

プロダクト・サイクル論再考

—寡占的巨大企業にみるハイマー的解釈を通じて—

松 井 隆 幸

目 次

1. はじめに
2. 多国籍企業論の先駆的業績といわれる論拠
 - (1) 一般的要素か特殊の要素か
 - (2) 生産立地論的考察への転化
3. 企業多国籍化のプロセスと技術の伝播
 - (1) 米国製造企業の海外進出の源泉をたずねて
 - (2) 米国型イノベーションの欧州への移植
 - (3) ハイマーの企業優位性と巨大企業の論理
4. 結びにかえて

1. は じ め に

かつてハイマーから少なからぬ刺激を受けた、ヴァーノンのプロダクト・サイクル論が当時の多国籍企業論の先駆的業績であるといわれて久しい。産業発展パターンのモデルとして取り上げられ、これまでに随分と論じられてきた。もちろん同時に批判の対象としても取り上げられてきた。その後、多国籍企業の理論的研究もかなりの進展がみられて今日に至っている。

本拙稿では、前半はヴァーノンのプロダクト・サイクルモデルを振り返り、モデル自体のおさらいに当てている。そこでは当然いくつかの批判点に言及し

ながら整理し、多国籍企業論の先駆的業績と称される論拠を主たる内容としている。上述のように、これまで同理論に対する批判的考察は数多くみられたが、なかでも小島教授の論文〔9〕及び〔11〕は代表的なものとして挙げることができる。筆者もこれら論文を大いに参考にさせてもらっていることをあらかじめ断っておきたい。後半は、ヴァーノンが研究対象とした技術伝播・波及のプロセスを米国製造企業が多国籍化の道をあゆむ過程のなかで追ってみる。ここでは、抽象的な表現で申し訳ないが、大企業がゆえのいわば宿命のようなものが浮き彫りにされるであろう。

以上を内容とする本拙稿のねらいは、あくまでプロダクト・サイクルモデルのおさらいにあり、筆者自身のオリジナリティの点では不満足な内容となっている。それでも同理論を整理するうえで十分な機会が与えられたものと自負している。なぜならば、今回のプロダクト・サイクル論の再考には、ヴァーノン・モデルとハイマーの直接投資論への接近手法における共通点を確認する作業が宿題として課せられていたからである。

2. 多国籍企業論の先駆的業績といわれる論拠

(1) 一般的要素か特殊の要素か

さて、プロダクト・サイクル論を含む貿易サイクル論について全般的にいえることであるが、まず批判の対象となるのが生産要素の取り扱いに関する問題である。ヴァーノンが新製品の生成・成長・成熟の3段階モデルのなかで、それぞれの段階で重要な役割を演じるR&D（研究・開発）活動や企業の経営管理能力、さらには不（未）熟練労働といったような追加的に導入された生産要素を、伝統的要素賦存比率理論と同じように一般的生産要素（ハロッドのいう非特殊の要素）とみなすのか、あるいは特殊の生産要素とみるのかといった点である¹⁾。

もっとも、伝統的要素賦存比率理論が対象としている生産要素が一般的要素であるかどうかは、まさに特殊の要素理論が批判しているところであることは

言うまでもない²⁾ 国際経済現象の解明において、わが国でいち早く特殊の要素理論の有用性を指摘した池本氏の言葉を借りれば、こうである。すなわち、[ヘクシャー＝オリーン理論が対象とした生産要素（労働者の数だけで労働者の質は問われていないし、資本も知的資本を除いた物的資本のみを対象）は非常に限局されたものであり、「特殊的」という言葉の語感が誤解を招きやすいかも知れないが、本質的には特殊の要素理論の方が広範かつ現実的な対象をもっている。したがって、ヘクシャー＝オリーン理論はむしろ特殊なケースを対象としているのだ³⁾（括弧内は、引用者）と。

他方、R&D能力や経営管理能力、熟練労働といったものを、広義の資本の具体化された形態とみることもできる。つまり、これは科学的研究や教育訓練に投資した結果生み出されたものであり、人的資本を含む総資本概念として捉える考え方である⁴⁾ しかし、いずれにしても特殊の要素理論の立場からすれば、プロダクト・サイクル論が取り扱った生産要素のうち研究開発、経営・管理、マーケティング等の能力は「企業レベルの特殊性」の範疇であり、熟練労働か未熟練労働かといった労働者の質は「要素レベルの特殊性」に入る。おしなべて、その意味からすれば、いわゆるダニングの「企業の特殊的な優位性」に対応する⁵⁾ こうして、取り扱っている要素が一般的か特殊的かということが問いたただされるとすれば、特殊の要素理論の立場を支持する者としては、特殊の要素として捉えたいところである。しかし、ヴァーノンは果たして生産要素の扱いにここまで注意を払っていたであろうか。

(2) 生産立地論的考察への転化

話を元に戻そう。しかしながら、プロダクト・サイクルモデルは、キーシングのR&D要素論と製品ライフサイクル・モデルとが融合されたものであった。後で言及するが、そもそもキーシング及びその後考え方を継承して自らの理論に取り入れた技術ギャップ説のポスナーや続くハフバウアは、伝統的理論にR&Dを新しい要素として導入し、新製品の開発及び輸出化にとってR&D活動が欠かせない点から貿易を説明しようとするものであった。したがって生産

要素の扱いも、これまでの伝統的貿易理論と同じであり、考え方の基礎も伝統的理論に立脚していることになる。つまりR&D要素論及びその継承者は、新しく導入したR&D要素を伝統的理論の枠内で新製品生成の決定要因として捉えようとしたのである⁹⁾ところがヴァーノンは、R&D要素にとどまらず製品の成長期・成熟期に対応して重要な役割を演じた新しい生産要素を、何の抵抗もなく次々に導入している。それは、なぜか。ひょっとして彼にとっては、新しい生産要素が非特殊的（一般的）であろうが特殊であろうが、どうでもよいことであったのかも知れない。すなわち小島教授が指摘しているように、プロダクト・サイクル論は伝統的理論から離れて、1財だけに限り⁷⁾それがどこでより安く生産できるかという、いわば立地論的立場に転じているのではないかということ、したがって立地決定要因としてだからこそ新しい生産要素を追加的に導入できたと解釈できるからである⁸⁾

