

アメリカの競争力とアメリカ企業の競争力*

The Competitiveness of the U. S. and of U. S. Firms

ロバート リプゼイ**

要 約

経済学界において「競争力」という用語の定義は定着していないが、競争力が比較優位と異なることは明確である。競争力という用語は、ジャーナリスティックな議論及び経済力もしくはその成長率をはかるのに用いられているが、私は、その競争力を測定する材料として生産性、労働コスト、貿易収支の面からではなく、貿易シェア（特に輸出シェア）、相対価格、またあまり触れられることのない国民1人当たりの生産高に着目してみたいと思う。

・国民1人当たりの生産高

戦前の日本の国民1人当たりGDPの対米比率の動き及び戦後の先進国の国民1人当たりGDPの比率の動きに着目すると、日本が第2次世界大戦前までにアメリカ及び他の先進国に追い迫ったが戦争により大きく後退し、戦後急速な勢いで戦争前の状態までもどしその後も速度は緩やかながら伸びていることと、アメリカが過去10年間、他の先進国に対し優位性を保っていることが考察される。

・相対価格

国際競争力をはかる1つの方法として国際間の輸出品の相対価格の変化が度々用いられるが、物価指数の基準が国ごとに異なるため主要貿易国の輸出品のウエイトに基づき、アメリカ、日本、その他先進諸国の輸出品の相対価格の動きを考察してみる。

1953～88年の間の日米の相対価格を比較すると、71～80年及び85～88年の期間で、アメリカが日本を勝り、その他の期間では日本が勝っている。

一般に生産性の発達により他国に対する競争力が増進することは、輸出品が不完全代替財であるかぎり相対価格の下降を意味するであろう。

・世界貿易に占める輸出シェア

競争力測定の最も基本的な方法の1つとして世界貿易に占める輸出（特に工業製品の輸出）シェアでみる方法がある。企業の国際化、多国籍化が進展する中、様々な貿易にかかわる諸問題、競争力、比較優位を多国籍企業の成長とともに考察することは有効である。1国のもつ比較優位としてその国のおかれた気候、国土、天然資源、有効な労働力といった所与の要因が挙げられる。

・国家と企業の競争力と比較優位

アメリカの世界貿易に占める輸出シェアの著しい後退はインフレ金融政策、財政拡大政策といったマクロ経済政策によって説明することができるが、根本的かつ長期間にわたる

* 本論文の要約及び翻訳は、財政金融研究所研究部で行ったものである。

** 全米経済研究所ニューヨーク事務所長

もう1つの要因として経済の「構造的」変化が考えられる。近年アメリカの貿易問題の議論において特に強調されることは、技術革新、独創性、経営能力、技術力に関するアメリカ企業の構造的変化といった問題である。こうした要素は国家よりも多国籍企業の競争力や比較優位といった問題と関連が深い。

国家としてのアメリカとアメリカ企業を外国や外国企業と比較する際、生産もしくは輸出のどちらの観点からも考察できるであろう。ここでは全く問題がないわけではないが、輸出の観点から競争力、比較優位について考えてみたいと思う。輸出の方が生産よりデータの収集面でやり易いことや、政府の生産規制の影響が反映されにくい点で良いと思われるからである。

・アメリカ、日本、アメリカ多国籍企業の輸出シェア

1966～89年までのアメリカ、日本、アメリカ多国籍企業の輸出シェアの動きを見てみると、20年間上昇し続けた日本のシェアが85年に急激に下降していることと、アメリカ本国とアメリカの多国籍企業の輸出シェアの動きが全く異なっていることが考察される。アメリカの多国籍企業は近年海外現地生産を通して国際輸出市場における規模の拡大を図っている。

・輸出シェアの傾向と技術集約度

近年のアメリカの貿易に関する議論は輸出シェアだけでなく先端技術分野にも重点がおかれている。世界的にみて工業製品の貿易はローテク商品からハイテク商品にシフトしてきている。1966～1986年のテクノロジー別の世界の貿易に占めるアメリカ、日本の輸出シェアをみてみると、日米共にハイテク商品のシェアが最も大きく、ローテク商品のシェアが最も小さい。特に日本の輸出に占めるハイテク商品のシェアは急拡大している。

テクノロジー別の国家の比較優位はその国の全ての工業製品の輸出シェアに占めるテクノロジー別製品シェアの比率によって表されるが、アメリカの場合ハイテク商品の相対優位が上昇してきており、ローテク、ミドルテク商品の相対優位が下降している。日本の場合はミドルテク商品の相対優位の上昇が著しい。

次に国家としてのアメリカとアメリカの多国籍企業の輸出シェアに着目すると、アメリカ本国にとってテクノロジーは競争力の1つの要素にすぎないが、アメリカの多国籍企業にとっては、より重要な要素であると解釈できる。また為替レートの変化はアメリカの多国籍企業よりもアメリカ本国の輸出シェアに与える影響の方が大きく、ハイテク商品はローテク、ミドルテク商品に比べ為替の影響を受けにくいものと思われる。

アメリカ本国に比べアメリカの多国籍企業はハイテク商品、特にミドルテク商品の輸出の相対優位が高く、ローテク商品の輸出の相対優位が低い。しかしながら、アメリカ本国の方がハイテク商品輸出の相対優位へシフトする傾向が強い。

・アメリカとアメリカの多国籍企業の競争力の説明

アメリカの多国籍企業の競争力はその企業特有の資産に基づき、アメリカ本国の競争力は所与の要因や経済政策に基づいている。企業特有の資産として研究開発集約度と広告集約度という2つの産業特性が挙げられる。

物的資本、労働力、人的資本、広告、研究開発の5つの産業特性を説明変数として競争力を考察してみると、人的資本及び研究開発の集約度はアメリカ産業の競争力にプラスの影響を及ぼしており、労働力、広告の集約度はマイナスの影響を及ぼしている。また広告集約度を除いて、アメリカの多国籍企業の輸出シェアの決定要因とアメリカ本国の輸出

シェアの決定要因は同じであるが、アメリカの多国籍企業の要因の方がその及ぼす効果が高い。

アメリカの多国籍企業において人的資本及び研究開発の集約度は親会社の輸出シェアに対しプラスの影響があり、物的資本集約度はマイナスの影響があるものと思われる。広告及び労働力の集約度が高いとアメリカの多国籍企業は、輸出市場に対し海外現地生産から製品を供給し、研究開発集約度が高いとアメリカ国内生産から製品の供給をする傾向があるようである。

・ 1977～1982年の輸出シェアの変化

1977～82年の独立変数の変化を考察すると、アメリカの多国籍企業の輸出の場合、研究開発集約度の要因が重要と考えられ、人的資本集約度の高い産業から研究開発集約度の高い産業に傾斜していったと思われる。また日本についてもきわめて似たような動きが見出されるが、日米の大きな違いは労働力及び人的資本にかかわる集約度の係数である。EC諸国の輸出の場合、広告集約度の要因が重要であり、研究開発集約度の要因は重要ではない。またNIES諸国の輸出の場合、労働集約度の要因が重要であり、人的資本集約度の要因は重要ではない。

