

東アジアにおける企業機能分業型直接投資

織田崇信

総合政策学部 3年

1996 February

1995年度秋学期

岡部研究会

本論文はインターネットにおいても全文アクセス可能である。

URL <http://www.sfc.keio.ac.jp/s93503hw/okabe/index.html>

概要

日本の対外直接投資は、1960年代以降、天然資源の安定供給の確保、貿易摩擦回避、円高を生かしたコスト低減、という要因が主たる動機として変遷してきたが1990年代に入ると、海外現地市場のニーズに適切な対応を図ることを目的としたものが多くなってきたのが大きな特色である。これを評して平成7年版通商白書では、「市場立地志向型直接投資の増加」という表現を用いている。こうした流れの中において、企業の機能の一部を現地に移すことによって市場のニーズによりの確に応えられる「企業機能分業型直接投資」という形態が近年増加しているのが目立っている。具体的には、製造業において物流、商流の海外における地域統括拠点や研究開発拠点といった企業の非生産部門の海外移転が進展していることを意味している。本稿では、こうした各企業の展開が、東アジア全体にわたって企業機能をネットワーク的に再配置する傾向をもたらしているということとその背景についていくつかの事例を通じて確認する。また、こうした直接投資を積極的に受け入れる政策をとっているシンガポールをとり上げ、投資受け入れ国の条件もあわせて検討する。そして日本企業のこうした機能分業型直接投資が我が国にとって持つ意味と政策の方向についても考察している。

【企業機能分業型直接投資に関連するキーワード】

市場立地志向・地域統括拠点・研究開発拠点・企業機能再配置・雁行形態的経済発展

目次

1	日本の東アジア向け直接投資の動機	6
1.1	90年代以前の海外進出	6
1.2	90年代の海外進出	6
1.3	市場立地指向型の直接投資	6
1.4	企業機能分業型の直接投資	8
1.4.1	多国籍企業による経営資源の効率配分	10
1.4.2	多国籍企業の立地	11
2	日本の多国籍企業の対シンガポール直接投資－研究開発・地域統括機能を中心に	12
2.1	投資先としての魅力：シンガポールの立地条件	13
2.1.1	シンガポールの外資政策	14
2.2	日本企業内部における非製造部門の海外進出の具体例	17
2.2.1	研究開発拠点について	17
2.2.2	地域統括拠点について	18
3	企業機能の地理的再配置	19
3.1	緻密な分業ネットワークの形成	19
3.1.1	研究開発機能はどの程度まで本社にあるべきか？－ Headquarters Effect の評価	21

4 グローバル化する日本企業と東アジア	24
4.1 比較優位の地域別多様化－雁行形態的發展	24
4.2 日本企業と政府の課題－比較優位の明確化・強化の必要性	25

1 日本の東アジア向け直接投資の動機

1.1 90年代以前の海外進出

東アジアにおける日本の直接投資は、投資動機の観点から、時期別に分類することが可能である。90年代以前の投資理由は、(1) 国内生産活動に不可欠な天然資源の安定供給を図る、(2) 貿易障壁、貿易摩擦を回避する、(3) 円高を始めとする経済環境の変化に見合って、生産活動に係るコスト削減を図る、という具合に変化してきている¹。特に、第3番目の理由による直接投資は、80年代後半以降、日本の製造業の海外への脱出としてとらえられ、円高による日本国内の産業空洞化の懸念に結びついて、問題視されるようになってきている。

1.2 90年代の海外進出

ところが、90年代に入ると、東アジアに対する直接投資の動機は、(4) 現地市場のニーズに対して適切な対応を図る、という理由が目だってきている。以下、こうした変化をやや詳しくみるとともに、その背景を考察する。

1.3 市場立地指向型の直接投資

日本企業において海外生産拠点の最重要販売先をみると、図1²によれば、NIEsにおける生産拠点は、NIEs向けが大半を占めているし、それが今後も変わらないとされ

¹通商産業省(1995),148頁。

²経済企画庁(1995),325頁,付表2-4-4(海外生産拠点の再重要販売先)。

ている。ASEANも、ASEAN向けが大半を占めている上に、今後もASEAN向けの割合が、91年に比べて増大すると見込まれている。中国に至っては、中国向けの販売率が、93年、94年と急増し、今後も中国向けであるとする割合はさらに高まっていることが分かる。

特に中国については、表2³によると、今後の販売先として最も有望視されているのが、中国であり、現在の投資先が中国で、販売先も中国であると返答した企業の割合は、全業種においては45.45%であり、電器機械においては56.00%にも達している。今後の投資先も、販売先も中国であると返答した企業の割合は、全業種においては67.83%、電器機械においては68.97%と、それぞれさらに上昇が予想されている。

図3⁴によると、我が国企業の東アジア生産拠点の進出目的の推移は、所在国向け生産拠点としては、85年以降から88年（前回の円高時）、89年から92年（前回の円高時以降）、93年以降（今回の円高時）に時期別に区分すると、それぞれ39%、37%、48%となっており、特に93年以降の増加が著しい。

