

# グローバル化と地域経済統合の補完緊張関係に関する研究

日系多国籍企業の世界戦略とEU戦略の展開を中心にして

(研究課題番号 15530182)

平成15年度～平成17年度科学研究費補助金  
(基盤研究(C)(2))研究成果報告書

平成18年3月

静岡大学附属図書館



000652227 0

研究代表者 安藤 研一  
静岡大学人文学部経済学科助教授

〔目次〕

はしがき .....	1
「EU, 国民国家を超える制度の政治経済学」 .....	4
グローバルゼーション, 多国籍企業, 企業の社会的責任 .....	30
Japanese Multinationals in Europe, A Comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries, The Location Strategy .....	45
The Role of FDI from a Local Perspective: the Cases of the West Midlands and Shizuoka-Aichi' .....	73
地域経済統合下の直接投資と関連産業貿易: 日系自動車企業の対英投資とイギリス自動車 部品産業を題材として .....	78



## はしがき

戦後世界経済は、GATT/WTO並びにIMF=世界銀行の下で世界的な貿易・投資の自由化を進めてきた。そして、1990年代以降には財、サービス、資本、更には、人の国際移動の飛躍的拡大を見ることになり、良しにつけ、悪しきにつけ「グローバリゼーション」が時代の標語となってきた。しかし同時に、1990年代以降はFTA締結が各国間で進められ、EU、NAFTA、ASEAN等に代表されるリージョナリズム/リージョナリゼーションも急速に進行してきている。このような時代状況を背景として、本研究は多国籍企業の戦略・活動に着目しながら、EUと日系多国籍企業を題材にして、グローバリゼーションとリージョナリズムの間の補完・緊張関係を明らかにすることに努めてきた。

自由な市場における各経済主体の分権的意思決定に基づいて経済社会全体が管理運営されることが、資本主義経済の一つの特徴である。しかし、市場には情報の非対称性、不確実性、正負の外部性、経路依存性といった問題がついて回るものである。このような問題を解決するために、中央集権的な機構がフォーマルな制度といった「公共財」を提供することが必要となり、一国経済では国家・中央政府がその役割を担ってきた。ところが、資本主義経済が完結する世界経済において、より自由な世界市場のためのGATT/WTOの試みは、全加盟国の合意を必要とするために十分進まない側面がある。つまり、世界政府無き世界経済ではそのような「国際公共財」は十分に供給されず、それに代替するものとして地域主義的な機構が登場、強化されてきた。その最先端の事例がEUである。

他方、自国を離れてもより高い利潤を求める多国籍企業は、EUが提供する地域的に統合された経済を活用するように事業展開を進めてきている。世界経済が、そして、EUですら未だ単一の経済単位となっていないことから、そのような差異を意識的に利用しようとする多国籍企業の活動は時として、本国、受入国において大きな軋轢を伴うことになる。日系多国籍企業のEUへの直接投資一つとっても、それは単に自由なEU域内市場への供給と言うだけでない。労賃水準、労使関係、インフラ整備状況、産業集積度合い、政府補助金、税率など広義の立地条件に関するEU内部の格差を考慮しながら立地場所を考え、場合によってはそれらをより能動的に変更、修正していこうとする。

リージョナリズムによる多国籍企業の活動の場の設定とその活用、そして、政策当局者の意図から外れるような後者の展開は一体どのように進んできているのか？それは如何に評価されるべきなのか？そして、そのような問題に対する対応策の性格、可能性、限界は何処にあるのだろうか？本報告書に掲載した各論文は、これらの現代世界経済が直面する課題について、今回の科学研究費補助金を得て本研究者が取り組んできた研究成果の一部である。

本研究の実施過程で資料収集、聞き取り調査などで多大なご協力いただいた。各方面の方々、機関に心より感謝する。

2006年3月

研究代表者 安藤 研一

## 研究組織

研究代表者：安藤研一（静岡大学人文学部助教授）

## 交付決定額（配分額）

（金額単位：千円）

	直接経費	間接経費	合計
平成15年度	1,400	0	1,400
平成16年度	1,200	0	1,200
平成17年度	800	0	800
総計	3,400	0	3,400

## 研究発表

### （1）学会誌等

安藤研一「EU拡大と多国籍企業：日系企業の対中東欧投資の分析」『日本EU学会年報』第26号（2006年）掲載予定

安藤研一「地域経済統合下の直接投資と関連産業貿易：日系自動車企業の対英投資とイギリス自動車部品産業を題材として」『経済研究（静岡大学）』10巻，4号 2006年2月

安藤研一「2005年度（第12期）学会賞単行本の部受賞のことば」国際ビジネス研究学会「国際ビジネス研究学会，Newsletter」No.24，5頁，2005年11月

安藤研一「EUの経済学，EUと経済学」日本EU学会「EUSA-JAPAN Newsletter」No.15，2頁 2005年9月

安藤研一「EU，国民国家を超える制度の政治経済学」中村民雄（編）『EU研究の新地平，前例なき政体への接近』京都：ミネルヴァ書房，第6章 159-196頁，2005年2月

### （2）口頭発表

安藤研一「EU拡大と多国籍企業：日系企業の対中東欧投資の分析」日本EU学会第26回（2005年度）研究大会報告，2005年11月12日九州大学

Ken-ichi Ando & Odile E. M. Janne 'The Role of FDI from a Local Perspective: the Cases of the West Midlands and Shizuoka-Aichi', Designing the Project of Comparative Regionalism, The 1st International Workshop, Institute of Social Science (ISS), University of Tokyo, 11 & 12 of September, 2006.

安藤研一「グローバル化と企業戦略」静岡県労働研究所連続講座，2004年11月18日クリエート浜松



安藤研一（2004）「グローバル化と企業戦略」 静岡労働研究所シンポジウム【グローバル化と社会的公正】， 2004年7月31日静岡県総合社会福祉会館

（3）出版物

Ando, K. *Japanese Multinationals in Europe, A Comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries*, Cheltenham, UK · Northampton, MA, USA: Edward Elgar, April 2005. （国際ビジネス研究学会，2005年度（第12期）学会賞単行本の部，受賞）

中村民雄（編）安藤研一，他（共著）『EU研究の新地平，前例なき政体への接近』京都：ミネルヴァ書房，2005年2月。

# 「EU、国民国家を超える制度の政治経済学」

## はじめに

その起源を正確に確定することは困難であるが、既に14世紀から欧州統合の考え方は存在し、17世紀以来継続的に提起され続けてきた(Heater,1992,邦訳v頁)。しかし、欧州統合が具体的な現実として歴史の舞台に登場するのは、パリ条約によって1952年に発足する欧州石炭鉄鋼共同体(European Coal and Steel Community, ECSC)まで待たなければならなかった。しかも、それは欧州全体の統合ではなく、フランス、西ドイツ、イタリア、ベネルクス3国という西欧6ヶ国による、経済のそのまた一部でしかない石炭・鉄鋼市場という“部分的な(Partial)”統合でしかなかった(Hallstein, 1962, pp.12-13)。それが2004年現在では欧州連合(European Union, EU)として、25カ国まで加盟国を拡大してきている<sup>1</sup>。EUの経済的な対象領域は、もはや“部分的”というよりは“網羅的”なものとなり、全ての財、サービス、資本、人の自由移動を基本的に認める単一欧州市場(Single European Market, SEM)を設立し、更には12カ国の間で単一通貨、ユーロを導入するに至っている。憲法条約の批准なり、更なる加盟国の拡大など、将来的な課題は多々あるが、EUは欧州統合の歴史を代表するものであることに疑義を差し挟むものはなからう。

ところで、ECSCに始まり現在のEUに至る欧州統合は、その歴史的背景や意図がすぐれて政治的な性格を持つものであったとしても、その機能はまた同時にすぐれて経済的諸問題に対処するものであった。同時に、補完性原理がEUの一つの中心的な統治原理として許容されるようになってきたとはいえ、EUへの経済政策権限の委譲が進んできた。このようなダイナミックな変化を把握するには、従来の経済学のアプローチでは不十分であろう。何故なら、ヴァイナー(Viner, J.)、ミード(Mead, J.)に始まる関税同盟論などの新古典派経済学における経済統合論は、制度変化を外生的与件として、その前後における変化を秤量する比較静学だからである(Viner, 1950; Mead, 1950)<sup>2</sup>。本節では、むしろEUのような制度の根拠、意義、限界について、経済学の立場からどのように接近できるか、ということを中心たるモチーフとして論を展開する。

## 第1節 経済的相互依存関係とEU

本節ではまず、EU経済の域内相互依存関係の深まりについて、貿易と直接投資(Foreign Direct Investment, FDI)の具体的統計数字を通じて跡付けたうえで、そのような変化を補完する形でEUの進化が同時に見られたことを確認していく。

EU経済は、貿易、FDIの拡大を通じてその域内相互依存関係をより緊密なものとしてきた。1960年当時500億ドル弱であったEU15カ国の輸出額は、2003年には2兆9000億

<sup>1</sup> 本論では、特に断らない限り、EUという言葉でその前身である欧州共同体(European Community)、欧州経済共同体(European Economic Community)も指すものとする。また、欧州委員会といった場合にもEC委員会を含むものとする。なお、EUの総括的な文献としては、Gillingham(2003)、Pelkmans(2001)、田中,他(2001)などを参照されたい。

<sup>2</sup> 小田、後藤(2001)は、近年の新古典派経済学による地域経済統合理論を総括している。しかし、ここでも地域経済統合の厚生を静学的、動学的に比較するモデルが紹介されているが、制度の必要性に関する論点は抜け落ちている。

ドル弱にまで拡大した。確かに、この間の物価上昇やドル価値の下落が EU の輸出額をより大きく評価している側面はあるにしても、EU 貿易が急速に発展してきていることは否定し得ないところである。そのような EU 貿易の拡大は、EU と非加盟国との貿易拡大を伴うものではあるが、それ以上に域内貿易の拡大がこれに寄与している（図表 - 1）。EU 貿易の拡大は、EU 経済の貿易依存度の高まりを伴うものであり、そのことは貿易の対 GDP 比率の上昇によって確認されうる。そして、EU の貿易依存度の高さとその上昇は、アメリカ、日本との比較においても顕著に見て取れるところである（図表 - 2）。

他方、企業も国境を超えた事業展開を進展させてきており、この点は FDI の拡大によって確認できる。1960 年代には、アメリカ系多国籍企業の対欧進出が進み、所謂「アメリカの挑戦」(セルバン - シュレバール, 1967) といった挑発的な表現がなされることもあった。しかし、実際には欧州系企業自身も積極的に EU 域内で事業を展開してきていた (Franko, 1976)。「アメリカの挑戦」を声高に主張したフランスは、実は最も多くの多国籍企業を受け入れていただけでなく、EU 原加盟国からの企業進出をアメリカ以上に受け入れていた (図表 - 3)。確かに、その統計情報が貿易統計ほど整備されていない関係で、EU を巡る FDI の動向を時系列的にフォローすることは困難ではあるが、それでも 1980 年代中葉からの動向を追ってみるならば、1990 年代半ばあたりから EU の対外・対内 FDI 額が急増してきている。しかも、域内 FDI は、送出しで見ても、受入で見ても域外へのそれを凌駕するようになってきている (図表 - 4, 5)。年による変動はあるものの、企業が国境を越えた合併買収を通じて、EU の FDI をますます先導するようになってきている (図表 - 6) (UN, 2000)。そして、このような FDI の進展は、EU 域内の国境を越えた産業再編成が活発に進んできていることを意味していよう。

上記のような変化の背景には、運輸通信技術の進歩とコスト低下などと並んで、関税や数量規制の撤廃に代表されるような「中央当局」による「経済」に対する介入の低下が、一面ではあったことは確かであろう。他方、貿易や投資を通じた経済の相互依存関係の高まりは、国民国家間で一種の「ルール間競争」をもたらし、もって「中央当局」の役割を縮小するという主張もある。しかしながら、事態はさほど単純ではない。ここで注意すべきことは、1960 年代の関税同盟にせよ、1985 年に始まる SEM にせよ、それらは単純に既存の障壁を除去し、市場の作用によってのみ EU の経済的相互依存を深めてきたわけではない。「中央当局」と「経済」の関係は、そのような対立的なものではなく、むしろ相互補完的なものである。

EU の歴史を眺めれば、市場が、特に、それが国境を越えてより効率的に機能するためには、一方で国民国家の主権を制限するだけでなく、EU レベルでの権限の集中、強化が同時に図られる必要があったことが確認されうる。1960 年代の関税同盟は、一面では加盟国の関税主権を制限したが、同時に EU レベルで共通通商政策の策定、実行、高度化を迫ることとなった (安藤, 1990)。SEM は、関税同盟以上に多様な市場の自由化を図るものではあっても、その実現に当たって EU レベルの規制は強化されこそすれ、その役割が後退す

ることはなかった。例えば、SEM を用意した欧州委員会の「域内市場白書」(EC Commission, 1985) は、規制 (Regulation) と指令 (Directive) を合わせて 282 の提案を 1992 年末までに採択することを通じて域内市場の創出を提案した。しかし、1992 年末で SEM が出来上がり、それ以後は市場が自立的に機能してきたわけではない。域内市場関連の EU 指令 (Directives) の数は、1995 年の 1291 から 2002 年の 1475 へと増加し、EU レベルで技術的基準・規制の策定がされ、場合によっては、特定産業部門の自由化を促すために EU の機関 (Agency) が新たに作られるというケースもある (European Commission, 2002; 安藤, 2003)。

従来の経済統合理論では、このような経済の相互依存関係の高まりと「中央当局」の強化の並行的進展は説明できない。経済統合の理論を体系的に展開したバラッサ(Ballassa, B.)は、自由貿易地域から関税同盟、共同市場、そして、経済同盟を経て、完全な経済統合へ至るとする統合段階論を提起し、その各段階における統合の経済的意義を議論した (Ballassa, 1961)。そこで彼は、差別待遇の存在しない状態、若しくは、そこへと至る過程を経済統合とみなしたが、それは暗黙のうちに「中央当局」の権限の制限と表裏一体の関係ということになる。他方、国民国家が課してきていた各種のルールや規制は、それらの歴史的経緯などもあって相互に異なることが当たり前であったが、経済の相互依存関係の深まりはそのような相違によってもたらされる利益を企業がより積極的に求めるようになり、国民国家の間で「ルール間競争 (competition among rules)」, 若しくは、「底辺へ向かう競争(competition toward the bottom)」をもたらすとの主張も登場してきた(Siebert, 1990)。そのような主張は、換言すれば、政府のような「中央当局」が「経済」の論理に受動的に、しかも自らの権限を縮小、後退させる形で対応するようになるということであり、「中央当局」と「経済」の関係は二律背反的なものになる<sup>3</sup>。しかし、EU における貿易、FDI の発展と EU そのものの権限強化は、むしろ相互補完的なものであって、バラッサや「ルール間競争」モデルとは異なる視角からの分析を必要とする。つまり、我々は資本主義経済における「経済」と「中央当局」の間の相互補完関係を基軸にして、EU の進化を検討すべきなのである<sup>4</sup>。

## 第 2 節 資本主義経済の特徴：市場機構、資本蓄積、フォーマルな制度

EU がある種の国際機関であるとしても、それが「独特のもの (sui generis)」であることも事実である。そのため、誰が、どのように意思決定を行い、どのようにその決定を遂行するのか、即ち、「EU とは如何なるものであるのか？」という EU の本質については、政治学、法学などから論じられることはあっても、経済学の視点からは必ずしも十分論じられてこなかったきらいがある。これは、EU を外生的与件として、その変化の経済的影響を前後で比較する比較静学的な態度で EU を論じる傾向があったからである。しかし、前節で

<sup>3</sup> オルソンはまた、国家以外の大小の集団が自らの利害に基づいて行動することによっても市場の効率性が阻害されると主張し、「ルール間競争」と同様の二律背反論に立つものである(Olson, 1982)。

<sup>4</sup> “市場は制度を必要とし、強力な欧州市場は強力な欧州制度を必要とする”(European Round Table, 2001, p.1)。

指摘したように、欧州経済の相互依存関係の深まりとEUの進化が同時平行的に進む中、「EUとは如何なるものであるのか？」という問いに対して経済学が一定の答えを試みることに、それなりの意義が認められよう。そこで、本節と次節においては、経済学がEUを原理的に論じることの正当性について考えていくことにするが、まず本節では、資本主義経済の特徴に即して問題に接近することにしよう。

EUがそもそも西欧経済を国際的に枠付けるフォーマルな制度であることについては、そして、西欧経済が資本主義経済を基盤としていることについても、何人も異論が無かろう。そして、2004年のEU東方拡大に際しても、かつての冷戦構造下で中東欧諸国が維持していた計画経済を放棄したことが前提とされてきた。それでは、そもそも資本主義経済とはどのような社会経済システムなのであろうか？この問いに答えることが、経済学がEUを原理的に問う第一歩となりうる。

資本主義経済とは、以下の三つの要素を保持し、それらが相互に不可分に関連しあいながら、機能する経済を指す(Heilbroner, 1993)。第一に当該社会が必要とする財・サービスの供給を保障するような資源配分の決定において市場が基本的な役割を果たすということである。社会的分業を調整する機構として、市場は価格の高低を通じて当該商品への社会的需給の多寡を市場参加者に知らせる。市場における売買は、市場への参加者による個別利害に基づく分権的意思決定によって成立する。そのような市場の機能が十全に果されるとき、資源の効率的配分が達成される。新古典派的なテキストにおいては、他のものの厚生を引き下げることなくいかなる者も自己の厚生を向上させることのできない状態、所謂「パレート最適」が達成されるとみなされる。確かに、市場による資源配分を巡ってはいくつもの論点が残されている。社会的需給調整は、必ずしも価格の変化によるばかりではなく、生産量の調整によっても図られうる(森嶋, 1984)。市場による資源配分を通じてパレート最適を達成するには非現実的な前提が必要であり、そもそもパレート最適そのものが社会的な公正に照らして許容されうるものであるか、といった問題は残される。また、現実の市場で取り引きされる財・サービスは必ずしも「商品」と規定し得ないようなもの(土地、労働力など)まで含んでいる(Polanyi, 1957)。また近年では、例えば最近のCO<sub>2</sub>の排出権のように、かつては「商品」とは見なしえなかったようなものまで「商品」に擬制し、市場で取り引きされうるかのようにして、商品連鎖の中に取り込んできている。しかしそれでも、資本主義経済における資源配分が、伝統や中央当局の計画に基礎を置いていると見るものはなかろう。この点は、資本主義経済と呼ばれる社会に共通して見られる第一の特徴である。

第二に、資本主義経済は資本蓄積を通じて拡大再生産をおしすすめ、その結果として飛躍的な経済成長を達成してきた。産業革命以降、財・サービスの生産はかつてなかったような速度で、大幅に増加してきた。マジソン(Maddison, A.)の推計に拠れば、1990年米ドル換算でそれぞれ1000億ドル強、444ドルであった西暦0年の世界全体のGDP、並びに、一人当たりのGDPは、1820年には7000億ドル強、667ドルへと、各々7倍、1.5倍程度に増

大したに過ぎない。しかし、1998年の数字は、それぞれ33兆ドル強、5,709ドルと、47倍、8倍強と目覚ましい増加を示している。GDPによって社会の経済的富なり、豊かさなりを計ることの是非、また、資本主義成立時期をどこにおくのか、といった点等で上記の比較には一定の問題が含まれているにしても、1820年以前の時期とそれ以降の200年弱の比較は、資本主義経済のダイナミズムを如実に示していよう (Maddison, 2001)。ここで強調すべきことは、このような変化が単純に科学技術の発展のような経済外的要因によってのみ説明されうるのではなく、むしろ資本-賃労働関係の創出と再生産を含む資本蓄積によって達成されたということである。ところで、新古典派経済学においては、資本-賃労働関係の形成は、一方における企業と他方における労働者という独立した経済主体が労働「市場」において対等な立場で「労働」の売買契約を結んだに過ぎないものと取り扱われている (Stiglitz, 1997)。しかし、資本-賃労働関係は不可避免的に一定の支配従属関係を含むものである (遠山, 2004b)。更に、資本蓄積のもたらす結果については、古典派以来の経済学者の間で必ずしも意見の一致を見ていない (Heilbroner, 1999)。確かに、資本-賃労働関係の性格や資本蓄積の帰結について意見の相違があったとしても、それが経済成長の基盤を形成し、同時に、国・地域は異なれど資本主義経済共通の特徴であることは、否定し得ないところである。

資本主義経済の第三の特徴は、私的な利害に基づく分権的意思決定のみでは、必ずしも常に安定的、円滑に機能し得ないため、ある種の「フォーマルな制度」を必要とするということに求められる。先に見た市場での取引や資本蓄積に際して、各経済主体の意思決定に影響を及ぼす社会的な枠組みが不可避免的に必要である。論者によって、それは「公的領域」、「国家」などと呼ばれてきたが、ここでは「フォーマルな制度」と呼んでおこう<sup>5</sup>。市場が効率的な資源配分を達成するには、社会的需給の状況を価格が適切に示すことが必要である。私的な経済主体が、分権的な意思決定を通じてそのような価格形成に参加、寄与するというのが、新古典派経済学の基礎にはあるが、そのためには情報の対称性、不確実性の不在、受動的な意思決定、調整時間がゼロである、といったような前提が必要である。しかし、現実世界にはそのような前提が成立しない「市場の失敗」が満ち溢れている。市場で取引される財・サービスの品質については、一般に購入者より販売者のほうがより多くの情報を有しており、その一部を秘匿することが前者の利害にかなう場合もある (Akerlof, 1970)。意図的であるか否かを問わず、当該商品が当初想定されたような品質を有していない場合もある。市場への参加者は、自らの意思決定が、他者の意思決定に少なからず影響する場合には、戦略的な意思決定を行なう場合もある (神取, 1994)。これらの状況は、市場が効率的に機能することを妨げるだけでなく、場合によっては市場そのものの存立を危うくすることになる。そこで、そのような「失敗」の是正を通じて市場の効率的な資源配分を実現す

<sup>5</sup> 資本主義経済が「フォーマルな制度」の必要とするという論点に関しては、佐々木(1997-2002)に多くを負っている。後に展開するように、EUを資本主義が必要とする「フォーマルな制度」と評価することは、必ずしも佐々木の企図や論旨とは一致しないであろうが、彼の論考から多くの示唆を受けたことを記しておこう。

るために、中央集権的に決定され、当該地域全域に等しく効力を有するような「フォーマルな制度」が必要となる。それらは、度量衡を含む各種の基準、規制を設定し、情報の非対称性や不確実性を除去、軽減し、市場参加者の戦略的行動に一定の制限を課すことを通じて効率的資源配分を達成する市場の成立・機能を保障しようとする。

「フォーマルな制度」は、資本蓄積の面からも要請されるものである。資本—賃労働関係の形成、再生産は、まず何よりも二重の意味で「自由な労働力」を必要とするが、それは「中央当局」が私的で、排他的な近代的私的所有権という「フォーマルな制度」を、時に暴力的に確立することを通じて生み出されてきた (Marx, 1867)。21世紀の現代においても、「労働力」の安全、健康を保証し、教育、職業訓練、再教育などを通じて、一定の質を担保することは、「中央当局」の責務とみなされてきている。そして、資本—賃労働関係が、企業（資本）と労働者という独立した経済主体が労働「市場」において私的な意思決定に基づいて、対等な関係のものとして取り結ばれるという新古典派的な前提から離れ、生産工程における一定の命令—従属関係を含むものとみなすなら、その維持において「中央当局」は社会労働政策などを通じて一定の介入を果してきた。もちろん、このように言ったからといって「フォーマルな制度」が常に資本、若しくは、労働どちらか一方を利するようなものであるわけではないが。

上記のような「フォーマルな制度」は、国民国家によって提供されてきた。これは、一つには歴史的に見れば、産業革命を経て先に見たような高い経済成長が達成される社会に移行してきたが、既にそれ以前に国民国家が成立していたという経緯がある。そして、国民国家が「フォーマルな制度」を提供することを通じて市場が展開し、資本蓄積が促され、経済成長が達成されてきたことは、多くの論者が指摘してきたところである。もし、新自由主義者、グローバリゼーションの唱道者が言うように、市場が全ての経済問題を解決するのであれば、「フォーマルな制度」は単なる歴史的遺物、必要悪でしかない。しかし、「フォーマルな制度」への要請は、先に見た資本主義の二つの特徴から要請されるものであって、単なる歴史的遺物、必要悪ではない。この点に関する経済学者の取り組みについて、更に敷衍してみておこう。

古典派以来の経済学は、基本的に先に示した資本主義経済の第一、第二の特徴を分析する傾向があり、その自然科学的な意味での「科学的性格」の洗練化に近年ますます傾斜してきたといえる。しかし、第三の特徴、即ち「フォーマルな制度」の問題に対して関心が無かったわけではない。むしろ、スミス(Smith, A.)にせよ、リカード(Ricardo, D.)にせよ、国家に代表される「フォーマルな制度」の問題を彼らの主著の中で取り上げている (Smith, 1776; Ricardo, 1817)。また、ケインズ(Keynes, J.M.)が生み出したマクロ経済学は、「合成の誤謬」を是正しうる「フォーマルな制度」の役割を明示的に示した (Keynes, 1936)。原理的にその問題を正面から扱おうとしたのはマルクス(Marx, K.)であり、日本における彼の後継者は有名な「プラン論争」の中で「国家論」について議論してきた (Marx, 1859; 佐々木, 1985)。しかし、現在日本のマルクス経済学者の中で「国家論」を原理的に考察、展開



しようとするものは、佐々木（1997~2002）を例外として、殆ど存在していないのが実状であろう。ところが、正統派の新古典派経済学の前提に疑問を提示し、その延長上に「制度」の意義を問う経済学者が内外で登場し、その原理的理論化に向けた多様なアプローチが登場してきている。

資本主義の第三の特徴である「フォーマルな制度」の問題を理論化しようとする論者の多くは、不完全情報、戦略的意思決定、取引費用の存在などを明示的に前提に取り込みながら、「フォーマルな制度」の存在意義・役割を示そうとする。スティグリッツ(Stiglitz, J.E.)は、不完全情報の経済学によってノーベル賞を受けたことで知られる経済学者であるが、彼の『公共経済学』のテキストでは情報の非対称性、不完全性から政府の意義・役割を詳細に論じている（Stiglitz, 2000）。青木をはじめとする比較制度分析アプローチを採る研究者は、経済主体の戦略的意思決定を前提に、ゲーム論を組み合わせることで制度の問題に接近しようとしている（青木, 2001; 青木・奥野, 1996）。更に、コース(Coase, R.H.)の取引費用を多様な制度の実証的、歴史的分析に適用しようとする、例えば、ノース(North, D.)のような新制度派経済学と呼ばれるものもある（North, 1981, 1990）。これらの研究者が分析している「制度」は、必ずしも「国家」のようなフォーマルなものばかりではなく、場合によっては、企業（集団）、産業団体のようなものも含みうるものである。彼らに共通のモチーフは、「市場の失敗」を現実的な前提として持ち込むときに描かれる経済社会は、何らかの「フォーマルな制度」を必要とするということである。そして、そこでの「フォーマルな制度」の役割は、効率的に市場を機能させることである。

他方、資本蓄積を資本主義経済の第二の特徴として捉え、更に、資本蓄積の基盤としての資本-賃労働関係の再生産を位置付けるとき、「フォーマルな制度」が重要な意味を有していることは先に指摘したところである。しかし、この面での「フォーマルな制度」の役割についての理論的な研究は、未だ十分なものとは言えない。少なくとも市場における交換過程に重点をおいて発展してきた新古典派経済学は、そもそも資本-賃労働関係の労働市場的側面にのみ着目し、生産領域における支配関係を見ていない。資本-賃労働関係における後者の特徴に着目してきたのは、マルクス派、フランスのレギュラシオン学派や非新古典派の経済学者たちであった（ボワイエ, 1988；遠山, 2003, 2004a）。

「フォーマルな制度」については、それが何を包摂するものであるのか、その政治経済学的性格が如何なるものであるのか、何を目的としてどのように機能するのか、といった諸問題は未だ経済学者の間で見解の収斂があるとは言い難い。しかしそれでも、先に示した三つの要素が資本主義経済に共通に見られるものであり、しかもそれらは相互に関連しあっているものであることについては、大方の合意が得られよう。

### 第3節 市場と資本蓄積の世界性と「フォーマルな制度」：国際公共財問題

市場による資源配分を通じた経済の管理と資本-賃労働関係の再生産を含む資本蓄積による経済成長は、それらの自律性の限界ゆえに「フォーマルな制度」を必要とし、これら三本柱により資本主義が現代の経済社会を掌握することになる。そして、経済学者は近年

この「フォーマルな制度」の問題にも積極的に取り組むようになってきたことは既に述べたところである。ところで、「フォーマルな制度」に関心を持ち、分析しようとする学派にも多様な立場、方法論があるが、そのような相異にもかかわらず共通して見られる問題点が一つ挙げられる。即ち、「フォーマルな制度」の地理的広がりについての明示的指摘の欠如である。本節では、この問題について更に詳述していこう。それがまた、EUを経済学が原理的に扱うことを正当化するであろう。

「フォーマルな制度」に関心を有する論者は、暗黙のうちに国民国家の国境によって与えられるところのものが「フォーマルな制度」の地理的広がりと前提としている。そして、国民国家の国境内で発展してきたフォーマル、インフォーマルな制度は、経路依存性、情報の不完全性、個々の制度の相互補完性などから、容易には単一のものには収斂し得ないことを主張する（青木, 2001）。その意味で、グローバリゼーションの下で国民的なものの存続を説明するという点では説得的ではある。更に、国民国家の成立を前提として「国内市場」が形成され、国民国家の暴力装置を利用して「資本の本源的蓄積」が実現してきたわけであり、その意味では、歴史的に見ても国民国家を「フォーマルな制度」の地理的広がりとするのも故無しとはしえない。しかし、「フォーマルな制度」の提供主体はすべて国民国家のみであると言えるのだろうか？市場も、資本の蓄積衝動も、原理的には優れて普遍的であり、他方、現実の世界では国民国家を超越する地理的広がりを含摂するような「フォーマルな制度」として各種の国際機関が成立、発展してきているからである。確かに、国民国家と国際機関との間には、その強固さや決定事項の執行能力において大きな差異が認められるが、今日では後者を全く無視して国際経済関係なり、世界経済なりを考えることはできないであろう。そして、EUが国民国家を超越するものの代表格であることは多くの論を必要としないところである。

資本主義経済が市場を基盤として経済を管理する社会的システムであるにしても、市場そのものは国民国家的に枠付けられると同時に、商品連鎖の世界性に裏付けられて普遍性を持つものでもある。市場で売買される商品は、生産者にとってはより高い価格で販売されうるのであれば、そして、消費者にとってはより安い価格で購入されうるのであれば、容易に国境を越えて取引されうる。そもそも歴史的に見ても、産業資本主義に先立つ商業資本主義における商品交換、市場の展開は、しばしば遠隔地貿易として発展してきた。

資本主義経済のもう一方の特徴である資本蓄積についても、国民国家的側面と並んで、利潤追求動機の普遍性という側面がある。即ち、自らの価値を拡大再生産することを動機付けられた資本は、より高い利潤率が達成されるのであれば、国民国家の枠を超えて投資を遂行するのである。確かに、多国籍企業という用語は第二次世界大戦後の産物ではあるが、実態としては既に19世紀から企業は積極的に国境を越えた活動を展開してきたのである（Jones, 1996）。

市場や資本蓄積の普遍性は、戦争やブロック経済のような状況下では萎縮、縮減することはあっても、完全に失われることは無い。確かに、昨今の「グローバリゼーション」と

呼ばれる状況が、歴史上かつて無かったような事態であるのか、否か、という点に関しては、意見の分かれるところであろう(IMF, 1997; Hirst & Thompson, 1999). しかし、それが市場、資本蓄積の普遍性の顕現であることについては疑いようの無いところである。

それでは、市場と資本蓄積が普遍性を有するという事は、すぐさま普遍的な「フォーマルな制度」をもたらすのであろうか？現実の世界では、普遍的な世界政府が無いことから、答えは容易に想像できるところである。しかし、市場や資本蓄積の不完全な自律性は、国民国家の枠内でも既に存在しているところであり、そのような不完全性は世界市場、世界経済では拡大再生産されることになる。そして、例えば、1930年代のブロック経済に見られるように、国際間の商品連鎖や国際投資が攪乱、分断されることによって、翻って各国経済が動揺、停滞する可能性は否定しえない。

国民国家を超えるレベルでの市場、資本蓄積の不完全性に対して、対処療法的であれ、予防的であれ、国民国家の境界を超えて「フォーマルな制度」がこれを補完することはありえた。しかもそれらは、多様な形態を取り得るものであった。植民地には、基本的に本国と同様の法体系、貨幣制度など(場合によっては、言語まで)が持ち込まれ、少なくとも本国資本にとっては効率的な市場、資本蓄積基盤が保障された。独立した国民国家間の関係は、より複雑であった。即ち、おのおのが主権を持ち、自国経済に適した形で市場や資本蓄積を補完したが、それが必ずしも他国にとって望ましいあり方である事前の保証は無かったからである。例えば、経済発展度の差異は「自由貿易体制」への対応において大きな違いを示すことになった。経済発展度の高い国、基幹産業の国際競争力の強い国は、自由貿易体制を求め、そうした国へのキャッチアップ過程にある国々は「幼稚産業保護」を理由に保護主義的な志向が強かった。また、貿易経常収支黒字が国内の有効需要不足を軽減するような場合にもまた「近隣窮乏化政策」が志向された。確かに、国際経済関係は相互に貿易の自由化を図ることが理念的には望ましくとも、他国の自由化の下自国は保護を維持することによってより大きな利益を享受しうるような状況になる。これはゲーム論で言うところの所謂「囚人のジレンマ」の状況である(Gilpin, 1987)。過去2世紀の世界経済を眺めるなら、この問題への対応は概ね三つであった。第一に、1930年代に典型的に見られたように、各国の利害対立により世界市場、世界経済が解体するというものがある。第二に、19世紀後半、そして、1950~60年代に見られた「覇権(hegemon)」の下に構築された国際経済体制に各国が従うというものである。最後に、しばしばその浮沈はあるものの1970年代以降に見られるように、各国間の「国際協調」によって、世界経済における市場、資本蓄積の不完全性を補完するというものである。第一の状況を回避するためには、必然的に第二、第三の何れかが選択されなければならない。しかし、国民国家の枠組みを超えて市場を展開し、資本蓄積を進めるためには、それに対応した「フォーマルな制度」にかかわる問題が存在することになる。即ち、キンドルバーガー(Kindleberger, C.P.)が言うところの「国際政府無き国際公共財」の供給問題である(Kindleberger, 1977, 1986)。