研究開発もしくは先端技術は日米両国の競争力にとって重要な要素であるが、労働力、物的資本、広告の集約度は日米両国の競争力に何ら貢献していないし、事実マイナスの影響を与えている。

・ 結論

アメリカと日本がハイテクや研究開発集約型製品市場において競いあっている一方、ヨーロッパがその競争から立ち遅れている感を否めない。長期的に日本の場合、その急速な生産性の向上の結果、第2次大戦前の地位をはるかにしのぎ世界の経済大国の仲間入りを果たした。日本企業が高度な研究開発が要求される産業分野の専門化をすすめるにつれ、アメリカ企業がその端緒となった多国籍経営に向かって行かなければならないであろう。アメリカ企業はアメリカ本国の地位が低下しているにもかかわらず、多国籍経営により輸出シェアを伸ばしている。

新しい国々が急速な成長の時代に入れば、必然的に日米企業の輸出シェアは低下するであろうが、高度な研究開発を背景とした製品の多国籍化により競争力を維持するであろう。日米両国の研究開発や先端技術の重要性が増せば、ジョイント・ベンチャー等を通し、今後両国の協力関係は重要になっていくものと思われる。

経済学界の中では「競争力」という用語は定着していない。比較優位という用語については、それを測る手段として何が最良かという点についての意見は分かれているものの、その定義については周知のことである。しかし、競争力と比較優位が全く異なるものであることは明らかである。このことはどんなに経済力がなく、また衰弱していようと、すべての国はある種の製品について何らかの比較優位を有しているということからもわかる。

競争力という用語は大衆の議論や新聞雑誌の議論の中から生まれたものであり、普通はある程度の経済力もしくはその成長率といったことを意味している。私はここで度々議論される二つの尺度に着目してみる。一つは貿易シェア、特に輸出シェアであり、その増加は競争力の向上として捉えられる。もう一つは相対価格であり、その低下は競争力の向上として捉えられる。この他に競争力をはかる尺度としては、生産性、労働コスト、貿易収支・国際収支といった

尺度があるが、ここでは取り上げない。その理由については触れないが、これらの尺度には欠点がある。またあまり取り上げられることの無い概念について見てみたいと思う。それは所得

水準もしくは国民一人当たりの生産高であり、これらはすべての経済活動の結果を端的に表しているものと考えられる。

・国民1人当たりの生産高

日本の国民一人当たりの生産高は第二次世界大戦前までにアメリカや他の先進諸国に近づいたが、戦争により大きく後退した。1950年以降30年の間に日本はアメリカとともに大きく進歩したが、その進歩の約半分は日本の戦前の地位への回復に相当し、残りの半分は新たな前進に相当している。

最近までの日本の成長状況から次のようなことが読み取れよう。他の先進国は1970年代半ばまでは毎年急速にアメリカに近づいたが、その後は頭打ちであった。しかし、日本はすさまじい勢いで第二次世界大戦時の落ち込みを脱却し、1960年代半ばには戦前の他の先進国の水準に戻った。その後も従来のスピードではないが他の工業国の追撃を続けた。1980年代末までには一人当たりの国民所得は、工業国のほぼ平均

かややそれを下回る水準になった。

こうしたことは基本的には、アメリカがこの10年間程先進国内の優位性を保持し続けていること、また日本が過去ほどの勢いはないもののその間着実に発展していることを意味しよう。1980年代の終わりには、日本は先進国のなかでほぼ中位となり、長い間先頭に立ってきたデンマーク、フランス、イギリス等を追い越した。

日本の国民一人当たりのGDPの対米比率

(%)

1870	33
1913	26
1938	44
1950	18

(出所) Maddison(1982) 8,175,177,185,187頁

国民一人当たりのGDPの先進諸国平均^a比較

	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1988	1989
日 本	28	35	45	56	76	81	87	90	93 98 ^b	100
アメリカ	194	181	165	159	147	141	138	140	140 134 ^b	133
日本/アメリカ	15	19	27	35	52	58	63	64	67 73	75

(注) a アメリカ、カナダ、ヨーロッパ諸国、オーストラリア及び日本

b 対OECD諸国比

．相対価格

一国の競争力を量る尺度の一つとして他国に対する輸出品の価格の変化が度々使われる。しかし、各国で使われている価格指数はそれぞれ異なったウエイト、基準年度、指数算出公式に基づいているため、こうした尺度の解釈はしばしば曖昧なものになる。例えばこのような指数を用いても、日本の価格に対するアメリカの価格の上昇は、日本の自動車価格に対するアメリカの航空機価格の上昇や、日本の建設設備の価格に対するアメリカの建設設備の価格の上昇といったことを反映しているとは言えない。前者のケースでは貿易シェアにほとんど影響は無いであろうが、後者のケースでは大きな影響があることが予想される。

我々は最近の論文の中で主要貿易国の輸出品の価格指数を算出した。この論文で取りあげた各国の輸出品の価格指数は各国の輸出取引にかかわる個別の財のウエイト（価値）に基づいて算出している。次にそれと同様のウエイトに基づく相手国の輸出品の価格指数を算出した。つまり、たとえばアメリカをみると輸出価格指数とある相手国に対しての価格指数があり、それぞれアメリカの輸出ウエイトに基づいて算出している。同様に日本についても輸出ウエイトに基づく輸出価格指数と相手国の価格指数を算出した。

アメリカについては価格指数は輸出価格を算定する尺度として従来から使われている。アメリカの場合、相手国の価格指数はアメリカの輸出価格指数を算出するのと同じアメリカの輸出ウエイトを用いて作られている。しかし、輸出価格がデータとして利用できない場合は、輸出価格と国内価格のデータが共に含まれている。こうした手順によりアメリカの輸出ウエイトに基づくドイツ、日本、その他の国々に対する工業製品の価格指数が導きだされる。アメリカ自

体の輸出もしくは他国に対する輸出シェアを説明する際、これらアメリカのウエイトに基づく相手国の価格指数を合体させて、他国に対する価格指数をひとつにまとめた。この指数の中で相手国のウエイトとは、その国からアメリカ以外の国への全工業製品輸出（相手国とアメリカ以外の世界市場における競争を示している）、アメリカから相手国への全輸出（相手国の国内市場でのアメリカからの輸出品との競争を示している）との総計である。

以上と同じ手順により日本の輸出について、個々の国に対するものと他の国全体に対する指数が導き出される。

こうした指数を用いるのは、ある国の輸出価格が相手国の輸出価格に対してどのように変動しているのかを見るためである。例えば期間を1971年のスミソニアン合意までの時期と、それ以降からアメリカのドルが安値をつけた1980年までの時期に分けてみると、つぎのような価格および相対価格の変化が見られる。

自国及び相手国の輸出価格指数の変化

（1953年～1971年及び1971年～1980年、単位％）

	1953年～1971年		1971年～1980年	
	アメリカ	日本	アメリカ	日本
輸出価格指数	146.3	93.0	176.4	231.1
相手国価格指数	123.7	123.9	272.9	252.6
比率（自国／相手国）	118.4	75.1	64.6	91.5

