

国際分業と事業構造の変革 グローバル戦略における比較優位の創出

天野論文 東洋大学経営学部専任講師

1. はじめに

1980年代半ばに至るまで、日本企業は経営資源を国内に集中させ、輸出を拡大することによって飛躍的な発展を遂げてきた。しかしプラザ合意を契機に円高が定着し、先進諸国との貿易摩擦も相俟って、輸出指向型の発展パターンが限界に直面するようになった。1990年代の日本企業は輸出指向型の発展パターンから脱却し、国家間の互恵的関係を前提に成長を達成させる方向を模索しなければならなくなった。

さらに1990年代初頭より日本経済は円高とバブル崩壊によって深刻な不況を経験し、その影響を受けて多くの産業で成熟化が問題となった。一方この間東アジア各国は目覚ましい経済成長を達成した。こうしたなか一方において現地市場の成長機会を享受するために、他方において国内で成熟化し、円高で比較優位を失った事業活動の優位性を回復させるために、日本の製造企業は東アジアに大々的な生産展開を行ってきたのである。

WTO体制と東アジアにおける地域経済システムの拡大と深化が進む現代において、国際分業は国家間の互恵的関係を前提として経済的発展を持続させるための理念であると同時に、個々の企業がグローバルな競争優位を確立し、国内の脱成熟化を図るための現実的な要請である。日本の製造企業にとって国際分業は単に東アジアに向けて事業を分散させることのみを意味しない。より本質的にはグローバルな競争優位を高めるために現地体制を構築し、同時に国内において比較優位を創出し、脱成熟化を図る行為過程を意味している。

そこで本論では国際分業を企業のグローバル戦略上の問題として捉え、「比較優位への適応」と「比較優位の創出」という二つの視座から国際分業戦略について考察を深める。次に電子機械メーカーをサンプルとした統計的実証分析を行い、企業の国際分業戦略による現地と国内の「棲み分け」が国内の事業構造転換に資する可能性が高いとの仮説を検証する。実証分析では産業構造シフトによる影響と企業戦略上の要因を区別して抽出し、いわゆるセミマクロの構造的要因のほかに企業の戦略的要因が有意に効いていることを示す。さらに代表企業を選出して事例分析を行い、事業構造改革に成功している企業の国際分業戦略は短期的な収益改善を狙った環境適応ではなく、中長期で起こりうる需要構造の変化や技術革新に対して適合的な戦略であるとの結論を導く。

2. 関連理論の批判的検討

世界経済のさまざまなレベルで貿易や投資の自由化が進められ、中国をはじめとする発展途上国がWTO体制や地域経済体制の枠組みに参加してくるようになると、労働資源や天然資源において優位性を持たない日本のような先進国が経済水準を維持するためには技術革新と既存の事業や産業の構造改革が不可欠となり、それらを中心に据えない貿易や直接投資、多国籍企業の理論は先進国における比較優位の創出と既存構造の変革を説明するうえで不完全なものとなろう。ここでは本論に關係する主要理論を概観し、そうした観点から既存理論の限界を指摘する。

2 - 1 . 製品サイクル理論

企業の国際分業問題は古くは製品サイクル理論において議論された(Vernon, 1966)。同理論によれば、製品導入期においては製品特性が不明確であり、技術も流動的であるため消費者や同業者との対話が不可欠であり、企業は国内に事業拠点を立地させる。しかし成熟期に入ると製品仕様は明確になり、技術的な流動性も低下する。消費者の価格弾力性は高まり価格競争が激化する。企業は製品価格を低下させる必要性に迫られ、生産工程を熟練労働者に依存した体制から資本設備と単純労働者による大量生産体制に移行させる。他の先進国でも当該製品の需要が拡大するため、企業はそれらの需要に対応するために現地生産に乗り出す。さらに成熟化が進むと製品仕様は完全に標準化される。もはや当該製品を米国で生産する必要性がなくなり、企業は安価な労働力が豊富に存在する途上国に生産拠点をシフトさせる。現地拠点から製品が逆輸入され、国内生産は徐々に縮小してゆく。

製品サイクル理論は特定製品に焦点を当て、ライフサイクルの進展とともに発生する技術や市場(国内・海外)の変化が企業の生産立地に与える影響を論じており、多国籍企業の行動を分析するモデルとして広く用いられてきた。しかしこのモデルは製品を中心に据えて企業行動の変化を分析しているため、製品が成熟化から標準化への過程を辿るなかで、企業が次世代製品をどのように創造し、経営資源の再配分を行うのかという論点が看過されている。彼は 1979 年に 1966 年の論文を回顧して、1970 年代の環境変化と製品ライフサイクル理論の不適合性を自ら認めているものの、そこでもこの問題はとりあげられていない(Vernon, 1979)。しかし本論の考察対象となる 1990 年代の日本の製造企業は成熟化した事業を海外に移管する過程で新規事業分野に向けた事業構造変革を進めており、この点についての考察は不可欠である。

2 2 . 産業空洞化論

製品サイクル理論は産業空洞化論とも密接な関係を持っている。1970 年代から 80 年代にかけて米国では産業空洞化が大きな社会問題となり、本国を省みない多国籍企業のオフショア生産が国内生産や雇用に大きなダメージを与えていると懸念されてきた。製品サイクル理論を規範とする多国籍企業のオフショア生産は産業空洞化を引き起こすに至った(加藤, 1996)。この時期に米国においては対外直接投資が国内雇用に与える影響についてさまざまなレベルで研究されたが (U.S. Senate, 1973; Dewald, 1978; Horst, 1974, 1978), 最も体系的な研究としては Frank&Freeman(1978)があげられる。

彼らは 1960 年代後半から 70 年代初頭にかけてのオフショア生産展開が国内雇用に与えた影響を次のように整理した。(1)米国多国籍企業の現地生産活動は、製造業全体で 28 万人の雇用を代替し、12 万人の雇用を創出し、ネットで約 16 万人の雇用に影響を与えた。(2)しかし影響は産業ごとにばらつきがあり、生産代替効果が大きい産業は化学産業と機械産業であった。また機械産業は生産代替の影響の割に輸出誘発による雇用創出が少なく、雇用削減の影響が大きかった。(3)職種別に見るとブルーカラーの労働需要に深刻な影響を与えていた。こうした分析結果とこの時期に米国の雇用情勢が悪化の一途を辿ったという事実に基づけば、当時の米国多国籍企業のオフショア生産展開はたしかにある程度の生産と雇用の空洞化を引き起こしていたと思われる。

米国の研究は日本の空洞化研究にも大きな影響を与えた。1985 年のプラザ合意以降、日本でも産業空洞化はしばしば問題とされてきた。こうしたなか政府機関主導で行われた調査研究は米国の先行研究

を踏襲するかたちで行われた。たとえば日本労働協会(1984)は U.S.Senate(1973)の産業連関表による静学的な分析フレームワークに依拠しつつ、日本企業の現地生産活動が雇用に与えた影響を推計し、全体として負の影響を与えたとの結論を得ている。この種の推計はそれ以後も官庁統計を利用して行われ、近年では通産省(1995, 1998)がやはり負の影響をもたらしたとしている。

しかしながら産業連関表による分析では、現地生産を契機とする事業構造調整のプロセスやその影響を析出することが難しい。一般に、外部労働市場が発達し、労働需要の減少が直接的に解雇に結びつく米国においては静学的分析が一定の意味を持つ。しかしながら労働需要の減少が内部労働市場を通じた雇用再配置によって調整される余地の大きい日本においてはこうしたアプローチは必ずしも適当ではない。事業構造調整による雇用再配置の可能性が高い場合にこの方法を用いると、雇用に与える影響がマイナスに過大評価されることになる。

