

多国籍企業における優位性論争

——直接投資と「所有優位」——

塩 見 将 来
田 中 祐 二

目次

はじめに

I. 所有優位論争

1. ハイマー＝キンドルバーガー命題
2. 内部化論

II. 所有優位論争と実証研究

1. 従来の研究アプローチ（全要素生産性以外）
2. 従来の全要素生産性によるアプローチ

III. 所有優位と全要素生産性の関係

1. 所有優位の二とおりのアプローチと経済発展
2. 経済発展と技術選択
3. 賃金水準の格差と所有優位の変化

おわりに

はじめに

最近における経済上のもっとも大きな変化の一つはグローバリゼーションであるとすれば、この経済のグローバリゼーションにおいて重要な役割を果たしているのが多国籍企業である。多国籍企業は対外直接投資による資本の移動のみではなく、①部品や製品の多国籍企業内での移動、②経営者や労働者の国際的な移動をとめない、さらには、③生産技術や知識ノウハウの移転、④社風や企業文化の交流をもたらした。いわば、グローバリゼーションの担い手として、そして、世界経済の成長の原動力として、グローバリゼーションに深く関わってきた。

こうした状況の下で、多国籍企業の役割や行動についての多くの理論的アプローチが生まれた。国際的な資本量の差に着目したマクドガー (MacDougall [1960])、企業の市場支配力に着目したハイマー (Hymer [1960]) やキンドルバーガー (Kindleberger [1972])、製品のサイクルと最適な立地について着目したヴァーノン (Vernon [1966])、取引コストの節約という側面からみたカソン (Casson [1976])、立地や市場、市場支配力の3つを統合して捉えたダニング (Dunning [1977])、市場の支配力、取引コストの両方を考察したラグマン (Rugmen [1981]) がある。これらの理論的アプローチはそれぞれの立場から多国籍企業の行動や意義を論じているものであるが、

なかでも特に“なぜ企業は海外進出をするのか”ということに関心が向けられていた。というのも、この海外進出のための条件や海外進出の動機こそが非多国籍企業と多国籍企業を区別する上で重要な視点であり、同時に、多国籍企業の本質に関わるものであったからである。

この進出条件について大きく分けると二つの見方があり、今日まで大きな論争が続いている。一つはハイマーやキンドルバーガーのように企業が海外進出するためには優位性が必要であるという見方である。言い換えれば、進出先の企業と比べて高い競争力（たとえば高い生産の技術力）がなければ海外進出ししないという見方である。もう一つはカソンらの内部化理論のように優位性が不必要という見方である。この論争は近年行われるようになった現地企業と多国籍企業の全要素生産性（total factor productivity: TFP）の比較研究とつながっている。もし多国籍企業が優位性を持つのであれば現地の企業と比べて高い生産性がでるはずであり、優位性をもたないのであれば多国籍企業の生産性は現地の企業と比べて必ずしも高くでるわけではない。これまでの実証結果において、伊藤 [2002] のタイの研究において内部化理論を支持するような結果が出ているのに対して、深尾 [2000] の日本の研究においては優位性を示す結果が出ている。

そこで本稿の課題であるが、外資系企業が優位性＝所有優位を持つとすれば、外資系企業子会社がなぜ現地企業に生産性の面で劣位に立つ場合が生じるのか、換言すれば進出前の優位はなぜ現地で生産性に反映されない場合があるのか、という点である。

以下の手順で論証される。Ⅰでは優位性の必要あるいは不必要の論点をハイマーやキンドルバーガーと内部化説のカソン等との意見対立をサーベイし、Ⅱでは優位性命題をめぐる最近の実証研究を取り上げその論点を確認して、最後にⅢにて優位性を経済発展段階に応じた賃金の変化によってその現地での実現に差できる点を析出し、Ⅱでの論点を証明する。

Ⅰ. 所有優位論争

1960年代以降、多国籍企業論の主要な関心事の一つは「企業がなぜ対外直接投資を行うのか」であり、その中で多くの理論的アプローチが登場した。ハイマー（1960）は企業が対外進出するときに進出先の現地の企業に対して不利な状況を克服するために、それを上回るだけの優位性を持たなくてはならないと考えた。これはハイマー＝キンドルバーガー命題と呼ばれ、ダニングはこの命題を受け継ぎ、対外直接投資、輸出、およびライセンスの選択の決定に対して、立地の優位、内部化の優位、所有の優位の3つの優位性を用いて合理的な説明をつけようとした。これに対して、カソンらは、所有の優位は対外直接投資にとっては必ずしも必要ないと指摘した。ここに対外直接投資に優位性が必要であるかないかという優位性論争が生じた。この章において、ハイマー＝キンドルバーガー命題、内部化理論の紹介を行った後、これら両者の対立を考察する。

1. ハイマー＝キンドルバーガー命題

現代の多国籍企業論に特に大きな影響を与えたのは1960年に発表されたハイマーの博士論文である。ハイマーは1950年代までのアメリカに流入する直接投資と証券投資の動きを分析し、対外直接投資が国際的な利子率格差に応じて移動する証券投資とは異なる動きを示していることを

指摘した¹⁾。二つの特徴の違いとして、国境を越えた証券投資と対外直接投資とは性格的にまったく異なり、証券投資は対外直接投資と比べて瞬時に移動しやすいのに対して、対外直接投資は一度投資を行ってしまうと容易には引き上げることができず、また、大きな投資が必要である。こうした事実を以てハイマーは対外直接投資が国際的な証券投資と異なる目的を持ち、短期の利潤を追求するよりは現地の企業を支配し（長期的に）利潤をえる目的で行われると考えた²⁾。

さて、対外直接投資を行う企業は本国から離れて見知らぬ国外に進出することになるため、現地の企業に対して競争の上で不利な立場に立つことになる。つまり、現地の経済、言語、法律、政治の情報は進出先でマネジメントやマーケティングを十分に行うために欠かせないものであるにもかかわらず、外国からの直接投資企業はこれらの情報を持っていないのである。こうした情報取得上の条件的差異が企業にとって高いコストを生み出す一因となるのである。この外国企業の不利な立場について、ハイマーは①経済、言語、法律、文化など異なる環境下のもとでかかるマネジメントにかかるコミュニケーション費用、②現地の情報を入手するための費用、③政府や供給者・消費者による対外差別、たとえば、政府による差別的政策の危険など、④為替リスク、現地の通貨の切り下げが行われたときに自国通貨で配当を支払わなければならない企業にとっては損失が大きくなるという4つの点をあげた（ハイマー [1979] 29-31ページ）。こうしたリスクないしコストは本来、現地の企業にはほとんど発生しないか全くないものであり、外国の企業にとって追加的なコストであるといえる。このリスクは究極的には企業の費用として転嫁しうるものであるため、以下では、追加的なリスクを追加的なコストに含めて追加的なコストと呼ぶ。

ハイマー＝キンドルバーガー命題の特徴はこの追加的なコストを優位性によって克服することができる点であろう。もし対外直接投資を行う企業がこうした追加的にかかるコストを補うことができなければ現地企業との競争に敗れてしまうため対外直接投資は行われぬ。逆に、その優れた能力を発揮することで追加的なコストを相殺しさらに現地企業より優位に立てば、十分な収益をあげることができるのである。

次に、この追加的なコストを補える優位性とは具体的にどのようなものであるのか。ハイマーは優位性の源泉を以下のように分類した（ハイマー [1979] 35ページ）。①企業が他の企業より低コストで生産要素を手に入れることができる能力を持つ、②より効率的な生産関数に関する知識ないし支配を保持している、③その企業が流通面の能力に優れている、そして④製品差別化能力を持っている。こうした①～③の優位性の源泉はコスト削減力、①～④は価格支配力に結びついており、これらが大きいほど企業は大きな超過利潤がえられることが分かる。そして、ハイマーは優位性の源泉の発生は企業にとって固有のものであることを指摘している。「生産物の生産過程と販売過程においては、多種多様な機能が見られるように、その数と同じだけ多種類の優位性が存在する」（ハイマー [1979] 35ページ）。言い換えれば、企業によって異なった生産過程や流過程があるように優位性はそれぞれの企業に特有のものとして内在する。したがって、このような優位性を「企業特有の優位性」（firm specific advantage）という³⁾。

