. E. Caves, International Corporation: The Industrial Economics of Foreign Investment, *Economica*, Feb. 1971. (『外洋現代経済』邦訳)
- [13] ハサウエー・アンド・パートナーズ、「国際企業の効率と厚生」(ハサウエー・アンド・パートナーズ本部、一九七一年所収) 参照。
- [14] R. Vernon, Antitrust and International Business, *Harvard Business Review*, Sept.-Oct. 1968.
- [15] R. Mikell ed., *Foreign Investment in the Petroleum and Mineral Industries*, 1971.
- [16] United Nations, Multinational Corporations in world Development, 1973, pp. 7-8.
- 〔讀解討論〕
- 小島清教授(一橋大学)がこの次の二つに有益な質問を挙げた。
 (1) 産業組織論のトピックとは何か。

(2) ①多国籍企業固有の問題とは、各種の"externalities"といふことと同じか。②これこそ多国籍企業の能率の重大な源泉である。これを悪いと否定するのか。③経済学的対策としては企業への課税補助金政策しかないと思うがどうか。

(3) 多国籍企業問題は、国境を考えずに市場を一般的に定義している理論体系としての産業組織論では、問題が解けない。国境を前提におく貿易論しか適切なアプローチはないのではないか。

第一の問題は本報告で述べた。多国籍企業固有の問題という意味が不明だが、私のいう多国籍企業固有の経営資源とは、市場での取引不可能な企業要素のなかで、多国籍企業のみがもっているもの（各國子会社間の内部移転価格の操作、租税回避国の利用等）をさす。それは経済学上の外部性という概念とは別個のものである。そうした経営資源の活用が産業組織に望ましくない影響を及ぼす可能性については、本報告で述べている。この対策としては、各國政府間の情報の交換をはじめとする本報告で述べた国際的協力が必要であり、これなしには、教授のいわれる課税政策を実施するに必要な情報さえもえられないだろう。

第三の問題については、産業組織論について、多少教授に誤解があるよう思われる。産業組織論は市場を一般的に定義しているわけではない。競争が現実に行なわれる範囲によって市場を個別的に限定している。国境もまた市場を限定する場合に当然考慮に入れられていることは、本報告で言及した通りである。多国籍企業問題のすべてが、もちろん、産業組織論で解明できるなどとは思っていない

いが、解明されるべき問題の性格によっては、産業組織論的な考察は有効でありうると考える。小島教授の多国籍企業問題に関するユニークな力作の中にも、実は、教授のアメリカ寡占に対する、いわば産業組織論的理解が前提されているように私には思われる。貿易論しか適切なアプローチがないとは思われない。ただし、このようにいうことは、必ずしも産業組織論の現在の水準、その理論的基礎、分析の枠組みが満足すべき状態にあることを意味しない。そこには克服されるべき欠陥や問題点があるように思われる。

Ⅱ 高柳暁教授（中央大学）から、産業組織の研究にとって多国籍企業の行動の分析が必須の要件であるとの指摘を受けた。きわめてつともな指摘と見える。本報告でもトランسفォーライスその他の点で若干これにふれてはいるが、もちろん不十分であって、今後機会をえて詳論したいと念願している。なお浦野晴夫教授（盛岡短大）からは、社会的分業と工場内分業との関係について、興味ある問題点の指摘をいたいたことを付言する（越後記）。

質問　（青山学院大学） 原 豊

共通論題報告のなかで、とくに越後先生の御報告を中心に質問したい。

第一に多国籍企業が各國産業組織に与える衝撃を検討する場合、多国籍企業を企業内分業としてあるいは直接投資のバターンとして把えるに止まらず、もとアグレッシブな意志と能力をもつた巨大組織として把える必要がありはしないか。たとえば、その行動動機としてはグローバルなトレード・ポジションへの志向、あるいは国際市場支配のための戦略などが大きな比

重を占め、多国籍企業のアグレッシブな行動が各国における産業組織に大きな衝撃を与え、いわばそれを無理やり国際化してゆくというところに問題の核心がありはしないか。

第二に、それと関連して、逆に、各國の産業組織のなかに、多国籍企業の参入を招く条件（たとえば不完全市場）が存在している場合をもあわせて検討する必要がありはしないか。

第三に、国際化してゆく現状の下では、産業組織論も一国市場にその範疇を限定せず、たとえば国際集中度のごとき国際的レベルでの分析まで拡充することが望ましいのではないか。

答

第一・第二点については、海外直接投資の動機的要因を分析することによって答えることができると思うが、詳論は割愛した。そうした研究の必要性については認識している。第三点は市場の限定の問題である。現状では世界単一市場を想定した分析の対象となる産業は少數でしかないが、一国市場を想定する分析のさいにも、世界生産にしめる上位企業のシェア（国際集中度）などは、市場支配力の波及との関係で当然考慮に入れるべきだろう。有益な問題点のご指摘に感謝する。

コメンントと質問

三輪芳郎
〈専修大学〉

おうかがいしたい第一点は、「資源の最適配分」ということがよく使われるが、経営資源にしても、技術にしても、それはきわめて歴史的、社会的性格のものであって、抽象的には論ぜられないということである。その点をどのように理解しておられるのかお伺いしたい。

たとえば、昭和三十年頃の日本の経営資源なり技術は、当然、低賃金労働者の多数存在という社会的条件のなかでの技術である。それに対して当時のアメリカの技術なり経営資源が優れているといって、それをそのまま日本にもってきて、優れているという保証は全然ない。人海戦術的技術の方が逆に国際競争力が強いという側面が事実ある。それがだんだん変ってきた。現状でみても、発展途上国などとアメリカや日本などを、現在の段階、状態のなかで、資源の最適配分ということをいうと、現状を固定してしまうことになる。つまり、あらゆる国の発展を無視し、阻害する危険を含んでいるということである。

第二点は、国際化時代というとの指標として、貿易と直接投資ということをあげられ、とくに今回の報告では、直接投資に重点をおいて分析されておられる。しかし、たとえば、一九六八年から七〇年の三ヵ年平均で、アメリカの海外直接投資は、年間約六〇億ド

ル、円換算で約一兆五千億～一兆六千億円の規模、世界全体でも約八〇億ドル、約二兆円たらざに過ぎない。日本の設備投資額が年間約二〇兆円とすれば、それは全く微々たる額で、しかも一兆円ないし二兆円が全世界に対してであるから、個別の国に対しては全く僅かな額に過ぎない。また、投資残高で考えても、アメリカは約七〇〇億ドル、一七〇～一八兆円に過ぎない。つまり、直接投資の問題は、国民経済ベースの問題なのか、個別企業レベルの問題なのか、その点をはつきりしていただきたいということです。報告では、先進国間の交流が非常に多くなってきているということですが、巨大な工業国にとっては、それは微々たる問題で、問題はむしろ経済規模の小さい発展途上国に対する問題こそが重要問題なのではないか。

第三は、産業構造についてですが、富山さんは、「高加工度化」という概念をかつてとなえたが、統計的には明らかには検出できないとのことでした。私も、かねてから、高加工度化という分類は困難である。賃金構造が異なる場合、当然高賃金国は、価格も高く、付加価値も高くなるから、ウエイトが大きくなるのであるから、日本も高賃金化すれば、当然に「解決」される問題なのではないか。また、「知識集約化」ということが、「七〇年代通産政策の基本方向」などでとりあげられているが、富山さんも内容がはつきりしな

いといわれた。私も同感で、私は、知識集約型産業とは、基本的に「広義の産業機械」に集約して考えられると思う。日本の機械工業のなかで、相対的に遅れているのは産業機械である。それはたとえば、各国の輸出構成をみると典型的に示されている。アメリカ、西ドイツ、イギリスなどでは、産業機械がトップの座を占めている。に対し、日本では、鉄鋼、自動車、造船、テレビなどが上位を占め、産業機械の輸出のランクは相対的に遅れている。これは、欧米のそれが、日本より五〇年、一〇〇年早く工業化を進め、遅れて発達した日本やその他の世界各国に対し、「産業機械供給工場」としての役割を長く果たしてきたとの現われである。知識集約産業とは、このように産業機械として集中的に示されると考えます。

昨日の石井さんの報告では、「生活産業の確立」ということを「重化学産業化」ということと対比してのべられておられました。しか

し、私は軍需産業以外は、ほとんど生活産業であると思います。労働節約、迂回生産の過程で重化学産業のウエイトが大きくなるのに過ぎないのであって、対比して考えるのはおかしいと思う。産業構造政策なり産業組織政策なりの関連で、お伺いしたい。この点は石井さんの報告に賛成なのですが、現在の日本では個別産業に対する政策が必要な段階なのではなく、たとえば、公害の規制、独占禁止、あるいは福祉政策などの経済政策の基本が確立されることこそが必要で、逆に個別の産業政策を通産省などがやることは、今までの全くの裏返しとして弊害がある。知識集約型産業構造への誘導促進などがそれで、むしろ何もやらない方がよい。