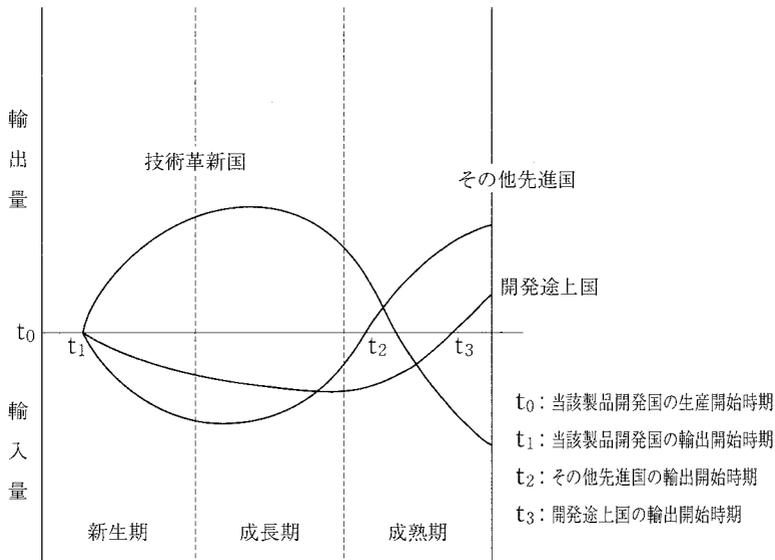
ヴァーノンの考えに対するこうした推察の背景には、それなりに次のような根拠がある。ここで製品のライフサイクルの流れを大別できるとするならば、新製品が開発され次第に成長し規模の経済が達成されるまでの期間と、ピーク時を過ぎてやがて製品が成熟する、いわゆる「製品の標準化」といわれる時期を迎えるまでの期間であろう。これらの期間は、新製品（並びに新生産工程）の研究・開発技術及び企業の経営・管理技術などの優位性を有した国が当該製品貿易の主導権を握る期間、すなわち技術ギャップに基づく革新国（先導国）の貿易と、やがて技術が伝播・移転し技術格差が消滅し技術の平準化を迎え低賃金国が主導権を握る貿易の期間、すなわち低賃金に基づく模倣国（後続国）の貿易に対応している。前者がポスターの「技術格差貿易」であり、後者がハフバウアの「低賃金貿易」である⁹⁾言い換えれば、技術格差が消滅した時点で低賃金貿易に移ることになる。要は生産はどこで行うのが有利かという点に注がれる。それゆえ、賃金（労働コスト）が移行の支配的決定要因となるかどうか問われる¹⁰⁾

のちにヴァーノンは、輸出から直接投資へ踏み切る動因として、次のように述べている。

「資本の財務的コストに関する限り、どこに生産設備を設けようとも、多国籍企業によっては、それは一律であると考えられている場合が多い。現地の資本コストが場所によって異なる場合でも、また、各種の異なった利率で現地借入れが考慮されている場合でも、総製造原価に与える資本コストの差は生産拠点をどこにするのかという意思決定にとって決定的要素になるほど重要でない場合が大半である。したがって、米国と海外のそれとを比べたとき、労働が両者間の実際のコスト差をもたらす源となった場合がしばしばあった。」¹¹⁾

こうして当該製品の生産拠点は、高賃金国（つまり技術革新国と、続くその他先進国）から低賃金国（つまり開発途上国）へと移ってゆき、同時に「生産」⇒「輸出」⇒「逆輸入」の新製品の生産プロセスのパターンができて上がる（**図1参照**）。低賃金国へ生産拠点が移行する低賃金貿易は、伝統的貿易理論である要素賦存比率理論の教えるところである。改めて言うまでもないが、プロダク

図1 プロダクト・サイクル曲線



(出所) P. Brenton, H. Scott and P. Sinclair [1] p. 115, Fig. 6. 1. に修正を加え作成した。

ト・サイクル論が、低賃金の生産拠点を求めて海外へ進出する多国籍企業論の先駆的業績といわれる論拠もここにあるという訳である。

3. 企業多国籍化のプロセスと技術の伝播

(1) 米国製造企業の海外進出の源泉をたずねて

ここでは、プロダクト・サイクルモデルに照らし合わせながら、過去100年前に遡り米国製造企業の海外活動を振り返ってみることにより、米国企業の強大さの源泉をたずねてみたい。ところでヴァーノンは、19世紀中葉から20世紀初頭にかけて、当時の米国の様子を次のように表現している。

「水、石油、森林資源、それに耕作可能な土地が安く、しかも比較的容易に手に入ったという点では、米国に比肩する国はなかった。しかし、米国にあっては、労働力はつねに払底しており、とくに、生産技術に熟達している労働力は少なかった。(略)ほかの先進諸国のそれと比較しても労働力はつねに希少でしかも高価なものであった」¹²⁾と。

つまり当時の米国は、天然資源と資本が豊富にあった。その結果生じた高い1人当たり国民所得は、高水準の国内需要を創出することになった。したがって米国の企業家は熟練労働力をあまり使用せずに、国民が求めている需要の高い製品を生産する道を見出さねばならないという課題に直面していた。すなわち、当時の米国にとって労働は貴重な資源であり、それゆえ労働節約型イノベーションの開発と高所得層向け製品の開発に専念するという方向づけが行われたといえる。いわばイノベーションは、米国からの工業製品輸出の土台を築いたのである。¹³⁾このことをプロダクト・サイクルモデルに則してみると、次のようになる。

まず新製品を導入する初期段階では、生産者は製品が成熟する時期ほどには製品の製造原価にあまり関心を払っていなかったようである。それよりもむしろ高度な製品差別化と独占的優位性の存在が、(海外でなく)国内で生産をする理由としてあげられる。生産拠点の選択に当って、新製品担当の幹部と市場の

コミュニケーションの柔軟性と迅速性が、資本コストや労働コストよりも大きなウェイトを占めていた時期である¹⁴⁾

こうして新製品もしくは新しい生産工程が米国で開発され、輸出を通じて新製品ないしは新工程が世界に広まることになる。周知のように、米国は研究・開発投資が他の先進国に比べ高いことはよく知られたことであるが、あの当時から米国は総従業員数に占める科学者・研究者の割合が比較的高く、しかも収益に占める研究・開発支出の割合が相対的に高い産業の製品輸出に特化してきた傾向がみられる。やがて製品が成熟するにつれ平均製造原価は低下し、価格の低下に反映される。ここで生産者は初めて身をもって製造原価の問題に直面する。そこで輸出によって獲得した地位が脅かされるようになると、米国企業はコストのもっと安い拠点を求め海外に子会社を設けてその残された優位性を頼みに海外で活動することになる¹⁵⁾(表1参照)。しばらくの間は初期の寡占(もしくは独占)による優位性は保持されていたが、その土台も揺るぎ最後にはその優位性も失われる。ついには、これまで歩んできた輸出成長のパターンが逆転する時期を迎えることになる¹⁶⁾

次に、これら一連の動きを数字で追ってみたい。米国多国籍企業の海外活動を振り返ってみると、ヴァーノンも指摘しているように、図2及び図3より1900年以前からすでに米国の大企業はかなりの海外直接投資を行っていたことがうかがえる。ヴァーノンによれば、「当時の米国経営者が示した地理的な好みを十分に反映している」¹⁷⁾らしく、当初は英国をはじめドイツ、フランスへの進出が目立った。地域別でみると、1929年以前は欧州とカナダへの海外投資が顕著であったが、その後中南米(及び南方英国自治領)へと投資先が拡大していった。1950年代に入って日本をはじめとするアジアやアフリカ(図中では「その他」地域に属する)といった遠隔地への海外投資が徐々に拡大していったが、本当に魅力ある投資先として本格化したのは1960年代になってからであった。こうしてみると、米国企業の多国籍的展開は、「地理的にも文化的にも馴染みの深いところから、地理的、文化的に米国からほど遠い地域へと次第に扇形に広がっていった」¹⁸⁾と把握することができる。こうした動向は、高賃金国から次第