表4⁵によっても、今後の投資理由の推移をみると、アジアNIEs、ASEANにおいては、「進出先マーケットの維持・拡大」が最も大きな割合を占め、特にASEANにおいては、90年から94年にかけて39.8%から54.8%に増加している。

また、図5⁶において、在東アジア日系製造業現地法人の売上高の販売先別比率の推

³大野・岡本（1994）,84頁,表3-6(各生産拠点の再重要販売先)。

⁴通商産業省（1995）,156頁,第2-2-9図(我が国企業の東アジア生産拠点の進出目的の推移)。

⁵経済企画庁（1995）,325頁,付表2-4-3(今後の投資理由の推移)。

⁶通商産業省（1995）,156頁,第2-2-10図(在東アジア日系製造業現地法人の売上高の販売先別比率の推移)。

移を見ると、92年度は、89年度に比べて、アジア域内向けと現地販売の比率を合計すれば、74%から78%に増加している。

このように、各種の調達から明らかなように企業の海外進出の目的は、市場ニーズへ積極的に対応するためのものとなって来ていることが分かる。しかし、市場ニーズへの対応は、単に現地販売を目的とした生産拠点への直接投資というレベルで行なわれているだけではない。さらに細かい部分での市場ニーズへの対応を図った直接投資が行なわれていることに注意しなくてはならない。

たとえば、表6⁷で、研究開発機能別分布を見れば、ASEAN、NIEsともに、製造業に関しては、「現地情報の収集・分析」、「現地生産活動のサポート」、「現地向け現地生産製品の開発」はいずれも大きな割合を占めていることがわかる。つまり、市場ニーズへの対応は、研究開発のレベルにおいてまでも、意識されている。

1.4 企業機能分業型の直接投資

企業は、このように投資先国の市場ニーズにきめ細かく対応するための投資を行ってきたが、その中で、各地の研究開発拠点を拡充するための投資と、地域統括拠点を拡充するための投資をとりわけ増加させてきていることが特徴的である。

図7⁸を見れば、85年～88年の円高時に比べて93年以降の円高の時の方が地域統括拠点、および研究開発拠点の割合がともに大きく増加していることがわかる。

⁷通商産業省産業政策局(1994),358頁,2-71-5,2-71-6(研究開発機能分布)。

⁸通商産業省(1995),157頁,第2-2-11図(我が国企業の東アジア進出拠点の機能の推移)

また、図 8⁹ を見れば、東アジアに 3 拠点以上進出している企業について国・地域別に拠点機能の比率を見ると、統括拠点、研究開発拠点、物流拠点等の非製造部門の立地が香港、シンガポールに多く、中国は 90 年代に入ってから我が国企業の進出が増加したにも関わらず、ASEAN 諸国に比して非製造部門の割合が高いことが特徴である。

図 9¹⁰ は、企業内の製造部門よりもむしろ非製造部門の拠点進出が、調査時点の 1993 年では増加していることを裏付ける。日本企業の長期的事業戦略として、注目されるのは、「生産品目のいっそうの高付加価値化」と、「地域統括拠点の機能強化」、「現地での R & D の強化」といった諸施策であり、それらが重要となっていることがわかる。

このように、企業の機能を、製造部門と非製造部門に分ければ、前者は 90 年代以前から分業が行われていたが、後者は 90 年代以降に、地域別に市場ニーズへの対応が行われるようになったことから分業化が進んだことがわかる。その意味で、企業の機能は、前者と後者に分けられているから、そのような分業がなされた投資を、通商白書（平成 7 年版）が表現しているように「企業機能分業型直接投資」と呼ぶことができるだろう。

しかし、企業がこのように地域ごとの市場ニーズに個々に対応した分業型の直接投資を行うだけでなく、東アジアの国家（後述するシンガポール等）も自国に直接投資受け入れ国としての比較優位を持たせる政策をとってきていることから、両者あいまって上記のような企業機能を分業化する直接投資が増大してきている。つまり、企業機

⁹通商産業省 (1995),158 頁, 第 2-2-12 図 (我が国企業の東アジア進出拠点の国・地域別・機能別比率)。

¹⁰大野・岡本 (1994),99 頁, 図 3-9(対応策・事業戦略)。

能分業型直接投資は、地域ごとの市場ニーズに対応するなかで製造部門と非製造部門との分業に即して行われる投資というだけでなく、それを前提として、投資先国ごとの比較優位に基づく徹底した分業体制を構築しようとする投資である。そのことを次の節で明らかにする¹¹。

1.4.1 多国籍企業による経営資源の効率配分

海外直接投資の理論は、マクロ経済学的アプローチと、国際貿易・投資理論アプローチ、国際経営学的アプローチに分類することができる¹²が、いままで述べてきた多国籍企業の投資行動は、国際経営的アプローチによって最も直接的に説明される。以下では、上記の直接投資の傾向についてレディング学派の主張した内部化理論に当てはめながら説明する。