以上がお伺いしたい点だが、最後に、申しあげたいのは、今日の

「文明生活」についてです。文明生活を支える主要な産業、たとえば自動車、カラーテレビ、プラスチック、合成繊維、合成ゴムその他もろもろのものは、世界人口約三八億人のうちの僅か二割の人間（アメリカ、日本、西欧、カナダ、オーストラリアなど）が、その生産あるいは保有の八九割を独占しており、残りの約三割の社会主义、共産主義の人たち、さらに五割の発展途上国の人たちは、これと無縁であるということです。南北問題の解消と気楽にいうが、八割の人たちが、「文明生活」に歩めば、おそらく地球は爆発するだろう。たんに資源、エネルギーの問題だけではなく、われわれの生活のパターンをどう考えるか、そのなかで、世界の産業構造を考える必要があるということではないか。

三輪氏への答

斎 藤 優

三輪先生からいただいた質問の第一点については、これはコメントだと考えておりますが、ご意見にはわたくしも賛成です。

第二点につきましては、産業組織の国際化の重要な手段として直接投資をとりあげましたが、これを通じて相手国の市場および生産要素を直接的に支配するということが重要です。ご指摘のように、直接投資のために投資国からトランسفァーされる資本は、国民全体からみれば僅かな比率にしかならない国も多いかもしれません。しかし、たとえば二〇〇億ドルの直接投資をするとすれば、投資本国から持出されるのは、その約十分の一で二〇億ぐらいものであつて、後の9割は現地調達をするのが平均的です。したがって実際には資本流出額の十倍以上の現地生産要素を支配しているのです。

ご指摘のように、海外直接投資のインパクトは先進国よりも開発途上国のほうが大きいかもしれません。けれども先進国にとつても微々たるものでは決してありません。最後に、海外直接投資は個別企業レベルの問題か、あるいは国民経済ベースの問題かということをございますが、たとえば巨大多国籍企業を例にとりますと、この一企業の付加価値より少ない国民所得しか持たない国が約八〇カ国もあります。個別企業レベルの問題が、同時に国民経済的インパクトをもち、両者を別々に分けることのできない場合があります。もちろん両方の問題を持つてはおります。十分な回答にはなってないと思いますが、コメントありがとうございました。

三輪氏への答

富山和夫

私が産業構造の変化の方向に関連して、「質的なもの」といっているのは、これまでの構造変化の判断基準が、重化学工業化なり高加工度化なりというようにある基準によって分類された産業群間の量的な変化に求められていたことに対する別の角度からの接近の重要性についてであります。これまでの分析手法では量的な差がでてこないところでも産業構造の差というのはありうるのであって、その点をむしろ強調したいと思っております。

また、新しい分析基準（例えば高級化、等々）について、すぐここれを定量的にのみ処理しようとする動きがありますが、そういうことではなく、単純に画一的な基準では定量化できない構造的な諸側面に注目して構造分析を豊富化、深化したいということであります。もちろん、いろいろな側面を定量化して把握することは重要なこと

であります、現在の手法ではまだ全産業にわたっては定量化していない多くの側面に注目したいということをいいたかったわけあります。

共通論題・討論

藤井 隆
（名古屋大学）

斎藤、富山、越後各氏の報告には、若干ニュアンスの相異が見られ、その問題の焦点も異なっていたように思われる。

斎藤氏の報告では、各種の議論が網羅的になされており、富山氏の報告では、極めて実際的知識の上で歴史的な説明がなされていて、また越後氏の報告では、貴重な論議が多くなされたけれども、なお世界は一つの市場ではなくその最後の結論はケース・バイ・ケースで考えねばならないということであった。

そこで以上三氏の報告を一貫する問題点はどこにあるのかということについて、最初に言及しつつ、そこから質問を引き出すことにしたい。

周知の如く、わが国は明治以来、加工貿易型の経済を続けていたわけであるから、この度の学会で何故「国際化」という問題をあらためて取り上げねばならないのか、この点を明確に理解することによって、この国際的多国籍企業化をどうとらえるかということも明らかとなると思われる。

そこで、何故、あらためて現段階で、この「国際化」を問題にしなければならないのかという点について私の考え方述べ、そこから質問をすることにしたい。

第一に、日本は、その発展の過程で、いわゆる〈輸入、国内生産、

輸出〉という産業発展のリズムをだんだんと加速化することで、今日の姿となってきている。その発展の過程の中で、国内でどういうことが起こったかを、ここで、もう一度見直すならば、現在国際的に起こっていることがより明瞭に把握されることになろう。すなわち、明治以来の政治的統合を経て、地方経済の間で交易の自由化、労働、資本の移動の自由化が起こり、その結果として、日本の経済が徐々に統合されてきて、それがようやく今、国境を越えようとしている段階にあると思われるのである。

こうした「統合」という視点で世界経済を眺めるならば、EC等のような各国の主権を自ら制限しても、統合の能率を実現しようとする動きは、こうした統合の能率を保つスケールがまさに国境を越えている場合として理解することができる。

これに対して、アジア諸国などのような、民族主義的・保護主義的態度は、こうした統合の能率を保つスケールがまだ国境を出られないでいる場合として理解することができる。すなわち、これらの人々にあっては、それぞれの国境内に於ける小規模の地域的統合が、まだ十分育っておらず、国際競争という視点からもまた一国経済の発展の能率という観点からも、これを強化する必要がある。また新興国家として一層の政治的中央集権を強化する必要もある。か

くて、国境を厳しく守り、その中で保護主義的経済発展政策をとるを考えられるのである。

このように、「統合」のスケールという観点からみれば、欧米はじめアジア諸国など世界各国で現実にとられるさまざまな対外関係の在り方というのが、貫した論理で、明確に理解されるであろう。

こういう世界の経済情勢の中につて、わが国は今やその統合のスケールが、換言すれば日本経済という一つの自律的発展のスケールが、国民の活動をふくめて国境を越えようとしているところにあるのであって、この点にこそ、現在「国際化」という問題が大きくとりあげられなければならなくなってきた。その理由がある。

その他、外的環境の変化とか、日本の世界経済に占める比重が大きなものとなつたとかいうようなさまざまな多くの「国際化」という問題を今日あらためて考えねばならない理由もあるうが、やはり、その主たる理由は、先の点にこそ求められよう。

そこで、それでは、そういう日本の発展の過程の中で、企業の多国籍化は一体どういう段階を経て今日の姿となってきたかが、次の問題となる。

これに対して、斎藤氏は、地域的分化的に密接な関係のある国との間とか、中心国から周辺国へ、あるいは、中心国同志といふ分類をされている。

しかし、統合という視点からみれば、世界の中には、統合の能率の高い地域と、そうではなく、そこから影響を受けつつ発展をしていかねばならない地域があるのであり、従って多国籍企業をそれらの地域間を連結するものとして理解するのであれば、その多国籍

企業の段階は、次のように考えられよう。

すなわち、最初の段階としては、先進国、とりわけ、日本によくみられるような「資源獲得型・多国籍企業」と、「販売網拡大型・多国籍企業」があったといつてよい。資源を獲得するという意味では、直接受け地で生産をしなければならなかつたし、販売網を世界的に拡大するという意味では、単に販売会社のみならず、ノック・ダウンやいろいろの形での多国籍企業化をせざるを得ないという事情が、日本等の先進国の場合であつたと思われるのである。つまり、前者は、わが国などの加工経済国では、必要な資源の長期的・安定的確保という経済政策のラインにそつて形成されてきたのである。後者は、輸出の中心的産業の中から形成されてきたのである。このように、その基本的性格に於て、大きな相異点を持つこの二つの型の多国籍企業進出が、最初の段階として考えられるのである。

ところが、ここで、統合の能率の高い地域といふのは、とりもなおさず高密度であり、従つて、そこでは、地価の上昇、公害問題の発生という事態が進行してくることになり、また、それと共に、労働力不足などからくる賃金の上昇といった事態が進行してくるにつれ、当然そこでは、輸出の中心となるものが次々と変化していくということが、その発展の過程で起ることになる。

このように、生産のコストの上昇などによって、日本でそのまま生産していくは引きあわぬといふものが出てくることになる。ここでかつて作りあげた（世界的）販売網を維持するというために、絶えず商品を生産し供給しつづけねばならないという必要性から、多国籍企業は次の第二の段階へ発展することになる。

つまり、第二の段階では、台湾や韓国への進出の例にみられるように、わが国の輸出している商品の生産を海外生産へ切り替えると、いう形での多国籍企業化が進展していくことになるのである。

ここで、さらに、この過程が進展していくにつれ、かつて輸入し次いで国内生産し、そして輸出していたものを、こんどは、また逆に輸入しなければならないという事態が生起することになる。

こうした、各段階で、越後氏の指摘された経営資源の在り方の問題がさまざまなかかわっているのであり、それ故、単にケース・バイ・ケースとして一言で片付けるのではなく、こうしたかかわりの中で、各問題を考えねばならないと思われる。上述の自由化か保護主義かという場合と同じく、そこから一つの一貫した考え方生まれると考えてよいだろう。