表1 米国企業によって1900年以前に設立された海外製造工場

| 米国親企業 | 主要な製品 | 製造工場の所在地 ¹⁾ | 海外投資の表立った理由 ²⁾ |
|-----------------------------------|--------------|---------------------------------|---------------------------|
| コルト社 | 銃器 | 英 | A |
| シンガー社 | ミシン | 英, カナダ, オーストリア | A, B |
| ITT 社 | 通信サービス | 英, ベルギー, オーストリア, 独, 仏, 伊, 露, 日本 | A, B |
| GE 社及び同社の前身 | 電気製品・設備 | 英, 仏, 独, カナダ | A, B, C |
| ウェスチングハウス・エアプレーキ社 | エアプレーキ, 信号設備 | 英, 仏, 独, 露 | A, B, C |
| ウェスチングハウス・エレクトリック社 | 電気製品, 設備 | 英, 仏, 露 | A, B |
| イーストマン・コダック社 | 写真材料 | 英 | A, B |
| ユナイテッド・シュー・マシーナリー社 | 製靴機械 | 英, 仏, 独, スイス | 不明 |
| パーク, デイビス社 | 医薬品 | カナダ | B |
| アメリカン・ラジエーター・アンド・スタンダード・サニタリズ社の前身 | ラジエーター | 仏 | B, D |

(注) 1) 子会社設立国に対して、投資される以前に相当規模の米国からの輸出があった。

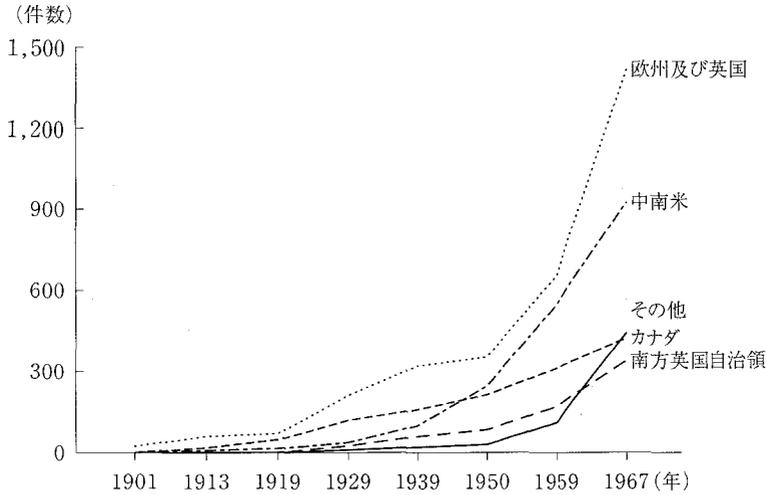
2) A: 現地企業の競争の脅威 B: 低い製造原価 C: 現地政府の圧力 D: 現地国内の需要拡大

(出所) ヴァーノン [15], 邦訳, 80頁より抜粋引用した。

に低賃金国への生産拠点の移行と決して偶然ではない。

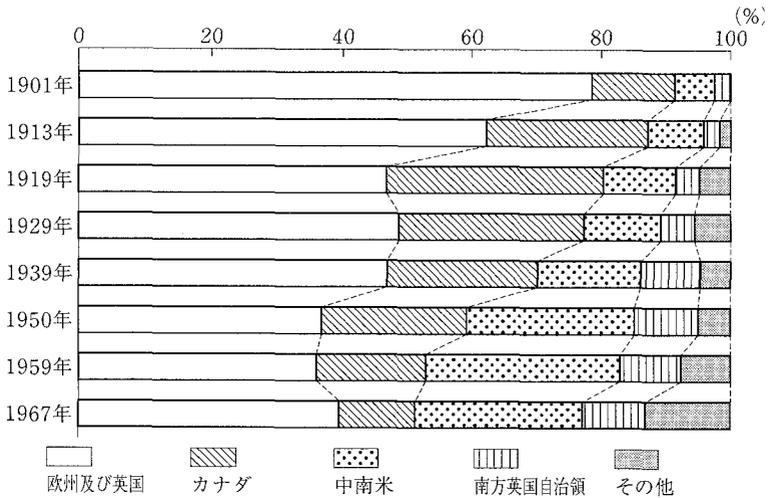
他方製品別では、非常に興味ある事実を見出すことができる。すなわち、「技術指向」製品¹⁹⁾の世界的な地域的広がりである(図4, 図5参照)。前図で地域的な広がり海外子会社数で追ってみたが、その動きはそれら子会社によって導入された技術指向製品の製品ライン数に顕著にあらわれている。例えば、中南米に注目してみると、欧州及び英国、カナダといった地域への海外投資のピークをそろそろ越えた時期(1930年代)に中南米諸国への当該製品の急速な広がりをみせ始めていることがわかる。1950年以降の当該製品の世界的な広がりには目を見張るものがあった。

