

日本国際経済学会 第72回全国大会(2013.10.12) 第4分科会

報告タイトル「海外直接投資、3種類の独占的競争と3種類のイノベーションの視点からみた世界経済」(本文:フルペーパー)

二松学舎大学 手島茂樹

はじめに

現代の世界経済は、世界規模での「南北間格差の拡大」から「南北間格差の収斂」に向かう歴史的な転換期にある。こうした劇的な転換期の出現には先進国多国籍企業による発展途上国・新興国への大規模直接投資と、これに伴う技術移転が果たした役割が大きい。もともと先進国間直接投資に注力していた先進国多国籍企業が、発展途上国・新興国に近年傾注し始めたのは、先進国多国籍企業からみて、「イノベーションによる成長」に依拠してきた先進国の経済成長パターンに陰りが見える一方、経済発展の成功パターンに乗り始めた発展途上国・新興国には、大きな市場の可能性が見出されたためである。先進国多国籍企業は、3種類のイノベーションに基づく3種類の「現代の独占的競争」を行う過程で、海外直接投資や契約ベースの下請け発注等を通じて、発展途上国・新興国に大規模な資本・技術の移転を行いつつも、依然として強力な競争力を保持している。しかし、その一方で、発展途上国・新興国の経済発展と先進国経済の低迷を背景に、発展途上国・新興国企業も競争力を獲得しつつある。このため、先進国企業の競争力も今後は掘り崩され、先進国経済の成長力は一層低迷する可能性がある。

本稿の目的は、上記の近年の世界経済の動向のメカニズムを解明すると共に、先進国経済再生の方途を探ること、および、その中での先進国多国籍企業の役割を明らかにすることである。

本稿の構成は以下の通りである。第I章では、直接投資等を通じた多国籍企業の資本・技術の移転が、南北間格差の収斂に果たした役割とその先進国経済への含意を明らかにする。第II章では、そうした資本・技術の移転を引き起こす場となった、3種類のイノベーションに基づく3種類の「現代の独占的競争」について論ずる。第III章では、第II章の「現代の独占的競争」と、先進国経済の低迷、デフレのジレンマの関係について論ずる。第IV章は本稿の結論である。

I. 南北間格差の収斂と多国籍企業による資本・技術の移転およびその背景にあるもの

南北間格差の拡大、いわゆる南北問題のポイントは、図1のソロー型成長モデルによって表すことができる。図1において、先進国経済は、先進国の一人当たり所得の生産関数 $y=f(k)$ 上のA点であらわし、発展途上国・新興国経済は、発展途上国・新興国の一人当たり所得の生産関数 $y=h(k)$ 上のB点で表す。いずれの経済も、一人当たり資本量 ($k=K/L$) の増大に伴う経済成長が可能である。図1において、矢印①の方向への一人当たり資本量の増大に伴い、A、B両点とも、各々の生産関数に沿って、一人当たり所得 ($y=Y/L$) が増大する。但し、 K は一国の保有する資本量、 L は一国の保有する労働量、 i は先進国の一人当

途上国の経済発展成功モデルであり、成功した発展途上国は、世上、しばしば新興国と呼ばれる。但し、本稿では、発展途上国と新興国の違いに大きな意味を持たせない。成功しているかどうかの判断は恣意的になりやすいためである。

先進国多国籍企業の視点からは、本来の基盤とも言うべき先進国経済の成長が鈍化して先進国市場への楽観論が弱まる一方、経済発展の実績を挙げている発展途上国・新興国市場の急成長への期待が高まり、同時に、これら諸国における有力な製品・部品調達先企業への信頼感が高まったことから、これら発展途上国・新興国に対する資本・技術等の経営資源の急激なシフトが進められた。こうした経営資源の移転は第 II 章で論ずる 3 種類の国際的な独占的競争を通じて行われてきた。

ところで、先進国の成長鈍化の背景には、先進国内の所得格差の拡大により、従来の先進国の経済成長のメカニズムが十分機能しなくなったことがある。

先進国内の多数派である中所得層は、近年までは、比較的順調に所得が増加し続けたことから、生活水準の向上への志向も、高品質な消費への欲求も強く、先進国の「イノベーションによる成長」ⁱの基盤となる「ファースト・ベスト市場」ⁱⁱの発展を支えていた、と考えられる。

「イノベーションによる成長」は、図 1 において、従来の技術体系に基づく生産関数 $y=f(k)$ から、より高度な技術体系に基づく生産関数 $y=g(k)$ にシフトすることにより、 $y=f(k)$ での定常状態にあった C 点から、より所得水準の高い、 $y=g(k)$ 上の D 点へのシフトが可能になることによって表される（図 1 の矢印②に沿った成長）。これは、先の、一人当たり資本量の増加 ($k=K/L$) による経済成長（図 1 の矢印①に沿った成長）とは質的に異なる、先進国固有の「イノベーションによる成長」である。

「ファースト・ベスト市場」とは、これまでの筆者論文の定義と同様に、「高品質・高付加価値であれば、たとえ高価格であってもこれを購入しようとする、先進国を中心として存在する、大規模市場」である（後述する第 II 章の図 4 における F1F1 曲線および F2F2 曲線であらわされる）。先進国の中所得層は、従来、その所得水準に比して、高級品・高付加価値品の志向が強く、しかも多数を占めるがゆえ、「ファースト・ベスト市場」の拡大を支えてきたと考えられる。筆者は、この「ファースト・ベスト市場」の発展こそが、先進国のイノベーションによる成長を引き起こす誘因となり、先進国経済成長を支えてきたものとする。

ところが現代では、所得の伸び悩む先進国の中所得層は生活防衛のため、消費に当たって低価格志向を強める結果、「一定品質を満たす製品であれば、価格が低ければ低いほど選好される」という「セカンドベスト市場」ⁱⁱⁱ（後述する第 II 章の図 4 における SS 曲線であらわされる）が、発展途上国・新興国ばかりか、先進国でも拡大している。

世界規模での「ファーストベスト市場」の縮小と「セカンドベスト市場」の拡大が、筆者の定義する「需要サイドの汎用品化」^{iv}である。

先進国では、今や、「ファースト・ベスト市場」を支えるはずの中所得層の所得の伸びが

低迷しているために、差別化された、高価格品・高級品の大規模消費が伸びず、「ファースト・ベスト市場」は萎縮している。新製品の開発による、新しい「ファースト・ベスト市場」の創出・拡大を通じた大規模需要の創造こそが先進国の「イノベーションによる成長」の基本的メカニズムであり、このメカニズムが有効に機能しない場合には、必然的に先進国の経済成長は鈍化し、結果的にイノベーションを引き起こす創発力そのものも伸び悩む。

図2 日米独3カ国の実質GDP成長率推移 (%)
(IMF, World Economic Outlook Data Base, April 2013)

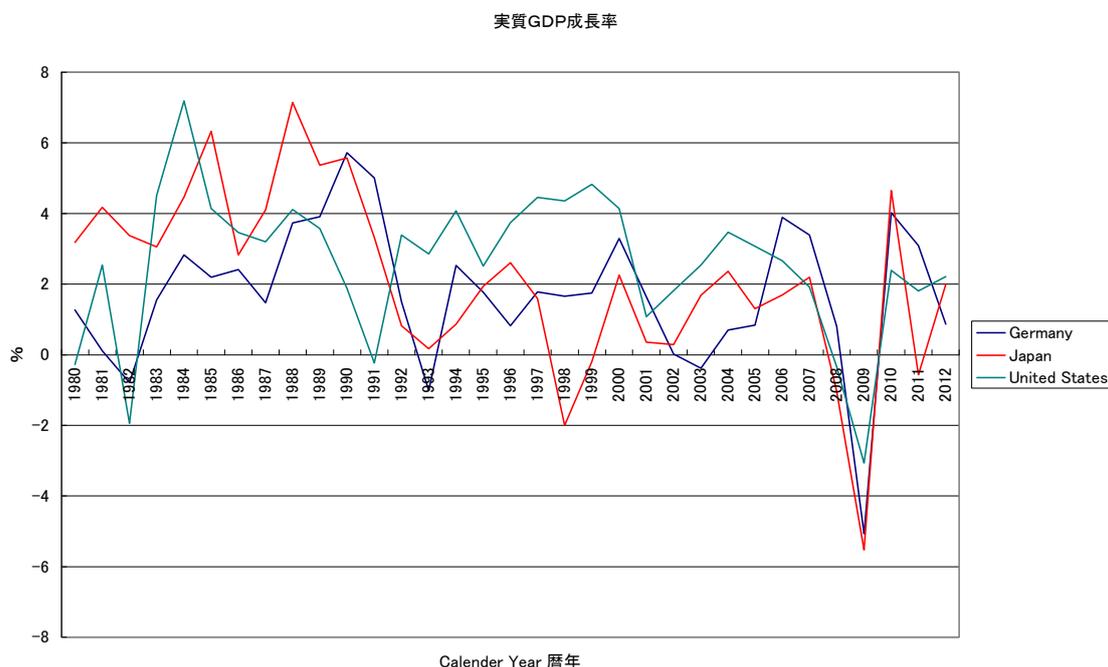


図2にみるように、主要先進国3カ国（日米独）の経済成長率は近年次第に鈍化している。本来、先進国の「ファーストベスト市場」への財・サービス供給を得意とする先進国多国籍企業は、経済成長率鈍化によって先進国国内における投資機会が減少したと認識すれば、必然的に、経済発展に成功した発展途上国・新興国を志向する。成功した発展途上国・新興国では、近年の急速な経済成長から、「セカンド・ベスト市場」の現下の急拡大と近未来における新しい「ファーストベスト市場」の急成長の可能性とが見込まれるためである。このため、先進国多国籍企業は、発展途上国・新興国に、研究開発拠点の構築を含めた、海外直接投資を精力的に行う。また、「標準化された生産技術の、発展途上国・新興国への移転」を積極的に行う。これが、近年の先進国多国籍企業のメタナショナル企業 (Meta-national company) 化、超国籍企業 (Transnational Corporations) 化、といわれるものの実態である、と考えられる。

こうした先進国多国籍企業からの急激な直接投資の流入と大規模な標準化された技術の

移転を受けて発展途上国・新興国は、本章の冒頭に述べたように、急速に経済発展し、高度成長を達成してきた。

一方、先進国、中でも、日本においては、近年、投資不足（貯蓄超過）が顕在化している。たとえ国内の生産設備が老朽化し、陳腐化しても、国内市場の成長力が低い近年の状況を考えれば、企業の国内設備投資意欲は振るわず、したがって、雇用も消費も不振となり、国内需要は低迷する。これは、第 III 章で論ずるデフレ・スパイラルを引き起こす。

こうした先進国経済の低迷と発展途上国・新興国の急成長があいまって、結果的に、先進国経済と発展途上国・新興国経済との収斂、南北間の所得格差の収斂、が一層進行する。

なお、「標準化された生産技術の、発展途上国・新興国への積極的移転」は、「**世界規模での供給サイドの汎用品化**」を意味する。「世界規模での供給サイドの汎用品化」の根底にあるのは、第 II 章で論ずるように、先進国多国籍企業等が、契約発注ベースで、下請け企業生産の規模の経済の達成をはかり、収穫逦増（費用逦減）を実現する過程で、製品・生産の標準化が加速し、製品ライフサイクルの短期化がすすみ、新製品が急速に汎用品化することである。「世界規模での供給サイドの汎用品化」によって、供給サイドの汎用品化は世界規模のものとなる。

このように、世界規模での需要・供給両面からの「汎用品化」すなわち、世界規模での「セカンド・ベスト市場」の拡大および「標準化された生産技術の世界規模での移転」と、「先進国経済と発展途上国・新興国経済との、南北間格差の収斂」とが表裏一体となって進行するのが、現代の世界経済の実態である。

先進国多国籍企業は、当面の需要を確保しようとするれば、発展途上国・新興国に軸足を移さざるを得ず、それを行えば、先進国多国籍企業の本来の基盤であった先進国経済は、雇用者の所得減少によって、一層地盤沈下し、先進国市場は低迷する。その結果、先進国企業は当面の需要確保のため、一層海外進出をすすめて、資本・技術等の経営資源を一層海外に移転するというジレンマ、悪循環に陥る。

先進国経済の視点からは、もちろん、達成すべきはその逆の「良循環」である。すなわち、自国をはじめとする先進国における「ファースト・ベスト市場」向けの製品を改めて開発し、それによって多国籍企業の本社のある 先進国をベースとした、国際競争力を強化すると共に、先進国における 新しい「ファースト・ベスト市場」の開発・拡大をエンジンとして、「イノベーションによる経済成長」を再構築し、それがさらに、企業の一層の国際競争力強化につながる、という、「良循環」に回帰することである。これは、いわゆる空洞化論とは異なる。重要なのは、「需要面からの」先進国内の「ファースト・ベスト市場」の再構築であり、そのために必要な施策を行うことである。

II. 3種類の独占的競争

第 I 章で論じた先進国多国籍企業による発展途上国・新興国への膨大な資本および技術の移転は、主に、以下の (2.1) - (2.3) の 3種類の独占的競争を通じて行われる、と考えら

れる。

(2.1) 急激な収穫逡増過程にある産業の独占的競争：急激な費用逡減と破壊的イノベーション：「現代の独占的競争Ⅰ型」(図3)(図4)