海外直接投資における内部化理論とは、「欠陥のある市場（市場の不完全性）が存在するとき、あるいは、外部市場を経由したとき取引コストが不当に高い場合、それらを克服するために企業内部に国際的な内部市場を創出するプロセスを通じて、企業が多国籍化（直接投資の発生）すること」である¹³。従って、研究開発投資の海外移転、地域統括本部の設置は、内部化理論で説明することができる。

研究開発投資および地域統括本部の設置に示されるような非製造部門の直接投資の

¹¹通商産業省(1995)においては、2つの意味が混同されて用いられている。

¹²それぞれ順に、(1)ヘクシャー＝オーリン・モデル、アリバーの資本市場仮説、(2)ヴァーノン仮説、小島仮説、ケイプス仮説、クルーグマン仮説、ヘルプマン＝クルーグマン仮説、ヌルークセン仮説、バグワッティ仮説、(3)市場失敗仮説、レディング学派、発展途上国との垂直統合仮説、EPRG仮説、新ハーバード・モデルがあげられている。経済企画庁(1990)による。

¹³原(1992),33頁。

増大という傾向は、第一節で見たとおり、「現地でのニーズにきめ細かく対応する」ためであるが、内部化理論に沿って述べれば、「現地の市場に対応するために非製造部門を進出させる」ということは、「日本のみを非製造部門の拠点にしてしまうと、現地のニーズにきめ細かく対応することができないという欠陥をもつ市場が存在し、取引コストが高くなるので、それを内部化することで克服すべき」ということになる。

企業を経営資源の集合体と捉える考え方は「経営資源説」と呼ばれる¹⁴が、多国籍企業は、「自己の経営資源を限界収益の低いところから高いところへと再配分する」ことで、世界の資源配分を効率化する働きをしている、と考えることができる¹⁵。

1.4.2 多国籍企業の立地

経営資源の効率配分は、多国籍企業の立地行動によって現実化されるが、具体的な多国籍企業の立地行動を考える上では、多国籍企業による国際的立地の条件の検討が不可欠である。企業の立地の選定においては、各地点が有する立地条件は、費用や収入の観点からとらえられた立地要因として認識され、立地要因が、立地行動に結びつくからである。そこで、多国籍企業の国際的立地の条件を見ると、鈴木(1994)によれば(1)労賃の大幅な国際的格差、(2)インフラの整備や部品・支援産業の集積を反映した外部経済の相違、(3)保護貿易措置の存在、(4)多国籍企業の立地を希望す

¹⁴「経営資源」とは、「企業経営上のさまざまな能力を発揮する主体であり、外面的には経営者を中核とし、より現実的には経営・管理上の組織と経験、パテントやノウハウをはじめマーケティングの方法などを含めて、広く技術的、専門的知識、販売・原料購入・資金調達などの市場における地位、トレードマークあるいは信用、情報収集、技術開発のための組織をさす」。原(1992),30頁。

¹⁵一般的には、複数の国家にまたがった事業活動を展開している国際企業が多国籍企業(Multinational Enterprise)と定義されているが、ここでは多国籍企業とは、本国を含む多くの国で国際ビジネスを行っている企業であるから、海外ビジネス拠点を有し、そこで生産、販売などの活動ばかりか、さらに研究開発や資金活動を展開している企業のことを指すものとする。林、徳永(1995),327頁参照。

る相手国政府の投資優遇措置の存在、(5) 市場ニーズの国際的な相違があげられる。これらの国際的立地条件を認識した多国籍企業は、利潤（総収入－総費用）が最大となるような立地時期および立地地点において企業活動を行なう。「経営資源の効率的配分」は利潤の最大化のために行なわれるわけだが、そのとき立地条件は、立地要因となって実際の立地行動となる。ただし、利潤最大化の予測についてはそれぞれの要因の不確実性が伴うため、実際の最適地点の選定にも大きな不確定要因が伴う。

立地行動は、2種類に分類することができる。(1) 工程間分業や製品間分業などの企業内国際分業を形成するネットワーク的な立地、(2) 市場圏分割によって差別化を図る分散的配置である。つまり、多国籍企業の行動には、企業内国際分業による低コスト化の追求と、市場分割的な立地による市場シェアの確保という2種類の側面がある¹⁶。東アジアにおける企業機能ごとの分業とは、この2側面が重なりあって行なわれる分業であり、企業機能分業型直接投資は、この分業を促進するためのものであるといえることができる。

2 日本の多国籍企業の対シンガポール直接投資－研究開発・

地域統括機能を中心に

この節では、具体的事例として、我が国の企業が数多く直接投資を行っているシンガポールの国家戦略を説明したうえで、それに対して日本企業が研究開発拠点と地域

¹⁶以上の議論は、鈴木(1994),56-64頁参照。

統括拠点を拡充しようとしていることを、検討する。

2.1 投資先としての魅力：シンガポールの立地条件

先に述べたように、企業機能分業型直接投資は、立地条件が立地要因として認識されたときに行われるものなので、多国籍企業の具体的な海外直接投資行動を説明する前に立地条件を形成する国家について説明する必要がある。従ってまず、シンガポールの東アジア諸国の中での位置を概観する。

