論文

南北間格差の収斂への多国籍企業の貢献と先進国経済の良循環回復への課題

手島　茂樹 *Shigeki Tejima*
（一財）国際貿易投資研究所　客員研究員
二松学舎大学　教授

要約

近年の発展途上国・新興国の急速な経済発展による先進国経済との格差収斂には、多国籍企業の海外投資行動等の貢献が大きい。その契機は1980年代後半以降の先進国多国籍企業、特に、日本企業による輸出・生産拠点の建設を目指した大規模直接投資であり、これに現地市場確保のための投資も加わり、今や先進国多国籍企業は研究開発投資や設備投資の軸足を、先進国から発展途上国・新興国に移しつつある。この結果、世界中の経営資源（資本・技術・人材等）を吸引する発展途上国・新興国は、ますます成長を加速し、それによって増大する市場機会により一層の経営資源を吸収するという良循環に入っている。その一方、成長が鈍化する先進国では、悲観的な市場見通しが、研究開発投資や設備投資の鈍化を招き、それが先進国のイノベーションに基づく成長の機会を狭め、市場見通しをさらに悲観的にするという悪循環に陥る恐れがある。悪循環を良循環に転ずるためには、先進国の「ファーストベスト市場」再建の必要があり、そのためには、先進国の中所得消費者の所得増強等の施策が緊要である。

はじめに

近年の発展途上国・新興国の急速な経済発展による先進国経済との格差収斂は、多国籍企業の海外投資行動等によるところが大きいことを明らかにし、そのことが、先進国経済および発展途上国・新興国経済に、

http://www.iti.or.jp/

どのようなインパクトを生ずるのか、特に、先進国経済にとっての課題は何かを明らかにするのが本稿の目的である。結論を先取りすれば、多国籍企業の投資行動と先進国経済の成長との良循環の回復こそ、喫緊の課題である。そのためには、中所得消費者の所得を増強し、「ファーストベスト市場」における高度の需要回復を図ることが緊要である。

本稿の第 1 章では、南北間格差の収斂達成のための先進国多国籍企業の役割につき、第 2 章では、先進国の直面するジレンマ、悪循環につき、第 3 章では、「革新的イノベーション」とその創発の条件につき、第 4 章では、先進国における「ファースト・ベスト市場」再構築につき、各々、論ずる。「終わりに」では、本稿の結論および展望を述べる。

1．南北間格差の収斂と先進国多国籍企業の役割

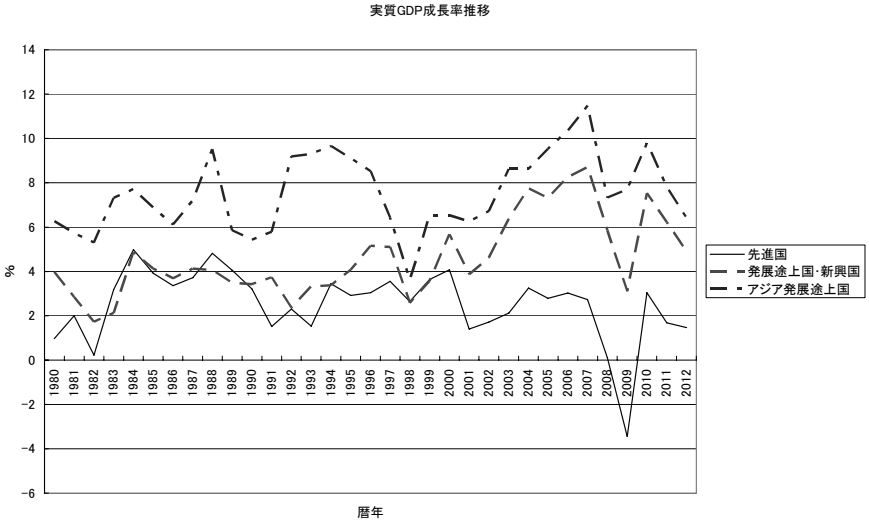
（1）南北間格差の拡大から南北間格差の収斂へ

近年の先進国多国籍企業の海外事業活動は、発展途上国・新興国の劇的な経済発展による南北間格差の収斂を引き起こす強力なエンジンである。最近は新興国の成長にも陰りが見られるとはいえ、先進国の成長鈍化と発展途上国・新興国の急速な成長という南北間格差の収斂は、かつての南北間の格差拡大傾向からの劇的な転換であり、今後も世界経済の長期トレンドとして継続すると見られる新潮流である。

近年の南北間格差の収斂傾向を IMF の World Economic Outlook Database, October 2013 によって確認すると（図 1）、1990 年代初頭以降、発展途上国・新興国 154 カ国の実質 GDP 成長率（波線の折れ線）は、先進国 35 カ国の実質 GDP 成長率（実線の折れ線）を上回っている。インド、中国、タイ、マレーシア等を含むアジア発展途上国 29 カ国の成長率（一点鎖線の折れ線）は、1980 年代初頭から既に先進国を上回っており、アジア発展途上国を嚆矢とする先進国へのキャッチアップ現象が、世界の発展途上国・新興国全体のトレンドとなりつつあるのが見て取れる。

http://www.iti.or.jp/

図１　先進国および発展途上国・新興国の実質成長率推移
（IMF, World Economic Outlook Database, October 2013）



こうした南北間格差の拡大から格差縮小･収斂への逆転現象に関連し、完全競争市場を前提とするヘクシャー・オリーン・モデルやマクドーガル・モデル等では、国際貿易または国際投資、あるいは、両者の組み合わせを通じて、財・サービスの価格も､資本や労働等の生産要素価格も、最終的には各々均等化する（財・サービス価格および要素価格の均等化定理）とされる。完全競争市場の前提を緩めて、多国籍企業による直接投資や企業内貿易を取り入れたヘルプマン・クルグマン・モデルでも、財・サービス価格や要素価格の均等化は成立する。つまり、先進国も発展途上国も最終的には、各々、同一の賃金および利子・配当等（すなわち、所得）を受け取ることになり、これら理論の予測するところによれば、現在、我々が経験している南北間格差の収斂は当然生じるべき現象となる。

