

天野倫文著 『東アジアの国際分業と日本企業』

——新たな企業成長への展望——』を読む

——「鍵概念」としての比較優位と競争優位——

ほら ぐち はる お
洞 口 治 夫

- はじめに
- I 研究の「鍵概念」
- II 理論的概念の検討——比較優位と競争優位——
- III 実証研究の問題点
- IV 研究の基礎的手続き
おわりに

はじめに

本稿は、天野倫文著『東アジアの国際分業と日本企業——新たな企業成長への展望——』（有斐閣 2005年。以下、本書）における基本的主張と実証的根拠の検討を通じて、その研究上の意義を検討することを目的としている。本書は、日本企業が東アジアの国際分業に積極的に関わることによって、日本国内においても空洞化を回避して成長を遂げられると主張している。

先行研究の影響を強く受けたか、あるいは、類似した命題と考えられる仮説を提示するときには、その先行研究を引用すべきであるが、本書においては、その点が行われているか否かに関して疑義がある。本書において引用が欠落していると認められる先行研究は、小島（1971；1981；1985；1989；2004）の一連の著作である。それらの著作で繰り返されてきた主張について、本書は言及しておらず、あたかも本書におけるオリジナルな主張であるかのように叙述している。この点を、本稿第I節で詳しく検討する。

この引用についての不備とともに、研究上の問題点が3点ある。その第1は、本書による理論分析の

問題点であり、第2は実証研究の手続きと解釈である。本稿第II節および第III節では、それらの問題点を説明する。第3は、本書においてみられる誤訳、誤引用、誤字・誤植についてである。これらの誤訳、誤引用、誤字・誤植が、たんなる編集上のミスにとどまるものではなく、適切な研究上の手続きを踏まなかったために生まれている可能性をもつことを第IV節において指摘する。

本書は研究書として大部であり、その大量の文章表現に埋もれた問題点を理解することは必ずしも容易な作業ではない^(注1)。本書には、すでに研究書としての賞も与えられている^(注2)が、以下に述べるような問題点を含む著作に高い評価が与えられる日本の社会科学の研究発表方法について問題を提起し、本稿のむすびとしたい。

I 研究の「鍵概念」

1. 小島清の先行研究

本書第1章および第2章では、国際分業と企業成長の論理として、(1)立地優位性の追求、(2)分業の経済的便益の獲得、(3)本国側の比較優位創出、(4)産業集積における関係構築という4つの「鍵概念」を用いる、という。

このなかで、先行研究の引用が不十分であると認められ、かつ、引用すべき先行研究を特定できるのは、(3)企業の海外事業拡大によって本国と投資先国との間に比較優位が創出される、という命題である。すなわち、本書によれば、「第3の鍵概念は、『本国の比較優位創出』である。海外生産シフトは一方

で産業空洞化の危機をもたらす。しかし他方で、成長する市場や豊富な資源機会を有する国や地域への国際化は、本国側の事業構造をも抜本的に変革する重要な機会を提供する」(31ページ)という。また、「日本企業にとって、東アジアへの国際化は、国際的な成長の機会であると同時に、国際分業を通じて本国事業の再編と事業全体の効率化を図る転機となった」(61ページ)という。この「鍵概念」には引用がない。そして、あたかも独自の視点であるかのように本書全編を貫いて主張される。しかし、上記と同様の主張は、小島(1971)によって提出されており、その後30年以上にわたり小島自身による多数の著作によって繰り返し主張されてきた論点である。

小島(1971)は、次のように指摘している。「アメリカ型とくらべた日本の海外直接投資の第二の基本的特色は、きわめて貿易指向的であり、あくまで国民経済活動の一環として、比較優位構造の高度化を促進する担い手として、企業進出が行われていることである。日本は比較優位が既に強いか、強まりつつある重化学工業や技術集約産業は輸出の増強に専念させ、逆に比較優位を弱体化しつつある労働集約産業を、直接投資によって低開発国に積極的に移植し委譲していこうとしている」(710ページ)。

本書は、以下のように述べる。「国際分業の重要な機能の1つは、優位性を失った業務分野を後発国にシフトさせて立地適正(原文のまま——引用者)を回復させるとともに、国内の経営資源をより生産性の高い分野に振り向けることで、全体の効率性を回復させることである」(66ページ)。

さらに、日本の貿易拡大についての主張も類似している。「日本の海外直接投資の大部分は、順貿易志向的であるので、国内雇用には中立的かプラスの効果があり、国民経済効率向上と成長持続に貢献している」[小島 1989, 75]という叙述と、「海外生産シフトを空洞化の原因として捉えるばかりでなく、国際分業を通じて本国の比較優位創出を促し、ひいてはアジアのネットワークの中で、新たに比較優位を持つ分野を伸ばしていく契機と捉えることができる」(本書32ページ)という叙述の意味内容は類似している。

本書は、実証研究のまとめの部分として、以下のように述べている。「その結果、独自の分析結果が幾つか明らかになった。まず第3節の分析結果によれば、日本企業は東アジアに生産をシフトするプロセスでも、現地と本国の間で、補完関係や棲み分け関係を形成しており、その関係が、企業内貿易の拡大や本国側の売上・生産の増加にも寄与していることが明らかになった」(139ページ)。すでに小島(1985)には、「一つの生産プロセスについて幾つかのプロセスがあるが、その中の労働集約的な生産プロセス部分を賃金の割安な国に移すこと」を「国際的工的分業」[小島 1985, 18]であると指摘しつつ、「日本の対アジア(より一般的には、対開発途上国)直接投資は、順貿易志向的(pro-trade oriented)に順を追って行われ、投資国とホスト国双方の経済発展と貿易拡大を促進するように、成功裏に行われてきたと評価できる」[小島 1985, 117]、とある。