実際のところ、日本労働協会(1984)が実施した 11 社のヒアリング調査においては、1980 年代半ばでは現地生産活動が雇用の減少を引き起こしている企業は 1 社も観察されていない。1990 年代半ばからは状況が悪化しつつあるが、機械振興協会(1996)によれば、1995 年末に東アジアで現地生産活動を実施している機械メーカー 167 社のうち、国内生産量が「10%以上減少した」という企業が 22.8%の一方で、「変化なし」が 42.5%、「増加した」企業が 12.0%確認されている。また日本労働研究機構(2000)は製造企業 190 社の海外生産活動と国内雇用について質問票調査を実施しているが、これによれば 1989-94 年の期間で「国内従業員数が減少(44.0%)」、「不変(15.0%)」、「増加(40.9%)」、1994-97 年の期間で「国内従業員数が減少(57.9%)」、「不変(19.7%)」、「増加(22.4%)」との調査結果が得られている。さらに深尾・天野(1998)や環太平洋研究センター(2001)によれば製造業や電子機械産業にも当該業種や他業種の現地生産活動によって生産や輸出に誘発効果を受ける業種と生産代替効果を受けやすい業種があることが示されている。

これらの研究成果を見ると、日本企業を対象として現地生産活動が国内生産に与える影響を分析する場合にはより厳密な検討が必要とされられると思われる。東アジアに展開された現地生産活動が国内生産活動に与える影響は「一律に空洞化をもたらす」という見方では狭く、産業レベルで発生する構造シフトと企業レベルの戦略的要因が複雑に関与しているものと思われる。先の日本労働研究機構の調査によれば 1990 年代半ば以降、趨勢的には製造業全体の空洞化圧力が徐々に強まっているものの、産業や企業によって相当ばらつきがあり、グローバリゼーションがもたらすインパクトが一様ではないことを物語っている。こうした状況においては、産業構造的要因と企業戦略的要因を区別した分析が必要であり、本論の貢献の一つはそうした枠組みで統計的実証分析を試みた点にある。

また以下の議論で明らかにされるように、多くの企業にとって現地生産展開は国内の事業構造改革と同時決定的な関係にある。したがって生産が海外に移管されたからといって、それがすぐさま生産や雇用の空洞化に結びつくとは限らない。現地生産展開と国内事業構造改革が同時決定的な関係にあるとき、国内生産や雇用への影響は、現地生産活動の規模というよりも、国内における新規事業展開や事業構造転換の達成度、ひいてはそれを牽引する企業の技術基盤や事業基盤、組織能力などにも影響を受けるはずである。したがって本来的には企業によってその影響が相当程度異なるはずである。

2 3 . 多国籍企業論

最後の関連理論として多国籍企業論を検討する。伝統的な多国籍企業論の研究範囲は企業がなぜ多

国籍化するののかという問題であった。この問いに対して伝統理論は多国籍企業が国際市場における独占的地位を強化するために優位性のある経営資源を移転させ、企業組織を拡張すると考えてきた (Hymer, 1976; 小宮, 1972)。また市場取引の不完全性から発生する取引コストを内部化するために、多国籍企業は輸出やライセンス契約よりも直接投資を選択するという理論も提唱された (Buckley&Casson, 1976)。

しかし 1980 年代に入り、伝統理論は転機を迎えるようになる。世界金体を一つと捉えて事業拠点を配置し、拠点間の調整を通じて競争力を高めてゆくことが企業の中心的課題となってきたのである。Porter(1986)は従来型のマルチドメスティック戦略と当時台頭しつつあったグローバル戦略を区別し、後者を世界的なレベルで広がった事業拠点の能力を総動員してグローバルな市場で競争を行う戦略と規定したうえで、企業のグローバルな戦略展開は必然の流れになると主張した。また Bartlett&Ghoshal(1987)は現地への自律的適応と本社によるグローバルな統合・調整を同時に遂行する戦略をトランスナショナル戦略と定義し、マルチドメスティック戦略とグローバル戦略はトランスナショナル戦略に収斂されるとの仮説を提唱した。Jarillo&Martinez(1990)は、Porter(1986)と Bartlett&Ghoshal(1987)のフレームワークに基づいた実証研究を行い、欧州経済統合の過程でマルチドメスティック型の戦略を採っていた現地法人がグローバル型やトランスナショナル型に移行しつつあることを指摘した。

グローバル戦略に関する研究には枚挙に暇がないが、彼らの多くは Porter(1986)のフレームワークを用いている。Porter(1986)は「配置」と「調整」という二つの概念軸によってグローバル戦略を分析している。「配置」とは価値連鎖を形成する各活動を各国の比較優位を考慮して分散させることであり、「調整」とは分散された活動を統合・連結させ、ノウハウや専門知識を共有・蓄積させることである。Porter(1986)はこうした概念規定に基づき、各拠点で蓄積された知識を移動させ、それを効果的に活用することがグローバルな競争優位につながると主張した。

Porter(1986)は 1990 年代の多国籍企業研究における先駆的存在となった。しかしその後のグローバル戦略の研究はどちらかといえば「調整」のみに注目したものが多くなっている。反面「配置」、すなわちグローバル戦略全体のデザインについては比較優位のあるところに拠点を立地させるというレベルの知見に留まっている。グローバル戦略を論考した Ghoshal&Nohira(1989), Jarillo&Martinez(1990), 寺本他(1990), 周佐(1988), 諸上・根本(1997)はグローバル企業がひとたび形成したネットワークを調整して双方向的な経営資源の流れをつくり、現地子会社の自律性を確保することによって開放的な企業発展を実現すると論じており、その知見自体は極めて重要であるが「配置」という問題に焦点を当てたものではない。しかし本論で問題とする国際分業はグローバル戦略における「配置」の問題である。その中心となる概念は比較優位であるが、それが比較優位のある場所に活動を分散すればよいという従来の知見のみに留まるとすれば不十分である。その理由については節を改めて論ずることとする。

3．国際分業と事業構造の変革

3 1．グローバル戦略としての国際分業

これまでの議論より、製品サイクル理論や産業空洞化論から国際分業と事業構造の変革という問題を捉えるには理論的・実証的見地から限界があるように思える。そこで本論は国際分業を企業のグロ

ーバル戦略における「配置」の問題として捉える。そもそも国際分業を企業戦略という視点から議論した本格的な研究は少ない。国際分業はこれまでマクロ経済学や国際経済学の分野で取り上げられ、国の比較優位構造を分析する概念に終始していた(山澤,1984;島田他,1997)。しかし近年東アジアや欧州を中心として、貿易全体に占める企業内貿易の比率は上昇する傾向にあり、多国籍企業のグローバル戦略として国際分業という問題を捉え、そこから企業の戦略や国の産業・貿易政策に対する示唆を論ずる必要性は、ますます高まっている(天野,2001)。

国際分業をグローバル戦略における「配置」の問題と捉えるならば、その戦略は「比較優位への適応」と「比較優位の創出」という二つの基本的視座によって把握することができる。「比較優位への適応」とは外部環境としての比較優位構造に対応するかたちで拠点を配置する行為であり、Porter(1986)の「配置」とほぼ一致する。一方「比較優位の創出」という概念はPorter(1986)の「配置」概念からは捨象されているものであり、企業内分業として国際分業問題を捉えることによって生まれる概念である。すなわち「比較優位の創出」とは、企業内分業関係のなかで企業が内部的に働きかける優位性の創造活動である。生産が海外に流出するなか、国内拠点で要素技術や生産技術の開発を強化し、新規事業展開を行うことによって優位性を創出するといったことがこの概念によって内包される事柄である。

