

# パックス・アメリカナ崩壊に関する一考察

— 米国多国籍企業の技術管理戦略分析を中心として —

關 智 一

## 1 はじめに

筆者は、これまでに米国多国籍企業 (U.S. MNE, MNC) による技術戦略 (Technology Strategy) の歴史的変遷に関する考察から、いわゆる“パックス・アメリカナ (Pax Americana)”と称された米国経済の黄金期の崩壊要因の一つとして、主に米国多国籍企業による技術戦略の軌道修正、すなわちこれまでの関連企業との内部市場取引から非関連企業への「ライセンスング (Licensing)」拡大について論じてきた (關, 2000cde)。つまり、第二次世界大戦以降、圧倒的な「比較優位 (comparative advantages)」にあった米国産技術が、これまでの秘匿化された状態からライセンスングを通じて拡散したことをパックス・アメリカナ崩壊の要因の一つとする立場である。

しかしながら、1975年にギルピン (R. Gilpin) が記した *U.S. Power and The Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment* (邦訳名『多国籍企業没落論—アメリカの世紀は終わったか』) には、全く別の角度からパックス・アメリカナの崩壊に対する見解が述べられている。すなわち、ギルピンによれば、パックス・アメリカナの崩壊とは、米国企業による「海外直接投資 (Foreign Direct Investment: FDI)」を契機とした、“既存の米国産優位技術の拡散”と“将来の潜在的なイノベーション能力の散逸”によって引き起こされた、と位置付けられているのである (Gilpin, 1975, 1987)。換言すれば、米国企業の多国籍化そのものがパックス・アメリカナを崩壊せしめた元凶である、ということである。

本稿では、こうしたギルピンの主張に注目し、パックス・アメリカナ崩壊のメカニズムについて、とくに米国多国籍企業の技術戦略との関係から改めて考察を行うこととした。また、本稿での考察は、本誌に連載中である『現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論』の内容を部分的に補完するものである。

## 2 パックス・アメリカナの形成と米国企業の 多国籍化—技術管理戦略の誕生と FDI の推進

第二次世界大戦後の世界経済の覇権は、米国を中心とする自由主義陣営とソ連（当時）を中心とする社会主義陣営によって分割されることとなった。なかでも、1950～60年代当時の米国経済は、復興途上にあつた欧州や日本と比べて圧倒的な規模を誇り、巨大で豊かな市場ではテレビなどの家電製品や自動車など、高価で高性能な民生品が大量に消費されていた。そして、この豊かな市場を前に、米国企業は巨額な研究開発（Research & Development : R & D）費を投入し、高性能・高品質のイノベーションを行う強い誘因を持つこととなる。米国では、巨額な R & D 費によって生み出される新しい技術と、豊かで貪欲に新製品を求める市場との相互作用の中から、従来の重化学工業分野に加え、医薬品、半導体、コンピュータ、航空機といった先端技術産業においても、次々と新たなイノベーションが生み出されていった（秋山，1991；後藤，2000）。

こうして、1950～60年代の米国経済の黄金期である、いわゆるパックス・アメリカナが形成されることとなった。そして、こうした圧倒的な技術優位性を背景として、米国企業はさらなる利潤を求めて海外市場（＝主に当時の EEC 市場）へとその活躍の場を広げ始めるのである。すなわち、米国企業は、従来までの海外投資形態であつた「海外証券投資（Foreign Portfolio Investment）」ではなく、新たに FDI を進展させることによって、よりグローバルな利潤極大化を目指し始めたのである。

例えば、いわゆる伝統的な「多国籍企業理論（The Theory of the MNE, MNC）」の始祖とされるハイマー（S. H. Hymer）によると、従来の海外証券

投資と FDI の違いとは、前者の動機が「利率 (interest rate)」によって説明されるのに対し、後者の動機が「専有可能性 (appropriability)」によって説明される点にあるとしている (Hymer, 1976)。つまり、ハイマー・モデルによれば、1960年代に本格化した米国企業の FDI とは、外国市場において自らの開発技術に対する報酬を専有することで、グローバルな利潤極大化を目指した戦略である、と定義付けられるのである (姉川, 2000) (表 1 参照)。

表 1 英国と米国の海外投資

	19世紀の英国	20世紀の米国
投資主体	銀行, 個人, 公社債市場	企業
投資のタイプ	証券 (ポートフォリオ), 融資	直接
業種	原材料, 農業, 公益事業 (鉄道と港湾)	製造業, 原材料 (とくに石油), マーケティング
主要な動機	直接的な利益獲得を目的とした ローカル市場への参入機会	グローバル企業戦略
投資の場所 (投資の規模)	欧州, 米国, 新植民地 (オーストラリア・カナダ)	欧州, ラテン・アメリカ, カナ ダ, 中東 (石油)
移民	活発な大量移民	企業経営者