本書は、「東アジアに向けた直接投資の進展過程で、この地域の国際貿易は大幅な伸びを示している。現地の地場企業の成長や、現地子会社の事業拡大によって、現地側から本国に向けた製品輸出が増加している。他方、本国側から現地に向けて中間財や素材、資本財などの輸出、さらには技術やサービスの輸出が増加する傾向がある」(67ページ)と述べている。小島(1985)は、「開発途上国に直接投資を通じて順次、諸工業が移植され、教師の役割を果たしておいて段階的移譲をすると、究極の姿はどうなるであろう。直接投資は撤収されるが、各国に植えつけられた生産力を基盤として、自由な貿易だけが残し、反映するということになろう」[小島 1985, 19]と記している。すなわち、小島(1985)、本書ともに、海外直接投資による貿易拡大の効果を強調している。

2. 本書における小島の著作の引用

以上に比較した小島(1971; 1981; 1985; 1989; 2004)の主張は、小島によって長年にわたって主張され続けてきたものであり、日本の直接投資研究をサーベイすれば、容易に目にする事ができるはずのものである。しかし、本書は、直接投資を通じた比較優位の創出という論点について小島の該当著作

を指摘するが、以下第Ⅱ節において理論的概念に若干の検討を加えておきたい。

Ⅱ 理論的概念の検討——比較優位と競争優位——

本書の想定する比較優位創出のプロセスに関する実証研究には、基本的な限界がある。それは、本来的に2国2財以上の国際貿易の理論として成立する比較優位の概念を、一企業に関する事業分野転換の論理としてもちいようとしている、という限界である。この想定は、以下の各章でも繰り返し登場する。たとえば、本書には以下のような叙述がある。

「しばしば観察されることは、比較優位分野の創出がうまくいかない中で、比較劣位分野の海外生産シフトのタイミングを逸するという事態である。このような場合、現地側でも本国側でも市場との環境不適合を招く可能性があり、企業が縮小均衡に陥りかねない。むしろ多少の空洞化の危惧を恐れず、比較劣位分野の技術移転と海外生産シフトを積極的に行い、それを梃子にして本国側の比較優位創出と事業構造転換を駆動していく姿勢が必要である。このことが結果として、空洞化を回避することにつながる」(116ページ)。

こうした叙述の理解には次のような問題が残される。第1に、比較劣位分野を海外に移転したとしても、貿易利益がどのように配分されるかは交易条件に依存することである。ここで、交易条件とは世界全体での需給バランスで決められる貿易財の価格を意味している。第2に、企業を単位として比較優位説が成り立つかのような説明が行われていることである。

以下では、国際貿易論における比較優位の概念と、

競争戦略論における競争優位の概念を説明するとともに、比較優位を獲得することが競争優位には結びつかないことについて、やや詳しく検討したい。

本書には数理的なモデル分析がないので「比較優位分野の創出」というプロセスがどのような仮定にもとづいているのか明確ではないが、かりに標準的な国際貿易論における比較生産費説を前提にしているとすれば、クルーグマン＝オブズフェルド(2001)が説明しているような例を参考にできる。表1のような仮説例を前提とすれば、A国ではチーズ、B国ではワインに特化した生産を行い、貿易を行うことによって世界全体でみた貿易利益を得ることができる。これは国の産業を単位とした比較優位説である。しかし、すでに述べたように販売価格がどのように決まるのかは、交易条件と売り手の競争条件に依存する。

本書が想定しているのは、そうした状態においてB国のワイン製造業者がA国に直接投資を行うことによって、B国における3時間あたり1ガロンの生産から、A国における2時間あたり1ガロンの生産を行い、その製品をB国に輸入する、という論理であろうと想像できる。しかし、経済理論としての比較優位説は、個別企業の競争条件を論じていない。したがって、個別企業が国際化戦略として比較優位説の論理にしたがった行動をとったとしても利益が増加するとはいえない。表2には、その点を簡単な数値例でしめした。B国のワイン生産をになう企業は1社だけではない。したがって、A国への直接投資を行ってワイン生産をする企業1が比較優位にもとづいた超過利潤を獲得したとしても、企業2が追随することによってワインの販売価格は引き下げられ、超過利潤が消滅する可能性がある^(註5)。

表1 教科書的な比較生産費説の説明

	チーズ	ワイン
A国	1時間/ポンド	2時間/ガロン
B国	6時間/ポンド	3時間/ガロン

(出所) クルーグマン＝オブズフェルド(2001, 28)を一部変更して引用。

表2には、B国の企業1と企業2がともに海外生産をしたときの利潤を仮説例によって示した。こうした競争関係のもとでは、各企業がどのような利潤を獲得できるかを事前に確定することはできない。

企業1の利潤を x 、企業2の利潤を y としたときに、 $x \geq 3$ 、 $y \geq 3$ が成り立てば、いわゆるWin-Winの関係であり海外進出によって両社ともに国内生産を行うのと同じか、より高い利潤を確保できる。企業1と企業2が結託をする場合、あるいは、需要の価格弾力性が低い市場において生産制限が行われる場合も、これに該当する。

しかし、もしも、 $2 \leq x < 3$ 、 $2 \leq y < 3$ が成り立てば、これは囚人のジレンマゲームと同じペイオフの構造となる。すなわち、両企業が海外生産を行

うことが支配戦略均衡であるにもかかわらず、両企業が国内生産にとどまっている状態よりも低い利潤を得ることになる。多数の企業によって外国市場への参入が行われて競争条件が厳しくなる状態や、バンドワゴン効果とよばれるハーディング (herding) の効果が生まれる場合も、これに該当する。

さらに、 $x < 2$ 、 $y < 2$ の場合には、支配戦略均衡は成り立たず、2つのナッシュ均衡のみが成立する状態になる。これは、いわゆるタカ (Hawk) ・ハト (Dove) ゲームであり^(註6)、純粋戦略でのナッシュ均衡はB国企業1の海外生産と企業2の国内生産の組み合わせ、あるいは、B国企業1の国内生産と企業2の海外生産の組み合わせである。