確かに、南北間格差拡大の時代に比べて近年は、国際金融・資本市場等の市場環境整備が進んでいること

http://www.iti.or.jp/

は間違いないが、図 2 にみるように、近年、（2007・2008 年以降の世界金融経済危機の時期も含めて）一貫して、発展途上国・新興国への長期安定的資金供与を担ってきたのは直接投資であり、企業内取引として、発展途上国への資本や技術の大規模移転を実施し、南北間の格差収斂を推進してきたのは先進国多国籍企業である。

また、世界全体の直接投資に占める発展途上国の割合は、近年一貫して上昇傾向にあり、2012 年には、図 3 にみるように、先進国向け直接投資を上回るに至っている。

先進国多国籍企業による発展途上国への直接投資による資本・技術の大規模移転が、第 2 次大戦後、一貫して行われていれば、南北間の格差拡大（南北問題）はなかったはずであるが、次節で論じるように、現実には、近年における先進国多国籍企業の劇的な戦略転換が現在の南北間格差の収斂を生じたと考えられる。

図２　発展途上国向けネット資金フローの内訳

（Global Development Finance）

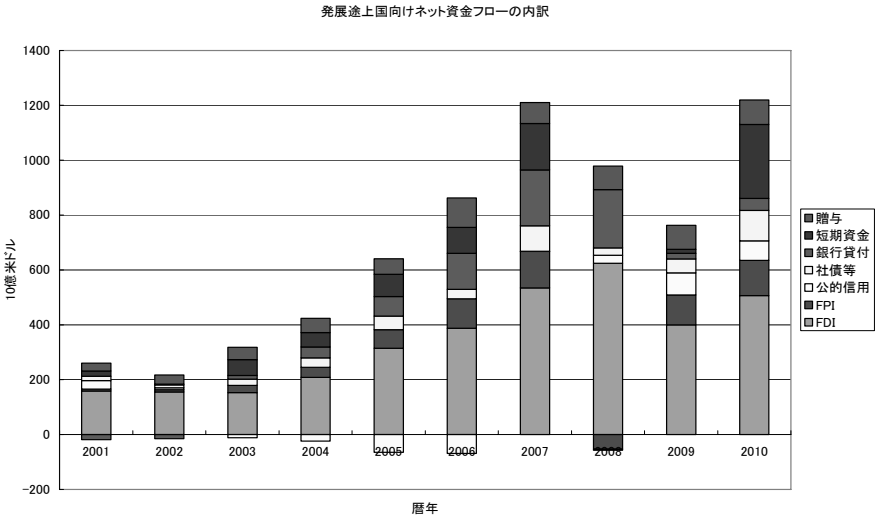
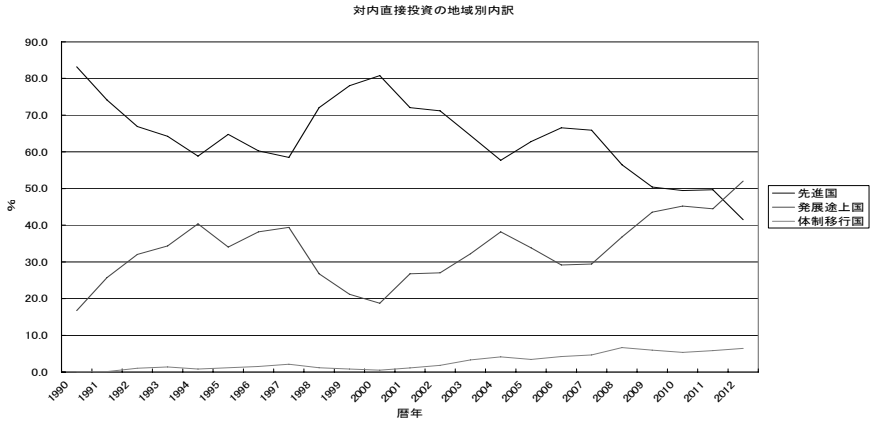


図３　対内直接投資フローの地域別推移
（World Investment Report 2013）



（2）収斂のメカニズムにおける先進国多国籍企業の役割

先進国多国籍企業、特に日本企業が、アジアを中心とした発展途上国に対し大規模な資本と技術の移転を行い、本格的に生産・輸出拠点を構築したのは、1980 年代後半以降である。これは 1985 年のプラザ合意を契機に、長期的な円高傾向の継続が見込まれたことから、米国等先進国市場での大規模生産拠点の構築に加えて、実質的に米ドルにリンクしており、しかも、低生産コストの優位性が見込まれた東アジア諸国、特に、ASEAN 諸国に生産・輸出拠点を求める動きが加速したためである。