(出所) Gilpin, R., (1975), *U.S. Power and The Multinational Corporation : The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books, p. 11. (山崎清訳『多国籍企業没落論—アメリカの世紀は終わったか』ダイヤモンド社, 1977年, 10頁)。

米国企業がグローバルな専有可能性の確保を目指す上で、伝統的な「輸出 (Export)」やライセンスではなく、こうした FDI を選好する背景については、主に「レディング学派 (Reading School)」の「内部化理論 (The Internalization Theory)」において、次のように説明されている。すなわち、同学派を代表する論者の一人であるラグマン (A. M. Rugman) によると、外国市場において技術取引を行う際、輸出には関税や外国為替管理、輸入規制といったリスクが、またライセンスには機密漏洩や再販売、迂回発明といった

「消散リスク (risk of dissipation)」が生じるため、これらを選択した場合には米国多国籍企業によるグローバルな専有可能性の確保が実現され得ない、というのである (Rugman, 1981 ; Rugman et al., 1985)。

こうして、海外に完全所有あるいは多数持株等の子会社を設立し、そうした関連企業同士による「内部市場 (internal market)」での技術取引を実現する FDI こそが、米国多国籍企業にグローバルな専有可能性の確保をもたらす唯一の選択肢として位置付けられることになるのである。そして、事実、こうしたラグマンの主張通り、この当時の米国多国籍企業による技術取引の大半は、多くの文献資料から FDI によって設立された海外子会社 (= 海外関連企業) との内部市場取引であったことが明らかにされているのである (Davidson, 1980 ; Mansfield et al., 1982) (表 2 参照)。

表 2 米国産技術の海外子会社および海外非関連企業への移転  
(米国市場への導入年別)

米国市場への導入年と技術移転チャンネル	米国市場への導入年と海外への移転のタイム・ラグ					合 計
	2年以内	3年以内	4-5年以内	6-9年以内	10年以上	
45-55年 (新技術94件)						
海外子会社	14件	18件	11件	43件	233件	319件
海外非関連企業	1件	9件	28件	16件	92件	146件
海外子会社比	93.3%	66.7%	28.2%	72.9%	71.7%	68.6%
56-65年 (新技術70件)						
海外子会社	24件	39件	21件	46件	49件	179件
海外非関連企業	7件	10件	15件	13件	22件	67件
海外子会社比	77.4%	79.6%	58.3%	78.0%	69.0%	72.8%
66-75年 (新技術57件)						
海外子会社	22件	37件	21件	16件	1件	97件
海外非関連企業	2件	4件	10件	6件	2件	24件
海外子会社比	91.7%	90.2%	67.7%	72.7%	33.3%	80.2%
45-75年 (新技術221件)						
海外子会社	60件	94件	53件	105件	283件	595件
海外非関連企業	10件	23件	53件	35件	116件	237件
海外子会社比	85.7%	80.3%	50.0%	75.0%	70.9%	71.5%

(原資料) Vernon, R. and Davidson, W. H., (1979), *Foreign Production of Technology-Intensive Products by U.S.-Base of Multinational Enterprises*, National Science Foundation, p. 63., *Science Indicator* : 1980, p. 237.

(出 所) 菰田文男 (1984) 『現代国際技術移転論の研究 (下)』(山口経済研究叢書第22集) 山口大学経済学会, 60頁, に筆者一部修正。

つまり、1960年代における米国多国籍企業の主要な海外投資戦略であったFDIとは、輸出やライセンスングによって生じる様々なリスクを回避するために、海外に自らのコントロール下にある現地子会社を設立する行為であったのであり、その目的は内部市場の創設による自らの優位技術を利用したグローバルな専有可能性の確保にあった、と結論付けることができるのである。そして、こうした米国多国籍企業のFDI中心の海外投資戦略を、改めて米国多国籍企業による技術戦略の一種として捉え直すならば、それはまさに「技術管理戦略 (Technology Control Strategy)」と呼ぶことができるように思われるのである (關, 1999ab, 2000abcde, 2001a)。

### 3 パックス・アメリカーナ崩壊に関する一般的見解 一技術管理戦略の修正とライセンスングの拡大

1960年代における米国多国籍企業の海外投資戦略とは、FDIによる内部化を中心とした、いわゆる技術管理戦略と呼ぶべき内容であった。そして、こうした内部市場取引によるグローバルな専有活動を推進したことによって、米国多国籍企業はより莫大な超過利潤を手にし、その規模をさらに巨大化させることとなった。しかし、一方ではこうした組織の急成長によって、これまでの技術管理戦略にもある転機が訪れることとなった。