一般的に海外からの直接投資が受け入れ国である東アジア諸国に対して及ぼした影響としては、(1) 供給能力の改善、(2) 輸出競争力の向上に伴う外需の創出、(3) 内需の拡大等の経済効果、(4) こうした経済効果を享受した各国経済が貿易・資本取引を通じた結びつきを強めることによってえられる経済的な相乗効果が指摘できる¹⁷。ただ、直接投資の急増によって急成長したといわれる各国経済を仔細にみると、NIEsとASEANでは、発展段階が異なる。これは、それぞれに対する日本からの円高を契機とする直接投資が、時期および内容を異ならせて行われた結果、発展段階の格差を強める作用をしたためである。

図10¹⁸によると、「我が国企業がNIEs、ASEAN4に対して魅力を感じている点」は、NIEsに関しては、インフラ・法整備面での充実であり、ASEANに関しては、賃金水準の低さであることが分かる。

シンガポールは、ASEANよりもNIEs諸国の一員として80年代の円高の進行を主

¹⁷日銀月報(1993),11頁。

¹⁸通商産業省(1995),159頁,第2-2-13図(我が国企業がNIEs、ASEAN4に対して魅力を感じている点)。

たる契機として日本企業からの直接投資を受け入れ、これを核としていち早く産業の高度化を推進してきた。以下で最近のシンガポールの外資受け入れ政策を検討する。

2.1.1 シンガポールの外資政策

シンガポールは、1965年に、マレーシア連邦より独立したが、狭小な国内市場のゆえにほかのASEAN諸国に比して早くから輸入代替から外資主導による輸出志向工業化への移行を余儀なくされた。その初期の段階においては電子産業を中心とした労働集約的産業の育成に重点が置かれたが、70年代には労働集約的産業を中心とした輸出志向工業化に陰りがみられた。このため、政府は80年代に入り、高賃金政策を打ち出すとともに、資本集約的、技術集約的産業の振興をはかった。ところが、85年にマイナス成長を記録したので、政府は、86年に「シンガポールー新しい方向」と題した最終報告書をまとめた。同報告書に基づき、製造部門では高付加価値化、産業構造の高度化、産業構造基盤の強化が進められ、その一方で非製造部門の一層の拡大が企図された¹⁹。

製造業部門の課題に対しては、「成長のトライアングル」と呼ばれる、インドネシアのバタム島を中心としたリアウ州、マレーシア最南端に位置するジョホール州、それからシンガポールからなる経済成長地帯の構想を積極的に推進している。この構想が本来目指す目的は、シンガポールを中心とした3カ国の関係を強化し、その一環として多国籍企業のさらなる誘致とそれを基盤としてシンガポールを地域経済圏の国際ビ

¹⁹穴沢 (1992),97-98 頁。

ビジネス・センターに発展させることである²⁰。

非製造部門の拡大については、86年に地域統括本部（Operational Headquarters:OHQ）に対する税制上のインセンティブが導入された²¹。ここでのOHQとはアジア太平洋地域で広く事業を展開し、シンガポールに統括機能本部を持つ多国籍企業を指し、シンガポールから地域内にある子会社、提携会社または関連会社に対して手広く、質の高いサービスを供給する機能を有する²²。一般的に、従来別々の組織であった製造会社と販売会社を一本化して、製販一体化を目指すための本部機能の構築を意味している²³。

そもそもシンガポールにおける外資政策は、租税の減税が特徴的である。OHQステータス認定企業への減税は、租税減税策のうち、最も有名である。これは、シンガポールにOHQを置く企業のうち、政府のシンガポール経済開発庁（Economic Development Board:EDB）によって同ステータスが認定された場合、（1）OHQ業務による利益に対する法人税を10%に減額（通常の法人税率は31%）（2）海外の子会社および関連会社からの配当所得の免税（期間10年間、延長も可能）というものである²⁴。これに関連して、94年2月、政府は新たにヘッドクォーター（BHQ）制度を導入した。これは、OHQ制度の補完的役割を担ったもので、ビジネス・技術サービスを提供する企業に、新技術分野での投資に対して最長10年間の免税措置、また海外所得

²⁰中垣 (1993),125-126 頁。

²¹穴沢 (1992),98-99 頁。

²²青木 (1992),84 頁。

²³日本貿易振興会 (1994),51 頁。

²⁴日本貿易振興会 (1995),417-419 頁。

の免税措置などのインセンティブを供与するものである²⁵。

シンガポールの外資政策として他に有名なのは、80年代半ばに導入された、国際調達事務所（International Product Office:IPO）制度である。IPO制度とは、シンガポールの自由港としての税金面での有利性を活かし、アジア太平洋地域における部品調達拠点としてIPOを同地においた企業に特典を与えるものである²⁶。