Vernon(1966)やPorter(1986)は「比較優位への適応」として配置問題を捉えているものの、企業内部における「比較優位の創出」という側面をそれほど十分に考慮していない。つまり彼らは戦略の外部環境への適応という側面を精緻に捉えている反面、企業内部における整合性をいかに保ち、全体最適性を保ちながらいかに企業成長を図るかという視点を欠いているように思える。しかしながら日本企業の国際分業問題を捉えるとき、国内における「比較優位の創出」という側面は現実的に不可欠な考慮要件となる。それはつまるところ国内における優位性の創出が当該企業の持続的成長に対する要件となるからである。

結論を先取りすれば、本論で観察された日本企業の国際分業は「比較優位への適応」と「比較優位の創出」を同時達成する戦略である。またこれらのうちどちらかといえば「比較優位の創出」に重きを置いた戦略であり、短期的な環境適応というよりは、中長期的かつ全体最適的な企業成長を意図した戦略である。多くの企業では、現地生産移管と国内の事業構造改革が同時決定的な関係にある。現地生産移管は企業が国際化を行うときに通常想定される諸要因に加え、国内の技術開発や新規事業展開にも制約を受ける。この制約を解消し、現地生産移管による優位性の回復と国内における比較優位の創出を同時に達成することが戦略的に重要であり、それに成功した企業は国内の空洞化を防ぐとともに、グローバルな企業成長も期待できるはずである。

3 2 . 拠点間関係のデザイン

国際分業戦略を策定する際の中心的な問題は各拠点の配置と拠点間関係のデザインである。拠点間関係のデザインは単に事業の分割分散のあり方だけでなく、それを通じて事業構造をどのように変革するかという計画を含まねばならず、「比較優位への適応」と「比較優位の創出」という両方の視点から評価されるべきものである。

円高、市場の成熟化、総需要の減退といった環境変化のなかで、まず企業がなすべきことは、国内で比較優位を失った事業を海外に移管し、比較優位を回復させることである。これは「比較優位への適応」という局面である。

一方これまで国内の企業活動を牽引してきた事業が海外に移管されることになれば、当然のことながら空洞化問題が浮上する。空洞化に対する対処という問題だけでなく、企業が成長を続けるためには新規分野や成長分野に向けた事業構造改革は欠かせない。そこで企業は技術や雇用の空洞化を防ぐために国内に生産を維持しつつ、それらの分野に向けて事業構造を変革しようとするであろう。これが「比較優位の創出」という局面である。

拠点の配置と拠点間関係の構築はこれら両方の要請を満たすものでなければならない。換言すれば、国内の事業活動を現地に向けて分散配置するなかで、国内拠点をどのような事業領域に向けて再構築してゆくのか、それを通じて現地と国内にいかなる「棲み分け」構造を形成するのかという青写真が国際分業戦略のなかに構想化される必要がある。

市場における製品的・地理的な広がりや製品の製造における工程間関係を想定すれば、拠点間関係における「棲み分け」構造のあり方には理論的に三つのタイプがありうる。第一が販売先の地理的な隔離や関税障壁を利用した市場による「棲み分け」、第二が同種の事業や製品における付加価値水準や技術水準の違いを利用した水平的な製品間分業、第三が同一製品内の工程間分業である。拠点間でこれらの分業関係が形成されるとき、企業内貿易が促進され、各拠点で特化が進む。それに触発されて国内の事業構造も比較優位を有する事業領域へと調整されるはずである。

3 3 . 事業構造転換の誘導

拠点間関係のデザインが決まり、事業構造の高度化や転換の方向性が定まると、企業は次にどのようにそれを誘導して事業構造改革を図るのかという問題に直面する。拠点間関係のデザインが企業戦略におけるドメインの策定であるとすれば、事業構造の調整は戦略遂行のプロセスといえる。

事業構造の調整において重要なポイントはいかに外部環境適応として「比較優位への適応」を行いながら、内部において「比較優位の創出」を達成するかということである。通常企業が国際分業を模索する段階において、「比較優位への適応」と「比較優位の創出」は方向性の異なる要請であり、企業はジレンマに直面することになる。たとえば既存事業の比較優位が失われたとき、利潤最大化を目指す企業の立場からすれば優位性を回復すべくそれらを積極的に海外に移管しようということはごく自然なことである。しかし新規事業が用意されていない段階で海外生産展開を行うと、雇用ばかりでなく技術の空洞化が発生し、将来における企業成長に支障を来すことになる。しかしだからといって収益力が低下した事業を放置しておけば、市場における競争力が失われ、企業は淘汰されるであろう。

こうしたケースで考えられる企業行動は、環境変化によって比較優位が失われたとしても段階的に現地生産展開を行い、一時的には当該事業を国内に保留する。その間新規事業展開に必要とされる技術開発や生産体制の整備を行い、新規事業が軌道に乗った段階で生産活動の移管を積極的に進めて余剰資源を生み出し、それを成長事業に向けて投ずるというものであろう。ひとたび新規事業が軌道に乗れば、現地生産移管がむしろ国内事業構造の脱成熟化と新規事業展開を促進する。また現地と国内で工程間分業が形成されている場合には、現地と国内に直接的な需給関係が存在するために、現地生産の拡大が国内における事業構造転換を誘発することになる。こうした戦略プロセスは将来の企業成長と経営資源の蓄積を優先的に考えるものである。

また企業が現地と国内の間で「棲み分け」を志向する国際分業戦略を策定しうるか、そのなかで「比較優位の創出」を達成しうるかという点は、企業が有する技術基盤や事業基盤、組織能力などにある程

度は影響を受けると考えられる。国際分業を実施する過程で、企業は比較優位性を見込める領域にドメインと経営資源のシフトを図り、事業構造の特化と多様化を推進する。特化領域を創出し、経営資源シフトを行いうるかかどうかは、当該企業の技術基盤やより広い意味での事業基盤、組織能力などに当然のことながら影響を受けよう。しかしながら重要な点はそうした能力がある場合ですら、当該企業の戦略的意思決定として適切な国際分業戦略がデザインされ、実行に移されない限り、現実問題として比較優位領域への特化は進みにくいということである。その意味において企業戦略の重要性が示唆されるのである。

4．統計的実証分析

以上の議論に基づいて、本節は基本的に二つの仮説を統計的に検証する。第一の仮説は東アジアへ生産活動を展開するプロセスで企業は国際分業戦略を策定し、そのなかで現地と国内の拠点間関係における「棲み分け」構造を形成しているというもので、第二が国際分業戦略によって国内事業構造が比較優位の早込める領域に調整され、国内生産の水準が押し上げられる可能性があるという仮説である。ここではこれらの仮説の成立可能性を検討することによって、上で論じた分析視座や基本論理の妥当性を吟味する。

4 - 1．拠点間関係の分析

まず電子機械メーカーのデータを用い、企業が国際分業戦略を設定するときに、現地と国内の拠点間関係をどのようにデザインしており、それが企業内貿易や国内事業活動にいかなる影響を与えているのかということを分析した。

表1は1997年における在東アジア現地法人と国内拠点の拠点間関係に関する実態である。同表によれば、機械産業に属する現地法人1,757社のうち現地と国内の間に工程間関係が形成されているサンプルの比率が42.9%である。また製品間分業が形成されており、かつ国内が技術的に比較優位を有すると回答したサンプルの比率は32.2%である。拠点間関係が製品間分業であると回答したサンプルのうち、国内が現地に対して比較優位を形成していない場合には拠点間で強い競合性が発生し、現地生産の拡大によって本国拠点が負の影響を受ける。同表によれば、現地在国内よりも優位にあると答えたサン