すなわち、米国多国籍企業の規模が大きなものとなればなるほど、そうした組織を維持・発展させるために必要なR&D費用(とくに基礎研究費)も巨額なものとなり、また開発する技術自体も巨大化・複合化し、ようやく開発した技術的成果もその全てが商業的な成功を収めるということはなく、さらには成功したとしても開発企業側に十分な報酬をもたらさぬまま陳腐化してしまうという状況下において、従来の内部化による技術管理戦略の限界が次第に明らかなものとなっていったのである (Ford and Ryan, 1981; Gisser, 1972; Midgley, 1977; 林, 1984)。

こうした流れは、1970年代以降には決定的なものとなり、こうして米国多国

籍企業の技術戦略は、これまでの内部化を中心とした技術管理戦略からの軌道修正を余儀なくされることとなったのである。すなわち、米国多国籍企業は、巨額化するR & D費負担を軽減するために、従来の関連企業同士での内部市場取引に加えて、新たに非関連企業へのライセンスングを拡大することで「ロイヤルティ (royalty)」収入を重要視し始めたのである (Baranson, 1978 ; Telesio, 1979 ; 菰田, 1981, 1984)。

例えば、この当時の各国多国籍企業 (米国46社, 欧州39社, 日本8社) によるライセンスング活動について見ると、その相手先組織として非関連企業の割合が増大していることがわかる (Bertin and Wyatt, 1988) (表3参照)。

表3 ライセンスングの相手先組織の種類

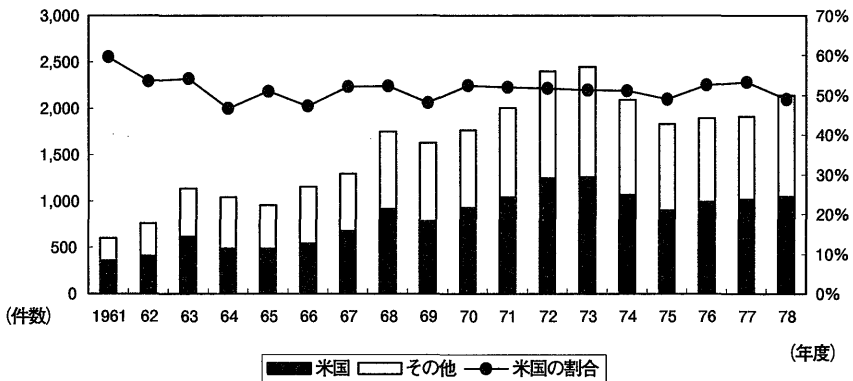
(単位: %)

相手先組織		合計	国 別			産 業 別					
			米国	欧州	日本	医薬	その他の化学	エレクトロニクス	機械	自動車	資源ベース
			供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入	供与 導入
関連企業	完全所有子会社	19.5	20.4	18.9	22.4	18.2	16.7	26.9	16.6	16.1	19.3
		29.5	28.1	34.0	27.0	34.1	26.4	33.5	21.7	26.5	37.2
	系列企業	22.0	19.3	25.8	13.5	39.7	21.2	20.5	22.0	21.4	28.3
		14.1	14.0	11.6	10.1	18.0	15.2	12.1	21.7	6.1	5.9
非 関 連 企 業	その他の多国籍企業	17.1	16.8	16.7	17.9	22.3	20.7	14.7	15.8	14.3	10.5
		12.2	12.9	10.7	18.6	12.6	17.4	11.5	8.7	12.2	5.9
	自国のローカル企業	12.8	15.7	10.3	17.9	9.1	12.8	9.0	12.6	21.4	14.9
		15.9	18.1	14.8	15.3	10.8	14.0	14.1	15.7	42.9	15.6
	OECD 諸国のローカル企業	12.1	11.0	13.6	7.5	9.9	11.3	10.9	14.9	10.7	11.9
		14.8	12.9	18.9	10.1	13.5	15.2	17.4	13.0	22.9	15.6
	東欧諸国のローカル企業	7.2	7.1	7.3	6.0	6.6	8.8	4.5	7.9	5.4	7.5
		5.6	6.4	4.1	5.1	3.7	6.7	3.4	7.0	4.1	5.9
	発展途上国のローカル企業	8.2	9.7	7.1	7.5	5.0	8.4	10.3	7.9	10.7	7.5
		5.3	5.9	4.1	5.1	3.7	5.1	4.0	7.0	4.1	5.9
	その他	1.0	0.0	0.2	7.5	0.8	0.0	3.2	2.4	0.0	0.0
		2.7	1.8	2.1	8.5	3.7	0.0	4.0	5.2	0.0	7.8

