

# 日本貿易分析

## —企業の多国籍化と貿易—

梅 津 和 郎

- I はじめに
- II 双頭型企業進出
- III わが国の企業進出と貿易
- IV 問題の整理

### I はじめに

1971年8月のドル防衛非常措置にはじまる世界貿易の転換期を迎えて、そのなかに位置する日本貿易の分析が新しい関心を呼んでいるように思われる。北田芳治教授の『日本貿易』（新日本新書、1972年）や行沢健三教授の『日本貿易のゆくえ』（日経新書、1973年）などがそうである。これらの著書では、時期的な制約もあって、もっぱら伝統的な貿易分析の手法に終始しているのが特徴的である。そこでは、アメリカの海外企業進出と国際収支論議<sup>1</sup>に見るように、企業の多国籍化にともなう商品貿易の流れの変化を追跡する作業が欠落しているように思われる。また、海外企業進出を規定する要因について、それぞれ間接的に言及し見解の相違を浮彫にしている点は、以下の行論とのかかわり合いで興味深い。

北田教授によれば、アメリカの主要輸出商品のうちで輸出増加テンポが

1 この点にかんしては、拙著『国際寡占と貿易理論』法律文化社、1973年、第3章「資本移動と国際収支」参照のこと。

相対的に高い製品は、技術集約的なそれである。それらは、航空機、自動車、事務機械、エレクトロニクス、電気製品、原子力発電装置等である。技術発展度の低い商品は輸出にせめる比重が低下してきており、鉄鋼業や造船業のように技術的に一応の到達点にきている産業はむしろ輸入増加に悩まされていると言う。こうした国際劣位にあるか、またはそれに転化しつつある商品を中心に日本の対米輸出が激増してきた点に、アメリカの保護主義の基礎が求められている<sup>2</sup>。北田教授の場合には、アメリカの技術尖端産業に自由化要求の根拠を、国際的な劣位産業に保護主義発生の基盤をそれぞれ設定する二重の位層がみられる。だが、行沢教授は、前者の技術尖端産業の存在を、民需的・在来的な再生産の軌道外におかれた。教授によれば、この新鋭技術系列は、「体の体系（システム）としてのコストと成果の経済性原理という関連」<sup>3</sup>は、未だ産業とすらい難い分野の営みとしてしりぞけられる。

行沢教授の分析視点では、アメリカ国内の国際的劣位産業に保護主義が発生する基盤を説明できるとしても、アメリカの技術尖端産業が何故海外市場の門戸開放を要求してきたかをついに明らかにすることはできなかった。内田勝敏教授が正しく指摘されているように、わが国の資本自由化では一貫して電子計算機を除外してきたのである<sup>4</sup>。わが国が対米貿易の黒字

2 北田芳治『日本貿易』新日本新書、1972年、70-71ページ。

3 行沢健三『日本貿易のゆくえ』日経新書、1973年、56ページ。なお、村岡俊三教授のつぎの書評を参照のこと。「行沢論文は、在来的産業における日米間の生産性較差の縮小を計数的に示し、それが近年の対米収支黒字化の基礎にある事態であることを実証する論文である。だが他方、氏は、近時アメリカにおいて開発された新鋭技術系列にも正当に言及され、これは『とりあえずは、そうした民需的、在来的な再生産の外にある消耗であり、民需的再生産の基礎の上に、その蓄積余力の範囲内でのみ基礎的再生産を犠牲にすることなく遂行できるものである』（37ページ）とされる。この面の強調はむしろ正当であるが、他面、国際分業の観点から、新鋭技術がアメリカにいわば偏在しているという事態の評価が、ほしいところである」（村岡俊三「書評・小野一郎ほか編著『世界経済と帝国主義』『経済評論』1973年9月号、161ページ）。

4 内田勝敏『世界経済のなかの日本』創元新書、1973年、68ページ。

を定着化したのは、日米間の生産性較差の縮小にもとづいていたという行沢教授の分析結果は、必要条件とはなり得ても充分条件とはなり得ない。やはり、アメリカの技術先端産業がもつ輸出競争力を考慮に入れた北田、内田両教授の視点をも含まないかぎり、現時点における日本貿易分析の充分条件とはなり得ないのである。

アメリカの技術先端産業では、単体としてのその商品輸出だけではなく、資本、経営能力および技術知識がパッケージ（一体）として受入れ国に直接進出した結果として、その商品がトランスファーされているのである。小島清教授は、この貿易の流れの変化を、海外直接投資の貿易志向型と逆貿易志向型とに分けて理論化を試みられた<sup>5</sup>。

