

トランスナショナル度の計数的把握とその限界 国連『ワールドインベストメントレポート』の研究(1)

関 下 稔

はじめに

現代は国際直接投資の時代である。一般に多国籍企業¹⁾と呼ばれる、多数国に跨る生産・流通・蓄積活動を行う企業を主体とする、国境を越えた資本の移動は今や世界を網羅しているといつてよいだろう。こうした事態にたいして、伝統的には一国資本の海外進出という側面から捉え、国民経済の延長として理解しようとする立場が多かった。これを「国民経済学的国際経済把握」と名付けておこう。その特徴は、資本が展開される競争場(=アリーナ)としての世界市場や外国資本の自国内への浸透という理解に留まっていて、各国国民経済をもその構成要素の一つに包摂する世界経済そのものの運動法則とその経済主体 すなわちグローバル化された資本の態様 を克明に分析・叙述・説明するものではなかった。しかしながら、それでは資本が相互に浸透し合い、相互投資が活発化している最新の事態 いわばグローバリゼーションの進展 を把握できなくなるので、これを国際直接投資論として把握し直さなければならないというのが、筆者の基本的視座である。その根拠に関しては、経済のグローバル化の意味とその諸段階の区別に関連して述べてみた²⁾。また具体的には、最大の国際直接投資国であるアメリカ 対外直接投資、対米直接投資の双方の意味での の実態を数量的に押さえ、その持つ意味と内容に関して分析・叙述してきた³⁾。

だが世界全体の動向が20世紀末にどのようなものであるかに関して、これを数量的に明らかにする作業は手つかずであった。言うまでもなく、国際直接投資というからには、この課題を見過ごすことはできないだろう。またそれが持つ意味内容に関して、多国籍化の中心に位置するトランスナショナルの段階について、その度合をどのような指標によって確定するかが問われてくる。さらには資本そのものの世界大での結合関係を明らかにすることも大事である。そこで本稿以下では、世界全体の国際直接投資の動向、水準、内容、そしてそれが持つ意味などに関して、順次、分析・説明していきたい。その際に手掛かりになるのは、国連の『ワール

ドインベストメントレポート』である。後段で詳しく触れるが、国連多国籍企業センター（United Nations Centre on Transnational Corporations, UNCTC）は1970年代より、間欠的に、国際投資（直接投資ならびに証券投資の双方）に関する概括的なデータを公表してきた。当初は各国のデータに依拠した二次的、副次的な性格のものが多かったが、次第に自ら加工したオリジナルで詳細なものを出すようになった。そして1991年からは上記名称のものを毎年出すようにまでなって、今日に至っている。とりわけ、対外直接投資の概念規定の精緻化やトランスナショナル度の指標化（transnationality index）、さらには国境を越えたM & A（合併・買収）の動向調査などは、われわれに大変興味深い研究課題を提示してくれている。そこで本稿では、この中のトランスナショナル度の計数把握に焦点を当てて、その経緯や内容、さらには問題点などに関して詳しく検討してみたい。

1. トランスナショナル度の概念とその計数的把握

国連多国籍企業センター（UNCTC）は1973年以来、1978年、1983年、1988年の4回にわたって、5年ごとに多国籍企業に関する概括的な統計データを公表してきた⁴⁾。そして1991年より、名称も『ワールドインベストメントレポート』（World Investment Report）と名を変えて、毎年刊行されるようになり、それとともに、体裁も一貫性と継続性を持ち、分量も大部になり、内容も充実するようになった。なお担当部局は91年まではCTCだったが、92年に限って一時的に他の部局に移った後、93年からは国連貿易開発会議（UN Conference on Trade and Development, UNCTAD）に所管が移り、そこからだされるようになって、今日に至っている。その内容はだいたい第1部が概況で、全体、地域、部門の3つの側面から多面的・多重的に国際直接投資と多国籍企業の活動が論じられている。第2部は特集で、その時々トピックを選んで詳細に論じている。これまで論じられてきたトピックには、日米欧という三大中心地の動向、成長のエンジンとしての役割、国際的な生産統合、雇用と労働問題、競争力、投資・貿易・MAI（多国間投資保証協定）、市場構造と競争政策、全体的な趨勢（将来予測）と対外直接投資の決定因、証券投資・金融・技術・環境等の影響、M & Aなどがある。第3部は毎年論じられているわけではないが、それがおかれている場合は、多く政策課題が論じられている。

このように、『ワールドインベストメントレポート』は世界全体の国際直接投資の状況とそれに関連した問題に関して、年々の動向を克明に追っているが、その中でとりわけ興味を引かれたのは、国際直接投資の定義、トランスナショナル度の計測、それにM & Aである。本稿ではそのうちトランスナショナル度の計数把握に関して検討するが、そこでまずトランスナショナルという概念から始めてみよう。

現代はグローバリゼーションの時代であるが、とりわけモノ、カネ、情報、技術、ヒトなど

が国を超えて頻繁に移動する事態、つまりは経済のボーダーレス化が進行することを一般的に経済のグローバル化ないしはグローバリゼーションの進展と呼んでいる。このグローバル化の過程は資本主義以前からも始まっていたものであるが、資本主義の成立と商品生産、商品流通の発展は、一面では国民経済の形成を促して、一定の領域内での経済のまとまりを強引に進めたが、他面では国境を超えた経済活動の外延的拡大を世界市場を直接の舞台にして展開し、その結果、ボーダーレス化を大いに進めた。したがって、グローバリゼーションは資本主義の発展に伴って不断に進展する過程であるが、その深まりをグローバル化の度合として表す場合、それをグローバリティという。

