

企業の国際化をめぐる特殊研究

井 上 忠 勝
山 本 泰 督
下 條 哲 司
井 川 一 宏
山 地 秀 俊

神戸大学
経済経営研究所

1983

企業の国際化をめぐる特殊研究

井 上 忠 勝
山 本 泰 督
下 條 哲 司
井 川 一 宏
山 地 秀 俊

神戸大学経済経営研究所

1 9 8 3

は し が き

企業成長のためのひとつの戦略として近年人々の注意を集めているものに海外直接投資ないしは海外企業進出の戦略がある。世上、国際企業、多国籍企業、あるいは世界企業などの名をもって呼ばれているものは、この種の戦略を本格的に展開し、新しい成長をとげた企業である。

それでは、企業は何故に海外に進出し、そこにおいて事業活動を展開しようと企てるのであろうか。どのような条件がそれを促進し、またそれを可能にするのであろうか。またこのようにして海外に進出し、多国籍化した企業は、いったいどのような経営上の問題に直面し、それをどのような考え方と方法によって解決しようとしているのであろうか。さらに企業の海外進出は、進出国の経済に対してはもちろん、母国の経済や国際経済一般に重要な影響を与えずにはおかず、それがまた企業側にさまざまな形ではねかえってくることになるのであるが、その実態はどのようであらうか。企業の国際化にともなって、このような問題がつきつぎと投げかけられているのである。

さて本書は、企業の国際化をめぐる提起されつつあるこれらの問題に対し、三部五章においていささかの分析をこころみたものである。第Ⅰ部は「企業の国際化の過程」をとりあげたものであり、第1章「アメリカ、ヨーロッパ、および日本の企業による初期の海外製造業投資」（井上忠勝）がその内容をなす。表題のとおり、第一次大戦前後における欧米および日本の企業による海外製造業投資について比較史的分析をこころみたものである。

第Ⅱ部は「企業の国際化にともなう経営問題」にかかわるものであり、第2章「海外子会社の技術・現地人従業員の教育訓練計画」（山本泰督）および第3章「多国籍企業の情報公開問題——特に国連の報告書を中心として——」（山地秀俊）からなる。前者は、東南アジア諸国における日本子会社の現地人従業員の教育訓練計画の実情を分析し、併せてそれがこれら諸国への技術移転に対してもつ意味を探ろうとしたものである。後者は、多国籍企業の行動規制の主

要手段として検討されつつある情報公開が、はたして発展途上国における多国籍企業の行動規制策として有効性をもつかどうかを分析したものである。

第Ⅲ部は「企業の国際化と国際経済」に関するものであり、第4章「自国船舶の積取比率と海運国際収支」（下條哲司）および第5章「為替相場と国際投資——貨幣賃金の調整を中心として——」（井川一宏）からなる。前者は、近年船舶の国籍がつきつぎに外国籍に変更される傾向にあることから、それが国家的な観点からみた国際収支と企業からみた外貨収支に及ぼす影響を自国船舶の積取比率に焦点をあてて計量分析したものである。後者は、為替相場の変化が国際投資の流れに与える影響を、物価水準の変動に対する貨幣賃金の調整ラグを中心にモデル化したものである。

本書の三部五章を構成するこれらの論考は、企業の国際化がもたらすさまざまな問題領域のうち、そのごく限られた局面について、経営学、会计学、経済学など社会科学諸分野の知識を動員しながら、歴史的、実証的、計量的、そして理論的に独自の検討を加えたものである。本書を題して「企業の国際化をめぐる特殊研究」と称する所以であるが、こうした研究の丹念な積み重ねのうえにこそ、企業の国際化をめぐる学際的にして総合的な研究が開花するものと考えられるのである。

本書は、昭和54、55年度科学研究費補助金による総合研究(A)「わが国の対外投資の理論的・実証的研究——形態別・地域別研究——」（代表者 井上忠勝）の成果の一部をとりまとめたものである。併せて、本研究および本書の刊行に協力のあった神戸大学経済経営研究所研究助成掛に深い謝意を表したい。

昭和58年9月26日

井	上	忠	勝
山	本	泰	督
下	條	哲	司
井	川	一	宏
山	地	秀	俊

目 次

は し が き

第 I 部 企業の国際化の過程

第 1 章 アメリカ, ヨーロッパ, および日本の企業による

初期の海外製造業投資について……………井 上 忠 勝 3

第 II 部 企業の国際化にともなう経営問題

第 2 章 海外子会社の技術・現地人従業員の

教育訓練計画……………山 本 泰 督 27

第 3 章 多国籍企業の情報公開問題について

——特に国連の報告書を中心として——……山 地 秀 俊 61

第 III 部 企業の国際化と国際経済

第 4 章 自国船舶の積取比率と海運国際収支……………下 條 哲 司 91

第 5 章 為替相場と国際投資

——貨幣賃金の調整を中心として——……………井 川 一 宏 131

第 I 部 企業の国際化の過程

第1章 アメリカ、ヨーロッパ、および 日本の企業による初期の海外 製造業投資について

序

海外製造業に対する直接投資が企業成長のためのひとつの重要な戦略として脚光を浴びるようになったのは比較的近年のことである。しかしその歴史は古く、アメリカやヨーロッパの企業のなかには、すでに第1次世界大戦前の時代から、海外において積極的に製造事業に乗り出していたものが少なくない。またわが国においても、第1次大戦後、主要紡績企業が相ついで中国に進出し、広く在華紡績として知られるようになったことも周知のところである。

それでは、今日のいわゆる多国籍製造企業の前駆というべきこれらの企業は、いったい何故にまたどのようにして海外で製造事業を企てるにいたったのであろうか。また、彼らによるこのような企てを可能にした主体的条件はそもそも何であったのであろうか。以下、アメリカ、イギリス、西欧大陸諸国、および日本の企業による初期の海外製造業投資をとりあげ、それらの相互比較のもとに、これらの点について若干の考察をこころみてみよう。

1 第一次大戦前におけるアメリカの海外製造業投資

アメリカの対外直接投資が統計表のうえに姿を現わすのは1897年以降であって、同年にはその残高は6億ドル、1908年には16億ドル、そして1914年（6月30日）には27億ドルと推定されている⁽¹⁾。これらの数値は、1973年に1千億ドル

(1) U. S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States, Colonial Times to 1957*, 1961, p. 565. さらにさかのぼっていくならば、アメリカの

を突破した同国の最近の対外直接投資残高に比較すれば微々たるものである。しかし、1914年におけるアメリカの対外直接投資残高27億ドルがその年における同国のGNP 364億ドルの中において占める比率を計算するならば7%をかなり上廻っており、そしてそれは1970年におけるアメリカの対外直接投資残高（782億ドル）のGNP（9,741億ドル）に対する比率（8.03%）と大差のないこのことからいうならば、アメリカはすでに第1次世界大戦前の時代から対外直接投資に関して積極的であったといえることができるであろう。

第1次大戦前におけるアメリカの対外直接投資残高のうち、海外製造業に対するものは、1897年には9,400万ドルであって第1位の鉄道の1億4,300万ドルに次ぎ、1908年には2億9,600万ドルであって第2位の鉱業（産業用鉱物）の2億5,100万ドルをやや上廻り、そして1914年には4億7,800万ドルであって第1位の鉱業（産業用鉱物）の4億8,700万ドルをやや下廻っている。⁽²⁾ いずれにせよ、この17年間に、海外製造業に対する直接投資は5倍強に増大しているのであるが、いうまでもなくこうした発展の具体的担い手となったものはアメリカの製造企業である。いま、マイラ・ウィルキンズによって、これらの企業のうち、1890年～1914年の間、海外2カ国以上に製造工場を建設または買収したものを示すと表1の如くである。⁽³⁾ われわれの予想をはるかに上回って37社もの

製造企業の中に、南北戦争前、すでに海外で製造活動を企てていたものもいる。回転式ピストルの発明者サミュエル・コルト（1814～62年）の率いるコネチカット州ハートフォードのColt Patent Fire Arms Manufacturing Co. はそうした企業であり、1852年にロンドンに工場を設置し、小型火器の製造を開始した。しかしながら、これは当時あってはきわめて異例な企てであった。Jack Rohan, *Yankee Arms Maker: The Story of Sam Colt and His Six-shot Peacemaker*, 1935.

(2) Cleona Lewis, *American's Stake in International Investments*, 1938, p. 605.

(3) Mira Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise, American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, 1970, pp. 212-213の表による。なお、表1に列記した会社の中には、海外1カ国にしか工場を持たなかった会社は含まれていない。M. Wilkinsは、このような会社の例として、ヨーロッパ関係では、イギリスに進出したBurroughs Adding Machine Co. (1896年) など9社、カナダについて

企業が諸外国で製造事業に乗り出していたことが知られるのである。それでは、これらの企業はどのようにして海外製造業投資を企てるにいたったのであろうか。その要点を列記すればおおよそ次の如くである。

第1。今日のアメリカの多国籍製造企業の実験というべきこれら諸会社のほとんどは、新製品の開発、新しい製造方法の開発、特別の販売サービスの提供、あるいは商標による製品差別化など、商品の製造や販売に関して特別の技術ないしスキルを有していた。新製品の開発——ことわるまでもなく、発明(invention)ではなくて、最初の商業的導入(first commercial introduction)——に成功した著名な事例としては、農業機械の International Harvester、裁縫機の Singer、金銭登録機の National Cash Register、安全カミソリの Gillette、写真材料の Eastman Kodak、電気製品・設備の GE や Westinghouse Electric や Western Electric などをおこなうことができるであろう。新しい製造方法の導入者としては、電解法の開発者 Alcoa、大衆車ないし実用車(いうまでもなくその代表は1908年に発売されたT型車)の量産体制(その代表は1913年から導入された移動組立法)を確立した Ford、同じく高度の標準化と機械化によって自転車というヨーロッパで開発された製品の大量生産に成功した American Bicycle、連続加工機械によるタバコやマッチやオートミールの量産に成功した American Tobacco や Diamond Match や Quaker Oats などの事例をおこなうことができるであろう。また、これらの革新的生産者のうち、Singer その他の耐久消費財の生産者は、大規模な直売組織を樹立するとともに、これら商品の販売に不可欠な特別のサービス(デモンストレーション、修理サービス、信用販売など)を提供することにおいて先鞭をつけ、また、American Tobacco その他の小型包装商品の生産者は、積極的な広告活動を通じて商標を売り込むことに成功し、大量生産と大量販売とを結びつけることに成功した。

は、Computing-Tabulating-Recording Co.(今日の IBM)の前身会社(1902年)など20余社をおこなっている。

第2。これら諸会社による海外製造業投資のほとんど全部は、現地市場への商品の供給を目的とする市場志向的投資 (market-oriented investment) であった。ただ例外的に、ごく一部の会社が現地から海外への輸出を目的とする供給志向的投資 (supply-oriented investment) を行なったにすぎなかった。シカゴの食肉加工企業 Swift と Armour の2社がそうした会社であって、カナダに対する市場志向的投資に加えて、アルゼンチンその他諸国に精肉工場を設置したが、それは現地で低コストの牛を買い付け、屠殺し、処理加工して海外に輸出するためのものであった。

第3。これらアメリカの諸会社による市場志向的製造業投資の最初のそしてまた主要な対象国となったものは、これら諸会社によってしばしば特徴的に開発された労働節約的・高所得関連商品に対する「需要の遅れ」(demand lag) が比較的少なかったカナダおよびヨーロッパの先進諸国であった。⁽⁴⁾ アジアやラテンアメリカの諸国に対して投資した会社もなくはなかったが、その範囲はタバコ企業やマッチ企業など二、三のものに限られていた。

第4。アメリカの会社の大半は海外で製造活動を企てるに先立って、これら諸国に向けてかなりの輸出を行っていた。たとえば、Singer は、1867年にイギリスのグラスゴーに最初の組立工場、72年に同地に部品工場、そして82年にはアメリカ国内の工場に匹敵する近代的な工場を同地の近くに建設したのであるが、すでに同社は1850年代末より海外販売活動を開始しており、1861年には、グラスゴー駐在の a salaried representative に続いて、ロンドンに a man⁽⁵⁾ を配置していた。National Cash Register Co. は、1903年にドイツのベルリン

(4) 「需要の遅れ」という概念については次を参照。Michael Posner, "International Trade and Technical Change," *Oxford Economic Paper*, 13 (October 1961). Louis T. Wells, Jr., ed., *The Product Life Cycle and International Trade*, 1972, pp. 23-24.

(5) Singer の海外活動については、Mira Wilkins, *op. cit.*, pp. 37-45 のほか、Robert Bruce Davies, "Peacefully Working to Conquer World Markets,"

に工場を建設したが、それに先立ち1885年にドイツとイギリスに sales agent, 95～96年にドイツ、イギリス、そしてフランスに販売子会社を設置していた。⁽⁶⁾

American Radiator Co. は、1898年にフランス、1905年にイギリスに工場を建設したが、すでに1892年以来ヨーロッパで販売活動を展開し、1895年にはロンドンに最初の海外支店を設置していた。⁽⁷⁾

第5。それでは、これらのアメリカの会社は、何故に本国から海外に製品を輸出するという当初の路線から、現地でそれを製造して供給するという新しい路線へと切り替えていったのであろうか。われわれはそこに2つのグループが存在していたことを知る。

第1のグループは、本国から海外市場に製品を輸出することが引き続き可能であるにもかかわらず、現地で製造活動を展開することの方がより有利であるとの判断のもとに、あえて輸出から直接投資に乗り換えたと思われる会社からなっている。たとえば、Ford は、1908年、T型の発売とともに、ニューヨークの代理商を通じての完成車の輸出から、現地支店（その最初のもの1908年のパリ、翌年のロンドン）の設置を通じての販売に切り替え、さらに1911年、マンチェスターでT型の組立てを開始した。当時T型の売れ行きはアメリカ国内におけると同様にイギリスにおいても上昇の一途をたどり、それを阻害すべきなんらの事態も生じていなかった。当時のイギリスは自由貿易国であったし、Austin や Morris などの現地自動車企業は少くとも実用車に関してはまだまだフォードの敵ではなかった。それにもかかわらず、完成車の代りにその部品をノックダウンで送って現地で組立てようとしたのは、運賃を節約しようとの

Business History Review (Autumn 1969)がある。

(6) NCR については、Samuel Crowther, *John H. Patterson : The Romance of Business*, 1924を参照。

(7) 同社の在外活動については、Mira Wilkins, "An American Enterprise Abroad: American Radiator Company in Europe, 1895-1914," *Business History Review* (Autumn 1969)がある。

積極的な意図が働いていたからであった。ちなみに、重量とともに船賃算定の基準になる容積に関しては、10台のノックダウン・カーは1台の完成車に相当したといわれている。⁽⁸⁾

これに対して第2のグループには、本国から海外市場に向けて引き続き製品を輸出することが困難となるような事態の発生、すなわち、しばしば保護関税の制定その他現地政府の措置と結びついた現地競争企業の台頭、ないしはそのおそれのために、輸出から直接投資に切り替えざるを得なかった会社が含まれる。たとえば、International Harvester は、1911年までに、スウェーデン、フランス、ドイツ、ロシア、およびカナダの5カ国に農業機械の工場を持つようになっていたが、いずれも、高率の関税を回避するとともに、その障壁の内側に入り込むことによって潜在的競争に対応しようとしたものであった。⁽⁹⁾

概して、第1のグループすなわち攻撃的に輸出から現地生産に乗り換えたグループに属した会社は比較的少数であり、多くは第2のグループに属して防衛的に輸出から現地生産へと切り替えていった。

要するに、アメリカにおいては、すでに1914年当時、おそらくわれわれの予想をはるかに上廻るであろう37社という数多くの会社が海外2カ国以上において製造事業に乗り出していた。これらの会社のほとんどは、技術優位を中心とする何らかの競争上の優位を有し、それを国内以外においても活用するために、まず輸出を通じて海外市場に接近し、やがて現地生産に移行していった。彼ら

(8) Frank A. Southard, *American Industry in Europe*, 1931, p.119. なお、Fordの海外活動については、Mira Wilkins and Frank Ernest Hill, *American Business Abroad: Ford on Six Continents*, 1964がある。

(9) ヨーロッパにおいては、1870年代後期に、帝政ロシアが高率の保護関税——製造品に対する平均関税率は100%以上——を制定した頃より、保護貿易の時代に入り、ドイツ、フランス、イタリアも、1879年～92年の間に、保護関税を採用した。ただし、イギリスは、特定の商品を除いて、1920年代に入るまで自由貿易国であった。Lawrence G. Franko, *The European Multinationals*, 1975, pp. 85-86. また、カナダは、1879年に保護関税を導入し、そしてこのことが、アメリカの農業機械をはじめ、ミシン、自動車、ラジエーターなどの製造企業をして同国に進出させることになった。

の中にはそうすることにおいて攻撃的な会社もあったが、多くは輸出を困難ならしめるような事態の発生ないしそのおそれに対して防衛的に対応するために、輸出から現地生産に切り替えていった。

表1 1890年～1914年の間、海外2カ国以上に製造
工場を建設または買収したアメリカの会社

(会社名)	(主要製品)	(海外工場の位置)
Alcoa	アルミニウム	フランス、カナダ
American Bicycle	自転車	ドイツ、カナダ
American Chicle	チューインガム	イギリス、カナダ
American Cotton Oil	棉実油	オランダ、カナダ
American Graphophone	蓄音機	イギリス、ドイツ、フランス、カナダ
American Radiator	暖房用放熱器、 ボイラー	イギリス、ドイツ、フランス、オーストリア、イタリア、カナダ
American Tobacco*	タバコ	イギリス、ドイツ、カナダ、日本、オーストラリア、プエルトリコ、朝鮮、中国、アルゼンチン
Armour	精肉	カナダ、アルゼンチン
British-American Tobacco	(American Tobacco を見よ)	
Carborundum	研磨材	イギリス、ドイツ
Chicago Pneumatic Tool	空気機械	イギリス、ドイツ、カナダ
Coca Cola	コココーラー	カナダ、キューバ
Crown Cork & Seal	ビン栓、 ビン詰機械	カナダ、メキシコ
Diamond Match	マッチ	イギリス、ドイツ、スイス、カナダ、ブラジル、ペルー、南アフリカ、オーストラリア
Eastman Kodak	フィルム、カメラ	イギリス、フランス、カナダ、オーストラリア
Ford	自動車	イギリス(主として組立)、フランス(単に組立)、カナダ
GE	電気製品・設備	イギリス、カナダ(1890年以前の設置)、(ドイツ、フランス、オーストリア、イタリア、日本——支配的所有に達しない会社との協定)

Gillette	カミソリ	イギリス, ドイツ, フランス, カナダ
H. J. Heinz	トマト製品, 漬物	イギリス, スペイン, カナダ
International Harvester	農業機械	ドイツ, フランス, ロシア, スウェーデン, カナダ
International Steam Pump	ポンプその他の蒸気機械	イギリス, ドイツ, フランス, オーストリア, カナダ
Mergenthaler Linotype	活字自動鑄植機	イギリス, ドイツ, カナダ
National Cash Register	金銭登録機	ドイツ, カナダ
Norton	人工研磨材	ドイツ, カナダ
Otis Elevator	エレベーター	イギリス, ドイツ, フランス, カナダ
Park, Davis	薬品	イギリス, ロシア, カナダ (1890年以前の設置)
Quaker Oats	オートミールその他の加工穀物	イギリス (ばら荷包装のみ), ドイツ, カナダ
Sherwin-Williams	塗料	イギリス, カナダ
Singer	ミシン	イギリス, カナダ (以上2カ国, 1890年以前の設置), ドイツ, ロシア
Stearns & Co. (Frederick)	薬品	カナダ (1890年以前の設置), オーストラリア
Swift	精肉	カナダ, アルゼンチン, ウルグァイ, オーストラリア, メキシコ
Torrington	針, スポーク	イギリス, ドイツ
United Drug, Inc.	薬品	イギリス, カナダ
United Shoe Machinery	製靴機械	イギリス, ドイツ, フランス, カナダ
Western Electric	電話機器	ドイツ, ベルギー (以上2カ国, 1890年以前の設置), イギリス, フランス, オーストリア, イタリア, ロシア, カナダ, 日本
Westinghouse Air Brake	エアブレーキ, 信号設備	イギリス, フランス (以上2カ国, 1890年以前の設置), ドイツ, ロシア, カナダ
Westinghouse Electric	電気製品・設備	イギリス, ドイツ, フランス, ロシア, カナダ

* 1902年にイギリスの Imperial Tobacco との間に協定が成立し, これら工場のうち, アメリカ保護領のそれは残し, イギリスの工場は Imperial Tobacco に, その他の工場は American Tobacco と Imperial Tobacco の共同出資企業 British-American Tobacco に譲渡された。

2 第一次大戦前におけるイギリスの海外製造業投資

第1次世界大戦が勃発した頃、イギリスの対外投資残高は183億ドルと推定され、それはアメリカのその35億ドルを5倍以上も上廻っていた。⁽¹⁰⁾ 当時イギリスが国際経済社会において有していた地位のほどがうかがわれるのであるが、しかしその中において占める直接投資の比率をみるならば、それはけっして高いものではなかった。当時アメリカでは、対外投資全体の残高の中で占める直接投資残高の比率は75%にも上っていたのに対して、イギリスではその比率はわずかに10%にすぎず、残りは間接投資68%といわゆる“expatriate”投資22%⁽¹¹⁾で占められていたものと、ごくおおまかにではあるが推定されている。このことから、当時のイギリスの会社や個人は、一般的に、間接投資という形においてその余剰資金を海外の証券に投下し、単に利子または配当の取得をはかるということに対しては積極的であったけれども、しかし直接投資という形においてその資金を海外の事業に投下し、その経営に関与するという点に対してはむしろ消極的であったと推測されるのである。

しかしながら、そのようなことがあったにせよ、第1次大戦勃発当時、海外諸国で事業活動を展開していたイギリス製造企業の数にはけっして少なくなかった。ジョンM.ストップフォードは、1970年におけるイギリス最大製造会社100社について調査した結果、すでに1914年以前にかなりの規模において海外に対

(10) W. S. Woytinsky and E. S. Woytinsky, *World Commerce and Governments*, 1955, p. 191.

(11) John M. Stopford, "The Origins of British-Based Multinational Manufacturing Enterprises," *Business History Review* (Autumn 1974), p. 310.

なお、ストップフォードのいう“expatriate”投資とは、たとえば、海外に移住した企業者が、そこで事業をはじめ、それに必要な資金を故国で調達したような場合に生じる資本の流れをさす。それは単なる資本の国際間移動ではなく、マネジメントの移動を相伴う点において間接投資と異なるが、ただし本国からの国境をこえての戦略的支配が行使されない点において、直接投資と一線を劃している。

して直接投資を行なっていたものとして、14社の名前をあげている⁽¹²⁾ (表2)。このうち、イギリスとオランダによる“dual ownership”の石油企業 Royal Dutch Shell, 主として南アメリカ諸国において供給志向的投資を行なっていた精肉企業 LEM (後の Brooke Bond Liebig), そしてアメリカの American Tobacco とイギリスの Imperial Tobacco との市場協定の結果両社の共同出資によって1902年に成立した British-American Tobacco の3社をいささか特殊な事例として除外し、残る11社について若干特徴的なことを指摘すればおよそ次の如くとなろう。

第1。前述のアメリカの諸会社と同じく、これらの会社も工業技術あるいはマーケティングに関して特別のスキルを有していた。ヴィスコース人絹の Courtaulds, 空気入りタイヤの Dunlop, レコードの Gramophone (後の EMI), ダイナマイトの Nobel Explosives (後の ICI の一部), そして兵器の Vickers の4社はすべて新しい工業技術の所有者であったし、カタン糸(cotton thread) の J & P Coats (後の Coats Patons), 同業種の English Sewing Cotton (後の Tootal), そしてガラスの Pilkington の3社は、製品の専門化および新しい低コストの生産方法の不断の導入者として評価できる企業であった。また、石けんの Lever Brothers (後の Unilever), 澱粉の Reckitts (後の Reckitt & Colman), そしてマッチの Bryant & May (後の British Match) の3社は、特別のマーケティングのスキルの持ち主であった。

第2。これらの会社はまた同時にこうした特別のスキルを活用するエネルギーと能力の持ち主であった。当時のイギリスにおいては、これら11社以外にも、

(12) John M. Stopford, *op. cit.* pp. 316-317.

なお、ストップフォードは、これら14社以外にも、1914年以前、海外に「前哨」工場 (“outpost” factories) を設置していたイギリスの製造企業15社の名前をあげている。なお、ここに「前哨」工場とは、海外販売網の中の一隅において、アフター・セールス・サービスを提供し、また時には組立作業を行なうが如き、小規模な前哨的生産基地をいう。

国内の諸産業分野において寡占的地位を確立していた有力企業があった。しかし、彼らが、前述のように海外に対する間接投資においては積極的でありえたにしても、直接投資に関しては消極的であり、依然本国にとどまっていたという事実から判断するならば、こうした寡占的優位は国際化のための必要条件ではあっても、十分条件ではなく、それにはこのような優位を国際的にも積極的に活用しようとする企業者性能の相伴なうことが必要なことを物語っていた。これに対して、イギリスの多国籍製造企業のパイオニアというべきこれら11社は、「すべて世界的ビジョンを持った人々たちによって指導されていた。⁽¹³⁾」

第3。これらの会社の主要投資国は、アメリカの諸会社の場合と同様、所得水準の高い諸国であり、それらで全体の8割近くを占めていたが、その中にはヨーロッパ諸国およびアメリカとともに、「ホワイト・ドミニオン」諸国すなわちカナダ、オーストラリア、ニュージーランドおよび南アフリカが含まれていたのは、イギリスらしい特徴を示すものであったろう。それ以外は、中南米諸国、日本、インドに対するもの各6件、4件、1件という程度であった。

第4。これら11社のほとんどは、これまたアメリカの諸会社と軌を一つにし、海外で製造活動を企てるに先立って、販売代理店、販売支店、あるいは販売子会社からなる海外販売組織をうち立てていた。そして、あるものは早く、またあるものはゆっくりと、輸出から現地生産へと移行していったが、この移行を促したものは、ごく一般的に言って、やはり本国からの輸出を困難ならしめるような事態の発生ないしはそのおそれであった。たとえば Courtaulds による American Viscose の設立は、その直前にアメリカ政府が輸入人絹に対する関税を引き上げたことと関係があったし、また Dunlop が、東洋総代理店グリア商会神戸支店を通じてその製品を販売する代りに、1909年に神戸に工場を設置して空気入りタイヤの製造を開始したのは、日本政府が国内ゴム工業の育成をはかるため、1899年の条約改正以降、1905年、1906年と、ゴム製品たとえば

(13) J. M. Stopford, *op. cit.* p. 318.

自転車用タイヤに対する輸入税を従価25%から35%、40%へ引き上げ、また近く関税法改正の働きをみせたことに関係があった。⁽¹⁴⁾しかし後者のケースについては、こうした防衛的な意図よりも、アメリカの競争企業にさきがけて日本市場を先取しようとの攻撃的な意図の方がより強く働いていたと解釈するものもある。⁽¹⁵⁾

表2 1914年以前に海外製造業投資を行っていたイギリスの会社

(会社名)	(主要製品)	(主要投資対象国)
British-American Tobacco	タバコ	ドイツ、デンマーク、オーストラリア、カナダ*、インド*、トリニダード、日本、朝鮮、中国、プエルトリコ
Bryant & May (後の British Match)	マッチ	オーストラリア、南アフリカ、ニュージーランド*、ブラジル*
J. & P. Coats (後の Coats Patons)	カタン糸	ベルギー、イタリア、ポルトガル、スペイン、カナダ、アメリカ、ブラジル、メキシコ、ロシア、日本
Courtaulds	化織	ベルギー、アメリカ
Dunlop	ゴム	ドイツ、南アフリカ、カナダ、アルゼンチン、日本
English Sewing Cotton (後の Tootal)	カタン糸	スペイン、フランス、カナダ、アメリカ
The Gramophone Co. (後の EMI)	レコード	デンマーク、インド、ブラジル
Lever Brothers (後の Unilever)	石けん	ドイツ、オーストリア、ベルギー、フランス、南アフリカ、オーストラリア、カナダ、アメリカ、日本
Liebig Extract of Meat (後の Brooke Bond Liebig)	食品	ベルギー、アルゼンチン*、ウルグアイ*
Nobel Explosives (後の ICI の一部)	火薬	オーストラリア、カナダ
Pilkington	ガラス	フランス、ドイツ、カナダ
Reckitts (後の Reckitt & Colman)	澱粉	ドイツ、オーストラリア、南アフリカ、アメリカ、アルゼンチン
Royal Dutch Shell	石油	ドイツ、アメリカ*、ロシア*、インドネシア*、メキシコ*、ポルネオ*、ルーマニア*、エジプト*
Vickers	兵器	イタリア、スペイン、トルコ、カナダ、ロシア、日本

*原料の現地供給源に結びついた製造業投資

(14) 日本ゴム工業会編『日本ゴム工業史』第1巻、1969年、110-113、149-154、164-166、174-184、211-220 ページ。

(15) G. C. Allen and A. G. Donnithorne, *Western Enterprise in Far Eastern Economic Development: China and Japan*, 1954, p. 231.

