

ルイス・T・ウェルズ II世著

『第三世界の多国籍企業——発展途上国からの外国投資の興隆——』

Louis T. Wells, Jr., *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, ケンブリッジ(マサチューセッツ), MIT Press, 1983年, viii+206ページ

I

本書は、アメリカ、ハーバード大学ビジネス・スクールの国際経営学教授ルイス・ウェルズ氏がとりまとめた、発展途上国の多国籍企業に関する研究報告書である。本書の特色は、各発展途上国（アジア、ラテン・アメリカ）を本拠地とする多国籍企業、あるいはその国からの直接投資についての既存の研究結果を広く取込み、そこに著者自身による研究成果が加えられていること、また、発展途上国企業が海外投資する際の被投資国における競争力の基礎となる企業特有の諸条件を求め、それら企業の海外直接投資理論を探っていること、である。

第三世界の多国籍企業に関する研究書としては、1979年にハワイで開かれた発展途上国の多国籍企業に関する国際会議に提出された諸論文を集めたもの(注1)が本書に先行するものであるが、他に類書も数点公刊されている。ハワイ会議のものに比べて、本書は(1)アジア各国からの直接投資とラテン・アメリカのそれとの比較、(2)発展途上国からの海外投資を可能にする受入国における競争上の優位性、あるいは、(3)直接投資の動機の発展途上国企業ゆえの特徴、について整理している点で、発展途上国からの直接投資について一層体系的な議論を展開している。

評者の第三世界の多国籍企業に対する関心の一つは、それが従来の欧米先進国の多国籍企業（アメリカのものに代表される）と異なる特徴をもつとされている日本の多国籍企業に近いものであるのか、それとも、欧米のものや日本のものと異なった独自のものであるのか、という点の解明にある。この視点から、本書のラテン・アメリカの投資とアジアの投資の比較は、評者には興味深かった。

一般的には、第三世界の多国籍企業に対する関心はま

だ低い。関心をよぶ点としては、(1)第三世界の多国籍企業はどこの国を本拠地とするものなのか、(2)多国籍企業が投資する産業は製造業が多いのか、あるいは鉱業やサービス業が多いのであろうか、さらに、(3)これらの多国籍企業が世界経済のなかで果たす役割はなんなのだろうか、の3点であろう。本書はこれらの問題の解答を試みており、それはまた、間接的に日本の多国籍企業との対比にも役立っている。

II

本書の章別構成は、以下のとおりである。

第1章 新しい多国籍企業。第2章 海外直接投資の理解。第3章 競争上の優位としての小規模製造。第4章 競争上の優位としての現地調達と特別製品。第5章 競争上の優位としての市場への接近。第6章 海外投資の動機。第7章 投資するか、ライセンスを与えるか。第8章 非製造業の投資。第9章 政策。第10章 企業レベルでの展望。

第1章は本書全体の課題をかかげてもいるが、主として用語の説明とデータ・ソースの説明に費やされている。第三世界とは発展途上国のことである、とされており(8ページ)、二つの語は互換的に使われている。多国籍であることの定義は与えられておらず、そのため、子会社を複数国に持っている企業の例と、1国に1件だけの直接投資をしている企業の例とが同列に扱われている。また、対象は、「最近、海外に直接投資した企業」(1ページ)とされているが、何年前にまで遡るかは明らかにされていない。

第2章は、第3章から第5章までの優位についての議論と、第6章の投資の動機とを総合して整理した内容となっている。発展途上国の企業はなぜ海外投資を行なうのか、という問を発し、企業に固有の優位性があることと、投資の動機があることとをその答えとしている。両者とも、これまでの投資例を観察して得られた答えである。

第3章は、発展途上国からの投資が、被投資国における市場競争の際に持つ技術的優位について検討し、それが小規模投資ゆえのものであること、また、その規模は投資国の市場が小規模であることを反映していること、をあきらかにしている。そして、この2点は発展途上国からの投資の特徴であるとされている。

第4章は、発展途上国からの投資がもつ技術的優位が、母国において投資企業をとりまく条件を反映してい

ることのもう一つの例として、被投資国で入手可能な原材料や中間製品を活用することがこの優位をもたらすこと、を示している。

第5章は、欧米先進国の多国籍企業と同様、発展途上国の多国籍企業もマーケティングの技能に優れていること、また、投資先が発展途上国である場合にも多国籍企業はすでに打ち建てられた「商標」や評判を利用してマーケティング上の優位を獲得していることを明らかにしている。