そこでこのグローバリティだが、これを多国籍企業の進出の度合として表現すると、インターナショナル、マルチナショナル、トランスナショナル、スーパーナショナルの諸段階を想定することができるだろう。この過程は一面では量的な拡大の過程を表しているが、同時に単にそこに留まっているわけでもない。何故なら量的な拡大が質的な変化をもたらすからである。それはとりわけ、マルチナショナルとトランスナショナルの間に境界を引くことができるだろう。トランスナショナルといった場合、単に進出先国が増加したというばかりでなく、その結果、多国籍企業は本社とその海外子会社との間に、国家の「領土」とは異なる、相対的に独自の、排他的な支配「領域」を形成することに独特の意味がある。これは伝統的な国民国家の体系を基礎にしなが、それを通り抜け、国民経済を空洞化し、国家を非力化ないしは無力化することになる。そこで国家と多国籍企業との間の確執や軋轢、あるいは対抗や相克、そして場合によっては相互補完といった現象が目につくようになる。そして多国籍企業による独自の支配領域の形成は本社とその海外子会社との間の太い紐帯の確立を中心に行っているが、その主要な手段になったのは、企業内国際分業に基づく部品・中間財の移動、内部化された企業内技術移転のシステム、そしてタックスヘイブンやプロフィットセンターを巻き込んだ企業内資金移動のメカニズムという、モノ、情報・技術、カネの三つのルートを通じた、国を跨る（＝トランスナショナルな）垂直統合的な企業システムの構築である。そしてその外側に、独立の地場企業との間の国際下請生産やライセンス契約に基づく企業間の技術移転のシステム、さらには多様な資本提携や資金供与のメカニズムが作られている⁵⁾。

このように、トランスナショナルには独特の意味合いがある。それが、国連の多国籍企業センターが「多国籍」を表す言葉として、当初の「マルチナショナル」に代えて、1970年代末より「トランスナショナル」を当てるようになった背後にもあると思われる。そうすると、次にこのトランスナショナルの中身を具体的数字で表現するという課題がでてくる。『ワールドインベストメントレポート』がトランスナショナル度を指標化（Transnationality Index, TNI）して表示し始めたのは、1995年版からである。そこでは、全体に占める海外の資産、雇用、販売額の割合をそれぞれ計算して、海外進出度（%）を出してから、それらの合成物として、平均

概念として全体的なTNIを表示している。つまり、 $TNI = (海外資産 / 総資産 + 海外販売額 / 総販売額 + 海外雇用者数 / 総雇用者数) \div 3$ である。その理由は、これらをばらばらにしておいたまま判断しようとしても、世界経済における多国籍企業(Transnational Corporations, TNC)の果たしている役割を完全には捉えることができないと考えられるからである。たとえば、企業ないしは産業の性格によっては、海外資産の低いもの(労働集約型)、あるいは海外雇用の低いもの(石油)、または海外販売額の低いもの(化学)などがでてくるからである。したがって、それらを総合して表示することによって、全体的な海外進出度(あるいは、視点を変えれば海外依存度)がわかることになる。そして具体的には、企業ではネスレ、産業では化学がトップで、最大100社の平均値は41%であったが、中小規模の企業でも33%を記録した(いずれも1993年)⁶⁾。そしてこのTNIの計測は翌1996年版以降も踏襲されて、次第に定着するようになる。唯一の変化は、最初はcomposite index of transnationalityと表現されていたものが、transnationality indexとなったくらいである。

2. トランスナショナル度の計数把握の問題点と多様化の試み

こうしたトランスナショナル度(transnationality)の把握に反省が生まれたのは、1998年版である。そこでの展開を紹介してみよう⁷⁾。この指標の目的は、企業の海外への進出度合を測ることによって多国籍化の進展度を確定することにあるが、その際に、資産、売上高、雇用者数などをばらばらに単独で扱うのではなく、それらを複合させて総合的に扱うという方法をとった。そしてこの指標が高いと、特に国内への外国資本の投資が低い場合には、母国の立地上の優位性(locational advantages; L)が示されることになる。それはまた母国企業の国際的な競争力の強さをも示すことになる。ただしこの指標の弱点は母国の経済規模を考慮に入れていないことであり、また、ここからだけでは当該多国籍企業の活動が少数の国に集中しているか、それとも多数の国に広がっているかはわからないことである。そこでこの後者を考えようとするれば、どれだけ多くの国に進出しているかを表すネットワーク展開度(Network-spread Index, NSI)の表示が求められる。これは多国籍企業研究が最初に好んで示そうとしたものでもあったが、その時には単に子会社の設置国数が絶対数で示されていたに過ぎなかったが、ここでは世界全体の国数の中に占める比率で指標化して示すという違いがある。このNSIが高いことは、所有上の優位性(ownership advantages; O)が強まるとも、取引コストが高くなった結果、内部化の優位性(internalization advantages; I)が強まるとも、いずれにも解釈できる。ただしこのNSIの弱点は受入国での当該多国籍企業の活動の程度、したがってその相対的な位置が測れないことである。

さてTNIとNSIには、以上みたような、それぞれの利点と弱点があるが、この両者を比較し

トランスナショナル度の計数的把握とその限界（関下）

第1表 世界最大100社^a（TNC）のトランスナショナル度の計測：1996年

（単位：％）

会 社 名	Approach I				Approach II	
	海外資産 比率	海外販売 比率	海外雇用 比率	トランス ナショナル度	国数	ネットワー ク 展開度
General Electric Company	30	27	35	31	34	19
Shell, Royal Dutch	66	55	78	67	109	61
Ford Motor Company	31	45	38	38	46	26
Exxon Corporation	58	87	73	73	34	19
General Motors Corporation	25	32	34	30	59	33
IBM	51	61	51	54	50	28
Toyota Motor Corporation	35	47	23	35	34	19
Volkswagen Group	55	64	47	55	23	13
Mitsubishi Corporation	41	39	43	41	36	20
Mobil Corporation	68	66	53	62	42	24
Nestlé SA	91	98	97	95	94	53
Asea Brown Boveri (ABB)	96	97	95	96	84	47
Elf Aquitaine SA	62	59	49	57	.. ^d	.. ^d
Bayer AG	91	82	66	80	70	39
Hoechst Aktiengesellschaft	79	54	63	66	93	52
Nissan Motor Co., Ltd.	46	54	-50	50	13	7
Fiat Spa	38	39	38	38	43	24
Unilever	85	86	90	87	92	52
Daimler-Benz AG	40	63	23	42	38	21
Philips Electronics N.V.	77	95	82	85	72	40
Roche Holding AG	83	98	80	87	54	30
Siemens AG	43	61	46	50	79	44
Alcatel Alsthom Cie	49	78	62	63	43	24
Sony Corporation	51	72	58	60	47	26
Total SA	76	76	76	76	88	49
Novartis (former Ciba Geigy)	49	98	78	75	69	39
British Petroleum Company	65	56	70	64	70	39
Philip Morris Companies, Inc.	37	44	61	48	45	25
ENI Group	33	33	33	33	44	25
Renault SA	45	54	31	43	29	16
B.A.T. Industries	30	81	91	67	79	44
Du Pont (E.I.) de Nemours	48	48	35	44	49	28
Rhone-Poulenc SA	67	79	56	67	51	29
Seagram Company Ltd.	98	97	97	97	35	20
BASF AG	63	73	41	59	68	38
Honda Motor Co., Ltd.	53	62	54	57	22	12
BMW AG	59	73	45	59	22	12
Mitsui & Co., Ltd	28	43	35	35	47	26
Nissho Iwai Corporation	35	32	30	32	53	30
Itochu Corporation	23	26	26	25	36	20
Hewlett-Packard Company	55	56	40	50	45	25
Ferruzzi/Montedison	69	76	59	68	29	16
Daewoo Corporation	46	39	79	55	42	24
News Corporation	60	87	65	71	48	27
Chevron Corporation	41	35	30	35	21	12
Dow Chemical Comapny	58	56	52	56	48	27
Robert Bosch GmbH	62	62	62	62	25	14
Marubeni Corporation	21	39	30	30	45	25
Cable And Wireless PLC	84	72	79	78	56	32
Thomson Corporation	97	94	93	95	19	11
Texaco Incorporated	47	48	39	45	61	34
Michelin	85	85	85	85	24	14
Matsushita Electric Industries	18	38	28	28	39	22
Xerox Corporation	45	51	48	48	58	33
Ericsson	71	93	53	73	57	32