半導体製造等の ICT エレクトロニクス産業は、連続的な技術革新と設備投資の結果、製品(当該企業が素材・部品メーカーであれば、当該企業にとっての「製品」である素材・部品を含む)は比較的高品質を維持しつつも標準化され、その生産にあたっては、コストおよび価格の引下げ競争が、激烈になる。こうした価格引下げ競争を勝ち抜くためには、一層の大規模設備投資や研究開発投資が連続的に必要となり、勝者となる企業は、規模の経済の達成をはかる過程で収穫逡増(費用逡減)を実現しうる。こうした競争の過程を通じて、当該新製品の標準化が加速し、製品ライフサイクルの短期化がすすみ、新製品は急速に汎用品化する。これが本来の意味の「供給サイドの汎用品化」であり、第Ⅰ章で論じた「世界規模での供給サイドの汎用品化」の根底にあるものである。「現代の独占的競争Ⅰ型」は、この分野で典型的に見られる。すなわち、「供給サイドの汎用品化」と「現代の独占的競争Ⅰ型」とは密接な関係にある。

具体的には、図3に示したプロセスを辿って、収穫逡増(費用逡減)が実現されると考えられる。半導体製造等の ICT エレクトロニクス製品・部品産業において、米国企業等により、ひとたび開発された新製品のコンセプトが確立されてしまえば、これら企業とその委託を受けたアジア企業等によって、連続的に、「破壊的イノベーション」に基づく製品の標準化が推進され、生産費用・価格の逡減が図られる。

クレイトン・クリステンセンのいう「破壊的イノベーション」^{vi}は、本稿では、「製品コンセプトが確立した製品について、顧客が満足できる程度の品質を維持しつつ、より低価格で供給できる製品を開発して、既に潜在的には、セカンド・ベスト市場化している市場に持ち込むこと」であると定義する。

図3において、最初の破壊的イノベーション(これを「破壊的イノベーションA」とする、以下同様)に基づく設備投資を行って、一時的に独占的地位を享受できる差別化商品としての製品Zを生産している当該製造企業は、常に潜在的な競争圧力にあるために、その短期平均費用曲線1は、図3のA点で、右下がりの需要曲線D1D1に直面し、しかも、この需要曲線D1D1に接している。

当該企業は、顕在的・潜在的な競争圧力のもとにありつつも、一時的には、差別化商品としての自社製品の独占的地位を享受できるという意味で、一種の独占的競争を行っている。しかし、競合先企業も同様の破壊的イノベーションに基づく設備投資を行い、同様のポジションにあると考えられるために、一時的な独占者としての地位にもかかわらず、超過利潤は発生しないばかりか、競合先企業が、一層の技術革新による価格低下を図るといふ潜在的・顕在的脅威を常に感じている。

Figure3 図3 独占的競争I型
 (筆者「現代の収穫逡増産業の国際競争:イノベーションと国際ネットワーク(2013)」)

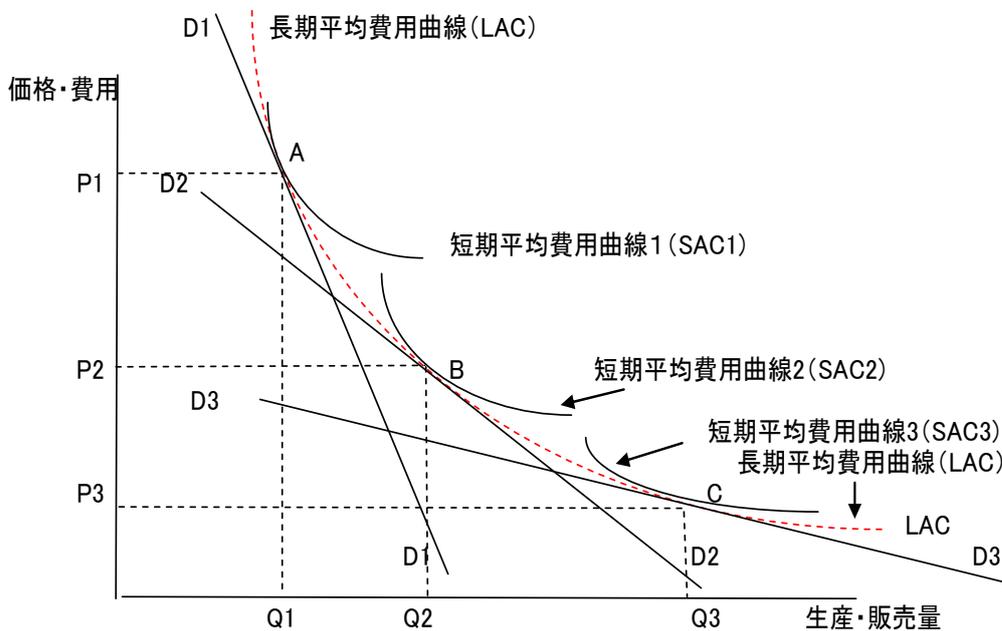


図3で注目すべきは、潜在的・顕在的な競合先からの連続的な競争圧力の下で、当該企業は、より有利な競争上のポジションを目指して、新たな品質向上・コスト削減のための「破壊的イノベーションB」を行う動機を持つことである。「破壊的イノベーションB」のもとでは、製品Zは、より一層、標準化され、かつ量産化され、もう一段の規模の経済が達成可能になるためである。すなわち、当初達成されていたはずの規模の経済が、新たな「破壊的イノベーション」による「供給サイドの一層の汎用品化」に基づく、新しい規模の経済の達成によって凌駕される。こうした「破壊的イノベーションB」が新たな設備投資によって実現されれば、図3上で短期平均費用曲線2が実現され、当該企業はA点からB点にシフトし、競合先よりも有利なポジションにつく。しかし、現実には、これは大きなリスクを伴う経営判断を必要とする。なぜなら、膨大な研究開発投資と設備投資を必要とする上に、図3のB点において、結果的に、当該企業は、もとのA点における販売価格P1をはるかに下回る販売価格P2を甘受しなければならないからである。当該企業が「破壊的イノベーションB」とそれに伴う設備投資を断行して、B点を達成する場合に、こうした大きなリスクを伴う経営判断の出来ない競合先企業は競争から排除される。その一方、当該企業は、成功すれば、競合企業を排除しつつ、A点より低い平均費用を、B点において実現できる。但し、新たに、「破壊的イノベーションB」に基づく設備投資を行って新規参入する企業もありうる。このような新規参入は、高いリスク・テイクを愛好する、(当該企業とは別の)アジア等の新興国企業(EMS企業等)が、「破壊的イノベーションB」あるいはそれに類似の技術ノウハウを、日本企業あるいは、(2.2)で論ずる米国企業等から獲得する

際に生ずる。

以上の結果、当初 A 点にあった当該企業が B 点にシフトしたときには、需要曲線は D1D1 から D2D2 にシフトする。

さらに、同様のパターンで、「破壊的イノベーション C」が一層の設備投資によって実現され、C 点が当該企業によって達成されるときには、さらに多くの競合先企業が退出を余儀なくされる一方、新たな新規企業の参入もあり、当該企業にとっての需要曲線は D3D3 となる。このパターンが繰り返し起これば、結果的に、連続的な破壊的イノベーションとそれに基づく連続的な設備投資の結果、図 3 の長期平均費用曲線に沿って、価格＝長期平均費用（>長期限界費用）は「P1→P2→P3→（長期均衡価格）」に向かって、減少し続ける。一方、当該企業の直面する需要曲線の傾きは、D1D1 から、D2D2 へ、さらに、D3D3 へとますます緩やかになり、供給量は「Q1→Q2→Q3→（長期均衡数量）」と、増加する。

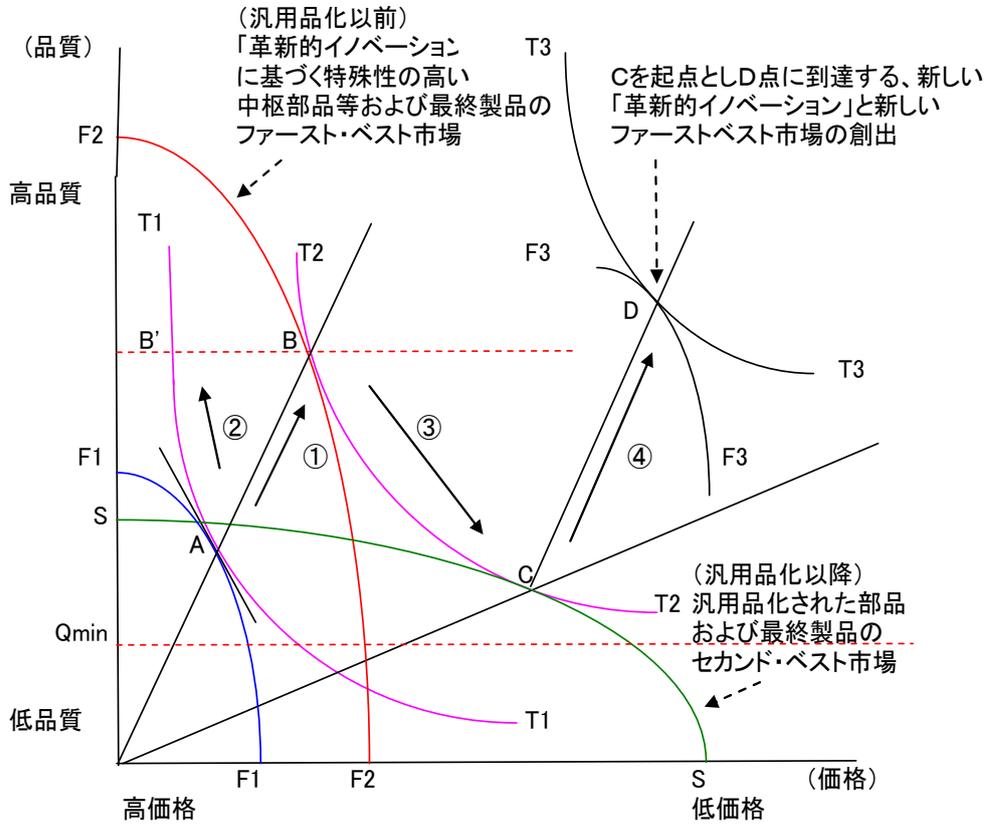
以上の A→B→C 点へのプロセスは、長期で見た、「連続的な技術革新を伴う収穫逡増（費用逡減）の過程」であり、これを、「供給サイドの汎用品化」のプロセスと、捉えることができる。言い換えれば、ICT エレクトロニクス産業の新製品は、先進国および発展途上国・新興国の「需要サイドにおける急速な汎用品化」に対応して、連続的な破壊的イノベーションとそれを実現する設備投資によって、「供給サイドの汎用品化」を達成するものであり、当該産業は連続的な破壊的イノベーションを踏まえた、「規模の経済の達成過程にある」収穫逡増（費用逡減）産業である。この連続的な技術革新を踏まえた規模の経済達成を推進するのが、競合企業間の「現代の独占的競争 I 型」である。

図 3 の A 点から C 点へのシフトで表された「供給サイドの汎用品化」は、品質と価格で市場の特性と技術的な生産面の特性を表した図 4^{viii}において、同一技術体系 T2T2 の中での B 点から C 点へのシフト（矢印③の方向）として表すことが出来る。図 3 では、生産費用の逡減（収穫逡増）に注目して論じたため、品質については明示的ではないが、図 4 においては、同一技術体系をあらわす T2T2 曲線に沿った、矢印③の方向の、B 点から C 点への低価格化へのシフトの過程で、当該製品は、標準化され、品質は低下するものの、品質の低下割合は逡減し、しかも市場のニーズを十分クリアするものであることが明らかである。

なお、世界市場における「需要サイドの汎用品化」、は、図 4 における F2F2 曲線（「ファースト・ベスト市場」）から SS 曲線（「セカンド・ベスト市場」）へのシフトであらわされる。図 4 の C 点で、「供給サイドの汎用品化」と「需要サイドの汎用品化」とがマッチする。

図 3 と図 4 を総合すれば、規模の経済を生かし、収穫逡増（費用逡減）を実現する一連の過程は、「供給サイドの汎用品化」そのものであることが明らかであり、それは「需要サイドの汎用品化」（図 4 における曲線 F2F2 から曲線 SS へのシフト）に対応し、マッチしたものである。半導体製造産業はその典型例で、当初、日本企業が確立した「破壊的イノベーション」と大規模設備投資の方式に、韓国・台湾企業が参入し、今や中国企業も参入している。

図4 需要・供給両面からの汎用品化とイノベーション（筆者作成）



注目すべきは、1980年代の日米半導体競争等においては、日本企業は、まさにこうした競争において勝者であったが、現在、半導体や薄型TV等で価格引き下げ競争に打ち勝っているのは、韓国等アジアのいくつかのITエレクトロニクス・家電企業である、ことである。

この「現代の独占的競争Ⅰ型」の行き着く先には、二つの可能性がある。一つには、勝者である企業が、ライバル企業を徹底的に排除する一方、新規参入企業があまりなければ、当該企業は、結果的に独占利潤に近い大きな利益を上げるポジションにつく可能性がある。逆に「破壊的イノベーション」が広汎に伝播すれば、価格競争は激化し、一定数の競合企業による汎用品化への道は加速する。但し、こうした競合企業は、いづれも、大がかりな規模の経済を達成する能力を持たねばならない。

(2.2) 新製品・新ビジネス領域の創出競争：「現代の独占的競争Ⅱ型」と「トップダウンによる、急進的な、事前の革新的イノベーション」^{viii} (図4)