第6章は、発展途上国企業が海外投資する動機の解明を課題としている。先進国企業の場合と同様、輸出が閉ざされるおそれが生じたときに海外生産を始めた企業が発展途上国の場合にも多い、と著者は主張している(67～68ページ)。

第7章は、発展途上国企業が海外市場において優位をもつからといって、それが海外投資の動機の説明にはならないことを、投資にもライセンス契約や技術提携契約に比較して有利な点もあれば不利な点もあることを示すことによって明らかにしている。海外投資の場合は、海外市場における優位を企業のものに「内部化」できることが有利な点であるとされる。これに対してライセンス契約などの場合は、現地経営者が現地の環境により慣れて適応していることなどが有利な点であるとみられている。

第8章は、製造業以外の投資(あるいは子会社の設立)について、製造業企業の場合に有効な概念があてはまる場合もあることを、非製造業の投資を観察して指摘している。

第9章は、受入国政府、母国政府、国際機関、あるいは工業先進国政府の、発展途上国からの海外投資に関する政策を検討し、発展途上国企業であって海外投資をしているものに対する政策措置が、その企業にとって必ずしも好ましいものではないことを述べている。たしかに発展途上国からの投資を受入れている他の発展途上国にとって、その投資は先進国からの投資に比べれば、たとえば被投資国政府の経済開発政策により協調的であること、あるいは、適切な生産プロセスを持ち込むなど、好ましい点が多々あるのであるが、受入国の政府が実施する法人税減免などの奨励措置は限られた効果しかもたない、というのが著者の見方である(144ページ)。

第10章は、発展途上国企業の投資の将来展望を与えている。いくつかの初期の海外投資の歴史が将来の困難をすでに示唆している、と著者はいう。インドのデータを

見ても、海外投資の成功と失敗とは半々(mixed success)である(155ページ)、というわけである。海外市場における優位がない場合には、海外企業経営の純費用が高すぎるとの理由で投資しないかあるいは撤退し、優位がある場合には、その利用している優位によっては短期間しかその優位を保てず〔たとえば、本国に必要な原料確保に乗り出したところが、そのような垂直統合のもつ利益は以前より小さくなっているから(160ページ)〕、早期に撤退することになる、とも指摘されている。

以上が章別構成である。本書の課題、接近方法、および得られた暫定的結論についての粗描ができたものと考ええる。なお、第10章の次にデータ・ソースについての付録があり、発展途上国でありかつ投資企業の母国である国を網羅してはいないが、有用である。

III

本書の特徴が、発展途上国の多国籍企業について欧米先進国の多国籍企業の海外市場における優位性や行動パターンとは異なる特徴を把握することにあるとすれば、それが最も明確に示されているのは、第3章、第4章、あるいは第8章においてである。

発展途上国企業が海外投資をする場合、小規模生産が投資の優位性となる、という見方(第3章)をはじめ、さまざまな側面から発展途上国企業の競争的優位を探っている点で、著者独自の考え方が提示されている。小規模生産の優位という点についていえば、先進国における経験により、近代的工業は大規模生産の利益を特徴とすることがわかっており、著者の小規模生産に利益を見出そうとする発展途上国企業に適した近代的工業の示唆は、先進国の経験(に依拠する論)に対する反論となっており、ユニークである。

発展途上国の多国籍企業の海外投資における競争上の優位性としてとりあげられ、少数の実例しか提示されていないが、それにもかかわらず評者が重要と思うのは、第4章の原材料の現地調達と特別製品という技術上の特徴である。先進国と異なり、発展途上国では先進国の技術を応用する場合に必要な材料が先進国と同様には揃わないことが多いが、その材料に代わって発展途上国で入手できるものを材料に使おう、というのが投資国での現地調達である。こうして経験を積んだ発展途上国の企業が被投資国の発展途上国においても、同様に現地調達に力を発揮することが競争上の優位となる、ということが第