いずれにしても、ハイマー＝キンドルバーガー命題にあっては海外進出のためには企業は不利な条件を克服するだけの優位性を保持する必要がある。同時にハイマーは優位性からえられる利益を占有するために対外直接投資が行われることも指摘している。つまり、優位性を進出先でも利用することによって投資先の国での競争を排除し企業の利益をさらに高めると考えた。後に、

ハイマーの師であるキンドルバーガーはこれらの優位性を市場の独占を生み出す源泉であるとし、独占的優位（monopolistic advantage）と呼んだが（キンドルバーガー [1972] 29ページ）、こうした優位性の捉え方は、ダニングのOLIパラダイム、ケイビス（Caves, R. E.）の製品差別化能力の展開へと継承されていった。⁴⁾

2. 内部化論

ハイマーやキンドルバーガーらの議論は企業は海外進出に優位性が必要とするというものであったが、一方で内部化論者であるカソンやバックレイ（Peter J. Buckley）は優位性は企業の海外進出に必要ないという。これらの理論は、コース（Ronald H. Coase）、および、ウィリアムソン（Oliver E. Williamson）の取引コスト概念を用いた内部化理論をカソン、バックレイ（Peter J. Buckley）、ラグマン（Alan M. Rugman）やダニング等が多国籍企業論に援用したものである。

そもそも、内部化理論の発端はコースの「なぜ企業が存在するのか」という問題提起であった。この間に対してコースは、ある取引を分析単位とし、その取引を市場で行うのか、あるいは、企業内部で行う（ないしは生産する）のかという選択的問題として捉えることで答えようとした。つまり、市場での取引と企業内での同じ取引を比べて、コストの安い形態によって決まると考えたのである。

コースは現実の市場は何らかの欠陥を持ち、取引コストがかかっており、もし大きな取引コストが発生しているとき、企業は外部の市場を利用するよりもできるだけ、企業内部で取引を行うとすると考えた。ちなみに、コースが定義した二種のコストすなわち価格を決定するためのコストおよび契約作成にかかるコストに加え、取引相手を見つけ出すためのコスト（探索コスト）および契約が無事に遂行されるかどうかを監視するためのコスト（監視コスト）が取引コストと考えられる。これらのコストが増大した場合取引相手企業を内部化して内部市場に切り替えた方が有利となる（当然内部化にはそのための追加コストがかかる）。コースは次のように言う。「市場を通じて取引を実行するためのコストに比べて、それが少ないコストですむときは、市場でなされていた取引を組織化するために企業が生まれる」（コース [1992] 9ページ）。

カソンらはこのコースの論理を多国籍企業論に応用した。内部化理論では市場が失敗している場合、企業内での取引を行うことで市場の失敗を回避することができ、ここに企業の存在理由があった。これを国際的な場合で考えれば、企業が海外生産を決定するとき、市場を通じての取引を行うときの取引コストと自社で組織内の市場を創設するためのコストを比較して、より小さいほうの取引形態を選択すると考えた。

カソンはまず5つの市場の失敗を定義し、ここから取引コストと内部化に伴うコストの比較を行っている。

表1は5つの市場の失敗のタイプとその簡単な例である。これらは取引コストを大きくさせる要因として上げられる。このコストが大きければ大きいほど企業は内部化の誘引が高まるといえる。

一方で、内部化のためのコストも存在する。一つは内部市場の資源コストであり、もう一つはコミュニケーションコストである。資源コストは市場を内部化することで生じるコストであり、企業は内部化された市場のなかで取引を最適な量、つまり、利潤を最も大きくする量になるまで

表1 5つのタイプの市場の失敗

取引コストを生じさせる市場の失敗タイプ	概要
市場の長期・短期のタイムラグ	R & Dを行って新製品の開発や製造工程を更新するとき多くの時間を費やすことが多く、必ずしも適切なタイミングに市場で取引できるわけではない。
価格差別ができない	知識や情報などは独占の対象であり、差別的な価格をつけることで企業はより大きな利益をえることができるが、売り手と買い手が独占的に行動するときには価格の設定が困難となる。また、売り手のみが独占しているときには買い手にとって取引の不確実性が大きくなる。
取引の交渉・維持が困難	売り手と買い手が独占的行動をとり交渉が長引く場合や取引相手が機会主義に陥る場合。交渉のための機会費用や取引相手のモニタリング・できるだけ細かな契約が必要になる。
売り手と買い手の財の評価の不一致	売り手または買い手に財の知識が十分でない場合、財の評価が異なる。財の評価を一致させるには取引相手に財の情報を渡さなければならないが、知識や情報のスピルオーバーが生じる。
政府の介入	関税や資本の流出の規制、法人税率の存在がある。

出所：バックレイとカソン [1993] 38-47ページより筆者作成。

調整する必要がある。この調整のためのコストが資源コストである。もし内部化が既存の海外子会社ではなく新たに海外子会社を立ち上げる場合には取引の量を0から最適な量まで引き上げる必要がある。このときのコストは新規会社の設立コストが含まれる。また、コミュニケーション・コストは内部市場における情報の管理のためのコストである。たとえば、海外子会社をもつことによって扱わなければならない情報は本国の親会社の分を合わせて膨大なものになる。こうした情報の信頼性や隠蔽された情報がないかをチェックし活用するために多くのコストがかかる。また、組織の間での統率にもコミュニケーション・コストが発生する。

以上の市場の失敗から生じる取引コストと内部化のためのコストを比較して内部化が決定されると考える。ここで、カソンの内部化の利益の理解については、先にあげたコースの理解と異なる点に注意が必要である。まず、コースの理解として、市場のメカニズムを中央集権的な組織のメカニズムに置き換えることで有利になる点を含めて捉えていた。これに対して、カソンは次のように述べている（バックレイとカソン [1993] 39ページ）。「完全な市場システムを中央指令型の管理システムによって置換することには何ら有利な点はないということである。従って、企業が内部化を行う誘引は、中央集権化それ自体にあるわけではない。（中略）……内部市場が外部市場よりも効率的であるための必要条件は外部市場が不完全であるということである」（強調はバックレイとカソン）。つまり、中央集権的な組織のメカニズムに置き換えることによる利益があったとしても、こうした効果も含めて究極的に企業内取引の価格の設定に適切に反映されるのであればこれを考える必要はないということである。

多国籍企業の内部化理論の多国籍化の条件はこの費用と利益の関係から導かれる。もし、内部化（多国籍化）による限界的な利益が内部化に伴う費用と比べて大きいのであれば、企業は内部化（多国籍化）を続けていこうとするであろう。一方で、内部化に伴う費用が内部化による限界的な利益よりも大きいのであれば、企業は内部化ではなく外部化を行っていく可能性が高い。結果として、不完全市場を回避することによる限界的な利益が内部化に伴う限界的な費用と一致するまで企業は多国籍化を続けることになる。

II. 所有優位論争と実証研究

Iにおいて優位性論争を理論の側面から見てきたわけであるが、優位性論争は理論だけでなく、実証研究においても様々な形で理論の検証がされてきた。といのも、優位性が本質的に概念としての理解にとどまっており、それがどの程度現実に対する説明力を持つのかということに理論とともに説明される必要があったためである。そこで、以下の章では、理論と実証研究の関係を踏まえた後、優位性命題が実証研究上においてどのような形で捉えられてきたのか、また、どういったアプローチがとられていたのかという点からその問題点を考えていく。実証研究上では優位性は研究開発比率、対売上高広告比率、生産性という指標で捉えられており、これまでの一般的なアプローチでは優位性の存在が示されてきていた。しかし、近年の全要素生産性を計測している実証研究での分析ではそうした結果を示さなかったものがあった。特に、近年、注目を集めてきたミクロ・レベルデータを用いた全要素生産性の実証研究においては、日本では優位性が認められたものの、タイにおいては優位性を示さなかった。