米企業アップルやグーグルのような「新製品や新しいビジネス領域の創出企業」が、スマートフォンやタブレット、クラウド等、これまで存在しなかったITエレクトロニクスの

新製品・新ビジネス領域の創出を、「トップダウンによる、急進的な、事前の革新的イノベーション」によって行い、新しい大規模市場を作り出すことが、企業間競争の帰趨を決め、世界の ICT エレクトロニクス産業全体の消長を、しばしば、決定する。これが、「現代の独占的競争 II 型」を生ずる。

なお、「革新的イノベーション」とは、製品を構成するアーキテクチャ（ハード及びソフトの製品の基本コンセプト・基本設計）とモジュール（一個の独立したシステムを形成する基幹部品等）の両面において、全く従来にない、新製品を生み出すことである（ヘンダーソン、クラーク、1999）^{ix}。

本節で「急進的」かつ「事前」と強調したのは（2.3）で論ずる「現代の独占的競争 III 型」の「漸進的な、事後的な、革新的イノベーション」が、表 1 にみるように、従来のコンセプトの基礎の上に、改良の積み重ねによる、長時間を掛けた、「モジュラー・イノベーション」（全く新しく、一個の独立したシステムを形成する基幹部品を創出する）および「アーキテクチャル・イノベーション」（全く新しく、ハード及びソフトの製品の基本コンセプト・基本設計を創出する）の、やはり長時間を掛けた総合の結果として「事後的に」生ずるのに対して、本節の「急進的な、事前の、革新的イノベーション」は、既存のモジュールやアーキテクチャとは無関係に、新しいコンセプトが、アーキテクチャおよびモジュールの両面で急速に、「突然に」、いわば経営判断の下で、「事前に」産み出されるからである。

例えば、かつてのメインフレームに対するパソコンの発明およびその OS（オペレーティングシステム）や MPU のようなアーキテクチャと主要機器の創出、さらに、検索エンジンやクラウドの構築、アイポッド、 아이폰、アイパッド等の創出は、新製品や新しいビジネス領域の創出が、企業間の競争の新しい形を定め、産業全体、ひいては社会のあり方を大きく変えうることをあらわしている。

大規模な市場創出能力のある新製品や新しいビジネス・モデルの開発を連続して行っていくことが出来れば、上記（2.1）で論じた「現代の独占的競争 I 型」が激化して、IT エレクトロニクスの製品分野でのプロダクトライフサイクルの短縮化と汎用品化が加速しても、「新製品や新ビジネス領域の創出企業」は、新市場の創出・開拓によって、これに対応し、競争力を維持できる。これが「現代の独占的競争 II 型」である。

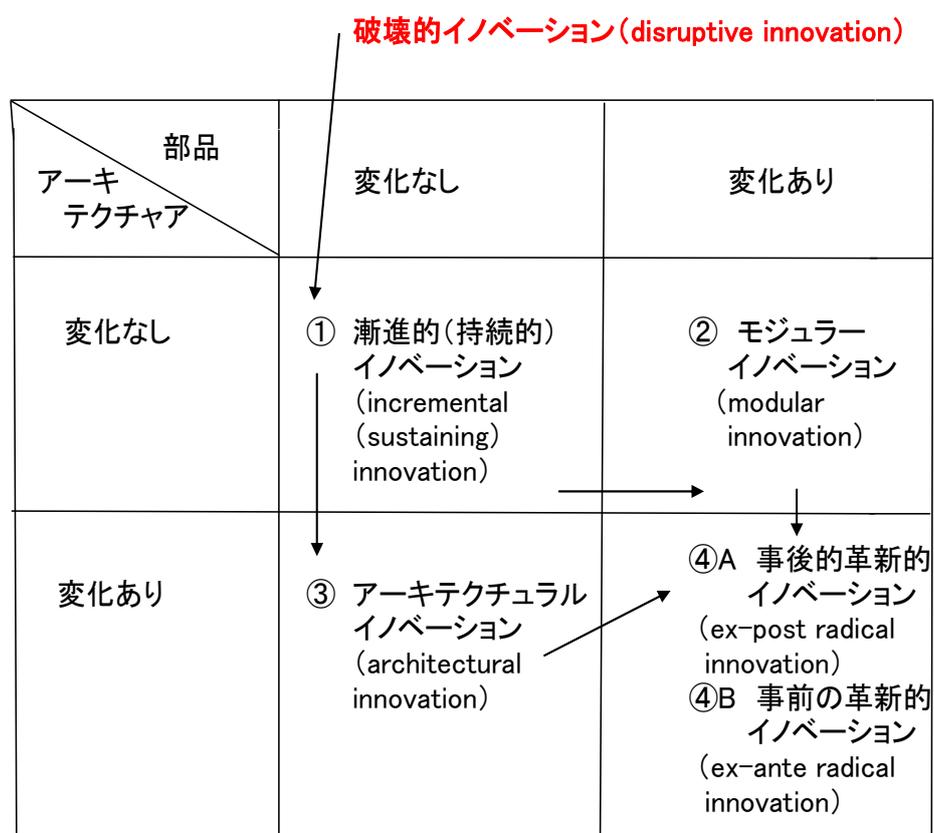
但し、第 I 章で論じたように、マクロ経済的な困難から、先進国経済の低迷が進み、「ファースト・ベスト市場」の萎縮と「セカンド・ベスト市場」の拡大が生ずれば、先進国における「新市場の創出」にはマイナスの影響を及ぼす。

その一方、一般的に、ICT エレクトロニクス製品は、パソコン、スマートフォン、タブレットなど、（2.3）の「現代の独占的競争 III 型」で論ずる乗用車等に比べると比較的低価格であるため、発展途上国・新興国における膨大な「セカンド・ベスト市場」からも、新製品の「ファースト・ベスト市場」を生じやすい、という特性がある。例えば、図 4 の C 点を起点とし矢印④の方向にシフトして、D 点に至り、新技術体系 T3T3 のもとで、新しい

「ファースト・ベスト市場 F3F3」を創出する可能性が高い。

その意味で、発展途上国・新興国における「セカンド・ベスト市場」から新製品の「ファースト・ベスト市場」を創出するという戦略を実現するに当たって、「現代の独占的競争 II 型」に属する先進国多国籍企業または発展途上国・新興国多国籍企業は、「現代の独占的競争 III 型」に属する先進国多国籍企業よりも、優位に立てる。

表1 イノベーションの諸類型（ヘンダーソン・クラークの原図に筆者修正）



さらに、「現代の独占的競争 II 型」に属する先進国多国籍企業は、「現代の独占的競争 I 型」を様々な手法で、コントロールすることが出来る。

この点を図4で確認すれば、上記の「急進的な、事前の革新的イノベーション」を行う米国企業は、B点において、新製品の市場を「突然」産み出す。新製品は、当初より急速に汎用品化することを見込んだ上で、「現代の独占的競争 II 型」を行う新製品創出企業は、積極的に「破壊的イノベーション」を自ら推進し、アジア企業等に、供給サイドの汎用品化を推進させる。アジア企業は、(2.1)の「現代の独占的競争 I 型」で論じたプロセスをとり、図4のC点で競争力を確立するが、「急進的な、事前の革新的イノベーション」および「破壊的イノベーション」で主導権を握る米国等の新製品創出企業は、図4のB点および

C点で表されるオープン・ネットワーク、すなわち、契約ベースの国際分業の主導権を握り、自社のブランドを確立しようとする。こうした新製品創出企業は、「急進的な、事前の革新的イノベーション」という情報の非対称性を意図的・戦略的に産み出して、この自己の競争力の核心部分については、これを巧みに秘匿することによって交渉上の優位を固める。その上で、「意図して」「破壊的イノベーション」を推進し、生産に必要な技術移転を行って、ホンハイ等のEMS企業に生産を担当させることができる。(2.1)で論じたように、高いリスク・テイクを選好するアジア等の新興国企業(EMS企業等)が、「破壊的イノベーションA, B, C」等に関する技術ノウハウを、米国企業等の新製品創出企業から供与されることによって、「現代の独占的競争I型」の競争は激化する。

これは、自社の競争力の核心部分については、「情報の非対称性のない、汎用品・標準化された財についての価格競争への傾向を強める」という完全競争的な市場の機能を弱めつつ、他方では、競争力の核心以外の部分については、汎用品・標準財についての価格競争を徹底的に推進することによって市場の機能を利用する、いわば、非市場化と市場化の両面からオープン・ネットワークにおける取引の主導権を握ろうとするものであり、「現代の独占的競争II型」と「現代の独占的競争I型」の二つの競争で成功しようとする米国企業の戦略の基軸である。

但し、先に述べたように、図4のB点における新製品の「ファースト・ベスト市場」およびC点における汎用品の「セカンド・ベスト市場」の双方における、発展途上国・新興国市場のウエイトが大きくなれば、これまで基本的には製造を担当していたアジア等のEMS企業が競争力を強めて、自ら新製品の開発を行うブランド力のある企業を目指そうとする蓋然性は高まる。このとき、「現代の独占的競争II型」の勝者の地位を巡って、米国等の新製品・新ビジネス領域創出企業とこれら発展途上国・新興国企業との間で新しい競争が始まる可能性があり、先進国企業にとっては予断を許さない状況になる。その意味でも、先進国企業にとっては、母国である先進国経済の再生および先進国における「ファースト・ベスト市場」の再生は必要不可欠である。

(2.3) すでに規模の経済を達成した成熟産業における「漸進的、ボトムアップ型の、事後的な、革新的イノベーション」と「現代の独占的競争III型」(図4)(図5)

「現代の独占的競争III型」は、自動車産業に見られるように、製品および部品の汎用品化が緩慢にしか進まないという需要特性を持つ業種の世界市場で生ずる。言い換えれば、この業種では、先進国でも発展途上国・新興国でも、「ファースト・ベスト市場」は、基本的に健在である。

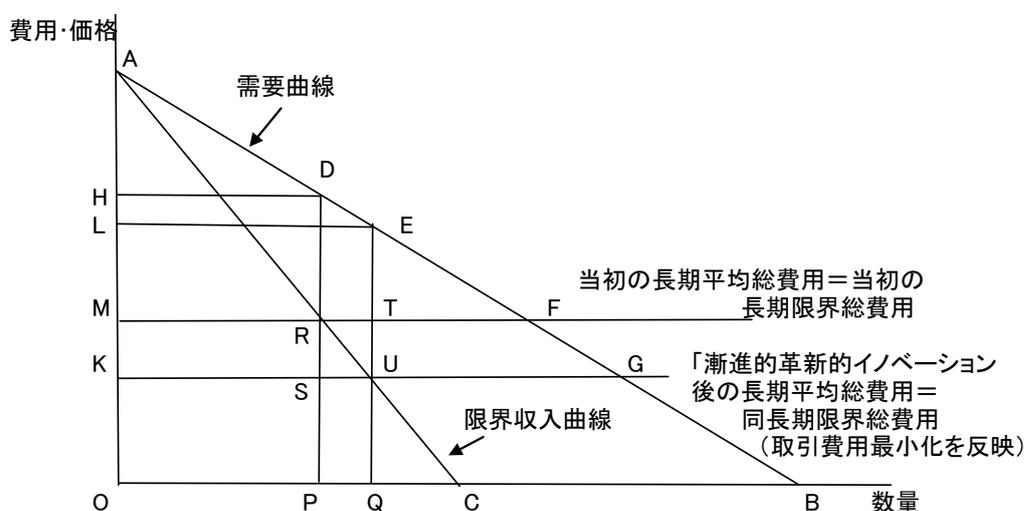
この場合、供給サイドでは、主要企業が、最新の技術を用いて、各々の基盤とする母国を中心に形成した「(当初の)最適規模の経済」に基づく生産システムはそれぞれ安定的である。先進国を中心とした「ファースト・ベスト市場」において、日米欧の主要先進国ライバル企業の間ではほぼ同水準の最新技術に基づき、ほぼ同水準の「長期平均総費用＝長期

限界総費用」が共通に成立していると考えられる。簡単化のために日米欧の主要先進国ライバル企業は、当初、図5の直線 MRTF であらわされる同一水準の総費用を実現しているとする。そうした意味で「現代の独占的競争 III 型」を行う産業は、製品および主要部品の汎用品化が容易には進まないという需要特性をフルに利用して、技術的に安定した生産システムのもとで、基本的に規模の経済を達成している成熟産業である。

なお、本稿において、総費用は生産費用と取引費用 α の和である。取引費用についての議論は本節の後段で詳述するが、その定義は、O. ウイリアムソン（1985）によるものであり、市場取引に馴染みにくい「資産の特殊性の高い」財・サービスの経済取引において、取引当事者が機会主義的に行動する結果、発生する。特殊性が高い場合、取引費用は大きなものになる。本稿では、これまでの筆者の論文同様、こうした「資産の特殊性の高い」財・サービスを「特殊品」 α と定義する。本稿で定義した「ファースト・ベスト市場」は、高価格・高付加価値な差別化商品（製品）としての「特殊品」についての市場である。なお「資産の特殊性の高さ」の具体的意味は後述の（3）式で述べる。

「特殊品」の対極にあるのが、「汎用品」であり、汎用品については、取引にあたり、取引費用の発生はほとんど無視でき、同時に市場で激しい価格競争が行われる。

図5 独占的競争 III 型（筆者作成）



こうした成熟産業は、主要企業（およびそのグループ）が、それぞれ世界市場のかなり大きな部分を占めているという意味で、世界市場で活動する多国籍企業による国際的寡占市場と考えることが出来る。