公共財とは、追加的便益を享受する際の限界費用がゼロであり、消費における排除不可

能性がある財，サービスと定義されている。公共財は，このような性質とそれに起因するフリーライダー問題故に，私的経済主体の利害に基づいては，その十分な供給が保証されず，公的部門が専らその供給に当たることになる。国防などは純粹公共財の典型的な例としてしばしば挙げられるが，政府が提供する「公共財」は，必ずしも先のような性格を十全に備えたものばかりではない。それでも，中央当局によって供給されることによって市場経済が円滑に機能する財・サービスの例を挙げることは可能であり，ここではそういったものを含めた広義の意味での「公共財」を考えていくことにしよう。

ところで，上記のような広義の公共財の定義からは，その供給主体が国民国家であるという必然的論理は導かれぬ。そして，商品連鎖の無国籍性からするならば，ある種の「国際公共財」供給が重要な意味を持つものである。「国際公共財」供給の問題は，近年環境問題や発展途上国の経済開発問題に関連して提起されてきている(木原，2002；津曲，2001a, 2001b)。しかし，世界市場の安定性，開放性に関連させて，「国際公共財」問題を最も意識した経済学者は，キンドルバーガーであろう。彼は，開放貿易体制や固定為替相場，国際的な最後の貸し手機能などを「国際公共財」として指摘し，1929年からの大恐慌の局面においてその供給が十分に果たされなかったことが事態の悪化をもたらしたとしている。別言すれば，「国際公共財」は市場の不完全性を補完しうるものであるが，「国際政府」の無い状況下では，「覇権国」による意識的，積極的な関与が必要であるが，その実現性が時に困難であるというのが彼の主張になる。

市場の安定的，円滑な機能を支える「フォーマルな制度」は，それが機能する限りにおいて，非競争的消費と非排除性という「公共財」的性格を持つものである<sup>6</sup>。そして，キンドルバーガーの議論は世界市場における「市場の失敗」への対応として，この「(国際)公共財」を供給することの意義と困難性を示唆するものである。しかし，別の観点からこの問題への接近も可能である。即ち，国民国家の枠組みを超えた普遍性を市場が有するとしても，それを枠付ける「フォーマルな制度」を世界的な広がりでも世界政府が提供するだけであるとは限らない。EUは国民国家を乗り越えて市場が展開するときに，地域(Regional)レベルでその不完全性を補完するための「フォーマルな制度」を提供する役割を果たしていると言えよう。そのことで，「国際公共財」供給の地理的対象とその供給主体，方法において，ある種の多様性が在りうることを示している。そして，このような視角から今一度EUの進化を跡付けてみることにしよう。それはまた，「フォーマルな制度」という「国際公共財」の供給主体としてEUを位置づけることでもある。

#### 第4節 EUの特徴(1)：EFTA, GATT/WTOとの比較

前2節ではEU分析における原理的視座を明確にしたが，本節では他の国際機関との比較の中で，「フォーマルな制度」という「国際公共財」を供給するEUの特異性，独自性を明らかにしていく。

地域的に限定されたものではあれ，国民国家の枠組みを超えて市場が広がる際にその効

<sup>6</sup> 「“よい政府”は，以前に指摘した公共財の性質の両方を持っている」(Stiglitz, 2000, 邦訳186頁)。

率性を担保する枠組みを提供するという点で、EUがキンドルバーガー的な「国際公共財」供給主体であるとしても、欧州には、もう一つの別のあり方として欧州自由貿易協定（European Free Trade Agreement, EFTA）が存在してきたことを忘れるべきではない。しかし、EUとEFTAの歴史は、前者が後者の殆どの加盟国を吸収して拡大し、その機能を拡充してきたのに対し、後者はむしろ縮小均衡への道を歩んできた。ここでは、欧州統合における他の選択肢としてのEFTAとの比較から、EUの進化的性格が明らかとなる。

EFTAは、自由貿易地域を基盤にし、国民国家が委譲した経済主権はせいぜい域内貿易に対する保護に関するものであった。そして、それ以上の主権の委譲については、能動的に追求してこなかった。EUとの間に欧州経済領域（European Economic Area, EEA）を形成した際にも、基本的には各国の主権が残されたままであるし、EUによる統合に受動的に擦り寄るとい性格が強い。その意味で、EFTAが提供する「フォーマルな制度」は、EUほど中央集権的な性格のものではない。他方、EUはEFTAに比べればより中央集権的な「フォーマルな制度」として形成、機能し、しかもそれを漸進的に発展させるという点でEFTAから区別されうる。そして、EFTAは静態的な組織であるのに対し、EUは明らかにその対象領域を多様化、多元化する動態的な組織であり、ある種の「進化」を体現しているものといえよう。

歴史的事実としてみた場合、EUがEFTAに対して、ある種の優越性を示すものであることに異を唱えるものはなかろう。それでは、何故、EFTAはEU型の統合に対する対抗例となりえなかったのであろうか？EFTAは、その「フォーマルな制度」の権限を自ら制限していたことが、その限界を確定したと言えよう。EFTAの基礎となった自由貿易地域は、域内の関税・数量規制の撤廃のみにその課題を限定し、対外的には加盟各国が自由に対外関税を課すという形で、経済主権の委譲を最小限に制限した。しかし、そのことはかえって域内貿易における特異な障害をもたらした。即ち、各国毎に異なる対外関税は、第三国からの迂回輸入を防ぐための原産地規則を必要とした。このことは、特にEUとの間に自由貿易協定を結び、西欧域内の貿易自由化を図る際には、市場の効率性よりはむしろ煩雑な手続きをもたらすことになった（Price, 1988）。つまり、EFTA自身の権限の制限が、かえって市場の効率性を阻害することになったのである。

EFTAが当初から分権的組織であることから、それは「より自由な市場」に組み入れられるべき事項（農業、繊維、化学品など）を除外してきた。そのために、欧州大での「フォーマルな制度」となることが出来ず、若しくは、自らそのような役割を積極的には求めず、むしろEUが形成するものに「ただ乗り（free ride）」して、「より自由な市場」の利益を享受しようとしてきたために、最終的にはEUに半ば吸収されるような形の受動的組織となった。その意味で、EFTAは欧州大での「フォーマルな制度」を提供する際に基盤となることに対する合意を欠いている、という限界の中でのみ存続しているのである。

他方、第二次世界大戦後の開放的な自由貿易体制構築に務めてきた関税と貿易に関する一般協定（General Agreement of Tariffs and Trade, GATT）とそれを引き継いだ世界貿易機構

(World Trade Organization, WTO)との比較からは、EUはどのように評価されるであろうか？ GATT/WTOは世界大での自由貿易体制の構築に寄与してきたが、EUとの比較で見れば、そこには大きな相違がある。WTOは、EU自身をも加盟メンバーにしていることからその広がりという面ではEUを凌駕してはいるが、商品流通における効率性を担保するという面では後者のほうがはるかに先進的である。

まず、EUにおける域内自由化の徹底がある。WTOでは未だ、関税や数量規制が重要な課題の一つとして議論されている。しかしながら、これらの規制に関して言えば、幾つかの例外を別にして、基本的にEUでは1968年の関税同盟完成によって域内では排除された。加盟国の国境を超えて市場がEUにまで展開するとき、それが効率的に機能するための条件が整えられえているのである。

第二に、対象領域の拡張がある。EU域内の自由化は、1985年のSEMから更に進んできたが、それは単に財の取引に止まらず、サービス、資本、人の域内自由移動にまで対象が広がってきている。その際特に注意すべきことは、関税・数量規制という既存の障壁に代わって商品流通を阻害してきた各種の基準や認証制度のような非関税障壁もその対象としてきたことである。GATT/WTOにおいても、財の貿易だけでなく、サービス貿易や政府調達なども交渉の俎上には上ってきてはいるが、それは未だEUに比べれば、限られている。

第三に、通貨面での安定性の高まりが指摘できる。市場が十分に資源配分機能を果たすためには、価格が適切なシグナルとして示されることが必要である。その面から言えば、1980年代以降国内において物価の安定を図るマクロ経済運営が求められるようになり、支持を得るようになってきたことは、一定の意味がある。更に、「国際公共財」としてキンドルバーガーが指摘したのものには安定的な為替制度が含まれているが、市場の効率性を確保するという意味からも、彼の主張は首肯される場所である。しかし、戦後世界経済において、貿易自由化はGATT/WTOに、通貨の安定については国際通貨基金(International Monetary Fund, IMF)に割り当てられてきたが、後者は1970年代中葉から通貨の安定には寄与しなくなってきたことは周知の事実である。1979年の欧州通貨制度(European Monetary System, EMS)の成立から現在のユーロの導入に至る過程で、EUは通貨面での安定から市場の効率性を担保しようとしているのである(シュルツ, 2003)。

最後に、国境を越えて市場が展開する際に、その効率性を担保するために、GATT/WTOはキンドルバーガーが言うように中心国アメリカの「覇権」に頼る側面が強かった。それに対して、EUにおけるそれは所謂仏独枢軸を機軸としながらも、自らの「フォーマルな制度」を基盤にしながら進化するようになってきている。1970年代以降アメリカの「覇権」が後退する過程で、日米欧の国際協力体制の成否がGATT/WTOによるグローバルな市場の効率性追求にとって決定的であった。そして、日米欧の対立がしばしばGATT/WTOの下での自由貿易を機能不全にした例は多く挙げられよう。もちろん、このように言ったからといって、EU域内でEU法に抵触するような形で財・サービスの自由移動が妨げられるようなケースが存在しなかったと言っているわけではない。ここで重要なことは、そのような

問題が生じた場合に、EUは域内の「覇権国」の意向に左右されることなく、欧州司法裁判所という自らの「フォーマルな制度」を通じて問題解決を図ってきたという点である。この最後の点については、次節で更に詳しく考察していくことにする。

GATT/WTO との比較の中で明らかとなる EU の上記のような特徴を総括するなら、以下のようにいえるであろう。即ち、EU は市場の効率性を高めるための「フォーマルな制度」として GATT/WTO よりもその内容において先進的であるだけでなく、「覇権」に頼ることなく進化してきているという意味で質的に異なるものである。そして、国民国家から一定程度自立化する傾向を持って進化してきている。

## 第5節 EUの特徴（2）：国際公共財供給主体として

より効率的な市場を担保するための「フォーマルな制度」という「国際公共財」供給主体としての EU は、単にそれを設立する一連の条約によってのみ存立、進化してきたわけではない。一面では、世界市場と同様、「覇権国」のリーダーシップを必要としながらも、他方で、「覇権国」に一方向的に依存するわけではない機構設計と整備を通じて、自立・進化してきた。そこには独自の強靱さと脆弱性を抱えており、これらを確認していこう。

ECSC に始まる EU の歴史は、より自由な市場の形成を追求するために既存の障壁を除去するという「消極的統合」と共通政策の策定、実行を図る「積極的統合」の両面を持って進展してきた (Pinder, 1968, 1987)。そして、1985 年の「域内市場白書」に始まる SEM 計画とそれに続く経済通貨同盟、特に単一通貨ユーロの導入は、世界の他の地域に例を見ない国民国家を超えた枠組みの下での市場形成へと至っている。確かに、ペルクマンズ (Pelkmans, J.) が言うように、自由な市場形成には、例えば、競争政策やその他の共通政策を必要とし、「消極的統合」と「積極的統合」を峻別することは困難かもしれない (Pelkmans, 1980)。しかし、後者には市場の円滑な機能を促す面と市場への介入、若しくは、市場に拠らない資源配分という側面があり、むしろ、「積極的統合」と言った場合に、共通政策における両面性の認識と識別が重要であろう。もちろん、時として域内市場の単一性を阻害する方向での揺り戻しがあったこと、未だ単一市場とは言い切れず、国民的規制などによって商品連鎖の歪みが存在することは否定し得ない。それでも、EU の域内市場がかって無かったような自由な市場となってきたこともまた疑いようのない事実である。そして、本論での論旨から言えば、既存の障壁の除去、即ち、「消極的統合」のみでは自由な市場形成は不可能であり、それを補完する形での「積極的統合」が必要とされ、しかもその必要度が EU の歴史とともに高まってきていることが指摘されねばならない。

「フォーマルな制度」という「国際公共財」の供給主体としての EU の進化は複合的な諸要因によって説明されうるであろう。時に主権の委譲を伴う形で「フォーマルな制度」形成を通じてもたらされる便益への期待が、EU の進化を後押ししてきた。第一に、市場が EU レベルに展開する際に、国民国家の提供する「フォーマルな制度」の相違に基づく不効率性が認識されることになる。そのような障壁は、かつては、関税・数量規制であり、1980 年代中葉移行はより広く非関税障壁として取り上げられた。更に、1990 年代には単一通貨



の導入が一面では市場の不完全性の改善に寄与してきた。それらの障壁は、ある種の「死重 (dead weight)」として、EU 経済の不効率性の一因とされてきたが、逆に、それらの除去は効率性の改善を意味することになる。第二に、より広大な市場は、「規模と範囲の経済」の実現を可能にし、それらを通じて経済の効率性を高めるという便益を期待させるものである。第三に、それまで国民的枠組みによって保護されてきた産業・企業が EU レベルでの競争にさらされることを通じて、更なる生産性の上昇が期待されるのである。ここに掲げたような効率的市場の利益は、欧州委員会の各種の報告において再三指摘されていることである。最後に、世界経済的な文脈では、追加的な利点が指摘できる。即ち、国民国家を超えて市場がより普遍性を高める中で、技術的な基準や規制において所謂「デ・ファクト・スタンダード」を獲得し、もって、EU にとって有利な方向で世界的な市場の展開を果せる点である<sup>7</sup>。

「国際公共財」供給主体としての EU の進化における特徴は、仏独枢軸に代表されながらも、それに留まることのない EU に独特な「覇権」のあり方に見出される。キンドルバーガーが言うように、「国際公共財」の供給においては確かに「覇権国」の意志と能力が重要であり、EU においても一面でそれが該当しうる。そして、EU の歴史における多くのエポックメイキングにおいて、仏独枢軸が共同で「覇権国」の役割を果し、EU の統合を先導してきた。しかし、その場合の両国の役割は特異なものであった。すなわち、EU における統合の方向性を指示するという面ではフランスがリーダーシップを取り、それに伴うコスト負担においてはドイツが最大の負担者となった。さらに、仏独以外の加盟国がその方向性を左右する局面が存在していたことも見逃すことはできない。例えば、SEM の策定、実践においてイギリスの果たした役割は決して小さくはない。また、より自由な市場を通じた生産性の改善は、同時に一定の調整コストを伴うことになるが、そのコスト負担は必ずしもドイツのみが負ってきたわけではなかった。時に、例えばオランダのような経済発展度の高い小国が EU 財政への負担を通じてそうしたコストの一部をドイツとともに負い、フランスはむしろ受益者となる傾向すらあった。

第三に、先のような「覇権」のみでなく、加盟国の主権を制限しうる各種の方法によって、EU は他の国際機関に見られないような進化を遂げてきた。特定の政策課題を単独に取り上げるのではなく、幾つかの課題を同時に取り上げ、国民的利害が対立・錯綜しうる状況をあえて作り出し、それらのパッケージとして EU の統合を図り、その方向性を確定していくという手法がしばしば取られてきた。1960 年代における関税同盟と共通農業政策、1980 年代における EU 財政改革と SEM といったものを想起されたい。また、単一欧州議定書 (Single European Act, SEA) によって実質的に実施されるようになった特定多数決方式による意思決定方法は、他の国際機関で見られる加盟国の拒否権を一定程度制限し、EU の進化に多大な影響を与えてきている。更に、欧州司法裁判所による多くの判例の積み重ね、時に

<sup>7</sup> 例えば、製薬産業において世界市場におけるリーダーシップをとるうえで、EU の統合の意義を分析したものとしては、安藤 (2002) を参照されたい。

加盟国の社会的、文化的利害に反するような判決の積み重ね、そして、そうした判決に加盟国が従うことを通じて、市場における不確実性を軽減しえてきた。欧州司法裁判所のそのような判決は、EUの「覇権国」にとっても同様に適応され、その意味で「覇権国」を制約し、小国にも確実性を保障するものである(Egan, 2001)。このことは、例えば、GATT/WTOにおける自由化がしばしば先進国を利する一方、途上国の利害に反する先進国の自由化違反の方策(例えば、繊維貿易を想起されたい)はしばしば許容され、途上国の反発を買ってきたことと対照的であろう。また、GATT/WTOにおける紛争処理手続きの歴史、意義は、欧州司法裁判所に比べてはるかに限られたものでしかない。勿論、EUにおいてEU法に反する加盟国の対応がなかったというわけではない。強調すべきことは、そのような問題が生じた場合に正当な解決法(欧州司法裁判所)をEUが有しているという点である。

市場の円滑な機能を確保するための「フォーマルな制度」という「公共財」の供給は、他の「公共財」と同じように、「フリーライダー」の問題を惹起することになる。EU法なり、欧州司法裁判所の判決に従わせるということ自体が「フリーライダー」を防ぐということになろう。しかし他方で、何故個別の国民的利害に従って利己的に行動することが認められている国民国家が時に自らの利害にそぐわない決定に従うのか、という理由も説明されねばならない。もちろんここでその全般的解答を与えることは不可能であるが、往々にして経済学者が見過ごしてきた要因を指摘しておこう。即ち、イデオロギーの役割を考慮する必要性である。ノースの「既存秩序を維持する費用は、既存システムについての正当性の認識と逆相関の関係にある」(North, 1981, 邦訳74ページ)という主張は、EUにも当てはまる場所であろう。EUの進化において、その時々々の経済(政策)的イデオロギーが、その方向性や程度を大きく左右してきたことはよく知られたところである(Gillingham, 2003)。更に、EU構成国はしばしば「ヨーロッパ」というより一般的イデオロギーによって、EUの進化を進めることに対して国民を説得しようとしてきた。また、国民国家が教育等を通じて国民に対して一定のイデオロギー形成を図ってきたのと同じように、EUもまた広報活動などを通じて「ヨーロッパ」イデオロギーの形成に能動的に関わってきたところである。例えば、『ヨーロッパの歴史、欧州歴史教科書』(ドルーシュ, 1994)といった欧州史を再検討するような教科書の執筆とそれにたいするEUの資金的援助は、「ヨーロッパ」イデオロギー形成のための努力の一例といえよう。そのようなイデオロギーが、時に個別の国民的利害に背くような決定に対しても加盟国が従う際の基盤となってきたのである。

以上、市場が円滑に機能するための「フォーマルな制度」という「国際公共財」供給主体としてのEUの進化を支えてきた4つの要因、「国際公共財」の便益、EUにおける「覇権」の特異性、意思決定と執行における特異性、そして、「ヨーロッパ・イデオロギー」について概説してきた。これら四要因の補完緊張関係の中でEUは紆余曲折を経ながらも進化してきたわけだが、それが直線的に進んでこなかったことは、同時にそれら四要因に内在する固有の脆弱性なり、問題の存在を示唆するものでもある。この点について更に敷衍して考えていこう。

「フォーマルな制度」の便益とは、一面で生産性の改善に寄与することであるが、これについては二つの点が指摘される。第一に、技術進歩などによって新しい財、サービスの提供が可能になるのに伴い、それに対する情報の非対称性なり、不確実性なりの問題は、繰り返し提起されることになる。新規に生じうる問題を解決することなく放置すれば、市場の効率性は失われ、生産性の改善は図られないであろう。同時に、ある特定の部門に関連した「フォーマルな制度」は他の部門から独立して存立しているわけではなく、補完緊張関係の中で存在している。そのような相互依存性の世界では、単一の EU 規則、又は、指令で全ての問題を解決しうるわけではない。第 1 節で見たように、SEM 関連の指令の数が増加してきていることの背景には、このような事態がある。

第二の点は、市場が効率的に作用することでもたらされる生産性の改善は、ある意味で生態的なものである。情報の非対称性、不確実性、その他によって市場が非効率な場合に、「フォーマルな制度」がそれらの問題を是正し、もって効率性を高めるにしても、それは潜在的な生産力を開放するだけであり、それを飛躍させるわけではない。当該社会全体の生産性を向上させるのは、資本蓄積であり、シュンペータ的な意味での「技術革新」である。別言すれば、市場の不効率性のために、当該経済が生産可能性曲線の内側で機能している場合に、「フォーマルな制度」はそれを生産可能性曲線上へと移動させうるであろうが、生産可能性曲線そのものを北東方向へ拡大しうるわけではないということである。

「フォーマルな制度」という「国際公共財」を供給する際の EU 独自の「覇権」に関しては、それが客観的諸条件によって動揺しうることが指摘されうる。仏独枢軸における両者の関係は常に不変なわけではなく、また、EU 内部における両国の地位も近年では相対的に低下してきている。フランス、ドイツは、かつて一人当たり GDP で見て EU 内部で最も豊かなグループに属していたが、2003 年の数字で見ると、それぞれ EU15 か国中で 9、11 番目となっている。EU 最大の経済大国でありながら、ドイツの一人当たり GDP は EU15 カ国の平均を下回るところにまでなってしまうのである。また、欧州統合への支持が伝統的に高く、一人当たり EU 財政への拠出も大きなオランダのような国であっても、人口規模故にそのコスト負担能力には限界がある。また、イギリスのように経済面では仏独に並ぶか、それらを凌駕するほど改善してきていても、EU 内で「覇権」としてのリーダーシップとコスト負担を果すことに消極的な国もある。つまり、仏独経済の相対的低下に伴い、EU 内において「覇権」の真空状態が生じているのである。

EU における意思決定と執行の特異性は、確かに、他の国際機関には例を見ない水準にまで発展してきてはいるが、そこに問題が存在していないわけではない。多様な利害を個別に扱うのではなく、パッケージ化することによって、相互に妥協を図る方策は、そうした利害の相違が一定程度小さいことを必要とする。しかし、EU が加盟国を拡大すればするほど、利害の幅は当然拡大する傾向になる。EU のエポック・メイキングとなるような大きな決定を必要とするような場合、加盟国の拡大が後回しとされる傾向があったのはこのためである。更に、新規加盟国に対しては、既存の EU 決定事項についての再審議などを基本的

には認めてこなかった。しかし、2004年5月に25カ国となったEUは、経済の発展度の違いをはじめとする多様な国々の集合体となり、利害のパッケージ化がますます困難になってきている。

更に、EU法の体系、所謂「アキ・コムノテール (acquis communautaire)」の国内法に対する超越性や欧州司法裁判所の判決についても、それを加盟国が遵守するか否かが重要な意味を持ってくる。確かに、EU各国は全般的にそれらを尊重してきてはいるが、例えば、近年の仏独による財政赤字の対GDP比3%上限の突破、即ち、「安定成長協定 (Stability and Growth Pact, SGP)」違反は、EUに対する信任を脅かす危険性を有するものであろう。この仏独によるSGP違反は、EUにとって二重の問題を投げかけるものである。一つには、SGPのように重要なEUの取り決めの遵守、執行を巡って、加盟国間での取り扱いの相違は、EUの提供する「フォーマルな制度」に対する信任を脅かすものになろう。第二は、SGPはユーロ圏における物価の安定を担保するものとして取り決められたが、SGP違反が必ずしもユーロ圏における急速なインフレ高騰やユーロの対外価値の下落をもたらしていない、ということである。この点に関する経済学的な分析は十分に果たされているとはいいがたいが、SGP違反が当初想定された問題を引き起こさないということは、SGPの経済的根拠に対する疑義をもたらすことになろう。経済合理性を欠く「フォーマルな制度」の存続は、現実世界においてはしばしば見られるところではあるが、EUにもそのような側面があることを示唆するものである。

「ヨーロッパ」というイデオロギーは、一面では、EUの進化に寄与したとしても、立場、利害の異なるものにとっては、逆にEU批判の根拠とするなりうる。そもそも、イデオロギーは、人々に「世界観」を与え、公正に関する道徳的倫理的判断と密接に関連し、経験との間に一定の整合性を必要とする (North, 1981, 邦訳 68-69 ページ)。EU進化の文脈でこれを再考するならば、以下のように言えよう。即ち、経済的繁栄をもたらし、経済発展の遅れた国、地域にも便益をもたらすことを通じて格差を是正し、そして、実際にそのことが現実世界で経験的に確認されうるとき、「ヨーロッパ」という表象は、EUを支え、進化させるイデオロギー的基盤となりうる。しかし、現実世界で経験的に確認される「ヨーロッパ」に関連した事実が、欧州委員会の不正であったり、仏独の利己的な行動である場合、それまで「ヨーロッパ」を支持してきた人々、国々の「ヨーロッパ」イデオロギーを修正し、EUの進化を押しとどめることになるのである。そして、「ヨーロッパ」というイデオロギーを通じて見る現実世界は、必ずしも万人に共通のものではない。現実世界について、特にその正当性を説明する有効性の程度においてイデオロギーが有効性を持つのであるなら、そもそも現実世界への評価の異なるもの同士で「ヨーロッパ」イデオロギーが異なる、若しくは、対立することは十分ありうる。そのような場合には、当然EUの進化のあり方も左右されざるを得ないのである。

以上、市場を効率的に機能させるための「フォーマルな制度」という「国際公共財」供給主体としてEUとその進化に影響を与えてきた特異な諸要因を概観した。それらは、相互

に関連しながらも、内在的な問題を抱えるものでもあることが確認された。

## 第6節 EU下における資本蓄積と「フォーマルな制度」

第4, 5節では、基本的に資本主義経済の第一と第三の特徴の接合、即ち「市場」と「フォーマルな制度」の関係性を軸にしてEUを眺めてきた。本節では、「資本蓄積」と「フォーマルな制度」の関係という視点からEUについて考察していこう。

第2節で述べたように、資本蓄積もまた「フォーマルな制度」を必要とする。労働による資本の共有を排除する近代的私的所有権、人口の維持と再生産のための保健衛生、労働力の質の維持と向上を図るための教育・再教育、生産局面において労働努力を極大化させるための賃金以外の労働条件の確定する社会保障などが、資本―賃労働関係に影響を及ぼす「フォーマルな制度」となろうが、この面でのEUの役割は大きく立ち遅れている。

確かに、資本―賃労働関係に影響を及ぼしうるEUレベルでの「フォーマルな制度」を示唆することは可能である。1958年の欧州経済共同体（European Economic Community, EEC）発足に際して、自国における男女間の同等の労働条件を有したフランスの主張により、EUは当初から労働条件の男女間の平等化を求めてきた。また、マーストリヒト条約以降は、社会政策面でも特定多数決による意思決定が導入された。当初、EUレベルでの社会政策に否定的な立場にあったイギリスも、1997年成立の労働党政権がアムステルダム条約にこれを組み込むことに賛成した。また、1970年代のフレデーリング法案以来の紆余曲折を経て、1994年の指令でようやくEU域内多国籍企業における労使間の情報提供、諮問の場としての欧州労使協議会（European Works Council, EWC）の設立が1994年指令で義務付けられた。

上述のような進展にもかかわらず、資本―賃労働を律する「フォーマルな制度」は、必ずしもEUレベルに統合されてきているとは言いがたいだろう。少なくとも、財、サービスの効率的な市場形成を担保するような「フォーマルな制度」と同程度まで整備されているとは言えない。例えば、資本―賃労働関係再生産の最基底の一部を成すであろう労働の域内自由移動に関してみても、それが、財、サービス、資本の域内自由移動よりもはるかに立ち遅れていることは、一目瞭然である（本田, 2002, 2003）。法定労働時間、賃金、社会保障制度なども未だ各国毎に異なっているのが実情である（河野, 2004）。先に指摘したEWCにしても、それ自身必ずしも「欧州的」な性格で無いという実証研究もある。即ち、当該多国籍企業の本国、若しくは、最大の従業員数を有する受入国の影響が、EWCの構成、性格を左右しているというのである（Hall, et al. 2003）。換言するなら、EWC設立を求める指令はEUレベルで決定されても、その実行局面では優れて「ナショナルな」影響を強く受けているのである。かように見えてくると、資本―賃労働関係に影響を及ぼすEUレベルでの「フォーマルな制度」形成は相対的に遅れていることが確認できるが、それは内在的に相互に対立する利害を含むために、効率的な市場を形成する際に比べて合意形成がはるかに困難なためである。その理由を更に指摘していこう。

企業がFDIを通じて、国境を越える事業再編を行う環境がEU域内で整備される中、経済発展度の異なる国々の間では、資本と労働の間のみならず、労働同士の間でも利害対立が

顕在化しうる。即ち、FDI 送出し国労働者は、自国の条件に近い形で EU レベルの「フォーマルな制度」が確立されることに利益を見出すのに対し、逆にそのような措置は受入国にとって不利益となる。資本蓄積は、資本－賃労働関係における両者の力関係に対して、常に影響を及ぼしうるが、FDI は本国における資本側の、受入国における労働側の相対的地位を改善することになる。確かに、多くの研究者が指摘してきたように (ex. Dunning, 1993), FDI は賃金や労働条件のみならず、その他の多様な要因に規定されるものであるが、賃金、労働条件の国際間の相違は、無視できない重要性を持っている (佐々木, 1994)。更に、FDI が資本－賃労働関係に質的に影響するだけでなく、雇用の量的側面をも左右するときには、EU レベルでの利害調整は一層困難になる。

同時に、資本－賃労働関係に対する EU レベルでの「フォーマルな制度」形成を阻むのは、客観的条件の相違にもよる。資本－賃労働関係は、生産領域において剰余を生み出し、分配するうえで決定的な意味を持つが、剰余の生産能力、若しくは、労働生産性は、賃金水準と不可分の関係にある。そして、労働生産性は、企業の技術力、経営能力のみならず、各国の教育、職業訓練、再教育によって規定される労働の質、社会資本整備状況、関連支援産業の集積状況などの客観的条件によっても規定される。これらは一国内では一定程度平準化していようとも、EU レベルでは未だ果されていないであろう。しかし、そうした客観的条件が相違するにもかかわらず、賃金、労働条件を「フォーマルな制度」によって人為的に収斂させようとする、東西ドイツ統一後の東ドイツ側の経済停滞に見られるように、大きな問題を引き起こしかねない (藤澤, 2003)。このことを EU レベルで敷衍すれば、以下のように言い換えられよう。即ち、各国レベルにおける供給面の諸条件を反映して、多国籍企業は域内の事業再編成を実行するのであろうが、人為的に EU レベルでの賃金、労働条件の平準化を図るならば、そのような再編成は EU 域内では試みられなくなるであろうし、場合によっては受入国からの退出も生じうるであろう。つまり、EU 域内における供給面における客観的条件とその相違を無視した「フォーマルな制度」形成は困難なのである。

資本－賃労働関係に関する EU レベルでの「フォーマルな制度」形成の難しさと同様のことは、法人税等の高低についても当てはまるであろう。法人税等は、資本の蓄積元本となる利潤への課税を意味し、その高低が資本蓄積へのインセンティブを大きく左右しよう。FDI の誘致を巡る法人税の引き下げ競争とその面での EU レベルの「フォーマルな制度」形成の難しさが言われている。例えば、古くはアイルランドの、そして、近年では 2004 年の拡大に際しての法人税等に関する EU 内部での対立を想起されたい。これらは、一面では国家の根幹を成す課税権を巡って各国が主権に固執していることの現れであろう。それと同時に、低率の法人税などが FDI を引きつけ、雇用を増やす時、EU レベルでの利害対立は賃金、労働条件を巡るそれと同根のものであろう。

以上、「資本蓄積」との関係で EU レベルの「フォーマルな制度」の問題を検討してきた。ここでは、効率的な市場形成とは異なり、各国の利害や客観的条件の相違が、「フォーマル

な制度」形成を、不可能ではないまでも、困難なものにしていることを確認した。

## 総括と今後の課題

本論では、EU 経済の相互依存関係の高まりと EU の権限強化が同時並行的に進行してきていることに鑑み、EU が「フォーマルな制度」という「国際公共財」を供給する主体とおさえ、その原理的説明を試みた。資本主義経済は、市場と資本蓄積を基盤にしながらも、それらの不完全な自立性を補完する「フォーマルな制度」を必要とした。そして、市場、乃至は、商品連鎖の普遍性が顕現するときに、それを国民国家の枠を超えて律するものとして EU を評価したうえで、EFTA や GATT/WTO には見られない特異性、「国際公共財」供給を支える要因について総括した。そのうえで、資本蓄積を巡る「フォーマルな制度」は国民国家の枠組みを超えて提供されることが、EU においても内的な困難さを持つものであることが指摘された。

最後に、簡潔に今後の課題を指摘して、結びとしよう。本論では、EU によって提供される「フォーマルな制度」について分析してきた。しかし、新制度学派 (Hodgson, 1988) や進化経済学 (Nelson & Winter, 1982) が指摘する経済社会における情報の非対称性、限定性、不確実性などを考慮に入れば、かつてベヴレン (Veblen, 1899) が指摘した思考習慣といった「インフォーマルな制度」の問題が俎上にのぼるだろうが、それについては取り上げてこなかった。それ故、EU レベルで市場が単一化に向かい、同時に、資本蓄積のための「フォーマルな制度」形成が相対的に立ち遅れている中で、「インフォーマルな制度」が EU レベルで形成される可能性はありうるのか、否かという問題、「インフォーマルな制度」が形成される場合のされ方、その評価については、残された課題としておきたい<sup>8</sup>。

## 〔参考文献〕

- Akerlof, George A. (1970) The Market for 'Lemon': Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, August, 1970, 488-500. (幸村千佳良, 井上桃子訳『ある理論経済学者のお話の本』ハーベスト社, 1995年)
- Albert, Michel(1991)*Capitalisme contre Capitalisme*, Paris: Editions du Seuil. (小池はるひ訳『資本主義対資本主義』竹内書店新社, 1992年)
- Balassa, B. (1961) *The Theory of Economic Integration*, Westport: Greenwood Press.
- Commission of the European Communities. (1985) *Completing the Internal Market, White Paper from the Commission to the European Council (Milan, 28 and 29 June 1985) (COM(85) 310)*, Luxembourg: Commission of the European Communities.
- Dunning, J.H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham, England: Addison-Wesley.
- Egan, M.P. (2001) *Constructing a European Market, Standards, Regulation, and Governance*, Oxford:

<sup>8</sup> 「コーポレート・ガバナンス」や「社会モデル」のあり方、EU レベルでのその収斂の問題が取り上げられるようになってきている。用語は異なるが、これらの問題もまた「インフォーマルな制度」形成の問題と関連するものであろう。Albert (1991), Lannoo (1999), Reberieux (2003), 星野(2003)を参照されたい。



- Oxford University Press.
- European Commission (2002) *The Internal Market, Ten Years without Frontiers*, Brussels: European Commission.
- European Round Table (2001) *A Stronger Europe: the View from ERT, ERT Message to the Laeken Summit*, Brussels: European Round Table.
- Franko, L.G. (1976) *The European Multinationals, A Renewed Challenge to American and British Big Business*, London: Harper & Row Publishers.
- Gillingham, J. (2003) *European Integration 1950-2000, Superstate or New Market Economy?*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gilpin, R. (1987) *The Political Economy of International Relations*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Hall, M., Hoffmann, A., Marginson, P. & Müller, T. (2003) 'National Influences on European Works Councils in UK- and US-based Companies', *Human Resource Management Journal*, vol. 13, no. 4, pp. 75-92.
- Hallstein, W. (1962) *United Europe, Challenge and Opportunity*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Heater, D. (1992) *The Idea of European Unity*, London: Leicester University Press. (田中俊郎監訳『統一ヨーロッパへの道』岩波書店, 1994年)
- Heilbroner, Robert. (1993) *Twenty-First Century Capitalism*, New York: W.W. Norton & Company. (中村達也, 吉田利子訳『[新版] 二十一世紀の資本主義』ダイヤモンド社, 1996年)
- Heilbroner, Robert, L. (1999) *The Worldly Philosophers*, New York: William Morris Agency. (八木甫, 松原隆一郎, 浮田聡, 奥井智之, 堀岡治夫訳『入門経済思想史, 世俗の思想家たち』筑摩書房, 2001年)
- Hodgson, Geoffrey M. (1988) *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Polity Press. (八木紀一郎, 橋本昭一, 家本博一, 中矢俊博訳『現代制度派経済学宣言』名古屋大学出版会, 1997年)
- Hirst, P. & Thompson, G. (1999) *Globalization in Question, The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge: Polity.
- International Monetary Fund (IMF) (1997) 'Globalization in Historical Perspective', in *World Economic Outlook, May 1997*, May, Washington, DC: IMF, pp. 112-116.
- Jones, G. (1996) *The Evolution of International Business: An Introduction*, London: Routledge. (桑原哲也, 安室憲一, 川辺信雄, 榎本悟, 梅野巨利訳『国際ビジネスの進化』有斐閣, 1998年)
- Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, UK: Macmillan Press.
- Kindleberger, C.P. (1977) 'U.S. Foreign Economic Policy, 1776-1976', *Foreign Affairs*, vol. 55, no. 2, pp. 395-417.
- Kindleberger, C. (1986) 'International Public Goods without International Government', *Am Econ Rev*,

vol. 76, pp. 1-13.

