

# 国際貿易論における若干の課題の考察（再論）

吹田 尚一\*

## Further Notes on Some Selected Issues of International Trade

Shoichi SUITA

This paper is a sequel to my previous paper on some aspects of international trade theory, published in this journal (No. 8).

It begins with the task of explaining some features of the current reality of world trade, in terms of inter-vs. intra-industry trade, vertical vs. horizontal international specialization, and intracompany vs. external market transactions.

Second, it presents an empirical analysis of the relationship between foreign direct investment and international trade. It focuses on the operations of multinational companies (MNCs) and MNC-related trade in the United States and Japan. U.S. MNCs have constantly been making substantial foreign direct investment, despite the fact that the U.S. economy as a whole has been running a considerable deficit in the current account of its balance of payments.

---

\*すいた・しょういち：敬愛大学国際学部教授 日本経済発展論・国際貿易論  
Professor of Economics, Faculty of International Studies, Keiai University; economic development of Japan and international trade.

Third, the paper focuses on the recent rise of East Asian economies, especially mainland China, and their influence on Japanese industries and trade. China's strength is in the scale of the nation's economy. It can simultaneously develop a wide range of industries, from textile/apparel to machinery, high-tech industry. This feature distinguishes China from other developing countries. Today Japan's current account surplus vis-à-vis China (including Hong Kong) is approaching nearly zero.

Japan's industrial and trade structure appears to have reached some kind of a turning point. Japan must envisage a new pattern of trade and investment structure vis-à-vis the emerging Asian industrial "powers," based on the rapidly changing structure of comparative advantages.

## はじめに

本稿は前号の続編にあたるものである。前号では、問題の指摘や課題の提起にとどまったが、その後、諸資料の分析と評価をおこなった。そこで問題を3つにしぼって、さらなる考察としたい。

その第1は、国際貿易を総合的に把握すること、第2は、海外直接投資(FDI)と貿易の関係の検証、第3は、東アジアの興隆と日本の貿易への影響の評価である。

## 1. 国際貿易（国際分業）のパターン

国際分業にもとづく国際貿易を総合的かつ体系的にとらえることは、意外になされていない。そこで最初にいままでの研究成果を整理しながらいくつかの補整をおこない、国際貿易のパターンを体系的に整理してみよう。

### 1. キーワードによる整理

その場合のキーワードは、第1に垂直分業と水平分業、第2に産業間貿易と産業内貿易、最後は企業内貿易である。それにもとづいて実際の貿易

表1 国際分業のパターン

---

1. 垂直分業——先進国が、原綿や原油、鉄鉱石など1次産品を途上国から輸入し、繊維製品、鉄鋼、自動車、機械などの工業製品を途上国に輸出するパターン。

2. 水平分業——工業製品相互の貿易

(1) 異なる産業の製品間貿易  
例：中国から労働集約製品である衣料を輸入し、鉄鋼製品や機械設備を輸出すること。

(2) 同じ産業の、異なる生産段階の製品間貿易  
「異工程間の貿易」、「企業内貿易」としておこなわれることもある。  
例：半導体の製造——ウエファーなどの半導体の前工程のものをマレーシアに輸出し、そこで最終的な集積回路に加工して、日本にもどす。もし、マレーシア工場が半導体を輸出した日本企業の子会社であれば、企業内分業となる。

(3) 同じ産業の、異なる技術によって生産された製品間の貿易  
「技術差別化貿易」  
例：韓国から技術的に容易に生産できる棒鋼や厚板を輸入し、日本からシームレス・パイプなどの技術集約商品を輸出する。

(4) 同じ産業内の、差別化された商品間の貿易  
「製品差別化貿易」  
例：日本から小型車を輸出し、米国から大型車を輸入する。

---

3. より進んだ国際関係

(1) 企業の現地進出による (FDI)

① 関税障壁、あるいはコスト不利化を乗り越えるため、現地市場に進出する。

② さらに進んで、現地市場における生産・販売をおこなう。もはやセカンド・ベストではない。  
これは資本やサービスの貿易であるから、従来の商品の貿易の視点では不十分である。

(2) 貿易構造の変化

① 以上は、「完全輸出代替型」であるが、これにより貿易はどうか。減少することにもなるし、また増加もする。後者は、進出にともない、資本財や中間財が必要になるからであり、その後も継続的に取引がなされる。製品は母国にもちこまれるから、輸出・輸入両面から、それは「企業内貿易」の中心をなす。

② さらに現地から第3国へ販売されるから、海外において貿易をおこなうことになる。

---

(資料) 木村福成・小浜裕久『実証国際経済入門』, 日本評論社, 1995年, 第2章を参照しつつ, 筆者の考えを入れて作成。

を概念的に整理したのが、表1である。

## 2. 国際分業パターンの検討

表1の分業パターンを、いままでの貿易の成立の理論的な説明に照らし、もう一度、再検討してみよう。

(1) まず、次の2つの分類が可能である。

- 産業間貿易 (inter-industry trade)

——垂直分業と異なる産業の製品間の貿易

• 産業内貿易 (intra-industry trade)

——同じ産業の、異なる生産段階の製品間の貿易

——同じ産業だが、異なる技術によって生産された製品間の貿易

——同じ産業だが、製品が違うことによって成り立つ貿易

(2) 「水平分業」についてのより詳しい説明

2. (1)——最も一般的で、そのゆえにすぐ理解できるパターンである。そのばあい、賃金など、生産要素賦存の違いによる要素価格の差を利用しているケースが多く、「準垂直分業」と称したほうがいいかもしれない。