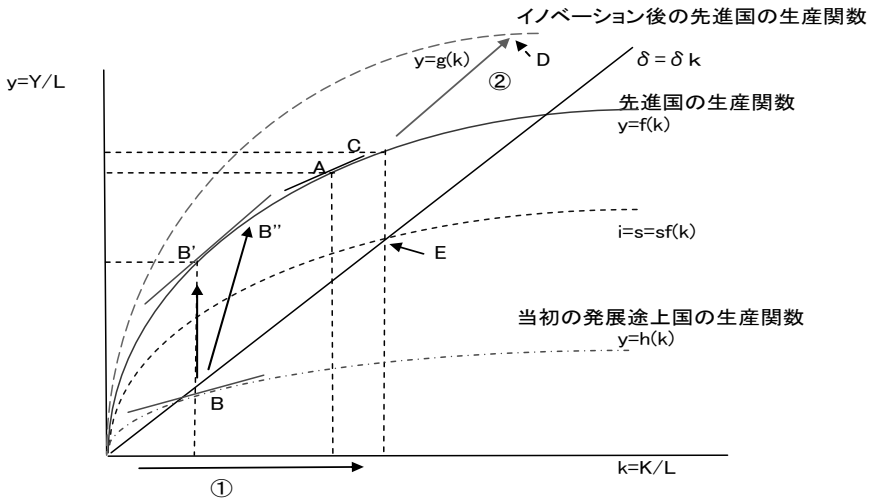
生産・輸出拠点が ASEAN 諸国に加えて、中国等に広がり、生産拠点としての立地の優位性だけでなく、発展途上国の市場としての将来性が注目されると、日本企業に加えて、欧米多国籍企業も、東アジアに大規模な投資を行うようになった。こうした多国籍企業の直接投資により、資本と新しい技術が移転されれば、古い技術体系を体化した「生産システム（経済学的には生産関数と表記される。以下同じ。）」に基づく発展途上国の成長パターンは、最新の技術体系を体化した生産関数に基づく先進

http://www.iti.or.jp/

国の成長パターンに収斂していく。

南北間格差の拡大から南北格差の収斂への転換は図 4 のソロー型成長モデルで説明できる。図 4 において、先進国経済を、先進国の一人当たり所得の生産関数 y＝f（k）上の A 点で、発展途上国・新興国経済を、発展途上国・新興国の一人当たり所得の生産関数 y＝h（k）上の B 点で、各々、表す。矢印①の方向に一人当たり資本量（k＝K/L）が増大するのに伴い、A、B 両点とも、各々の生産関数に沿って、一人当たり所得（y＝Y/L）が増大する。なお、K は一国の保有する資本量、L は同じく労働量、i は先進国の一人当たり投資量、s は先進国の一人当たり貯蓄量、δは先進国の資本減耗率、Y は一国の実質総生産量（実質 GDP）である。先進国の実質 GDP の生産関数は Y＝F（K, L）、発展途上国のそれは Y＝H（K, L）であり、共に一次同次の（すなわち、収穫一定の）生産関数であると想定する。

図４　先進国の成長経路と発展途上国・新興国の成長経路



注目すべきは、一人当たり所得の低い発展途上国のB点における成長率（B点における接線の傾きの値）は、一人当たり所得の高いA点の成長率（A点における接線の傾きの値）よりも低いことである。これは、先進国の y＝f（k）に体化されている生産システムが最新の技術体系を基盤にしているのに対し、発展途上国の y＝h（k）に体化されている生産システムは、より旧式の技術基盤によっており、資本の生産性が低いためである。これが、第二次大戦後長く続いた南北間格差が拡大する時代の状況であり、貿易には多くの規制があり、また、膨大な資本や最新の技術が市場を通じて円滑に先進国から発展途上国に流れることはなかったために、要素価格均等化定理にもかかわらず、発展途上国の y＝h（k）が、先進国の y＝f（k）に収斂することもなかった。

一転して、現在、南北間の収斂が進行しているのは、本節の冒頭述べたように、アジア等の発展途上国・新興国への、日本企業をはじめとする先進国多国籍企業による巨額の直接投資と最新鋭の生産システムの技術移転が生じているためである。この結果、投資受入国は、図3のB点からB`点またはB``点等へのシフトが可能となった。投資受入国が先進国と同じ y＝f（k）の成長経路に乗れば、一人当たり所得増と一人当たり貯蓄（＝投資）増の良循環による重化学工業化という、かつて先進国が経験した道を辿って、先進国へのキャッチアップ過程を進むことが出来る（「重化学工業化による成長」）。同じ成長経路 y＝f（k）に乗れば、既に高い一人当たり所得を実現して定常状態[i]（図4のC点、：注iに記すように簡略化のため最も簡単な前提による。）の近傍にある先進国にくらべて、一人当たり所得が低く、B`点または B``点にある発展途上国の経済成長速度（各点における接線の傾きの値）が、より高いのは当然である。こうした成長経路に乗ることが出来た発展途上国を、筆者は「新興国」と定義している。現在の新興国は、中国・インド等に見られるように、日本が1950－60年代に経験したような高度成長を経験している。

このような先進国多国籍企業の直接投資戦略の転換は、発展途上国・

http://www.iti.or.jp/

新興国の経済開発の推進と南北間格差の収斂という意味で、世界経済に多大な貢献をなすものである。もちろん、(3.3) で述べるように、投資受入発展途上国側の政策が適切であったことが、新興国の成功のもう一つの条件である。

次の第 2 章では、本章で論じた先進国多国籍企業の直接投資戦略の転換の意義とその背景、および、そのもたらす効果について論ずる。

２．先進国のジレンマ、悪循環

第 1 章で論じた、先進国多国籍企業が発展途上国・新興国に移転している技術は、「市場が許容しうる一定品質を維持しつつ、標準化と規模の経済の達成によって、コスト・価格競争力を持つ製品（本稿では、これを「汎用品」[ii] と定義する）」の量産のための技術である。そうした技術の確立は、先進国多国籍企業の「破壊的イノベーション」[iii] の成果であり ICT（Information Communication Technology）・エレクトロニクス製品・部品に典型的に見られる。

先進国多国籍企業が、発展途上国への直接投資に注力するのは、「一定品質を備えつつ低価格志向の強い汎用品の市場（これを「セカンド・ベスト市場」[iv] と定義する。）」が先進国においても、また発展途上国・新興国において急成長しており、これにコミットし続けることが必須であるためである。その結果、先進国多国籍企業は、上記の発展途上国への直接投資を通じて、発展途上国の「重化学工業化による成長」を推進する。