a . 原資料は100社であるが、ここでは上位55社のみ掲載。 d . データ開示不能。

資料：United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 1998 : Trends and Determinants, New York and Geneva, 1998, p321による。

第2表 産業別トランスナショナル度^a：1990年と1996年

産業	トランスナショナル度	資 産 ^b		販 売 ^b		雇 用 ^b	
		海外	総額	海外	総額	海外	総雇用
石油							
1990	57.7	15.1	10.6	15.8	11.9	5.5	4.2
1996	61.9	9.8	7.1	12.2	9.4	3.6	3.1
自動車							
1990	34.7	11.9	15.3	10.4	11.8	9.7	14.2
1996	39.1	12.5	17.1	11.2	13.1	9.0	13.5
電子ならびに電機							
1990	36.1	6.4	7.4	4.7	6.3	6.5	9.6
1996	36.4	4.4	7.0	5.8	6.9	7.7	11.3
製菓							
1990	47.1	1.5	1.3	1.6	1.4	2.4	2.3
1996	47.8	2.7	2.9	2.7	2.4	3.5	3.1
化学							
1990	51.6	5.3	4.2	5.9	4.5	4.8	5.4
1996	60.8	6.0	3.8	4.7	3.9	4.8	4.5
商業							
1990	28.3	5.0	9.1	14.7	22.2	0.4	0.6
1996	32.1	4.9	7.4	10.3	15.4	0.3	0.4

a . 各産業内における上位5社の平均値。b . 最大100社全体に占める前記5社の比率

Source: UNCTAD/Erasmus University database.

ただし, Ibid., p318による。

て、相関度を測ってみると、あまり高くないことがわかる（最大100社レベルではその相関度は0.40）。つまり、NSIに示される、できるだけ多数の国に進出することと、TNIに示される、活動の重心を海外に移転すること、したがって、相手国への影響力を拡大することとは、別のものであるということである。そして最大100社でみてみると、NSIがTNIを上まわっている会社は一つもない。全てTNI > NSIが示されている。つまりこれら代表的多国籍企業はネットワークを幅広く拡大するよりは特定国への集中的進出と展開によって、トランスナショナル化を進める戦略をとっていることになる。別の言葉で表現すれば、集中（TNI）が拡散（NSI）に優先するという原理である。これは特にアメリカ、日本、西欧という三極に関してあてはまることになる。

このようなことから、TNIとNSIとはトランスナショナル度の異なる側面をそれぞれ表示しているように思われる。すなわち、NSIは地域的な拡散（もしくは分布）を示し、TNIは企業の競争力と集中を示している。そして両者は異なる内容と質と量を表している（以上に関しては、第1表と第2表を参照されたい）。

ところで、トランスナショナル度のこの両側面に最初に着目したのは、G・イエット - ギリエスである⁸）。彼はヴァーノンやダニングなどの先行者の研究をサーベイして、国際化を表す

