

日本国際経済学会・第64回全国大会
第15分科会「グローバリゼーション(Ⅱ)」

「国民経済と主権国家は、追い詰められているのか」
多国籍企業国際化分析における、経済学、政治学、社会学の統合の試み(要旨)
尾崎俊哉

1. 本研究の目指すもの:

企業の国際化をめぐる考察は、これまで「立地」という企業を取り巻く外部要因と、「所有」という企業の組織における内部要因のそれぞれへの考察と並行して、市場における「取引費用の内部化」という第三のアプローチに基づく研究が重ねられてきた。ロナルド・コースによって開拓された取引費用の研究は、その後、ゲームの理論を取り入れ、ダグラス・ノースらの制度研究として精緻化されてきた。アラン・ラグマンやリチャード・ケーブス、それに続く研究者が、企業の国際化の研究に、取引費用の内部化アプローチを積極的に応用し、重要な貢献を行ってきた。(注:ケーブスは、基本的に伝統的なマイクロ経済学、および産業組織論の国際的な応用を行っているが、その中でなお、多国籍企業研究における取引費用の内部化の重要性に着目している。)

市場での財の取引には、取引をめぐる情報の収集、評価、交渉、執行などに費用がかかる。またこれらの情報は多くの場合、非対称的である。そして情報をめぐる判断においても、制約された合理性のもと、あるいは機会主義的な傾向のもとで行われる。中でも中間財の取引においては、とりわけこのような取引費用の存在が大きい。

このような取引費用は、一国の経済の中でも、地域や産業ごとに異なっている。しかしより大きくは、国民経済のレベルで括って分類できる。それは第一義的に国民経済を成立させる一連の制度のもと、法律やインフォーマルな慣習、それらの立脚する規範、そしてこれらのルールの執行メカニズムによって規定されていると考えられている。

このような取引費用が大きい場合、企業は市場での取引を避け、組織内部での取引を行おうとする。他方で取引費用が十分に小さい場合、企業は組織に多くを抱え込むよりも、市場からの調達を行おうとする。企業の国際化において、海外との取引を企業間の貿易を通して行うか、自社の内部で企業内貿易を通して行うか、について、内部化アプローチが多くを示唆できるというものである。

内部化アプローチの研究者の多くは、取引費用の内部化の考察を通して、立地に注目するアプローチも、所有にフォーカスするアプローチも、一貫して統合することができると考えている。前者の立地論では、生産要素の国境を越えた分布、産業組織論の国際的な応用によって導かれる顧客や取引先、競合相手との関係、そして政府の政策など、多様な立地上の要因に着目してきた。これらの要因を企業活動において積極的に活用することが、経営上好ましいかどうかという点で海外展開が決定されるというもので、企業を取り巻く外部環境が、企業の国際化の原因となっている、というものである。

後者の所有アプローチは、企業行動は本質的に組織体としての企業の特長によって特長つけられる、という立場に立っていた。同じ産業でも、成功する企業と、そうでない企業とに分かれる。その背景には、資本、技術、労働力、情報に代表される企業が所有する有形資産と、それらの資産を活用するうえで欠かせない戦略、情報、経営ノウハウ、組織、ブランド、信用といった無形資産、そして、それらの蓄積プロセスとしての戦略立案能力、情報収集力、学習力、経営能力、組織力が、企業ごとに異なっている。これらの有形、無形の資産や能力の中身や規模によって、競争上の優位性が変わってくる。このような視点を、国境をこえて当てはめる中で、企業の国際化の背景にあるダイナミズムを分析できるというものである。

内部化アプローチでは、これらの立地要因や所有要因の多くを取引費用の中に取り込むことができると思う。ある海外市場に企業が立地し、企業活動を行うかどうかを決定する際、立地論が明らかにする要因の多くは、本質的に取引におけるコストとベネフィットとして明らかにできる。また、企業組織の持つ所有優位は、本質的に組織内部での取引費用を規定するものであり、そこから、市場における取引費用の多寡を、組織における取引費用と比較することで、内部化のメリットがどの程度大きいかを明らかにできる。

果たして、内部化アプローチは、企業の国際化をめぐる考察において、それほどオールマイティなのだろうか。本研究は、前半で取引費用の内部化をめぐる先行研究のレビューを行い、内部化アプローチの重要な貢献を確認した上で、同アプローチの抱える課題を明らかにする。その上で、解決に向けて、中核をなす取引費用に「メンバーシップ」の概念を提起する。後半において、「メンバーシップ」の概念を取り入れた取引費用の内部化分析の有効性を、日米における直接投資をめぐる制度的な違いを考察する中で明らかにしたい。

2. 取引費用分析における「メンバーシップ」概念:

上述のように、市場での財の取引には、取引をめぐる情報の収集、評価、交渉、執行などに費用がかかる上、情報は、多くの場合、非対称的である。しかも我々は、制約された合理性や機会主義的な傾向のもとに置かれている。このような取引費用を国民経済のレベルで分析し、国際的に比較する際、国の法律、慣習、それらの立脚する規範、そしてこれらのルールの実行メカニズムなどが、中核的な説明変数であるとされてきた。参入規制や独禁法から、行政指導による護送船団的な産業政策、そして業界慣行にいたるまで、広く経済活動に関するフォーマル、インフォーマルなルールは、確かに経済活動を容易にも困難にもし得るものである。もちろん、どれだけルールが存在しても、それらが実際に守られなければルールの意味が無いという点で、執行メカニズムの有効性も、取引に大きなインパクトを持つ。

しかしながら、これまでの取引費用アプローチは、ルールの主体をめぐる、必ずしも十分な検討を行ってこなかった。誰が主体なのか、したがって、どのような価値観や規範を主体が共有し、その価値を反映したルールを作り、誰がそれを守るのか。また、誰がどのようなプロセスでルールの見直しを行い、ルールが変更されるのか。これらの問題は、ほとんどの内部化アプローチの研究において、分析の対象外とされてきたのである。その背景として、ルールをめぐる一連の制度やプロセス、構成員を所与とするとともに、ルールの対象や要件は、ルールによって規定されているとみなしてきたことがあげられる。

この点が、多国籍企業の海外展開で極めて重要な問題であることは、直接投資活動をめぐる各国のフォーマルなルール、およびインフォーマルなルールを考えると明らかである。たとえば日本における「外資アレルギー」は、わが国において、市場参加者の要件のひとつに国籍があることを示唆している。慣習というインフォーマルなルールによると、外資系企業は、フル・メンバーとしての資格を簡単には獲得できない。直接投資をめぐるフォーマルなルールとしての外為法をはじめとした資本移動や所有に関する法律の改正後も、外資系企業はインフォーマルには別扱いされるという慣行が長く続いてきたのである。そのため、海外からわが国へ進出した多国籍企業の多くは、日本市場におけるメンバーシップの獲得と維持に、本国市場における企業活動に必要なメンバーシップとは異なるエネルギーを使い、コストを払ってきた。同様のことは、日本企業が北米と欧州で、たとえば環境への配慮や、社会的責任経営などにおいて、異なった対応を行っていることでも明らかである。異なる市場において、異なるメンバーシップとしての要件があるのである。

すなわち、海外で事業展開する際、「ヒット・エンド・ラン」のような戦略をとるのでない限り、相手先市場のメンバーに関するフォーマル、およびインフォーマルなルールを共有し、それを尊

重し、遵守することが求められる。市場参加者としてメンバーシップを獲得し、維持することとは、フォーマル、およびインフォーマルなルールを「共有し、尊重し、遵守する」というコミットメントが、他の市場参加者によって認められ、受け入れられて初めて成立することなのである。

このような点は、企業活動全体の中で、比較的重要性の低い課題のように思われるかもしれない。企業が行う地域社会への貢献活動、あるいはインフォーマル・ルールの形成に欠かせない業界団体や経済団体への参加などは、企業活動全体からして、ほとんど無視できるようなコストではないだろうか。この点については、メンバーシップを表面的に金額で捉えることのできる物質的費用(material value)とみるか、社会的な文脈によって捉える、主体間価値(inter-subjective value)とみるかで、まったく異なった理解が行われる。

前者に従えば、CSRや渉外活動に実際にかかった直接、間接の費用を積み上げるだけでよい。しかし後者に従うと、たとえば、日本に進出した米国の多国籍企業において、日本市場でのメンバーシップ活動を、アメリカの親会社が評価する際に、主体間価値において明らかにされるコストがかかる。というのも、組織内部において、2つの市場でのメンバーシップ活動をとりまく価値観の違いを確認した上で、一つの価値観に基づくコストをもう一つの価値観において再評価しなおす必要があるからである。このプロセスは、一般に、トップレベルの経営者間での情報の交換、交渉、認識の再構築と共有を含み、多くの時間とエネルギーが費やされる。

もちろん、新規参加者が直面するメンバーシップの問題は、多国籍企業のみが直面するのではない。新しく起業した国内の新規参加企業も、同様の問題がおこる。しかし、企業の国際化において、異なる価値観や規範に立脚したメンバーシップをめぐる評価プロセスが大きな意味を持っている点で、国内の新規参加と本質的に異なるのである。

そこで、本研究では、メンバーシップは、物質的な側面で終わらないということ、社会学、政治学の枠組みを基にした制度におけるルールをめぐる社会構築(Social Construction)分析を用いて明らかにする。たとえば寄付行為やコミュニティ活動、ボランティア活動をはじめとした社会貢献活動、あるいは財界活動、業界活動などの渉外活動などにおいて、一連の金銭的な費用を計上し、活動を行うことで、メンバーシップを獲得するだけではなぜ終わらないかを、事例研究をもって明らかにしようというものである。メンバーシップは、市場参加者相互の働きかけによって「社会的に構築」されている。すなわち、多くのインフォーマルなルールは、形式的なものではなく、市場参加者が、日々の市場活動の中で実現している価値観や規範に深く根付いて社会的に再生産されているのである。

3. ケース:

上記のように提起された、「メンバーシップ」の概念を取り入れた取引費用の内部化分析が有効性を持つことを、日米における直接投資をめぐる制度的な違いを考察する中で明らかにしたい。なぜ日本は、アメリカに比べて際立って直接投資(特に対内投資)の自由化に強い抵抗があるのか。フォーマルなルールとインフォーマルなルールのギャップは、どのような社会的価値観や規範を反映しているのか。また、フォーマルなルールとインフォーマルなルールとの距離や関係、ルールのスクラップ・アンド・ビルドのプロセスについても、日米の市場制度を比較するなかで考察する。

4. 意義:

今研究では、制度の経済学を縦軸に、社会構築を横軸に置くことで、経済学や政治学における比較制度研究が所与としてきた社会や文化の基盤としての規範や価値観が、具体的にどのように制度に埋め込まれ、市場の特性を形成してきたか、また同時に、そのような規範や価値観が、経済活動を通して、どのように再生産され、あるいは変更されているのか、について、一

貫した説明が可能となることを示したい。そして、これまで多くの分野で個別に展開されてきた企業国際化をめぐる分析が全体的に統合される可能性を示唆するとともに、グローバリゼーションの下で、国民経済は制度的になお重要な分析レベルであることを確認したい。