表3には、競争優位に格差がみられる企業間のタ

表2 外国市場への参入による利潤
——ワイン生産の数値例——

(単位：万円)

		B国企業2	
		国内生産	海外生産
B国企業1	国内生産	3, 3	2, 4
	海外生産	4, 2	x, y

(出所) 筆者作成。

(注) B国企業1とB国企業2がワイン生産を行うことを想定している。表中 x と y 以外のB国企業の利得については、表1における1時間あたりの必要労働コストを1万円として設定し、生産費用と同額の利潤を獲得する状態を想定している。したがってワイン1ガロンの販売価格は6万円となって生産費の倍額であり、利潤率は100パーセントである。また、海外生産＝国内販売をした場合には、B国企業が表1にしたがって2万円で生産を行い、6万円で販売するために4万円の利潤を獲得すると想定した。単純化のため、輸出入に関わる輸送費、関税などは捨象している。

表3 海外参入によるタカ・ハトゲーム
——競争優位の格差が存在する場合——

(単位：万円)

		B国企業2	
		国内生産	海外生産
B国企業1	国内生産	3, 2	2, 3
	海外生産	4, 1	1, 0

(出所) 筆者作成。

(注) 表2のタカ・ハトゲームの仮定から、B国企業2のペイオフについて1万円をマイナスし、 x 、 y について仮定を満たす任意の値をとった。競争優位の観点からみてB国企業1よりもB国企業2のほうが低い状態を表す。

カ・ハトゲームを例示した。表2では、企業が獲得する利得が対称的な状態を想定していたが、より蓋然性が高いのは、市場に参入する企業に技術開発力や、外国市場で事業を遂行していただくの語学力と経営ノウハウが不均等に分布している状態である。たとえば、本書は、「新潟県中越地域の産業集積調査における成長中堅企業群と事業規模の縮小を余儀なくされた中小企業群の相違のように、国際分業のメリットを自社の戦略に取り入れた企業と、その機会を逸した企業の間、従来にはない格差が生まれている」(311ページ)と述べて、参入の「機会」を強調している。本書は、すべての企業が競争優位にかかわらず海外進出によって高い利潤を手に入れる「機会」をもつかのように述べられている。しかし、中小企業が海外生産に引き寄せられて生産を開始しても、外国での経営の困難さや、新規工場のセットアップコストのために利潤が低下する可能性もある。

表3の仮説例は、そうした状況を示している。B国企業1と企業2の利得も、いわゆるタカ・ハトゲームになっており、容易にわかるように、純粹戦略に限定したときに、このゲームには支配戦略均衡は存在しない。しかし、ナッシュ均衡は存在する。純粹戦略でのナッシュ均衡はB国企業1の海外生産と企業2の国内生産の組み合わせ、あるいは、B国企業1の国内生産と企業2の海外生産の組み合わせである。こうしたゲームの場合には、展開形のゲームによって示されるような時間的順序が重要になる。もしも、競争力に勝るB国企業1の海外生産が先に決定されれば、競争力に劣る企業2は海外に進出しても利潤を獲得できず、国内にとどまることが最適となる。それは、B国企業2の競争優位が弱いために、B国企業1の海外生産による先発者の優位をくつがえせないことによる。たとえば「新潟県中越地域」の「中小企業群」のように海外進出の経験のない中小企業については、表3のような状況があてはまる。

利潤額はリスクによっても異なり、また市場構造によっても異なる^(註7)。海外生産が利潤率を高めるという数値例を設定することは容易である。しかし、

以上の議論で注目すべき理論的視点は以下の3点である。繰り返しになるが、まとめておきたい。

第1は、企業を単位として国際貿易に関する比較優位説をあてはめても、企業の利潤を推定することはできない。理論的には、1国を単位とした比較劣位部門を海外に移転することによって、企業に利潤が確保されると確言することはできない。したがって、本書のように比較優位説を根拠として「海外生産シフトを積極的にい」(116ページ)、国際化するという企業戦略を唱導することも経営戦略論として誤りである。

第2に、本書が「比較劣位分野の技術移転と海外生産シフトを積極的に行い、それを梃子にして本国側の比較優位創出と事業構造転換を駆動していく」(116ページ)というときの「梃子」という表現が何を意味しているのか不明である。文脈からして財務のレバレッジを意味しているのではないように思われるが、企業が戦略として具体的に何をすればよいのか、理解不可能である。理論的には、競争優位のない限界的な企業が「海外生産シフトを積極的に」行ったとしても、「本国側の比較優位創出と事業構造転換」ができるとは想定できない。「企業」が比較劣位分野を海外に移転することはできても、そのことがすぐに競争優位の獲得には直結しない。そのことは、競争優位のない限界的な企業が、国際分業において比較優位であるか、比較劣位であるかとは無関係である。いい換えれば、国際貿易の意味で比較優位にある企業でも、産业内競争の意味で競争優位を失っていることはある。

第3に、上記第2の点と重なるが、海外直接投資を行う「企業」が新たな事業を創出することができる、と想定することもできない。比較劣位部門を海外に移転したとしても、そのことによって当該企業が国内の市場に比較優位部門を創出できると約束されたものではない。また、比較優位部門と比較劣位部門を同時に兼ね備えた多角化した企業がどの程度存在するのも不明である。比較劣位部門にしか事業をもたない中小企業が、何に「転換」できるのか曖昧である。