1. 従来の研究アプローチ（全要素生産性以外）

洞口 [1992] は Horst [1972] の研究を受けて、日本の製造業で海外進出を行っている企業間でどの要因が海外進出にとって決め手となっているのかということを検証した。洞口が注目したのは親会社の優位性がどの程度影響を及ぼしているのかであるが、対象は海外進出をした日本の親会社であり、進出先の現地企業との比較をしているわけではない。具体的にどのような形で行ったのかということ、親会社の売上高、自己資本比率⁷⁾、マーケティング・ノウハウ⁸⁾、組織、研究開発比率を説明変数に、海外投融資残高を被説明変数に組み込んで OLS（最小二乗法）を行ったところ、売上高や自己資本比率が統計的に有意となった。つまり、親会社の売上高が大きいことと、海外進出には強い相関があるということを示している。また、自己資本比率についても同様である。ここから、規模の経済、資金調達という要因が海外直接投資の決定要因となっていることが伺われる。言い換えれば、規模が大きくなるほど、国内の資金調達が容易であるほど、海外直接投資に大きな金額を割り当てることが可能となることを示している。また、別の分析において、海外子会社数、および、海外派遣労働者数を同じ変数を用いてそれぞれ回帰分析を行ったところ、売上高、自己資本比率のほかに、研究開発比率が統計的に有意となった。これより、規模の経済、資金調達の容易さ、大きな研究開発比率を持っているほど、進出の契機となっていることが示唆されている。同じ企業においては、こうした諸変数は優位性が大きくなるほど大きな値が観察されることから、相対的に優位性の大きな企業ほど進出可能性が高い、つまり、少し強引な表現をとれば寡占力を持つ企業ほど進出する可能性が高いことを示しているといえる。

別の研究では、藤沢 [2000] は所有優位が高ければ高いほど、海外子会社で優れた技術を活用しようとするため出資比率は高くなり、また、O 優位が高ければ高いほど、優れた技術を海外子会社で活用することにより収益性は高まるという仮説をたてた。そして、海外進出総覧のデータを使いイギリスと中国に進出している日本企業の優位性をみるため、対売上高研究開発比率を

企業特有の優位の代理変数として海外子会社の出資比率や収益性の相関を分析した。その結果、研究開発比率（O 優位）と収益性、出資比率と収益性について相関があることが分かり、O 優位が大きくなればなるほど出資比率が高い、また、海外子会社の収益性がよいという仮説が支持された。また、藤沢以外の同様の研究として星野と陸 [2006] が上げられる。星野と陸は中国に進出している日本企業の優位性を分析しているが、藤沢と同様の結果をえている。

このように、洞口・藤沢・星野と陸の検証は優位性の存在を支持する結果をえている。ただ、こうした利用可能なデータを利用したアプローチは、優位性と海外進出の関係を観測するのにオーソドックスな方法であるものの、理論の上での優位性の検証としては以下の二つの点から不十分なものであった。⁹⁾

① ハイマー＝キンドルバーガー命題では優位性は進出の条件であるとともに、優位性から利益を得ることが進出の目的であった。そのとき、優位性と進出の関係について本来、非対外直接投資の企業と対外直接投資の企業を比べて、優位性が決定要因となっていることを検証すべきであろう。すでに、対外進出を果たしている企業のみを対象にした検証では、優位性を示す変数の説明力が高くてもその解釈は難しい。優位性論争についての決定打とならない。たとえば、多国籍化しているがゆえに大企業であるのか、大企業であるがゆえに多国籍化しているのか、こうした研究結果から推測するのは難しい。もちろん、非進出企業にどのような企業を含めるのかという問題を除いての話となる。

② ①と関わっていることであるが、優位性の捉え方に関して進出先の現地企業との比較を行っていない。優位性の比較は現地企業との間でなされるべきであろう。仮に、大きな研究開発比率を持っている企業が海外進出を果たしていたとしても海外の進出先の企業がさらに大きな優位性を持っている、つまり、大きな研究開発比率をもっていることが考えられるためである。

③ こうした研究では分析対象となる産業が製造業と広範となっているため、進出先の現地の企業の優位性は各地域の比較優位である産業とも関わって、それぞれの産業で基準が異なるというよい。そうした側面を無視して、全製造業で一元的に研究開発比率や労働生産性で測るのでは、検証の説明力が低下してしまうことになるだろう。

2. 従来の全要素生産性によるアプローチ

こうした点から従来の研究では優位性が海外進出にとって必要であるか、ということを厳密に検証することは困難であった。そこで、注目されてきているのが、ミクロ・レベルデータを用いて優位性を全要素生産性として捉えている研究である。全要素生産性の実証研究を紹介する前になぜ全要素生産性が重要であるのかを述べる。一般的に、生産性とはアウトプット (Y) をインプット (X) で除したもの $\frac{Y}{X}$ である。これはインプット一単位当たりアウトプットがどれだけ生み出されるかを示しており、この値が高いほどより生産効率が高いことを示している。たとえば、 Y が産出量であり、 X が労働投入量であるとき、 $\frac{Y}{X}$ は労働生産性と呼ばれ労働の効率性をあらわすことになる。

次に、インプットが二つ以上のときの生産効率はどのように判断されるのか。資本と労働の場

合を考えてみる。それぞれの生産性は労働生産性と資本生産性である。もし、労働生産性が高く、資本生産性も高ければ、その生産はより効率的であると考えられる。しかし、資本の設備の増大が進むことで、労働生産性は高いものの、資本の生産性があまり高くない場合、その生産性は技術が高いといえるのか。単要素生産性をみるだけではこの判断がつかない。

全要素生産性はこうした複数のインプット間での効率性をみるために使われる。インプットを仮想的に単一のインプットとして計算することによってこのことを回避する。一般的には、コストシェアの加重平均値によってそれぞれのインプットに対して重みをつけて計算を行う。このように、複数のインプットを何らかの基準により統合し、一つの実効生産性として表したものを全要素生産性と呼ぶ。全要素生産性の計測にはいくつかのアプローチが存在するが、それぞれミクロ経済学の生産理論と整合性を持つ。多国籍企業論のなかで特によく使われるのは Caves et al. [1982] が開発した複数要素の全要素生産性指数¹⁰⁾である。

$$\ln(\text{Relative TFP}) = \ln \frac{Y_s}{\bar{Y}} - \sum_i^n (S_{si} + \bar{S}_i) \cdot \ln \frac{X_{si}}{\bar{X}_i}$$

Y は生産量、X は投入量を示している。添え字の i は n 種類ある投入要素のうちのひとつである。s については集計された企業のうちの s 番目にある企業を示している。S は i 要素のコストシェアをあらわしている。この relative TFP は平均的サンプル企業を仮想的に設け、もし平均的サンプル企業が各投入ともまったく同じ量だけ投入したときにどれだけ産出できるかとの比を示している。つまり、複数要素間の生産性は計ることが難しいが、いくつかの仮定を設けることで、投入量を同じとみなして、そこから産出量と投入要素を統合した値の比を割り出しているのである。この TFP による効率性ないしは技術水準を求めるアプローチはそれまでの単純な生産性指標、たとえば労働生産性、資本生産性といった指標では見られなかった技術レベルを見ることができるといえる。

近年、政策的な目的からミクロレベルでのデータを利用し、¹¹⁾ 外資系の子会社と現地企業の実効生産性を比較する研究が行われてきた。ここで、なぜ海外子会社の生産性と現地企業の実効生産性をみることが優位性論争の検証となるのかについて下の表を参考にしながら述べておく。