日本国際経済学会・第64回全国大会
第15分科会「グローバリゼーション(Ⅱ)」
「国民経済と主権国家は、追い詰められているのか」
企業国際化分析における、経済学、政治学、社会学の統合の試み

立教大学 社会学部
尾崎俊哉

1. はじめに:

企業は、いつ、どこへ、どのような手段で、なぜ国際化するのか。そして国際化した企業は、どのような行動原理に基づいて、国際化の展開を進めるのか。その結果、企業の国際化の進展は、一人ひとりの効用、国民経済のレベルでの厚生水準、そして国民経済を制度的に担保する主権国家のあり方に、どのような影響をもたらすのか。

この、一見手垢にまみれたような企業国際化のダイナミズムと、その国民経済へのインパクトをめぐる問いは、いまだに多くの未解決の問題を含んでいる。また、答えを導き出すための一貫した理論的枠組みの構築も、まだ、その途上にある。たとえば、企業の国際化が進展すると、国民経済という経済単位は、引き続き意味のあるものであり続けるのか、また国民経済の成立の前提となる主権国家は、企業活動が国境を越え、巨大化し、経済の相互依存が深化するにつれ、その主権が侵食されるのか。この問題を正面からとりあげ、“Great Illusion(大いなる錯覚)”と題して、我々がウエストファリア体制の根幹にある主権国家のあり方と、そこからくる国際システムの脆弱性にばかり囚われ、経済のグローバリゼーションがもたらす経済相互依存の、平和を実現するダイナミズムとしての可能性への認識を深めるべきではないかと主張したのが、R.N.エンジェルであった¹。ヨーロッパが第一次世界大戦への歩みを速めていた1911年のことである。

二度の世界大戦を経て、アメリカが戦後世界の構築に関与し始めたとき、C.ハルは、エンジェルと同じ問題意識を政治家として共有していた。国境を越えたりベラルな経済活動が持続的に続くことを通して平和を実現すべきこと、そのためには、安定的な国際政治経済制度が不可欠であることを強く確信する²。この確信に基づいて、ブレトンウッド体制の樹立とITO(International Trade Organization)の設立という、それまでの国際経済の前提を大きく変える戦後のグランドデザインが構想されたのである。

しかし、第二次大戦後、再び国際経済活動が活発化し始めると、再び我々は、経済のグローバリゼーションの意味を問い直し始めた。“Sovereignty at Bay(追い詰められる国家)”と題して、多国籍企業の活動の活発化に伴う国民経済と主権国家の変容の可能性をレイモンド・ヴァーノンが提起したのは、1971年のことである³。それから四半世紀たった1996年、“The Retreat of the State(国家の退場)”と題して、もはや国家は追い詰められるどころか、多国籍企業だけでなく、マフィアから会計監査法人まで国際的に活躍する様々なアクターによって、その伝統的な国家観が本質的に空洞化してきている、とスーザン・ストレンジは指摘した⁴。そしてジェームズ・ロズノーは2003年に、国家が第一義的に市民社会を制度的に成立させる唯一のプロセスではなくなった21世紀初頭において、グローバリゼーションの進行に伴い、国民国家が依拠する市

¹ R. N. Angel (1911), *The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power in Nations to their Economic and Social Advantage*. London: William Heinemann.

² C. Hull (1948), *The Memoirs of Cordell Hull*. New York: Macmillan.

³ R. Vernon (1971), *Sovereignty at Bay*. New York: Basic Books.

⁴ S. Strange (1998), *The Retreat of State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

民社会の基盤が“Fragmegration(断片化と統合の同時進行)”し続けるなかで、多層的に再展開する我々の共同体の本質を、“Distant Proximities(遠くにありて結ばれる近さ)”と捉えた⁵。

言うまでもなく、これら以外にも多くの研究が、さまざまな分野から重ねられてきた。しかしこの企業国際化のダイナミズムと、その国民経済へのインパクトをめぐる問いをめぐっては、いまだに多くの未解決の問題を含んでいるだけでなく、答えを導き出すための一貫した理論的枠組みについても、十分に確立しているわけではない。

本稿では、このような未解決の課題の一つが、企業行動と国民経済との間の因果関係の求め方にあることを指摘したい。具体的には、企業の国際化の国民経済への影響の検証には、長期的な時間軸の導入が必要であること、短期的には、企業の国際化は、各国の国民経済、および国際経済関係、のそれぞれを規定する政治経済制度によって方向付けられること、を確認する。その上で、短期的な企業国際化と国民経済との関係と、長期的なそれとの間に一貫した分析枠組みを与えるものとして、市場におけるメンバーシップの概念を基にした社会構築過程(Social Construction Process)の考察を提起したい。このようなアプローチの有効性について、日米における直接投資をめぐる制度的な違いを考察する中で検証することとする。

制度の経済学を縦軸に、社会構築を横軸に置くことで、経済学や政治学における比較制度研究が所与としてきた社会や文化の基盤としての規範や価値観が、具体的にどのように制度に埋め込まれ、市場の特性を形成してきたか、また同時に、そのような規範や価値観が、経済活動を通して、どのように再生産され、あるいは変更されているのか、について、一貫した説明が可能となることを示したいと考える。これまで多くの分野で個別に展開されてきた企業国際化をめぐる分析が全体的に統合される可能性を示唆するとともに、グローバリゼーションの下で、国民経済は制度的になお重要な分析レベルであることを確認したい。

2. 先行研究:

企業国際化と国民経済、あるいは国民経済を単位とする国際経済システムとの関係をめぐる考察は、2つに大別される。一つは、企業は、いつ、なぜ、どのようにして国際化するのかをめぐり、主に国際経営学において展開された考察である。もう一つが、企業国際化の進展、およびそれに伴う国際的な経済活動の拡大が、国民経済、および国民経済を制度的に担保する主権国家のあり方、そしてそれらによって形成される国際経済システムに、どのような影響をもたらすのかをめぐり、主に国際政治経済学において展開された考察である。

2-1. 企業国際化をめぐる考察:

まず国際経営学において展開された、企業の国際化をめぐる諸考察について、検討したい。これらは、3つの異なる理論枠組みによって、さらに分類することができる。一つが立地論、次が所有論、そして最後が内部化理論である。

2-1-1. 立地論:

初期の経済学では、生産要素は国境を出て行かないが、それらによって作り出された財は国境を越えて取引されるという前提のもと、もっぱら貿易とその支払いが最も重要な国際経済活動であるとみなされ、それらについての観察から、国際経済の定理が導かれ、積み重ねられてきた。その代表が、リカードによる伝統的な比較優位に基づく貿易モデルであり、その後のヘクシャーとオリーンによる、各国の生産要素の相対的賦存と、財の生産における要素の集約度と

⁵ J. Rosenau (2003), *Distant Proximity: Dynamics Beyond Globalization*. Princeton: Princeton University Press.

の間の関係に基づく貿易パターンの決定である。

国際経済学においては、例えば資本が相対的に豊富な経済では、より資本集約的な財の生産に特化し、労働が豊富な経済では、より労働集約的な財の生産に特化することで得られる、国民経済の次元での貿易の利益の精緻な分析に焦点があたっている。また、一定の条件のもとでの国境を越えた財と要素の移動の代替性が明らかにされた。このように、国際経済学の分野では、生産要素が国際的に偏在している状況を所与として、どのような国境を越えた経済活動が、国民経済のレベルからより効率的であり、国民経済の厚生水準を高めるか、という観点からの研究が重ねられた。それらから、比較優位のダイナミズムや要素と財の国境を越えた移動の代替性、国境を越えたレントの移転やアービトラージ機会など、企業の国際化に関する多くの考察が行われた。

しかし個別企業の国際活動において、これらの洞察からは、あまり多くを導くことができない。自社が比較優位産業なのかどうか、あるいは、その生産において、合理的な要素の使い方を行っているかどうか、などは、わざわざ国際経済の理論を当てはめて分析するまでもない。立地をめぐる考察における大きな転換は、財の生産における技術の重要性に着目する中で起こった。そのひとつが、レイモンド・ヴァーノンによるプロダクト・サイクルモデルである。同モデルは、伝統的な比較優位モデルを使いながら、同じ製品でもライフサイクルがあること、そのライフサイクルにおいて、初期の知識・資本の集約的な段階から、成熟期の相対的に労働集約的な段階へと集約的に使う要素が変わっていくこと、したがって、国際的な立地の観点が重要であることが導かれたのである⁶。

より多くの示唆は、各国ごとの産業組織論の分析を通して導かれた。E. H. チェンバリンやJ. ロビンソンらに遡る産業組織論は、現実の市場が完全競争からはほど遠く、大企業によって市場が支配され、交渉力が非対称的であることなどに着目し、市場構造(Structure)、市場行動(Conduct)、市場成果(Performance)の3つの次元(SCP)での実証的な研究が重ねられた。その中で、各国の産業ごとに、実際の企業の行動のパターンや市場の競争度が明らかにされた⁷。

一般的に、産業組織論の研究者の関心の多くは、競争政策に繋がるものである。しかし企業の国際化の観点からは、比較優位モデルが専ら産業間貿易へのフォーカスをしがちなのに対して、同一産業における国際進出や競争、そして産業内貿易のあり方などについて、示唆を導くことにある。また、マイケル・ポーターらに代表されるような、産業組織の分析から立地上の競争戦略の構築をめざす研究も積み重ねられた。

2-1-2. 所有論:

立地論による考察によって、企業の国際化をめぐる一般的な方向性をかなり明らかにすることが可能となった。しかしながら、その限界も明らかである。例えば同じ産業でも企業ごとに国際化の時期も方法も異なっていることについて、あるいは、企業国際化を成功する企業と失敗する企業があることについて、説明することも予測することも、十分にはできない。そこで、企業組織そのものに説明変数を求め、企業が国際化を進めるにあたり、どのような経営資源を所有し、それらをどのように組織しているか、その結果、どのような国際展開上の特徴が認められるか、についての研究が重ねられてきた。

企業は、資本、人材、そして様々な資産を所有する。所有論において最初に着目された分析対象の一つは、企業規模であった。いうまでもなく大企業と中小企業では、企業の能力に大きな差ができる。それ以外にも、土地や建物、設備などの企業資産の多寡や分布が、企業のとる行動に重要な影響を与える。初期の多国籍企業論の多くは、IBM や GE、ITT などに代表さ

⁶ Vernon (1971), 前掲書。

⁷ 例えば、小田切宏之(2001)『新しい産業組織論:理論、実証、政策』有斐閣、を参照。

れる米国の巨大企業の持つ所有優位に、企業国際化の源泉を認める論調が多かった。

しかしその後、国際経済の活発化を担ったのは、多様な規模の様々な国籍を持つ企業であった。その中で、企業における最も特殊な資源が人材である点についてあらためて着目し、とくに企業家の持つ結合能力、創造的破壊力、不確実性への対応能力などといった企業家の役割や機能に着目したF. ナイトやJ. A. シュンペーターに遡る企業家そのものに着目する研究が重ねられてきたのである。