その一方、先進国多国籍企業は、その本国である先進国の「イノベーションによる成長」をも担っている。先進国のダイナミックな経済成長は、生産システム・生産関数の基盤にある技術体系そのものを変革する「革新的イノベーション」によって新たな生産関数を創出することにより生ずる。これによって、図 4 にみるように、一人当たり所得の生産関数は、y＝f (k) から y＝g (k) にシフトし、定常状態は、矢印②に沿って、旧体系の定常状態 C 点から新たな定常状態 D 点にシフトする。これが先進国における「イノベーションによる経済成長」[v] である。

先進国の「イノベーションによる

http://www.iti.or.jp/

成長」の基盤となる「革新的イノベーション」[vi]とは、例えば、ひとつには米国ICT企業等によるICT革命、またひとつには日本企業のハイブリッド自動車に代表される広範な省エネルギー型の技術革新等であり、社会の生産システムを根本的に変える劇的な技術革新である。

しかし、現代の先進国多国籍企業が直面する現実は、近年、「革新的イノベーション」に基づく「高付加価値・高価格の差別化商品の市場（これを「ファースト・ベスト市場」[vii]と定義する）」が先進国で伸び悩む一方、先述の「セカンド・ベスト市場」が先進国においても拡大していることである。さらに、発展途上国・新興国では、大規模な「セカンド・ベスト市場」が発生し、しかもその成長率は劇的に高い。このように、世界的に「セカンド・ベスト市場」のウエイトが高まっている。これが、「需要サイドの汎用品化」である。

他方、これまで論じたように「破壊的イノベーション」に基づく大規模生産システムが、先進国多国籍企業の直接投資等を通じて発展途上国へ広範に移転された結果、これら諸国に汎用品生産に競争力を持つ産業が急成長した。これが上記の「需要サイドの汎用品化」に対応する、「供給サイドの汎用品化」である。

「供給サイドの汎用品化」を推進する競争については、「（現代の）独占的競争I型」として「国際貿易と投資」No.91の拙稿「現代の収穫逓増産業の国際競争力：イノベーションと国際ネットワーク」（参考文献34）で詳細に論じた。激しい価格競争を勝ち抜くため、徹底的な規模の経済の達成による低コスト化を目指した、汎用品化の推進過程では、ハイリスク、ハイリターンの研究開発投資と設備投資を成功裏に達成できる少数の企業のみが競争に勝ち残るとみられる。

ここで強調したいのは、先進国における「ファースト・ベスト市場」が低迷し、世界規模で「セカンド・ベスト市場」が拡大すれば、先進国多国籍企業が、「革新的イノベーション」のための研究開発投資を先進国で行うモチベーションが弱まる一方、これら先進国企業は、発展途上国・新興国における生産・輸出拠点向けの「破壊的イノベーション」や設備投資に一層、注力する点である。こ

http://www.iti.or.jp/

れによって先進国の「イノベーションによる成長」は鈍化し、その結果、先進国市場の将来性に対する悲観主義が広まれば、先進国多国籍企業による、先進国での「革新的イノベーション」のための研究開発投資は一層、弱まり、先進国のイノベーションによる成長は一層鈍化する。先進国多国籍企業は、一段と、発展途上国・新興国に軸足を移し、発展途上国・新興国への「破壊的イノベーション」に注力する。これは、発展途上国・新興国にとっては、望ましい良循環であり、発展・成長の好機となり、南北間格差の収斂を生ずる。

一方、これは先進国にとっては、「イノベーションによる成長」の一層の低迷につながる悪循環である。しかし、先進国多国籍企業による発展途上国・新興国への軸足の移動は、発展途上国・新興国市場の確保を通じた先進国多国籍企業の競争力維持のための戦略である点を考慮すれば、先進国にとって容易に解決できないジレンマでもある。

さらに、この発展途上国・新興国にとっての良循環、先進国にとっての悪循環は一層拡大する可能性がある。成功した新興国を基盤に新しいタイプの「ファースト・ベスト市場」が芽吹き、将来の市場拡大の大きな可能性が見込まれれば、研究開発やブランド構築をも含めた高度な投資についても、先進国多国籍企業の本社が所在する先進国ではなく発展途上国・新興国に軸足を移して行う可能性が高くなる。こうした研究開発の多くは、現状では、現地市場を目指した開発が主力であるが、成功した新興国の「ファースト・ベスト市場」が今後世界の中心とならない保証はない。そうなれば、最も重要な研究開発ですらも先進国ではなくて、新興国で行われる可能性がある。

こうした行動は、先進国多国籍企業の立場からは、先進国と発展途上国・新興国の変貌する「立地の優位性」（または、「国の競争優位」）を反映した柔軟な戦略転換であり、国際競争力維持のための経営戦略そのものである。Transnational Cooperation（超国籍企業）、メタナショナル企業等の背景には、こうした「南北間格差の収斂」と「需要供給両面での汎用品化」に基づく「良循環と悪循環」のプロセスがある。

一方、マクロ経済的な視点からは、このプロセスが加速度的に繰り返されれば、発展途上国・新興国は継続的に資本・技術を受け入れ、最先端の研究開発の立地ともなりえて良循環が加速するが、先進国経済にとっては最重要の経営資源が流失し続ける深刻な悪循環を招きかねない。正に先進国経済の立場からは上記の悪循環に陥らないように施策を講ずる正念場であり、適切な政策対応を行うためには、先進国の革新的イノベーションの本質を見据える必要がある。次の第 3 章では、先進国多国籍企業の直接投資戦略の根幹を成す「二つの革新的イノベーション」について論じ、これらに対する発展途上国側の政策対応と発展途上国・新興国企業の戦略について論ずる。

