

サンジャヤ・ラル著

『新しい多国籍企業——第三
世界企業の広がり——』

Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, チェスター, John Wiley and Sons, 1983年, xv+268ページ

本書は、発展途上国のなかで対外直接投資 (foreign direct investment: FDI) を行なう国、あるいは自国に本拠をもち、かつ特徴のある多国籍企業 (multi-national corporation: MNC) を有する国をいくつか選び出し、その FDI あるいは MNC の調査レポートに多国籍企業研究の熟達者(注1)ラル (S. Lall) が問題点の整理を与えたものである。選ばれた国は、FDIが最も古いアルゼンチン、FDIが量的に最大な香港、および MNC の活動が製造業の広い範囲にわたっているインド、それにブラジルを加えた4カ国である。ブラジルは、発展途上国としては国内的に製造業が発展している方であるのに、FDIの面では製造業以外の分野が大きいので、その差異が興味をひくことから対象国に含められた。何故、MNCが存在するのか、あるいは先進国に比べて資本が希少であり対外直接投資など考えにくい第三世界 (LDC) から何故 FDI がなされるのか、という LDC の MNC 活動がもつ被投資国企業や先進国企業に対する優位性の説明がその中心となっている。

近年、第三世界の国々からの FDI あるいはミニ・マルチナショナルとよばれる MNC に対する関心が高まっており、いくつかの類書がみられる。そのなかでも、本書は対象国の数は少ないながら、それぞれの国について、他にはみられない FDI または MNC 活動の動機あるいは基盤の経済学的分析を試み、いくつかの国について成果をあげている、という点に特長がある。著者はラルであるが、協力者が国別の研究を執筆しており、分担はインドがラル、香港がチェン (E. K. Y. Chen)、アルゼンチンがカツツ (J. Katz)=コサコフ (B. Kosacoff)、ブラジルがビエラ (A. Villela) である。ラル自身が認めているように(18ページ)、対象国が同種のインフォメーションを提供することは期待されなかったし、全般的な分析の枠組みはラルが提供したものの、国別研究の責任は各執筆者にあった (xiiiページ)。それは、各

国の情報の入手し易さの相違に加え、各国における FDI や MNC の存立基盤の相違が大きかったためである。その点は、本書を開く前から予想されたことであるが、実際、著者に指摘されると第三世界の FDI や MNC の多様さにあらためて驚かされる。

ラルの問題意識は LDC の FDI や MNC の優位性の解明にあるが、それは新しい研究対象である。本書の意図はそれらの一般的な性質の呈示にあったと想像されるが、その点では本書はその端緒であるにすぎない。評者は本書を取りあげるに当って、先に、ウェルズ (L. T. Wells, Jr.) を読んだ時にも感じたことである(注2)、LDC が FDI を行なう積極的な理由を見出したい、と考えた。この追求を、第三世界出身の研究者であるラルに期待した。さらに、第三世界出身の研究者による研究であるからこれまでの先進国を中心とする FDI や MNC に対する LDC 側からの批判をふまえ、FDI や MNC のメリットとデメリットが明らかにされていることを期待した。それが、本書を取りあげた理由である。

本書が多少まとまりを欠いていることは認めなければならないが、1冊にまとめられている理由は、『新しい多国籍企業』という主題の新しさと、それゆえにこれまで情報が少なく、特定の課題についての透徹した分析よりは、かなり幅広い情報を得る方を読者がより強く期待するのではないか、という本書作成者側の計算にあるように思われる。

本書の構成は以下のとおりである。

- 第1章 理論的背景
- 第2章 インドの MNC
- 第3章 香港の MNC
- 第4章 アルゼンチンの MNC
- 第5章 ブラジルの MNC
- 第6章 総合と結論

第1章と第6章は、ラルによって執筆され、他の各章はラルを含む各国の分担者によって執筆されている。

I

本書のなかでラルはこれまでの多国籍企業 (MNC) の行動を説明する先進国の MNC の経験に基づく MNC 像と第三世界のそれとの違いを明らかにすることを試みた。以下に各章の内容の概略を紹介する。