表1 アジア生産拠点の日本拠点との生産活動の関係（単位：社、％）

| 関 係 | 工程間分業 | 製品間分業 | | | 合 計 |
|-------|------------|----------|------------|------------|------------|
| | | 日本より高い | 日本と同等 | 日本より低い | |
| 一般機械 | 144 (45.9) | 0 (0.0) | 63 (20.1) | 107 (34.1) | 314 (100) |
| 電気機械 | 328 (39.2) | 18 (2.2) | 253 (30.3) | 237 (28.3) | 836 (100) |
| 輸送機械 | 234 (46.5) | 1 (0.2) | 79 (15.7) | 189 (37.6) | 503 (100) |
| 精密機械 | 47 (45.2) | 0 (0.0) | 25 (24.0) | 32 (30.8) | 104 (100) |
| 機械産業計 | 753 (42.9) | 19 (1.1) | 420 (23.9) | 565 (32.2) | 1757 (100) |

注1) 調査年度は1996年、括弧内は構成比率

出所：通産省「第27回我が国企業の海外事業活動」1997年

ルが 1.1%, 現地と国内で技術格差はないと回答したサンプルが 23.9% 存在する。しかしそれ以外のサンプルは何らかのかたちで現地との「棲み分け」構造を構築している可能性が高い。

次にこうした拠点間関係が企業内貿易や国内事業活動にいかなる影響を与えるのかということを重回帰分析によって検証した。データは経済産業省が 3 年ごとに実施している『海外事業活動基本調査』の個票である。まず被説明変数として、本社の在アジア現地法人への輸出変化率、国内拠点の売上変化率および修正売上変化率を計算した（修正売上は売上から逆輸入を差し引いた国内生産の代理変数）。一方説明変数としては現地生産規模の代理変数として従業員数を用いて変化率を計算した。さらに拠点間関係の特徴を示す 3 種類のダミー変数や比率を設定して現地生産変化率との交差項を作成した。推定方法は不均一分散制御のロバスト最小二乗法である（変数定義は補論を参照されたい）。

表 2 を見ると、現地生産活動の拡大は全体として本社のアジア現地法人向け輸出に 5% 有意で正の影響を与えている。また拠点間関係を考慮して分析すると、現地法人が国内の生産拠点と工程間分業を形成している場合に、在アジア現地法人の生産活動の拡大は、本社の現地法人向け輸出に 1% 有意で正の影響を与えている。また現地と国内で拠点間技術格差がある場合には現地生産活動の拡大が現地法人向け輸出に 1% 有意で正の影響を与えている。逆に技術格差がない場合には現地の製造活動は現地法人向け輸出に有意な影響を与えていない。また販売先に注目すると、現地法人が本社のグローバル戦略のなかで位置付けられる再輸出型の場合には、現地の製造活動が本社の現地法人向け輸出や逆輸入に 5% 有意で正の影響を与えている。一方で現地販売を志向する製造拠点の場合、規模がそれほど大きくないため、現地法人向け輸出や逆輸入に有意な影響を与えていない。

表 2 現地生産活動が対アジア現法輸出変化に与える影響

| | [1] | [2] | [3] | [4] |
|---------------|--------------------|---------------------|---------------------|--------------------|
| 現地生産変化率 | 0.050 (2.602)** | | | |
| 工程間分業・現地生産変化率 | | 0.067 (3.365)*** | | |
| 製品間分業・現地生産変化率 | | 0.036 (1.577) | | |
| 技術格差有・現地生産変化率 | | | 0.060 (3.722)*** | |
| 技術格差無・現地生産変化率 | | | 0.038 (1.559) | |
| 再輸出・現地生産変化率 | | | | 0.055 (2.142)** |
| 現地販売・現地生産変化率 | | | | 0.036 (0.757) |
| 情報・通信ダミー | -0.019 (-0.773) | -0.022 (-0.828) | -0.023 (-0.901) | -0.024 (-0.930) |
| 産業機器ダミー | 0.010 (0.492) | 0.003 (0.155) | 0.007 (0.334) | 0.007 (0.314) |
| 電子デバイスダミー | 0.032 (1.321) | 0.022 (0.922) | 0.027 (1.174) | 0.031 (1.219) |
| 電子部品ダミー | 0.020 (0.832) | 0.016 (0.627) | 0.018 (0.751) | 0.020 (0.787) |
| 定数 | -0.007 (-0.351) | -0.002 (-0.089) | -0.005 (-0.274) | -0.006 (-0.273) |
| 決定係数 | 0.325 | 0.349 | 0.344 | 0.34 |
| F 値 | 3.07 | 5.07 | 4.26 | 3.03 |
| サンプル数 | 40 | 40 | 40 | 40 |

注) 括弧内は t 値。有意水準は * が 10%、** が 5%、*** が 1% である。

表 3 現地生産活動が本社売上変化率に与える影響

| | [1] | [2] | [3] | [4] |
|---------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| 現地生産変化率 | 0.046 (2.061)** | | | |
| 工程間分業・現地生産変化率 | | 0.199 (5.535)*** | | |
| 製品間分業・現地生産変化率 | | 0.031 (2.185)** | | |
| 技術格差有・現地生産変化率 | | | 0.043 (2.898)*** | |
| 技術格差無・現地生産変化率 | | | 0.024 (0.395) | |
| 再輸出・現地生産変化率 | | | | 0.046 (3.983)*** |
| 現地販売・現地生産変化率 | | | | -0.040 (-0.572) |
| 情報・通信ダミー | 0.008 (0.128) | 0.021 (0.331) | 0.005 (0.077) | 0.005 (0.073) |
| 産業機器ダミー | 0.140 (1.554) | 0.145 (1.575) | 0.134 (1.439) | 0.131 (1.435) |
| 電子デバイスダミー | 0.223 (3.631)*** | 0.198 (3.314)*** | 0.220 (3.383)*** | 0.216 (3.340)*** |
| 電子部品ダミー | 0.044 (0.802) | 0.037 (0.662) | 0.041 (0.728) | 0.042 (0.755) |
| 定数 | -0.037 (-0.894) | -0.042 (-1.022) | -0.030 (-0.652) | -0.018 (-0.399) |
| 決定係数 | 0.131 | 0.168 | 0.1335 | 0.135 |
| F 値 | 3.68 | 10.38 | 3.61 | 5.07 |
| サンプル数 | 94 | 94 | 94 | 94 |

注) 括弧内は t 値。有意水準は*が10%、**が5%、***が1%である。

次に売上や国内生産に与えた影響を分析した(表3)。説明変数と被説明変数の影響が間接的になるために決定係数は低下するものの基本的には前表と同じ傾向が見られる。すなわち工程間分業が形成される場合、拠点間に技術格差が確保されている場合、現地在グローバルな再輸出型拠点である場合に在アジア現地生産活動の拡大は国内の売上変化率にプラスの影響を与えうる。国内生産変化を代理する修正売上変化率を被説明変数とした場合も類似の傾向が確認された。

このような分析結果から次の解釈が可能になる。まず現地と国内で工程間関係が形成されるときは国内拠点から部材や資本財の輸出が進む。工程間の補完関係を利用して国内では中間財に向けた特化が起こり、現地生産移管によって生じた余剰資源は吸収される。一方製品間分業の場合は現地と国内が必ずしも補完関係にあるわけではない。その場合「棲み分け」を行いうる否かは拠点間の技術格差などの要因に規定される。技術格差がある場合は、現地生産活動の拡大は現地国内各拠点の比較優位形成と特化を促し、企業内貿易や国内生産を増進させる働きがある。一方技術格差がないときには、現地製造拠点の生産拡大は国内空洞化の危険性を孕む。また販売先によって棲み分けることは企業内貿易や国内拠点の事業活動にそれほど影響を持たない。むしろグローバルな視点から比較優位を追求する再輸出型拠点の方が企業内貿易と国内構造変革に重要な役割を果たすようである。関税や市場の違いによる障壁の存在よりも、グローバルな製造拠点を活用した自由な事業活動の方が、逆輸入や現地向け輸出を通じて国内事業構造の転換を促し、ひいては現地向け輸出や国内生産の拡大に資する可能性があるという示唆が得られていることは、ここであえて特記すべきことであろう。