３．革新的イノベーションとそのための条件

(3. 1)「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」と「現代の独占的競争 II 型」

先進国の「イノベーションによる成長」を推進する「革新的イノベーション」のうち、欧米企業、特に、米国企業による「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」[viii] は、ICT 分野を中心に、PC、スマートフオン、インターネット、クラウド、検索エンジン等、新たな製品を生み出し、また、新しい差別化された事業領域を生み出してきた。その意味で、この分野の競争力のある企業は、自社の競争優位を生かし、競合他社を排除しながら、差別化された新領域を創出する競争を行っている。新製品や新しいビジネス領域の創出が、企業間競争の新しい形を定め、産業全体、ひいては社会のあり方を大きく変えうる。現代の情報社会はこうした ICT 分野の「革新的イノベーション」によって出現した。このイノベーションを巡るハイテク企業間の競争については、「(現代の)独占的競争 II 型」として「国際貿易と投資」No.91 の拙稿（参考文献(34)）で詳細に論じた。その重要なポイントは、第 2 章で論じた世界規模での需要・供給両面からの汎用品化により、ICT エレクトロニクスの製品分野での汎用品化が加速しても、

http://www.iti.or.jp/

「新製品や新ビジネス領域の創出企業」は、新市場の創出・開拓によって競争力を維持・強化できることである。創出しようとする新領域が、大規模な、新たな「ファーストベスト市場」の創出につながるか否かは、ハイリスク・ハイリターンの事案についての、事前の経営判断に基づくしかなく、ひとたび、開発に着手すれば、速やかに実現する必要がある。その意味で「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」と定義することが出来る。

この分野について米国は、供給サイドで、非常に強い立地の優位性を保持している。大学・大学院等の強い競争力に見られる教育・研究インフラの充実、質量共に充実した技術者・研究者層の存在、起業しやすい経済・社会環境、科学・技術情報の蓄積、整備された金融・資本市場、さらにこれらの全要因を踏まえて、世界中の人材を吸引し、研究者・技術者の世界規模でのネットワークの中心となりやすいこと等である。

しかし需要サイドには課題もある。一般的に、ICT エレクトロニクス製品は、パソコン、スマートフォン、タブレットなど、(3.2) で後述する「(現代の) 独占的競争 III 型」における乗用車等に比べると比較的低価格であるため、発展途上国・新興国における膨大な「セカンド・ベスト市場」からも、新しい「ファースト・ベスト市場」を生じやすい特性がある。その意味で、発展途上国・新興国から新製品の「ファースト・ベスト市場」を創出する戦略を実現することは、「独占的競争 II 型」を行う先進国多国籍企業にとっては、(3.2) の「独占的競争 III 型」を行う先進国多国籍企業よりも、容易である。

反面、発展途上国・新興国を基盤とした現地企業が、急成長して「独占的競争 II 型」に参入して、先進国多国籍企業の地位を脅かす可能性もある。第 2 章で論じたように、先進国多国籍企業が「破壊的イノベーション」だけでなく「革新的イノベーション」をも、発展途上国・新興国で実現しようとするとき、発展途上国・新興国企業は、先進国多国籍企業の研究・開発成果にアクセスする機会が増え、研究・開発分野の競争力を強化する可能性は高まる。さらに、(3.3) で論ずるように、発展途

http://www.iti.or.jp/

上国・新興国の政策が現地企業の競争力強化を下支えする可能性もある。

特に、スマートフオン、タブレット等新たなハードの製品の創出にあたっては、その下請契約の発注先である「独占的競争 I 型」を行うアジア企業等との関係が微妙になる。「独占的競争 II 型」を行う先進国多国籍企業は、これらアジア企業等を様々な手法で、コントロールしようとする。先進国企業は、「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」という自己の競争力の核心部分については、これを秘匿したうえで、ハードの製品については、「破壊的イノベーション」を推進し、ホンハイ等の EMS 企業に生産を担当させることができる。

しかし、新製品の「ファースト・ベスト市場」および汎用品の「セカンド・ベスト市場」の双方で発展途上国・新興国市場のウエイトが大きくなれば、これまで基本的には製造を担当していたアジア企業等が競争力を強めて、より収益性の高い分野である新製品の開発や自社ブランドの確立を目指そうとする蓋然性は高まる。このとき、「独占的競争 II 型」の勝者の地位を巡って、米国等の新製品・新ビジネス領域創出企業とアジア企業等との間で生ずる競争の帰趨は予断を許さない。

(3.2)「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」と「現代の独占的競争 III 型」

先進国の「イノベーションによる成長」を推進する「革新的イノベーション」のうち、自動車産業等、これまで、需要・供給サイドの汎用品化が比較的進まなかった分野については、日本企業の「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」[ix] が有効である。このイノベーションに基づき、日本企業が主導する「(現代の) 独占的競争 III 型」については「国際貿易と投資」No.91 の拙稿 (参考文献 (34)) で詳細に論じた。本稿で特に指摘すべき重要なポイントは、基本的に確立した生産技術の下で、規模の経済を達成している自動車産業のような成熟産業においても、需要・供給両面からの競争圧力によって、品質向上およびコスト・価格低下を目指す「独占的競

http://www.iti.or.jp/

争 III 型」が進行することである。

需要サイドでは、発展途上国・新興国による南北間の収斂が進行することによって、これら諸国に大規模な市場が創出されることから新規市場の獲得競争が激化する。中国等、BRICs 諸国における先進国自動車企業同士の競争激化がその典型である。

供給サイドでは、日本企業の「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」によって、不断に技術革新がなされることが、ライバル企業にとっても競争圧力を生じ、品質向上およびコスト・価格低下のための「独占的競争 III 型」が進行する。

「独占的競争 III 型」では、主要企業グループは、各々、既に、大規模生産によって、十分な規模の経済を達成している上に、先進国を中心とした差別化商品の安定した市場を確保しているために、超過利潤を獲得しており、これを用いて「革新的イノベーション」や「破壊的イノベーション」を行うことが可能である。この点は、超過利潤が発生しない「独占的競争 I 型」とは異なる[x]。