小島教授によれば、国民の中核を形成する労働者は、制度的にも実際にも自由に国際間を移動できない。だから、経済発展はいぜんとして国民経済的（マクロ的）枠組みのなかで追求せざるを得ない、と。海外直接投資は、投資国と受入れ国双方のコンフリクトを解消させ、経済発展を調和的に実現させねばならないと言う。そのためにも、新しいマクロ経済的接近が必要とされている、と。小島教授は、ハリー・ジョンソン氏の見解を援用して、自説を補強されている。ジョンソン氏によれば、海外直接投資の中核をなすのは資本、経営能力および技術知識であるが、それがパッケージとして受入れ国に伝播されるのは何故か。また、投資国と受入れ国との厚生はどのような意味合いをもっているのか。これらの問題にたいして、経済理論は二つの接近法を提示していると言う。第1は、ミクロ経済的な産業組織論的アプローチであり、第2は、マクロ経済的な伝統的国際貿易論のアプローチである。これら二つの接近法は、相互補完的關係にあると

5 小島清「海外直接投資のマクロ経済理論」(上)『経済評論』1972年5月号、33-40ページ。なお、この論文は、同教授著『世界貿易と多国籍企業』創元社、1973年、第5章に収録されている。

6  
言うのである。

ジョンソン氏がここで提示しているいくつかの問題は、かなり重要な意味をもっていると考えられるので、以下の行論のためにも私なりの解答を与えておきたい。資本、経営能力および技術知識がパッケージとして受入れ国に伝播されるのは何故か、という設問自体は正しい。何故なら、そこに、じゅうらいの資本輸出論と現代の企業進出論とを分かち基本的な差異があると考えられるからである。じゅうらいの資本輸出論では、貨幣資本の流れが先行し、それに続いて実物資本のトランスファーが生ずる過程を取扱っていた。現代の企業進出論では、パッケージとしての伝播によって、受入れ国市場の支配をはかる過程を対象とする。たんに資本だけではなく、経営能力と技術知識とが組み合わされるのは、そうでなければ競争に打ち勝つことができないからである。経営能力を含めた広義の技術水準は、企業進出の競争条件の決定的な一要因なのである。だからと言って、産業組織論的アプローチが正しいというのではない。それは、国内市場と世界市場との異質性を無視した考えである。多国籍企業は、国内市場における寡占企業と同一ではない。何故なら、多国籍企業は、国境をこえたいくつかの国内市場において支配を確立したときはじめて、国際寡占が実現するからである。この意味で、国内寡占と国際寡占とが混同されている産業組織論的アプローチは、誤まっていると言わねばならない。国際寡占は、複数の国家を媒介としながら成立しているのである。

だからと言って、伝統的国際貿易論のアプローチにくみすることはできない。それは、国民経済内部で完全競争を前提として成立する議論であり、寡占構造のもとで参入障壁が一般化した段階での理論ではない。だから、

---

6 Harry G. Johnson, *Survey of the Issues, Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*, ed. by Peter Drysdale, Australian National University, 1972, p.2.

伝統的国際貿易論を再編成する作業を行わずに、いきなり多国籍企業の行動を実体とする現代の海外直接投資問題に接近することはできない。それゆえ、産業組織論的アプローチと伝統的国際貿易論のアプローチとは相互補完の関係にたつのではない。前者の接近方法は明らかに誤りであるし、後者はその再編成を必要としているのである。したがって、ジョンソンの考えは、小島教授の所説を補強するものではなくて、伝統的国際貿易論を再編成する必要を裏書きしたものと言えよう。

さて、この海外直接投資は貿易志向型と逆貿易志向型とに分けられる。小島教授によれば、貿易志向型の海外直接投資は、その動機によって資源志向型・労働志向型および市場型に細分されるのである。つまり、資源開発や低賃金国への労働集約的産業の委譲、さらに高関税国への企業進出が、貿易志向型に含められている。貨幣資本の流れが先行し、それに続く実物資本のトランスファーが貿易創出としてとらえられる。また、別な場合には、貨幣資本の流れの結果として受入れ国で開発された自然資源が投資国に逆流する現象が貿易志向としてタイプ分けされる。さらに、先進諸国が伝統的労働集約産業を縮小して労働コストの安い開発途上国へ移植・委譲する結果、開発途上国が労働集約的な製品を輸出するようになる。わが国の海外直接投資は、比較劣位となった労働集約産業(代表的には繊維工業)から海外直接投資を開始した結果、国際分業を再編成し、相互の貿易を拡大するのに調和的に貢献してきたと言う。

