

筑波大学博士（経済学）学位請求論文

中国の対外直接投資

張 鵬

2008 年度

筑波大学博士（経済学）学位請求論文

中国の対外直接投資

筑波大学大学院
人文社会科学研究科
学籍番号：200335674

張 鵬

2008 年度

はしがき

本論文は、筆者個人の努力の結果というよりは、多年間にわたる、様々な方々との共同研究による果実というものべきであると思います。本論文の執筆に際し、多くの諸先生方の御指導と同窓達の御協力を賜りまして、ここに記し、深く感謝の意を申し上げます。

「恩師如父」、まず、指導教官の小畑二郎先生に、心からお礼を申し上げます。小畑先生には、私の論文の研究構想から論文の構成まで懇切な御指導をいただきました。また、小畑先生からは、貴重、豊富な知識のみならず、正しい人生の道の歩き方をも教えていただきました。恩師の御恩は一生忘れません。

「朝に道を聞かば、夕べに死すとも可也」（孔子）。この場を借りて、日頃より、また論文の審査において、大変貴重な御指導、御助言を賜りました平沢照雄先生、仲重人先生、河野惟隆先生（現帝京大学）及び筑波大学の諸先生方に対して、厚くお礼を申し上げます。

「天地これ師なり、事物これ師なり」（山鹿素行）。また、日頃からお世話になり、ご協力をいただきました大学院の諸先輩、後輩に、特に、本論文の日本語のチェックに際して多大な協力をいただいた村越正児氏、中橋亮樹氏、坂本信介氏、佐東大作氏に、衷心に謝ります。本論文の趣旨の一部は筑波大学経済学会の『経済学論究』（2008年3月号）に登載の機会を得ましたが、その際に刊行担当の付波氏、中島瑠美氏、また助言を与えてくれた洪恩東氏から、更に諸先生方、同窓達から、多大な御支援と御協力をいただき、ここに記して、改めて深甚なる感謝の意を表します。

なお、以上の方々には、私の研究を援助していただいたのであるが、もし本論文に誤りがあったとしても、その責任については、筆者のみが負っていることをここでお断りしておきます。

「学問には平坦な大道はない」（マルクス）。最後に、ここまで私の学業を支えて、応援してくれた両親、妻及びすべての親族、友人に、感激と謝意を捧げます。

目 次

はしがき

目 次

序 章 本論文の目的と要約	1
1、直接投資の概念及び直接投資に関する理論	1
2、本論文研究課題の設定	4
3、本論文の研究方法与手順	7
4、本論文の構成	10
第1章 中国の経済成長と対外直接投資の展開 - - 史的考察	13
第一節 中国の経済成長	13
第二節 中国の対外直接投資の発展	19
第三節 中国の対外直接投資の特徴	33
第四節 資本逃避という問題	50
第2章 中国対外直接投資の現状と投資拡大の要因 - - 背景の究明	53
第一節 中国の対外直接投資の現状	54
第二節 中国の対外直接投資活動拡大の背景	73
第三節 投資拡大の根本的な要因——国家の奨励政策	81
第四節 投資展開の最大の目的——技術、市場、資源の獲得	88
補 論 外貨準備の適正規模と対外債務問題	100
第3章 中国対外直接投資の発展段階 - - 国際比較	104
第一節 投資・発展サイクルモデルによる韓国との比較	105
第二節 国際収支・直接投資の発展サイクルモデルによる台湾との比較	118
第三節 社会・経済発展の段階による日本との比較	134
補 論 国際収支・直接投資の発展サイクルモデルに対する吟味	146
第4章 中国の対外直接投資企業の事例研究 - - ハイアルの実例分析	152
第一節 ハイアルのグローバル展開	153
第二節 ハイアルの海外進出の戦略と課題	166
第三節 ハイアルの優位と海外進出の要因	174
第5章 直接投資に関する諸理論の考察 - - 優位の再考	179
第一節 直接投資理論の発展のプロセス	180
第二節 直接投資に関する諸理論及びその限界	183
第三節 「優位」再考	197
あとがき	218
付 表	
参考文献	

図 表 目 次

図 1-1	中国の経済成長率	14
図 1-2	中国の対外直接投資の推移(1979~2005 年)	30
図 1-3	2005 年末までの中国の対外直接投資業種別総金額	34
図 1-4	2005 年末まで中国の海外進出企業数の業種別割合	38
図 1-5	2005 年末まで中国の海外進出企業数の地域別割合	39
図 2-1	2006 年中国と主要先進国の対外直接投資金額の比較	54
図 2-2	2006 年中国と主要途上国の対外直接投資金額の比較	55
図 2-3	2006 年末まで中国と主要先進国の対外直接投資金額の比較	55
図 2-4	2006 年末まで中国と主要途上国の対外直接投資金額の比較	55
図 2-5	2006 年度中国対外直接投資の構成	56
図 2-6	2006 年末まで中国対外直接投資の構成	57
図 2-7	2006 年末まで中国の対外直接投資業種別総金額	59
図 2-8	2006 年末まで中国の対外直接投資金額業種別割合	59
図 2-9	2006 年末まで中国の対外直接投資地域別金額とシェア	60
図 2-10	2006 年末まで中国対外直接投資主体の構成	61
図 2-11	国の競争的発展の四つの段階	85
図 3-1	投資-発展サイクル理論の五つの段階	106
図 3-2	投資-発展サイクルモデルの概念図	107
図 3-3	中国の投資-発展サイクルパターン	113
図 3-4	韓国の投資-発展サイクルパターン	115
図 3-5	国際収支・直接投資の発展段階説の概念図	119
図 3-6	財・サービス収支、経常収支、投資収益収支	126
図 3-7	中国の貿易と直接投資	129
図 3-8	台湾の貿易と海外直接投資	131
図 3-9	中国と日本の比較	135
図 3-10	日本の対外直接投資の変遷	139
図 4-1	海爾グループ全体の売上げ、利益、売上高利益率	153
図 4-2	海爾の輸出の推移	155
図 4-3	中国主要家電メーカーの海外工場	161
図 4-4	青島海爾の株価と発行新株の市場価値	164
図 5-1	ダニングの投資-発展サイクル理論の概念図	195
図 5-2	ポーターの国際競争での価値連鎖の配置の概念図	208
図 5-3	ポーターのダイヤモンド・モデル	210
表 1-1	中国諸指標の世界ランキング	15
表 1-2	中国企業の対外直接投資の推移	21

表 1-3	1979～99 年中国对外直接投資の推移（国・地域別）	27
表 1-4	中国企業による最近对外直接投資の事例	31
表 1-5	2005 年末まで主要投資先投資残高の上位 20 ヶ国・地域ランキング	36
表 1-6	2005 年末まで中国对外直接投資金額上位 30 位企業ランキング	40
表 1-7	中国海外企業の資本所有形態	45
表 1-8	中国の対外・対内直接投資額の比較	49
表 1-9	中国对外直接投資額－許可ベース・国際収支ベースの比較	51
表 2-1	2006 年世界对外直接投資金額上位 13 国	56
表 2-2	2006 年末まで中国对外直接投資金額構成	58
表 2-3	2006 年末まで地方对外直接投資金額ランキング	61
表 2-4	2006 年末まで中国国内投資主体の業種の構成	62
表 2-5	2006 年末まで中国对外直接投資の投資先別の格差	65
表 2-6	2006 年末まで中国对外直接投資業種別の格差	66
表 2-7	2006 年末まで中国对外直接投資企業上位 30 位ランキング	67
表 2-8	世界市場価値の最大な企業トップ十位	68
表 2-9	中国金融系企業の最近の海外直接投資案件	69
表 2-10	中国の主な大型投資案件	70
表 2-11	对外直接投資の促進に力を注いだ国家政策	83
表 2-12	世界科学技術競争力総合ランキング上位 20 位	88
表 2-13	「上海電気グループ」対日本 M&A 事例の考察	91
表 2-14	中国对外債務の債務比率・負債比率・債務返済比率	101
表 2-15	中国の外貨準備	102
表 3-1	投資－発展サイクルモデルの概要	109
表 3-2	投資－発展サイクルモデルの第 8 段階の概要	112
表 3-3	国際収支・直接投資の発展段階説	118
表 3-4	国際収支・直接投資の発展段階説の特徴	123
表 3-5	国際収支・直接投資の発展段階説による各国のライフサイクル	124
表 3-6	日本企業による直接投資の要因の推移	143
表 3-7	中国非金融系企業による直接投資の要因の推移	143
表 3-8	日本の 1 件当たりの直接投資規模の推移	144
表 3-9	中国の非金融系企業 1 件当たりの直接投資規模の推移	144
表 3-10	中国の国際収支の諸段階	149
表 4-1	ハイアルの国際展開	154
表 4-2	2000 年世界家電メーカートップ 10 位ランキング	156
表 5-1	企業の海外進出形態を決定する諸条件	192
付表	中国のデータ（1）	220
付表	中国のデータ（2）	221
付表	中国のデータ（3）	223

序章

本論文の目的と要約

1、直接投資の概念及び直接投資に関する理論

直接投資の概念は、国際収支表の中の資本収支（Capital Accounts）によって説明できる。資本収支は、投資収支、その他資本収支から構成され、直接投資はこの投資収支のなかに含まれている。

IMF（International Monetary Fund）が定める国際収支作成上のマニュアル¹では、海外直接投資を「ある経済（国）に居住するもの（投資家）が居住地以外に所在する企業に対して永続的な利益を得る目的で行う国際投資」としたうえで、「永続的な利益ということによって投資家と企業との間には長期的な関係があり、投資家は企業の経営に対して著しく影響力をもつことを意味する。直接投資は投資家と企業との間の関係を成立させる最初の取引のみならず、すべての関連会社の取引を含むものとする」と定義している。具体的には、投資された外国法人の発行済株式総数または出資金総額の10%以上を所有するような投資行為が直接投資と分類されることになる。しかし、こうした定義は、国際経済学、または国際経営論において一般に理解されている海外直接投資の実質的内容とは必ずしも一致していない点には留意すべきである。

国際経営理論のパイオニアであるハイマーは、企業の持つ「優位性」が国境を越えて移転、移動する現象を海外直接投資と定義している。ハイマーは多国

¹ IMF, *Balance of Payments Manual*, Vol.V, Washington, D.C., IMF, 1993

籍企業による国際直接投資を、それまでの資本移動論から離れて、企業レベルで分析することに初めて成功した²。

利子率の格差に基づく資本移動論は、金融商品を取得して、利子や配当、キャピタルゲインなどの獲得を目的とする間接投資ないしはポートフォリオ投資に対しては妥当な説明であるといえるかもしれない。しかし、企業が外国で事業を手がける場合、投資の目的は、投資先の経営を「支配」して事業利益をあげることにある。この経営支配をともなう国際投資は海外直接投資と呼ばれ、間接投資と異なるので、利子率の格差に基づく資本移動論だけによっては理論的に説明することはできない。

直接投資における「資本支配」という性格は、そこで行われる投資がもはや単純な金融現象でないことを意味している。投資先の一定の株式を取得して、所有権を確保し、その上で経営に関わる点に大きな違いが存在する。さらに言えば経営支配を可能にするのは資本の投下に限らない。技術やノウハウ、のれん、経営管理者などの各種の経営資源を提供したり、相手企業にとって重要度の高い部品や原材料を与えたりすることによって、企業は実質的に支配を形成していくこともできる。直接投資を理論的に解明するには、企業レベルで行われる意思決定にまでさかのぼる必要が出てくる³。

以上のように、海外直接投資の概念は、国際経済学、または国際経営学において一般に理解されているものと国際収支表上の定義との間には大きな乖離がある。国際収支統計は元来が一国の様々な対外取引を複式簿記形式に記録するものであり、その意味からすれば前述の定義は一定の合理性を持つことになるが、国際経済学上、または国際経営学の観点からすると、それは海外直接投資の定義としては不完全である。海外直接投資という経済現象は、資本だけが国

² 吉原英樹編『国際経営論への招待』有斐閣、2002年、62頁。

³ 吉原英樹、上掲書 63頁。

境を越えて移転するものではなく、それは単に移転するものの構成要素の 1 つにすぎないものなのであり⁴、海外直接投資は国際経営論の立場から、経営資源の「パッケージ移転」として把握する必要性もある。

海外直接投資は、多国籍企業論の研究対象に重なる部分を有するものである。企業は海外に進出を図るという多国籍的な経営活動の歴史は 400 年以上にのぼる。海外直接投資行動も百年近くの歴史をもつ。対外直接投資に対する理論的研究は戦後から国際的海外直接投資の本格的な展開にしたがって進んできた。

海外直接投資の理論に対する研究は、大きく分けると、五つの流れがあるといえる⁵。第 1 がマクドーガル (MacDougall) 等の資本移動論的アプローチ、第 2 がハイマー (Hymer) 等の産業組織論的アプローチ、第 3 がコース (R.H.coase)、ウィリアムソン (O.E.Williamson) 等の内部化理論的アプローチ、第 4 が小島清等の一般均衡論的アプローチ、第 5 がヘクシャー=オーリン (Hechscher & Ohlin) 等の貿易論的アプローチである。無論、このほかにもプロダクト・サイクル理論的アプローチ、最適通貨圏的アプローチ、経営資源アプローチ、占有的知識アプローチ、技術革新アプローチ、国際経営学アプローチ、比較経営分析アプローチ等がある。

海外直接投資という現象自体は複雑な要因によって構成される一種の複合体であるから、さまざまな理論仮説が錯綜するのもある意味では当然である。またそういう現象に対して、相互に異なった問題設定を行い、それに基づいて展開している議論はそれぞれ限界があるのも当然である。それらの理論を競合的とみるよりは、むしろ補完的と見るほうが適切であると考ええる。

⁴ 高中公男『海外直接投資論』勁草書房、2001 年、7 頁。

⁵ 高中公男 上掲書 16 頁。

2、本論文の研究課題の設定

本論文には、上述に挙げた有力な海外直接投資の理論のうち、ダニング氏 (J.h.Dunning) やサミュエルソン氏 (P.A.Samuelson)、ポーター氏 (Michael E. Porter) などの学者が主張した、それぞれ国の経済成長、国際収支及び国際競争の見地から海外直接投資の成長を解釈するモデルを用い、中国の対外直接投資の展開状況を分析して、また、国際比較を行う。彼らのモデルは、途上国の経済発展に伴って直接投資がどのように変化してくるのかを明らかにするためには、有効な工具であると思う。これらのモデルの使用によって、経済発展と直接投資の関係を直観的に把握することができるようになり、現在の中国が置かれている段階を解明することができる。また、国際比較の展開を通じて、加速している中国対外直接投資の実態を把握し、経済成長過程における対外直接投資の発展の位置付けを明確にする。

また、本論文の最後において、既存の直接投資に関する諸理論およびその限界について検討して、直接投資の展開と密接な関係をもつ命題——「優位」に対する認識の変遷について再考する。

(1) 研究の背景

中国は世界有数の直接投資受入国である。1970年代末に改革・開放路線への歴史的の大転換を決定してから 30 年近くの間、中国への外国企業の直接投資流入は拡大基調で、1992 年に開発途上国で最大の直接投資受入国となった。2002 年において海外からの直接投資の受入総額は約 500 億ドルに達し、米国を抜き、世界一の直接投資受入国となった⁶。一方、中国の対外直接投資に関しても一度発展途上国で最大の資本流出国の一つになり、92 年～94 年には 2

⁶ 『日本経済新聞』2002 年 12 月 18 日。

位、95年には香港と台湾について3位となった⁷。21世紀に入ってから中国の対外直接投資の拡大が加速し始めた⁸。

これまで、中国の直接投資に関しては、外資系企業による中国への投資の面のみが注目されてきたが、中国から海外への直接投資に対する注目が高まってきたのは、つい最近のことであった。その理由として、次の2点が挙げられる。

第1は、対外投資金額が相対的に小規模であったことである。例えば、2002年の中国への対内直接投資額は、契約ベースで827.7億ドル、実行ベースでも527.4億ドルと（商務部統計ベース、以下同）、世界でもトップクラスの規模を誇る。これに対して、中国からの対外直接投資額は契約ベースで9.83億ドルにとどまっている。このように、中国からの対外直接投資は対内直接投資の80分の1以下の規模に過ぎない。

第2は、政策の取り組み方の違いである。共産党大会の政治報告や5カ年計画などでは、外資系企業の積極的な誘致、対象地域や業種の拡大などの話題が独立した1節として常に明記されてきた。しかし対外直接投資に関しては、ほとんど言及されていない。具体的な措置についても、両者で取り組み方が全く異なる。外資導入に関しては、経済特区やハイテク産業技術開発区などが次々と設立され、企業所得税の減免措置などの優遇措置も相次いで実施された。一方、中国からの投資に対しては、2001年からの「第10次5カ年計画」の中に、対外投資の奨励などを盛り込んだ「走出去」戦略の推進が外資の積極的活用とは別の1節として明記された時まで、奨励策と呼べるような措置は打ち出されてこなかった。むしろ90年代後半までは海外への「資本逃避」防止を目的として、外貨管理が継続的に強化されていて、外貨管理の強化は海外への直接投資を抑え込む方向に作用していた。

⁷ UNCTAD, *World Investment Report*, 1997, pp14.

⁸ 『日本経済新聞』2002年11月14日。

「世界の工場」・「世界の市場」と言われる中国の持続的な経済成長を支えている大きな要因の一つは輸出であり、その増大を通じて工業化が促進されてきた。こうした輸出志向工業化発展は、国内の生産力を高め、産業構造の高度化を促進させるとともに、この過程において雇用の拡大と所得水準の向上が達成されてきた。

なお、経済が成長するにつれて、自国の経済的利益追求と対外経済関係から生ずるさまざまな問題との調整が必要となり、そのための対応が重要となっているのである。即ち、世界有数の輸出大国として国際市場におけるシェアが徐々に増大していく一方で、国内外における様々な問題が発生している。国内外における問題としては、中国の輸出攻勢に対する不満と輸出入を巡る貿易摩擦の拡大、国内の大量生産を維持するためのエネルギーと原材料の確保、国民所得の向上に伴う貯蓄水準の上昇と外貨準備の急増による国内貨幣の過剰流動性、及び新興産業と衰退産業の交替、などを指摘することができるであろう。そのなかでも最も目の前に緊迫している問題は先進国からの通貨の切り上げ圧力が高まっているということであろう。

2001年のWTO加盟、並びに近年における世界的な生産財やエネルギー（特に石油）価格の暴騰を受け、中国企業は国家的政策に基づいて海外投資を加速化させてきた。資源と技術を求めると同時に海外に市場を求めることが、その主要な目的であった。この事実は、これまでの輸出主導から輸出・直接投資主導型への転換を示す中国の国家対外戦略の多様化として、捉まえることができる。

（2）研究の目的

近年、中国政府の海外進出戦略の下で、対外投資の金額の拡大が目立つ。2005年は前年比2.2倍の123億ドル、2006年はさらに前年比1.7倍の212億ドル、累計では906億ドルに達した。また、大規模な資源調達や先進国大企業へのM&A

など世界的な関心を呼ぶ個別案件も増えつつある。

なお、最近、中国企業による海外での大型 M&A は、諸外国特に先進国の安全保障上の懸念を喚起して、その結果内外ビジネスに悪影響を及ぼすことになるものもある。また、国家戦略に基づく中国企業は、採算を十分考慮しない資金投下が安易に行われる傾向が、資源や原材料の価格を吊り上げる元凶と指摘されることもある。

中国対外直接投資の急速な拡大、即ち、加速している中国企業のグローバル化は、国内外の経済に及び、世界の各経済主体に対してどのような影響をもたらすのかを解明するために、中国の対外直接投資は現在どのような段階になっているのか、また、中国経済発展の過程の中にどのように位置づけられるのか、さらにこれからはどういうふうに進展していくのかを究明しなければならない。

本論文は、こうした問題意識を持ちつつ、中国の国家対外戦略の多様化という観点から近年急速に増大しつつある対外直接投資について考察しようとするものである。

3、本論文の研究方法与手順

本論文の実証研究では、中国対外直接投資の資料とデータを整理・作成することにより、論点を明確にする。しかし、中国の対外直接投資に関する統計は、その歴史上の問題や、統計項目の変更によって、一部データの不足や同じ項目でもデータの間に食い違いがあるというのが現状である。これにより中国の対外直接投資の実態を正確的に把握することが困難な場合もある。こうした資料の制限を克服するために、本論文においては、三つの部門のデータを取り入れている。三つとも公式データであるが、それぞれの特徴と限界がある。一つは『中国対外経済貿易年鑑』と『中国対外経済貿易白書』に掲載されている元中国対

外経済貿易部（現商務部）の統計データ（本論文においては許可ベースと呼ぶ）である。少なくとも 2002 年に現在の商務部が成立した時までに、中国對外経済貿易部は中国の對外直接投資に対する統制機関であったから、貿易部による統計は、投資の会社名、業種及び投資先を比較的に詳細に登録してある。これは投資の主体、業態など、中国投資の特徴についての分析にとって有益な資料であるが、統計の手法による記入漏れや統制の回避のための未申告により、集計された総金額と総社数は現実との間に誤差がある。もう一つは『中国統計年鑑』と『中国人民銀行年報』に登載されている中国人民銀行が作成した「国際収支表」にあるデータ（本論文においては収支表ベースという）である。これは銀行のマネーフローや国際為替の決済により計算されたデータであるから、実際の投資総金額に最も近いと見られている。しかし、投資の主体や業種などが記録されていないため、限界がある。また、1996 年から正式に IMF に加入した中国は 1982 から初めて「国際収支表」を試作した。しかし、1982 年以前のデータはまったく把握できなかつたし、1982～1996 年の間のデータにも不順なところがある。それでも、輸出入や受け入れた投資、また對外直接投資の全体の動きと中国経済における関係などの分析にとって、とても役に立つデータである。またもう一つは、UNCTAD の“World Investment Report”及び World Bank のレポートに掲載されているデータである。これらは大雑把なデータであるが、世界全体の動きや中国が世界における位置（順位など）を理解するためにはとても役に立つデータとして、国際的比較の展開及び全体の動きを分析するために使用されている。本論文においては、分析の目的によって上述データのうちの一つ或いは複数のデータを取り扱っている。また不十分な場合、筆者が元データに沿って推計や試算したものも使用してある。なお、いずれも引用の目的や推計の理由、試算の前提設定を提示してある。また、上述三種類のデータは、特に「許可ベース」と「収支表ベース」の間には極めて大きい差があるが、

その背景と原因については、筆者は第1章の最後にある補論において、それを考察して検討してみた。

最近、中国政府は海外直接投資の実態をより正確に把握するために、対外直接投資に関する国家政策の一環として、対外投資に対する規制を緩和しつつある一方、その際に申告の要請や統計の強化を、法や政策面から強化してきた。2004年からは一本化されたより正確かつ詳細な統計報告が商務部によって「年報」という形で作成された。これによって上述のようなデータベースの間のギャップは埋められるようになった。このような統計の整備も中国政府が国家政策において対外直接投資の発展に力を注いでいることを示すものであろう。

中国の国家対外戦略の多様化という観点から対外直接投資について考察することが本論文の目的の一つである。対外戦略に基づいた国の政策及びその影響に関する資料は、中国国務院、各省庁及び他の公的機関の公開出版物、並びにホームページや他の学者の文献から収集したものである。また、中国の改革開放以来の重大な転換期、及び国家戦略の変更により重要な政策が打ち出された時期ごとに、その背景、内容及び影響について、検討を加えている。また、特に21世紀に入ってからの対外直接投資に関する国家戦略と政策の変遷については、時系列的に提示した。

本論文における企業に対する実例分析は、主に各資料や報道により筆者が作成したものであり、ほかに多数の研究機関や研究者の文献を参考した上、個人の修正を加えて分析したものである。詳細には本論文の最後に、具体的な研究機関のホームページを提示してある。個人の力の限界で現地調査を実施することはできなかったが、本論文に載せているアンケートとヒヤリングの事例の一部は中国国家发展改革委員会の研究機関及び日本のJETROや野村総研が現地で実施したものである。

分析の手順は、まず、中国の海外直接投資が輸出志向型の工業発展の中でのような進展を示してきたかということ、これまでの中国の直接投資の実績（投資金額、件数など）を時系列的に分析し、これより、改革開放以来の中国の経済成長に伴う対外直接投資の発展の諸段階を解明する。次に、「外資誘致優先」から「海外進出励行」への中国政府の国家戦略及び戦略に基づく政策の変遷のプロセスを提示して、対外投資拡大の背景とその要因を検討する。これにより、対外直接投資拡大に対する中国政府の重要な役割を掲示する。そして、経済発展と直接投資の関係を直観的に把握するために、ならびに現在の中国が置かれている段階を解明するために、三つのモデルを提示すると共に、国際的比較を試みる。これにより、対外投資が加速している現在中国の状況を経済発展過程の中に位置付けることにする。更に、中国対外直接投資の事例を提示して、注目を集めている案件について議論する。これにより、以上の分析結果を根拠をつける。最後に、投資理論に対する考察を通じて、中国対外直接投資の発展に影響を与える国内・外の要因及び中国企業にとって優位の所在を検討して、中国対外直接投資の今後について展望する。

4、本論文の構成

本論文は五つの章から構成される。

第1章の「中国の経済成長と対外直接投資の展開」では、1978年改革開放以来の中国対外直接投資の発展過程と特徴に対する分析によって、中国の経済成長と共に、対外直接投資の変化を明らかにするのが目的である。これは中国対外直接投資の発展のプロセスを理解するための基礎的な部分である。本章では、第一節に中国の経済成長、特に改革開放以来、中国のマクロ経済の変化を検討する。第二節では改革開放以来の中国対外直接投資の発展過程を四つの段階に

分け、史的な視点から各段階の状況と特徴について考察する。第三節では史的な視点から、中国対外直接投資の発展過程の全体を通じた最も顕著な三つの特徴を明らかにし、その原因を究明する。最後に中国対外直接投資の発展過程の中で、資金還流と資本逃避という問題の史的背景を明らかにする。

第2章の「中国対外直接投資の現状と投資拡大の要因」では、21世紀に入ってから中国対外直接投資の大きな変貌について分析して、その背景と要因を解明する。第一節では2006年末までのデータを取り扱い、中国対外直接投資の全体図を明示して、また最近の投資大型化の傾向を掲示する。第二節では21世紀に入ってから中国の対外直接投資活動拡大の背景を詳細に考察する。第三節に近年の中国政府の具体的な後押し政策を挙げて、直接投資拡大の根本的な要因について議論をする。第四節では、事例を挙げて、投資展開の最大の目的について分析する。最後に、直接投資に関わる外貨準備の適切規模と対外債務問題について検討してみる。

第3章の「中国対外直接投資の発展段階」では、経済成長と投資発展の関わりを明確にできるモデルを用い、中国直接投資の段階を解明して、国際比較を行い、経済成長過程における対外直接投資の発展の位置付けを明確にする。第一節にダニング(John H. Dunning)の投資・発展サイクルモデルを使用して、中国の投資・発展サイクルパターンを明確にする。これを用いて韓国との比較を試みる。第二節にサミュエルソン(P. A. Samuelson)の国際収支・直接投資の発展サイクルモデルを引用して、中国のライフサイクルを明確にする。これを用い世界諸国及び台湾との比較を展開する。第三節に中国社会・経済発展の段階、特に国際化の流れを整理して、戦後日本の社会・経済発展の段階とそれに伴う直接投資の発展との比較を行う。最後にサミュエルソンの国際収支と直接投資の発展段階説の特徴と限界について説明する。

第4章の「中国の対外直接投資企業の事例研究」では、中国対外直接投資の

事例を提示して、事例分析を展開する。グローバル企業として急成長してきた中国の家電メーカーハイアルの事例に絞って、そのグローバルな展開、海外進出の戦略と課題、所有する優位と海外進出の要因などについて、具体的な分析を展開する。第一節ではハイアルのグローバル展開、第二節にハイアルの海外進出の戦略と課題、第三節にはハイアルの優位と海外進出の要因について議論を展開する。

第5章の「直接投資に関する諸理論の考察」では、直接投資理論の変化、中国直接投資に相応しい理論、さらに、各理論により中国企業にとって独自の優位の所在などを解明する。第一節では史的な視点から直接投資理論の発展のプロセスについて考察する。第二節では直接投資に関する諸理論について議論を展開して、その特徴と限界を提示する。第三節では優位の性質、所在を再考して、中国企業にとって優位の所有について検討する。

最後に、以上の分析、議論の結果をまとめて、中国の直接投資に影響を与える要素を提示した上で、中国対外直接投資の今後の発展を展望する。

第 1 章

中国の経済成長と対外直接投資の展開——史的考察

中国は 1970 年代末に改革・開放路線への歴史的の大転換を決定してからすでに 30 年近くが経過している。これまでの中国に関わる「海外投資」の研究は殆ど海外から中国への直接投資に注目してきたが、中国から海外への対外直接投資に注目されたのはつい最近のことであった。本章においてはまず、1979 年から今まで中国の経済成長を概観した上で、中国企業の対外直接投資は其中でどのように展開してきたのかを分析する。また、その海外展開の背景・特徴がどうなっているかを、さらに、21 世紀にはいつ頃からどのような変化がおこっているのかを検討する。

第一節 中国の経済成長

東アジアは、これまで右肩上りの経済発展を遂げてきたが、1996 年から通貨・金融危機に見舞われ、厳しい経済運営を迫られている。アジア最大の経済大国である日本も国内経済の低迷を打開することに力を注いでいる。しかしながら、中国だけは 1997 年に 9.3%、1998 年に 7.9%、2002 年に 9.1%と、97 年から 2002 年までの 6 年間に平均 8.4%以上の経済成長率を維持した。また、2003 年からの 10.0%で、再び 2 桁の成長率に戻り、2006 年の 11.4%に達した。World Bankの推測によると、2007 年中国のGDP成長率は 11.3%、2008 年は

10.8%の成長に達成できると見込まれている¹。

1978年、中国は経済困難を打破するために「改革・開放」の路線を提唱した。これにしたがって、中国経済はそれまでの計画経済体制から市場経済体制に移行しはじめた。体制転換に伴い、中国経済は成長軌道に乗り、発展の時代、工業化の時代を迎えた²。1978年から2006年まで29年余りに、中国は驚異的な経済成長率を実現した（図1-1）。年平均成長率は世界の平均より6ポイントも高く、9.7%に達していた。この成長率は先進国より7ポイント高く、発展途上国に比べても4.5ポイント高くなっている。とりわけ1983年以降、1989年「天安門事件」後の3年間を除けば、中国では毎年二桁の高度成長が続き、1995年までの実質成長率は10.2%であった。このような成長速度は日本の高度成長期（1953年～1963年）における年率9.6%よりも高い。2001年の1人エラー！リンクが正しくありません。あたりGDPは905ドルと日本で東京五輪が開かれた64年（847ドル）とほぼ同水準となった。2005年の1人当たりGDPは1700ドルを超え、世界水準ではそれほど高くないが、中国の経済成長を牽引してきた東南沿海地域では、都市地区の1人当たりGDPがすでに4000ドルを超え、中進国のレベルに達していた。

生産能力の向上につれて中国経済の規模も拡大した。2006年のGDPは26269億ドルに達して、世界の第四位になっていた。産業構造も1978年に比べて大きく変わった。第一次産業のGDPに対する構成比は1978年の27.9%から、2005年の12.6%に低下した。同時、第二次産業は47.9%から47.5%に、大きな変わりがなかったが、第三次産業は24.2%から39.9%に上昇してきた。

¹ 『中文導報』2007年9月20日。

² 王在喆『中国の経済成長—地域関連と政府の役割』慶応義塾大学出版会、2001年、1～2頁。

高度成長は中国の生産能力を大きく向上させた。現在、中国の穀物、綿花、肉類、石炭、化学繊維、衣類、セメント、テレビジョン、鋼鉄などの年間生産量はすでに世界一となっている（表1-1）。

経済規模の拡大の効果は対外貿易にも表れている。中国の輸出が世界に占めるシェアは90年の1.8%から2000年は4.0%に拡大、輸出規模は90年の世界第13位となり、2000年には世界第7位となった。世界輸入に占めるシェアも90年の1.5%から2000年は3.5%に拡大、輸入規模は90年の世界第16位から2000年には世界の第8位となった³。そして、21世紀に入ってからさらに拡大している。2001年～2005年の輸出入総金額は年平均24.6%の増加率で（その内、輸出は年平均25%、輸入は24%）増大していた。2006年はまた2005年より23.8%の増加、17606.9億ドルに達

した。この規模は改革開放当初1978年の84倍となり、当時世界ランキングの第27位から現在の第3位にまで上昇してきた。

貿易拡大に伴い、国際収支の黒字も増大している。2006年の中国の外貨準備残高は2005年より2475億ドル増加して10663億ドルに達した。2005年から中国の外貨準備の残高はすでに日本を抜いて世界第1位になった。

表1-1 中国諸指標の世界ランキング

指標	年	1978	1990	2000	2003	2004	2005
GDP		10	11	6	7	6	4
輸出入総金額		27	16	8	4	3	3
工業製品産量							
鉄鋼		5	4	1	1	1	
石炭		3	1	1	1	1	
石油		8	5	5	5	6	
発電量		7	4	2	2	2	
セメント		4	1	1	1	1	
化学肥料		3	3	1	1	1	
化学繊維		7	2	2			
布		1	1	2	1	1	
砂糖		8	6	4			
テレビ		8	1	1	1		
農業製品産量							
穀類		2	1	1	1	1	1
肉類		3	1	1	1	1	1
木綿		3	1	1	1	1	1
大豆		3	3	4	4	4	4
落花生		2	2	1	1	1	1
茶		2	2	2	2	1	1
果物			4	1	1	1	1
注:表中の数字は世界での順位を表す。 (出所)中国国家统计局『中国統計年鑑』、2005。							

³ JETRO『ジェトロ白書・貿易編』2001年、45~46頁。

中国の海外からの直接投資受入れ額は 2002 年に 500 億ドルを突破した後、2004 年に 600 億ドルを突破、2005 年は 603 億ドルで、当年度の全世界直接投資総金額の 6.6% を占めていた。これまで連続 14 年間世界第 1 位の直接投資受入れ国となっている。また、21 世紀に入ると中国から海外への直接投資も加速している。2005 年は前年度より 1.2 倍増加して 123 億ドルとなり、2006 年はさらに 2005 年の 1.3 倍で 160 億ドルに達した⁴。

国民生活水準の向上も着実に進んでいる。2005 年の 1 人当り平均所得については、農村部において 3255 元であり、1978 年と比べて 6.25 倍に増え、都市部では 10493 元であり、1978 年より 6.07 倍に増えた。都市住民貯蓄残高は 141051 億元に達し、1978 年と比べて約 670 倍に上昇した。都市住民のエンゲル係数 2000 年に初めて 40% を割り込み、60 年の日本の 38.8% にほぼ並んだ⁵。

しかし、中国の経済規模が拡大し、対外経済関係が広がるにつれて、21 世紀にはいると、そこまで年平均 10% 前後の成長率を支持することは困難になり、景気の拡大は鈍化した。90 年代には第 8 次 5 カ年計画（91～95 年）と第 9 次 5 カ年計画（96～2000 年）が実施されたが、両計画期間の年平均 GDP 成長率はそれぞれ 12% と 8.5% であった。第 10 次 5 カ年計画（2001～2005 年）の最初の年である 2001 年の経済成長は通年で 8.3% となり、低下する傾向がある。これは、輸出志向工業化の牽引により高度成長してきた中国においても、裏面では投資率の低下、産業構造転換の遅れ、生産性向上率の低下などの問題が潜在していることを示している。

こうしたことで、第 10 次 5 カ年計画では前 5 カ年計画のような外的要因による成長（アメリカ経済の拡大を中心とする世界的な需要増加）が望みにくくなっており、「内需拡大」政策への方向転換が求められている。東部地域主導で

⁴ 非金融系企業の対外直接投資の金額。

⁵ 内閣府『世界経済の潮流』2002 年、122～125 頁。

の成長は地域間の所得格差を拡大させたことから、開発の遅れている中・西部地域に対して投資し、この地域の需要の拡大を目指している。一方、計画期間内の最大の課題は WTO 加盟を契機として、産業構造を中心とした経済構造調整を推進することとされている。これまで国有企業によって独占されてきた通信、保険分野等への参入が自由化され、規制による保護の撤廃によって市場競争力の高い企業が育成されてきている。これにより競争力の低い企業が自然に淘汰されるシステムを作り出し、経済・産業構造の効率を高め、資源の有効な配分による長期的な成長を確保しようとするものである。

WTO への加盟をきっかけに中国の大部分の企業が漸く世界的な自由競争に直面してきている。また貿易収支の大幅黒字による欧米諸国の反発及び為替レート自由化の圧力の下に、2002年3月の全国人民代表大会では、中国企業による海外への直接投資の促進が国家的戦略として打ち出された。

スイスのローザンヌにある国際経営開発研究院から 2002 年度の主要国競争力リストの発表によると、中国が 31 位で日本に次ぐ地位を占めている⁶。2002 年 6 月末、米通商代表部 (USTR) が大規模な組織改正を実施し、中国担当のスタッフは日本担当者数とほぼ同じまでに増員した。経済成長が続く中国をより重視しようということを表明した⁷。中国経済の高度成長は相互依存関係が強まる今日の世界において、周辺のアジア諸国のみならず、環太平洋諸国にも影響を及ぼし始めている。こうしたことを背景として、中国経済の将来に対する関心が世界的に高まりをみせている。

⁶ 三菱総合研究所編『中国情報ハンドブック』2002年版、蒼蒼社、132～167頁。

⁷ 『日経産業新聞』2002年7月3日。

第二節 中国の对外直接投資の発展

1949年から78年まで、すなわち新中国が成立してから改革開放が始まる前までの30年間、中国はアジア、アフリカ、ラテンアメリカの一部の国に、工

業、農業、医療などの領域で対外援助を実施してきた。ただし、それらはほとんど無償援助プロジェクトであった。同時に、国営の大型貿易専門会社は、政府の後押しで、パリ、ロンドン、ハンブルク、東京、ニューヨーク、香港などに支社を設立し、運輸や金融業でも、世界の主要な港湾や大都市に貿易窓口を設置した⁸。この時期に、中国の対外直接投資の案件は極めて少なかったが、その目的には、政治面の色が濃かった。それは主に西方諸国の経済的の封鎖を突破して、海外と交流の窓口を設けるためであり、また、新中国の建設に必要な生産財や消費財、ないし資源、外貨などを獲得するためであった。

中国の企業が本格的に市場向けに対外投資を展開し始めたのは、「改革・開放」以降のことであった。1979年8月13日、中国政府は「出国して事業を行う」という経済改革措置を明確に打出した。これは新中国建国以来はじめて対外投資を国策として、中国企業の海外進出に道を開いたものであった。中国の対外直接投資はそれ以来、摸索期、発足期、開拓期、並びに国家戦略の主導による加速期、という四つの時期を経てきた。

1、摸索期（1979年～84年）

1979年8月、中国政府は15項目の経済改革政策を公布し、その中の第13項では「外国で企業を設立することを認める」と明記した。これは中国政府が1949年に建国して以来、初めて対外直接投資を政策として認めたものである。これにより、同年11月に中国本土としての初の海外投資による合資企業が日本で設立された⁹。

しかしながら、この時期には企業の海外直接投資に対する審査は厳しく、投資形態と投資金額のいかんにかかわらず、全ての投資案件は国務院の許可を得

⁸ 松野豊・林淑貞「中国企業のグローバル化と対日進出」 野村総合研究所『知的資産創造』2003年6月号、39頁。

⁹ 1979年11月、北京市友誼商業服務本社は日本の丸一商事と共同出資で、東京に京和株式会社を設立した。これは中華人民共和国成立以来、中国本土としての初の海外投資による合資企業である。

る必要があった。しかも、海外直接投資の資格を有する企業は国に指定された専門貿易会社及び対外経済貿易部と各省・直轄市に所属する経済技術合作会社に限定されていた。

この時期に中国政府が企業の対外進出を許可したとはいえ、その後の数年間は対外直接投資の国内環境や政策などは整備されていなかった。このため、対外直接投資を直ちに積極化する動きは見られず、貿易公司、経済合作公司をはじめとしてごく限られた企業によってのみ対外投資が行われ、模索・試験段階にとどまった。

第一にこの時期における中国の対外直接投資は小規模であった。中国政府の契約ベース統計によれば、その規模は年平均わずか 0.21 億ドルで、20 件足らずである（表 1-2 参照）。ほぼ同時期における中国への直接投資額の 4.9%にしか占達しなかった。なお、一部の発展途上国・地域と比べてもその投資規模は小さく、70 年代後半における主要途上国・地域の年平均対外直接投資額 0.9 億ドルの 23%に過ぎなかった。勿論、他国・地域の対外直接投資は、その時期により対外投資金額は異なるので、このような比較には限界があるものの、中国の対外直接投資規模がいかに小さかったかがわかる。

第二に、この時期の中国の海外直接投資は後にみる 90 年代とはことなり、製造業部門への投資が少なく、海外投資の主体は政府・地方に所属する国有貿易公司与国際経済合作公司であった。政府統計による正式な対外直接投資の業

表 1-2 中国企業の対外直接投資の推移

(1979~2006年)

(%、百万ドル)

年	許可ベース					収支表ベース
	企業数	比率	金額	比率	1件当たり金額	金額
1979	4.0	0.07%	0.5	0.00%	0.13	不詳
1980	13.0	0.22%	31.2	0.12%	2.40	不詳
1981	13.0	0.22%	2.3	0.01%	0.18	不詳
1982	13.0	0.22%	3.0	0.01%	0.23	44.0
1983	18.0	0.30%	9.0	0.04%	0.50	93.0
1984	47.0	0.79%	81.0	0.32%	1.72	134.0
1985	77.0	1.30%	50.0	0.20%	0.65	629.0
1986	92.0	1.55%	53.0	0.21%	0.58	450.0
1987	108.0	1.82%	410.0	1.60%	3.80	645.0
1988	141.0	2.37%	75.0	0.29%	0.53	850.0
1989	119.0	2.00%	236.0	0.92%	1.98	780.0
1990	156.0	2.63%	107.0	0.42%	0.69	830.0
1991	207.0	3.49%	367.0	1.44%	1.77	913.0
1992	355.0	5.98%	195.3	0.76%	0.55	4000.0
1993	295.0	4.97%	120.0	0.47%	0.41	4400.0
1994	106.0	1.78%	80.0	0.31%	0.75	2000.0
1995	119.0	2.00%	131.0	0.51%	1.10	2000.0
1996	103.0	1.73%	346.0	1.35%	3.36	2114.0
1997	158.0	2.66%	339.0	1.33%	2.15	2563.0
1998	266.0	4.48%	259.0	1.01%	0.97	2634.0
1999	220.0	3.70%	590.6	2.31%	2.68	1775.0
2000	243.0	4.09%	551.0	2.15%	2.27	916.0
2001	312.0	5.25%	707.5	2.77%	2.27	7092.0
2002	350.0	5.89%	982.7	3.84%	2.81	2849.0
2003	510.0	8.59%	2086.9	8.16%	4.09	1850.0
2004	829.0	13.96%	5498.0	21.50%	6.63	5498.0
2005	1065.0	17.93%	12261.1	47.95%	11.51	11306.0
2006			16100.0			17830.0
年平均						
1979-84	18.0	0.30%	21.2	0.08%	1.18	90.3
1985-90	115.5	1.94%	155.2	0.61%	1.34	697.3
1991-00	207.2	3.49%	297.9	1.94%	1.44	2331.5
2001-05	613.2	10.32%	4307.2	16.84%	7.02	5719.0
1979-05	220.0	3.70%	947.2	3.70%	4.31	2348.5
年累計						
1979-84	108.0	1.82%	127.0	0.50%	1.18	271.0
1985-90	693.0	11.67%	931.0	3.64%	1.34	4184.0
1991-00	2072.0	34.89%	2978.9	11.65%	1.44	23315.0
2001-05	3066.0	51.62%	21536.2	84.21%	7.02	28595.0
1979-05	5939.0	100.00%	25573.1	100.00%	4.31	56365.0

(出所):『中国統計年鑑』(各年版)、『中国対外経済貿易年鑑』(各年版)、『中国金融年鑑』(各年版)、などより作成

注:各年の比率は、各年の企業数(或いは金額)を1979年~2005年の企業総数(或いは総金額)で割ったものである。

種はないが、一般的な見方よれば、投資は主としてレストラン、建設、コンサルティング、貿易などの非製造業部門に集中し、機械・加工などの製造業部門には極わずかであった。また、この時期における投資の主体は、対外貿易公司・国際経済技術合作公司として中国五金鋁産公司と上海機械進出口公司などがあげられる。国際経済技術合作公司としては、上海対外経済合作公司、福建省国際経済技術合作公司などがあげられる。なお、この時期における中国の海外企業は 45 の国・地域に分布しているが、その殆どが香港、マカオに集中している。

以上のような特徴は主として以下の原因による考えられる。

まず、第一に、中国の経済体制改革が初期であったことである。中国の長い閉鎖的計画経済体制から改革・開放体制に転換した直後であり、政府による企業の海外進出にたいする審査がきびしかった。具体的には、①いかなる形式の海外投資も国務院による審査を通らなければならないこと、②対外貿易権が、国の輸出入公司と地方の貿易・経済技術合作部に所属する企業にかぎられたからである。このように対外直接投資を担う企業をごくわずかな政府系貿易会社に絞っていた。

第二に、この時期は海外直接投資と経営性格をめぐる論争が繰り返されている段階で、資本主義体制と多国籍企業との関係、社会主義が多国籍企業を設立すべきかどうかについて依然議論が続いていた。したがって、中国企業の海外進出に対して理論的支えができていなかった。それゆえ、この時期における中国の海外直接投資は、模索・試験的特長を鮮明にもっていた¹⁰。

第三に、貿易・サービスなどの非製造業向け投資は製造企業より投資回収期間が短く、リスクも小さいというメリットがあった。

¹⁰ 郭四志「中国企業の対外直接投資の展開と石油産業の海外進出」(『世界経済評論』 2001年11月号)、55～61頁。

2、発足期（1985年～90年）

1985年7月、中国政府は海外での会社設立の審査基準と管理方法に関する新しい政策を打ち出した。対外貿易経済合作部は『海外で非貿易類企業の設立に関する審査と管理方法』を公布し、一定の資本力と技術力を持つ国有企業であれば、外国への直接投資を通じて海外子会社を設立することができることを明記した。また、100万ドル以下の一般的な投資プロジェクトに関しては、各省・自治区・直轄市などの地方政府の許認可により施行できる制度の導入により、許認可の手続きが従来に比べて簡素化された。

この時期に中国企業は、政府の対外開放の推進に基づいた海外直接投資に対する規制緩和により、海外進出の行動が活発に展開し、対外直接投資の規模も拡大し、投資業種、地域も多様化していった。投資金額（許可ベース）では、1979年～84年が年平均0.2億ドルであったが、85年～90年には87年の4.1億ドルを最高に年平均1.6億ドルへと拡大し、1件あたりの金額は134万ドルにまで増加した。企業数をみると、この時期に海外で設立された企業数は693社で、摸索期の6.4倍となり、年平均116社となっていた（表1-2参照）。

対外貿易経済合作部の統計によれば、91年末で香港・マカオ地域における中国系企業を含めずにおよそ2000社が海外活動を許可された。そのうち、鋼鉄、機械、加工、資源開発などの製造業企業が約1000社あり、非製造業いわゆる貿易企業は800社ほどである。製造業と非製造業企業は香港・マカオを中心に先進国、途上国など世界の93の国・地域に分布し、特に非製造業はアメリカ、カナダ、オーストラリア、ドイツ、ブラジル、日本、シンガポール及び旧ソ連に進出していた。

この時期の海外直接投資は、金額、社数ともに増大し、業種においても商業、サービス業などの分野から製造、加工、輸送などの業種に拡大し、また投資地域も発足時期における45の国・地域から93の国・地域にまで拡大していた。

それに並行して投資の担い手もいままでの対外貿易公司・経済技術合作公司から大手製造業企業、総合金融公司などの企業へと拡大した。

こうした背景としては主に以下のことが指摘できる。まず、第一に中国対外開放の拡大である。外国からの直接投資の受入れの積極化に伴い、中国企業の海外進出に対する消極的な認識¹¹が改められ、それを裏づけるように 88 年鄧小平氏が首鋼公司を視察し、その積極的な海外事業の展開を支援した。

第二に、政府による企業の海外事業展開の促進である。84 年以降に対外経済貿易合作部は「海外における製造業を設けるための審査手続きと管理方法に関する規定」を公布し、海外投資を行う主体の範囲を拡大し、一定の資金と技術を持っている企業は海外投資の申請ができると規定している。審査の権限の一部を下部に移し、審査の手続きを簡素化した。

この規定の公布を機に、政府は企業の海外進出のための優遇政策や海外事業展開における優遇政策を企業に与えることになる。それらは①機械・電機輸出企業の海外事業展開における優遇政策（利潤保証金と輸出関税の徴収の免除）、②資金支援政策（資源開発企業と大型製造企業に有利な貸出）、③税金減免政策（5 年間の利潤留保、所得税免除、5 年後は利潤の 20%を課税）、④製品輸入政策（中国系企業の製品に対する輸入）である。

第三に、企業の海外進出を通じて蓄積された経験が、中国企業の直接投資を拡大させる要因となった。1979 年以來の対外開放を契機に貿易公司を始めとする中国企業の海外投資が徐々に増大し、小規模でありながらも海外現地生産の経験を蓄積し、他企業の対外進出に対して様々なノウハウを与えてきた。このように、初期の貿易系企業の海外進出の経験がその後の製造企業の海外進出に寄与した。

以上のように、この時期は「改革深化・開放拡大」の下で対外直接投資は拡

¹¹ いわゆる多国籍企業が資本主義の産物である認識（郭四志、上掲文、56 頁）。

大した。とはいえ投資プロジェクトの規模はまだ小さく、海外生産は殆ど中小規模であった。これは中国企業がまだ十分に海外生産能力・経験ノウハウをもっていなかったことを表している。従って中国企業の対外直接投資は依然として初期段階に留まっていた。

3、開拓期（1991年～2000年）

1990年代に入ってから、鄧小平氏の「南巡講話」を契機に改革開放政策の加速化、社会主義市場経済への移行が呼びかけられ、これを受けて中国の対外経済貿易体制の改革が早まり、対外直接投資に関する規制がさらに緩和された。中国の対外直接投資は新たな段階を迎えた。

92年秋の中国共産党第十四回代表大会で「わが国の比較優位が発揮できる対外投資を促進し、更に効果的に国内と国外の二つの市場、二種類の資源を生かす」という対外直接投資の指針の下で、企業の国際化意欲を高め、政府が更に一連の対外直接投資を促進する政策を打ち上げた。たとえば「資本援助政策」、「税金減税政策」、「海外での生産製品の国内への輸入政策」、「海外投資企業の審査プロセスと管理方法」等によって、政府は優遇国家銀行貸付、所得税の5年内の免税、海外製品の国内販売と機械・電機業種における百万ドル以下のプロジェクトの自主経営権などの優遇政策によって企業の海外進出にインセンティブを与えた。

これを受けて、高度経済成長の下での中国は企業の対外直接投資が業種別、地域別のみならず投資主体の面から見ても80年代末までとは大きく変化した。まず、中国の対外直接投資における規模拡大の実態から見ていこう（表1-2参照）。

90年代に入ってから中国の対外直接投資額は更に増加し、発足期の年平均投資金額の1.6億ドルであったのに対して、開拓期には平均2.9億ドルへと拡大

した。投資企業数もこの時期合計 2072 社と増加し、発足期では年平均 115 社であったのに対し、この時期には平均 207 社に増加した。ただし、90 年代に入ってから、企業あたりの投資額は発足期の 134 万ドルより 35.5 万ドル少なかった。これは、80 年代末までの対外投資がほぼ大型国有の対外貿易公司、経済技術合作公司によって行われていたことに対し、90 年代以降は中型企業或いは中小プロジェクトの投資も多くなってきたことを反映している。

一方、国際機関の統計によると、中国の対外直接投資は 80 年代後半の年平均 8.3 億ドルから 90 年代年平均 25.8 億ドルまで増加している。それはこの時のアジア NIES 以外の主要途上国・地域の中では第四位になっている。

90 年代に入り、中国対外直接投資は貿易業種中心から他業種・分野へと多様化しつつある。中国企業の業種別対外直接投資の状況を見ると、工業、資源開発分野への投資展開の増大が伺える。とりわけ 95、96 年には貿易業への投資額を超えて増加している。

90 年代海外直接投資の拡大過程で、投資地域の構成も大きく変化した。80 年代の対外直接投資が先進国・地域に集中する傾向があったのに対し、発展途上国・地域へと拡大するようになったのである（表 1-3）。

80 年代末までの中国の対外直接投資の金額は 7 割以上が先進国・地域に集中するし、中でもアメリカとオーストラリアへの投資が全体の 6 割強を占めていた。しかし、90 年代に入ってから発展途上国・地域への投資は先進国へのそれを遥かに上回るテンポで拡大した。その結果、先進国への投資の金額はシェアが 71.1%から 31.3%にまで低下した。それに対し、発展途上国・地域への投資シェアが 28.9%から 68.7%へと拡大した。中でもアジア地域（日本を除く）が 80 年代末までの 16.7%から 90 年代の 28.5%にまで上昇し、最もシェアを大きくした。そのほか、アフリカ、ラテンアメリカ地域もそれぞれ 4.5%、**エラー！リンクが正しくありません。**5.3%から 16.2%、17.4%にまで大きく上昇した。海

外に進出した企業の社数は、80年代末まで先進国には309社であったが、シェアは38.6%しか占めなかった。これは、先進国に進出していた企業の数が少ないものの、1件あたりの投資金額が高いこと表している。90年代に先進国には合計410社で、100社あまり増加したが、シェアは23.9%にまで低下した。途上国・地域においては、80年代末まで492社あったが、61.4%のシェアであった。これに対して、90年代には一気に1307となって、シェアも76.1%に上回った。その内、アジア地域（日本を除く）のシェアは80年代までの40.8%から90年代の29.9%にまで低下したが、いずれも最大のシェアであった。それにもかかわらず、途上国・地域に対する投資は1件当たりの規模が小さいと見られる。

90年代に入って、中国企業の海外直接投資が更に拡大し、工業・資源開発分野、発展途上国・地域へと拡大していた。中央及び各地方政府、そして大手国有企業は、経済の持続的成長、企業の国際的競争力の育成、ないし海外資源の獲得と海外市場の開拓に関わる重要な戦略の一環として海外進出による国際経営を考えるようになり、積極的に企業の海外進出を推し進めるようになった。

そこでこの時期の中国対外直接投資の拡大についてまとめると、特に次のようなことが注目される。

第一に、鄧小平氏の「南巡講話」をきっかけに中国の改革・開放が一段と進み、社会主義市場経済へ移行していることがあげられよう。すなわち、92年秋の中国共産党第十四回代表大会で「わが国の比較優位が発揮できる対外投資を促進し、更に効果的に国内と国外の二つの市場、二種類の資源を生かす」という対外直接投資の指針の下で、企業の国際化意欲を高め、政府が更に一連の対外直接投資を促進する具体的な優遇政策を実施して、企業の海外進出にインセンティブを与え、この時期の海外直接投資の拡大をもたらした。

第二に、一部の国有大手企業が海外事業活動を通じて現地事業における生産、

販売などの経験やノウハウなどの国際経営資源を蓄積し、投資規模と業種を増大させたことである。たとえば、中国化工輸出入公司は、貿易分野への投資に伴う情報、ノウハウを蓄積し、90年代には投資額は3億元に達した。93年末にかけて海外投資プロジェクトは81件に達し、30余りの国・地域に100ヵ所ほどの経営・販売生産拠点を持つ、海外事業ネットワークを築いている。

