

經濟經營研究

年 報

第 3 2 号 (I)



神 戸 大 学

經 濟 經 營 研 究 所

1982

經濟經營研究

第32号 (I)



神戸大学経済経営研究所

目 次

近代海運業の発展と財閥……………	佐々木 誠治	1
途上国の経済開発と先進国の対応……………	片野 彦二	29
個別購買力資本概念と取替財の変化……………	中野 勲	49
—カレント・コスト会計情報の1つの意味解釈—		
日本船の積取比率をめぐる諸問題……………	下條 哲司	77
対外直接投資と為替相場の関係……………	井川 一宏	117
—予備的実証研究—		
研究ノート		
中堅企業の海外投資のケース・スタディ……………	吉原 英樹	135
—東プラ(株)のマレーシア進出—		

近代海運業の発展と財閥

佐々木 誠 治

序 言

I 三菱海運業の起源に関して

II 三井海運業の起源をめぐる一部異説について

III 住友・安田両財閥と近代海運業

結 語

序 言

筆者はさきの論文⁽¹⁾でわが国における財閥——なかんずく巨大財閥——の生成・発展と近代海運業との間には明白かつ密接な関連性があることと、三井財閥・三井海運業と三菱財閥・三菱海運業を対比した形での財閥的海運活動もしくは財閥と海運との結びつきの相違、それぞれの特徴・特殊事情のあることを指摘し、一応の論考を加えた。しかし、紙幅の関係から、三井・三菱両財閥以外の財閥と近代海運業とのつながり事情については、ほぼ全く言及することができず、また、三井・三菱両財閥の海運活動に関しても、なおいくつかの要検討課題、とりわけ三井海運業の生成に関するわれわれとは違う経済経営史家の異見異説は別論の機会にゆずることを約した。本稿では、極力重複をさけつつ、これらに関して論述する。

(1) 「近代海運と三井・三菱両財閥」(『国民経済雑誌』第143巻第3号所載)

I 三菱海運業の起源に関して

——若干の補論——

明治初期岩崎弥太郎が着手・経営した「三菱会社」を中心とする近代海運業務が、そもそもの根源・基盤となって三菱財閥というものの形成・発展がもたらされ得たという認識乃至史的評価は、さきの論文ではほぼ充分強調しておいたつもりであるが、なかんずく海運史的には、三菱海運業に関するなお若干の評価がつけ加えられるべきである。さきに示したとおり、岩崎の個人事業としての三菱商会→三菱蒸気船会社（又は三菱汽船会社）→郵便汽船三菱会社とそれを前身・中核として設立された日本郵船会社を含めたものを「三菱海運業」とみる場合、まず第一に、それが、わが国全体の“近代化”の時期・段階における近代化のはしりであり且つ手本乃至見本の形で実現・達成されたものであるとともに、さらに、その成功によって、わが国海運業の近代化——或いは近代海運業の成立——が可能とされるにいたった、という史的意味および評価が可能であり、又重要であろう。

第二には、三菱会社から日本郵船会社への継続的發展を通じて、常に、わが国近代海運業界のいわば絶対的な第一人者の地位を保ち、その限り、業界内部における先進的にして且つ指導者的な勢力・グループである、いわゆる「社船」——より言えば“社船の中の社船”——の中軸・代表として成熟しつづけたこと、さらに、第三には、第二次大戦後の奇蹟的な再建過程にあっても、引きつづき第一人者として自らの隆盛に成功しつつ、業界の指導力を発揮して、今日なお、日本一、おそらく世界一の海運企業たる評価を受けるにいたっていること、等も充分に又適切に理解されておかねばなるまい。そして、まさに、このような史的評価と功績の点から、財閥史的には、三井・三菱と俗称される関係・順序にもかかわらず、海運史上は、まず第一に、三菱の乃至日本郵船を含む三菱

系⁽²⁾の海運活動，ついで，三井の海運業と位置づけらるべき状況がおのずからできてきているように思われる。こうした点も念のため付記しておく。

次に，岩崎弥太郎が海運業に着手乃至従事するにいたった事情，とりわけその開始時期に関して，最近の経済史家たちの史料分析をもとに若干補足的な考察を加え，従前の海運史一般の解釈について反省の要あるべき点を指摘しておこう。（主として依拠したのは，最も新しい関係史書と思える岩崎家伝記刊行会編の『岩崎弥太郎伝上・下』である。）

従前のわが国海運史書の多くにおいては，岩崎弥太郎の海運事業染手が明治3年頃であり，「ソクキ九十九商会」や「シノガワ三川商会」の名称をもってはじめられたように記述されてきたが，最近の経済史家たちの考察は，むしろ，これを否定し，幾分おそく，明治6年春頃の「三菱商会」成立の段階にこの起源を求めるべしとしているようである。⁽³⁾ すなわち，明治3年から4年末までの間，土佐藩の藩船＝蒸汽船「夕顔」・「鶴」・「紅葉賀」の3隻を使用して大阪－東京，神戸－高知の両航路の海運業務を営んだという「九十九商会」については，岩崎弥太郎は同藩大阪藩邸の最高責任者＝少参事として指揮・指導はしたとしても，この商会は，決して，彼の個人企業でなかったとし，この九十九商会を改称した「三川商会」（明治5年1月）も，川田小一郎・石川七財・中川亀之助（森田晋三）が表面上の責任代表者・実務経営担当者であって，弥太郎の権限や事業主宰者としての立場はかなり曖昧不分明で，せいぜい，岩崎の個人企業へ移行する過渡的段階とみるべきだとされるようになった。この限り，三川商会時代に

(2) たとえば，岩井良太郎の『三井三菱物語』288ページには，日本郵船は「三菱が自ら直系事業といっているわけではないが，事実上，この財閥の直系事業とみてよいもの」云々と述べられている。

(3) 岩崎家伝記刊行会編『岩崎弥太郎伝下』61～2ページ。

三島康雄著『三菱財閥史・明治編』36～41ページ。

営まれたという東京—大阪，神戸—高知，神戸—博多の諸航路や瀬戸内米穀輸送販売等の活動は，岩崎＝三菱海運業の史的前身・先駆にすぎずともされる。しかして，三川商会を改名するだけではなしに，「我輩總裁之商社」として「三菱商会」を設立した明治6年3月こそが，岩崎＝三菱海運業のより明白・確実な開始時期であり，起源であると強調されるのである。

もっとも，このとき，岩崎弥太郎は，如何なる考えと経緯とから海運業に着手したのかという点について，なお確定的な資料が見当らず，その意味からは，三菱海運業の開始時期の断定に若干の問題を残すともいわれ，今後の研究・調査の必要はある由である。ここでは，従前の海運史書の説より遅い時期・三菱商会の成立をもって三菱海運業開始と認める見方が強くなっている点を特に紹介・説明しておく。

三菱商会としての事業活動に関しては，海上輸送業務以外の活動・事業も有り得たことが指摘されており，樟脳製造・製糸業或いは鉱山業等の名があげられている。また，弥太郎の個人事業たることが明確となり，しかも，海運業が中心とされるようになって以後の時期においても，三菱製鉄所による船舶修理業務や三菱為替店による為替業務乃至倉庫業務，さらには東京海上保険会社による海上保険業務等々，いわゆる海運関連事業的な諸業務・諸活動の“多角経営”ぶりが岩崎＝三菱の特色であるといういい方もされることがある。このような各種多様な事業活動併営の事実は，その後の多角的三菱財閥の在り方とむしろ関係・因縁深いとみる見方もあり得るかもしれない。だが，よし，この見方を採る人であれ，弥太郎が武家あがりの事業家でありながら，明治維新後に輩出した大政商のひとりとして成功した一番の理由・基盤が近代的海運活動であったことにはたれも異議を唱えまい。彼の着手した近代海運業を出発点として，彼の，又三菱財閥そのものの全事業が築き上げられて行ったということと，又，それがきっかけとなってわが国の近代海運業そのものが勃興するにいたったということは，幾度強調されても，されすぎることはないであろう。

ところで、岩崎弥太郎が全く素人の立場から、当時のわが国にあってなお甚だ無知無経験な革命的新船舶であった蒸汽船をもってする旅客及び貨物の海上輸送事業に敢えて乗り出したということは、極めて冒険的であるとともに、又、それだけの理由・根拠を有した点にも留意が必要である。いうまでもなく、その最大にしてほとんど唯一的な根拠が、彼が直前期・最終的には土佐藩の大坂藩邸最高責任者として指揮した藩営の、もしくは、その流れを継ぐ藩御用企業の汽船運航業務である。従前、多くの場合、九十九商会・三川商会の名称でいとなまれ、弥太郎が関係・指揮した初期・前身的な事業活動だといわれきたったものである。（もともと、この非妥当性については前述した。）

土佐藩は、薩長両藩と比すれば幾分劣るにせよ、明治維新に際して重要・指導的な役割を果たした雄藩であり、同藩武士の中から後藤象二郎・板垣退助が代表するような維新期の有名政治家が出ていることは周知のところであろう。武士から商人となって新時代の実業家・商人のリーダーとなった第一人者が岩崎弥太郎に外ならず、同時に、岩崎が、商人・事業家として成功し得た背後に同藩の後藤・板垣との関係、より端的に言って彼等の後援・協力があったことも明白である。なканずく、弥太郎は、後藤象二郎の庇護を得てはじめて出世街道を歩むことができたといわれ、当面、我々の主題とする岩崎弥太郎＝三菱の海運業の発端とその根源・先駆の継承に関して、後藤および板垣等が密接なつながりをもっていることも、もとより確実である。具体的には、明治3年の8月と9月の二度にわたり、当時なお土佐藩少参事・大阪藩邸最上席者であった岩崎が上京し、すでに中央政府入りしていた後藤と板垣らと会見・相談した結果、土佐藩の「大阪商会」を改組して私商社「^{フクミ}九十九商会」をつくることがきまったという実証叙述⁽⁴⁾ひとつをあげれば充分であろう。明治5年1月に九十九商会が「^{ミツカワ}三川商会」と改称され、さらに翌6年3月に「三菱商会」に改名され

(4) 上掲三島『三菱財閥史・明治編』33～37ページ。

て“我輩總裁之商会”がスタートする各過程において、岩崎が後藤等の了解を得たうえのことであったことは想像にかたくない。

岩崎弥太郎が自己の新事業として土佐藩の汽船運航事業を継承・譲り受けたこと、そして、その実現には、同藩出身の政治家後藤象二郎や板垣退助の支持・勸奨乃至同意がはずかって大いに力があったということの裏には、岩崎三菱と後藤・板垣の土佐藩系政治勢力との間の協力関係乃至利害一致性があったことは確かであろう。同郷・同藩のよしみと俗にいわれるものである。

だが、反面、その後の経過として、岩崎弥太郎と後藤・板垣等の土佐藩系政治勢力との関係が、次第に、見ようによっては案外早く、又もろく、変化する。すなわち、一担、商人・実業家となり、汽船運送事業に成功しようと決心し、行動を起すこととなった弥太郎は、その根源・歴史的前提に固執することなく、むしろ、全く違う動因・勢力と結びつき、それを利用することによって成功・発展の道を求めるようになる。具体的には、明治新政府の主力層を形成する薩摩藩出身の大久保利通、佐賀藩出身ではあるが大久保に見出されて新政府の主導層に入った大隈重信、このふたりの維新政治家に接近し庇護を受けることとなったのが、岩崎弥太郎の政商的成功の根源であり、又、彼の三菱海運業発達のもそももの由因である。

これは、見ようによっては、土佐藩というひとつの藩・地方のために必要な海上輸送活動という狭い枠からぬけ出して、より広い日本全体のための、又新時代・新政治勢力に結びついた近代的海運事業の開発・発達という大きな目標と領域を目指した動きであり、まさに、封建的な海運から近代的な海運への脱皮・移行であったと評価することもできる。同時に、いわゆる出発点とゴール・目的地点との間の事情の変化・相違関係の存在が明瞭に看取できることでもある。皮肉な歴史の推移として興味を感じるところである。

とはいえ、岩崎弥太郎＝三菱会社の、したがって亦、いわゆる三菱海運業の発生・成立の根源に、土佐藩というひとつの地域特性をもつ藩・地方政府が、

いとなんだ蒸汽船をもってする海運活動があったことはまぎれもない事実である。それは、高知と神戸間、および、大阪と東京間の両航路に分れたともいわれ、又、高知・大阪・東京間、或いは、高知・阪神・東京間の航路＝輸送活動であったと一括的に表現されることもあるが、それ以上の実態については必ずしも明白でない。この航路・事業の経営主体として「九十九商会」や「三川商会」の名が示されるのが従前の海運史的通説であり、且つ、両企業とも、しばしば岩崎弥太郎主宰の企業であり、その限り、三菱会社乃至三菱商会の直接的前身のように評価されてきた。又、時には、より前駆的存在として「土佐開発商社」（土佐商会とも呼ばれることあり）の存在が指摘されることもあった。しかし、最近の経済史家の究明では、少なくとも、岩崎弥太郎の土佐開成商社関與説は否定されるとともに、九十九商会及び三川商会に対する主体的乃至責任的参加も認められがたいところとされるようになったわけである。

いま一～二点闕説しておきたいことがらとしては、この段階の、および岩崎がそのまま継承したものとされる使用汽船といわゆる営業事務所がある。前者については、土佐藩の所有汽船三隻、すなわち「夕顔」・「鶴」・「紅葉賀」^{モミジガ}が記録され、後者の営業所としては、西長堀北通の大阪店・西本町海岸通の神戸店・日本橋茅場町の東京店・農人町の高知店が示されている。もっとも、それ以外の、たとえば、運賃や航路予定・発着日時のこと、さらには乗組員の給與とか人数等は、ほとんど不明である。藩御用の貨客輸送とそれ以外の便乗の程度についても、もち論、知るべき資料は全くないといってよい。

Ⅱ 三井海運業の起源をめぐる一部異説について

— 海運史からの反論 —

三井家乃至三井財閥によって営まれた近代海運業務・海運活動という意味における「三井海運業」は、本来且つ最も通常一般的に、明治9年に設立された

「三井物産会社」の貿易活動、なかんずく、三池炭坑産出炭の輸出業務に関連・附随してはじめられ、発展したと考えられ、いわれきたっている。そして、三井物産船舶部およびそれが後に分離独立した三井船舶株式会社が、この三井海運活動の担当機関であったという認識は、少なくとも、昭和39年の日本海運業の集約化に基いて「大阪商船三井船舶株式会社」という新会社・新組織ができるまでの時期における、いわゆる三井海運業に関するわが国海運業界一般共通の常識であったし、上記三井物産や三井船舶の構成員もしくはオール・三井マン自身が信じて疑わなかった定説であったといつてよい。⁽⁵⁾ 在来の海運史書のすべて、又、海運研究者のほとんども、この種認識をもって三井海運業を理解し、把握してきている。

もっとも、こうした三井物産会社による海運業務の実際的乃至具体的な開始時期については幾分説が分かれる。『三井船舶部之沿革』や一般海運史書では、漠然と、三井物産会社（私盟会社）の創立と同時乃至直後の時期、すなわち明治9年か10年頃から、その海運活動・業務が展開されたように叙述し、考えてきたようである。ただし、筆者は、さきに、⁽⁶⁾ 西南戦争——この戦争中西郷軍が熊本や三池を占領したため三池炭坑の採炭活動も三井物産の販売業務も一時完全に停止した——の終了後の明治12年春に工部省所属西洋型帆船「千早丸」をもって上海向け三池炭輸送を開始したという時点を重視する見解を発表・主張し、三井船舶(株)の社史もこれに同意しつつ若干の補足を加えている。⁽⁷⁾

客観的に眺めて、明治10年代が始まったのち、三井物産会社の三池産出石炭輸出業務が実現・軌道に乗った時点から、その関連で着手した海運業務＝船舶の所有・運航業務が三井家の海運業の起源である。これをもってのちのいわゆ

(5) 大正12年末に三井物産会社船舶部が編纂した最古の歴史資料『三井船舶部之沿革』および昭和33年三井船舶株式会社が刊行した社史『創業八十年史』（特に19～20ページ）参照。

(6) 拙著『日本海運業の近代化』267～288ページ。

(7) 前掲『創業八十年史』29～32ページ。

る三井海運業と呼ばれるものの発端であるとみる認識と理解は、この三井海運業乃至三井物産海運業務の基本的特質として輸出入外国貿易活動に対する従属性と奉仕性を指摘する前提をなすものでもあり、又、それが、当初の且つ本来の、三井物産取扱貿易貨物（自己貨物）の自己の船舶による輸送という意味における自己運送（private carrier）もしくはマーチャント・キャリア（merchant carrier）の形態から、時に他人貨物も積合せ輸送するという半他人運送（semi-common carrier）形態へ、そして最終的段階——なかならず第二次大戦後の三井船舶株式会社の段階——には、他人貨物の積載輸送、したがって運賃取得を目的とする他人運送（common carrier 又は public carrier）形態へと、海運経営の一般的発展法則どおりの推移をたどり、発達・隆盛したという史的経過とその意義を正当評価する基礎ともなるものである。

もしも、このような起源とその後の展開・推移の過程をたどった海運業務・海運活動の外に、三井の海運業・海運活動と呼ばれ得るもの・見るべきものがあるとするならば、三井海運史は、当然、大幅に書き改められなくてはならない。われわれ日本海運史の専門家が間違った解釈をしてきているわけでもあり、又、わが国の海運業界や一般実業界、なかならず、自他ともに当該海運活動の担当主体であると認めてきている三井物産会社や三井船舶(株)、それ自身がその出生・由来を偽ってきたことになる。このような大問題をほらむ異説の主張が、しかも、とりわけ経済史・経営史専門の著名学者によって、最近時においてなお敢えてなされ、われわれ少数で微力な海運専攻とは比べものならぬ広汎な読者・国民に影響を及ぼすおそれがつよい。海運業の実際・実態に無知・無理解な人びとの中に、三井海運業の起源や特質につき誤解と混乱を生ぜしめる危険が甚だ大きいといってもよからう。これは、決して、放置しておくわけには行かぬ問題である。

筆者が知る限り、第二次大戦後より最近までの間において、三井物産の三池炭輸出・輸送にからまる三井海運業の発生以外に三井家の〔近代〕海運業への

染手・参加ありと論述されている学者・研究者は3人おられ、うちひとり——
時期的には最も早い——はわれわれと同じ海運専攻で且つ筆者の兄貴分・先輩
の形でより古くから日本海運業の歴史研究に従事された加地照義教授である。
同教授は戦後創々の時期(昭和25～27年)の著作⁽⁸⁾の中で、後述経済史家たち
の主張とほぼ同一——より正確には、二史家それぞれの説を合一した形の——
の内容の三井家による海運業関与・接近を指摘されている。もっとも、同教授
の当該論文発表後に、筆者自身の三井海運業の生成・発展に関する研究および
三井船舶(株)の社史等が現われ、三井海運業は三井物産による石炭の輸出・輸
送を起源としてはじまり、発達・変化した事実が実証的に究明され、又力説さ
れることとなった。このような新研究や社史刊行の後に同教授が発表された諸
論文⁽⁹⁾の中では、曾ってのご主張に相当な修正を加えられているようであり、
又同時に、経済史家の所説に対しても適正な批判をなしつつ、より正当な史実
・資料というものを示しておられる。

そこで残る問題は、より大きな影響力をもつふたりの経済史・経営史専門の
大家たちによる三井海運業起源の異説的主張である。時期的に早いのは宮本又
次先生の昭和34年公表の「廻漕会社の興廢」など2つの論文、他は昭和54年
刊行の三島康雄教授の新著『三菱財閥史—明治篇』の論述部分である。

① 宮本説

本邦経済史・経営史学会の著名リーダー宮本又次先生は、20数年前の昭和
34年7月刊行の雑誌・図書において「廻漕会社の興廢」⁽¹⁰⁾及び「日本政府郵

(8) 加地照義「日本資本主義の成立と海運」(雑誌『海運』に連載の論文)

(9) 加地照義「揺籃期のわが国海運企業」(『商大論集』第23巻第3号)；「共同運
輸会社の設立」(『海運経済研究』第8号)

(10) 『魚澄先生古稀記念国史学論叢』(昭和34年7月)所載。

便蒸汽船会社について」⁽¹¹⁾ というふたつの海運史関係の論文を公表され、その中で、これら両社乃至その中間に介在する「廻漕取扱所」というわが国初期蒸汽船会社の設立ならびに運営に三井家・三井組が極めて重要且つ主導的役割を果たしたことを強調しつつ、そのことから、岩崎弥太郎が経営した三菱会社等前述のいわゆる三菱海運業の発足・展開に先んじて、三井海運業——三井家の乃至三井財閥の海運業——の船出・生誕があった旨の主張を試みておられる。もっとも、両論文の表現・内容には微妙な相違・不統一もあり、又、多少の誤植又は校正ミスと思われる個所もあり、一体、どの企業をもって三井海運業の起源と見做されているのか読者に混乱を覚えしめるところなしとしない。ともあれ、「廻漕会社の興廃」という論文中の関係部分を拾い出してみよう。

イ) 「廻漕会社はあらかじめ、明治二年三井組にて当路者の推奨を請い、通商司に隷属して、その業務を経営することにしたものらしく、当初は廻漕会所と称したらしい。」

ロ) 「……こうして廻漕会社は僅か一カ年で、十二万円を損失し、世間の期待にそむいて遂に解社するのやむなきに至った。

そこで政府はこれを遺憾とし、為替会社の人々、殊に三井八郎兵衛の手代吹田四郎兵衛（通商権正）に命じて、廻漕会社より一切の用船を引継がしめ、紀州の岩橋万蔵とも合議の上、新たに廻船取扱所を設立させた。時は明治四年四月であって……」

(ロ)の文章中下線で示した“廻船取扱所”というのは、おそらく、疑問の余地なく、“廻漕取扱所”の誤植もしくは校正ミスであろう。より早い廻漕会社の設立自体にも「三井組にて当路の推奨を請」うたという経緯・事情があったとされる宮本先生の指摘は充分傾聴すべく、他方、この会社が隷属した「通商司」という政府機関そのものが、当時の三井の大番頭三野村利左衛門の進言ででき

(11) 『大阪大学経済学』第9巻第1号所載。

たという説⁽¹²⁾をはじめ、明治初期におけるこれら監督官庁や為替会社・通商会社といった姉妹諸企業の設立と運営に三井組・小野組・島田組が深いかわりをもったことは、一般に流布されている史実でもある以上、この本邦最初の汽船会社が三井家と全く無縁であったとは、もとより言い切れないであろう。けれども、この廻漕会社が、上記為替会社や通商会社と同様、通商司に隷属する半官半民の組織であったかぎり、少なくとも、三井家の事業・三井の支配する企業とはいいい得ないものであることも明白である。

宮本先生自身も、この廻漕会社が失敗し、その後後処理のために、新しく廻漕取扱所が作られることとなった段階から、三井家のもと手代吹田四郎兵衛⁽¹³⁾が中心・主役となって動いた事実に注目しつつ、ただ、彼が三井のために、乃至三井の代人として動いた筈だという見方の下に、この企業をもって、いわゆる三井海運業の歴史的渊源と認めようとされるようである。

とはいえ、実は、この論文の叙述そのものは、なお必ずしも、この段階・時期乃至当該企業をもって三井の近代海運業の第一歩に外ならぬということを強く主張してはいないと評価してよいかもしれない。むしろ、そうした主張にはかなり消極・弱気の印象が感じられる。しかし、次いで書かれた「日本政府郵便蒸汽船会社について」という論文の叙述内容・文章表現になると、一転、強力・断定型の主張となり、そこでの主題である日本国郵便蒸汽船会社の設立・運営についてはもち論、それに先き立つ「廻漕取扱所」や、さらには、その前

(12) 和田日出吉『三井コンツェルン読本』80ページ。ちなみに三野村利左衛門は、前名を美野川利八といい、慶応2年（1866）「市中御貸付の御用と外国方御金御用を行なう機関として三井大元方直属の「御用所」が新設されたときにその主宰者として雇い入れられ、以後明治10年2月21日死去するまで、三井家乃至その当主をも代理するほどの実権と信用を有した。『三井銀行100年のあゆみ』6～31ページ参照。

(13) 『海運興國史』『海事史料叢書』（第二十巻解題）はじめ、在来著名の海運史書では「吹島四郎兵衛」という間違った人名が記されている。吹田久則（四郎兵衛）が正しい名前である。『岩崎弥太郎伝・下』42ページ参照。

身の「廻漕会社」の段階についてさえ、三井家の主導的・主体的な立場・役割があったという点を強調して、この時期、すなわち、前述三菱海運業の出現・怡頭期に先行して、三井海運業の開始・展開があったのだと述べておられるのである。

（宮本先生は「日本政府郵便蒸気船会社」という表現が使われているが、事情があって「日本国郵便蒸気船会社」に改変されていることも特に指摘・附記しておきたい。⁽¹⁴⁾）

- (イ) 「先に廻漕会社——原文のまま、ただし、前掲引用文に徴して『廻漕取扱所』の方が正しいはず（引用者）——を創設したのは三井家の番頭であり、通商権正であった吹田四郎兵衛という人物であったが、この蒸気船会社——これは日本国郵便蒸気船会社乃至宮本流の日本政府郵便蒸気船会社を指す（引用者）——もまた三井家以下の旧富豪の巨額の出資によってなったものである。」
- (ロ) 「この会社——同前——の設立にあたって注意すべきことは、出資にも、経営にも為替会社殊に三井家が盡力したことである。」
- (ハ) 「藩閥政府が廻漕取扱所の組織を改めて、郵便汽船会社となし、拡大強化せしめた所以のものは、あるいは自己が後だてとして把握した三井の金権をもって、新興三菱の金権に対抗しようと火蓋を切ったものかもしれない。」

さきに引用した論文「廻漕会社の興廃」の表現・論旨と比較したとき、この論文では、かなり断定的で飛躍した主張に変っている点にまず注意を促しておきたい。すなわち、“らしい”乃至“らしく”とぼかし調でいわれていた廻漕会

(14) 『海事史料叢書第二十巻』52ページの資料からも修正の事実を知り得るが、この改変事情は『世外井上公伝』に基く加地照義教授の「揺籃期のわが国海運企業」（『商大論集』第23巻3号）でも詳しい。

社と三井との関係が、ここでは、確定的なことからのように断言されている。また、前には、三井家の「手代」とされた吹田四郎兵衛について、「番頭」という全く飛躍的な格上げが行なわれて、彼が三井家の代理人乃至代弁者の地位にあったがごとく示されている。少なくとも、この論文の読者には、そのような印象・解釈をあたえがちな表現となっている。これがまず第一の特徴点であろう。第二の特徴としては、そのことから、わが国最初の汽船会社であるといわれる廻漕会社やその後身である廻漕取扱所が、三井・三井家と密接強大なつながりを持ち、その意味で、三井の海運業と呼んでしかるべきものだと主張されている点があげられよう。第三には、廻漕取扱所を改組・改名したものという点からだけでなく、日本国郵便蒸氣船会社そのものが、出資上も、経営面でも、三井家に依存したという点が力説されて、この会社も亦、三井海運業のはんちゅうに入れらるべきことが述べられ、そして、最後には、明治初期における蒸氣船企業乃至事業の創生期の段階から、いわゆる三井財閥対三菱財閥の二大財閥の対決・競争が萌芽したという見方、もしくは、三井・三菱両財閥の張り合いは、実に明治初期における近代海運業・蒸氣船企業の生成をめぐり、又それを根源にして開始されたものであるというような、財閥史的提言・論述が試みられているところも注目すべき特徴点であろう。

② 三島説

経済史・経営史専攻の中堅研究者として仲々活発な研究活動を展開し、次々とその成果を公表しつつある三島康雄教授も、明治初期乃至前半期における海運業をめぐる三井対三菱の対抗・競争を力説するひとりである。宮本又次先生が、廻漕会社や廻漕取扱所乃至日本国郵便蒸氣船会社といったわが国初期の且つ国策的な蒸氣船企業に対する三井家・三井組乃至三井資本の参加と主導的な役割を強調しながら、その限り、明治維新が成ったばかりの時期即ち明治ごく

初期の段階にあって、三井対三菱の斗争が早くも海運業をめぐって展開されると論述しているのに比べると、三島教授の所説は、幾分——実際的にはほぼ10年余——おそい時代の「東京風帆船会社」および「共同運輸会社」に対する三井資本ならびに当時の三井グループの代表者たちの積極的・主役的な参劃をより重視し、その意味では、明治中期の古典的海運競争として一般流布されてきた三菱会社と共同運輸会社との激斗が三井対三菱の海運競争に外ならずと述べる点が、相対的な特徴であるように思われる。（私の記憶ちがいでないならば、同教授は、私に対して、宮本説のごとき明治初期における三井海運業の開始と三井対三菱の海運競争発生とは否定的見解をもっているように話されたとも思うのであるが。）

けれども、同教授の関係論著を読むかぎりでは、明治初期の国策的蒸汽船企業、少なくとも日本国郵便蒸氣船会社に対する三井組・三井資本の役割の重要性も相当高く評価し、かつ、この会社はもとより、それに先き立つ廻漕会社や廻漕取扱所と岩崎弥太郎の三菱商会乃至三菱会社との間の競合・対抗関係が、いわゆる“三菱と三井の熾烈な海運競争の淵源”であるという表現⁽¹⁵⁾さえ敢えて明示しているようでもある。なる程、一面、「廻漕会社はよくいわれているように『半官半民』ではなく、国営海運企業の性格に近かったといえよう」⁽¹⁶⁾ともいい、その限り、同会社を三井系の企業とみる見方を否定しつつ、さらに、「日本国郵便蒸汽船会社は日本で最初の半官半民の海運会社というべき性格を持っており、廻漕会社よりもかなり民営企業に近い性格であった」⁽¹⁷⁾と比較考察を行ない、その上で、「明治政府の厚い保護と、三井・小野の政商資本を背景にして日本国郵便蒸汽船会社が創設され」た⁽¹⁸⁾と述べ、またより進んでは、

(15) 三島康雄『三菱財閥史・明治編』——以下“三島・三菱財閥史”と略示——43ページ。

(16) 同書、44ページ。

(17) 同書、45ページ。

(18) 同書、47ページ。

「かつて日本国郵便蒸汽船会社に出資して三菱との競争に敗れた三井組」⁽¹⁹⁾という表現をもって、この会社の設立と運営に三井が、第一の主役として、又最も明確な形において、関与したと強調しているようにも受けとられ得る。換言すれば、“国営企業”的な廻漕会社の場合には問題が残るであろうけれどもより民営企業的不いし“半官半民”的な日本国郵便蒸汽船会社は、明らかに、或いは相当つよく、三井系の企業・活動と認められ得るという解釈・主張であるようにも思われる。

だが、又、一面では、後者日本国郵便蒸汽船会社はもとより、それに先き立つ廻漕会社の段階においても、三井組・三井資本の主導性が濃厚明白であり、その故、これらをもって三井海運業の歴史的根源と見做し得るという見方も、以下のように明示されている。この辺、三島教授の所説には些か難解部分も少なくない。何はあれ、次ぎの叙述はまず第一に、甚だ重要であり、又、問題大である。

「この廻漕会社は三井組が政府に要請して事業が開始されたといわれているが、三井組は実際に廻漕会社に出資しておらず、運営資金は為替会社に全面的に依存しており、三井組は為替会社の最大の出資者であったという意味で廻漕会社の運営に大きな関心と利害を持っていたと見るべきであろう。そして明治十八年（1885）十月の日本郵船株式会社の成立にいたるまでの、三菱と三井の熾烈な海運競争の淵源は、実にこの時に始まるのである。」⁽²⁰⁾

けれども、はじめに指摘しておいたように、三島教授の最も独自の・特徴的な主張＝見解は、上掲明治初期出現の諸蒸汽船企業よりおよそ10年余おそく設立された企業で、しかも、その当時すでに唯一の近代海運会社として覇者の地歩を固めていた三菱会社＝三菱海運業に敵対・競争する目的から新設され、

(19) 前書，83 ページ。

(20) 前書，43 ページ。

事実、わが国近代海運史上の伝説的且つ著名な海運競争——なかんずく邦船同志＝日本海運業内部の争いとして——を演ずることとなった「共同運輸会社」や、その前身ともいわれる「東京風帆船会社」が、いわゆる三井系の海運会社・三井海運業に外ならないと見る点である。従前においても、明治10年代になって反三菱色を鮮明にして設立され活動したこれら諸海運企業に対して三井家の人々乃至三井関係の代表的知名人たちも参加・参画していたという点の指摘はときどき行なわれてきた。けれども、だからといって、これら諸会社が三井の海運会社であると断じたり、又、それらの諸企業と三菱会社との間で展開された海運競争をもって三井対三菱の海運競争だと論ずる例は、ほとんど皆無であった。こうした情況と意味から、三島説は全く珍奇な新説といえよう。

もっとも、先きの引用文中にある「日本郵船株式会社の成立にいたるまでの、三菱と三井の熾烈な海運競争」という明確かつ断定的な表現の割には、明治10年代前半から中頃にかけての三菱会社と共同運輸会社との競争或いは三菱会社と東京風帆船会社との競合に関する論述において、それを三菱対三井の海運競争なりと明言・力説する言い方はされていない。三菱会社と共同運輸会社との間の“厳密な意味”＝海運用語上の、海運競争について、或いは又、三菱会社と東京風帆船会社との敵対的な関係については、それなりに述べられているけれども、それらが即三菱と三井との海運競争だという表現はみかけられないように思う。又、一面、東京風帆船会社および共同運輸会社の設立と運営に益田孝や三井武之助等が発起人となり、主導的役割をになったという点の指摘もさることながら、同時にまた、それらの会社は、三井直系・三井物産直属的な会社であるよりか、むしろ、他の財界要人たちや政治家たち乃至帆船々主等の地方有力者たちとの共同出資・協同経営的企業と判断できる諸事実の記述も明細に示されている。

だが、西南戦争以後ほぼ唯一独占的な特権海運企業の道をすすんだ三菱会社が後発型の三菱財閥の根源であるという認識——それ自体はきわめて正当な認

識であろう——とともに、それとの財閥論の対比・考察の興味のあまり、より古くからの大商人・有力政商であり先発型財閥を形成した三井家・三井財閥系の海運企業の対抗的・反撃的な成立・発展を些か強調しすぎる思考が三島教授につよいように感じられる。それが、われわれ海運研究者にとっては全く異様に思える『三井による風帆船会社の設立』という“独立見出し”の使用ともなっているわけであろう。そこでの叙述内容は、必ずしも、三井海運業としての東京風帆船会社の設立乃至経営という面について実証・説明するという意図のものではないようだけれども、少なくとも、この見出しは、見る人をして三井家・三井組もしくは三井グループがこの時この会社を設立して、いわゆる三井海運業に乗り出そうとしたこと、また、それが当時の三菱会社の成功と横暴に対する嫉妬・反感から生まれたもので、近代的海運業務をめぐる三菱対三井の対立・抗争に外ならないといった受取り・理解に容易に傾かしめることは疑いない。そして、同時に、この東京風帆船会社の後身企業のかたちで設立されたといわれる共同運輸会社も亦三井直系の汽船会社であり、したがって、明治10年代中頃に展開された三菱会社と共同運輸会社との競争も、三井海運業と三菱海運業の競合・対抗といい得るといふ、われわれ海運研究者としては是認しがたい誤解を読者に生ぜしめ兼ねない。これはきわめて問題である。⁽²¹⁾

Ⅲ 住友・安田両財閥と近代海運業

日本財閥の双壁・両横綱といってよい三井財閥と三菱財閥は、その財閥形成の基盤として、或いは財閥の形成・発展に密接不可分のな要素・要因として、近代海運業と深いつながりを持ち、いわゆる三菱海運業・三井海運業と呼ばれるべき独自の近代海運活動を展開した。なかんずく、帆船から汽船への船舶・

(21) この批判は既掲拙論「近代海運と三井・三菱両財閥」（『国民経済雑誌』第143巻第3号所載）で試みておいた。参照ありたい。

海運業務の近代化過程にあたって、各々、極めて重要且つ主導的な役割を果たし、不滅の歴史的功績を残している。三菱会社→日本郵船の三菱海運業なかりせば「社船」の発展はなく、三井物産→三井船舶の三井海運業なかりせば「社外船」の興隆なしと評しても、あながち、いいすぎではあるまい。

しかして、財閥の筆頭・双壁である三井・三菱両財閥における近代海運業の在り方、結びつきに徴して、わが国におけるいわゆる財閥活動乃至財閥構造と近代海運活動との間に、何等かの、むしろ、重要な、関連あるべしという推理・一般的理解も成り立ち得よう。少なくとも、その可能性は充分あり得ると思える。

では、三井・三菱に次ぐ第三の財閥＝住友財閥、或いは日本の四大財閥のひとつとしてかぞえられる第四の財閥＝安田財閥の場合、近代海運業と如何なるつながり・かかわり合いをもっているか。これを次ぎに考察するとしよう。結論を先きにいう嫌いがあるかもしれないが、住友・安田両財閥は、海運業なかならず近代的海運業務を自家もしくは自己の財閥事業の枠内に採り入れようとはせず、その限り、同財閥直系の海運企業の設立・育成につとめなかった。けれども、それでいて、共通して、有力な海運企業の創設および発展に対し極めて積極的な支援をあたえた。これら両財閥の後援なくしては、その設立や発展なしとってよい近代的汽船会社があるわけである。

① 住友財閥と近代海運

いわゆる住友海運業もしくは住友財閥直系・直属の海運活動・汽船会社というものは存在しないけれども、住友財閥が近代海運業の生成・発展と全く無縁無関係であったわけではない。日本郵船会社とともに「社船」グループを構成し、一般通俗的には、郵船に次ぐナンバー・ツーの汽船会社——明治・大正両期および第二次大戦以前の昭和期において——と呼ばれ・理解された大阪商船株式

会社が、その本社所在地の同一性や設立過程および当初の時期における住友家代表の明白な主導的地位・役割などから、時には、住友系の海運会社ではなかったか、という解釈をさえ生ぜしめかねないのである。

古く徳川時代より大阪を本拠地⁽²²⁾としながら、別子銅山を中心とする鉱山事業の経営に従事し、明治以降の近代経済社会において三井・三菱につぐ政商・財閥となった住友〔家〕は、明治維新の変革をはさむ前後数十年間の発展興隆期に際して、各当主たち自身の判断・指揮ないし働きも無いわけではなかったろうが、とりわけ、住友家の総理人・筆頭代理人として知られた広瀬幸平⁽²³⁾という人物の指導と支配のもとに家業の維持と進展に成功したといわれる。この点、ほぼ同時期に認められる三井家・三井事業とその大番頭三野村理左衛門とのつながり・関係とすこぶる共通類似した面がある。それはとも角、この住友家の代理人である広瀬幸平が、もしくは、彼および彼の後住友家の統轄者となった伊庭貞剛⁽²⁴⁾ 更には当主住友吉左衛門等が、いわゆる当時の住友の代表者たち、したがって亦住友家そのものといえるものが、大阪商船会社という汽船——むしろ小蒸汽船というべきものではあれ——会社の設立とその当初の経営指導に極めて密接・主導的な役割を演じたのであって、その故に、大阪商船を住友系列の海運企業とみる見方をも生ぜしめかねないわけである。

なかならず具体的な関連事項いくつかを指示するにとどめるが、まず第一には、明治15年頃瀬戸内海の群小汽船会社の乱立・抗争および共倒れ危険の防止

(22) 住友家の家祖とされる住友政友は慶長元年（1596）越前より京都へ転住し、二代目の友以が、元和9年（1623）乃至翌年の寛永元年（1624）に大阪（今日の大阪）へ進出した。作道洋太郎編著『住友財閥史』14ページ参照。

(23) 広瀬幸平（1828～1914）は、別子銅山總支配人として維新期の危機を救い、のち、いわゆる住友家の総理——正しくは総理人乃至總理代人——となって同家全事業を統轄指揮し、“広瀬時代の住友”を云為せしめ、住友財閥の基礎を築いた。

(24) 伊庭貞剛（1847～1926）は広瀬幸平の甥で、もと判事であったが退官して住友家に入り、叔父の後を継ぐ形で、明治中期の住友を指導し、住友銀行の創設はじめ、いわゆる住友財閥の形成に重大な役割を担った。

を主に、同時にそれが商都大阪の盛衰に影響すべきことも考えて、一大汽船会社に糾合しようとする動きが生じたとき「新会社の実現には是非とも住友家總理人広瀬幸平の力を仰ぐの外なしと考え、態々其の郷理に広瀬を訪ね⁽²⁵⁾」「商船会社設立ニ付同志盟約ヲ結フコト左ノ如シ」という7名連記の誓約書（明治15年11月28日作製）⁽²⁶⁾をはじめとして、以後の大阪商船会社設立にいたるまでの諸手続や諸活動の先頭に広瀬を引っ張り出したということ、第二に、その関係から、明治17年5月1日設立・開業の大阪商船会社の初代頭取に広瀬幸平が就任し、明治21年1月までその地位にあって初期の事業活動を統率したということがあげられ得よう。