（出所） Lipsey, Molinari, and Kravis (1991),
Appendix Tables C4 through C6

アメリカの輸出価格は1953年から1971年の間に他国の同じ製品と比較して上昇している。日本の輸出価格は同じ期間に貿易相手国に対して急激に下降して船り、相対価格は25%下降している。1971年から1980年の間、アメリカの相手

国に対する競争力は急拡大しており、相対価格が3分の1以上低下している。日本の相対価格も同期間中低下しているが、アメリカほどではない。

ドルが急騰した時期（1980年から1985年の年平均データから確認することができる）及びその後ドルが下落した時期の輸出価格の変化は次の通りである。

自国及び相手国の輸出価格指数の変化
（1980年～1985年及び1985年～1988年、単位％）

	1980年～1985年		1985年～1988年	
	アメリカ	日 本	アメリカ	日 本
輸出価格指数	125.5	94.9	110.1	150.2
相手国価格指数	82.1	87.8	160.5	146.6
比率（自国／相手国）	152.9	108.1	68.6	102.5

（出所） Lipsey, Molinari, and Kravis (1991),
Appendix Tables C4 through C6

ドルが上昇した時期にアメリカの相対価格は大きく上昇したが、その後の3年間は急低下した。結局、この8年間を通じて相対価格は若干上昇した。日本の相対価格は、ドルが上昇したにもかかわらず1980年から1985年の間に上昇した。その後の円の急騰はほとんど影響を与えず、相対価格はさらに上昇した。

このように、1950年代から1970年代を通じ、相対価格から見て日本の競争力は急拡大し、1980年代後半に逆に円が切り上がった時期においてもかなりうまく持ちこたえられた。しかし

ながら、1980年代は日本の輸出価格の競争力は下降した時期である。

他方アメリカの価格競争力は35年間概ね拡大し続けたが、それは2度にわたるドルの大幅な切り下げが主に寄与しており、1980年から1988年のネットの変化を見ると、価格競争力は低下している。

ある国がその競争相手国に対して競争力をつけることは、それが急速な生産性の向上に起因するものであれば、先ほど触れた相対価格が下降することで説明できるであろう。このようなケースは、様々な国の輸出品が不完全代替財である場合、あるいはSITC（標準国際貿易分類）による4桁の下位グループにおける雑貨品である場合でも有り得ることであろう。しかし仮に製品が完全代替財であるとしたら、相対価格の変化など見られないだろう。そのようなケースでは、ある国で生産性が向上し輸出品の価格が低下すると、結果として生産性の向上のない国を市場から撤退させたり、市場シェアを低下させるといった喜ばしくない事態を引き起こすこととなるであろう。こうした場合には、日本の産業の生産性の著しい向上により日本の輸出するさまざまな製品の世界的価格が下落するであろうが、日本の相対価格が下降することはないであろう。

輸出競争がこのような現象に従って動いていれば、日本が輸出する製品の世界的な価格は、他国が輸出する製品に対して下落することが予想されるであろう。このような仮説は、日本の

1975年時の様々な貿易ウェイトに基づいた世界の工業製品価格指数（ドルベース価格）

	輸 出 ウ ェ イ ト			(2)	(3)
	日 本 (1)	米 国 (2)	先 進 国 (3)	(1)	(1)
1953～1960	99.1	104.3	102.8	105.2	103.7
1960～1970	108.1	114.3	113.4	105.7	104.9
1970～1980	267.2	273.2	275.2	102.2	103.0
1980～1988	128.7	131.6	131.9	102.3	102.5
1953～1988	368.3	428.8	423.3	116.4	114.9

輸出ウエイトに基づいた世界価格指数とアメリカ及びその他先進国の輸出ウエイトに基づいた世界価格指数の比較によって導かれる。

一般的に全期間を通して日本の輸出製品の世界的価格はアメリカや他の先進国に対して下降している。日本の輸出製品の相対価格の下降は年約0.5%の割合であるが、期間前半の下降幅の方がやや大きい。こうしたことから日本は全期間を通して工業製品輸出国に対して継続的に圧力をかけてきたという見方もできるであろう。他方、日本の輸出は他国に比べ、世界的に生産性の向上が比較的早い分野に集中していたとの見方もできるであろう。しかし、もしそうであ

るとしてもこうした想定は日本が急速に輸出シェアを拡大したことの説明とはならないのではないか。従って、日本が他国より急速に生産性を向上させたことが貿易シェアを拡大させてきたと考えられよう。

最近数年間で、アメリカの立場はわずかに変化した。1953年から1988年までの期間の前半では輸出製品の他の先進国に対する相対価格は上昇したが、当期間の後半にはやや下落した。こうした動きは「日本の輸出製品」との相対価格の差が前半は5～6%であったものが、後半には2%にまで下がった動きと一致している。

・世界貿易に占める輸出シェア

競争力を考える方法として最も典型的なものは、世界貿易に占める輸出シェア、特に工業製品の輸出シェアを用いる方法である。競争力に関する一連の論文の中で、我々は企業の国際化、多国籍化が進展する中で、この問題（輸出シェア）について考察する事が重要であると示唆してきた。企業が完全に自国内のみで活動しているのであれば、国家と国内に存在したりもしくは本拠地を置いている企業とを区別して考えることは重要ではない。多国籍に活動する企業が増える程、貿易、競争力、比較優位に関する様々な問題を、地理的な地域としての国とそ

の母国に根拠地を持つが多国間で活動する企業とを別々にして考えることは有意義である。

国の持つ比較優位を考える上で基盤となるのは、その国に存在し国境を越えて動くことのない資源である。資源が国から国へ自由に、低コストで移動できるのであれば、それらは国の持つ比較優位や競争力の基盤とはなり得ない。だが、気候、国土、その他の天然資源有効な労働力（そのほかの要素から見ると大幅な移動が可能であるが）といった移動しえない生産上の要因は明らかに国の持つ比較優位の基盤となる得る。

・国と企業の競争力と比較優位

世界中の政府の大半が自国の経済競争力について頭を悩ましている。アメリカも例外ではなく、特に世界貿易に占めるシェアが急落して以来その傾向が強まっている。こうしたシェアの変化の原因はインフレ金融政策、拡大財政政策

といったマクロ経済施策により説明できるかもしれない。また、こうした変化がより深刻で長期間にわたっており、かつマクロ経済政策の影響を受けないという意味では、経済のより「構造的な」特性の変化が原因であるといった学説

もある。これらの問題には、国内製品に対する所得の需要弾力性や相対的な国や企業の生産性の変化も含まれている。最近のアメリカの貿易問題に関する議論では、特に革新性、創意性、経営能力、技術力といった点から見た米国企業の特性的変化など、構造的な要因が強調されている。