4章の主旨である。著者はこの技術的優位を発展途上国企業の技術革新の成果であるとみており、発展途上国企業の投資は、従来欧米先進国企業やときには日本企業の投資について指摘された、「投資先ではマーケティングに努力するが、技術革新は母国で」という特徴と異なった特徴をもつことを指摘した。たしかに技術革新はそれなりに費用削減をもたらすかもしれないが、どれほどの優位になりうるかは、投資先の発展途上国企業の技術革新力、および同じ投資先に投資することを考えている先進国企業が潜在的競争相手としてどのような技術革新を考えているのかに依存して定まるであろう。

発展途上国の非製造業の投資の特徴を明らかにした第8章で著者が述べている内容も、先進国企業について観察された事柄と対比しての発展途上国企業の投資の特徴である。著者は、発展途上国の多国籍企業に、製造業ではなく銀行業やホテル業を中心とするものがあることから非製造業の投資をとりあげ、非製造業投資に関する概念は製造業投資の動機の説明に有効である、と指摘している。しかし、発展途上国の非製造業投資の重要性は、これら非製造業と母国における製造業（投資企業が製造業に従事するしないを問わず）との関係の深いことにも見出されよう。資源獲得の場合はもちろん、母国製造業への原材料の供給を通じて関係が深い。商業その他のサービス業の場合、投資先の製造業との関連を考慮すべきである。投資先製造業と投資企業の母国製造業との関係は、たとえばインドネシアやタイの繊維産業と韓国の繊維産業のように生産の誘発効果がかなり明らかな例がある(注2)のである。

以上の3点に関連することであるが、これらの発展途上国の多国籍企業は投資先である発展途上国の経済開発、ひいては世界経済の形成上に、どのような役割を果たすものなのであろうか。著者は、小規模生産の優位、あるいは母国間での原材料の現地入手の経験などから、投資先である発展途上国の経済開発に好ましい影響をもつものであると考えている。また、著者は発展途上国の多国籍企業は商標の知名度（のれん）がなく、先進国の多国籍企業が知名度の高い商標をもつことと大きな違いがあると指摘し（156ページ）、他のところでは、自らの技術上の優位を先進国の多国籍企業の商標と交換する形の合弁事業に乗り気であるから先進国の多国籍企業に利潤機会を提供している、と述べている(注3)。すなわち、先進国企業にとって競争相手であると同時に機会提供者でもあるというわけで、あるいは世界経済の発展にとって

重要な役割を担うものと考えているとも推測されよう。

ところで、発展途上国の多国籍企業のもつ小規模生産という技術上の優位性を、著者は投資先の発展途上国の経済開発に好ましい影響をもつものであるとみている。その理由は小規模生産のゆえに発展途上国の小規模の需要に適していること（28ページ）、あるいは小規模生産に対応して労働集約的生産を行なうこと(25ページ)、などとなっている。これら両者をさらに考えれば、それが日本の直接投資あるいは日本型多国籍企業の特徴と似ていることに気がつく。小島清教授のいわれる日本型直接投資は小規模であり、日本においては比較優位を失ったが投資先の東南アジア各国においては比較優位を得られる労働集約的部門になされている、といわれる(注4)。それゆえ、日本型直接投資は「順貿易型」であるといわれ、投資企業の母国と投資先国の双方に貿易利益をもたらすことになる。

著者のウェルズ氏は、発展途上国の多国籍企業のもつ優位性を技術上のものであると考えており、日本型多国籍企業が市場＝需要面から優位を見出すのとは異なった特徴をもつ、と考えているのかもしれない。しかし、このことは著者の考え方の枠組が狭いことを意味するものではない。著者は、発展途上国の多国籍企業が先進国の多国籍企業の投資先にもたらす技術・生産プロセスよりもっと適切なもの（適正技術・適正生産プロセス）を投資先にもたらすという望みに対して、それをサポートするような証拠を与えている。その点での著者の判断に対する評価のためには本書の例にさらに加え、投資先の資本蓄積によってもその技術・生産プロセスとして適切なものを持ち込み続けることが可能かどうかについての展望が必要であろう。

最後に、小さなことであるが、3点ばかり気付いたことを加えておきたい。第1は、本書にもアジアとラテン・アメリカの国々からの直接投資がとりあげられているが、投資企業あるいは多国籍企業の本拠となっている国の数を本文や付録A-1、A-2表から拾えば、アジアが7カ国、ラテン・アメリカが11カ国と少数である。著者も指摘しているように、アフリカや中近東の国々からは少ない（3ページ）し、データの点から国が偏ったことはわかるが、ややカバーする国が不十分なのではないか、という不安が残る。たとえば、中近東の企業はもっと取上げられてもよかつたのではないかと(注5)。