第三には、こうした広瀬幸平その人個人の関與・協力の事実関係だけではなく、その他の住友関係の要人、たとえば、彼の甥であり且つ彼の後住友家の最高幹部（総理事）となった人で、この当時すでに住友家の重役として名を知られていた伊庭貞剛などが、上記明治15年11月の誓約書の7名の同志の中、或いは同年12月選出の大阪商船会社設立発起人17名の中及び7名の創立委員の中に名をつらねている事実、さらには又、住友家の当主住友吉左衛門自身も会社設立発起人のひとりとして加わっている事実があり、もって、いわゆる住友家・住友グループが一体となって新しい海運企業の設立を支援・推進しようとしていた関係が読みとり得よう。この外、さらに追加補足的乃至第4の事項としては、広瀬幸平が会社創立委員長に選ばれ、その任にあたった段階において、少なくともその初期において、彼は、自己を「住友吉左衛門代理 広瀬幸平」という署名方法で表現・行動しており、住友家の当主と広瀬との二者一体的関係がつよくなるかがわせられる状態であった点、また、伊庭貞剛が、単に会社創立過程において創立委員等に名をつらねただけではなく、設立・開業以後の時期にあって、明治19年から21年にかけて大阪商船会社の取締役には選ば

(25) 『大阪商船株式会社五十年史』8ページ。

(26) 同書9ページ。

れて、頭取の広瀬を補佐・協力した点等、大阪商船会社の設立と経営に住友家と住友関係者たちが深い結びつきをもっていることをうかがわせるに充分である。

密接な関係をもつことすでに上述のごとく明白であるにもかかわらず、しからば、大阪商船会社乃至大阪商船株式会社⁽²⁷⁾が住友家事業の一であり、いわゆる住友系——よりいって直系の——海運業・汽船会社であるのか、そう呼ばれたのかという問題になると答は然らずである。この点、その後の大阪商船のサイドにおいても、住友家・住友財閥サイドにおいても、ともに、同一認識であって、関連はあっても直系の関係なしとされてきている。一般学術著作等でも亦同様である。

この意味から、大阪商船会社という一近代海運企業の設立と発展は、住友家・住友財閥の支援に負うところ事実上至大であるけれども、それでいて、財閥系海運活動とはみられていないといえる。それは、裏返していえば、住友家・住友財閥というものは、近代的海運活動の育成・発達に助力するところ確かであるが、その海運活動・汽船会社が、当該財閥・家業の一部とはならず、家業・事業は、海運業務とは一応無関係に、展開・充実されて行ったということでもある。

② 安田財閥と近代海運

わが国第4番目の大財閥といわれる安田財閥も亦、住友財閥の場合と同様、自分自身の直系・直属の近代海運業務・蒸汽船会社というものをもってはいなかったが、それでいて、わが国における近代海運業の成長発達に対してきわめて大きく・決定的な刺激と影響力をあたえ、発揮するところがあった。実際上前述した三井・三菱・住友の各財閥の関連海運業の生成期よりは若干おそい、

②7 明治26年会社法の実施にともない、同年12月31日社名を大阪商船株式会社と改称し、また、頭取の名称を社長に改めた。

日清戦争以後すなわち明治の後半期になってからではあったが、偶々、いわゆるわが国の社船および社外船の二重構造としての近代海運産業の確立と本格的躍進開始期に際して、安田財閥・その創始者安田善次郎（初代—1838～1921）は、浅野總一郎の東洋汽船株式会社の設立ならびに事業展開のパトロン役として絶大な役割を果たしたことを通じて、わが国における近代海運業の発展過程に重大不滅の貢献・寄與をなしていると評価でき、理解してよいであろう。

嘉永元年（1848）越中・富山県氷見郡に生まれた浅野總一郎⁽²⁸⁾は、青年時代故郷を夜逃げて横浜へ移り、当初薪炭商、のち石炭商として自立の途を歩みはじめ、明治19年、彼39才の時に「浅野回漕部」を設立「ペロナ号」（のち「日の出丸」と改名）という1200トンの蒸汽船を購入・運航して、いわゆる社外船〔主〕のはしりとなって、近代海運業務なかんずく貨物蒸汽船活動・社外船事業乃至不定期貨物船輸送業務を展開した。いわゆる初期・黍明期の社外船のリーダーのひとりであって、当時は、社船とりわけ日本郵船に対する反抗心をあらわにしつつ、近代的海運業務・蒸汽船輸送の撰取・発展に貢献盡力した。ちなみに、この社外船主浅野總一郎の時代においてパトロン役を引受けたのは澁沢栄一であった。

ところが、浅野總一郎は、日清戦争後の明治28年乃至翌29年に所有船全部を売却して国内海運活動から国際海運活動への転換、とりわけ、外国向け遠洋定期航路事業の開拓を試み、終局、「東洋汽船株式会社」の設立・サンフランシスコ航路ほかの外国定期航路⁽²⁹⁾の開設経営に乗り出すようになった。或る意味では“変節”とも見えよう“社外船から社船へ”の例外的転身であるが、この過程・段階において、浅野總一郎は始めて安田善次郎と接触し、しかも途端

②⑧ 浅野總一郎（初代）は、幼名泰治郎、慶応2年・彼19才の時惣一郎に、さらに明治26年・彼46才の時總一郎に改名した。

②⑨ 浅野は東洋汽船設立計画としてはロシア航路・ニューヨーク航路・メキシコ航路の三大航路をうたったが、結局太平洋航路一でスタートすることに変更した。
『海運興国史』274ページ。

にといつてよい程の知遇・後援・庇護を受け、⁽³⁰⁾ まさに、安田の後援そのものによって、新しい海運事業・東洋汽船の活動を成功に導くことができたのである。

明治29年2月、浅野は、おそらく従前の大パトロン澁沢栄一の力を借りて、安田善次郎はじめ大倉喜八郎・森村市左衛門等有力名士十数名を招いて汽船会社設立の希望を述べ、後援を求めたといわれるが、この時、即座に且つ第一番に安田が賛成の発言をし、彼の発言・賛成が動機となって参集者ほぼ全員の賛成＝発起人参加が得られたそうである。⁽³¹⁾ 相当数の株式引受＝出資もさることながら、安田善次郎は、東洋汽船会社の経営のみならず、浅野の他の諸事業に対して、全く絶大な資金援助者となり、度々危急を救ってやっている。他はとも角、東洋汽船に対する主要な資金援助に限っても、次のような事実が語られている。⁽³²⁾

- イ) 東洋汽船が三菱長崎造船所に建造注文した天洋丸・地洋丸・春洋丸の3大汽船の船価支拂に窮したときに、社債800万円を僅か15分間の会談で安田善次郎が引受快諾して、浅野總一郎を蘇生せしめたといわれる。⁽³³⁾
- ロ) 大正5年頃「これや丸」(11,810%)・「さいべりや丸」(11,790%)の2隻ないし「ぺるしや丸」(4,380%)を加えた3隻を購入する際にも、浅野個人に――東洋汽船の重役陣が1隻以上の購入に反対したため――200万ドルを援助した。

(30) 安田善次郎の父善悦は、浅野の郷里越中富山の藩士であった。又、善次郎も17才で江戸に出て丁稚奉公したのち家業をはじめ、成功したという点で、浅野總一郎ときわめて似た人生コースをもっている。

(31) 北林惣吉『浅野總一郎伝』267ページ。

(32) 同書、228～229ページ参照。

(33) 天洋丸(13,402%)及び地洋丸(13,426%)は明治41年、春洋丸(13,377%)は同44年完工した。

ハ 第一次大戦中に東洋汽船が13隻の新造船を4,750万円で建造発注したあと終戦に伴う不景氣到来し、その代価支拂に困ったときも、1,000万円の社債をただ一回の会見で安田善次郎は承諾したといわれる。

いずれも、もし、安田の援助なくば破産の道を歩んだかもしれない事件で、この限り、浅野の東洋汽船——郵商に次ぐわが国第3の定期船会社であり、且つ、サンフランシスコと横浜・神戸間の北米航路をはじめた歴史的意味は大きい——は、安田財閥によって生み育てられたとさえいうこともできる。

不幸にも、安田善次郎が大正10年（1921）秋大磯の別荘で兇刃によって殺されてしまったことは、少なくとも浅野の海運業、特に東洋汽船の其後の没落を暗示していたのだと、みてみられなくもないことである。

些か余談に属するかも考えられるが、上述した浅野總一郎の海運活動——浅野回漕部ないし浅野回酒店時代のものと同洋汽船会社時代のものを含めて——そのものは、一面では、浅野財閥・浅野コンツェルンと呼ばれるものの起源・根柢であったという見方も成り立つかもしれない。その場合には、三菱海運業と三菱財閥もしくは岩崎家（弥太郎）との関連と類似するものがある。ただし、ここでは指摘のみにとどめる。

結 語

財閥の立場からみるならば、如上四大財閥は、確かに、いずれも、近代海運業の生成と発展に密接な結びつきを有している。むしろ、極めて重要な歴史的役割をもった近代海運企業乃至海運業務を自らいとなむか、強力に支援したとあってよからう。実際、それら海運企業・海運活動の展開なしには、わが国近代海運業（産業）の発展がもたらされ得なかったとあってよいものの生育、なか

んづく創設に、これら四大財閥が関係をもっているのであって、この意味からは、わが国における近代海運活動の生成発展のためには、財閥とのからみが必要不可欠であったとも評することができよう。

けれども、すでに明らかなごとく、各財閥の海運業とのかかわり具合というものは、それぞれが、全く別個特別的である。そして又、各海運活動は、日本の近代海運業発達史上に、それぞれ独自の歴史的意味・役割を記している。前者は、同じように近代的海運業務というものに関連し、しかも、ともに、わが国近代海運業全体の発展に至大の影響をあたえたものでもありながら、四大財閥別に、ちがった関係、つまり、関連の独自性をもつということであり、後者は、上記とも関係しつつ、それら財閥関連の海運企業・海運活動が、わが国近代海運史上にそれぞれ独自の歴史的役割と貢献をなしてきたということである。

ごく要約的にいうならば、三菱財閥の場合、その近代的海運活動乃至近代海運企業を根源・スタート台として後年の財閥構造が形成され得たということもでき、その関連海運企業は、わが国における近代海運業の成立・成功の先鞭をつけるものであるとともに、一面、いわゆる「社船」の中核、また遠洋定期船活動の先頭として、つねに海運業界の王者の地位を確保してきている。

三井財閥の場合は、銀行業とともに支柱となった外国貿易（商業）とのつながり、より言えば外国貿易業務に包摂乃至附随した形で近代海運業務に着手したわけであって、したがって、当該三井物産船舶部という近代海運活動の主体は、むしろ、主業乃至三井財閥構造全体の発達に奉仕する形の業務から出発し、発展したといってよい。（のちには他人運送形態の眞に近代的というべき海運活動へ逐次又必然的に進化して行ったという海運史の意味もあるが。）そして、そうした在り方と関連して、三井海運活動は不定期船業務（不定期貨物輸送）を中心として展開されはじめ——のち定期船業務化がすすんだ際も三井物産の取扱貨物＝「社内荷」（自己貨物）の輸送が当然に主たる拠りどころとされた——、また、他面、いわゆる「社外船」の興隆発達を大きく促進・指導する働

きをもった。（念のため付記するに、もし本小稿で紹介した宮本説や三島説のごときより早期の且つ他人運送経営形態が中心の三井海運業なるものがありとすれば、この解釈・規定は成立困難となってしまうわけ。）

住友財閥と大阪商船との関連および安田財閥と東洋汽船とのつながりは、ともに、当該財閥直系・直属の海運活動＝企業でないという点や、対象海運企業が同じ「社船」グループの巨大定期船会社であったという点など、共通・類似の面もあり、また、なかんずく、そうしたわが国の有力海運企業の創設と経営に対する絶大な財閥的援助である点が同一特徴である。けれども、それでいて個別的特質すなわち相違点も明白であった。

前者の場合、住友家乃至住友財閥の事業もしくは主業を補足するという目的乃至観点からではないが、その住友の本拠地である大阪や主業（銅山事業）の展開領域である瀬戸内海の発展とか安定とかのために、敢えて当該海運会社の設立と運営に対しパトロンの協力・援助したわけである。他面、その点から住友家・その当主よりかむしろ最も直接的・実質的な事業力のある大番頭が主役として登場した。しかも、それでいて彼自身は、必ずしも、当該海運企業の現実的輸送業務そのものにタッチし、実務指導にあたったわけでもない。また、彼広瀬宰平や他の住友幹部或いは住友家当主たちが実際上かなりの出資（持株）をしたとしても、なお大阪商船は住友（財閥）とは別個の独立企業として生育した。

安田財閥と東洋汽船とのつながりは、財閥の主人公安田善次郎と東洋汽船の創設者浅野總一郎との個人相互間の友情的・庇護的な援助の関係であったと評してよからう。もち論、経済経営上の打算や配慮がなかった筈はなからうが、浅野＝東洋汽船の困窮を救済する安田善次郎の援助には些か特別なパトロンの配慮があったようである。それ程多額の財的援助をする位ならば、安田財閥自身が自らの海運業務・海運活動を立案・実施してもよかったのではないかとさえ思えることである。しかし、安田は、海運業を自ら営むことはせず、その分

浅野・東洋汽船をつよく応援した。それには、東洋汽船の創立やその主要活動開始の時期が、明治後半期という比較的遅い時期であったということ、又、安田財閥および東洋汽船が、ともに、他のものより後発のものであったという事情も影響していたにちがいない。そして、その故に、この海運企業は、他のものと異なって、近代から現代へまで存在を持続できてもないし、できない運命をもっていたのかもしれない。

途上国の経済開発と先進国の対応

片 野 彦 二

1. 問 題

途上国の経済開発は南北問題の解決の必要不可欠の条件である。南北問題それ自体は政治的側面から経済的側面にいたる多面性を持っているが、その中心的な課題は途上国と先進国間の大巾な所得格差の是正にある。この目的のために途上国は、大きな人口圧力がひきおこす不利な条件を克服しながら、先進国の成長をこえる成長を達成しなければならない。このためには、途上国自身の経済力だけでは不十分であり、先進国の援助を必要とする。

先進国が途上国の経済開発にあたって援助を供与すべきであるという一般的理念はひろく容認されているが、その場合どのような対応を必要とするかについての統一された考え方はまだ見られない。このことは、先進国と途上国間で、援助そのものに対する考え方に大きなギャップがあるからである。しかし、このような考え方のギャップが南北間にわだかまっているのでは、途上国の経済開発にあたっての先進国の適切な対応が見出されるとは思えない。途上国が経済開発にあたって可能な限りの自助努力をすることは当然としても、それに対して先進国はどのような対応をすべきであるのか、またどのような対応が可能であるのか。これが本稿で検討する主題である。ただし、本稿においては、自由市場経済圏における途上国と先進国を対象として考える。

2. 途上国と先進国の共存

途上国が経済開発を推進する過程において先進国と共存せざるをえないとい

う状況は歴史的な宿命として避けられなかった。そこでまず、途上国と先進国の共存という状況が途上国の経済開発をめぐるどのような国際的環境を形成したかを検討することから始めることにする。

(a) パートナーの多様化

第2次世界大戦が終るまでは、ほとんどの途上国は先進国の植民地または属領であったし、政治的な独立を保っていた国も経済的には特定の先進国の強い支配下にあった。第2次世界大戦が終り、これらの途上国から宗主国の権益が後退し、ほとんどの途上国が政治的な独立を獲得した後、途上国はそれぞれの実情に応じた経済開発のガイドラインを設定し、それに即して経済開発を実施することとなった。

途上国の先進国とのつながりは、従来は主として宗主国に比重が集中していたが、宗主国の後退の後は旧宗主国以外の先進国との関係も大きな比重をもつようになった。従来は宗主国に一次産品を供給し宗主国の工業製品に市場を提供してきた途上国は、宗主国の後退と共に、貿易のパートナーの多様化にせまられた。ここでは、旧宗主国との不平等な関係の是正に努めると同時に、他の先進国からの輸入品の急増に対応する方策を考え、さらには先進国に対する輸出拡大の方策も考えなくてはならなかった。

先進国は途上国よりも高い生産力と生産性を持ち、それに基づく強い市場支配力（競争力）をもっている。このような先進国と共存しなければならない途上国としては、先進国による不利な影響をどのように防ぎ、さらには先進国による影響をどのように自らの経済開発に利用するかを考えなくてはならない。⁽¹⁾

(b) 潜在的な経済開発をこえる急速な開発

途上国と先進国の間には大巾な所得格差（南北格差）が存在する。この所得

(1) 藤井 隆, “国際的産業再配置のアジア的課題”, 「調査と資料」, No 54, 名古屋大学・経済学部, 昭和49年11月, 参照。

格差に対する不満は宗主国による直接・間接支配の時代から途上国はもち続けてはいたが、それを解消しようとする積極的な動きが現われたのは、途上国が政治的に独立し、自らの判断で経済開発を推進するようになってからのことである。

一般に、途上国の社会経済的基礎は主として農業である。このような経済の基本的な特徴は、豊かな自然資源、豊かな農産資源、そして豊富な労働力の賦存に見ることができる。これらの特徴を有効に利用し、自主独立的な経済開発を実施しようとするれば、それは不可能ではなかった。与えられた資源と労働力を効率的に利用し、それなりの経済開発を推進することもできたはずである。途上国はそれ自身の潜在的な経済開発能力を持っていたのである。

いずれにしろ、農業を社会経済的基礎とする途上国の経済開発の主要なガイドラインは、農業中心経済から工業中心経済への転換（工業化）である。経済開発の主要な目的が生産力と生産性を高め生活水準を向上させることにあり、工業の生産性は農業のそれよりも高く、さらに工業の発達した経済における農業の生産性はそうでない経済における農業の生産性より高いことを考えれば、工業化という経済開発のガイドラインは正当な合理性もっている。

しかしながら、たとえ工業化というガイドラインに即した経済開発を推進するとしても、途上国がそれを自主独立的に自らの潜在的な経済開発能力だけに依存して実施しようとする場合には、生産力の上昇は大きな伸びを期待できない。さらに途上国における大きな人口圧力を考えると、このままでは先進国との間の大巾な所得格差を縮小することはおぼつかなくなる。所得格差の縮小を経済開発の主要な目的の1つと考えるのであれば、途上国の経済開発は自主独立的な開発をこえる急速な推進を必要とする。

(c) 先進国による援助に対する強い依存

途上国は、特定の宗主国に対する従属から開放され、不特定多数の先進国と自由な立場で共存することになったとはいえ、先進国との間の著しい経済力

格差の故に、一方においてはこの格差をハンディキャップとして負わされながら先進国との競争に立ちむかわなければならないし、他方においてはこの格差を縮小するために先進国による援助に強く依存しなくてもならない。

一般に先進国経済は、龐大な資本蓄積を基礎とする多岐にわたる産業構造をつくりあげ、高い生産力を持ち、高度の技術を開発して生産性を向上させ、これらに支えられる強い競争力によって広汎にわたる世界市場を支配している。これに対して途上国は、宗主国への従属の期間に生産の大半を宗主国の資本蓄積に吸収されてしまっており、自国内での資本蓄積は非常に低水準のままであり、したがって国民的な技術水準も極めて低く、輸出市場はもとよりのこと国内市場の支配すら先進国資本の手中にゆだねるような状態におかれていた。このような途上国が、先進国との共存という状況のなかで、自らの潜在的な経済開発能力をこえる急速な工業化を推進しようとしても、貧しい資本蓄積、低い技術水準、弱い市場開発能力をもってしては思うにまかせない。急速な経済開発の要請に応えるためには、資本蓄積のための資金の調達、技術の移転、市場開発能力の向上に関して先進国の援助に強く依存しなくてはならない。

さいわいなことに、途上国の経済開発にあたっての先進国の援助の必要性については国際的な合意がえられている。途上国と先進国の間に大きな所得格差が存在することに焦点をあて、この格差をできるだけすみやかに解消することが必要であるとしても、それを途上国の自助努力にまかせるだけではとうてい不十分であり、先進国による経済開発援助が不可欠であるという共通の認識がえられている。このような情勢のもとで、途上国の経済開発は、先進国の援助に強く依存し、それを利用して急速に推進されてきている。

(d) 自由市場経済秩序の維持

途上国は経済開発の推進にあたって、資本蓄積のための資金調達、技術の移転、市場開発能力の向上に関して先進国の援助を期待できるし、先進国もこのような援助を積極的に実施しなければならない状況にある。このことは、基本

的には、途上国と先進国の間の大巾な所得格差を縮小させるという国際的な合意によるものである。国際的な所得の再分配を通して、国際的な公正の回復を目指している。

公正の維持は経済社会が存続するための基盤である。公正の維持が不可能になれば、その経済社会の秩序は崩壊せざるをえないことにもなる。このことは国際的な経済秩序についてもあてはまる。しかしながら、現在のように、途上国と先進国の間に著しい所得格差があり、国際的な公正の回復が大きな課題となっているとはいえ、公正の回復を重現しすぎるの余り、既存の国際経済秩序の順調な活動を損なう結果をもたらすのであっては、公正の回復それ自体にも重大な支障をきたすことになりかねない。

本稿での考察の対象としている途上国はいずれも自由市場経済圏に属しており、これらの途上国への経済開発援助は主として自由市場経済圏における先進国から供与されている。この自由市場経済圏内の先進国は、従来、自由市場原理を基盤として経済秩序を維持し、発展してきた。経済活動がすべて自由競争のもとで行なわれるならば、比較優位の基準にしたがって適切な国際分業が編成され、価格は市場を均衡させ、交易条件は為替レート調整を通して貿易収支を均衡させる水準に落ち着き、これによって貿易参加国の生産要素の最適利用と厚生の大化が保証されることになる。要するに、経済活動システムの効率的な組織化を自由競争を通して実現しようとしてきたのである。しかし、実際には、自由競争の達成を阻む種々の要因があり、独占禁止や貿易自由化の方策によりその障害を除去し、すこしでもより効率的な経済活動システムのワーキングの達成を目指して、多くの努力がなされている。ただし、自由市場経済圏の存続を考えるならば、自由市場原理に基づく国際経済秩序の維持は不可欠だからである。

先進国は、龐大な資金を蓄積し、高度な技術を開発し、広汎な市場を支配しており、豊かな経済社会をつくりあげているかに見られるが、これは経済活動

システムを効率的に運営するように努力してきたからであり、その効率の重視こそが経済発展の原動力でもあった。先進国といえども、まだ効率を無視して経済を運営しうる程には豊かでない。そこで、途上国が自由市場経済圏のなかで経済開発を推進しようとするならば、この経済圏の秩序を乱すような参加は望めない。経済活動システムの効率的な運営は、たとえ途上国の経済開発をなかに含むことになっても、原則としてはなんらの変更もない。

ところで、自由市場原理が含意する効果が現われるためには、生産要素が完全に利用されるという条件をみたす必要がある。これは、具体的には、生産設備が完全に稼働され、労働が完全に雇用される状態を意味する。実際には先進国においても生産設備の不完全稼働と労働の不完全雇用が往々にして発生する。しかし、生産設備それ自体はすべての労働供給量を吸収しうる程度に設置されており、政策の適切な運用により必要な条件が満たされれば生産設備は完全に稼働され労働は完全に雇用されることになる。これに対して、途上国においては、生産設備の設置は労働の供給量に較べて不足しており、たとえ必要な条件が満たされて生産設備が完全に稼働される状態となっても、なお一部の労働は正常な状態で生産設備と組みあわされることなく残される。農業に依存する比重の大きな途上国においては、この失業労働の部分は農業に寄生して生活することとなる。偽装失業と呼ばれるものである。その結果、農業の生産性は低水準にとどまる。また、このような失業の存在は工業で雇用される労働の賃金を低水準におし下げることになり、経済全体のなかでの所得分配の適正化を阻害し、厚生 of 極大化に支障をきたすことになる。このような途上国を含む経済活動システムにおいては、途上国の自助努力や先進国の援助によって途上国の生産設備の増設（資本蓄積）が行なわれ労働供給量のすべてを吸収しうるようにならない限り、自由競争の達成だけでは参加するすべての国にとっての資源の最適利用と厚生 of 極大化は期待できないことになる。⁽²⁾

(2) このような考え方については、例えば、R. S. Eckaus, "The Factor Propor-

いずれにせよ、途上国と先進国が共存する自由市場経済圏において、全体としての経済活動システムが効率的に運営され最適状態を達成しうるためには、途上国の自助努力とそれを援助する先進国の協力によって途上国の資本蓄積をできるだけすみやかに推進することが必要である。さらに、全体としての経済活動システムがこのようなガイドラインに沿って調整されるならば、このシステムのなかでの国際的な所得格差は縮小の方向に進むことになり、公正の回復も期待されることになる。この観点からすれば、先進国による途上国の経済開発に対する援助は、自由市場経済圏全体としての効率の実現に貢献するだけでなく、そこにおける公正の回復にも役立つものといえる。

このような考え方は、途上国と先進国が共存する自由市場経済圏を全体として1つの共同体としてみており、いわゆる世界共同体的な考え方である。しかし、現実の世界は、先進国も途上国も、それぞれの国がそれぞれに自らの経済の維持と発展を考えている1つの集合体である。全体としての共同体の効率の達成により全体としての最適状態の達成を優先させて考えるよりも、個々の経済の効率を考え、そこでの最適状態の達成を優先させて考える。このままでは、全体としての効率の実現のために先進国よりの資本の移転により途上国の資本蓄積を促進させることについての誘因を見出すことはできそうもない。だが、既に述べたように、すくなくとも南北格差解消のために先進国が途上国の経済開発に対する援助を実施すべきであるという点についての合意が存在し、その理念に基づく努力も行なわれてきている。先進国による途上国の経済開発に対する援助を、小島教授の提唱される国際的な社会保障政策の一環として捉える考え方は、⁽³⁾ 上述の共同体を中心とする考え方への現実的な接近として

tions Problem in Underdeveloped Areas”, AER, Vol. XLV, No. 4 (Sept., 1955) を参照のこと。

- (3) K. Kojima, “A New Capitalism for A New International Economic Order,” *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 22, No. 1 (June 1981) を参照のこと。

解釈できるように思える。

途上国としては、自由市場経済圏のなかで自からの経済開発を実施しようとするのであれば、効率を無視した開発戦略に固執することは許されないが、その反面、自由市場経済圏全体としての効率の実現という点からみて、先進国による経済開発援助を期待しうることになる。

3. 途上国の経済開発と先進国の援助

自由市場経済圏が全体として効率を高め公正の回復を期待しうするためには、途上国における資本蓄積を促進する必要がある。そして、このためには、資本蓄積のための資金の調達、技術の移転、市場開発能力の向上に関して先進国の援助を必要とする。ここでは、これらの3項目を中心として、先進国の援助がどのように実施されるべきかを検討する。

(a) 経済開発と資本蓄積

(i) 資本蓄積

資本蓄積は、経済の生産活動を自然生産力（土地、天然資源の賦存）に依存する状態からより多く資本生産力（生産設備の組織化された利用）に依存する状態に移行させる過程である。ただし、生産設備の拡充は資本蓄積の必要条件にすぎず、生産設備の拡充によって増大された生産力にみあう市場（有効需要）の開発が伴う場合に始めて資本蓄積は順調に進められることになる。

また、生産力の増大に直接に貢献するものではないが、拡充された生産設備を有効に稼働させ、さらには生産力と有効需要のバランスのとれた成長を実現させるには、生産設備の規模と配置に対応する社会的基盤の拡充を必要とする。生産地と消費地を結ぶ輸送網の開発、不断に進歩する技術の開発と利用を可能とする国民的技術水準を向上させる教育施設の充実、が必要である。生産力の増大に直接に貢献する生産資本の蓄積と共に、これらの社会資本（インフラストラクチャ）の蓄積は不可分的に付随する必要がある。

(ii) 社会的分業の拡充

自然生産力にのみ依存する生産活動とは、例えば労働力だけで土地を耕作し農産物を収穫する状態であり、この労働力が鍬や鋤を利用することになると資本蓄積が始まる。この場合には、農産物の育成・収穫という単線的な生産過程の他に、鍬や鋤という農器具を生産するいまひとつの生産過程が付加され、生産過程は複線的となる。これら2つの生産過程は、一方は他方の生産のための器具を生産するという形で、相互に密接にリンクしている。ここで生産の迂回化が始まる。生産の迂回化は経済全体としての生産性を向上させる。農器具の利用は、そうでない場合に較べて、農業生産における直接的な生産性を上昇させる。さらに、農器具の生産に必要なコストを含めたとしても、農業生産における直接・間接的な生産性は上昇する。さもなければ、農器具の利用という新しい技術は選択されない。

生産の迂回化において、個々の生産過程の担当者が分化することにより社会的分業が始まる。社会的分業の拡大は、一方においては個々の生産過程の生産規模を増大させ、他方においては市場経済の発展を促進する。社会的分業の拡大と共に、個々の生産過程においては、特定少数の消費者のための生産から不特定多数の消費者のための生産への転換が行なわれる。このような大量生産・大量消費の状態の発生と共に、個々の生産物の集荷・配送を担当する流通機構の整備が必要となり、その開発が並行して行なわれる。

流通機構の整備と共に、大量生産・大量消費は個々の生産における効率を高め、より多くの資本蓄積のための資金を生み出すことになる。農業生産を中心として営まれてきた経済において、農器具・肥料の生産は農業の生産性を高めるだけでなく、さらに農産物を原料とする工業の開発の基礎をつくりあげ、大量生産・大量消費は工業の発展と共にますます加速される。工業の発展は、そこでのより高い生産力により、経済全体としての生産力を飛躍的に上昇させ、より高い資本蓄積へと導びくことになる。

このような資本蓄積の過程を順調に進めるためには、一方においては社会的分業が既存の中心的な生産過程を基礎とし、それに密接にリンクする新しい生産過程が付加される形で拡充される必要があるし、他方においては設置された生産設備を効率的に稼働させうるほどに社会資本が蓄積されることを必要とする。相互にリンクしないいくつかの単線的な生産過程を併存させてみても、それによって分業の利益は生みだされないし、十分な社会資本が欠ける状態では生産設備の効率的な稼働は望めないからである。

(iii) 途上国の資本蓄積と先進国の援助

先進国の経済は、過去数世紀にもわたって資本蓄積・社会的分業の拡充の過程を積み重ね、その結果、龐大な資本蓄積に支えられ、農業から工業にいたる広汎な産業構造をつくりあげ、高い生産力と生産性を維持しうようになってきている。

龐大な資本蓄積に対応して先進国経済における生産性は著しく高い。さらにこの生産性をより効率的に高めるために、不断に高度の技術が開発され利用されている。このような高度の技術の開発を可能にしたのは、社会資本の蓄積のなかで実施されてきた教育施設の充実・教育水準の向上、そしてそれに基づく高い国民的技術水準の達成であった。

先進諸国の経済発展は、そこでの社会的分業の拡充と共に進められた。しかも、この社会的分業は、それぞれの国の内部においてより高い生産力を生みだしてきた。しかし、資本制経済の通弊として、生産力と有効需要のギャップの発生は避けられなかった。さらに、この社会的分業は、各国の内部においてだけでなく、先進諸国相互間における国際的な分業にまで広げられ、各国の生産力はますます高められ、生産力と有効需要のギャップはより深刻なものとなる。このような有効需要の不足の解決策として、過去においては、先進国は現在途上国として経済開発に努力している国々を侵略して植民地または属領とし、自国の生産物の市場の拡大をはかった。しかも、この植民地貿易においては、自

国の生産物を不当な交易条件で強制的に輸出し、自国生産物の市場を拡大すると共に、膨大な資本蓄積資金の供給源とした。これらのことは先進国経済を急速に発展させるのに役立ったのである。

このような状態は、程度の差はあったとしても、第Ⅱ次世界大戦が終り、植民地または属領であった諸国が政治的な独立を獲得し、自らの力で経済開発を開始するまで続いた。しかし、それまでの期間において先進国の不当な処遇をうけていた結果、新たに経済開発を開始した途上国における資本蓄積はほとんどみられず、国際分業のなかでの途上国の地位は、先進国の工業製品の輸入国、そして先進国に対する工業用原材料としての一次製品の輸出国として位置づけられてしまっていた。

たとえ途上国の資本蓄積の状態がこのようなものであるとしても、今後の資本蓄積がさほど急速に推進される必要がなければ深刻な問題は発生しない。しかし途上国の現状においては自らの潜在的な経済開発能力をこえる急速な資本蓄積を必要とする。自主独立的に調達しうる資金だけでは必要な資本蓄積は期待できない。資本蓄積に必要な資金で自ら調達しえない部分については、先進国の援助に依存することになる。

途上国にとって緊急に必要なことは、生産資本をできるだけすみやかに増設し、生産力を向上させ、所得水準を引きあげることである。しかし、後で詳しく述べるように、生産資本の増設にあたっては、特にその初期の段階においては、技術移転を伴う必要があり、この目的のためには生産資本の増設には先進国による直接投資に依存するのが最も効果的である。技術移転が完了し、その時に国内で十分な資金が調達しうるのであれば、その後の生産資本の増設は自国資金で賄うこともできるが、資金調達能力が不足し技術移転が完了していない状態では、先進国の直接投資に依存せざるをえない。ただし、先進国の直接投資に完全に依存するかまたは部分的にのみ依存するかは事情によって異なる。

ところで、途上国が先進国から直接投資を導入しようとする場合、途上国における投資環境の整備が十分であるかどうかが重要となる。社会政治情勢の安定していることはいうまでもないが、社会資本の蓄積が十分であり、先進国の民間資本がこの直接投資の実施の決意をするかどうかが決定的な要因となる。先進国の民間資本が途上国に対して直接投資を実施するに際しては、将来の有利性を見越して、その投資によって設立される工場の周辺の社会資本の充実をも併せて行なうべきであり、そのような投資の積みかさねにより途上国の社会資本は全体としても充実されるという議論もある。しかし、このようにして蓄積される社会資本は、途上国が全体として必要とするもののうち僅かなものであり、個々の民間企業による工場周辺の整備とか企業内教育で完成されるものではない。国民的技術水準の向上のための教育施設の充実とか全国的な輸送ネットの整備といった社会資本の蓄積には龐大な資金を必要とする。また、このような社会資本の蓄積があり、投資環境の整備の進んだ途上国に先進国の直接投資が集中することも当然である。このような投資環境を整備し、先進国から直接投資を導入しやすくすることは、政府の責任となる。

ところが、途上国の政府それ自身も十分な社会資本を充実させるだけの資金調達能力は持っていない。しかし、社会資本が充実し、投資環境が整備しているのでなければ、生産資本増設の中核となる先進国からの直接投資の導入は困難となる。生産資本の増設が望めなければ、生産力の上昇ひいては所得水準の向上は不可能であり、南北格差の解消は望めなくなる。これでは問題の解決は端緒すらもつかめない。ここで、政府間援助または国際機関を通しての援助といった公的援助（Official Development Aid: ODA）の役割りが出てくる。ODAにより途上国政府が社会資本の充実にも努め、投資環境を整備することにより、先進国よりの直接投資の導入が促進され、生産資本の増設が期待できるようになる。このような観点からみれば、ODAこそが、自由市場圏全体としての効率を達成し、南北間の公正を回復せしめるための国際的な社会保障政策

の一環として運用さるべきものと考えられる。

ODA をうけた途上国政府が社会資本の充実に努め、投資環境を整備した後、先進国からの直接投資が流入することになり、途上国における生産資本の増設が順調に進むことになる。しかし、この直接投資は先進国の民間企業が途上国に自らの資本で子会社を設立するか、または現地資本と共同で合弁会社を設立するものである。どのような業種の企業がどのような規模で設立されるかは、途上国の事情によって異なるが、直接投資を実施するか否かは先進国の民間企業が投資効率を配慮した上で意思決定をするものであり、南北間の公正の回復といった理念は投資の意思決定にあたっての最大の決定因とはなり難い状態にある。ただ、先進国および途上国によるこの種の直接投資に対する各種の優遇策が間接的にこの理念を反映している。いずれにせよ、先進国の民間企業による途上国への直接投資は効率を重視した形で実施されるものと見られる。

民間企業による直接投資は、投資先の事業の経営に直接に参加することを目的として実施される。そこで、この直接投資によって設立される途上国内での企業がその意思決定をすべて先進国の企業に依存するような状態にある場合には、すなわちこの現地企業の株式保有比率が先進国企業に優位である場合には、この現地企業の行動は途上国の経済開発戦略と矛盾することも生じうる。このような事態の発生を避けるためには、この現地企業をできるだけ早く現地化し、すなわち株式保有比率を現地側に優位に転換し、政府の行政指導により経済開発戦略と矛盾しない行動をとらせうようにする必要がある。ところが、このような企業の現地化は、後述するように、技術移転の順調な進行を阻害する可能性を含んでいる。この点からみれば、企業の現地化は、技術移転がある程度完了し、新技術の購入によって生産が続けられるようになった段階において実施されることが望ましいことにもなる。また、このような現地化は先進国の直接投資の撤退を意味する。先進国の企業に、直接投資を実施して一定期間経過した後はその撤退を納得させうだけの条件をととのえることも途上国政

府としては必要である。

いずれにせよ、民間企業による直接投資は効率を重視する企業行動によって実施されるものである。この直接投資が途上国の経済開発にとって不可欠なものであることは当然であるが、この点を無視してはその導入を企てることが困難であることも確かである。

(b) 経済開発と技術移転

(i) 管理技術の総合的システム

先進国から途上国への技術移転が問題とされる場合、対象として考えられる技術は途上国の経済開発の状況によって異なる。

経済開発がまだ十分に進んでおらず、従ってまた近代的な企業経営が途上国経済に十分に定着していない状態においては、技術は生産のための技術というまでもないが、生産設備を稼動して生産活動を行なうにあたっての管理技術の総合的システムとして考えられなくてはならない。これは、企業の経営管理全般にわたるものであり、生産にあたっての原材料の購入、生産工程の管理、製品の品質管理、製品の出荷、さらには市場開発能力の向上に関するすべての知識を移転するの でなければ、近代的な企業経営を実施できない状態にあるからに他ならない。後に詳しく述べるように、市場開発のためには製品の競争力を向上させなくてはならない。このためには、単にコストを引きさげ、低価格で市場に製品を出荷するだけでは不十分であり、均質で良質の製品を引渡し期限を厳守することの保証を伴わなくてはならない。先進国の企業は長年月にわたる市場競争の経験から、競争力を引きあげるに必要なあらゆる管理技術を開発し、それを企業経営に適用し、近代的な企業経営を実現してきた。途上国は経済開発を推進するにあたって、単に資本蓄積を高めるだけでなく、近代的な企業経営を育成するの でなければ、先進国と共存する自由市場経済圏のなかで、先進国との競争で生存し続けることができなくなる。この意味において、近代的な企業経営が育成され定着していない途上国に対する技術移転にあたっては、

単に生産のための技術だけでなく、管理技術の総合的システムの移転をも必要とする。

経済開発が進み、近代的な企業経営が定着する程に技術移転が進んだ途上国に対しては、生産のために新しく開発された技術を移転させればよい。

(ii) 技術移転にあたっての先進国の援助

技術移転にあたっての先進国の援助が積極的に必要とされるのは、近代的な企業経営がまだ定着するにいたっていない途上国に対してである。このような途上国においては、一般に国民的な技術水準は低く、その引き上げが必要とされる。この目的のためには、ODAによる教育施設の拡充（一般教育用施設だけでなく技術研修センター（先進国内および現地）も含む）といった社会資本の蓄積が行なわれる。

しかし、途上国としては、社会資本の充実が必要なことはいうまでもないが、それ以上に緊急に必要とするのは生産資本の増設であり、輸入制限や外資優遇といった方策により、先進国よりの直接投資の導入を画策する。輸入制限によりやむをえず、また外資優遇によって刺激をうけて、先進国の民間企業は途上国に対して直接投資を行なう。しかし、近代的な企業経営が定着していない途上国においては、直接投資とパックになった技術移転を行ない、自からの手で近代的な企業経営を育成しなくてはならない状態におかれる。直接投資によって途上国に設立した現地企業を順調に経営するためには、それに必要なすべての生産技術と管理技術を現地企業の経営において採用し、現地人職員および労働者を企業内で教育し、生産技術や管理技術を修得させなくてはならない。

途上国における教育水準の上昇は、国民的技術水準を引きあげ、生産技術や管理技術の習得能力を向上させ、個々の民間企業による企業内教育をより容易にする。このことは途上国の投資環境を改善し、直接投資の導入を容易にし、生産資本の増設に貢献する。しかし、途上国の現状としては、このような迂回的方法をとりうる程の余裕はない。緊急に生産資本の増設を行ない、それを