さらに各産業の構造調整の方向性についても産業ダミーの係数符号から示唆が得られる。表2・3を

見ると、民生用電子機械を基礎ダミーとした場合、電子デバイス、電子部品、産業機器（重電）については係数符号が正であり、とくに電子デバイスについては表2において1%有意の結果が出ている。情報通信については本社売上変化率に正、対アジア現地法人輸出変化率について負の結果が出ている。総じて最終組立機器から中間財・資本財に生産する業種へと産業構造シフトが生じていると推察され、ここにも東アジアにおける現地生産活動を背景とする電子機械産業内の生産構造の変化が看取される。

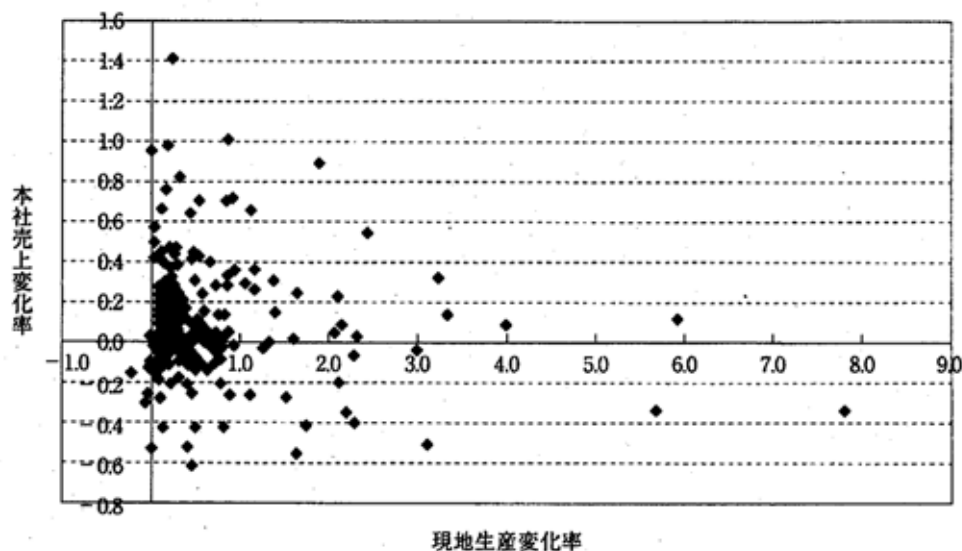
4 2 . 国内事業構造に与える影響

続いて現地生産活動が国内事業構造にいかなる変化を与え、それが売上、生産、雇用にいかなる影響を与えているのかという点を分析した。ここでは『海外事業活動基本調査』の個票を主に用いて独自のデータベースを作成した⁽¹⁾。サンプルは1992年と95年の両年を通じて東アジア圏で生産活動を行っている電気機械メーカーである。

まず現地生産活動と国内事業活動の関係を概観する。図1は現地生産変化率（現地雇用変化率）と本社売上変化率の散布図である。同図を見ると比較的多くの企業が国内の売上を維持・拡大しながら現地生産を拡大している様子が理解できる。全サンプルのうち現地生産を拡大した企業は246社（98.0%）であり、そのうち本社売上を伸ばしている企業が146社、減少した場合も20%以内に留めている企業が76社であり、相当数に上る企業が本社売上を維持・拡大すべく事業活動を展開していると考えられる。

そこで現地生産活動が本社の事業構造変化に与える影響を検証すべく、事業構造変化のパターンに即してサンプルを4つのグループに分類した。企業が事業構造を変革するには同一事業の特化による成長（同一事業内の事業高度化）と他事業への転換という二つの手段がある。そこで事業構造の変化を1992年から95年の主力事業における売上変化と他事業の売上変化という二つの軸から次のように分類した。

図1 現地生産変化率と本社売上変化率（1992-95年）



注) 『海外事業活動基本調査』個表より計算。分母は1992年時点の本社と在アジア製造現地法人の総売上額

- (1)多角的成長型： 主力事業の売上が伸び、かつ他事業の売上也拡大している
- (2)主力事業特化型：主力事業の売上は伸びているが、他事業の売上が縮小している
- (3)事業転換成功型：主力事業の売上は減少したが、他事業の売上を伸ばすことで減少分をカバーしている（他事業が主力事業の売上減少の50%以上をカバーしている）
- (4)事業転換失敗型：主力事業の売上が減少し、かつ他事業への転換に失敗している（他事業は主力事業の売上減少の50%もカバーできていない）

これら4つのグループのうち、(1)多角的成長型、(2)主力事業特化型、(3)事業転換成功型は主力事業の高度化や他事業への転換を通じて事業構造調整に成功し、(4)事業転換失敗型は事業構造の変革に失敗したサンプルである。この分類に則してサンプルを分類した結果、各グループのサンプル数はそれぞれ多角的成長型(66社:30.6%)、主力事業特化型(45社:20.8%)、事業転換成功型(41社:19.0%)、事業転換失敗型(64社:29.6%)となった。現地生産展開の過程で主力事業、他事業ともに閉塞状況に陥り、生産や雇用の縮小が懸念される企業(事業転換失敗型)が29.6%存在する一方で、何らかのかたちで高付加価値領域へ事業構造の調整を進めていると思われる企業(事業転換失敗型以外のグループ)が70%程度存在していると推測される。

続いてグループごとに売上、生産、雇用の変化率の平均値を計算し、事業転換失敗型を基準に母平均差の検定を行った(表4)。これによれば、事業構造調整に成功しているグループは、多角的成長型を中心として相対的に売上や生産を伸ばしているサンプルが多く、事業転換失敗型は売上、生産ともに深刻な状況にある。国内雇用についても事業構造の調整に成功しているグループは維持・微増の傾向にある一方で、事業転換失敗型は1992-95年の変化率で5.9%の減少、1992-96年の変化率では12.0%の減少と労働需要を喚起する体力が失われている。

セグメント別の雇用変化率を見てみると、事業構造転換や事業の高度化に成功していると考えられるグループは男性・女性の常用雇用者を中心に各セグメントにおいて雇用維持率が相対的に高く、失敗しているとされるグループは減少傾向が目立つ。雇用構造的にはパートタイマーの受ける影響が最も大きく、事業転換失敗型の雇用変化率は-27.8%となっている。一方で子・関係会社の従業員については親会社の政策や配置転換の影響を受けるためか、男性・女性常用雇用者の変化率の動向と大差はない。

参考までに、各グループのダミー変数を現地生産変化率に乘じ、産業ダミーを制御したうえで売上変化や雇用変化などに対する重回帰分析を行った。これによれば多角的成長型では現地生産活動が売上変化、修正売上変化、雇用変化のいずれにも5%有意で正の影響を与えており、主力事業特化型では雇用変化に5%有意で正の影響を与えていた。これらのグループでは現地生産移管とともに主力事業の特化や他事業への転換が進み、国際分業が売上や雇用の維持・拡大に貢献している。一方事業転換失敗型では現地生産活動の拡大が売上変化率と雇用変化率に1%有意、修正売上変化率に10%有意で負の影響をもたらしていた。事業構造転換に失敗したグループでは、現地生産移管がそのまま生産や雇用の空洞化につながっているという解釈ができよう。