第三に、発展途上国・地域への投資増加は、比較優位をもっている製造業への投資拡大によりもたらされた。中国はまだ発展途上国であり、紡績機械・民生用電気機器等の産業で比較優位と企業優位をもっている。海外製造業分野へ投資するにあたっては、生産コストが安く技術が中国より低い発展途上国、たとえば、アフリカやラテンアメリカの一部地域へ投資、現地で中国の「企業優位」を実現する。90年代、モーリシャスでの繊維・服装などの民生用分野の投資はその一例である。また、この時期における対途上国投資の増額は主に中央アジアとアフリカおよび南米地域に集中している。これは主に90年代中期頃からのエネルギー需要の増大に伴う天然ガス公司などの国有大型企業によるスーダン、カザフスタン、ペルー、ベネズエラの石油上流分野における開発プロジェクトによるものである。

第四に、中国の高度成長に伴いエネルギー需要が拡大し、資源開発分野への輸入代替投資の増大をもたらした。中国政府は、石油輸入を拡大すると同時に海外への資源開発型投資を促進してきている。資源豊富な中央アジア、アフリカ、南米などの発展途上国・地域への資源開発・輸入代替投資はその一例である。中国の石炭・石油の1人あたり所有量は世界平均の五分之一にすぎず、経済成長のボトルネックとなっている。また、80年代末から90年代初めにかけて、旧ソビエトをはじめとする旧ソ連圏社会主義体制の崩壊、および直接投資の積極的受入れにより、中国はこの地域への投資も加速した。

4、加速期（2001年～）

21世紀にはいると、中国の対外直接投資は再び大きく変貌してきている。

1999年2月、中国政府は「企業の海外帯料加工組立業務（OEM）への奨励」についての意見書を公表したが、その後、海外での加工貿易を主とする投資が急成長した。2001年に、中国政府は第10次5ヵ年計画（2001～05年）の中で、「実力ある企業が多国籍経営を行い、国際化を進展させることを支持する」と企業の海外進出に対して支援の姿勢を明確にした。これまでおもに海外資本を国内に導入する「呼び込む（招進來）」戦略をとっていたが、今後は積極的に、「飛び出してゆく（走出去）戦略」も展開するとしている¹²。こうした国家的経済発展戦略の転換の下で、中国対外直接投資の動きも急速に転換している。

中国の積極的な対外投資は東南アジアを舞台に先行している。中国からマレーシアへの製造業投資（許可ベース）は2001年1～8月に932億円に達し、日米を抜いてトップに躍り出た。タイでも1～9月期に中国からの投資額（申請ベース）が昨年一年間の約69倍に激増した¹³。2001年には認可された投資件数は312件、中国側の投資総額は前年比28.4%増の7.08億ドルとなり、平均1件当たりの中国側の投資額は227万ドルとなった。この年、中国側の投資額が1000万ドル以上の大型投資案件は14件、投資総額は3億ドルあまりで、当年度対外直接投資総額の4割近くを示している¹⁴。

なお、2002年から中国の対外直接投資は更に加速し始めた¹⁵。2002年、中国企業の対外直接投資の金額は前年比の38.9%増の9.83億ドル、企業数は350社となった。そして、2003は前年の1.1倍の20.87億ドル、510社、2004年は前年の1.6倍の54.98億ドル、829社、2005年は前年の1.2倍の122.61億

¹² 『人民日報』2001年3月18日。

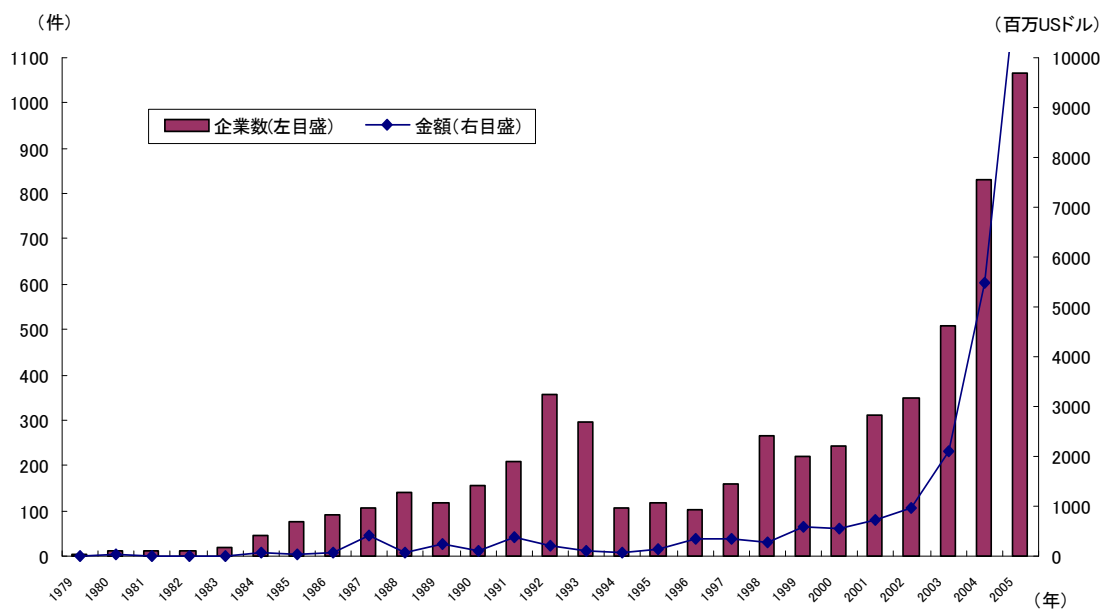
¹³ 『日本経済新聞』2001年10月26日、2002年11月14日。

¹⁴ 対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易年鑑』（2002年版）、133頁。

¹⁵ 『日本経済新聞』2002年11月14日。

ドルで、企業数は 1065 社に達し、製造業による海外直接投資が全体の 3 割を占めるようになった。

図 1-2 中国の対外直接投資の推移(1979~2005年)



出所: 対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易年鑑』各年版により作成

2001~2005年、中国から海外に進出した企業の数は年平均に 613.0 社で 90年代の 3 倍となり、投資した金額は年平均 43.07 億ドルで 90年代の 14.5 倍であった。また、投資先も 160ヶ国に広がり、中国企業は海外進出して新しい成長機会を海外市場に求める時代が到来した¹⁶と言えるであろう(図1-2)。

中国政府は自由貿易協定(FTA)の締結など投資しやすい環境作りを進め、海外進出を一段と促す方針である。「数多くの実力を持つ多国籍企業を形成する」ことを目標に掲げて、比較優位のある国有・私営企業の国外投資を奨励し、商品と労働力の輸出を促す狙いである。

最近では中国が従来大きな比重を占めていた分野(貿易等)だけでなく、製造業や資源開発、農業協力、研究開発などに広がってきた。製造業の海外進出加速は国内の激しい価格競争で国際舞台でも戦える実力を備えた企業が出始め

¹⁶ JETRO『ジェトロ貿易・投資白書』(2006年版)、164頁。

たことを示している。世界貿易機関（WTO）加盟で外資の攻勢が激しくなり、海外に新たな事業領域を築く必要に迫られているという側面もある。

積極的に海外進出を展開する中国企業のうち、最も注目されているものは、自動車産業、家電産業、紡績・衣料産業及び IT・ハイテク産業のメーカーである（表 1-4）。

表 1-4 中国企業による最近の主な海外投資事例

中国企業	投資先	投資・事業内容
上海自動車工業	韓国の GM 大宇自動車技術	6 千万ドル出資、10%株式取得
上海製皂集団	米の電池メーカーの生産部門	電池生産ラインを 1160 万ドルで買収
京東方（BOE テクノロジー・グループ）	韓国のハイニクス半導体の子会社	液晶表示装置事業部門を 3 億 8000 万ドルで買収
TCL 集団	独のテレビメーカー	テレビ工場と商標権を 10 億円で買収
ハイアル・グループ	日本のサンヨーと包括提携	販売網を構築、自社製品を販売
華為技術	日本の兼松と提携	代理店網を構築、自社製品を販売
上海海欣集団	米の紡績メーカー	2500 万ドルを出資、生産工場、販売網、ブランド使用権を取得

（出所）日本政策投資銀行調査第 57 号(2003 年 9 月 30 日)等各資料、報道により筆者作成

自動車産業は中国での重点育成産業である。対外直接投資を行い、投資先に豊富に存在する技術インフラに接し、先進技術を習得・取得することが主な投資動機である。家電産業、紡績・衣料産業においては製品・技術の標準化・成熟化及び WTO 加盟につれて、国内・外からの競争が激化してきた。また、外国企業との提携及び自身の進化により品質が急速に向上し、価格の面でも国際競争力を有する。しかし、ダンピング輸出の疑いと外国輸入規制で海外輸出の拡大が伸び悩んでいる。企業の比較優勢を發揮して、海外投資を通じて、現地で工場と販売網をつくり、対象国・地域の市場確保と拡大が対外直接投資の狙いである。IT・ハイテク産業の場合は自身の充足的技術人材と低い人件費の比較的優位を利用して、海外進出を通じ、現地資本の利用、市場の拡大と新しい技術の吸収などの目的を達成できる。

現在中国で進んでいる業界大再編の波は正に改革開放の 30 年近くを経た中間決算とも言われている。21 世紀に入ってから 2001～05 年の 5 年間だけで、中国から海外に進出した企業の数 は 1979 年から 2005 年まで 27 年間の企業総数の 5 割を占めている。そして、同じ 5 年間の対外投資金額は改革開放以来 27 年間の総金額の 85% を占めている。現時点では中国の対外直接投資が国家戦略による急成長期に入っていると考えられる。

第三節 中国の対外直接投資の特徴

前節では、現在までの中国企業の対外直接投資を四つの時期に分け、各時期における対外直接投資の規模、産業別投資、地域別投資などの特徴とそれをもたらした要因を分析した。

本節においては、1979 年から 2005 年にかけての中国海外直接投資の特徴のうち、①対外直接投資構成における二つの集中、②対外投資の主役としての国有企業、③対外直接投資の非完全出資志向、の三つの特徴を取り上げ、統計のデータと実例を示して、議論を展開する。また、最近の動きとその特徴の変化についても考察してみる。

1、対外直接投資構成における二つの集中

——商業・サービス、貿易業種への集中と香港、ケイマン諸島地域への集中——

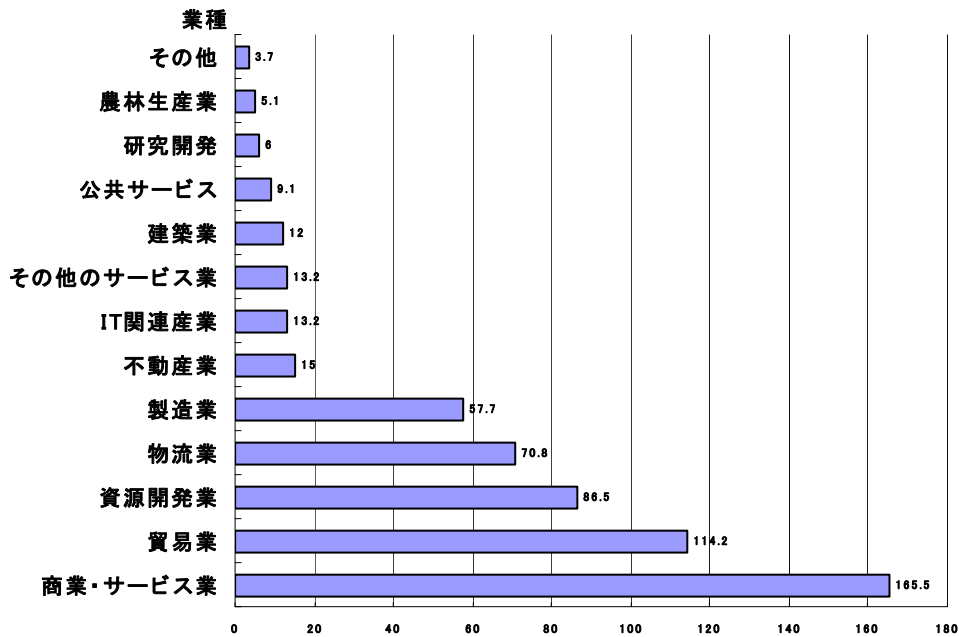
中国の対外直接投資の構成は、地域別、業種別にアンバランスを示している。1979～2005年におけるストックベースで、地域別には香港、マカオ、ケイマン諸島、英領バージン諸島などの地域に集中しており、業種別には商業・サービス及び貿易（卸と小売を含む）業種に傾斜している。ここでは中国商務部の「中国対外直接投資統計公報」の統計を用いて対外直接投資の構成を分析する。

（一）、商業・サービスと貿易分野への直接投資の集中

2005年末まで、中国業種別の対外直接投資は（ストックベースで）商業・サービス業への投資額が165.5億ドルで全体の28.9%、卸と小売業への投資額が114.2億ドルで全体の20%、即ち、商業・サービスと貿易二つの業種併せて、2005年末まで中国対外直接投資総残高572億ドルの5割近くを占めている。

同期に、資源開発業は86.5億ドルで15.1%、物流業は70.8億ドルで12.4%、製造業は57.7億ドルで10.1%、不動産業は15億ドルで2.6%、IT関連は13.2億ドルで2.3%、技術開発は6億ドルで1%、農林水産業は5.1億ドルで0.9%などとなっている（図1-3）。

図 1-3 2005年末まで中国の対外直接投資業種別総金額(億ドル)



出所:中国商務部『2005年中国対外直接投資統計公報』より筆者作成

中国の対外直接投資が貿易分野に偏っている背景を二つの面から見ていこう。まず、マクロ政策に関連する状況であるが、80年代末まで中国の対外貿易収支は、赤字額が80～90年で平均32.3億ドルにも達している。こうした状況下で、90年代末まで中国政府は海外市場開発型の海外投資戦略に取り組み、中国製品の輸出のため市場シェアを拡大するように取り込んだ。当時の中国の対外直接投資における動機は、国連の多国籍企業研究レポートによって発展途上国の多国籍企業の対外直接投資の動機としてあげられた市場、輸出、資源、技術という四つの動機のうち、市場と輸出があげられる。中国企業の対外直接投資の主な動機は輸出拡大型であり、それは、①現地市場の拡大と占領、②中国技術設備と用役の輸出、③貿易障壁の回避、第三国輸出、④販売の仲介業者を減少し、利益を上げることである。以上のことが、貿易分野への投資の偏りをもたらしていたと考えられる。

次にミクロ的な企業状況であるが、当時の中国の企業は長い間計画経済の下

で海外直接投資による経営・生産の活動がなかったため、改革・開放以後、その殆どは外国への投資、特に製造業分野における現地経営・生産に関する経験・ノウハウに乏しかった。したがって、90年代以前の中国企業の海外直接投資は、商業・サービス分野において貿易子会社を設ける形で進んだのである。貿易子会社の設立を通じて、海外市場での販売とアフターサービスの拠点を構築し、海外事業活動の経験・ノウハウを蓄積した上で、製造業などの分野へとシフトしたのである。

例えば、前述した中国化工輸出入総公司是、80年4月、日本で初めて海外貿易会社を設立し、87年にアジア、北米、ヨーロッパに30の販売子会社を設立した。その後海外事業活動の経験・ノウハウを蓄積するにつれて直接投資を商業分野から製造分野にシフトし、80年代末からタイでゴム化学会社を設立、アメリカの太平洋精製会社株を50%買収し、本格的に海外現地経営・生産を始めるようになった。2000年までに中化会社の海外子会社は貿易を始め生産・金融・研究開発分野を含め100社近くに達した¹⁷。

21世紀に入ると、「世界の工場」と言われている中国は、すでに大量生産・大量販売の時代を迎えた。国内企業は部品、原材料の調達ルートと商品の販売チャンネルを確保するために、海外拠点の拡大と増加を図ってきた。それは大手国有企業のみならず、民営、私営の中小企業にも波及してきた。また、中国企業の海外活動の活発に伴い、中国の商業銀行や保険会社など金融企業も民営化を拍車に、海外における株式上場や支店設立などの手段を通じて、本格的に海外事業を展開し始めた。

(二)、香港、ケイマン諸島地域への集中

¹⁷ 郭四志、上掲文（12月号）、50～53頁。

2005 年末まで、中国の地域別対外直接投資構成(ストックベース)を見ると、香港・マカオは 371.1 億ドルで、2005 年まで中国対外直接投資総金額の 64.9% を占めている。ケイマン諸島への投資は 89.36 億ドルで、全体の 15.6%、英領バージン諸島は 19.84 億ドルで全体の 3.5%を占めていた(表 1-5)。

表 1-5 2005 年末まで主要投資先投資残高の上位 20 ヵ国・地域ランキング (億ドル、%)

順番	投資先	投資残高	総残高比率	順番	投資先	投資残高	総残高比率
1	香 港	365.10	63.8%	11	シンガポール	3.25	0.6%
2	ケイマン諸島	89.36	15.6%	12	ド イ ツ	2.68	0.5%
3	英領バージン諸島	19.84	3.5%	13	カザフスタン	2.45	0.4%
4	韓 国	8.82	1.5%	14	ベトナム	2.29	0.4%
5	米 国	8.23	1.4%	15	タ イ	2.19	0.4%
6	マ カ オ	5.99	1.0%	16	パキスタン	1.89	0.3%
7	オーストラリア	5.87	1.0%	17	マレーシア	1.87	0.3%
8	ロ シ ア	4.66	0.8%	18	アルジェリア	1.71	0.3%
9	スーダン	3.52	0.6%	19	ザンビア	1.60	0.3%
10	バミューダ諸島	3.37	0.6%	20	日 本	1.51	0.3%

出所：図 1-3 と同じ

その理由は、第一に、ケイマン諸島、英領バージン諸島及びバミューダ諸島への投資は税制面の優遇のため、即ちタックス・ヘブンを投資である。また、香港やマカオにも有利な税制がある。中国企業のみならず、世界中の多くの企業も、いったんこの地域に投資してから、そして他の国・地域へ再投資するケースも多いことが良く知られている。

第二に、上述地域への直接投資の一部はラウンド・トリッピング(Round Tripping)目的も持っている。ラウンド・トリッピングは自国の企業が他の国・地域で現地法人を設立し、その企業を媒介として自国資本を直接投資の形態で自国内に再流入させることを言う。すなわち、一部の中国企業は上述の地域に投資して子会社を設け、そしてその資金で中国に直接投資を行うわけである。

勿論その動機は、直接投資に伴う中国大陸の税制面など優遇措置を受けることにある。90年代末までに、上述の地域に投資を行って子会社を設け、そして中国へ再投資して、これにより中国の外資誘致のための「三減二免」などの優遇政策措置を受けられるケースが多く、いわば「一石二鳥」の海外事業戦略を取る中国の企業が多かった。World Bankの報告によると、このようなラウンド・トリッピングを目的にする投資が最も多かった時期には、その金額が海外から中国への対内直接投資総額の25%まで占めていたという。

第三に香港・マカオ地域の特殊性による。香港・マカオ地域は中国大陸に隣接し、言語・文化が大陸と共通であるだけでなく、世界有数の貿易・金融・情報センターの一つであり、インフラストラクチャーが整備されているため、中国大手企業の支店の多くは香港・マカオを海外進出のための拠点にした。

一般に「投資は地理的ないし文化的近接性によって影響を受けている」。すなわち同じ華人・華僑圏である香港・マカオで投資すれば、海外事業リスクを減少でき、海外事業活動のための経験・ノウハウも学習し、蓄積できる。香港・マカオに販売拠点をすることは、これより国際経営を広げる契機となる。

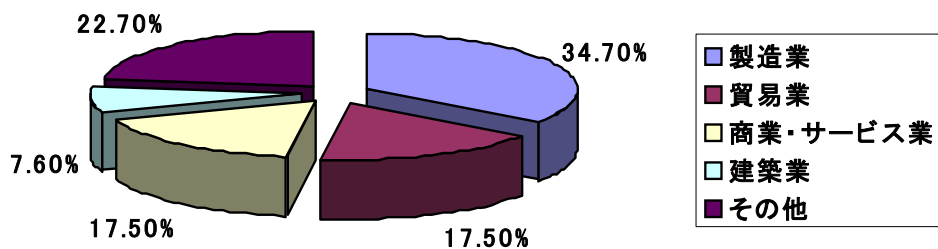
第四に、香港・マカオが中国に返還されたことで、中国の対香港・マカオ直接投資が多くなったことも考えられる。中国政府の下に置かれる特別行政区として、資本主義システムが守れることになったため、香港・マカオでの事業活動では政治リスクを避けることができ、また、中国系銀行からの融資の便益を受けられると考えられる。

以上見たように、投資金額のストックベースから中国の対外直接投資が商業・サービスと貿易業種に偏り、また、香港、マカオやケイマン諸島地域に傾斜していることは、中国の海外直接投資、いわゆる企業の国際化がまだ浅い段階であることを表している。

なお、海外に進出した中国企業の数から見ると、もう一つの特徴が見られる。

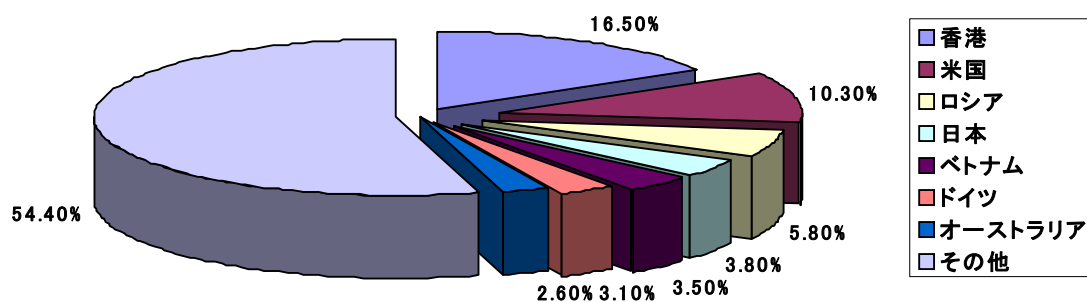
2005 年末まで、海外に進出している中国企業の総数は 6426 社、世界 163 カ国・地域に分布している。業種別に企業社数の割合から見れば、製造業の企業数は企業総数の 34.7% を占めて最も高い、そして貿易業と商業・サービス業はそれぞれ 17.5% で、次に建築業は 7.6% と示されている（図 1-4）。製造業では 1 件あたり投資金額が比較的少なく、貿易業と商業・サービス業では 1 件あたり投資金額が比較的高いと理解できる。また、国家・地域別に企業分布割合から見れば、香港には総企業数の 16.5% を占めて、最も高い。その次に、米国には 10.3%、ロシアには 5.8%、日本には 3.8%、ベトナムには 3.5%、ドイツには 3.1%、オーストラリアには 2.6%、という順になっている（図 1-5）。これにより、香港への投資は 1 件あたり金額が比較的高く、米国など先進国への投資は 1 件あたり投資金額が比較的に少ないことが示されている。

図 1-4 2005 年末まで中国の海外進出企業数の業種別割合(%)



出所：図1-3と同じ

図 1-5 2005年末まで中国の海外進出企業数の地域別割合(%)



出所：図1-3と同じ

2、対外直接投資の主役として的大手国有企業

2005年までは、中国の対外直接投資金額のストックベースから見れば、中国国有企業の投資金額がそのうちの81.8%を占めている。なお、対外直接投資の主体（登録されている企業数）から見ると、国有企業数が30%未満となっていて、そのうち、中央政府に所属している中央国有企業数が7%しか占めていない。これまで、中国の対外直接投資の展開に最も重要な役割を働いてきたのは国有企業、特に中央政府に所属している大手国有企業であったと考えられる（表1-6）。国有企業のうち、主役を担ったのは主に4種類の多国籍企業グループ、即ち、①対外貿易型企業グループ、②金融型企業グループ、③工業・資源開発型企業グループ、及び1990年代から成長してきた④情報通信産業を中心にしたハイテク型企業グループと⑤電気・電機製造業の企業グループに担われてきた。ここでは対外貿易型、金融型及び工業・資源開発型の三つの企業グループがどのように海外事業活動を行ってきたかに焦点を当てて検討する。なお、ハイテク型と電気・電機製造業の企業グループに対する検討は第2章で展開する。

表 1-6 2005 年末まで中国対外直接投資金額（ストックベース）
上位 30 位企業ランキング

順位	企業名
1	中国石油天然ガス公司グループ
2	中国海洋石油総公司
3	中国移动通信公司グループ
4	華潤（グループ）有限公司
5	中国遠洋運輸（グループ）総公司
6	中国石油化工公司グループ
7	中国中信公司グループ
8	招商局有限公司グループ
9	中国糧油食品有限公司グループ
10	中国建築工程総公司
11	中国航空グループ
12	中国電信公司グループ
13	中国中化公司グループ
14	中国ネット通信公司グループ
15	中国海運総公司グループ
16	広東粵港ホールディング有限公司
17	上海自動車工業（グループ）総公司
18	深業（グループ）有限公司
19	聯想（レノボ）ホールディング有限公司
20	中国電力ホールディング公司グループ
21	中国五鉱公司グループ
22	中国対外貿易運輸総公司グループ
23	（株）TCL 有限公司グループ
24	（株）京東方科技有限公司グループ
25	中国華能公司グループ
26	中国保利公司グループ
27	宝鋼有限公司グループ
28	中国首鋼公司グループ
29	中国有色鉱業有限公司グループ
30	中国兵器工業公司グループ

（出所）「2005 年度中国対外直接投資統計公報」中国商務部、2006 年

（一）貿易型グループ

中国対外直接投資の主な担い手の一つが国有の対外貿易公司与国際經濟技術
合作公司であり、いわゆる今日の貿易型グループである。対外貿易公司是改革

開放後、請負責任制の下で、経営範囲を拡大し、多国籍企業化戦略を取っている。それらは、中国化工輸出入公司、中国五金鋁産輸出入公司、華潤公司に代表される専門的貿易グループである。中国は 1949 年以來、化工輸出入公司、機械電機輸出入公司、服装輸出入公司、工芸美術品輸出入公司、土畜産輸出入公司を設立してきた。中央は総公司を設け、28 省（市、自治区）は分公司を設けている。これらの輸出入公司は一般企業が持っていない輸出入権限をもち、主に設備・商品の輸出入業務に携わってきた。そのほかに省以外の大中都市に属している専門貿易公司も設けられている。

国際経済技術合作公司も貿易グループに属している。改革開放以來、数多くの省市が国際経済技術合作公司を設立し、貿易業務以外に国際下請け・合作などの海外進出にも携わっており、他の中国企業と比べて輸出入の面において優位性をもち、海外市場開発及び輸出入代替型の海外事業活動を積極的に行っている。以上のような貿易グループは、貿易分野などへの投資に寄与し、貿易を始め工業などへの分野にも参入しており、例えば、中国化工輸出入公司、中国五金鋁産輸出入総公司などの大型企業がそうである。

50 年の歴史がある中国五金鋁山輸出入総公司（以下は五鋁グループと呼ぶ）は、貿易を中心にした国有企業である。業務範囲は鋁産品、金属、電子製品に集中する。2003 年に中国企業のランキングで資産規模は 53 億ドルで第 22 位、輸出入総額は第 6 位となっている。同年の売上総金額は 116 億で、金属製品の先売り取引総金額は 270 億ドルに達していた。かつて、五鋁グループはテキサス州にあるアメリカの第 2 位のアルミ製造工場の買収に成功した経験があり、2004 年 5 月にチリにコデルコ所有の Gaby 鋁床の共同開発を表明した。また、同年の 9 月 25 日に、カナダ最大の鋁業会社ノランダーと共に 50 億ドルでノランダーの株を 100% 取得する買収計画を共同で公表した。

90 年代以來、このような貿易グループは日本の総合商社に類した役割を發揮

している。ただし日本の総合商社のようにメーカーをつれて海外事業に参加する、いわゆる「商社参加型の進出」はまだ見られない。

(二) 金融型グループ

これは主に中国国際信託投資公司グループ(以下中信と呼ぶ)や、中国銀行、中国工商銀行、中国交通銀行、中国建設銀行、中国人民保険公司などをはじめとする国有金融機関に代表される。中信は改革開放を契機に生まれ、金融、貿易、不動産、観光、資源開発、化学、情報、コンサルティング、研究と開発などにわたって、国内 36 社と五つの海外地域本社、530 社の海外子会社を持っている。また、全国各省・市に国際信託投資公司という多数の関連会社をもって中国の金融型多国籍企業グループ形成している。一般的に企業は海外事業活動を行う場合、国内市場の発展段階の上に次第に海外へ進出するものであるが、中信は、成立の目的からは海外で事業を展開し、中国の改革開放に寄与することであった。80 年代初めごろ、中信は国家の重要なプロジェクトのための債券を発行し、その後、リース子会社を設立した。中信は海外経験・ノウハウを蓄積して、中国企業の技術水準向上に寄与した。84 年に生産分野へ投資しアメリカのシアトルで現地林産会社と合併し木材を中国へ輸入した。さらに同社は 80 年代中期カナダ、オーストラリアで大型投資を行い、現地のパルプ、アルミニウム会社の半分の株買収し、中信カナダ会社とオーストラリア会社を設立し木材・紙を生産する。80 年代末以来、中信は香港・マカオで通信情報分野に投資し、また、アメリカ現地で鋼鉄会社を買収し、90 年代中期には食料分野へ進出している。2004 年からキューバに鉱山開発事業に参入している。中信は 79 年の資本金 50 万人民元から 95 年には 1350 億元へ、従業員 5 万人、年利益 16 億元の総合多国籍企業にまで成長した。

2006 年末まで、中国の金融類企業の対外直接投資総金額（ストックベース）は 156.1 億ドルに達して、そのうち、銀行業類は 123.4 億ドルで 79%、保険業類は 7.8 億ドルで 5% を占めている。2006 年末まで中国の国有商業銀行はアメリカ、日本、イギリスなどの 29 ヶ国・地域に 47 の支社、31 の所轄機構と 12 の駐在所を設立して、海外に外国人従業員が 2 万人に達している。同期、保険業類の海外金融機構は 12 社を設立した。

中信と各地方に所属する国際信託公司、そして中国の国有商業銀行という金融型多国籍グループが、79 年から今日まで中国の海外直接投資の主役として重要な役割を果たしていた。

（三）工業・資源開発型グループ

大型工業・資源開発型グループは中央と地方の大型国有企業で、特に工業貿易型企業が研究と開発及び金融という機能をも持っている。上海宝钢グループ、首都鋼鉄グループ、中国石油天然気ガス公司などは、その代表である。これらの工業・資源開発型グループは規模が大きく、生産技術も比較的進んでいる。しかし、かつてこうしたグループは海外事業活動経験が少なかったため、海外の進出が貿易型・金融型グループより遅れ、その国際化のプロセスも異なっている。

工業型グループは外国の先進技術設備を導入し、国際経営・生産のノウハウを蓄積し、製品輸出を拡大してから、直接投資を行うという段階を経てきた。例えば、首都鋼鉄公司の国際化のプロセスは次のようであった。

第一段階（1978～87 年）：技術を導入して、国際競争力を強め、外国企業と合併していくつかの中外合弁企業を設立し、外国側の経営・生産管理方法を学習し、数多くの人材を育成した。

第二段階（1988～91年）：アメリカ、メキシコで子会社を設立し、現地会社を買収して、海外事業活動を始めた。

第三段階（1992年～）：海外直接投資を更に拡大した。数億ドルで香港の鋼鉄会社やペルー、アラブ連邦、ロシア、シンガポールなど13ヵ国・地域に渡って26の子会社を設立している。その投資分野は、鋼鉄を始め鉱業、機械、電機、貿易、建築、不動産及び海運にまで広がっている。

また、資源開発型グループは中国石油天然ガス総公司（CNPC）とその子会社である中国石油天然ガス探察開発公司、CNPCカナダ公司、CNPC中米公司、MC&CNPC石油（香港）公司、CNPC 亜細亜太平洋公司に代表されている。このグループは国内石油探察・開発により、いわゆる石油アップストーム分野における独自の技術ノウハウを持っている。しかし同グループは海外進出する場合には、そのプロセスなどが工業型グループに類し、技術、設備など導入、輸出入、また国内における石油上流分野において外国石油メジャーズなどと合弁・合作を通じて90年代初期までの合作主流から海外進出に転じている。現在は中東、北米、ロシア、中央アジア、ラテンアメリカ等の地域に進出し、石油探察・開発等の20近くの大型プロジェクトを実施している。こうして、中国の工業・資源開発型グループは貿易・金融多国籍企業グループの海外直接投資の展開とは違って「技術導入—製品輸出—合弁企業—海外投資」というプロセスを経てきた。

以上のような3種類の多国籍企業グループが中国の対外直接投資の主役になったのは、中央省市政府が直接指導し、海外進出のため政策、税制などの面で優遇措置を受けるほか、民間企業と比べて設備・技術・資金・人材面などの優位性を持っているからである。しかし、これからは社会主義市場経済のさらなる発展による民間企業の成長につれて、近い将来に民間企業が対外直接投資の主役になってくると考えられている。

3、海外直接投資の出資比率の非完全出資

——海外子会社の合弁志向——

海外直接投資の場合、海外子会社には親会社の出資が 100%の完全所有子会社、過半数所有（51%～99%未満）、半数所有（50%）、また少数所有（5%～49%）の合弁会社がある。これらの出資比率のどれに決定するかは、直接投資の基本方針として重要な意味を持っている。ここでは中国が対外直接投資を行うにあたり、どのような出資比率を取ってきたかを分析する。

1997 年末までの中国企業の海外直接投資の出資比率はほぼ合弁志向であった（表 1-7）。中国企業における海外子会社のうち出資比率の非完全所有会社（少数、半数所有と過半数所有）が全体の 97.1%を占めており、完全所有のものは全体の 1.9%しか占めていない。

表 1-7 中国海外企業の資本所有形態

所有形態 (出資比率)	先進国における 子会社数 [シェア]	途上国における 子会社数 <シェア>	海外子会社 合計 {シェア}
完全所有 (95~100%)	---	40 社 <2.7%>	40 社 { 1.9%}
過半数所有 (51~99%)	409 社 [63.8%]	511 社 <34.5%>	920 社 { 43.1%}
半数所有 (50.0%)	3 社 [0.5%]	299 社 <20.2%>	302 社 { 14.1%}
少数所有 (5~49%)	241 社 [36.9%]	633 社 <42.3%>	874 社 { 40.9%}
子会社総数 (5~100%)	653 社 [100%]	1,483 社 <100%>	2,136 社 { 100%}

注：()内は出資比率、[] < > { } 内は各地域にある子会社総数に占めるシェア。

(出所) 郭四志「中国企業の対外直接投資の展開と石油産業の海外進出」(『世界経済評論』2001年11月号)、51頁。(筆者により一部改正がある)。

さらに、地域別の資本所有形態をみると、先進国で過半数所有の比率が 63.8%であるものに対して、発展途上国では半数以下（半数所有、少数所有）の所有の比率が 62.5%と、かなり高くなっている。

中国企業の海外直接投資は所有戦略の特徴が前述のような特徴を取った原因

として、経営資源の面から合弁形態の海外事業の活動を選好し、現地パートナーの経営資源を活用しようとしたことが上げられる。

一般的に親会社が海外で経営活動するのに必要なすべての経営資源を持っていることは珍しい。そこで、実際には現地での販売網、現地政府との交渉能力、自社に不足している特定の技術などを合弁パートナーから補充し、また技術は持っていて資金不足である場合、その資金をパートナーに求めるなどの手段を用いることは少なくない。

まず、これまでの中国企業の対外直接投資は、資本金面の制約があったため、対外直接投資の半数以上は機械設備、原材料、部品などの資本財及び技術（特に途上国に・地域への投資の場合）の現物出資という形態をとっており、製造業において、現物出資は中国側投資額の70%も占めている。現物出資でパートナーと合弁企業を設立し、相手の資金面での経営資源を活用する。たとえば、モーリシャスの繊維合弁企業、アラブ連邦でのプラスチック合弁、マルタでの服装合弁企業が代表である。

次に合弁形態をとるには、現地の技術資源をうまく利用できる。特に対先進国向けの直接投資の場合、生産技術、ノウハウ及び経営・生産方法を獲得し、自己の不足している技術資源を補完する。これを通じて、国内親会社の生産・管理技術などの水準を高めることにも貢献できる。中国の大手企業の首都鋼鉄会社が米国のある建築工程設計会社に70%出資し、特許技術を活用しているものはその一つの例である。

また、投資現地の商習慣・販売ネットワーク、人脈などの情報を活かすことも海外合弁子会社設立の一つのインセンティブである。例えば、華僑系企業と合弁して香港で設立した恵華企業開発有限公司は、香港の国際貿易・金融センターの優位性と現地相手の情報資源を活用し、日米欧・東南アジアなどの企業グループとビジネスネットワーク・貿易チャネルを構築して、中国国内の工場

に先進的技術・設備の導入、製品輸出入の促進、国内の補償貿易、外資系企業の設立に情報を提供するなど、中国国内の軽工業分野での技術改善に貢献した。

さらに一部の発展途上国では外国企業の出資比率を規制する政策を実施することにより、中国企業の出資が困難な場合も存在する。途上国の投資受入国のなかには、外国企業からの直接投資の出資比率を規制する資本の現地化政策を実施している国が多い。この政策が取られている場合にはひくい出資比率で直接投資を行われなければならない。アジアなど発展途上国の資本の現地化政策は、次第に自由化の方向に変化してきている。60~70年代にかけては、外国企業の出資比率はかなり厳しく制限されていた。しかし、その後次第に変化し、外国企業の出資も認められる国が現れてきている。ただし、依然として出資比率の50%以下、或いは条件付（例えばハイテクなどの分野では100%出資が可能）で制限される国も多数残っている。そのため、これらの国での直接投資は、少数所有の資本形態の現地子会社が多い。

以上のような理由から中国企業の合弁志向がもたらされたが、同じ合弁志向であっても相手先が先進国と途上国では、出資率がかなり異なる。アメリカなどの先進国への直接投資に対しては、比較的高い出資率で現地企業の企業を買収・合弁し、経営権を確保するために投資するケースが多い。例えば、前述した首都鋼鉄会社はアメリカで建築設計工程会社の70%の株を買収し、図面・フィルムソフトの技術と商標を用いている。一方、発展途上国へ直接投資を行うにあたっては、比較的低い出資比率で現地子会社を設立している。その理由として以下のことが考えられる。発展途上国向けの直接投資は、殆どが機械・紡績・服装という製造業への投資である。これらの業種は先進国にとって比較劣位の産業であるが、多くの途上国にとって中国企業が比較優位を持っている産業である。途上国へ進出する場合には中国企業は主に設備・技術などの形態で出資し、現地子会社の経営権を握る。それゆえ、子会社の資本所有形態が完

全所有・過半数所有に達しなくても、自身の優位を生かすことができる。これは途上国向けの直接投資出資比率が少なかった要因の一つであると考えられる。

資源開発、グリーンフィールド、技術獲得などを目的にする投資の場合、経営権が完全に確保できるように、途上国か先進国かを問わず、中国企業は完全所有或いは過半数所有の資本形態で進出している。また 21 世紀に入ってから、運営資金や国際経営のノウハウ、人材などの経営資源を貯蓄してきた一部の中国企業は、クロスボーダー M&A を通じて経営権を獲得するケースが増えてきた。2005 年、M&A を通じた中国企業の対外直接投資金額が 65 億ドルに達し、当年度海外投資総金額の 53% を占めている。

中国企業の対外直接投資に関して、その展開と特徴及びそれをもたらした背景・要因を検討してきた。これまでの考察を通じて、次の三つの点を指摘すべきである。

第一に、貿易分野へ投資が集中したことから、直接投資の担い手である中国企業の国際化はまだ初期の段階にあることが伺える。生産企業の国際的経営活動の展開、いわば企業の国際化への歩みが、一般に三つの段階に分けられている。即ち、第一の輸出段階、第二の現地生産段階と第三のグローバル経営・生産段階である。第一段階になっている企業は、国内で製品を生産して海外に販売する。さらに、販売を促進するためや、情報と販売網を取得するために、海外に販売代理店或いは販売子会社を設置する。第二段階になると、企業は海外の進出先に工場を立て、現地での生産をおこなう。現地資源の利用、コストの削減、及び現地市場の参入或いは拡大がその狙いである。第三段階にはいれば、一つの国に限らなく、多くの海外子会社と生産拠点を設置し、親会社はグローバル戦略により経営資源を配置・調達し、最大限の利益を図る。中国の対外直接投資の実情により、企業の国際化は現在、上述した第二段階から第三段階の

初期に進化しつつあることを表している。

第二に、中国の対内・対外直接投資における格差は極めて大きい(表 1-8)。90年代における中国の対内直接投資と対外直接投資の比率は1:0.006となっている。世界の平均比率は多少誤差があるが、基本的には1:1のベースで、その内先進国は1:1.4、発展途上国は1:0.13である。1999年の中国の対内直接投資(許可ベース)は403.2億ドルであったから、もし発展途上国の対内-対外直接投資比率に従うとすれば、中国の対外直接投資が52.4億ドルとなるはずであるが、実際には5.9億ドルにしか達しなかった。これにより、これから中国の対外直接投資がさらに拡大するものと考えられる。

表 1-8 中国の対外・対内直接投資額の比較 (許可ベース、億ドル)

投資額 (年)	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
対外投資額	1.1	3.7	2.0	1.0	0.7	1.1	2.9	2.0	2.6	5.9	5.5
対内投資額	34.9	43.7	110.1	275.2	337.7	375.2	417.3	452.6	454.6	403.2	407.1
投資額 (年)	2001	2002	2003	2004	2005	1979~1989	1990~2000	2001~2005			
対外投資額	7.1	9.8	20.9	55.0	122.6	(0.9)	(2.6)	(43.1)			
対内投資額	496.7	550.1	561.4	640.7	638.5	(31.0)	(301.1)	(577.5)			

注：() 内は期間中の年平均額である。

(出所)「中国批准海外直接投資企業統計表」(『中国対外経済貿易年鑑』各年版)などより作成。

第三は、第二と関連がある。対内・対外直接投資の大きな格差においては、20世紀の末まで中国政府が積極に対内投資を引き込み、対外投資を規制したことにより原因がある一方、他にも何らかの原因があると感じられる。同じく1999年度の中国国際収支表によると、99年中国の対外直接投資額(国際収支ベース)は17.7億ドルで、それも同年度許可ベース額の5.9億ドルと3倍以上の差があった。そこに何らかの原因があるであろう。実際、この問題の原因の一部が中国対外直接投資のプロセスの中での資金還流と資本逃避という課題に含まれている、と考えられている。

第四節 資金還流と資本逃避という問題

中国の対外投資に関する統計には、中国人民銀行が公表する国際収支表上の統計、及び対外経済貿易合作部が公表する許可額統計の2種類がある。このうち、前者の国際収支表上のデータ系列は、実際の国際資金移動をより正確に捕捉したデータであるが、移動資金額の合計値しか入手できないため、分析上の制約が伴う。一方、後者の許可ベース統計は、投資国・産業別の投資件数・金額が入手できる点で、直接投資の展開過程の検討には不可欠のデータであるが、中国では、実際には許可を得ずに行われる投資が多いのが実情であり、対外直接投資に関する統計は実態に比べ、明らかに過小評価となっている¹⁸。

中国対外直接投資の事実上の金額（国際収支ベース）を国の機関（対外経済貿易合作部）の許可額（許可ベース）と比べると、かなりの差がある（表1-9）。言い換えれば、中国対外直接投資の事実上の規模は統計上或いは普遍的想像より相当大きい。また、国からの許可金額が相対的に少なければ少ないほど、事実上の対外投資の金額が大きい。特に1993年の時点においては、許可された投資の金額の1億ドル未満に対して、実際に実施した投資が44億に達し、その差は、最大の45倍となっていた。無論統計においては一部の技術的問題があるが、許可を得ずに、或いは国の資本流出規制を避けるために実施した投資がかなりあるということはその重要な原因である。また、その原因の一部は資本逃避という現象に隠されている。

なお、問題点はこれだけには限らない。

本来、国際収支表を作る時、統計上の技術的限界や貨幣の為替レートの変動

¹⁸ こうしたわけで、本章までの中国の対外直接投資に対する検討・議論などは殆ど許可ベースに基づいて展開してきたのであるが、第3章からの国際的比較においては、主に国際収支ベースの金額を取り込み、議論を展開するつもりである

などにより誤差が生じたところ、それを誤差脱漏の中に記入する。なお、中国の国際収支表をみると、1990年代に入ってから、収支表の中に誤差脱漏の金額が年々増加してきた（表1-9）。

表1-9 中国対外直接投資額——許可ベース・国際収支ベースの比較（百万ドル）

年	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
許可ベース	0.5	31.2	2.3	3.0	9.0	81.0	50.0	53.0	410.0	75.0	236.0
国際収支ベース				44	93	134	629	450	645	850	780
誤差脱漏				279	-366	-932	92	-184	-1450	-1094	-17
年	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
許可ベース	107.0	367.0	195.3	96.0	70.6	106.4	293.8	196.3	259.0	590.6	551.0
国際収支ベース	830	913	4000	4400	379.6	2000	2114.2	2562.5	2633.8	1774.3	915.8
誤差脱漏	-3131	-6792	-8274	-9804	-9774	-17810	-15558	-16952	-1283	-14804	-11893

(注) 誤差脱漏=外貨準備増-(経常収支+資本収支)

(出所) 中国対外経済貿易合作部「中国批准海外企業投資統計表」(『中国対外経済貿易年鑑』、各年版)、
中国人民銀行「中国国際収支表」(『中国金融年鑑』、各年版)より作成。

中国の国際収支表と資金循環勘定によると¹⁹、1992～1998年の間に中国の海外から調達してきた資金は2596.98億ドル、年平均伸び率は28.7%となっており、アメリカについて世界で第2位の外資利用国となっていた。中国への資本流入が主に貸出、債券及び直接投資という方式によっておこなわれており、その中、直接投資が9割以上のシェアを占めている。同じ期間に中国からの資本流出額は3296.86億ドルであり、93年を除いて年々資本流入を超えている。その内訳を調べると、貸出と債券による資本流出が僅かで、直接投資の資本流出に占める比率も92年の28.3%から98年4.1%に低下したが、外貨準備、その他、及び誤差脱漏による資本流出はその資本流出の8割以上を占めていたことが分かる。同期間に、資本純流出は700億ドルとなった。特に94年以降、中国が資本純流出国となり、資金の流れは中国から先進国と地域への「資金還流」としてしまう場合が多くあった。また、90年代には経常収支は殆ど年々増加してきたが、経常収支は増加しても外貨準備はそれほど増えていなかったので、90年

¹⁹ 『中国金融年鑑』1992～1998年。

代以降の金融界でよく流行している「資本逃避」という言葉を思い出せざるを得なくなる²⁰。

より詳細な資本純流出の構成をみると、資本純流出の中に外貨準備などの正当な資本流出もあれば、企業部門の資金と海外部門から流入した資金の一部は違法の資本移動、つまり「資本逃避」という形での資本流出もある。特に投資収支の「その他投資」と「誤差脱漏」という方式による資本流出の変化が目立っており、外貨準備以外に、資本純流出のルートは「その他投資」と「誤差脱漏」にあると考えられる。中国の1998年の資金循環統計によると、非金融企業部門を通じて流出した資本が資本流出の83%を占めていた。

中国から海外に「逃避」した資本の一部はまた中国に「還流」してくる。World Bankの報告によれば、海外から中国への対内直接投資額の中には、1992は約25%²¹、1997年は約20%が中国国内から海外に出て行って再び中国に流れてくる国内資本である。これによって、事実上90年代においては、純粹に海外から中国への直接投資規模が割高いと間違えて認識され、逆に中国から海外への投資総金額も過小評価となっていた。

このような過度的な資本逃避は中国企業の内外待遇の格差に関係がある一方、これまで中国政府の資本の海外流出に対する規制²²や中国の経済・政治に対する不信感が高まることなどにもその関連がある。21世紀に入ってから、WTOの加盟、対外直接投資に対する規制の緩和、政治の面での民主化及び経済の安定的成長につれて、この現象が段々解消していくと考えられる。

²⁰ 張南「中国の対外資金循環と資本流出」(『立命館大学経済学論集』第49巻第4号)459頁。

²¹ 劉紅忠『中国対外直接投資の実証研究及び国際的比較』復旦大学出版社、2001年、96頁。

²² ここでも、アジア金融危機の中で外貨レートの安定に大きな役割を果たした中国の金融管理制度は他の側面が表したであろう。

第 2 章

中国對外直接投資の現状と投資拡大の要因——背景の究明

「世界の工場」・「世界の市場」と言われる中国の持続的な経済成長を支えている大きな要因の一つは輸出であり、その増大を通じて工業化が促進されてきた。こうした輸出志向の工業発展は、国内の生産力を高め、産業構造の高度化を促進させるとともに、この過程において雇用の拡大と所得水準の向上を達成されてきた。

中国政府は従来資本不足ということもあって、対内投資を奨励する一方、対外投資を厳しく規制してきた。しかし、中国経済の発展、とりわけ、外貨準備高の増加や一部の国内企業の急成長に伴い、中国企業が海外直接投資を行うための条件が次第に整備されるようになってきている。こうした変化を踏まえ、共産党や政府の指導者は 1999 年に、「走出去」（海外進出）戦略を打ち出し、対外投資を積極的に進める方向に転換した。

21 世紀に入ってから、企業の対外直接投資について国家による奨励政策が相次いでおり、海外へ進出する企業の数が増え、海外投資の規模も大きくなり、特に最近に国境を越える大型 M&A 投資案件が目立ち始めている。

本章においては、まず、近年急速に増大してきている中国の対外直接投資の現状を検討し、そして、「外資誘致優先」から「海外進出励行」への中国政府の国家戦略及び戦略に基づく政策の変遷のプロセスを考察して、さらに、対外投資拡大の背景とその要因について議論する。

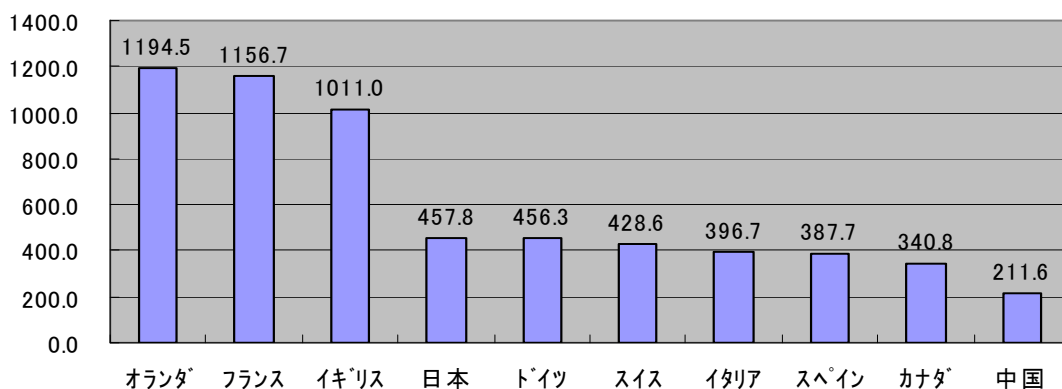
第一節 中国对外直接投資の現状

これまで（第1章の第二節および第三節において）、中国对外直接投資の発展のプロセスに沿って史的な視点から議論を展開し、そして、その発展の諸段階について、それぞれの特徴とその時期の背景について分析をしてきた。本節においては、中国对外直接投資の最新の統計データを取り上げ¹、中国对外直接投資の現状を統合的に提示し、また、最近の新たな動きとこれまで触れなかった新たな特徴に対して考察し、分析する。

1、对外直接投資の実態

UNCTADの2006年世界投資報告によると²、2005年に全世界の对外直接投資総金額（OUT）は、フローベースが7787億ドル、ストックベースが106719億ドルとなっていた。これより概算すると、2006年中国による对外直接投資金額は全世界の对外直接投資総金額（OUT）のフローベースの2.72%とストック

図2-1 2006年中国と主要先進国の对外直接投資金額の比較
（フローベース、億ドル）



（データ出所）UNCTAD, *World Investment Report*, 2006

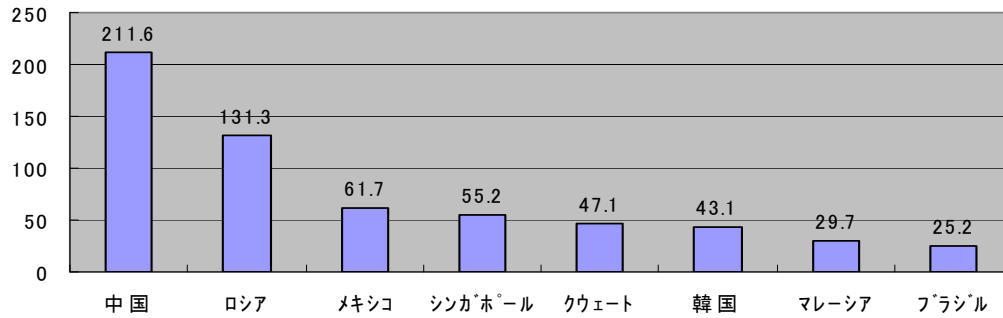
ベースの0.85%を占めていた。2006年に中国の对外直接投資金額（フローベ

¹ 「2006年度中国对外直接投資統計公報」中国商務部、2007年。

² UNCTAD, *World Investment Report*, 2006.