(出所) Bertin, G. Y and Wyatt, S., (1988), *Multinationals and Industrial Property*, Humanity Press International, p. 71, に筆者修正。

こうして1970年代後半以降、米国多国籍企業の技術管理戦略はその内容を大きく修正し、従来までのFDIによる内部化に加えて、R & D費の回収を目的とした非関連企業へのライセンスングを拡大することとなったのである。しかし、こうした技術管理戦略の修正は、米国多国籍企業の存続にとって重大な結果をもたらしていた。すなわち、米国多国籍企業は、非関連企業へのライセンスングを拡大したことにより、確かにロイヤルティ収入によってR & D費の補填を実現したものの、一方では内部化理論が懸念したライセンスングの「消散リスク」の問題に直面することとなったのである。つまり、それは米国産優位技術の拡散の発生であり、その延長線上としての非米系企業の技術力向上である。

そして、世界的に拡散し始めた米国産優位技術の導入に積極的に努め、そこから急速な技術発展の手掛かりを得た企業こそが、西独（当時）を中心とした西欧企業や日本企業であったと考えられるのである。なかでも、敗戦後の日本企業によるイノベーション活動とは、まさに米国多国籍企業による特許ライセンスの導入活動そのものを意味していたと指摘されるほどであった（荒川, 1991；守, 1994；後藤, 2000）（図1参照）。周知の通り、日本企業はこうした米国



（出所）科学技術庁『外国技術導入年次報告書』各年度版，より筆者作成。

図1 戦後日本の技術導入に占める米国の割合（1961～78年）

産の基礎優位技術を独自に応用・改良することによって、急速な技術発展を遂げ、さらにはその後の多国籍化をも早期に実現することとなる。

つまり、その意味では、後に米国多国籍企業を脅かすライバルとなる西欧企業や日本企業の技術開発力の向上とその多国籍化は、まさに米国多国籍企業による技術管理戦略の修正によって生み出され、また実現されたものであるとも考えられるのである（關，2000de）。そして、それは、かつて英帝国が新興国・米国の「挑戦（challenge）」に敗れ、“パックス・ブリタニカ（Pax Britannica）”の時代が終焉へと導かれたように、今度は米国が新興国・日本や西独の「挑戦」に敗れ、パックス・アメリカナの時代が終焉に導かれる、ということの意味しているように思われる。

こうして米国多国籍企業は、奇しくも自らの保身のために行った戦略修正によって、逆に自らの比較優位を失い、さらにはパックス・アメリカナまでも崩壊させてしまったと考えられるのである。そして、そうした直接的な契機となったものが、米国多国籍企業による非関連企業へのライセンスによる米国産優位技術の拡散であった、と考えられるのである（關，2000cde）。

#### 4 パックス・アメリカナ崩壊に関する新見解 —ギルピンの主張を中心に

前述の通り、ギルピンによれば、パックス・アメリカナ崩壊とは、米国企業の多国籍化を直接的な契機とした、“既存の米国産優位技術の拡散”と“将来の潜在的なイノベーション能力の散逸”の結果、であると位置付けられている。そして、そうしたギルピンの主張は、以下の文章に端的に表現されている。

「これまでの分析から明らかのように、アメリカの多国籍企業の海外投資は、経済学者流に言えば、国際競争と、米国経済の相対的衰退によって突きつけられた挑戦に対する次善の解決策にすぎない、というのが本書の論点である。手短かに述べれば、これまでのアメリカがやってきたことといえば、将来の海外収益と引き換えに、その比較優位（技術、技術ノウハウ、経営）と潜在的な生産



性の向上とを輸出したり、売り渡しつつあるということである。これからもアメリカがこの方向に進むかぎり、典型的な金利生活者経済、すなわち19世紀後半におけるイギリスのように投資収益に依存する経済に変身することになる（Gilpin, 1975, p.198；邦訳, 190頁）。

つまり、ギルピンの主張をまとめるとすれば、パックス・アメリカーナの崩壊とは、①米国企業が多国籍化したことによって、既存の米国産優位技術がFDI対象国に流出し、日本や欧州の新興企業に技術力向上のきっかけとなる「技術機会」を与えてしまったこと、②既存優位技術の消費から得られる海外投資収益への依存体質の確立によって、米国国内のR&D活動等のイノベーション基盤が弱体化し、その結果として自らの潜在的なイノベーション能力をも低下させてしまったこと、という二つの要因によって引き起こされた複合的現象として位置付けられているということである。

では、こうしたパックス・アメリカーナ崩壊の要因とされる、“既存の米国産優位技術の拡散”と“将来の潜在的なイノベーション能力の散逸”について、より詳しくそれぞれの内容について検討することとしたい。