ナイトは企業が直面している不確実性を、発生の予測が可能であり、よって保険でカバーすることができるリスクと峻別した上で、このような不確実性に直面して新たな可能性を切り開く能力に、企業家の存在を認めた⁸。シュンペーターは、企業家を本質的に非凡な「革新者」と捉えた。経済プロセスをかき乱す「創造的反応」を行う企業家によって、事業が拡大し、産業が発展するという、経済活動にダイナミズムが生まれるのである⁹。リスクに満ちた企業の国際化は、まさに、これら企業家の特性が発揮されることによって可能となる。

しかしながら、現代の企業組織はもはや小規模で単純ではなく、一人あるいは少数の卓越した企業家の特性にのみ基づいて、企業行動を分析するには無理がある。そこで、企業組織そのものについての分析の重要性が、改めて認められることになる。A. D. チャンドラーらに遡る組織論は、もともと価格機能に集約される「見えざる手」によって資源配分される市場に対比して、企業組織の本質を「見える手」による資源配分メカニズムに置く。企業を、組織を通じて資源を配分するプロセスと捉え、市場を通しての資源配分との違いを分析する中で、複雑多岐に渡る近代的な企業の抱える経営資源を市場よりも効果的に配分する「見える手」としての経営者は、もはや一個人としての企業家ではなく、階層組織化されることが重要であることを明らかにした。その上で、このような「組織能力」の差が企業の成功を左右すると明らかにしたのである。

立地論からは、企業国際化のうごきについて、産業単位あるいは国民経済単位で、おおまかな方向性しか示せなかった。しかし、企業の所有する資源、中でも企業家や組織にフォーカスをあてた所有アプローチの多くは、個々の企業の持つ特性をもとに、その行動を明らかにすることができる。その一方で、立地論では企業国際化の可能性について、事前に予測することが可能であったのに対し、所有論では、結果を説明することにおいて優れていても、事前に個々の企業行動を予測することにおいて、必ずしも効果的ではない点が、大きな短所となっている。

2-1-3.内部化:

その後、所有論における研究は、大きく2つに分かれていく。人事管理や労務を中心とした企業組織のあり方をめぐる研究が続けられる一方で、資源配分メカニズムとしての組織を市場と対比し、その違いの背景に、情報の非対称性、取引費用、契約のあり方などを認めて、組織を通じた資源配分のメカニズムを経済学的に明らかにしようとする試みである。これらの代表が、R. コースによる「取引費用」の概念や、M. C. ジェンセンらによる「エージェンシー理論」、そして、これらの業績、およびゲーム論の発展の上に、G.アカロフや J.スティグリッツらによる「情報の経済学」であり、「インセンティブの経済学」や「契約論」への展開である。

これらはいずれも、企業組織の研究への貢献であるが、いわゆる伝統的な組織論と一線を画しているのは、企業家が主体的に組織の構築に関与するというよりは、制度の構築が、企業家の行動を限定し、規定するという点である。この点において、因果関係が逆転しているといえ

⁸ Amar V. Bhide (2000), *The Origin and Evolution of New Businesses*. New York: Oxford University Press. p.6.

⁹ J.A.シュンペーター(1998)清成忠雄編訳『企業家とは何か』東洋経済新報社。

る。またこれらは、ミクロ経済学が企業組織について不十分な考察しか行えないという批判に対しての反論でもある。そして情報の非対称性や取引費用の多寡が、各国ごと、産業別に、フォーマルあるいはインフォーマルな交換ルールとその執行メカニズムが大きく規定されている点に着目して、分析を進展させてきたのが、内部化アプローチである。

例えば M.C.ジェンセンらは、株主と経営者との利害の不一致や、両者における情報の非対称性に着目し、様々な統治制度の意義を明らかにした。コースは、我々の経済活動が行われる市場とは、経済学の教科書的な、見えざる手によって自然のうちに均衡がもたらされるようなものではなく、歴史のなかで時間をかけて構築された制度であるという前提に立つ。その上で、市場での取引で交渉、測定、執行に費用がかかることを明らかにし、企業家が「見える手」として資源配分することで取引費用を内部化する点に組織の意義を見出した¹⁰。

このような取引費用は、一国の経済の中でも、地域や産業ごとに異なっている。しかしより大きくは、国民経済のレベルで括って分類できる。それは第一義的に国民経済を成立させる一連の制度のもと、法律やインフォーマルな慣習、それらの立脚する規範、そしてこれらのルールの執行メカニズムによって規定されていると考えられている。

このような取引費用が大きい場合、企業は市場での取引を避け、組織内部での取引を行おうとする。他方で取引費用が十分に小さい場合、企業は組織に多くを抱え込むよりも、市場からの調達を行おうとする。A.ラグマンらによって発展を見た企業国際化をめぐる取引費用の内部化アプローチは、このように、企業の国際化において、海外との取引を企業間の貿易を通して行うか、自社の内部で企業内貿易を通して行うか、について多くの示唆を導くことができるというものである¹¹。

2-2. 企業国際化の国民経済への影響をめぐる考察：

次に、このような企業の国際化の進展が、主権国家を単位とする国民経済にどのような影響を与えてきているかについて、検討したい。説明変数の大分類として、国際関係論の2つの分析レベル(Levels of Analysis)によって大別される¹²。一つが国家レベルであり、もう一つが国際システムレベルである。国家レベルの分析は、国際政治経済関係における国家の行動の主たる原因を、自国の国益の発露に求めるものであり、国際システムレベルでの分析は、国際的な力関係の中での調整の過程に求めるものである。他方、被説明変数は、厳密には国民経済のフォーマル・ルールとしての経済政策と、国民経済制度そのものとの2つに分けて考えられる。そしてこれまでの多くの国際政治経済関係の分析は、もっぱら前者に偏っていた。本研究では、前者をあくまでも国民経済制度の変更に結びつく重大な政策変更に限ることで、両者を一体的に扱うものとする。

国家レベル、国際システムレベルの双方の枠組みを用いた代表的な考察が、戦後の国際経済システムは、パックス・アメリカナというアメリカのパワーの行使のなかで実現されているというものである。よって、アメリカ以外の国々は、本質的にアメリカの覇権的な影響の下で自国の政治経済制度が成立する。他方、国際システムレベルでの分析は、制度の変化を、技術革新や選考の変化など外生的な要因に認める、いわゆる新制度学派のアプローチ、制度の構築自体が均衡点の体现であり、制度の変更は内生的に均衡の移動プロセスによって理解されると

¹⁰ R.コース(1992)、宮沢健一他訳『企業、市場、法』東洋経済新報社。

¹¹ A. Rugman (1981), *Inside the Multinationals*. London: Croom Helm.

¹² K. Waltz (1959), *Man the State and War* (New York: Columbia University Press), 他による伝統的な国際関係論に忠実に従えば、国際システム、国家に加えて、個人の3つの次元に分けられる。しかし実質的には国際システムと国家の2つの次元が主要な分析対象となってきたことから、本稿では個人の次元を省いて議論を展開する。

いう進化ゲーム論アプローチ、そして、制度構築は、社会を構築することであるという社会構築 (Social Construction) アプローチ、に分けられよう¹³。

2-2-1. 国家レベル分析:

先述のワルツ(1959)の分析にも明らかなように、国家レベル分析には、2つの大前提がある。一つは、国際関係における国家の最も重要な目標は、自国の安全保障だということである。もう一つの前提は、主権国家は、自国より上位の権威を認めず、よって外国の干渉を受けることなく自由に自国の国益を追求する、というものである。従って、ある国家がどのような行動をとるかを分析するためには、当該国における国益の形成過程を追う必要がある。国益は、第一義的に自国の中で形成されると認められるからである。そして、この前提が実際にどのように実現されているかを分析することになる。

なお、この2つの前提の間の関係は、必ずしも明確に規定されていない。この点において、国際システム分析から、強い異論が提起されている。次節で詳しく検討するが、要は、自国がどのような外交上の脅威にさらされ、それに対してどのような選択肢を持っているのか、という問題は、自国だけを見ていては明らかにすることができない、という「戦略の相互依存性」をめぐる指摘である。国際政治経済関係上の問題には、常に相手がある。相手との「関係」について、国際システムの次元で分析を行うことが必要なわけである。この点で、主権の対外的な独立性は、絶対的というよりも相対的なものである。

もちろん、国家レベルの分析によって初めて、ある国が、国際経済活動を含む外交上の課題の何をどのように重要視しているか、について明らかにすることができる。特に、自国の経済制度に変更を迫るような状況に対して、どのような選択肢があり、その中からなぜ、どれを選ぶのか、について検討する際、国際的な力関係だけでは十分ではないという指摘には、傾聴する点があろう。

2-2-2. パックス・アメリカナ:

前節のような国家レベルでの分析の有効性を超大国のみに認め、それ以外の国の考察には、国際システムレベルでの分析を行ったものが、覇権論である。J. ナイらが指摘するように、「覇権論」そのものは、国際関係論の分析レベルとしては「国際システム」の次元で扱われる¹⁴。覇権システムの本質は、2つある。一つは、国際システムにおける力関係が極めて非対称的であること。そのため「一極システム」や「双極システム」などの文脈で、群を抜いて強大な国家が、その力を背景に国際システムの構築に積極的な役割をはたし、それ以外の国は、覇権国家の影響下にあつて、覇権システムの中での自国の安全保障と引き換えに、国家レベル分析では考えられなかったような、自国の主権への覇権国からのある種の制約を甘受するものである。

もう一つの重要なポイントは、覇権システムは、覇権国の価値観、世界観が反映されている、ということである。その意味で、M. マンデルバウムが明らかにしたように、特に一極システムや双極システムにおいては、「覇権国」がどのような国で、何をめざすのか、についての国家レベルでの分析の必要性が大きい¹⁵。というのも覇権国が覇権を維持し、その影響力を行使しようと試みる際、本質的に、「自国にとって意味のある世界」の実現において、自国の生存と安全を

¹³ 経済制度研究における新制度学派は、国際政治経済学においては Neo-liberal Institutional School (新リベラル制度学派) と呼ばれることが多いが、本稿では新制度学派に統一する。

¹⁴ J.S. Nye (2003), *Understanding International conflicts: An Introduction to Theory and History (4th edition)*. New York: Longman.

¹⁵ M. Mandelbaum (1988), *The Fate of Nations: The Search for National Security in the Nineteenth and Twentieth Centuries*. Cambridge: Cambridge University Press.

