

2009年1月16日
13:38

世界経済戦後の歴史の中の特徴の一つが、植民地から独立した途上国がいかに技術的な経済成長をするか、これを国際経済秩序という言い方をし、国際経済秩序の再構築を行うために世界各国が協力している。その中で途上国の経済発展を支える為の大きなボトルネックは資本不足であったり、技術不足であったりだった。これをどうまかなうかが途上国の成長のための課題であった。その一方で、救世主という大げさかもしれないが、企業のグローバル化が進んでいくので、世界の市場はどんどん繋がっていく。したがって自由な貿易が出来る、という国際経済のインフラが整えば、企業はフルセットの向上を国内だけに装備して部品から全て国内で作るという制約から少し解放されて、どこの国でものを作るかはそのほど重要な経営課題にはなくなる。したがって戦後の自由貿易という大きな流れでは企業経営のグローバル化を後押しするのであった。貿易の自由な取引が保証されない中で企業経営の国際化は相当難しい。したがって直接投資という揭示活動は戦後の世界経済を大きく構造変革していったし、途上国の経済発展に大きく寄与した。

企業経営の国際化はミクロの意志決定の話である。したがって労働力や資本などの様な生産要素をどう組み合わせるかが経営者がやることである。で、国際化ということは、どこの国の労働力を使うか、どういう形で資金調達するかなどをどう組み合わせるかで生産活動をして最大利潤を上げるかが企業経営なので、基本的には市場はそれぞれ外部市場として生きる。もっとシンプルな枠組みは一企業の経営をどうするかという時に企業独自で持っている特殊要素、つまりその企業の成長過程で蓄積してきたものが重要になる。

そこで企業経営の国際化の中で、結局同じ企業でも海外に出て行って企業成長しようとする企業もあるし、直接投資みたいなことをあまり積極的にせず国内で成長しようとするきぎょうもある。それは特殊要素の違いなのだろう。なので企業成長はこの特殊要素である程度説明する。そして企業成長の中で国際企業・あるいは多国籍企業化する、もしくは国内市場志向にするかによってかわってくる。大企業が全て国際企業化するとは限らない。ある種国際化することとは企業成長の必然的なプロセスではない。海外進出にはそれなりの特殊要素が必要なのである。その企業が持っている海外直接投資に必要な特殊要素をその企業がもっているかなのである。なので企業特殊要素という議論が直接投資の中でどんどん浮上し、一般的な生産要素の議論と企業が持っている特殊要素の議論と平行して直接投資の議論は進められてきた。

そこで特殊要素を頭に置いて、一つの企業が海外に進出する中で企業成長をしていくという経営意志決定をするときにどういうことが起こるかということをつかの疑問符でこたえていく。

まず何が移動するのか。現象的には企業の海外進出を見たときに、国境を越えて何が移動したと考えるか。これについては長い論争があり、最終的には経営資源というものでくられるものとなった。経営意志決定に必要な様々な資源や今まで溜めてきた無形の特殊要素が国境を越えて移動すると考えられた。資本と思われがちなのだが、資本はどこで調達しても構わないのである。次は親会社による経営支配が起こるかである。これは基本的にはなぜ直接投資行動が必要かという、経営支配を通じて現地では調達できない経営ノウハウのようなものを海外からもらえるからである。ではどこにどういう風な優位性があるのか。これはいわゆる技術優位性だとか、規模の経済性が期待できるとかそういった優位性があれば直接投資行動は成功する。ではいかにして、戦略はどのようにすればいいのか。これは内部化の利益をいかに活用するかが重要である。これはどういう戦略かという、親会社と子会社が連携すると、今までは独立した企業間の外部取引だったのが企業内部の取引となるので、通常の市場価格ではなく移転価格といってある程度調節できるようになるのである。したがって、内部化によるメリットが大きいということがいかにして直接投資行動を有利なものとするかの最大のポイントなのである。次は、どこに進出するかである。そこでロケーションアドバンテージという考え方である。これはビジネスの拠点をどこにおくかである。世界は同質的ではないので、国際社会の多様性が基本としてある。差異がある以上はどこに進出するかが重要となるのである。一般生産要素及び制度的な枠組みが注目される。したがってどこに進出するかが企業経営上重要となるのである。今言われているのは賃金の安いところとか言われている。生産要素が安いところでその製品を作れば相対的に比較優位が発生するので、潜在的な比較優位が直接投資行動によって顕在化する。そうすると比較優位にそった貿易がある程度合理的な貿易パターンだとすれば、これが貿易促進に繋がる。ということでこの種の直接投資行動は貿易を促進させるということになる。

こういう形で直接投資行動と貿易が繋がって新しい国際分業体制が一気に広がる。サプライチェーンの国際化である。こうしてアジア・アメリカ・ヨーロッパというように、三極構造がそれぞれに国際分業体制というグローバルのようである特定の地域の中で経済の結合度が増えて来るというのが今の状況である。

最後はいつ進出するかである。多くの場合はアメリカの企業は、競争力を持ち始めてまだ輸出しているときにヨーロッパに進出する。これはヨーロッパは地域統合して、域内は自由なのだが域外国との貿易障壁は残したままだった。それがたいアメリカに対して障壁が高いのではないかという脅威を感じた。そこで輸出で

はなく現地に出て行って生産をしようと考えたのである。なので比較的輸出競争力は持っているのだが、海外との取引コストが高いためヨーロッパの市場シェアを確保するために、輸出に代えて直接投資行動に移ったのである。なので市場指向型・輸出代替型。日本の場合は輸出はずっとしているのだが、ある時期に競争力が落ちるだろうという状況の中で、賃金格差が競争の重要な要素になった。そこでこのままでは競争力が落ちるということで、安い賃金の国に生産拠点を移した。したがって日本の直接投資行動は輸出志向であった。で今現在はアメリカもそういう方向で今現在は動いている。貿易の自由化が進んでいるからこそ生産拠点を海外に移して貿易を拡大することによるメリットが期待されるから海外進出も促進される。貿易の自由と企業経営の直接投資はセットでないと動かないのである。

そこで、これが直接投資の問題を扱うときの基本的なアプローチなのだが、次はマクロの評価をどうするかをやる。