第3表 世界最大100社^a (T N C) のトランスナショナル度

会 社 名	Framework I: indices				Framework II		Freamwork III			トランスナショナル 展開度 TASi
	海外資産	海外販売	海外雇用	トランス ナショナル度 TNi	進出先国数	ネットワーク 展開度 NSi	資産	販売	雇用	
	Ai	Si	Ei				ASi	SSi	ESi	
General Electric Company	30.4%	26.6%	35.1%	30.7%	34	19.1%	5.8%	5.1%	6.7%	5.9%
Shell, Royal Dutch	66.2%	55.4%	78.2%	66.6%	109	61.2%	40.5%	33.9%	47.9%	40.8%
Ford Motor Company	30.7%	44.8%	37.7%	37.7%	46	25.8%	7.9%	11.6%	9.7%	9.7%
Exxon Corporation	58.2%	87.2%	72.7%	72.7%	34	19.1%	11.1%	16.7%	13.9%	13.9%
General Motors Corporation	24.9%	31.7%	34.2%	30.3%	59	33.1%	8.3%	10.5%	11.3%	10.0%
International Business Machines (IBM)	51.0%	61.3%	50.6%	54.3%	50	28.1%	14.3%	17.2%	14.2%	15.3%
Toyota Motor Corporation	34.6%	47.3%	23.1%	35.0%	34	19.1%	6.6%	9.0%	4.4%	6.7%
Volkswagen Group	55.2%	63.6%	47.2%	55.3%	23	12.9%	7.1%	8.2%	6.1%	7.1%
Mitsubishi Corporation	41.4%	39.4%	43.4%	41.4%	36	20.2%	8.4%	8.0%	8.8%	8.4%
Mobil Corporation	67.5%	66.0%	53.3%	62.3%	42	23.6%	15.9%	15.6%	12.6%	14.7%
Nestle SA	90.9%	98.1%	96.9%	95.3%	94	52.8%	48.0%	51.8%	51.2%	50.3%
Abb Asea Brown Boveri Ltd	96.1%	97.5%	94.7%	96.1%	84	47.2%	45.3%	46.0%	44.7%	45.3%
Elf Aquitaine SA (A)	61.7%	59.3%	48.7%	56.6%						
Bayer AG	91.0%	82.2%	66.4%	79.9%	70	39.3%	35.8%	32.3%	26.1%	31.4%
Hoechst Aktiengesellschaft	79.1%	54.5%	63.4%	65.6%	93	52.2%	41.3%	28.5%	33.1%	34.3%
Nissan Motor Co., Ltd.	46.5%	54.3%	-50.4%	50.4%	13	7.3%	3.4%	4.0%	-3.7%	3.7%
Fiat Spa	38.0%	38.6%	38.0%	38.2%	43	24.2%	9.2%	9.3%	9.2%	9.2%
Unilever	85.2%	86.3%	89.8%	87.1%	92	51.7%	44.0%	44.6%	46.4%	45.0%
Daimler-Benz Ag	39.7%	62.8%	23.2%	41.9%	38	21.3%	8.5%	13.4%	4.9%	8.9%
Philips Electronics N.V.	77.3%	95.1%	82.3%	84.9%	72	40.4%	31.3%	38.5%	33.3%	34.3%
Roche Holding AG	83.1%	98.2%	79.8%	87.0%	54	30.3%	25.2%	29.8%	24.2%	26.4%
Siemens AG	43.4%	61.3%	46.4%	50.4%	79	44.4%	19.3%	27.2%	20.6%	22.4%
Alcatel Alsthom Cie Generale	48.6%	77.6%	62.3%	62.9%	43	24.2%	11.7%	18.8%	15.1%	15.2%
Sony Corporation	51.2%	71.9%	58.3%	60.5%	47	26.4%	13.5%	19.0%	15.4%	16.0%
Total SA	75.8%	75.8%	75.8%	75.8%	88	49.4%	37.5%	37.5%	37.5%	37.5%
Novartis (Former Ciba Geigy)	49.3%	97.9%	78.5%	75.2%	69	38.8%	19.1%	38.0%	30.4%	29.2%
British Petroleum Company PI	65.1%	56.1%	70.3%	63.8%	70	39.3%	25.6%	22.1%	27.6%	25.1%
Philip Morris Companies, Inc	37.5%	44.4%	61.5%	47.8%	45	25.3%	9.5%	11.2%	15.5%	12.1%
Eni Group	33.5%	33.5%	33.5%	33.5%	44	24.7%	8.3%	8.3%	8.3%	8.3%

a . 原資料は100社だが、ここでは上位29社のみ掲載。

資料：Grazia Ietto-Gillies, Different conceptual frameworks for the assessment of the degree of internationalization : an empirical analysis of various indices for the top 100 transnational corporations, *Transnational Corporations*, vol.7, no.1, April 1998, p31による。

トランスナショナル度の計数的把握とその限界(閣下)

ものには、海外比率を示すものと、進出先国数の広がり示すものとの二つのものがあることを見いだした。そしてそれらを資産額、販売高、雇用者数の海外比率を表す TNi と、進出先国数を示す NSi (N/N^* , ただし $N^*=178$) とに分けて指標化し、それぞれの指数を計算してみた。その上で、この両者を結合させた $TASi$ (Transnational Activity Spread Index) を新たに作って、両者を総合させようとした。すなわち $TASi=(TNi+NSi)/2$ である。この $TASi$ は、彼によれば、これら二つの指標のジンテーゼであり、その意味するところは海外活動の比重が高まれば高まるほど、海外進出国数も多くなるという結果に到達するという⁹⁾。そして $TASi$ の高い企業ほど多国籍化しているということになる(第3表)。

このイェット・ギリエスのアイデアにたいして、 TNi と NSi は『ワールドインベストメントレポート』の採用するところとなり、上で見たように、1998年版で大いに活用されたが、一方、両者を統合したジンテーゼだと自称する $TASi$ に関しては、無視された。というよりも、同レポートではむしろ両者の相関度の低さの方が強調されている。つまり水と油のような異質な関係だということである。筆者にも $TASi$ は両者の平均値を出したものだということ以上にはなにもないと思われる。異質なものを統合して新しい概念が生まれたようには思われぬ。ただ足して2で割ったということだけである。これでは独自の概念にはなりえないだろう。

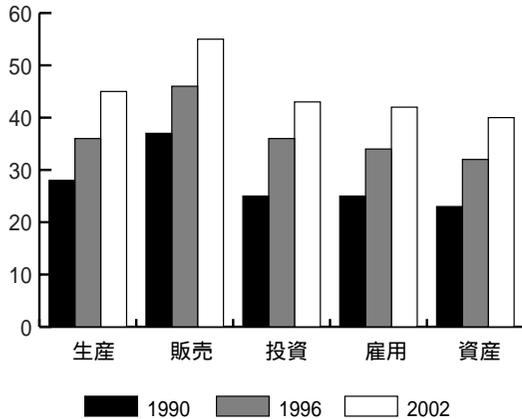
次の問題は中長期的なトランスナショナル化(transnationalization)の進行予測に関してである。これに関しては、規模や部門や立地にかかわらず、トランスナショナル化は進行するという結論を『ワールドインベストメントレポート』は引き出した。先にも述べたように、トランスナショナルリティが多国籍化の進行度合を測る概念だとすれば、このトランスナショナルリゼーションは多国籍化の進行過程を表している。したがって、この過程は不断の進行形の形をとる。つまり一方がトランスナショナル化がどこまでできているかを表しているとするれば、他方はトランスナショナル化の進行していく行き先を示している。ここでは、UNCTADとアーサーアンダーセン社が対仏投資促進使節団(Invest in France Mission)の依頼を受けて、ともに協力して、代表的な多国籍企業にたいして行ったアンケート調査に基づく分析結果が利用されている。これをまとめたF・アテムの名で、調査研究結果が公表されている¹⁰⁾が、それによると、多国籍企業側は全面的なトランスナショナル化を今後いっそう進める決意を示している。したがって、中期的にはトランスナショナル化が進むという結論を引き出した(第1図参照)。