確保しようとするからである。そこで、自国の価値観や選好を体言した国際システムの構築と維持に積極的に関与するわけである。

そこで、戦後の国際政治経済関係を強大な米国の力を背景に成立したパックス・アメリカナとみなす場合、アメリカが国際経済活動において、何をなぜ目指してきたのかを、国家レベルの分析の中で考察することが重要となる。C.ハルの自伝や、R.N.ガードナーの詳細な分析を待つまでも無く、アメリカが第二次世界大戦中から戦後の国際システムの構築に積極的なイニシアチブをとったこと、そして、アメリカの強いリーダーシップのもとで、戦後の西側国際システムが発展してきたことは、紛れも無い事実である¹⁶。よって、アメリカの戦後構想や、その後の国際システムの維持へのコミットメントのあり方を検討することによって、戦後の国際経済システムの背景にあるアメリカの意図を明らかにすることができるわけである。

パックス・アメリカナをめぐるその後の研究では、さらに大きく2つに集約できる数々の問題提起がなされてきた。一つは、このようなレベルな国際経済システムのもとで進む国境を越えた経済活動を、どう評価するか。もう一つは、このような国際経済活動の進展は、パックス・アメリカナの当初の目論見どおりなのか。前者をめぐるのは、マルクス政治経済学の立場、近代経済学の立場、のそれぞれの立場からの考察を2つの大きな極として、さまざまな立場によって異なる評価が可能となる。

たとえば前者に立てば、パックス・アメリカナの本質を、米国がその力によって資本主義を一方的に世界的に拡大し、資本家階級によって労働者の搾取が進んでいると見なす観点からの評価が可能であろう。J.ガルトゥンやF.E.カルドツらによる、より洗練された構造主義的な分析は、アメリカによって作られた戦後の国際経済システムが、その意図通り南北関係を構造的な従属関係にしている、という国際システムレベルでの評価もあった¹⁷。

他方、後者に従えば、自由な国際経済活動は、世界全体で資源のより効率的な配分を通じた厚生水準の上昇をもたらす好ましいものだと結論できる。もちろん、近代経済学の立場の中でも、市場をめぐる政府の役割を中心に、J.バグワティのような積極的な自由貿易論からJ.グレイのような欧州の社会民主主義的伝統に立つ論調、あるいはJ.スティグリッツやR.ウェードのような、多くの途上国における未発達な市場機能や政府の失敗への洞察をもとにした、極端な市場主義、あるいは「ワシントン・コンセンサス」のグローバルな浸透を問題視するものまで多様である。このほかにもJ.ラギの分析にあるように、戦後の国際経済システムは、現実には自由貿易というには程遠い「折衷的、妥協的」なシステムであると認めたいうえで、まさにその点において、アメリカによる覇権の一方的な行使とならず、多くの国々の参加と支持を得られ、今日に至るといふシステムレベルでの評価もある¹⁸。

もう一つの問題は、このような国際経済活動の進展が、パックス・アメリカナの当初の目論見どおりなのかをめぐるものである。この点についても、多くの立場から、様々な議論が展開されてきた。たとえばP.ケネディは、帝国の拡大に伴う軍事力の拡大がいずれ持続可能でなくなることを根拠とした覇権の「ライフサイクル」を歴史の中に認め、一世を風靡した¹⁹。しかし、国際

¹⁶ C.Hull(1948)前掲書、およびR.N. Gardner (1969), *Sterling-Dollar Diplomacy: The Origins and the Prospects of Our International Economic Order*. New York: McGraw Hill.

¹⁷ J. Galtung (1971), "A Structural Theory of Imperialism," *Journal of Peace Research*, Vol. 2, 1971, and F.E. Cardoso and E. Faletto (1979), *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley: University of California Press.

¹⁸ J. Ruggi (1982), "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order." *International Organization* No. 36, vol. 2, Spring 1982.

¹⁹ P.ケネディ(1988)、鈴木主税訳、『大国の興亡:1500年から2000年までの経済の変遷と軍事闘争』草思社。

関係の理論のなかで最も重要な議論は、R.ギルピンが示唆するような、「リベラルな国際経済システムが、覇権的な国際システムとの間に本質的な制度的矛盾を持つのではないか」という指摘をめぐるものである²⁰。その根拠は、ひとたびリベラルな国際経済活動を促す原理原則が制度に埋め込まれた後は、国際経済活動が活発化し、その当然の結果として、戦後すぐのような、アメリカが他の諸国を圧倒するような経済的格差を維持できなくなっていくことにある。

欧州や日本、そしてそのあとを追う新興工業国の台頭によって、経済的に世界は多極化する。アメリカ主導で生まれた戦後の国際経済システムも、60年を経た今となつては、アメリカがコントロールできるシステムではもはや無く、アメリカ経済も、そのようなシステムの中の一構成国でしかない。しかも強力なリーダーシップが無い多極化された世界の中では、システムの維持や発展は、本質的に無政府的(anarchical)な国際関係にあつて、極めて困難なチャレンジとなっている、というものである。

ギルピンへの反論を含め、これらの議論の多くは、国際システムのレベルでの分析である。というのも、国際システムがどのように変わってきたことによって、アメリカが、その覇権的な影響力をかつてのように行使できなくなっているのかどうかについての考察であり、国家の次元は、もはや説明変数から被説明変数へと転換しているからである。そこで、これらの議論については、次節以降であらためて検討することとしたい。

2-2-3.新制度学派:

コースによって提起された、静的かつ企業や産業レベルでの取引費用分析を、国民経済の次元で動的に発展させたのが、D.ノースらに代表される新制度学派である。市場取引は、測定、交渉、執行というコストのかかるプロセスなしには成立しない。取引費用の多寡は、規範に依拠したフォーマルおよびインフォーマルなルールと、ルールの執行メカニズムという制度によって左右される。これらが市場ごとに異なる特化と分業のパターンや生産性の違い、効率性の違いを生み出す構造的なメカニズムである²¹。

さらに企業家らによる主体的な制度改革の可能性も示されている。市場制度が規定するインセンティブに促されて起こる技術革新や、それ以外の何らかの外生的な理由によって起こる規範や選好の変化などは、いずれも財・サービスの相対的な価格に変動に結びつく。相対価格の変化がある一定以上に達すると、アントレプレナーシップに満ちた市場参加者の中に、あえてリスクを取って既存の制度のもとでの約束事を反故にしようとする行動が見られ始める。これらが積み重なると、広く社会全体の構造が転換するというものである。

このような新制度学派の成果が、R.コヘインらによって国際政治経済学の中に取り込まれ、国際システムの次元で、ギルピンへの反論として展開されることになる。すなわち、アメリカが覇権的な影響力を持ってリベラルな国際経済システムを構想し、樹立し、その帰結として経済的な多極化が進んで、覇権の衰退が不可避となつても、アメリカにとつても国際的に見ても、大きな問題とはならないというものである。なぜなら、戦後の国際経済システムは、単に関税を下げ、国境を越える経済活動への障壁を低くしてきただけでなく、国際経済活動における取引費用の大幅な低減と、市場参加者の行動をめぐる透明性の増大による安定性の確立において、システムへの参加国が多大な便益を共有するからである²²。加えて、システム自体、アメリカの選好を体言したものである。したがって、多極化が進む中で覇権的な影響力が低下したとしても、

²⁰ Robert Gilpin (2000), *The Challenge of Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

²¹ D.C. North (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

²² R.O. Keohane (1984), *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.

アメリカにとって不都合なことは少ないはずである。

なお、コヘインの分析では、ノースが想定したような制度変更の可能性は考えられていない。コヘイン自身、その理由を明らかにしていないが、経済学の教科書的な考察を踏まえて、リベラルな国際経済システムよりも取引費用が少なく、国民経済により大きな便益を与える代替制度が考えられない、という点を導ける。その点で、コヘインの制度分析は、フクヤマの言う「歴史の終焉」の制度的説明でもある。

2-2-4. 進化ゲーム論:

このような制度の捕らえ方に修正を迫るのが、進化ゲーム論に基づく制度分析アプローチである²³。青木昌彦らによる比較経済制度研究の最大の貢献の一つが、制度の成立と持続を均衡的な現象と捉えている点である。すなわち、制度は自生的であり、自己組織化される。制度は、外生的な存在としての、政府などによるフォーマルなメカニズムがなくては成立しないものではなく、本質的に自生的に、インフォーマルな慣習や秩序の経路依存的な積み重ねのなかで成立する²⁴。

制度の変容も、一つの均衡から別の均衡への内生的な移行と理解される。この点は、ノースやコヘインが政治的なプロセスと経済制度とを分け、制度の成立や変容を外生的に扱うとともに、経済制度の成立にフォーマルなルールの樹立と、その執行メカニズムのプロセスとしての政治を必要と想定していたのと本質的に違っている。この点に関して言えば、青木は、安定的均衡において成立し、相互に関連している多種多様な経済制度の複合体としての国民経済制度を国家と呼び、ゲームのプレイヤーの一つとしての政府と明確に分離して考えている。

このような進化ゲーム論に基づくと、戦後の企業国際化の進展が、主権国家を単位とする国民経済にどのような影響を与えてきていると明らかにできるのだろうか。また、今後について、どのような予測を可能とするのだろうか。この問題については、3つの観点に分けて考える必要がある。一つは、企業国際化にともなう国際経済活動の進展に伴い、国民経済が体言していたこれまでの安定的均衡が崩壊し、別の均衡へと移行してきたのか、あるいは移行の可能性が高まりつつあるのか、という問題である。これは、例えばストレンジが主張するような国を跨いだ様々な産業別のドメインの成立を、一つの均衡を持った制度として成立しているのかどうかを明らかにすることでもある。次に、そのような均衡の移動に対して、プレイヤーとしての政府がどのように反応してきたのか、あるいは、反応する可能性があるか、という問題も重要である。最後に、そのような変容は、一部の国民経済に限定される部分的な現象なのか、それとも、国民経済の集合としての国際経済システム全体の変容につながるのか²⁵。

本稿の問題意識に照らすと、このような進化論ゲームアプローチから導かれる示唆は、とくに次の2点で無視できない。第一に、経済のグローバル化に伴う制度の変容について、国民経済の変質、およびその集合としての国際経済システムの変質、の二段階に分けて、主体とそとり得る戦略を確認するとともに、利得関数を明らかにし、その上で、変容の具体的なプロセスを均衡の崩壊と移動のなかで明らかにしようと試みることができる。果たして、経済活動の国際化は、どれほど広範囲な主体に、その戦略の変更を促すような変化をもたらしてきているのか。また、単に個々の主体が戦略の変更を行うだけでなく、多くの主体が、本質的に将来にわたる期待の変更を迫られ、よって、マスとしての主体が制度の変更を促し、受容するに

²³ 多様な制度学派の概観については、例えば磯谷明徳(2004)、『制度経済学のフロンティア：理論、応用、政策』（ミネルヴァ書房）を参照。

²⁴ 青木昌彦(2001)、瀧澤弘和・谷口和弘訳『比較制度分析に向けて』NTT出版。

²⁵ 進化ゲームを使った比較制度分析は、国民経済およびその中のドメインを対象に行われてきたが、国際経済システム全体の変容を分析する試みは、まだ充分に進んではいない。

至っているのか。さらに、経済のグローバリゼーションの影響は、特定の国民経済に偏って発生するものなのか、それとも、国際経済システム全体に及ぶものなのか。

第二に、政府は主体的なプレイヤーとして、経済のグローバリゼーションに抗っているのか、それともあえて傍観しているのか、明らかにすることができる。果たして、たとえば R.ギルピンが示唆するように、アメリカが産み落とした戦後国際経済システムを、政府としてのアメリカは、本当にコントロールできていないと感じているのか。新たな制度的均衡への強い利害を持つのか。この点については、時の政権が自分たちの望む特定の政策を実現できない、という問題と、制度的に主権国家による国民経済、および国際経済システムが本質的な変化をしている、という点を分けて考える必要がある。