第2は、著者の既存の研究結果と著者および彼の協力者たちが面接調査して得た結果が指摘した、ラテン・ア

アメリカ企業の経営に影響を与えている要素はアジアの企業に影響しているものと似ている、という点(11ページ)である。アジアの発展途上国とラテン・アメリカのそれはしばしば比較されるが、近年、それらの国々のマクロ経済的なパフォーマンスの違いから、アジアの国々とラテン・アメリカの国々との違い(特に、その国の経済運営政策の違い)が語られることが多くなった。これに対して、本書のように企業レベルにおいてではあるが、類似した要素が働いているという指摘は、それが斬新な指摘であり、通説と異なる視点を示しているゆえに、一層深い調査の必要を感じさせるものである。マクロ経済的運営に差がなく、その意味で民間企業が政府から受ける影響にはアジアとラテン・アメリカとで大差ないとしても、両者において違う一つの要素はアメリカ企業、アメリカ援助政策の影響ではないだろうか。アジアに対して日本企業、日本の経済協力の及ぼす影響は現在は大であるとはいえ、ラテン・アメリカに対するアメリカの影響は歴史により古くから存在し、結びつきが長年月にわたるものである。また、量的にも急増した日本の場合に比べ、アメリカの影響は大きいままに推移してきたように思われ、差異も大きい。第10章に述べられたように、発展途上国からの直接投資や、その企業の多国籍企業的展開の将来展望は明るくなく、しかもラテン・アメリカとアジアに等しくそれがあてはまるとすれば、世界経済の「成長地域」である東アジアや東南アジアにおいて、これ以上の多国籍企業はでてこないであろうか。マレーシアやシンガポール、あるいは香港の企業については本書の第1章～第3章で、またその他のアジアの国々やモーリシャス、あるいはラテン・アメリカの国々については第5章～第7章で、それぞれ述べられている現状からすると今後も直接投資や多国籍企業的展開は広がることも受取れるので、一層の調査・分析が必要である、と感ぜられる。

第3に、第6章に述べられた海外投資の動機は、輸出に対する市場閉鎖のおそれという消極的な条件によって代表されている。市場閉鎖措置を被投資国が採らざるをえなくなった背景には、外国企業の輸出攻勢、直接投資

による国内市場の攪乱など、企業行動に起因することも多いと思われ、市場閉鎖を単純に企業にとっての対外的条件と見ることは誤まりであり、したがって、市場閉鎖のおそれに対抗する措置としての海外投資は、必ずしも消極的な意味だけのものではないかもしれない。しかし、本書を見る限り、これは消極的な条件である。これに対し、最近、韓国の例にみられるように、発展途上国からのプラント輸出に伴って海外投資がなされ、海外における事業活動が拡大しているケースがふえている。これは、いわば自社の輸出競争力を高めるといふ意味の積極的な海外投資の条件である。本書のなかでは、このような発展途上国企業の海外投資の積極的な条件に対して、あまり注意が払われていない。

本書は、全体として資料を広範な国々から収集したものであるが、それに対する分析は資料の収集に見合っていないようにみえない。そのような箇所が散見される。現在も発展途上国の多国籍企業は急激にその特徴を変化させており、その性質の適確な把握は困難な仕事であるが、今後の研究の端緒となるデータ・ソースとして本書が公刊されたことを喜ぶたい。

(注1) Kumar, K.; M. G. McLeod 編, *Multinationals from Developing Countries*, レキシントン(マサチューセッツ), Lexington Books, 1981年。

(注2) 山澤逸平・平田章・谷口興二「太平洋アジア諸国における貿易と産業調整」(『アジア経済』第24巻第10-11号 1983年11月) 25ページ。

(注3) Wells, L. T. Jr., "Third World Multinationals May Benefit the West," *Asian Wall Street Journal*, 1983年12月13日。

(注4) 小島清『海外直接投資論』ダイヤモンド社1977年。

(注5) 『日刊工業新聞』の「海を渡る途上国企業」シリーズ(1981年11月6日～1982年8月27日)には中近東の企業が5社以上とりあげられている。

谷口 興二

(アジア経済研究所経済成長調査部研究主任)