このように、トランスナショナル度を測るには多くの限界が示されたが、こうしたことを受けて、1999年版では国別(受入国)の動向と企業別の動向とを分けて表示する試みを行っている。受入国の国別動向を表すのは、(1)対内直接投資流入額(フロー)/総固定資本形成、(2)対内直接投資額(ストック)/GDP、(3)外国子会社付加価値額/GDP、(4)外国子会社雇用者数/総雇用者数、の4指標から導出されたその平均値、そして企業別の動向を示すのは、(1)海外資産額/総資産額、(2)海外販売額/総販売額、(3)海外雇用者数/総雇

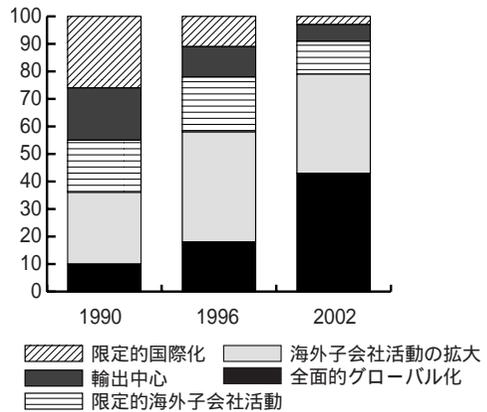
178 (178)

第1図 トランスナショナルリゼーションの推移予測：1990 - 2002年

1. トランスナショナルリゼーションインディケータ



2. トランスナショナルインテグレーション



資料：Invest in France Mission, Arthur Andersen and United Nations, 1998.

資料：Invest in France Mission, Arthur Andersen and United Nations, 1998.

ただし第1表に同じ。op. cit., p47による。

用者数、の3指標から導出されたその平均値である¹¹⁾。この後者は以前から続いているお馴染みのものである。これは企業の側に立てば、海外進出の度を測ることが多国籍化の指標になるし、一方、受入国にすれば、いかにして外資を導入するかがグローバルリゼーションの世界的潮流にうまく乗ることになる。したがって、前者が能動的・主体的なグローバルリゼーションへの参加であるとするれば、後者は受動的・現実対応的なグローバルリゼーションへの巻き込まれである。そしてその両者が相補いあって、全体としてのグローバルリゼーションを進めることになる（第2図ならびに第4表参照）。

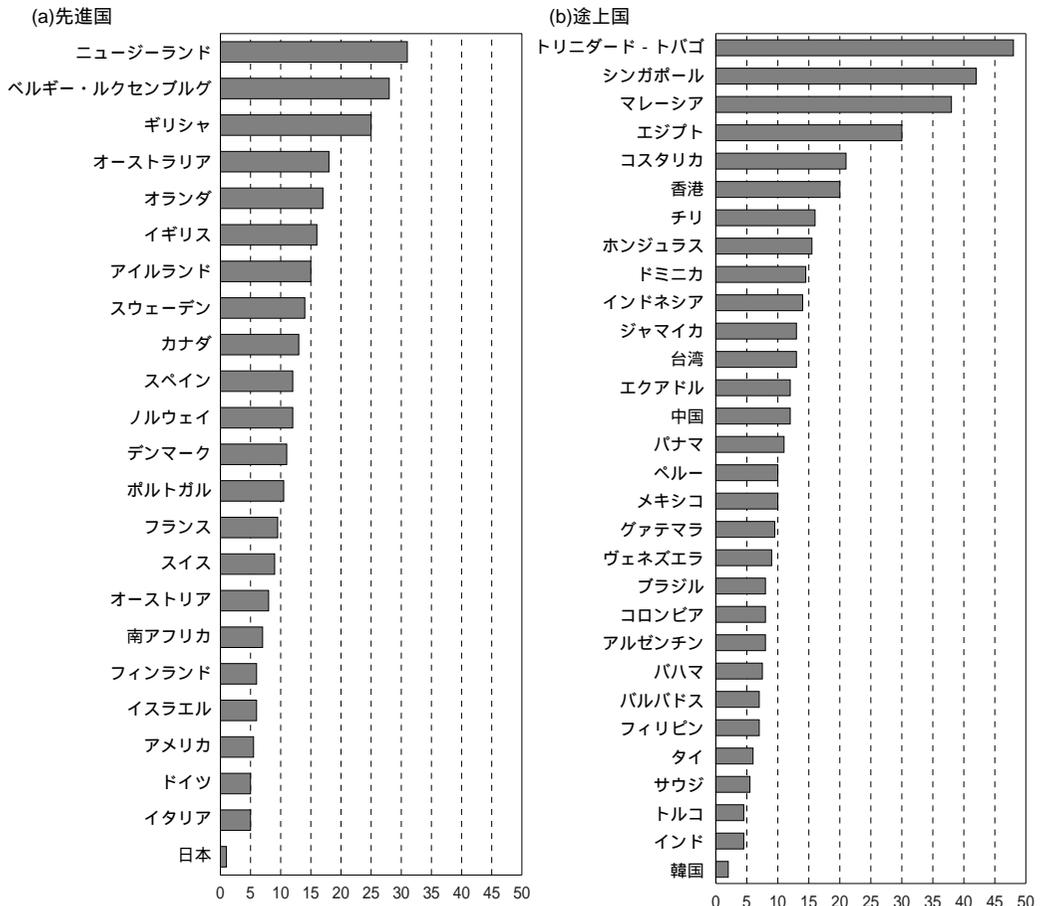
3. トランスナショナル度の計数的把握の限界と評価

さてトランスナショナル度を計数的に把握しようとする試みは、意義あるものであるとはいえ、そこには大きな問題点もあることがわかった。それは主に、指標化して計数的に把握しようとする際に現れる過度の単純化やモデル化にともなう論理的未熟さにある。しかしながら、これらはある意味ではこうした試みに常につきまとうものであり、工夫と改善を図っていけば、限定的ではあれ、利用可能なものになることだろう。しかしそれと同時に、そもそも、この概念そのものにつきまとう弱点も見取れる。ここではこの面に関して少し論じてみよう。

まず第1に、トランスナショナル度の計測はこれまででもっぱら量的な規定性の中でのみ考えられてきた。たとえば、トランスナショナル化を生み出す主体である企業サイドからみた場合

第2図 受入国^bのトランスナショナル度^a：1996年

単位：%



a. 以下の4つの指標 (%) の平均値。
 (1) $\frac{\text{対外直接投資流入額 (フロー)}}{\text{総固定資本形成}}$ (2) $\frac{\text{対外直接投資額 (ストック)}}{\text{GDP}}$
 (3) $\frac{\text{外国子会社付加価値額}}{\text{GDP}}$ (4) $\frac{\text{外国子会社雇用者数}}{\text{総雇用者数}}$

b. 各国からえられるデータは不完全である。

資料：UNCTAD推計。

ただしUnited Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York and Geneva, 1999. p17による。