図2 米国製造企業187社の海外子会社数（国・地域別）



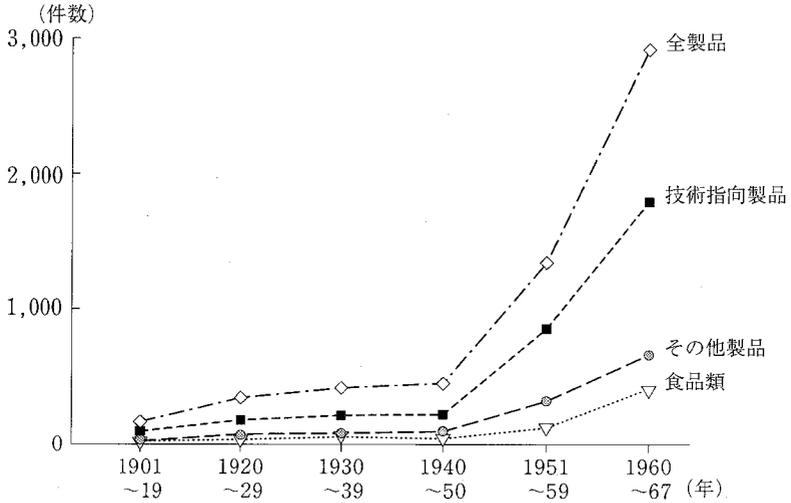
(出所) 表1に同じ。邦訳, 67頁, 第3-2表より作成。

図3 米国製造企業187社の海外子会社数（国・地域別）



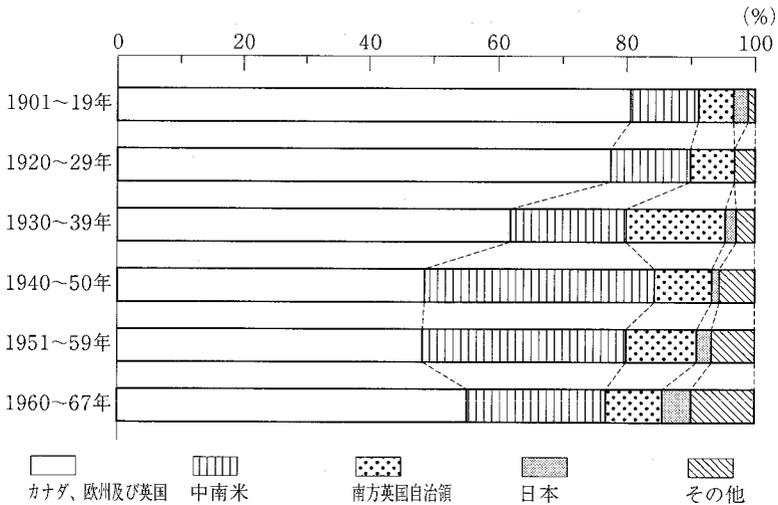
(出所) 図2に同じ。

図4 米国製造企業187社の海外子会社によって導入された製品ライン数（全地域）
—製品別—



(出所) 表1に同じ。邦訳, 69頁, 第3-3表より作成。

図5 米国製造企業187社の海外子会社によって導入された製品ライン数（国・地域別）
—技術指向製品—



(出所) 図4に同じ。

(2) 米国型イノベーションの欧州への移植

ところで、米国の工業化の歩みをたどってみると、すでにみてきたように1900年以前の米国の製造業は労働節約的イノベーション、厳密に言えば、豊富な原材料を多量に使用し希少な熟練労働力を節約したイノベーションが起こったし、それがまた当時の米国においては目的でもあった。もちろん、のちにみるような政府主導の研究・開発プログラムが存在していたわけでもなく、「新しい機械の設計は、科学者ではなく、個人的な発奮だけに支えられている器械いじり屋の領域」にすぎなかったし、「職人の労働力を保持するための1つの手段は、職人の持っている複雑な技術を細かな仕事に分解して、半熟練の工具を使って、手馴れたやり方を繰り返させて、与えられた仕事をさせる」もので、「製造工程に熟練工を配置する必要度を薄めた」²⁰⁾生産方法であった。

他方、米国とは反対に、欧州は市場条件が反映された熟練労働力を必要とする材料節約的イノベーションであった。このタイプのイノベーションは当時欧州の鉄鋼業にみられ、殊に19世紀に出現したトーマス転炉における欧州の指導的地位は20世紀に入っても相当期間続いたという²¹⁾

1920年代になると、さきほどみてきたように、米国製造企業は欧州での地盤を次第に広げていった時期であったが、実は欧州市場に1つの変化が起こっていた。それは、熟練職人の供給が相対的に低下したことである。このことが、米国で新しく開発された製品及び製造工程に対する需要を大きくさせる引き金になったのである。そして、ここ数十年の間に欧州の1人当り国民所得が急増し、いわゆる米国型の労働節約的イノベーションが適合するのに十分なほどに高くなり、その結果熟練職人の代りに半熟練工を使用するようになった。こうして欧州市場は、米国市場の特殊条件に合わせて開発された米国製品がいつそう適合しやすい市場環境として整ってきたといえる²²⁾ ヴァーノンが指摘しているように、米国は「市場の機会」に遭遇したのである²³⁾ またこの時期における化学、電子、自動車及び航空機といった新しい産業にみられたイノベーションは、これまでのどちらかというといふインスピレーションに依存してきたものから、基礎科学（しかも複数の分野の研究成果）と結びついたものになった。世

界の発明及び発見における米国の圧倒的地位は揺るぎないものとなり、加えて大量生産の基盤に立った「標準品を生産する能力」と「商標を売り込む能力」を土台にして、米国は技術指向的な産業分野で世界的なリードを、つまり寡占の優位性を確立しつつある時期であった²⁴⁾ こうして第二次大戦後、米国は世界の科学分野において支配的な地位を確立した²⁵⁾

ヴァーノンは言う。「もし産業のリードというものが海外の子会社を成功裡に確立することの十分な条件であれば、海外における米国の支配的な地位をつくり出したのは、とりもなおさず米国政府による研究・開発プログラムである」²⁶⁾と。

(3) ハイマーの企業優位性と巨大企業の論理

ハイマーによれば、企業は何らかの形である特定の生産活動において優位性を保持しているという。いわゆる企業の優位性である。ここでいう優位性とは、「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か、または、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か、あるいは、その企業が流通面の能力において優れているか、生産物差別を持っているかのいずれかのこと」²⁷⁾をさす。

表2は、ペイン (J. S. Bain) の市場参入条件の研究に関する企業の優位性についての総括表である。とくにここでの優位性は、既存企業が新規参入企業に対して保持する優位性が示されているが、表をみてわかるように、その優位性はおしなべて利潤の決定要因となっている。しかし、ハイマーも指摘しているように、自国内の企業に対して保持している優位性が、他国の企業に対して保持している優位性と全く同じであるとは限らない。あるいは全く異なる場合があるかも知れないのである。むしろ、国籍を異にしているために他国市場においては不利な立場に立たされることの方が多いであろう²⁸⁾ 一企業が自らの優位性を保持する手段はいくつか考えられる。例えば第1に、優位性が具体化された製品を輸出すること。第2に、外国企業との技術提携。そして第3に、海外に子会社を設立すること、などである。実際、優位性を保持するために企業

表2 既存企業の優位性とそれらの発生原因に関するペインの総括表

- I 既存企業に絶対的なコスト優位性を生ぜしめる典型的な原因。
- A 特許としてか、あるいは企業秘密としてかいずれかの方法で、既存企業が生産技術を支配していること。(このような支配によって、新規参入者は、最適技術を手入することが不可能となるか、さもなければ、その技術使用のために差別的な特許料を支払わされることになる。)
 - B 既存企業にだけ低廉な購入価格を許容する生産要素市場(たとえば労働市場、原料市場等)の不完全性、新規参入者に供給されることを禁止した既存企業による戦略物資供給(たとえば資源)の所有と支配。その結果、新規参入者は戦略物資供給において劣位におかれるか、その代償に差別的な高価格を要求されることになる。
 - C 効率的な新規参入企業による需要に対する生産要素の供給を、指定市場あるいは部分市場の範囲に限定すること。このため新規参入が増大することによって目に見えて要素価格は上昇することになる。
 - D 既存企業より潜在的な新規参入者に高い利子率を課すような資金市場状態。(このような状態は、明らかに効率的な企業に対する絶対的な資本必要量の増加につれて、既存企業に対する優位性の源泉として有効に使用するものと思われる。)
- II 既存企業に生産物差別を生ぜしめる典型的な原因。
- A 既存企業の商標と会社周知度に対する買手積年の選り好み。ただし狭い少数の買手間に限られたものを除く一般的なもの。
 - B 既存企業が特許によって製品デザインの優位性を支配すること。それによって新規参入者を排除するか、差別的な特許料を課すことが可能となる。
 - C 既存企業が有利な販路を所有し、契約の上で支配すること。その場合には、それ以上の販路への供給は、完全弾力的ではなくなる。
- III 大規模企業の利益を持続させることによって新規参入を断念せしめる典型的な原因。
- A 最適企業が市場のかかなり大きい占拠率をもつような大量生産と大量配給に伴う実質上の利益。(それは産出量一単位当り生産要素量で測定される。)
 - B 上と同様の効果をもつ大量生産に伴う厳密に金銭上の利益。(たとえば大規模な買手の大きな交渉力による利益のように貨幣上の利益に限られる。)
 - C 上と同様の効果をもつ大規模な広告その他の販売促進策による実質上または金銭上の利益。