2. (2)——この場合も同様であることが多いから、「準垂直分業」といえる内容である。

以上の2パターンは、“古典的”な貿易理論によって説明できる範囲のものである。

2. (3)——「技術差別化貿易」は、技術によって表現された、生産要素の質の格差によるものだから、ヘクシャー＝オリーン・モデルの範囲に入るかにみえるが、このモデルでは、技術格差や技術内容を貿易国の間で認めない内容になっている(理論構築のための前提なのだが)から、新しい内容の貿易であるといえる。

また、技術の差が貿易になっていることは、発展途上国と先進国の間で、その差が埋まる間はずねにみられることであり、つぎの「製品差別化貿易」がいわば“純粹の”水平貿易であるとすれば、それに比べるとこれは「準水平貿易」であるといえるかもしれない。

2. (4)——「製品差別化貿易」は、水平貿易の純化された形態である。そこでは、技術格差も、もちろんのこと生産要素の賦存の差も認められない。

このように、貿易を2つの視点からまとめたのは、それだけ貿易パターンが多様になり、重層的になっているためである。そして、その原因は、①戦後において工業製品貿易が主流になったこと、②貿易参加国が多数になってきたこと、それだけ工業化が世界に広がってきたことを反映している。

それにしても、現代世界のあらゆる産業活動と生活を反映した、商品とサービスのすべてを包含した、多様で複雑な国際貿易の様相が、表1上段に示したせいぜい5分類概念でしか表現されていないことは、考えてみれば不思議なことではないか。経済の発展段階にそくしてみれば、国や地域はもっと多くの分類ができるわけで、それにしたがって国際商品もいくつかの段階分類が必要なのではないか（たとえばかつて中進国という分類があった。中進国の貿易の特性は、日本の経験をふまえて理論化すべきである）。そこで、一つの補整をここでおこなったのであるが、これでもまったく不十分である。鉱産物などの自然資源や、国際紛争の種になるエネルギー資源をどう位置づけ、性格判定するのか、穀物などの食糧資源も同様である。製造業製品に注目を向けすぎではないか。その製品についてもいくつかの実証分析はなされるが、製品と部品、中間財というカテゴリー、さらにすすんで、財の最終用途による分類もおこなわれる必要がある。今後の課題であろう。

## 2. 海外直接投資と国際貿易

つぎに表1の最後の段で述べた、「より進んだ国際関係」であるFDIと国際貿易の関係をみていこう。

今日の国際貿易は、多国籍企業の成長・発展を理解しないとその全体像は描けない。その中心にいるのは、いうまでもなくアメリカ企業であり、その数でもその規模でも最も大きい。

また、海外で活動する企業の事業形態も大きく変わった。戦前は資源貿易が中心であったから、石油、農業、鉱業などの企業が国際的展開をおこなっていたが、戦後は製造業に中心が移った。

こうして、貿易のパターンも垂直貿易から水平貿易に移り、さらに企業内貿易の形成に進んだのである。

多国籍企業については、その国際的影響力など、多角的に検討することが必要だが、ここでは巨視的に国際収支との関連にしぼって、実態を明らかにしたい。

## 1. アメリカの国際収支とMNCの位置

表2は、アメリカの1990年代における経常収支、直接投資、およびMNC (Multinational Companies) の売上高などの主要指標をピックアップしたものである。

(1) ここから明らかな事実はずぎの諸点である。

- ①アメリカは、恒常的に経常収支は赤字であるが、これは資本流入で補填されている。
- ②そのなかの1項目である直接投資は、1990年代前半期は、流出が流入を上回っていた。すなわち、アメリカ企業は貿易・経常収支の赤字に関係なく、外に進出していった。

表2 アメリカの海外取引とMNCの活動の主要指標 (単位：10億ドル)

	経常収支	対内 直接投資	対外 直接投資	MNC 付加価値	MNC 売上高 (親会社のみ)
1989	-90.6			586	1,553
1991	-28.2	26	-32		
1992	-35.7	10	-37		
1993	-68.9	21	-58		
1994	-97.0	60	-58		
1995	-95.9	58	-99		
1996	-102.1	87	-92	765	2,220
1997	-105.9	106	-105	765	2,233
1998	-166.9	186	-146		
1999	-265.0	276	-151		
2000	-368.0	317	-162		

(資料) “U.S. International Transaction in 2000,” *Federal Reserve Bulletin*, May 2001; “U.S. Multinational Companies: Operations in 1997,” *Survey of Current Business*, July 1999などにより作成。

ところが後半期に入ると、流入と流出は接近し、98年以降は流入が流出を上回るに至った。2000年には、その比は2対1にまでなった。その中心は欧州企業であり、進出の方法としてはM&Aが採られた。

すなわち、いままでは企業多国籍化は米系企業が中心であったが、欧州企業がこれを追いかけて、まずアメリカへの投資が活発化したのであり、その規模もまことに大きいものであった。こうして、先進国間で資本の相互交流がなされるようになってきたのである。

これも、世界経済における大きな変化であると思われるが、まったく最近時のことであることから、今後どのように展開するか、注目される場所である。

(2) このほかいくつかの重要な事実がある。

まず米系MNCの子会社の売上高は、経常収支赤字を大きく上回っている。製造業を中心とした貿易額と、MNCの海外子会社・関連会社の売上高とを比較してみよう。つぎのような試算が可能である。

《製品貿易とMNC売上高》(単位：10億ドル)