3 第一次大戦前における西欧大陸諸国の海外製造業投資

第1次大戦勃発当時、西欧大陸諸国の製造企業は、対外直接投資に関して、アメリカやイギリスの企業にけっしてひけをとっていなかった。たとえば、L.G. フランコによれば、フォーチュン誌（1971年）の米国を除く世界最大産業企業200社中に数えられている西欧大陸諸国の産業企業85社のうち、37社を下らないものが、すでに1914年以前から海外1カ国以上において製造子会社を経営しており、しかもその子会社数は167に上り、アメリカの122、イギリスの60をかなり上廻っていたとされている⁽¹⁶⁾。また、その歴史もすこぶる古く、ベルギーのCockerillの如きは、はやくも1815年、その最初の外国工場（繊維機械）をプロシアに設置していた。それは、サミュエル・コルトがロンドンに工場を設置して小型火器の製造を開始し、アメリカの製造企業による対外直接投資の嚆矢となったよりもさらに37年も以前のことであった。

ところで、L.G. フランコは、1914年当時海外1カ国以上で製造活動を展開していた上記37社のうち、“the earliest pioneers”というべきもの18社を選び、その社名、国籍、主要産業分野、および投資先国を一覧表の形において示している（表3）。まず国別内訳をみれば、ドイツに本拠をおくものももっとも多くて10社（Siemens, AEG, Degussa, Bosch, BASF, Hoechst, Bayer, Agfa, Metallgesellschaft, Daimler-Benz）、次がスイスの4社（Ciba, Geigy, Brown-Boveri, Nestlé）、そしてフランス、オランダ、ベルギー、スウェーデンがそれぞれ1社（Cie De St Gobain, Margarine Uni: 後のUnilever, Solvay, そしてSKF）であった。次に産業分布をみれば、化学がもっとも多くて8社、次が電気の4社、そのあとは機械2社、食品2社、そして非鉄金属とガラスが各1社であった。また、これら18社による対外製造業投資の地理的分布をみれば、ヨーロッパ大陸諸国に対するものが圧倒的に多くて58件、次が

(16) Lawrence G. Franko, *The European Multinationals*, 1976, p. 10.

イギリスの11件とアメリカの10件、残りは日本、オーストラリア、メキシコの各1件であった。

これら18社の中には、アメリカやイギリスの諸会社と同様、新製品あるいは新しい製造方法の開発者が数多く含まれていた。ただし、アメリカでは同国における労働力の相対的不足に対応して労働節約的革新が先行したのに対して、ヨーロッパ大陸ではそこにおける資源の相対的不足に対応して資源節約的ないしは代替的な革新に重点が置かれ、またアメリカでは同社会の中核をなすミドルおよびアッパー・ミドル・クラスのための新製品が開発されたのに対して、ヨーロッパにおいては、一方ではアッパー・クラスのための贅沢品が、他方ではロウアー・クラスのための生活必需品に近いものが開発される傾向にあった。Solvay によるアンモニア・ソーダー法の開発や BASF によるあにりん色素や合成アンモニア肥料の開発などは前者の事例であり、Benz による高級車の開発と Unilever の前身会社によるマーガリンの開発などは後者の事例である。しかし、こうした違いはあったものの、技術革新を基軸にして輸出から現地生産にいたる国際化戦略を展開したという点において、これらヨーロッパ大陸の会社もアメリカの諸会社と異なるところはなかった。

最後に、ドイツおよびスイスの合成染料メーカーを事例に、技術革新から輸出を経て現地生産にいたる過程を瞥見しておこう。第1次大戦前、合成染料の主要輸出国であったのはドイツとスイスの2国であり、両国の輸出量は1880年の8,000トン強から1900年の50,000トン弱、1910年の90,000トン強と増大した。⁽¹⁷⁾ドイツには BASF, Hoechst, Bayer, Agfa, スイスには Ciba, Geigy と、合成染料の企業化に成功した企業のひかえていたことがその主たる理由であった。やがてこれらの企業は輸出から現地生産へと移行していったが、第1次大戦前においては、その引き金となったものは禁止的関税と特許法における不活用条項の適用であり、技術格差の大きい現地企業との競争はまださほど重要な

(17) L. G. Flanko, *op. cit.*, p. 284.

問題とはなっていないかった。しかし、これは後の話になるが、第1次大戦を契機に、イギリス、アメリカ、そしてイタリアの諸国が、染料その他の化学製品をたとえ部分的にせよ国外に依存することの危険を感じ、戦中から戦後にかけて、技術導入、関税、現地企業に対する補助金などの手段によって、化学工業の育成に乗り出したことから、Ciba や Geigy などは現地企業との競争に対抗するために1920年代にアメリカやイタリアに進出することになる。

表3 1914年ころ、外国で製造活動に従事していた西欧大陸諸国の会社

(会社名)	(主要産業)	(外国の工場的位置)
ス イ ス		
Ciba	化 学	ロシア、フランス、ドイツ、イギリス
Geigy	化 学	ロシア、フランス、ドイツ、アメリカ、イギリス、オーストリア
Brown-Boveri	電 気	フランス、ドイツ、オーストリア、イタリア、ノルウェー
Nestlé	食 品	ドイツ、アメリカ、イギリス、スペイン、オランダ、ノルウェー
ド イ ツ		
Siemens	電 気	ロシア、フランス*、アメリカ*、イギリス、スペイン、オーストリア
AEG	電 気	ロシア、スペイン、オーストリア、イタリア、ベルギー*
Degussa	化 学	アメリカ、スペイン、ベルギー
Bosch	電 気	フランス、アメリカ、イギリス、日本
BASF	化 学	ロシア、フランス、イギリス、ノルウェー
Hoechst	化 学	ロシア、フランス、イギリス
Bayer	化 学	ロシア、フランス、アメリカ
Agfa	化 学	ロシア、フランス
Metallgesellschaft	非鉄金属	フランス*、アメリカ、イギリス、オーストリア、オランダ、ベルギー、メキシコ
Daimler-Benz	自 動 車	アメリカ、イギリス、オーストリア
フ ラ ン ス		
Cie De St Gobain	ガ ラ ス	ドイツ、スペイン、オーストリア、イタリア、ベルギー
オ ラ ン ダ		
Margarine Uni (後の Unilever)	食 品	ドイツ、アメリカ**、イギリス、ベルギー、デンマーク
ベルギー		
Solvay	化 学	ロシア、フランス、ドイツ、アメリカ、イギリス、スペイン、オーストリア、イタリア
スウェーデン		
SKF	機 械	ロシア**、フランス、ドイツ、アメリカ**、イギリス

* 第1次大戦前に失敗または放棄されたもの ** 1914年～1918年の間に設置されたもの

4 第一次大戦後における日本の海外製造業投資

アメリカやイギリスや西欧大陸諸国の先駆的多国籍製造企業の顔ぶれがしだいに揃いつつあった1914年当時、わが国の対外直接投資がどれほどの規模を占め、またどのような構成であったかについてははっきりして分明でない。しかし明治末期から大正初期にかけてのわが国の対外投資額が年平均2,000万円ないし3,000万円と推定され、しかもそのほとんどが間接投資によって占められていたと想定されることから、当時におけるわが国の対外直接投資の残高は欧米のそれに比して微々たるものであったろう⁽¹⁸⁾。またその構成も、日露戦争の結果として明治39年(1906年)に資本金2億円(うち政府現物出資1億円)で設立された南満州鉄道株式会社に代表されるような国策会社に対するもの、大倉組が1910年から1914年にかけて日中合弁で設立した本溪湖煤鉄公司、順済公司、そして五金公司にみられるような資源開発を目的としたもの、あるいは商社、銀行、海運企業による海外支店網の設置にともなう投資によってほぼ占められていた。ただ、三井物産や綿花商社の内外綿や日本棉花が、原綿買付けあるいは綿糸売込みの延長線上において、すでにはやいものでは1902年から上海において紡績工場を経営していたということは注目しなければならないところであろう。しかし、こうした一、二の事例を除けば、わが国の製造企業で海外に進出して本格的に製造活動を展開したものは、当時においてはまず皆無であった⁽¹⁹⁾。実際、第1次大戦の頃までは、わが国の産業界は、紡績業や製糸業を除けば、まだ先進諸国に対し、製造技術や資本蓄積の面で大

(18) 沼口元「日本の海外事業投資——その歴史的経過と経営的諸要因——」(『千葉商大論叢』昭和45年12月)、同「日本企業の海外活動の歴史的展開」(高宮晋編『海外経営戦略』昭和45年10月、292-294ページ)参照。

(19) ただし、1907年にフィリピンに設立されたO'Racca Confectionaryのような事例もある。Milagros C. Guerrero, *A Survey of Japanese Trade and Investments in the Philippines, With Special Reference to Philippine-American Reactions, 1900-1941*, 1967.

きな格差を残していた。

わが国の主要な製造企業が、海外での製造活動をめざして、本格的な投資を行なうようになったのは、第1次世界大戦後のことであった。大日本紡績、大阪合同紡績、日清紡績、鐘淵紡績、富士瓦斯紡績、東洋紡績、長崎紡績、福島紡績がこれらの企業であった。一見してわかるとおり、すべて紡績企業であり、いずれも、上海または青島で、1918年から23年にかけて工場の建設に着手した。彼らの直接投資計画完成後の1926年1月当時、既存あるいは新設の商社系紡績工場を含めて、在華紡績の設備規模は精紡機131万鐘、織機7,200台であり、それぞれ中国全体の36%と31%を占めた。これに対して、中国人紡績は精紡機209万鐘(58%)、織機14,000台(59%)、イギリス人紡績はそれぞれ21万鐘(6%)、2,400台(10%)⁽²⁰⁾を占めていた。

ところで、これら日本の代表的紡績会社が相次いで上海や青島に工場を建設するまでは、中国は彼らにとって最大の輸出市場であった。周知のように、日本の近代的綿業は、明治政府の奨励のもと、イギリスより技術を導入し、輸入代替という形において発達した。明治15年(1882年)の大阪紡績(後の東洋紡績)の設立と成功はこの動きを軌道に乗せ、明治23年(1890年)には31梱とわずかではあったが、最初の綿糸の輸出が実現した。そして明治30年(1897年)には綿糸の輸出量はその輸入量を上廻るようになり、日本綿業は輸入代替産業から輸出産業へとその性格を変えていった。そして第1次大戦中の大正4年(1915年)には、綿糸総生産量の33%に相当する575,891梱を輸出するまでになったが、金額でいってその81%は中国市場に対するものであった。しかしこの頃より中国人紡績が目に見えて発達し、その勢は1919年より施行された新しい保護関税によって一層助長された。こうして、日本綿業の最大の輸出市場であ

(20) 桑原哲也「戦前における日本紡績企業の海外活動——鐘淵紡績会社の事例を中心として——」(『六甲台論集』第22巻第1号、昭和50年4月)にはじまる同著者の在華紡績に関する一連の論文による。

る中国市場喪失の危機が生じたとき、日本の主要紡績会社は、あるものは迅速に、またあるものはためらいがちに、輸出戦略から直接投資戦略へと切り替えていった。そしてこの戦略転換は成功し、在華紡績はたちまちのうちに中国人紡績にとって脅威ある存在となった。

5 若干の比較

われわれは、1～3節において、1914年当時、すでに海外において製造活動を展開していたアメリカ、イギリス、そして西欧大陸諸国の企業について若干の分析をこころみたと、前節において、戦前の日本、それも準戦時体制に突入する以前の日本の対外製造業投資を代表すべき在華紡績について一言した。最後に、これら4者の比較のもとに若干の指摘を行なっておこう。

周知のように、C. P. キンドルバーガーは、企業が海外に子会社を設置するのは、彼らが投資先国の既在あるいは潜在的競争企業よりも高い収益をあげるために利用することのできる寡占的優位を備えているからである。さもなければ、地理的にもまた文化的にも遠隔の地で事業を営むことからくる不利益のために、やがて現地企業によって追い出されてしまうことになる。こうした不利益を相殺する以上の優位性を現地企業に対して持っていることが、直接投資を誘発するのである。そしてその優位には、競争企業の新規参入を制限すべき特別の製造技術、特別のマーケティングのスキル、規模の経済などが含まれるという。たしかに、ここでとりあげたアメリカやイギリスや西欧大陸諸国の企業はまさしくこの種の国際比較優位を備えていた。そしてその際、アメリカの企業が労働節約的・高所得関連製品の開発においてより特徴的にこうした優位を発揮したのに対して、西欧大陸諸国の企業が資源節約的な製品や製造方法の開発において一步先んじる傾向のあったことは、繰り返し述べてきたところである。

それでは、中国で製造活動を展開した日本の綿業企業は、現地においてどの

ような比較優位を有していたのであろうか。日本の紡績会社は明治10、20年代イギリスの紡績技術を模倣し導入することによって近代的綿業企業へと育っていったのであり、その意味においては、いまだ近代的紡績技術の導入すらされていない国に対してはともかく、それ以外の国に対しては紡績技術に関して本来これといった特別の優位を有していないはずである。しかしそれにもかかわらず、日本の綿業企業は中国に進出し、中国人紡績やイギリス人紡績にとって恐るべき存在となったのであるが、それはいったいなにを根拠にしてのことであつたのであろうか。

この点についてひとつの興味ある見解は楊天溢教授によって示されている⁽²¹⁾。

同教授によれば、在華紡績の競争力の源泉は、日本商社との連繋のもとに、棉花の購入、工場経営、綿製品の販売において發揮したその強力な組織力にある。イギリス人紡績が、棉花の購入や綿製品の販売について高価な買弁 (Comprador) に依存したのみならず、工場の管理も彼らに委ねたのに対して、在華紡績は、直接労働者を雇用し、訓練し、監督して彼らの“discipline”を高める一方、日本的方式を導入して、労働者用寄宿舎、食堂、病院、育児所、娯楽室、風呂、学校などの厚生施設を設置した。また、棉花の買付けや綿製品の販売に関しても、在華紡績は強力な日本商社の活動に依存することができた。数多くの内陸都市にまで支店または駐在員を置いていたこれら商社は、農民に前金を渡して棉花を確保し、また、直接地方の小売商に綿製品を売り込むため、大豆その他の土産品をその代価として喜んで受け取るというほどであった。在華紡績のこの事例は、国際比較優位のひとつの源泉としての経営的ないし組織的要因の重要性を示している。

(21) 1982年1月5日～8日、静岡県裾野市の富士教育研修所において“Overseas Business Activities”を共通テーマとして開催された第2次第4回経営史国際会議における同教授の報告“Foreign Business Activities and Chinese Response 1842-1937”を指す。その Proceedings はやがて東京大学出版会より刊行される予定である。

さてしかし、企業のもつ比較優位は国際化のための必要条件ではあっても十分条件ではありえない。それに加えて、こうした優位を活用しようとするエネルギーと能力のあることが必須の条件となる。1914年を迎えた頃のイギリスにおいて、豊富な資本と国際的になお通用する特別のスキルを持っておりながら、対外間接投資においては積極的であったけれども、こと直接投資に関しては消極的であった企業の少なくなかったことは、こうした要因の欠如に理由があったように思われる。また、この小論では、対中国直接投資戦略の展開過程における日本綿業企業の行動の違いにまで言及することはできなかったけれども、こうした相違をそれぞれの企業のもつ製品市場構造とともに、企業者性能の如何によって解明しようとする研究の生れつつあることは、このこととの関連においても注目される⁽²²⁾ところである。

ところで、企業がなんらかの比較優位を持ち、そしてそれを利用しようとの活力に満ちていたとしても、企業はただちに対外直接投資という形において国際化戦略を展開するとはかぎらない。むしろ、ここでとりあげた企業のほとんどは、まず国内から海外市場に向けて製品を輸出するという戦略を採用し、そのあと現地に生産基地を設置し、そこから現地市場に製品を供給するという道を歩んだ。アメリカ、イギリス、西欧大陸諸国の会社は大半がそうであったし、在華紡績の場合も、中国への輸出がそれに先行していた。しかし、輸出から現地生産へと移行した理由となると、それは会社によって一様ではなかった。すでに何度も指摘したように、彼らの中にはそのまま輸出を継続できたであろうにもかかわらず、現地で製造活動を展開することの方がより有利であると判断し、いわば攻撃的に輸出から直接投資に切り換えた会社もあるが、しかし多く

(22) Tetsuya Kuwahara, "The Business Strategy of Japanese Cotton Spinners : Overseas Operations 1890-1931," in A. Okochi and S. Yonekawa ed. *The Textile Industry and its Business Climate : Proceedings of the International Conference of Business History* 8, 1982.

は、本国からの輸出が困難になるような事態の発生ないしはそのおそれのために、いわば防衛的に輸出から直接投資に移行しなければならなかった。

最後に、欧米の先駆的多国籍製造企業の業種は、アメリカでは機械工業、西欧大陸諸国では化学工業というように、それぞれの国情を背景に比較優位を有する業種に偏く傾向があったが、それでもなおかなりの種類の業種に及んでいた。またその投資先国は、少なくとも市場志向的製造業投資については、所得水準の高い先進国に集中する傾向があったが、その範囲内ではかなりの諸国にまたがっていた。これに対して、戦前の準戦時体制時代に入る頃までの日本では、在華紡績が代表的な対外製造業投資であり、したがって業種は綿糸紡績業、そして投資先国は中国にほぼ限定されていた。思うに、当時の日本では、紡績業が西欧との技術格差を解消することに成功した数少ない工業のうちの最初のものであり、これに前述の経営上ないしは組織上のスキルを加えるならば、海外においても存立できる条件を有していたこと、商社との連繋のもとに日本の代表的輸出産業に発達しており、その輸出の大半は中国市場に対するものであったこと、その中国で新しい保護関税のもと現地人紡績が発達して市場喪失のおそれが生じたこと、そしてそれに対抗するために中国で現地生産を企てるについては、日中間の文化的地理的近接性に加えて、1895年の下関条約によって獲得した直接投資権が有利な前提となっていたことなどを、その理由としてあげることができるであろう。

後記 本稿は、昭和54、55年度科学研究費補助金（「わが国の対外投資の理論的実証的研究」）の援助による拙稿「アメリカの企業による初期の海外製造業投資について」（『国民経済雑誌』第142巻6号、昭和55年12月）および「多国籍製造企業の生成に関する比較史的考察」（『国民経済雑誌』第145巻4号、昭和57年4月）を下敷にとりまとめたものである。

（井上忠勝）

第Ⅱ部 企業の国際化にともなう経営問題

第2章 海外子会社の技術・現地人従業員の教育訓練計画

はじめに

1981年4～5月に台湾、インドネシア、フィリピンで活動している日本企業の海外子会社（製造業）にたいして、「海外子会社の技術・現地人従業員教育訓練計画」にかんするアンケート調査を実施した。

このアンケート調査の目的は、日本企業がアジア諸国へ直接投資をおこなうにあたって(1)どのような技術・機械設備を採用しているのか。投資地域の相違が現地で採用される技術水準の相違を招いているかどうか。(2)現地人従業員の教育訓練計画と採用技術との関連。(3)教育訓練計画の実施状況とその成果、を確かめることにあった。

調査対象地域を台湾、インドネシアおよびフィリピンの3国に限定したのは、主として予算的な制約による便宜的な理由に基づくのであるが、それ以外に3国が社会文化面で相違している（台湾— 儒教、インドネシア— イスラム、フィリピン— キリスト教）ばかりでなく、工業化の状況ないし1人当たりGNP、また教育水準を示す識字率についても、それぞれ相違している（表0-1）ところから、投資地域ごとに現地で採用している技術・機械設備、教育訓練計画に、それぞれ異なった特色が見出される可能性を期待したからでもある。

アンケートの回収状況

台湾、インドネシアおよびフィリピンに進出している日本企業の海外子会社（製造業）は、東洋経済新報社『海外進出企業総覧』1981年版によれば、台湾417社、インドネシア133社、フィリピン95社で、合計645社である。アンケートは日本にある親会社宛に発送した。（共同出資の場合は持株比率が高い製

表0-1 3カ国の経済指標

	1人当り GNP(ドル) 1979 (1)	同年平均 増加率(%) 1960~79(2)	年平均 インフレ率(%) 1970~79	識学率(%) 1976
台湾	1,868	7.0	8.8	85
インドネシア	370	4.1	20.1	62
フィリピン	600	2.6	13.3	88

注(1) 台湾は GDP, (2) 台湾は1960-80

出所: インドネシア, フィリピンは世界銀行『世界開発報告』1981。

台湾は Statistical Yearbook of the Republic of China, 1983。

造企業を選んだ。)

回収した有効回答は総数 159 社で 25% の回収率であり、国別にみると台湾 71 社 (回収率 17%)、インドネシア 62 社 (47%)、フィリピン 26 社 (27%) である。

1. 海外子会社の一般的データ

回答が得られた海外子会社を国別・業種別に示したものが表 1-1 である。「繊維」ではインドネシアで活動する現地子会社の回答数が多く、台湾、フィリピン所在企業数は少ないが、この国別回答企業数の割合は、それぞれの国で活動している子会社数の分布を反映したものではなく、インドネシア所在企業からの回答率が良好な結果が、ここに示されている。また同様に国別にみたとき、その回答企業数の構成が各国に進出した日系現地子会社の業種分布を正確に反映しているとは云えない。アンケート結果をみるに当たって、この点にたいし留意することを求めている。

表 1-1 国別・業種別回答現地子会社数

	繊維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機械(電 機を除く)	電機	その他	計
台湾	5	20	3	16	21	6	71
インドネシア	15	16	7	10	5	9	62
フィリピン	2	6	3	9	2	4	26
計	22	42	13	35	28	19	159

海外子会社の設立時期は、台湾での子会社設立が1960年代に活況化しているのにたいし、インドネシアの場合は1970年代はじめから活況化している。またフィリピンの場合はオイル・ショック以後に設立された現地子会社が多い（表1-2 a, b）。工場の操業開始時期は国別、業種別に示した（表1-3）。

工場労働者数からみた企業規模は、中小規模の企業が多く、労働者200人未満の企業が回答数の55%を占め、1,000人以上の規模の企業は14%である。国別にみたときフィリピンの現地子会社には、とくに中小規模の企業が多く、200人未満の企業が81%を占めている。一方インドネシアでは、200人未満の規模の企業数が回答企業数の47%であり、1,000人以上の規模の企業が21%を占めて、3カ国中ではもっとも企業規模が大きい（表1-4）。

工場労働者の労働組合による組織状況は国によりかなりの相違があり、インドネシアにある現地子会社の71%では労働組合が結成されているが、フィリピンでは39%で、台湾は30%に止まる（表1-5 a）。業種別にみると「繊維」がもっとも労働者の組織率が高くなっている（表1-5 b）。

生産・技術部門および人事・労務部門における管理責任者、管理者への現地人の登用配置状況を示したものが表1-6 a, bである。その結果を国別でみると、いずれの国においても労務管理部門における現地人の登用が積極的に進められている。これは、労務管理については現地人労働者の思考・行動様式を知悉した現地人を管理者に登用することがスムーズな管理を実現するという配慮があったためだと考えられる。しかし、その労務管理部門においても、国ごとの相違はかなり顕著であり、台湾の現地子会社の45%が日本人管理者を置かず、現地人を管理責任者にしているのにたいし、インドネシアの現地子会社では、同じケースは19%に止まっている。一方、生産部門については、現地人の管理責任者への登用は、労務管理ほど活況でない。そのなかで台湾、フィリピンでは現地人の管理責任者への登用状況はほぼ同じ程度であるが、インドネシアでは、かなり遅れがみられる。

表 1-2a 海外子会社設立時期(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1950年代	3	0	1	4
1960年代	4 0	1	4	4 5
1970~73年	2 0	3 0	4	5 4
1974年以降	8	3 1	1 7	5 6

表 1-2b 海外子会社設立時期(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他	計
1950年代	0	1	0	0	3	0	4
1960年代	3	17	0	11	11	3	45
1970~73年	16	8	6	9	6	9	54
1974年以降	3	16	7	15	8	7	56
計	22	42	13	35	28	19	159

表 1-3 工場操業開始時期

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他	計
台 湾	1950年代	0	1	0	0	0	3
	1960年代	3	15	0	7	11	38
	1970~73年	2	2	1	7	4	20
	1974~77年	0	1	1	2	2	6
	1978年以降	0	1	1	0	2	4
計	5	20	3	16	21	6	71
イ ン ド ネ シ ア	1950年代	0	0	0	0	0	0
	1960年代	0	1	0	0	0	1
	1970~73年	9	3	2	2	1	4
	1974~77年	6	7	2	5	3	5
	1978年以降	0	5	3	3	1	0
計	15	16	7	10	5	9	62
フ ィ リ ピ ン	1950年代	0	0	0	0	0	0
	1960年代	0	1	0	3	1	0
	1970~73年	1	0	1	0	0	2
	1974~77年	1	4	1	3	0	2
	1978年以降	0	1	1	3	1	2
計	2	6	3	9	2	4	26
3 カ 国 計	1950年代	0	1	0	0	2	0
	1960年代	3	17	0	10	12	2
	1970~73年	12	5	4	9	5	8
	1974~77年	7	12	4	10	5	7
	1978年以降	0	7	5	6	4	2
計	22	42	13	35	28	19	159

表1-4 企業規模(生産労働者数)

生産労働者数	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他	計	%	
台	1~29	4	1	0	0	0	6	8.5	
	30~99	8	1	5	3	1	18	25.4	
	100~199	6	1	4	1	1	14	19.7	
	200~499	1	0	3	6	2	14	19.7	
	500~999	1	0	2	4	1	9	12.7	
	1000~	0	0	2	5	0	7	9.9	
n. a.	0	0	0	2	1	3	4.2		
計	5	20	3	16	21	6	71	100.0	
インド ネシア	1~29	2	1	0	0	1	4	6.5	
	30~99	6	0	2	1	2	12	19.4	
	100~199	3	3	4	1	2	13	21.0	
	200~499	3	1	1	2	1	11	17.7	
	500~999	0	1	2	0	1	7	11.3	
	1000~	8	1	1	1	1	13	21.0	
n. a.	0	1	0	0	0	1	2	3.2	
計	15	16	7	10	5	9	62	100.0	
フィリ ピン	1~29	3	1	2	0	2	8	30.8	
	30~99	2	1	2	0	2	8	30.8	
	100~199	1	0	2	1	0	5	19.2	
	200~499	0	1	1	1	0	3	11.5	
	500~999	0	0	0	0	0	0	0	
	1000~	0	0	2	0	0	2	7.7	
n. a.	0	0	0	0	0	0	0	0	
計	2	6	3	9	2	4	26	100.0	
計	1~29	9	3	2	0	3	18	11.3	
	30~99	2	16	2	9	4	5	38	23.9
	100~199	2	10	4	10	3	3	32	20.1
	200~499	5	4	2	5	9	3	28	17.6
	500~999	4	1	1	4	4	2	16	10.1
	1000~	8	1	1	5	6	1	22	13.8
n. a.	0	1	0	0	2	2	5	3.1	
計	22	42	13	35	28	19	159	100.0	