こうした企業特性は直接投資に関する学説の中で用いられるものとはその役割が異なる。これらの特性は個々の企業の競争力を構成する要素であり、こうした要素によって企業は地元の市場、消費者及び政府の嗜好を良く知った地元企業と競争しながら自国外で生産を行うことができる。競争力や比較優位を構成するこうした要素は、多国籍企業に関する学説の中では、国ではなく企業に属するものであり、また国内で企業を跨がって容易に移動するものではなく、企業の中で国を跨がって容易に移動するものであると考えられている。これらの特性が地理的に国家間の移動が容易であればあるほど国の持つ国際競争力や比較優位の基盤としての重要性は小さくなる。またこれらの特性が企業内での移動が容易であればあるほど企業の持つ国際競争力や比較優位の基盤としての重要性は小さくなる。

アメリカ及びアメリカ企業の競争力や比較優位を考察し、世界全体やまたある特定の国と比較する方法は様々ある。アメリカとアメリカ企業を他国・他企業と比較するのは、世界の中で生産シェアや輸出シェア、または特定市場への輸出シェア、あるいは個々の国の市場での生産シェアとそこからの輸出シェアを考察することにより可能になる。個々の市場の中でのシェアを比較する際には、消費市場に着目し、特定の国からの輸出を比較する際は、その国の生産特性に着目することになる。

我々は主に世界市場における競争に注目し、生産よりは輸出によって競争力や比較優位を測定してきた。生産ではなく輸出を用いる利点は輸出で見たほうが何かと便利だからである。国家は輸出市場への製品の供給よりも自国市場へ

の製品の供給のほうに大きな決定権を持っている。したがって、輸出市場におけるシェアは、国内市場におけるシェアよりも国あるいは企業の持つ基本的優位性を顕著に表しているのではないと思われる。

だが、輸出市場が政府の介入やその他経済外の要因の影響を受けないと言っているわけではない。輸出振興策の効果には限界がある場合が多いのである。こうした政策の効果に限界があるのは、こうした政策が企業に過大なコストを課す場合、企業は輸出生産拠点を別の場所に移すことができるからであり、また他国は自国の市場や輸出市場を常に注意深く見守っているからである。

理想的には様々な尺度から企業の競争力を調べるべきであろう。輸出を尺度とした場合の欠点は、取り引きできない要因を無視していることである。アメリカの食品企業はその広告宣伝技術や販売推進技術によって多くの国々で活動することができるが、こうした技術は取り引きされることはないため、輸出を尺度に使うと技術はおそらく過小評価されることになる。したがって、このようなアメリカの企業の強さというものは、主に現地生産者に対する消費シェアによって反映されるのではないか。生産、消費、雇用のシェアといった尺度は、輸出を尺度としたよりもこうした優位性を十分反映させることになる。しかしながら、これらの尺度は輸出に比べて、比較可能なデータの収集が非常に困難である点や輸入国の生産が政府の介入による操作の影響を受けやすい点で欠点を持っている。

・アメリカ，日本，アメリカの多国籍企業の輸出シェア

長期間に亘るアメリカの輸出シェアの低迷と世界の工業製品輸出に占めるアメリカとアメリカの多国籍企業のシェアの変動を対比したものが次表である。アメリカの輸出シェアは1966年に17%であったものが1977年には13%まで下落したが，その後ドル安になって1977年から1982年までの間に幾分回復した。そしてその後また輸出シェアは下落したが，ドルが急激に切り下がった後の1988年と1989年には再度回復した。日本の輸出シェアは20年間上昇していたが，1985年以降は急落した。

アメリカの多国籍企業とアメリカ本国の輸出シェアは全く違う動きを示している。アメリカの多国籍企業の輸出シェアは1985年までは微増したが，一方アメリカ本国の輸出シェアは20%

以上落ち込んだ。その後アメリカの多国籍企業の輸出シェアは1987年まで下降し，その後やや回復した。多国籍企業の輸出のうち親会社の輸出シェアは下がる一方，子会社のシェアは上昇する傾向にあり，1980年代後半には子会社のシェアは多国籍企業の半分を越えるに至った。

1966年以降のデータを総括すると，アメリカ本国の輸出シェアは下降を示す一方，アメリカ本国及び海外拠点から輸出を行っているアメリカの多国籍企業の輸出シェアは，1985年までは不変もしくは緩やかに上昇し，ドル安期以降に幾分下降し，1988年に若干回復し始めた。アメリカの多国籍企業は近年海外生産拠点から世界中の市場へ輸出する規模が拡大しつつある。

アメリカ，アメリカの多国籍企業及び日本の世界^a工業製品輸出に占めるシェア

(1966年～1989年，%)

	1966	1977	1982	1985	1988	1989
アメリカ	17.1	13.2	14.6	13.4	11.9	12.6
日本	7.2	11.1	12.1	13.7	12.4	11.9
アメリカの多国籍企業 ^b	17.3	17.5	17.6	18.3	16.1	n.a.

(注) a 市場経済国を対象とする。

b 親会社及び親会社が株式を過半数所有している関連会社

(出所) UN trade tapes and U.S. Department of Commerce (1975), (1981), (1985) (1988), (1991)

アメリカの多国籍企業の輸出に占める関連会社のシェア (%)

1966	38.1
1977	47.6
1982	46.7
1985	48.2
1986	50.9
1987	52.3
1988	52.1

(出所) Lipsey and Kravis (1987), U. S. Dept. of Commerce (1988), (1989), (1990) and (1991)

・輸出シェアの傾向と技術集約度

現在行われているアメリカの貿易状況に関する議論は、単に輸出シェアだけではなく先端技術分野にも重点を置いている。世界的にみて工業製品の貿易はLow-tech製品からHigh-tech製品にシフトしてきている。

世界^aの工業製品輸出の技術水準別^b配分

	Low Technology	Medium Technology	High Technology	合 計
1966	48.4	37.2	14.4	100.0
1977	40.9	40.1	19.0	100.0
1982	39.3	40.2	20.5	100.0
1985	36.0	40.2	23.8	100.0
1986	35.7	40.4	23.9	100.0

(注) a 市場経済国を対象とする。

b 技術水準は輸出製品に投ぜられたR&Dの集約度合いによって区別した。

(出所) NBER reclassification of data in UN trade tapes

生産についても世界的にその構成はHigh-tech製品にシフトしてきているが、輸出ほどの勢いではない(OECD, 1986年, 63頁参照)。

個々の国の輸出製品を技術水準別に3つに分類してみると、我々が予想した通り、日米共にHigh-tech製品のシェアが最大で、Low-tech製品のシェアが最小になっている。次表に示されている日本のHigh-tech製品のシェアは幾分誇大化されている。その理由は、アメリカに比べて日本では重要度が高い、テレビ・ラジオと自動車、航空機以外の輸送機械が本来はHigh-tech製品には入れられるものではないのだが、当表ではHigh-tech製品に含まれているからである。

この20年、日本はHigh-tech分野における地位を確固たるものとする一方、日米共にLow-tech分野でのシェアを下げた。

こうしたシェアの変化は主に工業製品におけ

世界^aの輸出の中で占める日米のシェア

(技術水準別, 1966年～1986年)