また、明治以来の発展の中で、たとえば岡山や広島の企業が大阪へ進出したり、大阪の企業が福井や富山に進出したり、多国籍の企業立地が進行する中で日本の経済統合が進行した。交易や貿易といふフローの関係は続いてこういうストックの立地関係として展開していく。したがって多国籍企業の産業組織論的研究といわれるとき、多国籍企業と多国籍企業と一体どこがちがうか、立地論や貿易論での取り扱いとどこがちがうかが、もっと明瞭にされるべきではなかったかと思うのである。

他方、斎藤氏は、先進国の場合には、こうした日本のプロダクト・サイクル型、輸出サイクル型の関係とは異なった形態が考えられるが、では、その形態の具体的な内容はどういうものであるのか、ここで御聞きしたい。

いずれにせよ、以上の如く、統合過程を経た経済の中では、次の段階、つまり、商品の各部品を世界各地で生産し、それをグローバルにアセンブリーしていくという形での水平化的多国籍企業化が進んでいくと（私は）考えるるのである。

なお、こうした事態の発展を可能にする条件としては、先には単に「統合」と一言で表現したが、その背景には、もちろん、交通の発達、および企業サイドからみて、在庫管理からくる無駄をなくすという点で、多くの利点が存在すること等が考えられよう。

こうして、統合化された地域と、またそこと貿易で連結している地域との間には、一口に多国籍企業といつても、先の各段階で述べたように、その在り方に相異があると思われる所以である。この点に関して、斎藤氏は、単に先進国の場合は違うというのみで詳しく言及されていなかつたので、この点をどう考えておられるのか、詳しく御聞きしたい。

ここで、もう一つ申し上げておきたいことは、企業の立場からいえば、多国籍立地で全体としてのシステムの発展をはかろうというのは、ある意味では企業環境の変化に対する当然の行動である。そうすると多国籍企業問題というときの問題性はどこにあるかといふと、第一は多国籍化した企業の経営問題であろうし、第二は多国籍化した企業と地元企業の相互関係からでてくる問題であろう。だが直接の政策課題は、もと直線的に各国の政府の行動とこれら多国籍企業の関係、換言すれば、国民経済とこれら企業の関係であろう。企業とは、国境とはと問い合わせる時期がきたということが国際化の現代的課題ではないだろうか。

さて、次に、先進国間の相互関係についてみてみることにしよう。これについては、水平分業的であるとか、いろいろな議論がなされたわけであるが、そこでは、一体、先進国間の相互乗入は、如何なる形で可能なのであろうか。

越後氏は、その国の市場の構造に対する影響ということを述べられたが、そうした企業レベルでの相互乗入の影響ということと同時に、国と国との間の関係に於ける相互乗入の影響ということが、常に考慮されなければならないと思われる。

たとえば、一つの典型的な例として、日・米・豪三国の関係を考えれば、日本が豪州に対して赤字、豪州が米国に対して赤字、米国が日本に対して赤字という三すべみの形となっている。こうした相互乗入の関係が将来の関係として考えられるのか、あるいは、こうしたものとは異なった直接的な関係が考えられるのか、というような、国としての関係ということが、やはり、企業レベルでの相互乗入の場合に於ても問題となるのではないかと思われるのである。こうして、越後氏の指摘されたような企業の動向が、国の主権から独立になされる時には、こうした関係を、当然、問題にしなければならないと考えるのである。

こうした問題は、独占の問題の場合に於ても、全く、同様に扱わねばならないだろう。この点に関して、斎藤氏は、単に、独占政策は主として国際レベルで考えねばならないと指摘されただけで、詳しく述べては言及されていない。また、越後氏は、ケース・バイ・ケースで関係が異なるものとなるとして、より具体的に述べられてはいるが、そこでは、この国益あるいはナショナリティという形での

国としての相互乗入の関係と、この企業レベルで考えられる独占か否かという問題の問には、国内とは異なり、密接な関係があると思われるにもかかわらず、この点に言及されていない。統合という意味からいえば、経済的統合と政治的統合とのどちらが先かというようなことがこの問題を考える一つの筋になるだろう。日本の国内的經濟統合の歴史と現在ECで課題となつてゐる經濟統合が先か、政治統合が先かという議論は、多国籍企業の問題にとって極めて重要なのではないか。それ故、お二人は、この点をどう考えられているのか御聞きしたい。

最後に、富山氏の産業構造に関する報告について、意見を述べさせていただくことにする。

高加工度化ということは、高付加価値をもたらすものへの移行ということであり、当然それは、富山氏の指摘されたような、いわゆる「知識集約型」への移行として理解されることになる。知識集約型ということは、(資本集約型という用語の対応であることからも)生産要素として、資本に代わって、知識の集積が大きな役割りを果たすものであり、またこのことは同時に、需要の側に於ても、需要の内容が、そうした「知識」の要素を多く含んだものとして変っていくことを意味しよう。

三輪氏の言われるよう、輸出の高度化、輸入の高度化を同時に進めていくことが、国民が豊かになしていく条件となつてゐるような加工經濟型のわが国にあっては、そうした「知識集約化」への移行は必然的なものとなると思われる。

そうした知識集約化ということ 자체が、果たして、多国籍企業化

という問題とどういう関係があるのか。こうした点からみれば、南北問題についてさらに考えねばならないことになる。いわゆる南の国では低級品を、わが国は高級品を作るというのでは、そこには、当然問題を残すと考えられる。結果的には、しばらくの間、各々が持っている条件の中で付加価値生産性の高いものを残していくことによって、そうした形をとることになると思われるが、しかし、これは、統合過程あるいは多国籍企業の相互乗入というようなことの進行の上で、徐々に解除されていく問題であると理解される。

ここで、問題は、この多国籍企業の資本が果たして、特定の国の資本による支配という形で、将来も進行していくのであろうか、ということである。日本で多国籍企業というと、日本の資本で日本の経営資源で多国籍で活動している企業と思いがちである。しかし、多国籍企業の本来的な形からいえば、各種の人種、各種の国籍からなる資本や経済資源によって形成された本質的には無国籍無人種差の上での企業の多国籍にわたる企業活動を、どう考えるかということが問題である。また、企業レベルでの相互乗入の調和を計るという段階から、こういう形の企業が生まれて、その活動が国際的に大きくなる問題になっていく中で、国民経済とか国境の中での経済活動がどうなるか、このことが、どう進行していくのであろうかといふ点は、こんごの研究の対象として興味あるものである。それは單に産業組織論の課題だけである筈はない。

その点に関する議論として、斎藤氏は、国際的協調ということで、産業組織の国際化の基盤を整備すべきであると主張されているがこの主張は、そうしたより広い意味に受け取り得るようにも思われる

が、そう受け取ってよいのかどうか。もし、そうであれば今回の共通論題は、そういった課題の一連の議論への一つの出発点、あるいは手がかりを与えるものと評価できる。産業組織論と限定するのではなく、広い分野の共通研究の呼び水と理解すべきであろう。まだ、いろいろな議論が多く残ってはいるが、以上をもって、この極めて大きい一般的課題の最初の質問にさせていただきたい。

藤井氏への答

斎 藤 優

最初の質問は、現代の日本がなぜ改めて国民経済の国際化という問題を取り上げなければならないのか、ということですが、特殊な産業で古くから企業進出していった海外資源開発は別にしまして、これまでの国民経済の国際化は市場の国際化が中心で、それに資本移動が加わった段階のものであった。国民経済の国際化には国際貿易と生産要素の国際間移動の二つの手段があります。これまで貿易が国際化の中軸的な手段であった。現在の国民経済の国際化は、生産要素移動が重要な役割を果たしており、生産や産業組織の国際化が特徴の一つとなつております。海外直接投資、企業進出が重要な手段になつております。販売網の拡大は多国籍企業化の一つの要因にすぎず、むしろ支配的要因は産業組織の国際化であり、それによる進出先国の生産諸要素、市場の直接的支配であります。販売網の拡大なら、多国籍企業化しなくとも、貿易だけでも可能なのではないかと思います。現在の海外直接投資は貿易障害にそれほど大きく依存つきに、藤井氏は「統合」という概念で示しているものの展開過

程が、地方的なものから国民的、国際的なものへと発展していく中で、多国籍企業化の原因を求めているように思われるが、まずこの定義が問題であろう。統合の主体、環境条件、対象などを決めて論議する必要があるよう思います。経済活動が国境を越えて活動していくさいに、統合機能は非常に重要なと思います。国際経営学者のパール・ミュッターは、グローバル・インダストリアル・システムという概念を使って、ある面では生産や産業組織の国際的統合の段階分析をしております。藤井氏は、現在、統合が国内的段階から国際的段階へと進展し、これが企業の多国籍化を促進していると考へているようですが、その因果関係を明確にすることのほかに、統合を国際的段階へと進展せしめた諸条件を考えてみる必要があるよう思います。