表1-5a 労働組合(工場労働者)(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン
労働組合あり	21	43	10
労働組合なし	48	18	16
n. a.	2	1	0
組 織 率	30.4	70.5	38.5

表1-5b 労働組合(工場労働者)(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他	計
労働組合あり	18	14	6	16	13	7	74
労働組合なし	4	3	4	9	15	0	35
n. a.	0	25	3	10	0	12	50
計	22	42	13	35	28	19	159
組 織 率	81.8	33.3	46.1	45.7	46.6	36.8	46.5

表 1-6 a 現地人の登用状況(国別)

(生産管理)	台 湾	インドネシア	フィリピン
1.日本人管理責任者・現地人管理者なし	8 (11.3)	14 (22.6)	4 (15.4)
2.日本人管理責任者・現地人管理者あり	15 (21.1)	14 (22.6)	5 (19.2)
3.日本人管理責任者・現地人管理責任者	32 (45.0)	31 (50.0)	9 (34.6)
4.日本人管理者・現地人管理責任者	7 ((9.9)	1 (1.6)	4 (15.4)
5.日本人管理者なし・現地人管理責任者	9 (12.7)	2 (3.2)	4 (15.4)
回 答 企 業 計	71 (100)	62 (100)	26 (100)

(労務管理)

(労務管理)	台 湾	インドネシア	フィリピン
1.日本人管理責任者・現地人管理者なし	6 (8.7)	12 (20.3)	4 (15.4)
2.日本人管理責任者・現地人管理者あり	6 (8.7)	9 (15.3)	2 (7.7)
3.日本人管理責任者・現地人管理責任者	23 (33.3)	24 (40.7)	8 (30.8)
4.日本人管理者・現地人管理責任者	3 (4.3)	3 (5.1)	3 (11.5)
5.日本人管理者なし・現地人管理責任者	31 (44.9)	11 (18.6)	9 (34.6)
回 答 企 業 計	69 (100)	59 (100)	26 (100)
n. a.	2	3	0

表 1-6 b 現地人の登用状況(業種別)

(生産管理)	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他
1.日本人管理責任者・現地人管理者なし	3	8	2	5	4	4
2.日本人管理責任者・現地人管理者あり	9	6	4	7	6	2
3.日本人管理責任者・現地人管理責任者	7	19	6	16	14	10
4.日本人管理者・現地人管理責任者	1	6	0	2	1	2
5.日本人管理者なし・現地人管理責任者	2	3	1	5	3	1
回 答 企 業 計	22	42	13	35	28	19

(労務管理)

(労務管理)	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他
1.日本人管理責任者・現地人管理者なし	6	6	3	2	3	2
2.日本人管理責任者・現地人管理者あり	3	3	3	3	5	0
3.日本人管理責任者・現地人管理責任者	6	16	4	10	9	10
4.日本人管理者・現地人管理責任者	0	3	0	5	1	0
5.日本人管理者なし・現地人管理責任者	7	14	2	12	10	6
n. a.	0	0	1	3	0	1
回 答 企 業 計	22	42	13	35	28	19

2. 技術・労働生産性

2-1. 生産工程, 技術水準

日本の企業が海外に工場を建設するばあい、どのような技術水準の機械設備を設けるかは、企業にとってもっとも重要な意志決定事項のひとつである。その決定に当っては現地労働者の技能水準および賃金が、現地で生産される製品に要求される品質水準とあわせて考慮されることになる。現地の賃金水準が低くとも、必ずしも企業が労働集約的な生産技術を選択するとは限らないのである。

台湾、インドネシアおよびフィリピンの子会社の工場の機械設備および技術を日本のそれと比較したとき、どのような事実が、観察できるだろうか。企業（親会社）からの回答結果をまとめたものが、表2-1a, bである。比較基準

表2-1a 生産工程(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン
1.日本の工場と同じ程度の技術水準の機械設備および技術をワンセットとして採用	31 (44.9)	20 (32.8)	5 (20.8)
2.日本の工場と同程度の技術水準の機械設備を採用したが、その他の部分的工程については労働集約的な機械設備あるいは作業方法を採用	27 (39.1)	31 (50.8)	9 (37.5)
3.重要な部分的生産工程については、日本の工場よりも高い技術水準の機械設備および技術を採用	0	3 (4.9)	1 (4.2)
4.現地の生産条件を考慮して、日本の工場よりも低い技術水準の機械設備を採用	11 (15.9)	7 (11.5)	9 (37.5)
計	69 (100)	61 (100)	24 (100)
n. a.	2	1	2

表2-1b 生産工程(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他	計
1.日本の工場と同じ程度の技術水準の機械設備および技術をワンセットとして採用	10 (52.6)	10 (24.4)	5 (38.5)	7 (20.0)	16 (57.1)	9 (50.0)	57
2.日本の工場と同程度の技術水準の機械設備を採用したが、その他の部分的工程については労働集約的な機械設備あるいは作業方法を採用	6 (31.6)	21 (51.2)	2 (15.4)	20 (57.1)	10 (35.7)	9 (50.0)	68
3.重要な部分的生産工程については、日本の工場よりも高い技術水準の機械設備および技術を採用	1 (5.3)	2 (4.9)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	3
4.現地の生産条件を考慮して、日本の工場よりも低い技術水準の機械設備を採用	2 (10.5)	8 (19.5)	6 (46.2)	8 (22.9)	2 (7.1)	0 (0)	26
計	19 (100)	41 (100)	13 (100)	35 (100)	28 (100)	18 (100)	154
n. a.	3	1	0	0	0	1	5

となる日本の工場の技術・設備の水準が、回答企業によって相違すること（つまり自社日本工場が比較基準となろう）は、当然予想され、回答に主観的なたよりが生ずることは避けられないが、しかし、それでも国ごとにかなり特徴的な結果が出ている。

台湾では、現地工場に日本と同じ技術水準の機械設備および技術をワンセットとして採用しているものが45%であり、重要な部分工程についてだけ日本と同じ水準の機械設備・技術を採用したものは39%で、現地の生産条件を考慮して低い技術水準の機械設備を採用したものは、16%に過ぎない。これにたいしてフィリピンでは低い水準の機械設備を採用したものが37.5%に達しており、日本と同じ技術水準の機械設備を採用したものは21%に止まる。インドネシアの場合は、台湾とフィリピンの中間に位置する。なお重要な部分工程については日本の工場より高い技術水準の機械設備を採用した例がインドネシア、フィリピンにそれぞれ5%、4%あるが台湾にはない。この回答を寄せた企業は操業開始が比較的最近であり、わが国でも最新鋭の機械設備を導入したものと考えられる。ただし台湾に設立された子会社の操業開始年次は、60年代に属するものも多いが、しかし近年に設備の更新・拡充をおこなっている企業は多く、これらの企業では恐らく最新鋭の機械設備を導入していると考えられるのでこの点について国ごとの相違はないものと判断される。

つぎに現地工場の機械設備および技術が、総合的にみて、日本の工場の技術水準と比較して、どのような位置にあるのかを尋ねた（表2-2 a, b）。その結果では、台湾とインドネシアは、ほとんど相違がなく、フィリピンでは、日本よりかなり劣った技術水準の工場の比率が32%と高くなっている（台湾15%、インドネシア17%）。

なお、この設問のなかで、「海外子会社が現地で操業を始めるまでは、同種の製品（半製品）はまだ生産されていなかった」か、どうかをたずねた。この質問は間接的にはあるが、現地子会社がそれぞれの国における技術移転に、

表2-2a 技術水準(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン
日本の工場の技術水準と比較して			
1.同程度である	19 (28.4)	16 (27.6)	5 (22.7)
2.やや劣っている	38 (56.7)	32 (55.2)	10 (45.5)
3.かなり劣っている	10 (14.9)	10 (17.2)	7 (31.8)
回 答 数	67 (100)	58 (100)	22 (100)
n. a.	4	4	4
4.海外子会社が現地で操業を始めるまで、進出先の国では、同種の製品(半製品)はまだ生産されていなかった。	18 (25.4)	19 (30.6)	11 (42.3)

(注)〔〕内の数値は、国別総回答企業数に対する比率

表2-2b 技術水準(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他
日本の工場の技術水準と比較して						
1.同程度である	8 (38.0)	6 (16.7)	3 (25.0)	6 (17.6)	12 (44.4)	5 (29.4)
2.やや劣っている	12 (57.1)	24 (66.7)	4 (33.3)	18 (52.9)	14 (51.9)	9 (52.9)
3.かなり劣っている	1 (4.8)	6 (16.7)	5 (41.7)	10 (29.4)	2 (7.4)	3 (17.6)
回 答 数	21 (100)	36 (100)	12 (100)	34 (100)	27 (100)	17 (100)
n. a.	1	6	1	1	1	2
4.海外子会社が現地で操業を始めるまで、進出先の国では、同種の製品(半製品)はまだ生産されていなかった。	7	14	4	8	9	6

どのような役割を果たしたのかを確かめることを意図したものである。結果を「国別」にみると、フィリピンの現地子会社の42%が、本国ではじめての製品(半製品)を生産しており、インドネシアでは31%、台湾で25%となっている。日本企業の台湾進出は他の2国よりも早いですが、技術移転という側面からみれば、台湾での現地子会社の果たした役割は他の2国の場合よりも低いことになる。

ところで、上の現地工場の技術水準についての判断は、回答者の主観に委ねられているので、回答者により、客観的にみて同じ技術水準の工場が、違った回答結果となることが予想される。そこで多少とも、この欠陥を埋めるために、調査対象となった各国の全てまたは2国に現地子会社を持つ企業について、国により選択される技術水準の相違が見出されるかどうかを確かめてみた。上記に該当する親会社19社のうち11社は、どの国についても同じ技術水準の工場を建設しており、残りの8社は工場(現地子会社)ごとに技術水準が相違してい

る。その技術水準の相違は必ずしも進出先の国や工場建設（拡充）の時期によって説明できるものではないので、これら工場の技術水準の決定には、製品（半製品）の市場ないし全社的な部品調達機構が関係しているものと考えられる。

2-2. 労働生産性

海外子会社の工場労働者の労働生産性（労働者1人当り生産高）を、日本の親会社工場の労働生産性と比較した設問の回答結果が表2-3a, bである。

表2-3a 労働生産性(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン
1.日本より高い	2 (2.9)	0 (0)	0 (0)
2.日本と同じ	14 (20.3)	2 (3.5)	3 (12.5)
3.日本の労働生産性の70%	37 (53.6)	22 (38.6)	9 (37.5)
4.日本の労働生産性の50%	13 (18.8)	24 (42.1)	7 (29.2)
5.日本の労働生産性の30%あるいはそれ以下	3 (4.3)	9 (15.8)	5 (20.8)
6.その他	2	2	2
計	71	59	26
n. a.	0	3	0

(注) 1. 「その他」への回答は、「わからない」である。
2. () の数値は各欄で項目1～5の合計値に対する百分比。

表2-3b 労働生産性(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 械	その他
1.日本より高い	0 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	2 (7.7)	0 (0)
2.日本と同じ	3 (15.0)	9 (22.0)	1 (9.1)	1 (2.9)	5 (19.3)	1 (5.6)
3.日本の労働生産性の70%	9 (45.0)	16 (39.0)	5 (45.5)	17 (48.6)	14 (53.8)	7 (38.9)
4.日本の労働生産性の50%	7 (35.0)	9 (22.0)	3 (27.3)	16 (45.7)	4 (15.4)	6 (33.3)
5.日本の労働生産性の30%あるいはそれ以下	1 (5.0)	7 (17.0)	2 (18.2)	1 (2.1)	1 (3.8)	4 (22.2)
6.その他	1	0	1	0	2	1
計	21	41	12	35	28	19
n. a.	1	1	1	0	0	0

(注) 1. 「その他」への回答は、「わからない」である。
2. () の数値は各欄で項目1～5の合計値に対する百分比。

国別にみると台湾の労働生産性は、インドネシア、フィリピンに比べてはるかに高い。またフィリピンはインドネシアよりも、労働生産性が高い工場がやや多い結果となっている。

「業種別」にみると電機の労働生産性が他業種に比し、際立って高く、繊維、化学がそれに次いでいる。諸業種をさらに国別に分けてみると、台湾の場合には、労働生産性が日本の30%かまたはそれ以下の工場の数、インドネシア、フィリピンに比して、きわめて少ない。電機の労働生産性が高いのは、電機に台湾にある子会社数が多いことと、台湾にある諸業種のなかでも電機の労働生産性が高いことの双方が関係している。

3. 現地人技術者、マネジャーの教育訓練

3-1. 教育訓練の実施状況

現地人の技術者およびマネジャーの教育訓練について企業はきわめて積極的な対応を示している。3カ国の集計でみると（表3-1）創業当初から現在まで、まったく教育訓練を実施していない企業は、技術者については回答企業数の2.5%、マネジャーについては6.5%に過ぎず、また創業当初のみ教育訓練

表3-1 技術者・マネジャーの教育訓練実施状況

	技 術 者				マ ネ ジ ャ ー			
	台 湾	インドネシア	フィリピン	計	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1.創業当初から現在まで教育訓練を実施したことはない。	2 (2.8)	0 (0)	2 (7.7)	4 (2.5)	7 (11.7)	1 (1.8)	1 (4.3)	9 (6.5)
2.創業当初は教育訓練を実施したが、その後は実施していない。	10 (14.1)	7 (11.7)	0 (0)	17 (10.8)	8 (13.3)	5 (9.1)	2 (8.7)	15 (10.9)
3.創業当初から現在まで、ほぼ同一内容の教育訓練を実施している。	49 (69.0)	46 (76.7)	15 (57.7)	110 (70.1)	41 (68.3)	39 (70.9)	16 (69.6)	96 (69.6)
4.その他	10 (14.1)	7 (11.7)	9 (34.6)	26 (16.6)	4 (6.7)	10 (18.2)	4 (17.4)	18 (13.0)
n. a.	0	2	0	2	11	7	3	21
計	71	62	26	159	71	62	26	159

(注) ()内の数値は国別（又は総）有効回答数中に占める比率（%）

をおこない、その後中止した企業は技術者、マネジャーとも回答企業中の約11%である。つまり現地人技術者については回答企業の87%（選択肢3.4の計）が現在、教育訓練を実施しており、全体の70%が創業当初から現在まで、ほぼ同一内容の教育訓練をおこなっている。また現地人マネジャーについては、回答企業の83%が現在教育訓練を実施しており、回答企業の70%が創業当初から現在まで、ほぼ同一の教育訓練を実施している。

選択肢4「その他」に記入した企業（技術者26社、マネジャー18社）は、上述のようにすべて現在教育訓練を実施しているのであるが、回答注記によってその実施状況をみると、創業時に訓練をおこなわなかったが、その後訓練を開始した企業、技術者1社、マネジャー2社、教育訓練を創業時より縮小、ないしOJTに限定した企業、技術者16社、マネジャー9社、教育訓練計画を拡大充実させた企業、技術者9社、マネジャー7社となっている。

上述の技術者の教育訓練を創業時より縮小した企業のうちには新しい機械設備、技術の導入時に改めて訓練を実施する企業や「必要に応じて」非定型的な訓練を実施している企業をも含めている。なお、この関連で選択肢3「創業当初から現在まではほぼ同一内容の教育訓練を実施している」に記入した企業の実態について注意を求めておきたい。すなわち相当数の企業は海外工場の創設時に日本の本社工場で、あるいは現地工場で技術者の集中的訓練をおこなうが、その後は計画的に数名の技術者を日本へ研修に派遣したり、また現地工場で特別研修をおこなう形に切り替える。選択肢3を選択した企業のかかなりの部分は、この範疇に属するものと考えられる（後出の表3-3a, b 参照）。

進出先の国別に現地人技術者、マネジャーの教育訓練の実施状況をみると、台湾の場合は技術者についてもマネジャーについても、現在教育訓練を実施していない企業の比率が、他の2国に比し相対的に高い。（技術者17%、マネジャー25%）また台湾の場合、マネジャーに教育訓練を実施した経験がない企業が12%にのぼっていることも、他の2国と大きな相違となっている。

業種別にみると、技術者については「化学・ゴム・ガラス」「繊維」に、現在教育訓練を実施していない企業が相対的に多い。(19.5%, 18.1%)この2業種では現在教育訓練を実施している企業は80.5%, 81.9%であるのに対し、「電機」の92.9%を最高として、その他の業種では、ほぼ9割の企業が現在教育訓練を実施している。なお各業種を通じて現在教育訓練を実施していない企業は、工場の操業開始後、設備の新設拡充が、(ほとんど)おこなわれていない企業であって、その点からすれば現地人技術者への技術移転が当初から不必要であったか、または完了しており、追加的な教育訓練を必要としていないものと考えられる。マネジャーについては「化学・ゴム・ガラス」に現在教育訓練を実施していない企業が多い(25%)がそれ以外の業種では「金属、同製品」の91%を最高に諸企業の82~87%がマネジャーの教育訓練を実施している。

3-2. 教育訓練の必要な理由

現地人の技術者、マネジャーにたいして教育訓練の必要な理由について、2項目以内のチェックを求め、回答数の多いものから順位を付けると、「3カ国集計」では、つぎの通りとなる(表3-2)。

表3-2 教育訓練を実施する理由

	技 術 者				マ ネ ジ ャ ー			
	台湾	インドネシア	フィリピン	計	台湾	インドネシア	フィリピン	計
1.適格な人材が不足しており、一般的技能・能力水準の向上をはかることが望ましい。	38②	34②	14①	86①	20③	24②	12①	56②
2.新しい技術を修習させる必要がある。	43①	30③	13②	86①	11	8	3	22
3.会社独自の技術・管理手法について教育の必要がある。	23③	19	8	50	20③	20③	9③	49③
4.会社の政策を周知徹底させる必要がある。	9	4	3	16	22②	12	7	41
5.管理者、中間管理者の現地化政策を推進する必要がある。	20	43①	9③	72③	24①	42①	10②	76①
6.その他	2	0	0	2	3	0	0	3
有効回答企業数	69	62	25	156	58	55	22	135
n. a.	2	0	1	3	13	7	4	24

(注) ①②③は回答数が多い項目の国別順位を示す。

(技術者) : 1. 人材不足, 2. 新技術の習得, 3. 現地化政策。

(マネジャー) : 1. 現地化政策, 2. 人材不足, 3. 会社独自の管理手法の教育。「進出先の国別」に必要な理由の順位を示すと,

(技術者)

台湾 : 1. 新技術の習得, 2. 人材不足, 3. 会社独自の技術・管理手法。

インドネシア : 1. 現地化政策, 2. 人材不足, 3. 新技術の習得。

フィリピン : 1. 人材不足, 2. 新技術の習得, 3. 現地化政策。

(マネジャー)

台湾 : 1. 現地化政策, 2. 会社の政策の徹底, 3. 人材不足。

インドネシア : 1. 現地化政策, 2. 人材不足, 3. 会社独自の技術・管理手法の教育。

フィリピン : 1. 人材不足, 2. 現地化政策, 3. 会社独自の技術・管理手法の教育。

インドネシアの場合は、技術者、マネジャーの双方に共通して、教育訓練の必要な理由の第1が現地化政策であり、第2が人材不足である。これはインドネシア政府の外資系企業にたいする労働政策への企業側の対応を、また現地の技術者、マネジャーの能力水準にたいする企業の反応を示すものであろう。

なお「業種別」に必要な理由をみても、特別なファインディングはないから、その表示は省略する。

3-3. 教育訓練方法

技術者についても、またマネジャーについても、その主要な教育訓練方法は、日本への派遣研修であり、それについて仕事につきながらの訓練 (O. J. T.) である。相当数の会社は、この2つの訓練を併用している。日本への派遣研修の代りに現地子会社内で特別研修をおこなったり、あるいは外部に研修に派遣するケースもないではないが、その利用度はあまり高くない (表3-3a)。

技術者の場合には日本への派遣研修がきわめて重視されている (技術者, 回

表3-3a 教育訓練方法(国別)

	技 術 者				マ ネ ジ ャ ー			
	台 湾	インドネシア	フィリピン	計	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1.日本へ派遣して特別研修計画に参加させる	54 (76.1)	53 (85.5)	15 (62.5)	122 (78.2)	31 (60.8)	43 (76.8)	10 (41.7)	84 (63.6)
研修期間：1カ月未満	32	23	5	60	24	20	2	46
2カ月 "	8	8	1	17	1	5	0	6
3カ月 "	9	9	3	21	3	9	2	14
3カ月以上	9	15	6	30	3	9	6	18
2.現地子会社内で特別の研修計画を実施	12 (16.9)	13 (21.0)	5 (20.8)	30 (19.2)	10 (19.6)	9 (16.1)	4 (16.7)	23 (17.4)
3.現地子会社でOJTを実施	47 (66.2)	42 (67.7)	14 (58.3)	103 (66.0)	30 (58.8)	33 (58.9)	17 (70.8)	80 (60.6)
4.現地で外部の教育研修機関に派遣	12 (16.9)	8 (12.9)	5 (20.8)	25 (16.0)	15 (29.4)	13 (23.2)	5 (20.8)	33 (25.0)
5.その他	2 (2.8)	2 (3.2)	2 (8.3)	6 (3.8)	2 (3.9)	1 (1.8)	3 (12.5)	6 (4.5)
有効回答社数	71	62	24	156	51	56	24	132
n. a.	0	0	2	3	19	6	2	27

(注) 1社で複数の日本派遣研修計画を実施している例がある。したがって研修期間別日本派遣計画合計と日本派遣計画を実施している企業数は一致しない。

答企業の78%、マネジャー64%)のにたいして、マネジャーの場合には外部での研修が技術者よりも積極的に利用されている。(マネジャー25%、技術者16%)これはマネジャーの場合には適切な外部の教育研修機関が利用しやすい条件にあることを意味していよう。

なお、技術者の教育訓練方法にかんする回答率は、回答企業の98%にのぼるのにたいして、マネジャーのそれについては回答率は回答企業の83%に止まっている。このことは、あるいは企業によってはマネジャーの教育訓練が、技術者の場合ほど計画的に実施されていないことを示唆するものであるかも知れない。

「国別」に技術者、マネジャーの教育訓練方法をみると、日本への派遣研修が重視されているのは、どの国にも共通しているが、その実施率はインドネシアがもっとも高く、次いで台湾、フィリピンの順となる。日本への派遣研修に次いで重視される訓練方法はOJTでその実施率は台湾、インドネシアが同水

準である。フィリピンの場合、技術者について、OJTの実施率は58%で、3カ国中、もっとも低いのにたいし、マネジャーにたいするOJTの実施率は71%で逆に3カ国中では、もっとも高い。

技術者の教育訓練方法について「業種別」にみると（表3-3b）、「機械」では回答企業の97%が日本への派遣研修を実施しており、その派遣期間も、1カ月未満の短期研修も実施されているが、それよりも3カ月未満ないし3カ月以上の長期研修を実施している企業の方が多い。また現地子会社で特別研修をおこなう企業もほぼ4社に1社ある。その反面「機械」ではOJT実施企業は回答数の44%に過ぎず、各業種中で、もっとも低い。

「機械」と並んで日本への派遣研修に積極的な業種は「金属・同製品」であり回答企業の92%が技術者の日本へ派遣研修を実施している。また子会社内の特別研修は回答企業の23%で実施しており、OJTは回答企業の69%で実施されている。

「機械」と対蹠的な教育訓練方法をとっているのは、「繊維」であって、回答企業の90%がOJTを実施しており、日本への派遣研修は回答企業の62%で実施されているに過ぎない。ただし、日本からの派遣技術者により現地子会社で特別研修をおこなう企業がほぼ4社に1社ある。

「電機」では、外部研修への派遣（26%）が目につくが、しかし、「電機」は国によって、かなり訓練方法に相違がある。台湾にある「電機」子会社は、回答企業数の29%が外部研修に派遣しているが、（日本派遣研修67%、子会社特別研修24%、OJT 67%）、インドネシアでは日本派遣研修が80%と重視され、子会社特別研修や外部派遣研修はおこなわれていない。（OJT 60%）。なおフィリピンは1社のみの回答であるが、同社は外部派遣のみをおこなっている。

マネジャーの教育訓練方法について「業種別」にみると、「化学・ゴム・ガラス」、「繊維」では回答企業の7割以上が日本へ研修に派遣しているのにたいして「電機」では回答企業の39%が日本の研修派遣しているに過ぎない。その

表3-3b 教育訓練方法(業種別)

(技術者)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他
1.日本に派遣して特別研修計画に参加させる	13 (61.9)	31 (73.8)	12 (92.3)	33 (97.1)	18 (66.7)	15 (78.9)
研修期間：1カ月未満	6	17	4	13	9	11
2カ月未満	3	4	4	4	2	0
3カ月未満	3	3	1	11	2	1
3カ月以上	1	7	3	8	8	3
2.現地子会社内で特別の研修計画を実施	5 (23.8)	8 (19.0)	3 (23.1)	8 (23.5)	5 (18.5)	1 (5.3)
3.現地子会社でOJTを実施	19 (90.4)	30 (71.4)	9 (69.2)	15 (44.1)	17 (63.0)	13 (68.4)
4.現地で外部の教育研修機関に派遣	3 (14.3)	9 (21.4)	1 (7.7)	3 (8.8)	7 (25.9)	2 (10.5)
5.その他	0	3 (7.1)	0	1 (2.9)	1 (3.7)	1 (5.3)
有効回答社数	21	42	13	34	27	19
n. a.	1	0	0	1	1	0

(マネジャー)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 機	その他
1.日本に派遣して特別研修計画に参加させる	12 (70.6)	25 (75.8)	7 (58.3)	19 (65.5)	9 (39.1)	12 (66.7)
研修期間：1カ月未満	3	19	2	8	4	10
2カ月未満	2	1	2	1	0	0
3カ月未満	4	1	2	5	2	0
3カ月以上	3	4	1	5	3	2
2.現地子会社内で特別の研修計画を実施	3 (17.6)	8 (24.2)	2 (16.7)	3 (10.3)	7 (30.4)	0 (-)
3.現地子会社でOJTを実施	12 (70.6)	21 (63.6)	8 (66.7)	13 (44.8)	12 (52.2)	14 (77.8)
4.現地で外部の教育研修機関に派遣	5 (29.4)	9 (27.3)	1 (8.3)	8 (27.6)	9 (39.1)	1 (5.6)
5.その他	0	1 (3.0)	0	3 (10.3)	1 (4.3)	1 (5.6)
有効回答社数	17	33	12	29	23	18
n. a.	5	9	1	6	5	1

一方「電機」では子会社での特別研修（30%）外部研修（39%）が併用されている。もっとも「電機」を国別に分解すれば、台湾にある「電機」子会社は日本への派遣研修（35%）よりも子会社での特別研修（41%）外部派遣研修（47%）が実現されているのにたいして、インドネシアにある「電機」子会社では、もっぱら日本への派遣研修（75%）が用いられているという相違があり、3カ国を通じて「電機」業種に共通の特色があるわけではない。

4. 労働者の教育訓練

4-1. 労働者の教育訓練実施状況

回答企業150社のうち、労働者の教育訓練を実施している企業は114社（76%）、創業当初は教育訓練を実施したが現在中止している企業18社（12%）、いままでも教育訓練を実施したことがない企業10社（7%）、現在は実施していないが、教育訓練を計画中の企業10社（12%）である（表4-1a, b）。

技術者にたいする教育訓練は回答企業の87%が実施していたから、それに比較すると労働者にたいして、教育訓練を実施している企業（76%）はそれを下廻っている。

表4-1a 労働者の教育訓練実施状況(国別)