以上のような「シンガポール経済－新しい方向」に基づいて導入された非製造部門における外資政策の目的は、シンガポールに国際空港、国際海上輸送センター、国際金融センターを完備させ、多国籍企業の地域統括本部の所在地にまで発展させることである²⁷。

なお、91年に「国家技術計画」を打ち出し、その中でシンガポールを科学技術のセンター・オブ・エクセレンスにするとの目標を明確にしている²⁸。この制度の下では、R&Dに対するインセンティブとして、製品の品質向上、研究開発活動の振興のため、R&Dの機械設備の3年間での償却が認められるほか、建物、設備額を除くR&D支出の2重控除や、R&D用資本投資額の50%までを課税対象所得から控除する投資控除などが、ケース・バイ・ケースで認められる²⁹。

以上の非製造部門での政策と製造部門での政策とを合わせて全体としてみれば、シンガポールでは比較劣位化した産業（製造業）を国外に出し、比較優位産業となり得

²⁵日本貿易振興会(1995),196頁。

²⁶青木(1992),85頁。

²⁷中垣(1993),127頁。

²⁸通産産業省(1995),209頁。

²⁹日本貿易振興会(1995),418頁。

る産業を国外から導入するといういわば「2重機能」の役割を演じているということになる。これは国際分業を促進させるものである。そしてシンガポールの最終的な目的は、アジア太平洋はもとより世界貿易の中核として、これに付随した情報、資金、流通などを制御するコントロール・タワーへとその役割をシフトすることであるとされている³⁰。

2.2 日本企業内部における非製造部門の海外進出の具体例

2.2.1 研究開発拠点について

研究開発拠点については、1996年12月27日付け日本経済新聞には、シンガポールに拠点を持つ日系AV（音響・映像）機器メーカーが、R&D活動の拡充を進めているという事例が記載されている。記事ではアイワ、松下電気産業、そして日本ビクターが紹介されている。アイワは、シンガポールの同社「テクノロジー・センター」の増強に今後5年間で8千万シンガポール・ドル（1シンガポール・ドル=72円）を投資し、対象分野をパソコンやデジタルオーディオ機器などの先端分野にも拡大する。また、松下電気産業は、シンガポール国家科学技術庁（NSTB）から研究開発助成金を取得し、人員を現在の120人から、今後3年間で160人に増員する。日本ビクターは、従来はシンガポールやマレーシアの生産拠点で個別に行ってきた研究開発活動を、アジア統括会社（JVCアジア）に研究開発部門をおくことで「技術移転を伴う先端技術分野のR&Dを推進していく」という。こうした動きは、シンガポール

³⁰青木(1992),84頁。

が上述した政策を背景に研究開発拠点としての魅力を高めつつあることを示している。

2.2.2 地域統括拠点について

地域統括拠点については、多国籍企業の場合、特定の地域経済圏が形成され地球規模での資金管理が要求されるようになると、地理、インフラストラクチャ、人材などの諸条件に恵まれた国において地域別の統括本部を設置する動きが出てくる。日本企業の中にもアジア地域の中において変化の激しい経営環境に対応しながら、企業レベルでの地域統括本部の設置とその有効な運用の方策について模索し、シンガポールにアジアの地域統括本部を設置する企業が増えつつある³¹。

現在、日系関連会社でO H Qステータスを取得している企業の中には、フジクラ・アジア・リミテッド、オムロンマネージメント・オブ・アジアパシフィック、ソニー・インターナショナル、アジア松下電気、日立アジア、NECシンガポール、東芝電子亜洲有限公司などがある³²。

93年6月時点での電気産業における海外地域統括法人数をみると、アジアにおける18の地域統括法人のうち、所在地をシンガポールとするもの（主たる管轄地域はアジアおよびオセアニアである。）が11で、台湾が2、香港が5であり、シンガポールの重要性が目立っている。ちなみに、英国は12、オランダは9、ドイツは14であり、シンガポールは海外地域統括拠点としてこれら欧州諸国と肩を並べている³³。

³¹中垣(1993),126-127頁。

³²中垣(1993),129頁。

³³日本貿易振興会(1994),52頁,表1-III-7図,電気産業の海外地域統括法人数。

以上のことから、シンガポールの場合、立地条件のうち（２）、（４）、（５）というホスト国側の条件（「資本・知識集約型産業に特化する産業政策」と表現することができる）と、「経営資源の効率配分」を原理とした多国籍企業の立地要因が一致した形になっており、このとき多国籍企業側は「機能ごとに分業化する」インセンティブを持ち、結果として企業機能分業型直接投資が行われることになったと理解できる。特にシンガポールの場合、資本・知識集約型産業への特化は、多国籍企業の経営資源の効率配分に整合するように行われていることがわかる。つまり、シンガポールという国家と多国籍企業は互いに補完的な役割を期待しており、そのなかで企業機能分業型直接投資が行われていると言い替えることができるだろう。