まず、表 2 の左側、ハイマー = キンドルバーガー命題¹²⁾について説明していく。これまでのところで、ハイマー = キンドルバーガー命題と内部化理論の海外進出条件の違いは優位性の有無であると述べた。ハイマー = キンドルバーガー命題において企業が海外進出するためには、進出先の現地企業よりも優れた生産技術を持っている必要があった。というのも、もし企業が優位性を持たずに進出した場合、¹³⁾ 現地企業に比べて不利な条件を克服することができず競争に負けてしまうためである。そのために企業は優位性を持つ必要があったわけであるが、この優位性は進出条件であると同時に動機の側面を持つ。企業は自社の持つ優位性を利用してできるだけ多くの利潤を得ようとする。つまり、優位性を持つことによって現地企業を圧倒し、超過利潤を得ることで対外直接投資の目的を達成できるのである。本国だけでなく海外でもこの優位性を利用しようとする。そして、もしこの優位性が移転されたのであれば、海外子会社は現地企業に対して優位性を持っているはずである。この優位性を技術水準であるとするならば、子会社の技術水準は現地企業の技術水準を上回ってはいなくてはならない。

表2 所有優位論争と実証研究

	○ 優位が必要（ハイマー＝キンドルバーガー派）	○ 優位の必要性を否定（内部化理論）
論者	ハイマー [1960], ケイビス [1972], ダニング [1979]	カソン, バックレイ [1987]
主な指摘	企業が海外で自ら経営しようとするときに、現地の企業と比べると不利な状況にある。 ⇒不利な状況から生じる追加的コストを克服するために優位性が必要 例：優れた生産技術によってコストを削減し、この不利な状況から生じる追加的コストを補う	内部化によって生じる利益が内部化コストを上回れば多国籍化する。 (例) 移転価格を使った親子会社間の利益の移転から生じる利益（内部化の利益）が子会社の設立費用（内部化の費用）を上回る。
	これまでの実証研究では優位性は生産性に現れるはずであるというもとの研究が行われてきた。	
理論より導かれる推測	企業は優位性を持って海外進出している ⇒進出企業は優れた生産技術を持っている ⇒海外子会社の生産性は現地企業よりも高いであろう 海外子会社の生産性 ∨ 現地資本の企業の生産性	海外進出する企業は優位性を持っている必要はない。 ⇒海外子会社の優れた生産技術を持つ必要はない ⇒海外子会社の生産性と現地資本の企業の生産性はどちらが高いのかは決まらない。
実証研究	深尾と天野 [2004] では日本の外資系企業と日本企業の TFP を比較したところ、外資系企業のほうが高いという結果をえた。また、外資に M&A されるとわずかに TFP の上昇がみられた。 ⇒ TFP が高く出たことについて、深尾は外資系企業のほうがよりパフォーマンスがよいためと考えた。	伊藤, ラムステッターの研究において、タイ (96年, 98年) の現地企業と外資系企業との間で TFP を比較したところ統計的な有意はえられなかった。また、ラムステッターによればいくつかの産業で現地の企業の TFP の平均が外資系企業の TFP の平均値を上回った。 ⇒外資の TFP が低くでたことについて、外資系企業が必ずしも効率的でないと考えた。

出所：筆者作成。

では、次に表の右側、内部化理論の方はどうであろうか。内部化理論の海外進出の条件は外部市場を利用するための取引コストの節約から生じる内部化の利益と内部の市場を利用するための組織費用を比べて、内部化の利益のほうが大きいことであった。このとき、企業は海外進出の実現を通じて、内部化の利益によって内部化のコストを相殺している。この内部化の利益は本国の企業が優位性を持っていようとまいと発生する利益である。結果、内部化理論はハイマー＝キンドルバーガーのように優位性を必要としない。したがって、企業が優位性を保持する必要がないことから、海外の子会社も優位性を持っているとは限らない。そのとき、海外子会社の技術水準が現地の企業よりも上回っているわけではないということが導かれる。

次に、それぞれの理論と現実の予測を踏まえたところで、実証研究をみていく。伊藤 [2002] はタイの自動車産業（96年度、98年度）を3つに分類（組立、部品・アクセサリ、車体・トレーラー）し、外資系プラントと現地のプラントの全要素生産性を比較分析した。この分析によると、プラントの全要素生産性の単純平均で見れば、組立部門、部品・アクセサリ部門、車体・トレーラー部門では外資系のプラントのほうが高かったが、しかし、現地と比べて外資系のプラントが高い¹⁴⁾という統計的な有意はえられなかった。

また、別のアプローチでは、Ramstetter [2002] の計量アプローチによる研究がある。¹⁵⁾ Ito

[2002]と同じく、96年度と98年度のタイの製造業における全要素生産性を求めたところ、現地企業よりも多国籍企業の方がより高いという有意な結果はえられず、また、96年度（All plants）において皮革・靴産業、電気機械、自動車、家具産業では外資系プラントがわずかに現地よりも低い全要素生産性を示した。こうした研究において、労働生産性では総じて外資系企業のほうが現地企業よりも高いが、全要素生産性レベルでみると平均的には外資系企業のほうが高いものの、その結果は有意ではなかった。

一方で、深尾 [2004] は事業所レベルデータを用いて、外資によって所有されている日本の企業と外資に所有されていない日本の企業の全要素生産性を比べて、外資系企業において有意に全要素生産性が高いことを示している。また、外資によつて買収・合併された日本企業はわずかに全要素生産性が上昇していることが確認されている。これは本国の親会社からいわゆる経営管理ノウハウ、あるいは、マネジメント、マーケティングなどが移転されたことで生産性が上昇したものと考えられる。

また、少し異なる研究として、Okamoto et al. [2000] がある。この研究ではインドネシアの90年度と95年度のミクロ・レベルデータを利用して、計測期間中の外資系企業と現地企業の成長率をみている。もし外資系企業に所有優位があるのであれば現地企業よりも大きな成長率を見せるはずである。この結果、外資系の企業で全要素生産性が伸びた産業もあったが、食品産業や繊維産業については、現地企業のほうが高い全要素生産性の成長率を示していた。

こうしたアプローチでは“現地企業と比べて不利な条件を補って余りある優位”という点からよりの確に所有優位を捉えることができる。というのも、親会社が優位性を持っている場合、ハイマー＝キンドルバーガー命題より子会社にもその優位性が移転・活用されると考えられていたが、そうでない場合があったことを示しているからである。これについて、以下の2通りの理由を推測することができる。①親会社が優位性を持っているにもかかわらず、その優位性は海外子会社に現れていない、あるいは、②親会社は優位性を持っていないために、海外子会社もまた優位性を持っていない場合である。当然ながら、②は内部化理論の立場である。①についてはハイマー＝キンドルバーガー命題を条件としながらも、優位性を子会社に移転できない可能性を示している点で異なっている。この二つの推測より、伊藤と深尾の結果を考える。伊藤の結果は内部化理論を支持し、深尾の研究はハイマー＝キンドルバーガー命題を支持しているようにみえる。しかし、こうした結果は次のような不可解な点を抱えている。なぜタイのような発展途上国、技術水準の低い国において優位性が現れてこない一方で、より技術水準の高い日本の場合には優位性が現れてきたのか。つまり、普通に考えれば技術水準の低い国のほうが外資系の優位性が現れやすいはずであるが逆の結果をえている。

そこで、個々の研究で現地の企業と外資の企業のパフォーマンスの違いによって説明はなされていても、一貫した説明力には欠ける。つまり、全要素生産性分析においてなぜある場合では現地企業に比べて外資系の企業のパフォーマンスが高くでるのに、他の場合には高くでないことがあるのかということを説明されてこなかった。この点が本稿の課題である。

Ⅲ. 所有優位と全要素生産性の関係

第四章では第三章の問題意識を受けて、言い換えれば、なぜある場合では外資系の全要素生産性が現地の企業よりも高くでる一方、別の研究ではあまり高くでないのかという問題を受けて、賃金水準によってその問題に対する一つの解を示している。具体的には、全要素生産性と賃金の関係から式を展開し、本国の賃金と比べて進出先の賃金水準が低い場合には企業の優位性は全要素生産性には現れにくく、一方で、本国の賃金水準に近いような国の場合には優位性が全要素生産性として現れる。この結果は第三章でみた先行研究の結果に合致している。さらに、このことより、優位性が必ずしも進出先の全要素生産性として現れてこないことより、所有優位論争についてこれまでの用いられてきた優位性概念は必ずしも進出が説明できない場合があることを示唆する。