Ⅲ 実証研究の問題点

1. 第3章の問題点

本書による実証研究の手続きには、疑問点が多い。本書第3章は、「市場・資源獲得型投資」と「国内生産代替型投資」という2つの類型にもとづいて直接投資を分類している。後者は、「円高や貿易摩擦、高騰した本国賃金など経済発展の帰結として必然的に生じるマイナスの環境変化を回避するために『ゼロサム』ベースで行われる防衛型の投資である」(99ページ)と定義されている。そこには「国内生産代替型投資」の要因として「円高」という為替リスクが含まれている。

「国内生産代替型投資」に對置された類型として「市場・資源獲得型投資」があり、その同じページには、「市場・資源獲得型投資」のデータ作成基準が示されているのだが、そこには、「(6)為替リスク回避」が含まれている。「国内生産代替型投資」の要因として定義された「(6)為替リスク回避」が「市場・資源獲得型投資」のデータに含まれていることになる。本書第3章で行われているデータの分類作業は、適切とはいえない。

もしも、仮に「(6)為替リスク回避」を「市場・資源獲得型投資」のデータに含めても分析の結果には大きな差がないものと仮定しよう。その場合にも、次のような問題が残されている。

本書表3-7における分析結果は、「アジア・国内生産代替型・現地生産変化」が「実質国内生産成長率」と統計的に有意な負の相関を有していることを示している。この分析結果は、「産業空洞化」を意味しているのではないだろうか。そして、本書103ページには「国内生産代替型投資の国内生産への負の影響に関しては、現地生産展開や製品の逆輸入によって国内生産の規模を大幅に低下させている繊維産業の影響が大きい」と記載しているものの、105ページの小括には、その点についてのまとめがない。それらを記述しないまま、「東アジア地域に向けた投資でも、プラスサムを志向する『市場・資源獲得型』の投資が本国側の生産拡大や産業構造転換に重要な

役割を果たしていることがわかった。38業種の産業データを分析単位とした重回帰分析では、マクロレベルの『産業空洞化』に関する仮説は棄却され、東アジアに向けた投資はビジネスのパイを広げ、国際分業を通じて本国側の構造シフトを促す重要な役割を担うことがわかった」(105ページ)としている。

表3-7の分析結果が示すのは、繊維産業のようにアジアに向けて国内生産代替型の投資を行っている産業では「産業空洞化」が起こっている、という事実であろう^(注8)。繊維産業という特定の「産業」における「空洞化」が起こっていたという103ページで発見した事実を無視して、「マクロレベルの「産業空洞化」に関する仮説は棄却」(105ページ)し、自説の主張を支持する事実だけを105ページの「小括」に繰り返すことには、実証研究としていかなる意味があるのだろうか。

2. 第4章・表4-5にみる研究開発費の削減

本書では、第4章において1995年と99年の『海外活動基本調査』を比較した表4-5が提示される。「表4-5は国内拠点の諸機能の変化をみたものであるが、これによれば、研究開発活動の各領域（基礎研究・応用研究・開発研究）や企画設計については、多くの企業が国内向け、世界向けを含めて拡充・新設するか、現状を維持しようとしている」(121ページ)と述べられている。

そのうち、本書は、「以上より、日本の機械企業は、アジアの設計・開発機能を多様化・高度化させながら、本国側の機能について、(1)基礎研究や応用研究、(2)日本向け、世界向け製品の開発・企画・試作、(3)高付加価値品の生産活動などを拡充・新設すると同時に、汎用品の生産などは縮小し、自国が優位性を持てる分野を開拓しようとしている」(121ページ)と述べている。

評者には、表4-5が示唆するのは、上記の引用とまったく逆の事実であるように思われる。表4-5に示された1995年と99年のデータを比較してみると、研究開発、設計、生産を「拡充・新設」と回答した企業の比率は、99年には低下している。たとえば、表4-5の示すところでは、基礎研究を「拡充・新設」と回答した企業の比率は1995年の20.9%

ーセントから99年には15.4パーセントに、応用研究は26.6パーセントから18.5パーセントに、開発研究（世界向け）は36.5パーセントから27.8パーセントに、また、開発研究（日本向け）は36.0パーセントから28.9パーセントに低下している。また、研究開発を「縮小」として回答した企業も1999年が95年を上回っている。1999年には、95年に比較して研究開発費の削減が行われていたことを読み取るべきだと思われるのだが、本書は自説に偏ったデータの読み取りを行っているのではないだろうか。

3. 第4章・事業構造転換の分析は妥当か

本書第4章第4節では、電子機械メーカー253社をサンプルとして分析が行われている。本書は、本国側の事業構造変化として、(1)主力事業の売上が伸び、かつ、他事業の売上也拡大している多角的成長型、(2)主力事業の売上が伸びているが他事業の売上が縮小している主力事業特化型、(3)主力事業の売上は減少したが他事業の売上を伸ばすことで減少分をカバーしている事業転換成功型、(4)主力事業の売上が減少しかつ他事業への転換に失敗している事業転換失敗型、という4つのタイプに分類している。

奇妙なことに、本書は、これら4つのグループのうち(1)(2)(3)は、すべて事業構造の転換に成功したグループである、と定義している。これらは、「主力事業の縮小を同一事業内における高度化か、もしくは他事業への転換によって成功させており、事業構造の転換に成功したと判断されるグループである」(129ページ)という。本書注8には、「ここでは、『事業構造の転換』という概念を『事業の高度化』と『事業構造の高度化』をともに包含したものと捉える。主力事業の売上が伸びる背後には、主力事業内部で『高度化』が進んでいる」(129ページ)と断定している。

このように定義することによって、(2)主力事業の売上が伸びているが、他事業の売上が縮小している主力事業特化型のケースが、「事業構造の転換」に成功したと判断されるグループに分類されることになる。すなわち、主力事業が100パーセントになった企業があったとしても、その企業は「事業構造