3 企業機能の地理的再配置

3.1 緻密な分業ネットワークの形成

以上で、企業機能分業型直接投資として研究開発拠点、地域統括拠点に対する直接投資が増大していることを示したが、以下では、企業機能分業型直接投資が今後、どの程度まで分業を徹底させる形で行われるのかを考察する。

M. ポーター（1989）は、「R & Dは大市場（または大市場になりそうなところ）に近い場所、また、業界発展の先端部分を代表する『進んだ』洗練された市場近くに置く」とよいと言われている。グローバルな企業は技術開発をどこでやってもよい。R & Dに最適な場所が必ずしもアメリカやヨーロッパ先進国でなくともよいという風潮が強

くなりつつある。」と述べている³⁴。

根本(1990)によると、研究開発機能の国際的分散化要因としては、(1) 地域適合製品の開発、(2) 海外技術者の獲得、(3) 技術の動向、情報収集、(4) ホスト国の要請、(5) 海外子会社の要請(海外子会社の自立的企業の志向)、(6) 経済性(技術の複雑化、通信技術の発達による最適経済規模の縮小と、海外R&Dコストの低下)、が挙げられる。

地域適合型の研究開発の必要性について、株式会社アイワの代表取締役である卯木肇氏は、次のように述べている³⁵。

海外で作る製品は設計から使用する部品まで現地の事情に合わせないとメリットを享受できない。今後は海外生産に見合った技術開発力を発揮できるかどうかの勝負になる。それに商品企画力も一段と重要になるだろう。技術力で「製品」は作れるが、「商品」は作れない。商品は消費者の意向をくみ取ることによって生まれる。

また、中村(1993)は、「日本企業は本国本社以外に北アメリカ、ヨーロッパ、アジアといった地域ごとに本社(本部)を設置して、本格的に地域密着化、経営の現地化を図ろうとする動きが活発になってきた。」と述べている。いわゆる世界複数本社制である。アイワの場合は、本社を分割することまではアイデアとしてはないようだが、オムロンや、ソニーは世界4極体制(日・米・欧・東南アジア)をしきり予定であるという。

³⁴M. ポーター(1989),65頁。

³⁵アイワ(1995)。

「他にも世界複数本社制を打ち出す動きは、H O Y A、花王、松下電器、ユニデン、野村証券など、さらに業種や企業規模の大小を問わず広がってきており、今や日本企業のグローバル戦略の一大潮流になりつつある」とも述べている。こうした展開は、一方で地球規模で事業の拡大を図り、一方で地域密着型の事業戦略を展開を図るものなので、グローバリゼーションとローカリゼーションを合体させた「グローカリゼーション」なる言葉も生まれてきている³⁶。

以上のような非製造部門の移転や世界複数本社制を始めとする企業機能移転の動きは、企業機能分業型直接投資を通じて東アジアに緻密な分業のネットワークを形成させ、日本企業は、今後、最終的に東アジアにおける企業機能の再配置を進める傾向が続くと考えられる³⁷。

3.1.1 研究開発機能はどの程度まで本社にあるべきか?— Headquarters Effect の評価

しかし、実際には、本社の機能は日本に位置しており、世界複数本社制などの動きは、まだ一部の動きでしかなく、全体的にはその兆候が見られる程度である。特に研究開発において本社機能の果たす役割は非常に大きなものがある。そのことを研究開発機能について検討する。根本(1990)によると、R & D機能の本社への集権化の、原因は(1)規模の経済性(R & Dの設備、人材投資は高額を要し、海外で適正規模の研究開発を行うことは困難)、(2)容易なコミュニケーションと調整(文化的・言語的

³⁶中村(1993),249-251頁。

³⁷従来の東アジアが、おもに製造拠点として考えられていた時期の生産拠点も非製造部門の移転にもなって、配置目的が変化していくと考えられるので、あえて再配置とする。

なギャップの少なさ)、(3) ノウハウの保護、(4) ホスト国政府への影響(ホスト国による収用リスクを回避)、(5) 国内における他機能とのシナジー効果である³⁸。日本輸出入銀行のアンケートによると、94年1~3月の時点で「国内にどうしても残したい拠点」として、本社、基礎研究、応用研究が挙げられている。3年後程度の将来については、全体的に国内にどうしても残したい拠点の割合は低下しているなかで、基礎研究を残したいとする企業の割合は高い(表11)³⁹。また、アジアにおいては、93年時点では、現地向けの開発研究が過半であり、基礎研究の割合は低い(図12)⁴⁰。

根本(1990)には、海外研究所の役割が4つのパターンに分類され、提示されている。(1) 技術移転研究所、(2) 地域技術研究所、(3) 世界製品開発研究所、(4) 企業技術研究所⁴¹であるが、アメリカ企業の場合、海外R&Dの70~80%は製品改良、改善に限定され、(1)の地域技術研究所で行われるという。アメリカ大企業一般において、企業を国内市場志向企業、ホスト国市場志向企業、世界市場志向企業に分類した場合、R&Dを行う企業の68%はホスト国志向企業であり、国内市場志向企業はあくまでも海外の他の機能を技術的に援助することが目的であるのに対して、ホスト国市場志向の企業は、地域市場に適合するための製品改良、開発を海外R&Dの目的