1. 所有優位の二とおりのアプローチと経済発展

この節ではO優位とL優位が互いに関係しているということを板木[1991]より確かめる。板木は所有(ownership)、立地(location)および内部化(internalization)に基づく各優位な折衷して組み立てられたダニングのOLIパラダイムについて、企業特有の要因と立地要因が別々に考えられてしまっていると批判した。ダニングが①所有優位を“なぜ”海外直接投資を行うのか、②内部化に基づく優位を“どのように”所有優位を利用するのか、③立地優位を“どこに”FDIを行うのか、という個別的・段階的な説明を行ったとし、企業特有の優位は立地要因と分けて考えることはできず、所有優位が先見的に決まっているわけではないという。とくに、現地の要素価格によってコストの優位が失われる可能性を指摘している。板木の例(表3)にそくして説明すると以下ようになる。

この表は、A国とB国との間である一定量の製品を作るのに必要な投入物(労働、鉄、石油)の量とそれぞれの要素価格が設定されている。企業1と企業2がそれぞれB国とA国で生産しており、それぞれの企業特有の技術に基づいた直接投資を展開する。すなわち、企業1はA国に、そして企業2はB国に投資をする。その場合、企業1のA国への直接投資は500ポンドだけ立地上の劣位を招くにもかかわらず、A国においては競争上優勢に立つ。逆に、企業2によるB国への直接投資は多大な立地優位を獲得し(800ポンド)かつ当該国において競争上の優勢の状況を得る。この場合、どちらの企業が「所有優位」を享受したのか、そしてそれはどれだけか、ということが明確でない。

また、企業1はA国において240ポンドの優位を得るが、それは「所有優位」か「立地優位」かいずれから発生したのか不明である。そこで、板木は「所有優位」概念をエンジニアリング・タームの「所有優位」と経済的タームの「所有優位」に区別する。いわゆる、前者は物量ターム「所有優位」であり後者は価格タームのそれである。そして、前者は品質上の技術革新を直接反映したもので優位の程度は計ることが可能であるが、後者はそのコスト・パフォーマンスであるので優位であるかどうかは一概にいけない。たとえば、高品質の新薬が市場に導入されたとして、

表3 逆優位のケース

	投入の組み合わせ		A 国			A 国		
	必要な投入量		単位価格	投入額		単位価格	投入額	
	企業 1	企業 2		企業 1	企業 2		企業 1	企業 2
労働	10	12	200	2,000	2,400	100	1,000	1,200
鉄	1,000	800	1	1,000	800	1.5	1,500	1,200
石油	100	140	1	100	140	1	100	140
総コスト	—	—	—	3,100	3,340	—	2,600	2,540

出所：Masahiko Itaki (1991), 'A Critical Assessment of the Eclectic Theory of the Multinational Enterprises', *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, pp. 445-460.

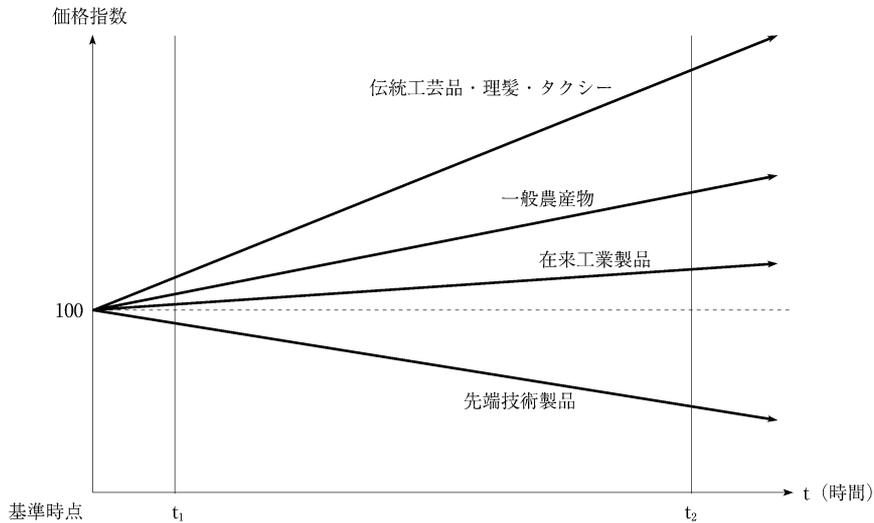
その病気の治癒力は従来の薬品の2倍で副作用も半分であるとすれば、その「所有優位」はエンジニアリング（メディカル）・タームで優位といえるが、その新薬投入に必要なコストの回収を含め膨大な費用がかかっておりコスト・パフォーマンスを考えると一概に優位であるといえない、ということである。このことは、「生産費用額ごとに異なるということは、ある国での高い競争力を持つ「ハイテク」薬品は国際的環境においては他の国の「ローテク」薬品に直面してその競争力を失うことがありますありそうである」という。

板木にあっては、どのような国でその競争力を失うのか、あるいはどのような国で競争力が相変わらず保持されるのかを言及しておらず、明確でない。自ら論じているように、技術が開発されエンジニアリング上の「所有優位」が確立した国においても、そこでのそれは経済的オーダーでの（価格タームでの）「所有優位」とは同様でない、としている。いまこの国でエンジニアリング上の優位が経済的オーダーの優位に反映したとすれば、どのような国がこのように反映せず、価格的に非優位として結実するのか、ということである。

ここで考えられるのは、板木の言うエンジニアリング・タームでの大きい「所有優位」が大きいコスト・パフォーマンスとして現れるのは主として製造業関連の技術革新の進展とそれによる生産力の拡大と共に経済発展のより進んだ国であり、コスト・パフォーマンスのより小さい国は経済発展水準のより遅れた国である。図1は三土修平の創った模式図を一部修正したものである。これは、1950年代後半から1970年代前半にかけて高度成長を遂げた日本経済の財・サービス間の相対価格の構造の変化を示している。この間の消費者物価指数でとらえられる平均的な物価は上昇気味であったが、技術革新によって財1単位の生産時間（労働時間）の低下した先端技術製品の価格はそれにさからって低下した。また、扇風機やオートバイのような技術的にはすでに確立された変化の余地の少ない工業製品も生産技術の高度化によりコストダウンを果たしているが、価格は横ばい程度であった。

ここで、図1の t_1 時点と t_2 時点の各財・サービスの相対価格の構造は大きく変化している。すなわち、工業製品についてみれば、在来型製品と先端技術製品の相対価格差は大きくなっており、 t_1 時点で外からより進んだ優位（エンジニアリング上の「所有優位」）を持ち込んでも回収負担が大きくコスト・パフォーマンスで優位（経済的「所有優位」）にならなくとも、 t_2 時点では価格の推移上大きな実質価格低下があったので、後者の優位が働く可能性がぐっと拡大する。逆に、

図1 日本の高度成長以後の品目別物価の動き（模式図）



出所：三土 [2006] 115ページ，図7-2を一部修正。

両時点で労働生産性のあまり変わらないサービス（一番上のライン）は相対的に高くなっている（賃金水準もほぼ同率で上昇する）。したがって、エンジニアリング上の「所有優位」は生産力水準の低い経済発展水準の国には極端に高い「ハイテク」技術をベースとする「所有優位」はコスト・パフォーマンスを持たないことが予測される。そこで、サービス部門のコストとほぼ同率で上昇する賃金水準とハイテクの優位が反映されやすい資本財の価格との関係を考えることとする。

2. 経済発展と技術選択

賃金をみるのが日本やタイのような先進国と途上国との違いを考える上で重要であることはいうまでもない。ただ、それだけでなく、賃金水準が資本集約的生産方法と労働集約的なそれとの選択を考える上でも重要な指標となる。ここでは、置塩信雄他 [1988] の設例を利用して考える。