第1章は、先進国の MNC が絶対的優位の追求できる国へと事業活動の拡大を進めたのに対して、第三世界の MNC にもそのような背景があるのかどうかという議

論を中心として、そのMNCの経済的基盤を明らかにすることが本書の主要な研究分野となっていることを述べている。それに併せ、第三世界のMNCやFDIに関する他の議論が簡潔に紹介され、小さいながらサーベイを構成している。

本書が分析すべき点として、本章において次の2点があがっている。すなわち、従来の貿易論が国別(産業別)の(比較)優位を考えているのに対して、FDIの理論では企業別に優位を考えてきている。LDCの企業の場合、先進国の企業と異なり自国と同様の条件下にある第三世界に適応した技術・経営を可能にした「学習基盤」(learning base)が国内にあってその企業独自の優位性が成立していると思われるが、(1)その国内的基盤・条件を明らかにすること、および(2)この資産(=優位)の入手に直接投資の形態を使い、ターンキイ・プロジェクト、技術援助、あるいはライセンス供与といった技術の輸出や販売の形態は使わない、という選択を左右する国内環境があったかどうか(15ページ)、があげられている。国別の研究によれば、この国内環境の相違は大きいようである。

第2章は、ラル自身の執筆によるが、ラルが認めているように(18ページ)、インドはその海外投資に関する情報を中央に集中する形でかなりの程度保有しており、それだけ経済学的分析もやりやすかったと思われる。

インドの投資の国別分布は、初期には民族的・歴史的な結び付きの強い国々のシェアが大きかったが、近年は通常の経済的誘因に応じて広がってきた(28ページ)、とされる。しかし、インドネシア、タイおよびナイジェリアという3大被投資国のもつ経済的条件は他のLDCや先進国の被投資国に比べインドの投資にとってその優位を入手しやすいものだった。ナイジェリアは、旧イギリス植民地としてインドと共通の経験をもち、歴史的な結び付きからも説明される(同ページ)。インドネシアとタイについては、その輸入代替工業化にインドの技術が一定の役割を果たしているのではないかとラルは考えている(同ページ)。たしかに、ラルが対象としている投資の時期は1960年代であり、その時期にはタイは輸入代替工業化の過程にあったのでラルの考えが当てはまる。しかし、インドネシアの工業化はそれより遅れて1970年代に本格的になっており、時期的にずれている。

インドのFDIに対するインド政府の政策のなかで興味深い点は、インドの証券投資に現金ではなく実物(資本財)を用いることをインド準備銀行が要請していること

である。また、中古の機械や調整された(reconditioned)機械を投資先企業向けに輸出することは許可されない(38ページ)。ラルはこれらの点を指摘するとともに、将来はインド政府の統制も緩やかになり、FDIを奨励する措置がとられるようになるであろう、と述べている(39ページ)。

第3章は、香港のMNCを扱うが、そのなかで香港において登記されているが、所有や経営の面でみて英国の企業であるとみられる企業(注3)は除かれている。香港の製造業企業に重点をおいたチェンは、ジャーディンズ(Jardines)など香港において製造業に従事していない企業は、海外において製造業に投資していても除いている(90ページ)。それでも香港は最大のFDIのホーム・カントリーとなっている(注4)。第三世界のMNCの特徴の一つである、民族的・歴史的に近い国への投資が多いことの典型例がここにみられる。公式統計がないので、チェンがデータを総合して推計したところ、対インドネシア投資4億^{ドル}を除き、対マレーシア、台湾、中国、シンガポール投資で合計9億2000万^{ドル}あって(91ページ)、総合計18億2000万^{ドル}のうち過半をこれら近い国への投資が占めている。