	財・サービス		製造品		MNC海外会社	(d)	(d)
	収支	輸出	輸入	売上高	(b)	(c)	
	(a)	(b)	(c)	(d)			
1989年	-90.6	291	397	641	2.20倍	1.61倍	
1990	-78.9	330	407	741	2.25	1.82	
1991	-28.3	360	407	760	2.11	1.87	
1992	-35.7	383	445	758	1.98	1.70	
1993	-69.0	401	490	—	—	—	
1994	-97.0	442	567	846	1.91	1.49	
1995	-96.0	496	640	985	1.99	1.54	
1996	-102.1	530	681	1,048	1.98	1.54	
1997	-105.9	597	750	1,086	1.82	1.45	

(製造業売上高のみと比較した)

これは何を意味しているか。

- ①財・サービス収支に対する海外会社の売上高は、最近は10倍となっている。サービス貿易額と対比する売上高は、サービス産業のそれも含まなければならぬから、この比率はもっと高くなるだろう。
  - ②いまもし、海外進出企業の売上実績が、国内で生産されたと考えよう。そうすると、製造品輸出額は、現在の1.9倍になる。
- つぎに、製造品輸入額と、MNCの企業内輸入額とを対比してみよう。

《MNC企業内輸入のシェア》(単位：10億ドル)

	製造品輸入 (a)	MNC 内部輸入額(b)	(a-b)	減少率(%)
1989年	397	77	320	-19
1996	680	137 (20.1)	543	-20
1997	750	147 (19.6)	603	-20

( ) 内の数字は、シェア。

もちろん、ここでは仮定の話をしている。まず輸出では、MNCはすでに米国内からの輸出額の2倍近い販売実績をもっているということは、かなりの程度、輸出に対しては減少効果をもっているといえるのではないか。一方、輸入についても、もしMNCの国内生産が可能であれば、アメリカの輸入は減少することが可能である。

ところが、以下にみるように、MNCの貿易収支は黒字である。これはいかに解釈すればよいか。

結論を先取りすれば、競争力があるから海外に進出するのであるから、国際収支の従来の概念で国際取引を論じていることは、果たして正しいのか、疑問がでてくるのである。

しかも、このMNCのような海外子会社の売上高の大きい産業は、高度加工・組立産業であり、在来型の成熟産業ではない。



《MNC海外会社の産業別売上高——1997年》（単位：10億ドル）

製造業	1,086	100.0%
食料・同関連製品	127	11.7
化学・同関連製品*	208	19.2
1次金属・同加工品	45	4.1
産業機械・設備*	178	16.4
電子・その他電子機器*	111	10.2
輸送用機器*	244	22.5
その他製品	173	15.9

（\*業種の小計68.3%）

なお、石油 2,960億ドル

金融 1,090億ドル

サービス 980億ドル

の3産業の売上高も軽視できない。これはいずれも、米国企業の優位性がある分野である。

（3） つぎに貿易では、MNCはどのようなポジションにあるか。

これを総括的に示したのが表3である。

①アメリカ全体の商品貿易にしめる1989年と97年のMNC関連輸出は、65～63%、輸入では、42～40%であり、その比重はかなり高い。とはいえ、一般にいずれの国も大企業の輸出シェアは高いとみられるから、この比率自体は特別に驚くべきものではない（例えば日本の輸出をみると、金額の多い上位30社で約半分を占めている）。

②注目されるのは企業内貿易であるが、輸出では、25～27%、輸入では、16～17%であり（全米貿易にたいするシェア）、かなり高いとしてよいであろう。

表3 アメリカMNCと商品（財）貿易

(単位：10億ドル)

	1989	1997
輸出		
MNC関連	236.4	434.0
うち、企業内貿易	89.5	183.1
うち、親会社→子会社	86.1	181.1
うち、親会社→関連会社	3.5	1.9
MNCのその他向け輸出	146.8	250.9
輸入		
MNC関連	201.2	350.0
うち、企業内貿易	77.3	147.4
うち、子会社→親会社	71.3	145.4
うち、関連会社→親会社	6.0	2.0
その他のMNC向け輸入	123.9	202.5
全米財輸出	363.8	689.2
MNC関連輸出シェア	65%	63%
MNC内部輸出シェア	25	27
全米財輸入	473.0	870.7
MNC関連輸入シェア	42%	40%
MNC内部輸入シェア	16	17
全米貿易収支※	-109.2	-181.5
MNC貿易収支	35.2	84.0
MNC内部貿易収支	12.2	35.7

(資料) “U.S. Multinational Companies: Operations in 1997, *Survey of Current Business*, July 1999. ※は筆者算出。

また、MNC関連貿易にしめる企業内貿易の比率は、

《MNC企業内貿易シェア》

	1989年	1997年
輸出	37.9%	42.2%
輸入	38.4	42.1

であり、これも相当に高い、としてよい。またそれは高まる傾向にあるとみられる。企業活動が海外に拡大するに伴い、企業内部の貿易が活発化しているのである。

- ③ それでは、MNCの活動は全米貿易収支といかなる関係があるか。それが、アメリカの貿易収支の赤字要因になっているかのように伝えら

れることがあるが、実態は反対で、MNCだけの貿易収支は黒字である。これは、海外に展開できるだけの力があるから商品輸出が増加しているし、その輸出水準もMNC自体が必要とする輸入を凌駕できている、と理解すべきであろう。

## 2. 日本の状況——日本企業の海外進出とその成果

### (1) 海外進出

上記のような企業の国際展開は、遅ればせながら日本企業も同様である。その海外進出の歴史は古いが、急激に増加したのは、1985年のプラザ合意以後である。それは、アメリカなどの先進国へ出ていったこともあるが、アジア諸国への進出が急増した。その結果、現地進出企業の売上高は着実に増加した(表4)。