	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1.労働者の教育訓練計画を実施している。	53 (81.5)	47 (77.0)	14 (58.3)	114 (76.0)
対象：労働者全員	18	20	6	44
製造部門	35	26	8	69
販売部門	8	6	1	15
その他	4	2	1	7
2.いままでも労働者の教育訓練を実施したことはない。	4 (6.2)	4 (6.6)	2 (8.3)	10 (6.7)
3.創業当初は労働者の教育訓練を実施したが、現在は中止している。	7 (10.8)	7 (11.5)	4 (16.7)	18 (12.0)
4.現在は実施していないが、労働者の教育訓練を計画中	1 (1.5)	5* (8.2)	4 (16.7)	10 (12.0)
回 答 企 業 数	65 (100)	61 (100)	24 (100)	150 (100)
n. a.	6	1	2	9

* 重複回答を含む。

表4-1b 労働者の教育訓練実施状況(業種別)

	織 維	化学・ゴム ・ガラス	金属・ 同製品	機 械 (除電機)	電 械	その他
1.労働者の教育訓練計画を実施している。	16 (76.2)	26 (66.7)	8 (61.5)	29 (85.3)	24 (85.7)	11 (61.1)
対象：労働者全員	6	10	1	13	10	4
製造部門	10	16	7	15	14	7
販売部門	0	6	1	3	4	1
その他	0	1	0	2	1	3
2.いままで労働者の教育訓練を実施したことはない。	1 (4.8)	2 (5.1)	2 (15.4)	1 (2.9)	1 (3.6)	3 (16.7)
3.創業当初は労働者の教育訓練を実施したが、現在は中止している。	4 (19.0)	9 (23.1)	0	3 (8.8)	0	2 (11.1)
4.現在は実施していないが、労働者の教育訓練を計画中	1* (4.8)	3* (7.7)	3 (23.0)	1 (2.9)	0	2 (11.1)
回 答 企 業 数	21 (100)	39 (100)	13 (100)	34 (100)	28 (100)	18 (100)
n. a.	1	3	0	1	3	1

* 重複回答を含む。

なお労働者の教育訓練を実施したことがない企業は、その作業が主として不熟練労働に依存するものと現地子会社の従業員数からみて中小規模に属するものの双方が含まれている。

4-2. 教育訓練計画の実施にあたっての問題点

労働者の教育訓練計画の実施に当たっての問題点を現地子会社の創業当時と現在の2時点に分けて尋ねた。この設問に対する回答は国ごとに特色があり、「業種別」の特色は見出されないのので、ここでは「国別」の集計だけを紹介しておく(表4-2)。なお、ここには重要度の高い順位別に、回答にウエイトを付した結果を示しているが、単純集計の場合においても、回答結果の順位に相違はなかったので、単純集計の結果は省略する。

インドネシアおよびフィリピンでは、労働者の基礎学力の不足が創業時から現在まで、教育訓練の実施に当たっての主要な問題点であったが、台湾では基礎学力の不足はさしたる問題となっていない。

3カ国に共通している問題点は日本人スタッフの訓練に当たっての言葉の壁と、訓練を担当する現地人スタッフの人材難であるが、言葉の壁の問題は創業時に比べて、現在ではその問題性は相対的に減少してきている。一方、訓練を担当

表4-2 教育訓練計画実施にあたっての問題点

	台 湾		インドネシア		フィリピン		合 計	
	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在
1.労働者に技能教育を実施するに当り、前提となる基礎学力が不足している。	26	15	81①	62②	28①	27①	135②	104③
2.労働者に、技能を習得しようとする積極的な意欲が欠けている。	23	19	37	42	6	18③	66	79
3.労働者の企業への定着性が低いため、教育訓練のコストが回収できない。	53③	76①	16	25	17③	14	86	115②
4.日本人スタッフが教育訓練を担当しているが、言葉の壁がある。	60②	43③	66②	50③	20②	8	146①	101
5.教育訓練を担当する現地人スタッフに人材が不足している。	62①	67②	53③	75①	15	23②	130③	165①
6.進出先の国の職業教育訓練機関の協力を期待したが、その訓練内容や訓練方法が企業の必要性と合致していない。	6	7	1	3	0	0	7	10
7.その他	9	14	0	4	0	2	9	20
回答企業数	54	54	51	53	18	19	123	126
n. a.	17	17	11	9	8	7	36	33

(注) 1.重要度によるウェイト付け回答

2.①②③は、重要度の順位

する現地人スタッフの人材難の問題は国により、その状況の推移に相違がみられる。台湾の場合この問題の重要度順位は創業時の1位から現在では2位に下がったが、項目のウェイト自体は現在の方がかえって増加しているから、企業にとってはこの問題は依然として重要度が薄れていないものと考えられる。一方、インドネシアやフィリピンでは最近この問題の重要度が増加してきている。これは技術者・管理者の現地化政策の推進が必ずしも企業が期待するほどにはスムーズに運行していないことを物語るものであるかも知れない。

台湾では現在の最大の問題点は労働者の企業への定着性が低いため、教育訓練コストが回収できないことである。他の2国ではこの問題は現在さして大きな問題ではない。なお後に、従業員の企業への定着性を尋ねているが、そこの台湾に進出している企業の回答は、この項目での回答と矛盾している。

4-3. 教育訓練の必要な理由

労働者にたいする教育訓練の必要な理由は、3カ国合計でみれば、創業時においても、また現在でも、1. 一般的な技能能力水準の向上、2. 工場内での

表4-4 教育訓練の種類

	台 湾		インドネシア		フィリピン		合 計	
	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在
1.新規採用者を企業に慣れさせるための導入訓練	39 (60.4)	30 (54.5)	41 (78.8)	31 (60.8)	10 (62.5)	9 (52.9)	90 (77.6)	70 (56.9)
2.新しい職種に配置するための養成計画	16 (33.1)	13 (23.6)	22 (42.3)	18 (35.3)	6 (37.5)	5 (29.4)	44 (37.9)	36 (29.3)
3.技能を向上ないし拡大させるための追加訓練	16 (33.1)	40 (72.7)	17 (32.7)	43 (84.3)	6 (37.5)	11 (64.7)	39 (33.6)	94 (76.4)
4.下級監督者（職長）教育	16 (33.1)	34 (61.8)	29 (55.8)	36 (70.6)	8 (50.0)	8 (47.1)	53 (45.7)	78 (63.4)
5.従業員の小集団活動（ZD、QCサークル等）を醸成するように誘導する教育訓練	7 (14.6)	20 (36.4)	5 (9.6)	19 (37.3)	5 (31.3)	8 (47.1)	17 (14.7)	47 (38.2)
6.その他	2 (4.2)	0 (0)	0 (0)	1 (2.0)	1 (6.3)	1 (5.9)	3 (2.6)	2 (1.6)
回答企業数	48 (100)	55 (100)	52 (100)	51 (100)	16 (100)	17 (100)	116 (100)	123 (100)
n, a.	23	16	10	11	10	9	43	36

に至っておらず、最近に至って台湾進出企業では重要度順位2位に挙げられ、フィリピンでは重要度順で3位になっている。このことは創業時からの生産管理、および労務管理面の経験の蓄積を踏まえて、現在では教育訓練計画においても、従前よりも高い目標設定が可能になったことを物語るものと思われるが、この点については、教育訓練計画の成果についての設問で改めて取り上げよう。

4-4. 教育訓練の種類

製造部門の労働者にたいして、現地子会社の創業時に実施した教育訓練および現在実施している教育訓練の種類について尋ねた（表4-4）。当然のことであるが、創業時に比して、現在では新規採用者の企業への導入訓練および養成訓練の実施率が減少し、それに代って技能向上訓練と下級者監督訓練を実施する企業の比率が増大し、またそれとともに、従業員の小集団活動（ZD、QCサークルなど）を醸成するよう誘導する教育訓練も実施する企業が増加してきている。ただ、この回答結果を見るに当って、つぎの点に留意を求めている。

現地子会社の教育訓練計画が創業当時から現在までにどのような変化を示したか、を尋ねるといふ目的からすれば、ここでの設問の仕方は、必ずしも適切

ではなかった。とくに回答項目に養成訓練計画を掲げたことは、回答者に余分な混乱を与えている。現地子会社が、進出先の国に新しい技術、製品を導入したとしても、その生産に従事する労働者は、この新技術にもっとも関連が深い職種の労働者の間から募集し、かれらに教育訓練を与えるケースが多いと考えられる。したがって日本の場合のように新卒者に企業内養成訓練を実施する際は適切なこの養成計画という用語の使用は避けるべきであった。ともかく、回答者に企業内で実施している訓練について、養成計画と技能向上訓練との区分が困難なまま回答したものが、上記の回答結果となっている。また現時点での養成計画を実施していると回答した企業のうち、その相当部分は定型的な養成訓練を実施しているわけではなく、新製品、新技術の導入時に、必要な教育訓練を実施しているものである。

4-5. 技能向上訓練

現在、現地子会社の教育訓練計画の中心は技能向上訓練である。技能向上訓練を実施している企業は、各国とも創業時より増加してきているが(表4-5)、技能向上訓練を実施していると回答した企業のすべてが、定型的に訓練を実施しているわけではない。企業の回答注記によれば、企業のうちには、新技術・新製品の導入時に限って従業員の日本派遣研修、技術指導員の現地工場派遣をおこなっているケースもある。

技能向上訓練の対象としている作業は、たとえば「機械」の熔接、メッキ、NC機操作、「電機」の編線、自動化機器操作等の企業の基幹的作業工程とともに、各業種に共通して実施されている種目として材料管理、品質管理、検査等が含まれている。

技能向上訓練の重要な実施方法のひとつは、日本への派遣研修であるが、創業時に比較して、必ずしも日本への派遣研修の事例は減少していない。かえって台湾の場合には実施企業数は増加している。また日本からの技術指導員の派遣は創業時に比較して減少傾向はあるがなお技能向上訓練を実施している企業

表4-5 技術向上訓練

	台 湾		インドネシア		フィリピン		合 計		
	創業時	現在	創業時	現在	創業時	現在	創業時	現在	
(訓練場所)	1.日本の親会社へ派遣	18(43.9)	24(48.0)	18(48.6)	19(45.2)	4(26.7)	3(18.8)	40(43.0)	46(42.6)
	2.特別の研修期間を設けて、企業内訓練をおこなう	10(24.4)	9(18.0)	7(18.9)	5(11.9)	4(26.7)	4(26.7)	21(22.6)	18(16.7)
	3.作業時間の一部を割いて、企業内訓練をおこなう	22(53.7)	33(66.0)	22(59.5)	31(73.8)	10(66.7)	11(68.7)	54(58.1)	75(69.4)
	4.現地の外部教育訓練機関に派遣	0(-)	7(14.0)	1(2.7)	1(2.4)	1(6.7)	0(-)	2(2.2)	8(7.4)
	回答企業数	41(100)	50(100)	37(100)	42(100)	15(100)	16(100)	93(100)	108(100)
	n. a.	30	21	25	20	11	10	66	51
(訓練方法)	5.マニュアルを作成	8(21.6)	18(39.1)	13(40.6)	19(52.8)	9(64.3)	7(50.0)	30(36.1)	44(45.8)
	6.スライド、映画等の教育機材を使用	2(5.4)	6(13.0)	3(9.4)	2(5.6)	2(14.3)	3(21.4)	7(8.4)	11(11.5)
	7.「仕事につきながらの訓練」(OJT)に限定	17(45.9)	24(52.2)	19(59.4)	22(61.1)	3(21.4)	7(50.0)	39(47.0)	53(55.2)
	8.日本から技術指導員を派遣	32(86.5)	32(69.6)	23(71.9)	24(66.7)	9(64.3)	9(64.3)	64(77.1)	65(67.7)
	回答企業数	37(100)	46(100)	32(100)	36(100)	14(100)	14(100)	83(100)	96(100)
	n. a.	34	25	30	26	12	12	76	63
(訓練期間)	～7日	1	3	0	0	0	0	1	3
	～14日	2	1	1	2	0	0	3	3
	～1カ月	6	8	7	10	0	1	13	19
	～3カ月	3	2	6	4	3	1	12	7
	3カ月以上	0	0	6	4	0	0	6	4
	不定	0	1	1	1	0	0	1	2
回答企業数	12	15	21	21	3	2	36	38	

の7割弱が、この方法を採用している。もっとも技術指導員の派遣の仕方自体は創業時と比較して、最近では大きく変化してきている。操業開始当初は技能指導員が現地工場に常駐していたのに対して、最近では3カ月ないし半年に1度指導員を現地に派遣して1～2週間の技術指導を実施している事例がみられる。なお、定型的に従業員数名の日本への派遣研修を実施している企業は、現地工場への技術指導員の派遣指導をも定型的に併用している場合が多い。

一方、技能向上訓練をOJTに限定している企業が、各国とも5～6割にのぼっている。OJTの指導についても、企業によっては操業開始時には技能指導員が訓練を担当していたのに対して、最近では職長に訓練を一任している事例がみられる。

4-6. 教育訓練計画の成果

労働者にたいする教育訓練計画の成果を創業当初と現時点に分けて尋ねた。3カ国合計について、回答が多かった上位3項目を示すと、つぎの通りである(表4-6)。

表4-6 教育訓練計画の成果

	台 湾		インドネシア		フィリピン		合 計	
	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在	創業時	現 在
1.必要な職種の労働者を確保できた。	75②	56	117①	51	30①	7	222②	114
2.労働者の技能・能力の水準が向上した。	107①	152①	101②	140①	28②	41①	236①	333①
3.労働意欲が高くなった。	25	40	57	52	15	21③	97	113
4.職場内で規律がよく守られるようになった。	26	47	69	57	20	17	115	121
5.チームワークがよくなった。	7	13	14	20	11	11	32	44
6.事故が減少した。	11	18	35	21	2	6	48	45
7.労働生産性が上昇した。	43	112③	38	82③	11	20	92	214③
8.製品の質が改善された。	59③	137②	80③	114②	24③	24②	163③	275②
9.不良品が減少するなど製品コストが低下した。	21	64	40	65	4	15	65	144
10.わからない。	20	5	0	0	0	0	20	5
11.その他	10	5	0	0	0	0	10	5
回 答 企 業 数	34	53	44	49	13	13	91	115
n. a.	37	18	18	13	13	13	68	44

(注) 重要度の順位によるウエイト付け回答

(創業当初)

1. 労働者の技能・能力の水準が向上した。2. 必要な職種の労働者を確保できた。3. 製品の質が改善された。

(現在)

1. 労働者の技能・能力の水準が向上した。2. 製品の質が改善された。
3. 労働生産性が上昇した。

すなわち教育訓練計画の成果と創業当初と現在とで比較すると「労働者の技能水準の向上」「製品の質の改善」の2項目は2時点で共通しているが、残りの1項目は変化しており、創業当初の「必要労働力の確保」に代って、現時点での成果として「労働生産性の上昇」が挙げられている。この2時点間の評価項目の推移は、労働者の訓練計画が順調に進行し、成果を挙げたことを示すものといえよう。創業当初においては、「重要労働力の確保」が操業開始の前提条件であり、また現地子会社の製品がブランド・イメージを損なわぬだけの品質を維持することが現地生産に課せられた課題であるから、「製品の質の改善」とそれを支える「技能水準の向上」が創業時の成果として挙げられたことは、操業開始時の訓練計画の重要目標が達成されたことを意味する。「労働生産性の上昇」や「労働意欲の上昇」等は、それに続く訓練目標である。現時点では、「労働生産性の上昇」が具体的成果として挙げられるに至っているのである。

「国別」にみても、創業当初の時点では順位の相違はあるにしても、上位に挙げられる3項目は各国で共通しており、3カ国合計と一致している。現時点の成果では、台湾、インドネシアとも、評価項目もその順位も3カ国合計と一致しているが、フィリピンの場合には3位に「労働意欲の向上」があげられており、「労働生産性の上昇」は4位となっている。もっとも、この2項目の評価のウェイトの相違はきわめて小さいから、現時点での訓練計画の成果として評価される項目は3カ国に共通しているといっても良からう。なお、フィリピンの現時点での評価で3位に挙げられた「労働意欲の向上」は、他の2国では

評価順位は低く5位以内にも入っていない。フィリピン進出企業からの回答数は2国に比べて少数に止っているのだが、フィリピン進出企業からの回答数が増加した場合にも、同様の結果が得られるかどうか興味が持たれるところである。

訓練計画の成果を尋ねるに当たって、その関心のひとつは、いわゆる日本の労務管理の実施とその成果を確かめることにあった。さきにもたように、3カ国で活動している日系企業の3社に1社以上は従業員の小集団活動を醸成するような管理手法を採用している。また4割強の企業が労働者の日本への派遣研修をおこなっている。この派遣目的は技術研修と並んで日本の工場内における労働者の作業態度、雰囲気、すなわち日本の管理手法の成果を、現地子会社の労働者に実際に体験させるところにあったはずである。このような管理手法の成果は挙げただろうか。労働者の態度、行動に関連する評価項目として、「労働意欲の上昇」、「チームワークの改善」を用意したが、現時点でのフィリピンで「労働意欲の上昇」が3位に挙げられたことを除いて、労働者の態度、行動にかんする評価は低位に止っている。もとより、この設問は日本の管理手法の内容やその成果を詳細に尋ねたものではないから、早急な結論は差し控えなければならぬが、現時点ではなお日本の管理手法が、労働者の態度、行動に十分な影響力を及ぼすには至っていないと暫定的に考えておきたい。

4-7. 教育訓練計画の実際評価と今後の訓練計画

教育訓練計画の現在までの実施状況を振り返ってみて、その実績を企業が総合的にどのように評価しているかを尋ねた(表4-7)。失敗したとする回答は

表4-7 教育訓練計画の実績評価

	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1.非常に成功した	1 (1.9)	6 (11.3)	1 (6.3)	8 (6.5)
2.かなり成功した	22 (40.7)	24 (45.3)	8 (50.0)	54 (43.9)
3.まずまずである	31 (57.4)	23 (43.4)	7 (43.8)	61 (49.6)
4.かなり失敗した	0 (-)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
5.非常に失敗した	0 (-)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
回 答 企 業 数	54 (100)	53 (100)	16 (100)	123 (100)
n. a.	17	9	10	36

皆無であって、3カ国の合計では、成功したと評価するものと、まずまずと考えるものが、ちょうど半分ずつに分けられている。国別にみると、台湾ではまずまずと考えるものが3カ国中ではもっとも多く、57%である（インドネシア43%、フィリピン44%）。一方、非常に成功したと評価するものはインドネシアでは11%にのぼり、かなり成功したと合せて、成功と評価するものが57%であった。フィリピンでは非常に成功したと評価するものはインドネシアほど多くはないが、成功と評価するものの比率は56%とインドネシアと並んでいる。

この結果からすれば、教育訓練計画はインドネシアでもっとも成功し、台湾で相対的にもっとも成果があがらなかったことになる。念のために、上記の3カ国のすべてまたは2カ国に投資しており、かつこの設問に回答している親会社14社について、国別に現地子会社の教育訓練計画の実績評価を調べてみた。それによると、国により実績評価の変らないもの、5社。台湾の子会社の評価がやや劣るもの、5社。（その他に台湾のみ評価回答がないもの2社）。逆に台湾の子会社の評価がやや優れているもの1社。インドネシアの子会社の評価がやや優れているもの1社であって、この結果は全体の回答結果とほぼ見合ったものとなっている。

各社がどのような基準によって訓練計画の実績を評価したかは必ずしも明らかではない。しかし、この設問に関連した企業のコメントのなかで、訓練を受け高い技能を身につけた者が少しでも高い賃金を求めて退職してゆく例があるのが遺憾であるという趣旨のものが、各国に共通してみられたことからすれば、従業員の定着状態の良否が、実績評価に関連していることがうかがわれる。なお、労働生産性の水準そのものは、3カ国のなかで台湾がもっとも高いことは、さきの設問で知られているが、訓練計画の実施に伴う労働生産性の改善状態については確かめていない。

今後の訓練計画の実施予定（表4-8）としては、各国とも企業の6割前後が現在の訓練計画を継続すると答えているが、計画の充実拡大をはかるものは

表4-8 今後の訓練計画

	台 湾	インドネシア	フィリピン	計
1. 現在のまま継続する	42 (62.7)	34 (58.6)	15 (62.5)	91 (60.7)
2. 計画を充実拡大する	15 (22.4)	19 (32.8)	7 (29.2)	41 (27.3)
3. 計画を縮小する	0 (-)	1 (1.7)	0 (-)	1 (0.7)
4. 計画を中止する	1 (1.5)	0 (-)	0 (-)	1 (0.7)
5. わからない	9 (13.4)	4 (6.9)	2 (8.3)	15 (10.0)
回答企業数	67 (100)	58 (100)	24 (100)	150 (100)
n. a.	4	3	2	9

インドネシア (33%) とフィリピン (29%) に多く、台湾は22%に止まる。計画の縮小、ないし中止を考えているものはきわめて少数 (各1) で、方針未定のものが台湾では13%と比較的多くなっている。

5. 賃金および従業員の定着状態

5-1. 賃金

従業員の企業への定着率の良否は企業の労務管理の成果を判断する上での重要な指標になると同時に、また現地子会社が従業員に現地生産に必要な技術教育訓練をおこない、かれらの技能向上に努力している場合、そのコストが有効に使用されているかどうかを判断する材料となる。ところで従業員の企業への定着状態に影響を与える重要な要因のひとつは賃金・労働条件である。そこで、現地子会社の賃金が同じ国で活動している同業種の欧米系外資企業、また同業種の現地資本企業 (華僑資本を含む) に比してどのような水準にあるのかを尋ねた (表5-1)。

3カ国を通じて同業種の欧米系外資企業より高い賃金を支給している企業はきわめて少なく、賃金水準について具体的な回答を寄せた企業のうち、ほぼ7~8割の現地子会社は欧米系外資企業と同程度の賃金を支給しているが、台湾では28%の企業がそれより低い賃金を支給している。(インドネシア23%、フィリピン16%) また同業種の現地資本と比較した場合、それと同程度の賃金を

表5-1 賃 金

	台 湾	インドネシア	フィリピン
同業種の欧米系外資企業と比較して			
1.高い	2 (4.3)	3 (7.7)	0 (-)
2.同程度	32 (68.1)	27 (69.2)	16 (84.2)
3.低い	13 (27.7)	9 (23.1)	3 (15.8)
4.わからない	16	18	5
計	63	57	24
n. a.	8	5	2
同業種の現地企業（華僑資本を含む）と比較して			
5.高い	23 (37.7)	42 (73.7)	10 (45.5)
6.同低度	38 (62.3)	15 (26.3)	12 (54.5)
7.わからない	8	5	2
計	69	62	24
n. a.	2	0	2

(注) () 内の数値は、各欄の項目1, 2, 3, の、また5, 6の合計値にたいする百分比。

支給している企業の比率は、台湾がもっとも高く、(62%)、逆にインドネシアでは現地資本と同程度の賃金を支給している企業は26%に止まり、企業の74%が現地資本より高い賃金を支給している。

この結果は、台湾では現地資本と日系や欧米系外資企業との技術格差が相対的に小さいこと、またインドネシアではその事情が逆であると同時に同国では労働力が豊富にあっても外資企業が必要とする技能を備えた労働者は相対的に過小である状況と対応していると考えられる。フィリピンの場合には日系現地子会社の賃金と欧米系外資企業および現地資本の賃金との対応関係は判り難い結果となっている。フィリピンの現地子会社の賃金を業種別に細分してみると、化学では日系企業の賃金は欧米系企業と同水準であり、現地資本より高いのにたいし、「その他」の業種では、欧米系企業とも現地資本とも同水準という回答が与えられている。そのことから類推すればフィリピンの場合、業種によって外資企業と現地資本の技術格差状況が、また企業が必要とする労働者の技能水準の相違が大きいことが、上記の結果をもたらしたものと考えることができよう。

この設問に対して回答が寄せられた企業が、他の外資企業、現地資本の賃金、労働条件についてどの程度正確な情報を把握しているかが、上記の結果の信頼度を左右することになるが、この点については設問で確かめていない。いずれにせよ、現地子会社の賃金水準を欧米系企業や現地資本との正確な比較をするためには、改めて広汎な資料収集が必要となることは言うまでもない。しかし、各国別の現地子会社の賃金状況を考えるに当たって、この結果はひとつの手掛りを提供してくれていると考えてよいであろう。

5-2. 従業員の定着状態

従業員の企業への定着状態を知るために、技術者・マネジャーと労働者に分けて、従業員の年間平均自発的退職率を尋ねた。その結果は、各国とも技術者・マネジャーおよび労働者の退職率として予想外に低い数値が示されている。もっとも各国別にみれば台湾の退職率が他の2国に比べて高く、ことに労働者の退職率が80%台の企業も含まれている。しかし、そのような事例は、この結果でみる限り例外的な事例であり、大多数の企業では従業員の定着状態は良好だということになる(表5-2)。

ただ、この設問に対して回答しなかった企業数が多数にのぼっていることもあって、この結果が、3カ国の現地子会社における従業員の定着状態を正確に示しているものとするには留保が必要であるかもしれない。ことに、教育訓

表5-2 従業員の退職率(年間平均%)

	台 湾		インドネシア		フィリピン	
	技術者・ マネジャー	労働者	技術者・ マネジャー	労働者	技術者・ マネジャー	労働者
0.退職率10%以下	12 (27.9)	7 (12.3)	15 (34.1)	14 (24.1)	5 (27.8)	5 (21.7)
1.退職率10%程度	22 (51.2)	20 (35.1)	27 (61.4)	30 (51.7)	10 (55.6)	10 (43.5)
2.退職率20%程度	7 (16.3)	19 (33.3)	2 (4.5)	12 (20.7)	3 (16.7)	8 (34.8)
3.退職率40%程度	2 (4.7)	7 (12.3)	0 (-)	2 (3.4)	0 (-)	0 (-)
4.退職率60%程度	0 (-)	1 (1.8)	0 (-)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
5.退職率80%程度	0 (-)	3 (5.3)	0 (-)	0 (-)	0 (-)	0 (-)
回答企業数	43 (100)	57 (100)	44 (100)	58 (100)	18 (100)	23 (100)
n, a.	28	14	18	4	8	3

練計画実施に当たっての問題点（表4-2）では「労働者への企業への定着性が低い」ため、教育訓練のコストが回収できない」が台湾の現地子会社の現時点での最大の問題点となっていた。また教育訓練計画の実施に関連して企業から寄せられたコメントのなかには、日本へ研修に派遣した従業員が帰国後転職する事例があり遺憾であるというものがあり、その種のコメントは台湾ばかりでなくインドネシア、フィリピンの現地子会社からも寄せられている。

従業員の定着状態は、現地子会社への技術移転の確実性を左右するだけに、きわめて重視されるべき指標である。また、これは人事、労務管理の総合的な成果を判断する指標でもある。この従業員の定着状態について、十分な情報を示しえぬのは残念であるが、この点についての調査、検討は他日に期したい。

む す び

このアンケート調査から得られた主要な調査結果を要約しておこう。

1. 台湾、インドネシアおよびフィリピンの3カ国に設立された現地子会社の工場設備の技術水準について、国ごとの明確な相違は見出せなかった。国別の回答集計ではフィリピンの子会社に技術水準が劣っているものが多かったが、その一方、この3カ国の全てまたは2カ国に投資している親会社の調査では、その半数は、それぞれの国に同一技術水準の工場設備を建設していた。

上の調査結果から引出せる結論は、企業が進出先の国の労働者の技能水準によって、そこに建設する工場設備の技術水準を決定するのではない。工場設備を建設するに当り労働者の技能水準は考慮に入れられるにしても、工場の機械設備の技術水準は主に他の要因によって決定され、その後、必要に応じ労働者の教育訓練が実施されている。

2. 労働生産性について云えば、台湾にある子会社の労働生産性は、他の2カ国のそれを大きく上廻っている場合が多い。

3. 技術者・マネジャーの教育訓練は各国において積極的に実施されている

が、とくにインドネシアにある子会社では教育訓練を実施している企業数の比率でも、また日本への派遣研修など訓練方法の充実度でも他の2国のそれよりも、教育訓練を積極的に実施している。

ただし、現地人技術者・マネジャーの管理責任者への登用状態をみると、技術者についてもマネジャーについてもインドネシアの子会社が、現地人の登用がもっともおくれている。