### (1) 技術拡散ルートとしてのFDI

ギルピンによれば、パックス・アメリカーナ崩壊の第一の要因である米国産優位技術の拡散とは、1970年代以降に本格化し始めた非関連企業へのライセンスではなく、むしろ1960年代に米国産優位技術のグローバルな専有可能性を確保するために編み出された、FDI（ギルピンは「海外投資」として表現）そのものによって引き起こされた現象である、とされている。

「共同市場が、そもそもその発足当初より、潜在的にきわめて重要な経済的展開であったことは疑いを入れないところである。したがって、米国企業がこの巨大市場への近接をはかるうとすれば、域外共通関税の内側に入り込む以外に道はなかったのである。直接投資はこの歴史的機会を利用するために選ばれたメカニズムにほかならなかった。同様に重要なことは、ヨーロッパの潜在的競争企業へのアメリカの技術・経営知識の拡散が、この市場の究

極的喪失を意味するだろうということである。しかも、このダイナミックな成長市場は巨大ヨーロッパ企業の形成に必要な諸条件を用意しており、これらがいつの日か米国企業に対して米国市場で挑戦する立場になるかもしれないのである (Gilpin, 1975, pp.122-123; 邦訳, 116頁)。」

確かに、ギルピンの指摘通り、たとえ内部化を徹底したとしても、厳密的な意味で技術情報の流出を完全に食い止めることは不可能である。なぜならば、いくら関連企業との内部市場取引を徹底したとしても、海外現地子会社のスタッフや研究者のスピンオフなどから、そうした技術情報が現地に流出してしまうケースも十分に考えられ得るからである (Mansfield, 1982; 菰田, 1984)。とくに人間や組織に体化された、いわゆる暗黙知的な経営管理手法やノウハウといった重要な技術情報がこうした形で流出していったことは、ほぼ間違いないことであろうと思われる (小宮, 1972; 白石, 1976)。

「アメリカの技術的優位とそれを武器とした多国籍化と対抗するための、ヨーロッパないしは日本企業の戦略は、R & Dの拡大を基盤とするアメリカ技術の模倣・吸収であったといえる。ところでその模倣の手段として新技術を体化した製品の分解や、アメリカ企業子会社からの研究者のスピンオフおよび特許情報などであった (菰田, 1984, 72頁)。」

つまり、伝統的な内部化理論の主張とは異なり、FDIによる内部市場取引であっても、実質的には「消散リスク」を完全に回避することは不可能なのである。そして、むしろその意味では、1980年代後半から始まった世界的なプロ・パテント (Pro-Patent: 親特許) 時代の到来によって、今日ではそうした優位技術を知的財産権 (Intellectual Property Right) の法的拘束力によって専有する方法、すなわち特許権 (Patent Right) 化やトレード・シークレット (Trade Secret) 化に注目が集まりつつある (關, 1999ab, 2000abcde, 2001ab)。

「このように先端テクノロジーのイノベーションが、広い市場を必要としたということは、結果として技術の拡散を推し進め、米国の一国優位性を崩し去った。市場を開拓し、安定的な需要を確保するために、関税などの規制

をのがれ、米国企業は外国での現地子会社を作り出した理由もこの点と関係する。米国企業が自社の技術の海外流出を必ずしも嫌がらなかったのは、海外流出から相応の利益があったからである。このテクノロジーの流出は、中・長期的に見れば、海外の fast second を数多く養成し、米国の技術面での優位性を大きく後退させる原因ともなった（猪木，1998，43頁）。」

いずれにせよ、ギルピンの主張するように、米国産優位技術の拡散とは、非関連企業へのライセンスングを通じてだけでなく、FDIによって設立された海外現地子会社のスタッフや研究者のスピンオフを通じても、十分に起こり得る現象であると言えよう。しかし、ギルピンは、決して前者の可能性について否定しているわけではない。むしろ、ギルピンは、当時の米国が置かれていた国際政治情勢から、米国多国籍企業による非関連企業へのライセンスングの拡大についても、積極的にその事実を認めているのである。

「1950年代，60年代において資本，技術，経営ノウハウをヨーロッパや日本へ輸出したことは，政治的にみれば，たしかに正当化できるものと認識されるに違いない。すなわち，この投資によってアメリカの同盟国は強化され，ソ連の圧力に耐えられるようになったからである（Gilpin, 1975, p.213；邦訳，203頁）。」

つまり，ギルピンによれば，1970年代以降の日本企業や西欧企業へのライセンスング拡大の前提として，1950～60年代にアジア地域や欧州地域での“反共政策”の一貫という，それぞれ政治学的な観点から技術輸出が推進されたというのである。こうした観点は，この問題に関する従来までの経済学的視点からだけの考察に再考を促すものであり，今後の筆者の課題とする点である。米国多国籍企業研究にとって，こうした政治学的な分析視角はやはり不可欠であり，より多面的な考察姿勢が求められていると言えよう。