需要・供給サイドの汎用品化が比較的進まない産業では、「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」が有効であるのは、これら産業の製品・部品調達（内製および外注）に際して、「取引費用」（市場取引費用および企業内取引費用）が膨大なものになるためであり[xi]、「日本型選好[xii]」のもとで、「複合品としての特殊品[xiii]」を調達する際に取引費用（市場取引費用と企業内取引費用の和）を最小化できる[xiv]日本企業は、この取引費用最小化メカニズムを通じて、総費用（生産費用＋取引費用、または、開発費用＋取引費用）も最小化できる。しかも、当事者間の機会主義的リスクをそれほど考慮しなくてもよいため、生産に際しては不断に品質向上を図ることが期待でき、研究開発に際しては、不断の情報交換によるアイデアの醸成が期待できる。

生産現場からのフィードバックを踏まえた開発においては、主要部品及びアーキテクチュアの改良によるイノベーションは、各々、「モジュラー・イノベーション」、「アーキテクチュラル・イノベーション」を引き起こし、最終的には、まったく新しいコンセプ

http://www.iti.or.jp/

トを生み出す「革新的イノベーション」につながる[xv]。自動車産業におけるハイブリッド自動車、広くは、製造業における省エネルギーのためのハイテク技術は、部品及びアーキテクチュアレベルの技術革新の積み重ねによって、最終的に、新しいコンセプトの設備および製品を生み出し、新しい省エネルギー社会を実現したという意味で、「革新的イノベーション」である。生産及び研究開発の現場の積み重ねによって達成することから「漸進的、ボトムアップであり」、新市場を生み出す経営戦略として、トップダウンで構想されたというよりは、結果的に新市場の掘り起こしに成功したという意味で、「事後的」である。これが日本企業の「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」である。

このイノベーションに基づく日本企業の品質向上・生産コスト低下を伴う新製品の供給に対して、欧米のライバル企業は、自動車産業では、日本企業のハイブリッド自動車をターゲットとして、「モジュラー・イノベーション」、「アーキテクチュラル・イノベーション」および部品の一層の汎用品化と一層の規模の経済実現のための「破壊的イノベーション」によって、品質向上・生産コスト低下を図る。これが、「独占的競争 III 型」であり、需要・供給両面からの汎用品化が進行しない限り、日本企業はこの競争で主導権をとることができる。

一方、「独占的競争 I 型」を行うアジア企業が直接この競争に参入し、競争力を発揮するのは容易ではないが、「独占的競争 II 型」を行う、欧米企業との連携が競争力を強化する可能性はある。

（3.3）発展途上国・新興国側の条件

図 4 において、発展途上国が、y＝h（k）からシフトして、y＝f（k）の経路に乗り、成功した新興国に転ずるに際しては、先進国多国籍企業の戦略と並んで、発展途上国・新興国側の政策も重要である[xvi]。

第一段階としては、生産コスト等で競争力のある輸出産業に外国企業の直接投資を引き付けるため、輸出加工区、経済特区、パフォーマンス・リクワイアメント、誘致産業の誘導

http://www.iti.or.jp/

政策（パイオニア産業の誘致と出口政策）等によって、安定的な資本及び技術の流入を図り、国際競争力のある輸出産業の育成と、下請け製造業企業または部品企業の育成を図ることが必要であった。これに成功すれば、国内における裾野産業の集積や、（3.2）で論じた「独占的競争 I 型」を担う EMS 企業等の育成が可能となる。（3.1）で論じた「独占的競争 II 型」を行う米国企業との関係は契約ベースであることが多いこれら現地企業は、事業利益の少ない下請け製造よりも、より高い利益の望める研究開発及び自社のブランド・メーキング及びマーケテイングへのいわゆるスマイル・カーブに沿った進出意欲を持ち、先進国多国籍企業と競合して、「独占的競争 II 型」で競争力を持つ可能性もある。新興国は必然的にこうした現地企業を支援する。

輸出産業振興・外資誘致政策は、先進国経済の低迷および先進国市場の頭うちのために、世界的な輸出拠点の過多・供給過剰を生んで、発展途上国・新興国の近年の成長鈍化の原因ともなったことから、投資受入発展途上・新興国にとっては、今や、自国の成長する市場そのものの立地の優位性を高めることのほうが有効な開発戦略である。このため、急成長しつつある「セカンド・ベスト市場」に加えて「ファーストベスト市場」の醸成にも注力して、先進国多国籍企業の資本・技術・人材等、一層の経営資源を吸引することがベストの戦略となる。これにより、先進国多国籍業の軸足を、一層、発展途上国・新興国に移させて、一層の経営資源を蓄積し、立地の優位性を強化すると同時に、現地企業の競争力強化、特に、「独占的競争 II 型」での競争力アップを図るのが発展途上国・新興国にとってのベストの戦略である。

４．先進国における「ファースト・ベスト市場」再構築

先進国にとっては、第 3 章で論じた「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」および「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」によって、「イノベーションによる成長」を再度加速

http://www.iti.or.jp/

し、自国の「ファースト・ベスト市場」の再構築を図ることが必要である。それによって、「独占的競争 II 型」および「独占的競争 III 型」に競争力を持つ、先進国多国籍企業の経営資源を再度、先進国に引き付けることが緊要である。そのためには、需要サイドの増強が重要であり、先進国の中所得消費者の所得向上によって、高付加価値・高価格の新商品の需要を、強力に喚起する必要がある。「ファースト・ベスト市場」が再生されれば、「ファースト・ベスト市場の拡大→経営資源の集中・投資→イノベーションによる成長→ファースト・ベスト市場の拡大→(続く)」、の良循環を構築できる。このとき、図 4 の定常状態における消費 CE(「一人当たり消費 (c)」すなわち、「一人当たり所得 (y)」マイナス「一人当たり貯蓄(s)」)を最大化する「経済成長の黄金率水準」達成のための諸政策実施が、良循環形成の出発点となる。