を転換」させたことになる。しかし、こうした分類には疑問の余地がある。

本書が主張するように、企業レベルでの海外生産シフトが「本国側の事業構造をも抜本的に変革する重要な機会を提供する」(31ページ)のであるとすれば、(3)主力事業の売上は減少したが他事業の売上を伸ばすことで減少分をカバーしているケース、すなわち本書のいう「事業転換成功型」の経営パフォーマンスを評価するべきであろう。132ページ、表4-9において、「事業転換成功型」の修正売上変化率はマイナス3.0パーセントであり、減少していることが報告されている。そして雇用変化率もマイナス3.5パーセント(1992~95年)、マイナス5.3パーセント(92~96年)の減少を記録しているのであるが、本書の本文中には、その事実への言及がない。

要するに、本書が第1章で提起した「国際化は、本国側の事業構造をも抜本的に変革する重要な機会を提供する」(31ページ)という命題が、第4章で支持されたとは認めがたい。主力事業の売上を伸ばしている企業が、総合的に売上を伸ばし雇用を維持しているのであって、事業構造の転換をしようとしている企業は、売上と雇用においてマイナスを記録していたのである。本書が明らかにしたこの事実と言及することなく、自説を「小括」で繰り返し主張しているように思われる。

4. ケーススタディの解釈——第5章における引用不足——

本書第5章の問題点は、149~159ページに至るまでの本書本文の記載が、どこまで著者のオリジナルな研究にもとづき、どこまでが、McKendrick, Doner and Haggard (2000)の研究を紹介したものなのか、判然としない部分が多いことである。図5-1、表5-3、表5-5には、McKendrick, Doner and Haggard (2000)からの引用であることが記されているが、149~159ページに至るまでの本文の記載についてはMcKendrick, Doner and Haggard (2000)からの引用を示す注がない。

図5-1と表5-3についてみると、記載ミスと説明不足の点がある^(註9)。図5-1は、McKendrick, Doner and Haggard (2000)の26~27ページから作

成されたものであるが、1976年から98年までのデータであって、本書図5-1では年がずれている。

表5-3に示された事例の多くは、McKendrick, Doner and Haggard (2000, 99) から抽出されたものであるが、いくつかの違いがある。主要な点のみ挙げておくと、1984年のシーゲート・タイ、89年のシーゲート・マレーシア、96年のシーゲート・タイについては、McKendrick, Doner and Haggard (2000, 99) に記載されていない。逆に、1995年のシーゲート・中国については、McKendrick, Doner and Haggard (2000, 99) に記載されているが、本書表5-3には記載されていない。本書はインタビュー調査によって上述の図表を作成したとしているが、McKendrick, Doner and Haggard (2000, 99) の表をどこまで信用するべきかについて本書による説明はなく、資料批判を行った形跡がない。なぜ、削除と追加が行われたのかについて、説明を加えるべきではないか。

第5章のケーススタディでは、日本電産が売上高を伸ばしながら積極的な国際化をしてきたことが明らかにされている^(註10)。しかし、その他の多くの日本メーカーは、国際展開が遅れアメリカ系メーカーに比較して収益性も高くない。そのことが意味しているのは、国際化をしても国際競争には敗れることがあり、国内の事業構造を転換することもできない場合がある、という事実ではないだろうか。

本書は、「むしろ多少の空洞化の危惧を恐れず、比較劣位分野の技術移転と海外生産シフトを積極的に行い、それを梃子にして本国側の比較優位創出と事業構造転換を駆動していく姿勢が必要である」(116ページ)と主張する。これは規範的命題である。この主張に根拠がないことを第5章のケースは明らかにしているのではないだろうか。事業構造の転換を行いうるのは、日本電産やHOYAのような高い技術力を備えた企業であって、国際化によって技術力が高度化する、と想定することはできないし、まして、本書のように、それを企業戦略として唱導することにも疑問の余地がある。

本書は第5章の小括に自説を繰り返す。いわく、「国際分業には本国側のイノベーション機能を強化

する働きがある」(185ページ)。しかし、国際分業を起点としてイノベーション機能を強化させていく論理的な連関は本書においては明らかにはされていない。本書には同じ主張が本文中で繰り返されているのだが、実証的根拠は乏しいのである。「国際分業には本国側のイノベーション機能を強化する働きがある」(185ページ)というよりはむしろ、実態は逆であって、本国における強いイノベーション機能をもつ企業が、国際分業を成功させるのではないか。そのことを示唆する実証結果が本書において得られているのではないだろうか。

5. 比較優位の縮小と空洞化の拡大——第6章と第7章——

第6章「中国家電産業の発展と日本企業」^(註11)も、比較優位構造の変化という観点からは理解に苦しむ研究結果である。中国に投資した日系家電メーカーが過当競争に苦しみ「技術的に差別化可能な商品の早期市場投入」(216ページ)をしてきたとすれば、日本と中国との技術的な格差は解消に向かうはずである。その場合、日本企業の対中国直接投資は、技術集約的な商品に関する日本の比較優位を縮小する方向に働く可能性があることになる。もしもそうであれば、比較優位が縮小した産業においては競争が厳しくなり、コストの安い国で製造された製品が市場シェアを獲得することになる。本書第6章にはそうした視点が乏しく、日中間の国際分業の存在のみが強調されている。

第7章において著者は企業の国際化によって日本国内の空洞化を食い止められる可能性を指摘する。しかし、アルプス電気の事例は、むしろ空洞化が進行したことを示している。本書図7-1が示すのは、アルプス電気が1993年を底として90年代後半には輸出に牽引された売上高増加を示したことである。しかし、本書図7-2が示すように外注加工比率は低下したままであり、15パーセントを超えることはなかった。アルプス電気の国際展開は日本国内の雇用を喪失させたが、本書は表7-2(A)から表7-2(B)を示しつつ、「95年と2001年の下請企業の雇用状況を比較すると、SK電気、NY電子、HL電子、HZ電子など、かつてアルプス電気の一次下請企業であっ