- Lannoo, K. (1999) 'A European Perspective on Corporate Governance', *Journal of Common Market Studies*, vol. 37, no. 2, pp. 269-294.
- Maddison, A. (2001) *The World Economy, A Millennial Perspective*, Paris: OECD.
- Marx, K. (1859) *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*. (杉本俊郎訳『経済学批判』大月書店, 1953年)
- Marx, K. (1867) *Das Kapital: Zur Kritik der politischen Ökonomie*. (岡崎次郎訳『資本論』大月書店, 1972年)
- Mead, J. (1955) *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam: North Holland.
- Nelson, R.R. & Winter, S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press.
- North, Douglass C. (1981) *Structure and Change in Economic History*, New York: W.W. Norton. (中島正人訳『文明史の経済学, 財産権・国家・イデオロギー』春秋社, 1989年)
- North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge UP. (竹下公視訳『制度・制度変化・経済成果』晃洋書房, 1994年)
- Olson, Mancur (1982) *The Rise and Decline of Nations, Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, New Haven: Yale University Press. (加藤寛監訳『国家興亡論, 「集合行為論」からみた盛衰の科学』PHP研究所, 1991年)
- Pelkmans, J. (1980) 'Economic Theories of Integration Revisited', *Journal of Common Market Studies*, vol. 18, no. 4, pp. 333-354.
- Pelkmans, J. (2001) *European Integration, Methods and Economic Analysis, 2nd ed*, Harlow: Pearson Education.
- Pinder, J. (1968) 'Positive integration and negative integration Some problems of economic union in the EEC', *The World Today*, pp. 88-110.
- Pinder, J. (1986) 'European Community and nation-state: a case for a neo-federalism?', *International Affairs*, vol. 62, pp. 41-54.
- Polanyi, Karl. (1957) *The Great Transformation, The Political and Economic Origins of Our Times*, Beacon Press. (吉沢英成, 野口建彦, 長尾史郎, 杉村芳美訳『大転換, 市場経済の形成と崩壊』東洋経済新報社, 1975年)
- Price, V. (1988) 'The European Free Trade Association', El-Agraa, A.M. (ed.) *International Economic Integration, 2nd ed*, London: Macmillan, pp. 96-127.
- Reberieux, A. (2002) 'European Style of Corporate Governance at the Crossroads: The Role of Worker Involvement', *Journal of Common Market Studies*, vol. 40, no. 1, pp. 111-134.
- Ricardo, D. (1817) *On the Principles of Political Economy, and Taxation*, London: John Murray.
- Siebert, H. (ed.) (1990) *The Completion of the Internal Market, Symposium 1989*, Tübingen: Mohr
- Smith, A. (1776) *The Wealth of Nations*, UK.
- Stiglitz, J.E. (1997) *Economics 2nd ed*, New York: W.W. Norton & Co. (藪下史郎, 秋山太郎, 金子能宏,

- 木立力, 清野一治訳『スティグリッツ 入門経済学』, 『スティグリッツ ミクロ経済学』, 『スティグリッツ マクロ経済学』東洋経済新報社, 1999年)
- Stiglitz, J.E. (2000) *Economics of the Public Sector, 3rd ed*, New York: W.W. Norton & Co. (藪下史朗訳『公共経済学, 第二版, 上下』東洋経済新報社, 2003年)
- United Nations. (2000) *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York: United Nations.
- Veblen, Thorstein B. (1899) *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study in the Evolution of Institutions*. (高哲男訳『有閑階級の理論』筑摩書房, 1998年)
- Viner, J. (1950) *The Customs Union Issue*, London: Stevens & Sons.
- 青木昌彦 (2001)『比較制度分析に向けて』東京: NTT 出版.
- 青木昌彦, 奥野正寛 (編) (1999)『経済システムの比較制度分析』東京: 東京大学出版会.
- 安藤研一(1990)「欧州共同体の共通通商政策の政治経済学」『経済学研究(北海道大学)』40 巻 1 号 50-78 頁.
- 安藤研一(2002)「EUの比較優位産業における統合とその対外的意義, 製菓産業を題材にして」『日本EU学会年報』22 巻, 234-258 頁.
- 安藤研一(2003)「EU 製菓産業統合の経済学的分析, 医薬品販売承認手続に即して」『社会科学研究所(東京大学社会科学研究所紀要)』54 巻 1 号 127-143 頁
- 小田正雄, 後藤純一(2001)「地域経済統合」大山道広(編)『国際経済理論の地平』93-105 頁, 東京: 東洋経済新報社.
- 神取道宏(1994)「ゲーム理論による経済学の静かな革命」岩井克人, 伊藤元重 (編)『現代の経済理論』東京: 東京大学出版会, 15-56 頁.
- 木原隆司(2002)「国際公共財援助の理論と実際」『経営と経済(長崎大学)』82 巻 2 号,165-208 頁
- 河野誠之 (2004) 「EU社会保障制度改革」田中友義, 久保広正 (編著)『ヨーロッパ経済論』京都: ミネルヴァ書房 149-168 頁
- 佐々木隆生(1985)「「経済学批判」のプラン後半体系をめぐる論争」木下悦二, 村岡俊三 (編)『資本論体系 8, 国家・国際商業・世界市場』東京: 有斐閣, 318-332 頁.
- 佐々木隆生(1994)『国際資本移動の政治経済学』東京: 藤原書店.
- 佐々木隆生(1997~2002)「ステイとネイション(1)~(7)(未完), 近代国民国家と世界経済の政治経済学」『経済学研究(北海道大学)』
- シュルツ, マルティン (2003)「ユーロ経済とEUの基礎」『社会科学研究所』54 巻 1 号 101-125 頁
- セルバン・シュレベール, J. J. (林信太郎, 吉崎英男訳)(1968)『アメリカの挑戦』東京: タイム・ライフ・インターナショナル.
- 田中素香, 長部重康, 久保広正, 岩田健治(2001)『現代ヨーロッパ経済』東京: 有斐閣.
- 津曲俊英(2001a)「国際公共財と国際機構」『経営と経済(長崎大学)』81 巻 2 号,145-158 頁
- 津曲俊英(2001b)「国際公共財について」『経営と経済(長崎大学)』81 巻 3 号 129-159 頁
- 遠山弘徳(2003)「制度的多様性, 賃金格差および互恵性, 先進資本主義経済への比較制度アプローチ」『経

済研究（静岡大学）』7巻3・4号327-348頁.

遠山弘徳(2004a)「「資本主義の多様性」論と労働市場の成果,その理論的概要と実証的検討」『経済研究（静岡大学）』8巻4号41-65頁

遠山弘徳(2004b)「市場と資本」宇仁,坂口,遠山,鍋島(編著)『入門社会経済学 資本主義を理解する』京都:ナカニシヤ出版,10-34頁.

ドルーシュ,フレデリック(1994)(花上克己訳)『ヨーロッパの歴史,欧州共通教科書』東京:東京書籍,  
藤澤利治(2003)「旧東ドイツ経済,体制転換から統合へ」戸原,加藤,工藤(編)『ドイツ経済,統一後の10年』東京:有斐閣,305-336頁.

星野郁(2003)「欧州の社会モデルの現状と行方」『日本EU学会年報』23号88-120頁

本田雅子(2002)「EU通貨統合と欧州労働市場の調整」田中素香(編)『単一市場・単一通貨とEU経済改革』東京:文眞堂,254-277頁.

本田雅子(2003)「EU域内労働移動政策の転換,高スキル労働者のモビリティ促進政策を中心に」『経済研究所報』31巻,31-39頁.

ボワイエ,ロベール(編)(山田鋭夫,他訳)(1988)『世紀末資本主義 東京:日本評論社,

森嶋道夫(1984)『無資源国の経済学,新しい経済学入門』東京:岩波書店

〔図表一覧〕

図表 - 1 世界貿易の推移 (輸出, 10億US\$, 時価)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003
世界	62.0	130.4	316.9	2034.1	3448.7	6446.3	6196.2	6477.3	7482.2
EU-15	19.2	48.7	130.3	753.8	1508.8	2316.2	2318.7	2466.1	2894.4
EU-15域内	n.a.	28.0 <sup>1)2)</sup>	74.5 <sup>1)</sup>	458.7	979.6	1446.2	1435.9	1523.1	1795.2
アメリカ	10.2	20.6	43.2	225.5	393.5	781.1	730.8	693.1	724.0
日本	0.8	4.0	19.3	130.4	287.5	479.2	403.4	416.7	471.9

出典:WTO

1) European Economy, No.62 参考資料より計算

2) 数字は, 1962年

図表 - 2 貿易依存度 (対GDP比率, %)

		1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003 <sup>3)</sup>
EU	総輸出 <sup>1)</sup>	19.6	21.8	27.2	28.1	36.0	36.0	35.1	34.2
	域内輸出 <sup>2)</sup>	n.a.	9.9	13.3	14.4	16.9	16.9	16.3	15.9
	域外輸出 <sup>2)</sup>	n.a.	6.8	8.5	7.4	10.9	11.2	10.7	10.4
アメリカ <sup>1)</sup>		4.9	5.6	10.1	9.7	11.3	10.3	9.8	9.6
日本 <sup>1)</sup>		10.5	10.6	13.5	10.4	10.8	10.4	11.2	11.7

出典:European Economy, No.6 / 2003

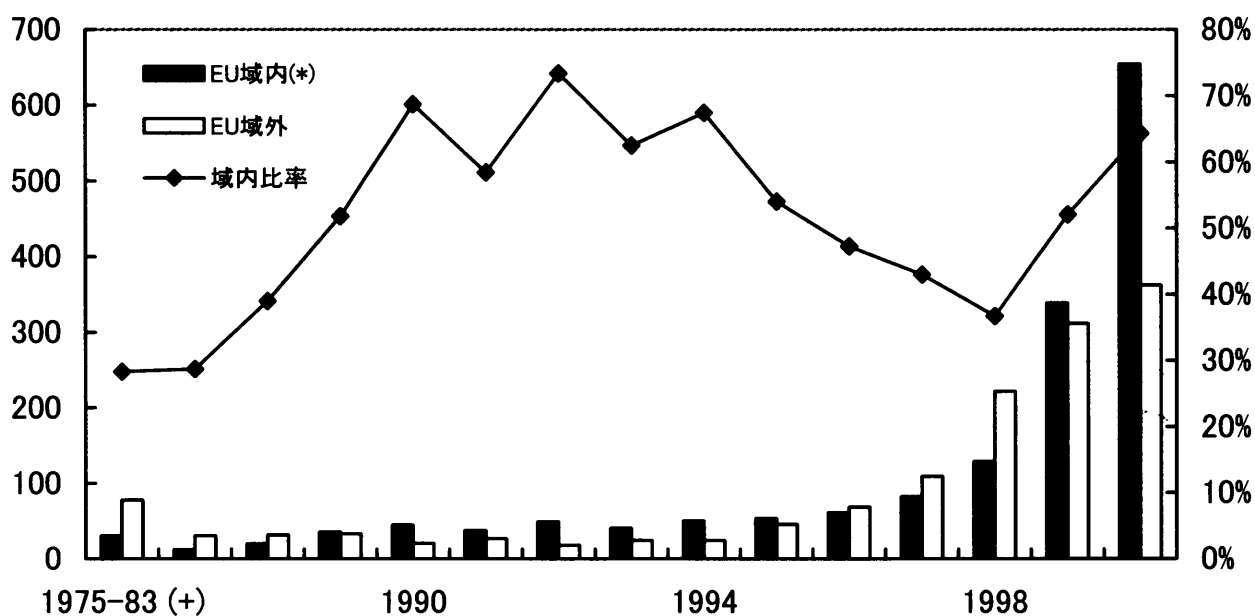
- 1) 財・サービスを含む
- 2) サービスを含まない
- 3) 予想値

図表 - 3 原 EU 加盟国への製造業多国籍企業子会社数(1971 年, アメリカは 1968 年)

受入国	送出国			
	EU-6	スイス	スウェーデン	アメリカ
西ドイツ	112	57	15	214
フランス	221	44	16	205
イタリア	98	24	6	174
ベルギー&ルク センブルク	88	10	6	85
オランダ	60	15	9	80
EU-6	579	150	52	758

出典：Franko (1976) p.136 より作成

図表 - 4 EU 対外直接投資額(10 億 ecu / euro, 左目盛)と域内比率 (右目盛)

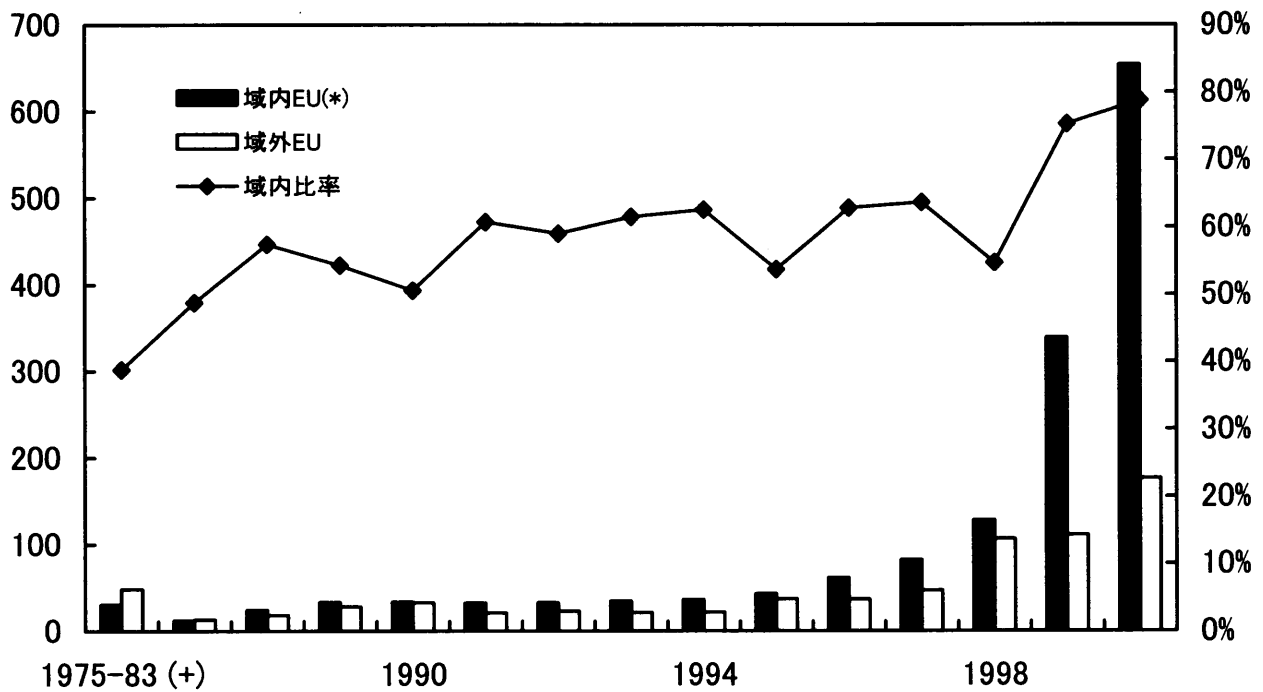


出典：Eurostat より作成

(+) Molle & Morsink (1991) p.86

(\*) 1987-1991: EU-12, 1992-2000: EU-15

図表 - 5 EU 被直接投資額(10 億 ecu / euro, 左目盛)と域内比率 (右目盛)

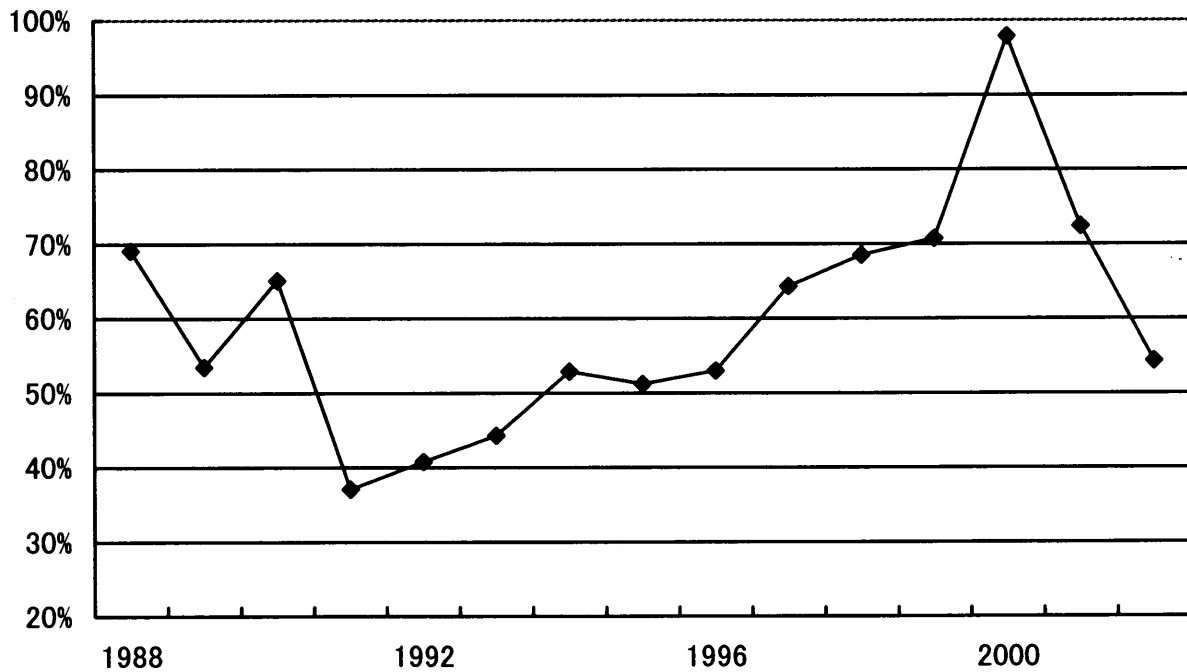


出典：Eurostat より作成

(+) Molle & Morsink (1991) p.86

(\*) 1987-1991: EU-12, 1992-2000: EU-15

図表 - 6 EU 対外直接投資に占めるクロス・ボーダーM&A 比率 (%)



出典：World Investment Report, 各号より作成

# グローバル化、多国籍企業、企業の社会的責任

## 第一節 はじめに

その意味するところは論者によって異なるが、「グローバル化」は、現代経済を語る上で重要なキーワードの一つであり、それを理解することは経済学を学ぶもの、研究するものにとっての責務とも言えよう。本論では、グローバル化についての理解を深めるために、以下の諸論点について論じていく。まず、グローバル化が指し示す内容について具体的な統計数字で跡付ける（第二節）。その上で、グローバル化を主導する一つの重要な経済主体である多国籍企業が如何なる論理によって展開してきているのかを説明する（第三節）。そして、多国籍企業の事業展開がもたらす影響について検討する（第四節）。更に、そのような影響への一つの対抗策として近年注目を浴びるようになってきている企業の社会的責任（Corporate Social Responsibility, CSR）について論ずる（第五節）。最後に全体を総括する（第六節）。

## 第二節 グローバリゼーションの進展

本節では、まずグローバル化の実態について見ていく。そもそも「グローバル化」という用語についての公式の定義は存在しておらず、論者によりその意図するところは異なっているのが実状である。そこで本論では、「商品、資本、人が国境を越えて活動し、相互依存性が高まってきている状態」と定義しておく。表-1 は、各種の指標によるグローバル化の進展度合いをまとめたものである<sup>1</sup>。確かに、世界経済は過去 20 年強の間に急速な成長を遂げたが、貿易や投資、人の国際移動はそれ以上に急速に進んでいるといえる。特に、それが 1990 年代に進行したこと、しかし、それは必ずしも一本調子に進んだわけではないことが確認できる。

さて、それでは個々の指標について確認していこう。まず、「商品」が国境を乗り越えて取引されることは、通常、「貿易」と呼ばれる経済活動である。貿易といった場合は、取引される商品が「モノ」であることを暗黙のうちに仮定している。しかし、国境を越えて取引される商品には、手にとって触ることの出来ないものも含まれ、それは「サービス（貿易）」と呼ばれる。例えば、輸送、保険、旅行、その他のサービスなどがここには含まれる。世界全体の財貿易、サービス貿易を輸出の絶対額で見ると、2002 年にはそれぞれ 6 兆 3130 億ドル、1 兆 4860 億ドルに達している。これらは、1980 年のそれぞれ、1 兆 9080 億ドル、3230 億ドルという数字から見ると、大幅な増加を示している。しかもこの間、世界全体の GDP に占める比率も財貿易で 20%前後に、サービス貿易でも 5%弱にまで高まっている。<sup>2</sup>例えば、我々の生活の中でも「商品」のグローバル化を実感できるこ

<sup>1</sup> これらの数字は、物価、為替相場の変動を含んでおり、また財・サービス・投資内容の質的变化を正確には反映していないという限界を有するものである。グローバル化の実態分析には、より詳細な客観的事実の確認が必要であろうが、グローバル化の傾向を示す上では、このような限界を含んだ数字でも許されよう。

<sup>2</sup> 確かに、1980 年の財貿易の数字は 18.4%と 2002 年現在の数字と比べて遜色ないように見えるかもしれない。しかし、これは多分に 1979 年に生じた第二次石油危機の影響により、石油輸出額が大きかったためである。実際、1980 年代の財輸出の対 GDP 比率は、おおむね 15%前後の水準であった。



とは多くある。「Made in China」の服や靴、家電製品が我々の日常生活の中で溢れかえっている一方、国内で販売されるよりも多くの自動車が世界中に輸出されている。日本人は、毎年より多くの人々が海外旅行を楽しむようになってきているが、同時に訪日外国人旅行者数も右肩上がり増加している。

表-1 グローバリゼーション指標

単位：輸出額，FDI： 10億\$，（対GDP比，%），千人（対総人口比，%）

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002
GDP	10,355	11,696	21,465	28,909	31,049	30,745	31,801
財輸出	1,908 (18.4)	1,806 (15.4)	3,287 (15.3)	5,042 (17.4)	6,288 (20.3)	6,057 (19.7)	6,313 (19.9)
サービス輸出	323 (3.1)	353 (3.0)	736 (3.4)	1,131 (3.9)	1,455 (4.7)	1,448 (4.7)	1,486 (4.7)
対外 FDI	54 (0.5)	62 (0.5)	242 (1.1)	358 (1.2)	1,187 (3.8)	722 (2.3)	596 (1.9)
先進国在住外国人	- -	11,072 (1.4)	36,883 (4.4)	44,326 (5.1)	55,325 (6.2)	62,179 (6.9)	- -

出典：世界銀行，国連資料より作成

現代の世界経済においては、商品のみが国境を乗り越えて動いているわけではない。主たる生産要素である、「資本」と「労働力」も国境を越えた移動を見せている。資本といった場合、まず注意が必要なことは、それが単なる「お金」としての資本なのか、それとも工場、研究所、販売会社などの子会社を海外に持つ形で実態的な内実を持つ資本なのか、といったことである。資本が国際的に移動する場合、前者は「対外・対内証券投資」、後者が「対外・対内直接投資」と分類される。なお、統計上は発行済み株式の10%以上、若しくは、役員派遣などを通じて、当該企業に対する支配権を有するような投資を「直接投資（Foreign Direct Investment, FDI）」と分類し、それ以下の比率の株式取得や、外国の国債、社債の購入等は「証券投資」となる。本論で中心的に論じる多国籍企業とは、FDIを行う主体、企業のことであり、そして、非常に身近な存在でもある。例えば、北米やヨーロッパ、アジアに工場を展開しているトヨタは日本を代表する多国籍企業であるし、静岡県御殿場市などでアウトレットモールを運営しているのはアメリカの多国籍企業、チェルシー・グループである。

後の議論との関係から、ここでは FDI に着目して、資本の国際的な移動という側面のグローバリゼーションを確認しよう。1980年当時、未だ540億ドルであった対外 FDI は、2002年には10倍以上の5960億ドルにまで増加し、対GDP比率でも0.5%から1.9%へと上昇している。確かに、この2002年の数字は2000年のピーク時に比べると半減している。これは、ITバブルがはじけ、9・11テロの影響で世界経済全体が不況に陥り、更に、アメリ

カでエンロン、ワールドコムなどの粉飾会計に代表される企業不祥事が頻発し、世界的不況局面の中で、FDIに限らず、投資意欲そのものが全般的に低下したことによる。そして、FDIが低調であったと言っても10年前、20年前の水準にまで後退したわけではないこともまた事実である。

資本と並ぶもう一つの重要な生産要素である「労働」もまた故郷を離れ外国に職を求めて動いている。労働とは勿論人間の経済活動の一部であり、それ故に、労働力の国際移動は人間の国際移動を意味する。そして現代世界における人間の国際移動は、紛争国・地域における難民と並んで、職を求めるという経済的要因に基づく国際労働力移動によって構成される。それ故、多くの労働力移動は相対的な雇用機会と賃金水準の高さを目指すことになり、先進国へと向かうことになる。貿易やFDIの統計資料に比べて、労働力の国際移動についての統計は未整備なままであるため、具体的に労働力移動に限定してその実情を把握することは困難である。上記の表もそのことを反映しており、先進国における外国人労働者数ではなく、在住外国人数によって実態に迫ろうとするものである。そのため、この数字には難民はもとより、外国人労働者の家族ではあるが、労働には従事していないものの数なども含まれる。周囲を海に囲まれている日本ではイメージしづらいが、地続きで国境を接している国々の間では、しばしば特定の季節のみ、若しくは、日々国境を越えて外国で働いている労働者がいる。しかし、そのような国境近辺の労働者の国際移動についての数字は正確には捕捉されていない。これらの問題を抱えてはいるが、上記の表の数字からは人間も国境を活発に越えていること、その数が急速に増加しつつあることが見て取れる。1985年時点で1000万人強であった数字が、2001年には6000万人を超えるところまで増えてきているからである。勿論、この数字はこれらの外国人を受け入れている先進国の総人口9億人に比べれば、未だ小さな割合でしかないかもしれないが、それでも既存社会に変化をお簿よすものである。例えば、静岡県は愛知県と並んで外国人労働者、特に、日系ブラジル人を最も多く受入れており、そのことは駅や銀行でポルトガル語表記が必要とされるようになっている。浜松市には、ブラジル人向けの食材・日用品販売会社、レストラン、学校、銀行、航空会社がある。

財、サービス、資本、人の国際的な移動は1990年代以降急速に進んできた。しかし、これらの個々の項目ごとの国民経済にとっての重要性は異なっている。財輸出はGDP比で20%前後となる一方、サービスの輸出は未だ5%未満である。統計の整備が進んだこともあるが、先進国における在住外国人の対総人口比率が7%近くまで上昇しているのに対し、FDIは未だGDP比率で4%には達していない。更に、貿易、投資、労働力移動の発展において先進国が大きな役割を果たしてきていることは、予想に難くない。WTOに拠れば、世界の輸出に占める北米、西ヨーロッパ、日本のシェアは、やや減少傾向にあるとはいえ、2003年時点で63.3%と報告されている。国連は、同年のFDI送出し、受け入れにおける先進国のシェアをそれぞれ93.0%、65.5%と推計している。そして、先の在住外国人の数字は、全て先進国が受け入れているものの数である。途上国間労働力移動の例もあろうが、統計

が未整備なために必ずしもその実態は明らかになっていない。斯様に、グローバリゼーションにおける先進国の主導的役割は大きなものなのである。

しかし、同時に発展途上国が受ける影響というものを無視することも出来ない。その絶対額は必ずしも大きくなくとも、途上国の財、サービス貿易の対GDP比率や途上国向けFDIの国内粗資本形成に占める比率は、先進国に勝るとも劣らざる大きさとなっているからである。表-2, 3は、そのことをまとめたものである。貿易に関しては、輸出入合計の金額がGDPに占める比率を採っているため、例えば輸送、商業、金融、通信などのサービスに競争力を有する先進国が、途上国よりも高い比率になる傾向がある一方、財の貿易に関しては途上国の方が先進国よりも高い依存度を示していることが見て取れる。また、FDIの受入が国内における資本形成に占める比率で見ても、近年では先進国よりも途上国の方が高くなっている。確かに、国ごとの差異は存在しているであろうし、途上国の貿易や受入FDIの絶対額は必ずしも大きくないかもしれない。しかし上記の様な観察からは、途上国の方が先進国よりもグローバリゼーションの影響を強く受け易いと言えよう。

表-2 貿易の対GDPシェア(輸出入合計, %)

		2000	2001	2002
世界全体	財	41.4	40.2	40.3
	サービス	8.6	8.6	6.9
高所得 OECD 諸国	財	36.1	35.0	34.6
	サービス	9.4	9.3	7.1
中低所得国	財	49.4	48.8	51.8
	サービス	7.8	8.0	6.7

出所：世界銀行資料より作成

表-3 受入FDIの対国内粗資本形成比率(%)

	2001	2002	2003
世界全体	12.0	10.1	7.5
先進国	11.5	10.0	6.7
発展途上国	13.1	9.9	10.0

出所：国連資料より作成

以上、本節ではグローバリゼーションの現状について簡単に確認してきた。資本主義経済は、基本的に市場における個々の経済主体の個別利害の自由な追求を前提にして発展してきた。そして、グローバリゼーションの進展もまたそのような傾向を基礎にしている。商品はより高い価格で販売されるのであれば国境を乗り越えて国外に販売、即ち、輸出され、逆にまたより安い価格で購入できるのであれば国外産品が購入、即ち、輸入される。資本はより高い利潤を獲得できるのであれば、国境という政治的枠組みを容易に飛び越え、労働力もまた、国境を乗り越える経済的、社会的、文化的費用より高い賃金を獲得できる

(と考えられる)時には国外へと向かうことになる。<sup>3</sup>

上記のような傾向を技術的、文化的、政治的、制度的に規制、制限する障壁が強固であれば、グローバリゼーションは制約されるであろうし、そうした障壁が緩和、低下すれば、グローバリゼーションの進展は加速化される可能性を持つ。近年、輸送・通信・情報技術の発展、マスメディアの自由化と国際展開、東西冷戦構造の崩壊、関税その他の貿易障壁の低下、金融自由化、公共サービスの民営化などによって、国境という壁が低下、消失してきている。このことが、先に見たような現代におけるグローバリゼーション進展の理由の一端である。日本に即して、そのような変化の例を幾つか挙げてみよう。かつて日本からブラジルへの移民は、南アフリカの喜望峰を経由する3ヶ月の船旅であったが、今では日本-ブラジル間は飛行機で24時間の旅程に短縮している。1970年代までの国際的な通信手段は、非常に高価な国際電話か1週間以上かかる国際エアメールであったが、21世紀の現在はEメールが瞬時に、大量の情報のやり取りを可能にしている。良し悪しは別にして、例えば日本の米のように以前は輸入が禁止されていたような商品も今では少しずつ自由化が進みつつある。新聞を開けば、外国の株式や国債、社債購入を促すような金融機関の広告を容易に見つけられるが、1960年代の日本は海外旅行に際して持ち出し可能なドルにすら制限があった。これらの変化は、国際的な経済活動をより容易なものにすることは理解に苦しくないであろう。しかしここで注意すべきことは、このような変化を活用し、グローバリゼーションを推し進めてきたのは一般の消費者や労働者などではなく、多国籍企業と呼ばれる経済主体である。そこで、次節ではこれをより具体的に見ていくことにしよう。

### 第三節 多国籍企業の理論

国外に工場、販売会社、研究開発拠点といった子会社を設立するためにFDIを実行し、事業を国際的に展開している企業は、多国籍企業と呼ばれる。多国籍企業は、本社-子会社間、子会社-子会社間における財、サービス、資本、知識、情報、利潤の交流を通じてグローバリゼーションを推し進めている。本節では、以下の二つの問いに答えていく。第一に、如何なる条件に基づいて多国籍企業はFDIを実行するのであろうか？第二に、国内に留まらず多国籍となること自体を通じて、如何なる利益がもたらされるのであろうか？