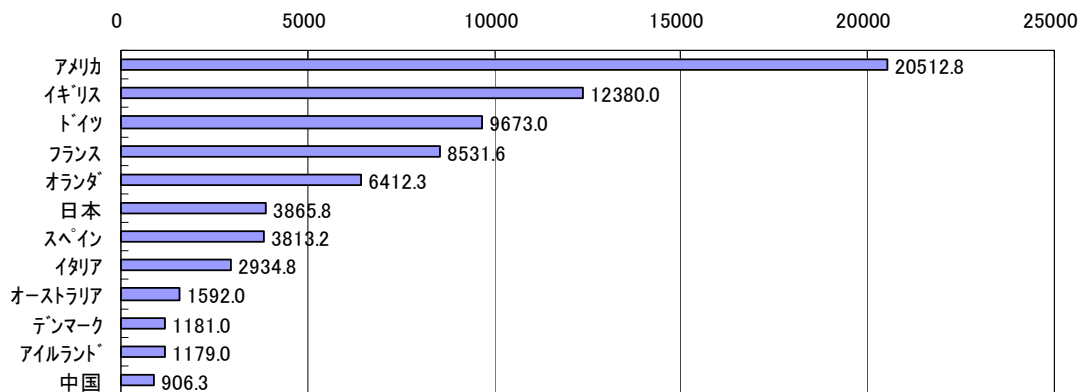
ース) は全世界ランキングの第 13 位になっていた (表 2-1)。

図 2-2 2006 年中国と主要途上国の対外直接投資金額の比較
(フローベース、億ドル)



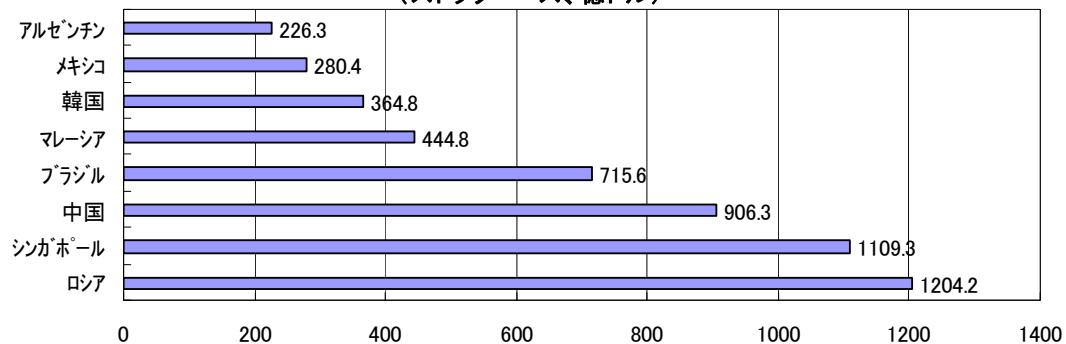
(データ出所) 図 2-1 と同じ。

図 2-3 2006 年末まで中国と主要先進国の対外直接投資金額の比較
(ストックベース、億ドル)



(データ出所) 図 2-1 と同じ。

図 2-4 2006 年末まで中国と主要途上国の対外直接投資金額の比較
(ストックベース、億ドル)



(データ出所) 図 2-1 と同じ。

表 2-1 2006 年世界対外直接投資金額上位 13 国（フローベース）

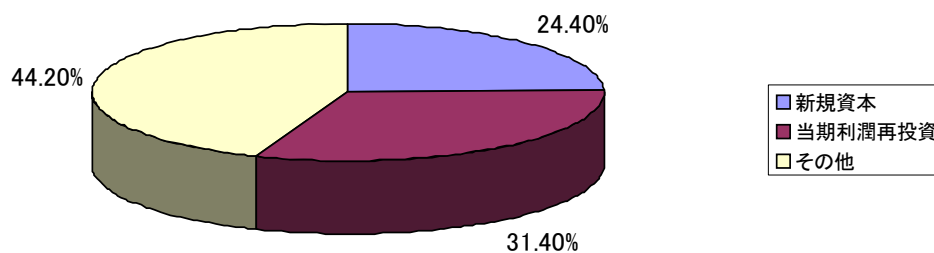
順位	国家・地域	金額（億ドル）
1	オランダ	1194.54
2	フランス	1156.68
3	イギリス	1010.99
4	日本	457.81
5	ドイツ	456.34
6	スイス	428.58
7	イタリア	396.71
8	スペイン	387.72
9	カナダ	340.83
10	中国香港	325.60
11	スウェーデン	259.38
12	ベルギー	229.25
13	中国	211.60

（出所）中国商務部「2006 年度中国対外直接投資統計公報」により筆者作成。

2、対外直接投資の金額の構成

中国商務部の統計によると、2006 年に、中国対外直接投資総金額（フローベース）は 211.6 億ドルに達して、その内、新規資本投資は 51.7 億ドル、当期利潤再投資は 66.5 億ドル、その他の投資は 93.4 億ドルで、それぞれ投資総金額の 24.4%、31.4%、44.2%を占めている（図 2-5）。

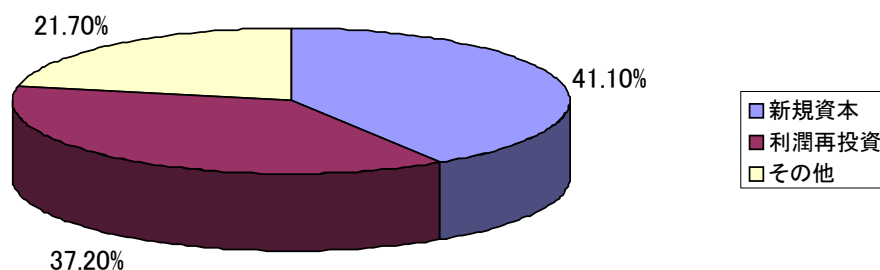
図 2-5 2006年度中国対外直接投資の構成(フローベース)



（出所）中国商務部「2006年度中国対外直接投資統計公報」により筆者作成。

2006 年末まで、国内にある 5000 社あまりの中国の対外直接投資主体は、海外で 1 万社あまりの企業を設置して、世界の 172 カ国・地域に分布し、投資総金額が(ストックベース) 906.3 億ドルに達した。その内、新規資本投資は 372.4 億ドル、利潤再投資は 336.8 億ドル、その他の投資は 197.1 億ドルで、それぞれ投資総金額の 41.1%、37.2%、21.7 を占めている(図 2-6)。

図 2-6 2006 年末まで中国対外直接投資の構成(ストックベース)



(出所)図2-5と同じ。

2006 年に、中国の非金融系企業による対外直接投資の金額は 176.3 億ドルに達して、前年度より 43.8% 増加した。海外における企業の売り上げ総金額は 2746 億ドルで、海外納税総金額は 28.2 億ドルであった。2006 年末まで、海外における中国系企業の従業員人数は 63 万人で、その内、外国人従業員(非中国国籍、以下同)人数は 26.8 万人であった。同年、国内における投資主体が海外企業を通じて達成した輸出入総金額は 925 億ドルに達している。

2006 年に、中国金融系企業による対外直接投資の金額は 35.3 億ドル、その内、銀行の対外直接投資金額は 25.08 億ドルで、全体の 71% を占めている。2006 年末まで、中国金融系企業による対外直接投資総額(ストックベース)は 156.1 億ドル、その内銀行業の投資金額は 123.36 億ドルで、全体の 79%、保険業企業の投資金額は 7.76 億ドルで、全体の 5% を占めている。2006 年末まで、中国国有商業銀行は、アメリカ、日本、イギリス等の 29 カ国・地域に 47 の支社、

31の所轄機構と12の駐在所を設立し、海外における外国人従業員人数が2万人あまりに達していた。同期、保険系企業は海外で12社の金融機構を設立した。(表2-2)

表2-2 2006年末まで中国対外直接投資金額構成(フロー、ストック)

分類	金額	フローベース		ストックベース	
		金額(億ドル)	割合(%)	金額(億ドル)	割合(%)
合計		211.6	100.0%	906.3	100.0%
非金融系企業		176.3	83.3%	750.2	82.8%
金融系企業		35.3	16.7%	156.1	17.2%

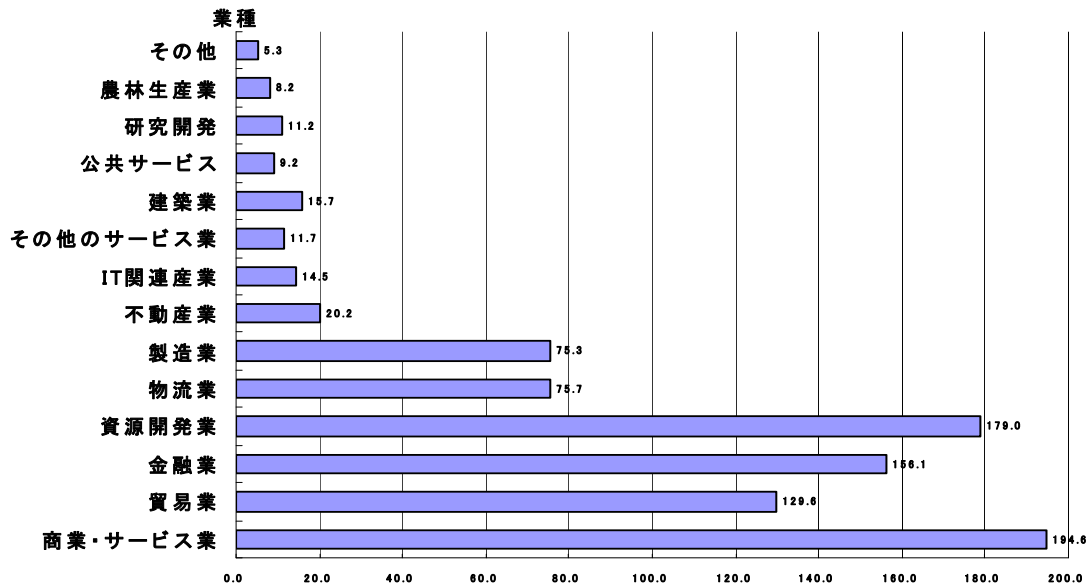
(出所) 表2-1と同じ。

2006年末まで、中国の対外直接投資金額のうち(ストックベースで)、商業・サービス業への投資額は194.6億ドルで全体の21.5%、資源開発業への投資額は179.0億ドルで19.8%、金融業への投資額は156.1億ドルで全体の17.2%、卸・小売業(輸出入貿易業を含む)への投資額が129.6億ドルで全体の14.3%であった。即ち、商業・サービス、資源開発、金融及び卸と小売など四つの業種を併せて、2006年末まで中国対外直接投資総残高906.3億ドルの7割近くを占めている。同期に、物流業は75.7億ドルで8.4%、製造業は75.3億ドルで8.3%、不動産業は20.2億ドルで2.2%、IT関連は14.5億ドルで1.6%、技術開発は11.2億ドルで1.2%、農林水産業は8.2億ドルで0.9%となっている(図2-7、2-8)。

商業・サービス業は依然として投資金額のシェアのトップになっている。資源開発業は、「世界の工場」、「世界の市場」と言われる中国の輸出生産と国内消費の需要を維持するエネルギーや生産原材料を確保するために、またとくに21世紀に入ってから海外投資のために急速に拡大している。金融業の投資は2006年度から初めて中国の対外直接投資の統計含められたが、その投資金額と

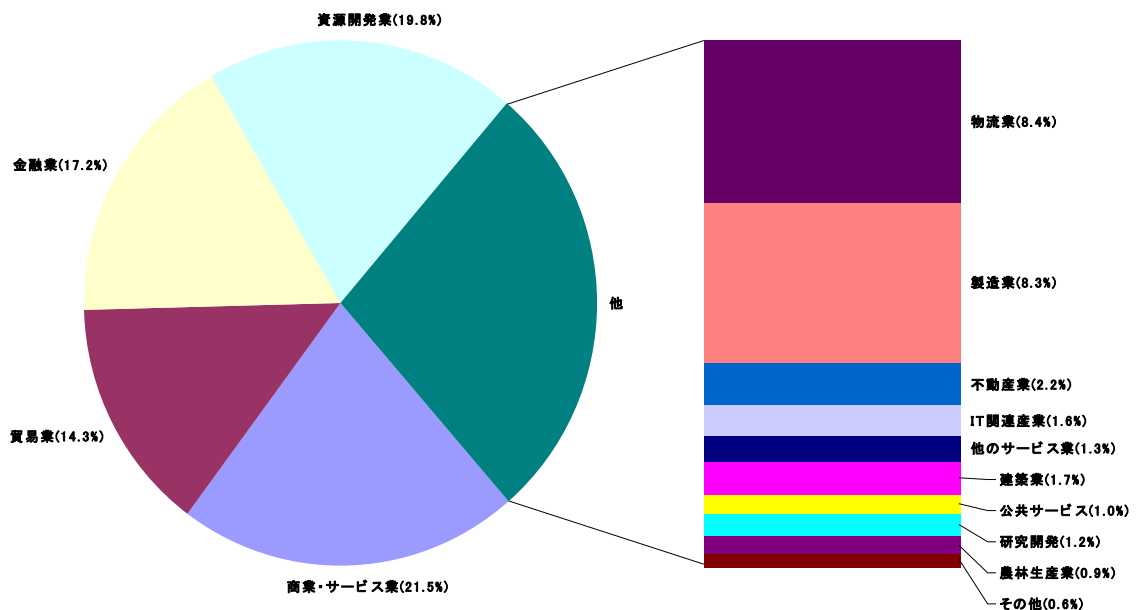
シェアは拡大している。IT 関連産業においては、中国国有大手 IT 会社の「中国移動」や「中国聯通」、「中国ネット通信」及び国有民営化会社の「華為」や「TCL」、「レノボ」による国際化の展開が注目されている。

図 2-7 2006 年末まで中国の対外直接投資業種別総金額(億ドル)



(出所) 図2-5と同じ。

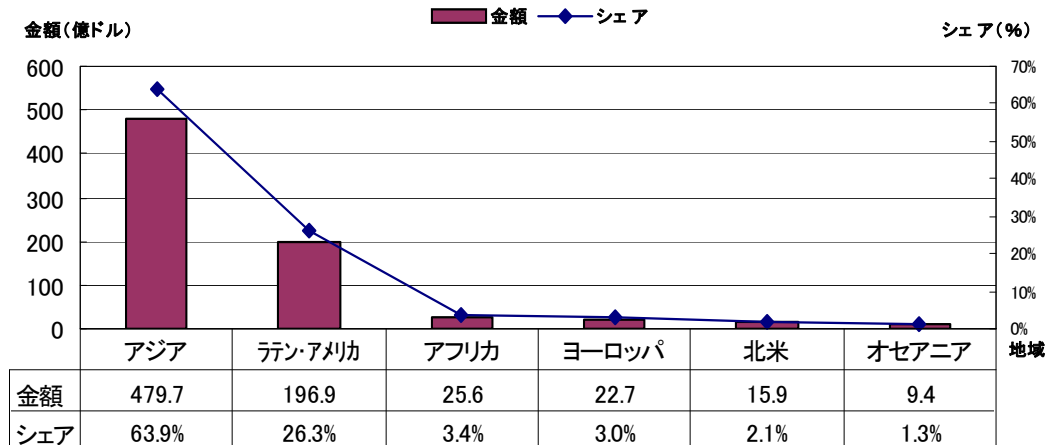
図 2-8 2006 年末まで中国の対外直接投資金額業種別割合 (%)



(出所) 図2-5と同じ。

また、投資先別から見れば、2006 年末まで中国の非金融系企業による対外直接投資の金額は、アジアとラテン・アメリカ地域への投資金額が全体の 9 割を占め、特に中国香港、ケイマン諸島、英領バージン諸島への投資金額が全体の 81.5%に達している。そのうち、2006 年に、中国の非金融系企業によるアジアへの投資金額は、2006 年末には 479.7 億ドルで、全体の 63.9%を占め、ラテン・アメリカは 196.9 億ドルで 26.3%、アフリカは 25.6 億ドルで 3.4%、ヨーロッパは 22.7 億ドルで 3%、北米は 15.9 億ドルで 2.1%、オセアニアは 9.4 億ドルで 1.3%、を占めている。上述の中国香港、ケイマン諸島、英領バージン諸島などの地域を除けば、2006 年末まで中国の非金融系企業による対アジア及びラテン・アメリカに他の国・地域への直接投資金額は、依然全体の 10%のシェアを占めている（図 2-9）。

図2-9 2006年末まで中国の対外直接投資地域別金額とシェア



(出所) 図2-5と同じ。

2006 年末まで、中国対外直接投資の金額（ストックベース）のうち、国有企業による投資金額は 81%、私営企業は総金額の 1%を占めている。非金融系企業対外直接投資の総金額のうち、中央政府に所轄している国有企業と地方に所属する企業のシェアはそれぞれ 82%と 18%となっている。2006 年末まで、地方の各省・市・区による対外直接投資の金額は合計 134 億ドルに達し、そのう

ち、広東省は投資金額が最も多い省であり、その後は、上海市、山東省、北京市などの順位になる（表 2-3）。

表 2-3 2006 年末まで地方対外直接投資金額ランキング

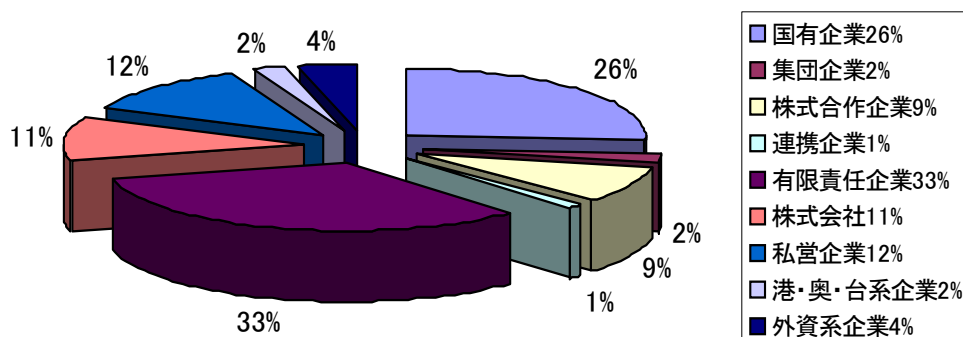
順位	省・市・区名称	金額（億ドル）
1	広東省	41.73
2	上海市	26.13
3	山東省	11.03
4	北京市	9.19
5	浙江省	7.03
6	黒龍江省	6.02
7	江蘇省	5.89
8	福建省	5.24
9	河北省	3.28
10	遼寧省	2.80

（出所）表 2-1 と同じ。

3、対外直接投資の主体及び海外企業の構成と業種分布

中国対外直接投資の主体の構成は多様である。2006 年末まで、5000 社を超えた中国対外直接投資の主体のうち、有限責任会社の社数はトップで、主体総数の 33% を占めた。国有企業は 26% で第二位になった。また、私営企業は 12% で、企業数は全体の第三位になった（図 2-10）。

図 2-10 2006 年末まで中国対外直接投資主体の構成 (%)



注：港・奥・台系企業は、香港、マカオ及び台湾の企業による中国国内に設立した現地法人である。外資系企業は他の外国の企業による中国に設立した現地法人である。
（データ出所）表 2-1 と同じ。

また、非金融系対外直接投資主体のうち、中央政府に所轄している中央国有企業と機関の数は、わずか全体の11%しか占めず、各省・市・区に所属する投資主体は企業総数の89%を占めた。そのうち、浙江省、広東省、山東省、福建省、江蘇省、上海市と黒龍江省における対外直接投資主体は全国の6割を占め、浙江省だけは全体の22%のシェアを占めた。また、私営企業投資主体の7割は浙江と福建二つの省にある。

投資主体の業種の構成から見ると、製造業が主体総数の53.4%を占め、主に服装、繊維、情報通信機械、電子電機、工作機製造、工芸、医療と薬剤及び運搬機などの製造に集中していた。その次は卸・小売業種と建築業種、それぞれ14.3%と6.1%のシェアを占めた（表2-4）。

表 2-4 2006 年末まで中国国内投資主体の業種の構成

業 種	シェア (%)
製造業	53.4
卸・小売業	14.3
建築業	6.1
商業・サービス業	5.3
資源開発業	4.6
農林水産業	4.3
物流業	2.4
研究開発業	2.4
公共サービス業	1.3
IT 関連産業	1.2
不動産業	1.2
他のサービス業	1.2
その他	2.3
合 計	100.0

(出所)表 2-1 と同じ。

2006 年末まで、1 万社あまりの中国の海外企業のうち、48%近くは香港、アメリカ、ロシア、日本、アラブ首長国連邦、ベトナム、オーストラリア、ドイツに集中していた。そのうち、香港は 15.7%、アメリカは 10.1%、ロシアは 5.4%、日本は 3.6%、ベトナムは 3.4%、アラブ首長国連邦は 3.4%、ドイツは

3.1%、オーストラリアは 2.9%であった。

同期間中に、中国の海外企業のうち、製造業企業は企業総社数の 33%、卸・小売業は 18.8%、商業・サービス業は 15.7%、建築業は 7.4%、資源開発業は 4.8%、農林水産業は 4.6%を占めた。また、浙江省、広東省、山東省、福建省、江蘇省、上海市と黒龍江省における対外投資の主体が持つ海外企業の数は中国海外企業の総社数の半分を占め、その内浙江省における主体の海外企業の社数が最も多かった。

ここまでの分析によると、中国対外直接投資における新たな特徴が次のように指摘できる。

①、中国の対外直接投資は確実に成長している。特に 21 世紀に入ってからはその拡大が加速している。投資金額から見れば(フローとストックベースで)、先進国と比べて、そのランキングはまだ上位 10 位に入らず、上位レベルまではまだ距離があったが、その他の途上国と比べると、すでに上位レベルに達していた。

②、対外直接投資の総金額のうち、4 割以上が国際的な M&A によって実施された。しかし、M&A 方式による買収は、今世界中に盛んに利用されている手法にとって、中国の場合は、金額と割合の両方の面で国際的には、まだレベルが低いと見られる。海外企業の設立方式から見れば、子会社や支店のほうが海外企業総社数の 95%を占め、業務提携や連携経営方式はわずか 5%しか占めていない。これは、中国企業による経営支配の意欲や能力が高まっているためと考えられる。

③、中国の対外直接投資金額のうち、国内主体からの融資及び貸付は 4 割近くになっている一方、利潤再投資の割合が 4 割近いとなっている。外資による中国国内で得た利益は中国国内に再投資されるケースがよく知られている。一

方、中国の海外企業によって得た利益は海外に再投資されている金額が 337 億ドルに達していることとなる。

ちなみに、中国の対外直接投資金額に利潤再投資の割合は 40% 近くを占めていて、その利潤再投資の割合が高いかどうかはここで判断するわけではないが、これまでの中国の対外直接投資による収益はそれほど悪くでもないということが考えられる。すなわち、国際収支表の経常収支項目の中に投資収益収支項目がある。対外投資による海外利益が国内に送金される場合、また外国投資が国内で取得した利益を海外に送金する場合、それぞれ、これらの金額は当該国収支表の投資収益収支の「貸」と「借」に計上されるべきである。利益を国内に送金せず、海外で再投資をする場合、その金額は、収支表の資本・金融項目の対外直接投資の項目に計上される。本来、収支表内の投資収益収支の規模は、海外への投資及び受け入れた海外からの投資の規模にかかわるはずであるが、現実には、それほど大きな影響を受けてないと見られる。

④、中国の非金融系企業の対外投資金額（ストックペース）から見ると、投資先はアジアとラテン・アメリカがそのうちの 9 割を占めていた。特に香港、ケイマン諸島、英領バージン諸島などの地域が 81.5% を占めている。これはタックス・ヘブンを或いはラウンド・トリッピングを目的にする投資を反映していると考えられる。中国香港、ケイマン諸島と英領バージン諸島三つの地域を除けば、アジアとラテン・アメリカのほかの地域には合わせて 1 割程度を占めていると考えられる。同時期の海外で設立した企業社数から見れば、48% 近くは中国香港、アメリカ、ロシア、日本、アラブ首長国連邦、ベトナム、オーストラリア、ドイツに集中していたが、そのうち香港は 15.7% となっていた。

特に香港は、中国対外直接投資総金額の 47% を占め、海外企業総社数の 15.7% を占めていた。また香港に対する直接投資の金額と社数の絶対数だけでなく、一社あたりの平均投資金額も最も高かった。

また、北米に対する投資はアメリカに、ヨーロッパに対する投資は主にロシアとドイツに、オセアニア洲に対する投資はオーストラリアに集中していた。なお、先進国に対する投資は一社あたりの平均金額がそれほど高くなかったと考えられる（表 2-5）。

表 2-5 2006 年末まで中国対外直接投資の投資先別の格差

国・地域	投資総金額に占めるシェア		海外企業総社数に占めるシェア
香港	46.6%	アジア全体は 63.9%	15.7%
日本	0.2%		3.6%
ベトナム	0.3%		3.4%
アメリカ	1.4%	北米全体は 2.1%	10.1%
ロシア	1.0%	欧州全体は 3.0%	5.4%
ドイツ	0.5%		3.1%
オーストラリア	1.0%	オセアニア全体は 1.3%	2.9%

(出所) 表 2-1 と同じ。

⑤、2006 年末まで、中国国内の 5000 社あまりの投資主体は海外で 1 万社近くの海外企業を設立した。直接投資送金額は 906.3 億ドルに達した。投資業種別に格差が大きいと見られる。製造業においては、国内投資主体のシェアは 5 割以上に達し、約 2600 社近く、最も多かったが、海外企業の社数のシェアは 33.0% で、概算で 3300 社しかなかった。ほぼ 1 : 1.3 の比率であった。また、海外企業の一社当たりの平均投資金額は 230 万ドル未満で、他の業種に比べて比較的少なかった。国内製造業主体が海外に駐在所や販売拠点だけを設立することが多かったのはその大きな原因の一つと考えられる。資源開発業においては、国内投資主体も、海外企業社数も少なかったが、一件あたりの平均投資金額が最も多かった。これは資源開発業の特徴と考えられる。また、商業・サービス業においては、国内投資主体の社数が少なかったが、投資金額は最も多かった。商業・サービス業の主体は海外でも他の業種に進出していると考えられる（表 2-6）。

表 2-6 2006 年末まで中国対外直接投資業種別の格差

業 種	投資総金額のシェア	投資主体総社数シェア	海外企業総社数シェア
商業・サービス業	21.5%	5.3%	15.7%
資源開発業	19.8%	4.6%	4.8%
製造業	8.3%	53.4%	33.0%
卸・小売業（貿易を含む）	14.3%	14.3%	18.8%
農林水産業	0.9%	4.3%	4.6%
建築業	1.7%	6.1%	7.4%
その他	33.5%	12.0%	16.4%

（出所）表 2-1 と同じ。

⑥、2006 年末まで、国内投資主体の 26%のシェアを占めていた国有企業による投資の金額（ストックベース）は対外直接投資総金額の 81%を占めていたが、主体の 12%を占めていた私営企業の投資金額は総金額の 1%に留まっていた。同期の非金融系企業の投資を見ると、主体の 11%を占めていた中央国有企業は投資総金額の 82%を、主体の 82%を占めていた。各省・市・区における地方企業は総金額の 18%を投資した。浙江省、広東省、山東省、福建省、江蘇省、上海市と黒龍江省における投資主体は、全国対外直接投資主体の 6 割を占め、海外企業総社数の 5 割以上の海外企業を設立した。そのうち、浙江省には投資主体が最も多くて、全国の 22%のシェア占め、また、海外に設立した海外企業も最も多かった。私営企業投資主体の 7 割は浙江と福建二つの省にある。

これまで、国有企業に一つの投資主体にあたり平均対外直接投資金額は 5647 万ドルに対して、私営企業の場合は 150 万ドルとなった。また、非金融系企業のうち、中央国有企業 1 社あたりの平均投資金額は地方投資主体の 37 倍となった。国有企業は依然として中国の対外直接投資の主役となっている（表 2-7）。地方には、広東省の対外投資の総金額が最も多く、41.73 億ドルに達した。浙江省は 7.03 億ドルで、第 5 位となっていて、浙江省に置ける投資主体は平均一社にあたる平均対外直接投資金額が 64 万ドルとなっている。

表 2-7 2006 年末まで中国対外直接投資企業上位 30 位ランキング (ストックベース)

順位	対外直接投資総金額順	海外法人資産総金額順	海外法人売上げ総金額順
1	中国石油化工公司グループ	中国移動通信公司グループ	中国石油化工公司グループ
2	中国石油天然ガス公司グループ	中国ネット通信公司グループ	中国移動通信公司グループ
3	中国海洋石油総公司	華潤 (グループ) 有限公司	中国中化公司グループ
4	華潤 (グループ) 有限公司	中国海洋石油総公司	中国石油天然ガス公司グループ
5	中国移動通信公司グループ	中国石油天然ガス公司グループ	聯想 (レノボ) ホルディング有限公司
6	中国遠洋運輸 (グループ) 総公司	中国石油化工公司グループ	中国海洋石油総公司
7	中国中信公司グループ	中国遠洋運輸 (グループ) 総公司	華潤 (グループ) 有限公司
8	中国糧油食品有限公司グループ	中国聯合通信有限公司	中国ネット通信公司グループ
9	招商局有限公司グループ	上海海外聯合投資有限公司	中国遠洋運輸 (グループ) 総公司
10	中国中化公司グループ	中国建築工程総公司	珠海振戎公司
11	中国建築工程総公司	招商局有限公司グループ	中国糧油食品有限公司グループ
12	中国航空グループ	中国糧油食品有限公司グループ	(株) TCL 有限公司グループ
13	中国電信公司グループ	聯想 (レノボ) ホルディング有限公司	中国五鉱公司グループ
14	中国海運総公司グループ	中国中化公司グループ	中国海運総公司グループ
15	中国ネット通信公司グループ	広東粵港ホールディング有限公司	宝鋼有限公司グループ
16	広東粵港ホールディング有限公司	中国海運総公司グループ	中国建築工程総公司
17	中国電力投資公司グループ	上海張江ハイテク開発有限公司	華為技術有限公司
18	上海自動車工業 (グループ) 総公司	中国中信公司グループ	上海自動車工業 (グループ) 総公司
19	中国化工公司グループ	華能技術有限公司	鞍山鋼鉄公司グループ
20	中国五鉱公司グループ	中国電力投資公司グループ	中国航空燃料公司グループ
21	聯想 (レノボ) ホルディング有限公司	中国五鉱公司グループ	中国首鋼公司グループ
22	深業 (グループ) 有限公司	上海自動車工業 (グループ) 総公司	ハイアル電気有限公司グループ
23	中国対外貿易運輸総公司グループ	深業 (グループ) 有限公司	中国中鋼公司グループ
24	華為技術有限公司	(株) TCL 有限公司グループ	招商局有限公司グループ
25	宝鋼有限公司グループ	中国航空グループ	上海張江ハイテク開発有限公司
26	中国華能公司グループ	中国化工公司グループ	広東粵港ホールディング有限公司
27	中国中鋼公司グループ	中国保利公司グループ	中国化工公司グループ
28	中国保利公司グループ	中国電信公司グループ	中国航空公司グループ
29	中国有色鉱業有限公司グループ	中国華能公司グループ	中国電力投資公司グループ
30	ハイアル電気有限公司グループ	中国対外貿易運輸総公司グループ	中国中信公司グループ

(出所) 表 2-1 と同じ。

⑦、中国国有企業の民営化の改革にしたがって、一部の国有企業は有限責任会社に変更してきた。このような民営化にされた大手有限責任会社は中国の対外直接投資の展開に重要な役割を演じている。2006 年末まで、中国国内における対外直接投資の主体のうち、有限責任会社は 33% のシェアでトップになって

いる。そのうち、国有企業から民営化された大手有限責任会社が少なくないと考えられる。中国対外直接投資ランキングの上位に入っている「TCL」や「レノボ」、「ハイアル」、「華為」などはこのような有限責任会社である。「TCL」の最大株主は広東省の恵州市の地方政府で、山東省の青島市の地方政府も「ハイアル」の株を所有している。また、同上位ランキングに入っていた「広東粵港」や「上海張江」「上海海外聯合投資」、「深業グループ」など企業も、地方に所属し、地方政府の参与の色も濃いと考えられる（表 2-7）。

また、現在の中央政府に所属している大手国有企業も国内外での上場や融資及び合併を通じて規模を増大させつつある。2007年11月時点で、中国石油天然ガス公司グループは上海と香港の株式市場への上場を通じて、一挙に世界に株式の市場価値が最大の企業となった。同時に世界ランキングトップ十位に入った中国企業は「中国移動」、「工商銀行」と「中国石化」であった（表 2-8）。

表 2-8 世界市場価値の最大の企業トップ十位（2007年11月時点で）

順位	会社名	国籍（分野）	市場価値（億ドル）
1	中国石油天然ガス	中国（石油）	11081.9
2	Mobil	米国（石油）	5254.5
3	G.E	米国（電気）	4876.8
4	中国移動通信	中国（通信）	3699.2
5	中国工商銀行	中国（金融）	3357.8
6	Microsoft	米国（IT）	2850.6
7	Shell	米国（石油）	2709.5
8	中国石油化工	中国（石油）	2691.2
9	ロシア天然ガス	ロシア（石油）	2662.1
10	AT&T	米国（通信）	2550.6

（出所）『中文導報』（2007年11月8日）等各資料、報道により筆者作成。

⑧、かつて、国有商業銀行をはじめとする中国金融系企業の対外直接投資の実態を把握することが容易ではなかったが、2006年からは中国金融系企業の対外直接投資が中国商務部の統計と一本化した。中国の金融系企業による対外直接投資が急増していることがその一つの理由と考えられる。

2006年未までの対外投資総金額（ストックベース）から見れば、金融分野への対外直接投資金額は投資金額全体の6分の1を占め、156.1億ドルに達した。かつて中国に外貨が不足した時期に、中国の金融系企業は資金の調達、貿易の促進及び為替の決済など単純な目的のために対外投資を行い、僅かでありながらも、海外支店や駐在機構を設立したが、今ではこれらの目的を含め、海外資本市場及び国際金融業務に自ら積極的参与する狙いが強まってきた（表2-9）。

表2-9 中国金融系企業の最近の海外直接投資案件。

中国工商銀行
2006年12月にインドネシアのハリム銀行の90%の株式を獲得
2007年8月に5.83億ドルでマカオの誠興銀行の80%の株式を獲得
2007年9月にタイのACL銀行を買収する計画を公表
2007年10月に南アフリカのStandard Bankの株式を20%獲得する交渉が始める
中国国家開発銀行
2007年前半にオランダ銀行を買収
2007年にイギリスのバークレー銀行と株式交換の協議
中国民生銀行
2007年10月に25億人民元でアメリカのUN銀行の10%の株式を取得
中国国際信託投資公司グループ
2007年に10億ドルを出資してアメリカ投資銀行（ベルストーン）と株式交換

（出所）『中文導報』（2007年11月8日）等各資料、報道より筆者作成

膨大な外貨準備と資本が溢れる国内資本市場を基点に、中国の金融系企業は海外でのM&Aや海外支店の設立を通じて、積極的に海外資本市場へと参与する傾向が現れてきた。また、非金融系企業による海外でのM&Aやグリーンフィールド投資と比べて、QDIIなどを通じて中国の金融系企業の海外への業務の展開は、中国の外貨準備超過の圧力を緩和するためにも、もっと効果的な方法であろうという見方もでてきている³。

³ 『中文導報』財政金融版、2007年11月8日。

4、国家の海外進出戦略に基づく投資の大型化傾向

従来の国家の開放政策は外資導入と輸出拡大を意味していたが、2001年以降、企業の海外直接投資を促進することが国のこれからの対外開放政策の重要な課題となっている。21世紀に入ってから、国家による奨励政策が相次いでおり、海外へ進出する企業の数が増え、海外投資の規模も大きくなる。

中国の対外投資は急増してはいるものの、2006年に世界の第13位とまだ水準が低い。それでも近年、中国の対外投資が世界的な注目を集めるようになってきた。特に国境を越える資源獲得ならびに製造業界の大型M&Aなど、企業買収の面で途上国らしくない大型案件が最近目立ち始めている。その最近の大型投資は次の通りに挙げられる（表2-10）。

表2-10 中国の主な大型投資案件

資 源

2002年

中国石油天然ガス集団（CNPC）はオマーンのペトロガス社の株式を買収（5000万ドル）

ペトロチャイナ（CNPCの子会社）はデボン社のインドネシアにおける油田権益を買収（2億1600万ドル）

中国海洋石油（CN00C）はスペインのレプソル社のインドネシアにおける油田権益を買収（5億8500万ドル）

中国石油加工（SINOPEC）はアトランティスバイス社を買収（2億1500万ドル）

上海宝鋼集団はオーストラリアの鉄鉱山会社の株46%を買収（3000万ドル）

2003年

SINOPECは子会社を通じ、油田開発子会社を設立（8000万ドル）

CNPCは油田開発プロジェクトに投資（3億5000万ドル）

CN00Cはゴーンガス田権益12.5%を買収（2億7500万ドル）

2004年

上海宝鋼集団は世界最大の鉄鉱石供給者であるブラジルのリオドセと合弁鉄鉱会社を設立

CNPCは米アメラダ・ヘス社のインドネシアにおける油田権益50%を買収（8200万ドル）

2005年

CN00CはカナダのMEGエナジー株式の17%を取得（1億2100万ドル）

CN00Cは185億ドル以上の高値で米国の石油会社ユノガルの買収計画、米議会の反対により、買収断念

CNPC はカザフスタンに油田権益を持つカナダのペトロガザフスタンを買収（42 億ドル）

CNPC と SINOPEC は共同でカナダの石油会社エンカナがエクアドルに保有する油田権益を買収（14 億 2000 万ドル）

2006 年

CN00C はナイジェリアの沖合油田の開発権を取得（22 億 6800 万ドル）

製 造 業

2001 年

広東美的集団は日本の三洋電気の家電部門の一部の業務を買収（23 億 5000 万円）

上海大手縫製企業嘉楽グループは日本の兼松繊維（CJ）を買収

上海電気集団は日本の印刷機械製造会社アキヤマを買収（20 億円）

2002 年

ハイアールは日本の三洋電気と合弁会社三洋ハイアール（株）を設立、業務提携開始

上海電気集団は日本の旋盤機械製造会社池貝を買収

TCL は倒産したドイツのテレビメーカー、シュナイダーから工場と商標権を買収（820 万ユーロ（10 億円））

上海汽車は韓国の GM 大宇自動車技術の株式 10% 取得（6000 万ドル）

2003 年

京東方科学技術集団が韓国の半導体メーカー、ハイニックから TFT-LCD 事業部門を買収（3 億 8000 万ドル）

2004 年

TCL はフランスのトムソンと合併で TCL トムソン電子有限会社を設立（資産規模 4.3 億ユーロ、TCL67% 株所有）

TCL はフランスの通信大手アルカテルと合弁会社を設立（資本金 1 億ユーロ、TCL55% 株所有）

上海汽車は韓国の自動車メーカー双竜の株式 48.92% を取得（5 億 7400 万ドル）

聯想（レノボ）は IBM のパソコン部門を買収（17 億 5000 万ドル）

2005 年

南京汽車は英国の MG ローバーを買収（5000 万ポンド（100 億円））

ハイアールは 27 億ドル以上の高値で米家電メーカー、メイダクの買収計画、米国の反対により、買収断念

2007 年

中国移動通信はパキスタンの携帯電話会社パクテルの株式 89% を取得（4 億 6000 万ドル）

金 融 業

（表 2-9 参照）

（出所）三菱東京 UFJ 銀行経済調査室『経済レビュー』No.16（2006 年 10 月 23 日）等各資料、報道により筆者作成

中国の対外投資は、政府の海外進出戦略に後押しされているだけに、短期間でのダイナミックな展開が可能となり、世界に驚きを与えてきた。しかし、国家・企業一体となった取り組みには大きな問題が孕まれており、グローバル企業化への妨げとなっている面も否定できない⁴。例えば、表 2-10 に示したように、中国企業がアメリカの石油会社やパソコンメーカーを買収した際、アメリカの政府や国会から強く反対されたが、大型M&Aの中には、諸外国特に先進国の安全保障上の懸念を喚起して、その結果内外ビジネスに悪影響を及ぼすことになるものもある。また、大手企業の海外進出は国家戦略に基づくことが多いから、採算を十分考慮しない資金投下が安易に行われる傾向がある。資源価格を吊り上げる元凶として海外からの厳しい批判を受けたり、先進国企業がプロダクト・ライフサイクルの衰退期に入ったと見なした事業を高値で買収していると言われるように資金の浪費が指摘されることもある。

第 10 次 5 ヶ年計画期の中で、中国の対外直接投資は 3 年目の 2003 年から急増している。その急増の背後には中国政府による後押し政策がある。一連の政府の後押し政策と M&A の急増は、連動しており、国の政策がいかになりに有効に作用するかが分かる。また同時期に、香港からの対外直接投資も増加していることから、中国企業が香港に設立した企業を通じて海外投資を活発化させていることも推測できる。

⁴ 萩原陽子「海外進出戦略下で勢いを増す中国の対外投資」 三菱東京 UFJ 銀行経済調査室『経済レビュー』2006 年 10 月 23 日 No.16、5 頁。

第二節 中国の対外直接投資活動拡大の背景

中国政府は従来資本不足ということもあって、対内投資を奨励する一方、対外投資を厳しく規制してきた。しかし、中国経済の発展、とりわけ、外貨準備高の増加や一部の国内企業の急成長に伴い、中国企業が海外直接投資を行うための条件が次第に整備されるようになってきている。

世界有数の輸出大国としての中国は、国際市場におけるシェアが徐々に増大していく一方で、国内外における様々な問題が発生している。国内外における問題としては、中国の輸出攻勢に対する不満と輸出入を巡る貿易摩擦の拡大、国内の大量生産を維持するためのエネルギーと原材料の確保、国民所得の向上に伴う貯蓄水準の上昇と外貨準備の急増による国内貨幣の過剰流動性、及び新興産業と衰退産業の更迭、などを指摘することができるであろう。そのなかでも最も目の前に緊迫している問題は、先進国からの通貨の切り上げ圧力が高まっているということであろう。

本節においては、中国の対外直接投資活動拡大の背景について、複数の面から検討して、論議してみる。

1、経済の持続的な高度成長による所得の増加

マクロ経済の面においては、中国経済は「改革・開放」以来大きく変貌し、特に1990年代に入ってから現在までの17年間に、GDP成長率で見て、ほぼ平均2桁の年成長率で急成長を遂げた。2005年のGDPは183084.8億人民元で、ドル建てで22355億ドルに達し、GNPは183956.1億人民元で、22461億ドルに達した。同年1人当たりGDPは1714ドルあまりで、1人あたりGNPは1722ドルとなり、それぞれ改革開放当初の1979年の7倍となっている。中でも、

改革開放の最前線であり、中国の高度な経済成長を牽引している東部地区⁵は、2005年の1人当たりGDPが2900ドルを上回り、特に北京や上海及び深センをはじめとする広東省の南部地方では、1人当たりGDPがそれぞれ5500ドル、6800ドル及び7000ドル以上に達した。また、2007年における中国の1人当たりGNPは、2000ドル超過と見込まれている。

経済発展と直接投資の関係に着目するダニング(John H. Dunning)は、国際的生産の折衷理論(Eclectic theory of international production)を基に、67ヶ国を対象に1967年～78年の期間の統計を使用して経済発展段階別に直接投資の変化を国際比較した上で、一国の国際的な直接投資の局面とその変化に関するIDP(Investment Development Path)モデル(今の投資－発展モデル)を提示した⁶。ダニングのIDPモデル、1人当たりGNPと1人当たり対外直接投資ネット額(NOI) ($NOI = \text{当該国1人当たり対外投資額}(FDI_o) - \text{当該国1人当たり対内投資額}(FDI_i)$)との関係に基づいて、投資－発展の段階を四つの段階に区分する。即ち、一国のGNPとNOIの値が分かれば、当該国の当面の投資－発展段階が理解できるという仕組みである。IDPモデルによる段階区分は次の通りである⁷(諸段階の詳説略)。

第一段階(1人当たりGNP400ドルの25ヶ国)

第二段階(1人当たりGNP400ドル～1500ドルの25ヶ国)

第三段階(1人当たりGNP2000ドル～4,750ドルの11ヶ国)

第四段階(1人当たりGNP2600ドル～5,600ドルの6ヶ国)

⁵ 北京市、上海市、天津市、河北省、山東省、江蘇省、浙江省、福建省、広東省、海南省など、十の省・直轄市を指している。2005年、東部地区のGDPと輸入輸出総額はそれぞれ全国の55.6%と89.9%であり、2006年当該地区からの対外直接金額は全国すべての省、直轄市、自治区の対外直接投資総金額の67.5%を占めている。

⁶ John.H.Dunning, "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.117, 1981, pp.30~64.

⁷ 同上。

ダニングの IDP モデルによると、現在の中国はこの投資・発展サイクルの第三段階、即ち経済が急成長すると共に NOI の上昇が加速し始める段階に入っていると見られる。

2、外貨準備の増大並びに貿易黒字の拡大による貿易摩擦の激化

大規模な外資導入と好調な対外貿易は中国経済の持続的な高度成長に大きな役割を果たしてきた。2004 年の中国の貿易総額は 11548 億ドルに達し、日本を抜いて米国、ドイツに次ぐ世界第 3 位の貿易大国に躍進した。2005 年に入って中国の対外貿易は引き続き拡大しており、総額は 14219.1 億ドルとさらに大幅な増加を見せ、貿易黒字は 1020.0 億ドルと 2004 年（320.9 億ドル）の 3.2 倍となった。また、2005 年の外資の導入（実行ベース・金融分野を除く）は 603.25 億ドルとなった。貿易黒字の拡大と外国からの直接投資の流入により、中国の外貨準備は大幅に増加した。2006 年 2 月末に 8537 億ドルで日本の 8501 億ドルを抜き世界第 1 位となり、2007 年現在はずでに 1 万 4 千億ドルを突破した⁸。適量な外貨準備は対外債務返済や投機アタックに対処するために必要であるが、必要以上の外貨準備の急増は国内貨幣の過剰流動性の弊害を招くことになる。

中国政府は従来資本不足の問題を抱えていることもあって、対内投資を奨励する一方、対外投資を厳しく規制してきた。一定規模の外貨準備の保有は必要ではあろうが、経済の持続的な成長のためには、大規模な外貨準備を蓄積して金融危機に備えるよりも、経済発展の基礎条件の整備を優先すべきであろう。中国はまだ発展途上国であり、国民の所得水準は比較的低い水準にありながら、資本は相対的に過剰な状態にある。過度な外貨準備は、人民元切り上げとインフレの圧力を招き、資金運用効果の低下をもたらすことになると見られている。

⁸ 中国商務部「2007 年上半期対外経済貿易情勢速報」、中国国家统计局『中国統計年鑑』（2006 年版）など。

なお、外貨準備の増加も、中国企業が海外直接投資を行う資本面での条件となっていると考えられる。

貿易の拡大は、貿易摩擦を激化させる原因になりかねない。急速なスピードで貿易大国として浮上してきた中国は、先進国を中心に各国との間で貿易摩擦の問題を抱えている。輸出の増大は中国の高度成長を支える要因となっており、その傾向はWTO加盟を受けて一層顕著になっている。しかし、世界市場における中国製品のシェアが高まり、特に主要国との貿易不均衡が急速に拡大するにつれて、貿易摩擦の問題もエスカレートしている。中国はダンピングに関する調査の開始を含め、最も多くアンチ・ダンピング措置を発動されている国である⁹。

1979年に中国製品が初めて海外においてダンピング調査されて以来、20世紀の80年代は年平均6.4件、90年代に入ると年平均30.7件とダンピング調査の案件は、急速に増えてきた。アンチ・ダンピング措置の対象は、80年代に付加価値が低い農産物、初級加工製品に対して、90年代には付加価値が高い鉱産物、電気機械、電子製品などに対して、というように拡大してきた。WTOの統計によれば、2002年までの加盟国による調査開始の件数の内、中国を対象とする件数が519件で、全体の14%を占めている。20世紀90年代から2004年まで、中国は連続9年間、最も多くダンピング調査された国であった¹⁰。

3、一部の産業における生産能力の過剰問題並びに産業構造調整の圧力

産業の面においては、白物家電をはじめ、機械、繊維、建材、医薬などの産業においては、過剰な生産能力の問題が存在している。このような産業では、国内市場での競争がますます激化し、企業利潤の減少と経済効率の低下が生じ

⁹ 姜 紅祥「中国企業の対外直接投資活動に関する一考察」 龍谷大学経済学会『経済学論集』2007年3月、第46巻第4号、10～12頁。

¹⁰ 北京聯合大学科学技術協会『中国海外投資と貿易』 北京聯合大学主催「第2回中国海外投資と貿易フォーラム」2004年12月、16頁。

ており、国内需要が頭打ちの状態にあるような家電製品や繊維などの産業とその企業を中心に、輸出拡大が図られている。

中国においてこれらの産業の製品は、ライフ・サイクルの成熟期にあるか、或いは輸入国の法律に規制されているか、またはアンチ・ダンピングの対象になっている産業の製品であるから、輸出の拡大を図るためには海外での現地生産が急務となっている。

また、ライフ・サイクルの成長期の段階にあり、今後の中国の経済成長を牽引する自動車、精密機械、工作機械、ITなどの産業において、市場開拓、技術獲得、部品調達、研究開発などの目的を達成するためには、外資誘致という手段だけに頼るのではなく、自らも積極的に海外に飛び出してパートナーを探すのも一つの有益・有効な手段と認識されている。

経済成長に伴う産業技術の向上によって、産業構造調整の圧力が強まってきている。衰退産業は生き残るため、或いはキャッチアップされないため、激烈な競争の中で蓄えてきたノウハウを生かし、雁行発展のルートに従って海外に移転していく。また、成長産業は長年の改革開放及び外資導入による合弁経験によって国際経営の能力と感覚が養成されている。さらに、一部の産業は、産業内の法的規制の回避や立地の特殊優位を獲得するために海外で事業を展開しないと現地市場に参与できない、という意識が高まってきた。

4、持続的経済成長を支える資源・原材料に対する需要の拡大

「世界の工場」と言われる中国の持続的な経済成長を支えている大きな要因の一つは輸出志向工業化であり、輸出志向工業化の進展は、国内の生産力を高め、産業構造の高度化を促進するとともに、この過程で雇用の増大と所得水準の向上を達成してきた。

急速な経済発展に伴い、中国では資源・原材料に対する需要が急増している。

中国は世界最大の穀物、綿花、肉類、石炭、鋼鉄、化学繊維、セメントの生産国でありながらも、石炭、鋼鉄、銅の世界最大の消費国、石油と電力はアメリカに次ぐ世界二位の消費国である。2003年において中国経済は世界のGDPの4%を占めるに過ぎないが、その石油消費量は世界全体の7.4%、石炭は31%、鉄鉱石は30%、鋼材は27%、アルミは25%、セメントは40%を占めている。特にエネルギー並びに原材料としての原油に対して、原油の輸入依存度は2003年の36%から2007年までには50%以上に上昇すると見込まれている¹¹。21世紀に入り、一次産品や原材料の価格が世界的に高騰しているが、その原因の一つとして、中国による一次産品・原材料需要の拡大が挙げられる。

急速な経済成長に伴う資源やエネルギー、原材料に対する需要の拡大などを背景に、中国の石油、天然ガス、鉱山などの国有大手会社は国の政策及び戦略に基づいて、海外資源を獲得するための対外直接投資活動を活発化している。

5、市場原理の下で自由競争に参加する企業

2001年12月、中国のWTOへの加盟が実現した。加盟の条件として、2005年までに関税を大幅に引き下げ、多くの産業分野で外国企業の自由な参入を認めることとなった。中国企業はグローバル企業との直接対決に備えて、企業規模の拡大、効率の向上及び競争力の増強を求め、また、国際的な視野の下でM&Aによる企業再編を強く意識するようになってきている。

現在の中国企業の対外直接投資の動機は、他国の企業と特別に異なることはない。その背景として次のように指摘できる。まず、30年間近くの「改革・開放」を経て、一部の中国企業には国際的視点が養成されてきた。次に、外資の導入により産業技術と生産能力が高まってきた。また、合弁生産・経営により国際経営の能力や管理のノウハウが蓄積されてきた。そして、貿易志向型の工

¹¹ JETRO アジア経済研究所『アジア動向年報（2004年版）』、131頁。

業化の展開により資本面が強化され、独自の販売チャンネルを開拓してきた。さらに、国際的なビジネス環境の中、国内外企業との激しい競争を通じて、特に WTO の加盟をきっかけに、国際競争に参加する意欲も強まってきた。さらには、中国政府からの資金面や各種優遇政策などのバックアップを得て、一部の企業には独自に所有する比較的優位が備わってきた。

中国企業の対外直接投資の動機は主に次の五つの点に纏めることができる。第一は、外国市場の獲得。社会主義市場経済への移行に伴い、中国の国内市場の競争は激化し、国内市場が飽和状態を迎えた産業も少なくない。この競争下において生存するため、また更に事業を拡大するため、対外投資へ乗り出そうとする意欲が高まっている。先進国・後進国を問わず、海外市場の確保或いは一層の拡大を目指すことは対外直接投資の最大の目的である。第二は、貿易障壁の回避。貿易の拡大は、貿易摩擦を激化させる原因になりかねない。貿易摩擦が起こっている国や市場が厳しく規制されている地域に進出して現地生産を行うことは貿易摩擦や貿易障壁の問題を回避する上で、やむを得ないが、有効な手段であると認められている。世界的に保護主義が台頭する中、輸出割当が課せられていないか、輸出割当に余裕のある地域において、中国企業の生産活動が著しく増加している。第三は、資源の開発と確保。エネルギーや資源、生産の原材料を確保するために、国や自社の戦略を踏まえて膨大な資金を惜しみなく投下する。第四は、経営資源と先進技術の取得。先進生産技術を持つ外国企業への出資、合併、買収は、先進技術を求める後進国企業の典型的な対外投資のパターンの一つである。また、出資、合併、買収を通じて、外国企業の研究開発能力、経営管理技術、或いは調達・販売チャンネルに容易にアクセスすることができるようになる。第五は、海外の資本市場における資金調達。20世紀90年代から始まった中国系企業による外国株式市場での上場は、その典型的なパターンである。中国国内の資本市場より先進国の資本市場のほうが資金も

潤沢で成熟している。新規上場のために現地法人を設立したり、現地上場企業を買収したりすることによって、より潤沢な資金を調達することができる。海外上場を通じて、企業のイメージをアップさせるのも、またその一つの狙いであろう。

過去の中国企業の対外投資は、中国政府の外交的意図を強く反映するケースが多かったが、現在は経済的な観点から対外投資が進められている。グローバル化が進展する中、積極的に国際的な競争に参加する意識が個々の企業レベルにおいて強まっているからである。

第三節 投資拡大の根本的な要因——国家の奨励政策

1、国家の「走出去」という海外進出戦略と政府の後押しの政策

中国政府は従来資本不足ということもあって、対内投資を奨励する一方、対外投資を厳しく規制してきた。しかし、中国経済の発展、とりわけ、外貨準備高の増加（2005年3月末で8751億ドル、日本を抜かして世界一位となった）や一部の国内企業の急成長に伴い、中国企業が海外直接投資を行うための条件が次第に整備されるようになってきている。こうした変化を踏まえ、共産党や政府の指導者は1999年に、「走出去」（海外進出）戦略を打ち出し、対外投資を積極的に進める方向に転換した。

2001年からの「第10次5カ年計画」において、対外投資の奨励などを盛り込んだ「走出去」戦略の推進が外資の積極的活用とは別の1節として明記された。また、2002年11月の第16回共産党大会では、「走出去」戦略の実施を「対外開放の新段階の重要な動き」と評価したうえで、「比較優位のあるさまざまな所有制の企業が海外に投資し、（中略）実力のある多国籍企業と有名ブランドを作り上げることを奨励する」といった目標を明らかにした。五カ年計画や党大会で相次いで明記され、承認されたことにより、「走出去」は、中国の国家戦略の一つとして位置付けられたといえよう。

これを受けて、第10次5カ年計画（2001年～2005年）には、対外投資を奨励し、そのための政策サポートシステムを確立する方針が盛り込まれた。その主目的は次のように纏めることができる¹²。

第一に、国内で不足する資源の開発である。高度成長に伴い、資源不足が中

¹² 萩原陽子「海外進出戦略下で勢いを増す中国の対外投資」 三菱東京UFJ銀行経済調査室『経済レビュー』2006年10月23日 No.16、1～2頁。

長期的な成長制約要因になるという意識が高まったためとみられる。第二の目的として、中国企業の多国籍企業としての国際的発展が挙げられており、この背景には、政府が国際経済における巨大企業の影響力を強く認識し、中国企業の多国籍化を促進する必要があると感じたことがある。さらに、近年、輸出・投資主導型の成長加速より、対外投資の拡大を促す要因が増えた。経常黒字ならびに国内投資の拡大に伴う巨額の資金流入は人民元切り上げ圧力や国内の過剰流動性といった弊害を招いており、対外投資の拡大はその緩和策の一つとして重要視されている。また、輸出急増に伴い深刻化する貿易摩擦への対応として生産拠点を海外にシフトする必要性も高まった。

従来、中国企業の海外投資関連の統計は、契約ベースのみで、実行ベースの投資額は公表されなかった。しかも、累計の企業数と金額、最新年の企業数や投資総額が明らかになる程度で、整合性は必ずしも取れておらず、長期的な趨勢を把握することは困難であった。対象についても、非国有企業および一部の国有企業の海外投資が含まれないなど、範囲が限定的であると指摘されてきた¹³。このような問題を解決するため、対外貿易経済合作部（現、商務部）と国家統計局は、実行ベースの投資金額などの調査項目の拡充を行うとの通知を2002年末に公布し、統計の整備に力を注ぐようになった。関連統計の整備を通じて、海外への投資の実態が正確に把握され、奨励策の実施に資することが期待されている。

同時に、投資奨励策の策定と実施にも注力している。一定額以上の外貨保有を制限されている中国企業に外貨を融通するための外貨枠の準備、海外投資に関する手続きの簡素化などが具体的な項目として挙げられている。初期段階では政策の一部が局部の地方での試行段階にとどまっていたが、現時点では全国

¹³ 大橋英夫著『シリーズ現代中国経済 5 経済の国際化』名古屋大学出版会、2003年、167～168頁。

規模での実施も間近と見られている。中国政府の後押しの政策を時系列的に整理すると次のようになる（表 2-11）。

表 2-11 対外直接投資の促進に力を注いだ国家政策

1、2002年11月、第16回共産党大会での「走出去」戦略の実施を評価し、「走出去」は外資系企業の導入を示す「引進來」と同等の国家戦略の一つとして位置付けられた。

2、2003年10月、国家外貨管理局は、「国家外貨管理局が海外投資における外貨管理改革問題をより一層深化することに関する通知」を公布した。

- ① 毎年、試行地区に海外投資のための外貨購入限度額を与え、その限度額以内であれば、投資主体に外貨を購入して海外投資を行うことを許可する；
- ② 海外で得た利益については、海外企業に増資するか海外再投資に用いるかを企業の判断に委ねる；
- ③ 海外投資における外貨の多種類の利用を許可する。自己保有の外貨が不足する場合、国内の外貨貸付、政策的外貨貸付または外貨購入のいずれかの方式で対処する；
- ④ 試行地区の海外投資プロジェクトの初期資金は審査認可を経て事前に振り込むことを認める；
- ⑤ 試行地区の外貨管理支局における外貨調達に関する審査の権限を拡大し、かつ審査認可の手続きを簡素化する。