つぎに、先進国間ではプロダクト・サイクル論とは違った理論が必要だというなら、どんな理論があるかを示せというご質問ですが、わたくしはつぎのように考えております。プロダクト・サイクル論が適用できるのは、時間的なサイクルをひきおこすに十分な国際間の格差があること、そしてそれを埋めるのに相当の期間が必要な場合だと考えております。先・後進国間には大きな技術格差、技術吸収能力の格差、所得格差、生活水準格差などがあつて、先進国でおこった新産業が移植されるためには、これらの格差を一定範囲にまで縮めなければならず、そのためには相当の時間がかかる。これに対しても先進国間では格差は非常に小さく、技術移転も容易であるから、プロダクト・サイクルにほとんど時間的な差は生じない。産業移植が容易なために、創業者は、できるだけ早く創業者コストの回

収をはかるとする。先進国間では市場は連結しているから、生産立地は国境に関係なく、経済的に最適点が選ばれる。したがって創業時から市場を世界的観点から考え、グローバル・インダストリアル・システムとして産業立地を考える。これらを説明する理論として、わたくしは国際産業組織論の方法を考えたいと思います（斎藤優「国際産業組織政策の理論」、日本経済調査協議会『世界経済と多国籍企業』、一九七四年）。

最後に、海外投資の相互乗入れと国際独占の関係如何ということ、そして統合の多国籍企業問題についてのご質問に移ります。

資本の相互乗入れと国際独占とは関係はあっても、直接的には違った次元の問題です。前者は資源の国際的最適配分の問題であり、後者は産業組織政策上の問題です。たしかに相互乗入れしている資本の大半は寡占企業であります。またこの問題を国レベルと企業レベルを明確に分けることができない場合も少くない。戦前のように明らさまでなくとも、やはり海外企業進出は国旗を後盾に利用していないとは言いきれない場合も多い。国際寡占資本の資本自由化圧力は政府を利用してなされてきた。

たしかに多国籍企業化は経済統合によって促進されるし、多国籍企業化は国家管轄権を越えた難かしい諸問題をかかえているために、国際政治の場における関係国の調整を必要とするでしょう。企業の多国籍化を通じて経済統合を促進することもあるし、政治統合の必要性を強める場合もあるが、必ずしも三者が相促関係をもつてゐるとは限らず、反対の場合も考えられます。わたくしは藤井氏のうている後・先の問題ではなく、相互関係の問題だと思います。十

分な回答になつていなかつたと思いますが、コメントありがとうございます」とうございました。

藤井氏への答

富山和夫

以上、三輪さんからの質問に要点のみお答えしましたが、三輪さんのほか藤井さんのほうからもご質問をいただいたわけです。三輪さんのご質問は、(1)高加工度化についての考え方、(2)知識集約化について、(3)産業政策について、の三つに集約できると思います。高加工度化については、篠原(三代平)さんの問題提起を受けて、私の関係している研究所で展開した議論があり、またもう一人の質問者は藤井さんもこの議論の展開を試みておられる方であります。したがって、高加工度化については質問者のお二方に同時に答えることになると想います。藤井さんのいうように、高加工度化論というのは、その背後には、工業は付加価値の高いものを生産する方向に進むのだという主張があると思います。しかし、付加価値を材料、加工、組立という段階にそつてデータとして処理することには困難が多い。篠原さんも『化学経済』誌に発表した論文のなかで、いまやわれている「知識集約化」ということに関連してひきあいに出されている「高度組立産業」というのは、いわゆる高加工度化論とおなじ趣旨であるとの内容のことを書いておられます(この論文は、のちに篠原・馬場編『現代産業論』、I、日本経済新聞社刊、にそのまま収録されている)。高付加価値製品への傾斜ということですが、これを統計的に厳密に処理するのは分類上も資料的にも大変困難であることを理解しておく必要があります。

三輪さんのご発言のなかで、賃金水準が上がつてくると加工段階分析の手法では当然アメリカ並みの構造になるという指摘がありますが、賃金水準に加工段階による格差がなければ、段階別の付加価値の相対比には大きな影響を与えないと思います。

知識集約化の最たるものは産業機械であるという点については、私も同意見であります。それから、産業政策のありかたとして特定の個別産業のハタ振るのではなく、いまなすべきことは、もっと産業の一般的な公害問題とか独占問題についての対応であるということも私の報告の趣旨と一致しているかと思います。

藤井さんのご質問に関連してですが(加工段階に関する議論はすでに述べたとおりです)、国際分業について私の主張しているのは、後進国は下級品をつくり先進国は高級品をつくりつづけるというのではなく、先進国でも後進国でも競争力をもつてくれるものはきわめて相対的、経過的だということであります。そういう意味では、競争力のある製品というのを固定的に考えるべきではないという点を強調することに重要性を見出したいと思います。ついでに、国際化という点について藤井さんのご発言で私にとっては多少気になることがあります。藤井さんは国際化の動機を統合の能率に求められておられますですが、いまの時点ではもつと別の要因に注目することのほうが大切だと考えます。

藤井さんもいつておられるように、産業活動というのは本来国際的だと思うのですが、いま国際化が強調されている問題意識は少しがうと思います。もともと日本は資源がほとんどない。しかし、かつては、それらは外貨を出しさえすれば、量的にも価格的にも順

調に調達できた。だが、人口で世界の約3%を占めるに過ぎない日本が、いまでは国際的に取引される資源の30%も消費するにいたっている。こういう構造になると、日本の動向と国際的な動向とを切り離して考へることはできなくなってくる。エネルギーについても、例のニクソンの教書が指摘しているように、日本とアメリカがどれだけエネルギーを使うかということが、世界のエネルギー需要で大変な問題となってきた。したがって、これまでのような資源に対するとりくみかたとは当然變つてこなければならぬ。製品の輸出市場をみて、日本の行動が各国の国際収支、その他に大きな影響をおよぼすにいたつている。

企業の行動をみてみると、そのときに企業の水平的な広がりは、必ずしもある特定の企業はどの国でもおなじ規模で、おなじ製品をつくつてゐるのではない。垂直的な展開についてみると、これは藤井さんと同意見ですが、たとえば韓国の安い労働力を使つて子会社合弁企業などで部品をつくり、これを利用して組立品をつくるといふのは国際的な垂直的展開である。しかし、そういうことだけだと、ジェット機をつくるとかプラントをつくる場合を考えると、みな国際的な広がりとなつていて、ジェット機を例にとってみると、日本はボディーメーカーであつて、イギリスあたりからエンジンを買い、ボディを製作している。だが、これは、単なる技術的分業と社会的分業の国際的な広がりで、いま問題になつてゐる多国籍企業化とは異なる次元のことがらであります。

そういう面で垂直的な広がりについても、日本でつくるのが割高だから外国でつくるというのが必ずしも安い労働力を使うというだ

けではない。たとえばノックダウンの場合にも、技術的には効率は落ちたとしても、しかし、完成品に対する税率よりも部品に対する関税が低いということ、あるいは現地の労働力を雇用することによって輸入制限の動きを回避する等々がこの要因となつていて、こうした側面も多国籍化の要因として無視できないものと考えています。

総括

正村公宏

（専修大学）

「国際化時代の産業組織」というテーマがとりあげられた意図は、おそらく、「国際化」の進行する時代における産業政策あるいは産業にかかわりをもつ全政策体系のあり方を考えようというものであつたろう。ただし、政策のあり方をただちに問題にするというよりも、その前提条件としての現状認識を深めるために、「国際化」とのかかわりにおいて、産業組織の近年における変化を分析する理論上のフレームワークと実証的材料をあきらかにしていこうという点に、報告と討論の焦点がしばられたことができるようと思われる。

三人の報告は、それぞれ独自の関心と方法によって提出されており、対象領域にも差異がある。越後氏と斎藤氏の報告では、いわゆる多国籍企業の問題が重視されていたが、富山氏の報告は、産業構造の変化との関連で国際分業の方向に言及するものであった。この両者はもちろん相互に密接な関係があるが、報告および討論のなかで十分に統合されて扱われたとはいえないようにも思われる。討論を通じて、各報告者の意図はいっそ明瞭になり、問題点も浮き彫りにされたが、時間の関係もあって今後に残された論点も少なくない。そうした点を含めて、座長の一人としての批評を一言述べておきたい。

第一に、「国際化」という問題を扱う理論上のフレームワークが必ずしも十分に明確でないという問題がある。たとえば、この点に関しては、「市場」という概念と「国家」という概念とのかかわせ方というような基礎的な問題の扱いにおける不明確さが指摘されよいように思われる。もし、「市場」を各国民国家のなかに囲いこまれている国内市場というように限定してしまうと、多国籍企業の進出とか国際分業の発展が、そうした各国内市場に与えるインパクトがどのようなものであるかを論ずれば十分であろう。しかし、他方、多国籍企業の発展は、いわゆる経営資源を国境を越えて移動させているということを意味するのであり、そのことは、経営資源に関するかぎり、不完全なものではあっても、統一された世界市場が成立していく、国民経済の枠組みは乗り越えられているということを意味しているだろう。労働力の国際移動は今日なお大きな制約を受けており、ある種の財やサービスは国際商品化する可能性を持ついないが、貿易による商品市場の国際化や、資金としての資本の市場の国際化につづいて、経営資源の市場の国際化が生じているという現段階の特徴がそこに示されているといえるだろう。もちろん、この市場の「国際化」は、国家主権の介在という制度上の障壁と、空間的な距離の大きさといういわば物理的な障壁とによって不完全