ある商品が生産財と労働によって作られているとして、企業は実行可能な3つの生産技術を持っているとする（A, B, C）。生産技術Aは商品1単位生産するのに、生産財6単位、労働を3単位、生産技術Bは生産財8単位、労働を2単位、生産技術Cは生産財12単位、労働を1単位であるとする。生産技術Aは生産技術Bや生産技術Cに比べて、より労働集約的な生産方法であり、生産技術Cがもっとも資本集約的な生産方法である。

このとき、各生産方法での商品1単位生産するのにかかるコストは、資本財1単位あたりのコストを r 、労働1単位あたりのコストを w とすれば各財のコストは次のようになる。

$$Cost_A = 6 \times r + 3 \times w$$

$$Cost_B = 8 \times r + 2 \times w$$

$$Cost_C = 12 \times r + 1 \times w$$

両辺を r で割って相対価格に直すと、以下のようになる。

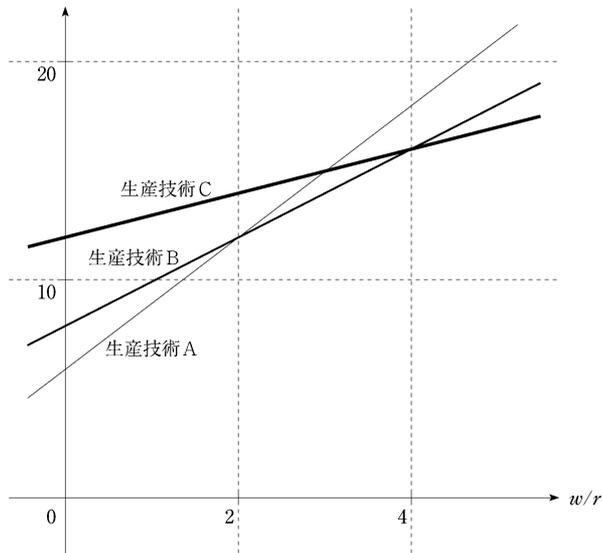
表4 生産技術と財の組み合わせ

	生産財	労働
生産技術 A	6	3
生産技術 B	8	2
生産技術 C	12	1

出所：置塩他 [1988] 153ページ。

図2 財一単位生産するのに必要なコストと相対価格

財一単位生産するのに必要なコスト
(相対コスト)



出所：表4より作成。

$$\frac{Cost_A}{r} = 6 + 3 \times \frac{w}{r}$$

$$\frac{Cost_B}{r} = 8 + 2 \times \frac{w}{r}$$

$$\frac{Cost_C}{r} = 12 + 1 \times \frac{w}{r}$$

このとき、ある商品一単位を生産するときの費用をもっとも最小化する技術は $\frac{w}{r}$ によって決定されることが分かる。上の数値例では、 $0 < \frac{w}{r} < 2$ の範囲では A の生産技術を選択し、 $2 < \frac{w}{r} < 4$ の範囲では B の生産技術を選択する、 $4 < \frac{w}{r}$ の範囲では C の生産技術を選択すると、商品一単位生産するのにもっとも費用を小さくすることができる。置塩はこの関係を使うことで、相対的な賃金 $\frac{w}{r}$ が生産技術の選択と関係があることを説明した。一般に、資本家は賃金が上昇

すると労働力を資本に置き換える。そして、賃金の上昇に応じて資本の有機的構成を高めていくことで競争力をつけていく。つまり、賃金の相対価格が小さいとき、異なる技術間では労働をより多く使った生産方法の方が効率的であることを示し、一方で、賃金との相対価格が大きくなると、労働を多く使った生産方法の効率性と資本財を多く使った生産方法のコストの効率が逆転することがわかる。このように、生産技術の選択には賃金の変化が重要である。

3. 賃金水準の格差と所有優位の変化

賃金水準と多国籍企業の全要素生産性の関係をみるために具体的な式から導く。その際にいくつかの単純化を行う。前提となるのは以下の仮定である。

① A 国の親会社（先進国）である A 社は B 国（途上国）の子会社である B 社に自社の優れた生産方式をそのまま移転しようというインセンティブを持つ。これはハイマールの仮定に従い、A 国の親会社が自社の持つ優位性を B 国の子会社でも利用することで、B 国でも超過利潤をえようとするインセンティブが働くということを想定している。以下では、資本装備率を技術水準として捉えて展開していく。

② B 社からみた A 社（先進国）の Relative TFP は以下のように単純化される。これは第三章で見てきた実証研究で使われる Relative TFP を、現地の企業と進出先の子会社との技術的な関係をみるために二つに単純化して考えている。

オーバーラインは幾何平均を示し、また、C はあるユニットの各産出要素のシェアを示している。同様に、S はあるユニットの各要素のコストシェアを示している。これを二つのユニットのみの場合として、さらに、産出を 1 種類、資本と労働という 2 要素として考えると、以下の単純な形をえることができる。¹⁶⁾

$$\ln \frac{A}{B} = \left(\bar{S}_L \cdot \ln \frac{Y_A}{K_A} + \bar{S}_K \cdot \ln \frac{Y_A}{L_A} \right) - \left(\bar{S}_K \cdot \ln \frac{Y_B}{L_B} + \bar{S}_L \cdot \ln \frac{Y_B}{K_B} \right)$$

この Relative TFP は現地企業からみた海外子会社の全要素生産性を示している。S のオーバーラインは要素のコストシェアを示しており加重値の役割を果たしている。次に、A 国と B 国の為替レートを同一の通貨で表現したとした上で、以下のような形で記号をおく。

Y , L , K は物量でそれぞれ生産量、労働投入量、資本投入量であるとする。

$$\begin{aligned} \text{i. 労働生産性を A 国は B 国の } \alpha_L \text{ 倍} & \quad \alpha_L = \frac{\frac{Y_A}{L_A}}{\frac{Y_B}{L_B}} \\ \text{ii. 資本生産性を A 国は B 国の } \alpha_K \text{ 倍} & \quad \alpha_K = \frac{\frac{Y_A}{K_A}}{\frac{Y_B}{K_B}} \end{aligned}$$

記号を使って整理すると、

$$\ln \frac{A}{B} = \bar{S}_L \cdot \ln \alpha_L \cdot \frac{Y_B}{L_B} - \bar{S}_L \cdot \ln \frac{Y_B}{L_B} + \bar{S}_K \cdot \ln \alpha_K \cdot \frac{Y_B}{K_B} - \bar{S}_K \cdot \ln \frac{Y_B}{K_B}$$

表5 現地企業と海外子会社の財の組み合わせ

	資本	労働
B社 現地企業	6	3
A社 海外の子会社	12	1

出所：表4より。

$$= \bar{S}_L \cdot \ln \alpha_L + \bar{S}_K \cdot \ln \alpha_K \text{ となる。}$$

ここで、 $\bar{S}_L \cdot \ln \alpha_L + \bar{S}_K \cdot \ln \alpha_K$ は現地企業から見た海外子会社の全要素生産性なので、もしこの式がプラスであれば海外子会社のほうが全要素生産性が高く、0であればA社（海外子会社）とB国の現地企業は同じ全要素生産性をもつ。マイナスであれば逆にB国の現地企業のほうが全要素生産性が高いことを意味する。

次に簡単な例によってこのことを示そう。1単位の産出をえるために必要な資本財と労働の労入量を以下のような形で与える。

まずはこの数値例が妥当であるかどうかと分析の仮定を検討する。

① B国の現地企業の労働生産性とA国の親会社の労働生産性を比べると $\frac{Y_A}{L_A} > \frac{Y_B}{L_B}$ であると考えられる（例： $\alpha_L=3$ ）。これは、先進国の子会社（A社）のほうがより資本の有機的構成が高度化していると考えられ、それにしたがって一人当たりの高い資本装備額を持ち、また、高い労働生産性を有していると考えられる。

② 企業は優位性を海外でも利用すると捉える優位生命題に従って資本設備は本国のものを導入するとし、 $\frac{Y_A}{K_A} \leq \frac{Y_B}{K_B}$ （例： $\alpha_K=\frac{1}{2}$ ）。途上国の現地の企業と比べて、1単位の財を生産するのに先進国の子会社はより資本を多く使う生産方式をとっているために、資本生産性は先進国の生産方法のほうがより低いとした。