4. 労働者にたいする教育訓練は、その実施率からみても、また訓練方法の内容からみても台湾にある子会社がかつ最も積極的である。台湾はたとえばインドネシアと比較して、労働者の一般的教育水準が高く、かつ各国にある子会社の技術水準にははっきりした相違が見出されないだけ、この結果は予想外であった。一方、教育訓練の実績評価にはインドネシア、フィリピン、台湾の順となっている。

この間の状況はどのように説明されるべきか、その検討は今後の課題として残されている。ただ、この説明仮説として、つぎのように考えることができよう。技術進歩が速やかでかつ競争が激しい業種では、現地子会社でも、新技術・設備の導入を活発に行う必要があるが、追加投資をおこなうに当っては技術移転がすみやかに完了すると予想される国の子会社に重点を置いて、追加投資をおこない、かつそれと関連して、教育訓練を実施する。

いまひとつ、別の説明仮説は、従業員の定着状態が必ずしも高くなく、かつ定着状態の改善が早急には期待できぬときには、現在の従業員の定着度を前提として、従業員の技能水準の保持（ないし向上）のため、訓練の継続性が必要とされる。

(山本泰督)

第3章 多国籍企業の情報公開問題について

—特に国連の報告書を中心として—

1 開 題

会計学の領域においても、近年、企業活動の国際化に伴う問題が出現し始めており、それは典型的には会計の諸側面での国際的調整の問題となって現れている。この問題は、技術的次元としては、各国の会計諸基準を統一化することによって各国企業の公表する財務情報を国際的に比較可能にする問題、あるいは複数国で活動している企業の企業全体としての活動状況を知るためにどのような会計技術——例えば通貨換算や連結上の諸手続——を用いて財務情報を導出・公表すればよいかという問題等を内包している。また国際社会的次元としては、会計諸基準の国際的統一に際しての先進資本主義諸国間でのリーダーシップの獲得競争、さらにはいわゆる南北問題がからんだ多国籍企業の情報公開問題等が内包されている。

国際会計を検討する際には叙上のような多面的問題を考慮する必要があるが、本稿では、そのうち、主として国際連合（United Nations）が発行した多国籍企業の情報公開問題に関する報告書を手掛かりとすることによって、企業活動の国際化に伴う国際的な情報公開の問題を検討することにする。このことは、必然的に、南北問題によって着色された多国籍企業の情報公開問題を検討することになるであろう。

2 情報公開問題の発現

一国内において相当の資本蓄積を果たした個別企業は、やがて地理的・法的国境を越えて事業活動の場を求め、その拡大をはかろうとする。当初は、あくまでも当該企業の発生源国にその活動の中心が置かれるが、その後は複数の国に

において主要な事業活動を遂行するように一層巨大化していくことになる。この場合にも経営上の基本的指令の系統は、依然として一元的に保たれるのが通常である。このように事業活動が国際化した個別企業を指して多国籍企業と称するならば、その歴史はアメリカに例を求めると、かなり古いといえよう。⁽²⁾しかしコミュニケーションの迅速性等において、文字通りのグローバルな多国籍企業が顕著になり始めたのは、1960年代のことである。そしてこの1960年代は、多国籍企業の国際的評価の観点からは、概ね、その積極的側面が評価された時代とされている。⁽³⁾ところが、1970年代に入ると逆に、多国籍企業の消極的側面がクローズアップされるようになった。その理由の一つは、当初は一多国籍企業——特にアメリカのそれに顕著であったが——の一特殊問題としてしか現れなかった消極的側面が、⁽⁴⁾やがて1970年代に入って一企業の特殊性を越えて、多国籍企業全般の問題となったことにある。さらにその理由は、当初はアメリカ一国が圧倒的に多国籍企業の母国であったのに対して、1960～70年代には、イギリス、フランス、西ドイツそして日本を母国とする多国籍企業が増加し、その国際経済に占める重要性が飛躍的に増大したことにある。日本を母国とする

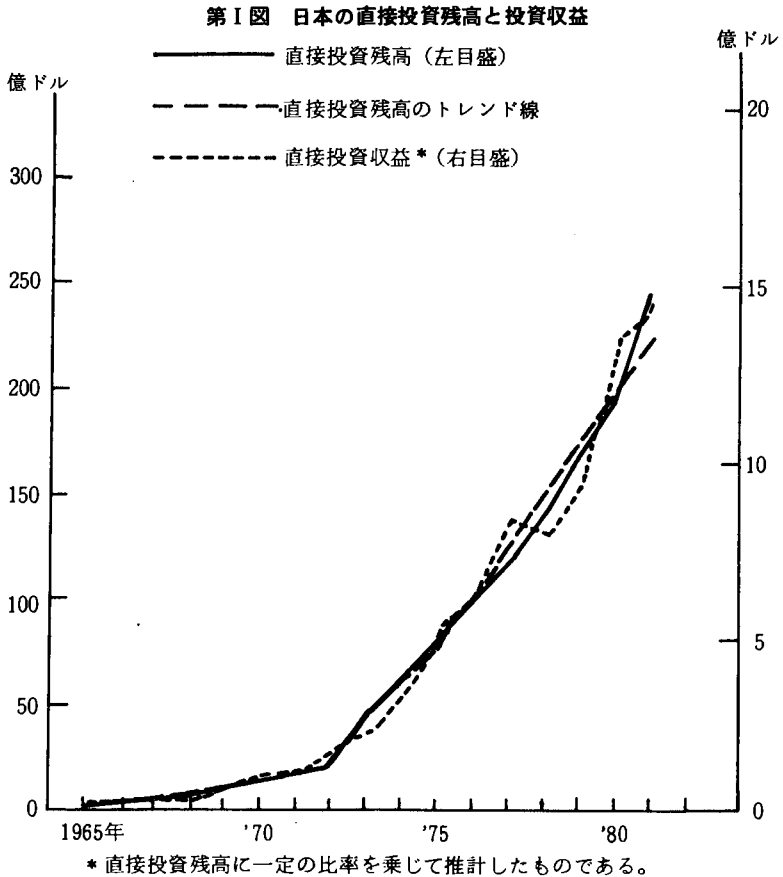
(1) 多国籍企業 (multinational corporation, transnational corporation) に関する定義は、いまさういうまでもなく多様であり、定義する者の具体的問題意識によって規定されているといつてよい。しかし本稿の場合は、それほど厳密な規定を必要としないので、国連の用語法に従っておくこととする。〔1〕の chapter 1, あるいは小宮隆太郎, 「多国籍企業と低開発国——国連研究グループの報告書をめぐって——」, 『経済学論集』, 第40巻第3号 (1974年10月), 5頁～7頁を参照。

(2) 本書第1章の井上忠勝教授の論文を参照されたい。

(3) D. A. Heenan and H. V. Perlmutter, *Multinational Organization Development*, Addison-Wesley Pu. Co., Massachusetts, 1979, chapter 1.

(4) 先進諸国間での有名な事例としては、フランスにおいて1963年にアメリカのクライスラー社がシムカを乗っ取った事件, あるいは同年 G. M. 社がマシン・プル社を乗っ取った事件を指摘できよう。また、発展途上国関係では、アメリカの I. T. T. (国際電話電信会社) が1970年にチリの大統領選挙に介入した事件等が有名である。福田博編, 『多国籍企業の行動指針』, 時事通信社, 昭和51年, 第2章。あるいは, 小宮隆太郎, 前掲論文, 3頁～4頁の脚注(4)を参照。

多国籍企業の増加状況を知るための一助として、日本の海外直接投資の年次変化を第I図として掲げておこう。⁽⁵⁾



続いて、多国籍企業が主として1970年代以後受入国で引き起こしている問題を具体的にみていくが、この問題は、基本的には、アメリカ企業とイギリス、アメリカ企業とフランスあるいは日本等のように、先進資本主義諸国間において発生する問題であるとともに、また先進資本主義国の企業と発展途上国 (de-

(5) 日本銀行調査統計局、『調査月報』、昭和57年10月号、16頁より修正引用。

veloping country : 開発途上国ともいう) との間においても発生する問題である。1973年の国連報告書〔1〕の記述によれば、対外直接投資残高(推定簿価)の3分の2以上は、先進資本主義諸国に発生しており、——つまり先進諸国間——どうして直接投資が行われており——発展(開発)途上国は対外直接投資残高の約3分の1——すなわち先進諸国の2分の1——しか受け入れていない⁽⁶⁾。この意味では多国籍企業の問題はまずもって先進諸国間の問題である。しかし逆に、「開発途上国の経済は、先進国経済の半分に満たないため、開発途上国における外国の多国籍企業の存在は一般的により大きな意味を持っている⁽⁷⁾」のである。ここに多国籍企業の諸問題が、南北問題とのかかわりをもってくる素地があるといえよう。

多国籍企業が受入国において引き起こす問題の次元をみる時、政治、経済、道徳等種々のものが考えられるが、ここでは主として経済的次元の諸問題に注目することとする。それは一般的には以下のように整理されるであろう⁽⁸⁾⁽⁹⁾。

(産業構造面)

- i) 企業集中の増大
- ii) 産業調整政策(産業政策)の効果を限定
- iii) 受入国外への生産要素のシフト
- iv) 過剰生産力の創出

(市場面)

- v) 寡占型市場構造の形成
- vi) 振替価格(transfer price)による租税回避

(6)〔1〕邦訳書、15頁。

(7)〔1〕邦訳書、15頁～16頁。

(8)福田博編、前掲書、62頁～63頁。

(9)ただし小宮論文では、多国籍企業が国際収支に与える影響については、何ら実証的・理論的研究がなされずに専ら感情的な問題が先行していると指摘されている。小宮隆太郎、前掲論文、24頁～26頁。

(労働面)

- vii) 労働市場のルールを遵守しないことによる労働関係の悪化
- viii) 外資企業の急激な進出や撤退による雇用上の問題

(その他)

- ix) 短期資本移動上の効果
- x) 通貨操作
- xi) 国際収支への影響

これら種々の問題のうち、ここでは特に南北問題と関係が深いと思われる vi) の問題を例にとり、これを若干敷衍することにより多国籍企業問題の性格をより明確にしておこう。

多国籍企業は、グローバルな次元での利潤極大を追求するために、原材料は最も低価格で購入しうる国において購入し、生産・組立は主として労働力が最も安価な国において遂行し、製品は最も高価格で売却しうる国において売却——勿論、輸送費を考慮して——するであろう。さらに加えて、各国ごとに企業活動に関する種々の租税制度が異なっていることは十分に考えられるし、またインフレーションの進行程度も各国ごとに差異があるので、これらの条件も加味する必要がある。叙上の諸条件を考慮して利潤極大を計るにあたって、多国籍企業は典型的には、自社の海外子会社相互間で財・用役を移転させるが、その際に上の諸条件を逆に最大限利用するために振替価格を利用することになる。そうすることによって、例えば法人所得税の高い国では、できる限り利潤を計上しないように振替価格を操作するのである。

だが他方、多国籍企業の受入国においては、たとえ多国籍企業の進出によって自国の経済活動が活発になったとしても、上記のような多国籍企業の振替価格政策を放任すると、多国籍企業の活動に際して利用された自国の資源や社会的資本の減耗分を回収・再生産するための資金を、例えば法人税等を通じて確保することができなくなる危険性が生ずる。したがって当然、受入国側では、

多国籍企業の自国内における諸活動に見合う租税収入を要求することになる。ここに、多国籍企業の海外事業活動と受入国の間に対立——すなわちvi)の問題——が生じてくる必然性がある。特に多国籍企業の活動が一国経済に占める割合が大きい発展途上国では、このことが大きな問題になるわけである。⁽¹⁰⁾

以上で指摘したような多国籍企業にからむ受入国におけるひいては国際社会における諸問題に対処すべく、国際連合は、1972年7月28日に、経済社会理事会(Economic and Social Council)において、「多国籍企業の役割と開発の過程、特に開発途上国のそれに対する多国籍企業の影響、及び国際関係への多国籍企業のかかわりあい⁽¹¹⁾を研究するための」、そしてその研究を踏まえて各国政府の政策決定に際して利用されうる結論を導き、適切な勧告を行うための委員会⁽¹²⁾を設立した。国際連合の多国籍企業問題に関する初期の立場は、我々の直接の関心事である多国籍企業の情報公開問題からみる限り、上記委員会の議論に資する目的で国連事務局が1973年8月12日に発表した報告書〔1〕と、当委員会の報告書〔2〕によって示されていると思われる。そこで以下では、この二つの報告書を検討しながら、この時期の国連の多国籍企業問題に対する態度について特に

(10) 分配上の問題はさらに、利潤の本国送還問題や技術移転に伴うロイヤリティーの問題へと発展する。

しかしそれでは、何故先進資本主義国の巨大企業が海外進出を行うのか——何故生産技術上のノウハウを売却しないで自らが海外へ進出するのか——、そしてこの問題との関連で、何故受入国には必然的に不利が生ずるのかという問題に対しては、それほど理論的な研究は盛んではない。例えば、P. J. Buckley and M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, The Macmillan Press, London, ここでは、チャンドラー(A. D. Chandler, Jr.)の経営学上の主張と同様に、市場の非効率性を回避するために、それを内部化する目的から、巨大企業が自らノウハウをもって現地へ進出することが説かれる。逆に、受入国では、本来ノウハウが市場で取引されたならばオープンになって自国の技術力として付加されたものが、依然として非公開であることによって不利が生じてくることとなる。

(11) 〔2〕, p.1.

(12) 正式には、The United Nations Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and on International Relations という。以下では、「有識者研究グループ」と略称する。

多国籍企業の情報公開問題の発現過程を念頭に置きながらみておくことにしよう。

まず〔1〕では、第Ⅲ章までを費して多国籍企業の積極的側面と消極的側面が世界的視野からデータを列挙しつつ明確にされる。両側面に対するウエイトの置き方としては、「多国籍企業が開発の多くの側面に積極的な貢献を果たすことはすでに認められている。しかし、同時に派生する諸問題も次第に大きく注目されてきた⁽¹³⁾」と表現されている。さらに「一般的に多国籍企業は、……受入国からは（過去においては）好意的に迎えられてきたが、現在は懐疑と懸念で見られている⁽¹⁴⁾」とされる。すなわち消極的側面にウエイトが置かれているのである。この消極的側面とは、具体的には、上で列挙したような諸問題であるが、次にこれら諸問題に対する国連の態度として、「項目別、問題別アプローチにより、解決を求めることは効果的ではない⁽¹⁵⁾」とされ、「多くの主要問題を弾力的かつ同時的に、取り扱うことができるような適切な機構を設立すること⁽¹⁶⁾」がよいとされている。さらに、この時点での問題解決方法に対する国連の立場を窺せるものとして、いくつかの多国籍企業問題の対策が挙げられている。第一に、国有化・接収が指摘され、第二に、受入国による多国籍企業への資本参加や支配権の獲得が指摘され、第三に、受入国の外国投資を審査する何らかの機構の設立が指摘されている⁽¹⁷⁾。他方、多国籍企業側からの対応策の例としては、国際商業会議所（International Chamber of Commerce）の国際投資に関する一連のガイドラインが紹介されており、そこには「現地資本による株式所有、現地の経営参加、責任あるポストへの現地雇用者の昇進と政府の行動への提案」が含まれているとされている⁽¹⁸⁾。

(13)〔1〕、邦訳書、99頁。

(14)〔1〕、邦訳書、99頁。括弧内は筆者。

(15)〔1〕、邦訳書、99頁。

(16)〔1〕、邦訳書、100頁。

(17)〔1〕、邦訳書、100頁～101頁。

(18)〔1〕、邦訳書、103頁。

以上の論調からみると、この報告書では、多国籍企業の行動をどちらかといえば直接的に業務規制する方向に議論が向けられているように思われる。したがって同報告書における多国籍企業情報センター設立の提言も、業務規制のための情報提供機能に助するという性格が強く出ていると考えられるのである。⁽¹⁹⁾

それでは次に、上でみたような性格をもった事務局側の報告書を受けた「有識者研究グループ」は、どのような報告書を提示したであろうか。まず、事務局の報告書は、「プロフェッショナルな立場にある事務局の考え方を展開したものであるだけに、(有識者研究グループ) 全体の討論に対して大きな影響を及ぼした⁽²⁰⁾」ことに注目しなければならない。事務局の報告書に関する我々の検討からもある程度推測がつくように、それが多国籍企業の消極的側面を強調する方向にありそのための対応策の提示が目立ったことを受けて、「有識者研究グループ」の報告書もこのトーンを継承したと考えられる。⁽²¹⁾ この時期のこうした国連の動向の背後には、多国籍企業の受入国特に発展途上国のナショナリズムの高揚による南北問題の尖鋭化という事実があることを見落とすべきではないであろう。⁽²²⁾

そこで続いて、本報告書での情報公開問題の発現過程をみる必要からも、本報告書の一般的特徴をまずみておく必要がある。しかし「有識者研究グループ」に参加された小宮教授が、それを以下の七つに要約されているので、我々自身の要約作業を割愛して利用させていただこう。

- i) 発展途上国における多国籍企業の投資あるいは事業活動を論じるにあたって、「南北格差の縮小」が望ましい、とくに発展途上国のより急速な発展が

(19) [1], 邦訳書, 112頁。

(20) 小宮隆太郎, 前掲論文, 4頁。括弧内は筆者。

(21) 上掲論文, 11頁。

(22) 上掲論文, 2頁～3頁。例えば[2], p.11の The World Perspective の論調は、明らかに、南北問題を踏まえかつ南側の意識に立脚したものといえよう。

望ましい、という価値判断が、基本的な前提となっている⁽²³⁾。

- ii) 多国籍企業がその技術・経営能力・マーケティングの能力・資金等を発展途上国において活用することによって、発展途上国の開発に寄与することを認め、「すべての関係者の正当な利益を保障しつつ、多国籍企業のそれらの能力を世界の開発のために動員する」ためのプログラムを追求している⁽²⁴⁾。
 - iii) 多国籍企業の投資にさまざまな弊害が伴いがちであることが強調されている⁽²⁵⁾。
 - iv) 受入国の政府が多国籍企業の自国内への投資をさまざまな形で規制すべきことを勧告している⁽²⁶⁾。
 - v) 投資の受入国に対しても、いくつかのことを要請し、受入国に対しても一定のタガをはめようとしている⁽²⁷⁾。
 - vi) 発展途上国への多国籍企業の投資や技術のトランスファーから生じる利益 (benefit) の分配が、現状では多国籍企業に有利に、発展途上国側に不利なものとなっているという認識に基づいて、投資受入国である発展途上国の交渉力の強化その他の方法によって分配を発展途上国により有利なものに改めるべきであるとする考え方がある⁽²⁸⁾。
 - vii) 多国籍企業の事業活動に対する規制にかんして各国政府の国家主権に基づく自主的行動に力点をおくか、それともなんらかの国際的な協調・協力の重要性を強調するかという点については、国際的行動の必要性を力説している⁽²⁹⁾。
- 以上のようにみてくると、当初の推測どおり、〔1〕と同様に〔2〕の基本的立

(23) 小宮隆太郎，前掲論文，11頁。

(24) 上掲論文，12頁。

(25) 上掲論文，13頁。

(26) 上掲論文，14頁。

(27) 上掲論文，16頁。

(28) 上掲論文，16頁。

(29) 上掲論文，17頁。

場もまた、多国籍企業の消極的側面に注目して、それを是正する目的で国際的な協調・協力を実施しようとするに於けることがわかる。さらにいうならば、多国籍企業の消極的側面の是正に関しては、経済的効率性のある程度犠牲にしても、多国籍企業の受入国たる発展途上国に有利なように業務規制を行う方向にあると思われる。そしてそのための第一歩として、多国籍企業に関する諸問題の議論を行い情報を収集する目的で、多国籍企業委員会（Commission on Transnational Corporations）と多国籍企業センター（Centre on Transnational Corporations）の設置が、「有識者研究グループ」によって勧告されたのである。しかしここで確認する必要があるのは、第一に、これら二つの機構が「多くの国が比較的受け入れやすい漸進的な措置⁽³⁰⁾」として設けられたのであり、「コンセンサスが存在するところでは短期に即座の措置をとることができ、そしてそれと同時に、より詳しい調査と交渉を必要とするより長期的な措置への出発点となり得る⁽³¹⁾」ものとして特徴づけられているという点である。換言すれば、これら二つの機構は、本来的政策のための補助的性格が強いということである。第二に、情報の収集——多国籍企業の側からいえば情報公開——も、発展途上国に有利なように多国籍企業の諸活動を方向づける種々の規制に助する資料の収集という補助的性格がやはり強いという点である。

以上本節では、国連の多国籍企業問題に対する初期の対応をみてきたが、本稿における課題である多国籍企業の情報公開問題に関連づけてみる限り、発展途上国に有利なように多国籍企業の活動を直接的に規制する方向性が主であり、情報公開はあくまでも補助的に特徴づけられていたといえよう。ところがその後国連の多国籍企業問題の議論において、情報公開（情報収集）問題は、一つの主流として展開されていくようになる。そこで次節では、〔1〕〔2〕以降の国連の多国籍企業に関する情報公開問題の展開について検討し、情報公開問題に

(30) 上掲論文、17頁。

(31) 〔1〕、邦訳書、7頁。

対する認識の変化等の問題点を指摘することとする。

3 情報公開問題の拡大

第2節でみたような状況と課題の下に出発した国連の多国籍企業問題対策であったが、続いて採られるべき課題として、「多国籍企業行動規範」の作成が設定された。「行動規範」の作成経過については、すでに多くの解説があるので論述を省略するが、⁽³²⁾ [3]のような種々の議論が続けられた報告書が提出されたのである。さらに「行動規範」の作成と並行して、特に情報公開問題——わけでも会計情報公開——を検討するために、1976年に、「会計及び報告の国際基準に関する専門家グループ」(The Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting)が結成された。このグループは、[7]の報告書を公表しているが、その前段階として、まず多国籍企業委員会が多国籍企業の公開すべき情報項目リスト[6]を公にし、また、多国籍企業センターが上記グループのための討議用資料作成の基礎となる報告書[4][5]を作成している。そこで本節では、これら4つ([4][5][6][7])の報告書を中心に、国連の多国籍企業情報公開問題に対する姿勢的を絞ってみたいことにしよう。

しかしこれら4つの報告書の検討を行う前に、ぜひ承知しておく必要があるのは、第1節でみたような国連の多国籍企業問題に対する対応態度に対して、主として多国籍企業の母国である先進資本主義諸国が形成している経済協力開発機構(OECD)が、逸早く、先進諸国版の多国籍企業行動規範とでもいうべきガイド・ライン(「多国籍企業の行動指針」)を公表したことである。そして特に注目すべきは、この「行動指針」の中にやはり多国籍企業の情報公開規

(32) 例えば、小島清、「国連の『多国籍企業行動規範』」、「統『多国籍企業行動規範』作り」、『世界経済評論』, Vol. 21, No. 8 (1977年8月), Vol. 22, No. 6 (1978年6月)。

定が含まれている点である。以下にその部分を掲げておこう。⁽³³⁾

OECD「多国籍企業の行動指針」(抜粋)

情報公開

企業は、その事業活動の経済的な性格および相対的規模、事業機密上の要請ならびに費用に対し、妥当な考慮を払いつつ、事業活動が行なわれるそれぞれの国の国内法に基づいて公開される情報に追加して、公衆の理解を向上させるために適した形式により、この目的に必要とされる限度において、企業全体としての組織、活動および方針について、十分な量の事実にかんする情報を公表すべきである。企業は、この目的のために、特に次の事項にかんする情報を含め、企業全体に関係する財務諸表および他の関連情報を、合理的な期間内に定期的に(少なくとも毎年1回)公表すべきである。

- (i) 親会社の名称および所在地、その主要関連会社ならびに当該関連会社間の株式持ち合いを含む、直接および間接の、当該関連会社における株式保有率を示す企業の組織、
- (ii) 事業活動が行なわれる地域(*), ならびに親会社および主要関連会社により、当該地域において行なわれる主たる活動、
- (iii) 地域ごとの事業活動の実績および販売高, ならびに企業全体の主要業務における販売高、
- (iv) 地域ごとの重要な新規投資および、実行可能なかぎり、企業全体の主要業務ごとの重要な新規投資、
- (v) 企業全体の資金の源泉および使途の計算書、
- (vi) それぞれの地域ごとの平均従業員数、
- (vii) 企業全体の研究開発費用、
- (viii) 企業構成体間の価格設定にかんする方針、
- (ix) 連結決算にかんする会計上の方針を含め、公表される情報を作成するに当たって遵守される会計上の方針。

(*) この行動指針の運用上、「地域」とは、各企業が特定の状況下で適当であると判断するところにしがたい、2以上の国の集合または個々の国を意味する。いかなる単一の集合方法も、すべての企業またはすべての目的に対して適当なものではないが、企業により考慮される要素としては、その競争力についての影響、地理的近接性、経済的類似性、事業環境の類似性、ならびに各国における企業の事業活動の性質、規模および相互関係の程度のほか、それぞれの国または地区で行なわれる事業活動の重要性も含まれる。

(33) OECD, *International Investment and Multinational Enterprises*, 1976, pp. 14 ~15. 邦訳は、吉井陸、「多国籍企業の行動に対する国際的規制の動き」、『経団連月報』, 1979年9月号, 67頁より引用。

ここにみられるように、OECDは、情報公開目的について「公衆（一般大衆）の理解を向上させるために適した形式により、この目的に必要とされる限度において」と規定している。この規定は明らかに、国連の立場とは異なっていることがわかるであろう。すなわち国連は、その初期——第1節で検討した——においては、あくまでも発展途上国に有利なように多国籍企業の活動を業務規制する目的に助する手段として、情報公開を把握していた。これに対して、OECDは、発展途上国を始めとする多国籍企業受入国の公衆（一般大衆）の理解を向上させることを主眼として、多国籍企業の情報公開を把握しているのである。情報公開に関するこれら二つの機能観が大きな差異を秘めていることについては後述することにして、とりあえず、このような二つの情報公開観が多国籍企業の情報公開問題にからんで認識されたことのみをここで確認しておこう。

そこでまず注目すべきは、この段階になると、多国籍企業の情報公開目的に関して、国連報告書の中でも、叙上の二つの情報公開観が一応並列的に列举されるようになることである。例えば〔6〕において、情報公開は以下の三つの目的に資するべきであるとされている。⁽³⁴⁾

- (a) 多国籍企業の母国や受入国そして国際関係特に先進国と発展途上国の関係の中で、多国籍企業の諸活動の性格と政治的・法的・経済的影響が一層理解されるために、
- (b) 多国籍企業の消極的諸影響は、これらをコントロールし削除しつつ、他方多国籍企業がもつ一国開発目標や世界経済の成長に対する貢献を促進するよう企図された、多国籍企業の活動のための有効な国際的協定を保障するために、
- (c) 受入国特に発展途上国が多国籍企業と交渉するに際しての各国々の交渉力を強化するために、

(34)〔6〕, p. 3.

このような三つの目的（機能）観は、〔7〕にも受け継がれていると考えられるが、問題は(a)である。これは明らかにOECD的立場を国連が大幅に考慮した結果であると解される。しかし(b)と(c)は、前節で検討したように、発展途上国の多国籍企業規制に与する規定内容ということができる。

さらに〔5〕〔6〕〔7〕の三つの報告書が要求する情報内容についてみると、これらの報告書はいずれも、現行会計実務に関する国際的アンケート結果等を踏まえて、多国籍企業が公開すべき情報項目を、最大公約数的に求めたという⁽³⁵⁾性格をもっている。

〔5〕は個別に出された三つの報告書をまとめたものであり、ミニマム・リストは第一の報告書に記載されている。このリストは、大きくは五つ（A～E）に分類されて情報項目が列挙されている。Aでは財務諸表における主要項目が示されており、Bでは会計政策の開示、Cでは多国籍企業と子会社の情報が取り扱われている。Dでは、地域別セグメント・レポート、Eでは業種別セグメント・レポートの具体的項目が列挙されている。その骨子を掲げれば以下の⁽³⁶⁾ようである。

〔5〕

A. Main items in financial statements

BALANCE SHEET

Long-term assets

Current assets

Long-term liabilities

Current liabilities

Other liabilities and provisions

Shareholders' equity

Balance sheet foot-notes

INCOME STATEMENT

(35)〔4〕は、各国における多国籍企業（当該国で事業活動を行う外国の多国籍企業と当該国を母国とし外国で事業活動を行う多国籍企業）の情報収集状況をアンケート調査した結果であり、後の最大公約数的情報項目選定の基礎になっていると考えられる。

(36)〔5〕, pp.13~23.