には、進出先の国数に現れる多国籍化の広がり（ネットワーク指標）や資産・雇用・販売に示される企業活動の海外への比重のかけ方（海外志向性指標）である。これらの示すものは、国内から海外への企業活動の重心の移動である。またトランスナショナル化の影響を被る受入国サイドからみた場合には、国民経済の内部に侵入してきた外資の影響度とその強さの測定である。ここでは外資依存度ないしは外資浸透性が基準となる。この両者はそれぞれにトランスナ

第4表 世界最大40社 (TNC^a) のトランスナショナル度^b : 1997年

(単位: 億ドル, 人, %)

ランキング	海外資産額	トランス ナショナル度	会社名	母国	資 産		販 売 高		雇 用		トランス ナショナル度 (%)
					海外	総額 (億ドル)	海外	総額 (億ドル)	海外	総雇用者数 (人)	
1	84		General Electric	アメリカ	97.4	304.0	24.5	90.8	111 000	276 000	33.1
2	80		Ford Motor Company	"	72.5	275.4	48.0	153.6	174 105	363 892	35.2
3	44		Royal Dutch/Shell Group	オランダ・イギリス	70.0	115.0	69.0	128.0	65 000	105 000	58.9
4	91		General Motors	アメリカ	0.0	228.9	51.0	178.2	...	608 000	29.3
5	29		Exxon Corporation	"	54.6	96.1	104.8	120.3	...	80 000	65.9
6	75		Toyota	日本	41.8	105.0	50.4	88.5	...	159 035	40.0
7	54		IBM	アメリカ	39.9	81.5	48.9	78.5	134 815	269 465	53.7
8	50		Volkswagen Group	ドイツ	...	57.0	42.7	65.0	133 906	279 892	56.8
9	4		Nestlé SA	スイス	31.6	37.7	47.6	48.3	219 442	225 808	93.2
10	71		Daimler-Benz AG	ドイツ	30.9	76.2	46.1	69.0	74 068	300 068	44.1
11	39		Mobil Corporation	アメリカ	30.4	43.6	36.8	64.3	22 200	42 700	59.7
12	74		FIAT Spa	イタリア	30.0	69.1	20.2	50.6	94 877	242 322	40.8
13	16		Hoechst AG	ドイツ	29.0	34.0	24.3	30.0	...	137 374	76.5
14	2		Asea Brown Boveri (ABB)	スイス	...	29.8	30.4	31.3	200 574	213 057	95.7
15	9		Bayer AG	ドイツ	...	30.3	...	32.0	...	144 600	82.7
16	48		Elf Aquitaine SA	フランス	26.7	42.0	25.6	42.3	40 500	83 700	57.6
17	60		Nissan Motor Co., Ltd.	日本	26.5	57.6	27.8	49.7	...	137 201	51.1
18	5		Unilever	オランダ・イギリス	25.6	30.8	44.8	46.4	262 840	269 315	92.4
19	56		Siemens AG	ドイツ	25.6	67.1	40.0	60.6	201 141	386 000	52.1
20	10		Roche Holding AG	スイス	...	37.6	12.7	12.9	41 832	51 643	82.2
21	34		Sony Corporation	日本	...	48.2	40.3	51.1	...	173 000	62.8
22	78		Mitsubishi Corporation	"	21.9	67.1	41.5	120.4	...	8 401	36.9
23	1		Seagram Company	カナダ	21.8	22.2	9.4	9.7	...	31 000	97.6
24	32		Honda Motor Co., Ltd.	日本	21.5	36.5	31.5	45.4	...	109 400	64.1
25	38		BMW AG	ドイツ	20.3	31.8	26.4	35.9	52 149	117 624	60.7
26	31		Alcatel Alstom Cie	フランス	20.3	41.9	25.9	31.0	...	189 549	64.8
27	8		Philip Electronics N.V.	オランダ	20.1	25.5	33.0	33.5	206 236	252 268	86.4
28	21		News Corporation	オーストラリア	20.0	30.7	9.5	10.7	...	28 220	72.8
29	58		Philip Morris	アメリカ	19.4	55.9	32.1	56.1	...	152 000	51.1
30	42		British Petroleum (BP)	イギリス	19.2	32.6	36.5	71.3	37 600	55 650	59.2
31	57		Hewlett-Packard	アメリカ	18.5	31.7	23.8	42.9	...	121 900	51.1
32	20		Total SA	フランス	...	25.2	23.4	31.9	...	54 391	73.2
33	68		Renault SA	"	18.3	34.9	18.5	35.6	45 860	141 315	45.7
34	18		Cable and Wireless Plc	イギリス	...	21.6	7.8	11.5	33 740	46 550	74.7
35	79		Mitsui & Co., Ltd.	日本	17.9	55.5	52.3	132.6	...	10 994	35.8
36	30		Rhone-Poulenc SA	フランス	17.8	27.5	11.5	15.0	...	68 377	65.7
37	55		Viag AG	ドイツ	17.4	32.7	15.9	27.6	...	95 561	53.3
38	41		BASF AG	"	...	26.8	23.9	32.2	...	104 979	59.5
39	82		Itochu Corporation	日本	16.7	56.8	48.7	117.7	2 600	8 878	33.3
40	76		Nissho Iwai Corporation	"	16.6	40.4	32.3	75.5	2 068	6 398	38.8

a. 原資料は100社だが、上位40社 (海外資産額によるランキング) に選別。資料は不完全である。

b. トランスナショナル度 (%) は以下の3つの指標の平均値。(1) 海外資産額 / 総資産額, (2) 海外販売高 / 総販売高, (3) 海外雇用者数 / 総雇用者数。