逆貿易志向型の典型例として、アメリカの海外直接投資があげられている。小島教授によれば、アメリカ経済は、寡占的尖端産業(化学工業、機械工業、科学器具工業等)と非寡占的旧産業(繊維、鉄鋼、農業等)の二重構造をもつ。この寡占的尖端成長産業グループのなかでプロダクト・サイクルが下降段階に入ると、海外直接投資が開始される。比較優位のトップにおける成長産業が海外子会社を設立すると、自らの比較優位を弱めて

やがて相手国から当該製品を逆輸入するようになる。このような海外直接投資の結果、アメリカは海外輸出市場を喪失し逆輸入を行ない、国際収支困難におち入る。しかも、国内では寡占体制が確立しているため、価格競争の旧産業グループからの参入は阻害される。成長産業グループと旧産業グループとのあいだに大きな利潤率格差が存在しているが、参入障壁によって生産要素の移動が妨げられる。だから、年々増加する労働力は、比較優位を失ないつつあるかすでに失なった伝統産業に吸収されざるを得ない。その結果、保護主義が熾烈化することになる。結局、アメリカ経済は、逆貿易志向的海外直接投資を拡大してきたため、国際収支困難と保護主義の熾烈化という悪循環におちいったと言う。

並木信義氏は、小島教授が海外直接投資を貿易志向型の「日本型」と逆貿易志向型の「アメリカ型」に分類されたことに、つぎのような批判を寄せられた。「ここでのアメリカ型および日本型という概念も、イデアル・チェプスとするには、余りにも歴史過程のある一時期の特色にとらわれていて、分析上の用具とすることが難しいように思われる。アメリカは、欧、日、LDC（最後発発展途上国）に進出するが、日本は主としてLDCに進出するという対象地域の差および産業の差が『現在までのところ』そうなっているということであるに過ぎまい<sup>7</sup>」と。

この並木氏による書評は、海外直接投資の原因とは何か、をあらためて問いかけているように思われる。寡占競争が国内市場の限界を拡大するものではなく、寡占価格の設定によって逆に市場の限界を一層せばめることは言うまでもない。寡占企業は、この限界を克服する手段として海外進出を行なうのである。それは、個々の企業のプロダクト・サイクルが下降段階に入ってきたので、言いかえれば個別企業にとっての市場が狭隘化した

7 「書評・小島清『世界貿易と多国籍企業』『週刊エコノミスト』1973年8月21日号、94ページ。

という意味ではない。この点で、小島教授は、マクロ経済的な視点からするとはずれてヴァーノンのなマイクロ経済的（個別企業レベル）なそれに變貌されている。市場の限界とは、あくまで生産財と消費財との再生産によって規定された国民経済の規模の問題なのである。だから、たとえ好況時でも、設備投資の波及効果が十分に消費財部門に浸透していない場合には、市場の限界は拡大しない。また、設備投資の波及効果が消費財部門に残っていても（消費景気）、設備投資そのものが減衰過程に入っていれば市場の限界は拡大し得ない。これらの問題は、好況局面においても海外直接投資が増加する要因を明らかにしてくれる。以上のように、寡占競争が国内市場の限界をかえって狭隘化すること、そして市場の限界範囲を再生産の全過程にわたって把握する必要のあることを強調したい。

ところで、多国籍企業は当初から世界市場と国内市場とを同一視して行動するのではない。多国籍企業は、受入れ国市場の現地企業と競争をして、それらを打ち負かした結果として、行動の自信を確保するのである。だから、多国籍企業は海外市場への企業進出する場合、競争条件がすぐれていなければ成功し定着できない。

アメリカ企業が先進工業諸国に進出する場合も、日本企業が開発途上国に進出するさいも、それぞれ競争上優位をしめていなければならない。わが国の製造企業が欧米諸国に進出できないのは、競争をしても勝てないからである。逆に、アメリカの製造企業は競争条件が優れているから、西欧諸国に進出できるこの関係は、並本氏の言われるところ（ハイマー理論とほとんど同一であるが）と異なって、時間的経過にもなって変化していくものではない。

それでは、アメリカが比較優位の産業部門から、日本が比較劣位の産業部門から、それぞれ企業進出を行なったという問題にどのような解答を与えればよいのだろうか。アメリカの製造企業が自国よりも賃金水準が低い

西欧諸国に進出できるのは、すでにふれたように、経営能力を含めて技術水準が高い部門に限られる。そうでなければ、アメリカ製造企業は、西欧市場で現地企業と競争できないであろう。日本の製造企業（とくに労働集約的産業部門）が自国よりも賃金水準が低い開発途上国に進出できるのは、繊維工業にみられるように、広義の技術水準が高いからである。日本の労働集約的産業は、開発途上国にたいして賃金水準では不利となっているが、技術水準では相対的に高い。だから、アメリカの比較優位と言いまた日本の比較劣位と言う場合、何にたいして優位か劣位かを厳密に定義しないと、小島教授が試みられている類型化は実際には不可能であろう。