Revenue
 Costs and expenses
 Net income
 Income statement foot-notes

STATEMENT OF SOURCES AND USES OF FUNDS

- B. Disclosure of accounting policies
- C. Financial information on members of a transnational corporation group
- D. Reporting on segments of a transnational corporation
 - Segmentation by geographical areas
 - Segmentation by industries
- E. Some items in non-financial reporting

次に〔6〕においては、大きくは4つ（A～D）に区分されて情報項目が列挙されている。Aには個別の多国籍企業とその子会社に関するいくつかの主要情報項目が含まれており、具体的には、企業の名称・組織そして会計情報や財務分析比率等41項目が列挙されている。Bでは、当該多国籍企業に関する法律・規制そして政策についての主要情報項目が12項目列挙されている。Cでは多国籍企業と受入国との間の契約等に関する情報の公開が要求されている。Dでは、多国籍企業と受入国との地域的連帯に関する情報項目が列挙されている。⁽³⁷⁾

最後に〔7〕では、公開されるべき情報項目が、一般報告目的用と特別報告目的用の二つにまず分類され、さらに前者は Part I としての財務情報と Part II としての非財務情報に分割され、後者は特別報告書の利用者・目的・秘密保持の各問題を取り扱っている。以下に列挙する骨子は、一般報告目的用のものである。⁽³⁸⁾

〔6〕

SOME MAIN ITEMS OF INFORMATION

- A. Some main items of information on individual transnational corporations (and their affiliates)
- B. Some main items of information on laws, regulations and policies relating to transnational corporations

(37) 〔6〕, Annex I, p. 1.

(38) 〔7〕, pp. 58~75.

- The law
 - Definitions in national legislation
 - Administration of foreign direct investment
 - Establishment of foreign enterprise
 - Investment guarantees
 - Ownership and managerial control
 - Finance
 - Transfer of technology
 - Employment
 - Competition laws and regulations
 - Corporate taxation
 - Information and supervision
- C. Some main items of information contracts and agreements between transnational corporations and host country entities
 - Type of arrangement
 - Parties to an arrangement
 - Economic sector
 - Main clauses
- D. Some main items of bibliographical and documentary information
 - 1 Conceptual and definitional questions and general
 - 2 Explanations of foreign direct investment and management and organization (including textbooks on international business)
 - 3 Data and information on individual enterprises
 - 4 Aggregate (statistical) data and information on transnational corporation activities: size, growth, distribution, characteristics, trends (including country case studies)
 - 5 The role of transnational corporations in individual economic sectors (see 7 for impact)
 - 6 The role of transnational corporations in individual countries, regions and the internal system (see 7 for impact)
 - 7 The impact of transnational corporations
 - 8 Transnational corporations and other actors
 - 9 Technical assistance

〔7〕

Part 1. Financial Information

SECTION A. ENTERPRISE AS A WHOLE

List of minimum items for general purpose reporting in financial statements of a transnational corporation

1. Main items in financial statements

BALANCE—SHEET

- Long—term assets
- Current assets
- Total assets
- Long—term liabilities
- Current liabilities
- Other liabilities and provisions
- Minority interests
- Shareholders' equity
- Total shareholders' equity
- Balance—sheet foot—notes

PROFIT AND LOSS STATEMENT

- Sales
- Gross profit
- Interest and investment income
- Equity in income (profit and loss) of associated companies
- Depreciation
- Amortization of intangibles
- Interest expense
- Taxes on income
- Unusual charges and credits (describe)
- Minority interest in income of group companies consolidated
- Net income
- Profit and loss statement foot—notes

STATEMENT OF SOURCES AND USES OF FUNDS

(Not applicable to banks)

- 2. Disclosure of accounting policies
- 3. Information concerning members of a group and associated companies
- 4. Segmentation by geographical area
 - Segment and disclose geographically
 - To the extent identifiable with a geographical area, disclose
- 5. Segmentation by line of business
 - Segment and disclose by line of business
 - To the extent identifiable with a line of business, disclose

SECTION B. INDIVIDUAL MEMBER COMPANY

1. Main items in financial statements

BALANCE-SHEET

PROFIT AND LOSS STATEMENT

STATEMENT OF SOURCES AND USES OF FUNDS

2. Disclosure of accounting policies
3. Financial information on members of a group of companies
4. Disclosure of foreign assets
5. Segmentation by line of business

PART II. NON-FINANCIAL INFORMATION

SECTION A. ENTERPRISE AS A WHOLE

List of minimum items for general purpose reporting of a transnational corporation

1. Labour and employment
2. Production
3. Investment programme
4. Organizational structure
5. Environmental measures

SECTION B. INDIVIDUAL MEMBER COMPANY

1. Labour and employment
2. Production
3. Investment programme
4. Organizational structure
5. Environmental measures

以上三つの報告書のミニマム・リストは、その分類方法は異なっているが、いずれも、最大公約数的会計情報と非会計情報を公開するよう要求している。しかもそれはかなり大量の情報要求であるといえよう。その根拠としては上述した〔6〕の(a)(b)(c)の理由が考えられるが、(a)を標榜するものの、大量の情報要求であっても非会計情報の大幅な列挙から判断して、それはやはり受入国側の規制に資せんとする性格が強いように思われる。⁽³⁹⁾すなわちこの段階では、初期段

(39) 非会計情報はともかく、会計情報の選択に関して問題がないわけではない。〔4〕で示された調査結果は、プライス・ウォーター・ハウス会計事務所が行った調査によるものであるが、資本主義経済が発展した諸国において有用性をもっていた会計情報が、未発達段階の途上国で公開されたとして、それがいかほどの有用性をもつかという点については触れられていない。この意味で、ミニマム・リストは最大公約数的特徴をそなえていると我々はみる。

階に比較すると、国連は先進諸国側の立場である情報公開による受入国側の一般大衆の理解獲得という側面に目を向けてはいるが、また公開された情報を受入国の規制に資する側面にもウエイトを置いているといえよう。

ところが〔1〕の改訂版としての性格をもつ国連レポート〔8〕は、小島教授が指摘されるように、1973年のそれ（〔1〕）に比較してそのトーンが変化したといえる。⁽⁴⁰⁾このことは、国連がこれまでのどちらかといえば多国籍企業への対決姿勢に代えて、協調的姿勢を採り始めたということを意味する。それは国連の状況からして、発展途上国の対多国籍企業の態度の変化を示すものといえよう。このような変化は国連の多国籍企業に対する情報公開要求にも反映されるはずであり、小島教授は、1978年の時点で、それまでの問題摘発的——我々の言葉でいえば業務規制的——情報公開要求から、各会社が株主総会へ提出している報告書程度の一般的なもので十分であるとする方向へ向くであろうと予測しておられる。そしてこのことは、「目的なき情報収集」からの脱皮として、歓迎されるべきことだと教授は⁽⁴¹⁾いわれる。

だがそれでは、このような軟化によって、多国籍企業をめぐる情報公開の問題——例えば、公開すべき情報項目の確定問題——は、解決をみるであろうか。途上国が多国籍企業に対立するのではなく、自国にとって有利な側面を積極的に利用しようとする姿勢に変化したことは、情報公開に関しては、先進国の主張するように、説得の次元で情報公開を理解すること、逆に受入国側からいえば、自国の大衆の対多国籍企業監視機能に助するために情報公開を受け入れることを意味すると思われる。しかしながら、そのような論理が、そのまま可能であろうか。この問題点を理解するために、1978年以降の国連の多国籍企業の情報公開問題に対する態度をなおも次節で跡づけておかねばならない。

(40) 小島清、「統『多国籍企業行動規範』作り」、17頁～18頁。

(41) 上掲論文、20頁。

4 情報公開問題の転回

前節までにおいて、多国籍企業の情報公開をめぐる微妙に食い違う二つの機能観が交錯している事実をみてきた。一つは多国籍企業に対峙して問題摘発的・業務規制的に情報公開を用いる考え方であり、いま一つは、大衆の多国籍企業活動への理解を高めるために情報公開を用いる考え方である。そして、1978年の〔8〕で、国連の態度が後者に近づいてきたことを我々は示したのである。それでは〔8〕以後どのような展開があったかを本節でみてみよう。

まず1979年には、前節でも触れたように、〔3〕のような多様な議論を踏まえながら、かつ〔8〕のような国連の変化を考慮しつつ「多国籍企業の行動規範（草案）」〔9〕が公表されている。その第43項に多国籍企業の情報公開問題が掲げられているので、以下に引用して⁽⁴²⁾おこう。

国連「多国籍企業の行動規範（草案）」

C 情報の公開

43 多国籍企業は、合理的な期限内に定期的に、但し、少なくとも年1回、進出先国の一般公衆に対して、その多国籍企業の全体としての構造、活動および政策の理解を深めることを意図した、明確かつ包括的な情報を提供しなければならない。

この情報は、進出先国の法律、規則および行政上の措置によって公開が必要とされる情報を補足し、一括して提供されねばならない。この情報には、多国籍企業の構造、各構成体の主要な活動、営業成績および売上げ、重要な新規投資、資金の源泉および使途、雇用、研究開発費、採用した移転価格政策（transfer pricing）、情報の作成および表示の前提となった会計原則、などの非会計情報ならびに、会計情報が含まれねばならない。（*）

（*）ここに列挙した情報は単なる例示とみなされるべきである。これらの項目は、すべて各国の代表が言及したものである。しかしながら、これまでの政府間作業部会の議論においては、具体的にどのような項目にすべきであるという結論は得られていない。会計・報告の国際基準にかんする専門家による政府間特別作業部会は、行動規範（コード・オブ・コンダクト）のうちの情報公開の面でのガイダンスを提出することになっている。

情報の公開にあたって、多国籍企業は進出先国における営業が当該多国籍企業全体にとって、相対的重要性をもつかどうかにかかわらず、進出先国にとってのその営業の重要性を、特に考慮しなくてはならない。

(42)〔9〕, p. 7. 邦訳は、吉井隆、前掲論文、65頁～66頁によった。

情報は、地域別、営業を行なっている国別、および主要な事業部門別に適当に分類して提示しなければならない。必要とされる情報をどの程度詳細に開示するか、またどのような方法によって分類するかは、(1)多国籍企業が活動している国々での営業の性質、規模および相関関係、(2)多国籍企業の競争上の地位に及ぼす情報公開の影響、および(3)情報作成にかかる費用によって決定すべきものである。(*)
(*) これらの要件の最終的な明確化は、必要とされる開示項目の内容いかんにかかわっている。

ここで具体的に要求されている情報内容は依然としてかなり詳細なものを前提としてはいるが、注目すべきは「進出先国の一般公衆に対して、その多国籍企業の全体としての構造、活動および政策の理解を深めることを意図した、明確かつ包括的な情報を提供しなければならない」と明言されている点である。つまり進出先国——発展途上国と考えると——の一般公衆（大衆）の理解獲得を唯一の目的として設定しているのである。このことは、国連が途上国寄りという立場を保持しつつも、明らかに多国籍企業に対する態度を協動的なものに軟化させたことの情報公開問題における現れだといわなければならない。

続いて1980年代に入って〔10〕〔11〕が公表されているので、そこにおける国連の情報公開問題に対する態度をみておこう。まず〔10〕は、行動規範草案の第43⁽⁴³⁾項あるいは〔7〕に答えるべく作成された「新会計研究グループ」⁽⁴⁴⁾の中間報告書である。この中間報告書においては、五つの課題（a～e）が遂行されている。ここではその第一(a)と第二(b)について特にみてみよう。第一の課題は、上掲の「行動規範」第43項の「情報公開」に関して意見を述べることであった。⁽⁴⁵⁾ここで注目すべき点は、「行動規範」第43項では進出先国の一般大衆の理解獲得を情報公開の主目的に掲げて、その限りでの内容を公開すれば足りる方向に進んでいたのに対して、いくつかの国の代表が、第43項に以下の事項を含めるべき

(43) 第43項は公表時以後、若干修正されているが、主として第二パラグラフ以下である。

(44) 1979年の国連経済社会理事会の決定によって発足したグループであり、The Ad Hoc Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting と称する。

(45) 〔10〕, p. 5.

ことを提言したことである。⁽⁴⁶⁾

(A) 多国籍企業が、事業活動を遂行している国において、報告期間中いかなる非合法の行為にも直接・間接に関係しなかったこと、並びにそれらの企業がその母国のそしてそれらが活動している国の法律さらには国際行動規範のいずれをも遵守していることについて、少なくとも年に一度明白な報告書を提出せしめる。

(B) その報告書は、必要な場合には、発展途上国特に多国籍企業が活動をしている国に、(多国籍企業が)技術移転のためどのような行動を行っているかに関する表明を含むべきである。

これらの(A)(B)を第43項に含めるように主張した国名は、明白ではないが、これらの提言は、'70年代終わり頃から変化した、どちらかといえば先進国寄りになった動向に対する途上国側からの批判として理解できる。このような議論の動向は、本報告書の第二の課題すなわち〔7〕が示したミニマム・リストの再検討に際しても現れている。例えば、ある国の代表は、ミニマム・リストに加えて、多国籍企業の活動の真実・公正なる概観がなされうるための追加項目を準備すべしと主張すれば、他の国の代表は、多国籍企業が財務情報を完全かつ正しく明瞭にするために必要な情報さえ公開していればよいという意見を出している。⁽⁴⁷⁾ここでも、先進国側と途上国側の対立が再度窺える。ただし、あくまでも'78年以後の転開は決定的であり、途上国の意見と推測されるものは、参考意見として記載されている感が強い。

次に〔11〕について若干触れておこう。この報告書は、多国籍企業センターが、これまでの種々の次元での情報公開問題の展開をサーベイしたものである。この報告書で注目すべき点は、情報公開問題をサーベイするに際してのセンターの立場(視点)である。すなわち、それは、国連での一連の努力やその他の諸

(46)〔10〕, Annex II, p. 4.

(47)〔10〕, p. 7.

機関での努力を、国際的な会計及び報告諸基準の統一化——換言すれば、各国間の会計及び報告に関する基準や技術のギャップの解消過程——として特徴づけている。しかし、既に指摘したように、情報公開の問題は、各国間の会計に関する技術的ギャップを解消すれば解決するという筋のものではない。にもかかわらず、本報告書ではそのように理解されているのである。その意味は、情報公開の問題を、会計上の技術的ギャップの国際的次元での解消わけても先進国指導型での解消というレベルで把握し、そこから生み出される国際的統一会計基準に従って作成される会計情報は、多国籍企業受入国の一般大衆の理解向上に助する程度の情報だということである。それは、'78年頃以後の転開の延長線上に位置する立場といえるであろう。

以上で国連の情報公開問題に関する態度の展開を国連が発行する報告書を中心に辿ってきたが、現在のところ、その態度は先進国指導型に傾いているといっていよいであろう。確かにそれによって無理な情報公開の要求はなくなったが、しかしそれでは、先進国的発想によって多国籍企業の情報公開問題特に発展途上国における問題がすべて解決するであろうか。そこで次節では、上でみてきた情報公開問題展開の基底に潜む問題点を指摘することによって本稿の結語に代えることとする。

5 転開の問題点 — 結語に代えて —

叙上のように、最近の国連における多国籍企業の情報公開問題は、先進資本主義諸国における情報公開の一般的う勢にならって、一般大衆の理解に資するという目的を中心に転開してきたように思われる。そして我が国においても、以下のような主張が実務家によってなされている、「欧米の多国籍企業が進出先の政府機関や産業界に大きな貢献をしていることを年次報告書などによって実にうまくPRしている。……これに対し、わが国の企業経営者には、未だ国際的な企業情報開示要求への認識が弱く、かなり大手の国際的企業でも年次報

告書さえ作っていないのが現状である。……進出先に対し、自らの情報を開示し、進出先の不満を解消させる努力を怠ってはならないであろう⁽⁴⁸⁾と。この主張の中でも、情報公開は「不満の解消」に助することが要求されている。すなわち、受入国の一般大衆の対多国籍企業理解を高めるという発想が如実に示されているのである。

このような動向に対して、例えば小宮隆太郎、小島清両教授ともに、コスト・ベネフィットの観点に立ち不必要な情報公開は回避すべきとの立場から、積極的に評価していると考えられる。

しかしここで、改めて問われるべきは、最近漸く先進資本主義諸国で一般化してきた情報公開による一般大衆の説得——逆にいえば大衆による企業活動の監視——という機能が、発展途上国においても同様に発揮されうるかということである。この点を中心に本節では、このような情報公開の機能を保障する条件、特に一般大衆のあり方について検討し、南北問題がからむ多国籍企業の情報公開の新しい傾向に対する疑問を提起してみよう。

拙著で詳しく展開したように、企業が外部に会計情報を公開するという現象⁽⁴⁹⁾は、大衆民主主義社会において、寡占体制下の大企業が政府及び一般大衆に対して、会計情報を用いて行う支持獲得行為の総体として把握することができる。またその限界内においては、政府や一般大衆は、会計情報公開制度を対企業活動監視システムとして利用することが可能である。このような理解からすれば、上述のような諸機能をもって会計情報公開が社会的技術体系として具現しようとするならば、まずその社会が大衆民主主義社会として成立している必要がある。詳言すれば、一般大衆が、企業や政府に対して自らの要求を主張しうるほどに組織化され、かつその主張が民主的方法に従ってなされること

(48) 北條道雄、「国際企業活動と企業の情報公開」、『ジュリスト』、No 703、(1979年11月1月号)、39頁。傍点は筆者。

(49) 拙著、『会計情報公開論』、神戸大学経済経営研究所、1983、を参照。

— すなわちある範囲を逸脱しないように各々の利害を主張し合うこと —, そしてその主張過程で会計情報公開が民主的理念に基づいて企業に対し要求されるような社会構造が成立し、かつそのような構造を肯定する社会的価値意識が存在していることが必要である。しかしこのような社会構造が、現在いわゆる発展途上国において出現しているとは考えられない。つまり、途上国における反多国籍企業感情を一つの拠り所とするナショナリズムの高揚は、先進資本主義諸国で典型的にみられる大衆民主主義社会における企業批判とは基本的に異なっていると思われる。したがって途上国における多国籍企業の情報公開は、途上国の大衆の側からみて、本国政府を介しての直接的業務規制に資するか、無用のものかのどちらかでしかないであろう。⁽⁵⁰⁾

以上のような推論から、途上国においては、多国籍企業の情報公開による一般大衆の対企業理解の向上と経済的対立の解消という方向を具現することは非常に困難であるといえよう。企業が一般大衆に情報公開を行うことによって、企業に関する諸問題を解消するという社会経済的システムは、ある経済的発展段階に達しかつある特殊理念——民主主義——を社会的価値意識としてもつ経済社会において初めて出現するのであって、経済発展段階にかかわらず普遍的に妥当するものではない。先進国において漸く注目され始めた情報公開による企業監視という新しい社会的技術体系を、経済発展も社会意識も十分に成熟していない途上国で用いることを主張するのは、先進国側の Excuses 以外に大きな意味をもたないように思われる。

このようにみえてみると、南北問題がからんだ多国籍企業問題に、情報公開によって対処することには、依然として大きな困難が潜んでいるように考えられる。このことは、取りも直さず国連の国際的会計諸基準統一化の道の険しさを物語っているといえよう。

(50) 上掲書、第8章で展開したイリノイ州とマサチューセッツ州の経済状況の相違は、南北の経済状況の相違に示唆を与えてくれると思われる。

〔国連レポート〕

- [1] United Nations, *Multinational Corporations in World Development*, New York, 1973 (ST/ECA/190). 邦訳, 外務省監修, 国連事務局報告, 『多国籍企業と国際開発——国際企業活動の行動基準を求めて——』, 国際開発ジャーナル社, 1973年。
- [2] Economic and Social Council, *The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations*. Report of the Secretary-General (E/5500, 14 June 1974). Report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and on International Relations, 1/2/ (E/5500/Add. 1 (Part I) 24 May, 1974), (E/5500/Add. 1 (Part II) 12 June 1974).
- [3] Centre on Transnational Corporations, *Transnational Corporations: Issues Involved in the Formulation of a Conduct*, (E/C 10/17 June 1976). Related Materials; (E/C 10/18) (E/C 10/19) (E/C 10/20) 1976, (E/C 10/30) (E/C 10/31) (E/C 10/33) (E/6006) (E/C 10/AC, 2/3) 1977, (E/C 10/AC 2/3) 1978.
- [4] Commission on Transnational Corporations, *Information on Transnational Corporations*, (E/C 10/11 and Add. 1), 1976.
- [5] Centre on Transnational Corporations, *Technical Papers: International Standards of Accounting and Reporting for Transnational Corporations*, (ST/CTC/5), 1977, Which contains
 - i) Towards International Standards of Accounting and Reporting for Transnational Corporations.
 - ii) International Standards of Accounting and Reporting.
 - iii) Some Aspects of Corporate Accounting and Reporting of Special Interest to Developing Host Countries.
- [6] Commission on Transnational Corporations, *Development of an Information System*. Progress Report of the Secretariat, (E/C 10/28 3/ March 1977).
- [7] Commission on Transnational Corporations, *International Standards of Accounting and Reporting for Transnational Corporations*,

Report of the Secretary-General

Report of the Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting, (E/C 10/33), 1978.

- [8] Centre on Transnational Corporations, *Transnational Corporations in Word Development Re-examined*, Unedited Version, 1978, (which corresponds to [1]).
- [9] "Outcome of the Seventh Session of the Intergovernmental Working Group on a Code of Conduct Transnational Corporations: Code of Conduct; Formulation by the Chairman", *CTC Reporter*, Vol. I, No 6, (April, 1979).
- [10] Commission on Transnational Corporations, *Comprehensive Information System: International Standards of Accounting and Reporting*, Report of the Ad Hoc Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting on its first, second, third and fourth sessions. (E/C 10/81, 27 May 1981).
- [11] Centre on Transnational Corporations, *Towards International Standardization of Corporate Accounting and Reporting*, (S/CTC/30), 1982.

(山 地 秀 俊)

第Ⅲ部 企業の国際化と国際経済

第4章 自国船舶の積取比率 と海運国際収支

1 積取比率の2つの意義

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バロメータとして、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37億3200万トンのうち、日本船の輸送量は2億6891万トンで、約7.2%にすぎない(昭和55年)。世界船舶4億1991万総トン中、日本船は4096万総トン約9.8%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21.5%、輸入貨物においては約36.6%にすぎない(昭和56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ことにある。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ことに何の謬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⁽¹⁾海運国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、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、国民経済にとっても最も身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、積取比率の上になんか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。

(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。

(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。

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

$$LEX = WEX / QEX,$$

(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ず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。

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)

(4) 海事業業研究所編「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57年6月末の外国用船は運輸省海運局調べで4960万重量トンであり、うち4262万重量トンが期間用船であり、他は日貨用船、裸用船である。

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 $\$$ 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 $\$$ WEX, 同じく輸入貨物によるものは $\$$ WIMとするなどである。これに加えて

$\$$ HEX：自国船の海外への用船による用船料収入

$\$$ HIM：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

$\$$ PEX：自国港湾での港湾収入

$\$$ PIM：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、

$\$$ BEX：自国港湾で販売した燃料油価額

$\$$ BIM：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	☞WEX	☞CEX	—	(7)
輸 出	☞WIM	☞CIM	△☞FIM	
三国間	☞WCR	☞CCR	—	
用船料	☞HEX	▲☞HIM	—	
小 計	(1)	(2)		
港 湾 燃 料		☞PEX	▲☞PIM	
		☞BEX	▲☞BIM	
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

$$(1) \quad \text{☞}WEX + \text{☞}WIM + \text{☞}WCR + \text{☞}HEX$$

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

$$(2) \quad \text{☞}CEX + \text{☞}CIM + \text{☞}CCR - \text{☞}HIM$$

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

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

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

$$(4) \quad \text{\$} BIM + \text{\$} PIM$$

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

$$(3) \quad \text{\$} BEX + \text{\$} PEX$$

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

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

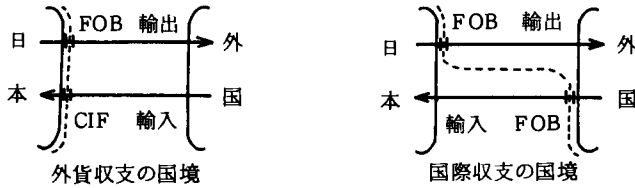
であり、外国用船を日本船の活動として含めた場合は

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

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なになる。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できる。



これに対して、海運国際収支を考えると、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⁾

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。

$$(5) \quad \text{\textyen}WEX + \text{\textyen}WCR - \text{\textyen}FIM + \text{\textyen}HEX$$

$$(6) \quad \text{\textyen}CEX + \text{\textyen}CCR - \text{\textyen}HIM$$

ここに $\text{\textyen}FIM$ 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

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

(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。

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

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

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

$$\text{LIM} = \text{WIM} / (7)$$

であり、外国用船をも含めると

$$\text{LIM}^* = (\text{WIM} + \text{CIM}) / (7)$$

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と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

(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。

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)としてかかげておく。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

$$RWEX = \text{＄}WEX / WEX$$

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、

$$CBP = (3) = \text{＄}PEX + \text{＄}BEX$$

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 $-\text{＄}FIM$ だけしか残らないので

$$SBP = (3) - \text{＄}FIM = \text{＄}PEX + \text{＄}BEX - \text{＄}FIM$$

となる。しかも両者の差(7)は依然生きており、 $\text{＄}WIM$ も $\text{＄}CIM$ もすべて $\text{＄}FIM$ 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、外国への用船活動をも行なっていると考えてよい。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

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

(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。

$$SBP = (5) - (3) = \mathcal{W}WEX + \mathcal{W}WCR + \mathcal{W}HEX - \mathcal{W}PIM - \mathcal{W}BIM$$

となるが、両者の差(7)のうち $\mathcal{W}CIM$ と $\mathcal{W}FIM$ とは0となるので、 CBP と SBP の相違は $\mathcal{W}WIM$ 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⁽⁹⁾といえることができる。

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⁽¹⁰⁾してみよう。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。そのときにはすでに見たとおり運賃用船料収支と港湾収支とで

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

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。いままで扱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、

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

(9) この場合は次のように表現できる。

$$SBP = RWEX(QEX) - RPIM(QEX + QIM) + \mathcal{W}WCR + \mathcal{W}HEX$$

ただし

$$RWEX = \mathcal{W}WEX / WEX = \mathcal{W}WEX / QEX$$

$$RPIM = (\mathcal{W}PIM + \mathcal{W}BIM) / (QEX + QIM)$$

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。

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、あるべき積取比率を $NLXM$ 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)の港湾収入が減ずるから、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⁾

$$RPIM = (\$ PIM + \$ BIM) / (WEX + WIM + WCR)$$

$$RPEX = (\$ PEX + \$ BEX) / (QEX - WEX + FIM)$$

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

$$(RWCR - RPIM) \cdot WCR$$

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

(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。

(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。

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 $\$CIM$ 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 $\$CIM$ 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

$$WEX^* = WEX + CEX$$

$$WIM^* = WIM + CIM$$

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 $\$HIM$ は積取比率とは関係がないので、前の $\$HEX$ 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 $\$HIM$ 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 $\$HIM$ 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)の黒字が大きい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。

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舶腹量を重量トンで示したが、これはまた付図1の(1)にも図示している。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示したのが付図1—(6)である。実線は日本船、それより上の部分が外国用船である。

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) 外国用船運賃収入一用船料支出
- (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。付図1—(8)

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。

4 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⁽¹⁴⁾トンで示すかは、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趣旨を異にしている。積取比率はその国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¹として国内に流入ないし残留するかとい

(14) 能率トン¹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。

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たものが、結果としての積取比率というものにはかならない。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。