もちろん、重大な課題も残されている。その最大のものは、制度のプレイヤーとしての政府が、他のプレイヤーと余りにも異質で、同じゲームとして成立するのか、というものである。経済制度に関する政府以外のプレイヤーと政府との間には、大きな情報の非対称性があるだけでなく、政府には他のプレイヤーに無い立法、行政、司法における独占的な役割を有している。行政の一環としての強制力の行使は、他のプレイヤーと際立って異なる能力の一つである。また、利得関数においても、利益を求める経済主体と異なり、組織の存続と拡大が中心となる²⁶。

その他にも例えば、実際に何をどこまでオペレーショナライズし、モデルを歴史的な展開へ応用できるのか。また、予測可能性や再現性をめぐる問題も残されている。その上で、モデルの構築をめぐる本質的な困難の一つとして、安定的均衡としての国家というのは、国内の経済活動においてだけでなく、国際経済活動においても、実現していなければならない、という点があげられよう。すなわち、プレイヤーとしての政府に、外国政府、とくに当該国経済に対して国際経済活動における死活的な利害を有する政府が含まれる。国際経済活動の展開に伴い、均衡としての一つの経済制度が変容すると言う際、外国政府の動きは、自国政府の動きと同じくらい重要であろう。国際経済システムにおけるルールへの執行、そして関税や非関税障壁の取り扱いをはじめとする様々なルールの変更は、すべて政府間の交渉のなかで規定され、実施されるからである。新制度学派による考察のように、経済制度を整備するための政治的なプロセスを外生的に検討するのではなく、これらも内生化しようというのは、実に「言うは易く行うは難し」試みである。

2-2-5. 社会構築:

進化ゲーム論と同様、社会構築アプローチも制度の生成と変容を内生的に捉える。ルールや利得関数は天から降ってくるわけではない。E.アドラーや S.セルが指摘するように、主観的な存在である人間が集まって行動する中で、主観を共有(inter-subjective)するという社会的なプロセスを通して、我々自身の手によって作られる²⁷。例えば「所有」や「利益」をはじめとする社会における分業と交換における経済活動をめぐる意味の体系は、ロビンソン・クルーソーのような一人ぼっちの世界では成立しない。

国際政治経済学の分野における社会構築的なアプローチの重要な貢献の一つが、ルールの正統性の成立と崩壊をめぐる分析である。インフォーマルなルールとフォーマルなルールと

²⁶ このような問題提起への強力な反論は、進化ゲーム以外からも寄せられよう。たとえば S.Strange(1996)は、前掲書において伝統的な政治学の権力闘争モデルに依拠して、国際政治経済活動におけるプレイヤーが政府から多国籍企業から NGO まで多岐にわたる主体へと拡散してきた状況を興味深く分析している。

²⁷ Emmanuel Adler (1997), "Seizing the Middle Ground: Constructivism in World Politics," *European Journal of International Relations*, Vol. 3, No. 3; and Susan Sell (1998), *Power and Ideas: North South Politics of Intellectual Property and Antitrust*, Albany: State University of New York Press.

の間のギャップのでき方や、ルール of 執行をめぐるコストの問題などは、制度の変容に深いかわりがある。ルールは、例えば伝統的な政治学的アプローチから示される権力による強制のみでは持続可能ではなく、あるいは新制度学派的に想定するように技術革新などの外生的な要因によって、利得関数が変わらずとも相対価格の変化を通してルールを維持することの費用と便益のバランスが変化するだけでもない。経済活動をめぐる主権の範囲の変容があるとすれば、それはフォーマルなルールの中身をめぐるものであり、その行使のありかたに変化があるとすれば、それはルール of 執行をめぐるものである。これらをめぐり、社会の構成員によって正統性の社会的な構築がどのように行われているかを検証することは、制度の変化を考察する上で不可欠であると、社会構築学派は明らかにしてきた²⁸。

進化ゲームは、このような社会構築過程を、制度の自己組織化による均衡成立のプロセス、もう少し具体的には、「経済主体たちの予想がクリティカル・マスで変更される状況」とみなしている²⁹。その具体的なダイナミクスについては、いくつかの断片的な示唆が提起されている。その代表的なものが、繰り返しゲームにおける帰結の累積が、意味の変化をもたらすものである。また、互いに制度的な補完性のある隣接した制度との相互接触が、時間の経過の中で累積することによる質的变化もある。さらに、制度の部分的な修正の累積による変化も考えられる。いずれも時間の経過のなかで、累積された量的変化が、新しい意味を帯び始めるという可能性である。

しかし、このような可能性についても、なぜ、どのようにして起こるのか、事前に予想したり再現したりできるのか、など、多くの問題が未解決のまま残されている。しかもこれらの可能性以外は、もともとのトリガーを外生的に求めることが多く、全体として十分な体系的考察が行われているとは言いがたい。この点で、制度がどのように構築・再構築されるのかについて、「主観を共有しあう(inter-subjective)社会の構成員」による、制度への正統性の付与プロセスを歴史的な文脈のなかで分析する社会構築のアプローチの意義が確認されよう。制度は、社会の構成員の支持に基づいて正統性が与えられる。そのような社会的なプロセスによって初めて、制度は維持可能なのである。

この点に焦点をあてて分析を行っているのが、社会学からの制度研究である。M・アーチャーの一連の研究は、その代表といえる³⁰。「形態的創生サイクル(morphogenetic cycle)」と題した仮説は、制度研究が所与とし、ブラックボックスにしていた、担い手の選考の形成と変遷、それに基づく制度転換への一連のプロセスを、社会的な営み(social construction)と考える。あることの利得は、単純な期待所得を想起されるリスクによって割引くことでは計り知れない。本質的には、そのような人生設計が社会的にどう評価されているか、という問題と密接に関わっている。

この場合の社会とは、「意味の体系」である。制度研究が所与とする利得関数の多くは、社会という「意味の体系」によって与えられているのである。しかも、そのような体系には、普遍的なものも根底にある(例えば、どの社会でも、殺人や傷害を厳しく糾弾し罰する)と考えられているものの、多くは、それぞれの社会の営みの中で形成され、再生産され、変更されるのである。この点についての考察をもって初めて、ゲーム分析が、天から降ってきたように所与とする制度のルールや担い手の利得関数が、そもそもどのような社会的な営みの中で醸成されてきたかに思い至ることが可能となる。

²⁸ 国際政治経済分野での代表的な事例研究としては、例えば Charles Lipson (1985), *Standing Guard: Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries*, Berkeley: University of California Press、や Susan Sell (2003), *Private Power, Public Law*, Cambridge: Cambridge University Press などがあげられる。

²⁹ 青木(2001)、前掲書、252頁。

³⁰ Margaret Archer (1982), "Morphogenesis versus Structuration: on Combining Structure and Action," *British Journal of Sociology*, Vol. 33, No. 4, pp. 455-483.

2-3.相互の関連性:

以上のように、企業の国際化とそれに伴う国際経済活動の活発化を一方に、主権国家のもとで成立する国民経済と、その集合体としての国際経済システムをもう一方に、その相互の関係を明らかにしようとする、さまざまなアプローチについて検討してきた。これらは、相互に関連しているのか、それとも、何の関係もないのだろうか。前者の場合、何らかの一貫した関連性、あるいは「メタ枠組み」があるのだろうか。校舎の場合、これらのアプローチをポートフォリオとしてまとめることは可能なのだろうか。それとも、一方に従って考察すると、他方の枠組みが成立しないなど、相互に矛盾さえする関係にあるのだろうか。

これらをめぐっては、すでにいくつか重要なポイントが浮かび上がってきている。一つは、時間軸に関するものである。企業が、いつ、なぜ、どのようにして国際化するのかをめぐって、主に国際経営学において展開された考察は、動的な分析も含めて、比較的短い時間軸を持っている。このような時間軸においては、制度は本質的に所与のものに見なすことになる。常識的に考えても、個々のビジネスの日々の動きに着目するとき、制度は所与となる。企業が国際経営戦略を立てるとき、あきらかに変化の予兆が見えている場合を除いて、「ひょっとしたら、主権国家は10年後に変質しているかもしれない」と考えたりはしない。それに対して、企業国際化の進展と、それに伴う国際経済活動の拡大が、国民経済や主権国家のあり方にどのような影響をもたらすのかをめぐり、主に国際政治経済学において展開された考察では、考察対象となる時間軸は、比較的長期である。

このような時間軸の違いを踏まえると、制度を所与とした企業国際化の分析と、企業国際化を踏まえた、主権国家による国民経済を単位とする国際経済システムの変容をめぐる分析との間に、補完的な関係が成立する可能性が示唆されることになる。前者において、引き続き国際経済活動が活発に続くことを確認した上で、後者において、そのような活動の累積が、長期的に、国民経済、および国際経済システムにどのような制度的変容をもたらしているかについて、検討するというものである。その上でなお残された問題は、前者と後者との、このような関係性を、どのようにして再確認できるか、そして後者において、新制度学派、進化ゲーム、社会構築のいずれが、より適切な枠組みか、あるいはその相互に、何らかの一貫した関係があるのか、をめぐらるものである。これらの点については、具体的なケースをもとに、次節で考察したい。

3. ケース・スタディ

3-1.なぜ、日本の対内直接投資か:

企業国際化の形態は、様々である。貿易、直接投資、各種の契約的關係(技術、フランチャイズ、サービス協約、アライアンス協定など)などがある。かつて F.ルートは、これらの諸形態は、国際市場の浸透度によって、一つの段階から次の段階へと発展することが多く、その背景に、リスク受容や進出ノウハウの組織における蓄積を始めとする合理的な理由があると示唆した³¹。

そのなかでも、直接投資の重要性は大きい。経済学的には、直接投資は貿易との代替関係だけでなく、補完関係もあることが知られている。前章の企業国際化への立地、所有、内部化をめぐらる考察のレビューから明らかのように、生産要素の国境を越えた組織化は、貿易だけでは実現することのできないような企業国際化の多面的な活動を可能とする。直接投資は、資本を海外へ投下することである。しかしそれが単なるポートフォリオ投資と異なる最も重要なポイント

³¹ F.R.Root (1982), *Foreign Market Entry Strategies*. New York: American Management Association.