資料: Ibid., p78による。

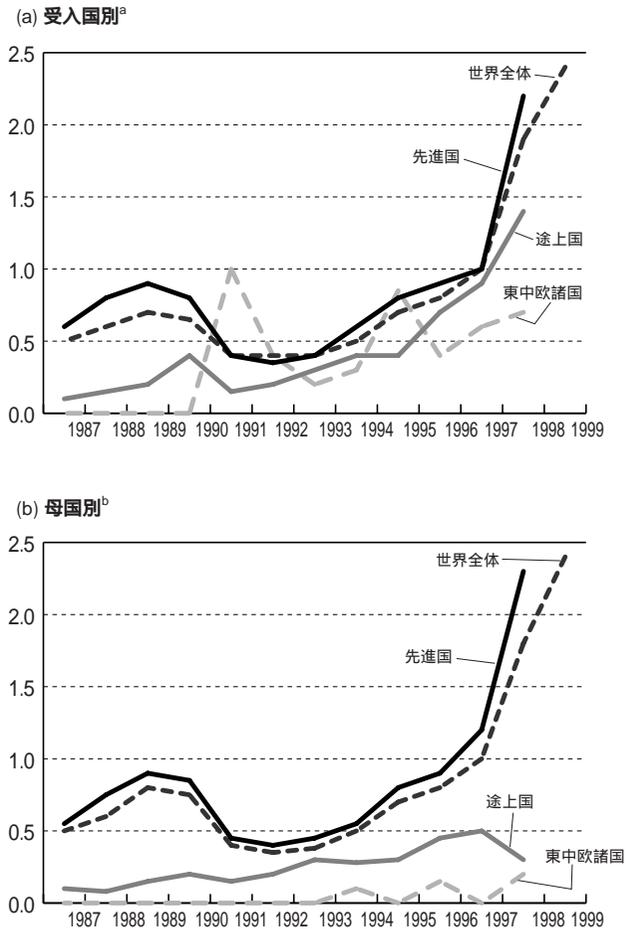
トランスナショナル度の計数的把握とその限界 (関下)

ショナル度を具現する重要な指標であり、それぞれに独立的な要素を構成しており、したがって、意味合いも異なる。これらが別々の動きをするからといって、両者を無理矢理合体させようとした試みが無惨にも失敗に帰したのは、ある意味で当然といえば当然のことである。むしろこの中には和解しがたい矛盾・対立が内包されている。つまり、企業の多国籍化は否応なく国民経済を解体させていくのである。そのことを考えるには、受入国だけではなく、ここで無視されている多国籍企業の母国を考えに入れなければならないだろう。ここでは当然に国民経済の空洞化が進行しているはずである。したがって、企業の多国籍化は母国経済の空洞化と停滞を伴わずには進行しないという皮肉な内容を持つことになる。

もっとも受入国、母国、多国籍企業というアクターを登場させた場合には、多国籍企業はそのいずれにも存在するから、一方的な受入国もなければ、一方的な母国もないだろう。あるのは、相互投資と相互浸透の現象である。したがって企業の海外比率の増大という要因の中には、単なる量的な規定性に留まらない、質的な規定性を有している。というのは、一方における海外比率の増大は他方における国内経済の空洞化を同時に随伴させるからである。このような相互規定性がここには現れる。しかしそれだけでは不十分であろう。というのは、相互浸透とはお互い同士が進出し合うことだから、空洞化の穴埋めは相手国資本・企業によって補完されることになる。相手国資本の自国内での活動によって、空洞化と停滞が回避されると、相互投資の結果は世界全体の成長の促進と、資本の脱国籍化＝トランスナショナル化という新たな現象もたらされる。したがって、これらが全体として示しているものは、国民経済的なしがらみを脱却できないでいる過渡的な性格である。トランスナショナルという範疇そのものが、そうした過渡的な性格を濃厚に帯びている。したがって、これがいかにして脱母国化に向かうか、あるいは母国の制約を脱却できないかなどが問われてくる。筆者はこの観点から、臍帯指数（＝伝統的国民経済度／脱国民経済度）を検出してみた¹²⁾。その理由は、ひとつには企業の海外進出（プッシュ要因）と受入国の外資導入（プル要因）とは表裏一体の関係にあるからである。外資導入を強く望む国は成長志向の国であり、海外進出意欲の旺盛な企業は多国籍化を強く望んでいる。その両者の合成力が現実であり、そこでは国家と資本ないしは企業との間の熾烈な対抗関係が生まれる。さらにもう一つには、多国籍企業の受入国は同時にその母国でもあり、資本の相互浸透の激化は母国と受入国の相互転化を促すことになる。その結果、企業は国家に跨る活動領域と支配領域を形成して脱国籍化し、国民国家の規制の届かない、その上位の存在に立とうと企てる。これこそがトランスナショナルに固有な領域である。そうした矛盾に満ち溢れた概念としてこれを理解することが肝要である。

第2に、したがって、多国籍企業の海外進出熱と受入国の導入運動、そして母国の引き留め策というトライアングル関係、しかも受入国と母国が相互転化し合う結果、企業はそこから超越しようとするものとして、トランスナショナルを理解した場合、それはどちらに向かうかと

第3図 グループ別のGDPに占めるクロスボーダーM & Aの比率，1987 - 1999年



a . GDPに占めるクロスボーダーM & A売却

b . GDPに占めるクロスボーダーM & A購入

資料：UNCTAD, cross-border M & A database (based on data Thomson Financial Securities Data Company).

ただしUnited Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York and Geneva, 2000. p112による。

という問題がでてくる。ここでは現時点でのトランスナショナル度を表すトランスナショナルリティではなく、トランスナショナルリゼーションの進展過程として事態は見えてくる。したがって、国民経済の空洞化や弱体化・非力化に留まらず、脱国民経済の段階への移行となって現れる。つまり国民国家の衰退から死滅への長い長い道のりが始まることになる。もっともその先に何が見えてくるかは、未だ明らかではない。ボーダーレス化は制限のないことを意味するが、ネイションステートの制約を突破するものは情報と伝達手段の革新である。もはや人々を国民国

家の枠内にとどめておくことができない段階、それはネットワークの時代でもある。グローバル化がこの段階にまで到達したこと、これこそがわれわれの眼前に広がる確かなものである。しかしながら、その成果は資本によってかすめ取られようとしている。資本の無慈悲な運動はこの進歩の過程を封殺する。そこで、資本とは何か、資本主義とは何かが問われることになる。