(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。

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の差がないので、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総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ほど十分に多ければ、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當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、少々不便ではあっ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って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。

付表(1) 船腹と荷動

	世界船腹量 WGT 千G/T	日本船腹量 JGT 千G/T	船腹量比率 PGT %	日本船腹量 DWT 千D/W	用船船腹量 CDW 千D/W	世界海上荷動量 CMV 百万トン	貢献比率 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	3346	9.51
77	393678	33560	8.52	58143	53280	3475	9.10
78	406002	33096	8.15	57189	59568	3550	8.16
79	413021	32872	7.96	56788	54842	3778	7.43
80	419911	33721	8.03	58101	56132	3732	7.21
81	420835	34149	8.11	58591	49475	—	—

付表(2) 輸 送 量

	輸出量 QEX 千トン	輸入量 QIM 千トン	邦船輸出货量 WEX 千トン	邦船輸入量 WIM 千トン	邦船三国間 WCR 千トン	用船輸出货量 CEX 千トン	用船輸入量 CIM 千トン	用船三国間 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	512862	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	14222	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
81	77345	567350	16593	207471	22766	25640	187625	45195

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	58.2	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	54.4	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
81	21.4	36.5	34.8	54.6	69.6	67.8

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
81	469.348	637.721	657.087	604.142	130.461	230.491	713.576

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	24,120
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	93,924
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	250,344	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
81	283,890	1170,748	323,253	570,201	569,321	871,904

付表(6) 海運外貨収支(十億円)

	(1)	(2)	(3)	(4)	CBP	CBP*
65	307.9	5.0	84.6	110.9	281.6	286.6
66	378.2	12.3	95.0	123.5	349.8	362.1
67	411.2	22.8	109.4	130.3	390.3	413.1
68	476.7	42.9	109.1	158.4	427.3	470.2
69	544.7	44.2	118.8	184.0	479.6	523.8
70	643.7	50.4	137.5	216.7	564.5	614.9
71	722.4	100.1	148.1	233.2	637.4	737.5
72	635.0	72.7	174.0	241.5	567.5	640.2
73	835.6	5.5	196.0	276.9	754.7	760.2
74	1169.6	105.7	460.5	647.6	982.4	1088.2
75	1204.1	74.9	555.1	653.9	1105.2	1180.1
76	1334.5	152.2	491.9	779.7	1046.7	1198.9
77	1257.5	230.6	436.3	733.2	960.6	1191.2
78	1057.0	192.2	372.5	597.0	832.5	1024.6
79	1249.0	212.4	538.6	1063.8	723.8	936.2
80	1458.9	529.4	612.0	1218.0	853.0	1382.3
81	1540.8	301.6	892.6	1442.1	991.3	1292.9

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 率LIM%	邦用船輸入 率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
81	170.1	-302.5	1974.8	-379.4	-681.9	33.27	63.87

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	邦船三國間 RWCR	用船三國間 RCCR	外船輸入 RFIM
65	9817.6	6874.6	2232.4	1823.9	5210.9	5893.9	2635.9
66	12808.6	7820.1	2108.2	1960.1	4676.0	4332.9	2972.8
67	10958.9	7786.1	1991.7	2030.8	6499.9	8106.7	3135.9
68	10865.5	7194.1	1941.1	2051.7	4914.2	4650.6	3061.9
69	10072.2	7988.8	1810.5	1706.1	4248.4	4210.7	2819.5
70	10993.0	7965.5	1818.1	1857.8	3237.1	2945.2	2851.2
71	12032.7	9516.8	1757.3	1820.1	2820.7	2373.1	2206.9
72	11216.5	9232.0	1573.5	1614.0	2150.7	2125.9	2363.2
73	13396.8	9189.2	1636.5	1765.8	2354.4	2087.7	2792.1
74	18497.6	13901.8	2277.7	2637.6	2939.8	2820.3	4298.7
75	20249.2	15196.4	2152.5	2770.0	3144.0	3022.5	5526.8
76	24456.2	15804.1	2263.7	2754.4	2966.6	2447.9	5437.1
77	23294.2	16348.8	2225.8	2471.4	2884.1	2252.9	3614.8
78	20448.9	14522.3	2090.3	2012.6	2654.1	2149.3	3399.7
79	21282.4	15281.0	2449.8	2360.0	3824.0	3061.2	5101.7
80	26893.7	22840.6	2978.6	3160.7	4945.0	4575.3	4177.8
81	28285.9	24872.1	3167.1	3219.9	5730.5	5099.9	4142.6

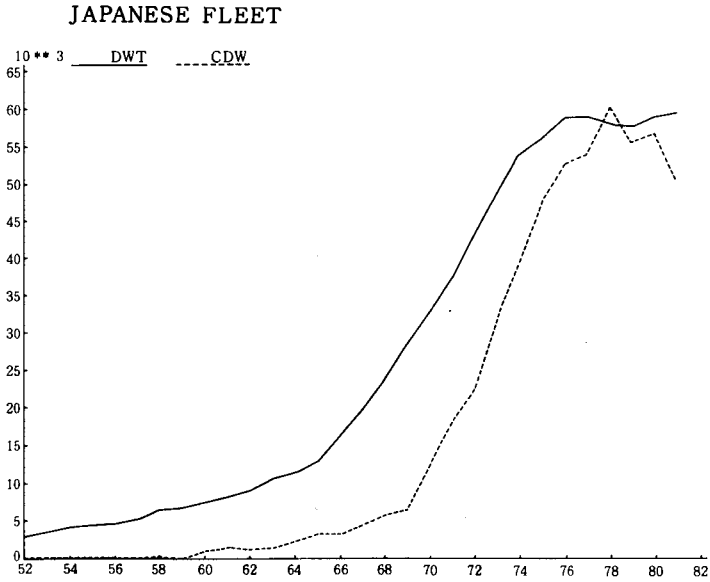
付表(9) 港湾料率(円/トン)および比率

	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 RTPEX	港湾総支出 RTPIM
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	336.36	841.91	40.36	661.50	376.72	1503.41
57	351.40	894.25	51.68	798.44	403.08	1692.69
58	373.25	805.82	46.66	668.46	419.91	1474.28
59	281.68	845.91	180.28	542.66	461.96	1388.57
60	270.36	863.77	114.70	438.96	385.06	1302.73
61	217.54	762.32	120.22	425.63	337.76	1187.95
62	268.85	729.02	83.64	474.97	352.49	1203.99
63	339.99	683.21	199.99	437.25	539.98	1120.46
64	430.81	788.39	348.75	442.96	779.57	1231.35
65	461.97	681.54	373.13	429.12	835.10	1110.67
66	454.03	652.71	396.07	369.57	850.10	1022.29
67	424.31	590.95	376.88	289.39	801.19	880.34
68	440.97	593.72	269.74	304.00	710.71	897.72
69	432.98	593.26	247.42	277.88	680.39	871.14
70	486.48	585.26	209.53	304.45	696.01	889.71
71	456.10	524.13	272.75	349.81	728.85	873.94
72	512.15	559.32	253.36	356.14	765.51	915.46
73	542.84	507.01	270.84	360.52	813.68	867.54
74	711.40	824.59	1099.66	1250.87	1811.06	2075.46
75	1061.33	892.55	1828.73	1263.86	2890.06	2156.40
76	1249.20	1105.46	1294.63	1313.48	2543.83	2418.94
77	1043.85	1090.53	1012.19	1242.50	2056.04	2333.03
78	1072.63	1080.95	664.27	1034.07	1736.89	2115.01
79	1129.80	1619.81	1238.35	2167.72	2368.14	3787.53
80	1157.37	1798.20	1474.21	2731.27	2631.58	4529.46
81	1387.32	2310.09	2443.38	3532.40	3830.69	5842.50

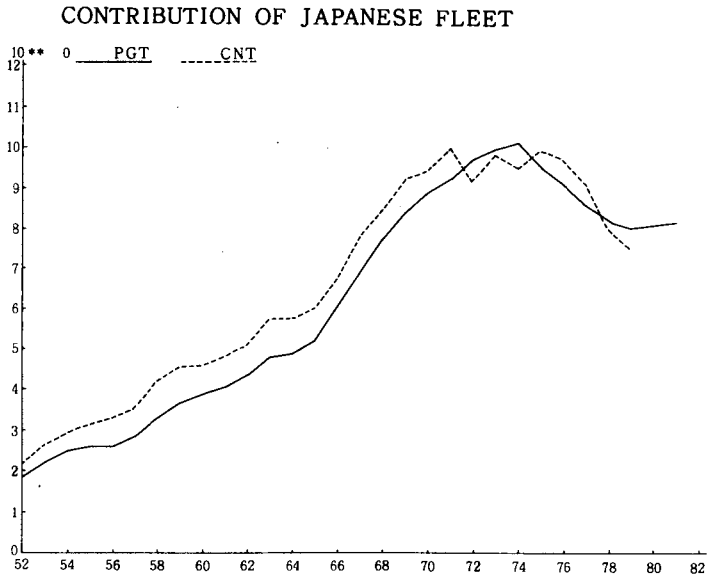
付表(10) 基準積取比率その他

	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
65	69.60	59.87	3.73	8.53	360.0
66	68.23	60.86	4.31	9.25	360.0
67	76.58	67.65	3.49	11.43	360.0
68	75.35	65.94	3.55	10.86	360.0
69	74.66	65.10	3.57	10.53	360.0
70	75.19	65.42	3.86	11.68	360.0
71	64.16	57.82	5.45	9.76	308.0
72	68.55	60.53	4.75	10.35	308.0
73	70.97	63.82	4.80	11.73	280.0
74	69.22	59.98	4.28	9.63	300.9
75	71.29	65.41	3.66	9.08	305.1
76	64.27	59.10	4.51	8.11	292.8
77	55.73	51.89	6.44	8.11	240.0
78	56.21	51.56	6.02	7.72	194.6
79	66.09	53.04	4.17	8.13	239.7
80	55.16	45.66	6.44	7.92	203.0
81	51.79	44.74	6.83	7.34	219.9

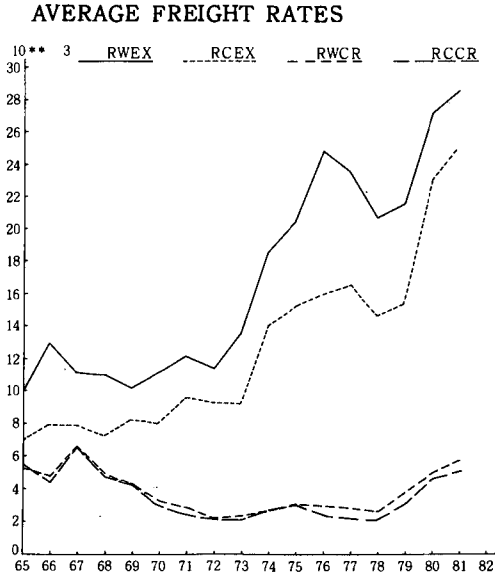
付図1-(1)



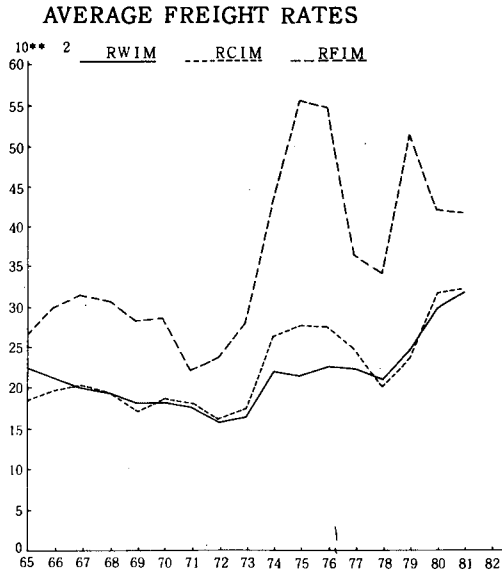
付図1-(2)



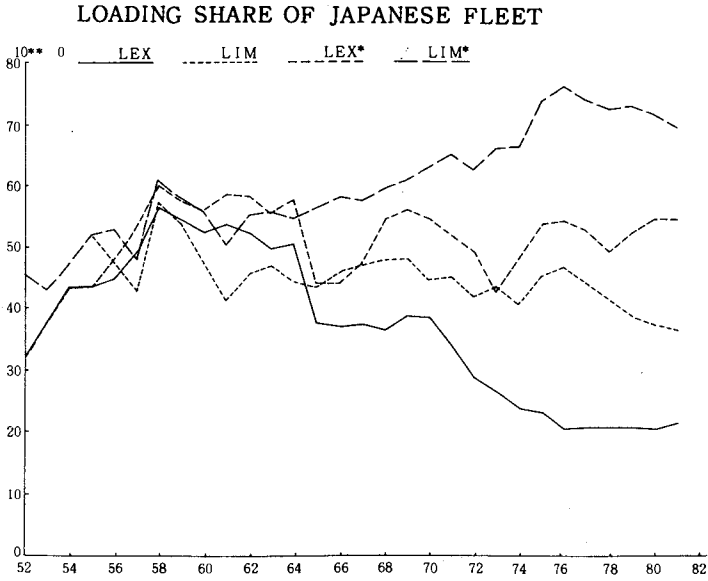
付図1- (3)



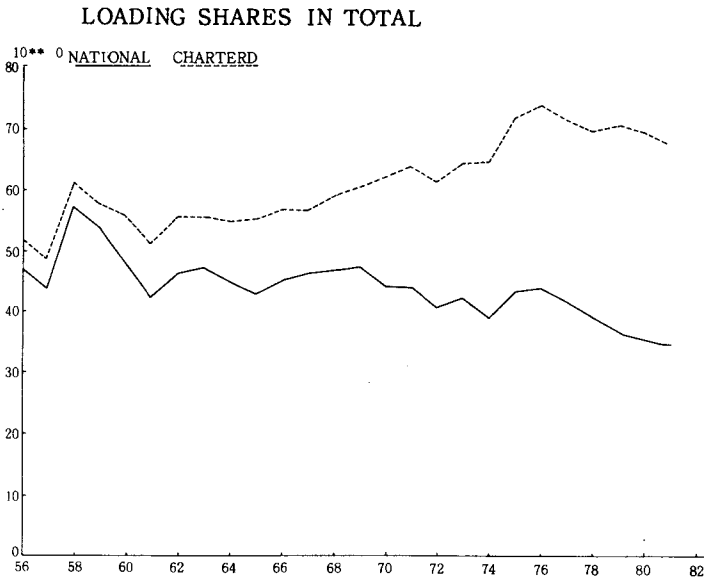
付図1- (4)



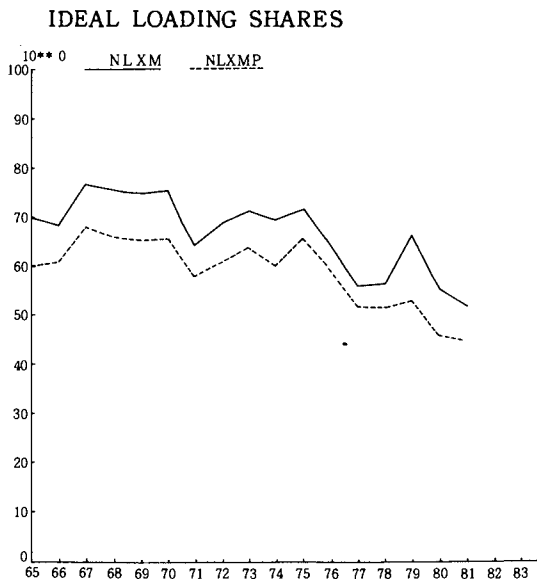
付図1-(5)



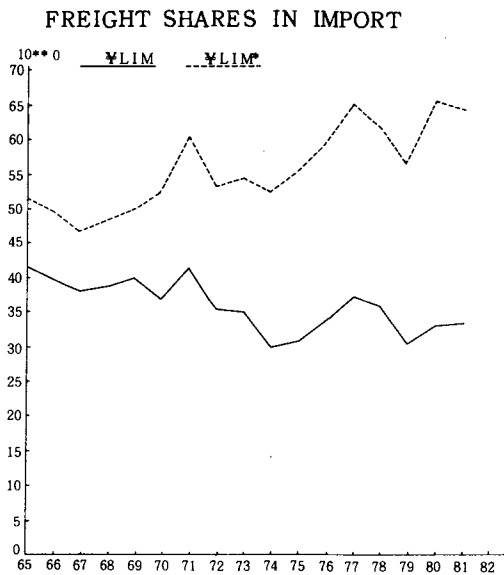
付図1-(6)



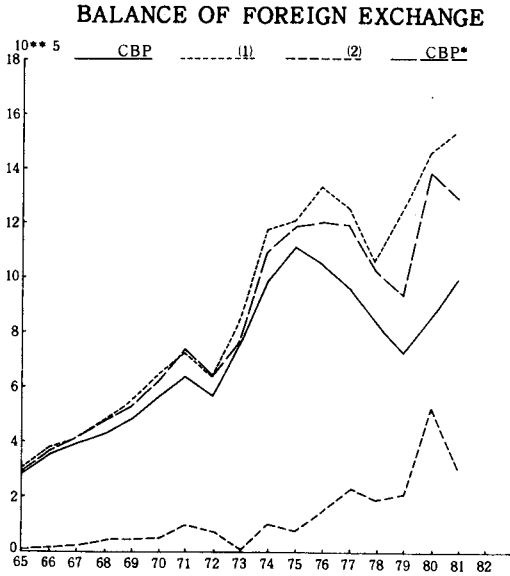
付図1-(7)



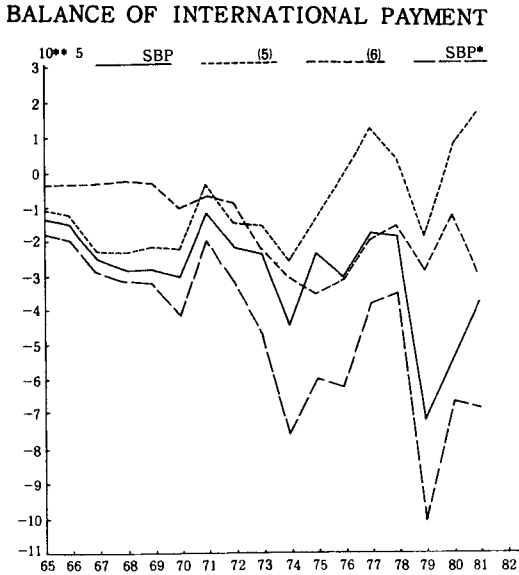
付図1-(8)



付図1-(9)



付図1-(10)



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灣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灣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。

* 「港灣経費国際収支の分析」海運研究所報No37～39, 1965. 8～10. 第2章(戸田邦司)および第3章(大田尠)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	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	—
出	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)	—	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	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
入	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)	—	—	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					

付録2 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。

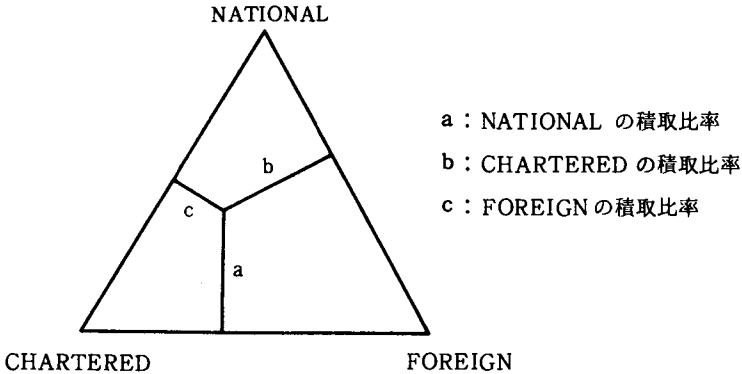
とくに日本の輸出入貨物の方面別品目別に分割されたそれぞれの航路では、それぞれの特異な事情が日本船の積取比率や、それにとまなう外貨収支、国際収支の変化をもたらしていると思われる。ことに最近の傾向として、日本船をそのまま用いることよりも、外国船を用船して利用することの方が、企業的な観点からはむしろ有利であるような事情が数多くあるために、外国用船の輸送比率が高まってきている。

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によ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

で見ればかなり明確にマーケット船（外国船）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。

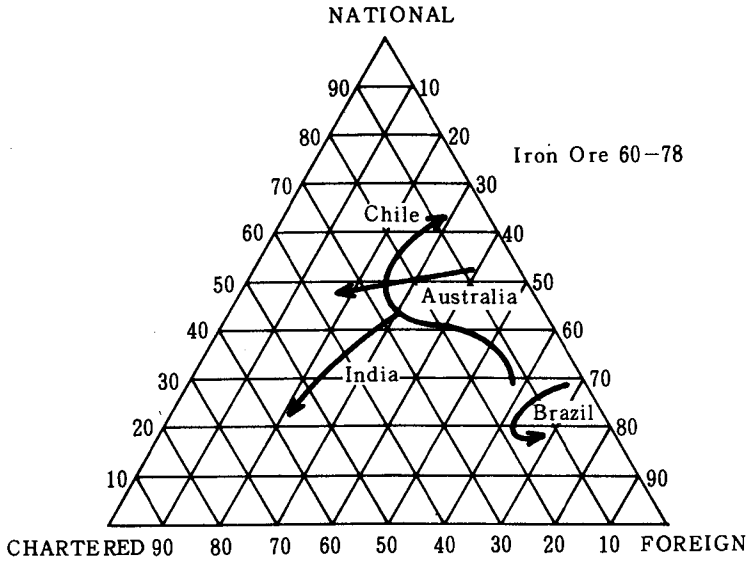
付図2-①は主要積出地別の鉄鉱石についての日本船、外国用船、外国船の積取比率の19年間の推移を図示したものである。オーストラリアとインドでは外国用船への移行が見られるが、チリでは逆に日本船への移行が見られる。他方ブラジルはほとんど変化なしの状態であり、しかも外国船の比率が非常に高い。これはブラジルの政策だけではなく、日本との地理的な関係も影響しているように考えられる。

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。

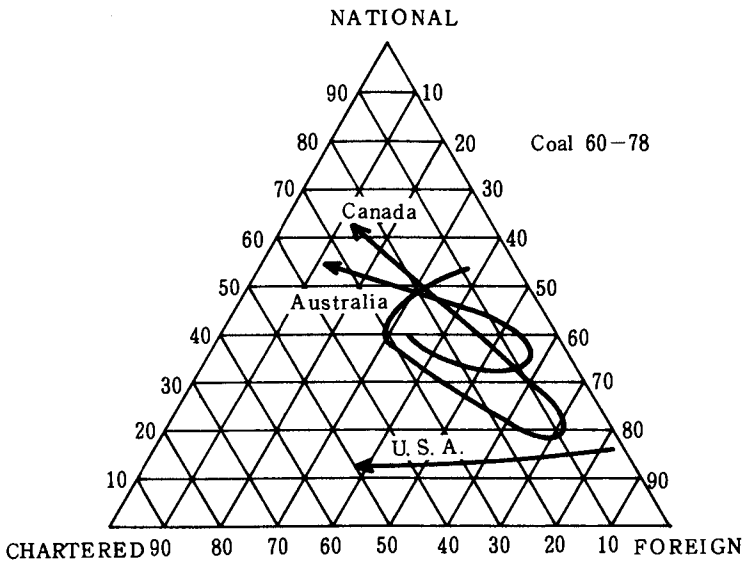
付図2-③はその他のバルク貨物について、積取比率の推移を見たものである。それぞれ様子は違うけれども、外国用船への依存が大きくなっているところは共通している。小麦の推移がアメリカ石炭の推移と近似していることはわれわれにとって非常に興味深い。市況船への依存から外国用船への移行の原因を追及する場合の手がかりとなるように思われる。

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。

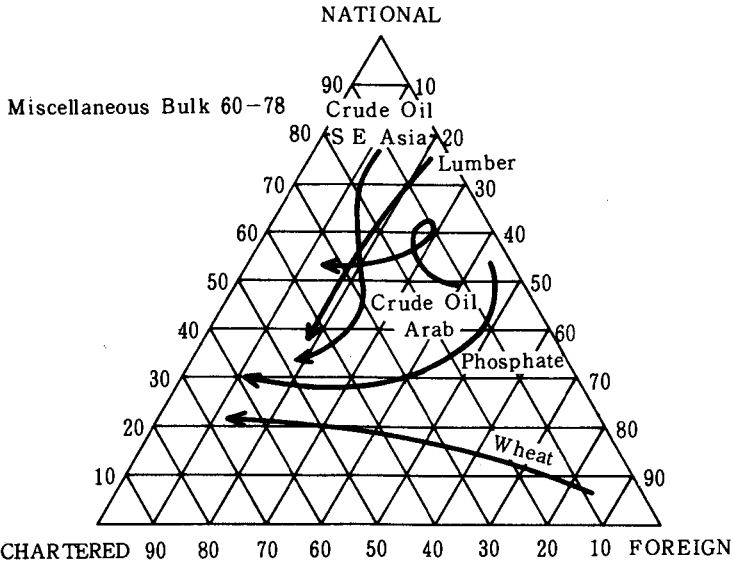
付図2-(1)



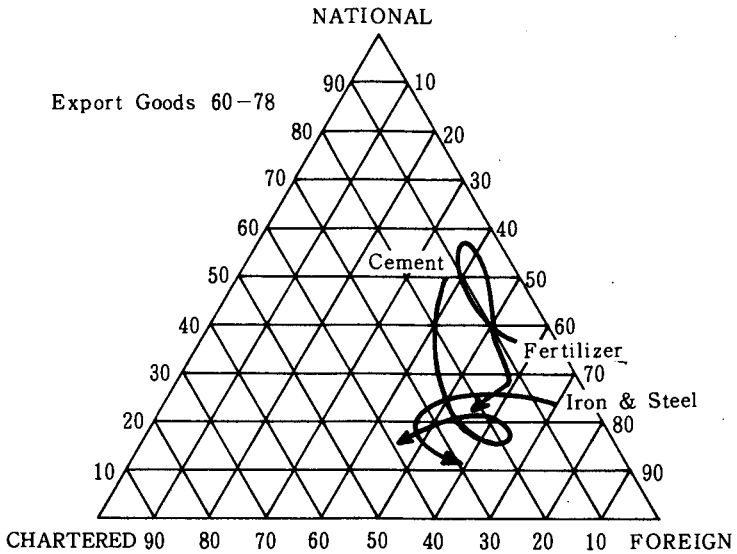
付図2-(2)



付図2-(3)



付図2-(4)



(下條 哲 司)

第5章 為替相場と国際投資

—貨幣賃金の調整を中心として—

1 はじめに

本稿の目的は、為替相場の変化によって国際投資がどのように影響されるかを検討することにある。その場合に、調整プロセスにおける貨幣賃金の調整の効果を明示的にする点に、特に注意が払われることになる。変動相場制度と固定相場制度の違いの1つは、均衡への調整プロセスにあり、購買力平価が成立するような長期の均衡をとると、それらの制度における経済変数の実質値に大きな差はないというのが通常の理解である。したがって、長期の分析において重要となる、実物資本の蓄積とか、その開放経済版である国際投資の問題を考える場合には、為替相場はあまり明示的に取扱われないことが多い。しかし、長期均衡状態に対して、為替相場の水準があまり影響を及ぼさないとしても、そのプロセスでは強い影響力を持つことが予想され、調整プロセスにおける為替相場と資本蓄積の関係が、国際投資の説明に対して重要であると考えられる。

為替相場が経済の金融面に対して強い影響力を持つことは周知のとおりであるが、経済の実物面に対して作用するメカニズムとしては、実質残高の変化を通じる富の効果と、実物の財・資産の相対価格の変化を通じる価格の効果が主要なものになる。富の効果は、トランスファ問題と類似のメカニズムになり、為替相場の変化は異なった通貨国間のトランスファとして分析できる。他方、価格効果を分析する場合には、財をディス・アグリデートする必要がある。その場合にも特に、非貿易財と貿易財に分割して分析すると興味深い結果が得られることは、よく知られている。