トは、資本投下の本質が経営権の確立であり、それによって可能となる経営ノウハウの国際移転であることにある。

20 世紀後半の企業国際化と国際経済活動の活発化の担い手が直接投資であることは、改めて言うまでも無い。貿易の増大以上に、国民経済、特に発展途上国の開発と成長に直接投資が寄与していることは、様々な事例研究でも明らかにされてきた。また、その背景にどのようなメカニズムがあるのかについての研究も進んできた。例えば J.H.ダニングは、発展途上国の成長の4段階と直接投資活動との間に、ダイナミックな相関関係が存在することを「投資発展経路モデル」によって示している³²。

このような直接投資の活発化は、昨今の経済のグローバリゼーションをめぐる議論でも、重要なテーマとなっている。20 世紀後半、WTO のもとで進められた各国のサービス貿易自由化の進展や、多くの国で進められた政府の役割の見直し、世銀 IMF の構造調整の働きかけなどもあって、先進国、途上国を問わず、国内経済のありとあらゆる分野に外国企業の直接投資による進出が可能となってきた。それに伴い、それまでの国内企業を駆逐する勢いの外国企業の積極的な進出に、一部で不信と不満が高まっているのである³³。

対内直接投資を切り口に、経済制度を分析することの重要な意義が、もう一つある。それは、対内直接投資の促進や抑制は、貿易の促進や抑制と異なり、極めて多岐にわたる国民経済の制度上のルールの変更が必要となる点である。例えば、戦後の GATT・WTO システムの下で、貿易の自由化を進める場合、最も大きなルールの変更は水際の関税措置をめぐるものである。もちろん、その後、より複雑な非関税障壁の問題が出てくる。しかし、それらの変更も、常に共通の GATT・WTO ルールの適用というプロセスをとる。

それに対して、対内直接投資の促進には、いまだに包括的な多国間の共通ルールは存在しない。為替やサービス貿易など様々な分野で別個に存在しているのに加え、これらのルールでは必ずしもカバーされない広範な国内の経済制度そのもののあり方、そしてそれらを支えるフォーマル、インフォーマルなルールの再検討を、各国が独自に行う必要がでてくる。政府の役割について、それぞれの国内社会で考えが変わり、各国ごとに規制緩和が進む。その結果、一部の国民経済においては、たとえば鉄道や電力、通信などの伝統的な分野だけでなく、水道や道路、刑務所など、かつては考えられなかったような公共サービス分野でも、国際的な企業活動が展開されるに至っている。これらの展開を想起するだけでも、直接投資の促進や抑制は、各国の国民経済制度の見直しそのものと深く直結していることが理解されよう。したがって、直接投資、分けても対内直接投資と国民経済との関係について、時間軸を十分にとった分析を行うことは、本稿の主題である企業国際化と国民経済との関係への考察を具体的に行う上で極めて意義のあるものと考えられる。

具体的な対象として、戦後日本への対内直接投資をめぐる動きを分析することにする。日本を対象とするのは、わが国の対内投資額の GDP 比を諸外国と比べてみると、ストックで見てもフローで見ても、極端に少ないという事実から始まる。(表 1、2 参照) 日本は、投資わけても対内直接投資について、長い間、極めて明確なポジションを持ち、そのようなポジションを実現するためのフォーマル、インフォーマルなルールとその執行に注力してきた。フォーマルなルールは、その後、徐々に変更されてきたが、対内投資の実態はあまり変化が

³² J.H.Dunning (1981), "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Toward a Dynamic or Developmental Approach," *Weltwirtschaftliches Archiv*, No. 117.

³³ このような不満は、新しいものではない。60 年代の米国系多国籍企業によるヨーロッパへの直接投資をめぐる問題は、例えば Jean-Jacques Servan-Schreiber (1968), *The American Challenge*, London: Hamish Hamilton, などを参照。

おこならなかった。しかしここ数年、フォーマルなルールの明確な変更が無いにもかかわらず、実態において急速な変化が起こっている。その背景にどのような動きがあるのか、とくに最近の急激な変化は、いわゆる経済のグローバル化の動きの一部なのか。このような日本における対内投資をめぐる展開は、企業国際化行動としての対内直接投資と国民経済との間の関係を考察する上で、格好のケースを提供するものといえよう。

表 1: 対内直接投資[ストック]の GDP 比
(2000 年における名目 GDP 比%)

国	GDP シェア%
日本	1.1
ドイツ	22.4
米国	27.4
カナダ	27.6
オーストラリア	30.8
英国	32.4

出典: IMF(2003), *International Financial Statistics Yearbook 2002*.
Washington, D.C.: IMF.

表2:対内直接投資[フロー]のGDP比(Unit: %)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2004
アメリカ	0.61	0.47	0.84	0.78	3.27	1.5	0.38	0.98
英国	1.89	1.20	3.39	1.91	8.34	4.34	1.80	3.72
フランス	0.48	0.49	1.08	1.53	3.24	4.17	3.63	1.22
ドイツ	0.04	0.08	0.17	0.49	11.11	1.70	1.88	-0.30
日本	0.03	0.05	0.06	0.00	0.17	0.15	0.23	0.17

出典: 国際貿易投資研究所(2005年)『直接投資 (国際比較統計) 対GDP比』

3-2.なにを、どう分析するか:

対内直接投資を取り巻くこのような日本の状況を、前節の先行研究に照らしてみると、少なくとも4つの大きな問題が浮かび上がる。第一に、そもそもなぜ日本は、長年にわたって対内直接投資が少なかったのか。次に、2000年ごろ以降、急速に対内直接投資が増えてきているのは、なぜか。そしてこれらの問題への考察を踏まえて、果たして対内投資の観点から、日本をとりまく国際経済活動は、日本という主権国家のありかたや、制度としての日本経済に、どのような変容を迫ってきたのか、また変わりつつあるのか。最後に、このような日本の動きは、極めて特殊なものか、それとも何らかの一般化されうる意義をもつのか。

これらの問題についての分析方法は、前章から明らかのように、大きくは一方で国家レベル、そしてもう一方で国際システムレベルでの各アプローチがある。後者は、さらに新制度学派、進化ゲーム論、社会構築論を中心に分類できる。本稿では、これらの枠組みを日本の対内直接投資をめぐる制度の維持と変容にあてはめ、どのアプローチが何をどこまで明らかにできるかを示すことにする。

現段階で提起する仮説は、次のようなものである。第一に、新制度学派だけでは、多くを説明することができない。制度的な制約の中で、なお多くの戦略の可能性、そして多様な制度の

可能性が存在する。そこで国家レベルでの分析が必要である。しかし、伝統的な国家レベルの分析の大前提の一つである「主権国家の自由」が幻想であることも明らかである。主権行使の対象としての戦略は、「本質的に相互依存的」だからである。この点は、前節の文献レビューで既に明らかとなったが、進化ゲーム論、および社会構築論の応用において、改めて確認したい。具体的には、フォーマル、およびインフォーマルなルールの構築、維持、変更をめぐるプロセスに焦点をあてる。その上で示されるのが、そもそもプレイヤーはどのようにしてプレイヤーたり得るのか、という問題である。この点について、メンバーシップの観点からの考察の必要性を今後の課題として、次章の結論において提起する。

対象となる戦後の日本経済の国際経済システムへの統合は、便宜的に3つの明瞭な時期に分けて考えることができる。最初は、戦後の約20年間、次がその後の約20年間、そして最後がそれ以降今日までである。最初の20年間は、戦後日本経済が制度として再構築され、国際的にはGATT/IMF体制に統合され、その中で高度経済成長を始めた時期である。次の20年間は、国内的には高度成長から安定成長への転換期である。国際的にはOECD加盟による先進国への仲間入りに始まり、プラザ合意での円切り上げに象徴される名実ともに経済大国としての地位を確立した時期でもある。その後の20年間は、国内的にはバブル経済とその崩壊であり、国際的には、前半が日米経済摩擦の激化、後半がその沈静化であるとともに、特に後半において、経済のグローバル化が強く意識されるようになった時期である。

このような日本経済の制度分析の対象は、フォーマル・ルール策定の担い手としての日本政府(主に経済官庁)とともに、フォーマル・ルールの変更の主要な担い手としての経済団体である。そもそも、経済団体の政策提言活動に着目するのは、インフォーマル・ルールとフォーマル・ルールの乖離、あるいはフォーマル・ルールへのプレイヤーの支持の水準を明らかにできるからである。

通常、経済団体は、その会員である企業および広く産業の利害を代表するロビー団体だと見なされる。経済団体が活発に政策提言活動を行う最も大きな理由は、フォーマル・ルールである政策の内容、もしくは、その執行プロセスが経済団体の利益に相反する場合、そのような事態を解消し、より調和するものに変更しようと努めることにある。もちろん、すべてが経済団体の提言どおりになるとは限らない。経済団体以外のステイクホルダーの利害との競合が政治的過程の中でおこり、調整や妥協が求められるからである。

そこで、最終的に決定されたフォーマル・ルールが、経済団体が提起した政策提言とどの程度異なるのかを検討することが重要となる。フォーマルルールが確立もしくは変更されていない段階での経済団体の提言は、いわば経済界におけるインフォーマル・ルールの投影であり、新しいフォーマル・ルールへの期待である。それが実現せず、最終的に決定されたルールと経済界からの提言とのギャップが明らかとなれば、それはフォーマル・ルールと経済界の期待との間の落差となる。そこに、決定されたフォーマル・ルールに対する、経済活動の主たるプレイヤーの一翼としての経済界の支持のレベルを窺い知ることができるからである。また、フォーマル・ルールの執行をめぐる難しさについても、ある程度の示唆が得られよう。

本稿では具体的に、経済団体連合会(現在の日本経済団体連合会)と、経済同友会を取り上げる。これ以外にも、わが国には商工会議所や多くの業界別団体が存在するが、あえてこの二つに絞るのは、次のような理由による。まず、対内直接投資のような、個別の業界を超えて取り扱われる問題については、この2団体の提言活動で、大きな方向性がカバーされているという現実である。もう一つは、経団連と同友会という二つの団体から出される政策提言の違いの有無を確認することの意義である。各業界の意見の積み上げとしての経団連の政策提言と、ごく身近な利益に縛られること無く、比較的自由な立場で、わが国の経営者集団のコンセンサスとしてまとめられる「あるべきルール」との違いを明らかにすることで、フォーマル・ルールへの経

済界の支持のあり方に、少なくとも業界間で大きな相違があるのかどうかを推定することが可能となる。2つの団体のポジション間に明確な差が出た場合、まずは比較的短期的な業界の利害と、中長期的な業界を超えた経済界としての利害とのギャップを疑ってみることができる。

3-3.戦後の対内直接投資の変遷:

以下に、日本の対内直接投資をめぐる制度構築の動きを、上述のように、便宜的に1945年以降、ほぼ20年刻みに分けて考察する。

3-3-1.戦後復興から高度成長へ:

戦後最初の20年間は、国内的には日本経済が制度として再構築される一方、国際的にはアメリカとの同盟関係のもとで西側の一員となり、GATT/IMF体制に統合され、その中で高度経済成長を始めた時期である。この時期は、資本を蓄積し、戦争で破壊された生産能力を復興させるのみでなく、産業、企業組織、そして経営の近代化が進められ、また民主的な政治体制の新たな構築が同時並行する時期でもある。

当初は企業経営も安定せず、経済全体の見通しも悪かった日本経済も、1950年代に入り、輸出による外貨獲得と、そのための産業の国際競争力獲得が国是となる。1956年にGATTへ加盟してほどなく、日本経済の開放と国際経済への統合が本格的に議論される。まず貿易自由化が議論され、並行して貿易の支払いのための為替自由化が検討された。対内直接投資をめぐる議論は、貿易自由化の方針を打ち立てた1960年に「貿易為替自由化計画大綱」を受け、同年に一部の規制緩和が行われた。その柱は、制限業種への外資規制を5%から10%へ、それ以外の業種への規制を8%から15%までに引き上げるというものである。その後1960年代初めに、資本自由化は、さらに大きな関心を集めることになる。