先進国の中でも特に日本には、二つの課題がある。第一に、「独占的競争 III 型」に競争力を持つ企業による「漸進的、ボトムアップの事後的な革新的イノベーション」に加えて、「独占的競争 II 型」に競争力を持つ企業による「急進的、トップダウンの事前的な革新的イノベーション」に競争力を持つことが是非とも必要である。世界的な需要・供給両面からの「汎用品化」の潮流の中では、「汎用品化されにくいために取引費用が大きくなる」という「特殊品」の分野は次第に狭められ、結果的に、取引費用最小化という日本企業の競争力を生かすことの出来る分野が狭められつつあるためである。

第二に、先進国共通の課題でもあるが、「ファーストベスト市場」の再構築のためには、中間所得者層の所得回復が必要である。近年見られる名目所得の減少[xvii]は消費者の低価格志向を強め、「ファースト・ベスト市場」を萎縮させ、「セカンド・ベスト市場」を拡大し、「汎用品化」を一層促進している。これを逆転させるためには、実質所得・名目所得共に上昇に転じさせて、将来の期待所得の上昇についての強い信頼感を持つ中間所得層を醸成すること、そして、こうした中間層を需要・供給両面から「ファースト・ベスト市場」の担い

http://www.iti.or.jp/

手とすることが是非とも必要である。

５．おわりに

発展途上国・新興国が、先進国と基本的に同じ成長経路にのり、「ファースト・ベスト市場」と「セカンド・ベスト市場」の立地の競争優位を競い合う時代には、自国および他国の多国籍企業の経営資源や世界の人的資源を効果的に吸引し、蓄積できる国が、「研究開発投資および設備投資の拡大→経済成長に基づく市場拡大→一層の投資拡大→（続く）」の良循環に入ることができる。逆に、この良循環から外れた国は、「経済成長の鈍化→市場の低迷→資本および技術の流失に伴う研究開発投資・設備投資の低迷→一層の成長鈍化→（続く）」の悪循環に陥る。先進国といえども、悪循環に陥れば多大な困難は免れない。

先進国も発展途上国・新興国も投資環境を向上させ、立地の優位性を競い合うことは、報復的な保護主義の応酬とは全く異なり、基本的に世界経済の発展に資するものである。先進国は自国の人材、自国を基盤とする多国籍企業の経営資源はもとより、世界の多国籍企業の経営資源、世界の人材、科学・技術等を吸引し、集積するに足る立地の優位性を再構築する必要がある。そのためには、多面的な環境・制度整備が必要であり、最も重要なのは、高度な国内需要の創出である。特に、日本の場合、第 4 章の後段で述べた、特段の政策措置の迅速な実施が日本経済活性化のためには是非とも必要である。

（参考文献）

(1) Buckley, Peter J. “Government Policy responses to strategic rent-seeking transnational corporations” Transnational Corporations Journal

(2) Christensen, Clayton M.（1997）*The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press

(3) HAMEL, Gary（2006）“The Why, What and How of Management Innovation” *Harvard Business Review*, February, 2006

(4) Henderson. Rebecca M. and Clark. Kim B.［1990］“Architectural innovation: the reconfiguration of

http://www.iti.or.jp/

existing product technologies and the failure of established firms -Technology, Organizations, and Innovation," *Administrative Science Quarterly,* 1990（March）

（5） TEJIMA, Shigeki （1998）"Japanese international investment in the regions of East Asia and the Pacific: a horizontal division of Labor?" In: Mirza, Hafiz（ed）: *Global Competitive Strategies in the New World Economy-Multilateralism, Regionalization and the Transnational Firm*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., pp 214-241

（6） TEJIMA, Shigeki（2000）: "Japanese FDI, the Implications of "Hollowing Out" on the Technological Development of Host Countries," In: *International Business Review* 9, pp 555-570

（7） TEJIMA, Shigeki（2000）: "The Effects of the Asian crisis on Japan's Manufacturing Foreign Direct Investment in Asia," In: Blechinger, Verna. and Lgewie, Jochen.（eds）: *Facing Asia---Japan's role in the Political and Economic Dynamism of Regional Cooperation*, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 199-216

（8） TEJIMA, Shigeki（2003）: "Japan's Manufacturing FDI in China—Its Characteristics in Comparison," In: Haak, Rene and Hippert, Hanns G.（eds）: *Focus China---The New Challenge for Japanese Management*, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 61-81

（9） TEJIMA, Shigeki（2006）"Changing Competitiveness of Japanese Firms and Role of Japan's FDI" *The Indian Economic Journal* Vol. 54 No. 1, April-June, 2006, pp83-111

（10） TEJIMA, Shigeki（2012）"Japanese firms'foreign Direct Investment（FDI）and its international competitiveness" Journal of International Politics and Economics Nishogakusha University, No. 18, March 2012

（11） DOZ, Yves（2006）"Optimizing Meta-national Innovation Processes", INSEAD, Fontainebleau and Singapore, A paper for the RIETI Policy

Symposium "Global Management and Innovation of Japanese Enterprises-The strength of Global Management and Future Challenge" Tokyo, January 26th, 2006 “Tapping the world for Global Innovation"

（12）United Nations, UNCTAD, World Investment Report, 1991-2011

（13）WILLIAMSON, Oliver E.（1983）*Markets and Hierarchies---Analysis and Antitrust Implications,* New York, The Free Press

（14）WILLIAMSON, Oliver E.（1985）*The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press

（15）WILLIAMSON, Oliver E.（1986）*Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control,* London, Wheatsheaf Books, Ltd.,

（16）WILLIAMSON, Oliver E.（1995）:（ed）*Organization theory from Chester Barnard to the Present and Beyond,* New York and Oxford, Oxford University Press