以上の分析結果より、東アジアへの生産活動の移管が一律に空洞化をもたらすのではなく、現地生産展開を契機に事業構造変革を実現するサンプルと、閉塞状況に陥って空洞化に直面するサンプルに二分され、そこに国際分業戦略の巧拙や企業能力の差などが深く関与していると思われる。現地生産移管によって国内生産や雇用がどのような影響を受けるかということは、生産移管のプロセスで行われる

表 4 本社売上、修正売上、雇用の変化

(単位：％，社)

| | 多角的成長型 | 主力事業特化型 | 事業転換成功型 | 事業転換失敗型(A) | 総サンプル |
|---------------------------|-------------|------------|------------|------------|-------|
| 1. 本社売上変化率 | | | | | |
| 平均 | 20.9 | 9.8 | 3.4 | -16.7 | 4.1 |
| +企業数 | 66 | 34 | 27 | 2 | 129 |
| -企業数 | 0 | 11 | 14 | 62 | 87 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (13.667)*** | (8.847)*** | (8.429)*** | | |
| 2. 修正売上変化率 | | | | | |
| 平均 | 12.3 | 2.5 | -3 | -15 | -1.7 |
| +企業数 | 11 | 9 | 6 | 1 | 27 |
| -企業数 | 0 | 4 | 4 | 14 | 22 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (4.198)*** | (2.859)*** | (1.799)* | | |
| 3A. 雇用変化率 (1992-95年) | | | | | |
| 平均 | 2.2 | 3 | -3.5 | -5.9 | -1.1 |
| +企業数 | 45 | 26 | 15 | 14 | 100 |
| -企業数 | 21 | 19 | 26 | 50 | 116 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (5.354)*** | (3.341)*** | (1.269) | | |
| 3B. 雇用変化率 (1992-96年) | | | | | |
| 平均 | 0.4 | -2.3 | -5.3 | -12 | -4.9 |
| +企業数 | 35 | 19 | 7 | 7 | 68 |
| -企業数 | 31 | 26 | 34 | 57 | 148 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (5.426)*** | (2.879)*** | (1.490) | | |
| 4. セグメント別雇用変化率 (1992-96年) | | | | | |
| 男性常用雇用 | 0.0 | -3.0 | -4.4 | -8.5 | -3.9 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (3.762)*** | (2.105)** | (1.918)* | | |
| 女性常用雇用 | -1.0 | -1.7 | -5.3 | -5.9 | -3.4 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (2.935)*** | (2.374)** | -0.4 | | |
| パートタイマー | -9.6 | -12.0 | -19.7 | -27.8 | -19.5 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | -0.9 | -1.1 | -0.6 | | |
| 子・関係会社従業員 | -0.7 | -1.0 | -1.4 | -9.0 | -2.6 |
| (A)との乖離 (t 統計量) | (3.302)*** | (2.324)** | (2.337)** | | |

注1) 母平均の差の検定における有意水準は*が10%，**が5%，***が1％である。

注2) セグメント別雇用変化率はデータの制約から96年度データで分析している。サンプル全体のうち、データが入手可能な企業のみが対象となっている。

比較優位創出や事業構造改革の達成度に依存していると考えられる。新規事業や新製品を創出する能力がある企業にとっては、比較優位を失った事業を現地に展開することがむしろ国内の事業構造改革を促す好機となる。全体から見れば、国内拠点の比較優位創出に問題を来し、空洞化に直面している企業が29.6%であるのに対して、比較優位となりうる分野を開拓し、事業構造を商度化・転換することでこれに対応しようとしている企業も相当数存在するものと推測され、現地生産活動の影響を単純な空洞化論によって捉えることはやや一面的であるとの印象を持つ。

5. 戦略合理性の探求

前節では日系グローバル企業が東アジアへ生産活動を展開するプロセスで国際分業戦略を策定し、

「棲み分け」構造を形成しているという仮説と、それによって国内事業構造の高度化を図り、事業の維持・拡大に努めているという仮説を検証してきた。先に企業のグローバル戦略には「比較優位への適応」という側面と「比較優位の創出」という側面があり、日本企業の戦略は中長期、全体最適的な成長を志向しており、「比較優位への適応」を行うと同時に「比較優位の創出」を重視していると論じたが、統計的分析の結果はこうした戦略原理が働いていることの傍証になっていよう。次に本節ではこうした戦略にいかなる合理性があるのかということをアルプス電気とアイワのケースを比較しつつ考察する。アルプス電気は国際分業によって国内の事業構造改革を進め、生産や輸出を回復させ、雇用縮小を最小限に留めた例であり、アイワは国内の比較優位創出を軽視した過大な海外生産シフトが中長期的な事業構造改革を阻害し、大幅な従業員削減を余儀なくされた例である。二つの事例を比較分析することによって、国際分業戦略による事業構造の転換や高度化のメカニズムを理解し、その背後にある戦略合理性について考察を加えたい。

アルプス電気は民生用電子受動部品の手メーカーであり、民生用電気機器産業の発展とともに急成長を遂げた企業である。1980年代は日本が世界を覇権したVTRという大型商品に恵まれ、その周辺部品を開発・製造することで産業発展の恩恵を享受してきた。磁気応用事業部においてもVTR用音声・映像ヘッドが事業部の発展を牽引した。しかし1990年代に入るとVTRが市場飽和となり、円高やバブル崩壊とも相俟って受注が激減した。さらに次世代製品として囑望されていたHDD用ヘッドも薄膜化設備への投資と製品の市場導入のタイミングを逸し、それ以後の新規事業展開が困難となった。VTRという大型商品に対する売上依存度が高まり、工場の自動化(FA)などに多額の資金が流れ、新規事業展開に向けた開発投資や設備投資がおろそかになったことが背景にあると考えられる⁽²⁾。

1990年代初頭のアルプス電気は多くの事業部で類似の問題を抱えており、環境の変化とともに収益体質が急速に悪化した。1992年には経常利益が赤字に転落し、経営幹部は経営再建計画を打ち出す必要性に迫られた。再建計画の骨子はアルプスグループ全体で2,500人の希望退職を実施して国内の衛星工場を一部閉鎖するとともに、付加価値の低い民生用電子部品の製造を東アジアに移管し、国内拠点においてHDD用薄膜ヘッドやマイクロドライ・プリンターなどの戦略商品を新たに展開することであった。

こうした全社計画のもとに磁気応用事業部は子会社を含めて300人の希望退職を行い、民生用ヘッドの生産をマレーシアや中国に移管させ、そこに携わっていた人員や設備をHDD用MR薄膜ヘッドの事業化に向けて再配置した。設備投資額や開発費が抑えられるなか、あらゆる経営資源をMR薄膜ヘッド事業化のために投下した。この間事業部は既存の素材技術をもとに新磁性材料を開発し、これを新製品に搭載することによって高性能薄膜ヘッドの開発を進めた。そして1995年より薄膜製造装置を導入し、HDD用ヘッド市場に再参入を果たした。構造調整は4年の期間を要したが、1996年からは売上や生産が回復し、翌年には外注や雇用も増加した。1998年には磁気応用部品の生産実績が1991年を大きく上回り、従業員数や外注比率も下げ止まり、やや回復傾向にある。またこれを受けて同社は他の低付加価値製品についても海外移管を進め、余剰資源を薄膜ヘッド事業拡大のためにシフトさせた。希望退職を実施しつつも必要とされる生産能力を国内に維持してきたことが新規事業分野における急速な生産能力の構築と輸出増進を可能にさせた。

一方アイワはアルプス電気と対照的である。音響機器メーカーのアイワは従来からミニコンボやヘ

ッドホンステレオなどを製造していたが 1985 年の円高で経営危機に陥り、生産活動の多くをシンガポールに移管した。1990 年代に入ってからシンガポールの現地生産活動を拡大し、国内の生産活動と雇用を大幅に縮小させていった。また現地にR&Dセンターを設置し、現地で日本向けや第三国向けの製品設計の一部を行うようになった。1998 年には海外生産比率が 89.1%に達していた⁽³⁾。