日本の海外企業進出を言う場合、たんに製造企業の進出だけを考慮するのは不十分であり、かつ誤りを導くように思われる。何故なら、日本の海外企業進出が「貿易志向型」であり得たのは、欧米諸国に販売拠点を構築し、それによって開発途上国に進出した日系企業の製品を先進国市場内に輸出できたからであった。つまり、わが国企業の海外進出は、製造企業（労働集約的産業）の開発途上国進出と流通企業の先進国市場進出といういわば双頭型の多国籍化なのである。

では、アメリカの海外直接投資は、はたして逆貿易志向型なのか。それが急激に増加したのは、周知のように1958年以降であった。EECが発足し、そしてアメリカが戦後最大の不況を経験した後に、アメリカの海外直接投資がふえたのである。つまり、アメリカの海外直接投資は、小島教授の言われる市場志向型の性格をもっていた。だから、それは、西欧市場向けの製造・販売を目標としていた。現地生産・販売額分だけアメリカの輸出額が減少したから、「逆貿易志向型」だと言われるかも知れない。だが、そこから生ずる収益は本国に送金され、それだけ貿易外収支の受取り分を増加させていることになる。アメリカの海外直接投資は、本国の寄生国家

化を強めてきたのであった。<sup>8</sup>

アメリカの海外直接投資は、西欧市場向けから次第に開発途上国市場へと転換してきたし、今後後者の比重は増大してくるにちがいない。そうなれば、現地生産された製品は、西欧やわが国に輸出されるであろうし、同時にアメリカ本国市場へも逆流するであろう。それによって、アメリカの貿易外収支受取り分はますますふえるだろうし、アメリカ企業が進出した開発途上国とアメリカ本国との市場結合度が強化されてくるにちがいない。このように、アメリカの海外直接投資が「逆貿易志向型」だからと言って、それがすぐ国際収支困難を導くものではない。アメリカの国際収支困難は、別な要因によって説明されねばならない。

## II 双頭型企业進出

表1は、通産省が1950年度(昭和25年度)から1971年度までに外国為替および「外国貿易管理法」にもとづいて海外事業活動を行なっている企業1,410社を対象に行なった調査(回収率51.4%)にもとづいて作成されたものである。それによると、海外事業活動を行なっている本社710社のうち約3分の1が商業である。しかもこの商業分野では、資本金1億円以下の本社が全体の50%をこえ、資本金10億円以下の本社では全体の80%をこえている。販売拠点を設置するための商業投資は、小規模企業が圧倒的に多い。つまり、日本の海外直接投資にしめる中小企業の比重が高いというのは、販売拠点としての商業投資にもとづいているのである。

つぎに、製造業の分野で社数が多いのは、「雑貨・その他」、「電気機械」、「化学」、「一般機械」および「繊維」の順となっている。進出社数でとらえるかぎり、わが国の企業進出はかならずしもいわゆる比較劣位に転換し

8 この点については、拙著『国際寡占と貿易理論』法律文化社、1973年、終章「国際寡占と国家」を参照されたい。

第1表 業種別，規模別，本社の概要（社数）

資本金		(合計)	5千万円 未満	5千万～ 1億円	1～ 10億円	10～ 50億円	50～ 100億円	100億 円以上
業種別 (会社)								
合 計		710	184	54	199	174	49	77
鉱 業	原油 天然ガス	16	0	0	1	7	3	5
	金属・石炭	12	0	0	3	1	3	5
	(計)	28	0	0	4	8	6	10
建設業		10	2	0	5	3	0	0
製 造 業	織 維	33	6	0	7	11	1	8
	紙・パルプ	8	1	0	1	3	3	0
	化 学	59	5	1	22	15	8	8
	鉄 鋼	21	5	0	3	4	2	7
	非鉄・金属	15	2	0	2	5	3	3
	電気・機械	75	11	6	22	20	5	11
	一般・機械	52	10	4	17	12	5	4
	精密・機械	24	7	1	5	8	3	0
	輸送・機械	21	0	0	3	4	3	11
	雑 そ の 他	99	33	14	30	13	4	5
	(計)	407	80	26	112	95	37	57
商 業 そ の 他	商 業	222	92	25	59	34	5	7
	サ ー ビ ス 他	43	10	3	19	7	1	3
	(計)	265	102	28	78	41	6	10

資料 通産省企業局編『日本企業の国際的展開』1973年，6ページ。

た産業部門だけでないことが判明する。別な資料によって，この順位を，産業部門別の輸出額にしめる海外売上高（現地法人売上高に日本側出資比率を乗じたもの）の比率で検討してみると，以下のものである。製造業計5.57%をこえるものも列挙すると，雑貨29.10%，繊維11.75%，紙パ7.84