③ 2国間において資本は自由に移動できると考え1単位当たりの資本コストは両国で同一であるとする（ $r=1$ で基準化）。これは単純化のための措置である。 r を一定とおくことで賃金のみの変化として捉えることができる。

④ 多国籍企業の子会社と現地企業の労働に対する賃金は同一であるとする。一般的に言えば、多国籍企業の賃金水準と現地の企業の賃金には差があるが、ここでは単純化のために同一であると仮定する。

実際の検証にはコストシェアの式と要素生産性を利用する。上記、Relative TFPのコストシ

$$\text{ェアを展開をすれば } \bar{S}_K = \frac{1}{2} \cdot \left(\frac{\frac{w_B}{r_B}}{\frac{K_A}{L_A} + \frac{w_B}{r_B}} + \frac{\frac{w_B}{r_B}}{\frac{K_B}{L_B} + \frac{w_B}{r_B}} \right) \text{ となり、資本装備額と相対コスト}$$

の式となる。先に上げた数値例より労働生産性、資本生産性、労働一単位あたりの資本装備額をあてはめることができ、これより賃金の影響分がわかる。

図3 現地企業からみた海外子会社のTFP水準

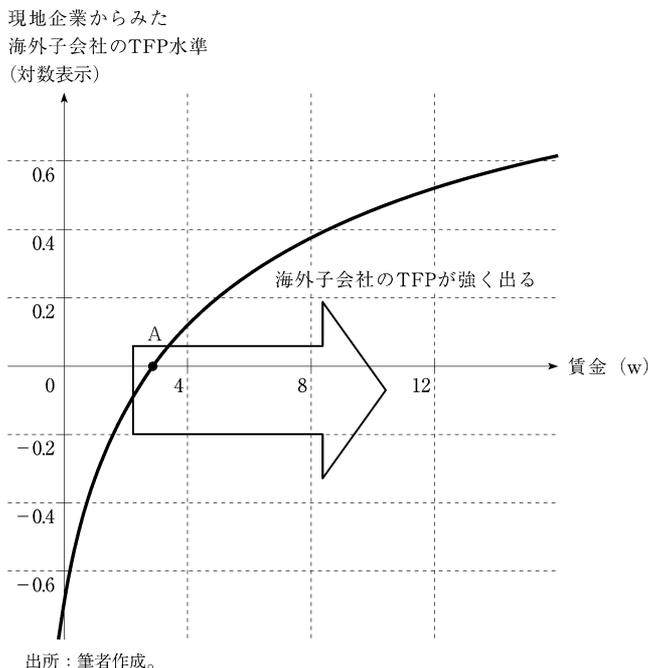


図3がその関係を捉えたものである。この図は先にあげた例を元に縦軸に現地企業から見た海外子会社のTFP水準をとり、横軸に賃金をとっている。そして、放物線が数値例より上記のRelative TFPを出した結果である。

この例において、賃金水準が低い地域であるほど（0に近づくほど）、海外子会社の全要素生産性が発揮されにくいことがわかる。というのも、途上国では本国の生産方法が現地企業の生産方法と比べるとコストがかかるためである。つまり、置塩の指摘、資本を多く使う生産方法を賃金の小さいところで用いても、かえってコスト高になるという指摘がRelative TFPの場合でも示されたことになる。

おわりに

本稿は優位性命題の是非について検討した。

優位性命題によると、もし企業が優位性を持って海外進出を果たしているのであれば海外の子会社も優位性を持つはずである。一方で、内部化理論によれば、優位性を持たなくても海外進出が可能であるため、海外の子会社も優位性を持っているとは限らない。したがって、優位性を生産性の高さとして捉えると、前者は優位性を持つがゆえに子会社は進出先の現地企業よりも生産性が高くであるが、後者は必ずしもそうではないという関係を導いた。そして、近年、注目を集めてきたマイクロ・レベルデータを用いた全要素生産性の実証研究においては、日本では外資系企業の全要素生産性が現地の企業よりも高かったが、タイにおいては外資系企業の全要素生産性は現

地の企業と比べて統計的に高いとはいえなかった。なぜこのような結果に違いが出るのか、との課題が現れた。

これと関係して、優位性＝「所有優位」（Dunning）をエンジニアリング・オーダーの（物量タームの）「所有優位」と経済的オーダーの（価格タームの）それを区別した板木 [1991] を検討することにより、前者の優位性が必ずしも後者の優位性に結実するとは限らない点を確認した。そこで、技術水準の高度化・生産力の上昇に伴い経済発展を遂げた国とそれまでにはいたらない国とでは価格タームでの数値のでかた、すなわちコスト・パフォーマンスが異なるであろうという仮説を立てて検討した。その場合、経済発展水準の指標に賃金水準をおいた。結論として、全要素生産性は本国の賃金と進出先の賃金の格差に依存して減少することがある。つまり、本国の優位性を持つ生産システムを子会社に移転させたとしても必ずしも全要素生産性に反映されないことを示した。このことを受けて、実証研究との結果を考察すると、伊藤（2002）のタイの研究や深尾（2004）の結果と符合する。ただし、全要素生産性が低い理由は、企業に優位性がないためではなく、賃金水準が低いために本来の優位性が全要素生産性に反映されていないからと考えられる。さらに、こうした分析を通じて○優位論争について次のようなインプリケーションをえた。

(1) 全要素生産性は本国の賃金と進出先の賃金の格差に依存して減少する。

外資系企業の全要素生産性が高くなる場合とそうではない場合が起りうることの説明が可能となる。つまり、伊藤のタイにおいて外資系企業の全要素生産性が高く現れなかったこと、そして、深尾の日本の外資系企業の全要素生産性が高くでたことが各々の国の賃金水準からある程度説明できる。伊藤の場合であれば、先進国からタイへ向かうときの賃金が極端に低かったために優位性が全要素生産性に現れなかったといえ、深尾の場合であれば、先進国から日本へ向かうときの賃金が企業の本国と比べてそれほど大きい差ではなかったことから優位性が全要素生産性に現れたといえる。

(2) ハイマーはヨーロッパ・アメリカ間の対外直接投資に焦点を当てて優位性の利用を考えていたが、先進国から賃金の低いような途上国向けの対外直接投資の場合、優位性が必ずしも全要素生産性に現れないことが分かる。このことは、優位性が生産性に現れないようなケースの場合、ハイマー＝キンドルバーガーの他に内部化の利益と合わせて対外直接投資がなされていると考えられる。この点はハイマー＝キンドルバーガーとは異なるものである。

注

- 1) アメリカ企業の現地の借り入れ、①アメリカへの証券投資の流入とアメリカからの直接投資の流出、②非金融会社による直接投資、③特定産業と結びついた直接投資の分布、④同一産業内部の相互直接投資の存在である（ハイマー [1979]）。
- 2) ①外国の企業を支配することで企業間の競争を排除することができる、②外国の企業を支配することで、企業が持つ優位性を有利に利用することができる点をあげている（ハイマー [1979] 28ページ）。
- 3) 田中 [2000] がより詳しい。「普遍」、「特殊」および「個別」の関係は、たとえば、「人間」、「日本国民」および「大津市民」といった関係で表され、上位クラスと下位クラスの関係を示す。一方で、「固有」は個そのものに備った特質をいう。したがって、Specificの意味はハイマー、ダニング、ケイビスらの使われ方を見る限り、特殊であるというよりは固有あるいは特有のほうがふさわしい（田中 [2000] 88ページ）。