3、2004年7月、商務省と外務省共同で、「対外投資国別産業指導目録」を公布し、国別、産業別に、中国企業の対外投資ガイドラインを示した。

- ① 国・地域——アジア、アフリカ、欧州、アメリカ、オセアニアの67の国・地域
- ② 対象産業分類——農業、林業、牧畜業、漁業、採掘業、製造業、サービス業、その他の産業
- ③ 五原則——i 周辺の友好国であること、ii 中国経済との強い相互補完性を持つ国であること、iii 中国の主要貿易相手国であること、iv 中国と戦略的パートナーシップ関係を構築する国であること、v 世界の主要な地域経済組織のメンバーであること。

4、2004年10月、商務省が「国内企業の香港・マカオ特別行政区への企業設立投資における審査事情に関する規定」と「海外投資企業設立審査事項に関する規定」を公布、中国国内企業の対外投資手続き及び条件を緩和した。

5、2004年11月、商務省が「国別投資経営障害報告制度」を公布、施行した。

また、中国国家発展改革委員会と中国輸出入銀行が共同で「海外投資特別融資制度」を設立、海外投資の重点プロジェクトの支援に活用するとの通知を出している。本制度は、①国内資源の不足を補う海外開発プロジェクトの促進、②国内製品、技術、設備輸出の促

進、海外先進技術・管理システムの導入、中国企業による外国企業の M&A の加速化などを狙いとしている。

6、2005年3月、商務省と国家外貨管理局共同で、「企業海外買収事前報告制度」を公布した。制定の目的の一つは、中国企業が海外で M&A を行う前に、政府部門が把握している情報・資源をできるだけ利用することによって、企業の国際的なビジネス展開の経験不足によりもたらされる損失をできるだけ減少させるため。2004年末に聯想（レノボ）が IBM のパソコン事業を買収する際に、米国政府の国家安全審査を受けたところ、聯想は商務省などの政府関連部門に支援を求めた。この経験を踏まえて立法化されたものと言われている。

7、2005年5月、国家外貨管理局は、「海外投資における外貨管理改革試行の拡大に係る問題に関する国家外貨管理局の通知」を公布し、試行地区の経験を全国に拡大した。一連の改革で、企業の海外進出の外貨持ち出し規制が緩和され、海外投資コストが削減されるとともに、海外企業の流動資金のギャップが補われることによって、海外企業の資金調達困難の問題をが解決される効果があった。

（出所）（株）レコフ『MARR』（www.recof.co.jp/marr/）等各資料、報道により筆者作成。

海外進出戦略に基づく政策には、第一に對外投資の規制緩和がある。對外投資には、商務省による案件の認可と外国為替管理局による外貨管理面の認可を要する。外貨管理面では、2002年に広東・上海など6省・直轄市が試行地域に指定され、2億ドルの投資枠内で、100万ドル以下の案件の認可権限が中央から地方の外国為替管理局に委譲された。その後、試行地域は拡大され、2005年5月には全国各省・自治区・直轄市が対象となった。同時に、投資枠は年間50億ドルに、地方の外国為替管理局で認可できる案件の上限額は1件1000万ドルにまで引き上げられた。對外投資枠は最終的に2006年6月には撤廃された。一方、商務省による投資認可も2004年10月から大型国有企業を除き、地方の商務所管機関に権限委譲された。

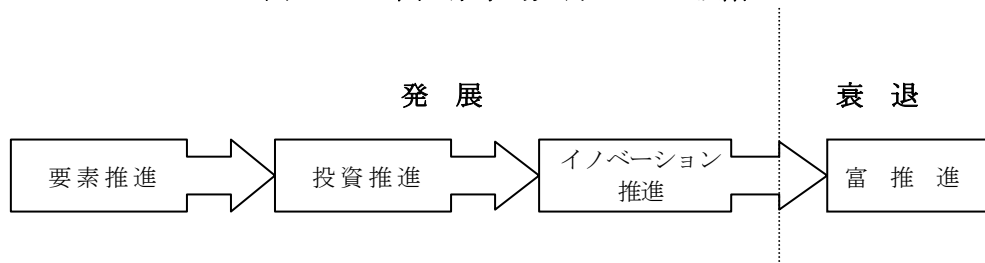
第二に、商務省を中心に對外投資に対する支援体制が拡充されつつある。商務省は2003年4月には對外進出支援サイトを開設し、中央政府の政策、各国の投資環境、海外の具体的な投資案件、對外投資促進機関などについて幅広い情

報提供を開始した。次いで2004年7月には外務省とともに「対外投資国別産業指導目録」を公表し、67カ国について、①農林・牧畜・生産業、②採鉱業、③製造業、④サービス業、⑤その他の五つ分野に分けて奨励業種をリストアップし、投資企業に対し資金、税、貿易、外貨為替など多くの面で優遇措置を付与することとした。一方、2004年11月、国家発展改革委員会と中国輸出入銀行も、対外投資への融資支援制度を設け、国が対外投資を奨励する重点事業に対し優遇金利による融資を始めた。

2、根本な要因である中国政府の徹底的バックアップ

M.E.ポーター（Michael E. Porter）氏は¹⁴、「国の経済は、国際競争の場でのその国の企業の特徴的な優位性の源泉や、国際的に成功している産業やクラスターの性質や範囲を反映して、いくつかの競争的発展段階を示す。このいくつかの発展段階が国際競争状態にある産業での国の位置（＝発展段階）を告知してくれるのである。」という理論を提示している。ポーター氏は、国の競争的発展段階について、四つの異なる段階が存在することを示唆している。即ち、要素による推進、投資による推進、イノベーションによる推進、そして富による推進の四つの段階である（ここに諸段階の詳説略）。このモデルの概念図は次の通りである（図2-11）。

図2-11 国の競争的発展の四つの段階



¹⁴ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press（土岐坤等訳『国の競争優位[下]』ダイヤモンド社、1990年）、200頁。

(出所) Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press

(土岐坤等訳『国の競争優位[下]』ダイヤモンド社、1990年)、201頁

ポーター氏の理論及び当該モデルに基づいて解釈すれば、現在の中国はすでにその第二の段階、即ち「投資による推進」段階に入っている。この段階について、ポーター氏は、「投資推進段階での政府の正しい役割は、経済の競争優位の源泉を反映する。政府はこの段階で、要素を創造しグレートアップさせるような投資のリーダーシップも取らなければならない」¹⁵と指摘している。

中国政府は今、「改革・開放」初期に打ち上げた「外資導入」という国家的戦略を引き続き推し進めながら、「海外への進出」や「グローバル的経営」にも重点を置きつつある。

20世紀90年代末以来、中国共産党大会、全国人民代表大会に相次いで「走出去」戦略と具体的な奨励政策及び支援措置を打ち出され、これにより中国は、従来の外資系企業の誘致から、自国企業による積極的な国際経営の展開に乗り出していること。海外資源と海外市場にも視野を広げながら、中国企業の対外直接投資及びグローバル経営の推進をサポートしていかうとの考えが伺われる。また、国家戦略としての「走出去」戦略は、「貿易促進」、「外資導入」と並んで、開放型経済の発展を支える三大支柱の一つに数えられ、中国経済を持続に発展させる戦略の一環として、対外経済政策の面で重要な役割を果たしていくことが見込まれる。

「走出去」戦略に基づいて、中国政府はこれまでに対外直接投資に対する各種審査・認可手続き面での簡素化を図るほか、法的制度の整備や外貨使用に関する規制緩和など一連の支援措置を相次いで発表してきた。また、全国の各地方では、地元企業の海外進出を政策的重要課題として前向きに掲げるところも少なくない。

¹⁵ Michael E. Porter、上掲書 208頁。

20世紀90年代初期に鄧小平氏の「南巡講話」をきっかけに、第1回の対外投資ブームが生じて以来、21世紀に入って、中国は過去にない金額と速度で対外直接投資の規模を拡大させている。第1回対外投資ブーム時と同じように、当面中国の対外直接投資の加速は、「走出去」という国家戦略の打ち上げとこの戦略に基づく法的制度の整備や、規制の緩和、奨励政策と支援措置の動向いかんにかかっていると考えられる。また、中国政府の企業に対する全面的なバックアップは、中国企業が海外投資を展開する際、大変に有効な優位になりえると考えられる。

企業間の国際競争において政府は目覚ましい役割を果たしている。政府の政策は国の優位に影響を与えている。また、政府の政策は企業の設立、組織、経営のやり方やその目標、競争の仕方に多くの影響を与えている¹⁶。中国政府は、国内・外の経済情勢の変化を捉え、さらに国内企業の要請に応じ、適時に戦略と政策の新たな転換を行ってきた。そしてこの政府による新たな戦略と政策を後ろ盾として、実力と能力を備えた一部の中国企業は、比較的優位を生かして、積極的に海外に足を踏み出している。

¹⁶ Michael E. Porter、上掲書 303～363頁。

第四節 投資展開の最大の目的——技術、市場、資源の獲得

経済の持続的な高度成長による所得の増加や、外貨準備の増大による人民元レートへの不安定化、貿易黒字の拡大による貿易摩擦の激化、一部産業の生産能力の過剰による産業構造調整の圧力、持続的経済成長を支える資源・原材料に対する需要の拡大、及び企業自らの海外進出志向と国家の後押し政策の背景に、先進な技術や、膨大な市場、豊富な資源の獲得などが、企業の海外進出の重要な要因となり、最大の目的となると考えられる。

1、先進産業技術の獲得

中国は科学技術的研究開発の実力の強化にしたがって、国際的科学技術の競争力も蓄積している。1998年度の世界科学技術競争力ランキングの中で中国はその第13位となっていた（表2-12）。

表2-12 世界科学技術競争力総合ランキング上位20位（1998）

国家・地域	順位	国家・地域	順位	国家・地域	順位
アメリカ	1	オランダ	11	オーストラリア	21
日本	2	カナダ	12	オーストリア	22
ドイツ	3	中国	13	ニュージーランド	23
フランス	4	デンマーク	14	マレーシア	24
スイス	5	スウェーデン	15	香港	25
フィンランド	6	ベルギー	16	アイスランド	26
台湾	7	イギリス	17	ハンガリー	27
アイルランド	8	ルクセンブルク	18	韓国	28
シンガポール	9	ロシア	19	インド	29
イスラエル	10	ノルウェー	20	スペイン	30

（出所）『世界経済と政治』1999年第5号、80頁。

なお、中国は生物工程、宇宙開発、核能開発など特定の領域、特定分野にお

いて世界最先端の技術を持っている一方、家電、繊維、紡績、電機、電子、金属および機械など産業において、成熟技術による標準化製品の製造や、現地向ける適応的技術改良などの分野で優位にある。しかし、企業による最新産業技術の研究開発や、その応用については、先進国より遅れている。

改革開放以降、特に 1990 年代以来、積極的外国資本と外国企業の誘致を通じて、外国先進技術の導入、吸収により、中国の産業技術の水準も引き上げられていたが、一部民生産業における核心的な技術や最新技術の研究開発がまだ先進国の企業と比べて遅れている。

例えば、日本経済産業省の 2002 年度の調査によると¹⁷、「中国の技術水準は日本を猛追」しており、海外進出している日本企業の約半数が、「5 年後には中国企業の技術力が日本を上回るか、同水準に達する」と予想している。ただし、日本の化学、鉄鋼、自動車、電気機械などには依然強みがある。

同調査は海外拠点をもつ日本企業 102 社を対象に 1 月に実施された。中国企業の技術水準が「日本より高い」と答えた企業は調査の時点でゼロであったが、「5 年後」では 6%の企業が日本を上回ると予想している。「日本とほぼ同じ」と答えた企業は調査の時点で 17%であったが、5 年後の見通しでは 48%に跳ね上がって、NIES と ASEAN を上回った。中国と競合していると答えた企業は 5 割にのぼり、業種別では、衣料品、家具・建材（ともに 82%）、非鉄金属（80%）、小売（75%）などが上位、逆に競合が少ないのは医薬品・化粧品（31%）、自動車（33%）、商社（43%）、化学（45%）などで、日本企業が国際競争力を保っている分野ほど競合が少ないことを裏付けている。

ライフ・サイクルの成長期の段階にあり、今後の中国の経済成長を牽引する自動車、精密機械、工作機械、ITなどの産業において、市場開拓、技術獲得、

¹⁷ 『日本経済新聞』2002 年 6 月 5 日。

部品調達、研究開発などの目的を達成するために、これまでの中国では、海外からの直接投資、即ち外資系企業の誘致という手段に頼ってきた。しかし近年、外資誘致手段だけに頼ることについては、その限界が見えてきた。経済成長に伴う中国産業技術の向上に従って、中国の政府と企業は、外資の誘致だけで海外からの技術移転の効果に期待できないと認識してきている。他方で、米国¹⁸、欧米¹⁹、日本²⁰などの先進国の企業は、技術の習得によって中国企業にキャッチアップされることを懸念し、また知的財産の保護のために、ライセンスの譲渡や核心的産業技術の移転を積極的に行ってこなかった。

これにより、中国政府と企業は、自らも積極的に海外に進出してパートナーを探し、また、海外の先進技術を直接に獲得するために、対外直接投資を利用することを、もう一つの有益・有効な手段と認識している。

近年、中国企業が海外投資によって海外技術を獲得する案件が増えてきているが、その内、上海電気による日本企業の買収が最も典型的な事例と見られる²¹。

中国の大手総合電気メーカー上海電気集団は、2002年1月に民事再生法の適用を受け再建中のアキヤマ印刷機製造から事業を譲り受けた。上海電気は香港の投資会社（中国系）モーニングサイトと折半、出資会社を日本に設立し、アキヤマの生産拠点等を引き継ぎ、アキヤマは会社を清算した。また2004年8月、上海電気集団は、工作機械の池貝を買収して、第三者割当増資を引き受け、75%の株式を取得し資本金を1000万円から5億円に引き上げた。上海電気の

¹⁸ YaSheng.Huang (Harvard Business School), *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era*, Cambridge University Press, 2003, pp260~303.

¹⁹ David Bennett, Xiaming Liu, David Parker, Fred Steward, Kirit Vaidya (Aston Business School), "Technology transfer to China: a study of strategy in 20 EU industrial companies", *International Journal of Technology Management 2001 -Vol.21*, NO.1/2, pp151~182.

²⁰ 松野豊・林淑貞「中国企業のグローバル化と対日進出」 野村総合研究所『知的資産創造』2003年6月号、38~45頁。

²¹ なお、上海電気の事例分析に際しては、筑波大学大学院人文社会科学部研究科平沢照雄ゼミの共同研究での議論を参考にし、同調査で収集した資料の一部を利用した。資料の利用を快く了承くださった平沢先生およびゼミ生諸子に感謝の意を表したい。ただし、本稿に有り得べき誤謬の全ての責任は筆者にある。

支援総額は 20 億円で、池貝は製品開発力を強化するが、当面、経営体制は維持するとのことである。上海電気は池貝の設計・製造技術や開発ノウハウを導入して自社製品に生かすつもりである（表 2-13 に参照）。

**表 2-13 中国国有企業—「上海電気グループ」、並びに
対日 M&A 事例（秋山、池貝の買収）に関する考察**

一、上海電気グループと主幹子会社上海電気（1、2）	
<p>1、上海電気グループ（SEC）</p> <p>会社名：（中国語）上海電気集団総公司（略称：上海電気集団）</p> <p>（日本語）上海電気グループ</p> <p>（英語）Shanghai Electric (Group) Corp.</p> <p>巨大且つ典型的な中国国有企業（資産国有）。前身は、中国政府機関の職能部門（元は上海市政府に所属していた）とその部門にカバーされて、管理・指導されていた数多い国有企業と合併企業の統合。1995 年 5 月から、中国の政府内職能転換並びに国有企業の改革により民営化、職能部門とそこに所属している企業、その統合体が巨大な企業グループに変身して、発足した。</p>	
<p>2、上海電気</p> <p>会社名：（中国語）上海電気股份有限公司（略称：上海電気）</p> <p>（日本語）上海電気株式会社</p> <p>上海電気グループに所属している主幹子会社。上場企業、株式名柄は、国内向け（人民幣向け A 株）が「上海電気」、外貨向け（B 株）が「電気 B 股」。前身は、上菱株式会社（上場企業）、家庭用冷蔵庫（かつて上海地域の有名メーカー）の生産を中心にした合併企業（三菱）であった（その時は上海電気グループに所属していなかった）。96 年から、中国の家電市場の競争及び企業内部管理の危機により、業績が急低下し、膨大な不良債権、赤字を抱いた。その後、上海電気グループの傘下に収められ、資産を新たに組合せて、不良債権の処理を始めた（同グループから上海三菱エレベータ（合併企業）の 52%の株式を取得）。現在は家電関連業務を切り捨て、業務中心は、エレベータ、フリーザ、及び印刷包装機械に移転した。</p>	
二、上海電気グループに買収された日本メーカー（3、4）	
アキヤマ	池貝
<p>3、秋山国際（AIC）</p> <p>会社名：（日本語）秋山国際株式会社</p>	<p>4、株式会社池貝</p> <p>会社名：（日本語）株式会社池貝</p>

<p>(英語)Akiyama International Co., Ltd</p> <p>前身は：秋山機械、本社は東京葛飾区、大阪支社、米国支社があり、20年前から水海道市にも生産（組立）工場を設立した。得意業務は印刷機器の製造、世界の六つの最大の印刷機器の生産メーカーのうち、その半分が日本にあり、その内の一つは秋山機械であった。55年の歴史があり、世界最先端印刷機を生産する技術を持つ会社であった。かつてトップ時期に、従業員は380名、売上は150億を超した。93年と2001年に二度と民事再生法の適用を申請した。2002年に買収された時点で、売上は60億円台に低下、従業員は53人まで削減した。2002年1月24日の民事再生を巡る裁判判決により、28日、上海電気グループに全面買収された。総投資額は20億円超（40億円という見方もある）。その後、社名が「秋山国際」に変わった。</p>	<p>前身は：池貝鐵工所。100年以上の歴史があり、日本の五大制御旋盤生産メーカーの内の一つ。最上期に従業員が2000人あまり、かつて東証一部の上場企業であった。1889年に日本で初めて制御旋盤を開発した、その後、日本の最初のオイルエンジン、最初の高速新聞印刷機、最初の高速精密制御旋盤など、を生産した。本社はつくば、東京、大阪、名古屋及び上海に事務所と営業所があり、2001年1月地方裁に民事再生を申請した当時、二年連続赤字運営、負債額が271億円、従業員が800人であった。</p> <p>2004年6月、池貝は再生手続きが完了次第、上海電気グループに20億円で75%の株式を売却。現在、従業員は150人まで減らされた。</p>
---	--

三、買収された後の経営方針及び戦略（5、6）

秋山国際	株式会社池貝
<p>5、秋山国際の経営方針及び戦略：</p> <p>①コスト削減：生産、管理諸方面の徹底的コスト削減と中等レベルの印刷機の日中共同生産；②従業員の生産性の向上：新たな人事改革による年功序列の廃棄と積極的能力主義の導入（若い人材の育成と30～40代に重要なポストを与えた）；③人材、技能の重視：人材（熟練）付加価値（技能とノウハウ）の重視と高級印刷機の日本現地生産；④最先端技術を保つ：日本の本社における最先端機械の生産と研究開発への重視。</p>	<p>6、池貝に対する上海電気グループの運営方針及び戦略：</p> <p>①所有と経営の分離：会社名も社長も変えず、元の経営体制と雇用体制を持続する；②生産・開発の促進：注入資金、生産・開発を支援する；③日本生産、中国販売；④池貝の設計・製造技術や開発ノウハウを導入して、上海電気グループ内の他の製品に生かす。</p>

四、上海電気グループによる買収目的と狙い（7、8）

秋山国際	株式会社池貝
<p>7、①先端技術：最先端機械及び機械の生産技術；②人材：熟練な労働力が持つ技能とノウハウ；③販売チャンネルと市場シェア。</p>	<p>8、①先端技術と製品；②人材；③販売チャンネルと市場シェア。</p>
<p>五、二つの M&A 事例の特徴（共通点と相違点）（9～14）</p>	
<p>9、日本企業の共通点：</p> <p>中小企業、長い歴史があり、昔（日本の高度成長期）は著しい業績があった、現在でも世界範囲でも優れる製品と先端技術（製品の開発能力と生産技術）を持つ。熟練従業員（ノウハウをもつ労働者）がいる。世界的販売チャンネルとシェアを持つ。</p> <p>時代に遅れ（急速に展開しているグローバル化と、世界経済成長重心の移転と、日本の平成不況などの影響により）、経営（時代に遅れた経営管理方法・手段）不振、再建・再開発に資金不足、生産拠点の海外移転歴の欠如。</p>	
<p>10、上海電気グループに買収された会社の経営上の共通点と相違点：</p> <p>共通点：資金注入、日本における現地生産（日本国籍をもつ企業の設立）、人材と研究開発の重視、販売チャンネルと市場シェアの活用。</p> <p>相違点：秋山国際は：全面買収、経営介入、社名変更（新しい会社をつくる）</p> <p>池貝会社は：株式取得、経営介入せず、社名変更せず（元の会社のまま）</p>	
<p>11、日本企業の優位：</p> <p>優れる製品と技術、販売チャンネルと市場シェア、業界内の影響力</p>	
<p>12、上海電気グループの優位：</p> <p>業務の専門化、膨大な資金、販売チャンネルと市場シェア</p>	
<p>13、上海電気グループの狙いの共通点：</p> <p>①先端技術：最先端機械と生産技術；②人材：熟練労働力と技能とノウハウ；③販売チャンネルと市場シェア。</p>	
<p>14、買収のキーワード：</p> <p>日本メーカー（中小企業）は技術があるが、経営能力が弱い（経営資源不足）。これに対して、中国には実務の経験を持つ経営者のほか、豊富な資金と巨大市場がある。</p>	
<p>六、秋山国際の近況（15）</p>	

15、秋山国際の近況：設立時、社長が上海グループにより中国から派遣され、従業員を元の53人から70人まで増やした。二年たった後は従業員総人数が200人あまり、これからも増え続けていくと見通される。2003年度売上は70億円、「コストダウン」の前の価格に加算すれば85億円に達して、元秋山機械が倒産前の九年間の最高業績に及ばず。2004年度は90億円、5年内で、年商は220億円～250億円に達すると計画している。世界各地での元販売チャンネルがすべて回復され、さらに、上海電気グループのネットワークを通じてサウジアラビアやトルコ等に新たな取引先を設立した。

(出所) 日本政策投資銀行調査第57号(2003年9月)等各資料、報道の収集、及び筆者の自らの調査により筆者作成。

上海電気グループの事例かに見られたのは、日本メーカー（中小企業）は技術があるが、経営能力が弱い（経営資源の不足）ことであった。これに対して中国には実務の経験を持つ経営者のほかに、豊富な資金と巨大市場がある。最近の対日M&Aの特徴的な事例として、中国企業による日本の中小企業の高い技術力や優秀な人材獲得を目的とした買収が目立っている。

ちなみに、上海電気グループがアキヤマ印刷機械製造の買収により印刷技術の導入に成功し、上海電気の子会社である上海光華印刷はその技術の導入により2004年に特殊印刷機の開発に成功したことで、この分野において中国では18年の技術格差を短縮したと言われている²²。

近年、産業技術を獲得するために目立った対外直接投資の案件は他にもある。

2004年10月、中国最大の自動車会社——中国上海自動車工業（グループ）総会社が5億ドルで韓国の第四位の自動車メーカー「双龍」の48.9%の株式を獲得した。上海自動車は資本と市場の優位により「双龍」の自動車生産技術とデザインの設計技術の優位を獲得した。2005年7月、また一つの中国の自動車中堅メーカーである南京汽車がイギリスのMGローバーを買収した。

2004年10月、中国最大の業務用ミシン生産会社——上海工業ミシン株式会社が1700万ユーロでドイツFAGグループに所有されていたDA子会社の

²² 石川幸一「活発化する中国の対外投資」(『国際貿易と投資』2004年Winter, No.58, 43頁)。

94.98%の株式を獲得した。この買収により上海ミシンは、世界縫製機械メーカーのトップ三位に昇進した。

同じ10月、中国最大の旋盤機器製造会社——瀋陽機床がドイツに140年の歴史を持つ旋盤機器の製造企業を買収した。これにより、瀋陽機床はドイツにおける当メーカーのすべての製造設備、世界最先端の製造技術と100年余りの歴史を有するブランドを獲得した。

これより少し前、中国最大・世界ランキング9位になっていた中国の液晶モニター（TFT-LCD）製造企業——北京京東方科技集団公司（BOE）が3.8億ドルで韓国のHyundaiグループに所有していたモニター生産会社を買収して、また、10.5億ドルで香港及びシンガポールに同時に上場している企業——冠捷科技会社の株式を買収した。この買収により、BOEは「TFT-LCD」分野の世界最先端の技術を獲得できた。

中国の国有IT企業——華為公司是、アメリカのシリコン・バレーやロシアのモスクワなど、世界の8カ国・地域に研究開発本部と研究所を設立し、また世界中に32の支社を設立して、海外での研究開発を通じて世界最先端の技術を獲得するのがその狙いである。

以上のような成功例のかたわらで、失敗例もある。中国新疆德隆（グループ）公司是、アメリカの機械製造のメーカーを買収した後、引き続き2000万ユーロで世界トップ3位になっているドイツの支線航空機の製造メーカーと当社の最新の支線航空機DO-728製造プロジェクトを買収する計画に踏み切ったが、公司自身の財務上の破綻でこの買収を実施した直後にまもなく、德隆グループが倒産の境地に落ち込んだ。

2、海外市場の獲得

WTOに加盟した中国では、「世界の市場」として拡大している国内市場が国

際的な競争に直面している一方、「世界の工場」として如何に海外の市場をさらに拡大していくのかということも、中国の企業にとって最大の課題である。すなわち、既存の市場を確保しながら、新たな海外市場を開拓するのは中国企業の最大の狙いであると言える。

なお、輸出の拡大に伴って海外との貿易摩擦も激しくなってきた。世界市場における中国製品のシェアが高まり、特に主要先進国との貿易不均衡が急速に拡大するにつれて、貿易摩擦の問題もエスカレートしている。近年、中国は最も多くアンチ・ダンピング措置を発動されている国と言われている。

貿易摩擦を回避するために、「現地生産」——すなわちグリーンフィールド投資が製造企業にとって、海外市場の確保と新たな市場開拓のための有効な手段である。しかしながらグリーンフィールド投資という手段自体はそれほど簡単なものではなく、把握できないリスクとコストが潜在している。そのゆえ、直接に経営資源を取得できるクロスボーダーM&Aは、最も有効な手段と認識され、近年に世界各国の企業によく利用されている。M&Aを通じて、投資先の経営資源、販売チャンネル乃至ブランドを獲得するのは市場の拡大にとって最も有効な手段と考えられている。

中国では、企業の海外市場の拡大を目的とする対外直接投資が増大している。その内、世界に注目された中国のメーカーは、TCLや、レノボ、ハイアル、などが挙げられる。

TCLグループ（以下はTCLと称する）は、かつて中国の地方政府——広東省惠州市に所属した国有企業であった。中国の企業改革の深化にしたがって、民営化されたが、現在は惠州市政府が事実上に依然としてTCLの最大の株主となっている（惠州市政府系企業の惠州市投資会社がTCLの最大の株主である）。1981年、TCLは香港系企業と合弁企業——TTKを設立して、カセットテープを生産し始め、当時の中国最大の市場シェアを占めていた。1985年、

香港系企業との合資で、TCL通信設備有限公司を設立して、電話機を生産し始めた。1993年、TCLの電話機は中国市場に60%のシェアで、第1位となっていた。同年、TCLは香港で貿易会社を設立して、電話機とカラーテレビの輸出業務を始めた。当時、TCLの電話機は欧米を初め、世界30カ国・地域に輸出した。1996年、TCLは1.5億香港ドルで香港系企業が中国大陸に投資して建てたカラーテレビの工場を買収して、カラーテレビの業務に参入した。1997年、TCLは中国河南省にある外資系合弁企業と提携で、「河南TCL—美樂電子有限公司」を設立して、「TCL」ブランドのカラーテレビを生産し始めた。同年、TCLのカラーテレビは中国国内シェアの第3位になった。1999年、TCLは自社の技術とブランドで、無償で中国の内モンゴル自治区にあるカラーテレビのメーカーを獲得して、内モンゴルで「TCL」ブランドの大型カラーテレビを生産し始めた。当年、TCLの大型カラーテレビは中国の市場シェアのトップになった。1998年、TCLは台湾系のPC生産メーカーと共同出資で「TCL至福PC有限公司」を設立して、パソコン分野に参入し始めた。1999年、TCLは北京にあるソフトウェアの会社を買収して、IT産業に進入し始めた。同年、TCLも海外で事業展開の戦略に踏み込んで、2000年から本格的な海外への進出がし始まった。

1999年10月29日、TCL（ベトナム）有限公司が設立され、TCLは設備と技術の移転によりベトナムで組み立て工場を設立して、現地でカラーテレビの生産と販売を始めた。2002年9月19日、TCLは820万ユーロでドイツで百年の歴史があるメーカー——Schneider電子を買収して、この買収により、「Schneider」と「DUAL」二つの世界著名なブランドと販売チャンネルを獲得した。2003年11月3日、TCLは5.6億ドルでフランスの電気生産メーカー——Thompsonのテレビ部門の2/3の株式を獲得して、Thompsonと新たな合弁会社——TTEの設立により、同社のブランドと販売チャンネルを傘下に収めた。

この一連の買収により、TCLは事実上に欧州の重要なカラーテレビの生産販売会社となった。2004年4月26日、TCLはフランスの携帯電話メーカーの最大手——Alcatelと合意して、TCLは5500万ユーロの出資で55%の株式を、Alcatelは4500万ユーロで45%の株式を所有する総資本金が1億ユーロの新たな携帯電話の会社——TAMPを設立した。この合併により、TCLがAlcatelの携帯分野におけるブランド、世界中のネットワークとチャンネル及び特許権と生産技術を使用できるようになるのはその最大な狙いである²³。

TCLはまず国内で、外資導入により合併経営⇒国内競争・統合⇒国内合併、買収というルートにしたがって成長してきた、業務も拡大してきた。そして、輸出、合併経営などを通じて国際経営に必要となる経験とノウハウを貯蓄した上で、さらに海外の進出を展開し始めた。TCLは途上国に組み立て工場を設立して、現地生産と販売を展開する一方、欧米では、M&Aを通じて先進国のメーカーの国際的ブランドや世界的販売チャンネル及び特許権と技術を獲得する。アンチ・ダンピングなど貿易障壁の回避と新たな国際市場の獲得がその最大な狙いである。

近年、市場とチャンネルを獲得するために目立った対外直接投資の案件は他にもある。

2004年、中国の最大のパソコンメーカー——レノボは17億5000万ドルでIBMのパソコン部門を買収した。この買収によりレノボはデル、ヒューレット・パカードに次ぐ世界第3位のパソコンメーカーとなった。その狙いは欧米市場への浸透である。

2003年7月、中国医薬最大手の「三九薬業集団」（以下は三九グループ）は、市場が縮小傾向の配置薬を中心に事業展開、単独生き残りは困難な日本の中堅

²³ 以上は『中国投資』（www.pma.com.cn/2005.01.06）等各報道、資料により筆者が作成。

漢方薬メーカーの東亜製薬を買収した。買収後成立した三九グループの日本法人——「三九草坊医薬」が8月に東亜製薬の第三者割当増資に応じて、最終的に約55%の株式を取得、東亜製薬の製品、設備、許可と販売チャンネルを活用して日本市場に参入できるようになった。それから3年程度で10億円以上を投資して、東亜製薬の工場を拡充した上で、韓国、台湾、東南アジアへの輸出の拠点にするのを目指している。

なお、成功例があれば、失敗例もある。TCLの場合、TCLがAlcatelと合併会社TAMPを設立したと同時に、Alcatelの携帯電話部門のフランスと中国におけるすべての従業員600名がTAMPに転籍した。しかし、欧州の労働組合の事情が詳しくないTCLは、合併の直後労使紛争に巡るトラブルが深刻化に及んできた。これにより、企業文化の相違に伴う摩擦を抑えきれず、この合併はわずか8ヶ月で解消せざるえない窮地を迎えた。レノボはIBMのパソコン部門を買収した後、アメリカ政府は国家安全上の理由でアメリカの公的機関にIBMのパソコンを使用することを禁止すると発表した。これはアメリカ国内だけでは少なくとも年間2万台以上規模のパソコンの市場が縮小されたことを意味している。また、そもそもパソコン事業はコモディティ化が進み、極めて収益性は低い。そうしたなかで、赤字であったIBMのパソコン部門に膨大な資金を投じたレノボの買収戦略に対する市場の評価は甘くない。その後、レノボの株価は低迷し、2006年9月、香港の代表的な株価指数であるハンセン指数から除外された²⁴。

このように、投資による推進段階における中国の企業は、激しい国内のライバル間競争の洗練で、グローバル市場で活用できるノウハウを貯蓄して成長し

²⁴ 萩原陽子「海外進出戦略下で勢いを増す中国の対外投資」 三菱東京UFJ銀行経済調査室『経済レビュー』2006年10月23日 No.16、4頁。

てきた。そして、海外の市場の開拓やより先進的な製品や工程技術の獲得、及び高度生産に維持する資源を確保するために、海外に進出し始める。

補 論 外貨準備の適正規模と対外債務問題

膨大な外貨準備は人民元の切り上げに不利な影響を齎しているが、中国の対外直接投資にとって有利な要因となっている。

中国対外債務のうち、国際商業融資が債務総金額の 73.2%を占めている。対外短期債務が債務総金額に占めるシェアは 1985 年の 40.6%から 2000 年の 9.0%にまで低下したが、2001 年からは再び 2003 年の 39.8%に上昇してきた。また最近、中国の資本市場に国際的な短期投機資本が活躍していると見られている。

外債の返済危機と為替レート激変のリスクを防ぐために、一定の外貨準備を貯めれば良いと考えられているが、この外貨準備の適正規模はどうであるか、また、中国の対外債務は中国の対外直接投資にマイナスの影響が与えられるのかについて、ここで検討してみよう。

対外債務問題

1985年に158億ドルにすぎなかった対外債務残高は1990年代に入って急増し、2003年には1936.3億ドルに達した。しかし、国際的認識された指標でみるかぎり、中国の対外債務リスクは小さい。表2-14には、「債務比率」（総債務の対財・サービス輸出比）、「負債比率」（総債務の対GNP比）、「債務返済

比率」(元利返済額の対財・サービス輸出比)の推移が示されている。債務比率は100%以下、負債比率と債務返済比率はそれぞれ25%、20%以下が一つの目安とされているが、中国の値は警戒ラインを大きく下回っている。

対外債務の返済期限による、主に中・長期債務と短期債務に分けている。中国の対外債務構造からみると、2003年時点で、中・長期債務が中国の対外総債務の60%を占め²⁵、短期債務がその4割を占めている。中・長期債務は短期債務より返済リスクが低い、利子が高いので、元利返済の負担が重い。

表 2-14 中国対外債務の債務比率・負債比率・債務返済比率 (%)

年度	債務返済比率		負債比率		債務比率	
	警戒ライン	実際率	警戒ライン	実際率	警戒ライン	実際率
1990	20	8.7	25	13.5	100	91.6
1991	20	8.5	25	14.9	100	91.9
1992	20	7.1	25	14.4	100	87.9
1993	20	10.2	25	13.9	100	96.5
1994	20	9.1	25	17.1	100	78
1995	20	7.6	25	15.2	100	72.4
1996	20	6.0	25	14.2	100	67.7
1997	20	7.3	25	14.5	100	63.2
1998	20	10.9	25	15.2	100	70.4
1999	20	11.3	25	15.3	100	69.5
2000	20	9.2	25	13.5	100	52.1
2001	20	7.5	25	14.7	100	56.8
2002	20	7.9	25	13.9	100	46.9
2003	20	6.9	25	13.7	100	39.9

(出所)『中国商務年鑑』により筆者作成。

外貨準備の適正規模

²⁵ 『中国商務年鑑』2004年版。

外貨準備は自国の対外金融資産であるが、自国の在外金融投資にもなるものである。表 2-15 から分かるように、中国の外貨準備高は 1996 年の 1050 億ドルから 2006 年の 10663 億ドルまでに大幅に増加してきた。

外貨準備の増大は経済実力の向上を示す一方、資金源の合理的配置の問題も問われる。外貨準備の適正レベルについて定説はないと思われるが、その規模が以下の要因に決定される。即ち、①一定期間輸入量の支払い能力、②対外債務の返済規模、③自国通貨の為替レート of 安定と国内外市場の介入、④自国通貨の国際地位などが取り上げられる。

表 2-15 中国の外貨準備 (億ドル)

年度	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
金額	1050	1399	1450	1547	1656	2122	2864	4032	6099	8819	10663

(出所) 中国国家统计局『中国統計年鑑』により筆者作成

輸入額との対比で中国の外貨準備を見る場合、2006 年の輸入額が 7916 億ドルとなるが、2006 年までの外貨準備がほぼ 13 ヶ月分に見合っている。一般に言われた「その国の輸入量の 3 ヶ月」という説と比べた意味では、中国が世界でもかなり外貨準備が潤沢といってもよいであろう。

外債返済と為替レートの安定については、一定の外貨準備を貯めておけば、為替レートの変動による通貨危機に対応しやすくなる。ところが、2003 年時点では、中国の対外債務残高が 1936.3 億ドルとなるが、その構成からみると政府間借款 13.1%、国際金融組織融資 13.7%、国際商業融資 73.2%となっていた²⁶。そのうち、国際商業融資のシェアが高いが、長期債務と短期債務の比率はそれぞれ 60%と 40%となっており、リスクの高い短期債務が比較的到低い水準にあるので、危険性の低い外債構造となっている。そして、上述通りに、外債リスク諸指標は何れも国際基準の安全ライン以内に抑えられているので、

²⁶ 『中国商務年鑑』2004 年版。

外債による危機発生の可能性は極めて小さい。

以上を纏めてみると、例え 2003 年時点で、中国の外貨準備は 4032 億ドルで、「当年度輸入量の 3 ヶ月分（約 1032 億ドル）」を引いて、そして為替レートの危険性を防ぐための分を、さらに当年度の債務元率返済額（返済比率の 6.9% により計算）を引いたら、あと千億ドルの余額がある。当然、実際にはこのように計算できないが、すくなくとも、今後の継続な外債規模を拡大しないかぎり、外債返済のための外貨準備規模の拡大必要性は見当たらないであろう。

WTO 加盟の実現による輸入の増大と、為替レートの変動が以前より増大を見通してから、一定規模の外貨準備の保有が必要と考えられるが、長期的にみると、経済持続安定の成長のため、大規模な外貨準備で金融危機を防ぐより、最も重要なのは経済発展の基礎条件の整備である。中国がまだしばらくは発展途上国であり、過度な外貨準備は、人民元値上げとインフレの圧力を及ぼし、資金運用の効果低下をもたらすことになるであろう。

第3章

中国对外直接投資の発展段階——国際比較

元中国对外経済貿易部の統計（許可ベース）と違って、UNCTADのレポートによると¹、1990年代、中国は一度発展途上国で最大の資本流出国の一つになり、92年～94年が2位、95年が香港と台湾の次に3位となった。また、中国の国際収支表の統計を見ると、1990～99年の間で、中国の对外直接投資額（国際収支ベース）は年平均23.23億ドルであり、そのうち、1993年が史上最高の44億ドルに達した。

経済成長に伴い、中国の对外直接投資が変貌している。投資の受入国から投資の出し手国への変貌の背景として、マクロ経済的な経済発展段階の移行があると考えられている。本章においては、直接投資の拡大とマクロ経済的な経済発展との関連を照合できるモデルを用い、中国の経済発展段階、並びに对外直接投資の発展段階の位置を明らかにしようとする。そして、国際的に比較する。

国際比較の場合、欧米よりむしろ「世界経済のエンジン」といわれるアジア、特に中国と歴史的、文化的絆が深く、地理的にも近く、経済発展の軌跡が似ている韓国、台湾及び日本との国際的比較が重点になる。韓国、台湾及び日本の对外直接投資発展のプロセス及び特徴との比較を通じて、中国の経済成長に伴う直接投資の発展の位置付けを明らかにする。

¹ UNCTAD, *World Investment Report*, 1996。

第一節 投資・発展サイクルモデルによる韓国との比較

本節においては、ダニング氏の IDP モデル（投資・発展サイクルモデル）を用い、改革開放以来 30 年近く経過した中国の経済発展の過程並びに対外直接投資の展開のプロセスを明らかにし、そして 1960 年代から 80 年代末まで 30 年間わたる韓国の対外投資発展プロセスとの比較を行う。

投資・発展サイクルモデル

海外直接投資に関するこれまでの研究の多くは、先進投資国の企業または製品のライフサイクルを対象に、それらを理論的、実証的に解明することに主眼を置いてきた。しかし、80 年代から直接投資が先進国の「特権」でなくなり、投資国が NIES や一部の途上国にまで及んできたことにより、直接投資論からのアプローチに加え、開発経済学や経済発展論からの分析も可能になりつつある。にもかかわらず、この視点からの分析が困難なのは、これらの投資実績が先進国と比べ格段に少ないことや資料、データが極めて不十分なこと、さらにはその分析ツールが開発論、発展論の中に存在しないことが大きな要因となっている。それでも 80 年代から途上国の直接投資に関する研究が次第に進んできた。

発展途上国直接投資に関する研究の多くは、基本的には直接投資論からのアプローチであるが、その中で経済発展と直接投資の関係に注目したのがダニング氏 (John H. Dunning) である。彼の分析のフレームワークは²、一国の国際的な直接投資の局面とその変化を国際的生産の折衷理論 (Eclectic theory of international production) を基にして、67 ヶ国を対象に 1967 年～78 年の期間

² John.H.Dunning, "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.117, 1981, pp.30~64.

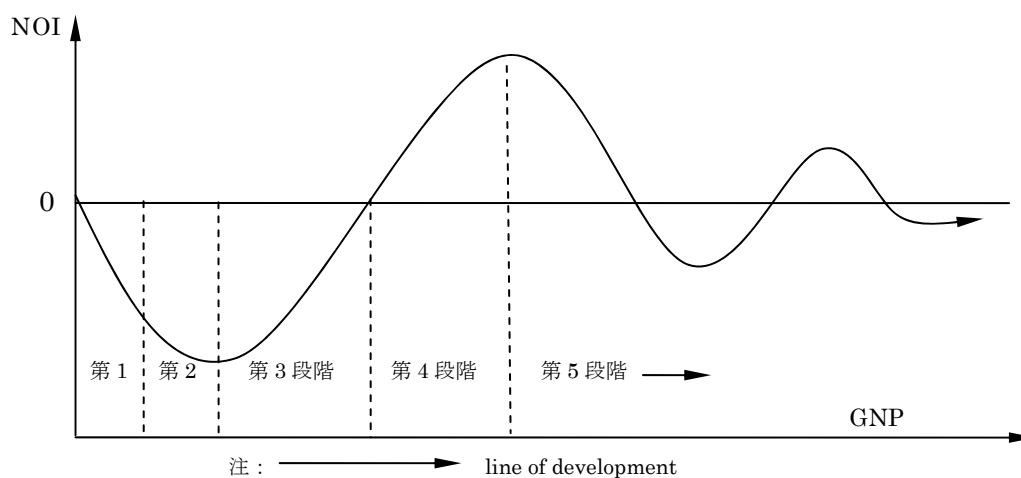
の統計を使用して経済発展段階別に直接投資の変化を国際比較し、これを IDP (Investment Development Path) (投資-発展モデル) と名付けている。

このモデルにおいては、1人当たり GNP と 1人当たり対外直接投資ネット額 (NOI) ($NOI = \text{当該国 1人当たり対外投資額 (FDI}_o) - \text{当該国 1人当たり対内投資額 (FDI}_i)$) を基準にして、各国の投資の状態を四つの段階に区分する。即ち、一国の GNP と NOI の値が分かれば、当該国の当面の投資-発展段階が明解できるようになる。その段階の区分は次の通りである³。

- 第一段階 (1人当たり GNP 400 ドルの 25ヶ国)
- 第二段階 (1人当たり GNP 400 ドル～1500 ドルの 25ヶ国)
- 第三段階 (1人当たり GNP 2000 ドル～4,750 ドルの 11ヶ国)
- 第四段階 (1人当たり GNP 2600 ドル～5,600 ドルの 6ヶ国)

その後、IDP はダニング本人によりさらに五つの段階に分類し直された。(図 3-1) が、第五段階に当たる国は一部の先進発達工業化国家だけであるため、途上国に対する分析を展開する場合、本来の四つ段階の IDP を取り扱うのがよいと考えられる。

図 3-1 投資-発展サイクル理論の五つの段階



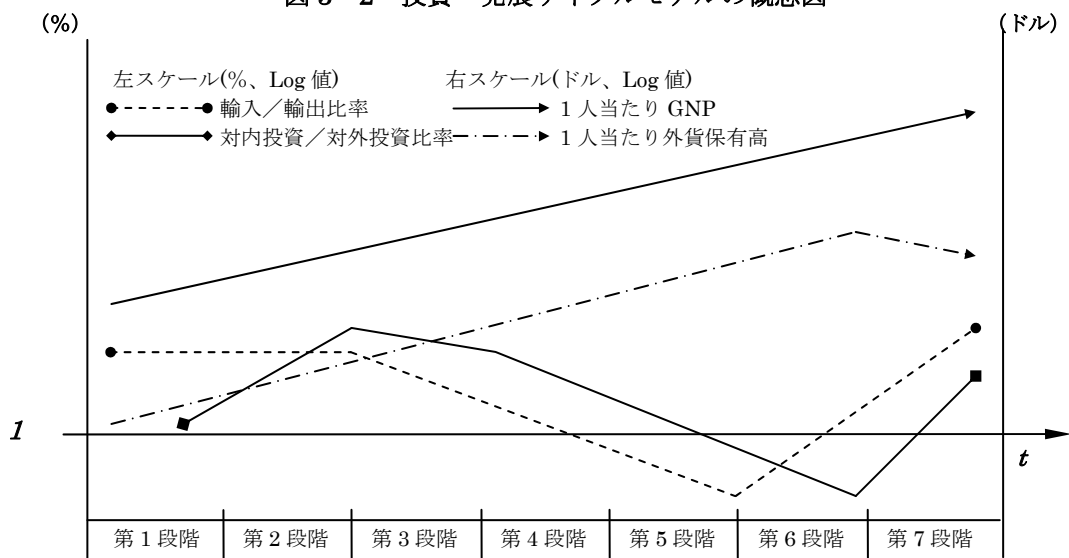
(出所) John H. Dunning, *Alliance Capitalism & Global Business*, Routledge, 1997, pp236

³ Dunning、上掲書 30～64 頁。

このような分析フレームワークは、途上国の経済発展に伴って直接投資がどのように変化してくるのかを明らかにするためには、特に興味深い研究であるが、経済発展段階については、対象国の直接投資の流入・流出とGNP規準だけで区分しており、しかも各段階におけるGNPとNOIの値が観測当時の区分基準しかならないということからかなり曖昧さあり、また、経済成長の連続性という点からすると、各段階間の「つながり」を説明する理論的根拠に欠けておるという指摘もある⁴。経済発展の連続性という点から、各段階の有機的関連を説明する理論的根拠に欠けていることから、この段階論にはなお検討の余地が残されていると考えられる。

その後、当投資－発展サイクルモデルは笠井信幸⁵が韓国の経済発展と対外直接投資展開との関連を分析した際、四つの指標を取り入り、七つの段階に精緻化された。このフレームワークを概念図として描いたのが図3-2である。

図3-2 投資－発展サイクルモデルの概念図



(出所) 笠井信幸「韓国の直接投資と経済発展」(谷口興二編『台湾・韓国の海外投資の展開』、JETRO アジア経済研究所、1990年、pp19~20)。

一国が経済成長していくにつれ、その中で直接投資がどのようにかわり、どう変化していくのかについて、次の四つの指標にそれを代表させて捉えるこ

⁴ 笠井信幸「韓国の経済成長と海外直接投資」(『アジア研究』第35巻第1号、アジア政経学会、1988年、86~87頁)。

⁵ 笠井信幸、上掲文、88~90頁。

とにする。まず、一国経済の発展水準をマクロ的に示す指標として1人当りGNPをとり、海外投資の資金的な側面を傍証的に示す公的準備資産として1人当り外貨準備高をとる。また対外経済関係を輸入・輸出比率(輸入総額/輸出総額)で示し、そして直接投資の変化を対内・対外投資比率(外国から流入する直接投資総額/自国から流出する直接投資総額)によって表す。これらの指標を時系列にとりその変化を次の7段階に区分されている。ここでは、開放経済体制下における経済発展を想定しており、また1人当りGNPは時間の経過とともに上昇すると仮定し、その過程で1人当り外貨保有高も第6段階までは増加していくものとする。次の表3-1がこのモデルの概念を説明したものである。

笠井氏が提示した概念は、次のように理解できる。

一国の開発初期は、貯蓄率と投資率が共に低く、輸入依存度が高い。その過程で「輸入の創造的役割」が機能し、「国内生産開始の採算点」を見いだす産業が現れ、輸入代替が開始される。投資機会の拡大につれて近代的産業が多くの分野で生まれ、低賃金労働が価格面での有利な要因となってくることから、コスト・メリットを求めた対内投資が流入してくる。またわずかながら資源開発等を目的とする対外投資も始まることから対内・対外投資比率も上昇し始める。

輸入代替の進展過程において、「輸出生産開始の採算点」に達する国内生産者と輸出向け対内投資により輸出産業が生成し、それらはいずれも低価格による比較優位をもつ。やがてこうした比較優位は、次々と「輸出生産開始の採算点」を迎える労働集約財へ波及し、同時に輸入代替の深化に伴って輸入・輸出比率を徐々に押し下げることになる。この傾向に拍車をかけるのが重化学工業化と輸出構造の高度化である。その結果、貿易収支の改善が進み、やがて均衡点を迎える。この間の対内・対外投資比率の推移は一定ではない。すなわち、労働集約財部門における比較優位の顕在化は生産技術、経営資源に優位を持つ対内投資の「狙い所」となり、かつ受入れ国政府もこれに対し工業化促進の観点か

ら、さまざまな支援策を採用する。そこで対内・対外投資比率は上昇過程を辿る。当初は、外国企業は投資の受入れ国の市場において独占的優位を保持しているが、受け入れ国が経済成長を続けると競合的国内産業の台頭や賃金上昇により、とりわけ労働集約財輸出産業においてコスト・メリットが低下していく。

表 3-1 投資-発展サイクルモデルの概要

発展段階	特 徴	経 済 状 況
第 1 段階	輸入・輸出比率が高く、対内・対外投資比率が殆ど 0 に近い	この段階は、開発初期であることから国内貯蓄率も低く、また投資機会も極めて少ない。国内消費は、工業部門が未発達なため輸入財に依存し、輸出は、少数の伝統的製品が主体である。対内・対外投資は殆どなく、1人当たり GNP も低く外貨準備も極めて少ない。
第 2 段階	輸入・輸出比率が高く、対内・対外投資比率も上昇し始まる	最終消費財を中心に輸入代替が始まり、投資機会が徐々に拡大し始めることから、相対的低賃金等のコスト・メリットが顕在化したり、資源豊富国ではその開発に対して対内投資が増えてくる。外国企業は、そこで独占的優位を持つ。生産基盤も次第に整備され、輸入も従来の消費財中心から部品、半製品等の中間財が増大する。1人当たり GNP や外貨保有高が少しずつ上昇し始める。
第 3 段階	輸入・輸出比率は低下し始めるが、対内・対外投資比率は高水準を推移する	輸出産業が発達すると共に国内市場が拡大し、対内投資が増加する。他方、海外資源開発や輸出市場開拓を目的とした対外投資が徐々に開始される。また、最終財部門の輸出志向への転換と、中間財の国産化の進展から輸入代替の深化が並存して展開する。この段階になると、持続的経済成長期に入り、1人当たり GNP の上昇と経常収支の改善傾向から外貨準備も増加してくる。
第 4 段階	輸入・輸出比率が 1 に接近し、対内・対外投資比率も低下し始める	国際競争力の高まりによる輸出拡大と輸入代替が産業全体に波及し、経常収支が改善されてゆく。外国企業の優位は次第に失われ、且つ賃金上昇によりコスト・メリットも減少し投資市場としての魅力が薄れ、対内投資の増加傾向が停滞もしくは減少する。他方、海外事務所や不動産投資等から海外生産を志向する産業配置の国際化を目的とする対外投資が本格化となる。
第 5 段階	輸入・輸出比率が 1 以下となり、対内・対外投資比率も 1 に接近する	経常収支の黒字基調が定着し、対内投資は高度技術集約部門へシフトしてゆく。対内投資は、大型化傾向を示すと共に活発化し、生産主体が海外へ移転し企業の多国籍化が広範囲に波及する。
第 6 段階	輸入・輸出比率が再び上昇し、対内・対外投資比率は 1 以下となる	海外生産が増大すると同時に、後進国へ比較優位が移りそこからの輸入が多くなり、経常収支の悪化が顕在化してくる。純投資国となり投資分野の拡大と投資額の増加が続く。部門によって産業空洞化の兆しも現れる。経済発展も高度成長から安定成長に移り、1人当たり GNP も高水準に達しているが上昇率は低下し始める。外貨準備は、経常収支の悪化に伴い伸び率も鈍化している。
第 7 段階 (第 8 段階)	輸入・輸出比率が高まり、対内・対外投資比率も再び上昇する	経常収支の赤字が増大し、産業空洞化が拡大する。また、諸外国からの対内投資が全般的に増加し、再び純対内投資国に逆戻りする。1人当たり GNP は高水準にあるものの成長率は鈍り、低成長基調となると共に外貨準備は減少しつつある。

(出所) 図 3-2 と同じ (筆者による一部改正)

他方、輸出の増大は海外市場開拓圧力を強めるため・海外事務所開設等の貿易業の対外投資が増え、資源の安定的確保を図るための対外投資、さらには一部製造業投資が開始する等、当該国の経済発展に基づくマクロ経済的ニーズに沿って対外投資が増大していく。つまり、基本的にこの段階では軍事的政治的

等の特殊要因が作用しない限り、個々の企業が国民経済の枠を大きく超えて独自の企業論理で活動するだけの能力は保持しておらず、当該国の経済発展の段階ごとに発生する要因に強く影響されながら対外投資が行われると考えられる。

輸入・輸出比率に一定の格差をおいて対内・対外投資比率が追隨して低下するパターンは、輸入・輸出比率が1の水準を割り込みしばらく続く。貿易収支の黒字が拡大し、これと同時に企業進出の増大が続くのがこの段階の特徴であり、投資業種は製造業が主体となり投資規模は大型化する。また、この段階では重化学工業投資が進み、素材部門の供給力が向上して技術集約産業の発展が顕著になってくる。こうして産業構造の高度化が進むにつれて、比較優位産業の構成が変化し、その過程で比較優位を国内で喪失した産業が再活性化を図るために優位性を発揮できる海外の適正市場を求めて移動を図ることになる。こうした産業調整の進展は、輸入自由化を促しこれまで比較的閉鎖市場であった輸出財分野にまで輸入が及び貿易の水平分業化が次第に進展する。そのため、貿易収支も徐々に悪化し輸入・輸出比率の下降も鈍りいずれ上昇局面に入る。しかし、対内・対外投資比率は下降し続け純投資国となる。この過程は、とくに比較劣位化した産業において空洞化現象を醸成することにもなる。

こうした現象が続くと、比較優位を移転した後発国からの輸入が増大し、さらに貿易収支の悪化に拍車をかける。やがてさまざまな収支改善策が採用され、輸入抑制的な市場へと変化する。そのことは、これまで輸出を伸ばしていた後発国が市場を失うことに繋がり、その市場防衛のため輸出代替的な直接投資に切り替えてくる。こうした傾向は、対内投資を増大させ、対内・対外投資比率の下降は鈍り、逆に上昇へと転ずることになり再び純対内投資になる。

従来の経済開発論における直接投資に関する議論は、対内投資の経済発展に対する効果や役割についてのものがほとんどであり、対外投資に関する論議が

欠けていた。もちろん、それは、途上国の対外投資がごくわずかであったことや発展水準からみて資本を海外に投資するまでに至っていなかったということ等が、その大きな要因となっていたであろう。しかし、途上国の経済発展が進むにつれて開発論の中で海外投資分析がなされる必要がある。このモデルは、そうした一つの試みである⁶。

ところが、笠井氏が投資－発展サイクルモデルを七つの段階にまで精緻化したのはダニングの前世紀80年代後半までのIDPに基づいてできたものである。前述したように、その後ダニングは五つの段階を設定してIDPをさらに進化させた。これに対して笠井氏の投資－発展サイクルモデルは、その第7段階においてIDPの第五段階の状況に触れてはいたが、まだ未完成なものと感じている。

笠井氏の未完成を補足するために、進化されたIDPモデルに基づき、ここで、新たな第8段階を設けて、その説明も加える、と試みる。

ダニングによると⁷、IDPの第五段階に入ってから、一国のNOIが縮小し始め、その後、水平線の上下に巡って変動すると同時に、対内と対外の投資金額は共に継続的に増大する可能性がある。後進国との間に直接投資が増大する一方、先進国間の対内・対外投資もそれ以上に増大する。GNPの規模は高水準に留まるが、経済は低成長基調となる。また、GNPの絶対値はNOIに対する影響力が薄くなる。効率を追究する目的で、グローバル企業の取引は外部市場より、内部化にされつつあるため、輸入・輸出比率は依然に高いが、外貨準備の残高は伸び悩む。産業の構造的転換により、かつて空洞化した産業が海外に移転すると同時に、新たな部門に空洞化が顕現してくる。一国は資源に対す獲得能力と所有する優位の変化によって、常にIDPが水平線の上下に変動する、即ち第五段階は、

⁶ 笠井信幸「韓国の直接投資と経済発展」（谷口興二編『台湾・韓国の海外投資の展開』、JETROアジア経済研究所、1990年、19~22頁）。

⁷ John H. Dunning, *Alliance Capitalism & Global Business*, Routledge, 1997, pp241~246.