9  
%, 電気機械6.87%の順となっている。以上のように、雑貨や繊維部門のようにいわゆる比較劣位に転換したもののばかりでなく、電気機械部門のように比較優位を維持しているものもみられる。この観察結果は、上記の進出社数の場合とほぼ一致している。

表2は、国連調査にもとづいてわが国大企業の海外子会社売上高比率をぬきだしたものである。前記の電気機械部門のほかに、鉄鋼業や自動車部門の大企業の比率がかなり高いことが分かる。たとえ産業部門全体として

第2表 大企業の海外子会社売上高比率

1971年

世界の製造業における売上高順位	社 名	総売上高 (100万ドル)	海外子会社 売上高 <sup>1)</sup> がし める比率(%)	進出国数
20	新 日 鉄	4,088	31	5
27	日 立 製 作 所	3,633	39	—
33	トヨタ自動車	3,308	31	6
39	三 菱 重 工 業	3,129	—	—
40	日 産 自 動 車	3,129	28	10
56	松 下 電 器	2,687	43	27
59	東京芝浦電気	2,553	13	22
76	日 本 鋼 管	2,122	29	4
125	住友金属工業	1,598	37	3
134	神 戸 製 鋼	1,466	—	—
161	三 菱 電 機	1,294	—	—
162	大 洋 漁 業	1,292	13	25
165	石川島播磨重工業	1,280	32	8
181	川 崎 製 鉄	1,162	27	18
186	出 光 興 産	1,145	—	—
190	三菱化成工業	1,095	—	—

注1 同系列関係会社への販売分は含まない。

資料 国連調査「多国籍企業の実態」『東洋経済統計月報』1973年10月号, 48-51  
ページより作成。

9 通産省「昭和47年度わが国企業の海外事業活動調査報告書」『東洋経済統計月報』1973年8月号, 40ページ。

の比率が製造業の平均以下であっても、大企業の海外子会社売上高比率が高くなっている。この事実は、他の業種にも波及する可能を示している。つまり、競争力の強い大企業ほど多国籍化の傾向が強くなっており、それが他の産業部門でも同じようにあらわれてくると考えられるのである。

表3では、わが国企業の現地法人を資本金規模別に分け、その地域別分布を示している。ヨーロッパと北米とをみると、製造業はそれぞれの現地法人数のほぼ10%程度にしかなさない。つまり、先進工業諸国にたいしては、非製造業、とくに流通業者の販売拠点づくりが進んでいる事実が明らか

第3表 現地法人の資本金規模別、地域別分布 (現地法人数)

地域 資本金	ヨーロッパ	アジア	中東	オセアニア	アフリカ	北米	中南米	計
1千万円未満	18(0)	38(14)	0(0)	4(0)	0(0)	28(1)	12(2)	100(17)
1～3千万円	31(3)	57(35)	7(0)	10(2)	4(2)	57(3)	17(4)	183(49)
3～5千万円	20(3)	55(37)	0(0)	6(0)	2(2)	32(5)	14(6)	129(53)
5千万円～1億円	18(3)	75(57)	1(0)	2(1)	2(1)	40(4)	27(14)	165(82)
1～10億円	26(6)	157(129)	2(2)	22(5)	13(13)	58(6)	51(34)	329(195)
10～50億円	3(2)	23(22)	0(0)	4(0)	2(2)	15(4)	6(6)	53(36)
50～100億円	0(0)	1(1)	0(0)	0(0)	1(1)	5(0)	0(0)	7(2)
100億円以上	0(0)	1(0)	0(0)	0(0)	0(0)	2(0)	1(1)	4(1)
合計	116(17)	407(297)	10(2)	48(27)	24(21)	237(23)	128(67)	970(435)

注 ( )は製造業を示す。

資料 通産省企業局、前掲資料、12ページ。

かになった。これにたいして、アジア、アフリカ、中南米の開発途上国では、各現地法人数の約50%から60%が製造業でしめられている。つまり、わが国の企業は、開発途上国では製造拠点を構築しているのである。