効率的に稼働しなければならない。このためには、種々の方策で先進国からの直接投資を導入し、それとパックになった技術の移転をうける必要がある。

だが、このためには途上国としても、先進国からの直接投資に対して十分な優遇策をとらねばならない。税制上の優遇だけでなく、直接投資によって設立された現地企業の支配権（株式保有比率のマジョリティー）も当分の間は先進国の進出企業にゆだねなくてはならない。さもなければ、以上述べたような、生産技術だけでなく近代的企業経営のための管理技術の効果的な移転は望めなくなる。

ところが、先進国の企業が現地企業の支配権を握るということは、この現地企業のすべての意思決定を先進国の企業にゆだねることにもなる。この場合、現地企業の行動が途上国の経済開発戦略に矛盾することも生じうる。市場範囲の決定とか収益の本国送金とかいった問題が実際に発生した。この観点からすれば、途上国としてはこの現地企業をできるだけはやく現地化（株式保有比率のマジョリティーの現地側への移転）し、途上国政府の経済開発戦略に沿った行動をとらせうようにする必要がある。このためには、第1に、現地企業設立後一定期間が経てば企業の現地化を強いられるとしても、なおこの途上国への直接投資を導入しうだけのメリットを先進国の企業に与えなくてはならない。また、第2に、このような企業の現地化は、直接投資とパックになって移転される（特に）管理技術が現地人職員および労働者に完全に習得されるまでは実施できない。完全習得以前に現地化が実施され、経営の支配権が現地人経営者に移った場合には、習得しつつあった管理技術が十分に活用されず、効率的な経営が期待できない恐れがあるからである。しかし、それぞれの現地企業においてこれらの技術が完全に習得され、近代的な企業経営が実施されるようになった後は、これらの企業を通して近代的な企業経営は国内全般に普及しうることになり、技術移転の効果は高まる。

近代的な企業経営が全国的に普及した後は、先進国からの技術移転は、主と

して新しく開発された生産技術の移転に限られることになる。経営管理技術は既に移転し終っているのであるから、（この技術それ自体の改良は別として）、新しい生産技術の導入は以前にくらべて容易であり、単に特許料または使用料の支払いにより技術の移転（輸入）は実現できることになる。現在では、既に、一部の NICs ではこのような状態となってきた。

いずれにせよ、先進国から途上国への技術の移転は、ODA を通しての一般的な教育水準の引き上げ、国民的技術水準の向上のための援助による部分も無視できないが、近代的な企業経営の十分に育成されていない途上国に対しては、先進国からの直接投資とパックにされた生産技術・管理技術の移転が必要と考えられる。

(c) 経済開発と市場開発

(i) 経済開発と市場

先進国との共存という状況の中で途上国が経済開発を開始した当初においては、途上国の生産物は主として一次産品であり、先進国との関係では、一次産品を先進国に輸出し、先進国より工業製品を輸入していた。途上国の内部における工業製品の市場は、先進国の製品によって占拠されていた。ところが、途上国の経済開発は、自らの経済開発能力をこえる急速な開発であり、しかも農業中心の経済から工業中心の経済への転換を目指す工業化の推進である。従来は先進国が生産しそれを輸入していた工業製品を、経済開発の推進によって国産化しようとするのである。生産された工業製品は、必ずそれを吸収する市場を必要とする。

先進国の援助により、一方では社会資本を充実させ、他方においては民間直接投資の導入により生産資本増設と技術導入をうけいれ、生産を開始したとしても、当初の段階においては国際競争力において先進国製品と比肩しうるものは生産されない。このままの状態は、国内市場すら輸入品によって占められたままであり、国産品の市場は何処にも見出せない。製品の市場がなければ新

たに開発しようとする工業を育成することすらできない。

そこで途上国は輸入品に対する貿易障壁（関税，数量制限，etc.）を設定し，すくなくとも国内市場を国産品に開放することにより，新たに開発しようとする工業の育成のための保護を実施することになる。

新規開発工業を育成するための保護の壁の中で，先進国から導入した最新の生産技術と管理技術を消化吸収し，さらに国内市場の開発により生産におけるスケール・メリットが生かせるようになると，途上国が生産する工業品の国際競争力は向上する。これが先進国製品の国際競争力に対抗しうようになり，さらにはそれを上廻るようになると，途上国製品は輸出されるようになる。この段階では，国内工業保護の為の貿易障壁は不要となり，先進国との自由貿易が営めるようにする。

（ii）市場開発にあたっての先進国の援助

既に述べたように，自由市場経済圏における途上国の経済開発に対して，先進国は ODA および民間直接投資により途上国における社会資本の充実および生産資本の増設の援助を実施するが，市場経済活動に関しては，原則として，自由市場原理を維持するべきであると考ええる。さもないければ，自由市場経済圏の存立基盤をあやうくするものと考えるからである。

このような基本的な考え方からみて，途上国の経済開発の過程における市場の問題については，次の2点において先進国の援助を必要とする。

第一は，先進国は，途上国での新規開発工業が育成され十分な国際競争力をもつにいたるまでの間，途上国がこの工業の製品の国内市場を確保するために保護政策として貿易障壁を設定することを認めるといふ形での援助を与えることである。市場経済活動において自由市場原理を維持するということと，このような形で途上国の保護政策を認めるといふことは矛盾しているかに見える。しかし，途上国にとって先進国との間の大きな所得格差を解消しようとするれば，工業化を推進しなければならない。しかも，工業を新規に開発し，その存続を

可能にするためには、強い国際競争力をもつ先進国の工業と共存しているという状況におかれている限り、当面の間、保護政策によって国内市場を確保することが不可欠の条件となる。これらの事情を考えれば、途上国の経済開発に関心をもつ先進国としては、この保護政策を認めないわけにはいかない。さもなければ、途上国の経済開発それ自体が画餅に帰すことになり、何のために社会資本や生産資本の蓄積についての援助を実施したのかわからなくなる。

ただし、このような保護政策の適用を認めうるのは、新規に開発する工業が、保護の期間における育成により、やがては途上国にとって比較優位をもち、国際分業体系のなかで効率的に活動する輸出産業となりうるものに限られる。途上国の威信をかけ、たとえ保護政策によって育成の努力を払ったとしても容易に途上国にとって比較優位をもち輸出産業となりうる可能性をもたない工業を開発しようとしても、このような工業の開発のために途上国が保護政策を適用しようとするに賛意を表わすことは望ましくないし、このような工業開発のために直接投資を行ったり技術移転を実施することは自由市場経済圏全体としての効率という観点からはすすめられるべきでない。

第2に考えらるべき援助は、途上国製品に対する先進国による特惠供与または途上国での新規開発工業と競合する先進国での工業を先進国側で積極的に調整することである。途上国における新規開発工業は、それが潜在的に途上国にとって比較優位産業となりうる種類のものである限り、保護育成の期間を通して生産性を高め、国際競争力を強化してきている。しかし、先進国における競争産業の国際競争力は依然として高く保たれている。長年にわたる既得市場の維持、そこで定着している先進国製品のブランド名は、強い非価格競争力を形成し、途上国が生産する新ブランド製品は容易に対抗しえない。さらに、先進国市場における競争は完全に自由化されているとはいえない状態にある。また、先進国において途上国の新規開発工業と競争的立場におかれる産業の多くは、既に先進国の産業構造の中では比較劣位化が進んでいるにもかかわらず、国内

的な産業政策によって保護されている。このような状態のなかで、途上国製品の競争力を正当に評価するためには、特惠関税の適用とか、比較劣位化の進んだ産業を積極的に調整することも必要である。このことは、自由市場原理を原則とすることにより忠実であり、自由市場経済圏における効率の引き上げにも役立つものである。

4. む す び

本稿においては、自由市場経済圏のなかでの途上国の経済開発の意味と、それに対する先進国の可能な対応の仕方について検討した。

途上国の経済開発それ自身は、一方において南北格差の解消という形で公正の回復をはかるものでありながら、他方においては自由市場経済圏全体としての効率の上昇にも役立つものであると理解する。

その上で、途上国の経済開発に対しての先進国の可能な対応の仕方を、自由市場原理を原則として保持しながら、資本蓄積資金の調達、技術移転、市場開発能力のそれぞれの項目について検討した。しかし、ここでの検討は主として原則的なものに限られた。実際に先進国がどのように対応してきたかについての議論は別稿にゆずることとする。⁽⁴⁾

(4) 拙稿, "International Environment Surrounding Economic Development of East and Southeast Asian Countries", アジア経済研究所・国際シンポジウム「アジア開発の20年と80年代の構想」, 1982年3月, に提出。

個別購買力資本概念と取替財の変化

—カレント・コスト会計情報の1つの意味解釈—

中 野 勲

1. はじめに

近年において、インフレーション会計のあり方として、いわゆる「カレント・コスト会計」(current cost accounting)と呼ばれるものが、会計の理論と実務の両面において支配的となってきた。とくに、アメリカ合衆国およびイギリスは、すでにインフレーション会計にかんする会計基準を発表してその実践にふみきっているのであるが、その両者の中には、このカレント・コスト会計が全面的(イギリス)あるいは部分的(アメリカ合衆国)にとりいれられている。⁽¹⁾

このように国際的に提唱されまた実施されている多くのカレント・コスト会計の諸形態のなかに共通してみられる特徴をいくつか取りだしてみると、次のようである。

(1) 期末貸借対照表上の諸資産は、その期末決算日における「カレント・コスト」にもとづいて評価される。ここで、カレント・コストとは、おおむねその財のその時点における取替時価をいうが、その時価額の全部は当企業によっ

(1) アメリカについては次の文献をみよ。Financial Accounting Standards Board, Financial Reporting and Changing Prices, Statement of Financial Accounting Standards No. 33, 1979. イギリスにかんしては次の文献をみよ。The Institute of Chartered Accountants in England and Wales, Current Cost Accounting, Statement of Standard Accounting Practice No. 16, Accountancy, April 1980.

て回収されえないと見込まれるときには、時価額のうちの回収可能額（その最高額）を意味するものと定義されている。⁽²⁾

(2) 期間収益は、販売日におけるカレント・コストまたは当年度の平均カレント・コスト額によって評価された期間費用をチャージされることになっている。その結果として、期間純利益としては、いわゆる「当期操業利益」を測定することになっている。

(3) とりわけ西ドイツの時価会計案ならびに上述のイギリスのカレント・コスト会計基準においては、当期の期間費用のうちで自己資本によってファイナンスされたとみなされる部分についてのみカレント・コストにもとづいて評価されるが、他人資本からまかなわれたと考えられる部分は歴史的取得原価により測定された場合の、純利益数字もまた、(上の「当期操業利益」とならんで) レポートされるべきものと規定されている。この利益概念は、イギリスの会計基準では、「株主に帰属するカレント・コスト利益 (current cost profit attributable to shareholders)」と名づけられている。⁽³⁾

(4) カレント・コスト会計の目的の1つとして、たしかに企業の継続を保証し「その操業能力を維持する」⁽⁴⁾ ことがかけられてはいるが、他面において、そのカレント・コストが推定されるべきである対象物は「未来に取替られるであろう資産」でなく、あくまでも「現存資産に関するカレント・コストで

(2) イギリスのカレント・コスト会計基準によれば、カレント・コスト（経営価値 value to the business と呼ばれる）とは、当該資産の取替時価と、その（未来の使用・売却からの）キャッシュ・フローの割引現在価値額と（即時売却からの）正味実現可能額のうちの高い方の額との、低い方の金額として、規定されている (Current Cost Accounting, *ibid.*, pp. 101-102)。アメリカの会計基準書では、カレント・コストは一般に取替時価であるが、それは回収可能額 (recoverable amount) をこえてはならない、と規定されている (Current Cost Accounting, *ibid.*, p. ii)。

(3) *Ibid.*, p. 99.

(4) *Ibid.*, p. 97.

ある。」⁽⁵⁾そしてまた、技術の進歩が生じた場合、当企業の当該設備資産のカレント・コストを推定するにさいして、これと同一形態の財をさがしてその時価をもちいるということは正しくなく、むしろ、進んだ技術の「現代的同等資産」(modern equivalent asset)——操業費、耐用年数あるいは産出量に改善がみられる場合はそれに対応する支出減(収入増)(の現在価値)だけ減額されたその新式資産の取替時価——が、評価基準としてもちいられるべきである。そして、このような技術進歩の価格増相殺効果をおおまかに反映する特殊価格指数(産業別指数または資産種別指数)をもちいることも許容されている。⁽⁶⁾要するに、ここでの問題点は、取替られるであろう未来の資産種類のカレント・コストでなくて現存資産のそれを期間費用の評価基準としてもちいるべきものとされている結果、そこで計算的に保証され維持される「操業能力」なるものは、のちに述べるような、ある特殊な意味内容をおびてくるという点である。それは具体的には何か。

別稿⁽⁷⁾において、筆者は、上記の最初の3つの特徴をもつカレント・コスト会計モデルを考え、それが産出する会計情報の1つの意味内容が「個別購買力資本の大きさとその変動分(資本余剰)としての企業利益」を反映する点にあることを主張した。しかし、今にして考えると、その研究はつぎの2点にかんして不十分であった。

- (1) 個別購買力資本概念というものが十分に明確に説明されていなかった。
- (2) カレント・コスト会計についての上記の第4番目の特徴もまた個別購買力資本概念によりうまく説明されうることが示されていなかった。

(5) Guidance Notes on SSAP No. 16 : Current Cost Accounting, Accountancy, May 1980, p. 137.

(6) Ibid., p. 136. また, Financial Reporting and Changing Prices.

(7) 中野 勲, 時価会計と個別購買力資本概念, ビジネスレビュー, Vol. 27 No. 3, pp. 28-39.

これら2つの不備をおぎなうことが、この論稿の目的である。

2. 個別購買力資本概念について

企業の期間純利益とは、期間収益と、それに対応するものとみなされた期間費用との差であり、それは当企業のネットの成果をあらわすものと論じられている。しかし、このような定義のしかたは、もっぱら会計計算の手続面からの規定であって、その純利益が1つの情報として何を意味しているか——いかなる意味の「成果」か——という観点からみると、はなはだ不明確である。

むしろ、「意味内容」としては、企業の期間純利益とは、その企業に投下された——なんらかの意味の——「資本」の、当期中の増加分（ただし利益処分および資本取引にもとづく増減はのぞく）として、理解しうるであろう。現在の慣行的会計システムのもとでは、期間費用は歴史的な取得原価によって評価されている。この評価の意味は、過去に投資された貨幣の名目単位数の合計が企業の「資本」（名目資本と名づけられている）とみなされ、一期間中に生じたその増加分が年次純利益と考えられるのである。つまり、名目資本の余剰としての利益概念である。よく知られた貨幣資本の循環公式

$$G - W - G' \begin{cases} G \\ g \end{cases}$$

は、この資本概念ならびに利益概念をよくあらわしている。（上の公式で、 G ：投下貨幣量、 G' ：回収貨幣量、 g ：名目資本の増加分としての企業利益（ G' マイナス G ））。

つぎに、いわゆる「実体（または実物）資本概念」について考えよう。これは、利益概念と利益測定の基準となる「資本」をもって、過去の投下貨幣数量ではなくて、当企業が現に保有している物財そのものの数量として規定されるのである。つまり、当期の実現収益が、その収益の稼得に関連（対応）しているとみなされたすべての財およびサービスの費消分と同等の形態または生産能

力をもつ財または役務を取替えるに必要十分な金額をこえている場合に、その超過額が、実体資本概念のもとでの期間利益となるのである。だから、ここでは、期間費用の諸項目は、その各々が実際に取替えられた（または取替えられるであろう）時点における取替時価にもとづいて——論理的には——測定されなければならない。すなわち、「実際取替日における取替時価」にもとづく費用評価が要求されるわけである。

$$W - G' - W' \left\{ \begin{array}{l} g \\ W \end{array} \right.$$

という資本循環の公式が、実体資本維持にもとづく企業利益観をよく図示する。（ W および W' ：生産財の集合。 $W - G'$ のプロセスは実現収益、 $G' - W'$ のプロセスは費消された諸財—実体資本—の・費用の取替日時価評価をつうじての・回収をあらわす。 g ：その回収をこえる余剰たる、実体資本概念下の利益額）。⁽⁸⁾

- (8) この利益概念は、また、 W' が W をこえる余剰、つまり「財貨余剰」として特徴づけることも可能である、とおもわれるかもしれない。しかし、 W と W' がまったく種類のことなる財である場合（ex. W は商品で W' は土地）、相互の物的な数量比較は不可能なのだから、「財貨余剰」というとらえ方は意味をなさない。唯一の可能な理解の方法は、その W' にいくらのお金（ G' ）がつぎこまれていたかをしらべ（ W' の取得原価である）、その G' をもって当期末（または未来のノーマルな取得時点）に W と同種類の財を再取得するとすればいくらのお金が必要かをしらべ（ W の期末または将来取替時価）、 G' の全体（収益）からこの架空的な期末時価合計をさし引くことにより、「実体資本概念にもとづく企業利益」は測定されねばならない。これは、まさに、 W の取替費用を計算するという損益法的思考に立つ利益概念にはかならない。要するに、取替財の質的变化という可能性を考慮にいれると、この利益は損益法的概念としてのみ成立することがわかる。さらにまた、厳密にいうと、これは、具体的な財貨の一定数量の維持という意味の実体維持にもとづく利益ではなく——というのは「具体的財貨」としては土地と商品の数量比較はなしえないから——むしろ、期首と期末とで異なる種類の財に投下されることはあるが思考としては常に単一の固定された財集合（次頁へ続く）

G' の投資対象 W' が元の投資財 W と異なることが事実となったならば、以前の、 G' は W へ拘束された個別購買力であったという想定はすて去られ、かわって、 G' は W' という別個の生産財へとあらかじめ用途固定された個別購買量として存在した（そしてそれが現に W' に投下された）というように、同一の資本の個別購買力の内容（中味）について改訂（見なおし）が弾力的におこなわれるものと仮定される。以上のべた意味で、企業内の貨幣資本は、「暫定的な拘束性」をうけていると仮定されるのである。

(3) その個別購買力資本 G および G' が「いつ」その特定財（ W と W' ）に投資されるかは、かなり任意性が高い（取得時点については拘束性が少ない）と仮定される。これを、貨幣資本の「投資時点の任意性」とよぶことにしよう。つまり、たとえ G が3ヶ月保有され、それから特定の商品 W に投下されたとしても、そのように3ヶ月間貨幣資産をもちつづけることは強制的、不可避的であったのではなく、たとえば、なるべく低い取得価格でその特定財 W を入手しようとする投機的（貨幣節約的）動機からその待機がなされたのであると想定される。すると、この仮定からの系として、貨幣量 G はその3ヶ月間つねに（その3ヶ月目におこなわれた）実際の取得財貨量 W （たとえば商品1000個）の購買力量として存在しつづけたとは考えられないのであって、その期間内の各時点において、その時々々の取得価格とその貨幣量とにみあった取得可能数量だけの個別購買力量を可変的にもっていた、ということになる（ex. G の流入時点には商品800個、その翌日は950個……）。というのは、可能性としては、いつでもその財貨種類は買えたのだから。かくして、この第3の仮定を加味すると、 G および G' の個別購買力量は、その時その時のカレントな取得可能財貨数量によりあらわされる「経常的な個別購買力」として、定義されなければならない。

以上を要するに、「個別購買力資本維持」ならびにそれにもとづく企業利益概念は、つぎのような公式により表現されうるであろう。

$$W(G) - W - W(G') \begin{cases} g \\ W(G) \end{cases}$$

ここで $W(G)$: 出発点の貨幣資本額 G によって、企業がその貨幣を入手した時点 (ex. 前回の収益実現時点) において購入しえたところの、特定商品 W の数量 (ないしその数量であらわされる、貨幣 (G) 流入時点個別購買力量), $W(G')$: 回収された貨幣量 G' によって、その収益実現時点 (販売時点) において購入しえたところの、 W の数量 (その数量であらわされる貨幣 (G') 流入時点個別購買力量), g : 回収貨幣の回収時個別購買力と、投資貨幣の流入時個別購買力との差としての企業利益。つまり、「個別購買力余剰」としての企業利益。

上の公式どおりに企業利益を測定することは、大変困難である。というのは、貨幣とくに現金勘定は流入と流出が錯綜しているわけだから、いつ流入した現金が特定財 W の購入に向けられたかを正確に決定することはできないからである。(もしもこの確定が可能なら、その特定現金 (G) 入手時の、財 W の G による購買可能数量 $W(G)$ をもとめ、 G' 入手時つまり販売時点でのその取得時価での評価額を測定して、それを期間費用として収益 (収益とは、その収益での財 W の販売日時価での購買可能数量の販売日時価評価額であることに注意せよ) に対応させれば、その差額が利益 g となる)。

そこで、実際の会計測定では、

$$W(G) - W - W(G') \begin{cases} W(G') - W \\ W - W(G) \end{cases}$$

という形での循環が仮定されている。つまり、期間収益 (それは $W(G')$ の販売日時取得時価評価額) にたいして販売日時取得時価により評価された期間費用 (それは W の販売日時取得時価評価額である) を対応させることにより、 $W(G') - W$ という個別購買力増分としての利益 (の共通金額的表現) を測定する。そして第2に、出発点での貨幣 G の財 W への投資がおくらされたこ

とによる投機的な「個別購買力損益」 $W - W(G)$ が、諸貨幣資産勘定残高への特殊価格指数の適用により、前者の収益費用対応計算とは別個に測定されるのである。

要するに、個別購買力資本概念のもとでの損益計算にあつては、

(1) 期間収益にたいして販売日取替時価にもとづき評価された期間費用を対応させることによって、財の運用 ($W - W(G')$) のプロセス) にもとづき生じた個別購買力余剰としての利益を測定する。⁽⁹⁾ それとともに、

(2) 諸貨幣資産勘定残高にたいして特殊価格指数⁽¹⁰⁾をある方法で適用することによって、貨幣の投機的な運用 ($W(G) - W$ のプロセス) から生じた個別購買力の増減としての利益が、測定されるべきである。

アメリカ合衆国のインフレ会計制度にふくまれているカレント・コスト会計では、上記の(1)の種類の時価利益の測定は要求されている—— income from continuing operations on a current cost basis と名づけられている——が、(2)の利益には言及されていない。これは、この会計システムが体系立った個別購買力資本概念の会計にもとづくものでないことをあらわすのであろう。しかし、また、他面では、修正原価会計の一環として「純貨幣項目にかんする購買力損益」——つまり貨幣資産と貨幣負債との差額に発生した一般購買力の差としての損益——がレポートされることになるので、この情報をもって特殊購買力損益としての我々の(2)の利益への1つの近似として、考えることも可能である。他方、イギリスの SSAP No.16 によるカレント・コスト会計制度にお

(9) W と $W(G')$ とを貨幣単位に表現するさい、このように販売日時価をもちいることは恣意的だと感じる人もあるかもしれない。しかし、期間収益（貨幣額）は販売時での価格水準で実現していることを考えると、販売日取替時価での、個別購買力量の流出入の表現は、もっとも自然で無理がないであろう。

(10) 現実には貨幣資金は多種類の生産財やサービスに投下されるわけであるから、その貨幣の経営内の購買力は、単一財についての個別価格指数でなくて、複数種類の財にかんする特殊指数によってのみ、正しく測定されるであろう。

いては、上の(1)と(2)をあわせたもの、つまり、 $(W(G'))$ マイナス $W(G)$ としての) 個別購買力余剰の全体としての期間利益が、「カレント・コスト操業利益」(current cost operating profit) としてレポートされるとともに、これの1つの内訳項目として、上の(2)の利益要素の1部分(受取勘定と支払勘定のみ)が「貨幣運転資本修正」(monetary working capital adjustment) として、明示されることになっている。この点からみて、アメリカのインフレ会計よりもイギリスのカレント・コスト会計制度のほうが、個別購買力資本モデルに似そ近づいている、ということができよう。⁽¹¹⁾

3. 財の「利用価値」と「所有価値」

取替財の変化にさいしてのカレント・コスト会計情報の意味をさぐるための予備的考察として、財の「利用価値」と「所有価値」というものについて考えてみよう。

1つのたとえとして、ある人の「健康」の価値とは何か、を考えよう。1つの見方によると、その「健康」を利用して稼得される未来の貨幣所得の流れの割引現在価値をもって、健康の「価値」と考えることができる。(4,000万円としよう)。これは、厳密にいうと、健康の「利用価値」とよぶべきものであ

- (11) ちなみに、実体資本概念にもとづく損益計算では、上の(2)の、貨幣資産上の個別購買力損益を測定することは不要で、非論理的である。ここでは、各期の費用項目は、その費消された財の「実際取替日の取替時価」にもとづいて計上されなければならない。したがって、各期末における貨幣資産は、それが未来の取替補充とそのため支払を待機している支払準備であるかぎりにおいて、すでにその期の費用計上にさいして翌期の取替に十分な額が設定されている以上、その期末においてその貨幣資産そのものを重ねて(その個別購買力の変動について)修正する必要は存しない。実際取替日が未来にぞくする場合、今期の損益計算でのその見積りが誤っていたことが後になって判明するかもしれない。しかし、その場合におこなわれるべきものは、その費用額の事後修正であって、期末貨幣資産の購買力修正ではない。要するに、実体資本概念のもとでは、貨幣資産修正はおこなわれえない、と考えられる。

る。

もう1つの考え方によれば、もしもその「健康」がなんらかの理由で奪われたなら、という仮定に立って、それを回復するに要する貨幣支出額——たとえば医療費合計50万円——をもって、健康の価値を考えることも可能である。これは、健康の取替現在原価を考えているのであって、正確には、健康の「 $\dot{\dot{W}}(G)$ 」(それを所有していない(そして回復すべき)場合に比して、それを所有していることの価値(貨幣節約))とよぶことが適切であろう。

このようにして、ある財の価値には、「利用価値」と「所有価値」とがある、というのが筆者の持論である。したがって、1つの財である「貨幣(資本)」についても、それを「利用価値」とする見方と「所有価値」の面から考える立場とがあり、場合によっては、いずれの価値を測定対象とするのかにおうじて異なった測定金額が生ずるのである。

〔例〕1つの完結した個別購買力資本の循環

$$W(G) - W - W(G') \left\{ \begin{array}{l} g \\ W(G) \end{array} \right.$$

において、消費・販売された費用財(W)をいかなる種類のカレント・コストで評価すべきか、という問題が生ずる。この場合、 W はある設備財(ex. 機械)としよう。また、われわれの企業の保有する現有設備財よりも改良された、産出量一単位あたりより安価な新式設備が、市場に出まわっているものとして。しかもなお、われわれの企業は、なんらかの理由(たとえば、その新式設備が入手可能であることを知らないこと)から、次の設備取替にさいしても現有財と同種の(より割高な)旧式の財を購入する計画を立てていると仮定する。そして、 W (減価償却費)の・新式設備価格の当期平均取替時価にもとづく・カレントコスト評価額は100万円、旧式設備財の時価にもとづく償却費は120万円である、としよう。

上の状況において、 W に投下されていた貨幣資本は当経営の利用計画のも

とでは旧式財の再調達のために利用される予定なのだから、その W に化体していた資本の「利用価値」としての大きさは（その資本が利用される用途たる）旧式財のカレント・コストにもとづく償却額 120 万円でなければならない。けれども見方を変えて、「所有価値」、すなわちもしも仮りに当該設備財がなんらかの理由により奪われたとしたら（合理的な経営行動を前提とした時に）いくらの損失が生ずるであろうかを測定するならば、合理的な経営者はより安価な新式設備を購入する——ただし同種の設備の再調達が採算のうえで正当化されるかぎり——であろうから、「所有価値」としての設備減価償却費の大きさは新式財カレント・コストにもとづく金額 100 万円である。

このように、概念としては同一の「個別購買力資本」観を採用するとしても、当企業のその資本利用の予定にそった「利用価値—個別購買力資本」をかんがえるか、それとも、架空の剥奪時におけるもっとも合理的な経営処置を前提においた損失をあらわす「所有価値—個別購買力資本」をかんがえるかにより、取替財に代替的な可能性が生ずるばあいのカレント・コスト評価は異なった金額をもたらしうることがわかった。上の特定の例では、

利用価値—費用（120）＝ 所有価値—費用（100）＋ 無知による損失（20）
となる。したがってまた、上の例における企業がより安価な新式設備に気づいてそれを購入する予定であるならば、その時には「無知による損失」はなくなるので、

利用価値—費用 ＝ 所有価値—費用

となる。（けれども、もっとも収益性の高い新式の財を企業が現実にはすぐには購入しないばあい、その理由は（無知がいにも）色々ありうるであろう）。

4. 「特定」個別購買力資本維持と「代替的」個別購買力資本維持

取替財の変化という状況下でのカレント・コスト会計情報の意味内容を探究するための第2の（そして最後の）分析視角として、私見であるが、従来の購

買力資本概念をヨリ一般化した考え方として、「**代替的個別購買力資本維持**」という概念を提唱したいのである。古典的な諸購買力資本概念と対比する形でわれわれのこの新しい概念を下に定義してみよう。

(1) **一般購買力資本維持**：ある範囲内のすべての種類の財貨および用役の一定割合の混合物の一定量を購入しうるだけの貨幣量の維持。

(2) **特定個別購買力資本維持**：ある特定の種類および質の財貨または用役の一定量を不変的に購入しうるだけの貨幣量の維持。

(3) **代替的個別購買力資本維持**：ある貨幣量がある「基準時点」において代替的に購入しえた（しうる）任意の特定財貨または用役の数量を、各期末の現存財貨（または用役）種類の形で維持すること。

(3)を(2)との対比で例示すると、つぎのようである。ある基準時点、たとえば今期首、において、1,000万円の貨幣が100台のテレビ（商品）に投下されて、当企業に存在していたと仮定しよう。この場合、われわれの「代替的個別購買力資本維持」の思考によれば、その1,000万円の金は、現実にはテレビに投資されたけれども、可能性としては、「テープレコーダー 200台」、「ラジオ 230台」、あるいは「洗濯機 300台」等にも代替的に投資されえた——それらの代替的諸商品の諸数量の集りとしてあらわしうるだけの「代替的個別購買力」をもって——というふうに観念される。つまり、

（今年度首）

$$\text{商品原価 } 1,000 \text{ 万円} = \left\{ \begin{array}{l} \text{テープレコーダー } 200 \text{ 台 (単位原価 } 5 \text{ 万円)} \\ \text{または} \\ \text{ラ ジ オ } \quad 230 \text{ 台 (単位原価 } 43,480 \text{ 円)} \\ \text{または} \\ \text{洗 濯 機 } \quad 300 \text{ 台 (単位原価 } 33,333 \text{ 円)} \end{array} \right.$$

（テレビ 100 台）
（単位原価 10 万円）

さて、今年度末において、この企業は、商品として、

商品原価 1,300 万円

（テープレコーダー 180 台）
（単位原価 72,222 円）

を持っていると仮定しよう。従来の伝統的な「特定」個別購買力資本維持の考え方によると、期首につきこまれた貨幣資本 1,000 万円は、期首の商品種類であった「テレビ」にかんする（その 100 台分の）個別購買力量として特定のかつ固定的に考えられるので、このように期首と期末とで財の種類が変わってしまうと、個別購買力資本としての比較が不可能になり、資本維持という観点からの会計の説明ができなくなる。

それに反して、「代替的」個別購買力資本概念によれば、「期首の貨幣資本 1,000 万円はまたテープレコーダー 200 台をも買えただけの代替的な個別購買力量であった」という可能性が今になって想起されるのである。つまり、

今年度首の個別購買力量……テープレコーダー 200 台

今年度末の個別購買力量……テープレコーダー 180 台

差引：個別購買力量の減少…テープレコーダー 20 台分

この計算が示すように、「代替的」個別購買力量は当期中に、テープレコーダーにして 20 台分だけ減少した。この減少数量をたとえば、この機械の当期末単位原価 72,222 円で評価すると、

$$72,222 \text{ 円} \times 20 = 1,444,444 \text{ 円}$$

となる。

上で示したような、期首商品種類を期末のそれに見なおしたうえでの物量（ないし個別購買力）比較は、いちいち物量に還元せずに、金額的におこなうこともできる。そのためには、両方の時点の諸棚卸資産をともに共通の基準時点—単位原価（いまのケースでは今年度首の原価）で評価し、その結果えられ

る金額をくらべるとよい。具体的には、

$$\begin{aligned} \text{今年度首商品の基準時点原価での評価額} &= 1,000 \text{ 万円} \\ \text{今年末商品の基準時点原価での評価額} &= (\text{テープレコーダー}) 180 \times 5 \text{ 万円} \\ &= 900 \text{ 万円} \end{aligned}$$

差引：今年度中の商品減少分の基準時点原価での評価額…… 100 万円

この、基準時点原価で評価された商品減少量を今年度末原価で評価しなおすと、

$$100 \text{ 万円} \times \frac{72,222}{50,000} = 1,444,444 \text{ 円}$$

この評価額は、期首と期末の商品を同一種類に還元したうえで比較した場合の、商品減少分今年度末原価額と一致している。

ここからわかるように、当会計年度中において「代替的」個別購買力資本の維持を基準として、増加が生じたか減少が生じたかを確定するためには、共通の物的種類への還元という手続は不必要であって、当期首と当期末との両時点の財集合を共通の「基準時点」単位価格で評価したうえで相互に比較し、その差額を今年度の適当な単価で再評価すればよいのである。ここからまた、その基準時点をいかに定めるかに応じて、

- (i) 過去（のある）時点基準の代替的個別購買力資本維持
- (ii) 今年度首基準のその維持
- (iii) 今年度末基準のその維持
- (iv) 今年度中の各販売時点基準のその維持

等へと、「代替的」個別購買力資本維持の内容は細分されるのである。⁽¹²⁾

(12) これら諸々の「代替的」個別購買力資本維持概念は、実は筆者が無から創造したものではなく、アメリカ合衆国の税法下でみとめられている棚卸資産の原価（次頁へ続く）

上の数字例で説明した概念はうえの(ii)の今年度首を基準時点とする代替的維持であった。

上の架空例をつかって、まず(i)を説明しよう。今年からみて5年前の期首を基準時点としてえらぶものとし、その時における

テレビの基準時点単価……5万円

テープレコーダーのそれ…4万円

と仮定する。すると、

今年度首商品の基準時点原価 = $100 \times 5 \text{万円} = 500 \text{万円}$

今年度末商品の基準時点原価 = $180 \times 4 \text{万円} = 720 \text{万円}$

差引：今年度中の個別購買力量の増加額 = 220万円

この購買力の増加分は5年前の過去原価にもとづく評価額である。もしもこれをカレントな今年度末価格で評価することがのぞまれるならば、

$$220 \text{万円} \times \frac{7.2222 \text{万円}}{4 \text{万円}} = 397 \text{万円}$$

となる。先の今年度首基準のときには144万円の代替的個別購買力の減少が

(費用)配分方法の1つである「ドル価値法」の根底に横たわっているものと筆者が解釈するところの資本維持概念なのである。とくに、「二重評価法」(double extension method)は、上の(i)の過去基準の代替的個別購買力資本維持を、そして「リンク・チェーン法」(link chain method)は(ii)の今年度首基準の代替的維持を志向している。(このことの説明は次の書をみられたい。中野勲著、会計利益測定論、第3版(1952)、中央経済社、pp. 207-209 and p. 223)。なお(iii)の今年度末基準のそれは現行のドル価値法にはないのだが、ある論者によって従来のドル価値法の欠陥を克服する新しい形態の「あるべき」ドル価値法として主張されている。この事情については次の論文をみられたい。John L. Taylor, Lifo: a different approach, the Journal of Accountancy, April 1981, pp. 50-60。

もたらされたのだが、この過去基準のもとでは逆に397万円の増加が発生しているものと測定されるのである。このような相違が生ずるのは、今年度首と（5年前の）過去時点で、テレビとテープレコーダーとの価格の比率が異なるからである（10万円 / 5万円 対 5万円 / 4万円、すなわち2.0対1.25）。つまり、過去時点のほうが、テレビに比してテープレコーダーが割高であり、そのために、期首資産たるテレビのテープレコーダ還元量がヨリ小さくなってしまっているからである。

このような「過去時点基準」の代替的個別購買力資本維持思考は、ある過去時点において代替的に入手されえた財数量の今期末の維持によって「通時的な財貨維持にかんする経営責任」は果されるのだという思考を反映するといえよう。それとくらべると、最初に列示した「今期首基準」に立つ代替的維持概念は、一層カレントな価格状況下での・諸財の・金額的同等性を強調することにより、「カレントな収益価値の共時的不変性を保証する財貨維持」を志向するものと考えられる。というのは、異なる種類の財の、同一時点での、均衡価格の比率は、それらの限界収益価値の比に等しいからである。けれども同時に、「今期首基準」代替的維持は、また、今期末からみると過去の価格状況のもとでの代替的取得可能数量比率に立脚している点において、今期末にはこの過去に代替的に入手されえただけの期末財数量が存在すれば資本維持責任は果されているのだ」とみる「通時的な財貨維持にかんする経営責任」の達成をもとめる立場も反映している、といえよう。つまり、この今期首基準というものは、両者の性格をともに反映した中間的な性格をおびているのである。

もしも「カレントな収益価値において同一レベルとなるだけの代替財数量をもって期首の旧種類の財数量と同等とみる」という考え方を徹底しようとするれば、1つの方向は、もっとも新しい時点である「今期末基準」の代替的個別購買力資本維持であろう。ここでは、期首と期末の諸財貨集合がともに今年度末の市場価格（取得時価）により評価され比較され、期末財評価額が期首財評価

という考え方が、必然性と現実妥当性のつよいものとして想起されてくるわけである。

販売時点基準で代替的個別購買力資本維持をかんがえるとは、具体的には、つぎのようである。ある商品（ex. テレビ）1 単位の

- (1) 実際取得価格 12万円
- (2) 実際販売価格 15万円
- (3) その販売時点での同一資産の取替価格 14万円
- (4) 代替商品（テープレコーダー）の販売時点取替価格 7万円
- (5) 代替商品（ラジオ）の販売時点取替価格 3.5万円

と仮定しよう。販売時点（またはその直前）における、そのテレビ1 台にかんする個別購買力はその時のその取替価格14万円によってあらわされる。そしてまた、同じ時点における3つの商品、テレビ、テープレコーダー、そしてラジオの価格を比較してみると、

$$\begin{array}{l} \text{テレビ 1 台} = \\ (14\text{万円}) \end{array} \left\{ \begin{array}{l} \text{テープレコーダー（7万円）2台} \\ \text{または} \\ \text{ラ ジ オ （3.5万円）4台} \end{array} \right.$$

となる。以上の2点を結びつけて考えると、テレビ1 台に投ぜられていた個別購買力量（その販売時点での貨幣評価額は14万円）は、販売時において、もと同じテレビ1 台を買うことができるが、代替的に、テープレコーダー2 台を入手しうるし、あるいはラジオ4 台を獲得しうる貨幣量でもある。つまり、基準時点において同一価格であるとして評価される諸種の財は同一量の代替的個別購買力の化体とみうるわけだが、販売時点の直前とその直後において同一レベルの代替的購買力量を維持するためには、結局、テレビ1 台というもとの財の販売時点の取替時価だけの貨幣量を回収し、それを（もとのテレビなり、

テープレコーダーなり、ラジオなり、あるいは任意の他の財に）適当に再投資すればよい（あるいは、しなくてもよい）のである。というのは、しょせん、代替的購買力量が同一かいなかは、たんに価格合計が等しいかいなかにより判定されうるのだから。

ゆえに、次の重要な結論が生ずる。「販売時点」基準での代替的個別購買力資本維持を期間費用の評価をつうじて達成するためには、もとの財（実際に販売された諸財貨・サービス、あるいはそれと同一生産能力を保証する他種または他品種の数量の）の販売日取替時価の期中合計額をもとめ、その費用計上により回収された資金により次に何が再取得されるかにはかゝりなく、その金額を期間費用として期間収益に対応させればよいのである。このような、「もとの財」の販売日時価による費用評価は、一般には、もとの財の同一量の購買力という意味の「特定」個別購買力資本維持をもたらすものと、理解されている。しかし、その回収資金は、販売時点の価格状況のもとで元の財と等価（同一価格）な任意の財（集合）へと代替的に投資しうるわけであるから、販売日時価・費用測定の本来的意味は、むしろ「販売時点」基準・「代替的」個別購買力資本維持にもとづく損益を測定することにある、といわなければならない。費用計上をつうじての回収資金がたまたま以前と同一の財に投下された時のみ、結果的、偶然的に「特定」個別購買力資本維持が実現されるにすぎない。

このように考えてくると、「代替的」個別購買力資本維持と「特定」個別購買力資本維持との関係も、おのずから明らかとなってくる。前者は、「販売日時価評価－任意の財への投資」というプロセスの下で成立し、後者は「販売日時価評価＝以前と同一の財への投資」というプロセスの下でのみ達成される。この意味で、前者は後者を包摂し、「特定」個別購買力資本維持は「代替的」維持の1つの特殊型にすぎない。