同時に、主要企業は、継続的な技術革新によって、自社の差別化商品の市場を一時的にせよ創出するという意味で、独占的競争（「現代の独占的競争 III 型」）を行っている。「現代の独占的競争 III 型」に属する主要先進国多国籍企業は、先の簡単化の前提に基づき、既に達成し得た規模の経済と既に獲得した差別化商品市場における一時的な独占的地位の故

に、各々、図5において、「企業の直面する価格>当初の長期平均総費用=長期限界総費用=限界収入」を実現して、R点で、「限界収入=長期限界総費用」を達成し、D点で生産・販売を行い、超過利潤四角形HDRMを獲得している。

図5の超過利潤は、独占的競争のための継続的技術革新とそれに伴う設備投資を継続するに当たって、この超過利潤を経営資源として利用することが出来ることを意味する。この点は、ハイリスク・ハイリターンを経営判断を常に迫られる「現代の独占的競争I型」に属する企業とは大きく異なる状況である。

しかし、成熟産業といえども、自動車産業にみるように、世界市場は持続的に成長しており、成長する世界市場において、ライバル企業からの競争圧力によって、主要供給者である先進国多国籍企業は、技術革新に基づく、新製品の開発・供給、生産コスト削減・品質向上・生産性向上を不断に行うことを迫られる。これが、「現代の独占的競争III型」である。その意味で現代の成熟産業は「現代の独占的競争I型」に比べれば、急激でないが、収穫逓増産業である。

ところで、自動車産業のような複雑な機械組み立て産業では、関連部品の標準化・汎用品化がどれほど進んでも、基幹部品（機構部品）については「特殊品」の部分が大きく、関連部品サプライヤーも含む、各サブ生産システムの調整・同時化は、膨大な調整を要する作業であり、このとき、取引費用は必然的に膨大なものになる。主要な部品の多くが依然として高度な「特殊品」としての部品であるだけでなく、複雑な調整を要する総合組立もまた、高度な「特殊品」としての「サービス」である。新製品の開発に当たっても、高水準の科学技術の蓄積はもとより、関連部門間の高度な調整が重要である。先に論じたように、総費用は生産費用と取引費用の和であり、生産費用が日米欧企業に共通であったとしても、このように「汎用品化」が進まない産業では、取引費用のウェイトが大きくなるため、取引費用の大小が、企業のコスト・価格競争力の重要な要素となる。

その意味で、汎用品化・標準化が進み、「破壊的イノベーション」が繰り返し行われるために、取引費用が無視されるほど小さくなってゆく「現代の独占的競争I型」とは、事情が全く異なる。

このため、「現代の独占的競争III型」では、日本企業は、主導的な地位を占めることができる。筆者は、これまで、日本企業は、本節の冒頭で定義した「資産の特殊性の高い特殊品」の開発及び生産にあたり、生産および開発対象となる主要な財・サービスが「**複合財としての特殊品**」^{xii}であり、かつ、組立企業および部品企業共に「**日本型選好**」^{xiii}をとっている場合には、不確実性や複雑性を軽減し、取引費用を最小化できる、ことを明らかにしてきた。^{xiv}

なお、「複合財としての特殊品」とは、資産の特殊性が高く、市場取引に馴染まない製品・完成品としての「特殊品」が、同様に「特殊品」である部品から構成されることである。また、「日本型選好」とは、当面の取引における機会主義的利益の獲得よりは、長期的な取引継続の利益を選好することである。

当該特殊品が「複合財としての特殊品」であること、および、「日本型選好」の条件が充足される場合には、部分的な企業内での調達（企業内での開発および生産）、そして部分的な市場での調達（開発の外注および市場での購入）によって、当該「特殊品」の調達にかかる取引費用が最小化されることは、筆者が創案・論証した仮説・命題である。この 2 条件の下で「取引費用最小化」を達成するメカニズムについては、手島 1996-2012、特に手島 2011-2013 を参照されたい。

本稿では、その結果のみを要約すれば、以下のとおりである。

「複合財としての特殊品」の調達に当たり、「日本型選好」の条件が充足されれば、部分的な内部調達（自社内開発および内製）および部分的な外注を最適に組み合わせることによって、取引費用を最小化できる。内部調達（自社内開発または内製）率を α とすれば、取引費用を最小化する、最適内部調達率は $J\%$ である。

このとき、

$$C1(J)+C2(100-J)=\text{Min.}(C1(\alpha)+C2(100-\alpha))<C1(100)<C2(0) \quad (1)$$

$$G1 = G2 \quad (2)$$

$$Sc, Sc1, Sc2, \dots Scn > S^* \quad (3)$$

である。

但し、上記および以下の数式において、 $C1$ は企業内取引費用、 $C2$ は市場取引費用、 $G1$ は企業内開発・生産費用、 $G2$ は市場開発・生産費用である。（）内は、調達する特殊品の内部調達率（自社内開発率および内製率） α （%）である。

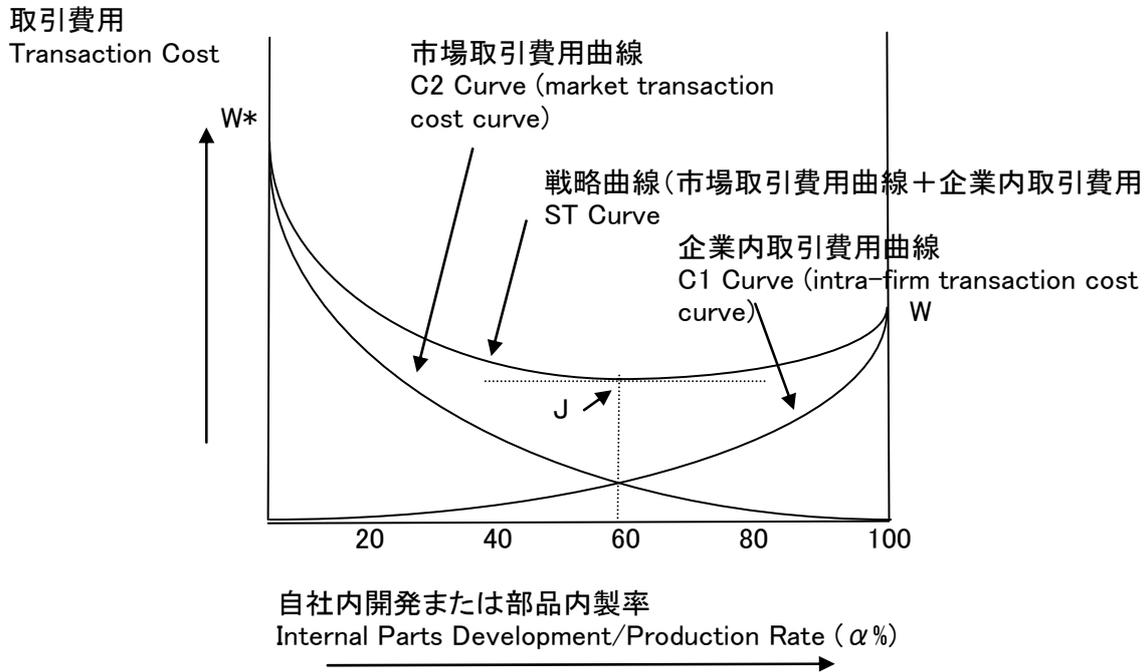
資産の特殊性が十分に高いとき、 $C1(100) < C2(0)$ であること、および、 $G1 = G2$ が成り立つことは、基本的に O. ウィリアムソン (1985) ^{xv} によっている。

内部調達率（自社内開発率および内製率） α （%）および**最適内部調達率** J （%）のコンセプトについては、筆者の創案によるものである。

(3) 式の Sc は、当該特殊品の特殊度を表し、 $Sc1, Sc2, \dots Scn$ は、その構成部品の特殊度を表す。「複合財としての特殊品」は、(2) および (3) 式が成立することを意味し、これら構成部品の特殊度が、各々十分に高く、 S^* を超える場合には、(2) 式は、当該特殊品およびその各々の部品レベルでも成り立つ。すなわち、製品およびそれを構成する部品の特殊度が十分に高ければ、当該製品についても、部品についても、その調達に当たり、市場取引費用が企業内取引費用よりも大きいだけでなく、市場での生産費用と企業内の生産費用は等しい。これが「複合財としての特殊品」の意味である。

なお、図 6 において、当該企業内の従業員の「日本型選好」が $C1$ 曲線の横軸に対する凸性を生じ、当該企業への当該部品納入企業の「日本型選好」が、 $C2$ 曲線の、横軸に対する凸性を生ずる。これが J 点 ($\alpha = J$) における取引費用最小化を保証することになる。

図6 「日本型選好」の下での取引費用の最小化（筆者作成）



上記（2）より、生産費用について

$$G1(\alpha) = G2(\alpha) \quad (2)'$$

となる。したがって、

$$G1(\alpha) + G2(100 - \alpha) = G1(100) = G2(0) \quad (2)''$$

ところで、企業にとって総費用は、（開発および）生産費用プラス取引費用である。

上記（1）および（2）' が成立すれば、

$$\begin{aligned} \text{Min. } C1 + C2 + G1 + G2 &= C1(J) + C2(100 - J) + G1(J) + G2(100 - J) < C1(100) + G1(100) \\ &< C2(0) + G2(0) \end{aligned} \quad (4)$$

が成立する。すなわち、J点において、取引費用だけでなく、総費用（生産費用＋取引費用）が最小化される。

さらに、「日本型選好」の下では、取引の相手側が機会主義的に行動する危険性をそれほど被らずに、情報交換を十分に行いつつ、相互の研究開発費・生産費を削減することが可能である。関連企業間の現場担当者同士の緊密な共同作業によって、時間をかけて、極秘情報を共有しながら、ハイブリッド自動車のような、これまでの製品コンセプトの延長線上にあるものの新しいコンセプトの新製品を生み出すことができる。「日本型選好」の下で

は、着実に、「モジュラー・イノベーション」および「アーキテクチャル・イノベーション」を積み重ねることによって、時間をかけて新しいコンセプトの商品を開発する、革新的イノベーションにいたることが出来る。これが「日本型選好」に基づく「漸進的な、ボトムアップ型の、事後的な、革新的イノベーション」^{xvi}である。こうした状況であれば、日本企業は、上記（４）式の G の水準そのものをライバル企業に比べて引き下げることが出来る。すなわち、日本企業は図 5 において、開発・生産費用および取引費用からなる総費用についての平均総費用=限界総費用の供給曲線 **MRTF** を引き下げて、より低い平均総費用=限界総費用の供給曲線 **KSUG** を達成できる。

しかも、関係当事者相互の機会主義的行動を恐れることなく、改善等を伴いつつ、付加価値を高めて差別化を推進することにより、ライバル企業にない高品質を実現できる。

すなわち、組立企業および部品企業のモラルの高さによって、各生産工程が完全に同期化された中で、高品質の部品に基づき高品質の製品をつくりだし、完璧な受注生産を行うことが出来、しかも、ライバル企業よりも取引費用及び生産（開発）費用を削減できる。

「漸進的、ボトムアップ型の、事後的な革新的イノベーション」の実現による新たな「ファーストベスト市場」の獲得は、図 4 で、旧技術体系 **T1T1** 上の **A** 点から出発して、矢印①に沿って、新技術体系 **T2T2** 上の **B** 点を達成し、例えば、北米等の大規模市場において、ハイブリッド自動車等の新製品によって、新しいファーストベスト市場 **F2F2** を獲得したことを意味する。

なお、米国等で事業展開を行うときには、「日本型選好」と「特殊品としての複合財」の競争優位を十分に生かすために、当然、関連企業間のクローズド・ネットワークを海外で展開することが必要となる。ここではクローズド・ネットワークが有利である。

いいかえれば、複合財である特殊品の開発・生産に当たって、完璧性を要求する受注生産を達成するには、「非日本型選好」^{xvii}（「長期的な取引継続の利益よりは、当面の取引における機会主義的利益の獲得を選好」）による場合には困難であり、「日本型選好」による対応が必要となる。

このように「取引費用最小化」に基づく、不断の品質改良・生産性向上と「漸進的、ボトムアップ型の事後的な、革新的イノベーション」が達成可能な日本企業は、品質・価格およびハイブリッド自動車等の新製品の開発において強力な競争力を生じ、競合先企業に重大な衝撃を与える。先に論じたように、図 5 において、日本企業は、生産費用の削減および取引費用の最小化を達成して、総平均費用 **MRTF** を **KSUG** に引き下げることができる（これは、先述のように、図 4 における **A** から **B** への、矢印①に沿った動きに対応する）。この結果、図 5 において、生産・販売点は、**D** から **E** にシフトする（**U** 点で、新たに、限界収入=限界（総）費用となり利潤最大化を達成する）。それだけでなく、上記の取引費用最小化と生産費用低減のプロセスの相互作用により、一層の平均総費用（生産費用+取引費用）の削減が可能であり、**KSUG** をさらに下に押し下げる結果、**E** 点を **F** 点に向かって近づけることが可能である。すなわち、日本企業は、「漸進的、ボトムアップ型の事後的な、