長期に渡ってのこのような均衡状態に留まる可能性がある。

投資－発展サイクルモデルの第8段階の特徴は、次の通りと考えている（表3-2）。

表3-2 投資－発展サイクルモデルの第8段階の概要

発展段階	特 徴	経 済 状 況
第8段階	輸入・輸出比率が高く、対内・対外投資比率が上昇する。一定な時間たってから再び下がるが、その後、1というレベルの水平線の上下に変動する。	経常収支の赤字が常に存在し、かつての部門的産業空洞化が軽減したが、新たな部門に空洞化が顕現し始める。また、対内・対外投資が全般的に増加し、そのうち先進国間の投資が盛んになる。1人当たりGNPは高水準にあるものの成長率は鈍り、GNPのNOIに対する影響力が薄くなる。グローバル企業による内部取引は盛んになっているが、外貨準備の残高は伸び悩んでいる。この段階に入った国には、こんな経済状況が、長期に渡って存在する。

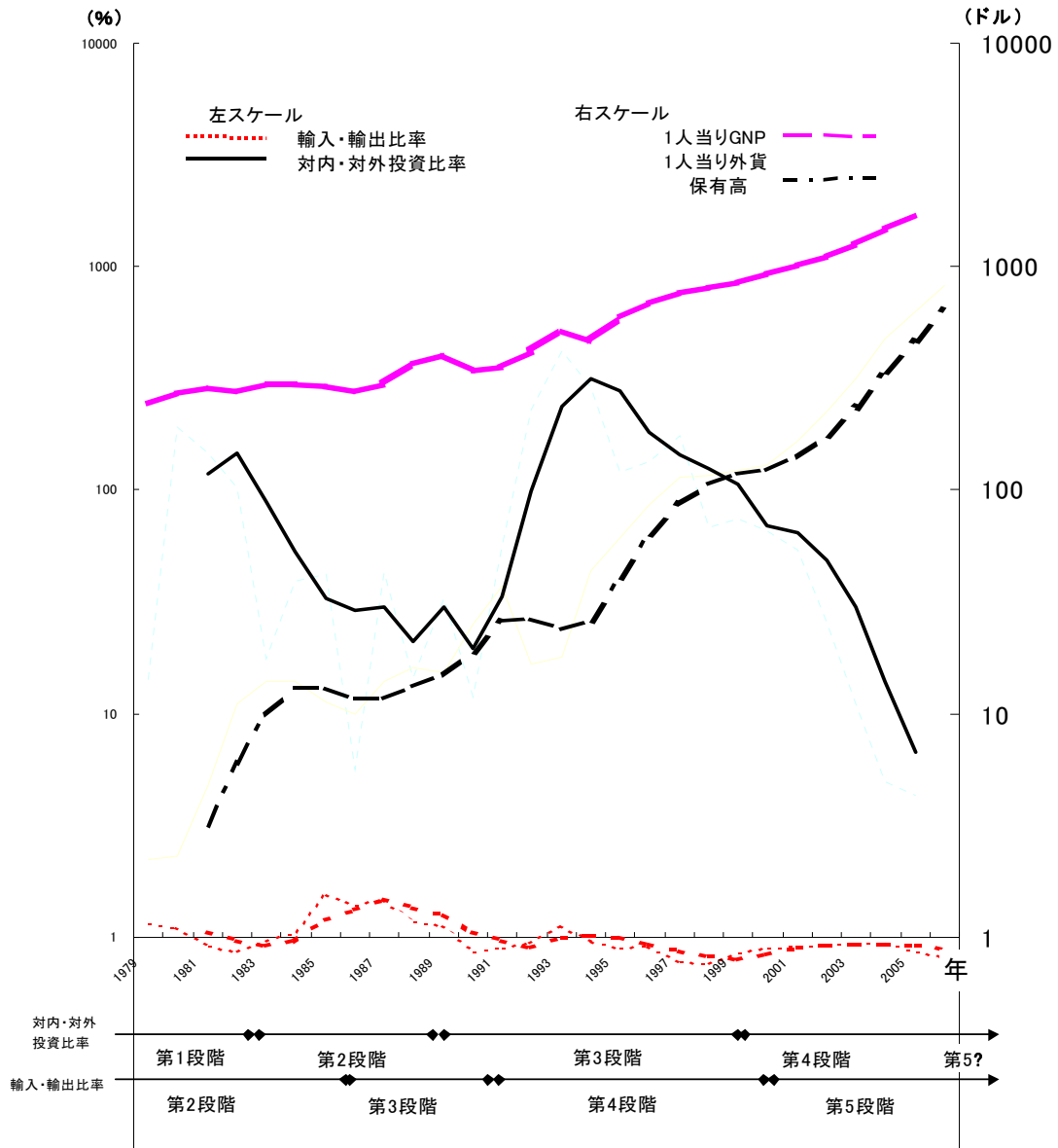
なお、中国の対外直接投資にとっては、この第8段階までは遥かに先なことであるから、笠井氏の7段階の投資－発展サイクルモデルにより、十分に説明できると思う。以上のフレームワークで中国の経済と直接投資の発展について描いてみたのが図3-3である。

中国のサイクルパターン

1949年から78年まで、すなわち新中国が成立してから改革開放が始まる前までの30年間、そこに歴史的な背景もあり、また78年までのデータが全て把握できない理由で、ここに取り寄せているのは、1979年から中国が全面的に改革開放の経済発展の道について以降のデータである。

中国のサイクルパターンをみると（図3-3）、1人あたりGNPは改革開放後の高度成長により2005年までの27年間に34倍となり、1人あたり外貨保有高は1979年の2.2ドルから2006年の817.7ドルへと約368.3倍にまで増大した。輸入・輸出比率は80年代からすでに下降局面にはいつている。81年からは一度1を割ったが、84年からは工業化の進展による中間財・生産財の輸入増の影響で上昇した。88年から再び下降局面に入り、90年からもう一度1を割って、その後は大体1.0～0.8の水準の上下で変動している。

図3-3 中国の投資—発展サイクルパターン



* 本図においては、対外投資 (FDI) は許可ベース、各曲線は3年移動平均の値を使用している。
 (出所) 中国国家统计局『中国統計年鑑』、『中国対外経済統計年鑑』、中国対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易年鑑』、中国人民銀行『国際収支平衡表』各年版より作成。

対内・対外投資は改革開放の直後がほぼゼロであった。改革開放後の経済成長と中国政府の積極的外資導入政策の下で、爆発的対内投資の増加につれて比率が急上昇していた。その後、対外直接投資額の上昇傾向に伴って、対内・対外投資比率も段々下降した。しかし、90年代に入ると、自国産業の構造的転換、低人件費の追求、市場の占領など目的に基づいた中国に対する外国の投資が増

大する一方、中国側でも安定的経済成長の維持、また産業育成や内陸開発等の目的により外資導入を優先し、中国からの対外投資を規制する姿勢をとってきた。その結果、対外投資のネット額が増えても、対内投資の増加率と金額に及ばず、対内・対外投資比率は下降しなかった。しかし、2000年からの対外投資の規制緩和をきっかけに、この状況の変化が始まり、対内・対外投資比率の値は2000年の73.89から、2006年の4.31にまで下がってきた。

以上のことから中国の投資・発展サイクルは次のように理解できる。輸入・輸出比率は対内・対外投資比率よりも先行して、80年中間までは第2段階、90年代冒頭までは第3段階、90年代は第4段階、そして90年代末からは第5段階に移行し始めた。対内・対外比率は83年までは第1段階にあり、84年から80年代末までは第2段階となっていた。その後、89年～91年の特別時期を除いて（天安門事件）、90年代冒頭からは第3段階に入った。そして2000年からは、対外直接投資の加速に伴って第4段階に移行してきた。現在の対外直接投資額の急伸び率に従って見通せば、まもなく第5段階に踏み切ることができるであろうと考えられる。

韓国のサイクルパターン

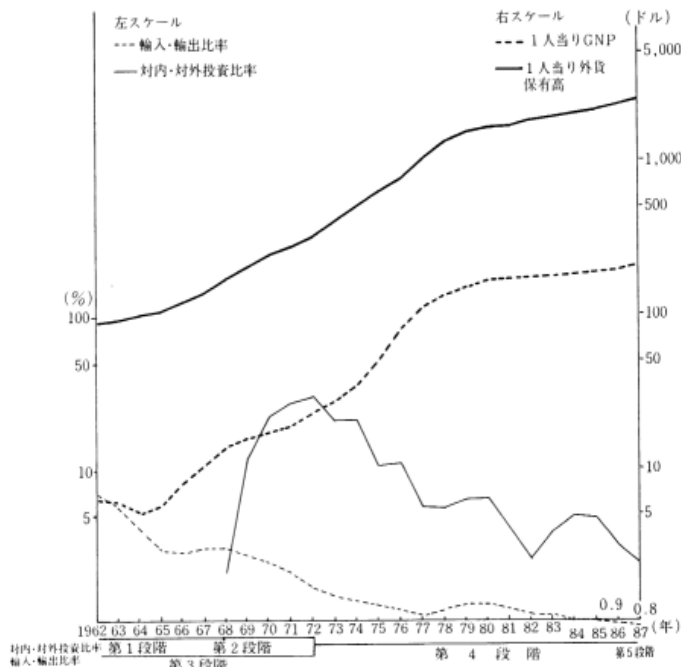
1960年代後半から80年代末まで、韓国は急速な経済成長を実現した。高度成長の大きな原動力となったのは工業製品の輸出であり、「Made in Korea」の製品は米国を中心に全世界を席卷することとなった。当初、輸出製品は衣服、靴、雑貨などが主流であったが、70年代からは家電製品が、80年代には自動車 that 本格的に輸出されるようになり、Samusung、Hyundaiといった企業名は世界的に知られるようになった。

韓国の直接投資は80年代半ばまでは伸び悩んでいたが、80年代末から着実に増加し、90年代に入ると、韓国企業の国際化は新たな段階に入って、海外直

接投資が急激に拡大することになったのである。特に 94 年以降は爆発的な拡大をみせた。しかし通貨危機の発生した 97 年を境に、海外直接投資はその拡大ペースを鈍化させた。特に 98 年は、経営が悪化した既投資先に対する資金支援を除くと、投資は一時的に大きく落ち込むことになった⁸。

笠井氏はこの投資－発展サイクルモデルにより韓国（1960～80 年代）の経済と直接投資の発展を研究する際、次のような結果を明らかにした（図 3-4）。

図 3-4 韓国の投資－発展サイクルパターン



（出所）谷口興二編『台湾・韓国の対外投資の展開』JETROアジア経済研究所、1990年、p 23, (ママ)。

笠井氏が描いた韓国の
サイクルパターン⁹による

と、韓国の1人当りGNPは高い成長により観察期間中に約33倍となり、これに伴って1人当り外貨保有高も1962年7.6ドルから87年の218.5ドルへと約29倍にまで増大した。輸入・輸出比率は、62年にはすでに下降局面に入っている。

ちなみに50年代の推移は、52年に7.7であったが、56

年に19.0、58年には最高の22.9まで上昇しその後下降している。この10年間の平均は13.7であり、高い比率を維持する第1段階、第2段階は50年代後半まで続いたと考えられる。1965年までは下降していた輸入・輸出比率は、その後工業化の進展による中間財・生産財の輸入増が影響し、この傾向に歯止め

⁸ 北村かよ子編『アジア NIES の対外直接投資』JETROアジア経済研究所、2002年、28～31頁。
⁹ 笠井信幸、上掲文22～24頁。

をかけた。しかし、70年代には重化学工業化の開始等によって、再び下降局面に入り、77年には経常収支が一時的にごくわずかではあるが黒字になったことで、輸入・輸出比率も1.1とほぼ均衡した。その後、第2次オイルショック、80年不況等で輸入が増大し同比率も上昇したが、その回復は早く84年には1.0となり86年には1を割り、87年には0.8の水準となっている。

対内・対外投資比率は、1968年に海外直接投資が始まってから72年までは、その投資額が少ないことから対内投資の増加につれて比率が急上昇する。しかし、対内投資の伸び率に比べ対外投資のそれが高かったことで1972年以後は下降に転ずる。70年代後半には、対外投資が横ばいもしくは減少したことによりこの比率が若干上昇した。80年代になると、後述するように対外投資の本格的な展開によって下降している。ただ84年には対内投資が対前年比1.6倍の伸びを示したことと、対外投資の半減でこの比率は一時的に押し上げられた。

以上のことから韓国の投資一発展サイクルは次のように理解できる。1962年から72年までは、輸入・輸出比率は対内・対外投資比率よりも早く第3段階に入ったが、対内・対外投資比率は68年から72年まで第2段階にあった。この段階のズレは72年以降対内・対外投資比率が高い推移を示す第3段階を経ることなく下降局面を示したため、86年までは第4段階にあった。その後、輸入・輸出比率が1を割込んだため第5段階へ移行したと考えられる。

中・韓両国のサイクルパターンの比較

ここで、韓国のサイクルパターンを中国と比較してみる。この比較を通じて、次のことが指摘できる。①中国の投資・発展サイクルは輸入・輸出が第5段階となっている。対内・対外投資比率がまだ第4段階にあり、まもなく第5段階に移行することができると見込まれる。韓国のほうは87年からすでに第5段階に入り込んで、中国よりは10年ほど先行していた。②対内・対外投資比率

から中国の対内投資は順調に拡大してきた一方、対外投資はまだ低いレベルに留まっている。21世紀に入ってから是对外投資が急増して、対内・対外投資比率が急速に低下している。③中国の1人当り外貨保有高より、中国の1人当りGNPは観測期間中に韓国と比べて差がある。それは中国の膨大な人口数と沿海・内陸地域の巨大な格差に原因があると考えられる。④中国の投資・発展サイクルは60年代から80年代中間までの韓国と似ている。なお、韓国は世界五輪を主催した88年以降、対外直接投資が着実に増加しつつ、特に94年から爆発的に拡大した。

この投資－発展サイクルモデルによって、現在の中国のサイクルパターンは80年代後半の韓国に似ている。

第二節 国際収支・直接投資の発展サイクルモデルによる台湾との比較

本節においては、サミュエルソン氏の途上国から高度先進国へ発展する過程を明示できる国際収支段階説に基づく国際収支・直接投資の発展サイクルモデルを使って、改革開放以来 30 年近くを経過した中国の経済発展の過程並びに対外直接投資の展開のプロセスを明らかにし、1960 年代半ばから 80 年代半ばまで 20 年間わたる台湾の対外投資発展のプロセスとの比較を行う。

国際収支・直接投資の発展段階説

途上国から高度先進国へ発展する過程を国際収支の観点から明示する国際収支の発展段階論はキンドルバーガーに始まりさまざまな形態で議論されているが、サミュエルソン氏（P.A.Samuelson）はその発展段階を 4 つに分けて、整理した。すなわち、途上国から高度先進国へ発展する過程を国際収支の観点からみると、①未成熟な債務国、②成熟の債務国、③新債権国、④成熟の債権国と四つの段階にわけられる¹⁰。その後、国際収支段階説に海外直接投資を加えて、教授の提示した 4 段階をさらに 6 段階に編成し直した（表 3-3）。

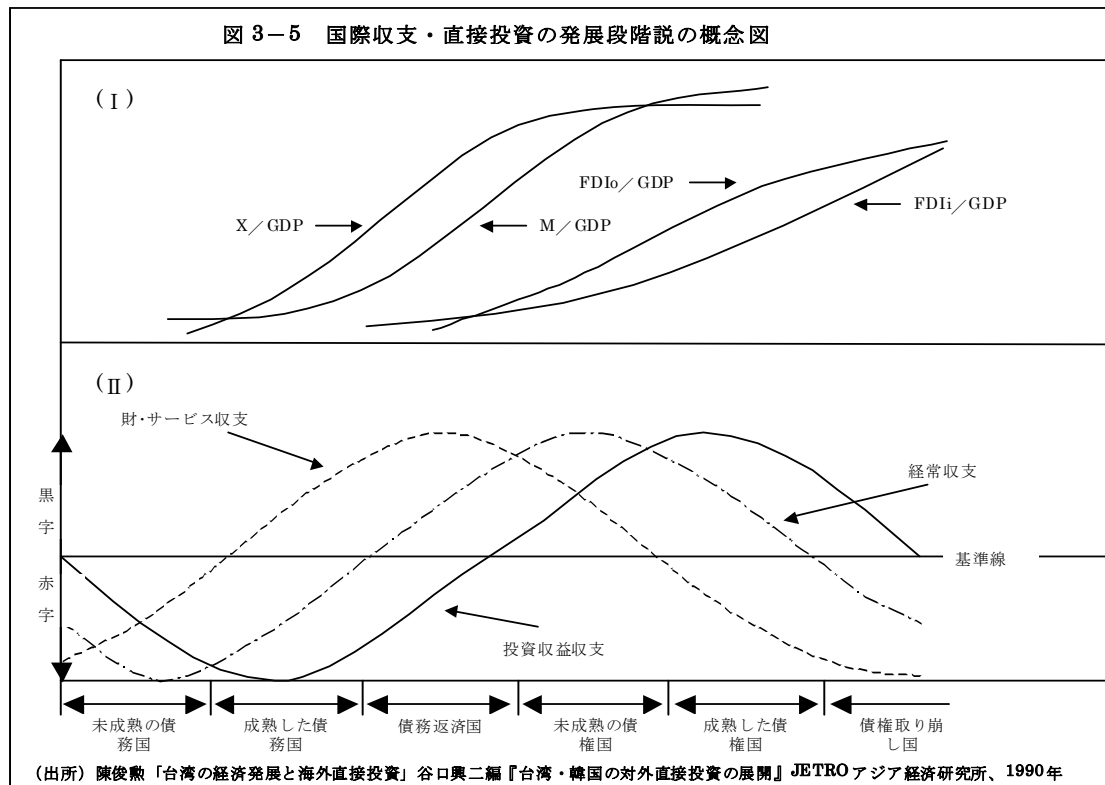
表 3-3 国際収支・直接投資の発展段階説

	財サービス収支	投資収益収支	経常収支	資本収支
未成熟な債務国	赤字	赤字	赤字	黒字
成熟した債務国	赤字	大幅赤字	赤字	黒字
債務返済国	大幅黒字	赤字	黒字	赤字
未成熟な債権国	赤字	赤字	大幅黒字	赤字
成熟した債権国	赤字	大幅黒字	黒字	赤字
債権取り崩し国	大幅赤字	赤字	赤字	黒字

(出所) 吉川洋『日本経済とマクロ経済学』東洋経済新報社、1992 年。

¹⁰ Paul A. Samuelson, *ECONOMICS*, Sixth Edition, McGraw-Hill Book, 1964. (都留重人訳『経済学』下巻、岩波書店、1967 年 1 月)、920~922 頁。

また、陳俊勳氏は台湾の国際収支・経済発展・直接投資の関係を研究し、国際収支と直接投資の発展段階説の諸段階の特徴に解説を加えて、当サイクルモデルを更に精緻化することを試みた¹¹。その概念図は図の3-5である。



同図の(I)は国内総生産(GDP)に占める輸入(M)、輸出(X)および外国から国内への対内直接投資(FDI_i)と国内から海外への対外直接投資(FDI_o)を示している。(II)は国際収支の経常収支、投資収益収支、財・サービス収支の三つのサイクル曲線を示している。基準線の上方は該当収支の黒字を示し、その基準線の下方は収支の赤字を示している。

ここで、国際収支の中の三つの収支の関係について確認してみよう。

国際収支勘定の中の投資収益収支とは、対外投資によって得た利益から、外国からの対内投資によって得られた利益を差し引いた分を示す。財・サービス収支とは、財・非貨幣用金の取引、財の輸送高、保険料、旅行費、投資によって得た利益、政府の取引、その他サービスの収支を含むものである。経常収支

¹¹ 陳俊勳「台湾の経済発展と海外直接投資」(谷口興二編『台湾・韓国の海外投資の展開』、JETROアジア経済研究所、1990年)、44～46頁。

は、貿易収支と非貿易収支とからなる。経常収支を **C**、財・サービス収支を **G & S**、投資収益収支を **I & P**、その他を **e** と表現すれば、次の式が成り立つ。

$$C = G\&S + I\&P + e \quad (1)$$

ここで、**e** が固定的且つ相当小さな数値の場合、**I & P** が小さければ小さいほど、**G & S** の値は **C** に近づく。図で表現すれば、**I & P** の値が小さければ小さいほど、横の軸に巡って平目な曲線となっている。同様、**C** と **G & S** の値が大きければ大きいほど、横の軸に対して縦の軸方向に激しく変動し、険しい曲線となっている。また、**I & P** の値が小さければ小さいほど、横の軸において **C** と **G & S** の曲線は近づく。したがって、図(II)に描かれた三つの曲線は現実には、滑らか且つバランスの良い曲線ではない。

陳俊勲氏に精緻化された国際収支・直接投資発展サイクルモデルの諸段階の特徴を次のように説明できる¹²。

第 1 段階の未成熟の債務国。この発展の初期条件においては、国内の産業、商業、輸送と通信などの産業基盤は未発達の状態であり、国内市場の需要及び供給の能力も小さい。輸出される製品は農産物、一次産品と手工芸品など幼稚な加工製品が殆どである。国内で需要される工業製品の大多数は輸入に頼っている。需要が少ないためこの段階では、外国からの直接投資は無いか有ってもほんの少しであった($FDI_i \geq 0$)。海外直接投資の余力もなかった($FDI_o \doteq 0$)。企業側の資金力も少なく、また政府側でも国内の経済建設のため、企業の資金流出を望んでいないからである。経済開発のため、工業製品の輸入が拡大し、今までの国際収支の低位均衡も赤字基調($M > X$)になり、しかも赤字拡大の傾向がみられる。この段階から次の段階への移行の原動力は国内需要の拡大による新しい産業の市場創出であり、それによって最終財の輸入代替工業化が進展する。

国際収支の三つの曲線は基準線以下の赤字局面に位置している。経常収支は

¹² 陳俊勲、上掲文 44～50 頁。

赤字拡大の傾向を示す。財・サービス収支の傾向がすぐに出てくるとは限らない。やがて一定の時期を経てから上昇する傾向が出てくる。投資収益収支はゼロからマイナスへと拡大する。

第2段階の成熟した債務国。この段階に入った指標は、財・サービス収支が赤字基調から黒字基調に移行し、輸入超過から輸出超過に変化することである。これの達成は、要素賦存条件のうち天然資源が豊富な国は石油、鉱産物、ゴムなど一次産品の輸出が増やさせ、要素賦存条件のうち労働力が豊富な国は最終財の組立・加工という輸出指向型の工業化進められたからである。したがって、図3-5の(I)において、輸入と輸出の曲線は、輸入が輸出を凌駕した“X”の形となっている。同図の(II)において、経常収支の赤字収縮傾向、財・サービス収支の黒字基調傾向および投資収益収支の赤字の拡大基調が観察できる。

一次産品または最終財加工品の生産・輸出を推進し、相対的優位性によって国際市場への進出することがこのような段階移行のための最大の推進力である。コストの低減と利潤の増加を図るためにも、労働力の質の向上、人材養成などの教育制度、水道、電力、輸送、通信など産業基盤の改善、行政、商業、法律、慣習の確立も課題である。

第3段階の債務返済国になると、輸出指向工業化に成功を収め、経常収支の赤字基調から黒字基調への変化がみられる。国内投資の増加、規模の経済効果が発揮され、熟練労働者が増えて労働生産性が上昇、生産がさらに拡大し、コストがさらに低減する。国際競争能力の強化により、投資の機会は工業における迂回生産過程の最終財生産のための投資から中間財および耐久消費財への投資にまで拡大し、川下段階の生産のための投資から川中・川上段階の生産のための投資へと拡大する。言い換えれば、工業化の進展も労働集約的産業から技術・資本集約的産業へと中心が移動し、軽工業の自立化から重化学工業の自立化へと前進する。同時に、経常収支が黒字基調になり、外貨保有高も徐々に上

昇する。国際収支からみると、財・サービス収支の黒字基調は拡大傾向を示し、経常収支は黒字基調に変わる。他方、外貨保有高の増加によって海外直接投資も増えていく。その結果、投資収益収支は赤字だが、その額は縮小し始める。

未成熟の債権国の第4段階に入ると、経常収支の黒字拡大のため、外貨保有高が増え続ける。為替相場での国内貨幣の切り上げに従って、これまで要素賦存条件として有利であった豊富な労働力と低賃金は、労働力不足と賃金の高騰によって不利化になる。いままで生産していた低付加価値製品の輸出は、自国よりも賃金の安い国の製品の輸出に負けるようになる。したがって、企業の効率化の努力および高付加価値製品の生産へのシフトがなされる。そしていままで生産していた低付加価値製品については、その生産基地を海外直接投資によって海外に移すことになる。「産業の空洞化」などの現象が少しずつみられるようになる。この段階での海外直接投資は衰退産業の海外進出だけでなく、先進産業の多国籍企業化としての海外進出もみられる。

成熟した債権国の第5段階に入ると、最大の変化として財・サービス収支がいままでの黒字構造から赤字構造へと転化することがあげられる。それを反映して、経常収支は黒字の拡大傾向から縮小傾向に変化し、次の第6段階に入ると、経常収支は均衡状態になる。他方で、投資収益収支は黒字になる。対外貿易もこの時期に輸出超過から輸入超過に変わる。

この段階になると、この国の通貨価値の上昇によって相対コストは上昇し、輸出競争力は低下し、国内生産は拡大局面から縮小局面に転換する。そのほかに、労働運動および環境汚染に対する環境保護運動が高まり、企業家の国内投資に不利な動きが出てきて、国内投資の意欲は減退する。企業家は国内の投資を海外投資に変える。したがって、国内産業には「産業の空洞化」の徴候が現れる。海外からこの国に流入した直接投資もいままで製造業を主にしたものが、サービス業に変わる。この国の産業構造の重点も第二次産業から第三次産業に

移り、経済発展もいままでの高度成長から安定成長へと移行する。そして、経済成長の原動力もいままでの外需型から内需型に変化がみられる。

債権取り崩し国の第6段階になると、財・サービス収支の赤字は拡大局面に入り、経常収支も黒字から赤字に変わる。他方、投資収益収支は黒字構造を保っているが、拡大局面から縮小局面に入る。財・サービス輸入超過も増え続ける。したがって、貿易収支からの構造的赤字は、海外直接投資から得た投資収

表3-4 国際収支—直接投資の発展段階説の特徴

発展段階別	(1) 関係式	(2) 段階的特徴・現象	(3) 段階変化の原因
第1段階： 未成熟の債務国	$M > X$ $FDI_i > FDI_o$	① 国内の市場が小さい ② 工業、商業、輸送、通信など全般的に未発達 ③ 国内の供給能力が低く、工業品は輸入頼み	① 国内市場において新製品など最終消費財の需要が拡大 ② 輸入代替工業化の進展 ③ 国内投資が徐々に増加
第2段階： 成熟した債務国	$M > X$ ↓ $X > M$ $FDI_i > FDI_o$	① 輸出志向工業化の進展 ② 組立・加工による最終消費財の大量輸出 ③ 財・サービス収支が赤字から黒字基調に移行 ④ 経常収支の赤字の規模が縮小 ⑤ 外貨保有高が徐々に上昇	① 輸出志向工業化の進展により、中間財の輸入が拡大 ② 大量生産により、相対的に原価が低下、利潤増大、また国内の過剰労働力が吸収され ③ 輸送、通信、水道、電力など経済産業基盤の改善、労働力の技能の向上、行政、商業の慣習の確立
第3段階： 債務返済国	$X > M$ $FDI_i > FDI_o$	① 経常収支が赤字基調から黒字基調に移行 ② 海外直接投資の推進によって、投資収益収支の赤字拡大局面から縮小局面に移行 ③ 外貨保有の大幅増加により海外直接投資原資が蓄積される	① 国内投資の増加、規模の経済効果の発見 ② 熟練労働力の増加、原価低減、生産拡大、競争力の増大 ③ 最終消費財の組立・加工から中間財、耐久消費財に移行 ④ 労働集約型の製品製造から技術・資本集約型製造に移行
第4段階： 未成熟の債権国	$X > M$ $FDI_o > FDI_i$	① 投資収益収支が赤字から黒字基調に移行 ② 財・サービス収支が黒字基調拡大の局面から縮小局面に移行 ③ 労働力の不足と労働賃金の上昇、それによる外国労働者の導入と国内労働運動の発生	① 外貨保有の増大により自国名目為替レートの大幅増価、輸出の不利化 ② 国内では付加価値の高い製品が製造され、また製品の多様化が進む、付加価値の低い製品は海外直接投資によって生産基地を海外に移転して製造
第5段階： 成熟した債権国	$X > M$ ↓ $M > X$ $FDI_o > FDI_i$	① 財・サービス収支が黒字から赤字基調に転換 ② 国内に「産業空洞化」の兆候が現れる ③ 経済構造の中心が二次産業から三次産業に移行、高度成長段階から安定成長段階に移行	① 国内生産の拡大局面から縮小局面に移行、自国貨幣の切り上げによって原価や人件費の高騰 ② 労働運動と公害防止運動の頻発、企業による対内投資の相対的減少
第6段階： 債権取り崩し国	$M > X$ $FDI_o > FDI_i$	① 人口構造の老齢化 ② 自国の名目為替レートの減価、 ③ 経済的対外影響力が以前より低下し始める	① 財・サービス収支、経常収支及び貿易収支は構造的赤字に陥り、その赤字分は投資収益収支により補われる

(出所) 図3-5と同じ(筆者による一部の改正)。(M=輸入、X=輸出、FDI_o=対外直接投資、FDI_i=対内直接投資)

益収支の黒字によって国際収支の均衡を保つようになる。しかし、経常収支の赤字構造の拡大につれて、この国の通貨の外国通貨に対する相対価値が低下する。この国の国際的な影響力が低減することになる。

上掲の表 3-4 は陳俊勲氏のフレームワークにより、国際収支・直接投資発展サイクルモデルの諸段階の特徴の集約である。

そしてさらに、上述の表 3-3 に基づいて、各国の発展サイクルを示したのが次の表 3-5 である。

表の“+”の記号は該当収支が黒字で、“-”はその赤字を示してある。また、欧米と日本については、一部のデータは得られない。中国にとっては、1979年改革開放以降のデータしか得られない。

表 3-5 国際収支・直接投資の発展段階説による各国のライフサイクル

	財政・対外収支	経常収支	投資収 益収支	英 国	米 国	日 本	台 湾	韓 国	中 国
				期 間 (年)					
I 未成熟の債務国	-	-	-			(1868-1880)			
II 成熟した債務国	+	-	-		(1871-1890)	(1881-1914) 1955-1964		1984-1986	1990-1993
III 債務返済国	+	+	-		(1891-1910)	(1914-1920) 1965-1969	1972-1983	1987~	1994-2004
IV 未成熟の債権国	+	+	+	(1851-1890)	(1911-1940) 1946-1970	1970-1984	1984~		2005-?
V 成熟した債権国	-	+	+	(1891-1925) 1948-1982	1971-1981	1985~			
VI 債券取り崩し国	-	-	+	(1926-1944)	1982~				

(注) “+”は黒字、“-”は赤字。括弧()内は第二次世界大戦前。
(出所) 世界の部分は日本経済企画庁『経済白書』(1985年版)又、同庁『世界経済白書』(1987年版)(一部改正あり)
中国の部分は中国人民銀行『国際収支平衡表』(各年版)より作成。

ここで注目したいのは各国の国際収支発展段階の推移である。イギリスは19世紀の1851~90年に第4段階の未成熟の債権国、1891~1925年に第5段階の成熟した債権国、1926~44年に第6段階の債権取り崩し国になった。第二次世界大戦後1948~82年に第5段階の成熟した債権国に至った。そしてアメ

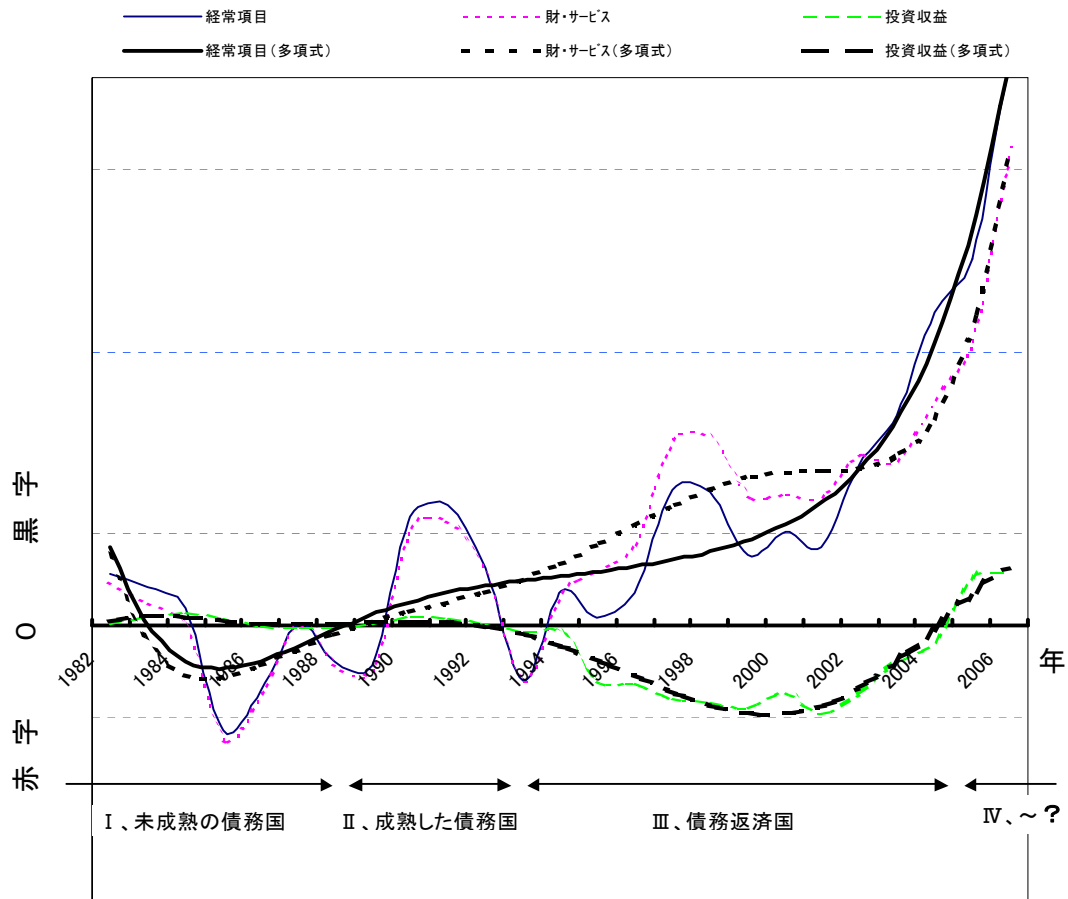
リカについても同様の移行がみられる。アメリカは独立戦争から南北戦争後間もない時期に第 1 段階の未成熟の債務国、1871～90 年に第 2 段階の成熟した債務国、1891～1910 年に第 3 段階の債務返済国、1911～40 年の第二次世界大戦の前および大戦以降の 1946～70 年に第 4 段階の未成熟の債権国になり、1971～81 年に第 5 段階の成熟した債権国、1982 年以降に第 6 段階の債権取り崩し国になるに至った。続いて、日本は 1868～80 年に第 1 段階の未成熟の債務国に、1881～1914 年に第 2 段階の成熟した債務国に、1914～20 年に第 3 段階の債務返済国になった。その後第二次世界大戦の敗戦によって都市が廃墟になり、戦後再建後の 1955～64 年に第 2 段階の成熟した債務国に戻った。その後、1965～69 年に再び第 3 段階の債務返済国となり、70 年以降に未成熟の債権国の第 4 段階に入って、1985 年からは第 5 段階の成熟した債権国となった。台湾は 1972～83 年に第 3 段階の債務返済国に、84 年以降に第 4 段階の未成熟の債権国になった。韓国は 1984～86 年に第 2 段階の成熟した債務国の時期となり、87 年以降から第 3 段階の債務返済国の時期に入った。

そして、中国は 1990～93 年に第 2 段階の成熟した債務国に、1994～2004 年に第 3 段階の債務返済国になり、2005 年から第 5 段階の未成熟な債権国に入ったと認識できるであろう。

さらに、ここから分かってくるもう一つの事実は、この国際収支発展段階説によると、台湾は 83 年に債務返済国(第 3 段階)から未成熟の債権国(第 4 段階)に入り、韓国は 86 年に成熟した債務国(第 2 段階)から債務返済国(第 3 段階)となり、中国は 90-93 年が成熟した債務国(第 2 段階)、94 年に成熟した債務国(第 2 段階)から債務返済国(第 3 段階)となり、2005 年からは未成熟な債権国(第 4 段階)となった。まさにアメリカを追いかけている日本のあとには、日本より 10 数年遅れて台湾が追いかけ、台湾より数年遅れて韓国が追いかけ、また韓国より数年遅れて中国が追いかけている雁行のような図式が描かれる。

そして、モデルの図 3-5 の(Ⅱ)を用い、中国の発展段階を分析して見よう(図 3-6)。

図3-6 財・サービス収支、經常収支、投資収益収支



(データ出所) 中国国家统计局『中国統計年鑑』、『中国対外経済統計年鑑』、中国対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易年鑑』、中国人民銀行『国際収支平衡表』各年版より作成

ご覧の通り、図 3-6 は、表 3-5 の中国の発展段階の傾向を図示している。即ち、1989 年まで財・サービス収支と經常収支が共に赤字となっており、中国は第 1 段階の未成熟の債務国となった。そして、1990~1993 年に財・サービス収支と經常収支が共に上昇の傾向を示し、ついに黒字にもなって、中国は第 2 段階の成熟した債務国となった。さらに、1994~2004 年に財・サービス収支が經常収支を上回り、共に黒字に定着し、同時に投資収益収支が赤字となって、増加する傾向もあった。これは中国が債務返済国の第 3 段階に入ったことを示している。ついに、2005 年からは、財・サービス収支と經常収支が共に黒字で、

経常収支が財・サービス収支を上回り、投資収益収支は黒字の方向へ転換し始めた。これは中国が未成熟の債権国の第4段階に入ったことを示している。

なお、これまでの分析結果に対して、ここで補足しておかなければならないのは、①1993年まで、中国の為替制度により中国人民元と外貨とは自由に交換することができなかったことで、外国からの対中国投資から生じた投資収益は自由に外国に送金できず、国際収支表の投資収益収支に示されている数値はほぼ海外からの収益のみとなっていたことである。同時期に中国の対外直接投資はとても小規模であったため、投資収益収支の値はとても小さいながら、殆ど“+”の黒字となっていて、図3-6においては収益収支の曲線はほぼX軸に沿っていたことが示されている。1993年以降、管理フロート制度への転換によって、規制が緩和され、「経常項目下での人民元の条件付き交換」は名実ともに実現でき、これによって、1994年からは投資収益収支上の赤字が急に増大にしてきた。②上述の①と同じ理由で、1993年まで国際収支表の中での投資収益収支の赤字は過小に評価されたと考えられる。これより、同時期の経常収支は財・サービス収支とほぼ同じとなっていた。図3-6においては、経常収支と財・サービスの曲線はほぼ同じ形に近いことが示されている。なお、前に掲示した

$$(1) \text{ 式: } \quad C = G\&S + I\&P + e$$

によると、当時の投資収益収支が正確に評価されれば、同時期の経常収支の曲線は財・サービス収支の曲線より下方に位置し、赤字となるはずであった。③ダニングが示した通りに¹³、現在のグローバル企業は税金や効率などの便利を図るため、内部取引或いは企業内貿易を行うケースが多い。このことを考えると、一国の国際収支は投資収益の借方部門（海外に送金部分）が過小に評価され、その内の一部は財・サービスの貸方部門に計上される恐れがあると考えられる。これによると、中国の場合、投資収益I&Pは過大に評価され、ちなみに、

¹³ John H. Dunning, *Alliance Capitalism & Global Business*, Routledge, 1997, pp241~246.

財・サービス収支G&Sは過小に評価されたと推測できる。図3-6における投資収益収支曲線はY軸に沿ってもっとマイナスの方向へ、財・サービス収支曲線は更にプラスの方向へ移動するはずであった。即ち、現時点の中国はまだ第3段階の債務返済国となっていて、未成熟の債権国の第4段階への移転はさらに時間がかかるものと推測できるであろう。

中国の対外貿易と直接投資

中国は改革開放を実施した直後の1979～1984年の間に、農業改革は先頭になって、また工業生産は未発達であったために、輸入と輸出は共に低いレベルになっていた。85年から、国内市場の需要の拡大と工業化の推進にしたがって、輸入超過の局面を迎えた。輸出志向工業化の推進と成功につれて、90年代から本格的な輸出超過となる。その後93年に突発性赤字があったが、94年以降今日まで黒字基調が続いた。直接投資は上下に不安定な動きを示しながらも増加の趨勢を示してきた。対内直接投資は1979年の改革開放以降、急速に増大し始めた。特に1992年の鄧小平氏の「南巡講話」の後、対中投資ブームの拍車に、対内投資の規模が一段と拡大した。なお2000年以来、対内投資は巨大な規模を維持しながらもその増加率は鈍化している。対外投資は改革開放以来上昇しつつあるが、規模は遥かに対内投資に及ばない。しかし2000年以来、急速に増大してきている。

ここで、図3-5の(Ⅱ)の続き、モデルの図3-5の(Ⅰ)を用い、中国の投資発展段階を観測しよう(図3-7)。

図3-7によって、中国経済の発展段階が次のように理解できる。第1段階の未成熟の債務国の時期は1990年以前に相当するもので、90年代の冒頭に急速に第2段階の成熟した債務国の時期に入った。そして、90年代後半から第3段階の債務返済国の時期に入った。図3-7によると、90年に輸入超過から輸

エラー! リンクが正しくありません。出超過に転じた。これは第 2 段階の成熟した債務国の時期となった証しである。90 年代の後半からはすでに第 3 段階に入ったが、対外直接投資が外国からの対内直接投資を凌駕する第 4 段階の未成熟の債権国の時期に入るまで、しばらく時間がかかると思われる。

また、図 3-6 に各収支によって示されているライフサイクル（段階）よりも、図 3-7 に対内・対外直接投資によって示されているライフサイクル（段階）のほうが多少遅れている。

台湾の対外貿易と直接投資

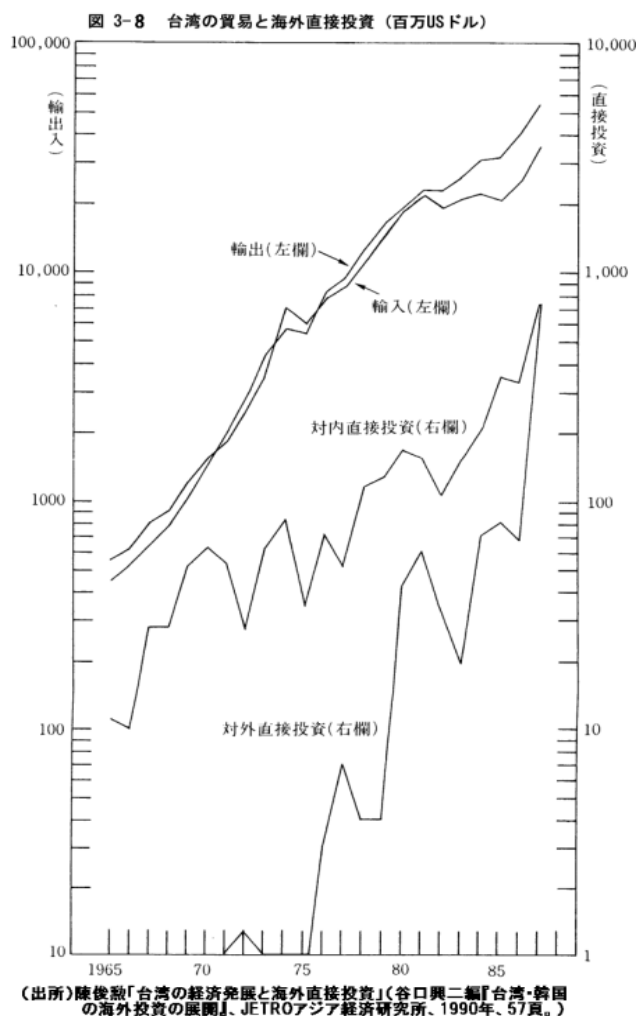
台湾は、1950 年代末の一連の政策改革を経て、輸出志向工業化政策への転換を果たしたのち、60 年代半ばから 80 年代半ばに至る約 20 年間に、労働集約型産業の輸出拡大を梃子として急速な成長を実現した。65～85 年の期間、台湾の実質 GNP の平均成長率は 9.1% に達した。この輸出志向工業化の過程において、直接投資の受入れが果たした役割は、間接ながら重要なものであった。

台湾の多くの産業では、初期には外資系企業が重要な役割を果たしたが、やがて外資企業の「スピルオーバー効果」の波及のなかで地場企業が出現し、ついには外資系企業の地位を代替するようになった。1970 年以降の直接投資の流入が台湾の地場企業の成長を誘発したこと、直接投資の受入れを一つの契機として進んだこれら地場企業の競争力の向上が、80 年代末以降の対外投資を支えたことが指摘できる。

台湾経済の輸出志向型の成長パターンに重大な転機が訪れたのは、1986 年以降のことである。その引き金となったのは、台湾元の対米ドル・レートの上昇と、労賃の高騰であった。1986 年以前の台湾の対外投資が主として海外での市場拡大を目的としたのに対して、86 年以降の投資は労働力の確保を目的とするものが主流となったことを指摘できる。80 年代以降、防衛的な動機から始ま

った台湾企業による対外投資は急拡大した。88年には、国際収支表上でみた直接投資の流出額が、流入額を大きく上回った¹⁴。

図3-8は陳俊勳氏が台湾の国際収支・経済発展・直接投資の関係を研究した際、上述のモデルの図-2-(I)により描いた台湾の対外貿易(輸出と輸入)および直接投資(対外と対内)の推移である。図3-8によると、台湾には、1952年以降から続いていた輸入超過は、64年に初めて一度輸出超過になり、その後71年以降に本格的な輸出超過になる。この後の期間において、74年と75年はオイルショックによる石油価格の大幅な値上げによって突発性の赤字



を記録したが、76年以降は黒字基調が続いた。直接投資は上下に不安定な動きを示しながらも増加の趨勢を示してきた。注目されたのは、台湾元の切り上げで、86年以降からは台湾の対外直接投資が急速に増加していることである。87年には対外直接投資額は海外からの対内直接投資額よりも少なかったが、88年には初めて対外直接投資額が海外からの対内直接投資額を凌

駕した事実がみられる。

国際収支発展段階説によって台湾経済の発展段階が次のように読み取られる。

¹⁴ 北村かよ子、前掲書 76～79 頁。

まず、表 3-5 によれば、第 1 段階の未成熟の債務国と第 2 段階の成熟した債務国の時期は 1972 年以前に相当するもので、72-83 年に第 3 段階の債務返済国の時期に入った。そして、84 年以降に第 4 段階の未成熟の債権国の時期に入った。この動きは戦後日本のそれと同じ傾向を示した。日本が第 4 段階の未成熟債権国の時期に入ったのは 70 年以降とすると、台湾はおよそ日本よりも 15 年遅れたことになる。そして、図 3-8 によると、71 年に輸入超過から輸出超過に転じた。これは第 2 段階の成熟した債務国の時期に入った証しである。対外直接投資が外国からの対内直接投資を凌駕したのは 88 年であるために、この年に第 4 段階の未成熟の債権国の時期に入ることになる。表 3-5 と図 3-8 は推定方法によって時期的なズレがあるが、いずれも同じ傾向を示している。対外直接投資が外国からの対内直接投資を超えたのが 88 年のことであって、この時期から台湾は本格的な海外直接投資の時代を迎えた。

中国と台湾のサイクルパターンの比較

国際収支・直接投資の発展サイクルモデルによって中国と台湾を中心に比較を行い、この比較を通じて、次のようなことが分かる。台湾は、1964 年以降第 2 段階の成熟した債務国になり、1972 年からは第 3 段階の債務返済国、そして 1988 年以降は第 4 段階の未成熟の債権国という段階に入り込んだ。中国の場合は、1980 年代末までは第 1 段階、1990 年からは第 2 段階に入り、1990 年代後半からは急に第 3 段階にはいり、現在まで続いてきた。この動きは 1965 年以降台湾のそれと同じ傾向を示した。

また、ここで指摘すべきなのは次の 3 点である。① 85 年のプラザ合意の影響で 86~87 年台湾元の対米ドル・レートは急上昇した。その影響の下で、台湾の対外直接投資が爆発的に増大して、いきなりに第 4 段階の未成熟の債権国になった。図 3-8 には 86 年以降の台湾の対外投資が急上昇したことを曲線で表

している。②これに対して、97年以降のアジア金融危機の影響で、中国の対外直接投資はその時から一度低下して、図3-7に97年からの曲線は下降の趨勢へと転じている。2002年以降は対外直接投資の急成長によって、再び上昇の趨勢が示されている。しかし、中国は対外直接投資が外国からの対内直接投資を凌駕する第4段階に入るまでしばらく時間がかかると考えられる。それは対内・対外投資の間に存在する巨大な格差に原因がある。なお、台湾のように、国際収支の発展の歩調にしたがって、為替レートの圧力に直面する時期が来るのはただ時間上の問題であろう。③中国の国際収支表をみると、93年まで投資収益収支は殆ど黒字となっていた。その原因は中国の為替制度で1993年まで中国元と外貨とは自由に交換することができなかったため、外資による投資収益が自由に海外に送金できず、国際収支表に現れたデータは海外からの収益ばかりであったためである。それ以降、管理フロート制度へ転換によって、この規制が緩和され、「経常項目下での人民元の条件付き引き換え」は名実ともに実現された。なお、資本項目上はまだ認めないままの状態としている。こうしたことで、1994年からは投資収益収支上の赤字が急に増大してきた。

ここで興味深いのは、陳氏の研究によると、台湾が第2段階の成熟した債務国になったのは1965年以降のことであり、第3段階の債務返済国の時期に入ったのは72年以降のことであった。中国は1965年以降台湾のそれと同じ傾向を示したが、台湾よりはおおよそ20年あまり遅れたことになる。また、発展サイクルの転換からみれば、日本、台湾、韓国さらに中国、各国の国際収支と直接投資の発展は上述の順番通りに追いかけていて、まさに雁行の形と整えている¹⁵。なお、サイクルの各段階を通過した時間は短縮され、その成長過程は圧

¹⁵ 小島清『海外直接投資論』ダイヤモンド社、1977年。

縮されているように思われる¹⁶。

第三節 社会・経済発展の段階による日本との比較

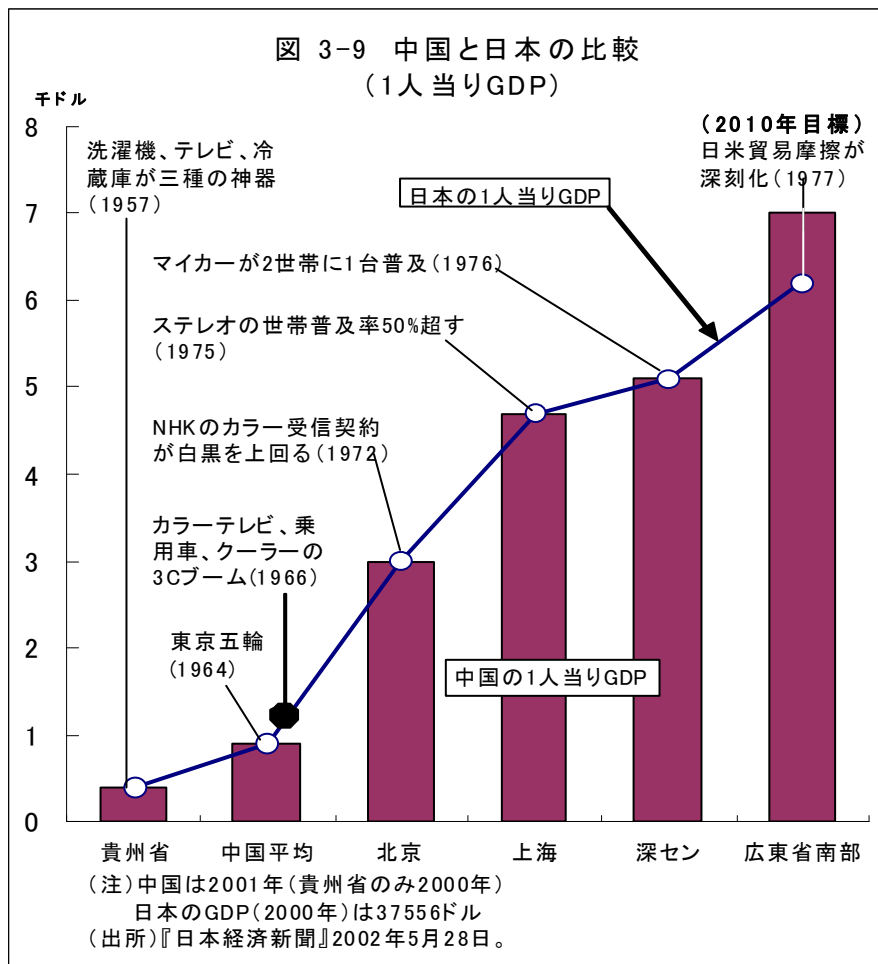
本節において、戦後から 80 年代前半までの日本の社会・経済的発展段階について取り上げる。そして、同時期における日本の対外直接投資の展開過程及びその特徴を、改革開放以降の中国のそれと比較する、この比較により、中国の社会・経済的発展段階及び中国の対外直接投資の発展段階の特徴を解明する。