第3に、このことを考えるとき、国家と対抗的で、しかもその上位に立とうとするトランスナショナルな存在としては、企業の上位概念として、それらを総括している資本と資本の権力を導入してこざるをえない。『ワールドインベストメントレポート』を編集している国連UNCTADのグループもそのことに気づき始めたようだ。それが如実に現れたのが2000年版である。多国籍企業を総括しているものは、ある特定国に母斑を持ちながら、世界に跳梁・跋扈しているグローバルな資本である。そしてこの資本の運動として考えた場合には、目下、世界大で展開されている国境を越えたM & A (cross-border M & A) の嵐を無視することはできないばかりでなく、それと結びつけて考える必要がぜひともある。2000年版ではM & A / 対内直接投資流入額(フロー)という指標が新たに登場してきた(第3図)。これは資本の範疇として多国籍企業を考え、資本の権力として国家との対抗や確執を検討する際に、その初発範疇として考慮に入れなければならないものである。したがってこの中には、単なる量的な概念ではなく、その質、つまりは資本そのものの本質に肉薄するために必要なエッセンスが含まれているような気がする。企業の海外進出の上には、その上位概念として、資本の自己拡大運動がこななければならない。これがクロスボーダーなM & Aの意味である。資本はモロク神のように転態自由であり、むしろ形がないといった方がよいかも知れない。そしてあらゆる利益獲得機会に登場し、それらのあれこれに付着して、姿を変えていく。絶対的な致富欲の発露として、その機会と場を探して絶え間なく移動する。グローバル化の進展はなによりも資本の無制限でボーダーレスな活動場面を与えたことになる。それは変動常なき、不安定でダイナミックな世界の誕生でもある。われわれは今、その渦中にある。

おわりに

資本の姿がでてきたところで、本稿は終了になる。『ワールドインベストメントレポート』を題材にした一連の研究では、トランスナショナル度の計数的把握の検討に続いて、国際直接投資の定義と概念規定に関する検討とクロスボーダーM & Aの検討が予定されている。残り二つのものの検討が済んだとき、21世紀初頭の世界に関してなにがしかの結論がでてくることを熱望して、とりあえず筆をおくことにする。

(2001年5月5日脱稿)

注

- 1) 企業の海外進出の中核には対外直接投資があるが、この対外直接投資を測る基準（25%以上か10%以上か）や、対外直接投資を通じて設置される海外子会社の形式（買収か新設か）や形態（完全所有子会社、過半数所有子会社、少数株所有子会社）、あるいは進出国数（何カ国以上をもって多国籍化というか）を測る度合は相対的なものである。またそれに相当する英語の表記もmultinationalやtransnationalなど多様であり、しかもそれらの間に内容上の差を設けたりしている。これらに関しては本論文の中で順次論じていくが、ここでは、さしあたりそれらを総称して「多国籍企業」としておくことにする。
- 2) 詳しくは拙稿「グローバリズムの嵐と国民国家の体系」『立命館国際地域研究』第15号、2000年3月、ならびに「ポスト冷戦時代のアメリカ経済の特徴とその含意 グローバリズム再考」『立命館国際研究』第13巻第3号、2001年3月。
- 3) 拙稿「在米外国子会社の貿易活動」(1)『関西大学商学論集』第42巻第2号、1997年6月、同(2)『立命館国際研究』第10巻第1号、1997年5月、「在米外国子会社の生産・蓄積活動(1)」『立命館国際研究』第12巻第2号、1999年12月、「対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史的変遷と現段階」(上)、『立命館国際研究』第13巻第1号、2000年7月、同(下)、『立命館国際研究』第13巻第2号、2000年12月、「アメリカ経済の構造変化と新戦略 情報化の進展とサービス貿易拡大の意味するもの」『経済理論学会 年報』第37集、2000年9月、「アメリカ国際直接投資論序説 対外直接投資と対内直接投資の戦後55年間の軌跡」『経済』2000年6月号、「アメリカ企業内貿易の特徴と趨勢 国際直接投資論(2)」『経済』2001年1月号、など。
- 4) それらのタイトルは以下のとおりである。
 Multinational Corporations in World Development, 1973.
 Transnational Corporations in World Development : A Re-examination, 1978.
 Transnational Corporations in World Development 1983 : Third Survey.
 Transnational Corporations in World Development : Trends and Prospects, 1988.
- 5) 拙稿「グローバリズムの嵐と国民国家の体系」ならびに「ポスト冷戦時代のアメリカ経済の特徴とその含意」いずれも前掲、参照。
- 6) United Nations Conference on Trade and Development, Division on Transnational Corporations and Investment, World Investment Report 1995 : Transnational Corporations and Competitiveness, New York and Geneva, 1995. pp. 24-26 and 41.
- 7) 以下の展開はUnited Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 1998 : Trends and Determinants, New York and Geneva, 1998. pp.43-44のBox II. 2の説明を基にしている。
- 8) Ietto-Gillies, Grazia (1998), Different conceptual frameworks for the assessment of the degree of internationalization : an empirical analysis of various indices for the top 100 transnational corporations, *Transnational Corporations*, vol. 7, no. 1, April 1998.
- 9) Ibid., p.29.
- 10) Hatem, Fabrice ; Invest in France Mission (1997), International Investment : Towards the Year 2001, Paris and Geneva, United Nations, 1997.
- 11) United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 1999 : Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York and Geneva, 1999. pp. 17 and 80.
- 12) 拙稿「対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史的変遷と現段階」(下)、前掲、参照。

Examination of the Transnational Index and the Network Spread Index

International production by transnational corporations (TNCs), now numbering some 63,000 parent firms with around 69,000 foreign affiliates and a lot of inter-firm arrangements, spans virtually all countries and economic activities, rendering it a formidable force in today's world economy. *World Investment Report 2000* by United Nations Conference on Trade and Development mentions below. The world's top 100 TNCs, based almost exclusively in developed countries, are the principal drivers of international production. The \$2 trillion in assets of their foreign affiliates accounted for about one-eighth of the assets of all foreign affiliates worldwide in 1998. The top 100 TNCs employ over 6 million persons, and their foreign sales are of the order of \$2 trillion. Gross product associated with international production and foreign affiliates sales worldwide increased faster than global GDP and exports respectively. Sales of foreign affiliates worldwide are now nearly twice as high as global exports, and the gross product associated with international production is about one-tenth of global GDP.

These are all measured and characterized by the Transnational Index (TNI) and the Network Spread Index (NSI), which are developed by World Investment Report. I examined TNI and NSI in details.

(SEKISHITA, Minoru 本学部教授)