革新的イノベーション」により不断にコスト削減を実現することで、成熟産業を着実に収穫逡増（費用逡減）産業に転換することができる。

一方、米欧等の競合先企業は、競合先である日本企業からのインパクトに応じて新しい最適規模の達成と製品開発とをターゲットとする必要がある。図5において日本企業が E 点を達成したのに、競合先企業が D 点に留まることは、競合先企業にとって、明らかに、競争上不利である。このとき欧米企業は、製品のブランド価値は保持したまま、主要部品等に関する「破壊的イノベーション」によって部品の標準化・汎用品化を一層推進し、部品サプライヤーの範囲を世界規模で拡大して、新たな「最適規模の経済」を達成しようとする。これも、成熟産業を収穫逡増（費用逡減）産業に転換する方法であり、標準化・汎用品化を出来るだけ利用するという意味で、上記の「現代の独占的競争 I 型」に近い形で日本企業に対抗しようとするものである。しかし、「製品および部品の汎用品化が容易に進まない」という世界市場の需要特性が余り変化せず、また、全く新しいコンセプトの製品（電気自動車等）が、にわかに市場を席捲しない限りは、日本企業の「漸進的、ボトムアップ型の事後的な、革新的イノベーション」は有効である。

但し、最近の日本国内市場の動向を考えれば、「汎用品化」の懸念が、自動車産業において全く存在しないわけではない。日本において、低価格の軽自動車への、一般消費者の非常に強い志向が顕著に見られることは、ICT エレクトロニクス家電製品だけでなく、自動車産業においても、明らかに、「需要サイドの汎用品化」への強い潮流が存在することを意味する。第 III 章で詳細に論ずるように、「所得の落ち込み→消費の縮小・設備投資の不振→国内市場の縮小→労働需要の減少→所得の落ち込み→（繰り返し）」という「デフレ・スパイラル」は、国内消費を弱め、限界消費性向を低くし、低価格品志向を強める。軽自動車ブームはそうした日本の消費動向の端的な結果である。これに対する、軽乗用車の高付加価値化やハイブリッド自動車の高級車種への多様化・多角化等は、いわば、供給サイドの自動車企業による、「品質・価格両面で競争力のある新しい特殊品の市場創出」への企業努力である。しかし、需要サイドの汎用品化へのトレンドと供給サイドの「新しいファーストベスト市場創出」の努力とのせめぎあいは、予断を許さない。日本の自動車企業にとって米国等海外市場の事業成果のほうが日本国内よりも高いことから、汎用品化は、先進国の中でも、特に日本において強いことが窺われるためである。

第 I 章で論じた所得の伸び悩みや減少は、国民の消費行動を余裕のないものとし、国内の「ファースト・ベスト市場」の成長を抑制し、「セカンド・ベスト市場」の拡大を促進する。明らかに、こうした「需要面の汎用品化」は、日本企業の国際競争力の根底を掘り崩す。すなわち、「特殊品」が汎用品化すれば、取引費用は劇的に減少するために日本企業の「取引費用最小化」のメリットは失われ、代わりに、汎用品の価格競争に直面することとなる。

需給両面からの汎用品化が進んだ結果、今や、日本国内の ICT エレクトロニクス家電製品の多くはメイド・イン・アジアの日本企業（ブランド）製品であり、既にアジア企業（ブランド）製品に置き換わっているものも多い。国内の汎用品化の傾向が強まれば、ICT エ

レクトロニクス家電産業に見られる傾向は、全ての産業に早晚波及していく。そうなれば、「ファーストベスト市場」における、競争力のある新製品の創出という日本企業の顕在的・潜在的競争力は生かされず、「高度な消費の拡大が日本国内の高度の研究開発投資・設備投資の拡大につながる」という、日本経済そして、恐らくは日本企業にとって望ましい、経済成長の良循環は顕現しなくなる危険性が大きくなる。そうしたマクロ経済の実態を考えれば、日本経済の現状は、自動車産業等にとっても、楽観できるものではない。

III. 独占的競争とデフレ・スパイラル

(3.1) 現代の独占的競争による価格低下

第 II 章で論じた「現代の独占的競争 I 型」では、一層の標準化（「汎用品化」）と一層の規模の経済を目指して、大規模な設備投資と「破壊的イノベーション」のための研究開発投資が行われる結果、生産コストと販売価格の急速な低下を経験する。その最終ゴールは、汎用品の激しい価格競争により、「販売価格＝長期平均生産費用＝長期限界生産費用」を達成することであるが、これを実現するか、あるいは、そこまで至らず、何らかの差別化商品の段階に留まるかは、(2.1) で論じたように、設備投資と研究開発投資の壁をあえて越える新規参入者の勢いの強さによる

新しい差別化商品を作り出す「現代の独占的競争 II 型」では、米国企業が優位にあり、その目的は高価格な新製品や新事業領域の創出による、新しい大規模「ファースト・ベスト市場」の開拓だが、新製品等のコンセプトに基づく最終製品が、独占的競争 I 型を通じて速やかに汎用品化するとすれば、独占的競争 II 型を主導する企業に対しても、価格引下げ圧力はかかる。

日本の自動車産業等が競争力を保持する「現代の独占的競争 III 型」では、既に安定した技術基盤の上に、規模の経済を達成しており、各国主要企業が、差別化製品の市場を確保できることから販売価格>長期平均総費用＝長期限界総費用、総費用＝生産費用＋取引費用を達成可能である。独占的競争 I 型ほどは、標準化・汎用品化が急速にすすまず、「資産の特殊性の高い」部品から構成される「特殊品」としての差別化商品による競争においては、取引費用のウェイトは大きい。

日本企業は、(2.3)で論じたように、差別化商品の調達（内製・外注）および開発に際して膨大になりがちな取引費用を最小化し、「長期平均総費用＝長期限界総費用」を、不断に削減できる。日本企業による「漸進的な、ボトムアップ型の革新的イノベーション」による製品の品質改善・費用逡減・新製品開発が国際競争を誘発し、欧米のライバル企業もこれに対抗してコスト・価格の削減に努める結果、世界規模で生産コストと販売価格は低下する。但し、そのペースは、独占的競争 I 型に比べると緩やかである。

このように独占的競争 I、II、III 型のかかわる全産業で、価格低下傾向が見られるのは、日米欧先進国および発展途上国・新興国において共通の、近年のトレンドである。

但し、日本の場合には、欧米等に見られない顕著な特徴がある。先進国でも、特に、第 I

章で述べた悪循環のジレンマに陥り、しかも、デフレの陥穽にすら落ち込んでいるのが日本である。したがって、日本の現状を分析する必要がある。

(3.2) 日本のケース

現在、アベノミクスによる日本経済再生策の中で、第一の金融拡大が企業の設備投資を喚起するのに成功するのでなければ、第二の財政支出による乗数効果に頼らざるを得ない。しかしこれには公的債務累積軽減の必要性という制約が重くのしかかる。本稿で論じてきたように、日本経済の上方への転換のポイントは、民間消費の質的転換と着実な拡大であり、これこそが第三の日本企業・産業の国際競争力再生を具体的に生じうる唯一の道でもある。

何故、財政支出乗数は有効に機能しないのか。財政支出が高い乗数効果を持ち、十分な需要喚起によって所得が急増、税収も増大して、財政赤字も解消できるという最善のシナリオが成立していれば現在の困難は生じていない。現実には、財政支出乗数が低いため、財政支出によって誘発される所得の増加が十分でなく、財政赤字が継続して、公的債務が累積し続けた。財政支出乗数の低下が指し示すのは、限界消費性向の低下である。これは、「既に十分充足され、買うものがないから消費が低迷している」のではなく、近年の名目所得の伸び悩みや減少が、将来の可処分所得所得（いわば期待可処分所得）の低下への不安を生じ、消費者が消費を抑制すると同時に、低価格志向を強め、日本において、第 I 章で論じた「需要サイドの汎用品化」が急速に進んでいるためと考えられる。

そこで以下ではバブル期以降の消費低迷にいたる道筋を、総需要・総供給をあらわす図 7 および IS-LM 分析をあらわす図 8 によって検討する。

図 8 の $IS_1 (Y=C_1(Y-T)+I_1(r)+G_1+NX)$ と $LM_0 (M_0/P=L(I, Y_1))$ では、1980 年代バブル期の日本の財政・金融政策を考慮している。拡大的な財政政策（図 8 の IS_1 曲線における財政支出 G_1 ）と拡大的な金融政策（図 8 の LM_0 曲線上における、マネーサプライ M_0 ）のもとで、均衡点 EE_0 が実現している。

このとき、図 7 では、総需要曲線 AD_0 と短期総供給曲線 $STAS$ の交点である短期均衡点 E_0 点の実現され、短期的には、超完全雇用を実現できる GDP（自然失業率に対応する GDP である Y_n を超える GDP）である Y_0 と Y_n に対応する物価水準 P_n を超える高い物価水準である P_0 が達成されている。

このとき、長期的には、図 7 において AD_0 と長期総供給曲線 $LTAS$ の交点である長期均衡点 E^* において、本来の長期均衡価格 P_n より高い物価水準 P^* と、自然失業率に対応した完全雇用水準に対応する GDP である Y_n をもたらす一つの長期均衡を実現することが期待される。

図7 近年の日本の総需要曲線と短期および長期の総供給曲線（筆者作成）

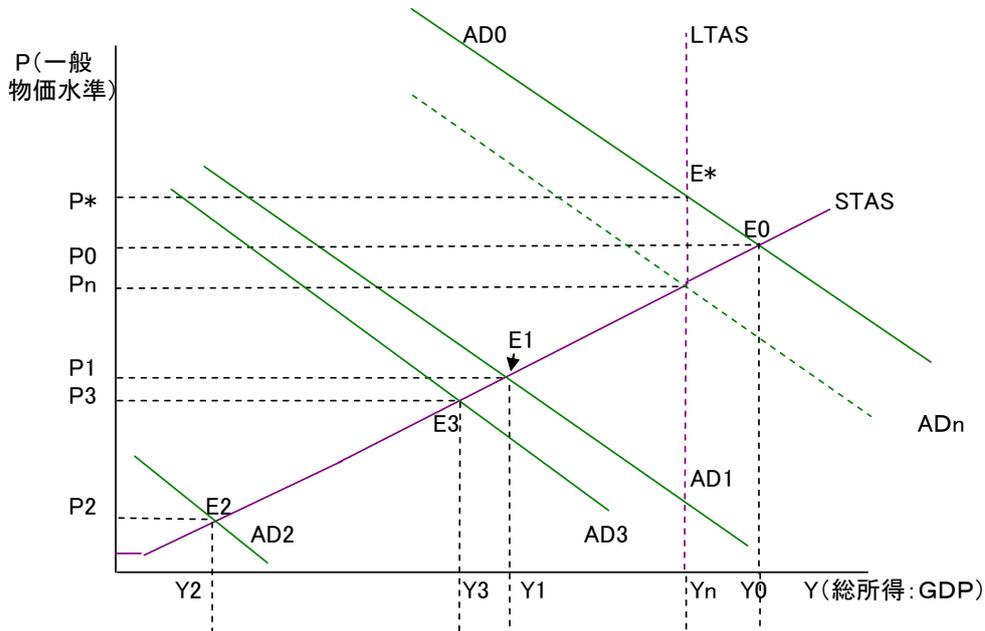
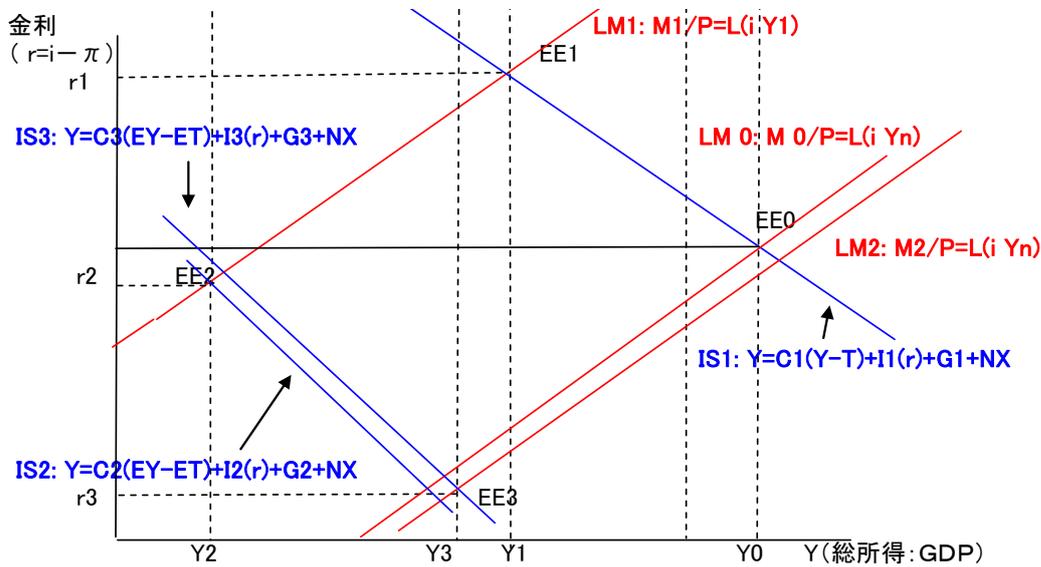


図8 近年の日本の IS-LM 曲線の変動（筆者作成）



しかし、このとき金融当局が、高水準の物価 P_0 と超完全雇用に対応する GDP である Y_0 に着目して、日本経済のバブル過熱に対する懸念を強く持ち、劇的な金融引き締めを実施すれば、名目マネーサプライは、図8において、 M_0 から M_1 へと急激に減少し、LM 曲線は、 LM_0 曲線から LM_1 曲線へと大きく左にシフトして、均衡点も EE_1 と、大きく左上方にシフトする。この結果、図7において総需要曲線である AD_0 曲線も、同様に、大きく左