このように、わが国の企業は、先進諸国には販売拠点を、開発途上国に

は製造拠点をそれぞれ構築する双頭型の進出を行なっているのである。わが国の技術水準は欧米諸国のそれよりも低く、賃金水準は相対的に低いかまたはほぼ同じ程度である。そうなれば、わが国の企業はその競争力からみて、先進諸国に進出することがほとんど不可能である。だから、わが国の企業は開発途上国に製造拠点を建設せざるを得ない。だが、開発途上国の市場吸収力は弱く、制度的にもたとえば韓国のように輸出企業にかぎって外国企業の進出を認めるケースが多くなっている。その輸出をすべて吸収していくには、余りにもわが国の市場容量は小さい。そこで、先進諸国内に販売拠点を設けて、開発途上国においてわが国企業が低賃金水準を利用して生産した安価な製品を吸収していくことになる。この販売拠点は、メーカーの販売会社でもあり、また総合商社の現地法人でもあり得る。総合商社はメーカーと企業集団を結成して、そのなかでオルガナイザーとしての地位を維持している。だから、販売拠点のいずれの形態でも製造拠点と直結してシステムの効率を高めることができる。販売拠点の企業規模がたとえ相対的に小さくとも、そのシステムの効率のゆえに、先進国市場における競争力は強化されるであろう。

わが国の双頭型企业進出は、以上のような特徴をもつものであるが、それが貿易にどのような影響をおよぼしているのか。つぎにこの問題を考えてみよう。

### Ⅲ わが国の企業進出と貿易

双頭型企业進出がどのような影響を与えているのか。この問題の手掛かりとして、現地法人の輸出市場構成からみていこう。<sup>10</sup> 製造業の売上高仕向地を100としてその構成比をみると、現地72.3%、第3国22.2%、日本

10 通産省企業局、前掲書、80ページ。

5.5% (内本社4.0%)<sup>11</sup>。商業では、その売上高仕向地構成比は、現地43.0%、第3国8.4%、日本48.6% (内本社42.2%) となっている。つまり、開発途上国に進出した製造業の現地法人は、開発途上国内および第3国市場に製品を販売し、ほとんど日本に輸出をしていない。これにたいして、先進国市場に進出した流通業者の現地法人は、現地市場と日本とにほぼ半分ずつ輸出しているのである。表4のヨーロッパおよび北米の現地法人売上高仕向地構成比は、ほぼ商業のそれに一致している。また、アジアに進

第4表 現地法人の地域別にみた売上高仕向地別構成比 (%)

	ヨーロッパ	アジア	北米	合計
現地	50.1	63.1	43.2	44.8
第3国	24.1	28.2	6.7	9.4
日本内	25.6	8.7	50.1	45.8
本社	20.6	5.3	43.6	39.8

資料 通産省企業局，前掲書，80ページ。

出した企業の現地法人についてみると、その売上高仕向地構成比は製造業のそれにほぼ照応している。

今度は、日本からの輸出の流れをみよう。製造業の現地法人が原材料、製品等を購入する仕入先別構成比は、現地・第3国47.0%、日本53.0% (内本社42.4%) となっている。また、商業の原材料、製品等仕入先別構成比は、現地・第3国53.9%、日本46.1% (内本社41.9%)<sup>12</sup>である。この傾向は、表5の内容とだいたい一致していると言える。つまり、わが国の製造業がアジアに代表される開発途上国に進出していけば、それにとまって仕入れ額の約40%弱が本社から原材料・製品輸出の流れとなって排出される。流通業が欧米諸国内に現地法人を設立すると、その仕入れ額の約40%から55%までは日本の本社からの輸出となって流れ出ることになる。

11 内本社というのは、現地法人に最大出資をしている日本企業を指す。

12 通産省企業局，前掲書，82ページ。

第5表 現地法人の地域別にみた原材料、製品等仕入先別構成比 (%)

	アジア	北米	ヨーロッパ	合計
現地・第3国	50.6	52.2	38.6	53.6
日本	49.4	47.8	61.4	46.4
内本社	38.8	43.6	55.2	42.4

資料 通産省企業局, 前掲書, 84ページ。

現地法人を設立するために日本から流出した貨幣資本額を1億ドルと仮定すると、製造業の場合には約4,000万ドル、流通業では約4,000万ドルから5,500万ドルの商品輸出増加が生ずる。製造業の場合には、現地法人から日本への輸出増加はほとんど無視できるが、流通業の場合には、日本からの商品輸出増加分を相殺するだけの輸入増加（現地法人の対日輸出増加）が生じることになる。つまり、双頭型企業進出では、製造業が開発途上国に企業進出していけば、トランスファーされた貨幣資本額の約40%が日本からの商品輸出増加となってあらわれることになる。先進諸国への企業進出は、商品貿易について均衡化作用をもっているが、開発途上国にたいする製造業の企業進出はそうはいかない。