	1966	1977	1982	1985	1986
<u>High Technology</u>					
アメリカ	23.9	18.8	22.0	20.8	18.7
日 本	12.4	19.8	19.0	21.6	21.6
<u>Medium Technology</u>					
アメリカ	20.9	15.6	15.9	14.3	11.8
日 本	4.5	10.4	12.8	15.2	15.7
<u>Low Technology</u>					
アメリカ	11.5	8.3	9.1	7.5	7.0
日 本	7.8	7.7	7.7	6.9	6.0

(注) a 市場経済国を対象とする。

(出所) NBER classification of export data from UN trade tapes

る全般的な競争力の変化を示しているともいえるし、また輸出における比較優位性の変化を示しているとも言えよう。世界の工業製品輸出に対する技術水準別のシェアを輸出全体のシェアで割って計算した、技術水準別の比較優位性は次表のとおりである。

アメリカ本国について見ると、Medium-tech製品からHigh-tech製品に比較優位性が移っていることが明らかにわかる。元来アメリカはMedium-tech製品とHigh-tech製品については世界全体に対して比較優位性を持っていたが、1986年までの間にMedium-tech製品の比較優位性を失ってしまった。アメリカのLow-tech製品の比較優位性は1985年に過去20年間で最低になったが、1986年には増加した。しかしながら、敢えて傾向づけるとすれば、Low-tech製品の比較優位性は減少する傾向にあるとも言えよう。

この表の中で少し驚くべきことは、日本の比

アメリカの競争力とアメリカ企業の競争力

日米の比較優位性^a

(技術水準別, 1966年～1986年)

	1966	1977	1982	1985	1986
<u>High technology</u>					
アメリカ	1.40	1.42	1.51	1.55	1.60
日本	1.72	1.78	1.57	1.58	1.58
<u>Medium-technology</u>					
アメリカ	1.22	1.18	1.09	1.07	1.01
日本	.62	.94	1.06	1.11	1.15
<u>Low technology</u>					
アメリカ	.67	.63	.62	.56	.60
日本	1.08	.69	.64	.50	.44

(注) a 全工業製品のシェアに対する各技術水準製品のシェア

(出所) NBER classificatin of export data from UN trade tapes

較優位性がHigh-tech製品にシフトしていないことである。どちらかと言えば、日本のHigh-tech製品の輸出は日本の工業製品全般の輸出と同じようには伸びていないし、アメリカに対する日本のHigh-tech製品の比較優位性

は、両国の格差がなくなるところまで減少している。だが、これらは非常に僅かな変化であり、この変化を説明することに大して意味はないであろう。日本の比較優位性の変化で重要なことは、Medium-tech製品の比較優位性が大きく増大している一方で、Low-tech製品の比較優位性は大きく落ち込んでいる点である。こうした変化は、ある程度は、その期間を通じて日本の国民一人当たりの実質所得が大きく伸びたこと、また未熟練労働コストが増加したことに因るものであろう。

アメリカの多国籍企業とアメリカ本国の世界貿易に占める輸出シェアを比較してみると、アメリカの多国籍企業のHigh-tech製品とMedium-tech製品の輸出シェアは絶えずアメリカ本国を上回っていたことがわかる。このことから、技術はアメリカ本国の競争力を構成するひとつの要素であるが、アメリカの多国籍企業にとっては技術の重要性はアメリカ本国の場合よりもさらに大きいものになると解釈できる。1977, 1982, 1985, 1986年の技術水準別の輸出シェアは次表の通りである。

世界^aの輸出に占めるアメリカ本国及びアメリカの多国籍企業のシェア

(技術水準別, 1977年～1986年)

	1977	1982	1985	1986
<u>High Technology</u>				
アメリカ本国	18.8	22.0	20.8	18.7
アメリカの多国籍企業 (親会社のみ対象)	28.8	33.3	(32.6) ^b	(29.7) ^b
<u>Medium Technology</u>				
アメリカ本国	15.6	15.9	14.3	11.8
アメリカの多国籍企業 (親会社のみ対象)	26.5	24.1	(24.7) ^b	(22.5) ^b
<u>Low Technology</u>				
アメリカ本国	8.3	9.1	7.5	7.0
アメリカの多国籍企業 (親会社のみ対象)	8.3	8.1	(8.3) ^b	(7.6) ^b

(注) a 市場経済国を対象とする。

b 子会社のデータに基づき、1982年の数値から推定した。

(出所) UN trade tapes and U. S. Department of Commerce (1975), (1981), (1985), (1988) and (1989)

アメリカの競争力とアメリカ企業の競争力

やや一面的な見方であるが、競争力の変化を1977年から1982年、1982年から1985年と1986年と区切ってみると、為替レート変化の貿易シェアに対する影響はアメリカの多国籍企業よりもアメリカ本国の方が一層大きく現れているようである。1977年から1982年の貿易シェアの変化については1980年頃のドル安の影響を受けており、1982年から1985年と1986年については実質

世界^a輸出に占めるアメリカ本国及びアメリカの多国籍企業のシェアの技術水準別変化

	1977-82	1982-85	1982-86
	<u>製造業全体</u>		
アメリカ本国	+11	- 9	-20
アメリカの多国籍企業	+ 1	+ 4	- 5
	<u>High technology</u>		
アメリカ本国	+17	- 5	-15
アメリカの多国籍企業	+16	- 2	-11
	<u>Medium technogy</u>		
アメリカ本国	+ 2	-10	-26
アメリカの多国籍企業	- 9	+ 2	- 7
	<u>Low technology</u>		
アメリカ本国	+10	-18	-23
アメリカの多国籍企業	- 2	+ 3	- 6

(注) a 市場経済国を対象とする。

的なドル価値の上昇の影響を受けていたものと予想される。工業製品の総輸出に占めるシェアの変化は（これは為替レート変化の影響を受けるものと思われるが）、アメリカの多国籍企業よりもアメリカ本国の方がはるかに大きい。このことは特にドル価値が上昇した時期に顕著に現れており、1982年から1985年の間にアメリカ本国のシェアは減少する一方で、アメリカの多国籍企業のシェアは上昇した。ドル安局面の1977年から1982年の間にはアメリカ本国のシェアはアメリカの多国籍企業のシェア以上に増加した。

次に、技術水準別に対比した場合、1982年から1985年の間のアメリカ本国のMedium-tech製品の輸出シェアはHigh-tech製品よりもはるかに大きく落ち込んでおり、またLow-tech製品の輸出シェアはMedium-tech製品よりも一段と大きく落ち込んでいることがわかる。こうした違いは単なる趨勢の違いを反映したものであるとも言えるが、為替レート変化に対する感応性の違い、すなわち技術水準が高くなれば需要の価格弾力性は低くなるということを表しているとも言えるのではないか。

アメリカ本国及びアメリカの多国籍企業のシェアの変化を技術水準別に対比してみると、

アメリカ本国及びアメリカの多国籍企業の比較優位性^a

(技術水準別、1977年～1986年)

	1977	1982	1985	1986
<u>High Technology</u>				
アメリカ本国	1.42	1.51	1.55	1.60
アメリカの多国籍企業	1.65	1.89	(1.78) ^b	(1.78) ^b
<u>Medium Technology</u>				
アメリカ本国	1.18	1.09	1.07	1.01
アメリカの多国籍企業	1.51	1.37	(1.35) ^b	(1.35) ^b
<u>Low Technology</u>				
アメリカ本国	.63	.62	.56	.60
アメリカの多国籍企業	.47	.46	(.45) ^b	(.46) ^b