以上からの結論として、以前と同一の財の販売日取替時価にもとづく費用評価によりつくりだされるカレント・コスト企業利益情報は、すべての場合にお

いて、「代替的」個別購買力資本維持にもとづく（それをこえる収益余剰としての）企業利益をあらわしているのである。この「代替的」個別購買力資本維持というものの経済学的内実は、各販売時点現在の経済状況のもとにおいて元の（消費・販売された）財と同一レベルの限界収益価値をもつ任意の財をその時点において購入しうるだけの資金量の回収の期間的総和である、といいうる。結果的に企業の収益力の維持への出発点を資金的にあたえるものとして、この「代替的」個別購買力資本維持は、経営財務の観点からも望ましいメリットをもつ、ということができよう。

アメリカ合衆国やイギリスのカレント・コスト会計の説明においては、その基底に存すべき資本維持概念について「生産能力の維持」とか「企業の操業能力の維持」とかいった思考が主張され、われわれの説におけるがように「代替的個別購買力資本維持」という考えは展開されなかった。「生産能力」とか「操業能力」とかは本質的に物的な概念であるから、当企業が（たとえばテレビの生産／販売からテープレコーダーのそれへと）とりあつかう財の種類が変更されてしまったばあい、このような状況でも旧い種類の財の取替時価にもとづく費用評価と損益計算がなお継続されうるということを論証することはできなかつた。また、それを続行したばあいに、その財の切替時に計算的に達成される資本維持の意味内容はいったい何なのか、は不明であった。⁽¹³⁾ われわれの理

(13) そこでアメリカ合衆国の財務報告基準 No33（インフレ会計の会計基準）では、物的に「同等資産での取替」という思考が適用しにくい諸産業（ex. 石炭、石油、天然ガスの採掘業、造林業、営利目的の不動産業、映画産業）については、カレント・コスト会計の適用に困難があると考え、上記の採掘業いがいの業種ではカレント・コスト情報を提供しなくてもよいものと決定した。（Cf. Statement of Financial Accounting Standards（以下 SFAS と略称）No39 — Financial Reporting and Changing Prices（以下 FRCP と略称）：Specialized Assets — Mining and Oil and Gas, the Journal of Accountancy, Jan, 1981, pp. 101-107；SFAS No40 — FRCP：Timberlands and Grow-
（次頁へ続く）

論によれば、かゝる取替財の変化時においても、もとの財のカレント・コスト費用評価にもとづく利益測定は続行されるべきこと、その時に確保される資本維持の内容は（取替財の変化がないばあいと同様に）「代替的個別購買力資本維持」であること、があきらかにされたのである（つまり、カレント・コスト会計情報の、すべての場合における一貫した意味解釈）。

5. 取替財の変化とカレン・コスト会計情報の意味内容

いままでに展開してきた新しい諸概念、とくに「利用価値 vs. 所有価値」、ならびに「代替的個別購買力資本維持」などをつかっ、取替財の質や、ひいては種類さえも変化したばあいにおけるカレント・コスト会計情報の意味内容をあきらかにしてみよう。

つぎの3つの問題を区別することから出発しよう。

(1) 取替財の「何が」変化するのか。

(イ) 商品・製品等の「質」ないし設備の効率性の高さが変化する場合（取替財の質の変化とよぼう）。

(ロ) それらの財の種類までも変化する場合（ex., 商品としてのテレビ→テープ・レコーダーへの変化、自動車製造設備→造船設備への変化）。

(2) 企業が実際に取替ようとしている財は何か。

(イ) もとの古い財（当企業が保有しているものと（ほぼ）同一の財）を取

ing Timber, the Journal of Accountancy, Jan. 1981, pp. 107-109, SFAS No41, FRCP: Income-Producing Real Estate, the Journal of Accountancy, Feb. 1981, pp. 98-100; SFAS No46, FRCP: Motion Picture Films, the Journal of Accountancy, May 1981, p. 133)。しかし、私見によれば、この論文の本文でのべたように、カレント・コスト会計は物的な同一生産能力の維持にもとづくのではなく、「代替的個別購買力資本維持」に立脚した情報を出すことを目的とするものであるから、上記の「同一物での取替」ということがルーチンでない諸産業においても、元の財のカレント・コストでの評価にもとづく企業利益情報と資産情報は提供されるべきである、と信ぜられる。

替ようとしている場合。

- (ロ) 新しい質の財を企業は取替ようとする場合。
- (ハ) 新しい種類の財（棚卸資産、固定資産）を企業は取替ようとしている場合。
- (3) 企業会計上の（費用の）評価基準は「いかなる財の」販売日時価を基準にしているか。
 - (イ) もとの古い財（それとほぼ類似した財）の取替時価。
 - (ロ) 古い財と効率性（ないし収益性）において同レベルに換算されたものとしての、新しい質の財の取替時価。
 - (ハ) 古い財と収益性（または代替的購買力）において同等な、新しい種類の財の時価。

以上の3つの問題を考慮にいれて、取替財の変化にさいしてのカレント・コスト会計の「ありうる」諸形態をかんがえてみると、第1表のようになるであろう。

ありうるすべてのカレント・コスト会計を考察することは可能でないので、

第1表 取替財の変化とカレント・コスト評価

費用評価 もとの財とくらべて 取替予定財が 基準が	もとの財の 取替時価	新しい質の財の (旧財換算) 取替時価	新しい種類の財の (旧財と同等分の) 取替時価
同 一	アメリカ	イギリス	
新しい質の財		アメリカ イギリス	
新しい種類の財		イギリス	

アメリカ合衆国で制度化されているものとイギリスのそれとだけを取り上げてみたい。どちらの時価会計もまだ試行段階とでもいうべきものであり、したがって、カレント・コストの実際の測定にあたっては、かなりの弾力性をみとめている。とくに、両国とも、各個別資産の直接評価にかえて、幅広い財貨カテゴリーについての特殊価格指数の適用をみとめており、⁽¹⁴⁾ 技術進歩を自動的にとり入れる点では指数のほうがすぐれている、とものべている。しかし、企業が保有する財と市場にでまわっている財が質ないし収益性において大きく離れるにいたったときには指数修正はエラーをもたらすから、そのときにはどうしても個別評価が要求されるであろう。

その個別評価についてアメリカの SFAS No.33 は次のようにいう。「もしも企業が、自己の所有している資産がまだ機能的に陳腐化していないとの理由で、旧いものと類似した新資産を購入したいという気持をもつならば、(b) 案（引用者注：旧財と数似した新資産の購入時価マイナス旧財相当分の償却引当金）が適切であろう。もしも当企業が改善された資産を買入れようとするならば、(c) 案（引用者注：改良された新資産の購入時価マイナス現有資産の操業上の不利益〔割高な操業費または一層低い産出量〕についての控除マイナス旧財相当分の償却引当金）が適切であろう。」⁽¹⁵⁾

なお、前後の文脈や、同等財での取替が考えられにくい「特殊産業」については取替時価の適用を免除していることから判断して、まったく「新しい種類の財」へと旧財からの回収資金が再投資されるときには、カレント・コスト会計の継続は断念されるものと考えられる。したがって、第1表のような費用評価が推定される。

このように、アメリカのインフレ会計の中のカレント・コスト会計にあって

(14) Statement of Financial Accounting Standards No. 33, *ibid.*, p. 87, Guidance Notes on SSAP No. 16, *ibid.*, p. 136。

(15) SFAS No. 33, *ibid.*, p. 88.

は、企業内の資金（資本）がその利用意図において元の財と類似した財へ再投資されるであろう時は（その財の取替時価での資産／費用の評価をつうじての）その類似財を取替るだけの購買力を回収しようとし、利用意図が改良財の再取得のばあいには改良財の旧財換算量の回収のための個別購買力を維持しようとしていることがわかる。かくして、ここでは、個別購買力の内容を企業内での利用価値としてながめているわけであり、これを、

「利用価値としての特定個別購買力資本概念」

と名づけることができる。

それに反して、イギリスのカレント・コスト会計では、たとえ当企業がもとと同一（あるいは類似した）財の再取得をかんがえている場合でさえも、技術進歩の時価への（相殺）効果を正しく反映した「現在同等資産」（modern equivalent assets）のカレント・コストを用いるべきものとしている。また、「たとえ現存資産は取替がなされないとしても、その残存サービス・ポテンシャルにたいしてカレント・コストを割当てることは必要である」⁽¹⁶⁾とのべていることから、当企業が古い財から回収された貨幣をもって新しい種類の財を入手した（又は入手しようとしている）ばあいにも、現有資産のサービス・ポテンシャルをその「現在同等資産」の時価により測定しようとしているもの、と推定されうる。

企業資金の将来の利用意図が古い財の再取得であっても、あるいは新しい種類の財の入手であっても、そのことにかかわらず「現在同等資産」の時価をもちいようとするイギリスの立場は、資金の（個別）購買力を利用意図（ないし「利用価値」）からながめたものとはいえないことは自明である。むしろ、当資産が突然うばわれたと仮定したときの客観的な損失額（その財の所有価値）はもっとも効率的な「現在同等資産」の取替時価によりあらわされるという思

(16) Guidance Notes, *ibid.*, p. 137.

考を反映するものといえよう。というのは客観的にみてもっとも合理的な、その時の行動は、その現在同等資産の入手がペイするかぎり、それを再取得することであろうからである。（主観的な資金利用としては、新しい種類の財の入手という可能性もあるわけだが、そのような「新しい財」というものは多数ありうるわけだから、客観的にみてもっとも合理的な資金用途としてそのような「新しい財の取得」ということを考えることはできないのではないか）。

要するに、イギリス型のカレント・コスト会計においては、「所有価値」という方向から「代替的」個別購買力資本とその維持を測定しているのである。つまり、財の保有にとまなう「ありがたさ」——所有価値——は、客観的に確定されうる範囲内の諸々の財（つまり、古い財と、それと同種の質的に向上した新財）への代替的な資金投下のうちの最有利な投資——「現在同等資産」への個別購買力の再投下——が可能となっていること（もしもその財がうばわれたら、その代替的投資がなしえないので、その同等資産の取替時価だけの損失をこうむるはずということ）にある、という思想であろう。現在同等資産という代替的な個別購買力の投下の可能性が、現有財の剥奪という事態による喪失をこうむらずにすんでいることによる貨幣節約額（つまり所有価値）として資本とその大きさをながめるのである。この意味で、これは、「所有価値—代替的個別購買力資本維持」にもとづくカレント・コスト会計である、と結論したいのである。⁽¹⁷⁾

6. 結 論

以上、われわれは、カレント・コスト会計情報の1つの意味内容をなす「個

- (17) もしも、当企業が新しい財での取替をかんがえている場合に、古い現有の財をそれと同一収益価値をもつ新しい財の現在取替時価で評価するならば、それは、資本の（新しい財への）代替的用途にかかわらしめて、しかもその資本の「利用価値」の面から資本内容を考えているので、「利用価値—代替的個別購買力資本維持」にそれはもとづいている、といいうることであろう。

別購買力資本」とその維持というものを、それが立脚している諸仮定にかからしめて、できるだけくわしく説明した。ついで、その個別購買力資本概念は、さらにふかく考えると、「代替的」個別購買力資本として理解されること、そして貨幣資本のながめ方には、それを「利用価値」としてとらえる立場と「所有価値」とみる立場とがありうることを、それぞれ明らかにした。そして、アメリカ合衆国で実践されている形のカレント・コスト会計は「利用価値－特定個別購買力資本維持」の状況を反映する会計情報を生み出す方向にあるが、イギリス会計制度上のカレント・コスト会計情報は「所有価値－代替的個別購買力資本維持」の状況を写像する傾向がある、とわれわれは推論した。これら2つのタイプのカレント・コスト会計のうちいずれがベターかは速断できないが、取替財が元の財といかに大きく、かつ頻繁に変化しても原理的に一貫して適用可能な、「現在同等資産」のカレント・コスト評価にもとづくイギリス型のタイプが、いっそう連続性の高い、そして適用業種の広い、時価会計システムである、とおもわれるのである。

日本船の積取比率をめぐる諸問題

下 條 哲 司

目 次

1. 積取比率の意義
 2. 海運国際収支と積取比率
 3. 海運収支を均衡させる積取比率
 4. 航路別品目別の積取比率
 5. 積取比率の決定要因
- 付録1 海運収支の計算方法について
付録2 積取比率の諸指標について
付表 積取比率関係データ
付図1 積取比率関係グラフ
付図2 個別積取比率グラフ

1. 積取比率の意義

輸出入貨物のうちどれだけの割合が自国船舶によって輸送されたかを示すいわゆる積取比率は、時には自国籍海運の競争力を示すパラメータとして、時には海運政策の成果を測る試金石として、しばしばその重要性が論じられてきた。自国籍の海運が他国籍の海運に伍して国際競争を展開し、その結果仕事量として、あるいは運賃収入として、どの程度の割合で国際貨物輸送に貢献したかを見ることは、その国にとってのひとつの重要な関心事でなければならない。

世界に存在する総船腹量のうち、その国に保有される船腹量の比率は、もしすべての国籍の船舶が競争力として全く対等であったならば、そのまま世界の貨物の海上荷動量に占めるその国船舶の貢献比率となるであろう。この意味での日本船の貢献比率をザッと計算してみると、世界海上荷動量34億6100万トン

のうち、日本船の輸送量は2億8228万トンで、約8.2%にすぎない（昭和53年）。世界船舶4億0600万総トン中、日本船は3918万総トン約9.7%を占めているから、日本船は相対的に競争力が弱いといわねばならない。しかしここでこのように早急な結論を出すことは控えねばならない。世界荷動量の構成や、船腹量を表現する方法などに多くの問題が残っているからである。

これと別に自国船舶が自国の輸出入貨物をどれだけ輸送したかを示す、本来的な意味での積取比率の概念がある。日本の最近の統計でこれを見ると、輸出貨物において約20.8%、輸入貨物においては約38.8%にすぎない（昭和54年）。輸出入貨物には必ず相手国があるから、平等に分担すれば50%にならねばならないという見方からすると、日本船の競争力は劣っているともいうことができる。しかしこれもそれほど単純に結論を下すべきでない。

船舶はどこにでも移動できるとはいえ、多くの要因が日本船を日本のまわりにとどめようとしていることは否めない。単に貨物の出荷や荷受人との縁故関係が深いというだけでなく、船員の交替や検査ドックなどの事情もあって、日本船はどこへ出かけていってもいずれは日本に帰ってくる。とくに小型の船舶の場合は航路限定もあるために、通常日本近海にしか就航しない。日本近海における貨物量の割合が日本船の積取比率に影響することになるのは必定である。このことは世界海上荷動量の地域別構成や、世界船腹ならびに日本船腹の船型別船種別構成を考慮した上で、上記のような数値の意義を考えねばならないことを意味する。

いまひとつの重要な問題は、輸送貨物量のみによって見た場合の積取比率の概念が、それが目的にしているような政策の効果を見るために適しているといえるかどうかというところにある。日本から韓国や台湾への貨物の動きと、ブラジルから日本までの貨物の動きとを、同じトン数単位で見た上で、その中で日本船の割合を計算してみると何の誤謬も生じないということはない。前者はわずか500浬、後者は約11,000浬という距離の差がある。もしどちら

の航路においても日本船の積取比率がたまたま同じであるような場合には問題は少ないけれども、それらに必要とされた船舶の仕事量においては大きい差が生じることになるであろう。

ある国の船舶が積み取る貨物が、その国の輸出入貨物に集中することが自然であるとすれば、その国の輸出入貿易の規模やその地域別品目別構成が、その国の海運の効率に影響することも自然である。日本のように輸出貨物の量に比べて輸入貨物の量が圧倒的に大きい場合、船舶は勢い片道のみ積荷航海をしか許されず、効率の面で非常に不利となる。そればかりではなく日本の場合、輸出入の相手先との距離が非常に長く、その点にも保有船腹量に比し輸送貨物量が小さくなる理由が見出される。

国によっては自国の輸出入貨物はそれほど多くないのに、大きい保有船腹量をもっている場合がある。ノルウェーやスウェーデンなどはその好例であるが、これらの国は海運業に特化して、外国相互間の海上輸送に専ら従事している。こうした国にとって積取比率とは一体何であろうか。かれらにとっては自国の輸出入貨物の輸送にはむしろ無関心でさえある。佐波博士のいわゆる第3型の海運国⁽¹⁾にとっては通常の意味での積取比率はそれほど大きい意義をもたない。そこではわれわれが最初に提起したような世界海上輸送における貢献比率の方が重要であろう。

積取比率であれ貢献比率であれ、それらが海運国にとって重要とされるのは、それが国際収支、なかんづく海運関係国際収支として、その国の国民経済に重大な係わりをもつからである。ある国が自国海運を維持し増強してゆこうとする経済的な理由は、(1)貿易および産業の振興、(2)国民の就業、(3)運賃の収受、

(1) 佐波宣平「海運理論体系」有斐閣、昭24。本書によれば海運を保有する国はその主要な活動分野によって、第1型：自国の国内輸送に専念する海運国、第2型：自国の対外貿易輸送に主たる関心を有する海運国、第3型：外国相互間の海上輸送に専念する海運国、の3類型に分類される。

の3つに要約されるが、⁽²⁾ 運賃の収受によって国際収支に貢献することは、国民にとっても最も卑近な動機となりうる。

このようなわけで積取比率の問題は、海運政策立案者が国民大衆の賛同を得ようとして、しばしば採りあげるところとなった。そして積取比率を向上させるために船腹の増強、さらにそれら船舶へ国際競争力を強化するために補助育成の必要が叫ばれた。これらはいずれも積取比率の向上を通じて国際収支の改善を目指すものであった。しかしながら船腹の増強や海運業の保護育成によって、積取比率の上にどんな影響が現われたかといった分析はほとんどその例を見ない。また船腹量や国際競争力以外にも、積取比率を変化させる要因があるのかどうかといった議論もあまり行なわれなかったように思われる。

本稿ではこのような問題に真向からぶつかってみたいと思う。積取比率、ならびに貢献比率というものが、海運国際収支に対してどのような意味をもつかを見た上で、積取比率および貢献比率を変化させる要因について考察したい。このような考察は最近の日本海運における特徴的な現象である外国用船の意義について、異なった角度からの問題提起につながってゆくであろう。⁽³⁾

積取比率は企業としての観点から見ると、市場占有率の一種であって非常に重要な概念とも考えられるけれども、本稿ではとりあえずもっぱら国民経済的な観点のみから積取比率を見てゆくことにする。

2. 海運国際収支と積取比率

1 国の海運活動を次のような記号を用いて表わすことにしよう。ここでは国

(2) 佐波前掲書 206 ページ以下。なおここには経済外的な要因として、(4)国防上の要請、(5)心理的契機、が併せあげられている。

(3) ただし本稿は筆者のこの方向への研究の端緒として行なった資料収集の段階における報告にすぎない。したがって本稿での結論はもし何かあったとしてもいづれも仮説にすぎないものである。今後の検討を経てこれらの実証に努力することを自らの責務とする次第である。

内貨物や国内旅客の輸送を対象とする内航海運については除外して考える。われわれの目的は積取比率と海運国際収支との関係を見ることにあるからである。

DWT : その国の保有する船腹量（重量トン）

JGT : 同上（総トン）

QEX : 輸出貨物の総量（トン）

QIM : 輸入貨物の総量（トン）

WEX : 輸出貨物中自国船の輸送量（トン）

WIM : 輸入貨物中自国船の輸送量（トン）

WCR : 自国船の三国間航路での輸送量（トン）

以上から輸出における積取比率は

$$LEX = WEX / QEX,$$

同様に、輸入における積取比率は

$$LIM = WIM / QIM$$

と計算され、輸出入総合での積取比率は

$$LXM = (WEX + WIM) / (QEX + QIM)$$

として計算される。ついでながら世界海上荷動量におけるその国海運の貢献比率は

$$CNT = (WEX + WIM + WCR) / CMV$$

で計算され、これが世界総船腹中における自国船腹量の比率

$$PGT = JGT / WGT$$

と比較される。ここに

CMV : 世界海上荷動量（トン）

WGT : 世界保有船腹量（総トン）

である。

自国の輸出入貨物のうち自国船が輸送した部分以外のものは、外国船による輸送量となるわけであるが、現在の日本海運の状況からすると、これをさらに

2つの部分に分割した方がよいと考えられる。これについては統計も得られるので、以下では外国用船と純然たる外国船とに分割して示すことにする。⁽⁴⁾

これによりわれわれの記号を次のように追加する必要がある。

CEX : 外国用船による輸出輸送量 (トン)

CIM : 外国用船による輸入輸送量 (トン)

CCR : 外国用船による三国間輸送量 (トン)

CDW : 外国用船船腹量 (重量トン)

これらを用いれば外国用船を自国船の範疇に入れた場合の積取比率が

$$LEX^* = (WEX + CEX) / QEX$$

$$LIM^* = (WIM + CIM) / QIM$$

および

$$LXM^* = (WEX + WIM + CEX + CIM) / (QEX + QIM)$$

として計算できる。

外国用船はあくまでも外国船であるということからすれば、上のように外国用船によって輸送された分をも加えて積取比率を計算することには問題があるけれども、これらに対応する運賃収支を見る場合には、外国用船による運賃収入は、それに支払った用船料支出を控除した上で、その国にとって外貨として貢献することになる。

そこで海運国際収支としてとりあえず、運賃および用船料収支のみについて見ておこう。その場合記号を憶えやすくするために、上で掲げた輸送貨物量に与えた記号に $\hat{}$ 記号を加えたものをもって、その輸送貨物量に対応する運賃収

(4) 海事産業研究所編「海上輸送の現況」では、ここでいう外国用船について格別の定義をしていない。日本海運業が期間用船（一航海だけの期間用船をも含む）している外国籍の船舶とのみ解釈しておこう。そうすると外国船とは航海契約（Voyage Charter）で運賃積みされたものということになる。なお昭和55年6月末の外国用船は運輸省海運局調べで5620万重量トンであり、うち4726万重量トンが期間用船であり、他は日貨用船、裸用船である。

入とする。これによって例えば自国船による輸出貨物輸送から得られる運賃収入を $\mathcal{W}EX$ 、同じく輸入貨物によるものは $\mathcal{W}IM$ とするなどである。これに加えて

$\mathcal{H}EX$ ：自国船の海外への用船による用船料収入

$\mathcal{H}IM$ ：外国船の用船に伴う用船料支出

が考慮されねばならなくなり、さらに海運国際収支を取り扱うためには

$\mathcal{P}EX$ ：自国港湾での港湾収入

$\mathcal{P}IM$ ：自国船および外国用船による海外港湾での港湾支出

さらに燃料油購入および販売についても考慮するならば、

$\mathcal{B}EX$ ：自国港湾で販売した燃料油価額

$\mathcal{B}IM$ ：自国船および外国用船が海外港湾で購入した燃料油価額

をも追加しなければならない。

貨物量	邦 船	外国用船	外国 船	合 計
輸 出	WEX	CEX	(FEX)	QEX
輸 入	WIM	CIM	(FIM)	QIM
三国間	WCR	CCR	—	—
合 計	WTT	CTT	—	QTT

金 額	邦 船	外国用船	外国 船	合 計
輸 入	$\mathcal{W}EX$	$\mathcal{C}EX$	—	(7)
輸 出	$\mathcal{W}IM$	$\mathcal{C}IM$	$\Delta \mathcal{F}IM$	
三国間	$\mathcal{W}CR$	$\mathcal{C}CR$	—	
用船料	$\mathcal{H}EX$	$\blacktriangle \mathcal{H}IM$	—	
小 計	(1)	(2)		
港 湾 燃 料	$\mathcal{P}EX$	$\blacktriangle \mathcal{P}IM$		
	$\mathcal{B}EX$	$\blacktriangle \mathcal{B}IM$		
小 計	(3)	(4)		

燃料油の売買高をまで海運国際収支に導入することについてはいささか問題がある。しかしここでは日本の統計上の慣行に従っておこう。ただし自国海運業の存在効果を論ずる場合には当然考慮されねばならないものには違いない。その見方からすればノルウェーの海運国際収支の計算におけるように、外国からの船舶の輸入や船舶の海外売船をも含めねばならないかも知れない。⁽⁵⁾ ところでこれらの概念を用いれば、とりあえず自国船の運賃用船料収入は

$$(1) \quad \mathcal{W}WEX + \mathcal{W}WIM + \mathcal{W}WCR + \mathcal{W}HEX$$

と計算できる。これに対して外国用船によるものを見ると

$$(2) \quad \mathcal{W}CEX + \mathcal{W}CIM + \mathcal{W}CCR - \mathcal{W}HIM$$

と計算される。これらの合計はいわば運賃用船料収支ともいうべきものであるが、自国の海運業全体にとっての収支を見るためには、これから海運業の海外港湾での支出として

$$(4) \quad \mathcal{W}BIM + \mathcal{W}PIM$$

を控除しなければならない。だからこれに対応して自国港湾において外国船から得た

$$(3) \quad \mathcal{W}BEX + \mathcal{W}PEX$$

を加えると、海運活動によって稼得した外貨収支ということになる。

自国の海運活動によって稼得した外貨収支に、(3)のような外国海運の活動によるものを加味することは適当ではないかも知れないが、自国海運の活動が充分でなく、外国船に依存する割合が高ければ高いほど、(3)への依存は大きくなると考えられるから、積取比率と海運外貨収支との関係を見る上ではむしろこの方が便利である。

かくして海運外貨収支（この名称については付録1を参照）は、外国用船を考慮しない場合

(5) Statistisk Sentralbyrå, Statistisk Årbok, 1981, Oslo.

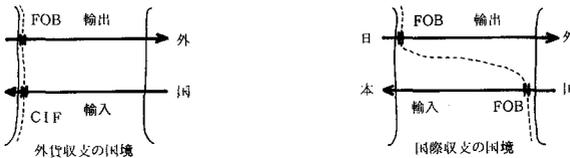
$$CBP = (1) + (3) - (4)$$

であり、外国用船を日本船の活動として含めた場合は

$$CBP^* = (1) + (2) + (3) - (4)$$

と表現されることになる。

しかしながら上記 CBP および CBP^* は、すでに用語として明らかなように、海運国際収支と呼ばれるものではない。ある1国を外国から全く切り離して考えた場合、その国の海岸線を超えて出入する貨物や通貨の収支は上のようになる。すなわち貨物はその国の海岸を出た瞬間に外国貨物となり、その価額(FOB 価額)が貿易収入となる。一方貨物が海岸線を超えて入ってきた瞬間、その時点での価額(CIF 価額)が貿易支出となる。そのように見る限り、海岸線から外側の貨物はすべて外国貨物であり、それを輸送することによって得られた運賃額はすべてその国にとって外貨収入となる。したがって(3)および(4)を加味した(1)+(2)は、海運活動を通じての外貨収支であるということが出来る。



これに対して、海運国際収支を考えるときは、外国貨物と内国貨物とを峻別する境界線が異なってくる。IMF が提唱する国際収支勘定では、輸出も輸入も FOB で計算することになっている。つまり輸出の場合は上と同様であるが、輸入の場合は貨物の出発国の海岸線がその境界線となる。このため輸入貨物は相手の港をはなれた瞬間に、輸入国の内国貨物となり、それを輸送するための運賃は自国船に積まれている場合単なる国内取引となるために、国際収支勘定には上ってこない。そして逆に輸入貨物のうち外国船によって運ばれたものの運賃が支出として控除されることになる。⁽⁶⁾

(6) この方法によって国民経済計算上で海運業の活動を内生部門にもち込むことが

この結果上の(1)と(2)は次のように書き改めなければならなくなる。

$$(5) \quad \mathcal{W}WEX + \mathcal{W}WCR - \mathcal{W}FIM + \mathcal{W}HEX$$

$$(6) \quad \mathcal{W}CEX + \mathcal{W}CCR - \mathcal{W}HIM$$

ここに $\mathcal{W}FIM$ は外国船に支払われた輸入貨物にかかる運賃額である。これを用いれば海運国際収支は外国用船を度外視すれば

$$SBP = (5) + (3) - (4),$$

外国用船を含めれば

$$SBP^* = (5) + (6) + (3) - (4)$$

と表わされる。

このことによって海運国際収支と海運外貨収支との差は

$$(7) \quad \mathcal{W}WIM + \mathcal{W}CIM + \mathcal{W}FIM$$

ということになる。これは輸入貨物にかかるすべての運賃額であり、日本のように輸入量の規模が非常に大きい国にとっては、両者の相異は相当に目立ったものとなる。事実日本の海運収支が戦前と戦後とで全く異なった印象を与えているのは、このような計算上の相違によるものにほかならない。⁽⁷⁾

ついでながらここに出てきた(7)は、日本の輸入貨物についての総運賃額である。ここには外国船に支払われたものも含まれている。これを利用すると運賃額で測った積取比率というものも計算できる。日本船のみを対象にすると

$$\mathcal{W}LIM = \mathcal{W}WIM / (7)$$

できる。このことについては T. Shimojo; An Input Output Table for Evaluation of the Shipping Activities; Kobe Economic & Business Review No. 27, 1981 を参照。

(7) 一般に戦前の海運収支の計算方法は輸入 CIF 方式といわれる計算方法が採られていた (付録 1 参照)。これに対し戦後昭和 26 年以降は IMF 方式による計算方法が採られるようになった。戦前戦後の数字の比較については、下條哲司「わが国海運国際収支の計量分析」, 神戸商船大学紀要第 18 号, 1970 を参照されたい。

であり、外国用船をも含めると

$$\%LIM^* = (\%WIM + \%CIM) / (7)$$

となる。しかしこの種の指標は輸出貨物については計算することができない。輸出貨物はもともと外国貨物であるし、運賃の支払者は外国人であるから、その金額は日本船が受け取ったものでない限り把握できないからである。日本船および外国用船が受け取った輸出貨物の量と運賃額は知られるから、外国船も同じ運賃率であると仮定すればその比率は得られるけれども、それでは恐らく何の意味もないであろう。むしろそれぞれの平均運賃率を比較する方がよいであろう。

輸出、輸入および三国間における日本船、外国用船、および輸入における外国船の平均運賃率の推移を見ることによって、ある程度積取比率を決定する要因の探索に効果のある情報が得られるかも知れない。観察および分析については後に述べることとして（付録2）、今までここで取り扱った種々な指標を付表(1)～(10)として、またそのうち主要なものを付図1(1)～(10)としてかかしておく。平均運賃率はそれぞれの記号に*R*を付することにして示した。例えば輸出貨物にかかる日本船の平均運賃率は

$$RWEX = \%WEX / WEX$$

として計算される。

3. 海運収支を均衡させる積取比率

もし自国に全く海運活動をもたなかったならば、積取比率も貢献比率もゼロであることはいうまでもない。しかしその国が何らかの外国貿易をもつ限り、海運外貨収支や海運国際収支はある。海運活動がないならば上記の(1), (2), (4), (6)はすべて0であるから、

$$CBP = (3) = \%PEX + \%BEX$$

となることは明らかである。一方海運国際収支の方は(3)と(5)の合計であるが、

(5)の内容のうち0でない数値としては $-FIM$ だけしか残らないので

$$SBP = (3) - FIM = PEX + BEX - FIM$$

となる。しかも両者の差(7)は依然生きており、 WIM も CIM もすべて FIM に転化してしまったことを意味している。

換言すれば、自国に全く海運活動がなくてしかも外国貿易だけがあるとすれば、海運外貨収支はもはや港湾外貨収入そのものとなり、つねにそれは黒字以外にはなり得ない。ところが同じ国の海運国際収支では、港湾外貨収入から、その国の輸入貨物にかかる運賃支出を差し引いたものとなる。この数値が黒字となるか否かは、その国の貿易の事情や運賃率、港湾料率などによって一概にはいえないであろう。

この場合に特に注意しなければならないのは港湾収支(3)および(4)である。上で見たように海運活動はないが外国貿易をもつ国では、その国の貿易に従事しようとする船舶はすべて外国船である。したがってその国の港に入ってくる全船舶がその国に港湾収入をもたらすことになる。港湾収入はその国の輸出入貨物量のうち、外国船によって輸送される部分の量に比例すると考えられるから、全てを外国船に依存している場合、輸出入貨物量が多ければ多いほど港湾収入は大きくなる。これに対して運賃支出の方は輸入貨物量のみ依存するから、輸出入の量比がその国の海運国際収支の黒字赤字を決定することになる。⁽⁸⁾

次にもう一方の極端を考察してみよう。すなわちすべての輸出入貨物はその国の船舶で輸送されているという場合である。もちろん輸出入とも積取比率は100%であって、三国間航路にも、外国への用船活動も行なっていると考

(8) すなわち

$$SBP = RPEX(QEX + QIM) - RFIM(QIM)$$

である。ここに

$$\begin{aligned} RPEX &= (PEX + BEX) / (FEX + FIM) \\ &= (PEX + BEX) / (QEX + QIM) \end{aligned}$$

である。

てよい。この場合上記のうち0になるのは(2), (3), (6)である。その国の輸出入貨物には外国船は従事しないから、その国の港湾外貨収入は0とならざるを得ない。

いうまでもなく、(5)の中の $\$FIM$ はこの場合0になるので、その国の運賃用船料収支は全くの黒字である。その国にとっての唯一の赤字項目は(4)である。その国の船舶が自国の輸出入貨物のみならず、三国間貿易貨物をもって外国の港湾を訪れたときに必要になる港湾費用は、そのままその国の港湾支出となり、運賃用船料収入から控除されてその国の海運外貨収支および海運国際収支を作り出す。

この場合の海運収支はそれぞれ

$$CBP = (1) - (3) = \$WEX + \$WIM + \$WCR + \$HEX - \$PIM - \$BIM$$

$$SBP = (5) - (3) = \$WEX + \$WCR + \$HEX - \$PIM - \$BIM$$

となるが、両者の差(7)のうち $\$CIM$ と $\$FIM$ とは0となるので、 CBP と SBP の相違は $\$WIM$ だけとなる。したがって海運国際収支の計算においては、輸出量に比べて輸入量の割合が大きければ大きいほど赤字になる可能性も大きくなるということができる。⁽⁹⁾

そこで以上を要約する意味で、積取比率と海運国際収支との関係をモデル化してみよう。⁽¹⁰⁾ とりあえず外国から用船した船舶の活動はないものとする。そのときはすでに見たとおり運賃用船料収支と港湾収支とで

$$SBP = (5) + (3) - (4)$$

(9) この場合は次のように表現できる。

$$SBP = RWEX(QEX) - RPIM(QEX + QIM) + \$WCR + \$HEX$$

ただし

$$RWEX = \$WEX / WEX = \$WEX / QEX$$

$$RPIM = (\$PIM + \$BIM) / (QEX + QIM)$$

である。

(10) 上で見たように、積取比率の影響が現われるのは海運国際収支だけであり、海運外貨収支にはその影響はほとんどない。そのため以下では海運国際収支のみを取り扱う。

と表わされる。このうち(5)の中の $\mathcal{W}WEX$ は輸出の積取比率に、 $\mathcal{W}FIM$ は輸入の積取比率に関係し、(3)および(4)は輸出入の積取比率に関係する。いままで使った記号を用いると

$$\mathcal{W}WEX = RWEX \cdot LEX \cdot QEX$$

$$\mathcal{W}FIM = RFIM \cdot (1 - LIM) \cdot QIM$$

と表わせる。三国間航路収入と用船料収入とを除外すると、(5)の運賃収支が均衡するためには

$$\mathcal{W}WEX = \mathcal{W}FIM$$

でなければならないから、

$$RWEX \cdot LEX \cdot QEX = RFIM \cdot (1 - LIM) \cdot QIM$$

が成り立つ必要がある。これを成り立たせるための積取比率は輸出入とも同じであり、あるべき積取比率 $NLXM$ として、

$$NLXM = LEX = LIM$$

と仮定すると、

$$NLXM = 1 / \left(1 + \frac{RWEX \cdot QEX}{RFIM \cdot QIM} \right)$$

でなければならないということになる。⁽¹¹⁾つまりその国の輸出入の量比 QEX/QIM と、輸出入の運賃率比 $RWEX/RFIM$ とが与えられれば、運賃収支の均衡をもたらすための積取比率が定まる。

すでに見たとおり、自国の積取比率が高いほど(4)の港湾支出が増え、(3)の港湾収入が減るから、これをも加味して考えると次のようになる。いま便宜的に⁽¹²⁾

(11) 1本の等式で変数が2コであるため、そのままでは解けないので輸出入とも同じ積取比率の場合を仮定した。

(12) ここで便宜的にという意味は、港湾費用と燃料油代金との合計を港湾費用として一括したという意味である。

$$RPIM = (\cancel{P}PIM + \cancel{B}BIM) / (WEX + WIM + WCR)$$

$$RPEX = (\cancel{P}PEX + \cancel{B}BEX) / (QEX - WEX + FIM)$$

とおけば、港湾収支をも含めた海運国際収支を均衡させる輸出入積取比率 $NLXMP$ は

$$NLXMP = 1 / \left(1 + \frac{RWEX \cdot QEX - RPIM (QEX + QIM)}{RFIM \cdot QIM - RPEX (QEX + QIM)} \right)$$

のように導かれる。ただしここには三国間航路に就航したものは含まれていない。⁽¹³⁾ 三国間就航量は積取比率には関係せず、直接海運国際収支に対して

$$(RWCR - RPIM) WCR$$

だけ貢献する。また外国から受けとる用船料収入はそのまま海運国際収入に加えられる。

さてでは外国用船を加味した場合、上の考察はどのように変わってくるであろうか。外国用船を行なうことによって、海運外貨収支は(2)だけ加わるし、海運国際収支は(6)だけ大きくなる。(2)と(6)との差は $\cancel{C}CIM$ だけである。いずれにしても外国用船を自国の海運活動に含ませることによって、それが稼得した運賃収入と、そのために必要とした用船料支出との差額が海運収支に貢献する。(2)の場合は当然黒字の貢献があると考えられるが、(6)については $\cancel{C}CIM$ の大きさによっては必ずしも黒字の貢献とはならないかも知れない。

外国用船を含めた場合の海運国際収支は

$$SBP^* = (5) + (6) - (3) + (4)$$

のように示されている。これについても上で見たのと同様に、外国用船を含めた場合の運賃収支均衡のための積取比率 $NLXM^*$ や、港湾収支をも含めた海運国際収支を均衡させる積取比率 $NLXMP^*$ を計算することができる。もしいま例えば

(13) 単位当り港湾支出 $RPIM$ の計算に三国間輸送量 WCR が入っているが、これは計算の正確を期するためにだけ入れられていると解されたい。

$$WEX^* = WEX + CEX$$

$$WIM^* = WIM + CIM$$

等々とおくならば前と全く同じ式が出てくる。ただしこの場合 $\frac{W}{H}HIM$ は積取比率とは関係がないので、前の $\frac{W}{H}HEX$ と同様に最終的な段階で海運国際収支に加味されることになる。

外国用船はこのように見てくると、自国船と同じような効果をもつことになるが、海運収支にとっては用船料支払 $\frac{W}{H}HIM$ だけ負担を強いることになる。これが全部自国船であれば $\frac{W}{H}HIM$ はないわけだから、自国の輸出入貨物を輸送するのに必要ならば、それだけの船腹量を自ら保有する方が国際収支の観点からはより効果的であるといえる。もちろん実際問題としてはそれだけの自国船を保有するよりも、外国から用船した方が海運業としては有利であるのかも知れない。

事実海運外貨収支という見方は、海運業全体の収益という見方と非常に近似している。海運業にとっては(1)および(2)は運賃用船料収支であり、(4)は海外での運航費にあたる。それに対して(3)は外国海運業が支払うものであるから自国海運業には関係はない。かれらが国内の港湾で支払うものは海運収支には現われてこない国内取引である。外国用船をする方が有利だという判断は(2)が黒字であること、むしろ(2)の黒字が大ききことによって出てくることになる。

そのような意味では海運国際収支の方は、全く国家的な関心事であって、海運業自身にとっては何ら意味のない計算にすぎない。海運国際収支のみならず、それに関係が深いと考えられる積取比率なども、海運業の企業的な関心からはほど遠いといわねばならない。したがって国家的関心によって海運国際収支を改善し、あるいはそのために積取比率を改善しようとする海運政策の立案にあたっては、これとは直接の関わりをもたない企業の行動規範を十分に考慮しなければならないといえる。

4. 航路別品目別の積取比率

以上の考察から、積取比率というものは、海運業が国家的な見地から、海運国際収支に貢献しようと努力した結果出てくるものでは決してないと考えねばならない。むしろ国際収支とか積取比率などというものを全く意識せず、現在の船腹保有の状況や、需要の状況、あるいは海運市況など与えられた条件の下で、海運業が自社船、他からの用船などを船繰りした結果、全く偶然出てきたものにすぎない。