しかしアイワのこうした海外重視の戦略は国内における新製品や新規事業に向けた技術開発や事業化の努力を消極化させることとなった。典型例はMD搭載コンポであり、パイオニアなどの競合他社と比較してアイワの新製品投入は半年以上も遅れた。こうした新製品開発の遅滞は他の製品においても発生し、2000 年に同社の経常利益は赤字に転じ、ソニーの支援を仰ぐことになる。また 2001 年にはグループ全体で 1 万人の従業員を半減させ、5 千人規模とする「経営改革案」を発表した。同計画によれば、2002 年までに岩手工場や秋田工場が順次閉鎖される。縮小均衡政策を採用せざるをえなかった要因について川口正夫取締役は、「アイワにとって日本のMD市場は市場のひとつにすぎないとしてメカ開発が後手に回った面も否定できない」と証言している⁽⁴⁾。

二社のケースを比較するとその戦略には大きな違いがある。アルプス電気は環境変化への対応の遅れからリストラを余儀なくされながらも基本的には国内に研究開発能力と生産能力を保持し、新規事業開拓に向けて強化していった。資源の傾斜配分が要素技術の蓄積と早期の新規事業展開につながり、新規分野において他社に先駆けた製品導入を果たすことができた。一方アイワは海外生産比率を過度に高め、開発能力も現地に相当程度移管させようとしたために国内の新規事業開拓に支障を来し、他社に遅れをとった。そしてこのことが従業員の半数を削減するという深刻なリストラの一因となった。

アイワの事例に見られるように、国内で起こりうる技術革新への対応、要素技術の開発や製造技術の蓄積、さらには新規事業展開といった点を十分に考慮することなく現地生産移管を実施した場合には、技術・事業基盤が極端に脆弱化する可能性がある。また国内生産能力も縮小するため、国内や現地で新しい高付加価値分野の市場が立ち上がり、需要が拡大したとしても、それに即応することは困難となり、成長の機会を逃すことになる。短期的な環境適応をある程度抑制して技術蓄積と新規事業展開を進めることは比較優位の創出という視点から評価される。こうした企業は新規事業が軌道に乗れば現地生産展開を進めてむしろ事業構造の高度化や転換を積極的に誘導することができる。国内に経営資源を温存させて技術革新や高付加価値分野における現地や国内の需要構造変化に適合することは「比較優位への適応」の過程で「比較優位の創出」を行い、成長を達成するために重要な行為である。そうした行為は中長期的な戦略合理性を有するものと考えられる。

6．結語

本論は企業のグローバル戦略という視点から国際分業問題を捉え、「比較優位への適応」と「比較優位の創出」という二つの視座からこれを分析することによって、日本企業の国際分業戦略が現地との「棲み分け」構造を形成することを意図して策定されることが比較的多く、そうした戦略は本国の事業構造を抜本的に転換させる可能性が高いことを論じてきた。さらに「比較優位の創出」を重視する国際分業戦略は中長期・全体最適的な企業成長を志向するものであり、本国で発生しうる技術革新や高付加価値分野の需要構造変化に対して適合性を有していると結論づけた。

この知見は途上国に向けた現地生産展開が直接的かつ単純に産業空洞化に結びつくとする通説にア

ンチテーゼを唱えている。かつての米国におけるオフショア生産による生産と雇用の空洞化現象とは異なり、1990 年代における日本の製造業の空洞化は、東アジアへの現地生産展開の結果として生じるとだけでなく、実質的には技術基盤や新規事業展開を行う能力の脆弱化、国際分業を誘導する戦略的意思決定の欠如などに帰せられるべきものである。したがって現地との「棲み分け」を志向する国際分業戦略と国内の比較優位創出機能が健全に働いている限り、現地生産展開を理由に急激な空洞化が起こるということは考えにくい。しかし逆にこのことは技術基盤や能力という点で深刻な問題を抱え、適切な企業戦略を打ち出すことができない企業にとっては、国際的な環境変化への不適合から空洞化に直面せざるをえないということも示唆している。

既に指摘したように、企業が現地と国内の間で「棲み分け」を志向する国際分業戦略を策定しうるか、「比較優位の創出」を行いうるかということは、企業が有する技術基盤や事業基盤、組織能力などにある程度は影響を受けると考えられる。しかしながら重要な点は、そうした経営資源や能力が現地との国際分業関係を意識しつつ中長期的な戦略合理性に基づいて開発され、配分されているのかということである。対外直接投資の進展により、多国籍企業の戦略が国際的な資源配分パターンの形成に果たす役割は高まっている。国際的な資源配分を企業の意思決定問題として捉えると、当該企業の国際分業戦略は海外生産移管による短期的な収益力の向上と、中長期的に生じる需要構造変化や技術革新への対応や経営資源の蓄積といった、将来的な企業成長に必要とされる条件を満足させる必要がある。国際的な資源配分パターンが形成される過程においては、そうした合理性に基づいて、多国籍企業の「見える手」による調整がなされるべきなのである。

最後に今後の課題として外部性の問題を指摘しておく。本論は分析単位を企業として電子機械産業の国際分業と構造変化を定量的に分析してきた。しかしそうした分析手法では十分に捉えきれない二つの問題がある。一つは国際的な企業間競争が各企業の国際分業行動にどのような影響を及ぼしているかということである。現在電子機械産業では日系企業のみならず、米国やアジアの現地資本との間で熾烈な競争が繰り広げられている。こうしたプレーヤーの間で展開される国際競争のダイナミズムが企業の国際分業行動にいかなる影響を及ぼしているのかという点については、更なる考察が必要であろう。もう一つは産業集積の外部性に関わる諸問題である。これまで日本企業の国際競争力を説明する一因として産業集積の効能を指摘し、そのメカニズムを明らかにしようと試みる研究は多かった。しかし東アジアへの生産展開のなかで多国籍企業のグローバルな企業行動はともすると産業集積のローカルな外部性を脆弱化させてしまう危険性を孕んでいる。多国籍企業による東アジア大の企業活動が地域の産業集積にどのような影響を与え、これまでの国際競争力の源泉とされていた産業集積の外部性にどのような変化が生じつつあるのかという点については産業空洞化との関係で別途議論が必要であろう。

[補論:変数の測定定義]

統計的実証分析(第 4 節)で用いた諸変数の尺度定義を説明する。本論の重回帰分析における被説明変数は本社の現地法人に対する輸出額や国内拠点の売上額と修正売上額の変化率である(単位:百万円)。変化率はいずれも 1992 年から 95 年の差額を 1992 年時点の親会社とその傘下にあるアジア製造現地法人の総売上額で除して企業規模をコントロールした。

対アジア現法輸出変化率 i = (1992 - 95 年の本社企業 i とアジア現地法人への輸出額の変化) /
(1992 年の本社企業 i とアジア現地法人の総売上額)

本社売上変化率 i = (1992 - 95 年の本社企業 i における本社売上額の変化) / (1992 年の本社
企業 i とアジア現地法人の総売上額)

修正売上変化率 i = (1992 - 95 年の本社企業 i における修正売上額の変化) / (1992 年の本社
企業 i とアジア現地法人の総売上額)

説明変数については現地生産規模の代理変数として従業員数(単位:人)を用い、各製造現地法人の従業員数変化をアジア域内で集計し、1992 年の本社とその傘下のアジア製造現地法人の総従業員数で除した。