(注) a 全工業製品のシェアに対する各技術水準製品のシェア

b 子会社のデータに基づき、1982年の数値から推定した。

High-tech製品よりもMedium-tech及びLow-tech製品におけるシェアの変化のほうが大きくなっている。アメリカの多国籍企業によるHigh-tech製品の輸出は、Medium-tech製品あるいはLow-tech製品の輸出以上に為替レートやその他マクロ経済動向の変化といったアメリカ経済に特有な事柄に左右されやすいようである。その理由は、High-tech製品の輸出はまず親会社から始められる可能性が高く、High-tech製品の輸出を親会社から子会社へ移す可能性はほとんどないためであろう。

アメリカ本国及びアメリカの多国籍企業の輸出シェアを、各技術水準別の輸出シェアを工業製品輸出全体のシェアと対比した比較優位表に置き換えて考えてみたい。

アメリカ本国に比べてアメリカの多国籍企業はHigh-tech製品、特にMedium-tech製品の輸出に強い比較優位性を有しているが、Low-tech製品には比較優位性はない。しかし、アメリカの多国籍企業よりもアメリカ本国の方がHigh-tech製品の輸出の比較優位性の上昇度合いが大きい。

．アメリカとアメリカの多国籍企業の競争力の説明

アメリカ本国とアメリカの多国籍企業の間の世界の工業製品輸出シェアの変化に違いが見られることから、アメリカの多国籍企業の競争力を生み出す要因はアメリカ本国の要因とは異なるということ、ないしは同じ要因であるけれども、その程度が異なっているということが言えよう。以下の回帰分析の中で、アメリカ本国とアメリカの多国籍企業の競争力を産業間の違いで説明してみたいと思う。

多国籍企業の競争力は企業特有の資産に基づいている。この資産は、他の国内企業あるいはアメリカの多国籍企業の生産拠点のある国の企業にとっては有益なものではないが、その多国籍企業が世界中で活用可能な資産である。国家の持つ競争力は所与の要因やマクロ経済政策に基づいている。以下で取りあげる研究開発集約度と広告集約度という2つの産業特性は、ある産業の中の企業に特有の資産が広く普及したものである。

ここではある産業の中の企業間の違いではなく産業間の違いを扱っているので、競争力の決定要因の説明としては企業特性ではなく産業特性を用いる。つまり、例を挙げれば、研究開発集約度の高さと多国籍企業の世界貿易に占める輸出シェアの高さを相互に関連づけることがで

きれば、多国籍企業は研究開発集約度が高い産業において競争力を有しているということが言えるであろう。

多国籍企業の中の親会社と子会社のシェアとその変化は本質的に異なる。その違いが生じる理由は、親会社の輸出というのは企業自体の特性とアメリカ本国の持つ特性が結びついて生み出された結果と考えられ、一方子会社の輸出は企業自体の特性と進出国の持つ様々な特性が結びついて生み出された結果と考えられるからである。

説明変数としては物的資本、労働力、人的資本、広告、研究開発の5つの産業特性を用いるが、これらを投入することによって全生産価値は生み出される。比較優位に関する研究のほとんどが行っているように、こうした投入量はすべて金銭的価値で測ることができる。物的資本の投入量は、親会社の財産、プラント、設備の価値によって測られる。労働の投入量については、全産業の低教育の未熟練労働者の平均賃金と労働者数を掛け合わせるによって得られる。人的資本は各産業の雇用の技能別構成と各技能別の平均人的資本量から計算され、たとえば各技能に対する平均賃金と低教育の未熟練労働者の賃金の差で求められる。その他2つの投

アメリカの競争力とアメリカ企業の競争力

表1 世界^aの製品輸出に占める米国及び米国の多国籍企業のシェアについての回帰分析(1977年及び1982年)
(28 産業)

被説明変数: 世界の輸出に占めるシェア	残 差	説 明 変 数 (集 約 度)					R ²
		物的資本 ^b (PCS)	労 働 ^c (LI)	人的資本 ^d (HCI)	広 告 ^e (AI)	研究開発 ^f (RDI)	
1. 米国の輸出	.174 (3.0)	-.08 (1.2)	-.82 (2.2)	4.02 (3.8)	-1.39 (2.6)	.94 (2.6)	.480**
2. 非多国籍企業	.004 (0.1)	.04 (.7)	.22 (0.6)	.86 (0.9)	-1.21 (2.4)	-.31 (.9)	.143*
3. 多国籍企業 (MEX)	.216 (2.1)	-.14 (1.2)	-1.4 (1.9)	5.24 (2.7)	1.03 (1.0)	2.55 (3.8)	.532**
4. 親会社の輸出 (PEX)	.170 (3.1)	-.12 (1.9)	-1.0 (2.8)	3.16 (3.1)	-.18 (0.3)	1.25 (3.6)	.522**
5. 子会社の輸出	.046 (.7)	-.02 (.3)	-.32 (.7)	2.08 (1.6)	1.21 (1.8)	1.29 (2.9)	.374**
6. 多国籍企業内貿易 ^g	.045 (.5)	-.04 (.3)	-.84 (1.4)	4.57 (2.7)	1.23 (1.4)	2.18 (3.7)	.522**

(注)

() 内の数値は t 値を表わす。

* 有意水準は 5 % レベル

** 有意水準は 1 % レベル

a. 先進国を対象とする。

b. 親会社の財産プラント、設備の額

c. 親会社の雇用者数×未熟練労働者の平均賃金(未熟練労働者とはオペレーター、組立工及び教育年数が0～8年の労働者を指す。)

d. 親会社の雇用者数×労働者1人当たりの平均人的資本

(人的資本量は、エグゼクティブ、管理者、マネージャー及び専門技術者といった高度技能階級に属する労働者数と、同階級の労働者1人当たりの平均人的資本から求められる。平均人的資本は、アメリカでは一般に、同階級に属する労働者の賃金と未熟練労働者の賃金の差から求められる。)

e. 事業収入に占める広告支出額の割合

f. 親会社の研究開発支出額

g. 親会社と子会社間の輸出額の合計

(出所) World and U. S. trade data are from UN Trade Tapes; parent and affiliate data are from U. S. Department of Commerce(1985); advertising data are from U. S. Treasury Department(1988); number of workers in each skill category in each U. S. industry, average wages in each skill category, and average wages of unskilled workers are from U. S. Bureau of the Census (1984 a) and(1984 b).