化されている。しかし、いざれにせよ、このような国際化を念頭におくなれば、われわれの産業組織研究のなかには、各国内の市場構造の分析ばかりでなく、世界市場の構造の分析が含まれなければならないし、それは今後ますます重要なだろう。

第二に、産業組織と狭義の産業構造との関係をどのように把握するのかという問題がある。これは、富山氏の報告が提出したような問題と他の二人の報告者が主として扱ったような問題との関連、さらには斎藤氏の報告でふれられていたプロダクト・サイクルと資本進出の関連といった論点にかかるものである。これらが、問題としては提出されておりながら、整理して扱う方法は十分に意識して提起されていないようと思われた。これは経済発展の動態分析の根本問題であり、「国際化」問題の研究も、右のような関連づけの方法なしには進まないのではないかという印象がある。

第三に、右の二つの点に密接な関係をもつ論点であるが、そもそも「企業」をどのようなものとみなすかという問題がある。これは、抽象的な原理論的分析のレベルにおいても必要であるが、また、産業論や政策論の実証研究においても、今後ますます重要なと思ふ。たとえば、いわゆる近代経済学では、企業は、生産要素を市場で買い、製品を市場で売るという行為の主体として、いわば数学における「点」のようなものとして、扱われている。しかし現実の企業は、いわば一つの人間の組織体であり、そこでおこなわれる生産活動と、それに付随する管理のシステムの社会学的分析が実は重要な意味をもっている。他方、いわゆるマルクス経済学では、企業の内部の構造にたいするはるかにつよい関心が払われているが、それ

を支配とか搾取とかいった伝統的概念に単純化する傾向があり、企業の経済的機能の変化と、その変化の社会学的含意とにたいして十分に留意することができる理論体系になつてない。だが、「経営資源」の形成とその市场化とか、企業の活動の「多国籍化」とかいのような現象は、まさに、こうした企業分析の伝統的枠組みへの反省を強いるものとしてわれわれのまえに登場しているよう思えるのである。

以上は、報告と討論を拝聴した一人の個人的感想であり、私自身の課題の確認にすぎないが、これで「総括」に代えることを許していただきたい。参加者の熱意と協力に深謝申し上げたい。

〈専門部会〉

第一回専門部会報告について

全国シンポジウム・プログラム委員会

本年度の専門部会は、テーマを「産業組織論の系譜」に設定し、昨年度第一回の方程式にのって開催された。今回このようなテーマを設定したのは、経済政策のなかで最近著しく重要性を増してきた産業組織政策の原理的基盤をさぐる意図のためである。報告は産業組織分析のなかでユニークな位置を占める井尻、サイモンらの「企業論」的立場と、産業組織論の確立に大きく貢献したペイン、ケイプスらの「有効競争論」的立場とを取り上げ、専門部会はこれらの立場につき最適任の報告者を得て、質疑応答をふくめ合計四時間の長時間を盛会裡に終始した。

報告の第一は「アメリカ企業論と産業組織論」と題し高柳氏により行なわれた。現代産業組織論は、チャンパリンの独占的競争理論に抱つて有効競争概念を発展させてきたメイソン、ペイン、ケイプスらのハーバード学派のグループ、チエンパリンの議論に批判的でありハーバード学派と拮抗しているスティグラー、フリードマンらのシカゴ学派のグループ、アメリカ大企業体制の実証分析を進めてきたバーリ、ミーンズ、ガルブレイスらの制度学派のグループ、企業理論的視点から接近するボーモル、マリス、ウイリアムソン、サイモンらの企業論的グループ、等の諸学派の系譜からなり、彼らによって多面的に進められているが、氏はアメリカの企業論的グループによる産業組織分析を取り上げ、とくに企業規模分布と成長、合併とに関する井尻、サイモンらの研究を中心として報告した。井尻、サイモンらの研究はいかなる産業をとってもその企業規模分布は高度の歪みをもつたパレート型分布であることを明らかにしたが、氏によると、彼らの研究の産業組織分析上の意義は確率分布を用いて企業集中度の型を理論的に解明し、その解明は最適規模仮説と利潤極大化仮説とに依拠する伝統的な経済学の説明からは有意義に引き出されないことを示唆した点である。またアメリカ産業の集中度は過去七〇年間の活潑な企業買収や合併にもかかわらず実際にはほぼ一定に止まつたが、その理論的解明においても井尻、サイモンらの研究は、企業集中度が合併によるよりはむしろ新規参入の増進に大きく影響されるというユニークな結論を導出しており、その意味で産業組織分析に貢献したとみていく。さいごに氏は、この企業論的立場は総じて企業の行動や成果こそが市場構造に影響を与えるとみている点において、また集中度に与える影響として買収や合併より

はむしろ新規参入の増進を強調している点において構造規準論者やペイン、ケイブスらの有効競争論的立場と対照的であり、成果規準論者やネオ・リベラリズムを唱えるシカゴ学派的立場に近いだろうとみている。

報告の第二は「産業組織政策と『有効競争』」と題し小西氏により行なわれ、ペイン、ケイブスらの有効競争概念を中心にして産業組織政策のあり方が整理・検討された。氏はまず産業組織政策とは「自由」の枠組のなかで「進歩と効率化」の経済的目標の実現にむけて企業間競争を促進する政策だとみて、その理論的・実践的基準を有効競争概念にもとめる。有効競争概念は、従来、構造規準論的立場と成果規準論的立場とは異なっており、その意味で対立的に二分された概念であったが、氏は、ペイン、ケイブスらの研究にしたがつて有効競争概念を構造、成果の二規準のほかに行動規準をもくわえて三分し、これら三規準は相互に補足し合い、成果規準は産業組織政策の目標に、構造、行動の二規準はその手段にそれぞれ位置づけられるとみる。氏は有効競争秩序の理論的・実際的基礎がそれによって与えられたと評価し、さらに産業組織政策のなかで根本的重要性をもつのは有効競争的環境を整備する構造規準であること、産業組織政策が構造→行動→成果の因果系列の図式によって提示されることを強調する。この三分法による有効競争論は多くの学者によつて大体の支持が得られているものの、有効競争概念になお理論的にみてあいまいさが残っていることはシカゴ学派、その他のひとびとによりしばしば指摘されている点であるが、これに対し、氏はペイン、ケイブスらの有効競争論の意義を過少評価すべきでなく、

理論的にはこの概念のあいまいさを克服する努力をつとめるとともに、実証的にも産業内集中だけでなくコングロマリットや多国籍企業の活動を考慮に入れて産業間や国際間の一般的集中の問題にも目をむけるべきだと結んでいる。

小西氏のペイン、ケイブスらの有効競争論はチャンバリンの独占的競争理論の流れにそつて発展し、現在産業組織論の系譜のなかで主流であることについては異論はないだろう。しかし有効競争論は理論的根拠にあいまいさを残しているだけでなく、実際に産業組織政策に適用する場合にもその有効性に疑問がもたれている。セカンド・ベスト、X非効率性、寡占価格、集中度、等の諸問題をめぐり産業組織分析が諸学者により多面的に進められているのはそのためである。高柳氏が報告した井尻、サイモンらの企業論的接近もそのような試みの一つであるが、彼らの研究の特色は、氏の報告が明らかにしているように、経済学的接近よりはむしろ経営学的接近にウェイトをおいた企業論的視点から産業組織分析、とくに集中度と合併の問題につきハーバード学派とは異なるユニークな推論を引き出していることであった。企業論的立場と有効競争論的立場とが産業組織分析において共通していることは、「自由」の枠組のなかで「進歩と効率化」の経済目標を競争市場により実現する点にのみ認められよう。しかしこの点においてもガルブレイスの大企業体制論的立場は前二者のそれとは異なった見解を打ち出している。今回報告ではこのガルブレイスの大企業体制論的接近による産業組織分析は割愛されたが、その系譜も無視できない。また最近注目されているライベン・シュタインのX非効率性の研究も企業論的立場から

産業組織分析に貢献しているようである。ともあれ、企業活動は、コングロマリットのように産業内部だけでなく産業間ににおいても、さらに多国籍企業のように一国内だけでなく、国際的にも拡がっているのが、現代産業組織の実態であり、この実態を理論的・実証的に解明するのが産業組織分析の課題であるとすれば、ペイン、ケイプスらによって体系化された産業組織論がその存在を維持し発展していくためには、諸学者の理論的・実証的研究成果を多面的に吸収・整理し、それを共有化できるような体系化を計る方向に進めていかねばならないだろう。それなくしては産業組織論はその重要性を失つてその存在を主張することすらできなくなることを、今回の高柳、小西両氏の報告は産業組織論の原理的基盤の系譜を説明するなかで強調したといえよう。