にシフトし、AD1 曲線となる。このため、図 7 の均衡点は E1 にシフトする。強力な金融引き締めによってバブルは崩壊し、一般物価水準は長期均衡に対応する P_n より低い P_1 となり、GDP は、完全雇用に対応する Y_n を下回る Y_1 となる。

しかし、これは、デフレの陥穽への出発点に過ぎない。より大きな問題は、企業家の投資マインドが、これによって大きく傷つけられ、図 8 において民間投資が、 $I_1(r)$ から $I_2(r)$ へと大きく、減少した点である。強力な金融引き締めを契機にバブルが崩壊したと同時に、「日本国内は基本的に供給過剰であり、新規設備投資の余地は少ない」と、企業が改めて認識したためである。民間投資は、2000 年代前半の円安期には、輸出需要の増価を見込んで若干、増加したものの、基本的に、現在に至るまで大きく落ち込んでいることに変わりはない。企業の設備投資が落ち込み、GDP が伸び悩めば、消費も低迷し、 $C_1(Y-T)$ から $C_2(EY-ET)$ に減少する。なお、 T は課税額、 EY は、消費者の期待所得、 ET は、期待税額、 $EY-ET$ は期待可処分所得であり、消費者の期待所得が大きく減少したことから、期待可処分所得も、そして消費も大幅に減少したことを表す。また、消費低迷には本節の後段で述べる賃金下落も大きく影響している。投資および消費の低迷のため、図 8 において、IS 曲線は、 IS_1 から IS_2 にシフトし、均衡点は EE_1 よりさらに大きく左下にシフトし、 EE_2 となる。これによって、図 7 において、AD1 曲線はさらに大きく左にシフトして、AD2 曲線となり、均衡点 E2 が実現される。E2 点は、 P_2 と Y_2 という低い水準の価格と GDP が実現されることを意味する。

もちろん政府はこの状態を静観していたわけではなく、積極的な財政政策を発動して、図 8 において、IS 曲線を、 IS_2 から IS_3 へと右にシフトさせ、同じく積極的な金融政策によって、LM 曲線を、 LM_1 曲線から LM_2 曲線へと右にシフトさせる。IS 曲線の右へのシフトが LM 曲線に比べて僅かなのは、先に論じたように、企業家の投資マインドが大きく傷つけられ、また消費者の消費態度が防御的な慎重なものに転じているために、政府支出による乗数効果が大きく減殺されるためである。この結果、図 2 において、AD2 曲線が右にシフトして、AD3 曲線となって、均衡点 E3 が実現しても、達成される価格と GDP である、 P_3 と Y_3 は各々、均衡価格である P_n 、均衡（自然率）GDP である Y_n をかなり下回り、不十分である。これが、最近 20 年間の日本の状況である。

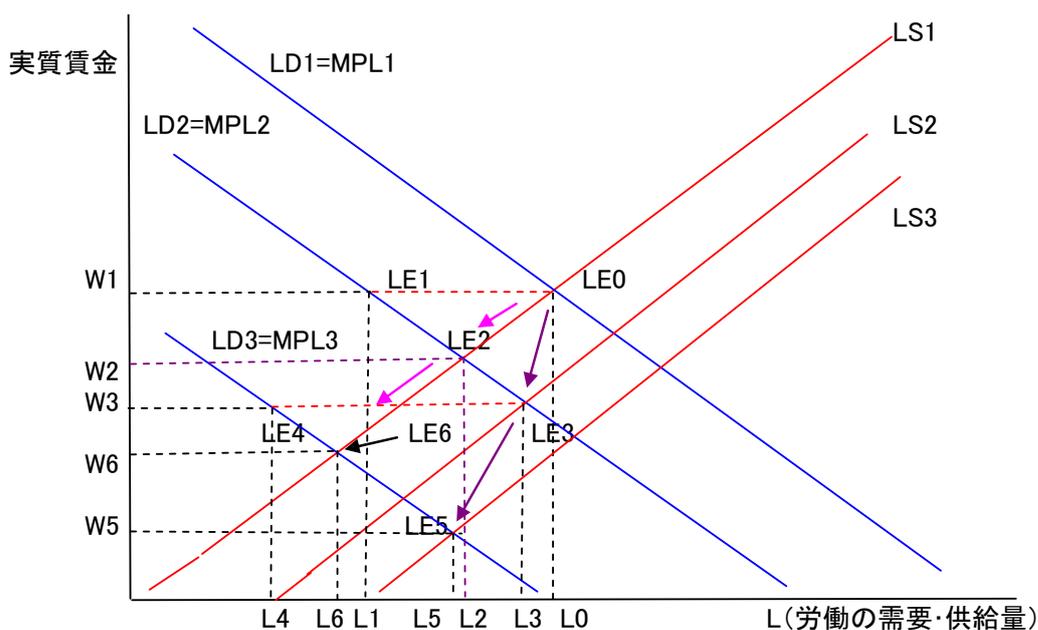
このとき労働市場では一層深刻な状況が発生する。上記のバブル崩壊と国内設備投資減および国内民間消費の低迷から、日本国内市場の成長鈍化を見込んで、企業の国内労働需要は図 9 において、 LD_1 から LD_2 へと大きく減少した。なお、 LD_1 と LD_2 は、各々、労働の限界生産物 MPL_1 と MPL_2 に等しい。

簡単化のため、当初は、労働市場は、労働需要 LD_1 と労働供給 LS_1 のもとで、完全雇用の均衡点 LE_0 にあったとすると、この需要曲線のシフトにより、実質賃金 W_1 が不変のままであれば、 LE_1 点に到達し、 L_0-L_1 の大きさの失業が発生することになる。

しかし、仮に、国内労働供給が完全に流動的であれば、均衡点 LE_2 に至り、 W_2 の実質賃金と L_2 の雇用が実現され、 L_0-L_2 の大きさの「より良い職を求めて職探しをしている」

自発的失業者が発生することになる。次節で詳しく論ずるように、労働市場がより流動的と考えられる米欧ではそのような状況になったとしても、日本では職の確保のために、労働者および労働組合が賃金カットと引き換えに職の保全を選好する。これは(2.3)で論じた日本企業の特徴である「日本型選好」と非常に密接な関係にある。

図9 近年の日本の労働市場の需要と供給



このとき、労働供給曲線は、LS1 から LS2 へと下方にシフトする。下方に圧縮された労働需要曲線 LD2 と労働供給曲線 LS2 の下で達成される新たな均衡 LE3 の下では、LE0、LE1、LE2 よりも低い実質賃金 W3 の下で、LE0 よりも低いが、LE1、LE2 よりも高い雇用が実現される。しかし、LE0 と LE3 を比較すれば明らかのように、これによって、労働者の実質所得が削減されることは間違いなく、結果的に、期待所得の低下を通じて、国内消費市場の停滞・縮小と変質を生ずる。ここでいう 国内消費市場の変質とは、第I章で論じた低価格品志向の強化、すなわち、「ファースト・ベスト市場」の萎縮と「セカンド・ベスト市場」の拡大（すなわち、「需要サイドの汎用品化」）である。

国内消費市場の停滞・縮小は、企業の国内設備投資意欲を一層減退させ、これは、国内労働需要曲線を LD2 から LD3 へとさらに大きく左にシフトさせる。このとき労働供給側が実質賃金 W3 を堅持しようとするれば、L3-L4 の大きさの失業が発生することになる。しかし、日本の労働者および労働組合が再度、職の確保のために賃金カットを受け容れれば、労働供給曲線は LS2 から LS3 へとシフトし、均衡点 LE5 に至る。実質賃金は W5 まで引き下げられるが、L5 の雇用確保は可能である。E0 から E3 へ、さらに、E5 へと向かうプ

ロセスの中で、労働者の実質所得が連続的に削減されることによって国内消費は一層低迷し、設備投資も落ち込み、それが、国内市場の縮小を生じて、国内労働需要をさらに削減し、その結果、一層の労働所得の減少を招き、国内消費をさらに不活発にするという縮小均衡のプロセスがビルトインされる。図式的に言えば、「所得の落ち込み→消費の縮小・設備投資の不振→国内市場の縮小→労働需要の減少→所得の落ち込み→（繰り返し）」という「デフレ・スパイラル」がビルトインされる。

日本の場合、見かけ上の失業率が欧米ほど高くない（(3.3)の図11参照）ので、状況の深刻さが明示的に認識されない面があるが、図8の、IS2曲線のIS3曲線への右方シフトが僅かに留まるのは、財政支出G3が巨大規模であるにもかかわらず、上記の投資と消費のスパイラル的な縮小効果が大きいからである。

言い換えれば、拡大政策を如何に積極的に進めても、実体経済がこれに十分に反応しなければ、一般物価水準の上昇およびGDPの拡大効果は小さい。その一方で、財政赤字の継続による公的債務累積のリスクは余りに大きい。

以上は消費低迷が、「デフレ・スパイラル」につながった日本の事例であるが、中所得層の所得の低迷、消費の低価格志向化（需要サイドの汎用品化）は、多くの主要先進国共通である。その背後には、各先進国内における所得配分の不均等化、労働分配率の低下等がある。この結果、先進国多国籍企業は、本社の母国である先進国の「ファースト・ベスト市場」の将来性について自信を失い、発展途上国・新興国の「セカンド・ベスト市場」および「ファースト・ベスト市場」の今後の拡大可能性を見込んで、発展途上国・新興国市場に軸足を移しつつある。

日本においてこの傾向は特に顕著である。多くの日本企業は、今や、多くのビジネスの可能性を、発展途上国・新興国市場に依存しており、「少子高齢化・消費減退により将来性が低い」とみなしている自国市場については、積極的に掘り起こそうとしていない。また、消費者の所得向上が持つ市場開拓戦略上の重要性を軽視して、従業員の賃金引上げよりは、企業内の内部留保蓄積に邁進している。本来こうした資金は国内市場の再発掘と再建、それを通じた、国際競争力の再生に用いるべきであるにもかかわらず、有効に活用されていない。その結果、第I章および本節で論じたように、国内市場の一層の縮小を招き、そのことが、国内市場に対する日本企業の経営姿勢を一層及び腰にしている。

本節で強調するポイントは、第I章でも論じたように、巷間流布されている「空洞化」論とは全く異なるものである。最優先でなすべきことは、消費の再生であり、自国をはじめとする先進国における、高度な「ファースト・ベスト市場」を再構築することである。そのために必要なのは、高付加価値・高品質の新製品を創出して、市場に送り出す、高度な研究開発能力の醸成と同時に高度の民間消費の復活、すなわち、「ファースト・ベスト市場」における大規模な購買力の、先進国における再構築である。

(3.3) 日米欧の比較

低成長は、第 I 章で論じたように、日本に限らず、先進国共通の現象である（先の図 1）。2008 年金融危機は、低成長を一層深刻化させた。ただし、インフレと失業に見る限り、日本と欧米ではその特質が異なる。図 10 および図 11 を見れば、日本は低インフレ（もしくはデフレ）、低失業率の国であり、米国とドイツは、相対的に、日本よりは、高インフレ、高失業率の国である。

欧米と日本との違いを、先の図 9 により確認しよう。需要サイドのショックにより、総需要が減少し、加えて、第 II 章で論じたように、3 種類の独占的競争の結果、価格低下傾向が強まれば、労働の需要曲線には、連続的な下方圧力が加わり、前節に見たような、LD1→LD2→LD3 への下方シフトが連続的に生ずる。

このとき、欧米では、日本と異なり、労働者が、賃金引下げには抵抗するものの、雇用削減にはそれほど抵抗しないとすれば、図 9 において、労働供給曲線は LS1 に留まると考えられる。このため、均衡点は、労働供給曲線 LS1 に沿って、LE0 から LE2、LE6 へとシフトし、賃金水準は W6 に下落する。これは、日本の賃金下落の結果である W5 ほどは低くない。その一方、欧米の雇用水準は L6 と、日本の L5 に比べてかなり落ち込む。言い換えると、「より良い職を求めて失業している膨大な自発的失業者」（L0-L6 の規模の「自発的」失業者）が、日本よりも大規模に発生することになる。賃金水準の引下げに労働者・労働組合が抵抗すれば、賃金水準は W5 よりは高止まりするものの、既に膨大な自発的失業者 L0-L6 に、さらに非自発的失業者が加わることになる。

これに対し、日本の場合には、前節で論じたように、労働供給曲線が、LS1→LS2→LS3 へと下方にシフトする結果、均衡点は、LE0→LE3→LE5 へとシフトし、「自発的」失業者は L0-L5 の規模に抑制されるが、賃金は、W1 から W5 へと大きく低下する。

こうした日本の特性の背景には、日本企業が、独占的競争 III 型で大きな競争力を持つことがある。上記の「取引費用最小化」という日本企業の国際競争力の実現のためには、「特殊品」の調達・開発に際して、(2.3)で論じたように、「当面の取引における機会主義的な利益を獲得するよりは、長期的・永続的な取引関係を確保することの利益を選好する」という、「日本型選好」を取ることが基本的な条件である。「日本型選好」は、発注元企業と発注先サプライヤーの関係にも、企業内の経営者と従業員の関係にも成り立つ。後者は、労働市場の動向に大きな影響を及ぼし、経営者も従業員も、名目賃金（物価上昇率の上下幅が少ない最近の日本では実質賃金にほぼ等しい）の低下を甘受しても、現在の雇用を確保する方向に動きやすい。