入量によって、多国籍企業がどこに生産拠点を持とうとも、どの程度利益が得られるのかが示される。研究開発集約度はアメリカの比較優位の重要な要素として認められているし、またその要素によって多国籍企業が国内に留まって生産する要因にもなっている。広告集約度は一般

にアメリカ本国の比較優位と関連はないが、製品の評判というように企業の資産になるものであり、低コストで生産拠点を築き、市場に接近したところで生産すれば広告は十分利用できるものである。Caves (1981) は企業内貿易の決定要因の議論の中で、広告活動は「一般に国境

を越えて移動するものではないし、また商品貿易のためではなく海外投資のための国際間取引を扱っているのである」と言っている。彼が言いたいことは、広告の効果は親会社による輸出の重要性を低下させ、また子会社の進出先での販売だけでなく進出先から近いもしくは文化的に関連がある市場のために生産を行うことの重要性を高めることにある、ということであろう。

下記の方程式は1977年と1982年のデータを対象としているが、1977年から1982年の間には相当のインフレがあったため、すべての貨幣的変数を1982年のドル水準に合わせた以外は、両データの区別はしていない。両データに関する係数の違いに重要性があるかどうかを確かめるためにいろいろと計算した結果はすべてマイナスになった。つまり、両年のこうした変数と輸出シェアの関係に統計上有意と認められる構造的変化は何等なかったということになる。

人的資本集約度と研究開発集約度はアメリカ本国の産業競争力にプラスの影響を及ぼしているが、労働集約度と広告集約度はマイナスの影響が大きい（表1の1行目参照）。同様の変数を用いると多国籍企業の競争力についても説明できる（同3行目参照）。人的資本集約度と研究開発集約度は同様にプラスの影響を与えているが、労働集約度はマイナスの影響を及ぼしている。この3つの係数は本国より多国籍企業の方が大きくなっている。広告集約度は多国籍企業にとってはマイナス要因にはなっていないが、プラスとはいっても大きなものではない。このように5つの産業特性のうち広告集約度を除けば、世界の輸出に占める多国籍企業のシェアの決定要因と本国のシェアの決定要因は同じものとなるが、その影響の度合いについては多

国籍企業の方が大きい。

アメリカの非多国籍企業の輸出については、広告集約度と輸出シェアには相関関係はほとんどない。この計算にはアメリカ本国の商品別の輸出から輸出産業別の多国籍企業の輸出を控除して非多国籍企業の輸出を算出しているという欠点がある。非多国籍企業の輸出は多国籍企業に比べて少ないため、この計算方法では被説明変数に分類上の不一致や観測上の誤差が含まれることになる。

多国籍企業の親会社の輸出については、研究開発集約度と人的資本集約度はプラスの影響を及ぼしているが、労働集約度と限界物的資本集約度はマイナスの影響を及ぼしている。子会社の輸出と研究開発集約度は正の相関関係があるが、人的資本集約度や広告集約度との相関関係はあまり強くない。親会社よりも子会社の方が広告集約度の係数は大きいことから、広告集約度が高くなれば多国籍企業は海外拠点での生産によって製品供給をするようになるといえよう。多国籍企業の輸出全体に占める親会社のシェアを同様の説明変数を使って（特に有意性がない物的及び人的資本集約度変数を除いて）回帰してみるとこのことは確かめられる。広告集約度が高く、また労働集約度（これはあまり確実とは言えないが）が高ければ、アメリカの企業は海外生産によってより多くの輸出製品を供給するようになる。また、研究開発集約度が高ければ本国から製品を輸出する傾向がややあるのではないか。

$$(1) \frac{PEX}{MEX} = .724 - 3.76 AI + 1.39 RDI - 1.47 LI \quad \bar{R}^2 = .091^*$$

(6.6) (2.7) (1.6) (1.7)

* 有意水準は5%レベル

． 1977～1982年の輸出シェアの変化

貿易シェアの変化を説明する場合、輸出シェ

アの決定要因には何の変化も無かったというこ

れまでの研究成果を疑ってみることもひとつの方法であろう。このように考えてみると、1977年時点の説明変数と1977年から1982年の間の説明変数の変化は共に輸出シェアに影響を与えたかもしれないと思われる。仮に、研究開発集約度といった競争力の決定要因の効果に変化がなく、また1977年時点の説明変数はすべて1977年以降には影響を及ぼしていないとすれば、変数の初期水準が貿易シェアの変化に影響を与えたのではなく、変数の変化が影響を与えたといえよう。反対に、競争力の決定要因が変化しているとしたら、例えば研究開発集約度の及ぼす効果が大きくなっていたり、あるいは1977年時点の研究開発投資による影響が長期間に及んでいるとしたら、変数の初期水準が輸出シェアの変化に影響を与えるといえよう。

1977年時点の説明変数の水準と1977年から1982年の説明変数の変化を共に考慮した回帰方程式においては、統計的に有意な変数の変化は見られなかった。だが、下記の2, 3, 4式を見ればわかるように、多国籍企業の輸出については、研究開発集約度の変化には有意性があるといえよう。

$$\begin{aligned}
 (2) \quad \Delta \text{MEX} &= .071 - .136 \text{ PCS} - 3.17 \text{ HCI} \\
 &\quad (1.8) \quad (1.3) \quad (2.4) \\
 &\quad + 1.53 \text{ RDI} - .346 \Delta \text{PCS} \\
 &\quad (2.2) \quad (1.3) \\
 &\quad + 2.02 \Delta \text{RDI} \quad \bar{R}^2 = .069 \\
 &\quad (1.8) \\
 (3) \quad \Delta \text{PEX} &= 0.65 - .050 \text{ PCS} - 2.78 \text{ HCI} \\
 &\quad (2.2) \quad (0.9) \quad (2.6) \\
 &\quad + .850 \text{ RDI} + 1.19 \Delta \text{RDI} \quad \bar{R}^2 = .114 \\
 &\quad (1.6) \quad (1.5) \\
 (4) \quad \Delta \text{MEI} &= .032 - .083 \text{ PCS} - 1.60 \text{ HCI} \\
 &\quad (1.5) \quad (1.4) \quad (2.2) \\
 &\quad + .773 \text{ RDI} - .265 \Delta \text{PCS} \\
 &\quad (2.0) \quad (1.8) \\
 &\quad + .741 \Delta \text{RDI} \quad \bar{R}^2 = .136 \\
 &\quad (1.2)
 \end{aligned}$$

産業特性の変化を何も考慮していない回帰方程式がアメリカの輸出の変化を最もよく表している。しかも他のどの被説明変数よりも説明度は高くなっている。非多国籍企業による輸出の変化もしくは子会社の輸出の変化に関する回帰

方程式では産業間の偏差を説明できない。

$$\begin{aligned}
 (5) \quad \Delta \text{USEX} &= .029 - .038 \text{ PCS} - 1.428 \text{ HCI} \\
 &\quad (2.2) \quad (1.6) \quad (3.6) \\
 &\quad + .109 \text{ RDI} \quad \bar{R}^2 = .314 \\
 &\quad (0.9)
 \end{aligned}$$

2, 3, 4式は(決定係数が5%の水準であれば統計的には有意性を持たないけれども)、アメリカの多国籍企業が人的資本集約度の高い産業においては衰退したが、元々研究開発集約度の高い産業や1977年から1982年の間に研究開発の集約度が増加した産業においては成長したということを十分説明している。アメリカ本国全体の輸出シェアの変化と1977年時点の人的資本集約度には相関関係はない。