た中堅企業の多くで雇用減少に下げ止まり傾向が見られる」(252ページ)と指摘する。しかしながら、本稿表4に再計算したように、本書によるケーススタディの対象となった企業について1995年と2001年の雇用者数合計を比較すれば587名の雇用者減が続いており、24.4パーセントの減少である。「下げ止まり」という表現も曖昧であって、SK電気、NY電子、HL電子、HZ電子では、1990年に比較すれば、2001年に各社それぞれ183名、408名、106名、196名の減少である。空洞化が産業レベルで集計される概念である以上、1990年代には雇用の空洞化が深刻化したと判定せざるを得ない。

本書によるケーススタディは、15社中の4社、3分の1弱の企業が「経営自立化」(253ページ)に成功したと判定している。しかし他方では、地方の下請けメーカーにとって事業構造を転換することは容易な課題ではなく、3分の2以上の企業にとっては、雇用拡大にはつながらない性質のものであった、と

いう事実をデータは示している。その事実を本書は無視している。

IV 研究の基礎的手続き

1. 誤字と誤植

1冊の著作において、誤字を避けることは至難の業である。あるいは、この書評論文にも誤字が残されているかもしれない。しかし、その数が数十におよぶとなれば、著作の信頼性そのものに疑念を抱くことにもなる。付表1には、評者の気づいた範囲で、本書における単純な誤字・誤記、こなれない日本語と判断されるものを記載した。同表に「正しい表記」と記載したのは、評者の想定する「正しさ」であるので、著者は異なる表現を正しいものとして主張されるかもしれない。問題は、付表1の「誤記」のもとでは、本書に記載された文章の意味理解に困難をきたすことにある。

表4 本書表7-2(A)および表7-2(B)に掲げられた雇用者数

	1990年	1995年	2001年
IK電子	360	195	130
UK工業	147	n.a	n.a.
EM電子	185	144	28
OS電子	120	98	n.a.
UM製作所	76	n.a	n.a.
KG電機	107	83	79
SK電気	350	150	167
SS電気	170	200	90
TB産業	166	n.a	n.a.
TM工器	43	n.a	n.a.
NY電子	958	600	550
HL電子	295	166	189
HMエレクトロ	116	129	113
HZ電子	316	128	120
MS電子	530	515	355
合計	3,939	2,408	1,821
変化		-1,531	-587

(出所) 本書表7-2(A)および表7-2(B)より再掲。評者が合計と変化を再計算した。

2. 特殊な引用と誤訳

評者が、本書の精読を行う過程で、著者本人に尋ねなければ理解できない記載があった。

本書(45ページ)は、第1の「鍵概念」である「立地優位性の追求」についてPenrose(1959)8ページに依拠して議論を進めた、としている。しかし、評者は、Penrose(1959)の該当箇所を探しても本書45ページでの引用箇所をみつけることができなかつたため、その点について著者にメールを通じて尋ね、そして、著者からの回答を得た^(注12)。すなわち、本書45ページに、Penrose(1959)8ページとあるのは誤記であり、1995年に第3版として出版された前書きのxiiiページ(13ページ)である、というのが答えであった。本書が引用したのは、Penroseが36年前の自らの著作を振り返って1995年に追加記載した「前書き」(Forward to the Third Edition)であり、Penrose(1959)の本文ではない^(注13)。さらにいえば、この部分について立地の優位性を議論した箇所として解釈することには、無理があるように思われる^(注14)。

本書63ページにおけるSmith(1789)^(注15)の引用箇所についても、該当箇所をみつけることができなかつた。この点について筆者に尋ねたところ、該当の英文は、“Among man, on the contrary, the most dissimilar geniuses are of use to one another; the different produces of there respective talents, by the general disposition to truck, barter, and exchange, being brought, as it were, into a common stock, where every man may purchase whatever part of the produce of other men’s talents he has occasion for.”(1994年版, 18ページ)であるという。本書63ページによれば、この部分の訳が「人間社会においては、異なる才能がお互いに必要とされ、個々の能力から生み出された生産物が、交換や取引を通じて、社会的な富を生み出す」になるという。

Smith(1789)は、この文脈ではまだ「社会的な富」を議論しておらず、“a common stock”は“wealth”とは明確に異なる意味で用いられている。本書の引用した第1編第2章は、犬同士が骨を交換することをみたためしがない、という叙述に続き、Smithが

人間による交換を一般的に論じた個所である[Smith 1789]。大内・松川の訳によれば、「これに反して、人間のあいだでは、もっとも異質な天分こそがたがいに有用なのであって、それぞれの才能のさまざまな生産物は、取引し、交易し、交換するという一般的性癖によって、いわば共同資材のなかにもちこまれるのであるから、あらゆる人は、自分が必要とする他の人々の才能の産物のどのような部分をも、そこから購入することができるのである」[スミス 1959, 123]。ここでは、common stockは、「共同資材」と訳されており、本書における「社会的な富」とは異なる訳が与えられている。

本書表5-5はMcKendrick, Doner and Haggard(2000)のTable 3.2を訳出したものであるが、Genericを「ゼネラル」、moderateを「弱い」、intermediate inputsを「産業連関」、specialized laborを「特殊の人材」と訳している。こうした訳の試みは、あるいは本書独自の苦心の訳であるかもしれないが、Genericを「基本的な」、moderateを「適度な」、intermediate inputsを「中間財投入」、specialized laborを「専門の人材」と訳したほうが原文の意味が伝わる。少なくとも、GenericはGeneralではない。

おわりに

基本的な命題の新規性が曖昧で、実証研究の手続きに疑義があるときに研究発表を慎むように勧めるシステムが学術論文のレフェリー制度である。しかし、日本には出版社から刊行される単著について、そのシステムがない。社会科学におけるひとつの著作について検討したときに、基本的な「鍵概念」にもとづく理論的考察に脆弱性がみられ、実証研究の手続きに疑問があり、翻訳された文章を原文と照合すると齟齬があり、数十の誤字・脱字をとまなう日本語表現にあふれている著作をいかに評価するべきだろうか。