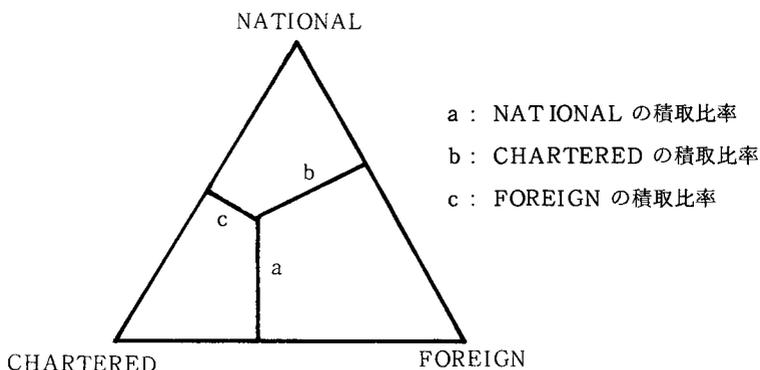
とくに日本の輸出入貨物の方面別品目別に分割されたそれぞれの航路では、それぞれの特異な事情が日本船の積取比率や、それともなう外貨収支、国際収支の変化をもたらしていると思われる。ことに最近の傾向として、日本船をそのまま用いることよりも、外国船を用船して利用することの方が、企業的な観点からはむしろ有利であるような事情が数多くあるために、外国用船の輸送比率が高まってきている。

このような事情を観察するために、1960年から1978年に至る19年間について、航路別品目別の日本船、外国用船、外国船の積取比率の推移を図表化した。輸出貨物の場合とはもかくとして、日本にとってとくに大きな意味をもつ輸入について、これは積取比率の意義や積取比率の決定要因を考える上で、格好の情報となるであろう。とくに日本船すなわち専用船による従属運送、外国用船すなわち便宜置籍を利用した仕組船、外国船すなわち自由運賃市場から調達したマーケット船、などと短絡的に考えられそうな航路や品目については、これら三者の去就は非常に興味のあるところである。

全体を3つの部分にわけて競争しているような市場を表現するには、正三角形図表が便利である。付図2に見られるような正三角形において、3つの頂点を日本船（NATIONAL）、外国用船（CHARTERED）および外国船（FOREIGN）とする。これらの点はそれぞれのものが100%を占める場合を代表し、他の2つのものが0%であることを意味するものとする。こうすると

正三角形の内部の点は、いずれも3つのものの占有する割合を同時に示すことになる。

正三角形の内部に任意の点を取り、それから3つの辺に垂直線を下す。これらの垂直線の長さは、それぞれの底辺に対応する頂点に書かれたグループの船舶の積取比率を表わす。正三角形には各底辺に平行な10段階の目盛りをつけてあるので、それによって積取比率の数値(%)を読みとることができる。いうまでもなく、任意の点から各辺に下した垂線の長さの合計はつねに100%となる。



特定の航路および品目について、各年間の日本船、外国用船の積取比率が計算されると、日本船の数値を水平の辺に平行な目盛線によって取り、外国用船の数値を右側の斜辺に平行な目盛線ととってその交点を定める。外国船の積取比率は計算するまでもなく、左側の斜辺に平行な目盛線によって読みとることができる。これらの点を年代順に結んでゆくと、多少複雑かも知れないが、長い期間にはある傾向をもって、いずれかの方向に変化してゆくことが観察できるであろう。これにかなり思いきった円滑化をほどこして、フリーハンドで描いたのが、付図2に見る4つの正三角形のそれぞれの内部に描かれた曲線である。

鉄鉱石および石炭については主要輸入先別に、その他のバルク貨物および輸出貨物については主要な品目別にこれを示した。アメリカの石炭や小麦について

て見ればかなり明確にマーケット船から外国用船への推移が見られる一方、インドの鉄鉱石や木材については、日本船から外国用船への切替えが見られる。このような変化がそれぞれの航路品目における特殊な事情を反映するものであろうことは否めないが、時期別にこれを詳細に見てゆくと同時に、それぞれの時期における各航路の状況などを参照することによって、われわれの目的に資するような情報を得ることは容易であると考えられる。

5. 積取比率の決定要因

単に一国の海運力といったものだけを示すのならば、世界船腹量に対するその国の船腹保有率を用いれば十分であろう。その場合でも総トンで示すか重量トンで示すか、あるいは年間の輸送能力すなわち能率トンで⁽¹⁴⁾示すかは、それぞれの目的によって異なる。しかしたとえそれが年間の輸送能力として表現されていても、その商船隊が実際にどれだけの貨物を輸送したかという実績での比較の方が、もっと説得力があるかも知れない。その意味では一国の商船隊が年間どれだけの貨物（単なるトン数だけではなく、距離を含めたトンマイルで測った）量を輸送したかをもって「海運力」を示す方がより適当であると考えられる。

世界の海上荷動量のうちある国の船舶によって輸送された分が、どれだけの比率を占めるかという意味での貢献比率は、しかし、世界海上荷動量がトンマイル単位で測られていないために直接計算することはできない。しかし主要なバルク貨物については、積地揚地別の輸送量が知られているので、たとえば日本船の本当の意味での貢献比率を計算することは可能なはずである。

積取比率という概念はこれとは若干越旨を異にしている。積取比率はその国

(14) 能率トンとは船舶の大きさのみならず速力や荷役能率などを加味した概念である。下條哲司「海上運賃の経済分析」神戸大学経済経営研究所研究叢書 21 号, 1980, 37 ページを参照されたい。

の輸出入貨物のうちで何パーセントをその国の船舶でもって輸送しているかという比率であって、単にその国の海運力がどれだけかといったことを示すものではない。輸出入貨物にかかる運賃額のうち、どれだけが外貨として外国に流出し、どれだけが邦船の稼得したものととして国内に流入ないし残留するかという問題意識から出発しているようである。

しかしながらすでに見てきたとおり、一国の海運力なるものをもっぱら牛耳っている海運業にとっては、企業単位での海運力ならともかく、邦船全体の積取比率や運賃国際収支などというものにほとんど関心はない。かれらにとっては同じ国であるか外国であるかを問わず、他企業はすべて競争相手であり、互いに隙さえあれば市場のより大きい部分を手中にしようと狙い合っている仲間である。したがってそこでの積取比率は各航路、各品目、あるいは大口需要者ごとの、しかも海運企業単位でのものでなければならない。

たとえばある定期航路において、需要者がどのような定期船を選択需要するかについては、荒っぽく言って次の6コの要因に基づくと考えられる。⁽¹⁵⁾

すなわち

- (1) 運賃率を含む諸料金
- (2) 船舶の性能
- (3) 出帆頻度
- (4) 出帆時間
- (5) 寄港地
- (6) 特殊貨物設備

これである。

これらの要因は定期船サービスの供給者にとってはまさに他企業との競争要因そのものである。そしてかれらの競争の結果を使用船舶の国籍別に集計し

(15) 関西運賃研究会「定期船に対する需要者の行動」海事産業研究所報No.110～111, 1975. 8～9。

たものが、結果としての積取比率というものにほかならない。かれらがその競争要因の1つ1つについて対策を講じ、自己のシェアを伸ばすためにしたことが、かれらの意図とは別の観点から集計され、評価されたということにすぎない。

定期船を選択する場合の需要者の行動は、上記のように6つのものに要約されるとしても、その他の貨物船（不定期船、バルク船、タンカーなど）についてはかなり事情は異なる。企業シェアの集計概念としての積取比率の決定要因について考えるにあたっては、定期船以外の貨物船における競争要因をも考慮しておく必要があるであろう。いまこれらを運賃率の決定のしかたによって分類して、定期船、専用船、自由貨物船の3種と考え、それぞれについて見ると次のようになるであろう。

定期船は不特定多数の荷主から小口貨物を蒐貨して、原則として所定の運賃率でこれを輸送する。したがって定期船相互間では運賃率についてはそれほど差がないので、特定の定期船が需要者によって選択されるのは、これら6つの要因のうち、運賃率以外の5つの要因に主として依存する。これに対して専用船は形式的にはともかく、特定の荷主の特定の種類の貨物のために準備されたものであることが多く、もはや選択という段階はないと考えてよい。自由貨物船はこれらに比べると全く自由であり、荷主の臨時的あるいは計画外の需要に応え、随時随所に航海するばかりでなく、運賃率もまたその都度交渉によって決定される。したがってそこでは(2)以下の条件について許容され、かつ(1)の運賃率について相互に納得できる水準のものを提示したものがだけ選択されるということになる。

たとえば自由貨物船にとって最も重要な要因とされる運賃率についていえば、安い運賃率が提示できるということはより多くの需要者に容れられることではあるが、同時にその船舶の経費が他に較べて割安でなければならないということの意味する。船費がどうであっても一時的にはどんな安い運賃率でも提示で

きるとはいえ、通常の企業としてそのことは長期的には決して可能なことではない。積取比率というのは通常一年間という比較的長期にわたる特定の国籍の船舶の統計についていう概念であるから、そのグループに含まれる船舶の平均的な経費の安さというものが、積取比率にかかわってくることになる。ある国の船舶の国際競争力というのは主としてこのような意味内容をもっている。

短期的に積取比率に影響する要因は、その船舶がいま輸送需要をもっている貨物にとって、船型、性能、現在位置などの点でいわゆる適船であるかどうかである。任意の時点において任意の貨物が任意の場所で輸送を需要する。このときある国籍の船舶がこの需要に応じ得るとするのはひとつの偶然であるかも知れない。しかしその国籍の船舶が世界中のどこにでも出現しうるので十分に多ければ、そういった偶然もかなり高い確率となってくるであろう。

船腹量はそのようなわけで積取比率に重大な影響を与える要因となり得る。もちろん船舶はそこに存在しても、船種や船型や性能などの面で不適当なものであるかも知れないから、少なくとも現在の世界海上荷動きの地域別、ロット別、品目別などの分布に適した分布の船腹をもっていることが望ましい。その意味では世界海上荷動きの分布が、その国の輸出入のみを対象にするなら、その国の貿易構造もまた、積取比率の決定要因となるであろう。

こうした要因のほかにそれぞれの時期によって様々な事情が考えられる。適船として選ばれるような船舶であっても、海運市況の地域的な偏りや政治的、社会的、自然的な特殊事情あるいはその予想によって、必ずしもその貨物の輸送を引受けるとは限らない。船舶による輸送サービスの供給者である海運企業の採算やその見通しが、全体としての積取比率に影響を与えることは明らかである。

さらに輸出入相手国の政策あるいは船積みに関する規制などもまた重要な要因のひとつとなるであろう。現在若干の国々においてはその国の輸出入の一定の割合を自国船によって輸送することを義務づけており、少々不便ではあつて

も他国船に積むことを禁じている。こうした問題は人為的なものであるとしても、積取比率の決定要因として重要なものであることは否めない。

日本の場合についてとくに重要なことは、日本船の直接船費および間接船費が、諸外国のそれに比べて割高になってきたといわれる昨今、日本船を直接使用するよりも、外国船を用船して使用する方が有利であるような場合が増加してきた。しかもそれらの用船はそれぞれの船舶の全寿命期間ほど長くなるような傾向も見えている。このことは外国船でありながら日本船と同じように扱われていることを意味するが、統計上ではそれらはあくまでも外国船であるために、積取比率の計算においては外国船として扱われている。したがって最近の日本船の積取比率は非常に小さくなってきているが、これは日本船というものの定義のしかたによっては問題にする必要のないことかも知れない。

日本船の積取比率については、今後外国用船の取扱いをめぐる諸々の問題点が生じてくるであろう。われわれは現状の認識を出発点としてこれらの問題を先取りして研究しておく必要を痛感する。海運業は船舶保有と、船舶運航と、操船という3つの機能の複合システムである。⁽¹⁶⁾ これら3つの機能がそれぞれ別々の国籍においてなされたとしてもシステムとしては何の不足も生じ得ない。問題はそれによって国際収支などのような国民経済的な目標達成にどのような変更が生じるかということである。⁽¹⁷⁾ 積取比率というのは船主国としての関心事であるに過ぎないともいえるし、また操船国にとっては配乗比率が、運航国にとっては運航比率が問題とされるであろう。

(16) 下條哲司「海上運賃の経済分析」前掲11ページ。

(17) 下條哲司「発展途上国における海事産業振興の経済効果」神戸大学経済経営研究年報第31号（I），1980では、種々な発展段階における海運業の存在効果について論じている。

付録1 海運収支の計算方法について

わが国で用いられている海運収支には4通りの計算方法がある。戦前採用されていたものは輸入CIFベース収支である。戦後は一時為替収支を採用していたが、昭和26年以降はIMF方式による計算方法を採用するようになった。なお貿易外収支における運輸関係収支のみについては邦船外船の活動状況を運賃収支の面において把握するために実質収支の方法が採用されている。*

これら4つの方式の区別をするのには次の図があれば充分であろう。輸出、輸入、三国間におけるFOBおよびCIF取引貨物について、邦船および外船が受けとるべき運賃が、それぞれの運賃収支計算に計上されるしかたが示されている。このうちCIFの輸出入については商品価格の中に含まれて商品貿易収支に計上されているものは、必要に応じて運賃部分を分離した上で改めて受払として表示されていることに注意すべきである。

われわれは本文の中で輸入CIFベース方式を海運外貨収支として扱い、IMF方式のものを海運国際収支として扱っている。これら2つの方式における港湾経費等の収支の計算方法は全く同じであって、外貨円貨を問わず実際の取引高が用いられている。一方為替収支における港湾経費等の計算方法は外貨の動きのみを記録しているという意味で異質である。この意味では本文中の海運外貨収支という呼び方は適当でないかも知れない。

* 「港湾経費国際収支の分析」海運研究所報No.37～39, 1965. 8～10. 第2章（戸田邦司）および第3章（大田尅）に負っている。

海 運 運 賃 収 支 計 上 方 法

貿易価 格形態	邦 船 積					外 船 積					
	運賃の動き	計上方法				運賃の動き	計上方法				
		為替	輸入 c. i. f. ベース	実質	IMF		為替	輸入 c. i. f. ベース	実質	IMF	
輸 出	f. o. b.	外国輸入業者 ↓ 本邦船会社 外貨(運賃)	受	受	受	受	外国輸入業者 ↓ 外国船会社 外貨(運賃)	—	—	払	—
	c. i. f.	外国輸入業者 ↓ 本邦輸出業者 ↓ 本邦船会社 外貨(運賃+商品価格) 円貨(運賃)	商品貿易 に計上 —	受	受	受	外国輸入業者 ↓ 本邦輸出業者 ↓ 外国船会社の本邦内代理店 ↓ 外国船会社 外貨(運賃+商品価格) 円貨(運賃) 外貨(本国送金)	払	—	払	—
輸 入	f. o. b.	本邦輸出業者 ↓ 本邦船会社 円貨(運賃)	—	受	受	受	本邦輸入業者 ↓ 外国船会社の本邦内代理店 ↓ 外国船会社 円貨(運賃) 外貨(本国送金)	払	—	払	払
	c. i. f.	本邦輸入業者 ↓ 外国輸出業者 ↓ 本邦船会社 外貨(運賃+商品価格) 外貨(運賃)	受	受	受	—	本邦輸入業者 ↓ 外国輸出業者 ↓ 外国船会社 外貨(運賃+商品価格) 外貨(運賃)	商品貿易 に計上 —	—	払	払
三 国 間		外国輸出入業者 ↓ 本邦船会社 外貨(運賃)	受	受	受	受					

日本船の積取比率をめぐる諸問題 (下條)

付録2 積取比率の諸指標について

付表(1)～(10)には本文中で言及した諸種の概念あるいはそれらに関連する変量の時系列が掲げられている。このうち本文中では説明が十分でないと考えられるものについて若干説明を補足しておかねばならない。

付表(1)中船腹量比率は世界船腹量に対する日本船腹量の割合であって、最も単純な意味での日本の海運力の比率を表わすものである。船腹量が出たついでに日本船腹量と日本の外国用船船腹量を重量トンで示したが、これはまた付図1の(1)にも図示してある。また世界海上荷動量に対する日本船輸送量合計 ($WEX + WIM + WCR$) の割合を貢献比率として示したが、これは先の船腹量比率と並べて付図1-(2)に図示した。

付表(2)は日本の輸出入量および日本船、外国用船の輸出、輸入、三国間各航路における輸送量を示した。

付表(3)は輸出、輸入およびその合計における日本船の積取比率と、外国用船をも含めた場合のそれとを示す。輸出入における積取比率は付図1-(5)にも示されているが、日本船と外国用船とを分離して65年以降の四半期で示したのが付図1-(6)である。

付表(3)には運賃収支の各項目が、付表(4)には用船料収支および港湾収支の各項目が示されている。海運関係国際収支表では運賃収支が日本船、外国用船別には示されていないので、1952年までさかのぼることはできない。しかし1965年以降ならこれを四半期別に得ることができる。

以上の数値を用いて付表(6)および付表(7)の時系列が計算できる。表中見出しにかかげた(1), (2), …等は本文中の計算式を示している。すなわちこれらを言葉で述べれば

- (1) 日本船運賃収入合計
- (2) 外国用船運賃収入－用船料支出
- (3) 港湾収入

- (4) 港湾支出
- (5) (1)から日本船輸入運賃を控除したもの
- (6) (2)から用船輸入運賃を控除したもの
- (7) 輸入にかかる運賃総額

ということになるであろう。これらは付図1—(9)および(10)に図示されている。

なお付表(7)中の $\%LIM$ および $\%LIM^*$ はそれぞれ、輸入運賃総額中の日本船輸入運賃の比率、同じく日本船外国用船の輸入運賃合計の占める比率を表わしている。いうなれば運賃で見た積取比率であるが、このような数値は輸入の場合しか計算できない。

付表(8)は輸出入および三国間各航路における輸送量トンあたりの平均運賃率であり、これらはまた付図1—(3)および(4)に図示されている。とくに付図1—(4)には日本船、外国用船、外国船の輸入平均運賃率が比較されているが、平均してこの順に高くなっており、日本船は最も安定している様子が見てとれる。安定的輸送力の確保という意味では日本船が最も有効であることがこの図に顕著に現われているように思われる。

付表(9)には輸送量トンあたりの平均港湾費用を示した。また付表(10)には基準積取比率とよばれる数値が示されているが、これらの計算に用いられた内外の港湾料率の比および輸出入量比をも併記している。基準積取比率は付図1—(7)に図示されている。

最後に日本船と外国用船との1重量トンあたりの年間平均輸送量を付図1—(8)に図示したが、これだけから見ると日本船も外国用船も能率の上ではそれほど大きい差はないことがわかる。

付図2—(1)は主要積出地別の鉄鉱石についての日本船、外国用船、外国船の積取比率の19年間の推移を図示したものである。オーストラリアとインドでは外国用船への移行が見られるが、チリでは逆に日本船への移行が見られる。他方ブラジルはほとんど変化なしの状態であり、しかも外国船の比率が非常に高い。

これはブラジルの政策だけではなく、日本との地理的な関係も影響しているように考えられる。

付図 2- (2) は石炭について同じような推移を示したものである。オーストラリアとカナダは一旦外国船に移行したあと再び外国船離れの傾向を見せている。アメリカの場合も同じく外国船離れの傾向は見られるものの、日本船はほとんどなく、外国用船によるものが著増している。

付図 2- (3) はその他のバルク貨物について、積取比率の推移を見たものである。それぞれ様子は違うけれども、外国用船への依存が大きくなっているところは共通している。小麦の推移がアメリカ石炭の推移と近似していることはわれわれにとって非常に興味深い。市況船への依存から外国用船への移行の原因を追及する場合の手がかりとなるように思われる。

付図 2- (4) は輸出貨物について同様な推移を描いたものであるが、ここには何ら明確な傾向というものは見出せない。輸出については品目の種類が多いため、個々の品目について積取比率を見ることは困難であるし、定期船積のものが多いため、輸入と同じような分析が果たして有効であるかどうかも現在のところ不明である。この点についても今後の課題の 1 つとなるであろう。

日本船の積取比率をめぐる諸問題（下條）

付表(1) 船腹と荷動

	世界船腹量	日本船腹量	船腹量比率	日本船腹量	用船船腹量	世界海上荷動量	貢献比率
	WGT 千G/T	JGT 千G/T	PGT %	DWT 千D/W	CDW 千D/W	CMV 百万トン	CNT %
52	90180	1657	1.84	2785	—	660	2.16
53	93352	2050	2.20	3445	—	680	2.62
54	97422	2417	2.48	4062	—	730	2.94
55	100569	2611	2.60	4388	—	830	3.13
56	105200	2732	2.60	4591	—	910	3.29
57	110246	3130	2.84	5260	—	960	3.52
58	118034	3855	3.27	6479	277	940	4.18
59	124935	4549	3.64	6743	—	996	4.53
60	129770	5021	3.87	7472	1087	1110	4.58
61	135916	5487	4.04	8189	1586	1180	4.80
62	139980	6052	4.32	9061	1325	1280	5.09
63	145863	6986	4.79	10571	1583	1380	5.73
64	153000	7432	4.86	11319	2387	1550	5.72
65	160392	8304	5.18	12726	3445	1674	5.96
66	171130	10317	6.03	16030	3351	1806	6.69
67	182100	12447	6.84	19454	4593	1910	7.75
68	194152	14889	7.67	23428	5872	2107	8.37
69	211661	17616	8.32	28073	6557	2312	9.13
70	227490	20040	8.81	32153	12372	2605	9.35
71	247203	22588	9.14	36611	17826	2699	9.88
72	268340	25869	9.64	42450	22234	2901	9.09
73	289927	28629	9.87	48004	31433	3276	9.74
74	311323	31232	10.03	53226	38829	3313	9.42
75	342162	32266	9.43	55284	47060	3072	9.87
76	372000	33548	9.02	57992	52017	3391	9.51
77	393678	33560	8.52	58143	53280	3453	9.10
78	406002	33096	8.15	57189	59568	3461	8.16
79	413021	32872	7.96	56788	54842	—	—
80	419911	33721	8.03	58101	56132	—	—

付表(2) 輸 送 量

	輸出量	輸入量	邦船輸出量	邦船輸入量	邦船三国間	用船輸出量	用船輸入量	用船三国間
	QEX 千トン	QIM 千トン	WEX 千トン	WIM 千トン	WCR 千トン	CEX 千トン	CIM 千トン	CCR 千トン
52	5056	23738	1598	10798	1892	—	—	—
53	4957	31289	1868	13466	2492	—	—	—
54	5717	33526	2476	15641	3309	—	—	—
55	7712	36713	3357	19116	3479	—	—	—
56	8814	46474	3948	22094	3890	284	2489	—
57	8445	58723	4157	25148	4511	353	3031	—
58	9280	49119	5254	28174	5886	343	1823	—
59	10080	64959	5505	34967	4639	297	2616	—
60	11054	87617	5793	41581	3473	426	7356	—
61	11117	116254	5965	47969	2735	557	10552	397
62	13189	120673	6911	55043	3229	798	11651	518
63	15955	144394	7908	67873	3258	979	12565	315
64	17640	174227	8906	77282	2398	1300	17938	363
65	23376	199383	8795	86783	4254	1506	25876	433
66	24847	229826	9201	105430	6157	1785	28244	808
67	24935	284922	9335	134019	4679	2456	29906	754
68	30416	330411	11086	157454	7907	5409	38806	2226
69	36834	387728	14300	186507	10365	6370	49150	3108
70	40041	467832	15441	208501	19644	6436	86349	7577
71	50117	489187	17118	220353	29316	8924	98571	17496
72	49577	512882	14233	215009	34528	10164	105892	25837
73	51243	601188	13633	262463	43106	8262	135454	39805
74	63634	612526	15147	248809	48092	15682	157959	37157
75	61074	554561	14223	252790	36241	18599	156562	39544
76	71047	576513	14623	269856	37863	24046	169710	62676
77	73060	592709	15277	262959	36033	23310	175319	65788
78	73478	567460	15301	235912	31070	20887	175282	59033
79	76060	618486	15838	239809	25219	23979	211461	56015
80	76494	605635	15685	226636	26585	26162	207231	50314

付表(3) 積取比率(%)

	邦船輸出 LEX	邦船輸入 LIM	邦船総合 LXM	邦用船輸出 LEX*	邦用船輸入 LIM*	邦用船総合 LXM*
52	31.6	45.5	43.1	31.6	45.5	43.1
53	37.7	43.0	42.3	37.7	43.0	42.3
54	43.3	46.7	46.2	43.3	46.7	46.2
55	43.5	52.1	50.6	43.5	52.1	50.6
56	44.8	47.5	47.1	48.0	52.9	52.1
57	49.2	42.8	43.6	53.4	48.0	48.7
58	56.6	57.4	57.2	60.3	61.1	60.9
59	54.6	53.8	53.9	57.6	57.9	57.8
60	52.4	47.5	48.0	56.3	55.9	55.9
61	53.7	41.3	42.3	58.7	50.3	51.1
62	52.4	45.6	46.3	58.5	55.3	55.6
63	49.6	47.0	47.3	55.7	55.7	55.7
64	50.5	44.4	44.9	57.9	54.7	54.9
65	37.6	43.5	42.9	44.1	56.5	55.2
66	37.0	45.9	45.0	44.2	48.2	56.8
67	37.4	47.0	46.3	47.3	57.5	56.7
68	36.4	47.7	46.7	54.2	59.4	59.0
69	38.8	48.1	47.3	56.1	60.8	60.4
70	38.6	44.6	44.1	54.6	63.0	62.4
71	34.2	45.0	44.0	52.0	65.2	64.0
72	28.7	41.9	40.8	49.2	62.6	61.4
73	26.6	43.7	42.3	42.7	66.2	64.3
74	23.8	40.6	39.0	48.4	66.4	64.7
75	23.3	45.6	43.4	53.7	73.8	71.8
76	20.6	46.8	43.9	54.8	76.2	73.9
77	20.9	44.4	41.8	52.8	73.9	71.6
78	20.8	41.6	39.2	49.3	72.5	69.8
79	20.8	38.8	36.8	52.3	73.0	70.7
80	20.5	37.4	35.5	54.7	71.6	69.7

付表(4) 運賃収入(十億円)

	邦船輸出 ¥ WEX	用船輸出 ¥ CEX	邦船輸入 ¥ WIM	用船輸入 ¥ CIM	邦船三國間 ¥ WCR	用船三國間 ¥ CCR	外船輸入 ¥ FIM
65	86.365	10.360	193.955	47.389	22.162	2.334	228.600
66	117.826	13.951	222.269	55.360	28.790	3.501	285.840
67	102.312	19.115	266.921	60.730	30.413	4.864	379.440
68	120.650	38.949	304.207	74.949	38.847	10.343	410.760
69	144.032	52.055	337.608	83.867	44.030	13.087	428.760
70	169.743	51.266	379.085	160.417	63.592	22.286	493.200
71	205.988	84.928	387.217	179.401	82.685	41.518	375.761
72	159.645	93.843	338.312	170.905	74.176	54.927	453.685
73	182.639	75.912	429.525	235.652	101.389	83.105	567.560
74	278.648	218.008	547.597	416.255	129.998	101.374	884.492
75	287.376	281.210	544.035	434.117	112.351	118.455	802.544
76	358.650	380.042	610.865	467.317	112.322	153.414	744.590
77	355.865	381.124	585.290	433.275	103.922	148.208	558.240
78	312.909	303.342	493.126	352.768	82.460	126.880	531.258
79	337.092	366.408	587.479	500.089	96.438	171.474	853.092
80	421.801	597.511	675.061	654.985	131.463	230.161	717.605

付表(5) 用船料および港湾経費（十億円）

	用船料収入 ¥ HEX	用船料支出 ¥ HIM	港湾収入 ¥ PEX	港湾支出 ¥ PIM	燃料収入 ¥ BEX	燃料支出 ¥ BIM
52	—	1.080	3.600	1.800	2.160	4.320
53	0.360	1.080	3.240	2.160	3.240	6.480
54	0.360	1.440	2.880	3.240	1.800	9.720
55	—	2.520	0.720	3.960	2.880	10.440
56	—	8.280	9.000	25.200	1.080	19.800
57	1.080	12.600	12.240	30.240	1.800	27.000
58	0.360	5.760	8.640	31.680	1.080	26.280
59	0.360	6.480	9.000	38.160	5.760	24.480
60	0.360	14.040	11.880	43.920	5.040	22.320
61	0.360	18.720	13.680	43.200	7.560	24.100
62	0.360	14.760	16.200	47.520	5.040	30.960
63	1.800	20.520	24.480	54.000	14.400	34.560
64	2.160	34.560	37.800	69.840	30.600	39.240
65	5.400	55.080	46.800	68.040	37.800	42.840
66	9.360	60.480	50.760	78.840	44.280	44.640
67	11.520	61.920	57.960	87.480	51.480	42.840
68	12.960	81.360	67.680	104.760	41.400	53.640
69	19.080	104.760	75.600	125.280	43.200	58.680
70	31.320	183.600	96.120	142.560	41.400	74.160
71	46.508	205.745	92.708	139.832	55.440	93.324
72	62.832	247.017	116.424	147.532	57.596	93.940
73	122.080	389.200	130.760	161.840	65.240	115.080
74	213.374	629.888	180.871	257.312	279.582	390.332
75	260.293	758.908	203.840	270.668	351.227	383.268
76	252.686	848.534	241.560	356.337	1250.344	423.388
77	212.400	732.000	221.520	342.720	214.800	390.480
78	168.524	590.805	230.017	305.133	142.447	291.900
79	227.955	825.527	256.958	454.950	281.647	608.838
80	230.608	953.288	269.178	483.546	342.867	734.454

付表(6) 海運外貨収支（十億円）

	(1)	(2)	(3)	(4)	CBP	CBP*
65	307.9	5.0	110.9	84.6	281.6	286.6
66	378.2	12.3	123.5	95.0	349.8	362.1
67	411.2	22.8	130.3	109.4	390.3	413.1
68	476.7	42.9	158.4	109.1	427.3	470.2
69	544.7	44.2	184.0	118.8	479.6	523.8
70	643.7	50.4	216.7	137.5	564.5	614.9
71	722.4	100.1	233.2	148.1	637.4	737.5
72	635.0	72.7	241.5	174.0	567.5	640.2
73	835.6	5.5	276.9	196.0	754.7	760.2
74	1169.6	105.7	647.6	460.5	982.4	1088.2
75	1204.1	74.9	653.9	555.1	1105.2	1180.1
76	1334.5	152.2	779.7	491.9	1046.7	1198.9
77	1257.5	230.6	733.2	436.3	960.6	1191.2
78	1057.0	192.2	597.0	372.5	832.5	1024.6
79	1249.0	212.4	1063.8	538.6	723.8	936.2
80	1458.9	529.4	1218.0	612.0	853.0	1382.3

付表(7) 海運国際収支 (十億円) および輸入運賃比率

	(5)	(6)	(7)	SBP	SBP*	邦船輸入 ¥LIM%	邦用船輸入 ¥LIM*%
65	-114.7	-42.4	469.9	-141.0	-183.3	41.27	51.36
66	-129.9	-43.0	563.5	-158.3	-201.3	39.45	49.27
67	-235.2	-37.9	707.1	-256.1	-294.0	37.75	46.34
68	-238.3	-32.1	789.9	-287.6	-319.7	38.51	48.00
69	-221.6	-39.6	850.2	-286.8	-326.4	39.71	49.57
70	-228.5	-110.0	1032.7	-307.7	-417.8	36.71	52.24
71	-40.6	-79.3	942.4	-125.6	-204.9	41.09	60.13
72	-157.0	-98.2	962.9	-224.5	-322.7	35.13	52.88
73	-161.5	-230.2	1232.7	-242.4	-472.6	34.84	53.96
74	-262.5	-310.5	1848.3	-449.7	-760.2	29.63	52.15
75	-142.5	-359.2	1780.7	-241.4	-600.6	30.55	54.93
76	-20.9	-315.1	1822.8	-308.8	-623.8	33.51	59.15
77	113.9	-202.7	1576.8	-182.9	-385.6	37.12	64.60
78	32.6	-160.6	1377.2	-191.9	-352.5	35.81	61.42
79	-191.6	-287.6	1940.7	-716.8	-1004.4	30.27	56.04
80	66.3	-125.6	2047.7	-539.7	-665.3	32.97	64.95

付表(8) 輸出入運賃率 (円 / トン)

	邦船輸出 RWEX	用船輸出 RCEX	邦船輸入 RWIM	用船輸入 RCIM	邦船三国間 RWCR	用船三国間 RCCR	外船輸入 RFIM
65	9817.6	6874.6	2232.4	1823.9	5210.9	5893.9	2506.1
66	12808.6	7820.1	2108.2	1960.1	4676.0	4332.9	2592.4
67	10958.9	7786.1	1991.7	2030.8	6499.9	8106.7	2549.8
68	10865.5	7194.1	1941.1	2051.7	4914.2	4650.6	2412.3
69	10072.2	7988.8	1810.5	1706.1	4248.4	4210.7	2237.7
70	10993.0	7965.5	1818.1	1857.8	3237.1	2945.2	2306.2
71	12032.7	9516.8	1757.3	1820.1	2820.7	2373.1	1864.9
72	11216.5	9232.0	1573.5	1614.0	2150.7	2125.9	2012.4
73	13396.8	9189.2	1636.5	1765.8	2354.4	2087.7	2315.7
74	18497.6	13901.8	2277.7	2637.6	2939.8	2820.3	3493.8
75	20249.2	15196.4	2152.5	2770.0	3144.0	3022.5	3534.8
76	24456.2	15804.1	2263.7	2754.4	2966.6	2447.9	3333.2
77	23294.2	16348.8	2225.8	2471.4	2884.1	2252.9	2581.0
78	20448.9	14522.3	2090.3	2012.6	2654.1	2149.3	2480.4
79	21282.4	15281.0	2449.8	2360.0	3824.0	3061.2	3302.0
80	26893.7	22840.6	2978.6	3160.7	4945.0	4575.3	3151.1

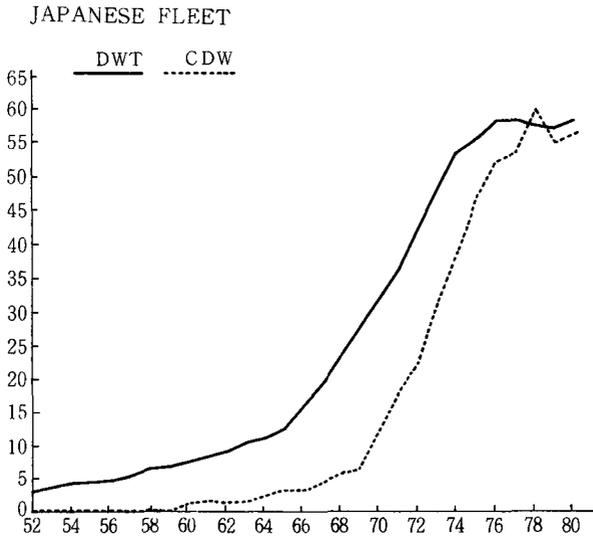
付表(9) 港湾料率（円 / トン）および比率

	港湾収入 RPEX	港湾支出 RPIM	燃料収入 RBEX	燃料支出 RBIM	港湾総収入 RPEX	港湾総支出 RPIM
52	219.54	125.98	131.72	302.35	351.26	428.33
53	154.93	121.17	154.93	363.51	309.87	484.69
54	136.32	151.22	85.20	453.65	221.53	604.87
55	32.80	152.59	131.20	402.28	163.99	554.87
56	339.97	770.52	40.80	605.41	380.77	1375.94
57	355.00	812.90	52.21	725.81	407.20	1538.71
58	376.86	763.74	47.36	633.56	426.22	1397.30
59	284.32	794.60	181.97	509.75	466.29	1304.35
60	273.01	749.12	115.82	380.70	388.83	1129.82
61	219.48	633.66	121.29	353.80	340.78	987.46
62	272.46	608.06	84.76	396.16	357.22	1004.22
63	344.67	581.28	202.75	372.02	547.42	953.30
64	437.29	645.55	354.00	362.71	791.29	1008.25
65	468.94	533.03	378.76	335.61	847.70	868.65
66	461.40	519.97	402.50	294.41	863.90	814.38
67	432.08	482.92	383.78	236.49	815.86	719.41
68	457.07	470.01	279.59	240.66	736.67	710.67
69	449.37	464.34	256.78	217.49	706.16	681.84
70	502.86	414.48	216.59	215.61	719.45	630.10
71	477.05	356.92	285.28	238.21	762.32	595.12
72	536.12	363.68	265.22	231.57	801.34	595.25
73	562.12	321.93	280.46	228.91	842.58	550.84
74	758.17	492.14	1171.94	746.55	1930.11	1238.69
75	1175.13	522.57	2024.81	739.96	3199.94	1262.53
76	1426.60	615.68	1478.48	731.53	2905.09	1347.20
77	1172.66	592.24	1137.09	674.77	2309.74	1267.01
78	1188.38	567.70	735.95	543.08	1924.32	1110.79
79	1262.95	794.92	1384.30	1063.80	2647.25	1858.73
80	1304.06	875.02	1661.06	1329.06	2965.12	2204.07

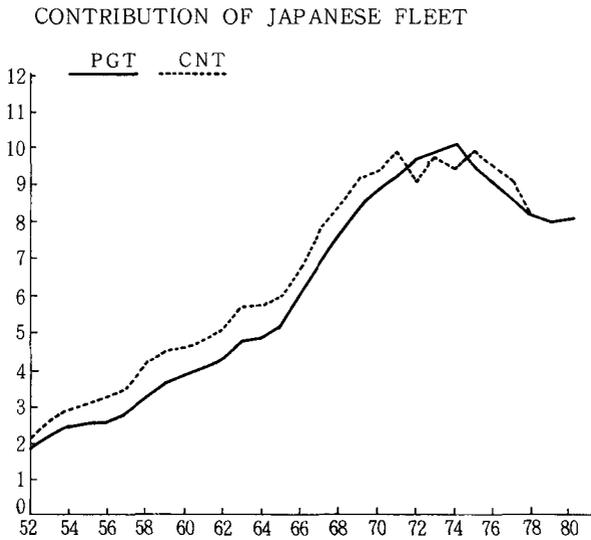
付表(10) 基準積取比率その他

	基準積取比率 1 NLXM	基準積取比率 2 NLXMP	輸出入運賃比 RW/RF 倍	輸出入量比 QM/QX 倍	ドル換算率 DLR 円
52	71.52	77.92	—	4.70	360.0
53	68.96	80.16	—	6.31	360.0
54	52.59	78.17	—	5.86	360.0
55	39.89	72.17	—	4.76	360.0
56	43.68	76.08	—	5.27	360.0
57	48.74	80.35	—	6.95	360.0
58	39.52	71.40	—	5.29	360.0
59	41.13	68.38	—	6.44	360.0
60	42.72	69.73	—	7.93	360.0
61	52.07	76.73	—	10.46	360.0
62	47.87	73.05	—	9.15	360.0
63	61.24	74.09	—	9.05	360.0
64	68.34	73.83	—	9.88	360.0
65	67.25	68.60	3.92	8.53	360.0
66	69.31	69.05	4.94	9.25	360.0
67	74.79	72.94	4.30	11.43	360.0
68	72.71	72.92	4.50	10.86	360.0
69	70.76	71.09	4.50	10.53	360.0
70	72.11	71.09	4.77	11.68	360.0
71	66.64	63.91	6.45	9.76	308.0
72	65.90	62.77	5.57	10.35	308.0
73	70.81	65.50	5.79	11.73	280.0
74	71.85	66.19	5.29	9.63	300.9
75	79.02	63.52	5.73	9.08	305.1
76	71.16	58.06	7.34	8.11	292.8
77	64.17	54.38	9.03	8.11	240.0
78	62.43	53.54	8.24	7.72	194.6
79	60.78	55.91	6.45	8.13	239.7
80	53.58	49.91	8.53	7.92	203.0

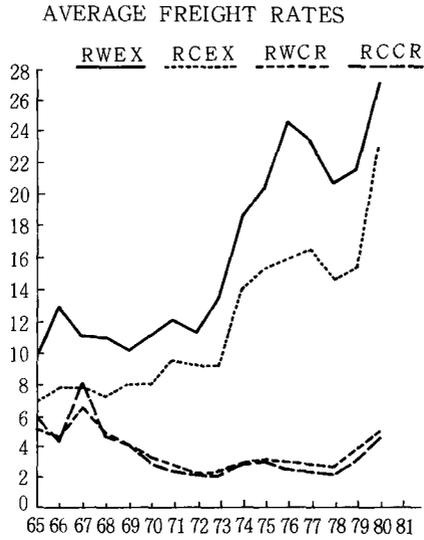
付図 1 - (1)