香港は、4カ国のなかでただ一国、調査に質問票が使われた国である。そのフォームも掲載されており、どのような項目がどう調査されたかがわかる。チェンはまず、被投資国別に投資の産業別分布を明らかにしている。次に、香港のFDIの背景として、FDIの動機や第三国のFDIに比較しての優位などが述べられている。さらに、被投資国へのインパクトを、特にその製造業の生産や技術水準の側面から評価し、結論を導いている。

香港のFDIの特徴の一つとして、チェンは企業に独自の優位が部分的なパッケージとしてのみ実現していることを指摘している(124ページ)。優位に対する企業家の回答のなかでは、FDIによる子会社は被投資国企業に比べ、経営面あるいはマーケティングの面で優位を持っている、という回答が多く、他の投資国(先進国を含む)企業との比較では、発展途上国をよりよく理解できる、あるいは、経営者または専門スタッフを低賃金で得られる、といった回答があがっている(117ページ)。しかし、これらの優位は一つのパッケージとしては観察されない。

第4章は、アルゼンチン国内のいろいろな企業のFDIの動機として、国内における成長の限界やその他を具体的にあげている。たとえば、原料輸出をしてきた企業が垂

直統合を目的に輸出先に企業を設立する FDI がある。また、第三国市場への輸出を発展させることを意図した FDI があげられている。

それらの FDI に関する動機は、11項目があがっている。すなわち(1)上記の垂直統合、(2)国内に比較的希少であるが被投資国では入手可能な「根本的に重要な」原料の入手、(3)輸出市場の確保、(4)第三国への輸出、(5)新企業から国内親企業への原料・部品の供給、(6)地域協定の活用、(7)国内で遊休になった設備の利用、(8)低賃金労働、あるいは低廉原料による生産費の削減、(9)国内で生産された原料・副産物の輸出、(10)企業独自の技術を第三者によって複製されることの予防、あるいは(11)特化による規模の経済の獲得、である。

アルゼンチンに関する本章は特定の企業名を多数出しており、企業別の深い調査結果が、比較的多い。この企業別の方法は、本章の初めに明示されている調査の目的が「いまだに確としたものがない FDI に対する調査結果の提供」(137ページ)であること、に対応している。

第5章のブラジルでも、FDIの公式統計は不完全であり、ピエラは面接調査に頼っている。やはり、米国有名会社の100%所有の子会社があるが、それらはMNCには含まれていない。主要な企業として、ペトロラス(Petrobrás)がある。その子会社であるブラスピトロ(Braspetro)が8カ国で石油の探鉱あるいは生産に従事しているとのことである(225ページ)。

被投資国で製造業に従事しているブラジルの投資企業のなかには、製品をブラジルの環境に適合させている企業と、先進国のブラジル進出企業との合併事業を通じて、十分に技術力をつけた企業とがあることが紹介されている(233ページ)。しかし、製造業が国内ではかなり発展しているにもかかわらず、FDIでは少ない理由は何か(銀行業、石油業、建設業、エンジニアリング企業に次ぐ。最も少ない)。本書では、もっぱらブラジル政府の、輸入代替的工業化政策にその理由が求められている(243ページ)。

他の国についてと同様に、FDIの動機についてはブラジルの場合も4項目ばかりがあがっている。輸出経験、FDIに関連する情報の提供(外務省やバンコ・ド・ブラジル)、ブラジル政府の政策、あるいは被投資国の政策であるが、輸出経験がFDIの理由とされていることは興味深い。輸出がマーケティングの能力を高めることが示されている。