評者は熟慮を重ねた末に、本稿を発表することが同じ専門分野を探索する研究者としての責務であると感じた。科学的研究には、命題の独自性(オリジナリティ)、実証研究の手続き、翻訳の適切さ、誤

字・脱字のない文章など、いくつかの次元で満たすべき基礎的条件がある。誤字・脱字のない文章を発表するように心がけるといった地道な作業の巧拙が、新たな学問的発見の喜びと隣り合わせに存在しているといってもよい。

本稿では、本書の抱える問題点について順を追って説明してきた。本書には、社会科学の研究として見逃してはならない論点がいくつかあり、それらを見逃すことは同じ研究分野に携わる専門家として、いわば「不作為」による知的怠慢になると思わせるものがあったからである。たとえば、耐震設計に脆弱性のある建築物があることを知った建築の専門家は、その点について沈黙し続けるべきだろうか。建築物の内部構造を解明し、斬新で優れた建築物には高い評価をし、問題点の残る場合にはその具体的な事実を指摘することこそが、専門家の責務ではないだろうか。とりわけ本書のように、企業に対する経営戦略の提言を含んでいる場合には、その根拠を検討する必要がある。もちろん、本稿で指摘した事実については著者からの反論を期待したいと思っている。健全な論争は科学にとって重要であるし、本稿にまとめた評者の指摘や、読み方にも誤りがあるかもしれない。また、本稿の読者にも、評者の指摘してきた諸点について、中立的な立場から改めて検討をして頂きたいと切に願っている。

最後に、海外直接投資による比較優位の創出という命題が、なぜ小島を中心とした少数の研究者にのみ共有された命題であったのかについては、若干の注釈を必要とするかもしれない。すでに本稿第Ⅱ節で詳述したとおり、比較優位の結果として得られる「貿易利益」がどの国に帰属するかは、交易条件に依存する。直接投資によって比較優位の格差が広がったとしても、交易条件が自国に有利とならなければ国富は増加しない^(註16)。比較優位は、要素賦存が異なればいかなる国にも存在しうる。理論的には、海外直接投資がその比較優位構造を強めるか、弱めるかは、本書において試みられたような産業分析に立脚した部分均衡分析では立証できない。そして、その課題は小島(1971; 1981; 1985; 1989; 2004)の一連の著作においても立証されたとはいいがたい。

この点について積み重ねられてきた多数の批判についての紹介と検討は、別稿の課題である。

(注1) 吉原(2006)では41ページ、図2-1と、29ページに記載された4つの論理構成とが接続されていない、という鋭い指摘があった。

(注2) 本書には、2006年・第22回大平正芳記念賞が授与された。

(注3) 小島による英文の著作も多い。たとえば、Kojima(1978)には、直接投資の動機(the motivation for direct foreign investment)が述べられており、①天然資源志向、②労働力志向、③市場志向あるいは貿易障壁誘引型、④寡占型、⑤生産およびマーケティングの国際化、という5つの要因が述べられている[Kojima 1978, 84-85]。

(注4) ただし、吉原(2006)が、本書におけるどのような論点と主張にオリジナリティがないと主張しているのか、必ずしも明らかではない。

(注5) いうまでもなく、輸入価格が低下すれば消費者余剰が増えて、輸入をする国の消費者が恩恵をこうむることはある。表2の注には作表の仮定を記したが、クールノーによる数量競争、ベルトランによる価格競争、シュタッケルベルクによる既存企業の存在と推測的変動の考慮、Suzumura and Kiyono(1987)による過剰参入定理など、様々な仮定をおいて議論することが可能である。本来、数理的な定式化を行った厳密なモデル分析について検討されなければならないのであり、いい換えれば、表2が成立しない状態を仮定することも可能である。問題の本質は、本書の想定する理論水準がそうした曖昧さを残したものである、という点にある。

(注6) タカ・ハトゲームについては、たとえば、Osborne and Rubinstein(1994)を参照されたい。

(注7) 参入企業数と利潤率の関係については $\frac{\sum p_i q_i - \sum C_i q_i}{pQ} = \frac{\sum s_i(1+\lambda_i)}{n}$ という関係が知られている。たとえばWaterson(1984, 18-20)を参照されたい。