企業の第一義的な目的が利潤の追求であることを前提すれば、国内に投資するよりもより大きな利潤が得られる場合に、企業は外国に(直接)投資を行うであろう。しかし、ごく常識的に考えても、事業を展開する場合に国内よりも外国でのほうが不利である。消費者の嗜好や購買行動は、慣れ親しんだ自国とは異なるであろう。工場労働者をはじめとする人事管理のあり方は、国によって大きく違っている。自国のように容易にサプライヤーや支援企業(例えば、銀行、輸送、その他事業サービスなど)を見つけられるわけではない。言語や法律、生活習慣に至るまで、自国との相違点を見つけることは、類似点を見つ

<sup>3</sup> 本論では、グローバリゼーションの高まりを対GDP比率などで示したが、実は経済学的、理論的にはそれが何故、何処まで高まるものであるのか、ということは必ずしも明確にされていない。

けるよりもはるかに容易である。斯様に列挙した不利を乗り越える諸要因は何なのか、ということが説明されねばならない。この間に対する説明の最も一般的なものが、ダニング（Dunning, J.H.）の提唱するOILパラダイムである。ダニングは、企業がFDIを行うのは、所有優位性、内部化優位性、立地優位性の三つの優位性が存在する場合であると主張する。

まず第一の所有優位性とは、当該企業が固有に有するところの競争力である。先に挙げたような不利な状況下においても、進出先の市場における競争から敗退しないためには、地元企業や他の多国籍企業に比べて見劣りしないその企業固有の競争力が不可欠である。そのような競争力とは、対外進出企業が、現地、本国、第三国で十分な市場を確保できるような品質、価格でもって財、サービスを生産する技術力、能力、資金力等である。当該多国籍企業が固有に有している優位性ということから、これを所有優位性（Ownership Advantage, O優位性）と呼ぶ。O優位性は、当該企業がどのような競争条件下において事業活動を展開するのかということによって大きく左右される。そのため、産業特性、市場特性によって、企業が必要とするO優位性の内容も異なってくる。先進的な技術が恒常に必要とされるような産業、例えば、情報産業や製薬産業においては、特許に代表されるような高度な研究開発技術力が重要である。他方、自動車、電機・電子機器産業のように多くの熟練労働者を使い、多様な部品を組み立てる産業においては、労務管理やサプライヤー管理のような能力が求められる。個人消費者の嗜好によって販売額が大きく変化するような高級ブランド品のような産業においては、商標権、著作権を有する財、サービスの創出とブランドの伝達・浸透力が企業業績を規定してくる。更に、外国への投資は国内投資以上にリスクが高い投資であることから、そのような投資資金を調達する資金力がなければならない。これらを総称したものがO優位性である。

第二の内部化優位性とは、企業が市場に代わって経済的取引を自社の内部に組織化する能力である。現代の経済社会においては、あらゆるものが市場取引の対象とされるようになってきているが、その取引には一定の費用、取引費用が伴う。市場で財・サービスを売買するためには、取引相手を見つけ、取引内容を交渉し、その価値を測定し、結ばれた契約の履行を監視する必要がある。ところで、先に見たO優位性の中には市場が存在しない知識や情報によって構成されるものもある。例えば、従業員に積極的なやる気を起こさせる労務管理や社員教育方法は、たとえマニュアル化してあったとしても、おいそれと市場で取引出来るようなものではない。他方、特許、商標権、著作権のような知的所有権に保護され市場で取引されうる知識、情報もあるが、これらが市場を通じて外国の企業に販売、貸与された場合、後者がそれらの知識、情報を模倣、剽窃することを通じて中長期的には知識、情報の提供企業の競争力基盤を脅かす危険性もある。このような場合には、取引費用は非常に大きなものとなる。企業内組織において、これらを活用する費用が市場での取引費用よりも小さな場合、企業はそれを内部化（Internalise）することが有利となる。勿論、取引費用には多様なものがあり、また、それを内部化する場合に必要とされる企業内

組織にも多様なものがある。更に、内部化の能力は同一企業であっても時間の経過とともに、経験の蓄積とともに変化しうる。それでも、取引費用を内部化できる能力を有しているか、否か、ということが、当該企業が FDI を行い、多国籍企業と成りうるか、成功するか否かということを決定的に左右する。FDI とは、外国に子会社を有することを意味するが、この子会社を自社の内部組織として有効に管理運営することが、取引費用を内部化することを意味するからである。もし在外子会社が、本社やグループ全体の利害に背くような事業展開を行うようであれば、当該企業全体の存続が脅かされ、少なくとも期待したような利益をうることは出来ない。例えば、子会社の企業不祥事などは、売上、利潤の喪失のみならず、当該企業が培ってきた企業のブランドを大きく傷つけることになる。それ故、これを内部化優位性 (Internalisation Advantage, I 優位性) と呼ぶ。

最後に、企業が FDI をする相手国、市場に、貿易などを通じては獲得できない誘因、現地に赴くことによって初めて入手できる有利な諸条件が指摘される。これらは、現地に子会社を立地することによって始めて手に入ることから、立地優位性 (Locational Advantage, L 優位性) と呼ばれる。天然資源、低賃金労働力や優秀な人材、関税その他で守られた市場、当該企業の活動を支援する産業やサプライヤー、各種の社会資本、政府の投資支援や低税率などは、自国に留まる限り、十分には獲得できないようなものである。L 優位性が存在しなければ、当該国に投資をする誘因はない。石油採掘企業が日本ではなく、中近東諸国に投資するのは、石油が産出されるか否かによるであろうし、労働集約的なアパレル産業が中国へ進出するのは、現地で低賃金労働力が大量に調達できるからである。新しい発明、発見のための研究開発施設を国外に持とうとする企業は、欧米や日本における高等教育の充実を踏まえてのものであろうし、保護関税などの手段によって守られた市場へは輸出によって市場開拓を図ることはままならず、現地生産・販売が選択される。勿論、道路、通信網等の社会資本 (インフラストラクチャー) が未整備な国、地方は、投資対象としては下位に位置づけられるであろう。更に、幾つかの投資先候補国がある場合には、L 優位性の有無、内容、良し悪しが、最終的な投資先を決定することになる。例えば、同額の投資から得られる通常の利潤額が同じ場合、現地政府が投資コストの一部を負担したり、法人税・所得税を低率に設定していれば、他の条件が一定の場合、企業は当該国に引き寄せられることになる。

以上見てきた三つの優位性が総合的に存在する場合に、企業は FDI を選択するのである。このダニングの O I L パラダイムをまとめたものが、以下の表-4 である。もし、対象とする相手国市場に L 優位性がなければ、企業はあえて FDI を行うのではなく、輸出、又は、ライセンスによって当該市場への供給を果そうとするであろう。もし、当該企業が FDI や輸出に関連する取引費用を内部化する能力がなければ、即ち、I 優位性が欠けていれば、ライセンスなどによって自らの O 優位性に基づく商品の提供を図るであろう。もし、O 優位性そのものが欠けていれば、当該企業は国際的な事業展開そのものを諦めねばならない。

表-4 OILパラダイム

	O優位性	I優位性	L優位性
FDI	○	○	○
輸出	○	○	×
ライセンス	○	×	×

ところで、多国籍企業はFDIを通じて国外に子会社などを有することになる。このような多国籍企業の国際的組織自体が特異な利益をもたらすことを指摘したのが、コグット (Kogut, B.) である。世界経済には市場や生産条件の不均質性、不均等性が構造的に存在している。そのような差異をより効率的に再編成することによって、一国企業には無い多国籍企業独自の利益、即ち、「多国籍性 (Multinationality)」を享受できる。コグットは、多国籍性の利益として三つのものを挙げている。その第一は、制度的制約の相違を活用するもので、制度的裁定 (institutional arbitrage) と呼ばれる。例えば、各国間で異なる税体系の相違などを念頭において低税率国に利益を集中するようなケースがそれである。実際、アイルランドはその低率法人税を武器に非常に巨額のFDIをひきつけている。第二は、国際的な事業を展開することを通じて得られる情報の外部性 (informational externality) である。国内事業に留まらず、国際的な事業展開を図る場合には、それに見合った人材や情報の収集、現地企業や政府との密接な関係が必要である。それらは、当初は特定の国へのFDIに即して収集、蓄積されたものであろうが、他の国、地域へのFDIにおいてもその一部は活用できる。国際的な事業展開の初期においては、そのための費用は大きいかもしれないが、国外事業が拡大してくれば、相対的に低下することになる。例えば、社員の海外派遣に対する手続きや現地での税金納付や補助金の取得などが挙げられる。更に、マーケティングや製造工程における共同生産の経済性 (joint production economies) が指摘される。それは単に多くの国外事業を展開することによって、例えば、広告媒体や生産設備の大量生産、大量調達に基づいて、単位費用を削減し、サプライヤーからの割引を引き出しうるだけではない。天災や事故、ストライキやその他の政治的リスクによって、ある国における生産が停止した場合でも、他国にある生産設備がその不足分を補填することが可能になる。以上の三つの利益は、多国籍企業が多国籍であるが故に得られるところの利益であり、自国のみで事業展開している企業には享受出来ないものである。

国際的な競争力を有する企業が、国際的に事業展開する際の取引費用を内部化しながら、現地に固有の優位性を獲得するためにFDIを行い、そのことによって得られる多国籍性の利益を最大限に追求することは、如何なる意義を持つことになるのであろうか？

#### 第四節 多国籍企業の影響

多国籍企業が国境を越えて自らの活動を展開することは、グローバル化の進展と不可分である。まず、言葉の定義からしてFDIの実行主体である多国籍企業は、資本が国境を越えて行き来することと同義である。また、国外にある子会社が自社の財、サービ

スを供給するために、その生産に必要な資本財、中間財を親会社が提供することを通じて、他方、子会社が生産した財、サービスを本国や他の国に供給することを通じて、貿易が活発化する。近年の日中貿易拡大の背後には、日系企業の対中進出が大きく寄与している。確かに、低賃金の発展途上国に工場を設立することによって、それらの国から高賃金の先進国への労働力の移動は一定程度抑制されるかもしれないが、同時に熟練労働者や中間管理職、経営者レベルの人材が国境を越えて活発に行き来するようになる。更に、新しい生産方法、経営手法などの無形資産と呼ばれる知識や情報もまた多国籍企業の活動の活発化に伴って、国境を越えて伝播することになる。そして時には、環境、社会的文化的構造の破壊がもたらされることもある。つまり、多国籍企業の発展は既存の経済社会構造のグローバルな再編成を意味しているのである。

最初に、多国籍企業の本国への影響について考察することから始めよう。当該多国籍企業は、投資相手国の企業との競争において敗退しないような O 優位性を有して、FDI を行うわけであるから、当然のことながら、まず何よりも現地市場を開拓しうることになる。また、相手国で生産を行う場合には、工場設備・機械類の資本財、部品などの中間財の輸出が FDI に伴うことになる。更に、投資国における活動が円滑に進み、発展すれば、当該子会社が利潤をあげることとなり、それが本国の親会社に送金される。これらは多国籍企業の本国にとってメリットとなりうるものである。

他方、同時に多国籍企業の対外 FDI、国外事業展開は必ずしも本国にとってのメリットばかりでなく、デメリットも伴う。多国籍企業が国外に投資を行うのであれば、その分だけ国内における投資が相対的に縮小されるのであり、その直接的な帰結として生産と雇用の伸びが抑制されることになる。また、本国からの完成品輸出が現地生産に切り替わり、更に投資先の工場で生産された製品が本国に逆輸入されるようになると、それは貿易・経常収支の悪化要因となり、場合によっては産業空洞化の恐れも生じることになる。そして、当該企業の O 優位性を規定する無形資産が受入国に移転され、それが現地企業、経済に波及することによって相手国と本国の競争が激化するような場合もある。相手国への投資が巡り巡って本国に反作用を及ぼすように戻ってくることから、これを「ブーメラン効果」と呼ぶことにする。それは本国の相対的地位を悪化させることから、やはり多国籍企業のもたらすデメリットと見なせるであろう。

多国籍企業による FDI は、その受入国にとってもメリット、デメリット双方の影響をもたらす。FDI は資本の国際移動の一部であることから、それは受入国における貯蓄不足を一定程度補完する機能を果たし、そのことによって生産・雇用を相対的に拡大させる。また、多国籍企業のもたらす O 優位性に基づいて受入国子会社で生産される製品は、国内市場を満たすだけでなく、本国や第三国市場へ輸出されることもある。国外への輸出に際して、当該多国籍企業の親会社、グループ会社が受入国外市場への販売ルートを提供する場合、受入国にとって輸出拡大はより容易になる。更に、多国籍企業は O 優位性を受入国に持ち込むことから、その多国籍企業との取引などを通じて新たな生産方法、経営手法など



を学習することが可能になるかもしれない。そのような波及効果は、多国籍企業が受入国企業にライセンスを供与する場合には可能であるかもしれないが、輸出によって当該商品を提供する場合には大きく限定されざるをえない。以上は多国籍企業の参入、事業展開が受入国にもたらメリットと言えよう。

多国籍企業の本国にデメリットが存在したように、受入国においてもデメリットの可能性は排除しきれない。受入国企業との競争に敗退しない O 優位性を持つ企業が受入国に参入してくるのであれば、受入国内における競争は激化し、受入国企業が敗退することもありうる。また、本国から資本財・中間財を輸入することにより、本国への技術的・経済的依存が高まる可能性も否定できない。完成品の輸出拡大が機械、部品類の輸入増大を引き起こす場合もある。更に、多国籍企業の稼ぎ出した利潤が親会社へと送金されることによって、国際収支における所得収支の赤字拡大要因ともなりうる。これらは、多国籍企業が受入国にもたらすデメリットに整理されよう。

FDI の送出し国、受入国レベルでのみ多国籍企業の影響が及ぶわけではなく、両者、更には、第三国も含む世界経済レベルでもその意義が考察されねばならない。多国籍企業の活動は、世界経済における国際分業関係を再編、深化させることになる。確かに、貿易を通じた国際分業関係の形成、再編もありうる。しかし、多国籍企業によるそれは、貿易を通じた場合よりもはるかに急速に進むことになる。それは、既存の資源を有効に活用することによって展開されることから、より効率性の高い国際分業構造が形成される可能性が大きい。但し、多国籍企業もたらす国際分業関係は必ずしも貿易によってもたらされるものと同じ構造とは限らない。多国籍企業は、保護主義的な障壁を乗り越えて相手国に進出することもありうるからである。その場合には本国からの輸出のほうが本来的にはより効率的な生産である可能性が高いかもしれないが、それでも保護主義によって受入国における不経済性が存続する場合よりは、相対的には効率性が高くなるであろう。

他方、多国籍企業は多くの FDI 候補地の中から特定の国を立地場所として選択するのであり、そのような投資を巡る受入国間の競争がしばしば各国の経済主権に制限を課すことになる。元来、各国は自国内において自らの判断に基づいて各種の政策を実行してきている。しかし、FDI を引き付けるために、特に、他国に先駆けてそうした目標を達成するために、例えば、法人税や所得税の引き下げ、労働基準、労働条件の弾力化、環境規制の緩和、各種投資支援措置の競争が進むこともある。しかし、多国籍企業向けの税の引き下げは税収の減少を、投資補助金は財政支出の増加を意味し、財政状況を悪化させる。多国籍企業の活動による経済成長や所得増加がそうした財政の悪化を補いきれない場合、他の項目における税収の確保、歳出の削減が必要となる。例えば、消費税・付加価値税などの引き上げ、教育や医療などの公的サービスの縮小がありうる。他国以上に FDI を誘致しようとする場合、自国企業の国外進出をひき止めようとする場合、従来各国の主権によって決定、実行されてきた政策事項の選択の幅が制約されるようになるのである。

先に述べた多国籍企業の影響をまとめたものが表-5である。どのレベルであれ、メリ

ットとデメリットの両方の側面があることが確認される。このことが意味することは、多国籍企業を世界的な搾取者とみなすことも、雇用と成長をもたらす救世主とみなすことも、単純化の誇りを免れない、ということである。全ての経済活動がそうであるように、多国籍企業もまた費用と便益を伴うものであり、問題は、「誰がどのような形で費用を負担し、誰がその便益を享受しうるのか？」ということである。

表-5 多国籍企業の影響

	メリット	デメリット
本国	現地市場開拓 資本財，中間財輸出 国外利潤受取	国内過少投資：生産・雇用抑制 逆輸入・空洞化 ブーメラン効果
受入国	貯蓄不足補完：生産・雇用拡大 輸出拡大 無形資産受入・波及効果	自国企業敗退 本国への技術的・経済的依存 利潤本国送金
世界経済	国際分業関係の再編・深化	国家主権の蚕食

多国籍企業に起因する費用負担と便益享受の問題について具体的に、例えば、国外の子会社が稼いだ利潤を取り上げて考えてみよう。そうした利潤は、当該企業全体の利益増加に寄与する。その用途は、労働者へのボーナス、経営者へのボーナス、株主への配当といった所得分配に向かう場合もあれば、親会社本国内における投資、若しくは、当該利潤を稼いだ子会社における利潤の再投資といった投資に向かう場合もある。現実には、これらのうちの幾つか、又は、全ての組合せに帰することになる。しかし、この利潤を生み出すための FDI の影響として国内投資の相対的に縮小という費用は、部分的にしか補填されない。確かに他の諸条件への直接、間接の影響を考慮に入れれば、厳密な比較は困難であるが、国内投資が相対的に縮小したとすれば、それは雇用、生産、国内サプライヤーからの調達を縮小を意味する。このようなネガティブな影響を受けるものは必ずしも子会社からの利潤送金による利益を享受する層とは一致するわけではない。多国籍企業の他の影響についても同様の考慮がありうるが、そこから導かれる結論は、万人を納得させる解は存在せず、一定の利害対立が不可避となる、ということである。

ところで、多国籍企業は、自らの I 優位性に基づいて経済活動の再組織化を進め、国際分業関係を深化させるが、同時に国家主権を蚕食する。それは、市場での取引を否定するものではなく、市場と並列する内部組織を通じて為されるが故に、市場における競争のみをもたらす経済の再組織化よりも急速な、又は、異なる方向での調整過程を社会に課すことになる。そのことに対する反省と再考が、CSR を求める一つの要因となるのである。

#### 第五節 グローバリゼーションと企業の社会的責任

グローバリゼーションと並んで、企業の社会的責任、CSR というものが、関心を集めるようになってきており、しかもこの両者は密接に関わるものでもある。CSR は、アメリカ、ヨーロッパを中心に発展し、日本でも注目されるようになり、日本政府もまたこの問題に

積極的に関わるようになってきている。例えば、経済産業省は2004年度にCSRに関する懇談会を集中的に開催している。そして、CSRは多国籍企業の活動との関連においてしばしば論じられてもいる。そこで本節では、グローバル化を推進する一つのアクターとしての多国籍企業を中心に、CSRに関連する諸問題を整理していこう。

持続可能な発展のための世界ビジネス協会 (World Business Council for Sustainable Development, WBCSD) は、CSRに関する普遍的な定義は存在していないとしている。その上で、自らの定義として「CSRとは、従業員、その家族、地域共同体と社会とともに彼らの生活の質を改善するために、持続可能な経済発展に貢献する事業の取り組みである」としている。別言すれば、企業は株主 (shareholder) のために利潤を追求するだけでなく、関連する多様な利害関係者 (stakeholder) や環境などにも配慮し、貢献することを求める、というものである。即ち、「利潤」という単一のボトムライン (決算報告書の利潤をあらわす最終行) のみでなく、「環境」と「社会的公正」を含むトリプル・ボトムラインによって、企業を評価しようとするものである。このような定義からは、必ずしも多国籍企業のみが対象となるわけではないが、その影響力や引き起こす問題から、多国籍企業が主たる批判対象、乃至は、CSRの担い手と看做されている。多国籍企業は利潤追求を重視する余り、発展途上国において長時間労働、児童労働、劣悪な労働条件を利用し、先進国よりも緩い環境規制を求めてFDI先を選択していると批判されている。他方、企業のCSRの進捗度を評価した各種のレポートで取り上げられ、賞賛されているものの多くもまた多国籍企業である。このような実状から、多国籍企業を中心に据えた問題整理が適当なのである。

上記のように定義されたCSRとその実践には、しかしながら、多くの批判がある。一方には、市場経済、自由主義経済の信奉者から、「利潤の追求こそが企業が行いうる最大の社会的貢献であり、それが出来ない企業は市場から駆逐されるのであり、それ以上のことを敢えて行う必要はない」というものである。他方、全く反対の立場から、「CSRとは単なる企業のリップサービスであり、環境保護なり、社会的公正の維持は政府が負うべき責務である」という批判が存在する。立場は異なるが、両者は共にCSRの意義なり、役割を否定し、市場、政府、若しくはその双方がトリプル・ボトムラインを追求することを求めるものである。このような批判は、どの程度正当なものであるのだろうか？また、これらの批判にもかかわらずCSRを追求することが必要であるとするならば、その際に如何なる問題が惹起するのであるだろうか？

まず第一のCSR批判から検討を始めよう。市場信奉者は、営利企業の利潤追求は、消費者なり、社会なりが求める財、サービスの供給に基盤を置くものであり、その利潤追求の結果として、西側資本主義国 (アメリカ、日本、西ヨーロッパ) は人類史上類の無い経済的發展を遂げており、これこそが企業の果すべき社会的責任であり、利潤をあげている企業はその責任を十分果しているとするのである。そして、そのような責任を果たしえない企業は顧客を失い、市場からの退出を余儀なくされるのである。確かに、市場は環境を保護するようなコストを含んだ価格設定を行わず、社会に負担を強いる場合がある。しか

し、そのような問題に対しては政府が各種の規制によって対処すべきであって、民間企業が口出しする問題ではない。このような主張は、利潤の大きさは当該企業の社会的貢献を反映し、かつ、市場はそれを担保する最も効率的な機構である、という前提に基づいている。

上述のような CSR 批判に対しては、しかしながら、利潤は生産の効率化によってのみ増大するわけではなく、分配のあり方によっても増減する、という反批判がありうる。利潤はそもそも生産された剰余のうちの資本側の取り分であり、そうした所得分配のあり方は法律を含む多くの制度的枠組みに規制されるものである。さらに、売り手の方が買い手よりもよく商品について知っているために（情報の非対称性）、正当な価格以上の価格設定を行うような場合、一度購入した製品に消費者が慣れていて、必ずしもより性能の良い製品が出てきても販売を伸ばし得ないというような場合（経路依存性）、ある商品を購入すれば部品や消耗品などはそれに適当なものを購入しなければならない（相互依存性）といったことのために、市場での価格形成が十分に機能しないこともある。それらは利潤の大きさや企業の社会的影響などを左右するのである。更に、社会的責任はおろか、法令を遵守しなかったにもかかわらず、株価も下がらず、利潤をあげ、また、存続し続けている企業もある。即ち、企業の利潤動機や市場機構のみに基づいてその社会への貢献を期待することには内在的な限界があるといえる。

第二の CSR 批判は、企業の自発性による社会的貢献の限界と政府の積極的役割を主張するものである。CSR が一定の費用負担を企業に強いるような場合であれば、そのことが企業にもたらす利益との比較の中で CSR の内容、程度が決定されることになる。CSR がもたらす利益とは、例えば、企業イメージの改善による従業員の勤労意欲向上、CSR 重視商品ブランドの認知を通じた売り上げ増加などがある。しかし、CSR がもたらしうるこれらの利益の大きさを客観的に抽出することは困難であろう。また、企業利潤を侵食するような形での CSR は、株主からの反発も予想される。更に、社会的評価が必ずしも高くない産業（例えば、タバコ産業）において CSR が積極的に取り組まれる傾向もある。その意味で、CSR の限界なり、性格なりに関する第二の CSR 批判には、一定の正当性が認められる。しかしそのことがすぐさま、社会的問題に対する関与を政府のみに限定することにはつながらない。そもそも、全ての政府が環境や社会的公正に対して積極的な肯定者と言えるであろうか？多国籍企業の活動との関連でこの点を考えていこう。

歴史的に眺めれば、多国籍企業の不法行為・脱法行為の例を挙げることはさして難しいことではない。この問題を考える際には、しかしながら、二つの論点が含まれている。世界政府なき世界経済において単一の法体系が存在しないために「不法行為、脱法行為」が国によって異なること、これが第一の点である。発展途上国における労働条件や最低賃金、環境規制は、先進国から見れば到底「合法的」とはみなされえないものもある。しかし、そのような諸条件は L 優位性の一部を構成し、それを求めて多国籍企業が FDI を実行するというケースは多々ありうる。政府自身もその点を見込んで、先進国よりも劣悪な労働条

件を「合法化」する傾向がある。特に、他の FDI 受け入れ候補国との外資誘致競争にさらされる場合には、そのような傾向が助長される可能性がある。他方、先進国並みの環境基準、労働基準の導入は、過度のコスト負担を強いることを通じて途上国企業の競争力を殺ぐことになり、むしろ、先進国の多国籍企業を利することになりかねない。そして、CSR の追求にも同じ危険性について回ることになる。

もう一方の論点は、法のみが企業の活動を規制するわけではなく、また、法が現時点で規定、規制していない行為に関してもそれが社会に大きな影響を及ぼしうるような場合をどのように取り扱うのか、という問題である。多国籍企業による FDI は、受入国に雇用と成長をもたらす可能性があることは既に指摘したところであるが、それは当該多国籍企業が有する O 優位性の移転を通じて非常に急激に果され、地域共同体に大きな変化をもたらすことになる。新しい雇用形態、商慣行、消費者嗜好などがもたらされることにより、それに適合できるものは発展し、そうでないものは衰退する。中長期的に見た場合、そのような変化が当該社会にとって望ましいものであるのか否かということの十分な検討も無く、急速に進んでいく危険性がある。例えば、世界的にファースト・フード・チェーンが拡大してきているが、これに対抗するように時間をかけて伝統的な食事を楽しむことへの回帰、スロー・フードの流れが生まれているが、これなどは社会的変化に対する再検討の現れである。更に、近年の急速な技術進歩は、そのような変化を加速化こそすれ、減速することは無い。法律や各種の規制がそのような変化を一定程度左右できるとしても、現実の変化の速度に追いつかない場合も多々ありうる。「環境」や「社会的公正」を保持、改善するために政府が一定の役割を果たすべきであることを否定はしないが、市場がそうでない様に政府もまた上述の理由から万能とは言えないのである。

以上の CSR 批判に対する反批判から、我々は以下のことが確認できる。即ち、企業は利潤を追求する経済主体ではあるが、その活動は環境や社会に対して一定の影響を伴う。そのような影響は、必ずしも市場や政府によって十分制御されうるわけではない。CSR とは、このような市場や政府によっては管理されえない企業活動に基づく変化を枠付けていくための試行錯誤の現れである。そして、それが未だ試行錯誤の段階であるために、多くの解決すべき課題が残されている。確かに先進国を中心にして、現在 CSR への取り組みが進められているが、そもそもそれを必要とした多国籍企業をメイン・アクターとしたグローバル化の進展は、CSR を一国レベルで括ることに疑問を投げかけるものである。そして、まだ端緒についたばかりとはいえ、一国レベルを超えた CSR の展開の可能性が、公的、私的国際機関を中心にして俎上に載せられてきている。

国際的なレベルで CSR の問題を考える際、大きな課題として挙げられていることは、CSR の評価方法、比較方法である。トリプル・ボトムラインのうち、「利潤」は、決算報告書において、絶対的な金額で評価されうるが、「環境」や「社会的公正」には共通の尺度が存在しない。そのため、CSR の実情、進捗状況を測り、比較することが困難となる。例えば、バス会社が既存の路線を 10% 廃止し、それに伴ってバスが排出していた排気ガスが 10% 削減

された場合、これは「環境」や「社会的公正」にとってどのように評価できるのだろうか？路線廃止以前にバスを利用していた大人達が自家用車に切替えた場合、社会全体の排気ガスの総排出量が増加することにならないだろうか？バスで10分の道のりを通っていた学生が、自転車で30分、徒歩で1時間の通学を強いられることになっても「社会的公正」が向上したといえるだろうか？先進国の銀行が途上国に開設した子会社において18歳以下の従業員がいないということと、アパレル企業の途上国の工場において児童労働を雇用していない、ということは、どちらも同等の「社会的公正」を確保していると評価できるだろうか？これらの問題は国内に限ってもむつかしいものではあるが、世界経済レベルになればなおさらその困難性が増すものである。近年、内外で企業のCSRランキングが発表されるようになってきてはいるが、そこでは必ずしも同じような順位付けとなっていない。その理由は、CSRの評価・比較方法がグローバルに確定していないことも一つの要因である。

多国籍企業の展開を一つの契機として登場してきたCSRそのものについての意見は分かれており、さらに、その具体的評価方法についても解決しなければならない問題が残されているのである。

#### 第六節 終わりに

本論においては、貿易、投資、人の移動からグローバリゼーションの進展について確認した。そして、グローバリゼーションを押し進める一つの強力な主体としての多国籍企業について、その投資行動の基礎と多国籍であるが故の利益を見てきた。その上で、本国、受入国、世界経済全般への影響について、メリット、デメリットをまとめ、それらが必ずしも予定調和的なものでないことを指摘した。そして、グローバリゼーションの進展を背景に登場してきたCSRについて、その批判も含めて論点を整理し、未だ多くの課題が残されていることを述べた。

本論が取り扱ったグローバリゼーション、多国籍企業、CSRについては、見解の相違が多く残されている。このことは、観念的な論争や感情的な対立ではなく、客観的分析に基づく建設的批判と反批判により、問題に対する理解を深め、その解決策を探ることを求めている。それは経済学、社会科学を学ぶものに等しく課されている課題である。

# Japanese Multinationals in Europe, A Comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries, The Location Strategy.

## 1 INTRODUCTION

Having recognised the uniqueness of the European economy under continuing European integration, the next step is to start analysing the location of Japanese MNEs in Europe. The unique nature of the European economy is not only social and cultural, but also has an institutional and dynamic character due to the EU. This means that, since the locational conditions are continually changing, the adjustment and adaptation to such changes is crucial for companies within Europe, irrespective of their nationality. As the outsiders and relative newcomers, Japanese MNEs face the serious question of *which European country* they should choose when establishing their subsidiaries in Europe. Once a subsidiary has been set up in one country, it is not easy to move to another without creating friction with local and national governments, the trade union and so on. For example, Ford and GM decided not to produce cars in the UK from 2000, but still continue to manufacture components such as engines. This fact suggests the difficulty of complete divestment. Thus, location is the first theme to be examined.

Here, we shall review the detailed questions to be examined concerning the location of Japanese MNEs. Since previous work tends to deal with US cases, the first task is to confirm the locational pattern of Japanese FDI into Europe. Then, the next important point is to examine both the manufacturing sites and the non-manufacturing facilities. This approach can be justified by the fact that, although manufacturing MNEs include non-manufacturing activities from R&D and sales-related business to regional management within their own activities, few investigations have been conducted on these activities as a comprehensive unit. Such fact-finding is the basis for further analysis on MNEs' decision making concerning location. The supply-side conditions will be considered as factors influencing the division of labour within Europe and industrial agglomeration. Moreover, the factors highlighted by Porter's Diamond are also of interest concerning the locational decision.

This chapter takes the following structure, in order to investigate the location theme: First, consideration will be given to the locational pattern and the actual activities of Japanese auto and pharmaceutical enterprises, as well as the factors determining the location (5.2). Then, the implication of the findings for the previous literature will be considered (5.3). The concluding remarks will be given in the final section (5.4).

## 2 LOCATION OF JAPANESE AUTOMOBILE AND PHARMACEUTICAL MNEs

The analysis on Japanese auto and pharmaceutical MNEs starts by confirming their locational pattern in Europe. Four different facilities will be investigated, that is, R&D, production, sales-related operations and the HQ, since the summary of the previous literature highlighted the shortcomings especially in respect of activities other than production. Indeed, none of the companies examined here possesses all

four kinds of facilities, nor do the same facilities have the same importance even within the same company. Nevertheless, the investigation both of manufacturing and non-manufacturing facilities will extend our understanding.

## 2.1 Production Facilities

This subsection examines the production facilities of both the auto and pharmaceutical MNEs. The production process can be the benchmark for the manufacturing industry, even if its importance varies from one industrial sector to another. Chapter 4 showed that the automobile industry is a typical sector, whose competitiveness relies a great deal on the production process. On the other hand, the pharmaceutical industry is at the opposite extreme from the car industry. With this in mind, the locational pattern of the factories of the car and drug MNEs can be analysed.

Figure 5.1 shows where three motor and four pharmaceutical MNEs set up their plants in Europe. Some manufacturing facilities such as Toyota's Portuguese and Czech plants, are not fully owned, but are joint ventures. In both industries, each company possesses more than one factory within Europe, but the competence allocated in each factory is slightly different for each, even within one company. For example, all of the car MNEs' UK plants are full-line assembly, while some of the continental factories supply the parts for the UK and other plants. The novel medicines of the Japanese MNEs examined here are produced or packaged mainly in Irish plants except in the case of Sankyo, but the continental plants tend to be obtained through acquisition. This shows a tendency for concentration of the main plants in a certain country in each industry: the UK for autos, and Ireland for the pharmaceutical industry. The diversification of Toyota's plants, however, becomes clearer from the late 1990s. Therefore, in seeking the determinant factors for plant location, it is essential to assess both the tendency to concentrate plants at the beginning, and also the later dimension towards diversification, especially in the case of automotive MNEs.

First, it should be emphasised that the low-wage factor cannot fully explain the situation mentioned above, as Table 5.1 suggests. The primary motive for Japanese car MNEs to invest in the EU is to avoid trade friction and national import barriers through European production (Hudson, 1995; Sachwald, 1995a).<sup>1</sup> Note that the main Japanese factories for passenger cars tend to be concentrated in England, but Toyota shows a new direction in expanding its facilities to the Continent. The UK has not always been a cheap labour country among the European car-producing countries. The wage differential with, for example, France or Italy is not so wide, while Spain provides a cheaper level than the UK. Furthermore, the UK-based car industry lost its competitive edge in the 1970s as production halved.<sup>2</sup> This fact may cause the Kojima model to be rejected. At the same time, Toyota's diversification to France indicates the limitations of both the product life-cycle model and the agglomeration hypothesis, while the establishment of plants in Eastern Europe is likely to justify the product life-cycle model.

---

1. Concerning protectionism in Europe itself, see Mason (1994b) and Deutsch (1999).

2. The UK produced 1.9 million cars in 1972, its peak of production, but production declined to 0.9 million in 1984, when Nissan decided to set up the plant. The data is from SMMT. See also, Whisler (1999).