わが国製造業の開発途上国向け企業進出は、そのトランスファーの結果として、貿易収支の受取超過を累増させていくことになる。日本の対開発途上国貿易は、生産力格差からわが国の出超を累増させてきたのであるが、企業進出がふえればふえるほどさらにその累増が上積みされる結果を招くのである。わが国の開発途上国向け企業進出は、小島教授の言われるような貿易調和型ではなくて、実際には重大な摩擦要因を含んでいることが分かる。この対策は、たんに相手国から輸入を拡大するだけで解決するような簡単な問題ではない。<sup>13</sup>無理にそれを強行すれば、双頭型企業進出のバタ

13 たとえば、行沢教授によるアジア中心の均衡貿易地域の提言を想起されたい（行沢健三, 前掲書, 87ページ）。

ーンを崩壊させる危険をはらんでいる。基本的には、累増する貿易収支受取超過分を、無償援助として開発途上国にたいする技術援助・基礎部門構築へ振り向けていかなければ、政治的・社会的摩擦を回避していくことはできないであろう。

わが国の対韓国直接投資額（許認可累積残高ベース）は、1972年12月末で1億5,900万ドルであったが、73年3月には2億6,200万ドルに増加した。<sup>14</sup>この期間に、対韓直接投資額は1億3,000万ドル増加したことになる。この期間におけるわが国の対韓輸出額は約3億800万ドルであった。<sup>15</sup>直接投資増加分の約40%が商品輸出増加となるから、この場合では全体の商品輸出額の約13%に相当する。このように、開発途上国向け直接投資増加分がわが国の出超額を上積みさせていく点に、双頭型企業進出の特徴がある。ところが、1973年上半期にわが国の貿易収支（通関実績）は、5年ぶりに4億9,000万ドルの入超を記録した。<sup>16</sup>表6によって、地域別にみても、発展途上地域にたいしては輸入増加率のほうが輸出増加率を上回っている。また、開発途上国を国別にみてもその傾向がうかがわれる。そこで、対発展途上国貿易収支の最近1年間における推移をみることにしたい。1972年8月では輸出額9億2,200万ドル、輸入額8億2,800万ドル、出超額9,400万ドル。73年8月では、輸出額12億8,200万ドル、輸入額14億6,100万ドル、入超額1億7,900万ドル。韓国にたいしては、72年8月の輸出額9,600万ドル、輸入額4,000万ドル、出超額5,600万ドル、73年8月では、輸出額1億5,300万ドル、輸入額1億800万ドル、出超額4,500万ドル。対台湾の場合、72年8月では輸出額9,300万ドル、輸入額3,300万ドル、出超額6,000万ドル、73年8月になると、輸出額1億4,400万ドル、輸入額7,800

14 『フジバンク・インターナショナルニュース』27号。

15 『東洋経済統計月報』1973年10月号、統42ページ。

16 大蔵省「48年上半期の通関輸出入実績」『東洋経済統計月報』1973年8月号、40ページ。

第6表 1973年上半期の輸出入地域別増加率

(%)

輸 出 (通 関)		輸 入 (通 関)	
地 域 別	前年同期比	地 域 別	前年同期比
総 額	27.4	総 額	52.7
先 進 地 域	20.4	先 進 地 域	53.6
ア メ リ カ	8.0	ア メ リ カ	48.9
カ ナ ダ	(-)10.8	カ ナ ダ	67.6
イ ギ リ ス	52.3	フ ラ ン ス	85.4
南 ア	59.5	ニ ュ ー ジ ラ ン ド	79.5
オーストラリア	55.7	発 展 途 上 地 域	49.5
発 展 途 上 地 域	39.2	大 韓 民 国	142.9
大 韓 民 国	79.8	台 湾	103.6
南 ベ ト ナ ム	(-)33.4	香 港	113.5
タ イ	35.4	南 ベ ト ナ ム	96.8
シ ン ガ ポ ー ル	74.9	イ ン ネ シ ア	83.2
サ ウ デ ィ ア ラ ビ ア	142.9	マ レ イ シ ア	88.5
共 産 圏	22.3	共 産 圏	70.4
中 国	55.6	中 国	80.2
ソ 連	(-)18.4	ソ 連	71.8

資料 大蔵省「48年上半期の通関輸出入実績」『東洋経済統計月報』

1973年8月号, 40ページ。

万ドル, 出超額6,600万ドル。タイ向けでは, 72年8月の輸出額4,600万ドル, 輸入額1,800万ドル, 出超額2,800万ドル, 73年8月になると輸出額5,900万ドル, 輸入額3,000万ドル, 輸入額3,000万ドル, 出超額2,900万ドル。インドネシアにたいしては, 71年8月の輸出額5,200万ドル, 輸入額1億400万ドル, 入超額5,200万ドル, 73年8月になると輸出額8,700万<sup>17</sup>ドル, 輸入額1億8,200万ドル, 入超額9,500万ドルであった。