非貿易財として最終生産物を考えると、為替相場が減価した通貨国では、トランスファを行ったと同じ状態になって需要が減少するので、その財の価格は

貿易財に対して相対的に下落する。逆に、為替相場が増価した国では、トランスファを受けたと同じ状態になって、非貿易財の相対価格は上昇する。この相対価格の変化は生産構造および資本蓄積に影響を与える。しかしながら、このようなメカニズムによる相対価格の変化は、産業間の配分・構成の問題に対しては重要であるが、アグリゲートされた全体の資本蓄積・国際投資に対してはあまり重要でないかもしれない。⁽¹⁾

非貿易財として、生産に投入される要素（特に労働）を考え、その価格決定の特殊性に注目することによって、為替相場と国際投資に関して、もっと重要な要因が明らかになる。実質賃金と労働の限界生産力が均等化し、賃金水準が伸縮的であって常に完全雇用が達成される場合には、物価水準と貨幣賃金率がほぼ比例的に動くので、相対価格構造に対する為替相場変動の影響は小さいであろう。しかしながら、貨幣賃金率が硬直的である場合（この場合には不完全雇用であろう）には、為替相場の変化にともなう一般物価水準の動きは、実質賃金の変化を通して直接的に雇用量（生産量）に影響を与え、資本財の限界生産力、利潤率等の変化を通して資本蓄積・国際投資にも影響を与える。

次節では、簡単な一財モデルによって、富の効果のメカニズムによる、為替相場と実物資本投資の関係を示し、為替相場と国際実物資本移動の関係は、第3節で示されるが、これらの節の分析では、貨幣賃金の硬直性に焦点が当てられている。第4節では、それを為替相場変化の交易条件効果を中心にしたモデルに拡張する。そのモデルにおける貨幣賃金の調整の効果および長期均衡は第5節で示される。結びの節では、簡単な実証研究による事実関係がとりあげられる。

2 実物資本蓄積（投資）

本節では、⁽²⁾ 為替相場の変化にともなって、実物資本の蓄積である投資がどの

(1) 貿易財と非貿易財を考慮したモデルにおける分析に関しては、拙稿[1979]を参照。

ように影響されるかを検討する。実物投資が実質の利潤率に依存してきまり、それは単純なかたちとして、

$$(1) \quad I = I(R/K)$$

$$R = F - Nw/p, \quad F = F(K, N)$$

で表わされるものとする。ただし、 I は実物投資、 R は実質収益（利潤）、 F は生産量、 K は実物資本量、 N は労働投入量、 w は貨幣賃金率、 p は生産物価格水準である。投資が資本の実質収益率に依存して決定されるという単純化は、以下の分析で利子率が所与であることから、それほど特異なものではない。⁽³⁾なお第(1)式の投資関数の性質は、

$$dI/d(R/K) > 0$$

である。

実物資本ストックを所与とした場合に、為替相場の動きと R の動きを関連付けることがこの節の課題になるが、その場合に、貨幣賃金の調整が重要な要因になることが示される。さて、為替相場(π)が減価(π の上昇)した場合に、財が1つに集計されている場合には p は上昇することがわかる。その理由は、

$$p = \pi p^*$$

の関係(ただし、 p^* は外国通貨表示の財価格)から、 p が上昇しないとすると p^* が π と同じだけ下落し、外国の実質残高は増大して、トランスファを受けたと同様に財に対する超過需要を生み出すことになる。財市場が均衡するためには、 p が上昇して自国の実質残高が下落し、トランスファを行ったと同様に財の超過需要を減少するという状態にならなければならない(その場合、 p^* の下落は p の上昇だけ小さくなって、外国の需要増加の効果はそれだけ小さく

(2) 第1節および第2節の分析は、拙稿〔1982(国際経済学会編)〕に依存している。

(3) 第4節以外では、資本財の価格とその置換費用の関係から投資が決定される、トービン流のものをを用いているが、利子率が一定という場合には、ほとんど同一の内容である。

なっている)のである。すなわち、 π の上昇は p の上昇と p^* の下落をもたらすことになる。⁽⁴⁾

実質賃金率と労働の限界生産力が均等する点で労働の需要量が決定され、それによって雇用量が決定されると仮定すると、その関係は、

$$(2) \quad \partial F / \partial N = w / p$$

で表わされる。貨幣賃金率が固定的である場合、 p の上昇によって N は増加することがわかるが、その場合に実質収益率も増加することがわかる。その理由は、第(2)式と R の定義式から

$$dR / dp = Nw / p^2 > 0$$

となるからである。したがって、 π が上昇すると p が上昇し、その結果 R も増大することになるので、投資関数の性質から

$$dI / d\pi > 0$$

という関係を得る。すなわち、為替相場の減価は実物投資の増加に、その増価は実物投資の減少につながる事がわかる。

以上の結果は、貨幣賃金の硬直性に依存していて、もしそれが十分に伸縮的であると、完全雇用水準が達成されるように w が動いて、 w/p が完全雇用における労働の限界生産力と等しくなってしまうと、 F 、 N と w/p が一定になって実質収益率は不変になってしまい、為替相場の変化は実物投資に影響しないことになる(ただし、利子率を一定と仮定している)⁽⁵⁾。この点はもう少し複雑なモデルについて、第5節で再検討される。

長期均衡において、完全雇用が達成される場合には、為替相場の水準に関係なく資本蓄積水準が決定されるが、貨幣賃金が硬直的であって不完全雇用が持

(4) 変動相場制度において、 π は内生変数であるので、 π の上昇を生み出す外的なショックの源泉を明らかにしなければならないが、その点は第5節で明示的にする。

(5) 利子率の変化を許すモデルで、その影響を考慮すると、為替相場の実物投資への効果はさらに複雑なものになる。ここでは非常に単純なケースをとりあげている。

続する限りにおいて、資本蓄積水準は異ってくる。長期均衡で実物投資をゼロとする K の水準は π の水準によって異なり、 π が上昇して R が増加する場合には、均衡の K は大きくなり、逆に π が下落して R が減少する場合には均衡の K は小さくなっている。すなわち、為替相場が減価する国の資本蓄積は高い水準になり、それが増価する国での資本蓄積は低い水準になる。為替相場が減価することによるトランスファのマイナス効果を雇用とか資本蓄積の増大のプラス効果でカバーすることが考えられるので、為替相場を減価させる政策を支持する一つの根拠が見出せるであろう。

3 国際資本移動

この節では、実物資本の国際的移動の可能性を導入するが、実物資本が国際間を動くというケースは現実にはあまり重要ではない。一方の国での実物投資の増加があり、他方の国ではその減耗があって、その増減の大きさが一致していて、各国の所有権下にある資本量は一定であるという特殊ケースがそれにあたる。国際資本移動に関する伝統的な分析手法は、この場合に相当していて、実物資本が国際間を移動するというモデル化と資本収益率が両国で均等化するという関係を直接的に結合したものである。多くの教科書でも、その簡明な説明と、問題の本質の一部をうまくとらえているという点を考慮してその伝統的な分析手法が利用されている。その分析手法をこの節でも使用するが、もう少し現実的なモデルによる分析は、第4節以下で示されることになる。

実物資本に対する実質収益率(R/K)は国際間で異っているかもしれない。もしそうであれば、その低い国から高い国へ実働資本は移動するように考えるのが伝統的な国際資本移動論である。自国民が自国と外国で運用する実物資本量の合計は一定であると仮定して、その資本を国際間にいかに配分するかを決定するという点に問題の焦点を合わせることにしよう。とりわけ、為替相場の

(6) Kemp [1964] 等を参照。

動きとその配分の変化である国際間の資本移動の関係を明らかにすることにし、
 ばることとする。なお以下では、自国の企業は外国でも生産活動を行っている
 が、その活動による外国経済への影響は無視できるものとする。ただし、それ
 が無視できない場合にも、結論の本質的なものはそのまま成立する。

さて、企業は保有する資本量 (\bar{K}) を自国と外国に配分して運用するものと
 し、それぞれは K と K^* で示されるものとしよう。ただし、

$$(3) \quad K + K^* = \bar{K}$$

自国と外国での資本の収益率は、それぞれ

$$R/K = f(N/K) - (w/p)(N/K)$$

$$R^*/K^* = f^*(N^*/K^*) - (w^*/p^*)(N^*/K^*)$$

で表わされる。ただし、星印は外国における変数を表わし、生産関数は資本と
 労働に関して一次同次であると仮定されている。この場合の国際資本移動は、

$$\dot{K} = \theta(R/K - R^*/K^*) \quad \theta > 0$$

と表わすことができる。すなわち、資本の収益率の高い国へ資本が移動され、
 その調整速度が θ である。

次に、その調整プロセスを検討する。まず w が伸縮的で完全雇用が達成され
 る場合について考える。体系が安定的であることは、次のように説明される。

$$R/K = R^*/K^*$$

という均衡状態から、 K が増加 (K^* が減少) した場合に、 p と π が一定であ
 ると仮定すると、

$$\partial(R/K) / \partial K = f'' \cdot N^2 / K^3 < 0$$

$$\partial(R^*/K^*) / \partial K^* = 0$$

となって、 K が減少 (K^* は増加) する誘因が生じるので、最初の均衡にもど
 る力が作用するのである。なお、資本移動が、その生産物の需給にあまり影響
 しないと考えられるので、 p はあまり動かないと仮定されてよいであろうし、
 資本財の輸出にみあって長期的な貸付けがなされたと考えておけば、 π の動き

も無視してさしつかえないであろう。したがって、国際資本移動によって、両国における資本の収益率は均等化することになる。

他方、 w が固定的であって不完全雇用状態にある場合には、次のような極端な結果を招く。やはり p と π が一定であると仮定（したがって p^* も一定）しておくと、 w/p が一定のために N/K は不変である。すなわち、 K が減少すると N が比例的に減少するのである。 w^*/p^* は、前の場合と同様に一定であって、 N^* は K^* に比例して動く。したがって、 R/K よりも R^*/K^* が大きい場合には、資本は自国から外国にすべて動いてしまうことになる。しかしながら、リスク要因を導入すると両国に資本が配分される状態も成立する。⁽⁷⁾ 逆に、 R/K が R^*/K^* よりも大きい場合には、 K の増加にみあう N の増加が続く（不完全雇用状態にある）かぎり、資本は自国に移動してしまう。完全雇用になると、資本移動にともなって自国の資本の限界生産力は減少し、貨幣賃金も上昇して、外国での生産を縮小した状態で新しい均衡が成立することになる。

もちろん、 w が限られた範囲で調整するケースや、一次同次が成立せず、資本の限界生産力が逓減する場合には、上記の二つの場合の間において均衡状態に達するであろう。

さて、これらの準備のもとで、為替相場の変化の国際資本移動に対する効果を考察してみよう。為替相場が増価（ π が下落）した場合には、前節で説明したように、 p は減少する。 w の調整が十分速くて完全雇用が維持される場合には、 w は p と比例的に動くために、 R/K は不変にとどまり、資本移動の誘因は生じない。

しかしながら、 w が硬直的であって失業が存在している場合には、国際資本移動が生じることになる。 π の減少によって p が減少し、 w/p は増大する。その結果資本収益率は、

$$\frac{\partial(R/K)}{\partial(w/p)} = -N/K$$

(7) リスクの効果については、拙稿〔1981〕を参照。

の関係から、自国で減少する。外国では p^* が増大しているのので、逆に R^*/K^* は増大しているであろう。したがって、実物資本は自国から外国に向かうことになる。なお、自国と外国の貨幣賃金率が不変であればこの状態は持続することになるが、自国の失業率が非常に高くなって、貨幣賃金率も調整されるようになる、資本収益率は均等化されることになろう。もちろん、外国における雇用の増大が w^* の上昇をもたらし、 R^*/K^* を下方に調整して、資本収益率の均等化を促進することも考えられる。

為替相場が減価 (π が増大) した場合には、逆に、資本は外国から自国へ移動してくることになる。長期的な K と K^* の水準も、 π の動く方向によって影響される (前節の議論を参照) 場合にもそうであったように、実質賃金率が為替相場によって影響されることが、利潤率を通じて国際資本移動と為替相場が結びつけられるメカニズムにとって、重要な点の1つである。

4 交易条件効果を含むモデル

為替相場の変化は、トランスファと同じ効果 (第2・3節を参照) だけでなく、財の相対価格に対して直接的な影響を与える効果も持つ。もちろんこの場合には、財は2つ以上なければならない。たとえば、自国と外国で別の財を生産していて、それらの価格はその生産を行う国の通貨で一定であるならば、為替相場の変化は直接的に財の相対価格 (交易条件) を変化させるのである。本節では、この交易条件の効果を通して、為替相場と実物資本蓄積・国際投資が関連するメカニズムがモデル化され、そのワーキングは次節においてなされる。

交易条件の効果をもっともよく示すのは通常のケインズの失業を含むモデルであるが、ここではそれを次のように特定化して、為替相場と国際投資の関係を明示的にし、かつ第3節の伝統的国際資本移動の理論をより現実的なものにする。すなわち、自国財の需給均衡式は

$$Y = (1-s)Y_d + I(q-\bar{q}) + T(p^*\pi/p, Y) = 0$$

で示される（ここで、 Y は産出高水準、 Y_d は国民所得、 s は貯蓄性向、 q は資本財価格で \bar{q} はその置換費用、 T は貿易収支、 p^* は外貨表示の輸入財価格、 p は自国通貨表示の輸出財価格）。この国はもはや貯蓄をしないと仮定（ $s = 0$ ）し、実物資本の所有量 \bar{K} （その自国における存在量 K とは区別しておく）は一定であると仮定すると、それは、

$$(4) \quad rq(\bar{K} - K) / p + I(q - \bar{q}) + T(p^* \pi / p, Y) = 0$$

と単純化できる。ここで、 r は自国の利子率であり、 q との間に、

$$(5) \quad r = p(\partial Y / \partial K) / q$$

の関係が成立する。右辺の $p\partial Y / \partial K$ は資本の限界生産物の価値であるので、それを資本財価格で除したものは、実物資本へ富を投下した時の収益率である。第(4)式の第一項は、($\bar{K} > K$)の時には外国からの要素所得であり、($\bar{K} < K$)の時にはその外国への支払いであるし、貿易収支（第3項）を加えたものが、経常収支になる。一方、実物投資 I は、自国における実物資本存在量の増加（ \dot{K} ）であるが、自国はその所有量を一定にしているために、それは外国によって所有されることになる。すなわち、 I が正の場合には外国からの国際投資の増加あるいは外国への国際投資の減少となり、 I が負の場合には外国からの国際投資の減少あるいは外国への国際投資の増加となる。したがって I は資本収支を意味し、第(4)式は経常収支と資本収支の和がゼロになることを示している。注目すべき点は、実物資本の移動というかたちではなく、実物投資とその所有権の保有によって、国際資本移動と同じ内容が明示的にされていることである。

Y は生産関数によって決まり、雇用量 N は実質賃金と労働の限界生産力の均等によって決定されるならば、第2節と同様の関係

$$(6) \quad Y = F(K, N)$$

$$(7) \quad w/p = \partial Y / \partial N$$

が成立する。利子率の国際的な関係は、長期均衡における為替相場と、現在の

為替相場のギャップに調整速度 (ϵ) を乗じただけのキャピタルゲインまたはロスが外国通貨表示の資産について予想されると仮定すると、

$$(8) \quad r = r^* + \epsilon(\bar{\pi} - \pi)$$

で示される。ただし、 r^* は外国利子率、 $\bar{\pi}$ は長期均衡為替相場の予想値である。

さて、 r^* が所与であって、 π が決まると、第(8)式から r が決定され、 K および w が所与である場合には、第(4)–(7)式から、 p 、 q 、 Y 、 N が決定される。この体系に、本国通貨に対する需給均等式を導入すると、 π が内生的に決定されるシステムとなるが、分析の便宜上、 π をパラメトリックに取扱うために、その均等式は体系外においている。以上の体系は、 K および w が所与であるという意味で短期均衡システムであるが、次に、 w が調整されるケース、 K が調整されるケースを補って、いわゆる中・長期の均衡への調整メカニズムを明示的にしておこう。

まず貨幣賃金の調整が次の式で示されることを仮定する。すなわち、 w の時間に関する微分を \dot{w} で表わすと

$$(9) \quad \dot{w} = \gamma(\bar{w} - w)$$

$$\bar{w} = \omega Q$$

$$Q = \alpha p + (1 - \alpha) p^* \pi$$

である。一般物価水準 (Q) が本国財と外国財の本国通貨での価格の加重平均であるとする、望ましい実質賃金率 (ω) が与えられると、目標となる貨幣賃金率 \bar{w} が決まる。⁽⁸⁾ここで、望ましいというのは、完全雇用あるいは自然失業率に対応すると考えてもよいが、いずれにしても長期均衡において成立する値である。現実の貨幣賃金の調整は、目標値と現実値との差に比例してなされ、その調整速度が γ である。為替相場が減価すると、輸入財の国内価格が上昇す

(8) 貨幣賃金の調整に関しては、Gray [1976]、Marston [1982] および Sachs [1980] を参照。

るが、それは一般物価水準の上昇となるので、実質賃金の下落に対抗するために、貨幣賃金が引上げられる方向に調整されることになる。

また、実物資本の蓄積は、投資によって決定されるので、

$$(10) \quad \dot{K} = I(q - \bar{q})$$

である。ただし、 \dot{K} は K の時間に関する微分である。この投資関数は、資本財の価格とその置換費用の比較で投資が決定されるというトービン流のものであるが、以下の分析で、自国利子率が一定に保たれているので、 q の動きは資本の価値限界生産力の動きと一致することになる。置換費用は単純化のために一定と仮定しているが、 \bar{q} は一般物価水準と正の相関を持つことも考えられ、その場合には、投資は主として資本の物的限界生産力に依存することになる。いずれの場合にも、この投資関数は第(1)式のそれと類似のものとなる。長期均衡では、 \dot{K} はゼロとなるが、資本財の国際間の移動を考えないと、各国間で q が異なった値をとることができる。ただし、どちらの国の資本財を所有しても、それからの収益率は均等である（第(8)式を見よ）。

先の短期均衡に w の調整が加わったあとの均衡（中期均衡と呼んでおく）では、雇用量は交易条件によって決定されることになる。また K の調整が加わったあとの均衡（長期均衡と呼んでおく）では、 I がゼロであるので、経常収支がゼロになる。

5 為替相場の変化の効果

前節のモデルを使って、為替相場の変化によって、国際投資がどのようなかを検討しよう。為替相場の動きをパラメトリックに扱うために、貨幣市場の均衡式をのぞいて、自国利子率を所与とするようにモデル化した点はすでに述べたとおりである。長期均衡における為替相場の水準が動いて、同時に現実の為替相場がその値に調整され、 $\bar{\pi}$ と π が等しく上昇する場合とか、外国利子率 r^f が上昇して、長期均衡値があまり動かさず、第(8)式を満たすように π が上

昇する場合をとりあげてみよう。

第(4)-(7)式から、短期均衡が成立するが、 π の上昇は第(4)式の財の輸出入に対する交易条件効果を通して貿易収支を改善する。そのため自国財に対する超過需要が生じ、 p が上昇する。その結果 N も上昇し、 Y も増加する。したがって第(5)式から、 q も上昇し、 I も増加する。 \bar{K} と K が等しい場合に、第(4)式がゼロとなるためには、 I が増加しているので T は減少しておらなければならない。それは、 p （したがって Y ）の上昇によってもたらされるが、もともとのショックは交易条件が悪化したことにあつたので、新しい均衡でも交易条件は悪化し、そのことによる貿易収支の改善以上に、所得増加による貿易収支の悪化が生じたところで均衡が成立している。

自国の所有する資本量は一定であるので、投資による資本の増加は、外国の所有になる。したがって、為替相場の減価による投資の増加は、外国から自国への国際投資の増加（資本収支の改善）になる。このように、交易条件効果は自国の生産、投資および自国への国際投資を増加させるのである。

さて次に、交易条件効果を考慮した場合に、第2・3節で行った貨幣賃金の伸縮性が為替相場の変化の効果に及ぼす影響にどのような修正が加えられるかを検討する。

中期均衡において、 w は \bar{w} に等しくなり、実質賃金と雇用量は

$$(11) \quad \omega\{\alpha+(1-\alpha)p^*\pi\}/p = \partial Y/\partial N$$

を満すように決定されている。 π が上昇すると、短期均衡から交易条件は悪化し、 p も上昇しているので一般物価水準は高くなっている。貨幣賃金に対しては上昇圧力が作用し、第(7)・(8)式から、 N と Y は減少に向かう。それは、第(4)式の T を増加させる方向に影響を与えるので、 p は上昇に向かうことになる。 p が十分大きくなって、交易条件（ $p^*\pi/p$ の逆数）が π の変化以前の大きさに復帰した場合、第(11)式から、 N （したがって Y ）もはじめの水準に復帰する。この状態では T はもとの水準であるが、第(5)式において、 p が上昇しているだ

け q も上昇しているので、 I は大きくなっている。したがって、自国財市場を均衡させるために、 p はさらに増加（したがって Y も増加）した状態になる。投資関数において、 \bar{q} が p に比例して動く場合には、 q の上昇が I の増加と結びつかず、第2・3節の分析と同様に、均衡水準は為替相場に影響されないこととなる。ここでは、 q は資本の限界生産力だけでなく生産物価格に依存していて、 \bar{q} は一定と仮定されているので、中期均衡においても π は I に（したがって国際投資に）影響することになる。

最後に、長期均衡について簡単にふれておく。はじめの長期均衡において、 K と \bar{K} は等しいが、 π の上昇があると、短期均衡においても、中期均衡においても I はプラスになるので、新しい均衡では、 K は \bar{K} よりも大きくなり、国際的な要素支払いであるサービス収支（第(4)式第1項）はマイナスになる。長期均衡では I はゼロであるので、 T はプラスでなければならない。したがって、 K の増加は、 Y の増加をもたらすので、 p が減少して交易条件は悪化しておかねばならないが、それは第(11)式の関係を満たすように N に影響を与える。労働の限界生産力は K の増加によって大きくなっている所以、 $p^*\pi/p$ の増加によるマイナス作用と K の増加によるプラス作用との比較で N は増加する場合もあり、減少する場合もある。

6 為替相場と国際投資の実証

以上の分析は、次の命題としてまとめられる。すなわち、為替相場の減価は外国からの資本移動・国際投資の流入を促進し、外国への流出を抑制するというものである。この最後の節では、この命題を実際のデータを使って検討する。データの制約から、資本移動・国際投資と必ずしも一致しないが、それに近いものとして直接投資を取り、米国と主要先進国（仏、西独、英および日本）の間における為替相場の動きと直接投資の動きの関係を調べることにする。

為替相場を対外直接投資の決定因の1つと考えるものは、Agarwal〔1980〕

の展望論文のなかで、通貨地域仮説として分類されている。その仮説からは、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命題が導かれている。この命題に関する実証研究としては、Goldsbrough (1979), Kohlhagen (1977), Lupo (1979) 等があげられる。それらはいずれも、その命題をサポートする結果を得ているが、以下では、単純な推定式を使って、直接投資と為替相場がどの程度関連しているかを検討しておく。

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) を DI_t とし、米ドルのそれらの国の通貨に対する為替相場 ($t-1$ 年) の指数 (1970年を基準) を ER_{t-1} として、次式の結果を得る。⁽⁹⁾

$$DI_t = a + bER_{t-1} + cDI_{t-1} + fCDF + gCDG + kCDUK$$

$$a = -0.09, \quad b = 0.24, \quad c = 1.11, \quad f = -0.09, \quad g = -0.06, \quad k = -0.11$$

$$() \text{内は } t \text{ 値} \quad (1.31) \quad (28.80) \quad (-1.58) \quad (-1.02) \quad (-1.52)$$

$$D/C \text{ (決定係数)}: 0.97, \quad D/W \text{ (ダービン=ワトソン統計量)}: 2.24$$

ただし、 CDF , CDG , $CDUK$ は、それぞれ仏、西独、英に関する国のダミー変数である。 b の t 値は十分ではないが、その符号は命題に合っている。なお、ダミー変数はある程度有意と考えられる。 ER_{t-1} の代りに 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、結果はもう少し不満足なものになる。

一方、米国への先進4カ国からの直接投資流入 (t 年) の指数 (1970年を基準) を $USDI_t$ とすると、次の推定式 (ただし、 T は時間のトレンド)

$$USDI_t = a' + b' ER_t + c'T + f' CDF + g' CDG + k' CDUK$$

に対して、

(9) 直接投資データは Survey of Current Business, からとり、為替相場データは、International Financial Statistics (IMF) からとられている。

$$a' = 8.01, \quad b' = -9.15, \quad c' = 0.77, \quad f' = 0.44, \quad g' = -2.36, \quad k' = -0.15$$

$$(-3.34) \quad (6.07) \quad (0.50) \quad (-2.66) \quad (-0.12)$$

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

の結果を得る。ダービン=ワトソン統計量が小さいので、誤差項に強い正の相関があると考えられ、さらに詳細な分析を必要とするが、為替相場が米国への直接投資の流入にある程度影響をし、上記の命題をサポートするものであることは否定できないであろう。

以上の結果からは、米国から先進国への直接投資に関して、為替相場は主要な決定因になると積極的に言えないが、逆に主要先進国から米国への直接投資に関しては、主要な説明因になると言える。これに対しては、米国企業の持つ特色である巨大な研究開発投資、高度技術とか、米ドルが国際通貨であること等が説明因からのぞかれている点に、その理由が求められるであろう。しかしながら、企業とか通貨の面で特殊事情をあまり持たない、米国以外の主要先進国からの直接投資に関しては、命題をサポートする結果を得ていることは、この実証研究が非常に単純である点を割引いても、本稿の主張を助けるものと考ええる。

参 考 文 献

- [1] Agarwal, J. P., "Determinants of Foreign Direct Investment : A Survey," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 116, Heft 4, 1980.
- [2] Gray, J. A., "Wage Indexation: A Macroeconomic Approach," *Journal of Monetary Economics*, 2, 1976.
- [3] Goldsborough, D. J., "The Role of Foreign Direct Investments in the External Adjustment Process," *IMF Staff Papers*, Vol. 26, No. 4, Dec. 1979.
- [4] Igawa, K. "Direct Foreign Investments and Foreign Exchange Rate : A

Model of Specific Factors and Non-Tradable Goods," *Kobe Economic & Business Review*, 25 th Annual Report, 1979.

- [5] 井川一宏, 「国際実物資本移動とリスク」『国民経済雑誌』第144巻第5号, 11月, 1981。
- [6] 井川一宏, 「為替相場と国際資本移動——伝統的分析——」『国際経済』第33号, 1982年(国際経済学会編)。
- [7] 井川一宏, 「対外直接投資と為替相場の関係——予備的な実証研究——」『経済経営研究年報(神戸大学)』第32号(1), 1982。
- [8] Kemp, M. C., *The Pure Theory of International Trade*, New Jersey: Prentice-Hall, 1964.
- [9] Kohlhagen, S. W., "Exchange Rate Changes, Profitability and Direct Foreign Investment," *Southern Economic Journal*, Vol. 44, No. 1, July 1977.
- [10] 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.
- [11] Marston, R. C., "Wages, Relative Prices and the Choice between Fixed and Flexible Exchange Rates," *Canadian Journal of Economics*, Vol. XV, No. 1, Feb. 1982.
- [12] Sachs, J., "Wages, Flexible Exchange Rates, and Macroeconomic Policy," *Quarterly Journal of Economics*, 94, June 1980.

(井川一宏)

執筆者紹介

- 井上 忠勝……………神戸大学経済経営研究所 教授
- 山本 泰督……………神戸大学経済経営研究所 教授
- 下條 哲司……………神戸大学経済経営研究所 教授
- 井川 一宏……………神戸大学経済経営研究所助教授
- 山地 秀俊……………神戸大学経済経営研究所助教授

企業の国際化をめぐる特殊研究

昭和58年12月20日 印刷

昭和58年12月26日 発行

(非売品)

著者 井上忠勝 山本泰督 下條哲司
井川一宏 山地秀俊

発行所 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6番21号
汎和産業株式会社