[出所] J. S. Bain, *Barriers to New Competition* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1956), pp. 15-16. ただし, S. ハイマー [12], 邦訳, 36~37頁より再引用した。

は、いずれかの組合せ(あるいはすべて)で行っている場合が多い。²⁹⁾

いまここに、優位性の保持の手段の1つである米国企業の技術提携による技術の輸出入額(1956年現在)が、表3及び図6に示されている。各地域及び国別でみると、カナダとラテンアメリカ諸国において、米系子会社への技術輸出

表3 アメリカ企業の地域別・国別技術提携^{a)} 収支と直接投資収益 —1956年—
(単位：100万ドル)

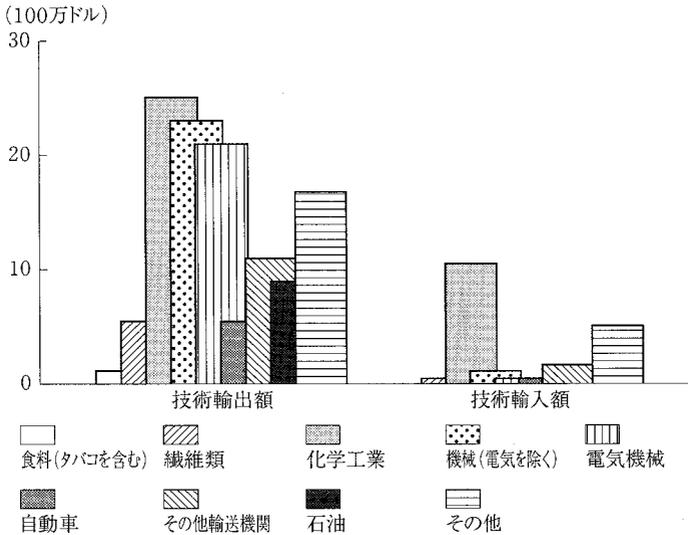
| | アメリカ企業の 技術輸出額 ^{a)} | | アメリカ企業の 技術輸入額 ^{a)} | アメリカ直接 投資の収益 | |
|----------|--------------------------------|----------------------------|--------------------------------|-----------------|--------------|
| | アメリカの 非子会社 | アメリカの 子会社 ^{b)} | | 製造業 | 全産業 |
| カナダ | 15.7 | 49.6 | 0.9 | 393 | 701 |
| ラテンアメリカ | 10.4 | 75.0 | 0.3 | 125 | 1,052 |
| ブラジル | 2.7 | 11.5 | 不明 | 38 | 79 |
| メキシコ | 2.7 | 8.3 | 不明 | 37 | 80 |
| その他 | 5.0 | 55.2 | 不明 | 50 | 893 |
| ヨーロッパ大陸 | 50.3 | 36.4 | 12.2 | 107 | 201 |
| フランス | 18.6 | 11.5 | 6.1 | 36 | 51 |
| ドイツ | 11.8 | 13.8 | 2.3 | 33 | 53 |
| イタリア | 9.4 | 3.4 | 0.7 | 9 | 22 |
| オランダ | 3.0 | 1.1 | 0.6 | 3 | 19 |
| ベルギー | 2.2 | 2.0 | 0.5 | 11 | 19 |
| スイス | 0.4 | 0.9 | 1.1 | 7 | 11 |
| スウェーデン | 2.1 | 1.2 | 0.3 | 5 | 8 |
| その他 | 2.8 | 2.5 | 0.6 | 3 | 18 |
| スターリング地域 | 36.7 | 42.5 | 9.0 | 不明 | 不明 |
| イギリス | 28.6 | 22.3 | 8.9 | 139 | 273 |
| オーストラリア | 5.1 | 7.2 | } 0.1 | 41 | 67 |
| その他 | 3.0 | 13.0 | | 不明 | 不明 |
| その他の国 | 15.3 | 25.0 | 0.1 | | |
| 日本 | 11.8 | 3.8 | 不明 | 10 | 23 |
| その他 | 3.5 | 21.2 | 不明 | | |
| 合 計 | 128.4 | 228.5 | 22.5 | 858 | 3,134 |

(注) a) この輸出額と輸入額は単に技術提携に関するだけでなく、特許、製法、技術、賃貸し設備、およびその他著作権や商標のような技術財産および特許財産を供給する契約に関するすべての収入と支出を示している。

b) アメリカ企業の子会社というのは外国支店と子会社を示している。子会社からの収入の中には外国人がこれらの外国支店および子会社へ支払う額は含まれていない。しかし親会社へ支払う利潤と配当金の形をとった送金は含まれている。

(出所) S. ハイマー [12], 邦訳, 47頁。

図6 米国企業の技術輸出入額
—1956年：産業別—



(出所) 表3に同じ。邦訳, 48頁, 第1—10表より作成。

額が非子会社に対するそれをはるかに上回っていることがわかる。ところが欧州諸国においては、非子会社への技術輸出の方が子会社へのそれを上回るという逆転現象が生じている。とくに英国とフランスにみられる。他方、技術輸入については、欧州からは英国やフランスを中心としたそれ相応の技術輸入がみられるが、カナダやラテンアメリカ諸国からはほんの微々たる額にすぎない。以上のことから、これら地域における米国企業の市場占拠率は、欧州がカナダやラテンアメリカよりもかなり小さいといえる。換言すれば、当時カナダやラテンアメリカには、米国企業と競合できるほどの現地企業が少なかったということ、一方欧州においては米国企業を脅かす競争企業が多数存在していることを意味している。

産業別でみると、米国は、とりわけ化学工業において技術輸出も技術輸入もその額は高い³⁰⁾このことは、米国企業と欧州企業は競合関係にあり、いずれもこの産業分野で優位性を保持していることを示している。

ところで、最初に新製品を開発した企業は、いつまでも高い利潤を享受し続け、初期の優位性に甘んじてはられない。利潤率が逡減し生産コストが支配し始める製品の標準化の時期を迎えると、飽和状態にある新たにできた当該製品市場に新規参入をはかろうと好機をねらっている他企業からの競争の脅威にさらされることになる。この競争の脅威の局面に立ち向かうために、ハイマーは次の2つの方法をあげている。すなわち、1つは、新製品を開発する不断の努力の継続が可能であるかどうか、いま1つは低賃金の地域もしくは未知の地域への販路を見出し、当該地域へ移動することでプロダクト・サイクルを引き伸ばすことができるかどうかにかかっているという³¹⁾

ハイマーは、1950～60年代をこう振り返る³²⁾組織、技術、資本への接近、さらに製品差別化の点で多くの優位性を有していた米国の多国籍企業は、自分たちの開発した技術や生産方法を模倣・改良して新しい資本形成を成してきた欧州企業や日本企業に挑むことになる。米国企業は欧米や日本の企業に自分たちの市場拡大を妨害されているとみなし、自己の優位性を短命に終わらぬよう自己保存のために輸出から対外投資に走った。ハイマーによると、企業は直接投資に向う動機を3つもっているという。つまり、(1)自分が特化している製品の市場が急速に成長しているという認識、(2)海外生産に高利潤をもたらすような低賃金労働が存在するという認識、(3)自分たちよりいち早く成長し、かつ世界市場の占拠率を拡大させている外国の競争相手が存在しているという認識、である³³⁾