わが国の貿易は, 発展途上地域にたいして入超に転じたが, その内容を検討してみるとつぎのように言える。上記の数字が物語っているように,

17 以上の数字は, 『東洋経済統計月報』1973年10月号, 統42による。

わが国の主要投資市場である韓国、台湾、およびタイにたいしてはいぜんとして出超が続いており、その規模にもほとんど変化がみられない。インドネシアのように、わが国が石油資源を依存している開発途上国にたいしては、入超を続けている。

今後、わが国企業の多国籍化が拡大していくならば、小島教授が分類された資源志向型直接投資をのぞく開発途上国向けの企業進出によって、韓国、台湾およびタイに生じたと同じ事態が生ずる可能性が充分にある。わが国が輸入を増加しようとしても、価格メカニズムに依拠するかぎり限界がある。インドネシアのような天然資源が欠けている開発途上国にたいしては、わが国の出超が企業進出によってさらに累積していくのが、双頭型企業のもつ条件なのである。だから、この場合わが国が無償援助によってその出超累積分を減少させる努力をしないと、政治的摩擦が生ずる危険がある。

さて、アジア全体として、あるいは発展途上国全体にまたがる均衡貿易地域を提言してみても、現実にはわが国の対開発途上国貿易は入超に転じているのである。この問題は、双頭型企業進出とどのようなかかわり合いをもっているのか。まず第1に、双頭型企業進出の対象地域が、天然資源に恵まれた開発途上国以外の開発途上国に限定していく可能性が強くなる。そうなると、資源賦与国にたいしては入超を続け、他の開発途上国にたいしては逆に入超を累積させていくことになり、後者によって前者の入超をカバーしていく結果になる。だから、資源賦与国にたいしては、資源開発だけでなく工業化を促進するような政府技術援助と企業進出とをミックスして長期的な誘導をしていかないと、資源賦与国にたいする入超を他の開発途上国からの出超によって埋め合わせる矛盾におち入ることになる。

第2に、1973年上半期からわが国の貿易収支が入超に転換した意味について考えてみたい。それは、国内インフレ政策や循環局面を反映した一時

的現象ではない。実質的には2回におよぶ円の切上げとわが国賃金水準の西欧並みへのアップさらに構造的インフレの継続をみるならば、この入超は今後構造的には続くものと考えねばならない。たとえば、「わが国の貿易と国際経済政策について—その分析と展望—」では、わが国の基礎収支が均衡ないし赤字に転ずるのは1980年と予測している。この予測は、<sup>18</sup> だいたい一般の見解と共通しているように思われる。しかし、その予測の基礎は、貿易収支の出超継続と貿易外収支のより小幅な支払超である。ところが、現実には貿易収支が入超に転じてしまった。わが国の対外投資収益がその支払いを上回ったのは1971年であるが、それは今後10年間にはアメリカのように貿易収支入超額をカバーするだけの規模には増大しないと考えられている。そうなると、貿易収支の赤字額がいくぶん増幅されて経常収支の支払超過額となってあらわれる。今後、対外直接投資の流れが国際収支の困難をさらに悪化させる条件として作用することになる。

以上の考察をふまえて、双頭型企業進出は長期的には二つの選択の道が開かれているように思われる。第1に、わが国が円ブロックを設定して、外貨の制約から解放された域内直接投資を続けて、双頭型企業進出による開発途上国の外貨収入の増加にもとづく円価値の擁護をしていく可能性がある。第2は、なしくずし的な現状維持である。すなわち、縮小された規模で双頭型企業進出を続け、資源開発を非資源賦与国の犠牲によって強行する道がそれである。

#### IV 問題の整理

本小論のねらいは、わが国企業の多国籍化を特徴づけて、それが貿易におよぼす影響を明らかにすることにあつた。

18 外務省経済局『経済調査』第3号(1973年6月)。

わが国の双頭型企业進出は、先進地域にたいしては商品貿易のバランスを、開発途上国にたいしては商品貿易の受取超過をそれぞれひきおこす傾向をもっている。現実はその傾向は証明された。だが、1973年上半期に生じたわが国貿易収支の入超を構造的なそれとみるかぎり、今後、双頭型企业進出は転機に直面すると言えよう。その転機は、二つの選択の道として提示された。双頭型企业進出がいずれの道を選ぶかは、日本のとるべき将来の進路と重大なかかわり合いをもっているように思われる。

本小論の課題は、そのような進路を具体的に提示することではない。わが国企業の多国籍化が貿易におよぼす影響が明らかになれば、充分と考える、ただ、ここで示された二つの選択の道をもみても、日本の直面している現実とその将来とが、最近流行している福祉経済学の克服を迫まるほどきびしいものであることは理解できよう。