*Table 5.1 Indices of hourly compensation costs for production workers in manufacturing (index: US=100)*

	1985	1990	1995	1999
UK	48	85	80	86
W. Germany	74	148	184	140
France	58	107	116	94
Italy	59	117	94	86
Netherlands	67	121	142	125
Belgium	69	129	155	119
Portugal	12	25	31	—
Spain	36	76	75	63
Greece	28	45	53	—
Ireland	46	78	79	71
Japan	49	86	139	109
USA	100	100	100	100

*Source:* US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, September 2000.

On the other hand, Ireland is the preferred country of Japanese pharmaceutical MNEs for establishing plants. The establishment of Irish plants seems to support both the agglomeration model and the Vernon-Kojima model. The compensation costs in Ireland, however, are higher than those of the Iberian countries or Greece (Table 5.1). Furthermore, since the production of medicine is not labour intensive, the attractiveness of cheap labour is limited. In addition, the Japanese drug industry has never been troubled with trade friction, unlike the case of the auto industry. Moreover, transport costs are minimal because the size and weight of medicines are very small compared with their price. Thus, it might not be necessary to establish a production site in Europe, but rather to export from Japan. In fact, Howells (1992) suggests that the production and the supply of medicine should be considered from a global rather than from a European perspective. Others such as Spilker (1994), however, insist on the merit of multi-production sites for pharmaceutical companies. This is mainly explained by risk management considerations. According to this view, it is natural for a company to establish its factory abroad for the purpose of avoiding risk, rather than simply for a cheap labour site.

Consequently, the location of Japanese auto and pharmaceutical plants in Europe should be seen from a wider perspective than the cheap labour factor. The location of car factories is determined by a combination of the Porter's Diamond factors, while the government factor is the most important for pharmaceutical production sites. The analysis starts with a detailed investigation of the automobile MNEs, followed by an examination of the pharmaceutical MNEs.

Even if a simple discussion regarding cheap labour is not appropriate, the factor concerning the workforce should not be ignored, but rather assessed more carefully. The workforce can be a resource

factor of Porter's Diamond, and should be considered with respect to the transferability of the flexible production system. This system requires certain conditions, and the UK offered favourable ones such as language, industrial relations and the availability of middle managers. The flexible production system that was developed in Japan requires all concerned parties, from the employees to the suppliers, to co-operate with one another and contribute to raising productivity and improving quality (Womack et al., 1990). The working practices in Japanese plants, however, were previously unfamiliar in other countries. The transfer of the flexible production system was crucial, and close communication was necessary both in the factory and with suppliers, in order to understand and carry out the working practices of Japanese MNEs, which had little experience themselves of full-line assembly abroad. Thus, three Japanese auto MNEs in the UK have their own supporting programme for the British suppliers, in order to satisfy the requirements of the assembler (MILAN, 1992, 1996; NEDO, 1993; Foley et al., 1996).<sup>3</sup> Some trade unionists at different Japanese car plants confirmed the close communication with the company through frequent discussion. In addition, a Japanese MNE executive commented: 'since we had had some experience of the car production business in the USA, it is convenient to communicate in English'. Thus, one of the attractive factors of the UK was its use of English, the first foreign language of the Japanese, which was a necessary condition to transfer the flexible production system to abroad.

Industrial relations is one of the key factors for the success of car manufacturing, but it has had its problems. Car manufacturing in the UK had deteriorated before the arrival of Japanese MNEs, and industrial relations were a contributory factor (Church, 1994).<sup>4</sup> If Japanese car MNEs had passively accepted the traditional industrial relations in the UK, they would certainly have failed in their British venture. In fact, they actively pursued the establishment of co-operative relations between the company and the workers (Wickens, 1987; Eastwood and Hunt, 1993; Ando, 1997). The single union agreement with the Amalgamated Engineering Union, arbitration procedures, and frequent talks between managers and employees through the company council are used to construct the basis for co-operation. Most of these practices are common among the three Japanese automobile MNEs. The only exception is that Honda does not recognise the trade union at all. Thus, industrial relations played a significant role, but were not a given condition. Indeed, Japanese car MNEs are not the front runners in changing industrial relations in the UK, but rather the followers after those in the electric and electronics equipment industry (Dunning, 1986). Nevertheless, it is fair to say that Japanese auto MNEs had to construct a new style of industrial relations independently, and they succeeded.

Another factor is the availability of middle managers with some experience in the car industry. According to interviews with some trade unionists in the UK, the auto companies in general hesitate to employ workers at the shop-floor level with experience in other car companies. This is mainly because of

---

3. See also, House of Commons, 'Competitiveness of UK Manufacturing Industry', Memorandum submitted by Nissan Motor Manufacturing (UK) Ltd. (MC22), Memorandum submitted by Toyota Motor Manufacturing (UK) Ltd. (MC37).

4. On the other hand, Whisler (1999) maintains that the rigidity of the British car corporations and the national socio-economic institutions are the fundamental reasons for the decline.

the different working practices among the car companies. Middle managers, however, need some experience to operate the subsidiary and the factory. In this respect, the UK had relatively abundant resources with favourable terms for Japanese companies. The UK car industry had been performing badly long before the arrival of the Japanese MNEs, and a restructuring process was already under way. Some managers were not satisfied with the management of the companies in Britain,<sup>5</sup> and the job opportunities offered by Japanese companies presented a good challenge to try a new management style. Indeed, an interviewee at a Japanese plant in the UK expressed appreciation for the work by a British manager:

The managing director has been playing an extraordinary role in developing the corporate culture in this plant. He and his British colleague have tried hard to eliminate the old British tradition of industrial relations, that is, 'them and us'.

On the other hand, it was more difficult to find experienced managers on the Continent, since the situation was not as bad as that of their British counterparts in the middle to late 1980s, when Japanese MNEs invested in Europe. Thus, Japanese MNEs found it easier to employ resourceful management staff in the UK than on the Continent.

The second factor of Porter's Diamond, the existence of supporting industries, is somewhat ambivalent in the UK, especially in the context of European integration. Indeed, the UK's parts and components industry has been relatively competitive compared to the assemblers (Bhaskar, 1979). However, the freer internal market of the EU enables assemblers to be less dependent on British suppliers, and procure inputs from a pan-European perspective (Amin and Smith, 1991). The local content requirement is not restricted to British suppliers, but to those in the EU. In fact, the UK suppliers for Japanese car plants in the UK account for between 50 per cent and 74 per cent of all European suppliers (Table 5.2). This fact suggests that Japanese MNEs do not always have to rely solely on UK suppliers, but actively attempt to improve the supply capacity through their own supporting schemes.

*Table 5.2 Number of UK and European suppliers for Japanese car plants in the UK*

	UK	Rest of Europe	UK Share (%)
Nissan	131	71	64.9
Honda	148	53	73.6
Toyota	105	105	50.0

*Source:* Derbyshire County Council (1996, p. 13).

The third factor concerns demand, which has not only quantitative but also qualitative features. The UK market was the second largest European market for Japanese cars after Germany, due to the relatively free market access compared with southern European countries. In addition, a large share of the UK market was the fleet market, whose customers are not individuals but private companies, public organisations and business users. Here, customers tend to prefer cars that are domestically made, or cars

5. Concerning this issue, Peter Wickens, the first personnel manager of Nissan Motor Manufacturing UK, told the Employment Committee, 'there will be some organisations that take that short-sighted view; in my view it is the wrong long-term view for British industry' (Minutes of Evidence taken before the Employment Committee, 17 March 1993, p. 120, 537).

made by companies that have UK production facilities (Rhys et al., 1995). Therefore, establishing a UK plant can positively influence the UK market by appealing to the 'Made in Britain' sentiment.

Furthermore, the UK government provides favourable conditions for Japanese FDI. The government attitude towards foreign business has long been relatively liberal (Strange, 1993). Although it regulated local content above 80 per cent of the factory price, once this was achieved, the British government not only approved Japanese cars made in England as 'UK cars', it also actively persuaded other EU member states to accept them without national limits. This was quite different from the attitude of the French government in the 1980s. When Fuji Heavy Industry (Subaru), another Japanese car manufacturer, planned to set up a car plant in France in 1988, the French government was not supportive of the project (Mason, 1994b).<sup>6</sup> Thus, government support made Britain more attractive than France or Italy for Japanese car MNEs at that time (Lehmann, 1992), although the political environment in those countries changed since the late 1990s, as we shall see below.

On the other hand, the concentration of the main plants in the pharmaceutical sector is mainly explained by the government factor of Porter's Diamond, that is, the generous tax system of Ireland. Note that Irish labour costs were not as cheap as in the Iberian countries or Greece until the late 1980s, even if it was expected in the early 1970s that Ireland would attract Japanese FDI because of the cheap labour (Sekiguchi, 1979; Darby, 1997). Along with this, the less labour-intensive nature of drug production is not so dependent on low wages. Needless to say, the demand factor of Ireland itself does not play a significant role, due to the small size of the Irish economy. In spite of the concentration of pharmaceutical FDI in Ireland, no interviewee at any Japanese drug MNE mentioned the importance of suppliers or related industries. This might well be because of the technological conditions for drug production. Therefore, the Irish factories are based rather on the generous tax incentives offered by Ireland. The maximum corporate tax is just 10 per cent until 2010, while capital grants and other assistance can be provided (O'Donnell, 1991; Ernst & Young, 1992; Raines and Brown, 1999). This contributed to Ireland absorbing more than 120 drug companies. Japanese MNEs are no exception here, and an interviewee summarised the importance of the corporate tax as follows:

We have a plan not to return the profit in Ireland back to the parent in Japan, but rather to reinvest in Europe for the expansion. Thus, the low level of the corporate tax is quite attractive to fully utilise the earnings in Europe.

Thus, the government factor played a crucial role in attracting Japanese pharmaceutical plants to Ireland, rather than other factors such as resources or demand.

In addition to these common factors among MNEs in each industry, other elements can be specific to the location decision of each MNE. The financial aid of £100 million, which contributed roughly 8 per cent of the total investment cost of £1.2 billion, attracted Nissan's investment in northern England, an area approved for economic aid by the EU based on considerations of supporting a less-developed area (Aaron, 1999; Nissan Motor Manufacturing (UK) Ltd., 1999; Loewendahl, 2001). Before Nissan decided to invest

---

6. See also *Nippon Keizai Shinbun* (Japan Economic Journal), 10 September 1988, 15 November 1988, and 5 June 1989.

in the UK, the objections from the trade union in Japan were based not only on the fear of job losses, but also on the possibility of the failure of the British project and the subsequent burden of the loss on the domestic business (Cusmano, 1989). Government aid still plays an important role in Nissan's decision to continue small car production in the UK.<sup>7</sup> Honda and Toyota did not rate government aid as highly as Nissan, when they decided to make investments in the UK. Rather, Honda preferred a location based on the proximity to the plants of the Rover group, with which Honda had enjoyed partnership relations since 1979 (Edwardes, 1983). Under this partnership, Honda supplied engines to Rover, while the latter provided some components such as body panels from its Longbridge and Cowley plants. This, rather than government aid, could contribute to cost efficiency for Honda.

Along with the common preference for locating pharmaceutical factories in Ireland, there were also some differences among the three drug MNEs when making the locational decision. Yamanouchi set up its Irish plant as the springboard for its own internationalisation in the future, and as the supply base for the bulk of the American and European markets. In addition, it expected to diversify the risks caused by stoppages in the plant in Japan. The establishment of Fujisawa's plant in Ireland was influenced by the consideration of utilising the resources of Klinge, the acquired German company, which already had an Irish plant. Chapter 4 showed that Fujisawa suffered badly from its US operation in the early 1990s, and this made Fujisawa more cost conscious. Its relatively small company size from a global standpoint also led Fujisawa to utilise the acquired company's resources. On the other hand, Takeda's choice of an Irish plant was partly a passive result of its own group operation. Greran Pharmaceutical, one of the Takeda's group companies and a generic medicine firm, originally started to build a factory for packaging new medicines for the Japanese market in 1995, but marketing approval was not readily obtained and the Irish plant had not operated at all. A forceful request from Greran persuaded Takeda to buy the facility in Ireland, which packages products made by Takeda (Jihou, 1998, pp. 90–91).

The determinant factors for concentrating the auto and pharmaceutical plants in the UK and Ireland, respectively, have been described above. But, Japanese car and pharmaceutical MNEs also possess continental factories, and the reasons for such a situation should be elucidated. In the motor vehicle sector, Toyota has aggressively pursued a continental orientation from the late 1990s, but the other two MNEs are not as active as Toyota. Thus, the case of Toyota will be examined and compared with the others. The pharmaceutical firms' decisions are much more likely to be based on considerations over the relationship with national governments than those concerning production costs.

Toyota changed its European strategy around the mid-1990s, and its French factory was expected to play a strategic role. Toyota had long been satisfied with its status as a niche maker in Europe with a 2 to 3 per cent market share. After gaining high status in the US through local production and exports, as well as because of more severe competition on a global scale, the European market became more important for Toyota in the mid-1990s. This changed Toyota's European strategy, which now aimed at being a main

---

7. *Financial Times*, 25 and 26 January 2001.

player in the European market with a market share of at least 5 per cent (Toyota, 1998).

Establishing a second plant in France was the result of several factors. Toyota was not satisfied with the performance of the UK plant according to its own standards, and wanted to have the sister plants in the UK and France compete with each other. From the experience of the Kentucky factory, which has a 500,000-unit capacity, the expansion of the UK plant was judged to exceed efficient management. At the same time, the concentration of production in a single location means the concentration of risks, including exchange rate volatility, especially in the context of the uncertainty of the UK's membership in the EMU. From the viewpoint of marketing, establishing a factory in France could positively influence sales in southern Europe, where the presence of Toyota is weak. Even if the fleet market is not as important in southern Europe as in the UK, market presence positively affects people's mindset. Toyota itself expects that psychological factor to work. The objection against Japan from the French elite including politicians had become much weaker, while French rural areas such as Valenciennes warmly welcomed Toyota (DATAR, 1997). Furthermore, through its tour of the potential sites and discussions with the local people, Toyota came to recognise that France has its own flexibility of labour management.<sup>8</sup> In addition, transplanting the flexible production system could be achieved with assistance not only from Japan, but also from the British plant.<sup>9</sup> The Valenciennes location was desirable because of the good transportation links through the Eurotunnel for conveying the engines produced at the Shotton plant in the UK, which is currently the only source of Toyota's engines in Europe.

Along with the enlargement of the EU, and the growth potential, the diversification of Toyota's continental plants points towards Poland and Czech Republic. This seems to follow the Vernon-Kojima model, with the difference that Toyota owns the UK and French plants, and has expanded its capacity in Europe, rather than relocating plants from high- to low-wage countries. Toyota's aggressive strategy of diversifying European plants follows the example of US automobile MNEs (Maxcy, 1981; Dassbach, 1989).

At first glance, Toyota seems to offer an exceptional case for diversification, but an in-depth analysis of Nissan and Honda clarifies the reason for the difference. The answer is the less favourable performance of the last two, both in the parent company and in the European market. Nissan's European operation has not been as favourable as that in the UK, due to the poor performance of the Spanish subsidiary for the 15 years since 1980, when Nissan started to participate in its management (Keller, 1993; Shirai, 1994). Furthermore, in the 1990s Nissan as a whole had the worst performance of its own history since 1933. As a result, Nissan received a capital injection from Renault, the French car assembler, in March 1999, and started restructuring its entire business from October, a process known as the 'Nissan Revival Plan' (Nippon Keizai Shinbunsha, 2000). Indeed, after exhaustive investigations and negotiations with the

---

8. An interviewee at Toyota pointed out examples such as using part-time workers, and changing the working shift between two and three along with the demand cycle in a year. Concerning the difference of the managerial practice in Europe, see Lane (1989).

9. *Financial Times*, 30 June 2000.

British government, the trade union and Renault, Nissan decided to continue its three-line production in the UK with 500,000-unit capacity. This decision was reportedly based on government aid, promises from the trade union to raise productivity including instituting a night shift, and higher procurement from the Continent.<sup>10</sup> In addition, the capital participation by Renault changed the possibility of plant diversification in Europe, and an interviewee explained this point as follows:

Now, we are consolidating the European operation based on profitability, and have enough capacity to fulfil the demand for Nissan cars. There is no need to expand the plants at the moment. If we can increase the sales both in Western and Eastern Europe in the future, then we will be able to use the facilities of Renault around Europe.

Honda does much better than Nissan in the US and domestic markets, but sales in Europe, with some 2 per cent of the market share, restricted its strategic choices. Honda's sales in Europe reached 180,000 units in 2002, a figure that was much smaller than those of Nissan with 353,000 units, and of Toyota with 627,000 units (SMMT, 2003). The sales figure is also less than the full capacity of the Swindon plant, some 250,000 units per year. Therefore, Honda has been exporting some cars made in the UK to the US, so that the Swindon plant can maintain its capacity utilisation level. Its present performance does not permit a diversification strategy, but Honda needs to raise its sales in Europe. If sales in Europe increased, there may well be a possibility that Honda could establish a second factory. In that case, one of the possibilities is a continental plant, as well as the expansion of capacity in the UK. Thus, the continental orientation in Europe can be a strategic alternative for Japanese car MNEs to plant concentration in the UK, but each company's situation may well affect how it makes the choice.

On the other hand, the continental orientation by Japanese pharmaceutical MNEs was based on other considerations. The plants other than the Irish ones for Sankyo, Fujisawa and Yamanouchi were the consequence of the acquisition of Luitpold, Klinge and the pharmaceutical division of Royal Giest Brocades, Brocades Pharma, respectively. From a purely economic point of view the concentration of the production facilities could achieve economies of scale, but maintaining plants on the Continent is likely to be based on political considerations. Despite the integration of new drug approval at the European level, the prescription drug price in each country is still set by the national government. It is said that the existence of any facility of the company concerned tends to ensure a preferable price decision (Chaudhry and Dacin, 1997; European Commission, 1997a). Thus, it was necessary for the three MNEs to retain the facilities, so that they can maintain good relationships with the national governments. Since Sankyo did not possess its own marketing subsidiary in France until 2002, it is appropriate to exclude the French plant from this consideration, because the French market is the second largest in Europe.

This subsection has described the concentration of car plants in the UK and pharmaceutical plants in Ireland, and suggests a continental orientation. This leads to some interesting points. First, the choice of the UK is not based on a simple low-wage consideration but on more complicated factors. Second, diversification is not an irrational choice even within an integrated Europe. Here, both the government

---

10. *Financial Times*, 31 July 2000, 28 August 2000, 29 September 2000, 17 October 2000 and 26 and 26 January 2001.

factor and the change of government attitude towards the inward FDI play a significant part. Third, company-specific factors such as the performance of the company, the strategy towards Europe and internationalisation, and the relationship with the internal and external partners are crucial for the location of the manufacturing facilities.

## 2.2 Sales-related Facilities

Products manufactured in the plants have to be distributed to customers. Because of the products' characteristics, the post-factory business is quite important for both the auto and the drug industries. Since this is also true for foreign operations, Japanese MNEs became deeply involved in the post-factory process.<sup>11</sup> This subsection will examine this aspect with regard to both the car and pharmaceutical MNEs.

Figure 5.2a summarises the location of the sales-related business of Japanese auto MNEs in Europe,<sup>12</sup> while the location of the pharmaceutical subsidiaries is shown in Figure 5.2b. The actual businesses of these subsidiaries differ slightly between the industries. The car MNEs established national distributors, as well as warehouses. The former exclusively import the cars concerned, set up the dealer network for the cars of the contracted assembler, organise the training for the services provided by the dealers and garages, and so on. The latter is the logistic centre for cars, parts and components for the national distributors or the dealers and garages. The subsidiaries of the pharmaceutical companies deal with the marketing activities, which have a unique importance as mentioned in Chapter 4. The very small transportation cost of medicines, however, makes logistic facilities unnecessary. At the same time, a common tendency can be recognised, that is, the diversified locations at each company level among the four different facilities examined. This seems unreasonable in the context of European integration, which has been promoting market integration. At the same time, a precise investigation makes clear the differences in the diversification among the companies. For example, Takeda owns the least subsidiaries, whereas Honda and Yamanouchi extended their sales-related facilities considerably. Nevertheless, the establishment of warehouses is common among the car MNEs, while Nissan and Toyota have made rapid progress, Honda does not have widespread facilities. Thus, the diversification tendency in the context of European integration should be examined, while the differences among MNEs should also be considered.

The wide spread of fully or partly controlled sales-related subsidiaries in Europe suggests that the integration level of the European market is not the same as a national market such as that found in the US, and that some industry-specific factors also have an influence. Because of the operational content of national car distributors, it is natural for the location to be affected by demand factors. Note that there could be two different aspects of demand factors, that is, the quantitative and qualitative aspects. The fact that all Japanese car MNEs established national distributors in the big countries in the EU such as Germany or France indicates the significance of the domestic market even in the context of the

---

11. All activities concerning post-factory business activities including distribution are referred to here as sales-related operations.

12. Some of the facilities in the figure are not independent subsidiaries specialising in sales-related operations, but are involved in other subsidiaries. For example, the warehouses in the UK tend to be part of the manufacturing subsidiary.



development of the SEM.<sup>13</sup> The demand size of the national market is more significant in the pharmaceutical industry, since the EU is responsible for the integration of the new drug approval procedure, but not the national healthcare system. Thus, all four pharmaceutical MNEs own sales-related subsidiaries in large countries.

At the same time, the qualitative aspect of demand had a more significant impact on the diversified location of Japanese MNEs. In spite of European integration, the car and pharmaceutical markets in the EU are still segmented by regulatory and natural obstacles, as we saw in Chapter 4. In the car industry, the regulatory factor consists of the import quota on Japanese cars agreed upon between the European Commission and MITI, the block exemption of car dealerships, the approval of the national assistance scheme for environmental purposes, and so on (Deutsch, 1999; Mason, 1994b; Mattoo and Mavroidis, 1995). The national healthcare system can be different from one country to another in Europe, and close contact with the central authority is important for drug firms (Corstjens, 1991; Chaudhry et al., 1994). The natural obstacles in the motor vehicle market include the difference in national preferences for car size, accessory specifications, customers' purchasing behaviour and so on (Mullineux, 1995; Rhys et al. 1995). Some of these were constructed in the process of motorisation in the country concerned, while others are influenced by natural and environmental factors. The prevalent illnesses, the preferred information concerning drugs, the ethnic groups, competing medicines and so forth are different among European countries, as seen in Chapter 4. The detailed communication with concerned parties such as doctors and physicians is crucial for the sales of medicine in each country. Moreover, such qualitative features of national markets can change, and MNEs have to adapt to them as quickly as possible. In order to maintain and establish a company presence in each market, the establishment of their own sales network becomes more and more crucial. Mullineux (1995, p.11) comments that the national car distributor was 'the public face of the manufacturer'. On the other hand, Chaudhry and Dacin (1997, p. 688) reported the response from the managers as 'a reactive response to the changing pharmaceutical marketplace', and this may justify the diversification of the sales-related subsidiaries. This diversification at each company does not mean that all MNEs follow the same pattern. Some cover a wide spread of countries, others are relatively concentrated in a small number of big countries. Despite the tendency to prefer big markets, there are some differences among the three car MNEs, especially with regard to warehouse establishment. The marketing subsidiaries of the four pharmaceutical MNEs are allocated differently from one MNE to another. The difference found in the location of sales-related subsidiaries including the logistic centre can be explained by a combination of factors: the existing resources, sales in Europe and the European strategy. The widest coverage of Honda's own national distributors was based on the existing facilities for the motorcycle sales subsidiaries, which were set up much earlier than those of the car distributors. At the same time, the location of the logistic centre represented an upgrading from

---

13. The different timing of establishing the national distributors even among the big countries in Europe should be considered along with the entry mode, and this will be done in Chapter 6.

the existing facilities for distribution or as the site for the production facilities. The former can be typically found in Nissan and Honda on the Continent, the latter are those in the UK and Nissan's Barcelona logistic centre, where the commercial vehicle plant is located. All of these were located at a place that had good infrastructure for transportation, and this suggests that the business contents influence the location. At the same time, under the SEM the logistic centre can cover markets across national borders, thus reducing considerably the delay in distribution attributable to customs. An interviewee emphasised this point as follows:

The transportation of cars and components crossing national borders within the EU is very smooth. This enables us to depend on the components procured from abroad for the UK plant, and to deliver the cars very efficiently.

On the other hand, the sales volume and the company strategy towards Europe also affected the locational pattern. Honda's car sales in Europe are the smallest among the three auto MNEs, and that limited Honda to establishing only one logistic facility as was the case for its manufacturing sites. The opposite can be said in the case of Nissan, which sells some half a million cars a year, and aims to improve its competitive edge through the logistic centres. At first, Toyota dragged its feet on this issue, despite having a similar volume of sales as Nissan. Until 2000, it possessed only one car warehouse in the UK, and a components warehouse in Belgium. This is mainly because Toyota had not considered the European market to be as significant as Japan and the US, and had hesitated to make a full commitment. However, the establishment of the French plant indicates a change in Toyota's European strategy, and the European sales-related operation has become more important. Thus, it now has more warehouses on the Continent, and adopts the same strategy as Nissan.

Wider coverage by the sales-related subsidiaries can be seen in the pharmaceutical sector, and this was influenced by the entry mode and the strategy towards the European market. Under the different national healthcare systems, the pharmaceutical companies can set up sales-related subsidiaries in the country they are targeting within Europe or license out to the local marketers. The self-marketing has a double effect on European business. That is, it can earn a higher margin than licensing out, while the costs for maintaining the subsidiaries may also be high. The latter consideration would be especially serious under a situation where the introduction of a new drug may not proceed smoothly, or the sales of a drug may be lower than predicted. Therefore, the degree of diversification of the marketing subsidiaries within Europe reflected the marketing strategy of Japanese drug MNEs. The large market orientation can be found in Takeda, while the other three pursued widespread operations. In view of the combined size of big countries, Takeda is satisfied with its concentration strategy. One interviewee commented:

The share of the four countries [Germany, France, Italy and the UK] for Takeda is between 60 and 70 per cent of its sales in Europe. The extension of its own subsidiaries to other countries could only contribute to a marginal growth of sales. The only exception is Spain, in which Takeda will establish its own stake in the future.

Widespread orientation was possible through the acquisition of local firms by the other three drug MNEs. The acquisition of Brocades Pharma by Yamanouchi in 1991 brought it extensive subsidiaries in

Europe, since Brocades Pharma already had a wide marketing network. Sankyo also adopted the same strategy to establish a marketing network in Europe, through acquisition of the German company, Luitpold. There was a notable lack of marketing by Sankyo in France until 2002, mainly due to the problem of side-effects from its own drug, Noscal. Sales of Noscal were halted in 1997, and Sankyo modified the extension of its sales facility. On the other hand, in spite of its relatively small turnover among the four, Fujisawa also adopted the same strategy as Yamanouchi and Sankyo. The acquisition of the German firm, Klinge, enabled Fujisawa to set up a base in German-speaking countries, but the character of Fujisawa's own novel drug Prograf, an immunosuppressant, can explain the expansion of the marketing network. Because of its unique and special usage for patients who have received a transplant, the marketing activities are limited to a few medical facilities in a country, such as big hospitals that can conduct a transplant operation and treat such patients. The more subsidiaries a company possesses, the larger is its turnover. This is the consideration of the above three companies, and the acquisition of a local firm with a sales network in Europe is the method to realise such a strategy. The success and character of novel medicines, however, heavily influenced the strategy of each company.

This subsection has recognised the diversification of the sales-related subsidiaries in Europe, and analysed the determinant factors. The common features between the two industries suggest the limits of European integration, the importance of national market size and the qualitative differences among European countries. In other words, the demand factor of Porter's Diamond can be confirmed on both quantitative and qualitative aspects. At the same time, some differences indicate other influential factors. The car MNEs aimed to reap the benefit of the SEM through their warehouses. The difference between Takeda and the other three MNEs in the pharmaceutical sector, on the other hand, points to the entry mode and company strategy as the significant factors.<sup>14</sup> In addition, company-specific factors can be identified here, and play an important role in explaining the differences between MNEs.

### **5.2.3 R&D Facilities**

R&D is crucial to determine the competitiveness of a company. A great deal of research identifies the internationalisation of R&D, which leads to the widespread locational pattern (Howells, 1990; Odagiri and Yasuda, 1997; Pearce, 1997). At the same time, R&D includes a broad category of activities such as basic research, the adjustment of basic products to local requirements, scanning local technology and information, and so forth (Pearce, 1992). Needless to say, the R&D facility is the most concerned with 'knowledge-seeking' investment. This subsection will investigate the pattern and determinant factors for Japanese car and pharmaceutical R&D sites in Europe.

Figure 5.3 shows the locational pattern and the activities of the R&D facilities of both Japanese car and pharmaceutical MNEs.<sup>15</sup> As with the manufacturing and sales-related facilities, there are similarities and differences between the two industries and among the MNEs. As a general tendency, the MNEs examined

---

14. The entry mode and the effect of the timing will be discussed in Chapter 6.

15. Toyota owns the R&D centre for the Formula One Race in Germany. However, it was established for completely different reasons and strategy from its other European operations, and it was excluded from the research.

here preferred big countries like Germany and the UK for the R&D location with some exceptions, such as those of Toyota and Nissan in Belgium and that of Yamanouchi in the Netherlands. The present R&D activities of Japanese car MNEs are categorised into three main fields: the adjustment of the basic model and the verification of parts and components procured locally; the collection of data and information concerning technical regulations, legal requirements and so forth; and the designing of new models in Europe. On the other hand, medical R&D is roughly divided into three main parts: basic research, pre-clinical testing and clinical testing, although Japanese drug MNEs conduct their European R&D activities in the first and third areas. Pre-clinical testing such as animal tests is excluded from European R&D, due to its scientific and experimental nature. Basic research is crucial for inventing new drugs, but only Fujisawa among the four conduct it in the UK. Indeed, Yamanouchi was the first Japanese pharmaceutical MNE to site a basic research laboratory in Europe in 1990, but this facility was closed down in 2002. At the same time, the clinical development facilities are concentrated in one or two countries at each company level. From the above comments the question to be asked is what kind of 'knowledge', as well as other influencing factors, attracted Japanese car and drug R&D facilities?

The description of the locational pattern of Japanese R&D sites in Europe should be explained along with their actual activities, since the different activities naturally require different 'knowledge', and other factors (Cantwell et al., 2001). In spite of the difference between the two industries, talented human resources are an important factor for attracting the R&D that will decide the competitiveness of Japanese companies in Europe. This can be confirmed in the design studio for the motor vehicle MNEs, and in the basic research laboratory in the pharmaceutical sector.

Even if the size of the car design studio is small, its strategic importance is crucial. Because automobiles sometimes reflect the status or lifestyle of the owner in Europe, the appearance of a car is one of the most important factors in the customer's decision-making. In addition, since customers' tastes in Europe are different from those in Japan, the design of the basic model developed in Japan is not always acceptable in Europe. Further, Europeans do not clearly distinguish one Japanese car company from another, and they often do not refer to a model as a 'Honda car', for example, but as a 'Japanese car'. This is quite disadvantageous for non-price competition (Gibson, 1999; Harada, 2000). A managing director commented:

It is often said in Europe that Japanese cars are very reliable and relatively cheap. This assessment may well be quite favourable for our cars. But some say that Japanese cars are 'pensioners' cars', and this means that our cars lack something other than the reliability and the price. Cars designed to appeal to European customers may be the answer to this question.

In order to improve the competitive edge in car design, Japanese MNEs have to adapt the basic models to European taste. A design studio is established to acquire talented designers, and to obtain 'knowledge' about suitable designs. Nissan and Honda looked to Germany to provide such creative resources, although

Nissan relocated its design centre from Munich to London in 2003.<sup>16</sup> On the other hand, Toyota recognised southern France as the appropriate site (Nikkei Business, 2000b). In addition, the market each company targets positively influenced the locational decision. Germany is the largest market in Europe, while France is one of the most important markets for Japanese car companies that has not been fully cultivated due to protectionism, especially in the 1980s. In order to collaborate with the R&D centre in Cranfield, UK, and to avoid the duplication with Renault, Nissan chose London for its design studio relocated from Munich. The different emphasis on these big markets at each auto MNE explains the different location of the design studio among the three.

Like car companies, some of Japanese pharmaceutical MNEs also established R&D facilities in Europe to supplement their own weaknesses. The basic research laboratory contributes to this aim, though with differences among the four. Yamanouchi and Fujisawa selected the UK for the basic research location, although the former closed its basic research laboratory in Oxford in 2002. On the other hand, Takeda and Sankyo did not establish such a facility at all. This situation makes clear their strategy for technology sourcing. That is, Yamanouchi and Fujisawa actively seek to gain medical scientific ‘knowledge’ independently, while Sankyo and Takeda hesitate to fully commit in Europe.

Japanese pharmaceutical MNEs aim to supplement their capacity with the introduction of ‘knowledge’ from abroad. Basic research to investigate novel drugs is still lower in Japan than in Europe and the US, as the small number of Japanese-origin medicines in the world market ranking suggests.<sup>17</sup> Both Yamanouchi and Fujisawa have been trying to fill the gap in their own research capacity in Japan through establishing basic research sites in the UK. Since the UK is one of the most advanced countries in blockbuster drug invention in the world from the standard of sales per drug, with a relatively smaller number of new chemical entities introduced than in the US or continental European countries (Howells and Neary, 1995; Turner et al., 1997), it was natural to choose the UK for basic research.

The actual locations of Yamanouchi and Fujisawa were far apart, but they shared a common factor: that is, the proximity to a university. In spite of the closure, it is worthwhile examining why Yamanouchi established a basic research laboratory.<sup>18</sup> The laboratory was located in Oxford, and it was based on the profit raised from its Irish plant. Oxford was selected from several candidate places by the director himself, based on the availability of the land, preparation of the existing building, proximity to the colleges in Oxford and so forth. The close communication and exchange of information with the university laboratories contribute to improving the research capacity.

Fujisawa’s facility for basic research, Fujisawa Institute of Neuroscience in Edinburgh (FINE), the sponsored laboratory at Edinburgh University, was established in 1992. Edinburgh University was selected for its accumulation of research in the area of neuroscience, the area that Fujisawa wished to

---

16. The relocation of Nissan’s design centre will be considered in Chapter 6 in the context of the internationalisation process.

17. In the best 20 products in 1996, only Mevalotin of Sankyo and Gaster of Yamanouchi are ranked in at sixth and eleventh, respectively (Scrip, 1999, p.129).

18. The reason for the closure will be examined in Chapter 6.

develop. In order to strengthen its research basis financially and scientifically, the university was also keen to secure a contract with Fujisawa. The chairman of the institute commented:

When Fujisawa's feasibility study team visited Scotland, I met them and put the case for Edinburgh University. I had already visited Japan, and have met some Japanese scientists at the top universities in Japan. Fujisawa seemed to appreciate not only the plan I presented, but also our network with other scientists including Japanese ones.