アメリカの企業論と産業組織論

高柳 晓
〔中央大学〕

一 問題の所在

産業組織論といえども、市場の構造・行動・成果という分析フレームを中心としたベイン、ケイブス流の体系的な産業組織研究のことを、一般に意味していることに異論はないであろう。そして、このベイン等の研究は、チエンバリンの独占的競争理論の基礎の上に、メイソンの影響下に完成されて行つたものであることは、一般に認められているところである。⁽¹⁾

しかし、産業組織に関する研究に別の流れのあることもかなり一般に指摘されている。バーリー、ミーンズの研究をはじめとする制度学派による一連の大企業体制に関する研究がある。この研究は、ヴェブレンの技術者による管理社会という発想をもとに、コモンズをへて、バーリー、ミーンズの所有と経営の分離の実証的分析をふまえた専門経営者による大企業の支配と大企業への経済力集中の研究となり、最近のガルブレイスのテクノストラクチャーの議論へと受け継がれ展開されているのである。ここでは、技術進歩の結果大企業が必然的に生まれ、この大企業体制下では、競争が排除され計画経済に近い状態が出現しているとされている。この大企業は専門経営者であるテクノストラクチャーによって支配されているのであ

り、大企業の行動に対しての抑制力としては、労働組合などの対抗力に期待しており、競争による均衡作用の替わりとして諸対抗力と大企業との力のバランスが社会的均衡をもたらすものとされている。経済体制すなわち産業組織に関しての現実的な優れた分析を示したものということができる。

そのほか、メイソン、ベインといったハーバード大を中心とした産業組織論に対し、理論的立場から独占的競争概念を批判したフリードマンやスティグラー等のシカゴ学派の研究がある。⁽³⁾ スティグラーは、チエンバリンの独占的競争の概念を批判して、その独占的競争の概念は、グループ間の均衡の概念であるが、そのグループという概念がきわめてあいまいであり、理論的分析の対象とならないとし、しかも現実にも適合していないと主張している。独占的競争とか有効競争の概念を使う必要はなく、産業組織の分析を行なうのに、完全競争と独占の概念のみで理論的にはもちろんのこと、現実の分析にもまた政策の立案に対しても、十分であると結論している。たとえば、ニューヨーク市全体の家賃を問題にする場合は、政策立案の根柢としても、基本的に完全競争の理論から需要供給によつて決定されると考えるべきであるし、ニューヨーク市の特定の小地域内の家賃問題を論ずるときは、地域独占ということで説明がつく。

一般には以上のような研究が産業組織の研究として考えられている。しかし、このほかにも産業組織に関する研究は存在している。とくに注目すべきものとして、企業理論が存在する。いわゆる最近の企業論は、近代経済学の分析手法にもとづきながら、しかし企業が利潤最大化を目指すことを当然の前提としている一般的な理論に対し、企業の行動原理として利潤極大を否定し別の行動原理を求め理論化を試みたものであり、それぞれ注目に値する。

ここでは、この企業論の一般的傾向を概観するとともに、その中でとくに注目すべき理論として井尻・サイモン理論をとりあげることとしたい。

二 利潤極大化を否定する企業論

最近の企業理論では、利潤極大化仮説からの離脱が一般的傾向のように思われる。これらのうち主たるものあげてみよう。

- (1) ボーモル (W.J. Baumol) の売上成長率極大化説。ボーモルは企業が利潤極大を目標としているということを否定し、売上高最大化 (Sales maximization) を目標にしていると主張した。利潤は企業が活動を続けて行くために必要最小限あればよいのであり、最低必要な一定利益という制約を売上高最大化に課す役割を果しているに過ぎない。⁽⁴⁾ ボーモルは、このあと、売上高最大化目標を多少修正した。すなわち、第一に、売上高のかわりに「売上成長率」の極大化が目標であるとしたことであり、第二の修正は、従来外生的な要因として捉えていた利潤の制約（最低必要な利益）を、むしろ内生的な変数として考えることとしたことである。利潤はたんに制約とし

て働くのみではなく、直接内部留保を多くし、また配当等を通じ株価を高め外部からの資本調達も容易にする働きをしている。⁽⁵⁾ すなわち利潤が大きければ売上成長率が高まるという関係も存在している。しかし、短期的には低価格政策や広告等販売促進費のことを考えれば、利潤と売上成長率は逆の関係にあり、利潤が売上成長のための制約要因である。

ボーモルは以上の売上成長率極大化は寡占企業行動を説明するものと考えている。

- (2) マリス (R. Marris) の成長率最大化仮説。マリスは、企業はその成長率を最大化しようと努力しているとする。経営者は、自分自身を増大させるとともに利益の成長を大幅にし、最終的には株価の上昇を期待している。現代の社会でも、株式市場でどう評価されるかが、経営者の評価の最大の要因とはいえ、所有経営者はもちろん専門経営者にとっても、株価が上昇しているか高株価であることは、経営者の地位をもつとも安定させる役割を果たすのである。マリスによれば、株価を決めるのは、利潤そのものよりむしろその成長率こそが決定要因であるとする。

このマリスの、株価との関連で、成長率最大化が経営者の目標であるとする考え方には、最近のコングロマリットと呼ばれる企業の行動によって裏付けられているといえよう。コングロマリットは、活動発展の吸収合併によって複雑な多角化した部門をもち急成長する行動をとることに特徴があるが、その活動の目標は一株当たりの利益を極大化することにある。一株当たりの利益が増大すれば、しかも利益の

増大が今後とも持続すると予想されるときには、著しい株価の上昇が期待できることになる。⁽⁷⁾

(3) ウィリアムソン (O. E. Williamson) の経営者の効用最大化説。⁽⁸⁾ O・ウィリアムソンは、企業が一定率の配当金を支払うに足る利益をあげ、一定率以上の成長率を維持して、経営者の地位が安定していることを前提にして、経営者は自己の効用を最大にしようとして企業を行動させると考えたのである。経営者の効用は、金銭的報酬、資源を自由に処分できる意思決定権、金銭的報酬以外の利得によって得られるが、近似的に考えた場合、自分の金銭的報酬等は、可処分所得の増大によつて得られるし、意思決定権や支配欲（金銭以外の報酬）は、自分の支配する管理スタッフの大きさに関係している。それゆえ、経営者の効用関数は $U = U(S, \pi - \pi_0 - T)$ [U: 効用関数, S: スタッフの大きさ（金銭で表現、近似的には一般管理費販売費で表現）、 π : 計上純利益、 π_0 : 税引後の必要最低利益、T: 税金] で表わすことができる。⁽⁹⁾

(4) サイモン (H. A. Simon) 等の満足基準仮説。サイモンは、企業が最大利潤を求めて行動するというのは誤りであり、現実には「満足である利益」を目標に行動しているとする。この現実的な根拠としては、実際の企業は、企業の目標として、利益率20%とか、今期の利益の30%増とかを設定し行動していることがまことにあらゆる。理論的にも、第一に、経営者は全智全能ではないので、あらゆる選択の可能性ある代替案を探り出し検討することはできないため、一定の範囲内の代替案の検討で満足することが想定される。一定の範囲内では最適の選択でも、全体としては、一定のところで満足し

ていねいになる。

以上のことを要約すれば、経済人 (Economic Man) に対して経営人 (Administrative Man) のモデルを提唱し、経営人は、満足できる行動を求めるほか、現実の世界をきわめて単純化して把握することになることを主張したのである。経営人のモデルがより現実的であり、経営人のモデルにより構成された理論は、企業の行動をより正確に解明することができることを主張したのである。⁽¹⁰⁾

このサイモンの経営人モデルは、その後のマーチやサイアートの企業の行動理論 (Behavioral Theory of the Firm) に受け継がれており、現実的な企業行動のモデルとして行動的ルール (Behavioral rules) を設定している。そこでは利潤も目標の一つではあるが、売上、マーケット・シェアの維持拡大も企業の目標であり、目標が多面的に捉えられており、その企業行動は、理論的な正確さをもつものではなく、利用できる情報や技術の範囲内で、目標に対する大雑把な近似解を求めるという企業行動をとると考えられている。この近似解を求める手続がここでいう行動ルールである。⁽¹¹⁾

III サイモン・井尻を中心とする企業の規模分布と成長に関する研究

企業論のうち、企業目的として満足基準を唱えたサイモンの研究で注目すべきものに、企業の規模分布およびその分布と成長との関係の研究がある。

企業の規模分布で、サイモン等が指摘したことは、現実の統計的事実から、規模分布は一つの産業をとっても、一国の経済全体をと

つても高度の歪みを持っており、その分布の右側がパレート分布に似ていることである。このような分布が何故生じているのかについては従来ほとんど説明がなされていなかったのに対し、サイモン等は一つの理論的かつ実際的な説明を行なったのである。⁽¹¹⁾