こうして米国企業は、1つの機会と1つの挑戦に遭遇した。すなわち、製品の海外市場の成長と労働供給源の拡大が対外直接投資を魅力あるものとし、欧州及び日本企業の成長は対外投資を避けがたいものにしたのである³⁴⁾ハイマーは言う、「資本家を拡張に導くものは、予見ではなくてむしろ競争の圧力である³⁵⁾」(傍点は引用者)と。

ところで、小島教授はハイマーの直接投資論を、一見皮肉とも受け取られるような表現で、「マクロ的国民経済活動にいささかも制約されていない大企業の超国籍的利潤追求活動であることを端的に物語っているものとして注目すべき

であろう」³⁶⁾と評している。ハイマーの直接投資論の概要は、以下のごとくである。³⁷⁾第1に、ハイマーは、米国の直接投資は寡占の大企業の活動であることを強調している。第2に、海外直接投資は（小島教授のいう）先端成長産業（高資本集約性、進んだ技術、差別化製品などによって特色づけられる産業）ともいべき特定の性格をもつ限られた業種から主として行われる。そしてこれら産業が、輸出ではなく直接投資として進出する理由は、①当該産業について、進んだ技術、規模の経済、製品差別化などの参入障壁が存在すること、②単一の生産センターから輸出するよりも、現地で生産した方が有利であること、③外国のもつ市場及び生産上の諸優位を、技術提携によるよりも直接投資によって活用する方が一層利益が大きい場合（したがって技術上のリードは直接投資の十分な説明にはならない）、等である。そして第3に、米国の直接投資は利潤極大化に徹している。

以上のことから、小島教授はハイマーの解釈に従って、米国企業の直接投資を次のようにまとめている。すなわち、「アメリカ型の直接投資は、寡占的的巨大企業がアメリカ国内の寡占的競争から押し出されて、利潤追求行動の当然の帰結として、グローバルな規模で垂直的、水平的統合を行ってグローバルな利潤極大化をめざす、世界市場シェア競争として行われる。」³⁸⁾

これまでの論脈からして、米国企業の対外直接投資を「米国国内での寡占的競争の必然的延長」として捉える限り、小島教授が指摘しているように、ヴァーノンもハイマーもまさに寡占的的巨大企業の論理にほかならない³⁹⁾しかし、幾度となく言及してきたように当初の比較優位はいずれ弱まってくる。しかも新製品の開発技術はやがて相手国に伝播・模倣され、相手国から逆輸出するようになるまでの製品のライフサイクル期間も短縮化してきている。この意味からしても、小島教授の言うように先端成長産業を先行して直接投資を行うことは、「米国比較優位の減殺行動である」かも知れない。さらに、対外直接投資を「雇用機会の輸出」（海外からの逆輸入による雇用機会の喪失）とみるならば、「米国経済の自殺行為であると言えなくもない」と小島教授はなかなか手厳しい評価を下している。⁴⁰⁾小島教授の言葉を借りれば、マクロ的国民経済活動にいささ

かも振り向かない利潤追求を使命とする米国巨大企業のあからさまな姿がここに浮き彫りにされたといえる。

4. 結びにかえて

ヴァーノンは当時の米国製造企業の事例研究から、国内で製品差別化あるいは独占的優位性を失った企業が輸出から海外への直接投資に切り換える、いわゆる多国籍化の動きを描き出そうとした。すなわち、生産拠点をどこに求めるかという立地論的考察は、どこに進出することで優位性を保持することが可能であるかという寡占的巨大企業の発展プロセスの考察に等しい。換言すれば、本文で述べたように国内の寡占的競争の延長線上に位置する世界市場シェア競争に参加する優位性の弱体化した大企業の姿がある。そこには、新製品を開発した企業のかつて繁栄へのこだわりと競争の脅威が同居している。それでもヴァーノンにしろハイマーにしろ、寡占的巨大企業の論理が貫徹していることに何ら変わりはない。

米国にとって欧州市場は、高い利潤を獲得できるという理由以上に投資先として魅力的な存在であった。当時の米国事業家の地理的好みはともかくとしても、米国型イノベーションが欧米市場に適合する条件が整って次第に馴染んでくる現象をみると、歴史的偶然性を真っ向から否定できなくなる。

企業の多国籍化プロセスも近年ますます複雑化し、多国籍化の論理としてはプロダクト・サイクル論はその厳密性の点で決して十分であるとは言い難いが、それでも当時の米国製造企業の海外進出の動機を多分に説明できるものであった⁴¹⁾だが、プロダクト・サイクルモデルが対象としている分析は非常に局限されたものであったし、分析データも「ある一定期間に渡って、特定の、狭い定義で把握された製品のたどった経験を追跡したもの」⁴²⁾であったことを素直に容認すべきである。それにもかかわらず、例えば時代背景も市場の諸条件等もまったく異なるアジア地域を舞台とした産業発展パターンの説明に適用する試みや、さらに現実妥当性からプロダクト・サイクル理論の限界を指摘する試み

は、徒勞の作業としか思えないのは筆者だけであろうか⁴³⁾

注

- 1) ハロッド [14] 参照。
- 2) ハロッド [14], 邦訳, 85~86 頁。ハロッドは, 次のように述べている。

「私は非特殊的な要素の賦存に差があることでは決して極めて大きな比較生産費差を生じないことが判るであろうと信じる。…従って, 国々が非特殊的な要素の賦存を異にしていることをもって国際貿易理論の主たる基礎にすることは適当とは考えられない。」(同上書, 86 頁)
- 3) 池本 [8] 26~27 頁。
- 4) 小島教授も, この考え方に賛成している。小島 [9] 38 頁。
- 5) 池本, 前掲書, 29~30 頁参照。
- 6) 同上書, 39 頁。
- 7) ヴァーノン自身も, 「特定の製品について, 時間の経過を念頭に置いたものと考えられるべきものであって異なる製品間の比較に應用すべきではない」と指摘している。バーノン [15], 邦訳, 75 頁。
- 8) 小島 [9] 39 頁。
- 9) 技術格差貿易と低賃金貿易の理論的相違については, 小島, 同上書, 38~40 頁を参照されたい。小島教授によれば, 技術格差貿易とは技術格差が消滅するまでの非永続的・一時的貿易であり, 他方低賃金貿易は要素賦存比率の差あるいは賃金格差が存在し得る限り永続する貿易といえる。ちなみに対象とする製品ないしは産業についてみると, 技術格差貿易では花形商品 (電子工学, プラスチック, 各種耐久消費財等), 低賃金貿易では基幹産業 (農業, 繊維, 鉄鋼, 機械, 化学等) と大別できる。同上書, 39~40 頁。