## (2) 海外投資収益依存による国内イノベーション基盤の弱体化

ギルピンは，かつてのパックス・ブリタニカの崩壊プロセスとの比較分析から，米国企業の多国籍化あるいはFDIの本質を「次善対応策

(second-best solution)」と位置付け、その問題点について以下の五つに分類している。

- ① 海外投資収益に依存している社会では、そうでない場合に比べて生産力拡大の伸びが低く、他国の成長に頼ってしまう。
- ② 投資国は、その投資や収益源泉が位置している国に対し、依存度を著しく高めてしまうため、外国政府による不当な脅しに弱くなってしまう。また、外国政府への懐柔のために賄賂といった「レント・シーキング活動」が活発になってしまう。
- ③ 米国の比較優位が海外に流出すれば、原稿の雇用に破壊的な影響が及び、調整の犠牲として多くのブルーカラー労働者が職を失ってしまう。
- ④ 海外投資重点の対外経済政策は、米国の経済力や工業力の集中をますます強めることを意味し、FDIが可能な既存の大規模寡占企業だけが潤い、国内経済の多様化と分散化が阻害されてしまう。
- ⑤ 海外投資依存によって国内での投資機会、社会的ニーズがないがしろにされ、例えば米国の都市改造とか、エネルギー資源の海外依存度軽減とか、あるいは他の国内投資機会の探索等が遅れてしまう。

さらに、ギルピンは、米国企業のFDIが受入国の経済ナショナリズムを喚起してしまい、様々な妨害や圧力が発生させてしまう点や、米国多国籍企業が自由貿易に関心を示さなくなってしまう点を、その他の問題点として追加している (Gilpin, 1975, pp.200-205; 邦訳, 192~196頁)。そして、こうして挙げられている問題点の中でも、ギルピンにとって最も深刻に受け止められているのは、④と⑤であるように思われる。

つまり、ギルピンは、米国企業の多国籍化及びFDIの推進によって、既存の優位技術を多数保有する大規模寡占企業が潤い、国内の中小企業やベンチャー企業の活力が奪われてしまうことを懸念しているのである。例えば、ギルピンは、19世紀の大英帝国の例を引き合いに出しながら、米国多国籍企

業の海外投資収益への依存体質によって、「米国の国内経済とその技術的インフラストラクチャー下部構造の若返りが台無しにしてしまわれがちである」と指摘している（Gilpin, 1975, p.204；邦訳, 195頁）。また、ギルピンは、同様に大規模寡占企業に対しても、多国籍化及びFDIの推進が、「新製品の技術革新」ではなく「在来製品防衛」へと比重を「シフト」させている点について、やはり警鐘を鳴らしている（Gilpin, 1975, p.213；邦訳, 203頁）。

「多国籍企業化あるいは資本の国際化という現象は、資本が全世界的視野に立って投資場所の選択を行う結果なのだから、その際、たとえば製造業についていえば、おそらく労働コストが低い、政治的安定度が高い、さらに公害補償費用が安いといった要因がこうした選択の重要な基準をなすものと考えてよい。こうした選択の裏側では、しばしば本国での合理化投資を怠り、やがて国際競争力を失わせる結果に導く。たとえば、アメリカでは労働組合関係者が以前から直接投資の増加は雇用の輸出になるばかりでなく、アメリカの主要産業の国際競争力を失わせていると攻撃してきたが、今日ではそのことがきわめて鋭い形で現われている。アメリカ資本主義の寄生性の一面をなす問題であろう（木下, 1981, 147頁）。」

以上、ギルピンの主張をまとめるとすれば、次のようになる。すなわち、米国企業の多国籍化及びFDIの推進は、既存の米国产優位技術の専有化から得られる海外投資収益への依存体質の確立によって、かつての米国国内での積極的なR&D活動による高性能・高品質のイノベーションを行う強い誘因が働きにくくなり、ここから米国企業全体のイノベーション能力が弱体化してしまった、ということである。また、FDIを推進する既存の大規模寡占企業だけが厚遇されることにより、潜在的なイノベーション能力を有したベンチャー企業の発掘が遅れ、潜在的な高生産性部門への資源や資金の再配分が疎かになったこと、である。

一般に生産性を上昇させる主な手段としては、①低生産性部門に雇用されている資源を、より生産性の高い部門へと再配分する、②イノベーションを行う、の二つが想定されるが、この当時の米国経済ではこれらが全て欠落し

ていた状態にあったと考えられるのである（後藤，2000）。また，そうしたなかで，米国多国籍企業を取り巻く事業環境も，次第にその厳しさを増していったと考えられている。