13 億人口を抱え、年平均 10%以上の経済成長を続ける中国は、「世界の工場・世紀の市場」¹⁷として期待されている。2001 年の 1 人当り GDP は中国が 905 ドルと、日本で東京五輪が開かれた 64 年（847 ドル）と同水準で、都市市民のエンゲル係数は 2000 年に初めて 40%を割り込み 1960 年の日本の 38.8%にほぼ等しくなっている（図 3-9）。2006 年、中国の 1 人あたり GDP は 2000 ドルを突破したが、その水準は 1970 年代初頭の日本のレベルに達している。その中で上海や広州の 1 人当り GDP は 5000 ドルと、中進国の水準を超え、高度成長する都市部では起業も盛んで、外資の存在もこうした成長を支えている。

¹⁶ 吉原秀樹『国際経営』有斐閣、1999 年。

¹⁷ 『週刊ダイヤモンド』第 39 巻 42 号、2001 年 11 月 3 日。

現在の中国では人口 4 億人の沿海部を中心に、消費ブームに沸いている。上海や広東省では、一般市民も乗用車やマンションなど高額品を購入し始め、海外旅行などのサービスにも支出するようになってきている。2002 年に中国の携帯電話の加入者は米国を抜き、世界最大になり、DVDプレーヤーもいち早く家電の売れ筋商品となり、2001 年の出荷台数は日本の 3 倍に達した。中国では家庭の固定電話やビデオデッキが普及しないうちにデジカメ付携帯電話やインターネットのサービスなど次世代の最新商品が市場に投入され、急速に浸透していく現象が起きている¹⁸。



1964年東京でオリンピック、1970年大阪で万国博覧会が開催されたが、これら二つの世界レベルのイベントの開催によって、もたらされた経済的貢献は無視できない。2008年には北京で五輪が開催、上海でも2010年に万博主催さ

¹⁸ 『日本経済新聞』2002年5月28日。

れようとしている。中国はこの二つのビックイベントを通じて、世界の舞台上で自国の経済的進展と社会的進歩の姿を如何に展示することができるかが向かわれている。

戦後日本経済発展の歩み

日本は 1945 年敗戦した当時、経済的困難と社会的混乱に一時的に落ち込んだ。エンゲル係数も 60% 超になったが、その後の四十年の発展によって、ついに 85 年から世界最大の債権国とトップの金融国になった。

経済発展のプロセス中に、輸入先頭、生産中心、輸出主導、投資拡大という四つの段階を経て成長してきた国は少なくない¹⁹。楊勇氏のこの「四つの段階」の視点により、戦後から 1980 年代中間まで、日本の経済発展の特徴、並びに対外直接投資の展開過程を概観すると、次のようになる。

1、輸入先頭段階（1945～55 年）。この段階においては日本の GNP が年平均 10.9% で高度成長する。輸入増加率（18.4%）は輸出増加率（16.4%）より高まり、6 年のうち 5 年が輸入超で、50～55 年の年平均貿易収支は 3.22 億ドルの赤字となっている。1948 年の輸出シェアは世界の僅か 0.5% を占めていた。51～57 年の年平均対外直接投資額は 0.11 億ドルであった。

2、生産中心段階（1956～65 年）。この期間に、日本 GNP は 9.2% の成長を維持しつつ、輸出増加率（15.3%）は輸入増加率（12.1%）を上回って、貿易収支は 10 年のうち赤字が 5 年、黒字が 5 年となっていて、年平均貿易収支ネット額は黒字の 2.14 億ドルで、世界に占める輸出シェアは 56 年 2.4% から 60 年の 3.2% まで成長した。58 年～65 年の年平均対外直接投資ネット額は 1.75 億ドルとなっている。

3、輸出主導段階（1966～76 年）この段階では、日本の GNP の成長が 10%

¹⁹ 楊勇「日中対外直接投資発展の比較研究」（『投資与証券』2000 年第 6 期）84～85 頁。

近くとなり、輸出増加率（23.6%）が輸入増加率（20.2%）より高く、各年貿易収支がすべて黒字で、年平均貿易収支の黒字額は4.53億ドルにまでさらに拡大した。世界での輸出シェアは65年の4.5%から70年の6.2%に上昇した。年平均対外純直接投資額は8.99億ドルで、71年に初めて10億ドルを突破して、13.5億ドルとなった。

4、投資拡大段階（1977～85年）。1977年から日本のGNPの成長が減速して、ついに2桁の成長から1桁に低下した。輸入・輸出成長速度も前より下降したが、それぞれ11.6%と12.8%と、まだ2桁の成長を維持していた。各年の貿易収支は相変わらず黒字で、年平均貿易収支額が更に352.85億ドルにまで拡大し、80年の輸出の世界シェアは6.5%となった。

85年に日本の対外純債権が1000億ドルをこえ、86年度に海外直接投資累計額も1000億ドルを超過、ここまで、日本は世界最大の経済国の一つとなった。

改革開放以降中国の経済発展及び日本との比較

上述の楊勇氏の「四つの段階」の視点により、改革開放から2006年まで、中国の経済発展段階を三つの時期に分けることができる。即ち、1979～89年は第1期、1990～96年までは第2期、1997年からは第3期、と区分にする²⁰。

第1期には、78年の改革開放の政策を打出すことにより、中国は文化大革命の社会・経済的混乱の局面から抜け出し、経済再建に専念した。しかし、工業化の遅れ、貿易収支の赤字、外貨準備の不足など、問題がたくさん残留していた。ついに80年代から工業化が本格的にし始めた。81～89年、中国の年平均GDP²¹成長率は9.2%、貿易収支は8年のうち赤字が6年、黒字が2年、年平均

²⁰ 楊勇、上掲文 86～87頁。

²¹ 中国の統計上には、GNPとGDPが両方とも人民元で計上されている。また現在に至るまで、毎年にGNPとGDPの値の差がそれほど大きくない。改革開放以来、何回に渡って人民元とアメリカドルの為替レートの変動とGDPに対する値の修正という事情があったため、ここで筆者によりGDPの値のほうがもっと系列性が良いと判断して、当節においては、GNPの代わりにGDPの値（GNPの値とあまり差がない）を使用した。

均輸入増加率（13.1%）は輸出増加率（11.5%）を上回り、年平均貿易収支の赤字は53億ドル、となっていた。輸出額の世界シェアは81年の1.1%から89年の1.7%に上昇した。82～89年の年平均対外直接投資額は0.87（許可ベース、以下同）億ドルであった。

第2期にはいと、中国のGDPの年平均成長率は10.1%に達し、輸出増加率（16.8%）は輸入増加率（11.6%）を上回った。貿易収支は7年のうち6年が黒字となり、年平均貿易収支黒字額は72.1億ドルにまで増加した。輸出額の世界シェアは90年の1.8%から96年の3.0%まで増大した。年平均対外直接投資額は1.9億ドルに達した。

第3期になってから、アジア金融危機の影響で中国のGDP成長率は、一度年平均7.8%に落ち込んだが、2000年は8.0%以上に達して、GDPが1兆ドルを突破した。2000年には、中国の輸出金額が2992.4億ドル、伸び率が27.7%、世界シェアが4.0%に達した。同年度、輸入金額が2251.0億ドル、伸び率が35.8%、世界シェアは3.5%に達した。1997～2001年、年平均貿易収支ネット額は320億ドル近くに増大したが、貿易の増大に対して、対外直接投資金額は4.35億ドルまで伸び悩んでいた。

なお、2002年からは一転した。2003年からは経済成長率が10.0%で、再び2桁の成長率に戻り、現在まで続いてきて、2006年は11.4%の成長率で、GDPが26269億ドルに達して、世界の第四位となった。2001年～2005年の輸出入総金額は年平均24.6%の増加率で（その内、輸出は年平均25%、輸入は24%）増大していた。2006年はまた2005年より23.8%増加し、17606.9億ドルに達した。中国の海外からの直接投資受入れ額は2002年に500億ドルを突破した後、2004年に600億ドルを突破、2005年は603億ドルで、当年度の全世界直接投資総金額の6.6%を占めていた。これまで連続14年間世界第1位の直接投資受入れ国となっている。また、2002年から中国の海外への直接投資も加速し

始める。非金融系の対外直接投資は 2005 年に前年度より 1.2 倍増加して 123 億ドルになって、2006 年にはさらに 2005 年の 1.3 倍で 160 億ドルに達した。2006 年末まで、中国対外直接投資の累計総金額は 906 億ドルに達した。

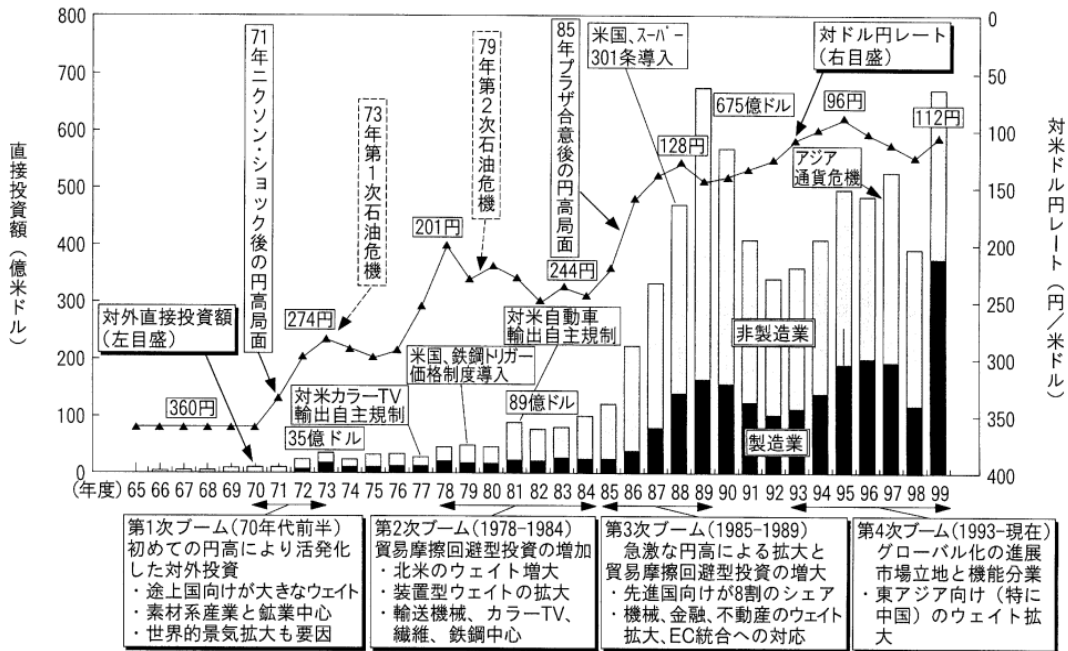
中国の経済発展を日本の発展段階と比較すると、中国の第 1、第 2 と第 3 期は、それぞれ日本の輸入先頭段階（1945～55 年）、生産中心段階（1956～65 年）及び輸出主導段階（1966～76 年）と相似している。また、各時期における中国の対外直接投資の展開も考察時期の日本の各段階と似ているところがある。特に、中国の東南沿海地方の一部地域は経済水準が 80 年代前半の日本の水準に及んでいると見られる。

日本の対外直接投資の展開

統計上では、戦後日本の海外直接投資の展開（図 3-10）は 51 年からと見られるが、50 年代は日本経済の再建期であり、貿易・貿易外収支の構造的赤字のため海外直接投資に充当する外貨が極端に不足していた。エネルギーと原材料を確保するため、戦後の三大国策投資といわれるブラジルのミナス製鉄所、サウジアラビア・クエートのアラビア石油、米国のアラスカパルプの設立が行われた。この時期の対外直接投資の担い手は当時の大型企業であった²²。

²² 中村久人『グローバル経営の理論と実態』同文館、2002 年、5～9 頁。

図 3-10 日本の対外直接投資の変遷



(出所) 中村久人『グローバル経営の理論と実態』同文館、2002年、7ページ。

60年代に入り、国内生産能力が過剰になる業界も出現し始め、その解消のため先進国市場を対象とした輸出ドライブがかけられるようになった。また、それと並行して東南アジア・中南米等に低コストを求めて現地生産も着実に増大している。60年代半ばになると、繊維製品は輸出規制の圧力の下で、現地生産への転換は急速に高まる。

71年のニクソン・ショック後には為替が変動相場制に移行し、急激な円高を経験することになり、これが活発な海外直接投資を促す一大要因になった。73年には第1次オイルショックが発生した。このことは必然的に石油その他のエネルギー源の安定的供給を求めて海外直接投資と結びつくことになった。70年代前半には、戦後の日本の対外直接投資の第一次ブームを迎えた。

70年代後半からは円高にもかかわらず輸出は増大し、特に米国との貿易摩擦は激化した。70年代後半より84年まで、この時期の対外直接投資は米国との貿易摩擦を反映して北米への投資が拡大している。この間、79年のオイルショ

ックによって直接投資の頭打ちの時期もあったが、81年には史上最高の89億ドルへと投資額が急増した。83年度には、はじめて対米国の投資が対アジア諸国を追い抜いている。

85年から89年まで、85年プラザ合意以降の急激な円高と多くの製品分野に拡大された貿易摩擦のために、日本企業による集中豪雨的直接投資が行われた。ついに89年度には単年度の投資額が史上空前の675億ドルに達した。

90年代になると直接投資の伸びも一段落し、89年度をピークとした投資も92年度まで減少し続け、その後再度アジアへの投資の増加を主因として海外直接投資の増加がみられ、製造業投資に関しては89年度のピーク時を回復するまでになっている。

中国の対外直接投資の展開

1979年8月、中国政府は15項目の経済改革政策を公布し、その中の第13項で「外国で企業を設立することを認める」と明記した。これは中国が1949年に建国して以来、初めて政府の政策として認めたものであった。同年11月、北京市友誼商業服務本社は、日本の丸一商事と共同出資で、東京に京和株式会社を設立した。これは中国本土としては初の海外投資による合資企業であった。

中国は80年代に、工業化の発展と国内需要に応じて、エネルギーと原材料を確保するため、大手国有企業を通じて、北米や南アメリカ、オーストラリア、アラビア諸国などの地域で、直接投資により、資源開発、鋼鉄製造などの大きなプロジェクトに着手した。

90年代に入ると、国内生産能力が過剰になる業界が出現するにしたがって、繊維や家電製品メーカーが輸出を拡大するとともに、海外生産も開始した。また、「世界の工場」として、国内各部門の大量生産によって、輸出が爆発的に拡大した。90年代に、労働集約型と資本集約型の工業生産により製造された中国

製品の輸出は、中国経済の高度成長を牽引する一つの要因となった。このような輸出を確保するために、輸出促進を目的する対外直接投資が増加してきた。

21世紀に入り、エネルギーや生産原材料の世界的な価格の高騰を受け、中国の資源開発分野に対する対外直接投資が再び増大してきた。一部の産業は貿易摩擦の回避や低コストの追求のため、現地生産の志向が高まってきた。また、低付加価値製品から高付加価値製品に転換するや、或いは完成品から上流の生産機械の製造に転換する目的を持つ産業においては、海外技術の獲得するための投資が増えてきた。さらに、国際金融業務に参加する意識が強まってきた金融系の企業の対外直接投資も増加し始めた。

2005年に入ってから、資源と技術を獲得するための投資だけでなく、人件費の高騰による低生産コストの追求や、人民元の値切り上げの対策、貿易摩擦の回避や世界範囲に市場の拡大、また、企業自身からグローバル化意識の強化、などによる投資が一斉に拡大し始まった。

直接投資に関する日・中の比較

ここで、戦後から70年代後半までの日本の対外直接投資の背景と特徴を取り上げて、中国と比較しよう。

50年代は日本の経済再建期であり、エネルギーと原材料を確保するため、大型企業により、対外直接投資を実行しはじめた時期であった。60年代半ばごろになると、繊維製品や家電製品メーカーが輸出規制の回避や低コストの追求のため、現地生産の志向を強めてきた。70年代からはエネルギー価格の高騰と国内生産コストの高騰、及び貿易摩擦の発生により、対外直接投資が拡大してきた。

中国も80年代において、工業化の発展と国内需要に応じて、エネルギーと原材料を確保するため、大手国有企業を通じて、北米や南アメリカ、オーストラリア、アラビア諸国などの地域で、直接投資の手段により、資源開発、鋼鉄

製造など大きなプロジェクトを行った。90年代に入ると、国内生産能力が過剰になる業界が出現するにしたがって、繊維や家電製品メーカーが輸出を拡大するとともに、海外生産もし始めた。21世紀になると、資源、技術の確保、貿易摩擦の回避、人件費の高騰などの問題を解決するため、さらに、国家的奨励政策の下に、対外直接投資が急速に拡大している。

70年代後半までの日本の海外直接投資の中でも、特にメーカーの海外現地生産の特徴は、①発展途上国への進出の比重が高いこと、②労働集約型投資の比率が高いこと、③先進国と比較して投資規模が小さいこと、④子会社の持分比率は少数所有が多いこと、⑤この期間におけるメーカーの国際化の中心はあくまでも輸出であり、現地生産は付随的であくまでも輸出を補完する性格をもつこと、などであった²³。

第1章で論じたように、90年代後半までの中国企業の海外直接投資の特徴は、①アジア、ラテンアメリカを中心に、発展途上国への進出の比重が高かったこと、②生産企業のうち、労働集約型投資の比率が高いこと、③先進国と比較して投資規模がまだ小さいこと、④子会社の持分比率は少数所有が多いこと、⑤製造業企業の国際化の中心はあくまでも輸出であり、輸出を促進する性格をもつことなどであった。上述の70年代後半までの日本の対外投資の特徴と極めて似ているであろう。

次に、両国の企業による直接投資の要因を比較しよう(表3-6、表3-7)。

表 3-6 日本企業による直接投資の要因の推移

年 代	直 接 投 資 の 要 因
1950～60年代	発展途上国の資源開発型投資 発展途上国の輸入代替工業化への対応
1970年代	日本製品の市場拡大戦略 欧米諸国との貿易摩擦回避
1980年代	日本製品の市場拡大戦略

²³ 中村久人、上掲書6頁。

1990年代	プラザ合意以降の円高対策 低廉で豊富な労働力を求めてアジアでの生産拡大 東アジア諸国の輸出志向工業化への対応 欧米諸国との貿易摩擦(自動車、VTR等)への対応 円高対策及びコスト削減(部品の国際調達、企業内貿易の進展) 地域統合への対応(EU、AFTA、NAFTA、APEC等) 東アジアでの生産ネット・ワークの構築
--------	--

(出所) 三木敏夫『アジア経済と直接投資促進論』ミネルヴァ書房、2001年、250頁。

表 3-7 中国非金融系企業による直接投資の要因の推移

年 代	直 接 投 資 の 要 因
1980年代	資源開発型投資 輸出の拡大を促進するための投資
1990年代	製品の市場の拡大 欧米諸国との貿易摩擦回避
2000年から	製品の市場拡大及び販売チャンネル獲得の戦略 中国政府からの政策上の徹底的バックアップ 低廉で豊富な労働力を求めて途上国での生産拡大 海外先進技術の獲得及び世界的ブランドの獲得 資源と原材料の確保 これからの国内賃金の高騰と人民元切り上げへの対応

(出所) 筆者により作成。

さらに、観測時期に両国の1件当りの直接投資規模を比較しよう(表3-8、表3-9)。

表 3-8 日本の1件当りの直接投資規模の推移 (単位: 万ドル)

年	1951~70	71~75	76~80	81~85	86~90	91~95	96~98
投資規模	96	133	188	363	860	1188	2170

(出所) 大蔵省『財政金融統計月報告』各号より作成。

中国の1件当り直接投資の規模はその金額が80年代中期の60万ドルから90年代の100万ドル超過にまで増大してきた。2000年までの統計によると、中国の非金融企業が実施した対外直接投資は6298件、実施金額が75.7億ドル、

1 件当たり投資金額は 120 万ドルに達した²⁴。

表 3-9 中国の非金融系企業 1 件当りの直接投資規模の推移 (単位: 万ドル)

年	1979~84	85~90	91~95	1996~2000	2001~2005	2005
投資規模	116	134	83	211	702	1151

(出所) 中国国家统计局『中国統計年鑑』により筆者作成。

以上の比較を通じて、改革開放以降（1979～現在）の中国は社会の面でも、経済の面でも、さらに対外直接投資の発展の面でも、戦後から 80 年代冒頭までの日本と似ているところが多いと判断できる。

ここで、注意すべきことがある。①中国では、東部沿海地方と西部内陸地域の間に巨大な経済的格差が存在している。特に 90 年代に入ってから、その格差が益々増大している。内陸をみると、最も貧しい地域の 1 人当り GDP は上海や広州の 5000 ドルに対して十分の一にも満たず、大きく遅れている。②M & A を通じて、海外先進技術と知名ブランドの獲得は、2000 年以來の中国企業の対外直接投資の一つ重要な目的であると指摘できる。この点については、日本企業の対外直接投資に対する研究では、あまり触れられていなかった。その原因は次の点（③）にあると考えられる。③戦後日本の経済復興につながる重工業化は、当時アメリカの産業再編成に関係があり、50～70 年代前半にかけた朝鮮戦争及びベトナム戦争は、日本の産業発展と貿易拡大に一定の影響があった。また、地域的に見ると、東西冷戦の前線になっている日本に対して、アメリカを始めとする西側諸国が貿易、技術移転、投資などの面で優遇政策を取っていた。さらに、戦後の日本が平和憲法と日米安保条約の恵みにより、経済的発展に専念することができたという見方もある。

²⁴ 中国対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易白書』経済科学出版社、2000 年版 98 ページ、2001 年版 105 頁。

以上、社会・経済発展の段階に関して中国と日本の比較を通じて、次のことが指摘できる。①中国の現在は、1970～80年の日本と同じく、輸出主導段階になっているが、まもなく投資拡大の段階を迎えてくる。②投資拡大の政府政策の面の要因を見ると、日本の場合、1969年9月から日本政府は一系列の対外直接投資の規制緩和と促進の政策を取り入れた。中国は長期間に計画経済の下で、国の政策、指令、また許可を得ないと自由行動或いは自主行動ができない企業が多く存在している。それでも、2001年からは、中国政府が一系列の対外直接投資の規制緩和と促進の政策を打ち上げ、市場経済をさらに進化させるように力を注いできた。これより、中国の企業は国の戦略に基づく一方、市場経済を意識しながら、企業独自の行動を取れるようになってきた。④日本企業による海外進出の要因は、エネルギー・原材料欠乏→生産過剰→貿易摩擦→コスト削減という順序にしたがって海外投資を展開してきたと考えられるが、現在の中国においては、技術の獲得の目的も含めて、上述のすべての要因が殆ど同時に多発して、混じり合っていると考えられている。⑤東京五輪と大阪万博開催後、日本は対外直接投資の第1ブーム期を迎えた。ここで、同時の日本と同じ段階となっている中国は2008年の北京五輪と上海2010年の万博主催をきっかけにして、対外直接投資が一層拡大することが予測されるであろう。

補論 国際収支・直接投資の発展サイクルモデルに対する吟味

一国の対外バランスと国内の貯蓄バランスを議論したものに国際収支の発展段階論がある。この議論は経済発展の諸段階と貿易収支、経常収支、資本収支の動きを関連付けたものである。この段階論によれば一国の国内貯蓄と投資のバランスは、経済の発展段階に応じて変化していく。その結果、対外的な債務国から出発する国はやがて債権国へ、さらには債権取崩し国へと一連の発展プ

ロセスを経験していく²⁵。

国際収支の発展段階論はキンドルバーガーに始まりさまざまな形態で議論されているが、サミュエルソン (P.A.Samuelson) はその発展段階を 4 つに分け、整理した。すなわち、途上国から高度先進国へ発展する過程を国際収支の観点からみると、①未成熟な債務国、②成熟の債務国、③新債権国、④成熟の債権国と四つの段階にわけられる。また、同氏は『経済学』のテキストの中に、歴史上のアメリカの経済発展と国際収支の関係を例にして、この四つの段階の内容と特徴を説明した²⁶。

その後の研究者達は一国の対外直接投資と経済の発展段階の関係を明らかにしようとする際、この国際収支段階説に海外直接投資を加えて、サミュエルソンの提示した 4 段階をさらに 6 段階に新たに編成してきた²⁷。即ち現在使われている国際収支・直接投資の発展サイクルモデルである (前掲の表 3-3)。

経済成長に伴い、中国の対外直接投資が変貌している。特に 21 世紀に入ってから、対内投資が依然として高いレベルにありながら、対外投資のほうも急速に拡大してきた。ここでその拡大の理由、経済の他の部門に与える影響、及び経済発展の段階における位置を究明するために、このモデルを使用した。

投資の受入国から投資の出し手でもある国への変化は、投資するに至った理由がマクロ経済的な経済発展に関連する。即ち、経済発展の段階がその背景となっていると考えられている。海外投資と国際収支を接合した「国際収支・直接投資発展サイクル」モデルは、中国の経済発展段階、並びに対外直接投資の発展段階の位置を明らかにするための一つの有効な方法である。当モデルにより、国際収支における中国の発展段階の位置を明らかにすることができた。

²⁵ 吉川洋『日本経済とマクロ経済学』東洋経済新報社、1992年、247頁。

²⁶ Paul A. Samuelson, 上掲書 920~922頁。

²⁷ 経済企画庁『経済白書』1984年版。

ただし、当モデルには、不具合のところもある。即ち当モデルには限界があると思う。

当モデルでは国際収支の発展と経済発展の諸段階の関連を測るために、貿易収支、経常収支、資本収支及び投資収益収支の指標が使用されている。その内、投資収益収支は、一国の（対内及び対外）直接投資と金融投資並びにその他の投資によって生じた利子と配当の国際間の移動を表示したものである。これより、一国の資本収支の中で、直接投資と金融投資並びにその他の投資の規模を測ることができるようになる。なお、当モデルを用い、実際に直接投資と経済発展の段階の関連を観測する際、不照合が発生する場合もある。

この不照合がどこについては、次のように考えられる。

一国の対外（内）直接投資により、国外（内）で生じた利益や配当が国内（外）に送金される際、その金額の移動が投資収益収支に計上される。しかし、グローバルビジネスの進化にしたがって、対外投資により生じた利益が国内に送金されず、海外で再び再投資されることもある。この場合、再投資されたものは、資本収支項目の中の直接投資という部門に計上されるが、経常収支項目の中の投資収益収支部門には計上されない可能性がある。その結果、単純に投資収益収支により、この部分の金額を測ることができない。例えば、2006年に中国対外直接投資の総金額（フローベース）のうち、31.4%が当期に得た利益の再投資であった。また、2006年末まで中国対外直接投資の総金額（ストックベース）の中、37.2%が以前の投資によって得た利益の再投資であった。

そして、グローバルビジネスの進化にしたがって、現在のグローバル企業は税金や効率などの便利を図るため、内部取引或いは企業内貿易を行うケースが多い。即ち、投資によって得た利益は送金ではなく、企業内部の取引により移動される。この点を踏まえると、一国の国際収支は投資収益の借方部門（海外に送金部分）が過小に評価され、その内の一部は財・サービスの貸方部門に計

上される恐れがあると考えられる。

また、投資収益収支は一国の資本の移動により生じた利子や利益を計上するという性質で、一国の資本収支の変動が大きければ大きいほど、投資収益収支も変動するだけであるが、一部の国及び一部の期間中に、これに反する動きが見える場合もある。例えば中国の場合（前掲の図 3-6 参照）、1982 年から 1994 年の間に、海外から中国に対する直接投資が確実に拡大したが、中国の投資収益収支を観測すると、ほぼゼロに近く横ばいになっている。また、金額は小さいものの、黒字になっている年が多かった。これは一体なぜかという点、次のような原因があると考えられる。1、国家の外貨管理制度。1993 年まで中国政府は外貨に対して厳しく管理していた。外資系企業により海外への送金も規制していた。1993 年以降、管理フロート制度へ転換によって、規制が緩和され、「経常項目下での人民元の条件付き引き換え」は名実ともに実現でき、これより 1994 年からは投資収益収支上の赤字が急に増大してきた。2、外貨の増加の目的。1980 年代は中国国内の資本や外貨が不足した時代であったが、直接投資部門や金融投資部門を通じて、希少でありながら外貨を海外に投下して増加させるという目的もあると考えられる。これはいずれも途上国の特定な時期の特徴と考えている。

以上より、当モデルを用いる時、不照合が発生する可能性があると考えられる。なお、当モデル自体に原因がある場合について、次のように考えられる。

国際収支・直接投資の発展サイクルモデルはキンドルバーガー氏やサミュエルソン氏の国際収支の発展段階説によりできたものである。それはサミュエルソン氏が 19 世紀から 20 世紀の前半にかけて若い農業国から高度発展工業国へ成長してきたアメリカの経済発展の歴史を回顧した時に四つの段階に分けて、整理したものである。現在では国際収支の実体に変遷があったし、成長パターンが異なる途上国には、一部通用しない場合もあると考えられる。また、当説

は古典主義の影響を受けて、完全自由市場の経済環境を前提として設定されたものであって、途上国の保護政策の下で、現代では一部が通用できない場合もあると考えられる。

ここで、上述の問題と原因を意識しながら、国際収支・直接投資発展サイクルモデルで、中国の経済発展と対外直接投資の発展の段階を明確にする場合、不照合のあったところを観察してみる（表 3-3、表 3-5 及び表 3-10 参照）。

表 3-10 中国の国際収支の諸段階（百万ドル）					
	経常項目	財・サービス	投資収益	財	サービス
1982	5674	4812	376	4249	563
1983	4240	2571	1158	4990	581
1984	2030	54	1534	14	40
1985	-11417	-12501	841	-13123	622
1986	-7035	-7390	-23	-9140	1750
1987	300	291	-215	-1661	1952
1988	-3802	-4060	-161	-5315	1255
1989	-4317	-4926	229	-5620	694
1990	11997	10667	1056	9165	1502
1991	13271	11601	840	8743	2858
1992	6402	5625	250	5182	-187
1993	-11902	-11792	-1282	-10655	-1137
1994	7657	7358	-1037	7290	68
1995	1618	11957	-11774	18050	-6093
1996	7243	17551	-12438	19535	-1984
1997	29717	40496	-15922	46221	-5725
1998	29324	41689	-16644	46614	-4925
1999	15667	28697	-17973	36206	-7509
2000	20519	28874	-14666	34474	-5600
2001	17405	28086	-19173	34017	-5931
2002	35422	37383	-14945	44167	-6784
2003	45875	36079	-7838	44652	-8573
2004	68659	49284	-3522	58982	-9699
2005	160818	124798	10635	134189	-9391
2006	249865	208912	11754	217746	-8833

(出所)『中国金融年鑑』により筆者作成。

前掲の表 3-3 によると、一国は成熟した債務国になってから、財・サービス収支は黒字、投資収益収支は大幅赤字、経常収支は赤字となる。しかし、中国の場合（表 3-10）、同じ段階には経常収支が黒字となっていて、投資収益収支はこの段階の最後に初めて赤字に転じた。また、同段階になった年数がとても短くて（前掲の表 3-5）、全体的にはアンバランスな印象が残されている（表 3-5 に、時期が異なって、戦後の日本、そして韓国、台湾も同じような現象があった）。そして、表 3-10 によると、事実上は、1982 年から 2006 年 25 年間

の間に（うちの5年を除く）、中国の経常収支と財・サービス収支がほとんど黒字となっている。投資収益収支は1993年からは初めて赤字になり、2005年からは、再び黒字になった。いずれもモデルと不照合のところがあった。

その理由は次のように説明される。戦後に途上国の経済発展はいずれも輸出志向型であった。即ち輸出の拡大により経済成長が牽引されてきた。投資部門も対外投資より外資の導入が優先され、長い間黒字が続いていた。また、外貨に対する政策的な規制により、投資収益収支は完全自由経済の下での動きと乖離していた。この理由でバランスが崩れている。

なお、中国の国際収支表の中に金融投資の資産部門とその他の投資の資産部門を勘定にいれると、80年代は平均年間数億ドル、90年代は年平均数十億ドルのペースで海外に移転していた。21世紀はいつてからは200億ドルに達した年もあった。これは中国国内に資本が蓄積していた根拠になるのではないかと考える。即ち、国際収支・直接投資の発展サイクルモデルで途上国の投資を考察する際、上述の部門も国内の貯蓄を測るための有益な参考要素ではないかと考える。

国際収支の発展段階論はその名前の示すとおり、歴史的な視点に立った長期理論である。この理論が当てはまるか否かを10年そこそこの経験に基づいて考えるのは適当でない。100年ほどの期間について概観する必要がある²⁸。

²⁸ 吉川洋、上掲書 248 頁。

第4章

中国の対外直接投資企業の事例研究——ハイアルの実例分析

近年、中国の白物家電メーカーの海外進出が話題になってきた。1980年代までは、中国には白物家電の専門メーカーは殆ど存在しなかったが、改革開放期において、国内需要の拡大にしたがって大挙して生産を開始した。80年代後半から90年代にかけての生産増加は、世界的に前例のない急速なペースで起こったものであった。特に発展が著しかったメーカーは中央政府からの保護と干渉の外にあった新興の地方企業や郷鎮企業で、現在No.1の青島ハイアル・グループやNo.2の広東TCL集団はその代表であった。彼らは中央政府の支援に頼らず、熾烈な競争のなかで市場の求めに応じて必要な実力を蓄えてきた。すなわち、数年前まで、品質のアップと低価格、さらにはアフターサービスの無料化により、都市部から農村部までの外資企業との競争で、国産家電メーカーは圧勝し、商品が市場シェアの90%を占めることとなった。その後、国内の過当競争と生産能力の過剰等問題を抱えながら、国内市場をおさえたこれら国産メーカーは次の発展戦略として各社一斉にITを中心とした総合化と海外展開に舵を切った¹。

本章においては、白物家電産業における海爾集团公司（ハイアル・グループ）の海外進出を実例に、国際経営論のアプローチから分析し、競争環境のグローバル化の深化に対応した中国企業の海外直接投資のありかたを検討する。または、政府のバックアップ、産業の再編、自社の所有優位の、三つの視点から、その対外直接投資の動因とパターンを解明する。

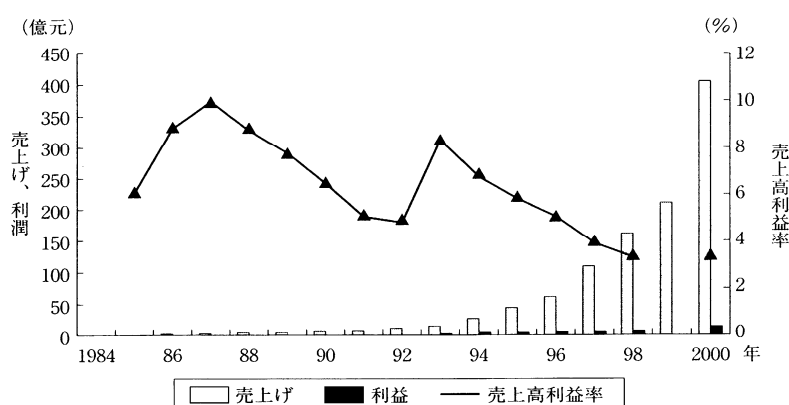
¹ 三菱総合研究所編『中国情報ハンドブック』2002年版、蒼蒼社、134頁。

第一節 ハイアルのグローバルの展開

1、ハイアル・グループの概況

ハイアルは 1984 年に倒産寸前の二つの小さな赤字企業が合併し（当時の従業員は 800 人）、ドイツ企業（Liebherr 社）からの技術導入により冷蔵庫工場として再スタートをきったのがその始まりである。以降、次々に製造品目を増やし、現在では洗濯機、エアコンなどの白物家電、テレビ、DVD などの AV 機器に加え、携帯電話、PC、産業ロボットまで製造する中国最大の総合家電メーカーに成長した。1984 年当初の売上高 348 万元（約 41 億ドル）から 2000 年には売上高 406 億元（約 49 億ドル）になり、16 年間で 11666 倍増大した。2001 年はさらに前年比 50% 増の 600 億元（約 73 億ドル）にのぼり、創立以来、17 年間の年平均成長率が約 80% にのぼる（図 4-1）。現在の従業員数は国内だけで 3 万人であり、また、製品の国内シェアは 2000 年度で、冷蔵庫 32%、洗濯機 38%、エアコン 28% である。

図 4-1 海爾グループ全体の売上げ、利益、売上高利益率



(注) 1999年の利益は不明。

(出所) 海爾ホームページ

ハイアルは海外進出も中国で先陣を切っている（表 4-1）。欧米を中心に 100 カ国を超える国や地域に輸出しており、また、海外で設立し、す

で生産を開始している工場は 2001 年末までに 13 カ所にのぼり、現在建設中の海外工場も約 10 社あるという。グループ全体の輸出額は 4 億 2000 万ドル(売

上比 6%) に達し、家電業界では、ローカル企業としては中国最大である (図 4-2)。1984 年の設立以来、トップとして同社の発展をリードしてきた張瑞敏は、世界的にも注目されており、英国の『フィナンシャル・タイムズ』は 1998 年末に張が率いるハイアルを、アジアで最も信頼できる企業の第 7 位に評価し、1999 年末には張を世界で最も尊敬される企業家の第 26 位に選んでいる。

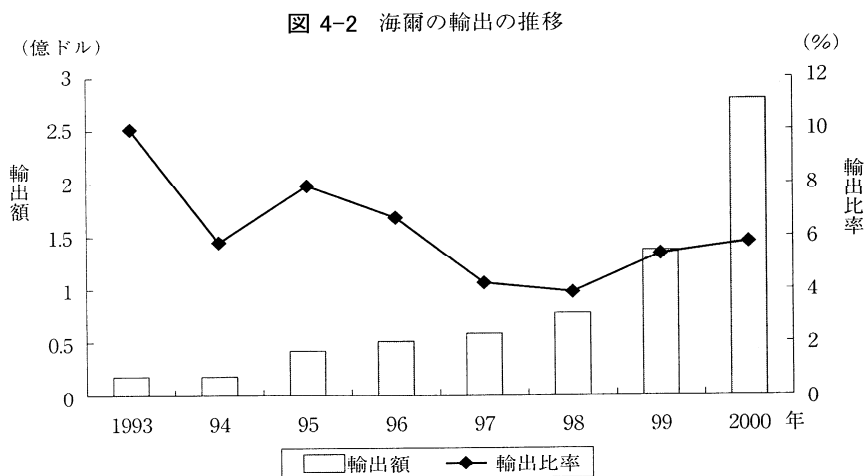
表 4-1 ハイアルの国際展開

CEO: 張 瑞敏
従業員数: 約 3 万人 (2000 年)
売上げ: 2001 年 603 億元 (約 73 億ドル)、2002 年 711 億元 (86 億ドル)
輸出: 200 年 2.8 億ドル、2001 年 4.2 億ドル
うち冷蔵庫輸出: 2000 年 84 万台、2001 年上半期 70 万台
エアコン輸出: 2001 年上半期 53 万台
主要製品: 冷蔵庫 (2000 年販売 304 万台) エアコン (同 210 万台)、洗濯機 (同 306 万台)
など白物家電
その他製品: テレビ、携帯電話、小物家電、浴室など 69 分類の 10800 種の製品 (2000 年)
海外工場: インドネシア、フィリピン、マレーシア、イラン、米国、パキスタン、ウクライナ、バングラデシュ、モロッコ、イタリアなど 13 カ所 (2001 年まで稼動)
販売ルート: 海外特約商社 62 社、12 物流子会社、販売ポイント 3 万カ所
国内外のサービス取扱店: 1 万 3000 カ所
国内の販売取扱店: 1 万 5000 カ所
海外の販売取扱店: 3 万 8000 カ所
設計事務所 (提携): ロサンゼルス、リヨン、ロッテルダム、モントリオール、東京
1984年 青島電冰箱総廠設立。独リープヘル社から冷蔵庫技術導入
88年 リープヘルブランドで欧州へ OEM 輸出開始
90年 エアコン工場、フリーザー工場を合併
米国 UL 認定取得
欧米へ冷蔵庫輸出開始
91年 琴島海爾集団公司設立、冷蔵庫の自社ブランド輸出開始
92年 冷蔵庫工場が ISO9001 認定取得
海爾集団に名称変更
93年 青島海爾電冰箱股份有限公司が上海証券取引市場に上場
三菱重工と業務用エアコン合弁工場設立

- 長府からエアコン技術導入
- 伊メルローニと洗濯機合弁工場設立
- 94年 GKデザイン機構（日本）と合弁でデザイン部門設立
- 95年 香港貿易公司設立、海爾工業パーク完成、本部移転
- 96年 インドネシアに合弁で現地工場設立
- 97年 フィリピン、マレーシアに現地資本と合弁で工場設立
- 98年 フィリッパスと技術提携、米国 C-Mold 社と CAD ソフト制作会社設立
- 99年 マイクロソフト社のビーナス・プロジェクト推進に参加
ルーセント・テクノロジー社と GSM 技術提携
米国海爾貿易有限責任公司設立、サウスカロライナに工場建設開始
東芝とインバータエアコン技術協力
中東海爾有限公司設立、イランに工場設立
- 2000年 米国工場生産開始、モロッコなどにも工場建設
- 01年 イタリアの冷蔵庫工場を買収、パキスタン、バングラデシュ工場完成
- 02年 サンヨー及び台湾サンポー（声宝）社と包括提携発表

（出所）大原盛樹「中国：白物家電産業における海爾（ハイアル）グループのグローバル展開と競争優位」（星野妙子編『発展途上国企業とグローバリゼーション』JETRO アジア経済研究所、2002年）、及び他の資料により筆者作成。

総合家電メーカーになったハイアルは、その主力製品が依然として冷蔵庫、エアコン、洗濯機といった白物家電である。2001年上半期では冷蔵庫が200万台、エアコンが181万台で、ハイアル1社で現在の日本の国内生産全体と比肩しそうな量である。この生産規模で、ハイアルは世界白物家電「メジャー」



（注） 輸出比率は売上高に占める輸出の割合。
（出所） 海爾ホームページ。

の一員とみなされるようになった。イギリスの家電調査会社である Euromonitor 社は、ハイアルを 99 年と 2000 年の大型キッチン家電の世界トップ 10 メーカーの 6 位としてランキングしている（表 4-2）。

表 4-2 2000 年世界家電メーカートップ 10 位ランキング

メーカー	販売台数（万台）	市場シェア（%）
ワールドプール	3409	11.3
エレクトロラックス	2478	8.2
GE	1495	4.9
ボッシュ・シーメンス	1351	4.5
サムスン	859	2.8
ハイアル	835	2.8
PL	739	2.4
LG	724	2.4
松下電器	629	2.1
シャープ	623	2.1

（出所）Forbes Global, Aug. 6. 2001（元データは Euromonitor 社）。

吉原英樹氏は、同社の驚異的な成長を、先発の欧米家電、日本の家電企業、韓国の家電企業が成長に要した期間を大幅に圧縮して短期間に成長を遂げたので、「圧縮成長」と呼んでいる²。

2、ハイアルの海外進出状況

（1）ハイアルの輸出

ハイアルの輸出額は近年急上昇している。青島海爾（ハイアル・グループの中核企業）2000 年の冷蔵庫輸出は 84 万台（全生産量の 30%）、2001 年上半期では 70 万台（全生産量の 45%）にのぼり、輸出比率は近年増大している。

ハイアルの主な輸出先は、始めの段階から米国とドイツを中心にした欧米で

² 吉原英樹・欧陽桃花「中国家電企業・ハイアルの圧縮成長（再編）－後発利益と市場主義経営」（国際ビジネス研究会第 8 回全国大会「報告要旨」、2001）。

あった。ついで東南アジア、中東諸国向けが増加し、日本向けも少なくなかったようである。1998年時点で、製品別では冷蔵庫が30～40%、エアコンが40%程度であり、地域別では欧米市場が約60%、東南アジア市場が15%、中東市場が10%であった。冷蔵庫は北米、エアコンは欧州、洗濯機は中東、ラテンアメリカが多いということであった。

現在ハイアルの自社ブランドでの海外市場進出が盛んに宣伝されているが、少なくとも1990年代前半まではOEM供給を主にしていたようだ。ハイアルが初めて輸出をしたのは1989年末から1990年にかけてであり、「ブルーライン」というブランドで1年間にドイツに約100台輸出した。「ブルーライン」殆どの部品がドイツからの輸入品のほぼ組み立てのみの冷蔵庫で、実力を試すための輸出であった。当時の地方政府が外貨獲得のために、そのような輸出を奨励していた時期でもあった。その後、OEMを中心として順調に輸出を伸ばしていた。自社ブランド販売がOEMを上回りだしたのは1995年以降で、1990年代末には約7割が自社ブランド輸出になった。

次に、ハイアルの独自ブランドへの試みについて、米国市場での例をみてみよう。ハイアルは1990年代初頭から、主にOEMで米国市場に輸出を始めた。市場で受入れられて徐々に規模が大きくなり、1996年ごろから供給相手先に独自のブランドでの販売を求めるようになった。1998年段階で小型冷蔵庫の米国市場への輸出は40万台近くにまで上っていた。彼らが販売を伸ばしたのはウォルマートなどの量販店で廉価品として売られるような市場であった。米国市場は400リットル以上の大型冷蔵庫が主流で、それをGEなどの既存メジャーが主に供給する一方で、たとえば大学のドミトリーで使用するような小型冷蔵庫は、韓国メーカーなどの低価格でブランドロイヤリティがあまり必要ない製品が担っていた。ハイアルはまず米国の総代理商社を通じて既存の統一量販ルートにのせ、そのセグメントから浸透を図っていた。2000年1～9月期の米国で

の冷蔵庫販売のうち、容量 80 リットル以下の冷蔵庫の 36%、124 リットル以下の 30%、183～266 リットルの 36%をハイアルが占めた。

小型冷蔵庫・フリーザーで米国市場で一定程度のシェアと知名度を得た後、1999 年、2000 年から大型冷蔵庫やエアコン、洗濯機やテレビなどの新製品についても米市場でプロモーションを開始した。米国でのフルライン戦略、即ちメジャー化への試みである。その拠点となったのが販売合弁会社であり、1999 年から南カロライナに建設した米国工場（合弁子会社）であった。またカリフォルニアのデザイン事務所も重要な役割を果たしている。

（２）欧米国での現地生産

米国工場は現地の商社と合弁で 1999 年に設立され、2000 年春に生産を開始した。投資額は 3500 万ドル、投資比率はハイアルが過半数で、2000 年に 40 万台の生産能力を有していた。製造するのは 180 リットル以下の小型と、400 リットル以上の大型を主にした冷蔵庫が中心で、エアコン、洗濯機、テレビも併せて生産した。

アメリカに工場を建設するのは、一見不可解にもみえる。中国での安い労働力と部品を使った生産こそ、低コストという中国製品の最大の競争優位の源泉であるとすれば、コストの高い米国での生産は不利になりはしないか、という疑問がうかぶ。しかし、次の理由を総合的に考えれば、戦略的に合理的だと考える。

第 1 に、労働コストは、家電の製造コストに占める労務コストは中国のような途上国でわずかな比率であり、最も高い日本でも 10 数%である。ハイアルの場合家電製造コストのうち、約 80%が外部からの部品・原材料の購買コストであり、労働コストはマイナーな要素である。米国生産といっても、中国からの輸入部品も多用されるため、総合コストが大幅な増加をすることは思われない。

第2に、特殊優位が挙げられる。確かに、新技術の開発やマーケティングについては、ハイアルは米国のメジャー企業にはかなわないかもしれない。しかし、ハイアルが得意とする成熟技術を使った標準的製品であれば、生産管理や部品調達の方がより重要かもしれない。生産管理についてはハイアルは国内でもっとも優れたノウハウを有するといわれている。それは米国やドイツ、日本の経験を学び、中国の現実のなかで練り上げられたものである。米国でそのまま通用するとは限らないが、しかしまったく通用しないともかぎらない。

第3に、より重要なのは、中国からの輸出に比較した時の現地生産の優位である。米国は元来、ハイアルにとって海外で最大の市場であった。外国からの輸入に比べ、現地生産のメリットは多い。その理由で①ブランド浸透を図るのに現地で経営するほうが都合がよい。②関税と同時に、環境規制、安全規制、特定国からの輸出を狙ったアンチダンピング提訴など非関税障壁を回避することができる。例えばハイアルも、米国の環境規制の急な変更により、それまでの包装材料が使えなくなり、一時輸出ができなくなったことがある。③現地で経営することで新たな技術基準や新技術標準に速やかに対応できる。また、米国政府の政府調達には、米国生産拠点があれば、入札に参加する資格を得られる、の3点が考えられる。

第4に、国内活動のグレードアップとさらなる海外展開を図るための知識を内部化できる。ハイアルには、米国での活動を単なる組み立て生産でなく、むしろ家電先進国で専門人材を活用し、進んだ情報・技術を取り込んで、グループの製品開発拠点の一つとして充実させていきたいという意図がある。白物家電のように消費者のライフスタイルや気候、生活インフラのあり方に製品設計が大きく影響される製品では、現地での製品開発は大きなメリットがある。同時にそこで培った製品設計力は、国内でも活かすことができるであろう。ハイアルはGKデザイン機構のカリフォルニア事務所との業務提携がその狙いであ

る。また、先進国で経営することで、メジャー企業の考え方、戦略を掴むことができる。全世界への進出を目指すハイアルにとっては、米国で国際的な企業文化を育むことは、大きな意味がある。

第 5 に、中国政府のサポートがある。中国国内で飽和状態にある白物家電のような産業が海外で組み立て生産を行うことは、中国政府が 99 年ごろから推奨する政策でもあった。

以上の理由を総合的に考えれば、現在のハイアルにとっては、米国での直接的な工場の経営は、単なる生産要素のコスト差や不慣れという不利を補って余りあるメリットを提供する可能性が高いのである。またそれはハイアルに独特の行動ではない。1970 年代、1980 年代のテレビ産業において、当時伸び盛りの日本や韓国メーカーが次々に米国へ進出し、自社ブランドを浸透させていったのと同様の動きなのである。

欧州市場でも、ハイアルブランドは存在感を増しつつある。ハイアルが先に輸出したのはドイツであり、現在でも欧州は重要な輸出先である。ハイアルは 2001 年にイタリアの冷蔵庫工場を 700 万ドルで買収し、生産拠点とした。同工場は年生産能力 50 万台規模で、すぐさまハイアルブランド製品を生産開始しているという³。

(3) 途上国への進出

中国メーカーの海外進出先は、実際には先進国市場よりも発展途上国市場が多い(図 4-3)。特に南アジア、中東、ラテンアメリカ、アフリカといった、日本など先進国企業があまり進出していない低所得地域に進出している。ハイアルも米国とイタリア工場以外はすべて発展途上国に向かっている。

³ 大原盛樹「中国：白物家電産業における海爾（ハイアル）グループのグローバル展開と競争優位」（星野妙子編『発展途上国企業とグローバリゼーション』JETRO アジア経済研究所、2002 年）、268～272 頁。

図 4-3 中国主要家電メーカーの海外工場



途上国に工場を建設するのは、中国市場と所得などの面で需要が似ているからだと考えられる。国内市場競争で磨き上げた自社の競争優位（小規模技術優位）が海外のよく似た市場でも同様に受入れられるようになるのである。途上国市場には力のある地場メーカーが少ない、または欧米日韓のメジャーブランドに市場を席卷されている場合が多い。そこで低価格で品質の良い中国家電製品は、強い競争力（成熟技術現地化優位）を発揮するものと思われる。

ハイアルの発展途上国に対する進出は、自社ブランドでの輸出が主であり、現地工場は現地市場または周辺市場への輸出拠点となっている。ハイアルはまずインドネシア、フィリピン、マレーシア、イランに現地商社と合弁工場を設立したが、関税を回避するのがおもな目的で、部品の CKD 組み立て生産を行っていた。

ハイアル自らの発表によれば、ウルグアイのエアコン市場で 60%、インドネシアのアイスクリーム用フリーザー市場で 50%、イランの洗濯機市場で 20% のシェアを獲得したという。中東市場でも強い競争力を有し、ほぼハイアルが 1 人勝ち状態にあるという。

ハイアルはイラン、パキスタン、バングラデシュ、モロッコ、ウクライナなど、先進国の外資企業が進出していない市場に積極的に進出している。

したがって、ハイアルが海外市場へ進出する過程で、次の戦略を取り込んでいると指摘できる。即ち、「先に難しい市場へ、後から簡単な市場へ（先難後易）」⁴と、先に先進国市場へ輸出をし、品質管理面で常に改良する上で、さらに先進国企業が実現できない低価格を武器に先進国メーカーが進出していない新興ニッチ市場でシェアを獲得しようという戦略だと思われる。

3、ハイアルの海外進出背景

（1）、外国技術の導入による製品品質の向上

ハイアルは 1984 年に合弁相手のドイツ企業から最先端の冷蔵庫の生産技術と設備を導入していた。その後、洗濯機はイタリア、エアコンとデザイン技術は日本、カラーテレビはオランダ、ソフト関係はアメリカ、というように各国の代表的企業から合弁や技術供与によって外国技術の導入を意欲的に図ってきた。また、海外から生産管理のノウハウを勉強し、中国の現状に適した、厳しいが公正な独特の労務管理方法を試行錯誤の末に作り上げた。これにより、最新技術の開発の面では先進国のメジャーと比較できないものの、得意とする成熟技術を使った標準的製品であれば、比較的優位を有することが可能となった。

（2）、国内・外の市場の変化

1980 年代の国内需要の一気に爆発にしたがって、国内では 100 社を超える家電メーカーが出現し、急激に生産量が増大した。しかし 89 年の天安門事件と引き続いた経済的引き締めによる需要が冷え込み、在庫を抱きえた各社はこ

⁴ 孫健『ハイアルの企業戦略』企業管理出版社、2002年、199頁。

ぞって安売りを始めた。標準技術製品の市場飽和と国内生産能力の過剰、さらに残酷的低価格競争の環境の下で、ハイアルをはじめとする中国の家電メーカーは海外市場に目を向け始めた。

米国は家電発祥の地であるが、よりコストの安い国が同じ製品を作れるようになると、米国のエレクトロニクス企業は自国での生産に固執せず、付加価値の低い種類の製品をそれらの国から輸入に速やかに切り替え、自らはより高付加価値の製品の開発に集中する傾向が強いと言われている。1990年代から中国家電製品は徐人々に価格を下げ、米国のような「安く品質がそこなら売れる」市場に切り替えたことであった。

(3) 経営者の海外向きの志向

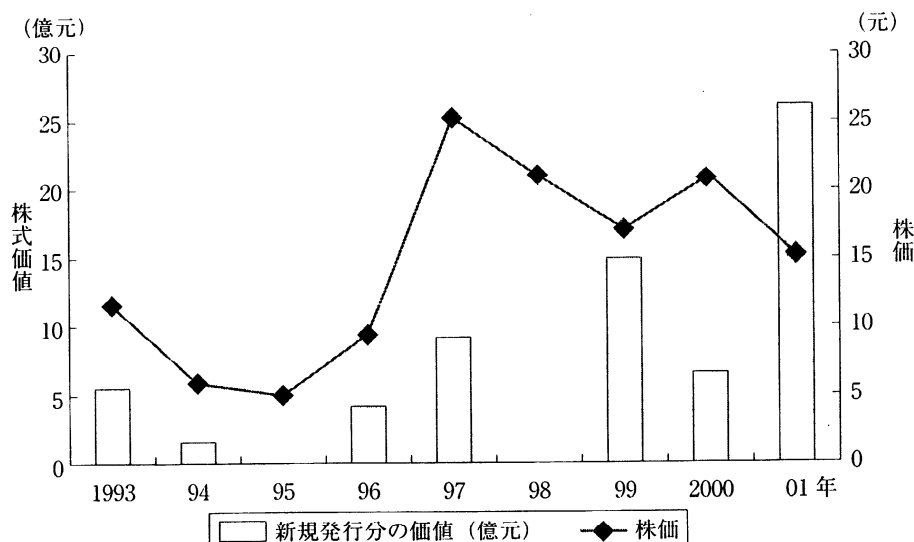
ハイアル集団 CEO—張瑞敏氏は次のように語っている。「WTO 加盟後は外国企業がどんどん中国に進出してくるでしょう。私たちもより自由に海外に出て行けるようになる。市場を国内と国際に分ける意味がなくなります。数年前からハイアルはこのような認識を持ち、世界各地に 13 の工場を作りました。『ハイアルの国際化から国際化のハイアルへ』というのが私たちの目標。ハイアルの狙いは輸出を増やすだけでなく、海外に製造基地と販売ネットワークをもち、自らのビジネス圏を樹立することです。」張氏の言葉で言えば、「へたくそとばかり将棋をやっている意味がない」、「狼と踊るには、自ら狼にならねばならない。羊のままでは食われてしまう」のである。この理念に基づいて、ハイアルはさまざまな企業の経営理念や、企業家、経営者の著作から積極的にノウハウを取り入れ、GE のジャック・ウェルチ会長からドラッカーの経営まで役に立ちそうなものは何でも貪欲に経営に取り入れている。生産管理や集団主義では日本を、能力主義の人事制度や利益配分では米国を徹底的に研究し、日本企業や韓国企業の成功例や失敗の例もよく研究している。