- ・北米の売上が大きいのは、主として自動車の販売による。
- ・アジアは、このような大物製品には至っていないから、販売高はまだ2位である。しかし、その増加率は高い。最近の販売は低下したが、これはアジアの金融・経済危機によるもので、その影響を脱しきれていない。なお、1999年度は11.5%の増加に転じた。
- ・注目すべきことは、今日、その規模は日本からの輸出総額を上回るに至っていることである。

表4 日本企業の海外現地企業の地域別販売高

	1989年度	1998年度	増加率
製造業、現地法人売上高	222,670	506,640億円	4.12倍
うち、北米	122,940	216,933	1.76
アジア	50,946	148,143	2.91
ヨーロッパ	31,095	110,622	3.56
アジア三極			
ASEAN 4	76,484	55,156	
NIES 3		51,329(香港除く)	
CHINA	35,124	34,926(香港含む)	
(HONG KONG)		(14,765)	

(資料) 通商産業省「我が国企業の海外活動——第28回」. 文中のデータもこの資料に依拠している。

《現地法人売上高(製造業)とわが国輸出総額の対比》(単位：1,000億円)

	売上高(a)	輸出額(b)	$\frac{(b)}{(a)}$
1995年度	367	421	0.87倍
1996	474	460	1.03
1997	521	514	1.02
1998	501	494	1.01
1999(見込み)	549	485	1.13

また、現地法人の販売先の内訳をみておこう。

《製造業現地法人の販売先売上高》

	売上高	1989年度	1998年度	増加率
アジア	98,420億円	72.5%	66.4%	2.66倍
現地販売	73,790	62.4	49.8	2.32
域内販売	24,630	10.1	16.6	4.78
対日本	37,190	16.4	25.1	4.44
〃北米	6,660	6.5	4.5	2.01
〃欧州	3,920	3.3	2.6	2.31

これによると、

- ・現地販売高および域内販売高の増加が顕著であるが、これは現地市場の拡大、域内分業の進展を示す。
- ・対日本販売高の増加は金額的にも最大であり、また増加率も最も大きい。これこそ、日本企業の工場移転による、子会社からの調達分を示す。
- ・かくて、同一企業グループ内の取引比率はかなり高い。平均して31.1%に達し、産業別にみても鉄鋼を除いて、他の産業は軒並み20~60%に及んでいる。

そのなかで高いのは、非鉄金属、機械工業、石油・石炭、である。企業内分業がこれらの産業で進んでいることを示す。

さらに、その販売先をみると、日本向け販売は圧倒的に同一企業グループである。平均して82.7%に達する。ついで第三国向け輸出の場合でも、35.2%が同一企業グループ向けである。

- 他方、仕入高をみると、同一企業グループ内の仕入比率は、販売高でみたよりも割合は高く、58.6%になる。

これは日本からの仕入高が多いため、日本からの輸入の93.7%は同一企業グループからのものである（親会社からのものである）。注目すべきは、第三国からの輸入のうち同一企業グループからの割合は48.7%にのぼることで、これは第三国内で分業が進んでいることを示す。

- それでは、販売と仕入、すなわち日本企業における収支はどうなっているか。

#### 《日本の企業内貿易収支》

	1989年度	1998年度
日本からの仕入高（＝日本からの輸出）	13,720億円	36,170億円
日本への販売高（＝日本の輸入）	8,370	37,190
	5,350	-1,020

つまり、この10年の間に、海外進出によってその取引の収支は赤字になった。1989年度では、まだ日本からの進出企業向け輸出は黒字であった（資本財や中間財が必要であったため）が、10年たつと日本むけの販売が増え、収支は逆転したのである。それだけ海外進出が進展したことを示す。

調査方法と統計基準が同じではないからすぐには比較できないが、アメリカの場合、多国籍企業は貿易収支では黒字を計上している。それに対して、日本企業は赤字になっている。これは、今後海外投資が増加すればするほど、貿易収支のうえでは入超傾向の要因になっていくのではないか、ということを示唆するものであり、注目すべき結果といえよう。

### 3. 含意

さて以上の動向は、国際経済について、とくに国際貿易について、何を意味するか。

#### (1) 第2次大戦前の世界経済システムとの比較——いわゆるボックス・ブリタニカ (PB) との比較

イギリスの戦前における海外取引勘定は表5に示すとおりである。よく知られているように、貿易収支は赤字となっているが——これだけだけみれば、今日のアメリカに似ている——、しかし、投資収益を中心にした貿易外収支の恒常的な大幅黒字に加え、海運収入や保険収入も貿易外収支の黒字に貢献し、最終的には経常収支は黒字になっている。そして、その黒字が継続的な海外投資をささえた。また、そこで生まれる投資収益が、さ

表5 イギリスの海外投資と国際収支 (5ヵ年平均) (単位: 100万ポンド)