しかし, いかなる条件が整えば技術格差貿易ではなく低賃金貿易へ移行するのかが明確にされていない点を小島教授は指摘し, いかなるイノベーションが起こった場合に低賃金貿易の成立条件を満たすのか, すなわち結果的に 1 財のみの分析に終わったヴァーノン・モデルを伝統的な 2 国 2 財 2 生産要素のモデルから貿易パターン逆転の可能性を解明している。簡単にまとめると次のごとくである。

いま仮に, 資本集約的産業と労働集約的産業を考えると, ある低賃金国で貿易パターンの逆転が生じるのは, 当該国で資本集約的産業において, 資本節約的 (=労働集約的) 技術進歩が起こることが必要であること, ただし両産業は資本集約性や技術水準においてあまり

かけ離れていない似通った産業であることが望ましく、逆転の可能性も高い。また賃金格差の小さい国家間どうしであるほど、僅かな資本節約的技術進歩によって逆転しやすい。したがって、低賃金の途上国の立場からすれば高所得国の先進国貿易パターンを追跡するのではなく、自国に比べ若干賃金が高い先進国を追跡・模倣すべきであると結論づけている。これは、ヴァーノンのモデルで言えば、高所得国が先導国、続く他の先進国、そして低賃金の途上国に相当している。同上書、40～46頁参照。

- 10) ヴァーノン自身も、2つの立地間で労働コストが主要なコスト差であり輸送コストを相殺するほどに大きい場合の米国への逆輸入の可能性に言及している。Vernon〔6〕pp. 198～199参照。
- 11) ヴァーノン、前掲書、邦訳、81頁。
- 12) 同上書、邦訳、75頁。
- 13) 同上書、75～76頁参照。
- 14) 同上書、74～75頁参照。
- 15) 同上書、82頁参照。1960年にマグローヒル社（経済部）が事業家たちに対して行った欧州進出の動機に関するアンケート調査の結果は、次のとおりであった。

| | |
|---------|-----|
| 新市場の開拓 | 48% |
| 利潤の格差 | 20% |
| 輸入制限 | 16% |
| 原料供給の確保 | 13% |
| 競争 | 10% |
| 労賃の格差 | 6% |
| その他 | 3% |

この調査結果は、「輸入制限」が決定的な重要性をもっていた第二次大戦直後を除いて、1960年代における欧州進出の動機を示す有力な指針となっている。レイトン〔16〕、邦訳、19～20頁。

- 16) ヴァーノン、前掲書、78頁及び82頁参照。
- 17) 同上書、66頁。なお1900年現在、同187社のうち主要国への海外子会社数は英国23、ドイツ18、フランス12で、カナダ9がこれに続いた。同上書、66頁第3-1表。
- 18) 同上書、68頁。1960年代に入ってから英国、西ドイツ及びフランスの3カ国のいわゆる内国投資に占める米国の割合は以下のとおりであったが、実に興味深い結果が出ている。

| | |
|------|-------------|
| 英 国 | 72% (1962年) |
| 西ドイツ | 34% (1964年) |
| フランス | 45% (1962年) |

若干の年度の違いはみられるが、外国からの投資残高に占める米国の割合を示している。表示された各年度における英国、西ドイツ、フランスの総投資残高はそれぞれ 420 億ドル、278 億ドル、500 億ドルであった。英国は米国からの投資依存度が依然として強いことがわかる。フランスは米国以外の外国からも米国とほぼ同比率で投資を受け入れている。ところが西ドイツは、内国投資全体の約 3 分の 2 が米国以外の外国からの投資で占められていた。レイトン、前掲書、7 頁。

またレイトンは、欧州諸国への直接投資及び現地生産のもつ意味について、欧州市場は高い利潤率だけが魅力ではないとして、次の点をあげている。第 1 に、欧州市場に侵入するための橋頭堡(米国より半製品を輸入、加工、さらに輸入品と現地生産製品との一連の関連製品の販売拠点)。第 2 に、欧州の競争相手の利潤マージンを圧迫し、米国での不愉快な競争を差し控えるように仕向けるという目的での投資。同上書、22～27 頁参照。

- 19) ここでいう「技術指向」製品とは、米国において製品開発やイノベーションに置かれているウエイトが比較的強いものをさす。つまり売上高に占める研究・開発費の割合、ならびに全従業員数に対する科学技術者数の占める割合といった指標によって選定された製品をいう。ヴァーノン、前掲書、69 頁及び 70 頁参照。
- 20) ヴァーノン、前掲書、86～87 頁。
- 21) 同上書、88 頁。
- 22) 同上書、93 頁参照。
- 23) 同上書、98 頁。
- 24) 同上書、94 頁参照。世界の「発明・発見」に占める米国の割合をみると、1930 年代の 54% から 1940 年代には 88% にのぼった。同上書、95 頁。
- 25) 1951～69 年の間、米国は 38 のノーベル物理学賞のうち 23 を、27 のノーベル化学賞のうち 9 を、医学及び生理学における 40 のノーベル賞のうち 23 をそれぞれ獲得している。これら獲得の事実は、米国の大規模な研究・開発投資に裏付けされる。例えば 1960 年代半ばの R&D 投資総額は、ドイツの約 15 倍、英国の約 10 倍に相当したといわれており、R&D 支出総額の約 3 分の 2 が公的資金で賄われていたという。同上書、102 頁。
- 26) ヴァーノン、前掲書、102～103 頁。続けてヴァーノンは、「科学的進歩は、自国の人であろうと外国人であろうと、それを使いたい者にとって、自由に手に入る態勢になっている。その条件は、使い手がそれらを理解するだけの受入能力なり制度を持っている」(同上書、103 頁) ことであるという。しかるに米国企業は科学の成果を理解するだけの能力を十分備えており、潜在的なリードを手中にできる機会を有していることを意味する。

さらにヴァーノンは、工業用イノベーションのプロセスにおいて「規模の経済性」に言及している。それによると、工業用イノベーションの若干の性格の変化、すなわちイノベー

ション成果を予測することが可能になってきたということが、規模が持つ優位性というものを低下させ、小企業の地位を改善する方向に動いていた場合もあったという。確かに発明の多くは大企業よりもむしろ小さな企業で発生しているが、規模の経済性がますます大きくなってきているという事実は、大企業にはやはり有利に働くことになると考えられる。ヴァーノンは、「イノベーションのアイデアをより効率よく創出するためには、一定の規模を持った企業でなければならないのか」ということではなく、肝要なことは「イノベーションのアイデアを創出し、開発し、そして出来上がった製品を市場に出すという(中略)プロセスにおいて、規模の経済性が存在していたかどうかということである」(同上書, 107頁)としている。そして、規模の経済性のあらわれとして、例えば科学の進歩に対する感受性、市場の求めているものを理解する能力、頼りになる機械を生産する能力などを持ち備えていた IBM 社の成功例をあげている。同上書, 106~107頁参照。

27) ハイマー [12], 邦訳, 35~36頁。

28) 同上書, 37~38頁参照。

29) 外国に独自の優位性をもつ他企業が存在する場合に、企業が技術提携するか自ら対外事業活動を行うかについて、(1)もしも他の企業が多数存在する場合は、ほとんどのケースにおいて技術提携を、(2)企業が少数しか存在しない場合は、双方独占の問題が生じるため技術提携による協力は困難なため、自ら対外事業活動を選択する。同上書, 43頁。