説明変数としてアメリカのデータを用いて、日本の輸出の決定要因について表1と同様の回帰分析をしてみた(必要なデータが入手できないので、日本の多国籍企業の輸出は分析対象にしていない)。説明変数の値についてはアメリカのデータを用いているために、回帰方程式の説明力はほとんどないものの、いくつかの点においては表1の結果と非常によく似たものとなった。

$$\begin{aligned}
 (6) \quad \text{JEX} &= .177 - .17 \text{ PCS} - .21 \text{ LI} + .646 \text{ HCI} \\
 &\quad (2.2) \quad (1.8) \quad (.38) \quad (.43) \\
 &\quad - 2.09 \text{ AI} + .90 \text{ RDI} \quad \bar{R}^2 = .185 \\
 &\quad (2.7) \quad (1.8)
 \end{aligned}$$

物的資本集約度の係数はマイナスになっているが、統計上有意性はない。一方、広告集約度と研究開発集約度の係数には有意性がある。もしくはほとんど有意性があると言える。広告集約度の係数はマイナスで、研究開発集約度の係数はプラスになっている。日米間の大きな違いは労働集約度と人的資本集約度の係数に見られる。アメリカについては、労働集約度のマイナスの度合いが大きく、また人的資本集約度のプラスの度合いが大きくなっているが、日本については両係数とも0(ゼロ)に近くなっている。

こうした計測結果が単なる偶然ではないことは、EC諸国やNIES4か国についても同様の回帰分析をして見ればわかる。ECの方程式は次の通りである。

$$(7) \quad ECX = .514 - .064 PCS + .424 LI \\ (4.06) \quad (.43) \quad (.05) \\ - .57 HCI + 3.62 AI \\ (.25) \quad (3.02) \\ - 1.49 RDI \quad \bar{R}^2 = .200 \\ (1.87)$$

統計上有意性がある係数は広告集約度だけであり、プラスの値を示している。研究開発集約度についてはほとんど有意性があるといえるがマイナスの値を示している。両係数とも日本やアメリカとは対照的な値を示している。

アジアNIES諸国（香港，シンガポール，韓国，台湾）の回帰方程式は次の通りである。

$$(8) \quad NICEX = -.117 + .015 PCS + 1.64 LI \\ (2.32) \quad (.25) \quad (4.87) \\ - 1.55 HCI + .84 AI - .138 RDI \\ (1.66) \quad (1.76) \quad (.43) \\ \bar{R}^2 = .302$$

我々が予想した通りの結果となったが，こうした国々の輸出シェアを説明できる変数，つまり係数がプラスになったのは，労働集約度であった。研究開発集約度は（日米の輸出シェアについては非常に大きなプラスの影響を及ぼし

ていたが，ECの輸出シェアについてはマイナスの影響を及ぼしている）何ら影響を及ぼしていない。人的資本集約度もしくは技術集約度はアメリカの輸出についてはプラスの影響を及ぼしていたが，アジアNIES諸国の輸出には影響せず，どちらかと言えばマイナスの影響を及ぼしている。

説明変数の性質を考えるとこれらの係数にこだわり過ぎるのは良くないが，こうした回帰方程式によって，これまでの比較分析を通して得られた次のような考えが正しいものであるといえよう。すなわち，『研究開発もしくはハイテクは日米の競争力にとって重要な要素であるが，他国にとっては重要な要素ではない。また，労働集約度，物的資本集約度，広告集約度の高さは日米両国の競争力に何ら寄与しないばかりか，実際にはマイナスの影響を与えている。』明らかに日米は本質的に同じ分野で比較優位を有しており，アメリカの多国籍企業はハイテク製品に相当程度特化することにより世界市場における地位を堅持してきたのである。

・ 結論

アメリカと日本はハイテクもしくは研究開発集約型製品において競争を行っている一方で，ヨーロッパの国々は少なくとも現時点ではもはやその競争から立ち後れている感は否めない。これまで為替レートの変動によって各国が短期的な競争力を得たり失ったりしてきたことは頻繁にあった。しかし，各国の競争力の変化は，長期的には，日本の相対的に急速な生産性の向上によって左右されてきたのである。日本はこうした急速な生産性の向上によって，誰よりも早く第二次世界大戦前の地位に復帰し，それをはるかに凌ぐ地位を獲得しているのである。また，世界の経済大国の仲間入りを果たし，今後ますます豊かになっていくことがさまざまな点

から予想される。日本企業が高度な研究開発が要求される産業分野の専門化を進めるにつれ，アメリカ企業が先鞭をつけた多国籍経営（この経営方式によってアメリカの企業は本国の地位が低下しているにもかかわらず輸出シェアを維持することができた）に向かっていかなければならないであろう。新興国が急成長期に入れば必然的に日米企業の輸出シェアは低下するであろうが，高度な研究開発を背景とした多国籍生産に移行することによって日米の企業はその大きな競争力を維持できるであろう。継続して先頭に立つためには研究開発集約度の水準が求められ，また日米両国の研究開発や先端技術の重要性が増せば，ジョイント・ベンチャーやその

他の協力形態に対する圧力は高まるであろう。

参 考 文 献

- Caves, Richard (1981), "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries," Oxford Economic Papers (New Series), Vol. 33, No. 2, July
- Lipsey Robert, and Irving B.Kravis (1987), "The Competitive and Comparative Advantage of U.S. Multinationals 1957-1984," Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, No. 161, June.
- Lipsey, Robert E., Linda Molinari and Irving B.Kravis (1991), "Measures of Prices and Price Competitiveness in International Trade in Manufactures," in Peter Hooper and J.David Richardson, International Economic Transactions, Studies in Income and Wealth, Chicago, University of Chicago Press for the NBER, forthcoming, 1991.
- Maddison, Angus (1982), Phases of Capitalist Development, Oxford, Oxford University Press.
- U.S. Bureau of the Census (1984a), 1980 Census of Population, Vol.2. Subject Reports, Occupation by Industry, PC-80-2-7, Washington, D.C.
- U.S. Bureau of the Census (1984b), 1980 Census of Population, Vol.2 Subject Reports, Earnings by Occupation and Education, PC80-2-8B, Washington, • D.C.
- U.S. Department of Commerce (1975), U.S. Direct Investment Abroad, 1966:Final Data, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.
- _____ (1981), U.S. Direct Investment Abroad:1977 Benchmark Survey Data, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.
- _____ (1985), U.S. Direct Investment Abroad : 1982 Benchmark Survey Data, Bureau of Economic Analysis, Washington, D.C.
- _____ (1988), U.S. Direct Investment Abroad Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Revised 1985 Estimates, Washington,D.C.
- _____ (1989), U.S. Direct Investment Abroad Operations of U.S. Parent Companies and their Foreign Affiliates, Revised 1986 Estimates, Washington D.C.
- _____ (1990), U.S. Direct Investment Abroad : Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Revised 1987 Estimates, Washington, D.C.
- _____ (1991), U.S Direct Investment Abroad Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates ,Revised 1988 Estimates, Washington, D.C.
- U.S. Department of the Treasury, Internal Revenue Service (1988), Source Book, Statistics of Income, 1982, Washington, D.C.