総論としての日本の貿易自由化の必要性をめぐることは、3つの方面で認識が高まっていた。一つは、国際システムのレベルである。冷戦が始まる中、西側体制の一員としての日本の重要性を認識し始めた米国の動きを背景に、日本の経済発展が国際関係の大きな流れの中で要請されることになる。二つ目は、関連した諸外国の動きである。特に西ヨーロッパにおいて、経済が一足早く戦後復興の軌道に乗り、貿易自由化が進められていた。欧米市場への輸出機会の拡大は、わが国経済界への貿易自由化の高まりとなって伝わる。三つめが、国内での動きである。後にディロン・ラウンドとして知られる新しい関税ラウンド交渉(1960~61年)への参加に備えた国内における準備とあいまって、貿易自由化を通じた一段の経済発展へ、わが国経済界でも認識が深まることになる。これが、経済界における自由化コンセンサス形成の背景である³⁴。

しかし1958年ごろから始まった議論では、各論で意見が分かれていた。議論のポイントは、自由化に伴う構造調整と、自由化のもとでの産業の保護と育成に、どのように対応するか、というものである。当初、経団連、同友会とも「自主的な生産調整」の制度化へ向けて協調した動きをとっていた³⁵。背景に、50年代を通して多くの産業分野で「過当競争」が続き、経済人の中に、市場メカニズムによる調整への信認が十分に成立していなかったという社会構築上の重要な側面を指摘できよう。しかしその後、経団連は経済活動への実質的な官僚支配の可能性を恐れ、市場メカニズムの原則を主張し、同友会と意見が分かれる。経済界の一体的な支援のもとに法制化を目指していた通産省は、その後、より直接的な政府主導の調整と新産業の育成を目指す。余りにも政府主導にすぎるとして、経済界の支持を得られなかったのである。

³⁴ 例えば、経済同友会(1960)『貿易・為替自由化対策』を参照。

³⁵ 例えば、日本経済新聞(1959年3月23日朝刊)、および岡崎哲二他(1996)『戦後日本経済と経済同友会』(岩波書店)2章を参照。

対内投資について本格的な議論が始まったのは、日本における資本の自由化が、いずれ国際的に求められるという見通しが生まれ始めた 1960 年代初頭ごろからである。1963 年の IMF 理事会で、国際収支を理由とする為替制限ができなくなる IMF8 条国への移行が決議され、併せて GATT における 11 条国(国際収支を理由とする輸入規制を行うことができない)への移行が決まったのである。これらの動きを背景に 1963 年に同友会で行われた議論では、資本の自由化の必要性を認める一方で、資本の集約が進んでいない当時の現状を指摘して、段階的な自由化を求める提言を出している³⁶。

この時期、対内直接投資をめぐる日本の制度の特徴は、本質的に 2 点につきる。第一に、国際収支管理を根拠に、為替が厳しく規制されていた。外為法(1949)と外資法(1950)によって、輸入については支払いを政府が管理し、為替・資本取引は「原則禁止、例外自由」の方針が確立し、外貨取引を政府が一元的に集約して監督した³⁷。このような状況下で、対内投資は財の輸入と異なり、資本過少国においては本来歓迎されても良いはずであった。しかし一元的な為替規制とともに、国内資本による殖産興業と、産業秩序の確立が最優先に掲げられる中、対内投資についても門戸が閉ざされ続けた。これが第二のポイントである。

国際システムの次元で、このような展開の背景を探ると、アメリカも欧州各国も、そして GATT/IMF といった国際機関も、この時期に資本開放を大きく求めなかったことが挙げられる。米国の多国籍企業を中心に、いくつかの個別企業はこの状況に不満を持っていたが、それらは本国政府の政策にまで至らなかった。該当企業の数に限られていたことに加え、全体として、米国の多国籍企業の海外進出先が欧州とラテンアメリカに集中していたことにもよる。この点については、投資する側の企業に、わが国への直接投資が、欧州やラテンアメリカに比べるとそれほど大きな魅力を持たなかった理由として、市場の成長性が大きいと期待されていなかったこと、および進出に際して、言語や文化の翻訳を含む取引費用の相対的な高さが、かねてより指摘されている。

しかし、このようなシステムレベルでの分析は、単に強力な外圧はなかったということを示しているに過ぎない。アジア NIES の開発戦略を思い起こしても、国内に資本と技術が蓄積されていなかった復興期に、自ら外資を積極的に呼び込む戦略は十分にありえたはずである。この点については、国内に、資本自由化は別としても、資本の導入を積極的に進めようとする主体が少なかったことが、第一に想起される。制度上の規制と復興期の混乱に加え、ひとたび輸出主導型の工業化を始めると、国内資本が海外の技術をライセンスして、あるいは模倣によって移転することはあっても、国内企業が外資に買収され、あるいは新規に外資が参入して、国内の輸出企業の強力な競争相手となることは、個々の企業の競争戦略上も、経済政策の遂行上も、好ましいものではなかった。この点において、外資参入を阻むことがわが国の国益として認められたのである。しかも幸いなことに、戦後最初の 20 年間は、このような目的を実現するための具体的な制度を新たに構築する必要はなかった。既存の為替管理政策をそのまま続けることによって、目的が実現できたからである。

3-3-2. 高度成長から安定期へ:

1960 年代中ごろからの 20 年間は、国内的には高度成長から安定成長への転換期であった。また国際的には 1964 年、OECD 加盟によって先進国へ仲間入りし、1968 年には西ドイツを抜いて世界第二位の GDP を誇る経済大国となった。70 年代には、ニクソン・ショックによる円切り上げと、73 年、78 年の 2 度のオイルショックを経て、1985 年のプラザ合意での大幅な円切り上

³⁶ 経済同友会(1963)『資本の自由化について』。

³⁷ 財務省(2005)『対内直接投資自由化に係る日本の経験と日本からの対外直接投資の現状等に関する調査』。

に至る。名実ともに経済大国としての地位が確立された時期である。

この時期の対内直接投資をめぐる動きは、大きく2つある。一つは、1967年、外資審議会答申をうけて資本自由化の閣議決定が行われ、以後1973年まで段階的に進められた資本自由化である。67年の第一次自由化で33業種(第一類)が50%まで、17業種(第二類)が100%、外資系企業の参入を認められた。同時に、第一類業種を営む日本企業への外資による出資も15%まで、第二類の日本企業への出資が20%まで認められるようになった。以後、毎年自由化が進められ、1973年には農林水産、石油、皮革、小売、鉱業の5業種の例外を除き、外資の100%参入が自由化された³⁸。

もう一つが、1979年の外資法廃止と外為法の全面改正である。対外借り入れや、対外、対内証券取引(ポートフォリオ投資)の自由化とともに、事前届出制による資本取引の原則自由化が認められることになった。これにより、日本における資本取引は原則禁止から原則自由に転換され、資本取引をめぐる制度上の整備が完成されたことになる。その後は、地方自治体による外資系企業誘致の推進協議会や、通産省による対日投資円滑化委員会など、資本自由化を受けた対内投資の実施体制の整備が進められていった。

このような動きをめぐる、2つの問題が提起できる。第一に、対内投資をめぐるこのような制度の変更は、なぜ、どのようにして起こったのか。次に、これらの制度の変更によっても、なぜ対内直接投資はあまり増えなかったのか。67年以降の段階的自由化は、本質的に国際システムレベルからの要請に日本が応じざるを得ない状況下で進められていた。一つは、OECDへの加盟に伴う国際的なコミットメントである。日本は加盟に際して、資本自由化規約をめぐる対内直接投資をはじめ多くの項目を留保した。しかしOECDでは、留保の継続は定期的に審議され、そこで日本は釈明を求められることになる。段階的にでも留保は減らしていかなければならないことは、加盟の時点で明らかであった。加えて、アメリカからの圧力が高まっていた。貿易収支の赤字の拡大に加え、ベトナム戦争の拡大などにより巨額の財政赤字を抱えるアメリカ政府は、国内で高まる保護貿易への圧力をかわすべく、GATTケネディ・ラウンド(64~67年)による包括的な関税引き下げによる世界的な貿易拡大をめざすとともに、日本に対して貿易、直接投資の双方で、一層の門戸開放を求めてきたのである。

この時期の経済界は、経団連、同友会ともほぼ一様に、このような海外からの要求に対して、自由化の方向性自体は「やむなし」と受け止める一方で、国内産業への影響を大いに懸念していた。当時の認識では、ほとんどの産業で日本企業の国際競争力がまだ十分ではなく、特に米国企業の巨大資本に比べ、日本企業が小さすぎることが、資本自由化における大問題とされた。いくつもの欧州の著名企業が米国資本によって買収されたり、米国企業との競争に負けたりする事例を目の当たりにしたことも、危機感を高めることになった。また自動車や石油をはじめとして「民族産業、民族資本」の保護育成が、日本の持続的な発展に欠かせないという意見も根強かった。

このような意見は、経済界の中でまとめられ、外資審議会やそれ以外の場で、政府に伝えられていった。重要なのは、大蔵省や通産省といった経済官庁や政府首脳も、これらの懸念を共有していた点である。例えば通産省は、対内直接投資の自由化が2つの問題を起こすと考えた。第一に国内企業の買収や経営方針や労使慣行の異なる外資系企業の登場によって、「国内の産業秩序が混乱する」ことであり、第二に、国内産業が国際競争に負けることである。そこで、一方において産業政策を促進して重点的な産業の競争力を高めるとともに、外資による買収や新規参入が実質的に効果をあげにくいような各種のフォーマルな施策(国内企業への融資・債務保証から、安定株主対策を進めやすくする措置にいたるまで)、および行政指導

³⁸ 財務省(2005)前掲書。

を通じたインフォーマルな施策を、段階的な自由化プロセスと並行して導入することを決めたのである。これらの措置は、外資審議会の自由化答申を受けた閣議決定において、「自由化対策」として正式に決定されているが、後日、財務省によって英訳されたタイトル“Liberalization Countermeasures (自由化への対抗措置)”が、このような政官財のコンセンサスを如実に反映している³⁹。

すなわちわが国は、国際的には対内投資自由化へのコミットメントを行う一方で、実際には自由化が進みにくいようなフォーマル、インフォーマルなルールと、その執行メカニズムを、それまでに出来上がっていた国民経済の制度の中に埋め込んでいったのである。これらが有効に機能したことは、ルールへの支持が経済界の中にひろく定着していただけでなく、プレイヤーとしての政府にも共有されたことによる。その結果、自由化が開始された 1966 年から制度上の整備が完了した 80 年までの 15 年間の対内投資の合計がわずかに約 21 億ドル(うち、米国からの対内投資が約 7 割)という低水準で推移することになる⁴⁰。