留意すべきは、「現代の独占的競争 III 型」では日本企業は依然として国際競争力を保ち、「販売価格 > 長期平均総費用 = 長期限界総費用」（総費用 = 生産費用 + 取引費用）を維持しているのに対し、独占的競争 I 型では、(2.1) で論じたように、標準化・汎用品化と規模の経済の一層の実現を踏まえて、低価格化への競争を行うことから、取引費用そのものが急激に減少し、日本企業は取引費用最小化の競争力を十分に活かしきれないことである。それにもかかわらず、こうした産業においても、従来の雇用慣行から大きく逸脱することは

容易でない。

図 10 日米独の消費者物価上昇率
(IMF, World Economic Outlook Data Base, April 2013)

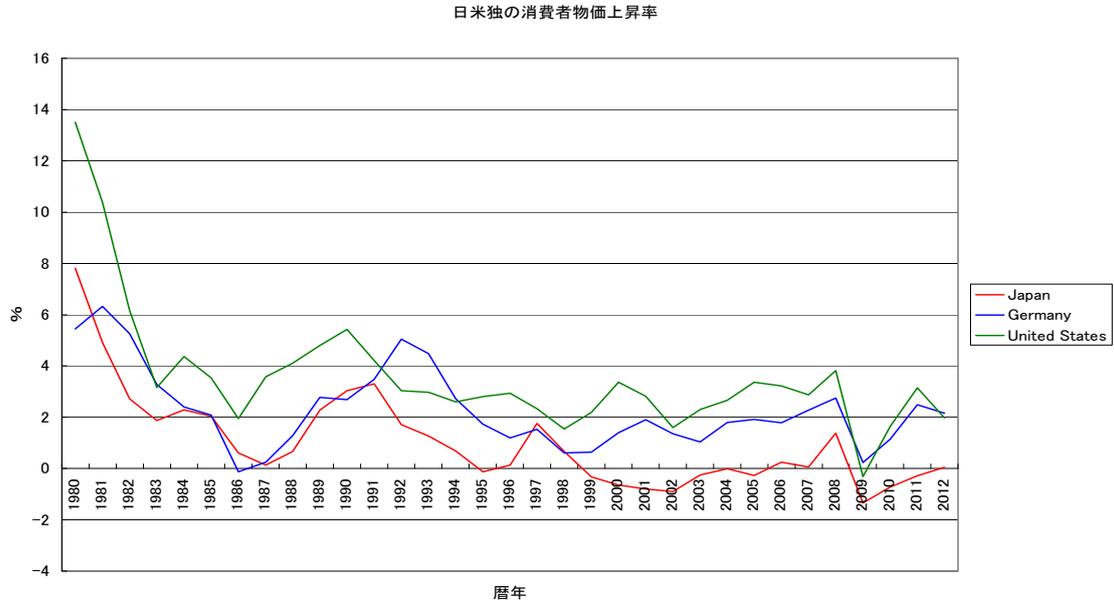
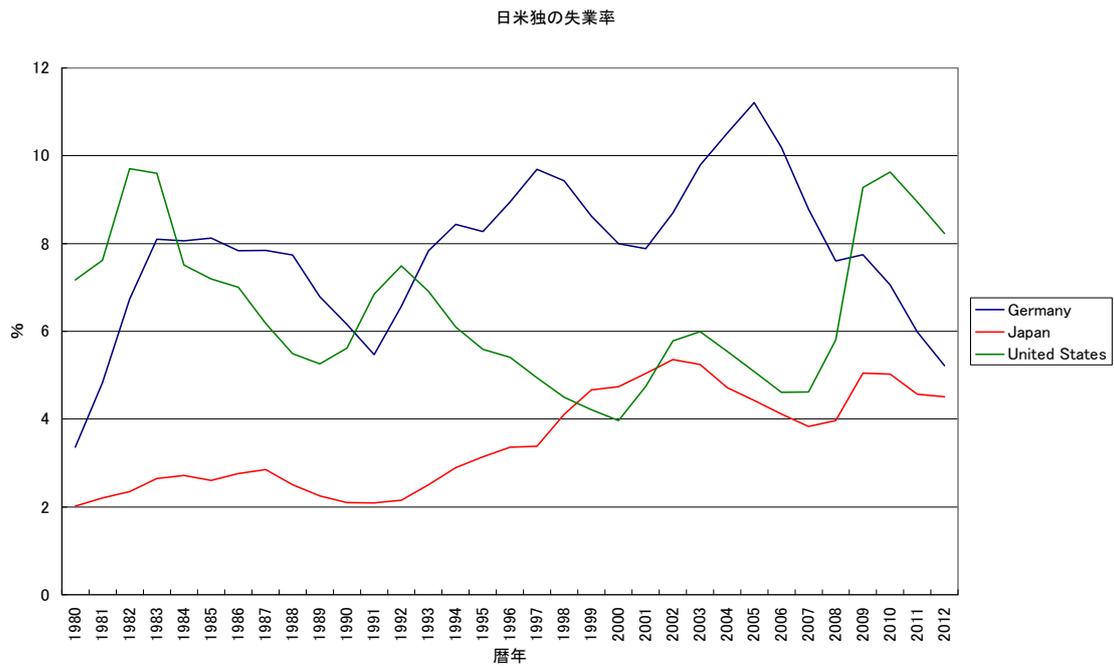


図 11 日米独の失業率
(IMF, World Economic Outlook Data Base, April 2013)



ICT エレクトロニクス産業等においては、激しい価格競争と「取引費用最小化」の優位性減少の現状に直面しつつも、企業の製品調達および新製品開発体制は、「現代の独占的競争 III 型」とほぼ同等であり、価格低下にもかかわらず、「日本型選好」のもとで、雇用削減を最低限に押しとどめようと努力し、賃金の上方硬直性または下落を招くことになる。ICT エレクトロニクス産業のような主要産業の企業の賃金決定動向は当然、他業種にも大きな影響を及ぼす。これが失業率は比較的低水準のままで、名目賃金および実質賃金が低迷するという日本の特性の背景にある事情であると考えられる。これは、実質賃金の低下は比較的低水準に抑えられる一方、失業率は増大するという、欧米の傾向と大きく異なる。

独占的競争 I 型、II 型および III 型は、世界的に一般的であるが、上記の事情から、先進国の中でも、特に日本において、賃金の上方硬直性または下落と価格の横ばいまたは下落が生じやすく、これが、「所得の落ち込み→消費の縮小・設備投資の不振→国内市場の縮小→労働需要の減少→所得の落ち込み→（繰り返し）」というデフレ・スパイラルを加速し、深刻化する。

標準的な「フィリップス曲線」を表す (5) 式で考えたとき、上記の経緯から、日本の期待インフレ率は米国およびドイツに比べてかなり低く、むしろ期待デフレ率であると考えられる。

$$\pi = E \pi - \beta (u - u^*) + v \quad (5)$$

π : インフレ (デフレ) 率

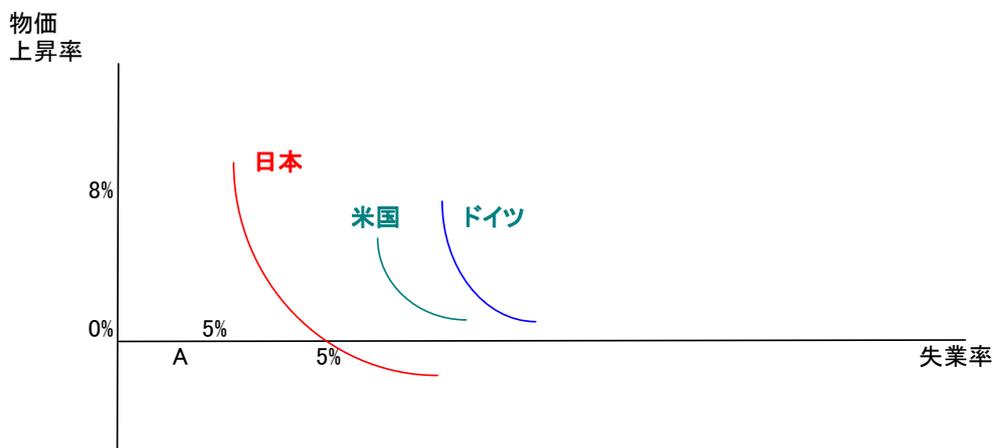
$E \pi$: 期待インフレ (デフレ) 率

$u - u^*$: 循環的失業

v : 供給ショック

日米独の相違は、概念的には、図 12 のようになると考えられる。

図 12 日本、米国、ドイツのフィリップス曲線 (筆者作成)



こうした日本の現状を打破するには、(3.2)で論じたように、国内消費と国内投資を拡大して、図8において、IS曲線を右にシフトさせるしかない。金融緩和も財政拡大も既に限界まで発動されており、余力に乏しいことから、国内消費と国内投資の拡大のために企業のなすべき役割は大きい。根本的な課題解決のためには、高度な「ファースト・ベスト市場」の再構築が必要である。この点について、最後の第V章で詳細に論ずる。

VI. 結論、若干の処方箋

本稿の結論は、国内の「ファースト・ベスト市場」の再構築こそが、先進国、なかでも、日本企業および日本経済の再生を可能にする唯一の方策であるというものである。この点は、程度の差はあっても、米国およびEUにおいても同様と考えられる。

特に、日本の場合、一人当たりGDP、4.6万米ドル（IMF、2011年：同年米国は4.8万米ドル、ドイツは4.4万米ドル）、人口、1.27億人（同、2011年：同年米国は3.12億人、ドイツは、0.82億人）の大規模市場である日本を、少子高齢化・人口の長期停滞という消極的固定観念によって、「今後の可能性が少ない、あるいは、ほとんどない市場」と、捉えるべきではない。むしろ、新たな「ファースト・ベスト市場」を創出できるチャレンジの場として、そして、そのチャレンジに成功するか否かが、自らの死活にかかわる場として、日本企業は捉えるべきである。このチャレンジに成功することこそが、日本企業固有の国際競争力と日本経済の再生に直結する。

ファースト・ベスト市場を拡大することは、図7のAD曲線をAD3の位置から可能な限り、AD_nに近づけることを意味する。それには、民間投資と民間消費の再活性化によって行うしかない。そのためには、企業と消費者の双方が、日本経済に対する信頼感を回復することが必要不可欠であり、特に、将来の所得についての消費者の信頼回復が必須である。すなわち、名目所得の引き上げを通じた期待実質所得増加が不可欠である。今後、期待インフレ率が上昇するのであれば、名目賃金の引き上げは、現状を維持するためにだけでも必要である。

期待実質所得の増加に基づく消費の持続的拡大こそが「ファースト・ベスト市場」の持続的発展を促し、それによって国内における高度の研究開発投資と設備投資の増加が生じてはじめて、消費と投資の継続的相乗効果による日本経済成長の良循環を期待できる。

消費の拡大・投資の拡大、どちらの施策を行うに当たっても、最も重要なのは、「幅広い能力を備えた「日本人」高度人材の大規模な育成」である。日本の高度人材は、需要および供給の両面から日本経済を支え、成長を推進していくものである。供給サイドから見て、上記の1.27億人の日本国民が、一人当たりGDP、4.6万米ドルの所得を今後とも維持・増加していくのに必要なことは、一人当たりの付加価値生産額を高めることであり、それを達成する唯一の方途は、高度科学技術の蓄積とそれを新しい「ファースト・ベスト市場」創出に結びつけ、実現することの出来る「幅広い能力を備えた日本の高度人材の大規模な育成」である。

最も留意しなければならないのは、こうした大規模で幅広い能力を備えた日本の高度人材は、需要サイドでも主要な役割を果たすことである。先進国多国籍企業が最も競争力を発揮する「ファースト・ベスト市場」の主たる顧客となるのは、まさに、「ファースト・ベスト市場」創出に当たっての供給サイドの主力である、大規模で幅広い能力を備えた高度人材層そのものである。留意すべきなのは、多国籍企業は必然的に最も有力な「ファースト・ベスト市場」のあるところで研究開発等の最高度の事業活動を行うことである。

要約すれば、先進国、特に、日本経済にとって最も重要な戦略は、自国内に、高度で、大規模な「ファースト・ベスト市場」を創出することであり、そのためになすべきことは、「ファースト・ベスト市場」創出に当たっての需要・供給両面の主力である、幅広い能力を備えた高度人材の、日本国内における大規模な育成である。

これを実現する際にぜひとも超えなければならない大きな障壁が、特に日本の場合には、ある。本稿の最後にその点を強調したい。

現在、かなり多くの日本企業は、本稿で再三強調した、需要・供給両面からの汎用品化の下で、企業組織のあり方と企業競争力の大きなミスマッチに直面している。

(3.3)で論じた「取引費用の最小化」は、日本企業の国際競争力の淵源であるが、これを達成することの出来る重要な要件は、「日本型選好」と「複合財としての特殊品」であった。今、前者の「日本型選好」に着目すると、日本企業は、「短期の機会主義的利益よりは長期的取引関係の保持を、より選好する」という「**日本型選好**」を行う「**日本型人材**」^{xviii}に、その特性を最大限発揮させ、取引費用最小化の実を挙げ、国際競争力を実現できる組織を形成してきた。日本企業は、この目的達成のための諸制度、すなわち、終身雇用制度（総合職の正規社員に対し、期限の定めのない雇用契約を行う）、ジョブローテーション、職能評価による遅い昇進、退職金、企業内年金・保険制度、海外留学を含む企業内研修制度等の諸制度を完備した企業組織をもち、これら諸制度は、同一企業内に長期間留まり、機会主義的行動をとらずに生涯にわたって、「日本型選好」をもって会社に貢献するように、従業員を動機付ける。筆者は、こうした日本企業の組織特性を **TCM(Transaction Cost Minimization : 取引費用最小化)型組織** ^{xix}と定義してきた。