Fujisawa has good access to academics, since the facility is on the university campus. Thus, the interests of both sides were in tune, although we cannot ignore the university's active approach.<sup>19</sup>

On the other hand, Takeda and Sankyo did not establish a basic research facility in Europe, but preferred co-operation with foreign partners over the short or medium term. For example, Takeda secured a research agreement with SmithKline Beecham, the UK drug company,<sup>20</sup> while Sankyo allied with the Medical Research Council, a public research institute in London (Sankyo, 2000). This was based on their strategy to concentrate basic research in Japan. The strong capacity in basic research at Takeda justified this approach. Takeda filed 1,139 patents between 1980 and 1996 in Japan, and was the only Japanese pharmaceutical company to file more than 1,000 patents (JPMA, 1997, p. 1–45). Sankyo introduced a series of blockbuster drugs from the late 1980s, such as Mevalotin, the medicine for lipemia, which were developed by its research laboratory in Japan and contributed to the sales growth. The strong capacity of Takeda and Sankyo in Japan might well make them hesitate to establish their own facilities, and they rely on co-operation with foreign partners to source the scientific medical 'knowledge' abroad.

The other R&D facilities are mainly concerned with collecting the 'knowledge' necessary for introducing products to the European market. Some of these are required as regulatory matters, others for the purpose of efficiency. The regulatory knowledge in the auto industry includes technical standards, environmental regulation, government support for the industry and so on. Along with the development of the EU, it was justified for Toyota and Nissan to possess facilities for such a purpose. One interviewee at Honda considered that 'since the regulations, technical standards and so on in Germany are the highest in Europe, the cars satisfying German requirements can easily be accepted in other European countries'. As a result, Honda sited its information collecting facility in Germany. The different weight on knowledge influenced the locational pattern of this type of R&D facility, and the knowledge here is closely concerned with the governmental factor.

At the same time, the efficient supply of cars needs another kind of knowledge. The R&D sites of Honda and Nissan in the UK, that of Nissan in Spain, and that of Toyota in Belgium are allocated this kind of role. The flexible production system relies not only on the flexible and high level of working practice in the plant, but also on the supply of high quality parts and components. The initial selection of the suppliers is crucial for smooth production on the assembly line, while the continuous improvement of suppliers is another requirement of Japanese companies. In order to maintain close communication with

---

19. There is another similar case, Eisai, a Japanese pharmaceutical company, has a basic research facility on the University College London campus. The proximity to the university laboratory could be the reason for the locational decision.

20. The information is from Takeda's company brochure.

the manufacturing process, the R&D facilities should be located near the factory. Toyota formerly possessed the parts and components evaluation facility at the UK Burnaston plant. Along with plant diversification, however, Toyota relocated to Brussels. This facility evaluates all parts and components for European plants, and adjusts the basic model of cars, if necessary. In other words, the determinant factor in this case was not a host-country-specific one, but rather the proximity to the facility or the contents of the development operation.

Because the products closely concern human health and life itself, the knowledge necessary for legally approved marketing is more important for the pharmaceutical MNEs than for any other industry. All four MNEs possess their own development facilities, so that they can collect the necessary clinical test data for new drug approval in Europe. There are two important findings regarding the location issue in the context of European integration. The first is that, despite the different conditions for clinical tests in Europe shown in Chapter 4, two favourable factors, that is, the SEM and the CRO, enabled Japanese pharmaceutical MNEs to concentrate their clinical research sites in one location. The second is that the establishment of the EMEA in London significantly influenced the location. These points will be examined in turn.

The SEM integrated the new drug approval system, and pharmaceutical companies can choose the central system or the mutual recognition system (Thompson, 1994; Abraham and Lewis, 2003). The great advance is that clinical data, which are collected and used for filing for marketing authorisation in one country, can also be used in another. Before the SEM, Takeda and Sankyo oriented towards big countries like Germany for clinical research mainly because of the demand size factor. Takeda originally started R&D in Hamburg (Takeda, 1983), and established an R&D centre in Frankfurt in 1988. However, the centre was moved to London in 1998. Sankyo's clinical research site was established in 1985, also before the start of the SEM (Sankyo, 2000). The SEM, however, enabled the development and authorisation of new drugs for the European market in a small country like the Netherlands, where Yamanouchi possesses a large R&D facility inherited from the acquired company, by mutual recognition. Therefore, it was rational for Yamanouchi to utilise and expand the resources of the acquired company in the Netherlands. Fujisawa's clinical centre in Germany was based on the same consideration as Yamanouchi's utilisation of the acquired company's resources, though Fujisawa did not fully integrate the acquired company until 2002. The knowledge for new drug development can and should be gathered and utilised from a pan-European perspective rather than from national market considerations. Since the SEM improved the knowledge utility and influenced the location of the clinical test facility, the entry timing also played a crucial role in the decision.<sup>21</sup>

At the same time, each Japanese pharmaceutical MNE concentrates clinical research in one facility, despite the diversified conditions in Europe. The natural disintegration of clinical test conditions in Europe, as we saw in Chapter 4, did not lead drug development subsidiaries to adopt a pattern similar to

---

21. The implication of the entry timing will be looked at in depth in Chapter 6.

that found for sales-related activities. This can be explained by the availability of CROs, and closely concerns Porter's supporting industry factor. Using CROs enables locational concentration of drug MNEs' R&D sites. Since CROs actually conduct the clinical tests for the pharmaceutical companies, the latter do not have to conduct tests themselves. Moreover, the coverage of the CRO is not restricted within the country of origin, and some provide cross-border coverage. Even if one CRO does not cover all the target countries, the drug company merely arranges contracts with two or more CROs to carry out clinical tests in the main markets. Therefore, Japanese pharmaceutical MNEs can concentrate their own R&D facilities in one country, and put together the appropriate portfolio of contracts with CROs. Thus, Japanese MNEs can make huge savings on the investment costs of the R&D facility and staff. A top director of a Japanese R&D centre in Europe commented: 'because of the availability of CROs, the number of staff is one twelfth for the same amount of clinical tests in Europe than in Japan'. Thus, the CRO is the main reason for Japanese MNEs to invest and concentrate R&D facilities in Europe.

Following the establishment of the EMEA, a consequence of European integration in the pharmaceutical industry, London attracted the interest of Japanese pharmaceutical MNEs. Filing a new drug application is not the end of the procedure, but the beginning of a lengthy examination taking from six months to two or three years. In this process, a pharmaceutical company would often be required by the central authority to supplement the data on efficacy, side-effects and so on. In addition, since the EMEA is a relatively new body, its ability to smoothly approve new chemical agents as new medicines is not fully appreciated. Thus, the pharmaceutical companies need to be in close proximity to the body itself, in addition to responding to requests from the EMEA. Takeda is a step ahead, having moved its R&D centre from Frankfurt to London in 1998. Sankyo also established an information collecting office in London, though its limited competence can be explained by the failure of Noscalt in Europe. Fujisawa and Yamanouchi do not appear to have taken any concrete action in response to the EMEA, because both of them already possessed subsidiaries in or near London, and also because both companies prefer the mutual recognition procedure rather than the central one under the EMEA. Further, Yamanouchi has little difficulty with the distance from the Netherlands, since it takes only about two hours to travel between London and Leiderdorp, where its R&D centre is located. Thus, as with the auto MNEs, the pharmaceutical firms also intend to follow the development of European integration.

The FDI for the R&D facilities in Europe was an important knowledge-seeking investment for both industries and was divided into two main parts: FDI to supplement companies' own weaknesses, and FDI to gain the knowledge necessary to appropriately and/or efficiently supply the European market. Indeed, the national conditions for R&D are different among European countries, as are the national markets, but the concentration and allocation of R&D sites as a part of the company strategy can be recognised. Thus, European integration as well as entry timing have some impact on the decision making by Japanese MNEs.

#### **2.4 European Headquarters**



One of the well-known development patterns of MNEs is to manage their operations regionally (Stopford and Wells, 1972). The establishment of a regional headquarters typically fits this pattern. Along with increasing the commitment in Europe, all of the Japanese companies examined with the exception of Takeda followed this path in Europe. The location of the European headquarters (EHQ), however, is completely different for each company. This subsection looks at the EHQ location and the reasons for site selection.

In spite of the fact that all Japanese car MNEs have their own EHQs, the locations are completely different among the three, while the EHQs of the pharmaceutical MNEs are in Germany or the UK (Figure 5.4). On the other hand, Takeda does not have an EHQ at all. It is quite natural for the EHQ of each MNE to be sited in only one place, because of the competence given from the parent in Japan to manage the European operation. The figure shows some features of the locational pattern, such as the diversification among the six establishing an EHQ, the general tendency towards the continent, which differs from the production facilities, the division of the preference between large and small countries in Europe, and so on. Chapter 7 will detail how the EHQs supervise the operation not from a national, but from a European perspective. Each MNE decided the location of its EHQ to effectively conduct this central role. The next step here is to investigate the determinant factors for the location.

The managerial importance of the EHQ requires two factors irrespective of the industry: good infrastructure, and the availability of high-quality local staff. For the purpose of supervising the European operation, the EHQ has to communicate closely with the national subsidiaries. The progress of information technology can improve the communication between the EHQ and the subsidiaries, but face-to-face contact is still important for co-operation and co-ordination. In fact, one interview was conducted on the occasion of the interviewee's visit from the EHQ to the plant for a business meeting, not at the EHQ office. According to the interviewee, 'this kind of plant or other subsidiary visit from the EHQ was not an exceptional case, but quite normal business practice'. De Meyer (1989) reported the case of Ford, which operated its own planes for twice daily flights between the UK and Germany in order to keep in close touch with its two main subsidiaries in Europe. This confirms that the importance of face-to-face communication is true not only for Japanese MNEs, but also for other MNEs. As a natural consequence of this consideration, all six EHQs are located in or near a national capital (London, Paris and Brussels) or a big city (Munich), and can enjoy good infrastructure such as a large international airport and highway access.

The local staff are also an important consideration for the locational decision. Here, all of the MNEs selected the site for the EHQ to utilise existing resources. The three auto companies had already had, to some extent, business experience in the EHQ location. For example, Nissan had formerly operated a logistics business in Amsterdam, in which Nissan first set up its own EHQ, although it subsequently moved the EHQ to the present location near Paris in 2003. Toyota ran a branch office in Brussels from 1969 which accumulated know-how and information on European markets (Toyota, 1987, p. 472). It is

quite usual for MNEs with little experience in international business, such as Japanese pharmaceutical MNEs, to depend on local staff with much more experience in Europe than their Japanese counterparts. Note that the human resources employed to conduct the EHQ operation were often taken over from the acquired company, and this dictated to the location of the EHQ. For example, Fujisawa could not fully integrate the acquired company until 2002, but it still succeeded in transferring some local staff to establish an EHQ in Munich. In this sense, the location of the EHQ in the pharmaceutical sector was also heavily influenced by the entry mode. On the other hand, Yamanouchi formerly conducted its strategic decision making EHQ operation in Leiderdorp, where the acquired company was located, but later relocated to London, whose attractiveness lies in the availability of external resources such as management consultants. At the same time, the different preferences of large and small countries should be considered. This is an especially serious question in the automobile industry, since the division among the pharmaceutical companies can be partly explained by the different locations of the acquired company. Nissan and Toyota prefer a small country location, while Honda prefers a large country. Since Nissan was aware of a big difference between Britain and the Continent, it wanted to avoid the bias of the appreciation of the European economy and the development of European integration. Further, the larger continental countries were thought to hold some prejudice concerning the relationship between their own domestic market and the European market as a whole. Thus, Nissan opted for the Netherlands. Later, Nissan relocated its EHQ near Paris, but this can be explained by its need to maintain close communication with Renault, which possesses a 44.5 per cent share in Nissan. On the other hand, Honda made a different assessment of the relationship between the manufacturing site and the EHQ: the proximity of the plant and market was the most important factor for Honda to locate its EHQ in the UK. This can be confirmed by the other business divisions, that is, motorcycles and power equipment products. The motorcycle division in the EHQ was shifted from the UK to Italy, while that of power equipment products was relocated to France. Italy and France are the main markets for Honda's motorcycles and power equipment, respectively. This investigation suggests that in spite of the different locations, the EHQ was established on the basis of its role in Europe, which is supervising the national subsidiaries and European operation as a whole. Good infrastructure and the possibility of fully utilising its own human resources were the main factors common to both industries. Further examination, however, made clear the significance of the entry mode for the pharmaceutical MNEs, while the assessment of the relationship between the production and market affected the decision of car MNEs.

### **3 IMPLICATIONS FOR THE PREVIOUS LITERATURE**

The previous section looked at the location of Japanese car and pharmaceutical MNEs in Europe, and the reasons for their locational pattern, with respect to both the factory and the non-manufacturing facilities. Furthermore, the investigation was done at the company level, and examined the actual operation of European subsidiaries. From this analysis, some interesting patterns emerge. First, the production and R&D facilities are similar within each industry. Second, the sales-related facilities are slightly different

among MNEs in the same industry, but there is a similar general tendency between the two industries, that is, a geographical divergence in spite of European integration, and the large national market preference. Finally, the most differentiated pattern is the location of the EHQ. Based on these findings, the determinant factors of the location in comparison with the previous research were reconsidered. Some of the observations support the earlier work, while others reject it or require some of the models and the predictions to be modified. Hence, it is worth summing up the agreements and the disagreements between the previous research and the findings in this chapter.

First, both car and drug plants are located in countries with relatively cheap labour costs within the EU, although not cheaper than in the Iberian countries or Greece. This picture seems to support both the models offered by Vernon (1966, 1979) and Kojima (1978), since they predict FDI flow from high- to low-wage countries. The sequence of the investment in the EU by Japanese companies, however, sounds a cautionary note concerning their predictions. Nissan had already invested in Spain, though for the production of commercial vehicles, before establishing its British plant, while Toyota built a second factory in France. Their movements are in the direction of shifting plants from relatively low- to high-wage countries in the EU, which is completely contrary to Vernon and Kojima. Concerning the pharmaceutical facilities, there is no co-relationship between technology level and location. Yamanouchi invested first in Ireland with a higher technology facility, that is, bulk production, while the latecomers Fujisawa and Takeda set up lower-level facilities, that is, packaging factories. Other facilities on the Continent were the result of the entry mode by Japanese drug MNEs, rather than the precise calculation of locational conditions, as well as political considerations concerning relations with the national government. Thus, since the simple wage factor cannot fully explain the location within an integrated Europe, but an approach combining Dunning (1988, 1993) and Porter (1990) may well be more appropriate.

Second, the industrial agglomeration approach (Krugman, 1990; Baldwin, 1994) has to be modified, though not rejected. The precise investigation of the determinant factors indicates that the facts are more complicated than that the model predicts. The auto plants were concentrated in the UK, and they were based on the transferability of the flexible production system, rather than the external economy. The language and the availability of middle management were the main concerns for the companies with regard to the labour force. In addition, the external economies had little influence on the selection of the UK. The British car industry was declining before the arrival of the Japanese MNEs, and the UK could not be seen as an attractive site without a drastic change in the locational conditions. Japanese car MNEs played a leading role in realising such change. This means that MNEs were not passive actors, but active ones with regard to locational conditions. Moreover, since workers with experience in other companies generally tend to be excluded from recruitment in the auto industry, one of the main factors of the external economies is rejected. Concerning the pharmaceutical case, the attraction of Ireland was mainly the generous incentives provided by the government, such as low corporate taxes, rather than the external

economies. No interviewee mentioned the external economies as the determinant factor for Ireland. The agglomeration was not based on the external economies, but rather on the government factor. Furthermore, the entry mode certainly influenced the location, as the case of Fujisawa suggests.

The third significant conclusion is that R&D facilities show two kinds of knowledge-seeking investment. The first is to complement a company's own weakness in the European or global market. These are concentrated in the design studio for car MNEs, and in the basic research laboratory for the pharmaceutical MNEs. While the auto companies saw the importance of the external economies in the case of the establishment of the design studio in the UK, Germany or France, the pharmaceutical firms preferred to locate their basic research facilities near or in a university, to benefit from an exchange of academic and scientific information. On the other hand, appropriate and efficient operation requires another type of R&D. The proximity between the factory and the development and verification facilities in the car industry is crucial due to the sharing of knowledge for efficient manufacturing. In the pharmaceutical sector, the clinical development facilities collect the knowledge necessary for marketing authorisation, and the entry timing and mode heavily influenced the location for such knowledge collection. In addition, the concentration of the clinical research facility at each pharmaceutical company is based on the supporting industry factor of Porter's Diamond, in this case the utility of the CROs.

The fourth point is that European integration had some effect on the location. European integration encouraged Japanese MNEs to restructure their European operations, including the establishment of the EHQ, to follow the development of European integration through the data- and information-collecting facility in or near Brussels, the establishment of a warehouse covering areas that extend across national borders and so on. The decision to establish an EHQ, however, does not a priori lead to a particular locale or country. Rather, there are some variations among the companies, who choose a location according to their own history in Europe, the company strategy, the judgement on the situation in Europe, the entry mode and so forth. Although the EMEA is the most advanced product of European integration in the pharmaceutical industry, it failed to attract all of the four companies to London; however, the future is not clear. On the other hand, both natural and political obstacles forced Japanese MNEs to set up sales-related facilities, at least, in the big markets within the EU. With the development of European integration, the ensuing benefits can vary from one time to another. Therefore, the timing of the entry by Japanese MNEs affected the locational pattern in the context of European integration.

Finally, the significance of company-specific factors on the locational pattern was recognised. These include the firm's performance, the history of European operations, the entry mode, the assessment of European markets and so on. For example, diversification within the EU seems to be co-related with the performance of the company in question. The most successful company among the three car MNEs, Toyota, is diversifying its plants, while the other two MNEs were unable to follow suit in spite of their intention to do so. The expansion of Japanese drug firms in Europe was based on their novel drugs, which are highly competitive in the world market. The success of the new drugs led them not only to establish

factories in Europe, but also to set up research facilities. The diversification or expansion of a better-performing company within the EU, however, proceeds not in all activities but only in selected ones. Here, the selection is dependent on the nature of the industry as well as the company strategy.

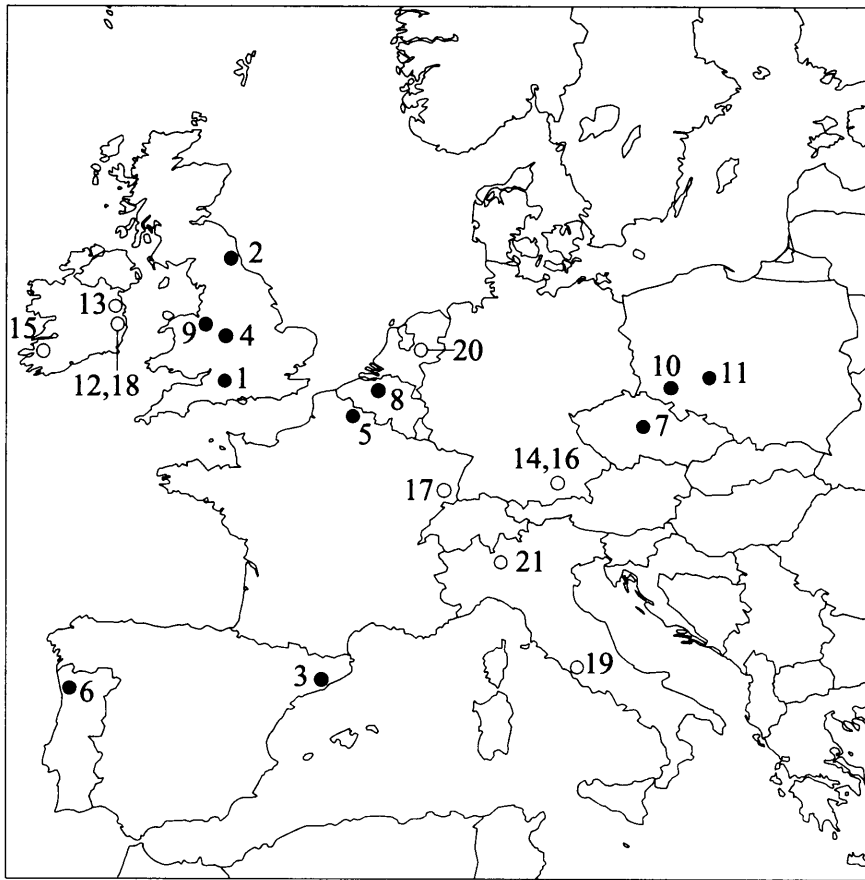
The above summary on the implications of the findings in comparison with the previous research evidences the utility of Porter's Diamond in the context of considering the locational advantages of the eclectic paradigm. At the same time, the MNEs made their decision to invest abroad not always passively, but actively, according to locational conditions. The assessment, adaptation and cultivation of the locational conditions may well vary from one company to another, and between the industries. Therefore, the company-specific factors were no less important than the locational conditions, and these points were made clear through the precise investigation at each company level.

#### **4 CONCLUSION**

In this chapter, the location of Japanese MNEs in Europe was examined through a precise inquiry at the level of each company. The approach taken enables us to understand the situation and the determinant factors of the location more deeply than the aggregated data suggests. Some of the findings support the previous literature, but others do not. The re-examination of the previous research through these findings has thrown light on the themes to be developed further in the following chapters.

These themes are twofold: the timing and the mode of entry into the EU, and management at the European level. The location of some facilities, especially in the case of the pharmaceutical MNEs, was greatly influenced by the entry mode. The timing of the entry was crucial for the selection of the site, due to the change of the locational conditions in a dynamic time series, which is also affected by European integration. This theme will be addressed in the next chapter.

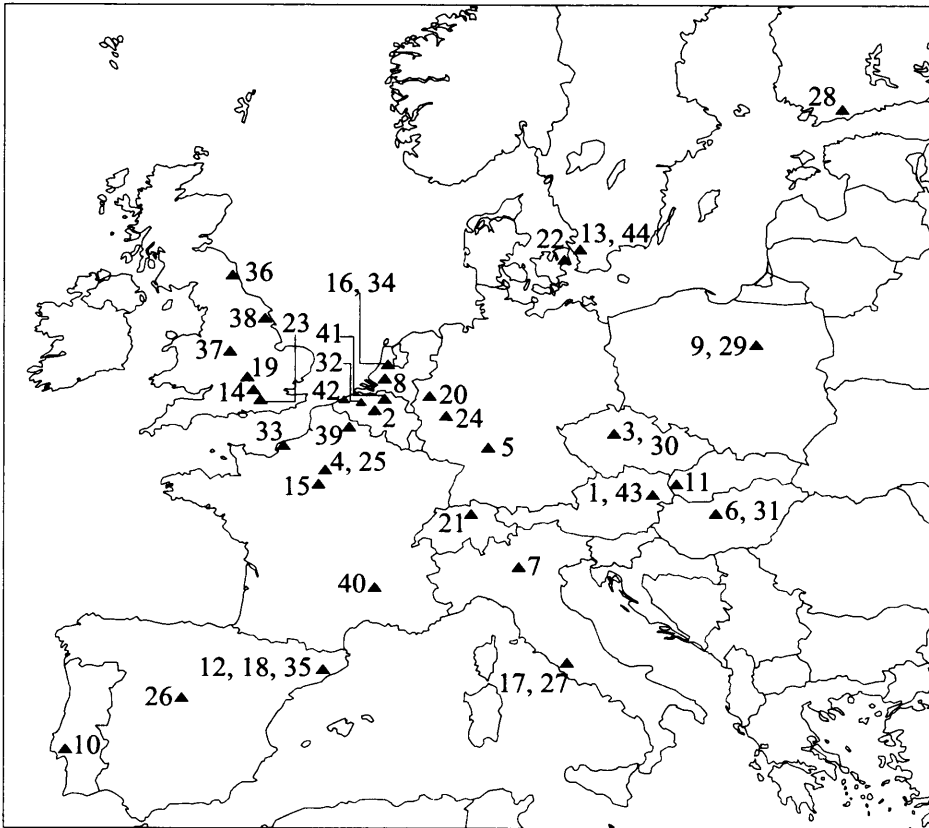
The managerial aspect will be reviewed further in Chapter 7. Japanese MNEs established various subsidiaries in various European countries. Each subsidiary cannot concentrate on its own business in isolation, or be independent from the whole business of the particular MNE. Rather, the subsidiaries must closely co-ordinate their operations with one another. Thus, the management of national subsidiaries in Europe should be controlled from a pan-European perspective, to maximise the benefit of the locational advantage and the network of European subsidiaries. This makes the management aspect of Japanese MNEs within Europe in the context of European integration an appropriate theme to be addressed.



Notes :

Auto plants : ●	Assembly	Components
Honda	1	8
Nissan	2 - 3	—
Toyota	4 - 7	9 - 10
Pharmaceutical plants : ○	Bulk	Packaging
Fujisawa	—	14 - 15
Sankyo	—	16 - 17
Takeda	12	18 - 19
Yamanouchi	13	20 - 21

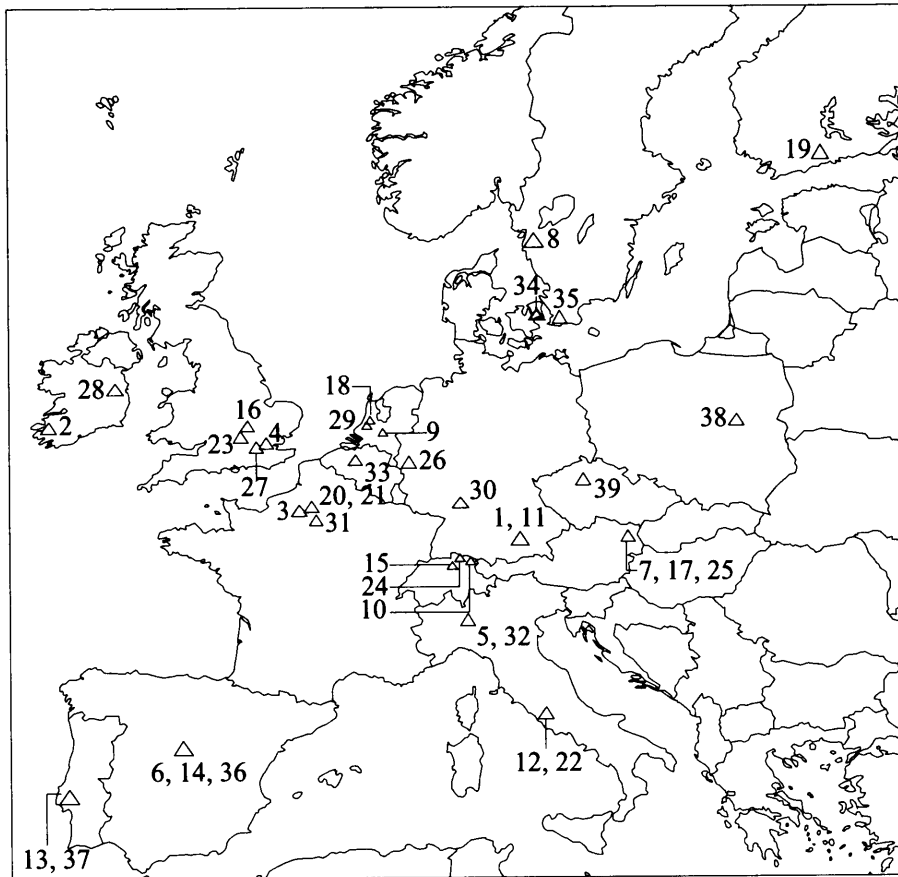
Figure 5.1 Auto and pharmaceutical plants of Japanese MNEs in Europe



Notes :

Auto sales-related subsidiaries : ▲	Marketing subsidiaries	Car & components warehouse
Honda	1 - 14	32
Nissan	15 - 21	33 - 36
Toyota	22 - 31	37 - 44

Figure 5.2a Auto sales-related subsidiaries of Japanese MNEs in Europe



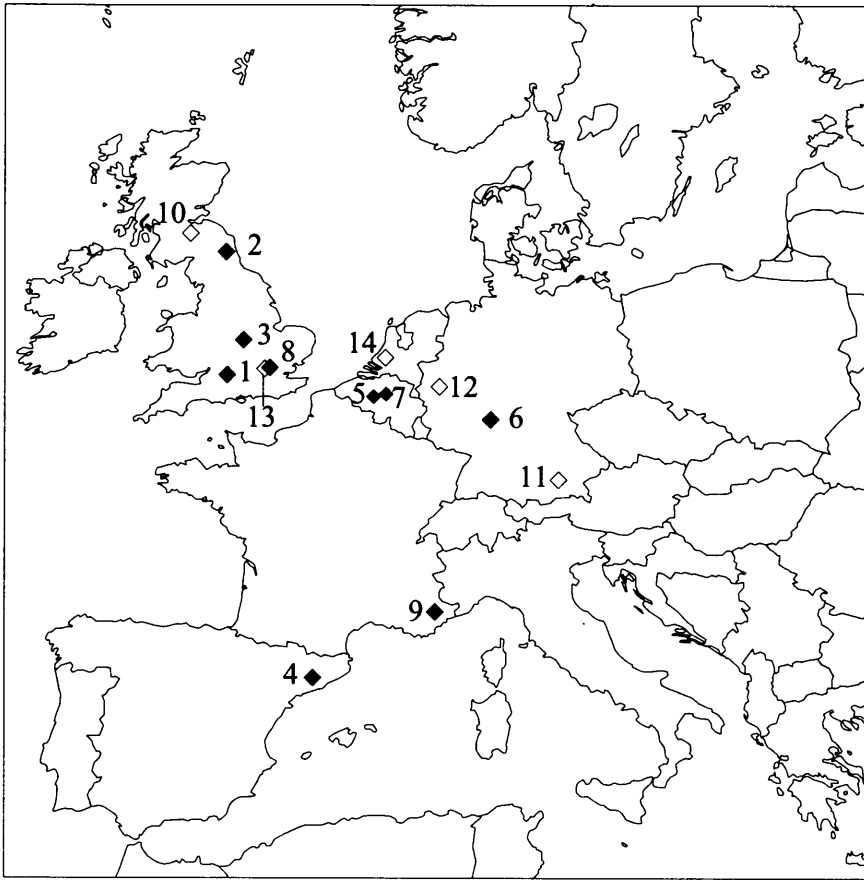
Notes :

Pharmaceutical marketing subsidiaries : △

Fujisawa	1 - 10
Sankyo	11 - 20
Takeda	21 - 26
Yamanouchi	27 - 39

Figure 5.2b Pharmaceutical sales-related subsidiaries  
Japanese MNEs in Europe





Notes :

Auto R&D : ◆	Development centre	Information collection	Design centre
Honda	1	6	6
Nissan	2 - 4	7	8
Toyota	5	5	9

Pharmaceutical R&D : ◇	Basic research	Clinical development
Fujisawa	10	11
Sankyo	—	12
Takeda	—	13
Yamanouchi	—	14

Figure 5.3 Auto and pharmaceutical R&D centres of Japanese MNEs in Europe



*Notes*

Auto EHQ : ★	
Honda	1
Nissan	2
Toyota	3
Pharmaceutical EHQ : ☆	
Fujisawa	4
Sankyo	5
Takeda	—
Yamanouchi	6

*Figure 5.4 Auto and pharmaceutical EHQs of Japanese MNEs in Europe*

# The Role of FDI from a Local Perspective: the Cases of the West Midlands and Shizuoka-Aichi'

## 1. FDI, Hollowing out and cluster policy

When we consider the globalisation and regional integration from the local perspective, multinational enterprises (MNEs) can be the main target of examination. The reasons to keep our eye on MNEs are that FDI transfer the tangible and intangible assets, build an international network of trade and knowledge, accelerate the industrial restructuring more quickly than otherwise, and so forth.

Domestic and foreign MNEs must certainly locate one place in a country (a local), and the relationship between the local and an MNE can be mutually influenced with each other. The strength/weakness of the home environment decides the motivation of FDI, the innovative capability, and the impacts of both inward- and outward-MNEs on the local economy as a whole. For example, the MNEs in strong home environment may well go abroad to expand the business, while those in weak one are likely to look for the location to compensate the disadvantage in home. The overheating in the local economy in which MNEs locate can be a serious impacts on and by the decision making of MNEs, while the stagnant condition lose the attractiveness of the local as an investment site.

If we agree with the restructuring force of MNEs, whether positive or negative, the increase of FDI may well show some different patterns: hollowing-out, expanding network, upgrading, and so on. Because of the different history and international exposure, some local has already gone advance, while others would follow.

Despite of the possible difference above suggested, the industrial cluster policy become one of the most fashionable in developed world. However, we must assess the characteristics and utility of the industrial cluster policy in the context of the different local settings.

## 2. Literature Background

Some advocated that the globalisation and regional integration reduce the difference of national and local characteristics, and the convergence among the nations would occur. This is explained by the scale economy or the institutional competition.<sup>1</sup>

On the other hand, it becomes more acceptable that the national and local dimension has more significance under the globalisation and regional integration. This is mainly

---

<sup>1</sup> Levitt, T. (1983) 'The Globalization of Markets', *Harv. Bus. Rev.*, vol. May-June, pp. 92-102., Yip, G.S. (2003) *Total Global Strategy II, Updated for the Internet and Service Era*, Upper Saddle River, New Jersey: Pearson Education, Siebert, H. (1990) 'The Harmonization Issue in Europe: Prior Agreement or a Competitive Process', Siebert, H. (ed.) *The Completion of the Internal Market, Symposium 1989*, Tuobingen: Mohr, pp. 53-75.

because that contributes the local to differentiate themselves from others.<sup>2</sup>

However, even if we agree with the importance of the local for the international competition, that cannot guarantee all the locals would benefit from the globalisation and regional integration.<sup>3</sup> Facing with international opportunity and threat, the industrial restructuring would not be inevitable for even strong locals, as well as weak ones.<sup>4</sup>

In the above context, the scholars and the policy makers come to pay attention to the industrial cluster. Furthermore, we can see a surge of the industrial cluster policy around the world since the late 1990s, which is mainly based on the argument of Porter.<sup>5</sup> The industrial cluster policy itself is not always addressed from the international perspective, but also from the evolutionary one of economy, especially in developed countries.<sup>6</sup>

Before this background, it is worth to look at the globalisation and regional integration from the local perspective, and assess the present policy orientation with the concept of the industrial cluster.