（17）青木昌彦・安藤晴彦編著［2002］「モジュール化ー新しい産業アーキテクチャの本質」東洋経済新報社

（18）クレイトン・クリステンセン（玉田俊平太監修、伊豆原弓訳）［2001］「イノベーションのジレンマー技術革新が巨大企業を滅ぼすとき」翔泳社

（19）経済産業省、「海外事業活動基本調査」第 28 回－38 回

（20）ゴビンダラジャン, V. &トリンプル, C.（渡辺典子訳）［2012］「リバース・イノベーションー新興国の名もない企業が世界市場を支配するとき」ダイヤモンド社

（21）手島茂樹［2001］「海外直接投資とグローバリゼーション」中央大学出版部

（22）手島茂樹［2002］「成熟産業における組立企業と部品企業の最適取引形態とその国際展開について」『二松学舎創立 125 周年記念論文集』pp 147-188

（23）手島茂樹［2006］「変革期における日本企業の対外直接投資－日本企業の競争力強化への道」国際ビジネス研究学会年報 2006　pp151-169

（24）手島茂樹［2007］「日本の製造業企業の国際競争力－海外展開を通じた流失と再生」、『季刊　国際貿易と投資』第 70 号　2007 年冬号　pp4-18

（25）手島茂樹［2007］「日本型選好、日本型人材、「費用最小化（CM）型組織』に立脚した日本企業は、海外事業を

通じて、その国際競争力を再生できるか」『異文化経営研究』第 4 巻 pp42-57

(26) 手島茂樹［2009］「国際金融危機・世界同時不況が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『季刊国際貿易と投資』No.76　2009 年夏号　pp5-19

(27) 手島茂樹［2010］「変化期の日本企業の国際競争力と成長戦略」『世界経済評論』2010　Vol.54　No.2、pp33-40

(28) 手島茂樹［2010］「世界金融・経済危機が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『多国籍企業研究』第 3 号 pp77-115

(29) 手島茂樹・藤原弘共著［2010］「世界同時不況下での生き残りをかけて」（株）リブロ、第 1 章・第 3 章・第 7 章

(30) 手島茂樹［2011］**「日本企業の海外事業展開が日本企業の国際競争力に及ぼす影響及び今後の課題：新しいイノベーションの視点」**『季刊国際貿易と投資』No.83　2011 年春号 pp64-78

(31) 手島茂樹［2012］「海外事業展開を通じた日本企業の国際競争力再建」『季刊国際貿易と投資』No.87　2012 年春号　pp52-69

(32) 手島茂樹［2012］「協調と競争：イノベーションから見る日本の競争力」『世界経済評論』2012　Vol.56 No.4、pp29-34

(33) 手島茂樹［2012］「海外直接投資と新興国の発展・新興国企業の成長」　多国籍企業学会著『多国籍企業と新興国企業』第 2 章、pp33-56、文眞堂

(34) 手島茂樹［2013］「現代の収穫逓増産業の国際競争：イノベーションと国際ネットワーク」『季刊国際貿易と投資』No.91　2013 年春号　pp101-120

(35) 浜田宏一［2013］「アメリカは日本経済の復活を知っている」講談社

(36) 村上泰亮［1992］「反古典の政治経済学―進歩史観の黄昏」中央公論社

(37) 八代尚宏［2009］「労働市場改革の経済学」東洋経済新報社

(38) 吉川洋［2013］「デフレーション」日本経済新聞出版社

(39) 和田一夫［2009］「ものづくりの寓話」名古屋大学出版会

注

i　最も単純なソロー型成長モデルでは、一人当たり貯蓄 s（＝投資 i）s＝sf（k）＝i が、一人当たり資本ストックの減耗分 δk と等しくなったときに定常状態

http://www.iti.or.jp/

に到達する。このとき一人当たり所得は定常状態で頭打ちになる。

ii　人口の増加率 n および技術進歩率 g を考慮すれば、s＝sf（k）＝i＝（δ＋n＋g）k となったときに、定常状態に達する。このとき、一人当たり所得は定常状態のときでも技術進歩率 g で増加することになる。

iii　「汎用品」については、参考文献（3）、（8）、（9）および（23）－（34）参照。

iv　「破壊的イノベーション」については、参考文献（18）および（30）参照。

v　「セカンド･ベスト市場」については、参考文献（3）、（8）、（9）および（23）－（34）参照。

vi　このような先進国のダイナミックな技術革新に基づく成長を上記注 1 で述べた、g の進歩率で増加する刻みな技術進歩と区別している。

vi　「革新的イノベーション」については、参考文献（4）および（30）参照。

vii　「ファースト・ベスト市場」については、参考文献（3）、（8）、（9）および（23）－（34）参照。

viii　「急進的、トップダウンの、事前的革新的イノベーション」については、上記注に同上。

ix　「漸進的、ボトムアップの、事後的革新的イノベーション」については、同上。

x　「独占的競争 I 型」のこうした特性については参考文献（34）参照。

xi　需要・供給両面からの汎用品化が急速に進む場合には、当然、市場取引費用も企業内取引費用も急速に減少するために、取引費用の最小化の重要性は薄れる。

xii　「日本型選好」については、参考文献（5）－（10）および（21）－（34）参照

xiii　「複合品としての特殊品」については、参考文献（31）参照

xiv　このメカニズムについては、参考文献（5）－（10）および（21）－（34）参照。

xv　ヘンダーソン、クラークの論文では、4 つのカテゴリーに因果関係は想定されていないが、日本の現状をみれば、「漸進的イノベーション」→「モジュラー・イノベーション」、「アーキテクチュラル・イノベーション」→「漸進的、ボトムアップの革新的イノベーション」、の積み重ねによる因果関係が見られる。

xvi　発展途上国の政策を、一種の「戦略的投資政策」も含み整理したのは、参考文献（1）。

xvii　「名目所得の減少」については、国税庁平成 24 年分「民間給与実態統計調査」による。

http://www.iti.or.jp/