第6章は、LDCのFDIの一般的傾向、工業部門間に

みられるFDIのパターンの国による相違、第三世界のMNCのもつ独占的優位、FDIの動機、などについて各章の総合を与えており、結論となっている。

II

本書は、その主要課題として、先進国のMNCにも伍していけるLDCのFDI(MNC)の存在基盤を明らかにすること、をとりあげている。第1章で提示された、企業独自の優位を形成する「学習基盤」は国内にあったかどうか。国内の環境として、製造業の経験年数や、政府の製造業育成政策を考えることができるが、これらについては各国の調査結果からもわかるように、国別の相違が大きい。インドについても、ラルは企業独自の(所有権に独自の)優位とこれら国内の環境との関連について、結論を示すにいたっていない。インド政府の政策に対して否定的な見解がみられる程度である。また、製造業の経験からみれば、インドは優位をもっているというラルは考えているようである。特に、インドネシアやタイに対しては、輸入代替工業化の経験や技術がインド側に高い優位を形成している(28ページ)、という。

インドの章と同様の報告構成をとっているブラジルも似たような結論を導いている。ブラジル政府の政策の効果に対しては否定的であり、製造業企業の優位は先進国の企業との合併事業の経験や輸出経験がその基盤になっている(233ページ)、と述べている。香港とアルゼンチンについては基盤があったかどうか不明である。

第1章で提示された第2の問題、すなわち直接投資の形態を使うがその他の技術輸出の形態を使わないという選択をする国内的条件は何か、については各国とも答えていない。ラルは、インドの例では確たる答えはないとしながらも(直接投資しているサンプル企業がターンキイ契約など技術の販売もしている)、企業がそれ自体を海外に拡大していくという戦略的決意(74ページ)によることが直接投資の形態を使う理由ではないか、と問いかけているが他の国では不明である。

これらの問題点は有意義に提示されたといえるが、それがMNCやFDIの経済学的分析を意味するものであるといえるのか。この点は多くの読者の評価にまちたいが、評者は疑問であると思う。課題の第2点については経済学的分析というには、直接投資とそれに対置されている優位獲得の手段との間で、得られる経済的利益やそれに要する費用の種類・額が違いすぎるので、両者が同

じ分析の対象となるための基盤がないからである。第1点についても同様である。各国間の相違が大きすぎるとは国内の「学習基盤」を分析する方法がない。

次に、第三世界の MNC (あるいは FDI) に関するこれまでの研究成果との比較において、ラルは成果が断片的であり、しばしばオールタナティブな答えがだせなかったと断わりを述べている (67, 68, 267 ページなど)。概して言えば、ウェルズに代表される、第三世界の MNC の技術的優位の多くは支持される (266 ページ) が、LDC 企業の小規模生産が優位性となるという見方 (注5) については、そうではなく LDC の MNC が行なっている研究開発 (R&D) の努力が優位性となる、という見方をしていいる。第三世界の MNC はその性格が急激に変化しつつある (267 ページ) という点では評者もラルに同感である。できる限り既成の成果に依拠しつつ、標準的な経済学分析を試みたいものである。

本書が多少まとまりを欠いているのは、各章の方法の違いにも現われている。インタビューを伴った質問票によるか (香港)、主として公式データによるか (インド) の違いがある。その他、製造業のなかで部門別にデータが分かれているかどうか (インド、香港は分かれ、アルゼンチンとブラジルは分かれぬ)、主な企業名がでてい

るか否か (インド、アルゼンチン、ブラジルはでており、香港はでていない) などである。とはいえ、LDC の FDI や MNC の基盤に、経済学的な接近を試み、関連したいくつかの項目についてその所在や限界が明らかにされた。その他の割愛されたトピックもあろうが (企業の所有形態や、企業集中度による優位の相違の分析など)、本書は第三世界の MNC (多国籍企業) 研究を志す者にとって重要な情報源であろう。

(注1) Esho, Hideki, "Sanjaya Lall, *The New Multinationals*," (book review), *Developing Economies*, 第23巻第1号, 1985年3月。

(注2) 谷口興二「書評: Louis T. Wells, Jr., *Third World Multinationals*」(『アジア経済』第25巻第8号 1984年8月)。

(注3) Wells, Louis T., 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, 8 ページ。

(注4) 製造業に限定しても最大である。

(注5) Wells, 前掲書, Chapter 3。

谷口興二

(アジア経済研究所経済成長調査部研究主任)