	海外貸方 勘定残高*	同期間内 の純増	経常収支				
			商品貿易	海外投 資収入	その他貿 易外収入	金銀地金 および正貨	経常 収支差
1851—55	263.9	7.6	-27.4	+11.7	+29.5	-5.4	+8.4
56—60	388.0	24.8	-32.9	+16.5	+43.4	-0.8	+26.2
61—65	503.0	23.0	-56.1	+21.8	+59.3	-2.9	+22.1
66—70	699.5	39.3	-56.9	+30.8	+74.8	-8.2	+40.5
71—75	1,069.3	74.0	-59.7	+50.0	+88.7	-4.3	+74.7
76—80	1,187.5	23.6	-122.8	+56.3	+92.2	-0.7	+25.0
81—85	1,495.7	61.6	-100.2	+64.8	+96.1	+0.7	+61.4
86—90	1,927.8	86.4	-87.0	+84.2	+92.5	-2.0	+87.7
91—95	2,192.2	52.9	-126.7	+94.0	+91.6	-7.2	+51.7
96—1900	2,394.3	40.4	-156.3	+100.2	+99.1	-3.3	+39.7
1901—05	2,627.5	46.6	-173.6	+112.9	+112.8	-3.4	+48.7
06—10	3,351.8	124.9	-141.1	+151.4	+138.2	-2.9	+145.6
11—13**	3,915.0	207.7	-132.2	+187.7	+157.9	-7.5	+205.9
...	...	...	...	...	...	...	...
1920—24			-299	+199	+221	+21	
25—29			-395	+250	+213	+1	
30—34			-324	+174	+127	-67	
35—38***			-360	+199	+133	-77	

(注) \*ここでは各期末の残高を示す。 \*\*3ヵ年平均。 \*\*\*4ヵ年平均。

(資料) 中村隆英『戦前期日本経済成長の分析』, 岩波書店, 1971年。

らにつきの投資の源泉になっているのである。

また、イギリスの場合、海外投資先の産業別分布をみると、製造業はきわめて小さく、鉄道を中心とする社会インフラの分野が圧倒的であり、そこから投資収益を獲得している。このことは、イギリスの産業革命の達成による先行性の利得をフルに享受したものであること、また、今日のアメリカのように、製造業の海外進出のパターンとは異なるものである。つまりイギリスの場合、海外諸国との発展格差を利用して優位性を発揮できたこと、キャッチアップする国家がまだ存在しなかったこと、を示す。

今日のアメリカはどうか。アメリカ多国籍企業の海外における収益性は確かに高いが、進出先には、それぞれの国家・地域のなかで発展した企業が多数存在し、それらと激しい競争をしなければならない。したがってかつてのイギリス企業のごとく、圧倒的な市場支配を貫徹できない。その優位性を誇る投資に対比できるものは、おそらく金融業や各種のサービス産業であろう。しかし、そのリターンはいままでのところ、かなり限定的なものである。

さらに注目すべきは、海外直接投資によって稼ぎ出すべき所得収支が、自国の国債の利払いのために帳消しにされていることであり、最近では、所得収支は赤字に転落した。

ただし、サービス収支はもともと黒字を出しており、そこにはアメリカの優位性が発揮されており、また最近黒字傾向は増勢を高めている。しかし、その規模・水準は、商品貿易額にたいして、11.4%にとどまり、また商品貿易収支の赤字を埋め合わせる割合は、22.5%にとどまっている(1999年)。

(2) ここでの最大の関心は、経常収支赤字にもかかわらず、なぜこのような高水準の海外投資が持続されるのか、ということである。戦前の常識からすれば、いわば“ルール違反”なのである。ここに、今日の世界経済の特質がある。

それに関する説明としては、アメリカ・ドルが世界で最も使用便益性が高く、資本取引もすべて自国通貨のドルをつかっておこなうことができる

し、債務もドルで支払うことができるなど、ドルという基軸通貨特権を保有していることにある、とされる。これに加えて、それを可能にするシステム管理能力をアメリカがもっていること、いわゆる世界最大・最強の覇権国であることによる。

しかし、経済的には、今日の世界経済は全体として通貨については管理通貨体制である、ということが大きいのである。戦前のイギリスの場合は、金本位制を保持していたから、もしイギリスが、自国の経常収支以上の過大な投資を海外におこなえば、それは、最終的には正貨流出の危険にさらされ、通貨価値の維持さえ不可能になるから、そこに資本流出の歯止めがあった。これが経常収支黒字＝資本流出、という恒等式を成立させ、同時にそれが規制の法則にもなっていたのである。ところが、ドルは今日、金との関係は切れているから、この規制が働くことはないのである。

そこで、アメリカは以上の要因によって、ドルの基軸通貨としての強みを背景に、結果としては、資本収支黒字＝経常収支赤字、という一見おかしな逆の関係の上ののっかっている、とあってよい。

それでは限界なく、資本流出は可能なのか。そういうことはない。資本流入によって、経常収支赤字を埋め、その余剰をもって海外投資の源泉にすることである。これを、民間資本流入が大きく膨らんだ1990年代後半の海外取引を分解して確認しておこう（表6）。

1997、98年には、統計的不突合の規模が大きく、数値はランダムになっているが、これによって、最近2年間は経常収支赤字の70%以上は、資金流入——その中心は民間資金であるが——によって埋め合わされ、さらにその余剰をもって、1,500億ドル以上の海外直接投資がおこなわれている。

この表からさらに注目すべきことは、1990年代の後半期になると、持続する好況をみて、欧州企業がこのアメリカを“買いにでた”ということである。それは、一言でいえば、「百年に一度」といわれた、アメリカの再興の勢いを海外資本が評価したということである。このように、いままでのアメリカ大企業中心におこなわれていた企業の海外展開の構造に、欧州勢も大きく登場してきたことで、大きな変化があらわれている。



表6 アメリカの国際資金フロー（組替え試算）

（単位：10億ドル）

	1997	1998	1999	2000
経常収支	-141	-217	-332	-435
資金流入（純）				
公的資金	18	-27	54	35
民間資金	250	174	269	364
民間資金の内訳				
U.S. 銀行資金	8	4	-3	-31
証券投資	225	131	183	290
U.S. への海外直接投資	106	186	276	317
U.S. 通貨の外国保有	25	17	22	1
その他	-9	-18	-58	-51
以上、計	355	316	420	526
資金流入計	373	289	474	561
(経常収支赤字に対するカバー率)	37.8	45.8	70.0	77.5%
経常収支充当後の残額	232	72	142	126
U.S. 海外直接投資	-105	-146	-151	-162
統計的不適合	-128	70	12	36