(4) 海外進出の資金調達

ハイアルは 2000 年前後に急速に海外生産子会社の設立や企業買収を進めているが、それらの資金は殆ど国内市場で調達されたもの。ハイアルのグループの全体の財務状況は、少なくとも 1990 年代末までは良好である。資産負債率は 60%前後で格段に高いわけではなく、ほぼ安定に推移している。

大規模な投資を続けるハイアルだが、投資資金の主要な調達先として、自らの利益、青島海爾（ハイアル・グループの中核企業）の新株発行、銀行ローン・社債をバランスよく使っている。特に青島海爾の新株発行による調達額は巨額であり（図 4-4）、実際にそれらを使って多くの新規事業を立ち上げている。ハイアルの大規模化の始まりとなった 1993 年からのハイアル工業パークの建設は、半分を銀行ローン、半分を青島海爾の上場による募集資金でまかなっている。また集団の留保利益については、利益率は低いが、その絶対額は決して小さくない。留保利益も重要な投資資金である。

図 4-4 青島海爾の株価と発行新株の市場価値



(注) 株価は年間平均値。発行新株の市場価値は、年末の流通株の増加分×株価。

(出所) 図4-3と同じ。

海外投資資金の面では、2001年に中国中央政府の協力により中国銀行から3

億ドルの無利子ローンが調達できた。これは海外での投資や部品調達などに活用するとされており、中国政府による有力企業の海外進出支援との見方がある。2001年には金融業への進出が明確になり、株式上場している信託会社や地元の商業銀行を子会社化した。米系保険会社と中国で合弁で保険事業を行うことも決定した。GEのような金融部門をも含めた総合企業集団になることを目指している。

海外での投資は、国内の好調な事業とその規模、及び資本市場の発展が可能にした調達資金により支えられている。しかしグループ全体の財務状況の変化については、公開情報が不足しているため確認できない⁵。

⁵ 『南方週末』（産経版）、2002年4月4日。

第二節 ハイアルの海外進出戦略と課題

1、ハイアルの海外戦略

(1) ハイアルの企業戦略——ブランド

「ハイアルのもっとも重要な目標は、国際的なブランドを確立することです。この目標を実現するために、ハイアルは「連合艦隊」を形成したいと思います。我々のすべての力を一つに集め、国際市場競争に参加するのです。」と張氏はよく述べている。ブランドの確立を最優先課題とする基本戦略に基づいて、ハイアルは国内家電メーカーの中から率先して国際市場の競争に参加し、「認知され、信頼され、親しまれる」というやり方によって、海外進出を展開した。こういうやり方はソニーがアメリカに進出したときの戦略と同じである。ハイアルはこのソニーのとした3段階の戦略を参考にして海外でのブランドを確立しようとしている⁶。

(2) ハイアルの競争戦略——後発優位・ニッチ集中と価格優位・差別化

米国は家電発祥の地であり、冷蔵庫の市場の主流は400リットル以上の大型物である。最新技術の開発の面では先進国のメジャーと比較できないが、得意とする成熟技術を使った標準的製品では、比較的優位にあると認識しているため、ハイアルは小型冷蔵庫市場に集中して進出を始めた。

途上国市場には力のある地場メーカーが少なく、欧米日韓のメジャーブランドに市場を席卷されている場合が多いが、ハイアルは低価格で良質、また地場の需要に適応できる多様な製品を、地場の市場に提供することによって、強い競争力を発揮しているものと思われる。

⁶ 三菱総合研究所、上掲書 144～145 頁。

(3) ハイアルの組織戦略——市場連鎖管理

ハイアルの経営は市場連鎖管理という言葉で特徴づけられ、その本質は市場主義経営である。このため組織形態もフラット化し、従業員各自が市場と向き合い、市場の反応をすぐに捉えられる形態になっている。99年末から、ハイアルはグループ全体で次のような大きな組織再編を行った。その特徴は、①市場での成果を極力反映させる出来高中心の賃金制度であり、これは「マーケットチェーン」と呼ばれ、②それまでとってきた事業部制にかわり、各事業部から販売、購買、物流、財務、さらに人事、法務、デザインなどの機能を分離して、別会社化し、統一化をはかった。各生産事業部は独立採算のEMS企業となり、グループ内企業が、ヒエラルキー組織から各子会社によるフラットなネットワーク型組織に変わった。③事業部内の業務配分を、それまでの月次生産計画に基づいて1日当りの計画を算出するやり方を改め、その時どきのオーダーに基づいて毎日翌日の計画をたてるフレキシブルな制度に変更した。④各部門、従業員の作業の徹底した標準化と詳細に数値化された業績評価・報酬標準システムを設定した。従業員の給与については、党組織や工会（中国の労働組合）のようなごく一部を除いて固定給制をとらず、出来高や請負によるインセンティブ賃金が大部分を占めるシステムになっている。例えば、人事部門でさえ独立会社化しており、業務改善のコンサルティング業務に対して各事業部から支払われる報酬で独立採算経営をするという具合である。

(4) ハイアルの研究開発戦略——ハード・アウトソーシング

新製品開発の能力獲得におけるハイアルの重点は、外観デザインとそれを形にする金型製造技術、情報化・ネットワーク化にかかわる技術、そして品質にかかわる技術である。1994年に世界的に著名なデザイン事務所である日本のGKデザイン機構と合弁でデザイン事務所を設立したことをはじめ、98年に中

中央研究院を設立し、現在、50以上の外資企業や国内大学と、合弁企業や連合ラボラトリーなどの形式で共同技術開発がなされている。主なものはデジタル・ネットワーク技術、プログラミング、家電部品結合技術などで、それらは国内外の企業、大学と共同開発プロジェクトベースで行われている。

しかし、ハードとキーデバイスについてはハイアルには彼ら独自の技術が殆どなく、独自の技術開発能力の必要性をあまり感じていないようだ。外部から購入した標準的なハード部品を使いこなすという方針をとっているようである。

ハイアルの技術戦略は、キーデバイスとハードに関する開発・製造技術をとりあえず放棄し、外部から導入した標準的な部品を使うことで、スピーディに製品化に結びつけるという方向性を打ち出している。それは、家電の「ナイキ」を目指すという自らの長期目標に合致したものである。

(5) 資金調達戦略——多角化

ハイアルは2000年までの資金調達を新株発行で得た資金を中心にローンと豊富な利益を組み合わせることによって行っていた。海外での投資は、国内の好調な事業とその規模、及び資本市場の発展が可能にした調達資金により支えられている。2001年には金融業への進出が明確になり、株式上場している信託会社や地元の商業銀行を子会社化した。米系保険会社と中国での保険の合弁事業を行うことも決定した。これにより、ハイアルは、資金調達のために、金融業への多角化を行う意志を明らかにしたことになった。

2、ハイアルの課題

(1) 「マーケットチェーン」のインセンティブ性

ハイアルの独特の組織再編に対して、それがいつまでうまく機能するのかと

いう疑問は拭えない。

ハイアルの経営は「市場連鎖管理」という言葉で特徴づけられ、その本質は市場主義経営である。例えば、作業者には報酬、賞金、罰金の合計として月給が支給される。完全出来高給制であり、固定給はゼロである。アメリカでの F.W. テーラー時代の「差別的出来高給制」よりもさらに徹底した市場主義である。この個人別管理や瞬間賞罰と公開などの管理システムにより、毎年社員の淘汰率は 10% 近くであり、長期的人材養成を妨げる恐れがあるかもしれない。また、徹底した成果主義により、リスクを従業員やサプライヤーに転嫁することで、リスクの高い技術の使用と自主的革新を彼らに躊躇させ、長期的にはそれが技術の蓄積と労働意欲の向上を妨げるかもしれない。

マズローの欲求構造の階層説に従えば、人間の意欲構造には一種の階層性があるという。つまり、人間は潜在的には各種の複合的な欲求を持っている。まず低位段階の基本的欲求が満たされ、次に、より高位段階の欲求をもつにいたる。この説にしたがえば、従業員は経営組織に参加することによって、①基本的な経済的欲求、②安定性の要求、③自我の要求、④自己発見の要求、というような欲求を順次満たしていくことを目標としているという従業員認識が成り立つ⁷。

ハイアルの「マーケットチェーン」という組織による完全市場主義管理システムは、高度成長期という現在の中国においてまさに高度成長段階にある企業の中に対しては一定の有効性が認められる。しかし、企業の規模の拡大に伴う組織の拡大、さらに企業が高度成長期から安定成長期へ転換することにしたがって、このような管理システムが従業員の価値観変化に適応できるかが問題となっている。即ち、その転換にしたがって、従業員の労働意欲を刺激することができるのか、また欲求を満たせるのか、忠誠度を守れるのか、あるいは労使

⁷ 占部都美・加護野忠男『経営学入門』改訂増補版 中央経済社、1999年、243頁。

関係が悪化する恐れがあるのか、などの疑問が残っている。したがって、ハイアルは組織と人事管理の面からこれらの課題を見直す必要があると思われる。

(2) コア・コンピタンス（スピードとフレキシビリティの課題）

グローバルの市場で、或いはグローバル化した中国市場で、先進国のメジャー企業といかに戦うかが途上国企業に課せられた課題であった。メジャー企業は、ブランド力、資金力、技術力に優れ、国際的競争によってつねにそれらを磨いている。圧倒的と思われるその格差を抱えながら、ハイアルはこれらのメジャー企業に対抗するために、これらとは別のコア・コンピタンスを身に付けようとしている。

上述のように、ハイアルの技術戦略は、キーデバイスとハードを開発・製造する技術を取りあえず放棄し、むしろ標準的な他社部品を導入することで、スピーディな製品化を実現する技術の獲得をめざすものである。それは、「家電のデル」、「家電のナイキ」を目指すという自らの長期目標にフィットしている。オープンなアーキテクチャーで、技術的には標準的かもしれないが、多様な製品群を開発しスピーディに顧客に届ける、というコンセプトは、上述した中国国内のホームベースの優位性—製品の低価格と開発スピード—が基礎となっている。さらに、その基礎の上に、ハイアル独自の新しく再編された組織と必要な技術蓄積により、ライバルにまねのできない独自の地位を獲得しようとしているのである。中国のホームベースでの優位性を、ハイアル独自の方法でさらに強化し、グローバル市場で世界的メジャーと対抗するに足るレベルまでグレートアップさせようという試みなのである。しかし、この戦略は、中国家電業の技術革新を主導できず、キーデバイスの開発が独自にできないという根本的な不利を、正面から克服しようとしめない方法でもある。ハイアルの戦略には、このようなリスクもあり、その点には注意すべきである。

コアデバイスの自社開発を当面放棄し、家電の主要技術を外部に依存することは、途上国企業のキャッチアップの根本的な困難を変えるものでなく、成長性にたいする制限となる可能性も大きい。ハイアルがメジャーになるためにスピードとフレキシビリティを獲得しようとするほど、現在の中国の競争環境においては、技術面の脆弱さをさらに深刻化させる危険性があると考えられる。

(3) 財務状況

海外展開を資金面で支えたハイアルの財務状況は透明性に関しては不十分であると言わざるをえない。

ハイアルの海外での投資は、国内の好調な事業とその規模、および資本市場の発展が可能にした調達資金により支えられている。投資資金の主要な調達先として、自らの利益、青島海爾の新株発行、銀行ローン・社債をバランスで使っている。特に印象的なのは青島海爾の新株発行による調達である。新株発行による調達額は巨額であり、実際にそれらを使って多くの新規事業を立ち上げている。冷蔵庫、エアコンなど、主力事業を集めた青島海爾の収益性は高いが、1990年代は絶えず新規事業を拡大してきたため、グループ全体の収益性は伸び悩んでいる。国内外で合併した他の子会社の利益が必ずしも高いとは言えない。

ハイアルの資金調達の面では、少なくとも1999年の段階までは、青島海爾の新株発行で得た資金を中心に、ローンと利益を組み合わせ、ある程度健全な財務状況を保っていたと考えられるが、2000年以降、グループの投資は急増しており、それに伴い銀行のローンや社債発行など債務も急増している。しかしグループ全体の財務状況の変化については、公開情報が不足しているため確認できない。

(4) トランスナショナル企業へ

グローバル企業からトランスナショナル企業への転換することも、ハイアルの重要な経営課題の一つである。

グローバル企業は、世界を統合された1つの市場と考える。その上で、世界市場向けの製品を本国で集中的に開発・生産して、世界規模での効率性を追求する。グローバル企業は、長らく輸出を重視してきた日本企業や、グローバルな効率性が重要となる家電や自動車業界に適していた。

この従来型のモデルは、これまではそれなりに合理性をもちえたといえるかもしれないが、多くの業界で複数の戦略課題の同時追求への要求が高まってきた今日では、これまで通りの型では十分に機能しないことが明らかとなってきた。難点の1つは、このモデルがグローバル効率と現地適応をお互いにトレードオフの関係とみなしたため、どちらか一方しか配慮できないということである。グローバル企業は世界的な効率性を追求され、現地適応は軽視しがちとなる。もう1つの難点は、イノベーションの対応の不十分さである。グローバル企業ではイノベーションは本社に限定され、その成果も殆ど移転されない。

これに対してトランスナショナル企業モデルでは、①世界規模での効率性、②各国の環境への適応、③イノベーションの促進と活用、という今日のグローバル競争が要求する3つの戦略課題を同時に追求することができる。これにより競争優位の継続的なレベルアップと新たな創出を可能にすることができる。これは今日的な多国籍企業の一つの理想モデルであるといえるだろう。

こうしたことでトランスナショナル企業は、伝統モデルとは異なる方法で多国籍企業ネットワークを組織しようとする。経営資源や能力は、ネットワークの構成メンバーの間で弾力的に配置される。規模の経済や特化の利益を実現するために、資源と能力が本社ないしは特定の国の子会社に集約される場合もありうるが、為替変動やカントリー・リスクに対する柔軟性を確保し、市場特性

に応じて製品差別化を進めるためには、資源と能力は世界中の子会社に分散する必要がある。重要なのは、その場合も各国の子会社の活動が閉じた存在とはなっていないということである。各子会社が特定の活動に専門化することで、本社や他の子会社と協力しなければならないような構造になっている。この相互依存関係の中で、子会社の活動はお互いに調整され、従来型のグローバル企業モデルではあくまで現地のプレイヤーに徹するとされた子会社の役割が国境を越えて広がる。こうした仕組みを通じて、トランスナショナル企業は各国の子会社による現地適応力を犠牲にすることなく、世界規模で効率性を追求していくことができる。同時に、イノベーションをグループ全体で推進して、その成果を共有していくことも可能となる⁸。

現在のハイアルは、研究開発や資金調達などの面では、グループ全体の効率性を追求することを覚悟して、トランスナショナル企業へ転換する動きが見せてはいるが、全体的な流れを見る限りでは、グローバル企業の性質が強まっているといえる。如何にグローバル型企业からトランスナショナル企業に転換するのか、特に、自発的経営から自覚的経営に如何にして転換させるかが、これからの国際競争の中での生き残りに関わる重要な課題であると考えられる。

⁸ 吉原英樹『国際経営への招待』有斐閣、2002年、76～78頁。

第三節 ハイアルの優位と海外進出の要因

1、ハイアルの海外市場開拓の特徴

第1に「先難後易」が挙げられる。これは先に難しそうな欧米市場に進出し、その後易しそうな発展途上国の市場を開拓する戦略である。まず欧米市場に家電製品を輸出し、しかも「Haier」という独自ブランドに固持した。それを実現するために品質規格の認証を取得した。ハイアルは、欧米市場では「Haier」ブランドがかなり認知されたと自負しており、その国際的ブランド効果を利用して、次は発展途上国での市場を制覇するべく進出を開始している。

第2は徹底した現地化志向である。ハイアルは、米国ではロサンゼルス設計センター、サウスカロライナ州に生産工場、ニューヨークに販売センターを設置している。従業員の多くは米国人である。この現地化は志向には、現地ブランドとして消費者に認められやすくなることで、市場開拓が容易になるという考えがある。製品の設計・生産・販売を現地化すると、容易に現地の習慣と要求に適應することができる。

2、ハイアルの競争優位

第1に、ホームベースがもたらす優位がある。具体的には、①低コストの優位がある。「マーケットチェーン」により、質の高い労働者、サプライヤーが作る部品は、激しい競争になかで買ったたかれる。低賃金はいうまでもないが、リスクも労働者、サプライヤー負担である。また、②新製品開発のスピードに優位がある。ハイアルの競争力の源泉の一つは、急速で膨大な新製品の開発である。それを実現するのに必要とされるのは、独自に再編したフラット型超イ

ンセンティブ組織と物流能力、そしてデジタルエンジニアリング技術およびコア技術の結合能力（整合能力）を基にした製品開発能力である。さらに、③政府からの政策及び資金面での支持という優位もある。

第2に、ハイアルの優位の創出が挙げられる。具体的には、①学習的組織（ナレッジマネジメント）という点に優位がある。ハイアルが優れている点は、戦略的に絶えず学習的意識と絶えず自己を改変できる能力をもつことである。また、②バリューチェーン（価値の連鎖）への構築という優位がある。社外へのハード・アウトソーシング、社内でのフラット型組織、国内外の企業・大学とのデジタル・ネットワーク技術の共同開発、JIT生産及び納品面でスピードを確保するためのオペレーショナル・ヘッド・クォーター（国際調達拠点）構築、「市場リング」という市場の求めているものを自ら探し出し、潜在的な購買欲を捕捉できる市場と直接リンクした開発・販売システム。これらによりバリューチェーンの構築の意識が強化されている。

3、ハイアルの対外直接投資の類型

ハイアルの対外直接投資の類型は先進国と後発国と二つに分けて見ればよい。

1、先進国への投資に関しては、主に発展吸収型と輸出市場確保・拡大型とに分けられる。アメリカでの合弁研究開発事務所の設置、海外企業・大学と共同開発プロジェクトの実施、また自ら海外で外国企業との競争などを通じて、外国の先進技術と優れた管理技術を吸収し、それらを国内外の子会社の経営に活用している。また、生産現地化は、輸入規制回避して輸出市場を確保、さらに拡大するための常用の手段の一つである。

2、後発国への投資に関しては、主に発展波及型と輸出市場確保・拡大型とに分けられる。これには投資国の国内市場向け産業もしくは輸出産業としての

比較優位を喪失しつつある産業が、後発国に對外投資を行うことにより、「受入国の発展を支えてきた産業が受入国の発展にも寄与することである」⁹。また、相手国の輸入規制、および輸入代替化の推進、部品調達・技術開発の現地化要求に対応するために、現地生産、販売を行う。

4、ハイアル海外進出の要因

ハイアルの對外直接投資の要因は、政府のバックアップ、産業再編成の圧力と自社の所有優位 3 つの視点から、さらに初期と現在と二つの時期を分けて、検討してみる。

(1) 政府のバックアップ

まず、前期におけるローカル政府の支持は無視できない。ハイアルが中央国有企業ではなく、最初からは地方政府所有のローカル企業として成長してきた。国内販売と海外輸出の拡大にしたがって、地方政府は地方財政と外貨収入のため、政策や資金など各面で力を尽くしてハイアルを支持してきた。その後、ハイアルは国際的にも有数な大型家電メーカーになるまでに成長し、中国政府に注目された。1999年1月に胡錦濤氏（当時は国家副主席、現在は党総書記・国家主席）、6月に江沢民氏（当時は党総書記・国家主席）がハイアルを視察した¹⁰。その後の9月に中国全国経済会議が行われ、「実力ある企業の国際化を進展させることを支持する」指針を打出し、2001年初の全国人民代表大会（国会）で国家政策として定めた^{11（12）}。2001年にはハイアルは中国銀行から3億ドルを借り入れている。2000年以降、ハイアル・グループの投資は急増し、政府の促進政策により、ハイアルは對外直接投資を展開しはじめた。

⁹ 谷口興二編『台湾・韓国の海外投資の展開』JETRO アジア経済研究所、1990年、35頁。

¹⁰ 孫健、上掲書 307～309頁。

¹¹ 『人民日報』1999年11月18日、2001年3月18日。

(2) 産業再編成の圧力

1970年代にドイツ、イタリア、1980年代に日本で白物家電の生産が鈍化しはじめた。これに対して、80年代からは中国の国内需要の拡大と低コストのため、家電製品の中国での生産が爆発的に増大してきた。外資の導入と外国技術の吸収により、中国の家電の技術的レベルや、製品の品質などが高まってきた。海外への輸出も増加した。しかし80年代後半から中国の家電製品の輸出が急増することにしたがって、輸入障壁が急に高まりになって、現地生産を行わないと海外市場に参入ができなくなるようになった。さらに、中国国内でも、90年代から産業的生産能力過剰、低価格競争などにより経営が苦しくなってきた。こういう状況の変化を受けて、ハイアルを含め中国の家電メーカーは海外に進出する志向を強めるようになった。

(3) 自社の所有優位。

上述した通り、ハイアルは成熟した技術に支えられた標準製品分野における低コストか、迅速な新製品開発などに関して優位性を誇っている。さらに特に指摘すべきなのは、張 CEO を始めとするハイアルのトップマネジメント層が当初から抱いている海外進出への信念、すなわち企業家精神である。張 CEO 達は一貫して「我々のすべての力を一つに集め、国際市場競争に参入する」という意識を固く持ってきた。しかし、グループの成長と海外進出の成功及び時代の変化にしたがって、彼の理念は変化しつつある。「狼と踊るには、自ら狼にならねばならない」から「へたくそとばかり将棋をやっている意味がない」へ、すなわち『ハイアルの国際化から国際化のハイアルへ』に進んでいくことである。このような精神は、まさにソニーの井深太やホンダの本田宗一郎らの「町工場から世界へ」という企業家精神と似ていると言えるであろう。

以上に提示したのは、ハイアル海外進出の要因のうちの一部しかないと思う。

これら要因は時間の流れと環境の変化にしたがって変化しつつあり、またお互いに影響を与えながら補完し合っていて、優位を構成する個々の要素となる。ハイアルはこれらの要素で構成した独自の比較優位性を発揮しつつ、さらに海外で新たな優位を追求しながら、グローバルビジネスを展開している。

第 5 章

直接投資に関する諸理論の考察——優位の再考

直接投資の理論化の最初の試みは、「進出先の国において追加的なコスト負担を余儀なくされているはずの外国企業が、その国の現地企業に代わって事業活動を行うのはなぜか」、というハイマーによる問いかけから始まった。その答えとして、ハイマー自身は¹、外国企業が技術（製品、生産、経営管理）や知識、規模、製品差別化能力において、優位性を持つことで、同じ事業を手がけても、現地企業よりも大きなキャッシュフローを見込めるからと考えた。歴史的には、直接投資の供給国は、こうした企業の優位性の国家間での分布のあり方と対応してきたと考えられる。例えば、第一次世界大戦前のイギリス、第二次世界大戦後のアメリカがこれに該当するであろう。英国企業と米国企業はそれぞれ自国の経済力を背景に他を圧倒する優位を手に入れ、世界の対外直接投資全体の過半数を占めた。しかし一方で、20 世紀の 70 年代後半から戦後に復興した日本を代表として工業国家の対外直接投資の急激な拡大、ないしその後の新興工業国家の積極的な海外市場への進出、さらには 20 世紀末の中国など途上国のキャッチ・アップ、また、21 世紀冒頭におけるアメリカ・ヨーロッパなど先進工業国家間の相互投資の急増といった諸々の現実に関しては、直接投資を単に優位性の格差を反映したものと捉える観点からだけでは説明ができない。このことは、優位性の確保が多国籍企業の必要条件であっても十分条件とはならないことを示している。

¹ Hymer, Stephen Herbert, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press 1976. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波書店、1979)、19～22 頁。

優位性をもつだけでは、企業がいつ、なぜ、どこへ向かって、どのようにして多国籍化するかを説明できない。企業の多国籍化についての必要十分条件を考えるには、さらなる議論を要すると思われる。本章においてはまず、直接投資の定義と直接投資理論の発展のプロセスに関して史的な考察を行い、次に、直接投資に関する諸理論およびその限界について議論し、最後に、直接投資の展開と密接な関係をもつ命題——「優位」について再検討する。

第一節 直接投資理論の発展のプロセス

企業投資としての海外直接投資は、多国籍企業論の研究と大きく重なる部分を有するものである。企業は海外に進出を図るという多国籍的な経営活動の歴史は400年以上にのぼる。海外直接投資行動も百年近くの歴史をもつ。対外直接投資に対する理論的研究は戦後からの国際的海外直接投資の本格的な展開にともなって進んできた。これまでの海外直接投資に対する理論研究は、その対象と発展の段階によって、三つの時期に分けることができるであろう。即ち、20世紀の始め頃から50年代までの第1期、1960～70年代にかけての第2期、そして1980年代前半以降の第3期である。

第1期（20世紀初～50年代）

この時期、多国籍企業の対外直接投資に関し、マルクス経済学では、20世紀初頭の植民地宗主国による保護主義的な関税障壁の下、当時の新興国家ドイツが「外国で剰余価値を生むことに向けられた価値の輸出」として「資本輸出」を行う必然性を「利潤率の国民的相違」あるいは「資本の過剰」の観点から論

じている²。また、1937年にロナルド・コースが多国籍企業に関する一つの企業論である「内部化」の概念を導入して理論化を図った。次いで、1953年にパーローが米国によるメキシコ向け投資をケーススタディーとして海外直接投資と間接投資との区別を指摘した³。

この時期の直接投資に対する研究は、マルクス経済学、国際マクロ経済学、国際貿易論、多国籍企業論等いくつかの学問領域から派生したアプローチに基づいており、当時の対外投資の動向を実証的に説明しようと試みていた。この時期には、直接投資の概念がまだはっきりしておらず、それに関する諸議論もまだ独自の、成熟的な理論の段階にまでは達していなかったと言えるであろう。

第2期（1960年代～70年代）

現代的な海外直接投資に関する理論は、1960年にアメリカのステューブン・ハイマーが提出した博士号論文に始まる。ハイマー論文により海外直接投資に関する理論は、従前の伝統的な資本移動論の範疇の議論から産業組織論の範疇の議論へと大きく転回することになった。これ以降、ハンマー論文に提示された二つの基本命題である「優位性」と「市場の不完全性」をめぐり、60年代から70年代にかけて、各派の学者らによってさらなる理論的な精緻化が試みることになった⁴。

研究は主にアメリカの大手多国籍企業を対象にしており、当時のアメリカの大手企業を始めとする多国籍企業の海外進出の原因とパターンとの解明が進められた。70年代に入って、ヨーロッパと日本の対外直接投資が著しい増大を見せたことにより、アメリカの大手多国籍企業を主たる対象とする当時の研究の

² レーニン『帝国主義論』（平易な概説）1916。（中国マルクス・レーニン著作編訳局訳『帝国主義は資本主義の最終段階』人民出版社、1992年）53～57頁。

³ 高中公男『多国籍企業論』谷沢書房、1991年、41頁。

⁴ 高中公男『海外直接投資論』勁草書房、2001年、17頁。

方向性は変化することになった。70年代以降は、アメリカの大手多国籍企業以外の海外直接投資行動の説明も視野に入れた研究が着手されるようになり、海外直接投資に関する「一般理論」の構築が志向された。

但し、この段階の直接投資についての諸研究及び諸理論は殆ど先進国の多国籍企業に関するものであった。

第3期（1980年代前半～）

1980年代前半から、世界的規模での経済的变化とグローバリゼーションの急展開にしたがって、国際的対外直接投資もブームとなった。日本、欧米を始めとする先進国の後進、発展途上国向けの直接投資及び先進国相互間の直接投資が急速に増大した。また、後発或いは発展途上国からの海外直接投資も徐々に増加してきた。一定の経済力また発展スピードを有する後発或いは発展途上国が投資母国として徐々に国際資本移動の舞台に姿を現してきた。このような変化の下で、先進国企業をめぐる対外直接投資理論はもはや後発国或いは発展途上国の対外直接投資の原因と行動を十分に説明することができなかつたため、新しい理論の登場が期待されることになった。

この時期においては、「一般理論」を構築するためには、既存の理論的な成果をそのまま外挿するだけでは不十分であり、むしろ従前の理論的な成果をより冷静・客観的に再検討し、それぞれの理論的成果の適用可能範囲を拡張するとともに、各理論の理論的中心部分、共通部分の相互の位置付けを進めるべきである、と認識されるようになった。この時期は、ある意味では、現存の理論の発展は次なる理論の進展につながる、という認識にたつて新たな理論が模索された時期であったといえるであろう⁵

⁵ 高中公男 上掲書 17～18頁。

第二節 直接投資に関する諸理論およびその限界

海外直接投資という現象自体は複雑な要因によって構成される一種の複合体であるから、さまざまな理論仮説が錯綜するのもある意味では当然である。またそういう現象に対して、相互に異なった問題設定を行い、それに基づいて展開されている議論がそれぞれ限界もあるのは当然である。それらの理論を競合的なものとみるよりも、むしろ補完的なものとして捉えたほうが適切であろう。

本節においては、従来の直接投資に関する諸理論およびその限界について考察する。

マクドーガル・モデル

海外直接投資の理論では、海外直接投資は資本豊富国から資本不足国への資本移動という現象として把握される。マクドーガル [MacDougall, 1960] のモデルはその典型である。

他の条件が等しければ、資本豊富国では相対的に資本の限界生産性が低く、資本不足国では高い。したがって、資本豊富国における資本所有者がより高い収益を求めて資本不足国へ資本を投資することになるであろう。つまり、資本が資本豊富国から資本不足国へ移動することになる。ここで資本の限界生産性は近似的には利子率に等しい。その意味で、このモデルは利子率格差から海外直接投資の発生を説明するものであるといえる。

モデルでは世界が A と B の二つの国（或いはグループ、以下同）のみから成り立つと仮定する。A は先進国、B は発展途上国と考えてもよい。この A、B 2 国では、ただ 1 種類の財を生産する。この財の生産に要する生産要素は「資本」及び「労働」の二つであるとする。また、この財を売買する市場は A、B 両国とも完全競争的であり、1 単位当たりの財の価格は一定であるとする。

資本移動がない状況では、A国では労働に比べて資本が豊富であるに対して、B国では労働に比べて資本が希少である。この前提から、A国ではB国に比べて「利率」は低く、「賃金」は高い。資本移動がある場合には、その動きは、資本がより高い限界価値生産性（利率）を求めてA国からB国へ向けて資本移動が生じる。一定量の資本がA国からB国へ移動するにしたがって、両国の資本の限界生産性は徐々に近づき、最終的に均等になる。

このとき、A国で生産する総余剰とB国で発生する総余剰と、両国をあわせた世界全体の余剰は、資本移動がない場合に比べてすべて増加する。この増加分はA国の資本保有者とB国の労働者に配分される。即ち、A、B両国は国全体としてともに資本移動で利益を得ることになる。

勿論、資本移動の自由化によって、不利益な面も出てくる。投資国では資本が減るので、就労の機会が減少し、賃金が低下する。したがって、雇用機会の減少と産業空洞化の懸念が強まるであろう。一方、投資受入国では、外来資本の増加に伴い、競争が激化する。さらに、賃金の上昇によって現地の資本に対する報酬が減少するであろう。

このように、マクドーガル・モデルは、直接投資を含む国際資本移動が投資母国・投資受入国及び世界全体に利益を与えることを示し、また、投資母国と投資受入国の利益と損失及びその生産要素の所得配分ならびに国際経済全体に大きな影響が生ずることを明らかにした⁶。

しかし、マクドーガル・モデルには次のような限界がある。第1に、このモデルでは証券投資と直接投資との区別を行わない。直接投資の理論の課題である「なぜわざわざ国境を越えて、不利な土地まで行って生産を行おうとするのか」という問題設定には答えられないのである。第2に、このモデルでは、直

⁶ 手島茂樹『海外直接投資とグローバリゼーション』中央大学出版部、2001年、59～64頁。

接投資は資本豊富国から資本不足国への一方向的流れになってしまい、双方向の直接投資を説明できない。以上より、このモデルは 19 世紀の帝国主義時代における宗主国から植民地への直接投資を念頭におくものと原理的には同じものといえよう。したがって、このモデルの適用範囲は限定されていると考えるべきである⁷。

「なぜわざわざ国境を越えて、不利な土地まで行って生産を行おうとするのか」という問題に対しては、ハイマーが解明を試みている。

ハイマー＝キンドルバーガー理論

ハイマー（Hymer）は、直接投資を間接投資から独立させ、直接投資の問題を国際資本移動という伝統的なアプローチによる分析から産業組織論における企業行動の分析へと大きく転回させた。

直接投資によって外国に進出する企業は、現地の情報に疎く、また、差別的待遇や為替リスクにもさらされている。こうした不利な立場におかれているはずの外国企業が、その国の現地企業にかわって事業活動を行うのはなぜか、という問いかけに対して、ハイマーは次の 2 点をあげた。

その 1 は、「市場の不完全性」（競争の排除）である。財或いは要素市場に不完全性が存在するからと指摘したのである。言い換えれば政府或いは企業によって競争が阻害され、市場が分割されている状況が存在し、①製品市場における完全市場からの乖離、②要素市場における完全競争からの乖離、③規模の内部経済と外部経済が存在し、垂直統合を通じて後者の利益を享受している場合、④生産或いは参入に対する政府規制が存在する場合に、「独占的優位性」が生まれ、直接投資が誘発されるのである。

⁷ 高中公男、上掲書 28～29 頁。

その2は、「優位性の保有」である。外国企業が生産技術、スキル、製品差別化能力、規模、資金調達力などにおいて優位性をもつ場合、同じ事業を手がけても現地企業よりも大きな収益が見込めるため、外国企業としての劣位を克服できるとされる。

ハイマーとキンドルバーガーによって構築されたこの理論は、海外直接投資ないしは多国籍企業の経済分析に大きな変化をもたらした。しかし、ハイマー＝キンドルバーガー理論にもその限界があることが指摘されている。

1、この理論は第1次、第2次世界大戦前後の欧米の独占的な巨大企業を対象にして構築したものであるため、現在の直接投資行動に対して説得性が薄い。

2、直接投資と独占・寡占との間には必然的な関係はない。①「完全な市場」とは抽象モデルであって現実には存在しない。②石油をはじめ、基礎化学品、特許年限を切れた特殊製品、金融等の場合、製品分化が重要な役割を果たしているとはいえない。③原料独占という状況も、世界的にみてきわめて希である。④「技術独占」についても、研究開発の成功の可能性と同等以上のリスクをとらない、しかも超過利潤（レント）の発生は、新規参入を誘発する。⑤企業規模については、近年の海外直接投資における親企業の規模が小さくなってきていることがわかっている⁸。

3、直接投資はどの地域に向かうと考えられるか？ 直接投資は一方向的ではなく、2国間で相互交流が起こるのはなぜか。そもそも、なぜ企業の優位性は直接投資という形で利用されるのか。すなわち、企業の直接投資を行う要因について優位性の格差だけでは説明がつかない点は少なくない。事実、現在では多くの発展途上国の企業は技術的優位性がないからこそ、対外直接投資を手段に技術的優位性を獲得するものが多い。

4、優位性をもつ企業がつねに対外直接投資を行うわけではない。企業は優

⁸ 高中公男、上掲書 55～56頁。

優位性を足がかりに国内生産を行い、海外へ製品を輸出することができる。優位性そのもの（技術、ブランドなど）を海外の企業へライセンス供与してもよい。したがって、優位性をもつことは多国籍企業の対外直接投資の必要条件を形成してはいるが、十分条件とはならない。

ハイマーの優位性についての命題は、初めて多国籍企業を直接分析対象とすることを可能にしたという点で高く評価できる。市場の不完全性を前提として、ミクロのレベルで多国籍企業を分析する彼の研究方法はその後の国際経営の諸理論にも受け継がれている⁹。ハイマーの命題は後述の内部化理論や折衷理論に多大の影響を与えたとみることができよう¹⁰。

内部化理論

内部化理論はコース（R.H.Coase）¹¹によって着想され、ウィリアムソン（O.E.Williamson）¹²によって精緻化されたものである。

内部化とは、企業内部に市場を創り出すプロセスである。つまり、企業がもつ製品や技術、情報などを、市場で他の企業に貸与したりして販売するのではなく、市場に代わる場を企業内部に自ら創り出すことによってそれらを行う行為である。内部化理論はこうした企業行動に基づいて、多国籍企業による直接投資の発生、発展と行動の原理をできるだけ普遍的なレベルで明らかにしようとするものである。

企業が市場を通じて活動するに際してはさまざまな取引費用を負担する必要

⁹ 吉原英樹、上掲書 64 頁。

¹⁰ 中村久人『グローバル経営の理論と実態』同文館、2002 年、25 頁。

¹¹ R.H.Coase, "The Nature of the Firm", *Economica*, Nov, 1937. (井上薫訳「企業の本質」神戸学院大学『経済学論集』1985、第 17 巻第 2 号)。

¹² O.E.Williamson, *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implication: A Study in the Economics of Internal Organizations*, New York, Free Press, 1975. (浅沼・岩崎訳『市場と企業組織』日本評論社、1980 年)。

がある。そこで企業は外部市場を迂回して企業の内部に外部市場の機能を代替するような機能を創設し、その費用が外部市場を経由した場合の費用を下回る場合には、企業はそうした活動を内部化して取引費用を節約することができる。

内部化理論では、貿易や海外投資の効率性を妨げるのは市場が不完全であるからだと認識するところから出発する。つまり、外生的な政府主導の諸規則や統制を対処・克服するために多国籍企業による直接投資が出現し発展したものと考える。換言すれば、多国籍企業は欠陥のある外部市場に代替するものとして、つまり内部市場として創出されたものであり、それによって外生的規制（外部性）を回避する¹³。

このような内部化理論は、第一に市場の失敗を企業の機能が補うというケースを従来よりも一層強調したこと、第二に垂直的統合の競争制限的な側面よりも、内部化により市場の機能を補完することのプラスの意義を明らかにしたこと、第三に経営資源の市場が十分に機能しない場合、内部化が海外直接投資を推進する簡明な説明を与えることなど、顕著な貢献をしているといえる¹⁴。

しかし、こうした内部化理論に対しては次のような批判や限界が指摘されている¹⁵。

1、企業の境界の問題を取引相手との効率性の問題に帰着させてしまい、ライバル企業との相互作用を行う「戦略的」な局面が欠落している。

2、理論の根底にある「市場の失敗」（外部市場の不完全性）のパラダイムが極めて静学的な概念であるため、激変する環境下でダイナミックに行動する多国籍企業を扱う上で必要な動的視点が欠如している。

3、不完全市場を回避する利益と比べた場合の内部化のコストについての分析が不十分である。

¹³ 長谷川信次『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館、1998年、56～61頁。

¹⁴ 手島茂樹、上掲書78～81頁。

¹⁵ 中村久人、上掲書28～33頁。

4、取引形態の選択肢が市場取引か内部化かの単純な2分法となっている。
国際提携などの他の取引形態を扱っていない。

5、先進国間の同一産業内での「相互上陸」による直接投資が説明できない。

プロダクト・ライフ・サイクル理論 (PLCモデル)

ヴァーノン (Raymond Vernon) は、各国に賦存する生産要素の格差、特に技術格差に着目し、それを中核に据えた新しい国際分業のモデル化を試みた¹⁶。ヴァーノンは、新製品、特に技術集約・労働節約的製品に対するニーズが、先頭的工業国¹⁷から生じること、高度な技術開発力、資本金力、経済成長にともなう購買力に支えられて、新製品の開発と商品化は、先頭的工業国においても最も優位であるという経験的考察に注目する。そしてヴァーノンは、①先頭的工業国、②貿易依存度の高い先進国、③発展途上国における生産要素の相対価格の相違と、製品ライフ・サイクルの「導入期」、「成長期」、「成熟期」の諸段階における生産要素の投入度を考慮し、製品生産における最適立地について議論する。これが、いわゆる「プロダクト・ライフ・サイクル理論」(PLCモデル)である。これは、国際分業における変化を実証的に説明することを目的としており、貿易理論において注目される一方で、最適立地の探求という観点から直接投資の理論的、実証的分析としても注目されている¹⁸。

ヴァーノンによってモデル化された一般的なパターンは、以下のとおりである。すなわち、

1、製品はまず先導的工業国で生産が開始され、急速にライフ・サイクルの成熟期になる製品へと成長する。

¹⁶ Raymond Vernon, *SOVEREIGNTY AT BAY: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Basic Books 1971. (鶴見芳浩訳『多国籍企業の新展開』ダイヤモンド社、1973年)。

¹⁷ この先頭的工業国とは、先進国のうち、産業別によって異なるが、技術開発力や資本金などの面においては、他の先進国よりも最も進んでいて、先頭に立っている国と指している。

¹⁸ 高中公男、上掲書 92頁。

2、やがて成熟期なった製品は輸出されるが、さらにその成熟度を高めるにしたがって、漸次生産立地を（新製品開発国以外の）先進国へ移転し、先導的工業国自身も当該製品の輸入国となる。

3、製品はライフ・サイクルを重ね、標準的なもの製品になるにつれて、それは発展途上国へと生産立地を移転していく。世界はこうして新しい国際分業パターンを構成する。

ヴァーノンによって定型化されたこのモデルのポイントは、新製品の導入の重要な要因となる技術開発、生産立地移転に関する意思決定及び在外生産拠点の統制が、すべて先導的工業国に本拠をおく多国籍企業の本社首脳部によって掌握されていることである。しかし、具体的な多国籍企業に関する研究の進展により、ヴァーノンによるこの定型化されたモデルから外れる例外的ケースが数多く報告されており、このモデルの限界として次のような指摘がある。

1、1950年代や60年代のアメリカ企業の多国籍化過程を中心にしてきたものである。¹⁹

2、国内市場で製品の成熟化を待たないで、導入期段階から直接現地生産される新製品もある。

3、新製品が開発されると同時に世界的規模で生産販売されるケースもある。

4、製品のライフ・サイクルが短縮化され、必ずしも各段階を踏まない製品も多数ある。

5、国際的な生産の分業体制によって、生産工程の一部のみを外国に移転するケースも多い。

6、先進国間の同一産業内企業による「相互上陸」が現代では一般的な趨勢となりつつある。

¹⁹ 長谷川信次、上掲書 53 頁。

折衷理論

企業の対外直接投資の行動についてさまざまな理論化がなされてきたが、ダニング（J.h.Dunning）は1970年代後半において、既存研究を包括し、系統立てる試みを行った。その結果提示されたのが折衷理論（OLIモデル）である。

企業はなぜ直接投資を通じて海外生産活動を行うのか、反対に直接投資を実施せず、輸出とライセンスングを選択するのか、こうした企業行動における意思決定について、ダニングは①企業の特殊優位性、②内部化インセンティブ優位性、③立地特殊変数、の3つの要因を指摘する。

まず、当該企業が他企業に対してどの程度の企業特殊優位性をもつかということによって、直接投資行動が変化することを説明する。ここで、企業特殊優位性とは、各種経営資源に対するアクセスあるいはアクセス権において企業が有する能力である。具体的には、多国籍企業化しなくても発生する優位性、既存企業の子会社であるがゆえに新規参入企業に対して有する優位性、多国籍企業化することによって特に発生する優位性がある。

第2に、内部化インセンティブ優位性とは、当該企業の保有する企業特殊諸要素を他企業に譲渡ないしは貸与し、外部化するか、自社グループ内で占有し、内部化するかを選択において、内部化するインセンティブが強く作用することであり、これは保有する企業特殊優位性の強度に依存する。企業特殊優位性が強ければ強いほど、内部化インセンティブは強くなる。

第3に、本国に生産拠点を保有するよりも海外に生産拠点を設けることによって、諸優位性が一層有利化するような要因を立地特殊変数と呼び、海外生産が有利化すればするほど海外直接投資が選好されることになる。

ダニングはまた、企業特殊優位性を創出・支持する国家特殊特性の存在を指摘し、国家特殊特性があれば、企業はそれぞれの特性に対応して企業特殊優位性を創出することができ、また立地特殊要因と国家特殊性も同様の因果関係が

成立すると指摘している。

企業は海外直接投資、輸出、ライセンスのいずれの参入方式を採用する場合でも、前提条件として何らかの企業特殊優位性を有する必要がある。また内部化インセンティブがあれば、企業はライセンスを敬遠し、海外直接投資ないしは輸出という選択肢を選ぶことになる。また、立地特殊優位性が本国よりも海外にある場合は、輸出よりも海外直接投資が選ばれることになる。

表 5 - 1 企業の海外進出形態を決定する諸条件

	優位性		
	企業特殊性	内部化インセンティブ ^a	立地特殊性
海外直接投資	○	○	○
輸出	○	○	×
ライセンス	○	×	×

(出所) J.H.Dunning, "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol.117, 1981, pp.30~64

しかしこうした優位性（要素）は、特定国における特定産業、特定企業によってその影響に相違がみられるはずである。すなわち、特定企業の国際化の進度は、当該企業の本国或いは進出先国、当該企業の生産する製品、当該企業の経営戦略に依存して決定されることになる²⁰。

こうした折衷理論に対しては、次のような批判や限界が指摘される。

1、この理論は先進国の多国籍企業を主要な対象として、「所有特殊」、「立地特殊」、「内部化インセンティブ」三つの優位を備えることを前提に設定したものであるが、多くの発展途上国の場合、企業の海外進出が国民経済及び産業構造変化に基づく国家的な経済成長戦略に左右されている、という点について十

²⁰ 高中公男、上掲書 92～93 頁。

分に説明することができなかった。

2、「直接投資」、「輸出」、「ライセンス」のいずれの参入方式による場合でも利益が同等であると前提されているが、実際にはそうではないと一般に認識されている。

3、三つの要因の相互関係における分析が静態的分析に留まっていたが、各優位の時間、対象の変化による相対性や諸要素の能動、受動的変動性、および諸要素間の相互作用等を指摘していない。

4、「折衷理論」はそれまでの諸理論を包括しており、網羅的な理論であるといえる。しかしそのような性格が逆に、「すべてを語っているが故に、なにも語っていない」結果となっている²¹。

これまでの海外直接投資に関する研究の多くは、先進国の企業または製品のライフ・サイクルを対象にし、それらを理論的、実証的に解明することに主眼を置いてきた。しかし、80年代以降は直接投資が先進国の「特権」でなくなり、投資国が NIES や発展途上国の一部にまで及んできたことによって、直接投資論からのアプローチに加え、開発経済学や、経済発展論からの分析も可能になりつつある。

投資—発展サイクル理論（IDP モデル）

発展途上国直接投資に関する研究の多くは、基本的には直接投資論からのアプローチであるが、その中で経済発展と直接投資の關係に注目したのがダニングである。彼の分析のフレームワークは、一国の国際的な直接投資の局面とその変化を国際的生産の折衷理論を基に、67カ国を対象にして1960～82年の統計を整理分析し、これを四つの経済発展段階（その後、本人より五つの経済発

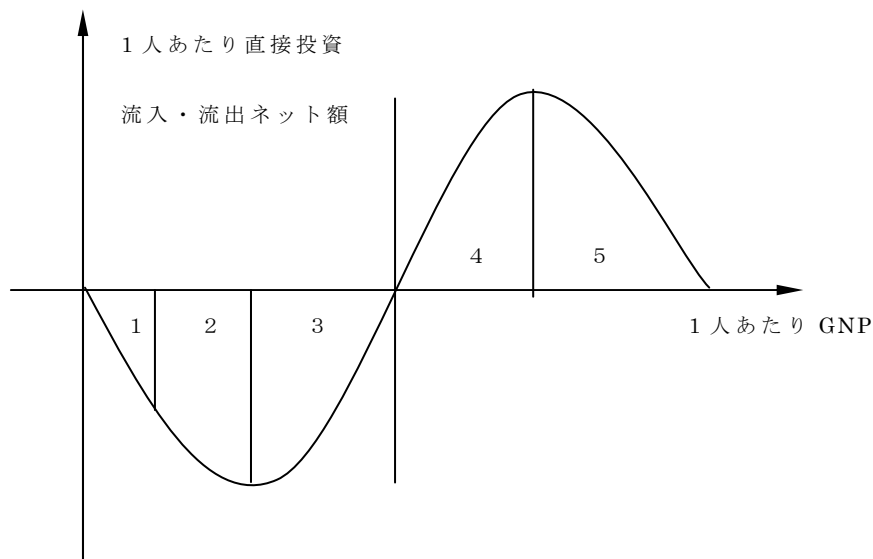
²¹ 江夏健一『多国籍企業要論』文真堂、1984年、43～49頁。

展段階) に区分して整理したものである。

こうしたダニングの研究により、一国の経済発展の段階は当該国の 1 人あたり GNP、国民教育レベル、第二次、第三次産業の従業人口比率、国際化の程度、及び対外貿易依存度などの指標によって示すことができる。この中では、1 人あたり GNP がもっとも重要な変数である。また、直接投資の流入・流出ネット額（対外投資額－対内投資額）という指標も当該国の経済発展段階との関係が深い。つまり、当該国の経済発展段階はその国の直接投資の流入・流出ネット額と 1 人あたり GNP により区分することができるのである（図 5-1）。

このフレームワークは、途上国の経済発展に伴って直接投資がどのように変化していくのかという点を興味深く物語るものである。

図 5-1 投資－発展サイクル理論の五つの段階



小規模技術理論 (Small-scale Technology Theory)

ウェルス (L.T.Wells,Jr) は、発展途上国の多国籍企業の実証分析を通じて発展途上国の対外直接投資を分析し、小規模技術理論²²を提出した。

²² Louis T. Wells Jr, *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, The MIT Press 1983. (『第三世界跨国公司』上海翻訳出版社、1986年)。

先進国の多国籍企業が「独占的優位」を保有することと異なり、発展途上国の多国籍企業は比較的優位を持つ。比較的優位は、発展途上国の国内市場の特点および低生産コストと緊密な関係があり、以下の三つからなる。

- 1、小規模市場（Small-Scale Markets）の需要に対応できる小規模技術優位、
- 2、低企業管理費用と低生産コストの優位、
- 3、投資先国の特殊需要に対応できる特殊製品（民族製品）の生産優位。

但し、当理論による発展途上国の多国籍企業の競争優位は継承および利用できる小規模技術の比較的優位に限られているという限界が指摘されている。

技術的現地化理論（Technology Adaptation Theory）

ラオー（S.Lall）は²³インドの多国籍企業の競争優位と対外直接投資の動機を研究し、成熟的技術理論を提出した。当理論によれば、発展途上国の多国籍企業は、技術面において小規模、標準化された技術の使用、労働力の集中という特徴を持つと指摘される。こういった特徴が形成される過程での企業の内在的革新の役割に関しても言及されている。

アメリカ企業の技術的革新は労働節約型、欧州企業の技術的革新は原材料節約型と説明されているが、発展途上国企業の技術的革新は、成熟的生産技術と差別化できない製品のマーケティング技術を現地に適応できるようにすることにある、とされる。その革新によって、

- 1、投資東道国の状況に応じて、技術を現地化することができる。
- 2、自国と隣国のマーケティング需要に相応しい商品が提供できる。

²³ Sanjaya Lall, *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons 1983. (『新跨国公司：第三世界企業の発展』上海翻訳出版社、1986年)。

3、小規模市場にもかかわらず、規模の経済により利益をあげることができる。

4、先進国においても、いわゆるマーケット・ニッチャーの優位性が発揮できる。

1980年代以降は、後進国或いは発展途上国の対外直接投資に関する研究の進展により、対外直接に関する新たな理解が得られるようになってきた。しかし、各国企業の海外進出のパターンの多様性を説得的に説明できる有力な理論はまだ出現していない。

第三節 「優位」再考

従来の海外直接投資に関する研究の多くは、先進国の企業または製品のライフ・サイクルの考察に重点を置いてきた。海外直接投資を論じる上でのキー概念である「企業の優位」、即ち「独占優位」と「競争優位」²⁴の概念は、国内的な完全競争市場／国際的な寡占市場の仮定の下、「アメリカ視点」から、つまり先進国の見地から規定されており、未整備な市場と国家政策とに制約されている発展途上国の分析にはそのままでは適用できないものと考えられる。近年、新興工業国家ないし発展途上国の対外直接投資に関する研究が盛んに行われ、その結果、発展途上国の対外直接投資に対する興味深い研究が数多く発表されている。しかし、研究対象が限定されていることもあって、発展途上国の対外直接投資に関する分析の現状は、まだまだ満足できる状況にはないといえるであろう。

本節においては、「優位」という概念の変遷を検討する中で、特にダニング氏及びポーター氏の「優位」に対する認識の変化をあとづけ、「優位」概念の再考に臨むことにする。

1、「優位」の再考

海外直接投資の理論の歴史は、「優位」の概念を巡る議論の歴史であったと言えるであろう。

海外直接投資の理論化の最初の試みは「進出先の国において追加的なコスト負担を余儀なくされているはずの外国企業が、その国の現地企業に代わって事

²⁴ Michael E. Porter, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press, 1985. (土岐坤等訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社、1985年)。

業活動を行うのはなぜか」、というハイマーによる 1960 年の論文中での問いかけから始まった。ハイマー自身は、その答えとして、外国企業が技術（製品、生産、経営管理）や知識、規模、製品差別化能力において優位性を持つことによって、同じ事業を手がけても、現地企業よりも大きなキャッシュフローを見込めるからであると考えた。ハイマーのこの「独占的優位」という概念は、「絶対優位」の理念を海外直接投資理論に導入することによって、海外直接投資ないしは多国籍企業の経済分析に一大画期をもたらすことになった。

その後、ヴァーノン（Raymond Vernon）²⁵やポーター（Michael E. Porter）²⁶は、この「優位」概念を踏まえて、欧米ないし日本の企業が何故、如何に海外直接投資を展開するのか、ならびに多国籍企業が何故、如何に海外に立地するのかなどの問題について分析を加えていくことになった。

このような「絶対優位」に関する考え方の起源は、伝統的な貿易理論中の（アダム・スミス（Adam Smith）が提唱者であるといわれている）「絶対生産費」説に求めることができる。この理論によると、もしA国がX財をB国より安く生産することができ、B国がY財をA国より安く生産できるのであれば、それぞれ最も効率的に生産できる財の生産に特化して貿易を行えば両国ともに交換の利益を手にすることが可能となり、貿易による特化と分業が一層促進されて、両国の経済厚生が増大することになるということである。この説は、国際貿易の本質を極めて解りやすいかたちで解明しているが、企業の海外活動の現実を説明する理論としては大きな欠陥があった。

70年代に入ると、ヨーロッパと日本の対外直接投資の著しい増大の事実が研究者の注目をさらい、70年代以降には新興工業国家の積極的な海外進出に対す

²⁵ Raymond Vernon、前掲書。

²⁶ Michael E. Porter、前掲書。

る研究が進展した。このような現実の展開を前に、海外直接投資に関する理論的な研究は、「比較優位」の考え方を基礎とした「一般理論」の構築を志向することになった。

「比較優位」という概念は、貿易論中のリカード(David Ricard)の「比較生産費」説に遡る考えである。この理論によれば、ある国が財を輸出するためには、必ずしもその国がその財の生産に絶対優位を持っている必要はなく、各国がそれぞれ比較優位にある財の生産に特化して交換を行えば、両国ともに経済厚生が高まることになるということである。しかし、比較生産費説では、財の比較優位を決定するのは労働生産性のみであるということが前提となっている。

比較生産費説を一層精緻化するために考案されたのがヘクシャー＝オリーソン(Hechscher & Ohlin)の新古典派的アプローチによる貿易理論である。各国は各々が相対的に豊富に有する生産要素を、より集約的に利用して生産される財を輸出することになるというものである。「ヘクシャー＝オリーソン理論」では、各国の生産要素の賦存量の相違が各財の生産コストの差をもたらし、各国の比較優位を決めるとされる²⁷。