### 3. Methodology

In order to answer the above mentioned inquiry, we are taking the case study comparison between West Midland (WM), UK, and Shizuoka and Aichi Prefecture (SAP), Japan. Since both locals are the heartland of the automotive sector in these countries, it is quite rational to focus on the automotive sector. As we will see, the industrial cluster policy tends to orient new high-tech sector such as bio- and nano-technology.<sup>7</sup> However, we believe the significance of a local and the impacts of MNEs on the local are not limited in the new industry, but should be assessed from the actual industrial agglomeration.<sup>8</sup> Therefore, to look at the automotive sector contributes for our understanding of this issue.

As a source of first information, we conducted interviews with firms, industrial association, and local governments in SAP. The cases of WM are supplemented with the

---

<sup>2</sup> Ando, K. (2005) *Japanese Multinationals in Europe, A Comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries*, Cheltenham, UK · Northampton, MA, USA: Edward Elgar., Porter, M.E. (1990) *Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press. Porter, M.E. (1998) *On Competition*, Harvard, MA.: Harvard Business School Press. Whitley, R. (1999) *Divergent Capitalisms, The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford: Oxford University Press.

<sup>3</sup> Krugman, P. (1987) 'Economic integration in Europe: Some Conceptual issues', Padoa-Schioppa, T. (ed.) *Efficiency, Stability and Equity*, Oxford: Oxford UP, pp. 117-140.

<sup>4</sup> Bailey, D. (2003) 'Explaining Japan's 'Hollowing Out': A Case of Government and Strategic Failure?', *Asia-Pacific Business Review*, vol. 10, no. 1.

<sup>5</sup> Martin, R. & Sunley, P. (2003) 'Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?', *Journal of Economic Geography*, vol. 3, pp. 5-35.

<sup>6</sup> Industrial Cluster Research Committee (2005) *Sangyou Cluster Kenkyukai Houkokucho (Japanese, Report by Industrial Cluster Research Committee)*, Tokyo: Ministry of Economy, Trade, and Industry, Japan

<sup>7</sup> Matsushima, K. Sakata, I. & Hamamoto, M. (2005) *Cluster Keisei ni yoru 'Chiiki Shinsei no Design' (Japanese, Designing Revival of Region through Forming Industrial Clusters)*, Tokyo: Todai Soken.

<sup>8</sup> Janne, O.E.M. & Farshchi, M.A. (2005) "Regional Innovation 'Stickiness' and Restructuring in the Global Automotive Industry: the cases of the West Midlands and Saxony," EIBA 31st Annual Conference Paper.

questionnaire survey, conducted by Dr. Janne.

Secondary sources including the Internet HP of various organisation including national governments are used to check the interviews.

#### **4. Global Automotive Industry**

Automotive industry has more than one hundred years history, but still plays a significant role not only in economy, but also in society through the convenient tool of transportation, and causes of pollution. In addition, because of its mechanical and technological complexity of cars, and impacts on environment such as congestion and pollution, there is still a wide variety of opportunities for the process and product innovation in the automotive sector.

Here, we can point out Japan is the main producer and exporter, while the UK declined much smaller player since the second largest producer just after the Second World War.

#### **5. Globalisation Trends**

Globalisation is one of the key words of the present world economy, and this means the increase of trade and investment. There are a lot of debate on the globalisation, and its impacts.<sup>9</sup>

The point to be emphasised at this moment is that the globalisation has the double edged impact. We can see some convergence trend between countries, while the divergence within a country also occurs. This double edged-character can be both in Europe and Japan.

Since it is unrealistic to assume each local has the same pattern of income distribution, the widening-up of income distribution within a country is likely to closely relate to the different performance among the locals in a country.

#### **6. Economic divergence within the EU**

The economic divergence within the EU has been going advance in the 1990s, but this is mainly caused by that within country, as Theil index shows.<sup>10</sup>

#### **7. Economic Convergence Index of Asian Emerging Markets to Japan (Japan=1)**

When we look at the relative difference between Japan and other Asian countries, there is a clear catching up process to the former by the latter.

#### **8. Gini Coefficient\* in Japan**

At the same time, the gini coefficient in Japan becomes worse between 1986 and 1997.

---

<sup>9</sup> Dunning, J.H. (2003) *Making Globalization Good, The Moral Challenges of Global Capitalism*, Oxford: Oxford University Press, International Labour Organization. (2004) *A Fair Globalization, Creating opportunities for all*, Geneva: ILO, Bhagwati, J. (2004) *In Defence of Globalization*, New York: Oxford University Press, Wolf, M. (2004) *Why Globalization Works*, New Haven and London: Yale University Press.

<sup>10</sup> Sapir, A. (2004) *An Agenda for a Growing Europe, The Sapir Report*, Oxford: Oxford University Press., Morrisson, C. & Mutin, F. (2004) *History and Prospects of Inequality among Europeans*, mimeo.

Here, it must be careful that the statistics method taken by Japanese Statistics Office is different.

From these observations, it can be said that the globalisation and regional integration reinforce the strain between the locals, although the extent of the strain, the social awareness of the problematic, and the policy response would be different from one country to another. Thus, we can justify the analysis of FDI impacts at the local level, not only from the academic interest, but also for the policy consideration, especially in the context of a surge of the industrial cluster policy.

#### **9. Comparison of Globalisation between the UK and Japan**

From the comparison of the trade, inward- and outward-FDI, and knowledge seeking, UK is more advanced with all aspects. trade, inward- and outward-FDI, and knowledge seeking. Reasons of British globalization are European integration, surrounding developed countries, liberal policy. Japan may follow the UK, since FTA, development of neighbour countries, more liberal policy approach. Japan can learn from both opportunities and risks of British globalisation.

#### **10. WM&SAP: Agglomeration characteristics**

According to the interview, SAP provides both positive environment for the automotive sector. Automotive assembler plants of Suzuki and Toyota are located in Hamamatsu and Toyota city respectively. Both cities are evolutionary developed from the textile, and its related industrial machinery industry, and agglomerated with the related industries, which can be known as the Keiretsu supplier.

Toyota possesses 205 group suppliers, only 23 companies have headquarters outside Tokai area. 14 are Shizuoka, 2 are Gifu and Mie prefecture, respectively. The number of Suzuki's group company is 84, in which 65 and 17 are located in Shizuoka and Aichi prefecture, respectively. Only 2 companies have headquarters outside Tokai area.

The co-location of the assembler and suppliers reinforce of the demand externality and supply chain. In addition, it is insisted that the supply chain of Japanese automotive industry shifting to vertical co-operation from top-down structure (Table) (Ohno, 2004).

At the same time, the local is not free from the problem, even if the hollowing-out threat seems to be less serious than the mid-1990s. The biggest problem to be mentioned the most often at the interviews is the shortage of the skilled workers and the delay of transferring skill to younger generation. This is strengthened due to a so-called "2007 year problem", in which year the baby boomer workforce will retire.

The shortage, especially the multi-skilled 40s and 50s, is further seriously affected even the first tier suppliers, which are now expanding production abroad following their

customers. Still, they do not expect any support from the local government.

#### 11. WM & SAP: Policy Issues:

The industrial cluster policy becomes popular in Japan, too. METI started it from 2001, and some local governments also conduct their own industrial cluster policy. The industrial cluster policy in Japan aims to support the next generation industry, such as IT, biotechnology, but does not seem to give any special concern to the automotive sector. For example, there are three industrial cluster policies of Shizuoka Prefecture Government, but all of them are not related with the transport equipment sector, which employs 20% of industrial worker in Shizuoka.

Concerning the international dimension, the inward-FDI is not directly included in the industrial cluster policy, but still it is noteworthy to point out that Japanese and local government are now keen to attract the inward-FDI. It is said that the inward-FDI will be able to be made through exchanging the share of acquired company with the acquiring company from 2006. This enable us to expect more inward-FDI through M&A than otherwise. Though the impact is not still clear at the moment, the local economy and business in the future will be exposed more for the international impact than before.

Government, especially local one, is more concerned with SMEs, but it is not intended to help all SME, but more selective for those taking initiative to change. Some schemes with financial support, but more emphasis is on building the framework to support, like the knowledge exchange through a various formal and informal routes.

# 地域経済統合下の直接投資と関連産業貿易：日系自動車企業の対英投資とイギリス自動車部品産業を題材として

## 第1節 序.

ガット、WTOの下での世界的な貿易自由化の努力にもかかわらず、地域経済統合は世界経済においてますます重要になってきている<sup>1</sup>。過去半世紀のあいだ最も積極的に自由貿易を先導してきたアメリカ合衆国がNAFTAにコミットし、ASEANは共産主義レジームに対する安全保障協力から地域的経済協力にその優先順位を移してきた。LAFTAの失敗後、1990年代にMercosurの下で南米の地域統合スキームが再興してきた。このような状況下で、欧州連合(European Union, EU)が財・サービスのみならず、資本・労働者の自由移動を通じて国民経済を地域的に統合する最も先進的なものであることを否定するものは無かろう。

EUは、既に関税、非関税障壁の撤廃を通じて域内貿易を自由化してきた。確かに、関税同盟は時として貿易転換効果による負の厚生をもたらすが<sup>2</sup>、それでも域内貿易が強化されてきたことは確かである<sup>3</sup>。同時に、統合領域は、時として非加盟国を犠牲にしながらも、対内直接投資を引きつける傾向を一般的には有している。勿論、EUに投資する多国籍企業の動機は各々異なっていよう。あるものは外部者に対する保護主義を恐れ、他のものは地域統合がもたらす成長促進効果の利益を得ようと考えている。それでもEUが、他の地域統合体と同様、多国籍企業にとって分裂した国民経済の単なるグループ以上により魅力的であることは確かである。

統合領域向け対内直接投資の発展に伴って、多国籍企業は国民国家レベルではなく、地域的なレベルでその戦略を策定し、事業を展開するようになってきている。いかなる多国籍企業も、世界的に連結したレベルでのパフォーマンスを最大化しなければならないにしても、地域統合が提供する利点を得るためには、個々の子会社の事業を少なくとも統合領域内で協調させなければならない。世界的戦略・事業展開は、実態のあるものと言うよりはむしろ神話であると主張するものすらある<sup>4</sup>。本社-子会社間、そして、地域間子会社協力を否定するわけではないが、子会社間の協力と協調は、世界的レベルよりもある一定領域内でのほうが強力である。同時に、サプライヤーのような資本関係に無いものとの関係もまた、地域の境界を越えて展開することもありうるが、それでも地域的に組織化される

<sup>1</sup> De Melo, J. & Panagariya, A. (ed.) (1993) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge: Cambridge University Press, Neal, L. & Barbezat, D. (1997) *The Economics of the European Union and the Economies of Europe*, Oxford: Oxford University Press, Hirst, P. & Thompson, G. (1999) *Globalization in Question, The International Economy and the Possibilities of Governance*, 2<sup>nd</sup> ed., Cambridge: Polity, Gilpin, R. (2000) *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton: Princeton University Press.

<sup>2</sup> Viner, J. (1950) *The Customs Union Issue*, London: Stevens & Sons, Mead, J. (1955) *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam: North Holland.

<sup>3</sup> Hine, R.C. (1985) *The Political Economy of European Trade: An Introduction to the Trade Policies of the EEC*, Sussex: Wheatsheaf, European Commission (1997) 'The European Union as a World Trade Partner', *European Economy, Reports and Studies*, 1997, no. 3.

<sup>4</sup> Rugman, A. (2001) *The End of Globalization, Why Global Strategy is a Myth & How to Profit from the Realities of Regional Markets*, New York: Amacom.



傾向を持つものである。

EUのような地域経済統合が、域内貿易を強化し、対内直接投資を引きつけ、多国籍企業に地域的戦略、事業展開を促すことを認めるなら、これらの相互関係を分析することは有意義である。勿論、これら三者の関係は既存文献でも研究されている。キンドルバーガーは、1960年代に地域経済統合の発展に関連して貿易と直接投資の相互関係を既に指摘し<sup>5</sup>、ヤンノポラスはキンドルバーガーのモデルのパーспекティブを拡張した<sup>6</sup>。ある国連報告は、多国籍企業と貿易の関係における多様な可能性を指摘し<sup>7</sup>、単一欧州市場（Single European Market, SEM）の直接投資に対する期待された影響は、欧州委員会の報告で確認されたものもあれば、されなかったものもある<sup>8</sup>。しかしながら、これらの研究は主に直接投資の同一部門の輸出に対する影響に焦点を絞る傾向にあり、関連部門や輸入に対して十分な関心を向けてこなかった。換言するなら、従来の研究は多国籍企業にとって原材料・部品等の投入材調達基盤としての地域経済統合体の意義を十分に検討してこなかった、という問題がある。統合地域内に対する直接投資は、不可避的に関連部門や輸入にも影響を及ぼすのであるから、上述のような研究の現状は我々がその間隙を埋めることを求めるものである。

本稿は、日系自動車企業による対英直接投資の研究を通じて、上記のような研究テーマにアプローチしていく。在英日系自動車多国籍企業は、地域経済統合、直接投資、そして、貿易の相互に関連しながら発展する関係の典型例を提供するということから、我々の分析の研究例として取り上げることは妥当な選択である。同時に、自動車産業が、必ずしも同一企業ではない、完成車組立企業（アッセンブラー）と原材料・部品供給企業（サプライヤー）によって成り立っていると言う事実は、直接投資の関連分野と輸入への影響を考慮するという我々のテーマにとって適例である。本稿で使用するデータ、情報に関しては、イギリス自動車産業の動態を俯瞰するために、イギリス自動車産業団体の公式統計を使用する。しかし、本稿の分析部分に関しては、既存研究からイギリス議会の委員会報告や地方政府の調査、本著者が日系企業のイギリス工場のみならず、その欧州統括会社や本社で行ったインタビューで得た独自のデータ、情報を活用していく。それらの情報は、分析そのものと並んで、本稿に独自性をもたらすものである。

本稿の分析は、以下のような構成で行われる。まず、我々の主要テーマの背景として1960年代以来のEU統合過程における自動車産業について見ていく(第2章)。その上で、イギリス自動車産業の生産、貿易データを概観するが、それはイギリス自動車産業の衰退と回復を明らかにする(第3章)。続く第4章で、日系アッセンブラーの対英直接投資について確認

<sup>5</sup> Kindleberger, C.P. (1966) 'European Integration and the International Corporations', *Columbia Journal of World Business*, vol. 1, no. 1, pp. 65-73.

<sup>6</sup> Yannopoulos, G.N. (1990) 'Foreign Direct Investment and European Integration: The Evidence from the Formative Years of the European Community', *Journal of Common Market Studies*, vol. 28, no. 3, pp. 235-259.

<sup>7</sup> United Nations (1993) *From the Common Market to EC 92: Regional Economic Integration in the European Community and Transnational Corporations*, New York: United Nations.

<sup>8</sup> European Commission (1997) *The Single Market Review: Impact on Trade and Investment, Foreign Direct Investment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

する中で、それがイギリスの自動車生産・輸出の回復に一定の貢献をなすものであることが示される。第3・4章の概観から以下のような疑問が導かれる。即ち、「何故、イギリスの自動車生産と輸出の回復過程においてイギリスの自動車部品貿易収支は赤字化したのか?」という問題である。この疑問について第5章で解答を与え、最後の章で本稿全体の総括と将来の研究課題を示唆する。

## 第2節 EU統合と自動車産業。

自動車産業とEUは、その重要性故に、相互に影響し合ってきている。1960年代の関税同盟から1980年代後半のSEM、そして1990年代の経済通貨同盟にいたるEUの発展、並びに、拡大に伴って、自動車産業はEU統合に最も影響され、影響してきた産業の一つである。EU統合の各側面は、多国籍自動車企業の戦略と経営に密接に関連してきた。それ故、次章以降の分析の背景としてその相互関係を見ておくことにしよう。

より自由で拡大するEUの域内市場は、多国籍自動車企業にビジネス・チャンスと競争圧力をもたらすものである。EUによって1960年代に設立した関税同盟は、原加盟6カ国間において無関税で自動車貿易を行うことを可能にした<sup>9</sup>。イギリスの加盟を認めた1973年の拡大は、関税障壁を廃止し、イギリスと大陸の間の貿易を加速化した<sup>10</sup>。1986年のイベリア半島へのEUの拡大は、更にビジネス・チャンスと競争を増した。1992年までに非関税障壁を除去するよう1985年に提言されたSEM計画は、競争を強化し、自動車貿易にとって非生産的な重荷を削減するもの以外の何ものでもなかった<sup>11</sup>。このような拡大しつづける市場と直接的な競争に直面し、多国籍自動車企業は、二つの要素からなる汎ヨーロッパ戦略をとった。即ち、工場の分散と個々の工場生産されるモデルの集中である。そのような戦略によって、個々の工場は全ヨーロッパ市場向けに一、二のモデルを集中して生産することを通じて、工場レベルでの規模の経済をより享受できるようになり、自動車生産に適した立地優位性の追及を可能にした。これは、ヨーロッパの競争者に比べ、国民的利害から比較的自由的なアメリカ多国籍企業、フォードとGMのヨーロッパにおける例によって、典型的に示される。

フォード、GMとも、EUが成立する以前から、既にイギリスとドイツに自動車生産工場を保有していた<sup>12</sup>。1960年代のEU関税同盟の発展に伴って、両社はドイツの姉妹工場から主たる部品供給を受け、自動車を生産するベルギー工場を設立した。イギリスのEU非

<sup>9</sup> Owen, N. (1983) *Economies of Scale, Competitiveness, and Trade Patterns within the European Community*, Oxford: Clarendon, Ch. 4.

<sup>10</sup> Church, R. (1994) *The Rise and Decline of the British Motor Industry*, Cambridge: Cambridge University Press.

<sup>11</sup> Commission of the European Communities (1988) *The EC 92 Automobile Sector, Research on the "Cost of Non-Europe", Basic Findings, vol. II*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, European Commission (1997) *The Single Market Review: Impact on Manufacturing, Motor Vehicles*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

<sup>12</sup> Maxcy, G. (1981) *The Multinational Motor Industry*, London: Croom Helm, Bloomfield, G.T. (1981) 'The Changing Spatial Organization of Multinational Corporations in the World Automotive Industry', in Hamilton, F.E.I. & Linge, G.J.R. (eds.) *Spatial Analysis, Industry and the Environment, vol. II*, Chichester: John Wiley, Bloomfield, G.T. (1991) 'The World Automotive Industry in Transition', in Law, C.M. (ed.) *Restructuring the Global Automobile Industry: National & Regional Impacts*, London: Routledge, Dassbach, C.H.A.C. (1989) *Global Enterprises and the World Economy*, New York. Garland, Tolliday, S. (1999) 'American Multinationals and the Impact of the Common Market: Cars and Integrated Market, 1954-67', in Amatori, F. & Colli, A. (eds.) *Industrialization and Reindustrialization in Europe*, Milan: Franco Angeli.

加盟もあり、当時のイギリスとドイツにおける生産は、相互に独立して営まれていた。しかし、1970年代になるとイギリスとドイツの子会社間で、自動車生産の再編成が見られた。ドイツ工場は、比較的大型モデルを生産し、イギリスは中小型車生産にシフトした。更に、EU加盟以前にスペインは既にEUと特惠貿易協定を結んでいたが、それは多国籍自動車企業が小型車工場を設立する上での優位性を与えた。スペイン工場の製品は、スペイン国内市場に供給されるとともに、他の欧州各国にも輸出された。それ故、EUによってもたらされた厳しい競争とビジネス・チャンスは、多国籍自動車企業に効率的な生産ネットワークを追求させる契機となった。

同時に、自動車産業は必ずしも受動的にEU統合に影響されているばかりではなく、それ自身EU統合に影響を与えてきた。これは特に、日本からの自動車輸入に直面した文脈で言えることである<sup>13</sup>。1970年代後半から日本車輸入が劇的に増加したため、幾つかのヨーロッパの国々は日本車に対する保護主義的手段を講じた。イタリアは日本車輸入を年2,000台以下とし、フランスへの輸入は新車販売の3%以下とされた。イギリスは日本の自動車産業との間でイギリス市場におけるシェアが11%以下となるように輸出を制限する紳士協定を結び、ドイツもまた日本自動車企業に何らかの輸出規制を求めた。スペイン、ポルトガルとも日本に対する輸入障壁を有しており、1986年のEU加盟以後もそれを維持した。これらの手段は、明らかに域内市場を阻害し、SEM計画に反するものであった。EU統合と自動車産業に関わる国民的利害の妥協は、EUと日本の間の“合意 (Accord)”であった<sup>14</sup>。この“合意”は、EUが1999年までに国民的保護を徐々に廃止し、日本は以前に保護されていた市場、特に南欧で、ある一定レベルまでシェアを引き上げないことを、双方が認めるものであった。後に見るように、日系アッセンブラーがその輸出を現地生産に切り替えたことによって、この“合意”の日本車貿易への影響の評価は難しいが、自動車産業が能動的にEU統合の方向性に影響を与えていることは確実であろう。

後に見るように、日系多国籍企業は、ヨーロッパの保護主義を迂回するためにイギリスに直接投資を行った。これは更に、EUの重要な政策決定、即ち、自動車のローカル・コンテンツ・ルールを導いた<sup>15</sup>。EUは、未だに自動車に対する対外共通関税を課しており、自動車輸入を管理する必要がある。日系企業の直接投資により、EUは輸入とEU域内を自由に取引されうる現地生産に対する基準を設定しなければならなかった。更に、ローカル・コンテンツは輸入部品の単なる組立と見なされるスクリュードライバー投資に対する批判への回答でもあった。ローカル・コンテンツは輸入と現地生産を区別する重要な基準であるが、公式的な基準が存在していなかった。そこで、日本からの自動車直接投資受入国の

<sup>13</sup> Smith, A. & Venables, A.J (1990) 'Automobile', in Hufbauer, G.G *Europe 1992: An American Perspective*, Washington D.C.: Brookings Institution, Thomsen, S. & Nicolaidis, P. (1991) *The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe, Death of a Transistor Salesman*, London. Harvester Wheatsheaf, Appendix, Stephen, R. (2000) *Vehicle of Influence, Building a European Car Market*, Michigan: University of Michigan Press.

<sup>14</sup> Mason, M (1994) 'The Political Economy of Japanese Automobile Investment in Europe', in Mason, M. & Encarnation, D. (eds.) *Does Ownership Matter? Japanese Multinationals in Europe*, Oxford: Clarendon Press, Mattoo, A. & Mavroidis, P.C (1995) 'The EC-Japan Consensus on Cars: Interaction between Trade and Competition Policy', *The World Economy*, vol. 18, no. 3, pp. 345-365.

<sup>15</sup> Ishikawa, K. (1992) *Japan and the Challenge of Europe 1992*, London: Pinter Publishers, Lehmann, J.-P. (1992) 'France, Japan, Europe and Industrial Competition: The Automotive Case', *International Affairs*, vol. 68, no. 1, pp. 37-53.

イギリスがその条件を定め、日系工場で生産される自動車は工場出荷価格の 80%以上を現地調達することとした。この 80%という数字は、調達される部品、内製部品、従業員の給与全てを含むもので、イギリスの自動車生産者の意見を反映したものであった。と言うのも、日本車企業は、日本国内で調達される低価格部品の恩恵を受けており、同一条件で競争していないと、イギリスの自動車生産者は考えていたからである。同時に、ローカル・コンテンツが高ければ、日系工場のスピル・オーバー効果も大きい。この基準が満たされる限り、イギリス政府は日系工場で生産された自動車を“イギリス製”として認め、EU内で自由に取引されることを積極的に主張した。

EU 統合と自動車産業は、密接に関連し、一方的ではなく、相互に影響しあっている。この文脈で、イギリス自動車生産と貿易が、目を見張る変化を示し、日系自動車多国籍企業が 1980 年代半ばからイギリスに投資を行ってきたのである。

### 第 3 節 イギリス自動車生産と貿易の動態。

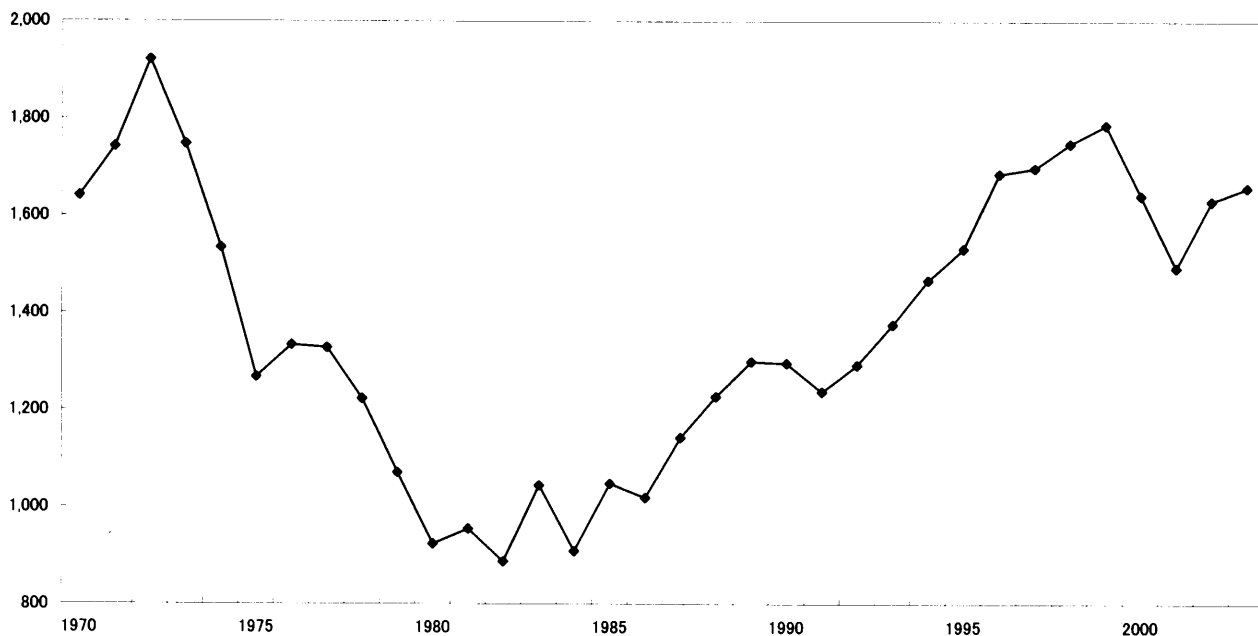
本論では、イギリスが過去 30 年間に自動車生産と貿易の衰退と回復を経験した経緯を確認していく。その上で、完成車貿易とは異なって逆説的な傾向を示す部品貿易についても見ていく<sup>16</sup>。

第二次世界大戦後、イギリスはアメリカ合衆国に次ぐ世界第二の自動車生産大国であったが、そのような地位は 1970 年代初頭から日本からの直接投資が本格化する直前の 1980 年代半ばまでに失われた(図表 - 1, 2)。1972 年、それはイギリス・大陸間の関税を徐々に廃止することになるイギリスの EU 加盟直前の年でもあるが、イギリスの乗用車生産は 200 万台規模に達した。それ以後、1982 年までにイギリス自動車産業はその生産を 90 万台まで半減した。生産減少とともに、輸出の崩壊はより深刻であり、乗用車輸出は 1971 年の 75 万台から 1986 年には 18 万台にまで減少した。他方、同時期に輸入は急速に拡大した。乗用車輸入は 1970 年にわずか 16 万台で、新車登録の 14% を占めるだけであった。これらの数字は、1970 年代に上昇し、それぞれ 1979 年には 100 万台、55% となった。別言すれば、イギリス自動車産業は 1970 年代から 1980 年代前半までに衰退していったのである。1980 年代半ばから、イギリス自動車生産と貿易の状況は、相対的に改善してきた(図表 - 1, 2)。1984 年はイギリス自動車生産の底であったが、それは徐々に 1972 年の以前のピークにまで戻ってきた。1998, 1999 年の数字は、1970 年代前半のそれとほぼ同じ水準の 170 万台規模であった。イギリスの輸出は生産の回復以上に目覚ましいものがあり、1998 年以降はほぼ毎年 100 万台以上を輸出した。これは 1970 年代の最高水準であった 1971 年よりも 3 分の 1 多く、イギリスの自動車輸出の底であった 1986 年の 5 倍以上にもなる。我々が輸入に目を向けてみると、しかしながら、状況は生産や輸出とは微妙に異なってくる。イギリス経済全体が厳しい不況にあった 1990 年代前半を除いて、2000 年までの過去 20 年間、常に 100 万台以上が輸入され、輸入車の市場シェアはいつも 50% 以上であった。回復期の中で生産と輸出が最高水準にあった 1997 年から 2000 年までの 4 年間のうちの 3 年間、

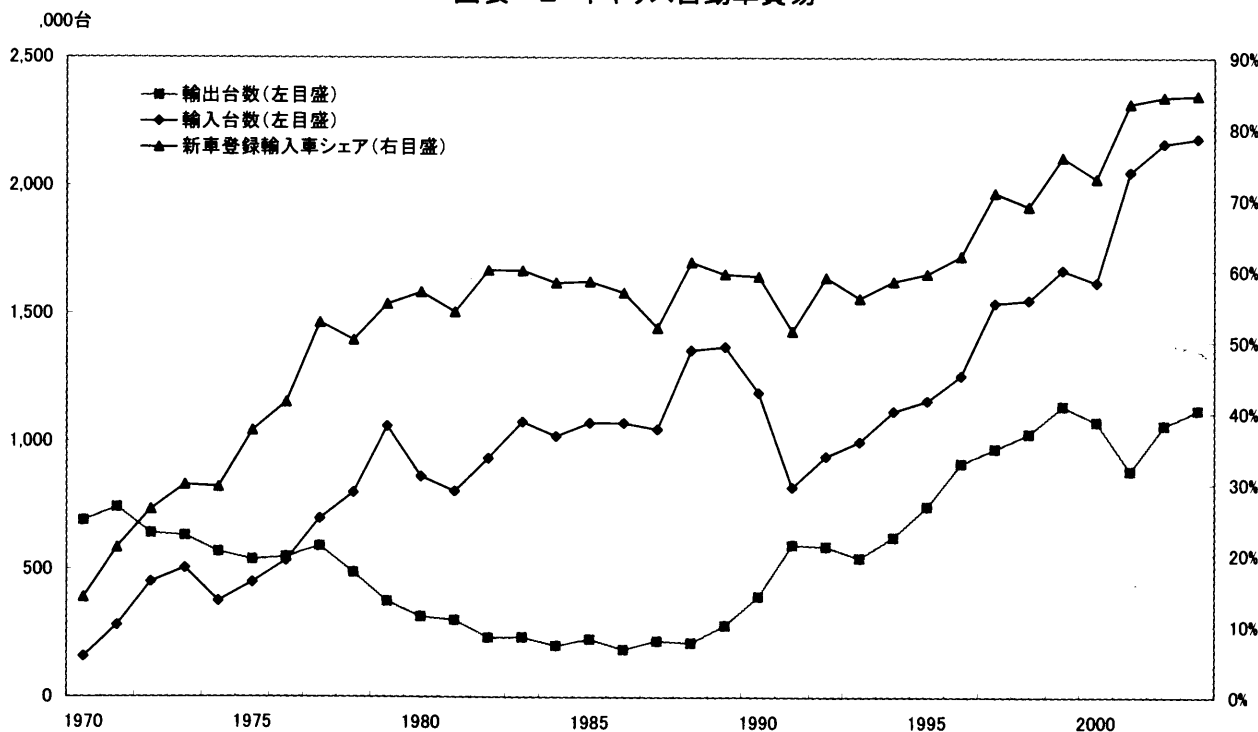
<sup>16</sup> 以下の図表は、図表 - 5 を除いて全て SMMT の統計資料から著者が作成したものである。

輸入車の英国内市場シェアは70%以上に達した。更に、2001年以降の輸入台数は200万台を超え、国内新車販売に占めるそのシェアは80%を上回る事となる。それ故、1980年代半ばからのイギリス自動車産業の回復は輸出主導型であり、イギリスは産業内貿易構造に組み込まれていったと言える。

図表-1 イギリス自動車生産(,000台)



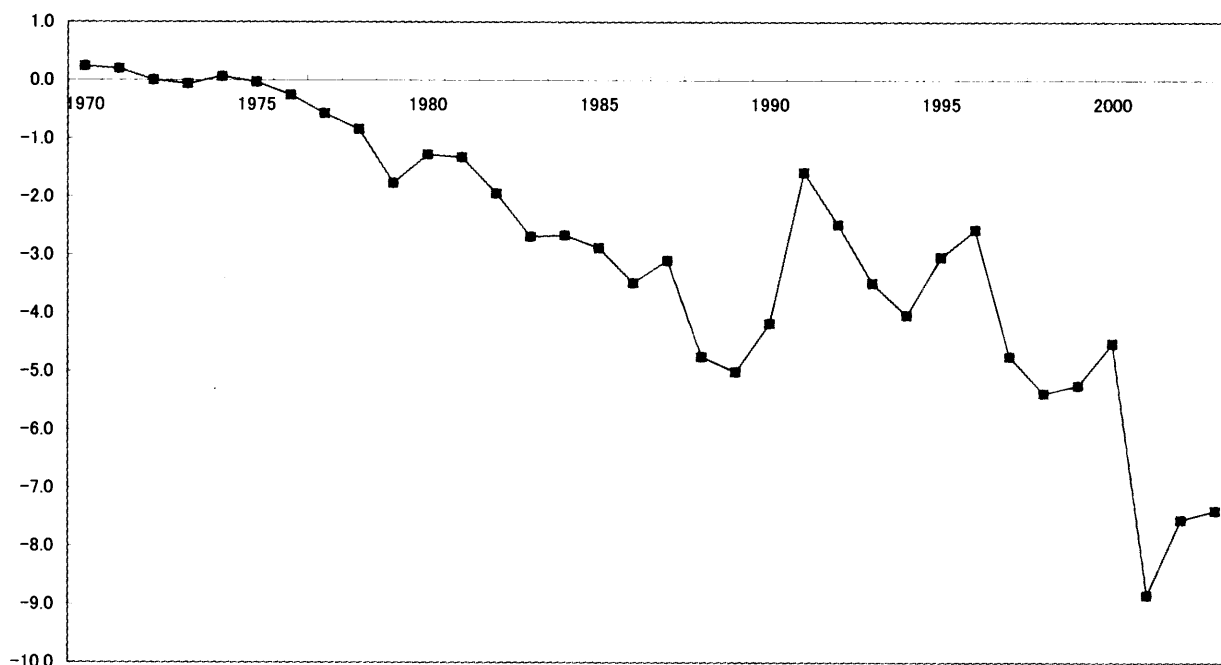
図表-2 イギリス自動車貿易



2003年までの上述のような状況は、貿易収支でも更に確認することができるが、それは1980年代半ばからの回復が台数で見たものほど良好なものではないことを示している(図表-3)。生産と輸出の衰退、輸入の増加に伴い、イギリス自動車貿易収支は、1975年以降

赤字に転落し、二度と黒字に転換することはなかった。しかしながら、貿易収支の傾向は、ある程度は、生産・貿易台数の傾向を反映している。即ち、イギリスの自動車貿易赤字は、1985年の底まで一直線に下落したが、それはその後、直線的な悪化ではなく、上昇・下降を繰り返している。それ故、物的タームで見た貿易収支は、1990年代に一定の改善を見せてはいても、金額的には、物的タームで見たほどの改善は示しておらず、2001年以降は更なる赤字拡大となってきている。

図表-3 イギリス自動車貿易収支(10億ポンド)

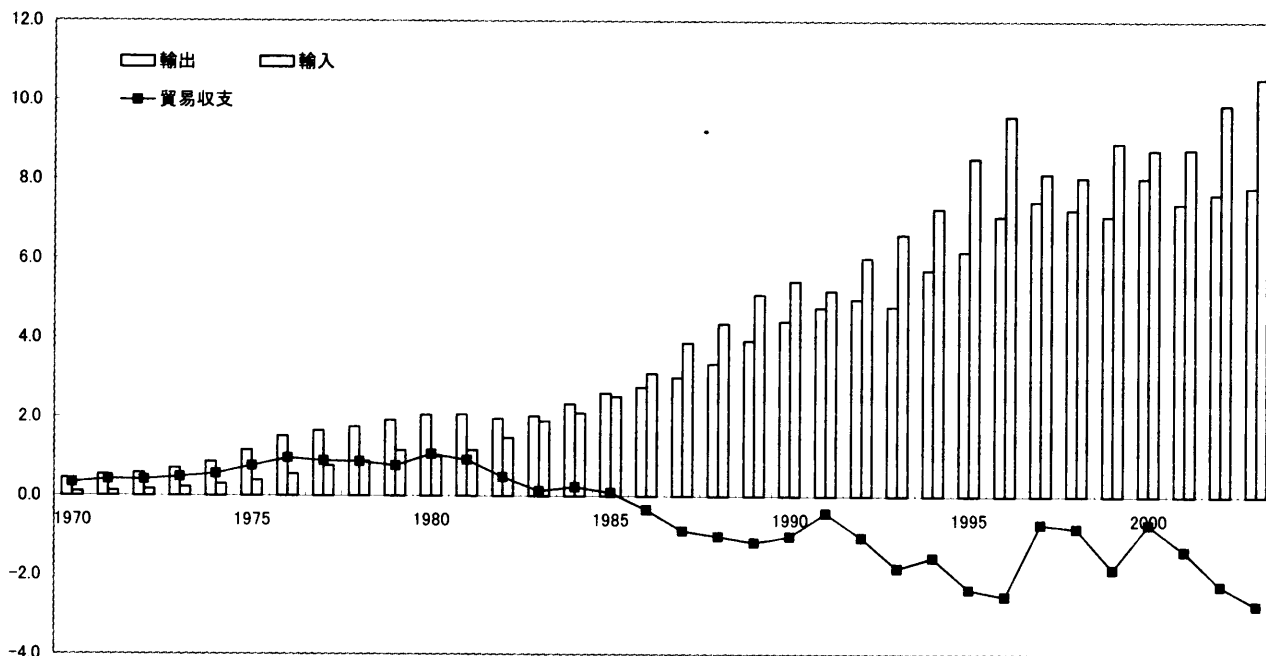


ここで強調すべき点は、サプライヤーに関わる状況である(図表-4)。1970年代の自動車生産の崩壊にもかかわらず、イギリス自動車部品産業は、アッセンブラーよりも優れていると言われてきた<sup>17</sup>。これは、1970年代、並びに、1980年代前半において自動車部品の貿易収支が黒字であったことによって確認される。自動車部品は、電気・電子部品、ボディ、エンジンなどの多様な品目を含むために、個々の部品がどの程度貿易黒字に貢献するものか示すのは困難である。そのような限界はあるにせよ、1980年代半ばまで部品貿易は部分的に完成車収支の赤字を相殺してきたのである。

自動車部品貿易の状況は、しかしながら、完成車生産が好転し始めた1980年代半ばから変化した。1986年に自動車部品貿易収支は初めて赤字となり、二度と黒字化することはなかった。確かに、部品輸出は2003年まで恒常的に増加してきたが、輸入の増加が輸出のそれを上回った。その結果、1970年代とは異なり、1986年以降の部品貿易は完成車と並んでイギリス貿易収支の重荷となってきた。1996年には部品貿易赤字は最悪となり、完成車赤字と同程度となった。それ故、1980年代半ばからの自動車生産の相対的回復とは逆に、イギリスのサプライヤーはそのパフォーマンスを悪化させてきたと言える。

<sup>17</sup> Bhaskar, K. (1979) *The Future of the UK Motor Industry*, London: Kogan Page.