すなわち、このような高度の歪みをもつ右側がパレート分布であるような規模分布は、第一に企業の最小規模が存在するとの仮定に立ち、この規模以上において、個々の企業が成長することの確率分布は規模に関係なく一定であるという、ジブラの比例効果の法則を基本的な仮定とし、第二に、新規の企業がこの最小規模で比較的に一定の率で出生するという仮定をした場合、もたらされるものである。確率分布からユール分布が定常状態の分布として生まれるのであるが、このユール分布は、企業規模を無限大に近づけたとき、すなわち十分に大規模の場合、パレート分布となる。

$$f(s) = Ms^{-(q+1)}$$

S は企業規模で、 $f(s)ds$ は規模 S の企業の確率密度を示す。 ρ はパラメーターである。

$$\rho = \frac{1}{1 - g/G}$$

G は、ある期間における産業全体の成長による資産の純増加額を示すもので、 g は新規参入企業の純資産額を示している。したがつて、 g/G は、新規参入企業の産業全体の成長に対する貢献度を示した係數といえる。

実際の規模別分布からこの ρ の値を計算してみた値と、実際に生じた新規企業の純資産額と G の値からの実際の計算した結果とは

かなりよく一致しており、この理論モデル、すなわち基本的仮定の正しさを一応立証しているものと考えられる。

この ρ/G の新規企業の産業全体の成長に対する比率は、新規参入率に依存している。産業における集中度は、産業における企業の規模分布によって決まる。それゆえ、産業における集中度は、新規参入率の関数であるといえることになる。

したがって、集中度を低めようとすれば、企業の新規参入を増大させる必要があるということになる。新規企業の参入増加以外で集中度を低めるためには、ユール分布を作り出した基本的仮定そのものの変更がなされなければならないわけである。この仮定そのものは、かなり現実的基盤の上に形成されており仮定を変えることは現実から遊離することを意味しているが、この仮定の現実性を認識した上で政策的に変更する方法は残されている。たとえば、最小規模が存在するという仮定であるが、これはこの最小規模以上では原価は同じであり価格競争力は等しいことを仮定しているわけである。もし、租税政策で、大規模企業に累進的に税金を課すことにすれば、かなり規模の小さい企業が有利になり、大企業は不利となる。結果として規模の分布が規模の低い方へと移行し、企業の集中度は低下することになる。

このサイモン等の研究の経済学上の意義は従来のミクロの経済学の理論すなわち長期費用曲線を中心とする最適規模論からは、何ら企業の規模の分布は説明できなかったのを、理論的なモデルにより解明した点にある。パレート分布に規模分布がなるのが現実の姿とすれば、最適規模が一ヶ所のみの長期費用曲線の存在を仮定するこ

とは、現実と矛盾することとなる。すなわち、唯一の最適規模があるならば、その産業のすべての企業は、その最適規模へと収斂するはずだからである。種々の規模の企業が同一産業内に存在していること自体がありえないことになる。

種々の企業規模が存在している事実から、結局、最適規模は存在しないが、少くとも、相当広範囲の規模で最適状態になっていると

言う仮定が必要とされるわけである。すなわち、長期費用曲線は、一定の規模までは右下りであるが、ある規模すなわち最小の最適規模以上では費用が変わらない横軸の平行線となることが当然の前提となる。

もしも、唯一つの最適規模が存在し、かつ規模分布が生ずるとするならば、企業が最大利潤を目標としていないことを認めなくてはならない。最適規模にすればより利益が得られるのに、少ない利益率で満足しているか、他の目標を優先して考える経営者がいなければ、規模分布は生じないことになる。これは、従来の経済理論の前提としていることと相違している。いずれにしても、古典的な経済理論では、企業の規模分布が生ずること自体を説明できないわけであり、新しい企業論からの解明を必要としている。

なお、現実には、最適規模が存在していても、企業の経営者が必ずしも最大利益を追求しないため規模分布が生じている場合も考えられるが、ここで述べたジブラの比例効果の法則を前提としたモデルは、最小の最適規模以上では費用が変わらない。すなわち規模の大小では優劣がないということを想定している。ジブラの法則は規模の大小によって成長の確率が変化しないというもので、大規模企業

と小規模企業との間に明確な競争力上の相違がある場合には前提とできない法則だからである。ここで述べたジブラの法則を前提としたモデルが現実の規模分布によく適合している事実が、ジブラの法則と一定規模以上で横軸に平行な長期費用曲線の真実性を立証していることになる。

四 企業合併と企業集中度

アメリカにおいては、過去七〇年を通じて産業における企業の買収、合併はきわめて活発に行なわれてきており、とくに最近数年間にはコングロマリットの活躍にみられるように非常に多くの買収合併が行なわれた。⁽¹²⁾

ところが他方、別の研究によれば、この間アメリカの産業における集中度は変わらないか、むしろ多少集中度が下がっている傾向にあるという統計的結果が示されている。とくに、パレート分布で示される集中度は、多少下がり気味であるが、絶対に上昇はしておらず、ほぼ一定していることが明確になっている。⁽¹³⁾

企業が合併すれば、二つの企業が一つになるのであるゆえ、その企業の資産は倍増し、とくに、もしそれがその産業における大企業間の合併であれば集中度は著しく上昇するはずである。すなわち、企業の合併買収が盛んに行なわれることは産業の独占化であり、当然にその産業における集中度を高める、という関係は誰しもが疑わない論理である。したがって、合併が盛んに行なわれたという事実と、産業の集中度が変わらないという事実とは、明らかに矛盾することになる。

以上の式から、

$$S_m R_m^{\beta} = A, \quad S_n R_n^{\beta} = A$$

したがつて、

$$\frac{S_m}{S_n} = \frac{1}{\left(\frac{R_m}{R_n}\right)^\beta} \quad (2)$$

第1図

サイモンと井尻教授は、この一見した矛盾に対し、この合併の盛

卷之三

この論理的説明を紹介すれば次のとくである。

(観葉の大ささによる) Rとの間には、

との関係が成立する。対数関数にすると、

で示される。

となる。これを図で示すと、第1図のとく直線で示され、この直線の勾配(θ)は、 $\beta = \tan\theta$ の関係にある。

で示すとすると、ここに先の関係を代入すると、

以下の議論では、買収や合併によつて、 β の値がどう變るのかを検討する。

順位Rの企業が2Rの順位へと下がると、その企業規模は、 S から $S/2^\beta$ へと低下する。すなわち、一位の企業は、二位の企業より 2^β 倍だけ売上げが多い（規模を売上げで表した場合）ことを示している。 β が大きいほど規模の格差は大きい。したがって、この β の値が大きいことは、規模からみての企業間格差が大きいことを示しており、したがって大企業への集中度も高いことを示している。 β は集中度を示す一つの測定尺度を示しているといえる。

$$S'' = 2S, \quad R'' = \frac{R}{2}$$

S'' 、順位を R'' とすれば、

ここで、企業規模がほぼ同じSの企業が互に合併して倍の規模になつたと仮定し、そのSの順位Rは、順位がちょうど半分あがつたと仮定しよう。合併前の規模をS、順位をR、合併後の規模を S'' 、順位を R'' とすれば、

$$SR^\beta = A \quad (\beta, A \text{ は定数})$$

との関係が成立する。対数関数にすると、

線の勾配(θ)は、 $\beta = \tan\theta$ の関係にある。

で示すとすると、ここに先の関係を代入すると、

— 70 —

$$\log 2S = \log A'' - \beta'' \log \frac{R}{2}$$

これを変形すると、

となる。この式を最初の(1)式、 $\log S = \log A - \beta \log R$

でなければならぬ。

すなわち、合併が行なわれても、 β の値はならないことを示して

いるのであり、 β で示される集中度は合併によって変化しないといふことになる。

るといふので、ルルド注意すべからんが、 $\beta = \beta''$ やあるたゞ、
 $\frac{\beta''}{\beta} = 1$ 、すなわち $2^{\frac{\beta''}{\beta}-1} = 2^0 = 1$
 したがつて、
 $A = A''$

ところへいとになり、合併前の規模分布と合併後の規模分布は全く同じ関数式で示されることがわかる。
 しかし、こののような条件においても、 β の値が変わらないと考える
 つかこほくはない。

$S \rightarrow 2S$ の場合は、 $R'' = \frac{R}{2^{-\beta}}$ など半分になると想定した。

でなければならぬ。したがつて、
 $\log 2S = \log A'' - \beta'' \log R / 2^{-\beta}$
 これを变形して行く。

$$\frac{R'}{R} = \left(\frac{A'}{A}\right)^{\frac{1}{\beta'}} R^{\frac{\beta}{\beta'} - 1}$$

これからR企業の限界的な存続の確率は、

$$\log S = \log(A'' \cdot 2^{\frac{\beta'}{\beta} - 1}) - \beta'' \log R$$

まえと同じく(1)式と対応させれば

$$A = A'' \cdot 2^{\frac{\beta''}{\beta} - 1} \text{ と } \lambda \beta = \beta''$$