$ASEMP_{ij} = (1992 - 95 \text{ 年の本社企業 } i \text{ のアジア現地法人 } j \text{ の従業員数の変化})$

現地生産変化率 $i = (\sum_j ASEMP_{ij}) / (1992 \text{ 年の本社企業 } i \text{ とアジア現地法人の総従業員数})$

さらに、 $ASEMP_{ij}$ に関しては、本社と現地法人の拠点間関係を示すダミー変数や比率を設けて交差項を作成した。まず 1995 年の『海外事業活動基本調査』から、製品間分業と工程間分業を示すダミー変数を設定した。

$VER \cdot ASEMP_{ij} = ASEMP_{ij} \times (\text{工程間分業ダミー } j)$

$HOL \cdot ASEMP_{ij} = ASEMP_{ij} \times (\text{製品間分業ダミー } j)$

工程間分業・現地生産変化率 $i = (\sum_j HOL \cdot ASEMP_{ij}) / (1992 \text{ 年の本社企業 } i \text{ とアジア現地法人の総従業員数})$

これと同様の手順で技術格差の有無を示すダミー変数を設定し、 $ASEMP_{ij}$ に乗じた。さらに現地法人が現地販売指向か再輸出指向かを区別するために、在アジア現地製造法人の販売先比率を作成し、それらを $ASEMP_{ij}$ に乗じた。

$EXP \cdot ASEMP_{ij} = ASEMP_{ij} \times (\text{日本・第三国向け輸出比率 } j)$

$DOM \cdot ASEMP_{ij} = ASEMP_{ij} \times (\text{現地販売比率 } j)$

再輸出・現地生産変化率 $i = (\sum_j EXP \cdot ASEMP_{ij}) / (1992 \text{ 年の本社企業 } i \text{ とアジア現地法人の総従業員数})$

現地販売・現地生産変化率 $i = (\sum_j DOM \cdot ASEMP_{ij}) / (1992 \text{ 年の本社企業 } i \text{ とアジア現地法人の総従業員数})$

推定式では産業レベルの需要変化や技術革新など、説明変数と被説明変数に対して擬似相関を起こしうる共通要因を制御し、かつ産業構造変化の方向性を析出するために、民生電気機器を基本ダミーとして、情報通信機器、産業機器(重電)、能動電子デバイス、受動電子部品の五つの産業ダミーを設定した。

[謝辞]本稿は 2001 年度日経企業行動コンファレンス(2001 年 12 月 7~9 日)の報告論文「国際分業と事業構造の転換—グローバル戦略における比較優位の創出—」に基づいています。また一部を 2001 年度国際ビジネス研究学会(2001 年 10 月 20~21 日)で研究報告しました。コンファレンスや学会でコメントをいただいた先生方および本誌匿名レフェリーの先生方にこの場を借りて感謝申し上げます。

(1)通産省『海外事業活動基本調査』では本社の事業構造とセグメント別の雇色情報を入手することができない。また国内売上や現地生産、企業内貿易に関する情報にも欠損値がある。そこで電子経済

- 研究所『電子機器・部品メーカーリスト 上場企業編』,『電子機器メーカーリスト 非上場企業編』,『電子部品メーカーリスト 非上場企業編』などの資料を使ってこれらの情報を補充した。
- (2) アルプス電気については1998年3月19日,2000年8月16日にインタビュー調査を行った。また調査内容については『日経ビジネス』,『日経産業新聞』,『日本経済新聞』の記事などで裏付けを取った。
- (3) アイワの事例については日本経済新聞社『日経ビジネス』1995年1月2日,東洋経済新報社『週刊東洋経済』1997年4月26日,毎日新聞社『毎日新聞』2001年3月26日などを参照。
- (4) 東洋経済新報社『週刊東洋経済』1997年4月26日,125ページ。

参考文献

- 天野論文(2001)『国際分業と事業構造の転換—日系グローバル企業の戦略的行動—』一橋大学大学院商学研究科博士学位論文。
- Bartlett,C.A.and S.Ghoshal (1989) *Managing across Borders : The Transnational Solution*,Harvard Business School Press.
- Buckley,P.and Casson,M.(1976) *The Future of Multinational Enterprise*,Macmillan.
- Dewald,W.G.(1978) *The Impact of International Trade and Investment on Employment*,U.S.G.P.O.
- Frank,R.H. and R.T.Freeman(1978) *Distributional Consequences of Direct Investment*,Academic Press.
- 深尾京司・天野論文(1998)「対外直接投資と製造業の『空洞化』」『経済研究』Vol.49,No.3,pp.259-276。
- Ghoshal,S. and N.Nohira(1989) "International Differentiation within Multinational Corporations," *Strategic Management Journal*,Vol.10,pp.323-337.
- 洞口治夫(1997・1998)「日本の産業空洞化(上・下)」『経営志林』Vol.34,No.3,pp.113-123; Vol.34,No.4,pp.37-46。
- Horst,T.(1972) "The Industrial Comparison of U.S.Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market,"*The American Economic Review*,Vol.62,pp.37-46.
- Horst,T.(1978) "The Impact of American Investment Abroad on U.S.Exports,Imports,and Employment," W.G.Dewald(ed.),*The Impact of International Trade and Investment on Employment*,U.S.G.P.O.
- Hymer,S.H.(1960) *The International Operations of National Firms:A Study of Direct Foreign Investment*,MIT Press.
- Jarillo,J.C. and J.I.Martinez(1990) "Different Roles for Subsidiaries: the Case of Multinational Corporations in Spain," *Strategic Management Journal*,Vol.11,PP.501-512.
- 環太平洋研究センター(2001)「エレクトロニクス産業のアジア展開に関する日米企業比較 - アジアとの補完性が問われる日本企業 - 」『環太平洋ビジネス情報』Vol.1, No.3。
- 加藤俊彦(1996)「国際分業の形態と技術進歩 - 日米カラーテレビ産業における開発途上国への生産拠点移転をめぐって」『ビジネスレビュー』Vol.43,No.4,pp.75-86。
- 機械振興協会(1996)『海外生産シフトの影響とその対応 - 機械産業を中心として—』機械工業経済研究報告書 H7-2。

小宮隆太郎(1975)『国際経済学研究』岩波書店。

諸上茂登・根本 孝 (1997)『グローバル経営の調整メカニズム』文眞堂。

日本労働研究機構(2000)『産業の空洞化と労働に関する研究』日本労働研究機構資料シリーズ No.107。

日本労働協会(1984)『海外直接投資と雇用問題』日本労働協会。

Porter,M.E.(1986)Competition in Global Industries, Harvard Business School Press.

島田克美・藤井光男・小林英夫(1997)『現代アジアの産業発展と国際分業』ミネルヴァ書房。

周佐喜和(1988)「グローバル戦略の展開と経営資源の相互作用」『組織科学』Vo1.22,No.1,pp.72-82。

寺本義也・宮下幸一・神田良・岩崎尚人・山口哲朗(1990)『日本企業のグローバルネットワーク戦略』東洋経済新報社。

通商産業省(1995・1998)『我が国企業の海外事業活動：海外事業活動基本調査』通商産業大臣官房調査統計部企業統計課，大蔵省印刷局。

U.S.Senate,Committee on Finance, Subcommittee on International Trade(米国関税委員会)(1973) Implications of Multinational Firms for World Trade and Labor:Tariff Commission Report.

Vernon,R.(1966)“International Investment and International Trade in the Product Cycle,” Quarterly Journal of Economics,Vol.80,pp.190-207.

Vernon,R.(1979)“The Product Cycle Hypothesis in aNew International Environment,”Oxford Bulletin of Economics and Statistics,Vo1.40,No.4,pp.255-267.

山澤逸平(1984)『日本の経済発展と国際分業』東洋経済新報社。