- 4) ケイビスの製品差別化能力の背景には、独占的優位（monopolistic advantage）であっても市場を単一または少数の売り手が席卷するわけではないということから出発している。たとえば、アルミニウム産業がアメリカで独占されていたとしても、何かの偶然によってカナダでは100社が存在するかもしれない、イギリスでは1000社が存在するかもしれない（ケイビス [1983] 27ページ）。ケイビスはこの問題に対して製品差別化能力によってこたえた。市場において買い手が非差別的に価格のみによって決めるということは稀であり、通常、銘柄などを考慮し別の製品と比較して決められる。つまり、市場が買い手の選好によって市場が細分化されていると考え上記の問題を説明しようとした。買い手に選ばれる銘柄（ブランド）の確立は企業の優位性を前提としているといえ、この点において、ハイマー＝キンドルバーガー命題の優位性と本質的に変わらないものと考えられる。
- 5) こうした理解の差はカソンらの内部化の利益と別の内部化理論として捉えられるウィリアムソンの内部化の利益の違いとして現れる。内部化の利益について、カソンらの場合には市場の失敗を回避することでえられる利益としてのみ捉えられるのに対して、ウィリアムソンの場合には内部化の利益は中央集権的なシステムに置換することによる利益+市場の失敗を回避することでえられる利益の2つを含めて考えられることになる。
- 6) アメリカからカナダへの海外直接投資（製造業）を OLS（最小2乗推定法）で分析。企業規模、研究集約度、広告販売比率、製品分化度、資本労働比率、資産/売上高を説明変数に分析したところ、企業規模のみが有意であった。
- 7) 自己資本は貸借対照表の中の、資本金、法定準備金、剰余金の合計を示している。自己資本比率は自己資本を総資産で除したもの。
- 8) 対売上高広告宣伝比率。これについて、広告宣伝費が大きいほど他者と比べて製品差別化を図ることが可能であると考えられるほかに、大きな広告宣伝費をかけることができるほど、それに見合ったマーケティング・ノウハウ、つまり、需要を喚起するノウハウがあることを示していると考えられる。
- 9) 海外進出総覧の収益性のデータでは収益性は経営者の判断によって3段階で評価された値を使っているためデータの基準がはっきりせず個々に異なる。本来は、海外子会社の利益率を用いて収益性が高いかどうかの判断をすべきであろう。
- 10) この全要素生産性指数について、中島 [2001] はこれを全要素生産性の横断的アプローチと呼び（時系列の TFP アプローチに対してそう呼んだものと考えられる）、また、伊藤 [2002] は Relative TFP と呼んでいる。
- 11) FDI の受け入れの効果や影響を知るため。途上国に限らず先進国でも FDI 受け入れ政策や市場開放政策を決定する上で、FDI がよい効果をもたらすかどうかを知ることが重要であるため。また、積極的に FDI 受け入れを行うことで、国内市場の活性化に役立つとする意見もある（深尾と天野 [2004]）
- 12) ハイマーでは優位性の源泉として4つをあげていたが、企業の生産活動と技術の蓄積が超過利潤を生む上で特に大きなウェイトを占めていることから、優位性を“生産技術の水準”として捉えていく。
- 13) 企業が海外の子会社に優位性を移転させない選択を行うことも考えられるが、しかし、これは優位性を活用・展開するために海外進出を果たすという優位性命題と矛盾することになる。
- 14) 統計的有意をえられなかったということは、つまり、サンプルのなかに現地のプラントの TFP を下回る外資系のプラントがいくつか存在していたことを示している。
- 15) Ito [2002] の TFP 計測アプローチとの違いは Ito 論文が利潤最大化原理や生産関数がトランス・ログ型であること、生産関数の一次同次を仮定することで TFP を求めているのに対して（これを relative TFP と呼ぶ）、一方で、Ramstetter [2002] の場合はトランス・ログ型の生産関数を直接、計量によって求める方法をとっている。最初の方法は index approach と呼ばれ、後者のほうは econometrics approach と呼ばれる。
- 16) この Relative TFP は通常の Relative TFP を2社間比較の形にしたもの。複数のユニット間での生産性（Relative TFP）は以下のように表すことができる。一般的に、あるユニット i の Relative

TFP は以下のように表すことができる。（オーバーラインは各コストシェアの単純平均 $\bar{S}_L = \frac{1}{2} \cdot \left(\frac{w_B L_A}{r_B K_A + w_B L_A} + \frac{w_B L_B}{r_B K_B + w_B L_B} \right)$, $\bar{S}_K = \frac{1}{2} \cdot \left(\frac{w_B L_A}{r_B K_A + w_B L_A} + \frac{r_B K_B}{r_B K_B + w_B L_B} \right)$ を示している）

参考文献

- Casson, Mark (1987), *The firm and the market*, Oxford University Press.
- Caves, Douglas W., Christensen, Laurits R. and Diewert, Erwin W. (1982), 'Multilateral Comparisons of Output, Input, and Productivity Using Superlative Index Numbers', *The Economic Journal*, Vol. 92, pp. 73-86
- Keiko Ito (2002), *Empirical Studies of the Overseas Activities and Productivity of Multinational Corporations: Japan's Outbound and Inbound Direct Investment*, Hitotsubashi University: Doctoral thesis
- MacDougall, G. D. A. (1960), 'The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach', *Economic Record*, Vol. 36, pp. 395-409
- Masahiko Itaki (1991), 'A Critical Assessment of the Eclectic Theory of the Multinational Enterprise', *Journal of International Business Studies*, Vol. 22, pp. 445-460
- Ramstetter, Eric D. (2002), 'Does Technology Differ in Local Plants and Foreign Multinationals in Thai Manufacturing?: Evidence from Translog Production Functions for 1996 and 1998', *The International Centre for the Study of East Asian Development*, Working Paper, 2002-04
- Vernon, Raymond (1966), 'International Investment and International Trade in the Product Cycle', *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, pp. 190-207
- Yumiko, Okamoto and Sjöholm, Fredrik (2000), 'Productivity in the Indonesian Automotive Industry', *ASEAN Economic Bulletin*, Vol. 17, No. 1, p. 60
- アラン・M・ラグマン（江夏健一訳）（1983），『多国籍企業と内部化理論』，ミネルヴァ書房
- オリバー・E・ウィリアムソン（浅沼万里，岩崎晃訳）（1980），『市場と企業組織』，日本評論社
- 置塩信雄，鶴田満彦，米田康彦（1988），『経済学』，大月書店
- スティーブ・ハイマー（宮崎義一訳）（1979），『多国籍企業論』，岩波書店
- チャールズ・P・キンドルバーガー（藤原武平太，和田和訳）（1997），『多国籍企業：その理論と行動』，日本生産性本部
- 田中祐二（2000），「生産技術の発展と多国籍企業における所有優位」，『立命館経済学』，49-5号
- チャールズ・P・キンドルバーガー（小沼敏監訳）（1972），『国際化経済の論理』，ペリかん社
- 中島隆信（2001），『日本経済の生産性分析：データによる実証的接近』，日本経済新聞社
- 中島隆信，吉岡完治（1997），『実証経済分析の基礎』，慶応義塾大学出版会
- 深尾京司，天野論文（2004），『対日直接投資と日本経済』，日本経済新聞社
- 藤沢武史（2000），『多国籍企業の市場参入行動』，文眞堂
- 三土修平（2006），『【第2版】初歩からのミクロ経済学——市場経済の論理と倫理——』，日本評論社
- リチャード・E・ケイビス（安井琢磨，熊谷尚夫，小西唯雄訳）（1983），『産業組織論』，東洋経済
- レイモンド・ヴァーノン（塩見芳浩訳）（1973），『多国籍企業の新展開：追いつめられる国家主権』，ダイヤモンド社
- ロナルド・コース（宮沢健一，後藤晃，藤垣芳文訳）（1992），『企業・市場・法』，東洋経済新報社

Re-examination about Multinationals' 'Advantages'

M. Shiomi
Y. Tanaka

Abstract

The purpose of this paper is to re-examine the proposition on advantage of multinationals by Stephen H. Hymer and Charles P. Kindleberger. According to it, the ownership-advantages of multinationals are a necessary conditions for them to invest abroad.

Such ownership-advantages are values measured with the amount of materials and it doesn't always come out the advantage in terms of price abroad. This point is related with differences of wage levels between both countries. This paper proves it with relative TFP.