(注8) 日本国内に産業空洞化が起きているという指摘は安室(2007)による本書の書評においても、すでに指摘されている。

(注9) 別の箇所にも類似した問題がある。表6-1

付表1 本書にみられる誤記と、想定される正しい表記

ページ	行ないし記載箇所 (評者による注記)	誤記	正しい表記
ii	下から5行目 (句読点もれ。)	「大きく深く考えること」博士	「大きく深く考えること」。博士
6	上から1行目	外資導入による輸出化	外資導入による輸出
6	上から4行目	輸出工業化政策	輸出指向工業化政策
9	下から8行目	「自動車効用経営促進法案」	「自動車工業経営促進法案」
9	下から2行目	福德	福特六和
11	下から1行目	関・池谷 [1997], 李 [1997]。	関・池谷 [1997], 李 [1997]。
24	上から3行目	輸入代替工業化の時期からの先駆けた進出	輸入代替工業化時代の先駆けとなった進出
33	下から10行目 (英文も同様。)	プロダクション・クラスター	オペレーショナル・クラスター
39	下から6行目 (あるいは「立地の適正化」か。59, 64, 65, 66, 68ページにも「立地適正」とある。)	立地適正	立地適性
43	下から9行目	ownershipspecific	ownership-specific
56	下から4行目	経験の経済	経験曲線
57	下から12行目	所与として賦存している	賦存している
57	下から8行目	現地の資源の潜在能力の育成 (「潜在的な能力」を「育成」できるのか意味がわからない。「育成」ではなく「発見」か。)	(不明)
59	下から5行目	量産体制を構築した、現地の	量産体制を構築した。現地の
102	表3-7	指定式	推定式
104	下から3行目	直接投資の拡大と 期を同じくして	直接投資の拡大と 時を同じくして/軌を一にして
110	上から2行目	産業空洞化の危惧を恐れる	産業空洞化を危惧する
138	表4-12	指定式	推定式
149	脚注2下から7行目	新興企業に競争劣位に至る	新興企業が競争劣位に至る
152	図5-1	(表の横軸の年度がずれている。) (1976年から97年で終わるべきところ、2年分のデータがはみだしている。)	
154と155	表5-1と表5-2	(資料の表記の順番が各表で異なっている。表5-1の表記方法が一般的。)	
165	下から6行目 (正確な数値は不明。)	1万8402万台	1億8402万台
174	上から10行目	愛称問題	相性問題
174	下から4行目	愛称が悪い	相性が悪い
175	下から6行目 (原文は、「メディアメーカーはドライブメーカーの近隣諸国に量産工程を設置することのメリットは極めて大きい」)	メディアメーカーは	メディアメーカーが
176	下から5行目 (原文は、「それまでシーゲートなどを競合他社で20年以上もの経験を持つ技術者で」)	シーゲートなどを競合	シーゲートなどの競合
178	下から2行目 (あるいは「緊密さ」か。)	密着さ	密着
220	上から3行目	産業生成	産業育成
227	上から13行目 (「独資」では中国での直接投資の分類と紛らわしい。)	独資によって	単独投資によって
229	上から4行目 (1968年か?)	1868年に	(不明)
230	上から5行目	末吉健吉	末吉健治

(出所) 評者作成。

の出所としては天野・範（2003）が挙げられているが、同様の表を天野・範（2003）で引用しており、そこでは高城（1994）が出所として掲げられていた。すなわち、本書だけを読む読者は、表6-1の出所である高城（1994）にたどり着けない。

（注10）日本経済新聞社（2004）によれば、信濃特機、パプスト、安川電機、ソニー、日本サーボ、富士電機がHDD用スピンドルモーター市場に参入しており、1988年に撤退していったという。日本電産の主要顧客はシーゲートとNECであった〔日本経済新聞社2004, 241-243〕。本書169ページに示されている表5-4には、これら1980年代に撤退したHDD用スピンドルモーター製造メーカーについての記述がなく、NECについての調査もない。

（注11）すでに吉原（2006）には事実誤認にもとづく複数の誤記の指摘がある。たとえば、「エレクトロラックス」を「エレクトラックス」と誤記している、ウィルプールはワールプールの誤りである、海爾集団は上海証券市場に上場しておらず青島海爾が上場した、などである。

（注12）2006年4月20日。

（注13）本稿を作成するきっかけは、ここに記載したPenrose著作の引用箇所が誤っていたことにあった。本書を参考にして新たな研究を進めようとする後進の研究者にとっては、確認の困難な引用の欠落と誤引用になっていたのである。

（注14）Penrose（1995, 13）の該当箇所は次のとおりである。“The relevant environment, that is the set of opportunities for investment and growth that its entrepreneurs and managers perceive, is different for every firm and depends on its specific collection of human and other resources. Moreover, the environment is not something ‘out there’, fixed and immutable, but can itself be manipulated by the firm to serve its own purposes.”

（注15）本書および評者もA. Smithの初版ではなくE. Cannan版（1904年）をもとに議論しているため、Smith（1789）として、その出版年を記した。

（注16）標準的な教科書としては、たとえば、クルーグマン＝オブズフェルド（2001）を参照されたい。

文献リスト

<日本語文献>

- 天野倫文・範建亭 2003. 「日中家電産業発展のダイナミズム——国際分業の展開と競争優位の変化——（上）（中）（下）」東洋大学『経営論集』第58号・第59号・第60号。
- クルーグマン, P. R.=オブズフェルド, M. 2001. 『クルーグマン国際経済学』（吉田和男監訳）エコノミスト社。
- 小島清 1958. 『日本貿易と経済発展』国元書房。
- 1971. 「海外直接投資の理論——アメリカ型と日本型——」『一橋論叢』第65巻第6号。
- 1981. 『多国籍企業の直接投資』ダイヤモンド社。
- 1985. 『日本の海外直接投資——経済学的接近——』文眞堂。
- 1989. 『海外直接投資のマクロ分析』文眞堂。
- 2004. 『雁行型経済発展論 第2巻 アジアと世界の新秩序』文眞堂。
- 小島清・島野卓爾・渡部福太郎 1968. 『経済成長と貿易構造』勁草書房。
- スミス, A. 1959. 『諸国民の富（一）』（大内兵衛・松川七郎訳）岩波書店。
- 高城信義 1994. 『日中電子工業技術移転関係史（1978-1990）』法政大学比較経済研究所 Working Paper No.42。
- 日本経済新聞社編 2004. 『日本電産——永守イズムの挑戦——』日本経済新聞社。
- 深尾京司・天野倫文 2004. 『対日直接投資と日本経済』日本経済新聞社。
- 藤原貞雄 1989. 「海外直接投資と日本資本主義——日本産業空洞化論をめぐって——」吉信肅編『現代世界経済論の課題と日本』第10章 同文館。
- 洞口治夫 1997. 「日本の産業空洞化——1987年から93年の主要電機メーカーについて——（上）」『経営志林』第34巻第3号。
- 安室憲一 2007. 「天野倫文著『東アジアの国際分業と日本企業——新たな企業成長への展望——』有斐閣, 2005年8月」『イノベーション・マネジメント』No.4 241-244。