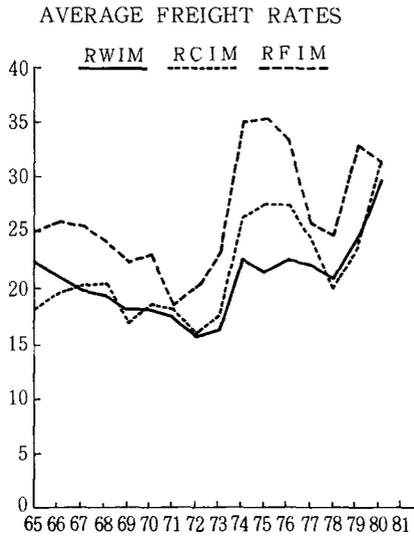
付図 1 - (2)



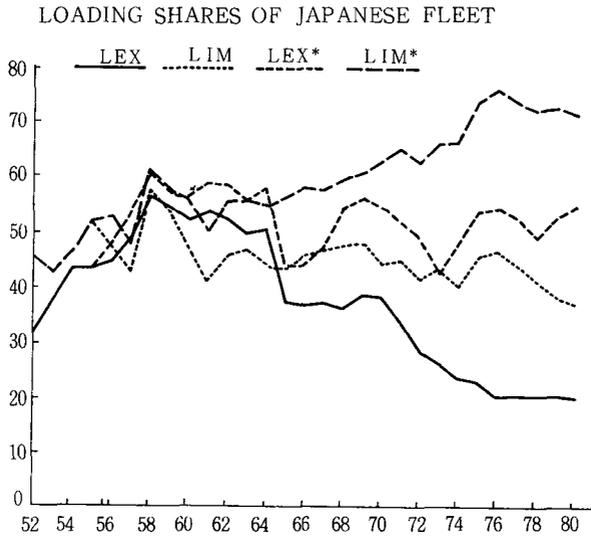
付図 1 - (3)



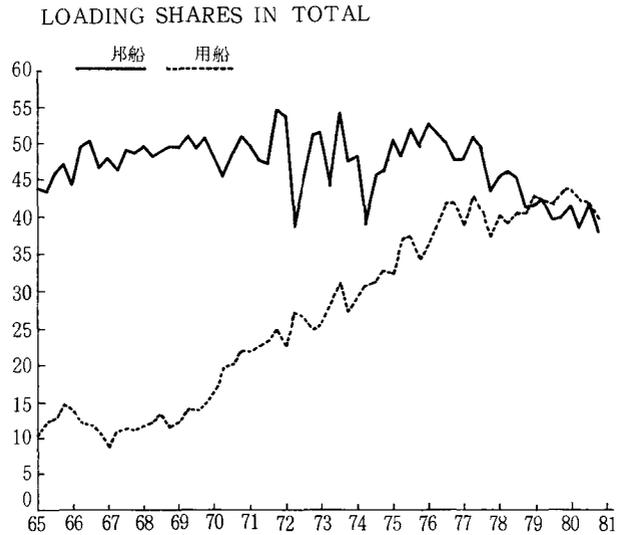
付図 1 - (4)



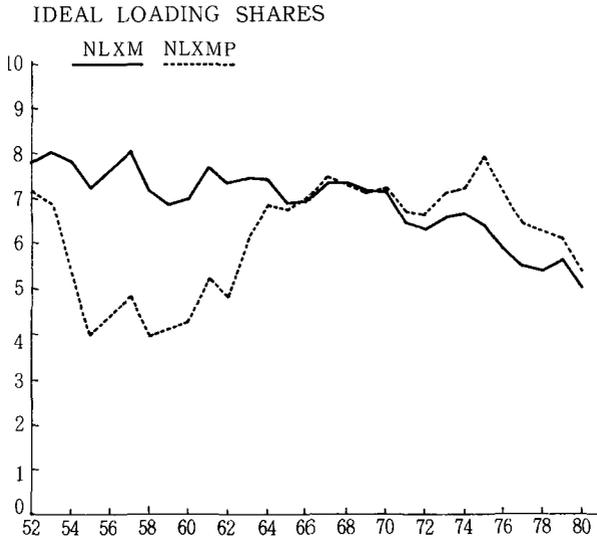
付図 1 - (5)



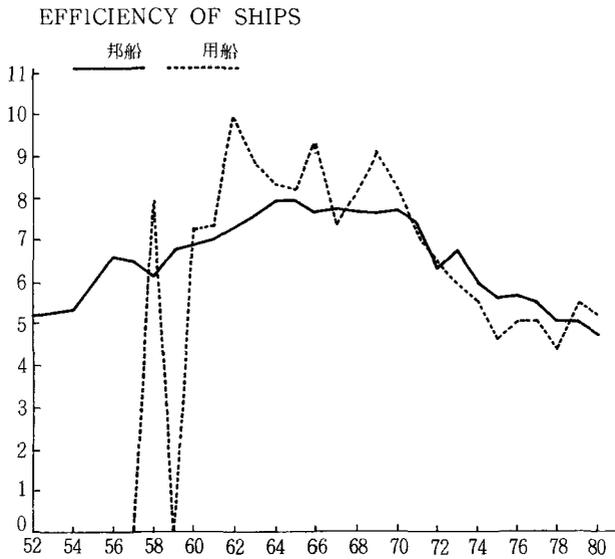
付図 1 - (6)



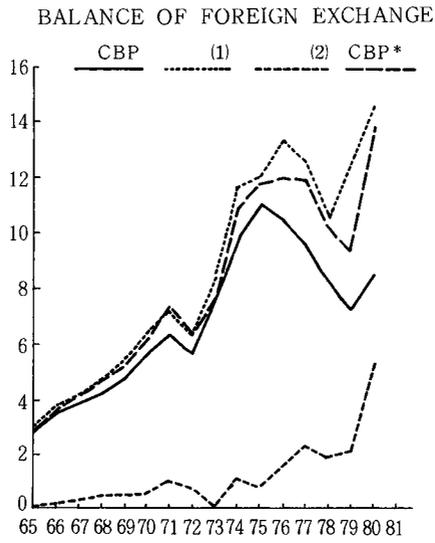
付図1-(7)



付図1-(8)



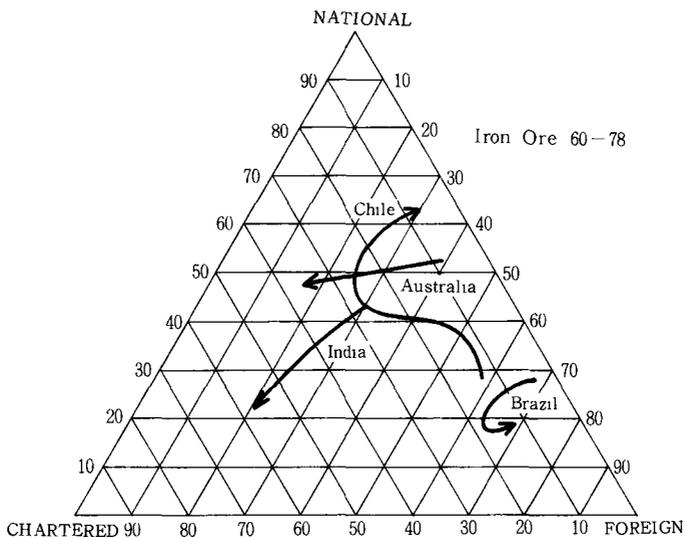
付图 1-(9)



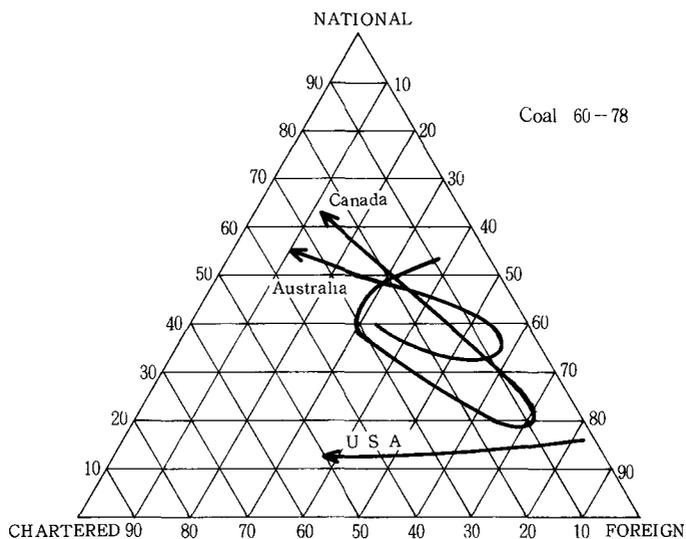
付图 1-(10)



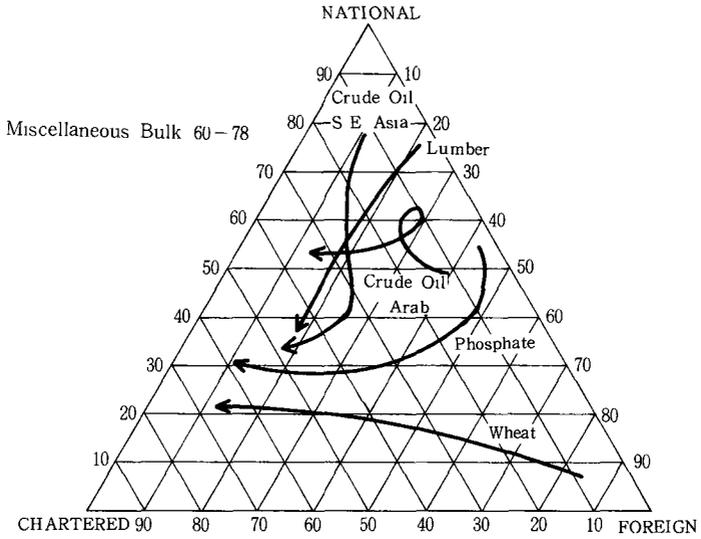
付図 2 - (1)



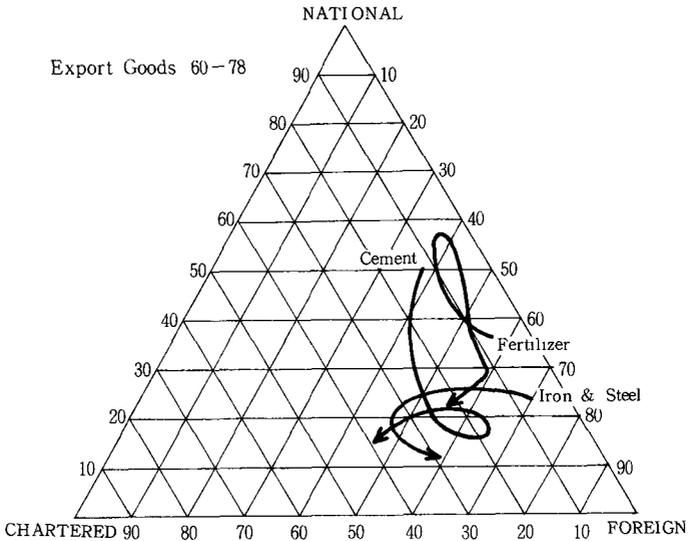
付図 2 - (2)



付图 2 - (3)



付图 2 - (4)



対外直接投資と為替相場の関係

— 予備的実証研究 —

井 川 一 宏

1 はじめに

外国為替相場の動きが対外直接投資の水準に対してどのように作用し、その影響の程度がどれぐらいであるのかについては、まだ十分検討されていない。

一般的に受入れられている考え方は、次のようである。すなわち、

(i) 長期的には、それらの間の関係は小さい。

(ii) 短期的には、為替相場は直接投資にかなりの影響を与える。

実務にかかわる人々による、新聞その他の記述においては、対外直接投資は外国為替相場の動きに大きな影響をうけるというものが多い。それらの意見は、当面の短期的な視野にウェイトを置いたものと考えられる。しかしながら、国際経済学の教科書における、長期資本移動（直接投資も含まれる）の決定因として、為替相場はあまり注目されておらず、しばしば無視されている。この場合、長期という点にウェイトが置かれている。長期と短期を何によって区別するか（単に技術的に暦年によるものでなく、経済的な意味で）、について検討することも意義があるが、それ以上に、現実のデータによって事実を知ることは重要と考えられる。本稿では、為替相場と直接投資の関係に対する実証研究がなされるが、主としてデータの関係から、米国とその他主要先進国（仏、西独、英および日本）の間の直接投資の流出入の実際をみることにする。

主要先進国間の直接投資に実証的を焦ることにはいくつかの理由がある。第一に、発展途上国の為替相場は、主要国に連動して動くことである。第二に、

先進国から途上国への直接投資は、為替相場以外の重要な要因（経営資源、低賃金労働、天然資源、貿易制限など）によって説明されることがあげられる。その他、データの利用可能性も問題であり、本稿の実証では、米国を中心としたデータが使用される。直接投資の中味は、経済的に異質の概念のものを種々含んでいるので、単純な理論モデルによってそれを説明したり、逆に単純な理論モデル（例えば、マクドゥガル＝ケンプ流の実物資本の国際的移動）の実証のデータとしてそれをを用いることには多くの問題をとまなう。しかしながら、その点を承知のうえで、一次接近を行うことも十分意味のあることと考えられる（理論的な分析に合ったデータという点からすると、直接投資データは非常に不十分なものであろう）。

次節では、他の文献にみられる為替相場と直接投資の関係の実証的分析のいくつかの結果を要約的に紹介する。第3節では、為替相場の増価または減価と直接投資の関係を、第4節では、為替相場変動（標準偏差）を説明変数に加えた場合を分析する。

2 関連する分析とその結果

対外直接投資の決定因に関する最近の文献を展望しているなかで、Agarwal [1980] は、為替相場をその決定因の1つと考えるものを「通貨地域仮説」として要約している。そのなかで通貨地域仮説の分析の結果、多くのものは、次のような関係を得ていると述べている。すなわち、為替相場の減価は、外国からの直接投資の流入を促進し、外国への直接投資の流出を抑制するというものである（この命題は、第3節でテストされる）。対外直接投資の流出入の決定因としては多くのものが考えられ、為替相場は単にそのうちの1つである。通貨地域仮説のもとで分析を行っているものも、為替相場が直接投資に影響を与える特に大きな要因であるとは考えていなくて、せいぜい何らかの影響を与えるものとして為替相場の動きに注目している。

実証的分析に入る準備として、本節では、関連の深い3つの文献を要約しておく。第一は、Goldsbrough〔1979〕のものである。彼は、新古典派投資関数を使って、多国籍企業がその生産設備をいろいろな国の間にいかに配置するかを次のように説明している。望ましい資本ストック（ K^* ）が産出高水準（ Q ）と正の相関を持つことから、まず Q の決定を問題にする。利潤極大化行動から、 Q は限界費用と限界収益が等しいところに決定されるが、為替相場が変化すると限界費用と限界収益の両方が影響をうける。したがって、為替相場の変化は産出量に影響し、そのため K^* も調整されることになる。この K^* が直接投資と結びつけて考えられるのである。

さて問題は、限界費用と限界収益が為替相場によっていかなる影響をこうむるかであるが、それは、産出物と投入物が貿易可能財であるか非貿易可能財であるかに依存している。国際的な企業では、最終生産物が貿易可能財である可能性は投入物がそうであるよりも大きい（特に労働投入を考えるとそうである）であろうと彼は考えて、為替相場の減価はその国での産出量の増大、したがって、そこへの直接投資の増加をもたらすはずであると推論する。

実証の結果（Goldsbroughの第6表を参照）、相対的労働費用と直接投資の間には有意な関係があり、相対的単位労働費用は外国為替相場の変化を反映していることがわかっている（Goldsbroughの第1図を参照）ので、これらから為替相場と直接投資が結びつけられて、彼の推論が実証されるのである。

Kohlhagen〔1977〕の研究は、1960年代の英、仏および西独の為替相場の切上げ、切下げの効果を検討している。その結果、為替相場の切下げが、その国における生産の相対的収益性を高め、外国でのそれを低めるので、直接投資の流入をもたらすということを示している。彼も指摘している（それは通常正しいとされている）ように、もし為替相場が長期的に購買力平価（PPP）に近づくのであれば、平均的な企業・産業は、為替相場の変化からは長期的な国際投資誘因に対して何らの影響をこうむらないが、直接投資の行われるタイミング

DAVID J. GOLDSBROUGH

TABLE 6. FOUR COUNTRIES: CUMULATIVE EFFECTS ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI) FLOWS OF A 1 PER CENT INCREASE IN HOST COUNTRY'S REAL LEVEL OF DEMAND (Q) OR IN RELATIVE UNIT LABOR COSTS (C_{AY})¹

(In per cent)

Country and FDI Flow	1 Per Cent Increase in Real Demand	1 Per Cent Increase in Relative Labor Costs
United States		
Inflow	0.39	-0.84
Outflow	1.53	-1.49
Federal Republic of Germany		
Inflow	0.76	0.29
Outflow	0.59	-0.45
United Kingdom		
Inflow	1.60	-2.48
Outflow	0.51	-0.26
Japan		
Outflow	1.83	-1.86

¹ The figures in the table give the percentage changes in the total flow of FDI over a four-year period following a permanent 1 per cent increase in real demand or in relative labor costs (i. e., for the United Kingdom, a 1 per cent increase in demand causes total FDI inflows over the next four years to rise by 1.6 per cent).

The estimates are calculated on the assumption that the rate of interest, r , is a constant 10 per cent. A lower rate of interest would lead to larger elasticity estimates.

は短期的なものであって、為替相場の変化およびその予想によって影響をうける。平価変更の予想に対するダミーとして、外国における平価切下げ予想には

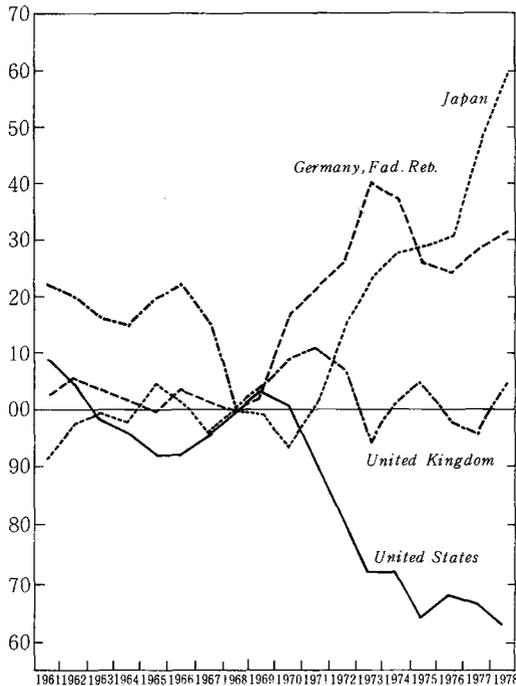
$$\dots -e^3, -e^2, -e, 1, e, e^2, e^3 \dots$$

を用い、予想される平価切上げには

$$\dots e^3, e^2, e, -1, -e, -e^2, -e^3 \dots$$

DAVID J. GOLDSBROUGH

CHART 1. FOUR COUNTRIES :
RELATIVE UNIT LABOR COSTS IN
MANUFACTURING, ADJUSTED FOR
EXCHANGE RATE CHANGES, 1961-78
(1968 = 100)



Source : International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, various issues.

を用いて、(ただし、 $0 < e < 1$)、実証分析を行い(それは Kohlhagen による第 II 表にまとめられている)、第 2 回の西独の平価切上げ以外については、推定値符号は予想されたものであって、統計的に有意であるという結果を得ている。

TABLE II
THE HERRING-WILLETT RESULTS FOR INDIVIDUAL COUNTRIES

Dependent Variable	Sample Period	Constant	DM	T	DICI	Parity Change Dummy	S E	R ²	D W
UPE	1957-73	-1475.65 (-1.68)	27.83 (2.67)	22.68 (1.34)	-193.52 (2.20)	-	110.09	0.916	1.91
FPE	1957-73	-1310.56 (-3.47)	15.21 (3.38)	19.12 (2.62)	-133.53 (-3.53)	-	47.46	0.961	1.28
GPE	1957-73	-3589.34 (-4.05)	11.50 (1.09)	60.01 (3.51)	-351.06 (-3.96)	-	111.31	0.935	0.95
UPE	1957-73	-997.39 (-1.23)	32.21 (3.40)	13.93 (0.9)	-307.73 (-3.26)	UKD 106.87 (2.13)	97.55	0.939	2.29
FPE	1957-73	-1068.16 (-3.63)	15.72 (4.63)	15.21 (2.71)	-94.63 (-3.07)	FD 51.29 (3.30)	35.75	0.979	2.47
GPE	1957-73	-4448.78 (-5.48)	3.74 (0.40)	76.22 (4.89)	-335.19 (-4.51)	GD1 96.05 (2.58)	92.95	0.958	1.85
GPE	1957-73	-2503.13 (-3.21)	18.53 (2.16)	40.45 (2.73)	-194.06 (-2.24)	GD2 -151.34 (-3.05)	87.01	0.963	1.81
GPE	1957-73	-4294.96 (-3.10)	5.93 (0.44)	73.05 (2.80)	-389.23 (-3.64)	GD12 43.76 (0.67)	113.73	0.937	1.13

Definitions of Variables and Data Sources

Numbers in parentheses are t-statistics

UPE = the total plant and equipment expenditures by all foreign manufacturing affiliates of U S corporations in the U K in millions of dollars

FPE = the total plant and equipment expenditures by all foreign manufacturing affiliates of U S corporations in France in millions of dollars

GPE = the total plant and equipment expenditures by all foreign manufacturing affiliates of U S corporations in Germany in millions of dollars

UKD = the variables representing the effects of the 1967 pound devaluation on direct foreign investments in the U K (as described in the Appendix)

FD = the variable representing the effects of the 1969 French franc devaluation on direct foreign investments in France (as described in the Appendix)

GD1 = the variable representing the effects of the 1961 Deutschmark revaluation on direct foreign investments in Germany (as described in the Appendix)

GD2 = the variable representing the effects of the 1969 Deutschmark revaluation on direct foreign investments in Germany (as described in the Appendix)

GD12 = the variable representing the effects of the 1961 and 1969 Deutschmark revaluations on direct foreign investments in Germany (as described in the Appendix)

DM = the total annual expenditures for new plant and equipment by U S manufacturing firms in billions of dollars

T = the passage of time indicated by the last two digits of the year in which a set of observations were made extending from 1957 through 1973

DICI = a dummy variable taking the value 1 in 1968 and 1969 and 0 in all other years to represent the impact of the mandatory Foreign Direct Investment Program (apparently this program was somewhat less significant in 1970 - 1973, as when this variable takes a value of 1 for these years it becomes insignificant)

Data were taken from tabulated data appearing yearly in the summary article in the *Survey of Current Business*

最後に、Lupo [1978] による研究をみてみる。彼は、米国企業が支配している外国子会社の資本支出と為替相場の間の関係に、次のような方程式をあてはめている。

$$\ln CEM_t = \ln A + a \ln OM_{t-1} + b \ln WP_{t-1} + c \ln ER_{t-1} + \sum_{j=1}^{10} h_j D_j$$

ここで、 CEM_t は米国企業が支配している外国子会社の資本支出額（ t 年）であり、 OM_{t-1} は受入れ国の産出高（ $t-1$ 年）、 WP_{t-1} は受入れ国の卸売物価（ $t-1$ 年）、 ER_{t-1} は受入れ国の外国為替相場（ $t-1$ 年）である。 D_j ($j = 1, 2, \dots, 10$) は国によるダミー変数である。推定値は

$$a = 2.2, \quad b = 0.2, \quad c = -0.5$$

となり、係数 c の符号が負であることは、受入れ国通貨の価値が米ドルに対して上昇すると、受入れ国子会社の資本支出が減少することを示している。すなわち、受入れ国通貨の増価はその国への資本支出を減少させる方向に影響を及ぼすことがわかる。ただし、その大きさはあまり強くないようである。

3 米国直接投資と為替相場

直接投資と為替相場の関係を実際のデータ*を使って検討するための第1歩として、この節では、次の命題（仮説）を検定してみる。すなわち、

(a) 米国通貨ドルの減価は、米国から主要先進国（仏、西独、英および日本）への直接投資に対して、マイナスの作用を及ぼす。

(b) 米ドルの減価は、それら先進国から米国への直接投資を促進する。

命題(a)を検討するために、まず、次のような単純なモデルを想定する。

$$(1) \quad DI_t = a_1 + b_1 ER_{t-1} + c_1 DI_{t-1}$$

ここで、 DI_t は米国から先進4カ国への直接投資流出（ t 年）の指数（1970年を基準）であり、 ER_{t-1} は米ドルのそれらの国に対する為替相場（ $t-1$ 年）の

* 直接投資データは、Survey of Current Business, から
為替相場データは、International Financial Statistics (IMF) から作成

指数（1970年を基準）である。推定結果は、

$$a_1 = -0.07, \quad b_1 = 0.13, \quad c_1 = 1.11$$

(1.03) (29.98) () 内は t 値

$$D/C \text{ (決定係数)} : 0.97$$

$$D/W \text{ (ダービン=ワトソン統計量)} : 1.96$$

である。この結果は非常に不満足なものである。第一に、 b_1 の t 値が低いこと
第2に c_1 の値が1よりも大きいことである。にもかかわらず、 b_1 の符号が命
題(a)に合うという理由でここに示しているが、 ER_{t-1} の代わりに ER_t を置く場
合、 DI_{t-1} に代えて時間のトレンドを置いた場合には、結果はさらに不満足な
ものになるのである。さて、Lupo にならって、国のダミー変数（仏： CDF 、
西独： CDG 、英： $CDUK$ ）を追加した場合、

$$(2) \quad DI_t = a_2 + b_2 ER_{t-1} + c_2 DI_{t-1} + f_2 CDF + g_2 CDG + k_2 CDUK$$

には、次のような結果を得る。

$$a_2 = -0.09, \quad b_2 = 0.24, \quad c_2 = 1.11, \quad f_2 = -0.09, \quad g_2 = -0.06, \quad k_2 = -0.11$$

(1.31) (28.80) (-1.58) (-1.02) (-1.52)

$$D/C : 0.97, \quad D/W : 2.24$$

b_2 の t 値は多少改善されているもののやはり十分ではなく、ダミー変数は、
ある程度有意と考えられる。

米国からの直接投資の流出のうち、為替相場の影響をうけやすいと考えられ
る製造業部門に関するデータを用いて同様の分析を行った結果は、さらに悪い
ものであった。

次に命題(b)の検討に移ろう。方程式(1)に対応するもの（ただし ER_t を用い
る）として、

$$(3) \quad USDI_t = a_3 + b_3 ER_t + c_3 USDI_{t-1}$$

を考える。ここで $USDI_t$ は先進4カ国から米国への直接投資流入（ t 年）の
指数（1970年を基準）である。結果は、

$$a_3 = 1.96, \quad b_3 = -1.96, \quad c_3 = 1.19 \\ (-2.53) \quad (20.12)$$

$$D/C : 0.96, \quad D/W : 1.80$$

である。方程式(2)に対応する（やはり ER_{t-1} の代わりに ER_t を使っている）式

$$(4) \quad USDI_t = a_4 + b_4 ER_t + c_4 USDI_{t-1} + f_4 CDF + g_4 CDG + k_4 CDUK$$

からは、

$$a_4 = 3.23, \quad b_4 = -2.87, \quad c_4 = 1.17, \quad f_4 = -0.68, \quad g_4 = 0.92, \quad k_4 = -0.13 \\ (-2.32) \quad (19.05) \quad (-1.82) \quad (-2.43) \quad (-0.25)$$

$$D/C : 0.96, \quad D/W : 1.80$$

を得る。 b_3, b_4 ともに命題(b)を支持するものである。しかしながら、 c_3, c_4 がともに1よりも大きいので、分布ラグは考えない方が良いと考えられるので、次に、 $USDI_{t-1}$ の代わりに時間のトレンドを入れて同様な推定を行ってみよう。

$$(5) \quad USDI_t = a_5 + b_5 ER_t + c_5 T$$

に対しては（ただし、 T は時間のトレンドを示す）、

$$a_5 = 5.35, \quad b_5 = -6.87, \quad c_5 = 0.81 \\ (-3.88) \quad (5.99)$$

$$D/C : 0.66, \quad D/W : 0.38$$

を得る。また、

$$(6) \quad USDI_t = a_6 + b_6 ER_t + c_6 T + f_6 CDF + g_6 CDG + k_6 CDUK$$

に対しては

$$a_6 = 8.01, \quad b_6 = -9.15, \quad c_6 = 0.77, \quad f_6 = 0.44, \quad g_6 = -2.36, \quad k_6 = -0.15 \\ (-3.34) \quad (6.07) \quad (0.50) \quad (-2.66) \quad (-0.12)$$

$$D/C : 0.75, \quad D/W = 0.62$$

となる。ともにダービン=ワトソン統計量が非常に小さいので、誤差項に強い正の相関があると考えられる。その意味でさらに詳細な分析を必要とすると考えられるが、第(3)、(4)式ともつぎ合わせると、為替相場が米国への直接投資の

流入にある程度影響していることは否定できないであろう (なお、国のダミーは西独については有意である)。しかし、その大きさについては、第(5)・(6)式から得られた値は過大評価されていると考えられる。

次に為替相場の影響が比較的大きいと考えられる製造業部門における、米国への直接投資の流入について、命題(b)の検討を行ってみよう。*** 第(5)式に対応する式

$$(7) \quad MUSDI_t = a_7 + b_7 ER_t + c_7 T$$

(ただし、 $MUSDI_t$ は先進4カ国から米国への製造業直接投資の流入(t 年)) に対して、次の結果を得る。

$$a_7 = 3.59, \quad b_7 = -2.82, \quad c_7 = 0.34$$

$$(-5.17) \quad (7.78)$$

$$D/C : 0.81, \quad D/W : 1.24$$

やはり、 D/W は小さい値であるが、それが致命的なものではないであろう。国のダミーを使用すると、 D/W は改善されて、かなり満足のゆく結果を得る。すなわち、

$$(8) \quad MUSDI_t = a_8 + b_8 ER_t + c_8 T + f_8 CDF + g_8 CDG + k_8 CDUK$$

に対して、

$$a_8 = 3.68, \quad b_8 = -2.50, \quad c_8 = 0.34, \quad f_8 = -0.49, \quad g_8 = -0.63, \quad k_8 = 0.60$$

$$(-3.59) \quad (8.98) \quad (-2.30) \quad (-2.96) \quad (-2.27)$$

$$D/C : 0.87, \quad D/W : 1.81$$

である。この結果、先進4カ国は、対米ドル為替相場が増価すると、対米直接投資を増加するが、特に製造業部門での反応は、弾力性値で2.5~2.8ぐらいである。

以上を要約すると、命題(a)はあまり支持される結果が得られないが、命題(b)

*** データの関係から、1973年以降について検討し、1973年が指標の基準年次に選ばれている。

は十分支持される結果を得たことになる。

4 為替相場の標準偏差の効果

為替相場が上下している場合、直接投資を行うタイミングは非常に重要になる。安全第一を考えると、その変動が大きい場合には、投資をひかえるかもしれないし、非常に積極的な投資家（企業）は、それが大きい場合にこそ、多少のリスクをおかしても望ましいと思う相場で投資を行うであろう。この節では、為替相場の上下変動（その標準偏差でそれを考える）によって、直接投資行動がいかに影響をうけるかを調べる。そのために、前節のモデルに、標準偏差（実際の計算では、標準偏差の平均に対するパーセント（ SD ）を使う）を説明変数として加えることにする。なお、標準偏差を求める際は、月次データを使って、年平均と年標準偏差を計算している。

さて、第(1)式に SD を追加した式は、

$$(1) \quad DI_t = a_1 + b_1 ER_{t-1} + c_1 DI_{t-1} + d_1 SD_t$$

であり、

$$a_1 = -0.12, \quad b_1 = 0.13, \quad c_1 = 1.10, \quad d_1 = 0.02$$

(1.11) (30.21) (2.01)

$$D/C : 0.97, \quad D/W : 2.07$$

を得る。第(2)式に対応する

$$(2) \quad DI_t = a_2 + b_2 ER_{t-1} + c_2 DI_{t-1} + d_2 SD_t + f_2 CDF + g_2 CDG + k_2 CDUK$$

では、

$$a_2 = -0.17, \quad b_2 = 0.26, \quad c_2 = 1.09, \quad d_2 = 0.02, \quad f_2 = -0.07,$$

(1.51) (29.20) (1.99) (-1.21)

$$g_2 = -0.06, \quad k_2 = -0.12$$

(-1.07) (-1.74)

$$D/C : 0.98, \quad D/W : 2.42$$

となる。したがって、 SD は米国から先進4カ国への直接投資流出に対し、プラスの方向に作用する（為替相場の標準偏差の大きい時に、対外直接投資を増加する）ことがわかる。しかし、このことは、為替リスクが大きいと投資行動を促進するというリスク・ラバーの行動を示していると解釈することには問題がある。というのは、標準偏差が大きいことは必ずしも為替相場の乱高下を意味しないからである。為替相場が急速に一方向に動く場合にもそれは大きくなる。したがって、係数 d_1, d_2 が正であるということは、その一方的な動きが速いほど直接投資の流出はそれによって影響をこうむることを意味していると解することもできる。ただし、 b'_1 および b'_2 の t 値が小さいので、それが命題(a)を支持するにプラスに作用するか、マイナスに作用するかは不明である。

先進4カ国から米国への直接投資流入に関して、同様のことを行ってみよう。第(3)式に対応する

$$(3)' \quad USDI_t = a'_3 + b'_3 ER_t + c'_3 USDI_{t-1} + d_3 SD_t$$

に対して、

$$a'_3 = 1.70, \quad b'_3 = -1.92, \quad c'_3 = 1.18, \quad d_3 = 0.07$$

$$(-2.48) \quad (19.23) \quad (0.99)$$

$$D/C : 0.95, \quad D/W : 1.47$$

である。第(4)式に対応する

$$(4)' \quad USDI_t = a'_4 + b'_4 ER_t + c'_4 USDI_{t-1} + d_4 SD_t +$$

$$+ f'_4 CDF + g'_4 CDG + k'_4 CDUK$$

に対して、

$$a'_4 = 3.01, \quad b'_4 = -2.78, \quad c'_4 = 1.16, \quad d_4 = 0.04, \quad f'_4 = -0.62,$$

$$(-2.22) \quad (17.76) \quad (0.61) \quad (-1.58)$$

$$g'_4 = -0.92, \quad k'_4 = -0.17$$

$$(-2.40) \quad (-0.33)$$

$$D/C : 0.96, \quad D/W : 1.86$$

を得る。 d_3, d_4 の符号は正であるが、その t 値が非常に小さいので SD の効果は不確定である。しかしながら $USDI_{t-1}$ に代えて時間のトレンドを用いた場合には、 t 値は多少改善されることになる。第(5)式に対応する

$$(5') \quad USDI_t = a'_5 + b'_5 ER_t + c'_5 T + d_5 SD_t$$

に対して、

$$a'_5 = 4.43, \quad b'_5 = -6.57, \quad c'_5 = 0.77, \quad d_5 = 0.21$$

$$(-3.71) \quad (5.69) \quad (1.26)$$

$$D/C : 0.68, \quad D/W : 0.47$$

を得る。また第(6)式に対応する

$$(6') \quad USDI_t = a'_6 + b'_6 ER_t + c'_6 T + d_6 SD_t + f'_6 CDF + g'_6 CDG + k'_6 CDUK$$

に対して、

$$a'_6 = 6.01, \quad b'_6 = -7.97, \quad c'_6 = 0.74, \quad d_6 = 0.29, \quad f'_6 = 0.77,$$

$$(-2.95) \quad (5.99) \quad (1.87) \quad (0.88)$$

$$g'_6 = -2.25, \quad k'_6 = -0.51$$

$$(-2.62) \quad (-0.41)$$

$$D/C : 0.77, \quad D/W : 0.90$$

を得る。 D/W の値が低くて正の自己相関があることは前と同様であるが、 d_5 および d_6 の t 値はかなりよくなってきている。標準偏差をとる期間を多少ラグを持ったものにする（1～3カ月）、さらに高い t 値を得ることもできるが、常にそうであるとは言えない。第(3')および(4')式で、 SD_t に代えて $SD_{t-\frac{1}{4}}$ を用いると、 $SD_{t-\frac{1}{4}}$ の係数 ($d'_3 : d_3$ に対応、 $d'_4 : d_4$ に対応) は

$$d'_3 = 0.10 \quad (t \text{ 値} : 1.79)$$

$$d'_4 = 0.09 \quad (t \text{ 値} : 1.60)$$

となる。したがって、為替相場の年標準偏差が1%大きくなると、対米直接投資は0.1%程度大きくなるという結果を得る。

為替相場の年標準偏差が年平均のまわりで乱高下するという現象は、その月

次データからは得られない（せいぜい3～6カ月のサイクル）ので、 SD は、為替リスクを表わすとは考えられない。したがって、 SD の係数が正であるという結果は、投機的な行動というよりも、直接投資の流出入の流れを速めたり遅くしたりすることを意味し、投資主体は、為替相場の動きにある程度の確信を持って、積極的に行動しているものと考えられる。

5 むすびにかえて

米国から先進国への直接投資に関しては、為替相場は主要な決定因にならず、逆に主要先進国から米国への直接投資に関しては、それが主要な決定因になっているという結果が得られた。これに対しては、いくつかの説明が可能である。まず米国とその他先進国では海外進出企業の行動が異なっていると考えることができる。米国企業は巨額の研究開発投資にささえられて、高度な技術を必要とする生産物に優位を持って進出するケースが多い。この場合、為替相場の変動による価格面からの影響は比較的小さいであろう。一方、主要先進国から米国内向けに進出する企業は、特別な場合を除くと、価格面で米国内企業と競争する状態になる。その場合、為替相場の動きは重要である。また、米ドルが国際通貨であることがその一部を説明すると考えられる。ほとんどの場合、主要国が米国への直接投資を増加する場合には、（再投資部分を除くと）自国通貨を米ドルに交換する必要がある、その大きさを決定するにあたり為替相場は直接的な要因になる。しかし、米国企業が欧州などで資金を使う場合、米ドルのまま運用することも可能であるので、実際の取引時点では為替相場は重要であるが、当面の為替相場の動きにあまり細かな配慮を行う必要がない。

次に、直接投資の流出・流入がともに米ドルで表わされていることによる問題点にふれておこう。本稿で使用したデータもそうであるが、米ドルで表示すると、米国からの直接投資流出額は投資先での実質値を、米ドルが減価した場合には過大評価し、増価した場合には過小評価する。同様に、米国への流入額

は、投資国での実質値を、米ドルが減価した場合には過大評価し、増価した場合には過小評価することになる。したがって、米ドルの減価のみられた時期である1970年代に、米国からの直接投資流出額が米ドルで測ってあまり為替相場の影響をうけないということは、投資先の実質値では、割引いて計算されなければならない。このことは、命題(a)に対する実証結果が悪かったことを救済することになる。しかし逆に、命題(b)のに対する結果が良かったことは、割引いて考えられなければならない。

以上で述べられてきた不十分な点を逐一修正するかたちで検討を深めることは、はじめに述べたように、直接投資というデータの中味が単純な経済理論の実証研究にとっては複雑なものでありすぎるので、あまり有効な方策ではないと考えられる。より望ましいものとしては、直接投資の中味の個々についてある程度説明が与えられるような各国のマクロモデルを、国際的に結合するかたちでモデルを組んで、その中で、為替相場の動きと直接投資の動きをみる方法があげられよう。この点は残された課題である。

参 考 文 献

- Agarwal, J. P., "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 116, Heft 4, 1980.
- Baldwin, R. E., "Determinants of Trade and Foreign Investment: Further Evidence," *Review of Economics and Statistics*, Vol. LXI, No. 1, Feb. 1979.
- Batra, R. N. & J. Hadar, "Theory of the Multinational Firm: Fixed versus Floating Exchange Rates," *Oxford Economic Papers*, Vol. 31, No. 2, July 1979.
- Boatwright, B. D. & G. A. Renton, "An Analysis of United Kingdom Inflows and Outflows of Direct Foreign Investment," *Review of Economics and Statistics*, Vol. LVII, No. 4, Nov. 1975.
- Goldsbrough, D. J., "The Role of Foreign Direct Investment in the External Adjustment Process," *IMF Staff Papers*, Vol. 26, No. 4, Dec. 1979.
- Gray, H. P., "United States Foreign Investment and the Dollar Exchange Rate," *Economia Internazionale*, Vol. XIX, No. 3, Aug. 1966.
- Hartman, D. G., "Foreign Investment and Finance with Risk," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. XCIII, No. 2, May 1979.
- Herring, R. & T. D. Willett, "The Capital Control Program and U. S. Investment Activity Abroad," *Southern Economic Journal*, Vol. XXXIX, No. 1, July 1972.
- Ishimine, T., "Performance, Motivation and the Effects on the Balance of Payments of Japan's Direct Foreign Investment," *Economia Internazionale*, Vol. XXXI, No. 1-2, Feb. - Mar. 1978.
- Kohlhagen, S. W., "Exchange Rate Changes, Profitability, and Direct Foreign Investment," *Southern Economic Journal*, Vol. 44, No. 1, July 1977.
- Kwack, S. Y., "A Model of U. S. Direct Investment Abroad: A Neoclassical Approach," *Western Economic Journal*, Vol. X, No. 4, Dec. 1972.
- Larkins, D., "The Capital Control Program: Comment," *Southern Economic Journal*, Vol. 42, No. 3, Jan. 1976.
- Lupo, L. A., "Capital Expenditures by Majority-Owned Foreign Affiliates

of U. S. Companies, 1978 and 1979," *Survey of Current Business*, Vol. 58, No. 1, Oct. 1978.