³⁸根本(1990),14-15頁。

³⁹経済企画庁(1995),188頁,第2-7-9表(海外設立拠点機能の国際分散(製造業))。

⁴⁰経済企画庁(1995),187頁,付図2-7-7(アジア現地法人の研究開発機能)。

⁴¹それぞれの具体的役割は、順に「海外子会社の技術的支援」、「海外の地域市場向けの製品開発」、「グローバル市場向けの製品開発」、「本社の直接の管理のもと本社のための技術開発」であり、順にスタッフの数が多くなる。根本(1990),31頁。

とする⁴² という⁴³。このため、結果的に、海外 R & Dにおいては、基礎研究はほとんどなされず、本国本社に集権化されていると考えられ、それは東アジアにおいても、上のアンケートの結果と照らし合わせる限り、同様と思われる⁴⁴。

その一方で原 (1992)によると、「伝統的には、研究・開発活動で代表される複雑で、知的な活動は本社が立地する本国におかれる傾向がある（しばしば headquarters effect と呼ばれる）と指摘されてきたー（中略）ー（が、しかし）グラハム＝クルーグマン (1989)によると、米国ではこのような headquarters effect の兆候がないという。」そして「研究・開発活動は必ずしも本社が存在する地域で行われることがないといっただろう。したがって、研究・開発活動の外部性という観点からは、どの国に本社がある企業が技術を保有するかが問題とはならないだろう」と結論づけている。

ここでは、headquarters effect に関して、見解が対立している。しかし筆者には研究開発機能が基礎研究の分野も含めて本社からほとんどが東アジア全体に移転することは、上のアンケート結果と一般的傾向から考えても、おそらくないと思われる。ただ、そのこと自体は、研究開発機能全体が本社に留まるということの意味するわけではない。全体的な流れとしては、現地のニーズに沿った製品開発のための研究開発は、今後増大すると思われる。従って、企業機能の再配置の傾向は今後も継続するであろう。しかし、以下で述べるように、東アジアでの日本の位置づけが関わってくるとき、基

⁴²なお、世界市場志向企業は、市場よりも技術そのものへの関心が高く、科学者や技術者への接近、獲得のための海外 R & Dの展開が強い。

⁴³根本 (1990),32 頁。

⁴⁴経済企画庁 (1995)では、「研究開発全体としては徐々にグローバル化が進んでいるが、海外での大規模な研究開発拠点の展開はまだ考えられていず、特に、基礎研究の割合は、将来的にも低いことが予想されている」と結論づけている。

礎研究やその応用である先端技術研究を、本国において残す別の必要性が生まれる。

4 グローバル化する日本企業と東アジア

4.1 比較優位の地域別多様化—雁行形態的發展

日本の投資対象国がシフトする過程において、先行して直接投資の受け入れが急増した NIEs ではこれを核としていち早く産業構造の高度化が進展し、次段階では日米両国に加え NIEs からの直接投資が重なり合うかたちで ASEAN、中国に流入するといった重層的な流れを形成した。こうした 80 年代以降の輸出目的の段階的な直接投資は直接投資と輸出の好循環を形成し、その結果、東アジア地域における雁行形態的經濟發展が觀察される。ところが東アジアは一次産品の供給者や先進諸国向けの製品の加工基地にとどまらず、質の高い消費財の需要者、加工度の高い製品の供給者としても重要性を増しており、そのことがアジア各国の比較優位のさらなる多様化をもたらしている。NIEs は、労働力の質、インフラの整備状況、政治体制の安定性、さらに日本との地理的な近さ等の面で、日本にとって資本集約的な産業を展開する地域として比較優位を持つ。一方、ASEAN は賃金が低いことなど、労働集約的な産業において比較優位がある⁴⁵。

図 1 3⁴⁶ によれば、研究開発費総計、売上高研究開発比率、研究所数総計、研究員

⁴⁵日銀月報 (1993),13-21 頁。

⁴⁶通産省産業政策局 (1994),353-355 頁,2-67(研究開発費総計),2-68(売上高研究開発比率),2-69(研究所数総計),2-70(研究員数総計)。

数総計を ASEAN、NIEs についてそれぞれ見てみると、いずれも製造業全般に関しては、NIEs のほうが上回っていることが見て取れる。このことは、NIEs のほうが、製品が高付加価値化されているということを意味する。