TCM 型組織は、(3.3)で論じた「現代の独占的競争 III 型」においては依然として非常に有効な「企業固有の競争優位 (O Advantage)」の淵源である。問題は、(3.1) および (3.2)で論じたように、「現代の独占的競争 I 型」や「現代の独占的競争 II 型」においては、TCM 型組織は、必ずしも有効となりえない点である。

特に、これから日本企業が注力すべき、事業領域拡張競争である「現代の独占的競争 II 型」においては、欧米企業、特に、米国企業の **SMD (Specialty Market Development : 特殊品市場開発) 型組織** ^{xx}の O Advantageの方が有効であると考えられる。SMD 型組織は、「非日本型選好」（長期的取引関係の保持よりは短期の機会主義的利益を、より選好する）を保有する「非日本型人材」より構成され、高いリスクをとりながら、グローバルな市場性のある、新しいコンセプトの新製品や新しいビジネス領域を連続的に創出すること、

および、新製品についてのブランドの確立・標準化・差別化等による市場支配 に長けている。すなわち、SMD 型組織は、先端産業分野における「事業領域拡張競争」に関しては、TCM 型組織よりも適合している。

それは、「日本型選好」をもつ「日本型人材」の 5 つの特性、すなわち、

- ① 個人の思想・意思の表明よりは集団の中での調和の重視。
- ② ハイリスク・ハイリターンよりはローリスク・ローリターンを志向
- ③ 頻繁な転職によるキャリアアップよりは同一の職場（企業内）での昇進を選好
- ④ オープンでドライなネットワーク形成よりは比較的限定された範囲での濃密なネットワークを志向
- ⑤ 自由な発想と指導性を尊重するよりは方向性と枠組みが与えられた領域での精緻な分析と作業を重視

と、「非日本型人材」の 5 つの特性、すなわち、

- ① 集団の中での調和よりは個人の思想・意思の表明の重視。
- ② ローリスク・ローリターンよりはハイリスク・ハイリターンを志向
- ③ 同一の職場（企業内）での昇進よりは頻繁な転職によるキャリアアップを選好
- ④ 比較的限定された範囲での濃密なネットワークよりはオープンでドライなネットワーク形成を志向
- ⑤ 方向性と枠組みが与えられた領域での精緻な分析と作業を尊重するよりは自由な発想と指導性を重視

とを、比較すれば明らかである。明らかに、SMD 型組織の方が、TCM 型組織よりも、世界規模で高度人材を集めることが容易である。

日本企業は、「現代の独占的競争 III 型」にある企業だけでなく「現代の独占的競争 I 型」や「現代の独占的競争 II 型」にある企業も、基本的には TCM 型組織である。しかし、最近 20 年間、「現代の独占的競争 I 型および II 型」においては、日本企業は深刻な状況に直面してきた。すなわち、これらの独占的競争における日本企業の競争上の不利・経営不振から、度重なる早期退職の勧奨、賃金カット、非正規社員の増加等を行い、「日本型選好」に基づく TCM 型組織の基盤である、経営者と従業員との信頼関係を掘り崩し、「日本型選好」に基づく「取引費用最小化」の競争力そのものも損なってきたと考えられる。

これまでの本稿の議論を踏まえれば、「現代の独占的競争 I 型および II 型」にある日本企業には二つの選択肢しかない。

一つの選択は、TCM 型組織から SMD 型組織への起死回生の変容をはかり、「現代の独占的競争 II 型」において競争力を発揮できるだけの 新しい経営資源 を蓄積し、新しい人的資源 を養成すること、また、もう一つの選択は、自社の これまでの経営資源 を生かすうる、新しい「複合財としての特殊品」 の大市場を創出し、併せて、崩れかかった TCM 型組織を再生させること、このいずれかの選択を早急に行うしかない。（以上）

(参考文献)

- (1) AOKI, Masahiko (1988) *Information, Incentives and Bargaining in the Japanese economy*, Cambridge: Cambridge University Press
- (2) Buckley, Peter J. "Government Policy responses to strategic rent-seeking transnational corporations" *Transnational Corporations Journal*
- (3) Christensen, Clayton M. (1997) *The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail*, Harvard Business School Press
- (4) DUNNING, John H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham: Addison Wesley Publishers Ltd.
- (5) HAMEL, Gary (2006) "The Why, What and How of Management Innovation" *Harvard Business Review*, February, 2006
- (6) Henderson. Rebecca M. and Clark. Kim B. [1990] "Architectural innovation: the reconfiguration of existing product technologies and the failure of established firms – Technology, Organizations, and Innovation," *Administrative Science Quarterly*, 1990 (March)
- (7) TEJIMA, Shigeki (1998) "Japanese international investment in the regions of East Asia and the Pacific: a horizontal division of Labor?" In: Mirza, Hafiz (ed): *Global Competitive Strategies in the New World Economy-Multilateralism, Regionalization and the Transnational Firm*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd., pp 214–241
- (8) TEJIMA, Shigeki (2000): "Japanese FDI, the Implications of "Hollowing Out" on the Technological Development of Host Countries," In: *International Business Review* 9, pp 555–570
- (9) TEJIMA, Shigeki (2000): "The Effects of the Asian crisis on Japan's Manufacturing Foreign Direct Investment in Asia," In: Blechinger, Verna. and Lgewie, Jochen. (eds): *Facing Asia---Japan's role in the Political and Economic Dynamism of Regional Cooperation*, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 199–216
- (10) TEJIMA, Shigeki (2003): "Japan's Manufacturing FDI in China—Its Characteristics in Comparison," In: Haak, Rene and Hippert, Hanns G. (eds): *Focus China---The New Challenge for Japanese Management*, Munchen, IUDICIUM Verlag GmbH, German Institute for Japanese Studies, pp 61–81
- (11) TEJIMA, Shigeki (2006) "Changing Competitiveness of Japanese Firms and Role of Japan's FDI" *The Indian Economic Journal* Vol. 54 No. 1, April-June, 2006, pp83-111
- (12) TEJIMA, Shigeki (2012) "Japanese firms'foreign Direct Investment (FDI) and its international competitiveness" *Journal of International Politics and Economics* Nishogakusha University, No. 18, March 2012
- (13) DOZ, Yves (2006) "Optimizing Meta-national Innovation Processes", INSEAD, Fontainebleau and Singapore, A paper for the RIETI Policy Symposium "Global Management and Innovation of Japanese Enterprises-The strength of Global Management and Future Challenge"

Tokyo, January 26th, 2006 "Tapping the world for Global Innovation"

- (14) United Nations, UNCTAD, *World Investment Report, 1991–2011*
- (15) WILLIAMSON, Oliver E. (1983) *Markets and Hierarchies---Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press
- (16) WILLIAMSON, Oliver E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press
- (17) WILLIAMSON, Oliver E. (1986) *Economic Organization: Firms, Markets and Policy Control*, London, Wheatsheaf Books, Ltd.,
- (18) WILLIAMSON, Oliver E. (1995): (ed) *Organization theory from Chester Barnard to the Present and Beyond*, New York and Oxford, Oxford University Press
- (19) 青木昌彦・安藤晴彦編著 [2002]「モジュール化ー新しい産業アーキテクチャの本質」東洋経済新報社
- (20) クレイトン・クリステンセン（玉田俊平太監修、伊豆原弓訳）[2001]「イノベーションのジレンマー技術革新が巨大企業を滅ぼすとき」翔泳社
- (21) 経済産業省、「海外事業活動基本調査」第28回ー38回
- (22) ゴビンドラジャン, V. & トリンブル, C. (渡辺典子訳) [2012]「リバーズ・イノベーションー新興国の名もない企業が世界市場を支配するとき」ダイヤモンド社
- (23) 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
- (24) 手島茂樹 [2002]「成熟産業における組立企業と部品企業の最適取引形態とその国際展開について」『二松学舎創立125周年記念論文集』pp147~188
- (25) 手島茂樹 [2006]「変革期における日本企業の対外直接投資ー日本企業の競争力強化への道」国際ビジネス研究会年報2006 pp151-169
- (26) 手島茂樹 [2007]「日本の製造業企業の国際競争力ー海外展開を通じた流失と再生」、『季刊 国際貿易と投資』第70号 2007年冬号 pp4-18
- (27) 手島茂樹 [2007]「日本型選好、日本型人材、「費用最小化（CM）型組織」に立脚した日本企業は、海外事業を通じて、その国際競争力を再生できるか」『異文化経営研究』第4巻 pp42-57
- (28) 手島茂樹 [2008]「日本企業の海外事業展開におけるTCM組織からMD組織への変革と創造的オープンネットワーク形成の可能性ー大連等に進出した日米欧アジア企業の経験の検証」『国際政経』第14号、pp33-49
- (29) 手島茂樹 [2009]「国際金融危機・世界同時不況が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『季刊国際貿易と投資』No.76 2009年夏号 pp5-19
- (30) 手島茂樹 [2010]「変化期の日本企業の国際競争力と成長戦略」『世界経済評論』2010 Vol.54 No.2、pp33-40
- (31) 手島茂樹 [2010]「世界金融・経済危機が日本企業の直接投資戦略に及ぼす影響」『多国籍企業研究』第3号 pp77-115

- (32) 手島茂樹・藤原弘共著 [2010]「世界同時不況下での生き残りをかけて」(株)リブロ、第1章・第3章・第7章
- (33) 手島茂樹 [2011]「日本企業の海外事業展開が日本企業の国際競争力に及ぼす影響及び今後の課題：新しいイノベーションの視点」『季刊国際貿易と投資』No.83 2011年春号 pp64-78
- (34) 手島茂樹 [2011]「日本企業の海外事業展開を通じた日本の産業競争力再生は可能か」『国際政経』第17号、pp21-46
- (35) 手島茂樹 [2012]「海外事業展開を通じた日本企業の国際競争力再建」『季刊国際貿易と投資』No.87 2012年春号 pp52 - 69
- (36) 手島茂樹 [2012]「協調と競争：イノベーションから見る日本の競争力」『世界経済評論』2012 Vol.56 No.4、pp29-34
- (37) 手島茂樹 [2012]「国際経済の歴史的な転換点の元で、世界金融経済聞き及び欧州ソブリン危機に直面する日本企業の国際競争力の現状と課題」『国際政経』第18号、pp1-19
- (38) 手島茂樹 [2012]「海外直接投資と新興国の発展・新興国企業の成長」多国籍企業学会著『多国籍企業と新興国企業』第2章、pp33-56、文眞堂
- (39) 手島茂樹 [2012]「現代国際経済における独占的競争：成熟産業の収穫逓増産業化と南北間格差の収斂」『二松学舎大学国際政経論集』第19号、pp17-33
- (40) 手島茂樹 [2013]「現代の収穫逓増産業の国際競争：イノベーションと国際ネットワーク」『季刊国際貿易と投資』No.91 2013年春号 pp101 - 120
- (41) 延岡健太郎、伊藤宗彦、森田弘一[2006]「コモディティ化による価値獲得の失敗：デジタル家電の事例」『RIETI Discussion Paper Series』06-J-017
- (42) 浜田宏一[2013]「アメリカは日本経済の復活を知っている」講談社
- (43) 深尾京司、日本経済研究センター編 [2008]「日本企業の東アジア戦略—米欧アジア企業との国際比較」日本経済新聞出版社
- (44) 藤本隆宏[2011]「設計比較優位説のプロセス的基礎」『生産性とイノベーションシステム』第6章、日本評論社
- (45) 宮崎智彦 [2008]「ガラパゴス化する日本の製造業」東洋経済新報社
- (46) 村上泰亮[1992]「反古典の政治経済学—進歩史観の黄昏」中央公論社
- (47) 八代尚宏 [2009]「労働市場改革の経済学」東洋経済新報社
- (48) 吉川洋[2013]「デフレーション」日本経済新聞出版社
- (49) 和田一夫[2009]「ものづくりの寓話」名古屋大学出版会
- (50) 渡辺聡子、アンソニーギデンス、今田高俊、[2008]「グローバル時代の人的資源論—モチベーション・エンパワーメント・仕事の未来」東京大学出版会

ⁱ 「イノベーションによる成長」の概念についてはM. ポーターの「国の競争優位」によっている。これをベースにした筆者の議論については、参考文献 (37) および (38) を参照。

-
- ii 「ファースト・ベスト市場」に関する筆者の議論については、参考文献（29）－（40）を参照。
 - iii 同上
 - iv 同上
 - v 同上
 - vi 参考文献（20）を参照。
 - vii 参考文献（35）－（40）を参照。
 - viii 参考文献（11）（12）および（29）－（40）を参照。
 - ix 参考文献（6）を参照。
 - x 参考文献（15）－（18）を参照。
 - xi 同上
 - xii 参考文献（12）および（34）－（40）を参照。
 - xiii 参考文献（7）－（12）および（23）－（40）を参照。
 - xiv 同上
 - xv 参考文献（16）
 - xvi 参考文献（11）（12）および（29）－（40）を参照。
 - xvii 参考文献（7）－（12）および（23）－（40）を参照。
 - xviii 参考文献（11）（12）および（27）－（40）を参照。
 - xix 同上
 - xx 同上