「比較生産費」説はそもそも貿易論における議論であり、その論理自体には限界性があったが、このような考え方はその後の対外直接投資理論に対する研究に強い影響を与えた。その後、産業組織論、内部化理論などの観点から対外直接投資にアプローチした学者達は、「比較優位」の考え方に基づきながらも、その限界を厳しく問い続け、それぞれ独自の理論を発展させることになった。また、経営学の立場から「企業の優位」概念を提唱して、国際競争や企業戦略の視点から企業の直接投資に関する「一般理論」の構築を目指す学者も現れた。

しかし、これらの諸理論は「比較優位」に対する認識に整合性を欠いており、

²⁷ 中村久人、上掲書 23 頁。

「比較優位」ないし企業の対外直接投資に対して説得的な説明を提供しえたのはダニングの「OLI」理論のみであった。

「OLI」理論によれば、企業が海外直接投資、貿易、ライセンスのいずれかの方法で海外市場に参入するとしても、その前提条件として企業が何らかの企業特殊優位性を有する必要があると考える。この理論によれば、企業が海外市場へ参入するにあたって、内部化インセンティブがある場合にはライセンスが敬遠されて貿易ないしは海外直接投資という選択肢が選択されることになり、また、立地特殊優位性が本国よりも海外にある場合には貿易よりも海外直接投資が選ばれることになる。

一見したところ、ダニングの OLI 理論は、「折衷」という手法を採用することによって、「進出先の国において追加的なコスト負担を余儀なくされているはずの外国企業が、その国の現地企業に代わって事業活動を行うのはなぜか」というハイマーの問いに対してほぼ完璧な答えを提出されたようであった。また、同時期において企業戦略の観点から企業の国際競争への参入に関する研究を続けていた経営学者達は、「企業の優位は国際競争の源泉」との考えに基づいて、いかにして「立地」と「内部化」のリスクを見極め、コスト節約を果たすべきかという課題に取り組み、ダニングの OLI 理論では説明不足であった部分を補足していたように見えた。

しかし、1980 年代に入ると新興工業国家の対外直接投資が急激に拡大し、1990 年代に入ると中国を含む途上国の猛追が始まり、また、21 世紀冒頭にはアメリカ・ヨーロッパなど先進工業国家間の相互投資が急速に増大することになった。このような現実を前に、既存の「比較優位」の概念や「優位」に対する認識は時代遅れのものとなってしまった。というのも、技術が遅れている、労働生産性が低い、国内生産コストが低い、といったように、一見すると「優位」がまったくない途上国の企業が、なぜわざわざ希少な外貨を投下して、生

産コストが高い先進国に向けて海外事業を展開しようとするのか、技術が優れた先進国企業との競争に挑もうとするのか、既存の「比較優位」の観点、すなわち、単純な優位性の格差の点からだけでは説明がつかないからである。

このような新たな現象を説明しようと、一部の経済学者は新たな投資理論の構築に乗り出した。例えば、80年代に登場したラオウ（S.Lall）の技術適応理論（Technology Adaptation Theory）、ウェルス（L.T.Wells,Jr）の小規模技術理論（Small-scale Technology Theory）等がそれであり、いずれも途上国の対外直接投資を対象にしたものであった。しかし、これらの理論は相変わらず伝統的な「比較優位」の発想に則ったものであるといえる。なぜなら、途上国の産業技術の面にだけスポットをあてており、先進国の先進技術に対して何らかの「比較優位」を創造しようとの発想に基づいているからである。このような研究の成果と貢献は、決して無視してはいけないが、先進国だけでなく途上国にも適用できるような「一般理論」の段階にまではまだ達していないといえる。

一方、伝統的な貿易理論の立場にたつ学者達や一部の経営者達も、この新たな現象に応じて「比較優位」に対する認識を再考し、更なる研究を進めている。彼らは一から新たな理論を再構築するというわけではなく、新たな現実にあわせて理論の微修正を試みている。特に、ダニングやポーターなどが代表的であり、その理論の変容の過程、即ち「比較優位」に対する認識の修正や定義の補完の経緯は、彼らの著作を時系列的に辿ることによって明らかとなる。

2、ダニングの「折衷理論」——OLI理論の再考

ハイマーは、外国企業が技術（製品、生産、経営管理）や知識、規模、製品差別化能力において、優位性を持つことで、同じ事業を手がけても、現地企業よりも大きなキャッシュフローを見込めると、企業「独占的な優位」という著

名な概念を提示したが、その後優位性の概念を補完する方向でプロダクトサイクル・モデルや内部化理論など、多国籍企業に関する有力な理論が現れた。なかでももっとも包括的なアプローチは、既存の有力な理論の全てを統合（折衷）するダニングの OLI パラダイム（eclectic モデル）である [Dunning, 1979]。OLI とは、企業の多国籍化の意思決定に影響する諸要因を整理・分類するための三つのカテゴリーの頭文字を表している。すなわち：

①所有特殊の優位 (Ownership specific advantages) :

技術、知識、ノウハウ、R&D 能力、企業規模など、他社にはないユニークな無形資産を保有することからくる優位性で、企業の競争力の源泉となる。

②立地特殊の優位 (Location specific advantages) :

経済活動の場として特定の国の魅力度を決定する要素で、生産要素の賦存や郵送費、関税・非関税障壁、投資インセンティブ、インフラ、技術基盤などの供給側の要素と、市場規模や成長率、発展段階などの需要側の要素とがある。

③内部化インセンティブ (Internalization incentives) :

不完全な市場において企業間で取引を行うよりも、企業内に内部化したほうが有利に働く変数で、取引相手を探索するコスト、交渉コスト、買い手の不確実性、契約を実施するためのコストなどがある。

OLIパラダイムによると、所有（O）優位を有する企業が、取引を内部化する（I）誘引をもち、しかも外国の立地（L）優位を活用したいと考えるときに、直接投資が行われる。直接投資はO優位とL優位とIインセンティブの三要因が同時に揃ったときにのみ行われ、いずれか一つの要素でも欠落すると輸出かライセンスで海外市場への接近が図られることになる²⁸。

²⁸ 長谷川信次「対日直接投資の急増と多国籍企業の戦略」(『世界経済評論』2001年9月号)、18～19頁。

(1) OLIの再考

OLIパラダイムでは、企業は既存の所有（O）優位をベースとして海外展開を図り、成長を目指すと考えられていた。多国籍企業はO優位を海外に移転し、現地の立地（L）優位を組み合わせることで事業を展開し、そこから生まれる利益を確実にするために内部化（I）を行うとされた。

従来は、O優位はあくまで企業が海外で事業を営む上での必要なインプットとして捉えられていた。それゆえ企業が展開する戦略は、基本的にはその時点で蓄積されているO優位の量と質に依存して決定されることになる。

ところが、今日の多国籍企業は、自らの競争力の強化を図ることを目的に、さまざまな国に広がった事業活動の国際ポートフォリオを管理しようとする傾向をますます強めている。このことは、O優位をベースとした直接投資からO優位を強化・創造するための直接投資へ、O優位をインプットとする直接投資から直接投資のアウトプットとしてのO優位へと、多国籍企業の戦略が大きくシフトしたことを意味している。

こうした多国籍企業の戦略シフトの原因としては、経済のグローバル化と世界規模での業界再編、技術進歩のペースアップといった要因が絡み合うことによって国境を越えた競争が複数の次元で激化していることが挙げられるであろう。

競争環境の変化は、企業にとっては既存の競争優位がまたたく間に陳腐化するリスクの増大を意味し、新たな競争優位の源泉を求めた方向へと企業を駆り立てることになるであろう。つまり、競争優位の再構築が求められているのである。他方、経済活動の自由化、規制緩和、また輸送と通信技術の飛躍的な進展によって、企業が国境を越えて配置されている諸機能を統合するために要するコストもかつてないほど低下している。

優位性の利用から優位性の創造へ。この多国籍企業の戦略シフトが示唆して

いることは、優位性の問題をOLIパラダイムで想定されていた三つの要因の組み合わせ問題として捉えることの不十分性であり、またその中身と役割まで含めて再考することの必要性である²⁹。

①所有（O）優位再考：

OLIパラダイムが依拠してきた伝統的な多国籍企業観に従えば、外国市場に参入しようとする企業は、現地企業と比較しての劣位を克服してはならないとされた。伝統モデルでは、多国籍企業は優位性の一方向（one-way）移転としてとらえられた。

これに対して今日の多国籍企業は、より積極的な動機にもとづいて行動している。優位性をもつ企業が多国籍企業となるのではなく、多国籍化することが新たな優位性の形成につながる。その可能性に企業自身が気づき始めている。

こうしたO優位の役割の変化は、OLIモデルならびにその他の伝統モデルで想定された多国籍企業像がもはや限界にきていることを示している。現代の経済のグローバル化と世界規模での業界再編の環境の中で、直接投資の動機を説明できるのは既存のO優位の企業間格差ではない。O優位を巡る国際的な競争の中で新たな優位を創出していこうとするダイナミズムが直接投資の原動力となっていると考えるべきであろう。

②立地（L）優位の再評価

これまで企業活動の立地を規定する変数として想定されてきたのは、天然資源や低賃金労働力といった古典的な生産要素の賦存状況や、市場アクセスなど「先天的な」資源であった。これに対して、競争優位の獲得を目指す今日の多国籍企業が重視するのは、技術や知識、スキル、熟練労働力、イノベーション能力などの、いわば「後天的に」創り出された資産（ダニングはこれを「再

²⁹ 長谷川信次、上掲文、24～27頁。

生資源」³⁰という、すなわち、自然資源を改良する資源)へのアクセスである。

従来までは、多国籍企業の海外子会社は、親会社からどの程度の権限と能力の委譲を受ければよいか、親会社によってどの程度まで統合され、グローバルに調整されるべきか、のトレードオフの問題の中でその取り扱いが論じられる傾向にあった。ところが、今日の多国籍企業は、専門能力を身につけたそれぞれの子会社が相互に依存し合いながら知識を共同開発・共有していく「トランスナショナル」型企业へと進化しつつある。

③内部化 (I) インセンティブの余地

従来多国籍企業が海外に求めた資源は一般に先天的資源であり、多国籍企業は競争優位の形成を目指して進出先の国に賦存する先天的資源の直接的な獲得に乗り出すことが多かった。つまり、内部化インセンティブは非常に強かった。これに対して、今日の多国籍企業は特定の企業に特殊な性質の後天的な資産を重視する傾向にある。資産にアクセスするためには内部化する、つまりは当該企業をまるごと購入する (M&A) 以外にも、その企業から市場契約を介して購入する (提携) という方法もあり、また、技術進歩の激しい業界では、内部化 (コミット) することでリスクが固定化してしまうことのコストが極めて大きくなっていることもあって、I インセンティブは従来と比べて弱まる方向にあると考えられる。

(2) ダニングの OLI 及び直接投資の動機に対する認識の変遷

「かつて私はOLIがほかよりもっとも有力な理論の一つと認識している。…しかし、同時にOLIはその極限性もあると承認しなければならぬ。一方、他に大量な可変要因が直接的に海外投資に影響を与える、他方、彼ら (O、L、I) の価値は環境の変化に依頼されている、例え、具体的な国家、活動類型、個

³⁰ John H. Dunning, *Alliance Capitalism & Global Business*, Routledge, 1997, pp214.

体企業の戦略など。……当初のOLIは静態的な表現あるいは相対的に静態的な術語、が、ほとんど全ての戦略の決定は一つの時間的な範疇に含まれている。」³¹と、ダニングは新たに認識している。

①時間に対する認識は、「現在の企業の競争の本質、及びそれに影響を与える立地の選択の要素は、十年前と比べて、大いに変化してきた」³²との認識の下、「動態的な比較優位」(dynamic comparative advantage) という新たな概念を提示した。

②国家に対しては、ダニングは「国家的競争力」あるいは「国家的優位」という概念を提示した。「国家的競争力」とは、国家が直接投資の導入によってもらえる利益に対する認識の変遷にしたがって取り寄せる政策、と、国家が衰退産業を再編成する意識に基づいて対外投資を牽引する手法、この二つの手段とこの手段によりもたらした優位。

③活動類型(FDIの動機或いは種類)について、ダニングは次のように四つに分類している。

I、(自然)資源を求める型：a、物質資源 b、人的資源

II、市場を求める型：a、投資先の国内市場 b、投資先の周辺市場

III、効率を求める型：特化と範囲の経済を利用した生産の合理化

IV、戦略的資産(strategic asset)を求める型：地域ないしグローバル戦略を強化するために

a、技術追求 b、組織のキャパシティー(organizational capabilities)追求 c、市場追求

上述のI～IVについてダニングは：i、FDIの初期段階では主にIとIIが中心；ii、1960～70年代までは主にIとIIが中心、80年代からはIIIとIVが顕著

³¹ John H. Dunning、上掲書、4～11頁。

³² John H. Dunning、上掲書、211頁。

に増価；iii、途上国の一部の多国籍企業は、グローバル市場の中で競争相手にキャッチアップするために早めの段階から（ないし最初から）IVに着手する、と指摘している³³。

3、ポーターの「競争戦略論」——競争優位の再考

経営学の視点から企業の競争優位に関する議論を展開している学者は少なくない。その中でも代表的な学者として挙げられるのは、アメリカのハーバード・ビジネス・スクールの教授であるポーター（Michael E. Porter）氏である。ポーターは、かつて経済学者としての訓練を受けていたこともあり、経営学者でありながら経済学的な議論展開もできる学者である。彼は、企業や産業で実際に生じている複雑な事態の把握を目指しており、実践の場においても通用する理論の構築に励んでいる。ポーターは1970年代後半から今日にかけて、企業の競争戦略と競争優位に関する数多くの研究成果を発表してきている。

初期のポーターの研究が重視していたのは業界であったが、単一の業界における競争と戦略について考えていくうちに、ポーターは多角化が業界の競争に与える影響に興味を抱くようになっていった。ポジショニングを巡る初期の研究は、活動ベースで企業を捉える視点につながり、そして、活動について考えるうちにグローバリゼーションの影響、ひいては立地がどのように影響するかという問題意識を抱くようになった。そして、立地の研究に取り組む中で、競争を論じるうえでは企業の役割だけでなく政府の役割も考えざるを得ないことに思い至ることになった³⁴。ポーターの研究内容は、時とともに大きな変容を見せているが、以下では「優位」という点に着目して、ポーターの「競争優位」

³³ John H. Dunning、上掲書、218~219頁。

³⁴ Michael E. Porter, *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998. (竹内弘高訳『競争戦略論 I』ダイヤモンド社、1999年)、17頁。

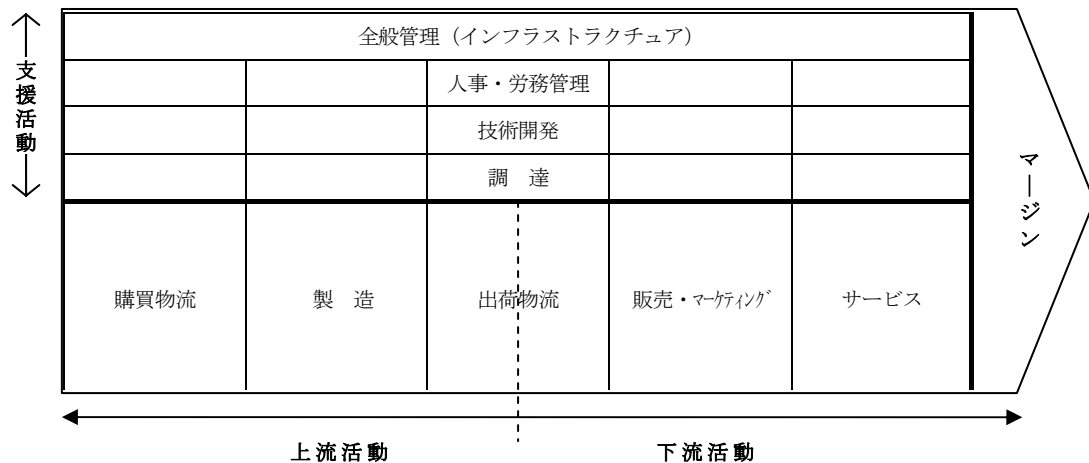
に対する考え方の変遷について考察してみることにしよう。

(1) 「価値連鎖 (バリュー・チェーン)」の考え方

初期の研究でポーターが注目したのは業界であり、このときの分析単位は企業が中心だった。ポーターは、国際競争のパターンをマルチドメスティック業界とグローバル業界とに分類し、世界的規模の活動を統合することで何らかの競争優位が生まれる業界をグローバル業界と定義した。

ポーターは『競争優位の戦略』([Porter,1985])の中で、「ドメスティックであれグローバルであれ、競争優位を生む源泉を診断するには、企業を分解して見る必要がある」と述べ、「価値連鎖 (バリュー・チェーン)」という考えを提示している (図5-2)。

図5-2 ポーターの国際競争での価値連鎖の配置の概念図



(出所) Michael E. Porter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986. (土岐坤等訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社、1986年)、29頁。

ポーターは、この「価値連鎖」について次のように説明している³⁵。「価値連鎖」は企業の活動を体系的に分類表示したものである。企業は「価値活動」

³⁵ Michael E. Porter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986. (土岐坤等訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社、1986年)、24～27頁。

と呼ばれる別々の活動の集合体であり（どの業界の企業もその活動は大きく9グループに分けることができる）、企業の競争優位を正しく理解するためには個別の活動における優位を分別しなければならない。個々の活動は企業の価値連鎖内において独立した別個のものではなく、相互に依存しあっており、一つの活動の成果は他の活動のコストや成果に左右されることが多い。企業の価値連鎖は連動的活動に基づいて「価値システム」を構築しており、「価値システム」内の活動間のつながりが企業の競争優位の源泉となる。

ポーターによる企業の「優位」に対する考え方には、ハイマーの「独占的優位」やダニングの「企業の所有特殊優位」に類似しているところがある。すなわち、比較優位はそもそも企業の内部に存在している。国際競争の場合、企業の内部の優位は競争優位とつながる。

しかし、その後ポーターは、競争における立地の役割に関する検討を通じて「優位」に対する認識に修正を加えていくことになる。

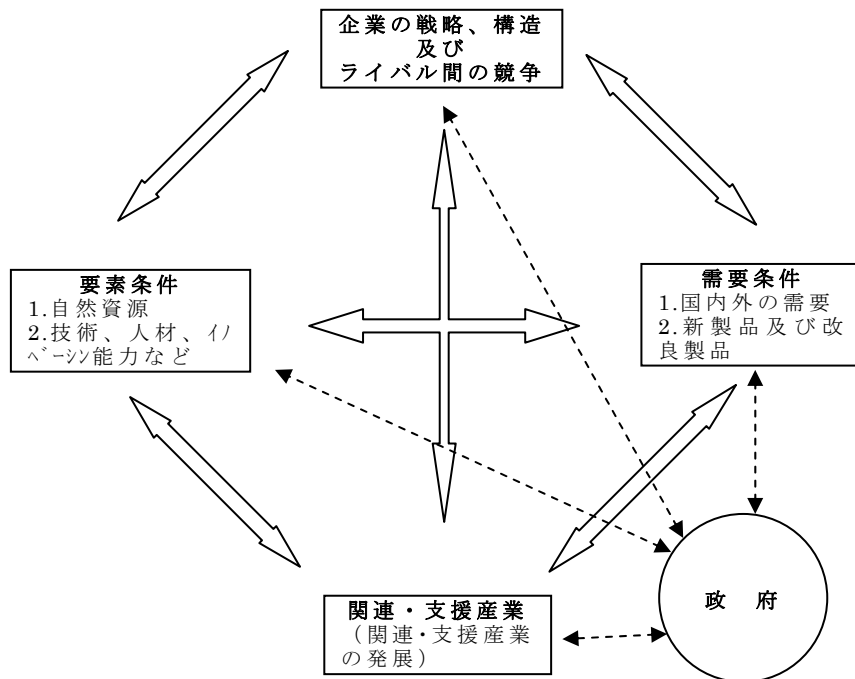
（2）「ダイヤモンド」モデル

1980年後半からポーターは競争における立地の役割に注目し始め、国境を越えた競争が進展するにしたがって立地が企業の競争優位にどのような影響をもたらすのか、また地域規模・グローバル規模のネットワークにおける活動の調整によって競争優位がどのような影響をうけるのか、という問題意識に基づいた研究に着手することになった。

ポーターは競争に対する立地の影響を考えるために、『国の競争優位』（[Porter,1990]）において国や地域の競争力に関する「ダイヤモンドモデル」を提示している（図5-3）。このモデルは、競争に対する立地の影響を四つの面からなるダイヤモンドの形で表現する。四つの面とは、要素条件、需要条件、戦略の状態と競合関係、関連業界・支援業界である。また、政府の政策はダイ

ダイヤモンドの四つの面すべてに対して、プラス、マイナス両方の影響を与える可能性がある、と指摘している。

図 5 - 3 ポーター氏のダイヤモンドモデル



(出所) Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990. (土岐坤等訳『国の競争優位』ダイヤモンド社、1992年)

ダイヤモンド理論は、ダイヤモンドの状態が企業の付加価値に影響を及ぼす点に着目する。即ち、地域の競合関係や顧客の要求水準、供給業者の能力などの要素は、生産性やイノベーションへの刺激・支援等を通じて企業の競争力に影響を与えると考えるのである。

(3) 国の競争的発展の段階

ポーターは立地の影響を検討するとともに、国の競争優位に対して政府の政策が果たす役割にも注目している。

ポーターはダイヤモンド理論を拡張して一国の経済全体を考察し、国の競争

的發展について四つの段階が存在することを明らかにした。即ち、要素による推進、投資による推進、イノベーションによる推進、そして富による推進の四つの段階である。最初の三つの段階は、国の競争優位が継続的にグレードアップ化していく段階であり、通常は経済的繁栄（あるいは急速な経済成長）と結びついており、第四の段階では経済は停滞し、最終的には衰退すると指摘している。また全ての国がこのような諸段階すべてを通過するわけでは必ずしもないと注記している。

国の競争的発展の諸段階において政府の政策が果たす役割については次のように指摘している³⁶。

国際競争の環境下で政府は目覚ましい役割を果たしており、政府の政策は、企業の設立、組織、経営のやり方やその目標、競争の仕方への影響を通じて実際に国の優位に影響を及ぼしている。政府が国の優位に対して最も大きな影響力を有しているのは要素推進と投資推進の段階においてであり、政府は資本、補助金、一時的な保護などの手段を駆使して国の優位に影響を及ぼしている。イノベーション推進の段階になると、政府の適切な役割は前段階とははっきりとした違いを見せるようになり、ヨリ進んだ要素の創造を促進する、国内需要の質を向上させる新ビジネスの形成を奨励する、国内の競争状態を維持するなど、政府は間接的なかたちで役割を果たすことが多くなる。また、富推進段階は経済の衰退へと向かう段階であることもあり、経済の停滞、産業の衰退、企業イノベーションの弱化、失業者の増加等への対処を求めて政府の支援や介入を要求する声が強まり、また強力な企業は政府への働きかけを通じて（＝競争制限的な規制の実施を後押しすることによって）他企業との競争を回避する道を模索するようになる。

³⁶ Michael E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990. (土岐坤等訳『国の競争優位』ダイヤモンド社、1992年) 201～220頁。

以上、ポーターの競争優位に対する研究の変遷について簡潔ながら考察してきた。ポーターの当初の研究では企業を分析の中心にしており、競争優位の源泉は企業の各活動のつながり、即ち企業の「価値連鎖」にあると指摘されていた。その後、ポーターは立地の役割に注目し始め、ダイヤモンドモデルにおいて要素条件として企業自身が所有する「優位」を認める一方で、需要条件、戦略の状態と競合関係、関連業界・支援業界という他の三つの面から、即ち地域の競合関係や顧客の要求水準、供給業者の能力などの周囲の諸要素もまた企業の競争優位に影響を与えることを認めた。また、各要素はお互いに影響を与えながら企業の競争優位を構成すると指摘した。更に、ポーターはダイヤモンド理論を拡張して、国の競争優位、政府政策の役割などについても指摘してきた。つまり、国の競争優位、特に政府の政策が時期によって企業の競争優位にプラス、マイナス両方の影響を与える可能性がある、と指摘したのである。ポーターは、古典派貿易理論の比較優位論に対して次のように批判している³⁷。

「伝統的な比較優位の概念は、国の間に基本コストまたは基本品質に差があると、その優位性をもつ国が生産を引き受け、世界のどこでも輸出できるようになる、というものである。……伝統的な意味での比較優位の源泉は、比較優位が変化することにより、今日の国際的企業にとってはひどく把握しづらいものとなっている」。

4、優位とは何か

以上、ダニング氏及びポーター氏の「優位」に対する認識の変遷を考察してきた。彼らがまず着目したのは、いずれも、企業自身が所有する「優位」であ

³⁷ Michael E. Porter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986. (土岐坤等訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社、1986年)、47～48頁。

った。即ち、企業の規模や生産性、技術、及び資金の調達、イノベーションの能力など、企業自身の要素条件における「優位」であった。研究のフレームワークの刷新に伴って、ダニング氏はマクロ経済の視点から GNP や輸出入の比率、外貨準備ないし人口など、国民経済に関わる要素条件に優位の源泉を求めようになり、これに対して、ポーターは経営学の立場から市場や関連産業の成熟度、及びライバル間の競争度における要素条件に優位の源泉を求めようになった。また、彼らは海外投資に乗り出す企業の立地条件にも着目した。OLIパラダイムとダイヤモンドモデル、それぞれの議論の出発点は異なるが、着目点は同じであった。1980年代後半から新興工業国家ないし発展途上国の対外直接投資が盛んになるにつれて、彼らはまた「国の競争優位」ないし政府の政策が企業の競争優位に与える影響、及び国家が衰退産業を再編成するために対外投資を推進する手法、などの面に目を転じており、ほぼ同じような見地に立って分析を行なっている。ダニング氏及びポーター氏が長い研究活動の中で辿ってきた道のりは異なっているが、行き着く所は同じであったということである。研究の進展とともに彼らが抱く「優位」に対する認識及び「優位」の概念自体は変遷を見せてきたけれども、彼らは一から新たな理論を再構築するというわけではなく、理論の修正を試みることで時代の変化、すなわち新たな現実に対応してきたのである。

ダニングやポーターの「優位」に対する認識の変遷から彼らが「優位」に対して以下のような考えを抱いていたと理解できるであろう。

1、「優位」は要素によって構成されたものである。企業自身が所有する自然資源及び人材、資本、技術など再生資源は優位の要素条件であり、また政府の政策や関連産業の整備及びライバル間の競争状況も優位の構成要素である。優位の構成要素は、常にお互いにプラス、マイナス両方の影響関係にある可能性があり、構成要素の間には「補完性」があると考えられる。

2、「優位」は動的なものである。「優位」は構成要素の「均衡」状態を反映しており、構成要素である時間（時代）、地理（立地）、空間（環境）が変化すれば構成要素間の「均衡」状態も変化し、そのため「優位」も変化することになる。

3、「優位」は所有されるものでもあり、また創出されるものである。「優位」は構成要素の所有量によって決定される。また、「優位」は自らの努力によって創出或いは獲得することもできる。

4、「優位」は「比較的」なものである。いかなる優位も永遠に持続するものではない。優位の構成要素が常に変化するからである。ある企業の「優位」は、他の企業の「優位」と比べて、比較したものであり、またある企業の「優位」は、時間、地理、空間の変化に伴って変化するという意味でも相対的なものである。

以上を踏まえれば、「優位」を構成しているのが何であるのか、さらに「優位」に影響を与える要素は何であるのか、について以下のようにまとめることができるであろう。

1、要素の多様性。企業の対外直接投資行動に影響を与える要素は、マクロ環境、ミクロ環境、及びその間に位置するミドル環境に分類して把握することができる。マクロ環境とは、社会文化、民族風習、GDPやGNP、外貨準備などの要素である。国家的政策、法律などもかなり重要な要素である。ミドル環境とは、一国の産業構造や国際的分業などである。ミクロ環境としては、人材、資本、技術、管理、情報などの生産要素を挙げることができる。企業が所有する比較優位も生産要素の一つと見なすことができる。企業家の海外進出意識及び志向も極めて重要な要素である。

2、要素の変動性。影響要素は静態的、不変的なものではない。時間、空間、対象の変化にしたがって諸要素は能動的、受動的に変動しつつある。影響要素

は自発的に変動する場合もあるし、環境及び他の要素の影響を受けて変動する場合もある。

3、要素の補完性。諸要素間には優位に与える影響力の点で差がある。また、各要素は互いの影響を相殺したり、また相互に補完し合ったりする。企業の優位はこれら要素の組み合わせ、並びにお互いが補完するによって成り立っている。さらに、企業は既存の優位を發揮しながら、適切な企業活動を通じて新たな優位を創出或いは獲得することができる。

4、要素の均衡性。諸要素はお互いに影響を与えながら、常にある均衡状態に達している。一つ或いは複数の要素が変化すれば、従前の均衡状態は崩れ、新たな均衡状態に移行することになる。「優位」は要素の均衡状態を反映したものである。しかし、要素間の均衡が保たれなくなる場合には、企業の優位がなくなり、企業は不安定な状態に落ち込み、事業倒潰ないし倒産の局面を迎えることになる。

最後にこれまでの「優位」概念に関する議論を踏まえて、中国の企業が所有する優位について、また一見して優位を持たない中国企業が何故海外に進出するのかについて、それぞれ分析してみよう。

ある企業が事業活動を継続できている以上は、「優位」を構成する諸要素間に何らかの均衡状態が見出せるはずである。中国企業の場合、途上国の企業ということからして一見すると特別な優位は所有していないように見えるが、もし、産業別に、優位を構成する要素を究明にしようとする、中国企業にも何らかの優位が存在していることが明らかとなる³⁸。例えば、ITや電子企業であれば、関連・支援産業の要素が欠けていても、人材的要素やまたは政府の支

³⁸ 従来の理論によれば、優位は見えない可能性があるが、事実上、企業が海外直接投資を行う同時、必ず幾つかの影響要素が存在しており、企業に影響を与えている。これらの影響要素があるからこそ、大きくても、小さくても比較的優位が生じてくる。

援政策によって優位を有することができるであろう。すなわち、政府の支援によって海外に研究開発センターを設置することで先進技術と情報を手に入れることができる。また、もの作りの業界の場合、最先端技術を持たなくとも、他の途上国にとって現地に適合な生産技術や製品があれば、その途上国で現地生産を展開することができる。家電産業に関しては、中国国内での熾烈な販売競争の経験によって国内メーカーは急速な成長を遂げており、高品質の製品がなくとも、成熟した技術によって汎用製品を低コストで提供する能力を備えている。同時に貿易障壁の回避と海外市場の需要の対応策に、現地生産を行う。金融分野の国有企業は、経験不足によって現時点では国際競争に対応できないとしても、国の膨大な外貨準備を後ろ盾として海外に進出している。また、精密機械企業の場合、生産技術には決して優位を持ってはいないけれども、長年にわたる国際貿易の経験により国際的経営の能力を蓄積しており、またある程度の市場シェアを手に入れている利点もある。先進国企業の買収を通じて世界最先端の生産技術や人材を確保することによって、技術の面においても新たな競争優位を獲得し、更に競争優位を創出することができるようになってきている。

なお、失敗した例もあった。中国資源産業の大手は、企業規模や資金、技術などいずれの面においても一見すると優位があるようだが、投資先の政府の政策的規制でやむを得ず買収から撤退した。通信産業の大手も投資先の文化や法律を十分理解していなかったために窮地の局面を迎えることとなった。

途上国としての中国及び中国企業は、先進国及び先進国企業と比べて、全般的に、或いはあらゆる面において特別な優位があるようには見えない。しかし、実際のところ、中国企業は一部の産業や分野において、生産性やコスト及び国際経営能力の面で独自の比較優位を持っている。現代の中国企業は、自国の経済成長や世界経済環境の変化などの影響により、また同時に、政府の支援政策

を受けることによって、新たな比較優位を確立し、海外進出への足がかりを得ている。そして、海外への直接投資は海外の先進技術や市場、及び資源を獲得することを通じて新たな優位を形成する機会、すなわち更なる国際的競争優位を創出する機会へとつながることであろう。

あとがき

改革開放以来、中国の対外直接投資は 30 年の経験を経てきたことになる。改革開放以降の中国経済の急成長に伴って中国の対外直接投資も拡大し続け、特に 21 世紀に入るとその勢いは更なる加速を見せている。筆者は 1999 年から中国の対外直接投資の動向に注目し始めたので、中国の対外直接投資の研究に着手してから今日までに約 10 年が経過したことになる。研究資料や研究方法の限界もあり、把握できたのはその一部だけであったかと思う。経済は生きものである。経済成長に伴う一国の対外直接投資の動向も、世界経済の環境変化に左右されて常に大きな変化を見せることであろう。また、最近中国の対外直接投資が急速に拡大してきたといっても、先進国と比べればその歴史も規模もいずれも取るに足りないものである。わずか 30 年という観察期間に基づいて中国の対外直接投資のパターンあるいは規則性を見出だそうとするのはどだい無理な話であって、この問題はゆっくりと腰を落ち着けて長期間にわたって取り組むべき課題であるといえる。筆者にとって中国の対外直接投資に関する研究はまだ始まったばかりであって、今後も継続的に取り組んでいきたいと考えている。

筆者は中国の対外直接投資に対する実証研究に取り組むと同時に、対外直接投資の理論にも関心を示してきた。しかし、対外直接投資という現象自体が複雑な複合現象であって、この分野は各学問領域から色とりどりの理論が出入りしている学際的な学問分野である。筆者が本論文で触れることができたのは、そのうちのわずか氷山の一角でしかない。また、直接投資の問題にとって永遠の課題である「優位」概念にアプローチする上で比較制度分析は有益な示唆を与えるであろうと認識しつつも、数理経済学への苦手意識から筆者はその領域になかなか足を踏み出すことができないできた。比較制度分析の手法に基づい

て対外直接投資現象の多様性を分析し、「優位」概念への新たな理解を得ること
—今後の筆者に残された大きな課題である。

付 表：

中国のデータ（１）

年	輸入(億ドル)	輸出(億ドル)	対外投資 (百万ドル)	対内投資 (百万ドル)	対外投資(収支表 ベース)(百万ドル)
1979	156.7	136.6	0.5	442	0.5
1980	200.2	181.2	31.2	442	31.2
1981	200.2	220.1	2.3	442	2.3
1982	192.9	223.2	3	442	44
1983	213.9	222.3	9	916	93
1984	274.1	261.4	81	1419	134
1985	422.5	273.5	50	1956	629
1986	429.1	309.4	53	2244	450
1987	432.1	294.4	410	2314	645
1988	552.7	475.2	75	3194	850
1989	591.4	525.4	236	3393	780
1990	533.4	620.9	107	3487	830
1991	637.9	718.4	367	4366	913
1992	805.9	849.4	195.3	11008	4000
1993	1039.6	917.4	120	27515	4400
1994	1156.1	1210.1	80	33767	2000
1995	1320.8	1487.8	131	37521	2000
1996	1388.3	1510.5	346	41726	2114
1997	1423.7	1827.9	339	45257	2563
1998	1402.4	1837.1	259	45463	2634
1999	1657	1949.3	590.6	40319	1775
2000	2251	2492.1	551	40715	916
2001	2436.1	2661.6	707.5	46846	7092
2002	2951.7	3256	982.7	52743	2849
2003	4127.6	4382.3	2086.9	53505	1850
2004	5612.3	5933.2	5498	60630	5498
2005	6599.5	7619.5	12261	60325	12261
2006	7916.1	9690.8	16100	69470	17830

中国のデータ（2）

年	GNP(億元)	GDP(億元)	GNP/人 (元)	GDP/人 (元)	外貨準備 (億ドル)	1人当たり外 貨準備(ドル)	為替レート (元/1ドル)	GNP/人 (ドル)
1979	4062.6	4062.6	419.00	419	21.54	2.22	1.7051	245.73
1980	4545.6	4545.6	463.00	463	22.62	2.30	1.7051	271.54
1981	4889.5	4891.6	491.79	492	47.73	4.80	1.7051	288.42
1982	5330.5	5323.4	528.70	528	111.25	11.03	1.8926	279.35
1983	5985.6	5962.7	585.24	583	143.32	14.01	1.9757	296.22
1984	7243.8	7208.1	698.44	695	144.2	13.90	2.327	300.15
1985	9040.7	9016	860.35	858	119.13	11.34	2.9367	292.97
1986	10274.4	10275.2	962.93	963	105.14	9.85	3.4528	278.88
1987	12050.6	12058.6	1111.26	1112	152.36	14.05	3.7221	298.56
1988	15036.8	15042.8	1365.46	1366	175.48	15.93	3.7221	366.85
1989	17000.9	16992.3	1519.77	1519	170.22	15.22	3.7659	403.56
1990	18718.3	18667.8	1648.45	1644	285.94	25.18	4.7838	344.59
1991	21826.2	21781.5	1896.88	1893	426.65	37.08	5.3227	356.38
1992	26937.3	26923.5	2312.18	2311	194.43	16.69	5.5149	419.26
1993	35260	35333.9	2991.73	2998	211.99	17.99	5.7619	519.23
1994	48108.5	48197.9	4036.50	4044	516.2	43.31	8.6187	468.34
1995	59810.5	60793.7	4964.39	5046	735.97	61.09	8.3507	594.49
1996	70142.5	71176.6	5761.07	5846	1050.29	86.26	8.3142	692.92
1997	77653.1	78973	6312.70	6420	1398.9	113.72	8.2898	761.50
1998	83024.3	84402.3	6685.04	6796	1449.59	116.72	8.2791	807.46
1999	88189	89677.1	7040.20	7159	1546.75	123.48	8.2783	850.44
2000	98000.5	99214.6	7761.84	7858	1640	129.89	8.2783	937.61
2001	108068.2	109655.2	8497.22	8622	2121.7	166.83	8.277	1026.61
2002	119095.7	120332.7	9301.39	9398	2863.7	223.66	8.277	1123.76
2003	135174	135822.8	10491.64	10542	4030	312.79	8.277	1267.57
2004	159586.7	159878.3	12313.50	12336	6099.3	470.61	8.277	1487.68
2005	183956.1	183084.8	14106.82	14040	8188.72	627.96	8.192	1722.02
2006					10663	817.70		

中国のデータ（3）

国際収支表における各項目の収支（百万ドル）

	経常項目	財・サービス	投資収益	財	サービス
1982	5674	4812	376	4249	563
1983	4240	2571	1158	4990	581
1984	2030	54	1534	14	40
1985	-11417	-12501	841	-13123	622
1986	-7035	-7390	-23	-9140	1750
1987	300	291	-215	-1661	1952
1988	-3802	-4060	-161	-5315	1255
1989	-4317	-4926	229	-5620	694
1990	11997	10667	1056	9165	1502
1991	13271	11601	840	8743	2858
1992	6402	5625	250	5182	-187
1993	-11902	-11792	-1282	-10655	-1137
1994	7657	7358	-1037	7290	68
1995	1618	11957	-11774	18050	-6093
1996	7243	17551	-12438	19535	-1984
1997	29717	40496	-15922	46221	-5725
1998	29324	41689	-16644	46614	-4925
1999	15667	28697	-17973	36206	-7509
2000	20519	28874	-14666	34474	-5600
2001	17405	28086	-19173	34017	-5931
2002	35422	37383	-14945	44167	-6784
2003	45875	36079	-7838	44652	-8573
2004	68659	49284	-3522	58982	-9699
2005	160818	124798	10635	134189	-9391
2006	249865	208912	11754	217746	-8833

参考文献：

(外国語)

- Bennett,David, Liu,Xiaming, Parker,David, Steward,Fred, Vaidya,Kirit,
(Aston Business School), “Technology transfer to China: a study of
strategy in 20 EU industrial companies”, *International Journal of
Technology Management 2001 -Vol.21*, NO.1/2, pp151~182
- Cai,G. Kevin(1999), “Outward Foreign Direct Investment: A Novel
Dimension of China’s Integration into the Regional and Global
Economy”, *The China Quarterly*, Vol.160, 1999
- Coase,R.H.(1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, Nov, 1937. (井上薫
訳「企業の本質」神戸学院大学『経済学論集』1985、第17巻第2号)
- Copenhagen Business School, “Proposed Study on Human Resource
Challenges to China’s Outward Foreign Direct Investment Objectives”,
Asia Research Center, December 2006
- Dixit,A.K. and Nalebuff,B.J.(1990),*Thinking Strategically: The Competitive
Edge in Business, Politics and Everyday Life*, 1990. (菅野隆・嶋津祐一
訳『戦略的思考とは何かーエール大学式「ゲーム理論」の発想法』TBSブ
リタニカ、1991)
- Dunning,J.H.(1979), “Explaining Changing Patterns of International
Production: in Defense of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Econ.
and Stat.*, 41, 1979
- Dunning,J.H.(1981), “Explaining the International Direct Investment
Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach,”
Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.117, 1981
- Dunning,J.H.(1983), “Market Power of the Firm and International Transfer

- of Technology”, *International Journal of Industrial Organization*, 1, 1983
- Dunning, J.H. & Rugman, A. (1985), “ The Influence of Hymer’s Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment”, *American Economic Review*, May, 1985
- Dunning, J.H. (1997), *Alliance Capitalism & Global Business*, Routledge, 1997
- Hasegawa, S. (1991), “The Multinationalization of Japanese Firms and the European Market”, *Japanese Presence in Europe*, Catholic Univ. of Louvain, 1991
- Huang, YaSheng (2003), (Harvard Business School), *Selling China: Foreign Direct Investment during the Reform Era*, Cambridge University Press, 2003
- Hymer, S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press 1976. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波書店、1979)
- Kindleberger, C.P. (1987), *International Capital Movements*, Cambridge University Press, 1987. (長谷川聡哲訳『国際資本移動論』多賀出版、1991年)
- Krugman, P.R. and Obstfeld, M. (1994), *International Economics Theory and Policy, Third Edition*, HarperCollins Publishers, 1994. (石井菜穂子等訳『国際経済－理論と政策』第3版、新世社、1996年)
- Lall, Sanjaya (1983), *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons 1983. (『新跨国公司：第三世界企業の発展』上海翻訳出版社、1986年)
- Matsuba, M. (2005), “Japan’s Foreign Trade and Direct Foreign Investment

- in Recent Years: Putting the Relations with the U.S. and China in the Center”,立命館国際研究 18-1, June 2005
- Ma,Zihui(2007),*China's Outward FDI: Past and Future* , SERUC Working Paper, No.200706001E
- OECD(1979), *The Impact of The Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufacturing*, Paris, OECD(1979). (大和恵朗『新興工業国の挑戦』東洋経済新聞社、1981年)
- Porter,M.E.(1980), *Competitive Strategy*, New York, Free Press, 1980. (土岐坤等訳『競争の戦略』ダイヤモンド社、1982年)
- Porter,M.E.(1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York, Free Press, 1985. (土岐坤等訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社、1985年)
- Porter,M.E.(1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986. (土岐坤等訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社、1986年)
- Porter,M.E.(1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press, 1990. (土岐坤等訳『国の競争優位』ダイヤモンド社、1992年)
- Porter,M.E.(1998), *On Competition*, Harvard Business School Press, 1998. (竹内弘高訳『競争戦略論 I』ダイヤモンド社、1999年)
- Rugman,Alan.M.(1983), *Inside the Multinationals*, London, Croom Helm, 1981. (江夏健一等訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房、1983)
- Samuelson,P.A.(1964), *ECONOMICS*, Sixth Edition, McGraw-Hill Book, 1964. (都留重人訳『経済学』下巻、岩波書店、1967年1月)
- UNCTAD(2005), “Case study on outward foreign direct investment by South African enterprises”, *Trade and Development Board*, TD/B/COM.3/EM.26/2/Add.5,

November 2005

Vernon, Raymond (1971), *SOVEREIGNTY AT BAY: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Basic Books 1971. (鶴見芳浩訳『多国籍企業の新展開』ダイヤモンド社、1973年)

Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, Free Press, 1985

Williamson, O.E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implication: A Study in the Economics of Internal Organizations*, New York, Free Press, 1975. (浅沼・岩崎訳『市場と企業組織』日本評論社、1980年)

Wells, L.T. Jr. (1983), *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, The MIT Press 1983. (『第三世界跨国公司』上海翻訳出版社、1986年)

Yang, Dexin (2003), "Foreign Direct Investment from Developing Countries: A Case Study of China's Outward Investment", *Centre for Strategic Economic Studies*, Victoria University, September 2003

北京聯合大学科学技術協会(2004),『中国海外投資と貿易』北京聯合大学主催「第2回中国海外投資と貿易フォーラム」2004年12月

陳佳貴(1996),『現代中国大中型企業の経営と発展』经济管理出版社、1996年

谷照明・Yan 紅玉(2002),『ハイアール—中国の世界的ブランド』经济管理出版社、2002年

ハイアール・グループ「世界的ブランドを目指して—ハイアールの発展記事」(『マクロ经济管理』2000年第11期)

レーニン(1916),『帝国主義論』(平易な概説)1916。(中国マルクス・レーニン著作編訳局訳『帝国主義は資本主義の最終段階』人民出版社、1992年)

- 賈孟学(1998),『国際収支理論と実務』中国金融出版社、1998年
- 劉紅忠(2001),『中国对外直接投資の実証研究及び国際的比較』復旦大学出版社、
2001年
- 劉紅忠(1998),「中国对外直接投資動因・優勢・投資発展周期研究」(復旦大学博士号請求論文、1998年)
- 聶名華(2001),『中国对外直接投資研究』百家出版社、2001年
- RuJinyong(2001),『WTO加盟と中国の対内・对外直接投資』对外經濟貿易大学出版社、2001年
- 商徳文(1994),『中国企業对外直接投資実務』經濟日報出版社、1994年
- 蘇敏(2002),「開放經濟条件の下で我が国国際収支状況の分析」(首都經濟貿易大学修士学位請求論文、2002年)
- 孫健(2002),『ハイアルの企業戦略』企業管理出版社、2002年
- 孫建中(1999),「中国对外直接投資発展研究」(西北大学博士号請求論文、1999年)
- 薛求知(1996),『中国企業海外融資』上海外国語教育出版社、1996年
- 楊勇(2000),「日中对外直接投資発展の比較研究」(『投資与証券』2000年第6期)
- 周新軍(2002),「多国籍企業管理機制の検討」(『經濟研究参考』2002年第14期)
- 中国国家經濟研究所「2001年世界經濟情勢変化の中で中国に及ぼす影響の分析」(『經濟研究参考』2001年第72期)
- 中国國務院發展研究中心「2001年中国經濟情勢分析及び2002年展望」(『經濟研究参考』2001年第92期)
- 中国社会科学院工業經濟研究所「WTO加盟と中国工業競争力の問題研究」(『經濟研究参考』2001年第81期)
- 中国国家外貨管理局「外貨管理体制改訂特集(Ⅱ)」中国金融出版社、1996年

(日本語)

青木昌彦(1995),『経済システムの進化と多元性ー比較制度分析序説』東洋経済新報社、1995年。

青木昌彦、奥野正寛編著(1996),『経済システムの比較制度分析』東京大学出版会、1996年。

阿部一知他共著(2002),『中国 WTO 加盟と日中韓貿易の将来』日本経済評論社、2002年

安保哲夫(1998),「日本型多国籍企業による国際的技術伝播」(東京大学社会科学研究所編『二十一世紀システム 6』東京大学出版会、1998年)

石井昌司(1996),『アジア投資新事情』中央経済社、1996年

石川幸一(2004),「活発化する中国の対外投資」(『国際貿易と投資』2004年 Winter No.58)

江夏健一(1984),『多国籍企業要論』文真堂、1984年

王在喆(2001),『中国の経済成長ー地域関連と政府の役割』慶応義塾大学出版会、2001年

大橋英夫(2003),『シリーズ現代中国経済 5: 経済の国際化』名古屋大学出版会、2003年

岡地勝二(1982),『国際資本移動と外国為替相場』同文館、1982年

川嶋弘尚他共著(1997),『アジアの物流ー現状と課題』慶応義塾大学出版会、1997年

小島清(1977),『海外直接投資論』ダイヤモンド社、1977年

小島清(1981),『多国籍企業の直接投資』ダイヤモンド社、1981年

小宮隆太郎等編(1972),『現代の国際投資』岩波書店、1972年

小宮隆太郎、奥野正寛、鈴木興太郎等編(1984),『日本の産業政策』東京大学出版会、1984年

- 鮫島敬治編(2001),『中国 WTO 加盟の衝撃』日本経済新聞社、2001年
- 島田克美(1994),『東アジアと台湾の経済』学文社、1994年
- 島田克美(1996),『海外直接投資入門』学文社、1996年
- 島田克美(1999),『概説海外直接投資』学文社、1999年
- 占部都美・加護野忠男(1999),『経営学入門』改訂増補版 中央経済社、1999年
- 姜紅祥(2007),「中国企業の対外直接投資活動に関する一考察」 龍谷大学経済学会『経済学論集』2007年3月、第46巻第4号
- 唱新(2002),『グローバリゼーションと中国経済』新評社、2002年
- 杉田俊明『中国ビジネスのリスク・マネジメントー失敗から学ぶ直接投資戦略』ダイヤモンド社、1996年
- 高中公男(2001),『海外直接投資論』勁草書房、2001年
- 高橋満(2004),『中華新経済システムの形成』創土社、2004年
- 手島茂樹(2001),『海外直接投資とグローバリゼーション』中央大学出版部、2001年
- 陳超(1996),「中国企業の海外進出戦略」(流通経済大学修士学位請求論文、1996年)
- 張南(2000),「中国の対外資金循環と資本流出」(『立命館大学経済学論集』第49巻第4号)、2000年
- 長島賢二編(1991),『国際化社会の経営学』八千代出版社、1991年
- 中村久人(2002),『グローバル経営の理論と実態』同文館、2002年
- 中川涼司(2000),『国際経営戦略ー日中電子企業のグローバルベース化』ミネルヴァ書房、2000年
- 萩原陽子(2006),「海外進出戦略下で勢いを増す中国の対外投資」 三菱東京UFJ銀行経済調査室『経済レビュー』2006年10月23日 No.16
- 橋本寿朗(1995),「大転換期の構造調整とME技術革命」(橋本寿朗編『20世紀

- 資本主義Ⅰ、技術革新と生産システム』東京大学出版社、1995年)
- 長谷川信次(1996),「多国籍企業の対外進出形態と決定因」(『海外直接投資と日本経済』東洋経済新報社、1996年)
- 長谷川信次(1998),『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館、1998年
- 林志行(2002),『中国・アジアビジネス—WTO後の企業戦略』毎日新聞社、2002年
- 林燕平(2000),『中国の地域間所得格差 - 産業構造・人口・教育からの分析』日本経済評論社、2000年
- 林昇一・徳永善昭(1995),『グローバル企業論』中央経済社、1995年
- 福島久一等編(1984),『日本資本主義の海外支出』青木書店、1984年
- 淵上勇次郎(1994),『日本経済—発展のプロセス』晃洋書房、1994年
- 古田秋太郎(1998),『企業グローバリゼーションの光と影』文真堂、1998年
- 松野豊・林淑貞(2003),「中国企業のグローバル化と対日進出」野村総合研究所『知的資産創造』2003年6月号
- 三木敏夫(2001),『アジア経済と直接投資促進論』ミネルヴァ書房、2001年
- 本岡昭良(1985),『現代資本輸出の多国籍企業形態の理論』三和書房、1985年
- 渡辺利夫(1982),『現代韓国経済分析—開発経済学と現代アジア』勁草書房、1982年
- 渡辺利夫(1998),『中国経済は成功するか』筑摩書房、1998年
- 渡辺利夫・加藤弘之他共著(1999),『図説中国経済』第2版 日本評論社、1999年
- 矢島邦昭(1997),『投資理論とリスク管理』学文社、1997年
- 吉原英樹(1992),『日本企業の国際経営』同文館 1992年
- 吉原英樹(1999),『国際経営』有斐閣、1999年
- 吉原英樹(2002),『国際経営への招待』有斐閣、2002年

他の刊行物・白書

浅川雅嗣(2005),「中国の人民元切上げをめぐって」(『世界経済評論』2005年10月号)

小浜裕久(2000),「中央アジア諸国の市場経済化と日本の協力」(『世界経済評論』2000年4月号)

郭四志(2001,2002),「中国企業の対外直接投資の展開と石油産業の海外進出」(『世界経済評論』2001年11、12月号、2002年1月号)

長谷川信次(1993),「国際戦略の提携の理論的考察」(『世界経済評論』1993年9月号)

長谷川信次(2001),「対日直接投資の急増と多国籍企業の戦略」(『世界経済評論』2001年9月号)

凌星光(2002),「中国経済の中長期展望と国際通貨戦略」(『世界経済評論』2002年1月号)

凌星光(2004),「中国の経済動向と長期的対外経済戦略」(『世界経済評論』2004年2月号)

凌星光(2004),「中国の平和的勃興論と企業の対外進出」(『世界経済評論』2004年7月号)

江橋正彦・小野沢純(2002),『アジア経済ハンドブック』全日出版社、2002年

李瑞雪他共著(2001),『中国経済ハンドブック』全日出版社、2001年

辺真一・許仁成(2002),『韓国経済ハンドブック』全日出版社、2002年

北村かよ子編(2002),『アジア NIES の対外直接投資』JETRO アジア経済研究所、2002年

谷口興二編(1990),『台湾・韓国の海外投資の展開』JETRO アジア経済研究所、1990年

星野妙子編(2002),『発展途上国企業とグローバリゼーション』JETRO アジア
経済研究所、2002年

JETRO 海外調査部欧州課『在欧日系製造業経営の実態』JETRO 海外調査シ
リーズNo.302、1991年

JETRO 海外調査部米州課『在米日系製造業経営の実態』JETRO 海外調査シ
リーズNo.303、1991年

JETRO 事業統括部国内事業課『貿易投資ハンドブック』2001～2002

JETRO 情報サービス部『貿易ハンドブック』1998～1999

JETRO『ジェトロ白書・投資編』各年版

JETRO『ジェトロ白書・貿易編』各年版

大蔵省印刷局『海外からの投資拡大を目指して』2001年

財務省印刷局『第30回我が国企業の海外事業活動』2001年

霞山会『中国総覧』1998年版

中小企業庁『中小企業白書』2002年版

内閣府『世界経済の潮流』2002年

日本国国際貿易促進協会『日中関係企業データ』2002年版

三菱総合研究所編『中国情報ハンドブック』2002年版、蒼蒼社

中国対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易白書』経済科学出版社、各年版

年鑑・新聞など

中国国家统计局『中国統計年鑑』中国統計出版社、各年版

中国国家统计局『中国対外経済統計年鑑』中国統計出版社、各年版

中国対外経済貿易合作部『中国対外経済貿易年鑑』中国対外経済貿易出版社、
各年版

中国金融年鑑編集部編『中国金融年鑑』 各年版

『北京年鑑』 2001年版

『上海年鑑』 2001年版

『日本経済新聞』

『日経産業新聞』

『週刊ダイヤモンド』

『チャイニーズドラゴン』

『CHINESE REVIEW WEEKLY』

『参考消息』

『人民日報（海外版）』

『南方週末—産業経済版』

Web, Homepage

新日本監査法人 www.shinnihon.or.jp/

21世紀中国総研 www.21ccs.jp/

日本政策投資銀行 www.dbj.go.jp/

日本総研 www.jri.co.jp/

日中経済協会 www.jc-web.or.jp/

日本貿易振興機構アジア経済研究所 www.ide.go.jp/

野村総研 www.nri.co.jp/

みずほリサーチ www.mizuhobank.co.jp/

三菱東京UFJ銀行経済調査室 www.bk.mufg.jp/

レコフ www.recof.co.jp/

中華人民共和國商務部 www.mofcom.gov.cn/

中華人民共和國國家發展和改革委員會 www.sdpc.gov.cn/

中國產業海外發展和規劃協會 www.ciodpa.org.cn/

中華人民共和國駐日本國大使館 www.fmprc.gov.cn/

中國網 www.china.com.cn/

人民網 www.people.com.cn/