4.2 日本企業と政府の課題－比較優位の明確化・強化の必要性

このような流れの中であって、日本企業は、企業機能分業型直接投資を行うことで、東アジアにおける企業機能の再配置を行う傾向にある。近年、日本国内における産業の空洞化が議論されているが、産業の空洞化問題は、東アジア全体における企業機能再配置の傾向の中で議論することが可能である。つまり、東アジア全体に企業機能を、各国ごとのあらかじめ企業機能に整合的であるように形成された比較優位に基づいて分業させるとき、日本はそのなかでどのような位置を占めることができるのかという問いにたいする回答が、すなわち産業空洞化問題にたいするヒントになる。日本は、東アジアにおいては雁行形態的経済発展の流れの中で、もっとも先頭にたっていることは、言うまでもない。日本は、最先頭に位置する国家として、東アジア全体の経済発展の序列を形成する役割を果たしてきた。その役割は、序列の混乱を招くことが好ましいものでない限り、変わらないものと言うことができるだろう。つまり、日本は高付加価値化された製品の生産を常に求められているのである。それは、ハイテク製品であり、コンピューターソフトウェアであるだろう。いずれにしても、高付加価値化するだけの技術水準、および知識水準を維持し続けることが必要である。そこで、東アジア全体の流れの中での日本を考えたとき、重要な政策は、技術水準と知識水準の維持

に他ならない。そして、基礎研究を国内に残存しておくことの意義は、東アジアの分業体制の中で日本の技術水準および知識水準を維持することにあると考えてかまわないだろう。前出の原(1992)について言えば、研究開発活動の外部性の問題は、国家レベルでの発展段階構造の問題とは別問題であり、たとえ多国籍企業が、研究開発活動の外部性を内部化し、各国の要素賦存状況に基づいて機能別に分業することが必要だとしても、それとは別に日本という国家の発展を考えれば、基礎研究や高度な研究開発機能は、国内に残す方が有利である。

しかし、企業の観点から見れば、経営資源の分散に伴うコストおよびリスクを回避するため、日本に本社をおき、研究開発機能をおいているに過ぎないともいえる。従って、日本政府は、企業が国内に居続けることを当然のこととして期待してはならず、企業が基礎研究など研究開発機能を海外に分散させる利益が、国内に集中化する利益を上回ることがないように、日本独自の比較優位を見出し、拡充する必要がある。多国籍企業の機能分業に補完する形で国家の比較優位を作り出してきたシンガポール政府を見れば、日本政府が同様に東アジア全体の発展の流れの中で日本独自の比較優位を作り出さなくてよい理由は見あたらない。たとえば、現在議論が盛んとなっている規制緩和も、もしそれが先端レベルの研究開発を促進させる方向で行われれば、日本独自の比較優位を作り出す契機となるだろう。なかでも大学改革や研究投資にたいする予算上、税制上の優遇措置を積極的に押し進めたり、対内直接投資についての規制緩和による外資系企業との競争をすすめることで、より先端的な技術開発のインセンティブを高める必要がある。

以上より、東アジア経済圏という地域経済圏において企業機能が再配置され、各国がそれと補完的になるように比較優位を自律的に形成する流れの中で、日本に求められる役割は、東アジアの雁行形態的経済発展の先頭に位置することであり、そのためには従来の先端技術の知識と知識を維持することが必要であるといえる。無論、その前提としての自由経済体制を維持する努力も必要であることは言うまでもない。

参考文献

- [1] アイワ：『会社案内』,1995.
- [2] アイワ：『会社案内』,1995.
- [3] 浦田秀次郎：「A P E C の貿易と直接投資」,『経済セミナー』,1995年11月号.
- [4] 大野幸一・岡本由美子編『E C ・ N A F T A ・ 東アジアと外国直接投資』,(アジア経済研究所,1995).
- [5] 経済企画庁：『日本と世界を変える海外直接投資』,(大蔵省印刷局,1990).
- [6] 経済企画庁：『平成7年版・経済白書』,(大蔵省印刷局,1995).
- [7] 小浜裕久編：『直接投資と工業化 日本・NIEs・ASEAN』,(日本貿易振興会,1992).
- [8] 鈴木洋太郎：『多国籍企業の立地と世界経済』,(大明堂,1994).
- [9] 通商産業省：『平成7年版・通商白書』,(大蔵省印刷局,1995).

- [10] 通商産業省産業政策局：『第5回海外投資統計総覧』,(大蔵省印刷局,1994).
- [11] 中垣昇：『グローバル企業の地域統括戦略』,(文眞堂,1993).
- [12] 中村久人：『経営のグローバル化』,第3版,(同文館,1993).
- [13] 日本銀行：「東アジアの経済成長と直接投資の役割」,『日本銀行月報』,(1993年12月号).
- [14] 日本貿易振興会：『1994年ジェトロ白書』,(大蔵省印刷局,1994).
- [15] 日本貿易振興会：『1995年ジェトロ白書』,(大蔵省印刷局,1995).
- [16] 根本孝：『グローバル技術戦略論』,(同文館,1990).
- [17] 原正行：『海外直接投資と日本経済:投資摩擦を越えて』,(有斐閣,1992).
- [18] 林昇一,徳永善昭：『グローバル企業論』,(中央経済社,1995).
- [19] M.ポーター編,土岐岬・中辻萬治・小野寺武夫訳：『グローバル企業の競争戦略』,(ダイヤモンド社,1989).