図表-4 イギリス自動車部品貿易 (10億ポンド)



本論では、自動車生産、輸出のみならず、部品の貿易にも注目して、イギリス自動車産業の動態を見てきた。自動車生産は、過去30年間に凋落と回復を見せている。物的タームと金額タームでは、微妙に異なっているが、貿易パフォーマンスも生産と同様のパターンを示している。強調されるべき最も印象的な点は、完成車生産と輸出が相対的に好転した1986年以来、部品貿易収支が赤字へ転落したことである。

#### 第4節 対英日系自動車直接投資。

上述のようなEU統合とイギリス自動車生産の衰退下で、日系自動車多国籍企業は主にイギリスに投資し始めた。ここで、我々はこの点を見ていこう。

1980年代からのヨーロッパ自動車産業における新たな現象は、日系アッセンブラーがイギリスでの完成車生産に参入したことである(図表-5)<sup>18</sup>。スペイン、イタリアにおける試行錯誤を経てから、日産は日系アッセンブラーとしては初めて北イングランドのサンダーランドで乗用車生産のための直接投資を行った。工場建設は1984年に開始され、1986年にノックダウン生産が始まった。フル・ライン生産は1987年から開始し、徐々にその能力を増加させた。本田は、以前は1979年からブリティッシュ・レイランド、後のローバー・グループとパートナーシップ協力の下でホンダ・ブランドの乗用車生産を委託してい

<sup>18</sup> 日系自動車直接投資に関しては、多くの先行研究がある。イギリスの事例に関しては、例えば、Hudson, R (1995) 'The Japanese, the European Market and the Automobile Industry in the United Kingdom', in Hudson, R. & Schamp, E. W. (eds.) *Towards a New Map of Automobile Manufacturing in Europe?: New Production Concept and Spatial Restructuring*, Berlin: Springer, Dicken, P. (1987) 'Japanese Penetration of the European Automobile Industry, The Arrival of Nissan in the United Kingdom', *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 78, no. 2, pp. 94-107, Sachwald, F. (1995) 'The Automobile Industry: The Transplantation of the Japanese System Abroad', in Sachwald, F. (ed.) *Japanese Firms in Europe*, Luxembourg: Harwood Academic Publishers, Ando, K. (1997) 'The Single European Market and the Location Strategy of Foreign Car Multinationals', in Macharzian, K., Oesterle, M.-J. & Wolf, J. (eds.) *Global Business in the Information Age, Proceedings of the 23rd Annual EIBA Conference Stuttgart, December 14-16, 1997, Vol. 1*, Stuttgart, Germany: European International Business Academy, Ando, K. (2005) *Japanese Multinationals in Europe, A Comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries*, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

たが、1992年から南イングランド、スウインドンの自らの工場生産を開始した。当初、ホンダはローバー・グループの工場からボディやディーゼル・エンジンのような主たる部品の一部を調達していた。トヨタは、ヨーロッパにおけるフル・ライン生産に対して最も躊躇していたが、イングランド中部のバーナストンに組立工場を、北ウェールズのショットンにエンジン工場を設立し、1992年末に最初の完成車が生産された<sup>19</sup>。

図表-5 日系在英工場略年表

	日産	ホンダ	トヨタ
1979		BL(後のローバー)とのパートナーシップ締結(~1994)	
1984	工場建設開始		
1986	生産開始	ローバー製ホンダ車の出荷前検査開始	
1988	輸出開始		
1989		エンジン生産開始	
1990			工場建設開始
1992	第2モデル導入	完成車生産・輸出開始	完成車生産開始
1993			完成車輸出開始
1994		第2モデル導入	
1998			第2モデル導入
2000	第3モデル導入	第3モデル導入(生産能力維持)	
2001			欧州第二工場(仏)稼動

個々の多国籍企業の投資の理由は微妙に異なっていようが、二つの要因が日系アッセンブラーのヨーロッパ投資を促した。第一は、ヨーロッパにおける日本車輸入に対する保護主義的圧力であり、第二は、特にSEMに代表されるEU統合の発展である。ヨーロッパにおける保護主義的手段は、国ごとに異なった形態を採ってはいるが、それらは日系アッセンブラーが日本に留まる限り、その潜在的市場を制限しうるものであった。日系アッセンブラーは、1980年代初頭から既に対米“輸出自主規制”を行ってきたため、ヨーロッパの保護主義は、将来の展望を更に悪化させるものであった<sup>20</sup>。確かに、ヨーロッパ市場はアメリカと同程度の重要性はない一方、日本と同じようなサイズのモデルが主流であるために、競争はより厳しいものがある。それでも、ヨーロッパ市場は無視するには巨大すぎるのである。

SEMの発展は、日系アッセンブラーのイギリスへの投資と生産拡大を促進した。チェッキーニ報告が主張したように、1980年代後半からのSEMはEU経済を再活性化するように見えた<sup>21</sup>。自動車産業は、SEMの恩恵を最も受ける部門の一つと報告されたが<sup>22</sup>、日本

<sup>19</sup> イギリス向け日系自動車直接投資に関するここでの記述は、インタビューの際、若しくは、郵送でこれらの工場から直接本報告者に提供された資料に拠っている。

<sup>20</sup> 日本車輸入に対する保護主義的措置に関しては、本稿の第2章を参照。

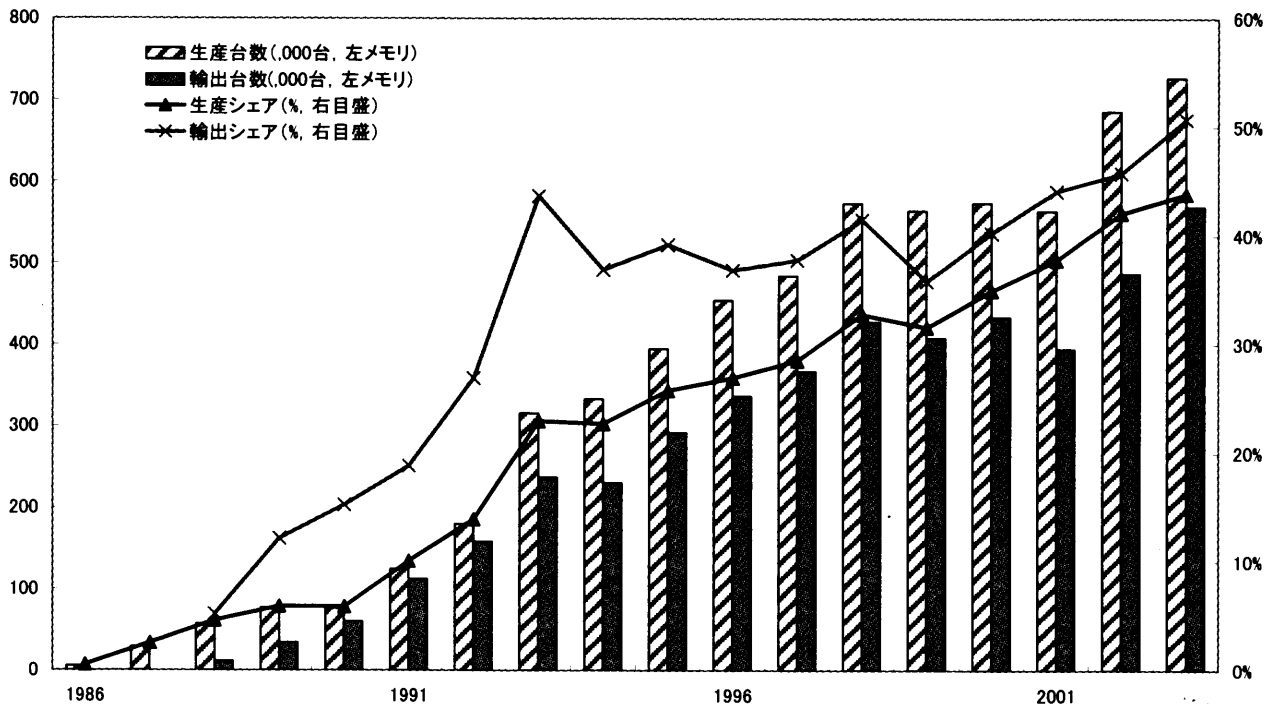
<sup>21</sup> Cecchini, P. (1988) *The European Challenge: The Benefits of a Single Market*, Aldershot: Wildwood House.

<sup>22</sup> Commission of the European Communities (1988) *The EC 92 Automobile Sector, Research on the "Cost of Non-Europe"*, Basic Findings, vol. 11, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.



のような外部者は EU が保護されたブロックとなることを懸念した。今日から見れば、EU 統合へのそのような懸念は、杞憂であったと言えるかもしれないが、“合意”に結実する、欧州委員会と通産省の間での EU における日本車の取り扱いに関する交渉は、日系アッセンブラーにとってそのような恐れを持つに十分なものであった。SEM の 1992 年の期限にもかかわらず、EU と日本は 1989 年から 1991 年に交渉を続け、1999 年末までの過渡期におけるイギリス、フランス、イタリア、スペイン、ポルトガルにおける日本からの輸入シェアについて合意した。確かに、主にイギリスで生産される EU 製の自動車の扱いは、“合意”の中で十分解決されなかったが、EU 域内での生産は、加盟国、イギリスからの支援を得る基盤となりえたであろう。そこで、イギリス向け直接投資は、SEM が提供するビジネス・チャンスをつかみ、ヨーロッパ市場から排除されることを避けるねらいを持っていたと言えるのである。

図表-6 在英日本車工場の生産・輸出



保護主義を避け、ヨーロッパ市場を獲得するために、日系アッセンブラーは、イギリスへ投資し、生産と主に大陸ヨーロッパ向け輸出を拡大した（図表 - 6）。1986 年、イギリスにおける日本車生産はたったの 5,000 台であったが、それは 1990 年代に増加した。日産、ホンダ、トヨタの日系三社がフル・ライン生産を開始した 1993 年には、30 万台以上に達した。その数字は 2003 年には過去最高の 72.7 万台に達した。生産の増加に伴って、イギリス自動車生産におけるシェアも、1986 年の 0.5% から 35% 以上の水準へと急速に上昇した。日系多国籍企業のイギリス工場からの輸出はより印象的である。当初の輸出、それは日産だけによるものであったが、その台数は、1988 年で 1 万 1000 台であった。日産とともに、ホンダ、トヨタもイギリスからの輸出者となった 1993 年には、総輸出は 20 万台を超え、2003 年には約 57 万台に達した。三社の輸出は、在英日系工場の生産の 70% 以上と

なり、2003年のイギリス総自動車輸出の50%以上を占めるまでになった。つまり、日系自動車多国籍企業は、イギリスをヨーロッパ市場への供給拠点として活用し、イギリスの自動車生産、輸出に貢献した。

ヨーロッパ諸国における保護主義に直面し、EUの成長促進を期待し、日系自動車多国籍企業は、ヨーロッパへの投資を決定し、それはまた、1990年代におけるイギリス自動車生産、輸出の復活に貢献したのである。

### 第5節 自動車生産回復下の部品貿易悪化と言う逆説

前章までは、EU統合、イギリスの自動車生産と自動車・部品貿易、そして日系アッセンブラーの対英直接投資についてみてきた。これら三者が、相互に密接に関連しあっていることは明白であろう。即ち、EUへの加盟の結果、イギリス自動車産業は大陸との直接的競争にさらされ、その生産と輸出を悪化させたが、日系アッセンブラーの対英直接投資とその輸出拡大もあって、1990年代には生産と輸出の回復を見ることとなった。しかし、より詳細な検討からここに一つの疑問が生じてくることになる。即ち、「何故、イギリスの自動車生産が回復する過程で自動車部品貿易が赤字化していったのか？」という論点がそれである。この逆説的疑問の説明に入る前に、この逆説の根拠を説明しておこう。

イギリス自動車部品貿易収支の赤字化が、イギリスにおける自動車生産の回復と並行して進んだことの意味が問われねばならない(図表-7)。一般に、サプライヤーのパフォーマンスは顧客の生産に沿って改善するものと期待できるが、1980年代後半から1990年代は反対の様相を呈した。この逆説は、イギリスのサプライヤーが1970年代に自動車生産ほどの悪化を示さず、貿易黒字を上げていたということによって、更に強化されるであろう。第二に、自動車産業の新たな生産システムは、自動車生産の回復がサプライヤーに良好な影響を及ぼすものと期待させるものである。これは、主にジャスト・イン・タイム(JIT)部品配送方法によるものであるが、実際アメリカではサプライヤーの集積が見られた<sup>23</sup>。第三に、多国籍自動車企業に工場出荷額の80%以上を現地で支出することを求めるローカル・コンテンツ条件も、この逆説を強めそうである。第四に、新国際貿易理論は、規模の経済が大きな影響を持ち、より自由な貿易が実現する中で、ある領域で産業の集積を予測している<sup>24</sup>。この予想が直接的に貿易収支に関するものではないにしても、SEMと並行して進んだイギリス自動車生産の回復は、サプライヤーもひきつけるものと予想させるものであろう。第五に、一国の競争力を説明する、有名なポーターのダイヤモンドの一部は、サプライヤー産業によって構築されるため<sup>25</sup>、イギリス自動車産業の生産の回復も、サプライヤーの改善された競争力に基づくべきであろう。それ故、自動車生産の回復と部品貿易収支の低落の同時的進展は、多様な視点から見て逆説的な動向と言えよう。

<sup>23</sup> Kenney, M. & Florida, R. (1993) *Beyond Mass Production, The Japanese System and its Transfer to the U.S.*, Oxford: Oxford UP, Ch. 5.

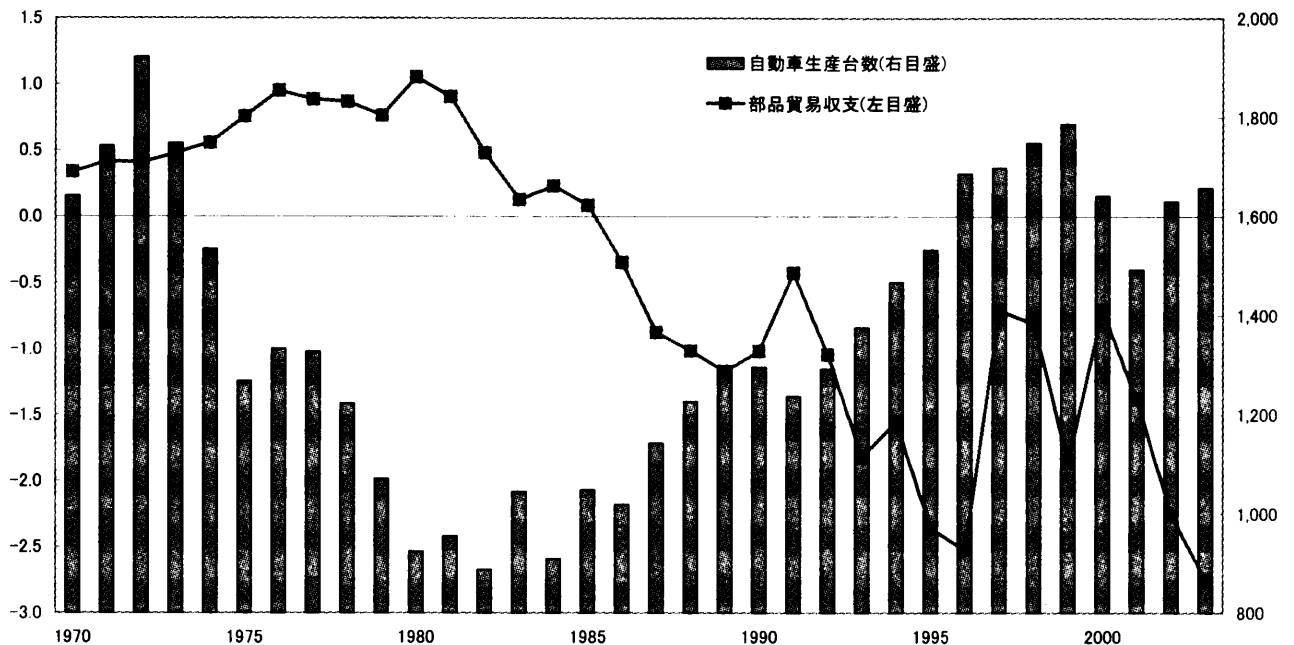
<sup>24</sup> Baldwin, R.E. (1994) *Towards an Integrated Europe*, London: Centre for Economic Policy Research. See also Krugman, P. (1991) *Geography and Trade*, Cambridge, Mass. MIT Press.

<sup>25</sup> Porter, M.E. (1990) *Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press.

(10億ポンド)

図表-7 イギリス自動車生産動向と部品貿易収支

(,000台)



日系アッセンブラーによる在英生産と輸出の拡大、並びに、それが一定程度イギリスの生産と輸出の回復に寄与したと言うことは、統計資料から容易に確認できるところである。しかし、このことをより広い文脈で眺めるならば、貿易収支の悪化が示唆するように、イギリス自動車生産の回復は在英サプライヤーの競争力維持には成功しなかった、という逆説が確認された。確かに、貿易赤字は輸出の伸びを上回る輸入の伸びによってもたらされたものではあるが、自動車生産の回復と言う文脈においては逆説的な状況である。そこで、これは更に説明を要するものであろうが、従来の研究はこの疑問に答えてきていない<sup>26</sup>。我々は、この問題を以下で見ていくが、それは大別して四点から説明される。

第一の点は、フレキシブル生産方式のイギリスへの移転の意義に関わるものである。フレキシブル生産方式の一つの代表例といわれる JIT 配送法はイギリスにサプライヤーを引きつけるものと期待されたが、実際にはさほど重要な役割を果たさなかった。JIT 配送法は、地価が非常に高い日本では、在庫コストを削減するのに有効な部品調達法である。同時に、アッセンブラーはその莫大な生産量によって、サプライヤーに対して独占的な交渉力を有しており、部品をその工場に JIT で納入するよう容易に強制できる。これらの条件は、ヨーロッパでは満たされない。在英日系工場でのあるインタビューは、「その相対的な小ロットのために、ヨーロッパのサプライヤーに対して、我々は弱い立場にある。そのため、時に車の仕様は調達される部品に合わせられることもある。」と述べている。これは、日系工場は、JIT 配送法を完全には移転できなかったことを示唆している。その結果、日系企業は、アッセンブラー自ら、若しくは、委託業者が部品を集荷する「牛乳配送方法 (Milk Run Delivery System)」やサプライヤーによる自社の専用部品保管場所への納入方法を利用し

<sup>26</sup> 本著者は、十分な分析はしていないが、既にこのパラドックスの存在そのものは指摘していた。Ando (1997).

ている<sup>27</sup>。生産回復とアメリカ多国籍企業を含むイギリス工場におけるフレキシブル生産方式の導入過程においてさえ、イギリス工場の調達法はイギリスにサプライヤーを引きつけるのに、それほど効果的ではなかったと言われている<sup>28</sup>。

工場出荷価格の80%以上を現地で調達するよう求めるローカル・コンテンツ条件も、EU統合の文脈では限界があった。確かに、イギリス政府は積極的にローカル・コンテンツを定めたが、それはイギリスにおける調達に限定されるものではなく、EUレベルでの調達を求めた。そのため、在英サプライヤーのみならず、大陸のサプライヤーからも自由に調達できるのである<sup>29</sup>。ローカル・コンテンツは、日本からの部品輸入を削減しえても、他のヨーロッパ諸国からのそれを減らすわけではなかったと言えよう。

第二は、アッセンブラーの調達策の変遷に関わるものである。イギリス・ポンドと大陸通貨、又は、ユーロとの為替相場の変動は、日系企業を含む在英アッセンブラーに部品輸入拡大を促した。既に見たように、イギリス自動車生産の回復は、部分的には輸出増によって導かれ、これはそのイギリス生産車の70%以上を輸出している日系アッセンブラーにとっては、更に言えることである。しかし、イギリスは、1992年に欧州通貨制度の為替相場メカニズム (Exchange Rate Mechanism, ERM) から脱退し、1999年発足の単一通貨にも加盟していない。過去10年間、ポンド・スターリングの為替相場は、1992年までのERM下にあったときよりも大きく乱高下し、これはイギリス生産と輸出を、そうでない場合に比べ、より為替リスクに敏感、かつ、不確実なものとした。ポンド・スターリングの上昇は、輸入投入材コストを削減しうるため、大陸からの部品輸入は為替相場の変化による輸出の損失を部分的に相殺し、一定程度生産の安定が損なわれ難くするのに貢献するからである<sup>30</sup>。

イギリスの自動車生産の回復を先導した日系アッセンブラーが、その部品調達先を徐々に大陸にシフトさせたこともまた指摘すべきである<sup>31</sup>。大陸へのシフトは、二つの方法でなされた。第一は、日系企業が自身の大陸工場に在英工場向け部品供給を割り当てたことによる。例えば、スペインの日産イベリカ (旧モーターイベリカ) は1980年代末から在英工場向けに部品供給を開始し、ホンダはベルギー工場をオートバイ生産から在英工場向け自動車部品生産に変更した。日系アッセンブラーのイギリスから大陸へのシフトのもう一方の方策は、ヨーロッパでのビジネス経験の蓄積過程で、より優れたサプライヤーを見出したことによる<sup>32</sup>。ある日系工場におけるインタビューで、この点は以下のように述べられた；

<sup>27</sup> Lamming, R. (1994) *A Review of the Relationships between Vehicle Manufacturers and Suppliers, The DTI/SMMT Automotive Components Supplier Initiative Stage, Two* London: Department of Trade and Industry. Honda Motor Europe (1999) *Europe*, Reading: Honda Motor Europe (the material offered at the interview).

<sup>28</sup> Wells, P. & Rawlinson, M. (1992) 'New Procurement Regimes and the Spatial Distribution of Suppliers: the Case of Ford in Europe', *Area*, vol. 24, pp. 380-390.

<sup>29</sup> Foley, P., Hutchinson, J., Herbone, B. & Tait, G. (1996) 'The Impact of Toyota on Derbyshires Local Economy and Labour Market', *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 87, no. 1, pp. 19-31.

<sup>30</sup> リスク管理策としての工場の拡散は、既にアメリカ自動車多国籍企業が1970年代以来行ってきた。部品調達策が、そうしたリスク管理策として加えられるようになってきているのである。Maxcy, G. (1981) *The Multinational Motor Industry*, London: Croom Helm.

<sup>31</sup> Ando (2002).

<sup>32</sup> 海外事業を通じた知識の蓄積の重要性は、国際化過程モデルで指摘されている。Johanson, J. & Wiedersheim-Paul, F.

ヨーロッパは、サプライヤーについて十分知るには、日本からは遠すぎる。しかし、イギリスで自動車生産を行うことから得られるメリットの一つは、我々がヨーロッパ中のサプライヤーについて知ることが出来るようになったということである。その内のあるものは、我々の工場の要求に十分応えうるものであるが、日本では全く知られていなかった。これが大陸へサプライヤーをシフトしうる理由の一つである。

その結果、確かに総数では増加しているものの、日系アッセンブラーのサプライヤー数に占めるイギリスのシェアは、1989年の80.8%から1996年の62.7%へ落ち込んでいる<sup>33</sup>。在英サプライヤーが、どの程度イギリスの自動車部品輸出に貢献しているのかは、この数字からは明らかに出来ない。しかし、非在英サプライヤー数の増加は当然のことながらイギリスの自動車部品輸入額の増加へと直結する。それ故、在英サプライヤーのシェアの低下は重要な赤字要因と言えよう。

第三は、サプライヤーサイドの諸要因に関わるものである。貿易収支で表現される国際競争力を維持できないことには、在英サプライヤー側にもいくつかの理由がある。1980年代半ばまでのイギリスにおける自動車生産の下落はサプライヤーに、その事業を再考させた。規模の経済故、サプライヤーは競争力のある分野に集中し、そうでない部門から撤退した。これは自動車関連部門のみならず、自動車部品以外の品目も生産しているサプライヤーの事業全体についても言えることである。その結果、イギリスの主要なサプライヤーで総売上高に占める自動車部品の比率が1980年代に劇的に減少したものもある。例えば、ルーカスはその自動車部品売上高の総売上高に占める比率が1981年の72%から1991年の59%へと下がり、BBAもかつて80%を占めていたその比率を1991年までに50%にまで下げた<sup>34</sup>。

更に、日系直接投資は、ヨーロッパ自動車産業全体に過剰生産能力をもたらし、各工場に生産性上昇を強いた。日系のみならず、他のヨーロッパ企業自身の努力と並んで、アッセンブラーはサプライヤーにより高い品質とより低い価格を求めた<sup>35</sup>。そうした要求に応えるため、大陸向け直接投資を含む生産性改善に熱心に取り組むイギリスのサプライヤーもあったが、同時にそうした要求には応えられないものもあった。確かに、日系直接投資のもたらすメリットの一つは、日系アッセンブラーは伝統的な大量生産方式におけるよりも、より緊密な関係を通じて在英サプライヤーの改善を手助けすることであると主張されたが、それは全ての在英サプライヤーが受益者となりうることを意味してはいない。これは、大

---

(1975) 'The Internationalization of the Firm, Four Swedish Cases', *Journal of Management Studies*, vol. 12, no. 3, pp. 305-322, Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (1977) 'The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment', *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 23-32.

<sup>33</sup> 1989年、日産はイギリスで自動車生産を行っている唯一の日系自動車多国籍企業であり、120のサプライヤーから部品を調達していたが、そのうち97が在英サプライヤーであった。1996年、日系三社が完成車生産を行い、613のサプライヤーから部品調達を行っていたが、そのうち在英サプライヤーは384であった。データは、当該企業、並びに、日系自動車工場が立地している地方政府から提供されたものによる。

<sup>34</sup> Sadler, D. & Amin, A. (1995) 'Europeanisation' in the Automotive Components Sector and Its Implications for State and Locality', in Hudson, R. & Schamp, E.W. (eds.) *Towards a New Map of Automobile Manufacturing in Europe? New Production Concepts and Spatial Restructuring*. Berlin: Springer.

<sup>35</sup> National Economic Development Office (1993) *The Experience of Nissan Suppliers: Lessons for the United Kingdom Engineering Industry*. London: National Economic Development Office.

量生産方式よりも、フレキシブル生産方式のほうがサプライヤーの数が少ないということ、そして、一次サプライヤーよりも二次、三次サプライヤーのほうが支援を余り受けられない、ということによる。同時に、一次サプライヤーがその競争力を維持したとしても、その内の幾つかは、イギリス内の組立企業と同様の理由で、大陸に向かうか、部品用部品を大陸から調達するようになった<sup>36</sup>。

最後に、政府の政策的対応が指摘されねばならない。自動車組立工場向け投資と並んでサプライヤーの投資を引きつける事に熱心な地方政府はいたが<sup>37</sup>、サプライヤーは全般にアッセンブラーほどイギリス政府からの支援を受けなかった。自動車部品サプライヤーに関する分析レポートは幾つかあり、それらは一般に、サプライヤー自身がフレキシブル生産方式に合わせて自ら順応していくことの重要性を主張している。ある報告は、実際に産業団体とともに政府がサプライヤーを支援するために積極的な役割を担うことを求めていた<sup>38</sup>。イギリス議会の幾つかの委員会は、イギリスの製造業の競争力強化策に関してその意見を聴取するために、日系企業を含むサプライヤーを招いてもいる<sup>39</sup>。しかし、政府の関心と支援は、未だサプライヤーよりもアッセンブラーにあるというのが妥当である。一連の政府、議会の報告書におけるアッセンブラー関連の分析とサプライヤー関連のそのの量的な多寡を見れば、このことは歴然としている。あるコンサルタント会社によるイギリス自動車産業に関する報告からの以下の引用は、サプライヤーに対する政府支援の遅れを如実に示すものである；

イギリスにおける自動車生産は、補助金、並びに、ユーロ＝スターリングポンドの為替相場の安定に対する政治的な約束によって支持されるかもしれないが、部品サプライヤーは同程度の政治的関心を集めていない。<sup>40</sup>

上記の諸要因が、イギリス自動車生産の回復過程における部品貿易の赤字化という逆説を説明しうる。この逆説は、投入材調達にとって加盟国経済以上により広範な基盤を与えると同時に、単一通貨のような非対称的な発展を通じて追加的リスクももたらす EU 統合が、多国籍企業の戦略と事業展開に大きな影響を与えることを明示するものである。

## 第6節 結論。

我々は、日系自動車多国籍企業の事例を通じて地域的に統合された経済における直接投資とその貿易の影響を検討してきた。この最終章では、分析を簡単に総括し、その意義と残された課題を論じておこう。

ヨーロッパ統合は、日本の対欧直接投資に対して二重の意義を有している。確かに、イギリスの EU 加盟によってもたらされた 1970 年代からの大陸とのより直接的な競争は、

<sup>36</sup> Trade and Industry Committee (2001) *Trade and Industry, Third Report, Vehicle Manufacturing in the UK*, London: House of Commons.

<sup>37</sup> Derbyshire County Council (1990) *Toyota in Derbyshire, An Impact Study*, Derbyshire: Derbyshire County Council, Eastwood, K. & Hunt, L. (1993) *The Automotive Components Sector in Thamesdown*, Thamesdown: Borough of Thamesdown.

<sup>38</sup> Lamming, R. (1994) *A Review of the Relationships between Vehicle Manufacturers and Suppliers, The DTI/SMMT Automotive Components Supplier Initiative Stage Two*, London: Department of Trade and Industry.

<sup>39</sup> 例えば、House of Commons (1993) 'Competitiveness of UK Manufacturing Industry', *House of Commons Paper*, London: H.M.S.O., and Employment Committee (1994) *Import and Export of Jobs: The Future for Manufacturing*, London: HMSO.

<sup>40</sup> A. T. Kearney Ltd (2001) *The Future of the UK Automotive Industry*, London: A. T. Kearney Ltd. p.15.