ところで、ダニングによる企業多国籍化のプロセスを、「輸出」、「ライセンス」及び「直接投資」の3つの言葉を用いて次のように説明できる。長谷川 [13] 参照。不完全競争下において、まず自国生産(輸出)か現地生産(ライセンスもしくは直接投資)かという企業の意思決定が問われる。もし現地生産ならば、自社生産(直接投資)か他社生産(ライセンス)かという選択に直面する。競争上の優位(企業特殊的優位)と貿易障壁などから生じる生産立地の優位性を取引コストに含める内部化インセンティブが働いている場合は「輸出」、競争上の優位だけが働いている場合は「ライセンス」、そして企業特殊的優位、内部化及び生産立地の優位性を有する国家(国家特殊的優位)の3つが働いている場合に「直接投資」が選択されることになる。若干補足すると、競争上の優位を形成するのは優れた経営資源(=技術)であり、この経営資源を有する企業だけが優位な生産立地を求めて海外へ進出できるという訳である。同上書, 325~329頁参照。

30) 図中における技術輸出入額は、単に技術提携に関するだけでなく、特許、製法、技術、賃貸し設備及びその他著作権や商標のような技術財産及び専有財産を供給する契約に関するすべての収入と支出を示している。ハイマー, 前掲書, 48頁, 第1—10表, 注a)参照。

31) 同上書, 318頁。

32) 同上書, 319頁。

- 33) 同上書, 320 頁。ハイマーは、「直接投資の動機は、国外における利子率の高さではなく、外国企業を支配することによって得られる利潤(率)である」と、資金調達との関連の箇所で述べている。同上書, 22 頁。
- 34) 同上書, 321 頁。
- 35) 同上書, 321 頁。
- 36) 小島〔10〕122 頁。
- 37) 同上書, 122~126 頁参照。
- 38) 同上書, 125~126 頁。
- 39) 同上書, 127 頁参照。小島教授は、「ヴァーノンは、海外直接投資を寡占の大企業の発展プロセスとみる点において、ハイマーと本質的に異なるところがない」と評している。同上書, 126 頁。
- 40) 同上書, 128 頁参照。
- 41) ヴァーノン自身も、のちにプロダクト・サイクルモデルについて、米国多国籍企業のこれまでの諸活動を説明するのに有効な概念であったかも知れないが、1970 年代になって、当てはまらない色々な例が出てくるようになったため、このモデルは米国の多国籍企業を観察する方法としては不十分となってきたことも認めている。ヴァーノン, 前掲書, 邦訳, 123~125 頁。
- 42) ヴァーノン, 前掲書, 邦訳, 77 頁。
- 43) のちにヴァーノンは、プロダクト・サイクル論について、そもそもこのモデルは「米国の環境の特別な条件—とくに米国における生産要素価格や消費者の嗜好—がある一連の行動を引き起こし、それによって一步一步国際投資が行われていくという過程にかなりかたよっている」ものであって、それにもかかわらず、この概念が 1970 年代に入って無理なこじつけや情報を切り捨てたり歪曲して事実をこのモデルに当てはめている傾向がみられる点を指摘している。ヴァーノン, 前掲書, 邦訳, 123~124 頁。
- ハイマーも、欧米企業の対米国直接投資は米国企業の対欧米企業の直接投資に比べるとはるかに小さいことから、プロダクト・サイクル論は、米国以外の経験よりも米国企業の経験にうまく当てはまるモデルだと指摘している。なぜなら、本来たどるであろう新製品の「開発」から「輸出」、そして「直接投資」のプロセスは、欧米企業の優位性が競争によって侵食されるにつれて、「輸出」から「市場の喪失」へという順序をたどる結果になってしまうからであるという。ハイマー, 前掲書, 228 頁, 注釈 (14) 参照。

参考ならびに引用文献

- [1] P. Brenton, H. Scott and P. Sinclair, *International Trade: A European Text*, Oxford University Press, 1997.
- [2] P. J. Buckley, J. Campos, H. Mirza and E. White (eds), *International Technology Transfer by Small and Medium-Sized Enterprises*, Macmillan Press Ltd, 1997.
- [3] J. Cantwell, 'The Globalisation of Technology: What Remains of the Product Cycle Model?', in J. Cantwell (ed.), *Foreign Direct Investment and Technological Change, Vol. II: Technological Creation and its Economic Impact*, Edward Elgar, 1999.
- [4] P. K. M. Tharakan and G. Calfat, 'Empirical Analyses of International Trade Flows', in D. Greenaway (ed.), *Current Issues in International Trade*, 2nd Ed., Macmillan Press Ltd, 1996.
- [5] S. P. Magee, 'Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development', in J. Cantwell (ed.), *Foreign Direct Investment and Technological Change, Vol. I: Theories of Technological Change*, Edward Elgar, 1999.
- [6] R. Vernon, 'International Investment and International Trade in Product Cycle', in *Quarterly Journal of Economics*, May, 1966.
- [7] 赤松 要『世界経済論』国元書房, 1965年。
- [8] 池本 清「特殊的要素理論の意義」『経済学研究』(神戸大学), 年報29, 1982年。
- [9] 小島 清「雁行形態論とプロダクト・サイクル論—輸入代替・輸出化成功の条件—」小島 清監修, 世界経済研究協会編『1985年の世界貿易 日本貿易の構造と発展』(第1巻第2章所収), 至誠堂, 1972年。
- [10] 小島 清「海外直接投資の理論と新形態—アメリカ型と日本型—」小島 清監修, 世界経済研究協会編『1985年の世界貿易 日本貿易の構造と発展』(第1巻第7章所収), 至誠堂, 1972年。
- [11] 斎藤 優「技術の国際的伝播メカニズム」小島 清監修, 世界経済研究協会編『1985年の世界貿易 日本貿易の構造と発展』(第1巻第5章所収), 至誠堂, 1972年。
- [12] S. ハイマー, 宮崎義一編訳『多国籍企業論』, 岩波書店, 1979年 (S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press, 1976.)
- [13] 長谷川信次「多国籍企業の理論的考察」江夏健一編・多国籍企業研究会著『国際経済紛争と多国籍企業』(補章所収), 晃洋書房, 1987年。

- [14] R. F. ハロッド, 藤井 茂訳『国際経済学』(改訂版), 実業之日本社, 1958年 (R. F. Harrod, *International Economics*, revised and reset, Cambridge University Press, 1957.)
- [15] R. ヴァーノン, 霍見芳浩訳『多国籍企業の新展開』, ダイヤモンド社, 1973年 (R. Vernon, *Sovereignty at Bay : The Multinational Spread of U. S. Enterprises*, Basic Books, 1971.)
- [16] C. レイトン, P. ユーリ, 小宮・中里・山口訳『現代の国際投資—アメリカ企業の欧州進出—』, 岩波書店, 1969年 (C. Layton, *Trans-Atlantic Investments*, 2nd ed., The Atlantic Institute: Boulogne-sur-Seine, 1968.)