Whichard, O. G., "Trends in the U. S. Direct Investment Position Abroad, 1950-99," *Survey of Current Business*, Vol. 61, No. 2, Feb. 1981.

Woolley, P. K., "The U. K. Investment Currency Market," *IMF Staff Papers*, Vol. XXIV. No. 3, Nov. 1977.

Von - Furstenberg, G. M., "Domestic Determinants of Net U. S. Foreign Investment," *IMF Staff Papers*, Vol. 27, No. 4, Dec. 1980.

中堅企業の海外投資のケース・スタディ[※]

—東プラ（株）のマレーシア進出—

吉 原 英 樹

これからお話いたしますのは、わたくしどもの会社「東プラ株式会社」が1969年3月にマレーシアに設立しました合弁会社 TOYO PLASTIC (MALAYSIA) SDN. BHD. についてであります。まず、マレーシア進出の経緯からお話することにいたしましょう。

1 マレーシア進出の経緯

わたくしどもの主要な取引先の一つに、S社がございます。大手の弱電メーカーの一つです。そこにわたくしどもは電気冷蔵庫用のプラスチック製の内箱を納入しております。そのS社がマレーシアに進出されまして、現地で電気冷蔵庫の製造をはじめられました。実際に仕事をはじめられると、部品（内箱は

※ 本稿は、佐々田卓一（東プラ株式会社常務取締役・海外部長）氏の中小企業大学校関西校での講義用ノート「中小企業経営の国際的展開」(1981年9月8日発表)を主たる研究資料にして、それを若干のインタビュー調査で補い、筆者がまとめたものである。したがって、実質的な意味では、本稿の著者は佐々田卓一氏というべきであり、筆者はとりまとめ役をはたしたにすぎない。なお、本稿の記述において誤りや不備などところがあるならば、それはすべて筆者の責任である。

つぎに、本稿は一つの事例を記述しているにすぎず、分析を加えていないから、通常の意味の研究論文とはいいがたく、資料的論文とでもいうべきものであろう。

最後に、本稿は文部省科学研究費補助金による研究「中小企業の海外投資の理論的・実証的研究」(昭和56年度)の成果の一部である。

その一つ）の現地調達の問題が出てまいりました。これはマレーシアにかぎらず発展途上国はどこでも同じですが、できるだけ部品や材料を現地で調達するように政府がいきます。すべてを日本からもっていくことはだんだんとむずかしくなります。1967年ごろの話ですが、電気冷蔵庫の内箱についても、現地で調達しなければやっていけない雲行きになってまいりました。それで、わたくしどもの会社に、マレーシアに出てきてほしいという話しが、その得意先のほうから出てきたわけです。

当時、マレーシアにもプラスチックの成形業者がおりまして、冷蔵庫の内箱もつくっておりました。現地で電気冷蔵庫をつくってありますアメリカ系の会社や英国系の会社（英国 GE）に納めておりましたし、わたくしどもの得意先もすこしはその業者から買っていたようです。しかし、製品の品質の面で、その現地業者では得意先の要望にこたえることができず、われわれになんとかしてほしい、とやってきたわけです。

お得意先のことですから、わたくしどもも無下にことわるわけにはまいりません。国内でも取引を願っているわけでありますから。それですこし調べてみましたところ、さきほど申しましたように、現地にも成形業者のあることがわかりました。わたくしどもとしましては、その現地業者に技術を出し、技術指導をするということを考えました。ところが、その現地の業者は、そんな技術は要らないといひまして、われわれの話しにはのってまいりません。そこで、やむを得ないだろうということで、出る決心をするわけです。わたしはどちらかということ、消極的だったんです。

わたくしどもが進出に消極的になりましたことにつきましては、じつはもう一つ理由があります。それは、現地に工場をつくった場合、得意先（S社）への納入分は生産能力の3分の1にしかならないことがわかったからなんです。電気冷蔵庫の内箱をつくる生産工程は大きく、プラスチックのシートを成形して内箱をつくる工程と、そのプラスチック・シートをつくる工程の二つに分け

られます。わたくしどもがマレーシアに出ていくとすれば、当然にシートの製造工程をふくめた一貫生産の工場として出ていくことになるわけです。そのシートの製造設備一台の生産能力が、得意先への納入分の約3倍にもなるわけです。マレーシアとの取引はぜんぜんありませんでしたから、はたして残りの3分の2を消化できるマーケットをみつけることができるか、ひじょうに不安でした。そのマーケットがみつからないことには、とうてい採算にのらないことがはっきりしています。そういう問題もあったのです。

そういう消極的な決定にしましても、とにかく出ざるをえないということの背景には、その得意先との国内の取引があるわけなんです。無下にことわりますと、その国内の取引に悪い影響が出ないともかぎりません。しかし、そういう計算よりも、やはり困っておられたらわれわれとしても協力して出てあげるのが当然ではないか、そういう気持が大きくはたらいたと思いますね。

それから、マレーシアには、その当時はまだ日本の弱電メーカーで電気冷蔵庫部門に進出されていたのはS社だけでしたが、T社もN社も、それにたしかM社も進出を計画されておりました。ですから、拡大（電気冷蔵庫の内箱の需要の）の余地が十分ありえたわけです。おそらくどのメーカーさんも同じ問題にぶつかるだろうと思われましたから、まあ出ておこうということになりました。

わたしは当初からこのプロジェクトに参加しまして、現地に合弁企業をつくり、その合弁企業の経営を指導してまいりましたが、最初の進出の経緯はこういうように、消極的で、やむを得ないから出る、出なければ仕方がない、そういうことだったんです。けっしてわたくしどものほうがイニシアティブをとり、積極的に出ていったわけではありません。

参考までに申しあげますと、当時わが社は輸出業務をほとんどしていませんでした。マレーシアへの輸出実績もありませんでした。もっぱら国内で仕事をしていたわけです。ですから、得意先のS社からマレーシアに出てきてほしいといわれましたとき、ほんとうにびっくりしてしまい、あわててマレーシア

とはいったいどういう国かと調べたようなわけです。

2 進出に当たっての事前調査

赤道直下の熱帯の国であるということ以外に、まったくといってよいほどマレーシアについて知らなかったわれわれにとっては、まずマレーシアという国を調べてみて、できるだけ知ることからはじめなくてはなりませんでした。

まず書物からはじめてはみましたが、なかなかわかりにくいものでした。現在では、華僑の商法というような本も出版されていてわかりやすくなっているのではないのでしょうか。それで、現地はいったいどうなっているのか、まず百聞は一見に如かず、ということで、社長が得意先（S社）の駐在員の方を現地にたずねて要望事項を聞き、こちらがそれに応じられるかどうかをみることから始めることにしました。なにもわからぬ外国の、しかもちょっと主要交通路から奥まった地理的条件にあるマレーシア行きということで、わたくしどもは取引関係で親密な総合商社T社に先達をたのむことにしました。

最近では、イランのパーレビ王朝の崩壊によって、イラン石油化学プロジェクトの存続問題が生じており、カントリー・リスクということばが人口に膾炙するようになっております。当時はまだカントリー・リスクということばはありませんでした。しかし、これから進出する国が異国であるということだけで、十分不安でした。いくら華僑の資本逃避がマレーシア向けに行なわれているから安全だといわれても、また、得意先のS社が綿密な調査をして企業進出しているから心配ないといわれても、進出する以上、われわれ自身が、マレーシアとはどんな国なのか、その国でわれわれの企業は成り立っていけるのかは、どうしてもみきわめておかななくてはなりませんでした。

わたくしどもの会社は原料購入などで商社とおつきあいがありますが、そのうちのT社にマレーシアについてすこし調べてもらいました。すると、マレーシアは政治的に安定している、経済的に健全である、モノカルチャ的性格が強

いが世界的な産出商品が五つもある（天然ゴム、錫、胡椒、パーム油、木材）、対日感情は良好、総合的にみてリスクも少なく発展の可能性の大きい安全な投資市場である、とのレポートを得ました。しかし、誰が何といおうと、事業を起し、究極のリスクを負うのはわれわれですから、悩みました。また、適当なパートナーが見つかるかどうかも不安でした。

マレーシア進出にあたっては、合弁事業が採算に合うかどうか、つまりフィージビリティ・スタディが必要ですが、その前にまず、これから仕事をしていくマレーシアという国がどんな国であるかを知らなくてはなりませんでした。その方法として、地理と住民と歴史は、どうしても調べなくてはならないことでした。別に目新しいことではありませんが、国土、気候、地形、都市、人口、産物、貿易、所得、住民、人情、気風、言語、習慣、宗教、教育、職業、社会、歴史、政治、軍事、外交、通信、交通、道路、電力、水道、ガス、経済、財政、金融、通貨、労働事情（組合活動）、流通市場、住宅、物価、保健衛生、生活、文化、マーケット、政府の施政・方針・計画・施策、税制、出入国の管理、その他制度などを調べて、投資環境はどうか、企業進出の目的がはたせる環境であるかを調べたわけです。

こういうことは書物でかなりのことが調べられます。本でわかるところは全部本で調べました。ジェットロに本を借りに行きましたし、商社（T社）もいろいろの資料をもっておりましたから、それぞれお願いしてみせていただきました。一般的なことは国内でできるだけ知るようにしました。ただ、資料を読んだだけでは、ほんとうかどうかということとはわかりません。クエスチョン・マークをつけて、そこだけは現地で聞こう、ということにしました。

こんなことがありました。マレーシアには創始産業法（Pioneer Industries Ordinance）というのがあります。パイオニア指定業種に認定されると、法人税（40%）と開発税（5%）の免除をはじめ、いろいろの恩典が受けられます。ところが、日本語で何度この創始産業法を読みましても、よくわからない。

こういうことなんだろうなあ、という程度なんです。一番わからなかったのは、投資金額の額に応じて優遇措置の年限が決まるのですが、その投資金額というのが、はたして資産なのかそれともキャピタル（資本金）なのか、これがわからない。日本にいるときは、ほんとうにわからなかった。社長が現地に行って聞いたら、機械を買った資金もすべて足したものだということ、つまり固定資産の合計にたいして年限が決まってくるということがわかりました。そんなかんたんなことなんですけど、これは現地に行かないと、ほんとうにわからなかった。

さきほどもお話ししましたように、とにかく得意先（S社）の要望を満たすことで、進出の計画を立てることになりましたが、問題は、この得意先の需要だけではソロバンにのらないということが、はじめからわかっていたところにあります。マレーシアでは、すでにわれわれと同じ仕事をしている業者がいましたから、得意先にはその現地の業者を使うことを強くすすめ、われわれとしてはその業者にたいする技術指導を考えてみました。新しい未知の世界での仕事は、既存の現地企業との不要の競合関係はさけるべきだし、既存の商権は尊重しておかなくてはならないだろうし、進出が決まってもできるだけ利害の対立は少なくしておくにこしたことはない、と考えました。

こうして得意先には現地業者をすすめてみましたのに、主として値段の点でまた技術的な面でも折り合いがつかず、その業者のほうから手を引くことになってしまいました。そして、得意先からあらためて企業進出の要請を受けることになってしまいました。しかし、まず現地業者に得意先との交渉をしてもらったことは、現地業者との関係という点で、よい効果があったと考えています。じっさい、わが社がマレーシアに進出してからも、業界団体との間もいっさい反発なしにことが運べました。海外にあっても、仁義は切っておくものだと思います。これが、礼儀なのかもしれません。

ところで、進出にあたっての調査で、とくに注意をはらったのは、マレーシ

アが多民族国家であること、宗主国英国からの戦後の独立国であること、このことがどんな影を落しているかをできるだけ知っておかねばならないと思いました。公用語は、今はマレーシア語ですが、当時は英語も公用語でしたし、英語のほうがむしろ公用語として使用されている様子でした。

3 マレーシアという国

今でもそうですが、当時でも経済は華僑、政治はマレーシア人と、明確になっていましたし、マレーシア大学への華僑青年の入学には制限があったため、優秀な華僑青年が英国やオーストラリアに留学していると聞かされました。

人口の構成ですが、マレー系54%、中国系35%、インド系10%、その他1%、です。この構成比の数値にはいろいろのものがあまして、一説では、マレー人46%、中国人40%、インド人13%ともいわれています。マレー系のマレーシア人のことを、現地語ではブミプトラ（Bumiputra）といいます。ブミプトラとは、母なる大地の子、という意味だそうです。すなわち、先住民、マレー原住民ということです。

そのブミプトラと中国系との比率ですが、都市やその近郊では、すくなくとも1：1ではないかと思えるほど、中国系が多いようにわたくしどもには感じられます。ところが、農村に行くと、ブミプトラばかりの感じです。混血は少ないようです。これは、宗教のせいだそうです。

ブミプトラと中国系の経済的格差となりますと、これはものすごいものです。中国系を100として、インド系77にたいして、ブミプトラは43、欧米系は210といわれております。実際に町でみても、一応りゅうとしているのには中国系が多く、小さな小売店にはインド系が目立ちますが、道路工事のような重労働はかならずといってよいほどインド系です。これが田舎に行くと、全部ブミプトラという感じです。

13年前に訪ねたマレーシアにはまだ色濃く英国植民地時代の風習が残っている

ました。ホテルの高い天井にゆっくりまわるシーリング・ファン、広いテラスの籐の椅子に足を伸ばして夜をくつろぎ、スイミング・クラブでの会食を楽しむ風景や、駅の便所を使うために駅長のところに鍵を借りに行くといった風習が印象的でした。しかし、この風景は1970年代に入って急速に変わっていくのです。クアラルンプールには高層ビルが目立って増えましたし、あちこちに新興国にあるナショナリズムを感じさせるようになりました。

長年にわたって英国の植民地であったマレーシアは、太平洋戦争を契機にして他の東南アジア各国と同様、独立の機運が高まりました。そして1957年にマラヤ連邦として英国より独立しました。戦後12年も経ってからの独立で、東南アジアでは一番遅い独立国となったのです。それから6年後、1963年にこのマラヤ連邦にシンガポール、サバ、サラワクを合併し、マレーシア連邦が生まれました。

英国の海峡植民地の要の地は、なんといってもシンガポールで、ここに英国の極東の政治、軍事、工業、金融の根拠地があったわけです。マラヤ連邦の独立完成への努力は、シンガポールを連邦に加盟させ、シンガポールのもっている各方面の力を自己の主権の内に取り込んで独立国の実力の確立をいっきよにはかる方向で、強硬に進められました。そして1963年に、シンガポールを合併することに成功したのです。しかし、ほとんど人口の100パーセントが華僑で占められているシンガポールと、ブミプトラすなわち先住民族が主権をにぎろうとするマラヤ連邦の首脳との考え方には、主権の拡大の主張に大きな差を生み出し、ついに通貨問題をめぐって衝突し、たった2年後の1965年8月には、シンガポールがマレーシア連邦から分離独立するという事態を招いてしまいました。

この時点から、ブミプトラ優先のマレーシアは、全力をあげて、シンガポールのもっているあらゆる機能、とくに経済的機能を自ら備えて、そしてシンガポールがもっている経済収奪の経路を遮断してしまうことを考えたのです。そ

うでなければ、国民経済の自立的な形成はできない相談ということになってしまいます。

マレーシアは過去、英国の植民地としてシンガポール経由で原料や食料を供給してきたが、そのモノカルチャ的性格を逆手に利用して、豊富な天然資源を先進工業諸国に輸出しながら、その輸出原材料すなわち一次産品を半加工したり、加工する方向に、経済基盤拡大の戦略をとったのです。しかも、できるかぎり民間資本主導型の開発政策がとられて、事実上政府は不干涉、不介入の立場を維持する方針のようでした。

このことは、独裁政権の目立つ東南アジアの国々の中であって、マレーシアは議会制民主主義を維持していることと合わせて、他の国々が重化学工業化を急ぐのにたいし、軽工業、輸入代替産業の育成に力を注ぐ国として、明らかに特異な存在であったといえましょう。あるいは、じつに賢明な政策をとったといえましょう。

4 パートナーを決める

このようなマレーシアで合弁事業を進めるにあたり、わたくしどもは採算性も大切だが、いっしょに事業を運営していくパートナーはもっと大切な要素であるにちがいないと考えました。しかし、そのパートナーをどうやってさがすのかが大問題でした。

理想的なパートナーとは、どういうものなのか。現実的に必要とするパートナーの条件はどのようなものであるか。そんな条件に合うパートナーは実在するのだろうか。すくなくともわれわれの事業にしんげんに身を入れてくれる人でなければならないし、資金は出すが経営にはあまり口を出さないほうがのぞましい。現地の営業、金融、労働の問題には責任をもってもらえる人で、政府筋に話が通じやすく、情報も正確で早くて多いのが望ましい。家庭がしっかりしていることなど、なによりも信頼できる人柄でなくては、と考えました。

一方、われわれは技術には責任をもち、工場の運営と日系企業への販売にも責任をもつということで、商社（T社）と相談し、打ち合わせながら、パートナーをさがしていきました。けっきょく、このマレーシア・プロジェクトとは関係なく以前にプラスチックの事業に興味をもっている人物として台湾の知人（わが社の取引先）から紹介のあった華僑に的がばられていきました。

その華僑について、商社の手を通して業界筋、銀行筋から調査してもらいました。すると、こんな情報が返ってきました。プラスの情報としては、資産の点ではまあまあであること、人柄も家庭もまあまあであること、仕事にも熱心でなかなかの事業家であること、取引上の信頼性にも欠陥なしとのこと、などがわかりました。マイナスの情報としては、多くの事業にかかわりすぎていて、経営がおろそかになりがちであること、投資が多すぎて資金繰りに苦労している様子であること、取引はオーバーコミット、オーバーストレッチであること、などの情報を得ました。

このインフォメーションから、この華僑は要するに、大プロシキを広げて、手を広げすぎているといったきらいはあるが、考え方によっては、資本は出すが経営にはあまり口を出してこないのではなかろうか、また、利益になるとか事業になるニュースを多くもっている人物なのではなかろうか、と想像できました。けっきょくのところで、問題は人柄評価にあるかもしれないと考え、とにかくお互いに目論んでいることで一致するかどうか、会ってみて話し合ってみなくては、と思いました。この人物以外に推薦できる人というのは、さがしもとめながらも、じつは得られず、結果的には、この合弁計画はこの人物と組めるかどうかということで、成否が決まってしまうことになりました。

この華僑はもともとプラスチックの事業には興味をもっていましたから、仕事のほうの話は、トントン拍子に進みました。が、そのおどろくべき多忙さと、おどろくべき約束の多さと、おどろくべきせっかちさに、日本人がセカセカしているところのさわぎではなく、われわれをおどろかせました。悠然とか

まえている華僑の風情は、どこにもみられませんでした。

得意先（S社）からは矢の催促で、一日も早く冷蔵庫の内箱をつくってくれ、
とってきておりました。当の華僑にこのことを話すと、すぐ自分の会社（その
時すでに10社ぐらいの会社に関係していました）から、L/Cを開設するし、
技術者招聘の手配をすると、かんたんに引き受けてくれました。この華僑以外
にも何人かパートナーの可能性を打診しながら調査したのですが、他の経済人
はわれわれのプロジェクトに踏み込んでこなかった。それにたいしてこの華僑
だけは、「よしわかった」といって、すぐに行動を起こしたのです。もちろん
これらの費用は新会社設立と同時に新会社に引きつがれるのですが、東洋的な
剛腹さには好感がもてました。これで、パートナーは決まったようなものでし
た。

5 合併事業の合意成立

1968年2月に、成形機械類のL/Cを開設してもらい、3月末には機械を当
の華僑の会社あてに積み出し、5月には当社から1名の技術者を短期ビザで派
遣して、得意先（S社）の要望に応じて仕事をはじめめることを優先しました。
パートナーの華僑の会社の中に仮工場をつくり、そこで生産をはじめました。
当の華僑との間に、まだ合併の契約書もできていない頃のことです。本末転倒
したプロジェクトの進め方です。

とにかく一度日本にきてほしいというわれわれのたのみで、その華僑が来日
したのが4月の末。しかも、「明日行く」という電話が飛びこんでくる始末で、
商社（T社）の力を借りながら、合併契約書と技術援助契約書を徹夜でつくり
あげて、準備しました。その契約書にサインしたのは、伊丹空港でその華僑が
今まさに離日の寸前でした。1968年5月のことです。これでやっとお互いにパ
ートナーになり得たのです。その伊丹空港もすっかり新しくなり、そのパート
ナーも今は故人です。こんなあわただしい中で、ジョイント・ベンチャーが誕

生していくのでした。

6 現地の日本人関係者からの聴き取り

さて、合弁契約書にはサインをしました。パートナーも決まった。会社もつくらないといけない。機械はすでに送り出している。得意先にはすでに約束している。しかし、わたしたちは心配になり出しました。いったいどうやってこの会社を盛り立てていけばよいのか。もっていく機械全部では、とてもじゃないが採算がとれない。生産量の3分の1ほどしか需要が決まっていないわけです。

そこでわたくしどもは、合弁契約書にサインを交わしてから、合弁事業のフィージビリティ・スタディに入ったのです。事前調査ではなく、事後対策調査です。その年1968年の6月に、社長、わたくし、企画室長の3人でチームを組みまして、マレーシアに出かけていき、現地調査を実施しました。

現地調査の期間は2週間でした。2週間というのは短いとも思えますが、長くやっても仕方がないのではないかという気がしました。それから、現地で調査をするといっても、けっきょくは関係者に会って挨拶をし、話を聞くということが中心になり、細かい数字の詰めは日本でやるしかないし、また日本でやれる、と考えました。ただ、生産能力の3分の2を埋めるためのマーケットのメドを、このときにできるだけつけておこうとは考えていました。

フィージビリティ・スタディは、本来は企業進出を決定する前に行なうべき調査ですが、このプロジェクトでは、今のべましたように、得意先の仕事の予想（それは全生産量の3分の1ほどと見込まれました）を基礎にして、企業進出がほぼ先に決定し、パートナーの協力で生産はすでに開始され、後から採算にのせるためには何をなすべきかを調査することになったわけです。海外に企業進出する前提は、広い意味でのマーケットがある、またはマーケットがつくれるということだと思えます。当社の場合は、得意先の要請というかぎられた

マーケットを満たすために、これをたよりに進出をはかり、足りないところはこれをなんらかの方法で補う、ということで出発することになりました。

冷蔵庫はマレーシアではまだ普及率はよくありませんでした。しかし、テレビより需要は多く、熱帯だけに、ある程度の所得に達すると生活必需品として相当大きなマーケットに育つという見方もできましたし、実際に現地にまいりましてからは、その将来性に確信をいただくようになりました。

マレーシアにむかって日本を発って、クアラルンプールの空港に降り立った時、わたくしはむしろ香港、バンコクより暑くなく、日暮れ近い青空にそびえる空港の建物、飛び交うつばめ、出迎える人々の姿、周囲の森のつらなり、椰子の木立ちに、異国でありながら親しみを感しました。入国手続、通関とも、第一印象はよいものでした。ホテルもダウンタウンのホテルに泊まりましたが、そのホテルのすぐ横が朝市のようなマーケットで、喧噪と雑踏に、また日差しが日本の真夏に似ていることにも、さらに人種民族的にも、わたくしどもは好意と共感めいたものを感じて、身近にマレーシアの第一歩を感じました。

こんなこともあったのです。このホテルで朝食をとり階下のダイニングルームに入ろうとしていたところ、ボーイがとんできて、わたくしを部屋に引っぱって行くんです。何かかと思ったら、指さす枕もとに、なんとパスポート、チケット、米ドル、マレーシア・ドル、日本円の現金と、米ドルのトラベラーズチェックと、わたくしの全財産がそこにあるではありませんか。寝るときに枕の下に入れたまま忘れて食事に出た後、ボーイがベッドメイキングにきてみつけ、あわてて知らせにきたわけです。わたくしはその茶褐色のマレー系ボーイの手をにぎって礼をいいました。マレーシア・ドルのお札をかれの手の中に押し込みました。いくらのお礼をしたのか覚えていませんが、今でも思い出してさわやかな気持ちになりますし、もっともっとお礼をすべきだったのではないかと、思い返したりしています。わたくしがこのマレーシアという国が好きになったことだけはまちがいありませんでした。すっかり余談になりましたが、

仕事に惚れ込む、人に社会に国に惚れ込むことも必要だったと思っています。

さて、マレーシアに着いた翌日から仕事です。まず一番はじめに訪ねたのは、商社（T社）の駐在員オフィスです。かれらは幅広く飛びまわっていますから、商売のこと以外の食べもの、飲み屋、遊びごと、その他なんでも質問をして話を聞きました。その商社の方の案内で、得意先（S社）の現地事務所に表敬訪問を兼ね、現地企業として望んでいること、ジョイント・ベンチャーを運営してみても経験されている問題点などをたずねました。

つぎに商社のアレンジで、日本大使館に一等書記官（この方は通産省から派遣されていました）を訪ねました。わたくしどもの企業進出、ジョイント・ベンチャーの設立、人の派遣についてお話しして、マレーシアの政治、経済、社会の状況をおうかがいしました。ここでは、国交という最高峰からみたわれわれの企業進出の適否、あり方、考え方、注意事項などを聞かせてもらったわけです。入国ビザで困ったら申し出てくるようにと、いわれました。また、マラッカ海峡通過の問題などの話を聞かされました。

つぎに、その頃クアラルンプールに支店をもっていたT銀行（その当時、日本の銀行でマレーシアに店をもっていたのはここだけでした）を、商社（T社）の駐在員といっしょに訪ねました。銀行では、マレーシアの金融事情の話を聞き、わたしたちのジョイント・ベンチャーに必要な資金の貸付の可能性の確認、マレーシアの外国為替管理、銀行の目でみた合弁事業の注意事項を聞きました。

つぎに訪ねましたのは、ジェットロ、商工会議所の駐在員の方々です。わたしたちはここで、海外企業技術協力斡旋本部という機関の方にも紹介されて、いろいろお話を聞きました。また、損害保険会社の駐在員の方、船会社の方にも会って、海上・陸上輸送、保険の状況も教えてもらいました。

それから、すでに当時現地に進出されておりました日本企業をいくつか現地に訪問しまして、いろいろのことを雑談的に聞かせてもらいました。現地の人

間を使って仕事をするうえで困った点などを聞きましたが、これはずいぶん役に立ちました。ある会社では、パートナーとの折り合いがうまくいかず、それが労働問題に関係してきて、しょっちゅう機械を壊されているということでした。入るはずのない鉄片が機械に入っている。それでその機械がガタガタになってしまうんだそうです。わたくしどもの生産工程ではローラーを使いますので、ひじょうに気にしました。じっさいに現地に進出して生産をはじめてから、わたしたちの場合はスパナをローラーに放り込まれました。スパナなんか入るはずがぜったいにはないんです。それが入っておりました。わたしたちは予防していましたが、やはり同じような問題にぶつかったわけです。

このように日本のメーカーの方も、商社の案内でお訪ねして、実際に直面されている苦勞話を聞きました。これは、われわれ個人がもってしまいがちのバイアスを修正するのに役立ちました。

これで日本の出先機関の意見を一応聞きましたので、これからいよいよマレーシア側にアプローチしていくことにしました。

7 マレーシア側との交渉

この時点で、合弁設立の申請をマレーシアの中央銀行（Bank Negara Malaysia）にいたしました。今はブミプトラ政策で、合弁設立も出資比率の点でむずかしい注文がつけられるようになりましたが、当時はマレーシア人51%、外国人49%が唯一の条件とあってよいくらいでした。創始産業企業の申請を商工省大臣に行ないました。創始産業企業にたいしては、法人税（40%）と開発税（5%）が免除されるのです。もう一つのメリットは、配当が非課税であることです。

マレーシア側での窓口は、連邦工業開発庁（Federal Industrial Development Authority：FIDA）でしたが、現在はマレーシア工業開発庁（Malaysian Industrial Development Authority：MIDA）と改称されていて、役割も権

限も拡大されているようです。この FIDA を訪ねて、われわれの計画を説明し、マレーシア側の見解を聞きました。現在では手続きはすべて MIDA が窓口になっていますが、われわれのときは FIDA 経由で、商工省と中央銀行の両機関と交渉しました。

交渉は英国式で、討議をつくしたうえで、交渉の確認をかならず文書をもって行なう必要がありました。この文書による交渉・打合わせの確認は、パートナーを相手にするときにもぜったいに必要です。このためにわれわれは出張中にも、徹夜とはいかないまでも深夜まで英文確認書を作成し、翌朝商社（T社）でタイプして、すくなくとも打合わせの翌日には、パートナーの手に文面による確認を手渡すことを実行いたしました。その後も、この英文文書による確認は、きわめて重要な役割をはたしました。当社も、外国企業に長年勤めていた人を雇って、英文文書に困らないようにしました。

法体系が、基本・原則を堅持しながら、弾力的に運用するケースバイケースが主体をなしている国だけに、わが国と物事の進め方がちがっていることに注意しなくてはなりません。そのために要求事項は、理由をのべて何度でもディスカッションすることが必要となってきます。それだけに、文書確認が必要です。ガイドラインも基準で、ケースバイケースで変え得るものだということも知りました。この辺の原則堅時と弾力的運用の妙味は、ある面でわれわれ経済界での交渉のやり方に似ているようですが、事情に明るいパートナーと十分に事前打合わせをした上で、全面的にこの交渉はパートナーにゆだねて、われわれは主として技術的説明と、日本側の意思の確認を行ないました。

わたくしども東プラの間人は、カタコトの英語はわかるにしましても、交渉の駆引を英語でやれるような英語力を持った者はひとりもおりません。それで、重要な会議だと交渉の席には、かならず商社（T社）の駐在員に同席してもらいました。商社の人は英語だけでなく、現地のことばもよくできるので、交渉の駆引の細かなニュアンスまで十分につかんでくれたようです。商社もこの

合併企業のパートナーになることが決まっておりましたから、商社としてもよく協力してくれたと思います。

8 マレーシア関係者からの聴き取り

さて、つぎに訪問しましたのは、商社（T社）の顧問弁護士でした。商法、定款、会社の設立、株主総会、取締役会、授權資本と外国資本の関連など、法的に知っておきたいことについて聞きましたが、ここでは話を聞いたということに終わりました。

土地が個人所有ではなくリース制であることには関心をよせざるをえませんでした。リース期間は30～99年とのことでした。わたくしどもの場合は、99年でリースしました。

つづいて、需要家になる可能性のある現地企業を訪ねました。日本から進出している企業2社（得意先であるS社とは別の2社）を訪ね、われわれの事業の説明と部材類の購入、価格、数量について打診し、同時によろしく御支援願いたい旨を申し入れました。一応、好意的に受け入れの態度を示してもらえました。力強い印象を受けたのをおぼえています。ただし、その購入量は、わたくしどもの生産能力の半分ぐらいにしか、その頃はなりませんでした。それを埋めるマーケットは、シンガポールとタイへの輸出でした。

もう一つ、みずから成形品をつくって売するため、鏡付化粧棚（ウォールキャビネット®）を導入する計画を練りました。その頃まだ大きなウェイトを占めていた英系商社を訪ねてまわって、わたしたちの企業の製品を取り扱う気持があるか、どのような販売方法を採用しているか、広告・宣伝・代金回収と支払い等のエージェント実務にふれながら、かれらがマレーシア経済にどのような根を、どの程度張りめぐらせているのかサグリを入れながら、聞き出すこともしました。

かれらはわれわれの製品をよく知っておりまして、良いものができればあつ

かうといってくれました。かれらがあついていた製品について、市中価格とかれらの仕切値とを教えてもらいましたが、これはひじょうに参考になりました。現地に進出して商売をはじめましたところ、そういう英系、オランダ系の商社は、その後マレーシア政府の行政指導をきらいまして、だんだんと整理されていきました。わたしたちの製品を今でもあつってくれるのは、むしろ華僑系の商社です。

華僑系のところは、代理店をフレキシブルに考えておりまして、数社の代理店になってもよいといって、われわれの製品もあつってくれました。日本から行きましたわれわれとしては、組みしやすかったという面もあったわけです。その華僑系の代理店なのですが、事業を起こして不渡りを出して倒産しなければ一人前ではない、などといってわたくしどもをおどろかせました。これは何かひっかかるのではないだろうか、とじつは心配しましたが、幸いにしてそういう問題にまきこまれないで今日に至っております。

現地の同業者も訪ね、いっしょになって仕事をする分野はないか、商権を尊重しながら異なった分野を分担する分業的な仕事の仕方があるのではないか、お互いに意見を調整しながら仕事をしていきたいと考えているが賛成してこないか、と話しをもち込みました。すこしでもマーケットが開けるように、手を打っておきたいと考えました。この同業者とわれわれのパートナーとは同じ華僑でありながら、犬猿の仲でした。といっても、大人の交わりですから、お互いに面とむかっては言い争うことはいたしません、われわれとだけになりますと、相手を牽制するような言辞が多く出てきました。とはいいまして、もし裏で意でも通じていようものなら、良いツラの皮で、うかつな返事もできないような気もしまして、大へん神経を使いました。

われわれがつくろうとしている鏡付化粧棚（ウォールキャビネット®）の類似品が、マーケットでどのような位置にあるのか、取扱いの店、展示、デザイン、品質、価格、売行きなどを知るため、百貨店から商店街の小売店を炎天下

にすこしみて歩きました。これは、暑かったです。何か飲みたくとも、喫茶店はみつきりませんし、あるのは何となく不衛生にしかみえない屋台店ばかりで、ホテルに帰りつくまでがまんするわけです。この小売店まわりは、クアラルンプール、イポー、ペナンの三カ所で行ないました。

現地でのマーケット調査は、二組に分かれて実施しました。一組には、商社（T社）の従業員を案内役兼通訳としてつけてもらいました。その人は、現地人ですが、日本語もある程度わかる、英語もすこしはできる人でした。もう一組のほうには、台湾人をつけてもらいましたが、その人は日本語がペラペラでした。

調査はまったく足をたよりのものでしたが、とにかくいろいろみて歩きまわりました。同業者を訪ねて市場規模をさぐり、百貨店で実物を見、小売店も訪ねました。こうして得られた断片的なデータをもとにしまして、「まあ、いいかげんにいこうや」ということで、おおざっぱな計算をしましたところ、ある程度売れるんじゃないだろうかという数字が出てまいりました。メドとしましては、得意先に約3分の1を納める、現地の成形業者もいくらかシートを買ってくる、われわれも鏡付化粧棚（ウォールキャビネット®）をつくる、それから水カメ（現地ではひろく一般に使用されている）に代用できるものをプラスチックでつくる、ということで、なんとかやれそうな数字が出てきました。後日談になりますが、じっさいにはこのときに立てました需要予測のうちの半分ぐらいしか売れず、ひじょうに困ることになるのです。

英米系の銀行も訪ねました。これは、銀行からみたパートナーの姿も知りたかったし、また、資金調達の可能性も知りたかったし、需要家の紹介もたのみたかったからです。具体的には、香港上海銀行、ファースト・ナショナル・シティ・バンク、バンク・オブ・アメリカなどを訪ねました。これらが現地の経済界をおさえているようでした。

かれらの返事は好意的でした。われわれが合弁企業をはじめればよろこんで

融資する。これは3行ともいってくれました。日本の銀行（T社）もそうでした。しかし、これは後になってわかるのですが、じっさいにはかれらのいうようにはならなかった。合併企業をスタートさせた直後の資金繰りの一番苦しいときに、銀行は助けてくれなかった。銀行はやはりいろいろ規制がうるさくて、臨機応変に動けないのではないかと思います。

市中銀行といえば、われわれのパートナーもまた、自分の地位をわれわれに、そして銀行にも認識させるためか、英米人のマネジャーのところに連れて行きました。そして、自分が日本の産業人と緊密な関係を保って、今から有望な事業に乗り出そうとしていることを話して、大いに手前味噌をこねて実力を誇示するのです。

不確定要素はいっぱいでしたが、マーケットの大きさを策定してみました。すると、まだまだ押出機1台の能力のほうが大きく、採算ギリギリいっぴいの計画しかできませんでした。

9 工場用地の交渉

工場用地をどこにするかで、候補地をクアラルンプールで2カ所、イポーで2カ所見学しました。得意先（S社）との関係、交通・連絡の関係、労働力の問題、労働組合の活動状況などを考え、パートナーといっしょに地図をたよりの調査を行ないました。

インダストリアル・エステート（industrial estate）といわれる工業団地にかんするかぎり、電気、水道、電話、通信、道路などの敷設は問題ないようでした。道路といえば、さすが英国の植民地といたくなるほど古くから整備されています。例の太平洋戦争の時に銀輪部隊が利用したのも、この道路網でした。クアラルンプールからイポーまで230キロメートルで、3時間。ベンツで何回も往復しました。パートナー在住の地として仮工場を設けたイポーが、クアラルンプールよりも、けっきょく労働力の点、パートナーが管理しやすいこ

図1 マレーシア



と、得意先 (S社) に近くて便利である、それにクアラルンプールは日本企業が多すぎる、ということで、けっきょくイポーのほうが望ましいということになりました。なお、得意先のS社の工場はタイピンというところにありました。タイピンというのは、このイポーとペナンのちょうど真中あたりのところですよ (図1 参照)。

イポーの町の中を歩きまわっている時に、いわゆる地場の銀行にときどき立ち寄って、米ドルを10ドルぐらいづつ両替して様子を見てみました。イポーの銀行では、外国為替がわからなかったようです。ずいぶん待たされたのですが、その待っている間に中年の人が出てきて片言の日本語で話しかけてきて、「見よ東海の空あけて……」と愛国行進曲を歌って聞かせてくれたのには、ちょっとびっくりしました。同時に、日本語で悪口はいっさい言えないと覚悟しました。日本語といえば、マレーシア政府の高官の中に、日本語のよくわかる人がいることも承知しておく必要があります。悪口とか捨て台詞のような言辭は、

相手の人が日本語がわかるわからないに関係なく、けっしていってほならないことです。これは、礼儀としてわきまえておくことでしょう。

それからパートナーの事務所を訪ねたり、パートナーの事業所を案内してもらい、見学いたしました。できるだけパートナーとその事業を知っておきたいと思いました。パートナーが事業の一つに失敗し、破産のニュース（けっきょくは誤報でした）が流れ、われわれはずいぶん心配させられました。事実、パートナーは大へんなようでした、死を早めた原因にもなったと思います。幸いにして、われわれの合弁事業には何の波紋もありませんでした。これはパートナーが信義を重んじたものと、わたくしは解釈しています。

当社から派遣している技術者の宿泊場所もみました。そこでは、台湾からきている人で、通訳も兼ねている人と、隣り合わせにわが社の技術者が住んでいました。また、やがて当社が派遣しますマネジャーの住居予定場所も見学しました。

医療機関としての病院は、外からみただけでしたが、日常の健康管理には町の医者が第一ということで、その台湾の知人（当社の取引先）の紹介で、日本語のわかる台湾人の町医者に会ってみました。好々爺という感じの人で、タドタドしい日本語でした。とても日本のような医療は期待できないと思いましたが、それでも日本語のわかる医者があることが、やはりたのもしく思えました。しかし、健康については個人で注意してもらうしか仕方がないと思い、将来の社員の派遣に一抹の不安をいただいたことは事実です。

パートナーの家に招かれて、家族の全員に会って食事をいっしょにすることができ、何よりでした。1エーカー（1,200坪）の芝生の庭に建つ豪邸でした。英国人から買ったのだそうです。わたくしは自分の家にパートナーの長男は一度招きましたが、パートナーはついに招かずじまいになりました。

さて、得意先（S社）の強い要請に応じて、パートナーの協力でイポーに仮工場を建設し、ともかく製品を成形して納入を開始したのが、われわれがマレ

ーシアを訪れてフィージビリティ・スタディを行なった2カ月後の1968年8月のことです。その9月には、申請を出しておりましたジョイント・ベンチャーのマレーシア側の認可が、マレーシア側が資本の51パーセントを所有する条件で下りました。さっそく、授權資本2百万マレーシア・ドル、払込資本金30万マレーシア・ドルの TOYO PLASTIC (MALAYSIA) SDN. BHD を設立することにしまして、パートナーのイポーの事務所の中に住所を定めて登記しました。定款その他、設立に必要な事務手続きいっさいをパートナーにまかせ、当方からは利益代表として、若手の社員をマネジング・ディレクターにして派遣しました。その当社社員の相談相手になってもらえるように、商社（T社）の現地駐在員とシンガポール支店長に協力をお願いしました。