となる。

ここから $B = B'$ となる条件は、この限界的な存続確率がすべての企業 (R に関係なく) にとって同じ値であるときである。

$$\frac{dR'}{dR} = \frac{\beta}{\beta'} \left(\frac{A'}{A} \right)^{\frac{1}{\beta'}} \cdot R^{\frac{1}{\beta'} - 1}$$

企業（Rに関係なく）にとって同じ値であるときである。

$$\cdot 2 \frac{\beta}{\beta'} - 1$$

いざれにせよ、すなわち集中度は変化しないという結論が得ら

$\log S'' = \log A'' - \beta'' \log R'$
であり、これと前の式から、

$$\log S'' = \log A'' - \frac{\beta''}{\beta'} \log A' + \frac{\beta''}{\beta'} \log S$$

$$S'' = A''(A \frac{1-\beta''}{\beta'}) \frac{\beta''}{\beta'}$$

最初の規模と比較すると、

$$\frac{S''}{S} = A''(A \frac{1-\beta''}{\beta'}) [S \frac{\beta''}{\beta'} - 1]$$

この場合、 $\beta'' = \beta'$ となるのは、その分配前の規模に対して同一の比率であって、一様に、存続企業は規模を拡大するときであるという結果となる。

要約すれば、各規模の企業の存続の確率は等しく、かつ存続企業の規模の増大も、規模と関係なく一様に増大するとき、 β で示される集中度の値は変化しない。

この存続の確率が等しくかつ企業の規模増大は一様であるということは、企業の成長率が規模の大小にかかわりなく等しいというジブラの法則そのものを示している。したがって、合併によって集中度が変化しない ($\beta = \beta''$)、という事実は、ジブラの法則が成立するか否かにかかわっているといえよう。

ところで、ジブラの法則が、アメリカの企業（フォーチュン誌上位五〇〇社）において成立していることはすでに前節で考察したことであり、また企業の内部成長もジブラの法則に従うことが明きらかにされている。⁽¹⁴⁾ 企業全体の成長は、内部成長と外部成長（合併買

収による）とを加えたものであるゆえ、全体と内部成長とがジブラの法則に従うときには、論理的に外部成長のみとってもジブラの法則に従っていることになる。すなわち、ここで考察の対象になつている合併による成長は、ジブラの法則に従つて行なわれているわけであり、したがって β は一定、不变であると言うことができる。

五 サイモン・井尻等の規模分布についての研究の産業組織に対する意義

以上の研究は、本来、確率分布に関する研究であると言われているが、企業規模と集中度について論及しているかぎり、産業組織論にとつても興味ある内容を含んでいる。

すなわち、第一に、企業間の合併は、企業集中度に何らの影響をも与えないという結論である。もちろん内部成長も無関係であり、いくら合併が盛んであり、成長企業が出現しても、全体としての集中度は変化しないことになる。

一般に独禁政策は、大企業の合併を抑制する傾向にあるけれども、もしも合併を押えることによって集中度の高まることを押えることが目的とするならば、今の研究から、集中度の高まる心配はなく、合併を押える必要が全くなくなるわけである。もちろん、合併行為自体を取締ることが目的であれば問題はないが、一般的に、合併に対する独禁政策は再検討してみる必要があることを示唆している。

第二に、企業集中を低下させるためには、新規参入を増加させねばならないのであり、またそれがほとんど唯一の現実の方策であるという指摘である。この新規参入の奨励は、従来の独禁政策とも一

致しているものであり、参入障壁を低くするための、政府の財政投融資や保証、あるいは税制による奨励などの政策をとることが考えられる。

以上のように、政策問題においてきわめて興味ある問題を提供しているが、理論的にもさきに述べたように、通説に反する論理を提供している。すなわち、企業の規模分布がペレート分布であり、したがって最適規模論が無意味であることである。もちろん、最低これだけの規模でないと経済的に引き合わないという最低最適規模は考へていて、それ以上だと費用が再び上昇するという最適規模は存在するはずがないのである。最低最適規模以上であれば、大きいほどとくに有利でもないし、小さいから不利だということもないといふことが前提とされている。そして、このことが規模のペレート分布から間接的に実証されている。

再びこのことを政策と結びつけて考へると、大規模企業の合併は、国際的にも国内的にも有利になるわけではなく、競争力強化にもならないため、その合併を推進する理由は存在しないことになる。以上要約すれば、企業合併については、合併を推進することも、合併を押えることも、国民経済的にはほとんど意味がない政策であるということになろう。

六 企業論の産業組織論への貢献

ペインは、産業の市場を、構造、行為、および成果という三分類することにより、産業組織論の分析方法を確立したが、そこでの三要素間の関係は、まず産業における構造が存在しており、その構造

がどのようなものであるかによって、企業の行為が変わってくるのであり、そして行為の結果、成果 (performance) が生ずるという、構造→行為→成果という因果関係の筋道を当然のこととして想定していた。

たとえば、市場構造が寡占状態であるならば、その寡占企業では、プライス・リーダーシップの寡占的行動がとられることになり（行為）、その結果、寡占企業の利潤は増大安定することになる（成果）という因果系列が考えられているのである。

これに対し、企業論は、企業の行動をまず捉え、その分析を通じて、それが市場構造や成果にどのような影響を与えていたのかを考察するものといえる。企業はどのような基準にしたがって、すなわち目標に向かって行動しているかという、行為の分析から入り、そこから他の方面へと議論を展開している。企業論においての議論は市場に関するものでも、市場構造、行為、成果という分類を必ずしも意識して行なわれていないが、もしこの三分類を適用すれば、そこでの分析の因果系列は、行為→市場構造、成果といふことになる。あるいはむしろ、行為、成果→構造と考えることができる。サイモンの規模分布に関する研究でも、分布そのものは市場構造の問題であるが、ペレート分布となる前提として、ジブラの法則すなわち規模に関係なく成長率は一定であることが考えられており、成長率一定となる根拠をもつと探究すれば、全般には、規模の大小によつて利潤率の大きな差異はない（費用率は一定である）との前提に立つているといえよう。このことは、構造、行為、成果の分類でいえば、企業の利潤、成長といった成果から規模分布という市場構造

を分析してこらるくなる。

ガルブレイス等の研究は、市場の競争を否定したと一般には考えられているが、彼の対抗力の理論は、大企業の行為を説明したものと考えるに止めども、このような大企業の行動の結果、競争のない独占または寡占という市場構造をもつ大企業体制の社会になつてゐるとの主張をしていると解釈することができる。したがつて、ガルブレイス等の制度学派の研究は、行為→構造という因果関係を想定してゐるといふ。

以上、ガルブレイスも企業論も、ペイン流の構造、行為、成果の三分類を基準にして分析しているわけではないが、この三分類に即して考察するも、ペイン等の産業組織論に対し、全く逆のすなわち、行為、成果→構造という因果関係あるいは論理の筋を考えるところが、佩であるのである。このいふばく、ペイン流の産業組織論を中心として研究するが、多面的にその因果関係を追求して行く必要を教えておられるところである。

- (1) 越後和典編「産業組織論」序章補論
- (2) Galbreath, *New Industrial State* (邦訳「新工業国家」)
- (3) G. J. Stigler, *The Organization of Industry*, Irwin, 1968
- 他。
- (4) Cf. W. J. Baumol, *Business Behavior, Value and Growth*, Macmillan, 1959 (伊達邦春、小野俊夫訳「企業行動と経済成長」タマヤヤハム一九六一)
- (5) Cf. W. J. Baumol, "On the Theory of Expansion of the Firm," *American Economic Review*, Dec. 1962.

(6) Cf. R. Marris, *The Economic Theory of 'Managerial Capitalism*, Macmillan 1964 (大田、森重、沖田訳「経営者資本主義の経済理論」東洋経済新報一九七一)

(7) Cf. H. H. Lynch, *Financial Performance of Conglomerates*, 1971.

(8) Cf. O. E. Williamson, *The Economics of Discretionary Behavior; Managerial Objectives in a Theory of the Firm*, Prentice-Hall, 1964.

(9) Cf. H. A. Simon, *Administrative Behavior*, 2nd ed. Macmillan, 1957.

(10) Cf. R. M. Cyert and March, *Behavioral Theory of the Firm*, Prentice-Hall, 1963, (邦訳「企業の行動理論」) R. M. Cyert and M. I. Kahn, Behavioral Rules and the Theory of the Firm, *Readings in Industrial Economics*, Vol. 1 ed. C. K. Rowley, pp. 91~102.

(11) H. A. Simon and C. P. Bonini, The Size Distribution of Business Firms, *American Economic Review*, Sept. 1958.

Y. Ijiri and H. A. Simon, Business Firm Growth and Size, *American Economic Review*, March 1964.

(12) 拙稿「トマニタリゼーション企業合併」中央大学経済研究所編『企業集中と産業再編成』東洋経済、昭四六年、参照。

(13) Y. Ijiri and H. A. Simon, *op. cit.* Y. Ijiri and H. A. Simon, A Model of Business Firm Growth, *Econometrica*, April 1967.