（資料）“U.S. International Transactions in 2000,” *Federal Reserve Bulletin*, May 2001. ただし、本文に書いた視点から組み替えてみた。資金流入計=以上、計+公的資金流入。カバー率=経常収支÷資金流入計。

今日は、ITバブルの崩壊などによって、この勢いは衰えているが、今後の問題は、非アメリカがアメリカにたいして資本を流出させることはどこまでつづくか、ということになる。このような資本流出によって、各国がアメリカを実質的にサポートしているメカニズムの継続性が問題である。

このメカニズムは、世界のなかで、擬制的ながらアメリカが“中央世界バンク”のような役割を果たすことになっていることにあるから、基本は生産性の上昇、インフレの抑止、健全な経済運営、によって、ドル価値が維持されなければならないし、それが世界中に担保されなければならないのである。今日は、国際協調のみが頼りであるが、同時にアメリカは世界にたいして大きな責任を有することをあらためて確認しておきたい。

#### 4. 国際貿易論にとっての意味合い

ところで、これらのことは国際貿易論においてどのような意味合いをもつか。

(1) 個別企業の戦略を国際貿易論において組み込むこと。

よく指摘されるように、多国籍企業が存在する理由は、「企業特殊的属性」——商標、特許、名声、経営能力、特定生産物の市場開拓の知識、など——を保有し、それを発揮するためである。

このような企業特殊的な優越性を活かして、その価値を十分に獲得しようとする。そこで他の企業の真似のできない特性をもち、売り込むことで、他企業より高い利潤を得る（これを「レント」獲得という）。

そのための方策はいろいろあるが、近時はますます市場に直接に出ていって企業活動をおこなうようになってきた。子会社の設立がそれである。これをまとめれば、

- ①いろいろな国で活用できるユニークな特性をもっていること。
- ②立地上、その特性を効率よく発揮するため、異なった国々で企業活動をしたほうがよいとする。
- ③それらの属性を移転させるため、市場を通すよりも異国の間であっても企業の内部でやったほうがよい、そのほうが安くつくことである（内部化という）。

このような企業特性を貿易論に組み込む必要があるが、考えてみれば、それは従来から存在していたことではないか。本来、企業とはそういう特殊的属性をもつことによって形成される組織体である。それが、いままでの貿易論では、企業の生み出す商品・サービスによって代表させていたのにすぎないのではないか。国際市場で取引されるのは、たしかに商品・サービスなのだが、これは、企業という組織体のいわば“身代わり”ないし“代表選手”であって、その背後には、企業はつねに存在したのであるから、それが前面に出現したと考えれば、国際貿易論において、企業論の取り扱いは一貫通貫になるし、整合的になるのである。

(2) 海外投資の重要性によって、それは国際貿易論の枠内にとどまることなく、広く国際経済学の枠内全体に視野をひろげて、かつ投資と貿易を一体で把握することが必要である。直接投資は貿易論の付け足しではもはやないのである。

(3) それでも、アメリカは例外国である、という位置づけがいまのところ正しい。このような大幅な経常収支の、しかも継続的な赤字はアメリカ以外ではゆるされない。将来、もし日本がそうなった場合、日本に円は還流してくるだろうか。このことを想起するだけでも、アメリカと今日の世界経済の特質をよく認識しておく必要があるのである。

### 3. 東アジアの興隆と日本へのインパクト——総括的評価

つぎに、前稿では問題を指摘しただけで評価はしなかった東アジアの経済的興隆と、その日本への影響を考えてみよう。

東アジアの興隆は、まずアジア新興工業国 (NIES) から始まったが、1990年代に入って、中国の発展が目覚ましい勢いを示しだした。そこで、中国を中心に考えていこう。

(1) 中国経済の発展を過大評価することは問題である、とする見解もあるが、いままで日本の産業の発展をみてきた者としては、またいままで中国と何度か交流してきた者としては、その趨勢を決して低く評価することはできない。5年以内に労働集約産業、10年以内に重工業、20年以内に高度技術産業のキャッチアップが終わるとする見解はあながち楽観的過ぎる論ではない。かつて韓国の産業化についても楽観、悲観入り乱れた。しかし、韓国の産業発展の趨勢は変化せず、今日、経済協力開発機構 (OECD) に加盟するところまで成長した。

(2) 問題は、中国の発展の特質である。それは、中国経済をリードする輸出は、その半分が外国企業によって担われているが、このような構造はいままでの工業的に台頭した「大国」にはみられなかったことである。それだけ、自己の産業発展基盤はまだ弱いということである。自己の産業

の形成を待っている間には間にあわない、という判断である。そこでは、土地と労働力を提供し、資本と技術は外国からもってくる、そして経営のノウハウも外から導入しているのである。

(3) いま、この段階からようやく脱却する傾向もみえてきた。中国内に従来の企業を改革し、合理化を徹底して、興隆する企業が誕生してきた。それはまだ少数ではあるが、今後は加速的に増加するだろう。世界貿易機関(WTO)加盟は確実にこの自立化の勢いに拍車をかけよう。他方、産業発展の内容をみても、安い賃金水準はたしかに外国企業にとって魅力だし、それは中国にとって強みだが、それだけではない。沿岸部工業地帯には部品産業の集積が進み、それが機械工業製品の輸出を支えていることを軽視してはならない。