「アメリカの状況にみられる基本的事実は，拡散の度が高まると同時に，技術革新のコストが急上昇している点であった。技術やノウハウがますますシステムの性格を帯びてくるのと同様に，通信や交通の改善によって知識とか技術革新が外国の競争企業に対して実に容易に拡散するようになった。工業技術，組織技術が科学知識に基づいている世界では，比較優位の寿命がますます短命になってきている。さらに，先進国と特定の後進国ではともに科学上，技術上の進歩を吸収する能力が大幅に改善されている。アメリカとしては，長い間競争相手に対して保持してきた高い優位性——どこで発明されたかは問わず，その発明を収益性のある技術革新に転換される能力——の利用があまりできなくなっているようである。したがって，アメリカは競争相手に先んじるため彼らよりも速く，しかも高コストのもとで進まなければならない（Gilpin, 1975, p.211；邦訳，200～201頁）。」

一方，ギルピンは，こうした状況を打開するために，米国多国籍企業及び米国政府が早急に採るべき「最善の解決策（first-best solution）」について，次のように述べている。

「国際競争の激化とアメリカの相対的衰退によってつきつけられた挑戦に対しては，米国の産業構造，資本市場，税制を改善して，新たな生産能力や諸資源を，経済社会における『投資不足』の部門に，流す道を開くことが最善の解決策であろう。この解決策の意味するところは，防衛的な海外投資よりも国内での競争促進と新技術や産業工程の開発に重点を置いた国家的産業戦略であり，現在海外に流出している諸資源の多くを，非軍事的な研究開発であるとか，都市再開発，都市交通，エネルギー開発，環境保全のような領域に注入する道を開くための政策である（Gilpin, 1975, p.206；邦訳，197頁）。」

「したがって、海外投資に代る戦略とは新製品の技術革新と産業技術の改良を重視することである。米国の産業がすでに競争力のない製品分野で競争力を維持するために、国の資源を使うようなことはやめて、それを新規分野にシフトするか、あるいはアメリカ全体の生産性向上のためさまざまな試みを重ねることである (Gilpin, 1975, p.210; 邦訳, 200頁)。」

すなわち、ギルピンによれば、米国多国籍企業は、これまでの技術管理戦略中心による海外投資収益への依存体質を断ち切り、新たに国内のイノベーション基盤の強化に向けて、その技術戦略を立て直すことが必要であると説いているのである。そして、それは、既存技術のグローバルな専有化を目的とした技術管理戦略から、再び世界的な比較優位にある製品・技術・工程等を生み出すイノベーションを目的とした「技術開発戦略 (Technology Development Strategy)」への転換を意味しているように思われるのである (關, 2000de)。

## 5 おわりに

これまでの考察から明らかにされた通り、米国企業の多国籍化及び FDI の推進が、「アメリカの世界支配の強化ではなく、むしろその反対に自らの衰退の効果をもたらした」ことは、もはや疑いの余地はないように思われる (木下, 1981, 147頁)。すなわち、米国多国籍企業による技術管理戦略の推進によって、確かにボックス・アメリカーナは崩壊へと導かれたと考えられるのである。

しかしながら、本稿において明らかにされたように、そのメカニズムについては、従来までの米国多国籍企業による非関連企業へのライセンス拡大という側面だけでなく、新たに技術拡散ルートとしての FDI の存在や、さらには海外投資収益依存による国内イノベーション基盤の弱体化の現実についても言及する必要がある。そして、その意味では、こうしたギルピンの新見解は、これまでのボックス・アメリカーナ崩壊に関する議論をより深化させる存在として、再評価する必要があると言えよう。

とくに、筆者のこれまでの研究との関連から述べるとすれば、米国多国籍企業の技術管理戦略が単なる既存技術の浪費としての側面を持つだけでなく、潜在的なイノベーション能力までも散逸させるとしたギルピンの指摘は、非常に興味深いものであった。こうしたギルピンの主張は、今後の筆者の研究材料としても、大いに活用することとしたい。しかしながら、一方では、ギルピンが巨額化するR&D負担への対応として、あるいは自社にはない競合他社の優位技術を獲得するために、非関連企業へもライセンスングを拡大していった点を軽視している点については、大いに疑問であった。

また、最後に、ギルピンの主張に対して、いわゆる多国籍企業理論との関連から述べるとすれば、やはり現在においても同理論体系の一般理論として影響力を持つ、伝統的な内部化理論との整合性の点で問題があると言えよう。というのも、伝統的な内部化理論においては、FDIによる内部化であれば外部への技術拡散が発生しないと想定されているのに対し、ギルピンはFDIそのものが技術拡散を発生させる存在であると論じているからである。ギルピンの主張の重点は、海外投資収益依存による国内イノベーション基盤の弱体化にあるとしても、技術拡散ルートに関する内部化理論との整合性の問題については、やはり残された理論課題として認識すべきであるように思われる。この点に関しては、筆者の今後の課題の一つとしたい。