いよいよ工場用地を決定して、工場の設計に入る段階で、パートナーからある土地を推奨してまいりました。1968年の11月ごろのことです。ところが、われわれの社員からは、この土地は賛成できない、としている理由をのべ、6月にわれわれが見学調査した工業団地のほうがよいし、この辺一帯ではこの工業団地以外に立地条件を備えているところはない、と伝えてきました。わたくしどもは当然ながら社員のレポートをサポートし、パートナーの説得にかかったのですが、これがまたなかなか執拗で、議論がつづき、文書のやりとりでは埒が明きません。そうこうしておりますうちに、年も明け、1969年になってしまいました。前年6月に申請していた待望のパイオニア・ステイタス（創始産業企業の認定）が、6カ月以内に工場の建設にとりかかることを条件に、1969年1月に認可されました。このパイオニア・ステイタスの認可で、企業運営に一つの見通しがついたといえます。

ここまできて、まだ工場用地で意見の一致をみないようでは、共同事業の将来の多難さが思われます。話しがつかぬならこのプロジェクトを打ち切りにしてもよいという意見まで、日本の社内で固まりつつありました。この当時は、パートナーの会社の中につくった仮工場で、日本から輸入したシートを材料に

して成形を行なっておりましたが、こんなにもめるのなら、この仮工場のままでこれからもずっとやっていけばよいではないか、というような意見が出てきたわけです。しかし、このプロジェクトを推進してきましたわれわれのチームとしては、放っておくこともできず、6月のときの調査チームのメンバーに商社（T社）のシンガポール支店長に応援をたのみまして、パートナーの本拠地イポーに乗り込みました。商社のシンガポール支店長も、もうそのときは合弁企業のパートナーになっておりましたが、わたくしどもの依頼に快く応じてくれまして、われわれに同行してくれました。現地に派遣しておりましたわたくしどもの社員、それに日本からまいりました社長、わたくし、企画室長、それに商社のシンガポール支店長、この総計5人でパートナーのいるイポーに乗り込んだわけなんです。1969年の2月のことでした。

パートナーが推す土地と、施設も完備され、整備もよくなされている工業団地のどちらを選ぶかです。パートナーが推奨してきました土地は、一般用の土地で、ただ平らに整備されているだけでした。幹線道路には面しておりましたし、また村にも近く、労働力の点でも好条件にあったと思います。しかし、そのあたりは石灰岩の地帯で、鐘乳洞の洞窟などがあり、それに沼地もありました。どうもその沼地を埋め立てたのが、そのパートナーが推奨してきた土地だったようです。もっとも、パートナーは埋め立て地ではないといっておりましたが。われわれとしましては、工場用地としては大いに不安をもったわけです。

パートナーは、安い土地のほうが得だの一点張りです。なかなか譲りません。討議も白熱化してきます。電話がかかってきて中座しますと、またはじめから議論をやり直さなければならないことになります。こうなると、パートナーが所用で中座することが本人にもわれわれにも、わずらわしくてかなわないわけです。そこでパートナーがもっている離れ小島のバンガローに席を移して討議を続行することにしました。そこには、たしかゴールデン・サンド・ビーチとありましたか、なかなかいい海岸がありまして、保養地です。釣りや狩猟をた

のしむ別荘地です。そこのバンガローを借りて、一晩がかりで議論をつづけたわけですから。そして結論を出しました。

このバンガローでの交渉に入る前に、イポーですでに2、3日は費しておりました。暑い中を自動車を使って、二つの工場用地を実地調査です。お互いに納得いくまでやろうということで、図面をもって二つの土地の間を何回も往復しました。馬鹿クサイことのように思いましたが、こういうことの労は惜しんではならないと思って、やりました。先方もよくついてきたと思います。

こういう苦しい、けんか腰のやりとりがなされたのですが、けっきょくはわれわれが最初に考えておりました工業団地のほうに決まりました。この決定のキメ手は何かといいますと、データの差だったと思います。工業団地のほうは、地耐圧試験のデータもちゃんとそろっておりました。わたくしどもは日本でそのデータをもとにして、すでに工場の設計もすすめていたのです。ところがパートナーの推す土地については、そういう科学的なデータがいっさいありません。パイオニア・ステイタスの条件は6カ月以内に工場建設に着手すること、となっておりましたが、6カ月のうちにデータがそろえられるかと、われわれはパートナーに聞いたんです。それはとうてい無理なことはわかっていました。

もう一つ、この土地問題でパートナーとの間に円満な解決ができないなら、このプロジェクトは中止してもよいというのが、わたくしどもの決断でしたが、この決断も交渉をまとめるキメ手になったと思います。わたしたちはとにかく一貫した姿勢で、われわれの考えを主張することができました。迷いはまったくありませんでした。パートナーのほうも、われわれの協力が得られなければ、この事業はできないということを、自分自身よく知っておりました。ですから、パートナーも納得さえできれば、われわれの案に反対することはなかったのだと思います。

とにかく、技術と生産に責任をもつわれわれには、地耐圧試験もすんでいる整備されたほぼ方形の工業団地でこそプロジェクトを早急に進めることができ

でも、まったく科学的データに欠けている土地では、プロジェクトの推進を一時中断せざるを得ないことを力説し、やっとパートナーを納得させることができました。

この徹底した議論を経て、わたくしはこのパートナーときわめて親しい関係になったと、確信しております。「後になってするケンカなら、先にやっつけてしまえ」ということだったんです。このバンガローでの会議の席上で、パートナーの長男が当社と商社（T社）の両方で、6カ月にわたる実習訓練を受けることになり、日本行きが決定しました。その決定があってから、同席していた商社のシンガポール支店長が、長男を日本に勉強のために出すということはパートナーがしんげんにこのプロジェクトに取り組んでいる何よりの証拠だ、といったことが、いまだにわたくしの耳朵に残っています。これですべてが「ゴーアヘッド」で決まったと思ったのが、そのときの偽わらざる心境です。

10 合併企業の歩きはじめ

ジョイント・ベンチャーについてのマレーシア中央銀行の認可通知にもとづいて、日本銀行に海外合弁事業にたいする外貨証券取得の許可申請を行ない、14万7,000 マレーシア・ドル（30万マレーシア・ドルの49%）の許可を得たのが、1969年の3月末でした。これにパートナーも応じて、12万3,000 マレーシア・ドル（30万マレーシア・ドルの41%）を払い込み、第1回の払込資本金27万マレーシア・ドルでスタートする予定のところ、パートナーから資金の都合がつかぬから第1回の払込資本金を12万5,000 マレーシア・ドルにし、残りの払込みを8月にしてほしいとの申し入れがあり、わたしたちはこれを承知し、当方からも3月と8月に送金しました。なお、日本側の49%は、当社が29%、商社のT社が20%の内訳になっています。出資については、当初は51パーセントはマレーシア市民となっただけでしたのに、途中で現地政府の行政指導があり、マレーシア市民の持分のうちの10パーセントをブミプトラにまわさな

ければならなくなり、払込資本金は27万マレーシア・ドルで、ブミプトラの10パーセントの3万マレーシア・ドルは未払込のままです。スタートすることになったのです。その3万マレーシア・ドルは、ブミプトラにたいするリザーブということになっています。

わたくしどもは、パートナーの投資意欲と資金力について、またマレーシア政府の介入についても、いろいろ問題が生じてくることは覚悟していましたが、こう早く資金面で問題が出てくるとは考えていませんでした。この合弁事業は自分たちだけの力でやりとげなければならないと、覚悟を新たにしようなわけです。打合わせの仕方が甘かったのかとも思ったりもしましたが、たよれるのは自分たちだけである、自分たちがイニシアティブをとっていかなくてはならない、と考えました。

多分、当社から派遣した利益代表の社員の苦労は大へんだっだろうと思います。それだけに交渉の仕方、ものの考え方、対処の仕方、本人は大きな進歩をとげ、人間として成長したにちがいない、と思っています。このマレーシア・プロジェクトを通じての一番大きな収穫は、現在まで約13年間で6名の若い経営者の候補生が育ち、7名の技術者が工場長の候補者になっていることだといえましょう。最初に派遣した社員は現在、取締役工場長になっています。

さて、新設工場の設計図も完成し、現地で建設に入りましたが、地震のない国を考慮した鉄骨も基礎も、かれら現地人の通念からは1桁頑丈なものに映ったようでした。4月には、押出機、2号成形機の仕様を決定し、L/C を開設してもらいました。

パートナーの長男（当時26才）も単身で来日し、大阪の千里にある海外技術者研修協会関西技術センターに入所して、まず日本での訓練の第一歩を踏み出しました。かれのはじめての来日でした。この研修センターには、世界各国の若い人々が日本に勉強にきていますので、徐々に日本になじんでいくことができるようで、かれにとってもよかったようです。

11 マレーシアの転換点

1969年5月、わたしたちにとっては平和そのものに思われていたマレーシアに、突如として大きな転機がやってきました。それは1969年5月13日に発生した暴動でした。この暴動はまさに、マレーシアのもっている植民地の歴史の結果である多民族国家の暗い面を物語るものといえましょう。

暴動の報道を耳にするとすぐにわたしは、日本に勉強のために滞在中のパートナーの長男を訪ね、この問題を話し合ってみました。考えられる原因としては、まず15才～24才の若年労働人口の失業率が、潜在的失業者をふくめて全国平均で16%、都市部で27%もあったこと、しかもその失業者の大部分がブミプトラであったことがあげられます。日ごろ中国系のマレーシア人すなわち華僑が、経済面で自分の考えで勝手に専断をきわめていて、ブミプトラ一般大衆の間に、自分たちは経済的に圧迫を受けているとする不満が充満していたようです。他方、中国系マレーシア人は、政府機関の職員採用、国立大学への進学等で受けている差別に不満をもっておりました。こうした状態の中で、ちょっとした中国系マレーシア人の行動をブミプトラの警官が注意したことから、けんかがはじまり、それが起爆剤になって暴動に発展したようです。

パートナーの長男は、中国系住民や商店が襲われて何百人もの死傷者が出たという報道で、あわてて国際電話をかけて聞いたところだといっておりました。自分たちはたしかに中国系ではあるが、マレーシア人である。それを、人種暴動といわれるのは、ほんとうに辛い。でも、この暴動はこれ以上に発展することなく、まもなく落ちつくと思う。こういって話してくれました。

この暴動を契機に、マレーシア政府は一転して、それまでの1966～1970年の第一次開発5カ年計画で採ってきた民間資本主導型、政府不干涉主義を一擲して、政府の経済介入への姿勢を強めてまいりました。外国資本の経済支配から脱却するため、政府みずから工場を設立し、合弁事業に参加し、積極的に工

業化を推進して、雇用の拡大をはかるという新しい方向づけが行なわれました。これがブミプトラ政策です。

マレーシア人のためのマレーシア政策の中で、できるかぎりブミプトラ優先でものを考え事を運んで、徐々に社会の構造を改革していくというのが、マレーシア政府の方針であったといえます。ところが、その後の推移は経済格差の是正よりも拡大をもたらし、ついには暴動という社会秩序をおびやかす事態にまで発展するにおよび、国是とするブミプトラによるマレーシア経緯は、政府の強力な経済介入なくしては実現不可能である、とマレーシア政府は考えを変えたようです。

この政策変更の結果として、ユニオン・ジャックの撤退のあとを埋めるように、星条旗と日の丸が進出してきたといわれている外資にたいして、政府の規制の鋒先がむけられることになりました。外国投資は1975年で、日本25%、シンガポール20.5%、香港14%、米国13%、英国11%といわれておりました。その外国資本が諸悪の根源である、その禍根を断つ、これがこのときに採られたマレーシア政府の根本的政策でした。

この外国資本ということばの中には、華僑資本は当然ふくまれますが、中国系マレーシア経済人の資本も入っているという話しもずいぶんと耳にしたものです。外国資本が中国系とむすびつきやすいことも問題にされました。これは仕事をするにあたって財政的にしっかりしている経済人をさがしもとめていくと、中国系マレーシア人につきあたるということなのですが、そういうことならマレーシア政府みずからが財政的にしっかりした人の代わりに役を勤めよう、という発想になっていくわけです。

さて、ブミプトラ政策といわれる政策は、1970年に新経済政策として発表されました。暴動のあった翌年です。第一次開発5カ年計画は、実質的には1年繰り上げられたかたちで、新経済政策が実行に移されていったわけです。

その新経済政策の骨子は、まず第一に、雇用機会の増大による貧困の追放、

所得水準の向上があり、第二に、人種間経済格差是正のための社会改革の実施があります。これを基幹にして、1990年までに、民間部門の資本構成を、ブミプトラ30%、その他のマレーシア市民40%、外国人30%になるように再編成していく。なお、新経済政策がスタートした頃の資本構成は、ブミプトラ2.4%、その他のマレーシア市民34.3%、外国人63.3%でありました。つぎに、すべての産業部門ならびに各職場において、就業者構成をマレーシアの人種構成比率に応じたものにするという目標も立てられました。

1976年5月からは、工業調整法（Industrial Coordination Act）が施行されました。この工業調整法によって、マレーシア国内で製造業に従事する企業はすべて商工大臣からライセンスを取得することが義務づけられるようになりました。つまり、マレーシア政府が製造業のライセンスの発給権および取消権をにぎることになったのです。

この法律ができてはじめて、マレーシア政府が諸政策、とくにブミプトラ政策を推進し展開していくに当って、その措置の趣旨を外国人企業に、また中国系経済人にたいして、周知徹底させることができるようになったとされています。あまりにきびしいので不評をかい、外資導入が困難になり、その後一部修正されたほどです。いずれにしても、外資規制の点では、画期的なことでした。産業別に外資の入れる比率についてのガイドラインもできました。

一例をあげると、日本側の100%出資で製造業の会社をつくろうと思えば、製品は100パーセント輸出しなければ認められません。また、天然ゴムの加工産業ならケースバイケースだが、錫のように資源の枯渇の可能性のあるものでは、外資の出資は30%以下におさえられる、というぐあいです。いわゆる資源ナショナリズムがはたらいているわけです。

また、役員構成と雇用比率もチェックされることになりました。マレーシア化委員会（Malaysianization Committee）で認められたキーポスト以外は、外国人が無期限に占有することはできなくなり、すべて逐次マレーシア市民にゆ

ずっていくことになったのです。この思想それ自体は以前からあったのですが、きびしく実行がもとめられるようになったのです。この外国人ポストの制限については、技術面ではなかなかきびしいようです。わたしたちも、今年いっばいで技術者の駐在は認められないことになり、ちょっと困っています。現地の人間だけでやってみるのも一つの手だとわたくしどもは考えていますが、パートナーからは、ぜひ日本人技術者を派遣してほしいと申し込まれています。ビザのほうもケースバイケースの取扱いになるのか、当方側は半信半疑です。技術移転にまつわる受皿の準備体制と時間の問題です。

12 合併企業のスタート

さて、話しは1969年春にもどります。機械類の L/C は預金を担保に開設されましたが、新設工場の工事が進み、電源の引き込み、水道の配管と、現地の工事が進むにつれて、資金がとぼしくなってきました。資金のとぼしいところは、パートナーの資金工作にいっさいを願うということで出発したのですが、そのパートナーは資本金の払い込みで怪しさを露呈し、一番大切なこの段階では、ほんとうに資金がないのか、日本側はいったん引きずりこまれたら性格上けって手を引かぬと高を括られたのか、自分はジャガーとベンツの最新のモデルを乗りまわしながら、われわれの合併企業のほうには一銭の資金も出そうとはしませんでした。われわれの合併企業は鉛筆一本買うのさえ工面できないところまで、窮乏してしまいました。当社からの派遣社員はパートナーとの交渉に精根を使い果たし、われわれ日本本社に助けを求めてきました。放っておくわけにはまいりません。商社（T社）にたのみ込んで、シンガポール支店から5万マレーシア・ドルをすぐに送金してもらい、当方からも10万マレーシア・ドルの送金の手続きを開始して、この資金ショートを回避しました。

そのときの資金不足額は、ほんとうは10万マレーシア・ドルだったんですが、とにかく応急のためには5万マレーシア・ドルでもいいからということで、商

社から送金してもらいました。金融のことですから、わたくしどもはまず銀行にたのみに行きました。某銀行の大阪支店へも行きました。しかし、大阪からクアラルンプールへの送金が、規制がうるさいのか、手続きがややこしいのか、至急に送ってほしいというわれわれの要請にはこたえてもらえませんでした。それを、わたくしどものパートナーになった商社（T社）がたすけてくれたわけです。

この商社にはその後もう一度、資金上の急場で助けてもらったことがあります。1975年に押出機を増設しましたが、そのときにも資金ショートが生じました。現地に派遣していた当社の社員からは悲痛な声でカネを至急送れと矢の催促をしてくれます。これは放っておくことはできないと思い、急きょマレーシアにわたしが飛びました。その途中でシンガポールに立ち寄り、その商社のシンガポール支店を訪ねて、今回の仕事のことについてすこし話す機会があった。するとシンガポール支店長は、そんなことはたやすいことだ、すぐに金融しようといってただちに行動をとってくれました。このときにも、さすがは総合商社だと、商社の能力にほんとうに感心もしましたし、感謝もしました。そのシンガポール支店長の話しだと、ちょうどわたくしが立ち寄りましたすこし前に、アメリカ系の銀行の支店長がやってきて、どこかよい融資先があったら教えてほしいといってきたところだったとのことです。わたくしがクアラルンプールに行き、そのアメリカ系の銀行の支店を訪ね、要件を話しますと、すぐに資金を融通してくれました。

ここで1969年春の資金繰りのことにもどりますが、そのときに商社（T社）から一時的に借りた5万マレーシア・ドルは、当然われわれの送金する10万マレーシア・ドルで返済するつもりでしたが、資金需要が予想外にふくれて、それもかなわず、分割返済もできず、けっきょく工場が完成した1970年5月にマレーシア開発銀行（Malaysian Industrial Development Finance Berhad：MIDFB）からこの工場を担保に長期借入金を調達し、それによってやっとこ

の借金を返済することができたのです。

つくづく会社というものについて、また、資本金、銀行借入、資産構成というものについて、われわれとパートナーの間の考え方のちがいをまざまざとみせつけられた思いがしました。合併事業をやるのなら十分な資本金を出し合ってやるべきで、けっして日本におけるように過小資本金を承知のうえで事を起こしてはならないというのが、身にしみてわかった経験です。パートナーからみれば、けっきょくわたくしども東プラ側の計画の失敗ということのようでした。だから、かれらは手を貸さなくても平気だったような気がします。やきもきし、大いにあせったのは、わたしたちだけのようでした。ほんとうに大きな教訓だったといえます。

ところで、暴動そのものは、クアラルンプールから遠くはなれたイポーには、これといった影響をおよぼさなかったようです。押出機は商社（T社）に依頼して、延べ払いにしてもらいました。これで資金繰りが大いに助かりました。その押出機などの機械類が陸上げされ、工場に据えつけられました。パートナーの長男が日本を去って帰国しました。とにかく10万マレーシア・ドルの増資案を取締役会に出して決議し、1969年は終わりました。

1970年、つまり万博の開かれましたあの年の2月に、10万マレーシア・ドルの49%分の49,000マレーシア・ドルを送金して、払込資本金36万マレーシア・ドルになったわけです。資本金の10%の4万マレーシア・ドルを保有してもらおうブミプトラをさがすために、こちらでいろいろ人選して政府に申し入れるのですが、中国系のダミーであったり、権利だけはとるがお金のほうはなかなか払い込まなかったり、いったんは保有するがある時期がくると中国系に売却したりで、なかなかいい人がみつかりません。かぎられたブミプトラの資産階級にも問題がたえずあり、ブラックリストに掲載あるにつき推薦できぬとの返事が政府からもどってくる有様で、パートナーも大いに苦労していました。

でも、このプロポーザルは始終やっていないと、ブミプトラ政策に非協力的

であると烙印を押されかねません。じーとみていますと、われわれのパートナーは大へんこの方面に気を配って、慎重に事を処していたといえます。DATOという称号を得ていた手前もあつただろうし、またこのコミュニティで生きていくための処世術でもあつたのですが、この真面目さと誠実さは、われわれにはとつてもプラスであつたと評価しています。

工場が完成し、すべての機械が据えつけられ、稼動してはじめて、マレーシア開発銀行は抵当権の設定を認め、設備資金として長期の貸付に応じてくれました。市中銀行もオーバードラフト（当座貸越）を認めて、短期運転資金調達のも道もひらけました。

1970年7月、やっと軌道にのつた TOYO PLASTIC (MALAYSIA) SDN BHD のオープニング・セレモニーを商工大臣の臨席をはじめ、政財界の名士多数の列席を得て、盛大に開くことができました。

13 合併企業の現状

こんにちでは、払込資本金180万マレーシア・ドルになっております。余剰金はすべて資本金に組み入れてきました。1980年度の売上高は780万マレーシア・ドルで、利益もかなり満足のいく線まで上がっており、配当率は10%です。設立当初からの経過を数字で申しあげますと、次頁の表のようになります。

ここで、現在わたくしどもが直面している問題点を申しあげます。その一つは、パイオニア指定業種の期限が切れて、競争会社が2年前に台湾から技術を入れて仕事を始めていることでもあります。つぎに、これまで輸出市場であったシンガポールで、昨年ユーザーの弱電メーカーさんが自分のところに押出機を据えつけられました。三つ目は、わたくしどもの合併企業の事業の拡大の準備が必要になっていることです。いままでと同一の事業の増設、拡大でなく、新しい事業への進出を考えております。先日マレーシア政府にパイオニア指定業種の申請をしたところ、パイオニア・ステイタスをあたえるわけにはいかな

表1 合併会社の資本金と売上高の推移

年度	払込資本金	売上
1968		
1969	27万M\$	5.2万M\$
1970	40	46
1971	40	71
1972	50	120
1973	50	152
1974	50	181
1975	50	160
1976	90	312
1977	90	407
1978	90	500
1979	90	541
1980	180	780

- 注 1. 1968年は仮工場時代（合併企業の設立以前）。
2. 1972年の決算ではじめて黒字化。
3. 1973年に累積赤字を解消。以降、比較的順調に推移。
4. 1975年に押出機を増設。
5. 1976年に無償増資で払込資本金を90万M\$にする。
6. 1977年にパイオニア・ステイタスが消滅。
7. 1980年の増資は資産再評価による。
8. 1M\$は約100円。

いが、税金面での優遇措置はあ
たえられるとの回答を受けてお
り、目下のところ交渉を展開中
です。製造ライセンスは認可決
定済みで、この新プロジェクト
のために二人のマレーシア人
（一人はブミプトラ、もう一人
は中国系）を1年間の計画で日
本によんで、教育訓練し、実習
させています。

現地での労務管理も大へんな
仕事です。雇用法がなかなかき
びしいのです。なにしろ24時間
連続のフル操業を3シフトで行
なっております。その管理がや
はり頭痛の種です。

賃金と職務分掌は、長い間英
国の統治を受けてきたため、職
務給が基本です。したがって、
職務分析と賃金体系が明確であ
ることが大切です。人種の問題
は、企業内でのこの職務が明確

であれば問題は生じないようです。多少の違和感はあっても、できるかぎり現
地人による現地人の管理を原則にして、これをできるかぎりおしとおすように
しています。

ブミプトラ政策の一環として、人種別職業の特化の排除を政府の方針として

いますから、当然ながら従業員構成の規制を受けていますし、つねに政府機関への報告も義務づけられています。現地人教育の予定表まで提出させられます。視察もときおり受けます。

マレーシアは、労働組合も結成されていて、労働運動はむしろさかんなほうです。ただイポーはクアラルンプールとちがって、あまり先鋭化せず、われわれのところでは幸いに労使間にあまりいざごははありません。

14 商社との関係

このマレーシアの合弁企業には、商社（T社）がパートナーとして入っております。これまでにしばしば出てきましたように、わたくしどもとこの商社とは、このプロジェクトの発足当初から関係がありまして、いろいろの局面で助けていただいたり、協力していただいたりしてきました。ここで、当社とこの商社についてすこしお話することにいたしましょう。

東プラの株主になっている商社は2社ありまして、T社とN社です。当社はプラスチック原料をはじめ海外からモノを輸入しますときは、主としてこの両社を通じて輸入してきております。他の商社から購入することもあります、主たるルートはこの2社です。そういうわけで、この2社は当社と取引上の深い関係があるわけでございます。

ですから、当社の役員が海外に出張しますときも、主としてこの2社にアテンドをたのんでおります。国や地域によってT社とN社の担当地区を分けまして、アテンドをお願いします。たとえばアメリカの場合ですと、ミシシッピ川を境にしてそれから西海岸までと、もう一つ東海岸までとに分けて、それぞれアテンドをお願いするようにしております。当社から社長がニューヨークに出張しますときには、たとえばT社にその旨を連絡しておきますと、むこうでちゃんと待っていてくれまして、ちゃんとアテンドしてもらえます。

さて、マレーシアへの進出の話しにもどります。マレーシアへの進出の話し

がもちあがりましたときには、最初のほうでお話しいたしましたように、わたくしどもはマレーシアとはどんな国かまったく知りませんでした。なにしろマレーシアとの取引の経験はぜんぜんなかったのですから。そのとき、わたしたちが先達としてのめぐるルートとしましては、二つありました。一つは、得意先（S社）です。もう一つは、商社です。わたしたちは、けっきょく商社のT社に先達をお願いすることにしました。未知の外国のことですから、何が起こるかわからない。そのときに助けてもらうには、メーカーよりも幅ひろく活動されている商社のほうがよいのではないかというのが、一つの理由でした。当社から派遣する社員の相談相手になってほしい、万が一のことがあったら、貴社の社員と同じようにつかかってやってほしい、お金はちゃんと出しますから、とってT社をお願いしましたところ、快よく引き受けてもらいました。

ビザのことで、われわれが大使館に行きましても、なかなかとれない。それが、商社（T社）にたのみますと、どういうルートがあるのか知りませんが、すぐにとれる。それにホテルのアレンジなんかも、T社からのアレンジのほうがずっといい。

それに、弁護士と公認会計士の関係でもT社のお世話になりました。会社設立の登記書類なども、T社の顧問弁護士にチェックしてもらいました。これは資金ショートのところですのでお話しましたが、緊急の金融につきましても、T社に助けてもらいました。機械類を送り出すときも、1年位の延べ払いにしてもらい、資金繰りを楽にもらったこともありました。もちろん、金利分はちゃんととられますよ。これまでに合計して3回ほどだったと思いますが、おかげさまで命拾いさせてもらいました。

ところで、商社のT社にしましても、わたしたちとパートナーを組むことにはメリットがあります。今の機械類ですと、わたしたちはN社のものを使っていますが、その機械類をメーカーから買ってマレーシアの工場に送るまでの仕事はすべてT社を通してやります。ですからその取引の手数料はT社に入りま

す。

また、わたしたちはプラスチックの原料をレジン・メーカーから買っていますが、これもT社があつきます。T社が間に入りまして、レジン・メーカーからマレーシアの合弁企業に原料が流れるわけです。これもコミッションがちゃんとT社に入ります。今ですと月に100トンから120トン、一番少なくとも80トンの原料が流れますので、毎月のコミッションの額も相当な額になるわけです。今ではこれは眠り口銭みたいなもので、T社はとくに何もしないでも、毎月キチンキチンと入ってきます。それが、10年間つづいているわけです。

なお、商社のT社はこのわれわれの合弁企業に常勤の人はひとりも出しておりません。

15 合併企業の感慨

この合弁企業は、所期の目的であった得意先（S社）の要望（冷蔵庫の内箱を供給すること）には十分にこたえることができましたし、経営もなんとか軌道にのせることができました。満足できる利益もあげることができたと考えております。増設も行ない、輸出もして、マレーシア経済に負担をかけることなく貢献してきたと信じております。今またマレーシアに必要なと思われる高度の技術分野に多角化し、新しくマレーシアの工業化に貢献しようと試みているしだいです。すくなくとも今まではマレーシアに役立ってきたと自負し、今後も役立っていきたいと考えております。プミプトラ政策にも忠実に対応してきているつもりです。パートナーもよろこんでくれたものと信じております。いっしょに苦勞し、議論を重ねてきたそのパートナーも、3年前にシンガポールで、当社の社長といっしょにユーザーと交渉（さきほどふれました第二番目の問題で、われわれの合弁企業のユーザーであった弱電メーカーが、自社生産をはじめの動きをとったのです）しているその席上で、脳溢血で倒れてしまいました。まだまだこれからという壮年で、無念を胸にしてこの世を去ってしまったので

す。抱きかかえた当社の社長にはっきりと、I've been happy to have such a good friend. Thank you very much. といったのが、かれの最後のことばであったそうです。現在ではかって日本で6カ月間の実習訓練を受けた長男が、かれのあとを継いで合弁企業に協力してくれております。

こうしてマレーシアに一つの生産拠点を築きましたが、わたくしどもの会社にとって、いったい何がメリットであったのか、よく考えさせられます。国際化を先き取りしたのか、事業欲を満たしたのか。資金ショートといわれれば、資金を調達し、機械がおかしいとの電話があれば技術者を飛ばさせ、歯車一つがこわれたとの通知で急拠とりよせ航空便で送り、オイルショックで原料が手に入らぬといわれたら自分（日本の東プラ）の在庫から工面し、受注に応じ切れないと泣きつかれて緊急応援出荷を引き受けたり、国税局にあらぬ疑いをかけられるなど、ずいぶん苦勞を重ねてきました。

当初からパートナーの長男と当社からの社員の二人をマネジング・ディレクターにして、協力して経営にあたらせてきましたが、ひじょうに良い結果をもたらしているように思えます。資金手当も今ではもう完全に現地でやれるようになっていきますし、部品の手当もできるかぎり現地で調達するように指導してきました。それでも、この部品だけは、モーター類をふくめて、日本製でないと困るものが多いようです。必要なスペアパーツも、現地なりに整備されてきているはずなのですが、いまだに時々緊急輸送の部品注文があります。作業標準と現地作業員の就業にたいする態度がかみ合わないのか、十数年たってもまだ問題の完全な解決をみておりません。今後の課題でしょう。現地人技術者、監督者、作業者が、みずから作業標準とか点検要領とかをつくりあげるのを待たねばならないのかもしれないし、労務管理にかれら自身でメスを入れなくてはならないのかもしれない。

当社からは、ただでさえ人材に事欠く中小企業の社員の中から、若手で優秀な者を選んでつねに2～3名、歯をくいしばって派遣してきております。派遣

された社員は、建設、据えつけ、試運転、指導、作業、品質の管理、資金繰り、営業、納品と、大へんな苦勞をする上に、社会生活での苦勞も重なって、個人的には大へんな辛酸を嘗めたことでしょう。会社としても、大へんな犠牲をはらっていることとなります。その報酬は、わたくしどもの場合、金銭、すなわち会社の経理上のプラスにはほとんど貢献しておりません。しかし、当社の名前は、すくなくとも東南アジアのこの一帯、すなわちマレーシア、シンガポール、タイではすこしは有名になってまいりました。何よりも、さきにもふれましたとおり、当社の中に、一つの大きな責任をはたし、仕事をやりとげてきたという自信をもった若い社員が数多く育ちつつあることだけは、まちがいありません。かれらの今後の活躍がたのしみです。これがわたくしどもの真の収穫だといえましょう。

<補足説明>

1 東プラ株式会社の概要

東プラ株式会社は、プラスチックの成形加工を行なう中堅企業である。

東プラは資本金2億2,500万円、従業員約200人で、本社は大阪府茨木市にある。主要製品は、鏡付化粧棚（商品名はウォールキャビネット®）、洗面化粧台、浴槽、バスルームアクセサリ、各種部品（冷蔵庫内箱、編機ケース、オートバイパーツ、田植機部品、照明カバー、理美容部品、コンピューターハウジング、テレビプロジェクターパーツなど）である。

東プラには系列会社として、東洋樹脂株式会社、竜舞プラスチック株式会社、東京東プラ株式会社の3社があり、東プラ・グループを形成している。これら4社を合わせた東プラ・グループは、資本金4億500万円、従業員440人（1980年4月現在）である。売上高は130億円近くに達する（1979年度）。

東プラの国際経営面をみると、製品輸出、技術提携、海外生産の三つが主要な活動である。輸出商品としては、鏡付化粧棚（ウォールキャビネット®）、バスルームアクセサリ、プラスチックシートが主たるものである。輸出マーケットには、香港、台湾、タイ、インドネシア、シンガポール、スリランカなどがあり、アジアが主たるマーケットになっている。オーストラリアにも輸出されている。さらに、ソ連、中国の共産圏へもプラスチックシートを輸出している。

1972年にフランスの SOMMER ALLIBERT 社（ヨーロッパ最大のプラスチック成形メーカー）との間で、家具、浴槽関連商品にかんする技術提携を行なう。翌1973年には、英国 ISC 社との間で、SPZ（超塑性亜鉛合金）にかんする技術提携を行なう。

海外生産は、本稿でケース・スタディにとりあげたマレーシアの合弁会社だけである。

2 本稿のケースについて

本稿でとりあげた東プラ（株）のマレーシアの合弁企業のケースについて、ポイントと思われるものを指摘してみよう。

(1) 中堅企業の海外進出

企業の海外直接投資とか多国籍化といわれる動きにおいて中心を占めるのは大企業である。この点は米国、ヨーロッパ、日本のいずれについてもあてはまることであり、多国籍企業はいずれも大企業である。ところが日本においては、大企業といえないような規模の企業（中堅企業や中小企業）の中にも、海外投資に積極的な企業が相当数あり、最近ではこれら中堅企業、中小企業の海外活動に注意が寄せられるに至っている。東プラは資本金2億2,500万円の非上場の会社であり、いわゆる中堅企業である。したがって、本稿でとりあげた東プラのマレーシア進出のケースは、中堅企業の海外進出の事例を提供するものと

して、意義を有しているといえよう。

（2）部品企業の海外進出

東プラのマレーシアの合弁企業の主たる製品は、電気冷蔵庫の内箱である。この製品を、マレーシアに進出した日本の大手弱電メーカーの現地子会社に供給する目的で、マレーシアに合弁会社をつくったのである。したがって、本稿のケースは、部品企業の海外進出の一つの事例を提供している。

発展途上国においてはおしなべて現地化政策が推進されているが、その現地化政策の一つのターゲットが原材料や部品の現地化である。日本の最終組立メーカーは、日本から原材料や部品を自由にもっていくことができなくなっており、現地で生産される原材料や部品を使用することを余儀なくされつつある。ところが、ほとんどの発展途上国では部品産業や関連産業は未発達であり、日本の進出企業の課す条件（コスト、品質、納期など）を満たせる土着の部品企業はほとんど存在しない。そこで、日本の部品企業や原材料企業にたいして、現地に進出してくるようという要請がなされる。部品企業や原材料企業の海外進出は、これから着実に増大していくことが予想されるのである。

（3）商社参加型合弁

東プラのマレーシアの合弁会社のパートナーは、東プラ、日本の総合商社（T社）、現地パートナーの三つである。商社参加型合弁の典型的なケースであり、いわゆる三人四脚型合弁である。

なぜ東プラはマレーシアに進出するにあたって、単独で進出しないで総合商社と組んで進出したのか。総合商社はどのような貢献をしたか。総合商社にとって、東プラとパートナーを組むことは、いかなるメリットがあるか。本稿のケースの記述の中から、これらの設問にたいする一応の答えを引き出すことができよう。

（4）海外投資の決定過程

東プラの得意先のS社からマレーシア進出について打診があったのは、1967

年であった。それから、マレーシア側パートナーの決定、合弁契約書と技術援助契約書の締結、合弁企業のマレーシア政府の認可、パイオニア・ステイタスの認可、フィージビリティ・スタディの実施、工場用地の決定、合弁企業についての日本政府の認可、第1回の資本金払込、工場建設とつづき、オープニング・セレモニーを開いたのは、1970年7月であった。この約3年間におよぶ期間に生じたさまざまな事象が、海外投資決定の内容をなしているのである。したがって、本稿のケースは、海外投資決定のプロセスの生々しい実態の一事例を提供してくれているといえるのである。

執筆者紹介（執筆順）

- 佐々木 誠 治 …………… 教 授 ・ 海 事 經 濟 部 門
經濟学博士
- 片 野 彦 二 …………… 教 授 ・ 国 際 貿 易 部 門
經濟学博士
- 中 野 勲 …………… 教 授 ・ 經 営 經 理 部 門
經營学博士
- 下 條 哲 司 …………… 教 授 ・ 海 事 經 濟 部 門
- 井 川 一 宏 …………… 助 教 授 ・ 国 際 貿 易 部 門
- 吉 原 英 樹 …………… 助 教 授 ・ 国 際 經 営 部 門

経済経営研究（既刊）目次

第30号（Ⅱ）昭和56年3月23日発行

近代海運業の生成と戦争・軍事 ——日本海運業の特質研究——	佐々木 誠 治
F.Redlich と経営史学	井 上 忠 勝
発展過程分析の用具としての SAM システム：構造と問題点	能 勢 信 子
インド船員の労使関係と雇用	山 本 泰 督
計量的会計研究をめぐる 基礎的諸問題	中 野 勲
覚書 コレクティブにおけるリスクと 統計学的決定理論	伊 藤 駒 之

第31号（Ⅰ）昭和56年3月27日発行

所有行動の日米欧比較 ——アジア向け製造業投資の場合——	吉 原 英 樹
STEPS-BEICA システムの集計機能について	定 道 宏
発展途上国における 海事産業振興の経済効果	下 條 哲 司
19世紀のアメリカ合衆国における 鉄道会社規制と会計情報公開	山 地 秀 俊

第31号（Ⅱ）昭和56年10月15日発行

総合商社による ASEAN むけ直接投資の特徴	片 野 彦 二
確率的カレント・コスト会計の構想	中 野 勲
多国籍マーケティング行動と国際市場環境	萩 野 典 宏
プロスペクトと危険性	伊 藤 駒 之
資産多様化の経済政策効果への影響 ——マネタリー・アプローチ試論——	井 川 一 宏
オーストラリアの資本輸入について	石 垣 健 一
鉱産物資源と価格・所得	下 村 和 雄

**RESEARCH INSTITUTE FOR
ECONOMICS & BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY**

Director ; Masahiro FUJITA
Secretary ; Jisaburo TARUMOTO

**GROUP OF INTERNATIONAL
ECONOMIC RESEARCH**

Seiji SASAKI	Professor of Maritime Economics Dr. of Economics
Masahiro FUJITA	Professor of International Finance Dr. of Economics
Akira NEGISHI	Professor of Economic Law
Hikoji KATANO	Professor of International Trade Dr. of Economics Ph. D. in Statistics
Hiromasa YAMAMOTO	Professor of International Labour Relations
Kojiro NIINO	Professor of Political Economy
Yoshiaki NISHIMUKAI	Professor of Regional Study on Latin America
Tetsuji SHIMOJO	Professor of Maritime Economics
Kazuhiro IGAWA	Associate Professor of International Trade
Kenichi ISHIGAKI	Associate Professor of Oceanian Economy
Shoji NISHIJIMA	Associate Professor of Regional Study on Latin America
Kazuo SHIMOMURA	Research Associate of Oceanian Economy

**GROUP OF BUSINESS
ADMINISTRATION RESEARCH**

Tadakatsu INOUE	Professor of International Management
Akio MORI	Professor of Business Finance Dr. of Business Adminis- tration
Nobuko NOSSE	Professor of Business Statistics Dr. of Business Adminis- tration
Isao NAKANO	Professor of Accounting Dr. of Business Administra- tion
Hideki YOSHIHARA	Associate Professor of International Management
Hiroshi SADAMICHI	Associate Professor of Business Statistics Ph. D. in Econometrics
Komayuki ITOW	Associate Professor of Business Administration and Information Systems
Hidetoshi YAMAJI	Research Associate of Accounting

Office : The Kanematsu Memorial Hall
KOBE UNIVERSITY
ROKKO, KOBE JAPAN

昭和57年3月10日 印刷

昭和57年3月15日 発行

編集兼発行者

神戸市灘区六甲台町

神戸大学経済経営研究所

印刷所

大阪市天王寺区東高津町11番10号

汎和産業株式会社

Annual Report on Economics and Business Administration

32 (I)

1 9 8 2

CONTENTS

- Connection of the Japanese Modern Shipping
Industry with the "Zaibatsu" Seiji SASAKI
- Economic Development of LDCs and the Aid
of ACs Hikoji KATANO
- The Concept of Specific Purchasing Power
Capital and Changes in Replaced Goods Isao NAKANO
- Some Topics on the Loading Shares
of Japanese Fleet Tetsuji SHIMOJO
- Some Evidences between Foreign Direct
Investment and Foreign Exchange Rate Kazuhiro IGAWA
- Overseas Manufacturing Investment Decision of
a Medium-sized Company: A Case Study Hideki YOSHIHARA

RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS
AND BUSINESS ADMINISTRATION
KOBE UNIVERSITY