(4) 中国の特色は、その国の規模が大きいことから、やろうと思えば広範囲に、しかも同時期に手を広げられる(産業を発展させられる)ことにある。それが労働集約産業である繊維・アパレルから、急速に機械工業製品まで(それも高度技術製品まで含む)生産を発展させることにつながっており、これは他国にはできないことである。しかも労働力が豊富で低廉だから、同時に広い範囲の産業で生産能力の拡充が短期間に可能であり、急速な成長が達成できる(日本の経営者が、これだけの労働力を、日本ではもはや集めることができない、とよくいうのは、日本では生産能力の拡大限界があることを示す。物理的限界と採算的限界双方であるが、経済の成長力の鈍化はこのようにして始まるのだ。日本の最初のそれは1970年代初頭に、大規模コンビナートが公害の制約によって建設不可能になったことから始まった)。

したがって、産業発展が、軽工業から始まって次第に時間をかけて重化学工業が発展していく、という図式を中国は抜け出ていることになる。さらに、今日のIT時代になって、それらの関連製品を生産することは、外資の要求からくるが、これは一気に産業の最先端部分に進出する機会を与えている。「雁行形態的發展」が適用しにくくなっているのだ。あるいはそれが凝縮した形で発展しているのだ。さらに国内のIT化の勢いも無視できないから、単に生産拠点としてだけではなく、市場としても同時的発

展をみせつつあるといえる。こうして従来の仮説をそのまま適用することに注意を要するのである。

(5) しかし、それでは産業としてまとまった、安定した再生産構造をもつことになっているかというそうではない。国有企業が主として重化学工業を担当しており、その生産性はきわめて低い。その合理化に必死になっているが、技術の遅れと雇用問題をかかえていて、その近代化にはなお時間を要するだろう。農業の近代化も困難な問題である。このような遅れの上に、輸出中心の、またようやく形成されだした国内市場向けの、「沿岸部」産業が乗っかっているのである。したがって、きわめてアンバランスな構造によって成り立っているのである。

(6) このほか、金融制度の未成熟、不良債権の存在や各種インフラの不足も大きい。さらに将来的には水不足や、都市部と農村部の所得格差、税制を含む各種の統治制度の不備、少子高齢化による国民負担の増大など、まだまだ問題は山積している。WTO加盟による制度・仕組みの改善も、果してそのとおりに実現するかはこれからの問題である。これらが、発展の加速する産業活動にいかなる影響を与えるかは予測がつかないが、影響はあるとするのが常識的見解であろう。

(7) 今後の日本への影響については、判断がむずかしい。あまり悲観的にみることは間違いであろう。韓国が台頭したが、日本が追いつかれてしまったわけではない。このように産業発展の差はそんなに簡単に埋まらないのである。産業には、長い時間をかけて形成される技術やノウハウ、あるいは各種の外部効果など、広範な熟成された要素が集合されており、それは簡単にキャッチアップできるものではない。ただし、韓国やアセアン諸国との違いは先述のごとく国のもつ規模の違いであり、その影響力は軽視してはならない。

さて当面のことであるが、WTO加盟後は、日本が資本財、中間財、最終財で輸出が増加し、最も有利な地位にある、という見通しもある。確かに、生産発展のため、さらに国有企業の再建・合理化のため、各種財が求められる。一方、現地進出も盛んになろう。企業としては、さらなる生産

表7 日本の地域別経常収支 (単位:1,000億円)

	1995年	1999年
アジア	71.4	28.8
中国	-11.6	-21.3
台湾	14.6	19.5
韓国	14.1	5.7
香港	22.1	19.9
ASEAN	31.7	(5.2)
アメリカ	37.6	82.8
EU	19.6	38.3
中東	-25.8	-
合計	103.9	121.7

(資料) 大蔵省『国際金融年報』,平成9・10年版,『財政金融月報』第581号より作成。1999年のASEANはASEAN 4 +シンガポールのみ。

維持・発展のためコストの低さの魅力が大きい。こうして、日本の新しい輸出拡大機会の到来と、進出にもとづく逆輸入の増加という両面の綱引きになるのだが、前者は長期的要因であり、後者はかなり短期間に顕現するから、当面は対中国貿易収支は入超傾向をみせるのではないか。

いずれにしても言えることは、企業の経営戦略上の要請と、国民経済上の要請が合致しなくなってきたことは間違いないところである。企業はその存続のため、中国との国際分業により共存を図るだろうが、それは国としては従来のような恒常的な黒字基調の維持にたいして変調をもたらすであろう。そこで、日本としては、さらに産業の高度化を図って中国にたいする優位性をもちつづけることに努めなければならない。それは、決して不可能なことではないのである。

#### 4. 転機にたつ日本の産業と貿易

以上の検討でもわかることだが、あきらかに日本の産業と貿易は転機をむかえた。最近発表された2001年の貿易収支(通関ベース)は18年ぶりの低い水準である。貿易収支は5年ごとに谷をむかえていること、近時はアメリカの不況による輸出減少という循環的性格もあるが、傾向的には、輸

出増加を上回る輸入増加がつづいていることに注目しなければならない。また、輸入の中身をみると、アジア諸国からの機械製品の増加という、いままでみられなかった構造変化をともなっている。

機械工業の発展水準は、現代先進経済の発展度の高さを示す最も重要な指標であり、現に日本でも、その「黒字大国」を支えてきたが、その国際競争力は1985年を境に低下している。また、半導体・集積回路の世界生産シェアも、1986年をピークに再びアメリカに首位を明け渡す結果となっている。