## 参考文献

- Baranson, J., (1978), *Technology and the Multinationals : Corporate Strategy in a Changing World Economy*, Lexington Books.
- Bertin, G. Y and Wyatt, S., (1988), *Multinationals and Industrial Property*, Humanity Press International.
- Davidson, W. H., (1980), *Experience Effects in International Investment and Technology Transfer*, UMI Research Press.
- Ford, D and Ryan, C., (1981), "Taking technology to markets," *Harvard Business Review*, March-April.
- Gilpin, R., (1975), *U.S. Power and The Multinational Corporation : The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books. (山崎清訳『多国籍企業没落論—アメリカの世紀は終わったか』ダイヤモンド社, 1977年).
- Gilpin, R., (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press. (佐藤誠三郎・竹内透監修/大蔵省世界システム研究会訳『世界システムの政治経済学—国際関係の新段階』東洋経済新報社, 1990年).
- Gisser, P., (1972), *Launching the New Industrial Product*, American Management Association.
- Hymer, S. H., (1976), *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波出版, 1979年).
- Mansfield, E., Romeo, A., Schwarz, M., Teece, D., Wagner, S. and Brach, P., (1982), *Technology Transfer, Productivity and Economic Policy*, W. W. Norton & Co.
- Midgley, D. F., (1977), *Innovation and New Product Marketing*, Croom Helm.
- Rugman, A. M., Lecraw, D. J. and Booth, L. D., (1985), *International Business*, McGraw-Hill. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳/多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス (上)』マグロウヒル, 1987年).
- Rugman, A. M., (1981), *Inside the Multinationals : the Economics of Internal Markets*, London ; Croom Helm, and New York, Columbia University. (江夏健一・中島潤・有沢孝義・藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年).
- Telesio, P., (1979), *Technology Licensing and Multinational Enterprises*, Praeger.
- 秋山憲治 (1991) 『技術貿易とハイテク摩擦』同文館.
- 姉川知史 (2000) 「国際経営—直接投資理論の発展と現状」岡本康雄編著『現代経営学への招待—21世紀の展望』中央経済社.
- 荒川泓 (1991) 『日本の技術発展再考』海鳴社.
- 後藤晃 (2000) 『イノベーションと日本経済』(岩波新書684)岩波書店.
- 林偉史 (1984) 「技術の新視点と国際技術戦略」井沢良智・桑名義晴・林偉史共著『国

際経営戦略論』税務経理協会。

猪木武徳(1998)「第二次世界大戦後世界における米国の技術的優位—その変化の素描」  
東京大学社会科学研究所編『20世紀システム3 経済成長Ⅱ 受容と対抗』東京大  
学出版会。

科学技術庁『外国技術導入年次報告書』各年度版。

木下悦二(1981)『現代資本主義の世界体制(現代資本主義分析8)』岩波書店。

菰田文男(1981)「アメリカ多国籍企業の技術戦略—技術・情報の国際的ネットワ  
ークの確立」『東亜経済研究』(山口大学)第48巻第1・2号。

菰田文男(1984)『現代国際技術移転論の研究(下)』(山口経済研究叢書第22集)山口  
大学経済学会。

小宮隆太郎(1972)「直接投資の理論」澄田智・小宮隆太郎・渡辺康編『多国籍企業  
の実態』日本経済新聞社。

守誠(1994)『特許の文明史』(新潮選書)新潮社。

關智一(1999a)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(1)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第49巻第4号。

關智一(1999b)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(2)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第50巻第1号。

關智一(2000a)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(3)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第50巻第2・3合併号。

關智一(2000b)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(4)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第50巻第4号。

關智一(2000c)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(5)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第51巻第1号。

關智一(2000d)「多国籍企業の技術戦略サイクルに関する一考察—米国多国籍企業  
による技術管理戦略の展開を中心に」『日本経営学会誌』千倉書房, 第5号。

關智一(2000e)「国際技術戦略」林卓史編著『IT時代の国際経営—理論と戦略』中  
央経済社。

關智一(2001a)「現代多国籍企業の技術管理戦略とMNE理論(6)」『商学討究』(小樽  
商科大学)第51巻第2・3合併号。

關智一(2001b)「多国籍企業理論の再構築に関する一考察—レディング学派の内部  
化理論における特許効力否定の背景をめぐって」『国民経済雑誌』(神戸大学)第183  
巻第5号。

白石孝(1976)『経済革新と競争の世界—経済発展と対外投資』秀潤社。