このようにみると、日本経済の成長力は、1980年代半ばをピークにして低下の局面に入ったことはほぼ間違いない。このような衰退の局面を再度盛り返した国家が歴史上存在したかどうか。イギリスの経験、アメリカの推移をみても、それはむずかしいことがわかる。

この転換はいかにして到来したか。その第1の要因は、プラザ合意とその後のアメリカの政策にもとづく、為替の大幅切り上げである。第2は、日本の産業が発展の高度な畧にはまったままであることである。第3は、予想しなかった、アジア諸国、とくに中国の経済的発展である。

とくに、第3の要因は、経済学では予見できないものであり、それは大きな環境変化として登場するのである。日本の成功が、欧米先進国の成熟にともなう停滞の局面と、後から追いかけてくる国家が存在しなかった時代において達成されたことを想起しておく必要がある。第2に指摘した、「高度な発展の畧」とは、それまでの成長条件や要素があまりにも見事に統合されたシステムになったため、生産要素の追加1単位があっても、もはやこれ以上の発展（生産性向上）が望めない状態をさす。かつての先進欧米諸国は、スタグフレーションをともなうそのような状況にあった、といえる。それをアメリカは情報化というイノベーションをおこすことによって、再生と復権を果たしたが、それでも製造業の産業に占める比重は元に戻ってはいない。このアメリカを、日本は約12年の開差で後追いつているのだから、その前途は容易ならざるものがある。

大胆に言えば、日本は可能なかぎり、この転換期をながく保つことが重

要であろう。つまり一度に衰退の坂道を滑り落ちることがないようにすることである。それは不可能なことではない。情報化でも、アメリカについて先進的発展を示しているし、在来産業での競争力もまだ強い。今後の新産業でも、材料、エレクトロニクス、生命科学、生産技術などの発展は期待できる。また、後発国との競争にさらされている製品でも、より高付加価値製品の開発によって優位にたつことはできるのである。

ただ日本の当面の課題は、「高度な成長の罫」のなかで実現した、高コスト、とくに人件費コストの削減という難題に直面していることである。しかし、歴史の教えるように、新しい発展の条件を形成するためには、それは避けて通れないのである。

この過程において、もう一つの政策課題は、行き過ぎた為替レートの調整である。さらに中期的には、中国の元レートの関係をどうするか、が課題として登場するだろう。いずれにしても、対外通貨政策は、国益をかけた対外政策として、最重要な課題として採りあげられなければならない。いままで、あまりにも受身的であり、一つの“自然”の勢いのごとく認識しすぎたことを反省しなければならない。

最後は、日本の国際収支を、「成熟債権国」として安泰なものにするにはどうすればよいか、である。それは、方向としてはわかっている。その第1は、さきあげた産業競争力の再編成であり、第2は、サービス産業の強化、知的所有権などの確保によるサービス収支の改善である。第3は、対外投資の収益改善による投資収益の確保である。直接投資の収益率は企業の現地化が進めばより高くなっていくだろうし、また現地投資リスクの増大にともなってそれは必至のことでもある。しかし現在の投資収益はポートフォリオ投資のリターンが圧倒的に多く、債権国の本来の姿である直接投資収益はまだ少ない。そこでポートフォリオ投資を直接投資に振り替えることが必要であるが、これには関連産業の高度な知識・経験が必要である。こうして製造業だけでなく、商業、不動産業、金融業などの国際競争力の向上が望まれるのである。



(参考文献)

- 今回いちいち注記をしなかったが、以下の文献を参照した。お礼を申し述べたい。
- J. Quinlan and M. Chandler, “The U.S. Trade Deficit: A Dangerous Obsession,” *Foreign Affairs*, Vol. 80, No. 3.
- The Economic Report of The President* の各年版の巻末統計表。
- Statistical Abstract of The U.S.* 各年版。
- Survey of Current Business* 掲載の国際投資などの関連報告。
- 日本貿易振興会『ジェトロ貿易白書』、『ジェトロ投資白書』、各2000年版。
- NBER Reporter, WINTER 2000/2001, “International Trade and Investment” (Program Report).
- R. E. Lipsey, “Interpreting Developed Countries Foreign Direct Investment,” NBER Working Paper, No. 7810, July 2000.
- 宮崎犀一ほか編『近代国際経済要覧』、東京大学出版会、1981年。
- 王立国産問題調査会（松本慎一訳）『国際投資の諸問題』、日本評論社、昭和18年（原著は1937年）。
- 坂本正弘『パックス・アメリカーナの国際システム』、有斐閣、昭和61年。
- 田所昌幸『「アメリカ」を超えたドル』、中公叢書、2001年。
- W・J・イーシア（小田正雄・太田博史訳）『現代国際経済学』、多賀出版、1992年。
- 田中拓男『国際貿易と直接投資』、有斐閣、1995年。
- 経済産業省『通商白書』、2000、2001年版。
- 「変調 貿易黒字大国」『日本経済新聞』2001年春以降の連載記事など。
- 「翔ぶ 世界の工場 中国」『日経ビジネス』2001年10月15日号。
- 渡辺利夫『開発経済学入門』、東洋経済新報社、2001年。
- 日本銀行『入門 国際収支』、東洋経済新報社、2000年。
- 吹田尚一『大転換期の企業経営』、学文社、1993年。
- IMF “International Financial Statistics Yearbook 2001.”
- 中国企業管理協会・日中人文社会科学交流協会「日中企業管理シンポジウム」第11回（1995年）、第13回（1997年）、報告論文集。