1979 年に行われた外資法廃止と外為法の全面改正の背景は、その 15 年ほど前に準備が進められた第一次資本自由化の背景とは、根本的に様相が異なっている。第一に、国際システムレベルでは、アメリカのパワーが確実に相対化され、日独が重要な多極の担い手として意識され始めてきた点である。ブレトンウッズ体制に終止符を打ったニクソン・ショックは、その重要な幕開けであった。システムレベルでの力関係の変化は、一方において、アメリカの世界観を反映した冷戦構造が自国だけの資源と意思では維持できなくなってきており、他方において、ドイツと日本が急速に経済大国としての地位を占めてきている状況からもたらされていた。第二に、このようなシステムレベルの変化に呼応して、日本の国内において、「日本の国際化」、より具体的には「国際的な地位にふさわしい日本の役割」をめぐる議論が、経済界でも進んでいた点である⁴¹。

国際政治経済関係の文脈では、このような国際システムレベルでの変容を安定的に実現するためのアプローチとして、いくつか考えられる。例えばアメリカが日独などのパワーシェアリングによって再構築するパックス・アメリカナⅡ、相互に牽制しバランスしあうなかでの安定をめざす多極システム、あるいは新制度学派が想定するような、安定的制度そのものへの各国の高い統合の実現、などである。国家レベルの分析によれば、わが国の政官財においてこれらのいずれも検討された形跡があるが、そのいずれにも落ち着くことは無かった。確かに最も有力な考えは、パックス・アメリカナⅡにおけるパートナーとしての日本であり、現実には日本がその後に進んだ軌跡を一言でいえば、これに最も近い。しかしながら、79年当時の資本自由化をめぐる日本のコンセンサスは、一方的な対米協調ではなかった点は重要である。

もちろん根底に、伝統的な力関係に基づく国際理解とともに、アメリカが展開する戦後国際経済システムの上で日本が極めて多くの利益を享受できているという新制度学派的な認識があったことは間違いない。しかし 2 度にわたるオイルショックの後、日本はアメリカの強硬な求めにもかかわらず、独自の中東政策を開始する⁴²。これは、地政学的な観点からも、資源の確保と経済の持続的成長の観点からも、経済界と政府との強いコンセンサスのもとで形成されたもの

³⁹ この点については、財務省(2005)前掲書に加え、当時の通商白書(1964~1973 版)にも率直に懸念が展開されている。

⁴⁰ 財務省(2005)前掲書。

⁴¹ 米倉誠一郎は、このような議論が 1973 年前後にすでに始まっていたことを経団連、同友会の資料をもとに指摘している。米倉誠一郎『国際化と安定成長』、岡崎他(1996)前掲書、第三章。

⁴² この間の経緯については例えば、中曽根康弘(2001)『回想』、朝日新聞 2001 年 10 月 25 日朝刊。

で、国際システムレベルでの現実的な力関係の変化を反映していた。すなわち、日本のエネルギー資源へのアクセスは、もはやアメリカとの一蓮托生の関係のもとでは確保できないと感じるほど、アメリカのパワーが相対化されていたのである。このような国際システムをめぐるコンセンサスはその後さらに、日本の国際化や国際貢献に「独自色」を模索することにつながる。その具体的な発露が、アジア太平洋における政治経済関係の深化を今後の日本の優先課題と謳った「福田ドクトリン」であり、その後の APEC に繋がる大平首相の「環太平洋構想」である。

国家レベルでのもう一つの重要な展開は、70 年代、国内では 60 年代の重化学工業に引き続き、情報通信産業と、半導体をはじめとする基幹的な関連産業を中心に、いくつもの産業政策が展開され、政府による経済活動への積極的な関与が続いていたことである。例えば通産省の産業構造審議会が 1974 年に出した答申でも、日本が引き続き発展するために、省エネ技術の開発、知識集約産業の育成、そして産業の高度化・国際競争力向上が、国際貢献とともに明記されている⁴³。

このような展開の中で 1979 年に改正され、80 年に施行された資本自由化政策は、ある面においては、10 余年前の第一回資本自由化に比べて、より実質的だったはずである。少なくとも、前回のような極めて明らかな面従腹背の意図は、今回の政府には無かった。75 年度から 80 年度までの対内投資額が 11 億ドルだったのに対し、80 年の施行後の 5 年間では 34 億ドル超と、3 倍以上に増えており、単年度で見た対内投資フローは、拡大を実現したといえよう。

しかしもう一方においては、経路依存的に蓄積されてきた日本経済の制度的メカニズムの中に、引き続き多くの対内投資への妨げとなるフォーマル・インフォーマルなルールが残っていたことも、紛れも無い事実である。それだけでなく、例えば引き続き積極的に政府が金融システムの維持や資本・先端技術集約的な産業の育成に積極的に関与したり、流通サービスを始めとする各種の規制を温存したりするなど、直接的にも間接的にも妨害要因となるルール作りが継続していたことにも着目しなくてはならない。

これは、国際システムの変容と、国内の経済制度の改革との間に、有効な制度間の整合性が確保できていなかったことを示している。この点が、80 年代中ごろから激化する日米経済摩擦の大きな背景要因ともなる。そして、このような背景をもとに、日本は依然として OECD 加盟国の中でも対内投資のストックもフローも極端に少ない状態を続けることになる。単年度で過去最高の 9.3 億ドルの対内投資があった 85 年をとっても、これは GDP 比 0.05% の水準であり、同じ年のアメリカやフランスの対 GDP 比のおよそ 10 分の一、イギリスの 25 分の一程度だったのである。

3-3-3. グローバルパワーとグローバリゼーション:

最近の 20 年間は、国内的にはプラザ後の円切り上げに端を発したバブル経済とその崩壊であり、国際的には、前半が日米経済摩擦の激化、後半がその沈静化である。前半においては、日本的経営が賞賛され、日本からの対外直接投資が大幅に伸びる一方、ソ連が崩壊し、冷戦が終結したにもかかわらずアメリカの衰退が現実のものとして議論された時期でもある。逆に後半はバブル崩壊後の調整に手間取った「失われた 10 年」でもあり、国際的にはアメリカの復活と中国の台頭、そして経済のグローバル化が強く意識されるようになった時期でもある。

対内投資をめぐる制度変更をめぐるのは、3つの大きな展開に着目する必要がある。一つは 1986 年から 94 年まで交渉が続いた GATT ウルグアイ・ラウンドの妥結を受けて 1995 年に発足した WTO 体制、中でもサービス貿易自由化の流れである。次に、ほぼ同時期に激化した日米

⁴³ 産業構造審議会（1974 年 9 月）『わが国産業構造の方向』。

貿易摩擦をめぐる一連の交渉である。そして最後が、OECD の場で 1995 年から行われ、1998 年に断念された多国間投資協定(MAI)交渉である。この時期を通じた対内直接投資に関する重要なポイントは、対内投資をめぐるフォーマルなルールの改革に関連するこれらの議論で、日本は一貫して投資促進の立場を謳っていたにもかかわらず、現実にはめだった対内投資が進まなかったこと、そして後半において、対内投資に関するフォーマルなルールで大きな変更がなかったにもかかわらず、2000 年前後から、対内投資が急速に拡大している点である。

この時期の日本経済自体、1984 年から中曽根首相の下で、3 公社(国鉄、電電公社、専売公社)の民営化をはじめとする大きな制度的変化が試みられていた。レーガン・サッチャーの小さな政府の影響は否定できないが、国家レベルの分析から明らかにできる行財政改革である。これらは、市場における政府の役割について、それまでとは異なる新しい方向を打ち立て、透明な規律をもたらす動きであると同時に、より現実的には、新規参入の可能性や旧来の取引慣行の打破をも伴う可能性があると考えられていた。ウルグアイ・ラウンド交渉や日米通商摩擦への対応においても、このような国内の経済制度への認識の転換と、かなりの程度、整合性をもった自由化政策が基本的な方向性として確認されている。

このような方向性を、経済界も共有していた⁴⁴。経団連、同友会ともほぼ一様に、日本経済のいっそうの国際化と、日本の国際的な貢献を求め、アメリカの要求への一定の対応の必要性を認識していた。しかし最後の点では、政府と経済界との間に、微妙な温度差もあった。経済界は、米国の提起する日本市場の問題の多くが、アメリカ企業の努力不足や、品質やサービスをはじめとした分野での競争力不足など、米国側にあると考え、見当違い、あるいは理不尽な要求には、断固として応じるべきでないという考えも根強かったからである⁴⁵。

この時期前半に実現した、わが国への対内投資をめぐる制度上の変更は、1979 年にいわば水際でコントロールする外為法・外資法を改革して原則自由とした後、国内に残る各種のフォーマル、インフォーマルな規制を洗い出し、それを変更するものであった。その実施が進んでも現実の対内投資が余り増えなかったのはなぜか、そして、大きな制度的な改革がなかったにもかかわらず、この時期最後の数年で、対内投資が急激に増えたのはなぜか。

関連する興味深い展開が、この時期前半に激化した日米摩擦において認められる。90 年代に入ってクリントン政権が発足すると、「結果主義的(result-oriented)」な対日アプローチが通商交渉において展開された。これまでの長年の通商交渉で、日本側が政策変更を約束しても現実には結果が伴ってこなかったことに、アメリカ側の強い苛立ちがあったのである。この要求に対しては、日本は徹底的に反対する。ついに同政権は、94 年ごろから、日米摩擦の激化が日米安保体制にまで波及する可能性があるという究極の対日圧力をかけてきた。しかしそれでも、日本側は譲歩しなかった⁴⁶。これは、日米通商交渉が新しい段階に入ったことを示す重要な局面だったと考えられている。国際システムレベルでの分析において、2 つの超大国が面と向かって対峙し、しかも日本がひかなかった点で注目される展開だからである。

日本側の理由は、身近なものとして、政府がコミットメントを忌み嫌ったということが挙げられてきた。官僚的な責任回避のインセンティブに加え、80 年代末の日米半導体協定において、秘密の数値目標があったと米側が暴露し、約束の実現を迫ったことに端を発する感情的な問題も指摘されている。また、経済界からも強い異論が出された。前述したように経済界には、日

⁴⁴ 例えば、経済協調のための経済構造調整研究会(1986)『報告書』(前川レポート)。

⁴⁵ 日米の経済界の認識の違いがよく出ているものとして、例えば、経済同友会・米国 CED による共同声明”From Promise to Progress: Toward a New State in US-Japan Economic Relations,” Tokyo March 11, 1994 を参照。

⁴⁶ Warren Christopher (1994), “The Responsibility to Change” (A speech draft), delivered in Tokyo on March 11, 1994.

本への参入がはかばかしくないのは、米国企業自身に責任がある、という考えが強かった。

しかしもう一つ、市場をめぐる考えについての社会構築が指摘できる。すなわち、80年代を通じて進められた中曽根臨調の中核を成した市場主義的な考えが、経済界にも政府にも、ある程度一貫して共有されていたという点である。そこから、「市場の原則に従って日本の経済構造を改革している折に、それに逆行するような、政府の積極的関与に基づく結果主義に応じることはできない」という論調に基づいて、米国の要求に原理原則においても応じるべきではない、という主張が支持されたのである。

もちろん米国には、市場メカニズムとアフーマティブ・アクションとが共存するような社会的コンセンサスがある。ながらく経路依存的に積み上げられてきた慣行や考え、制度的に確立した偏りは、一朝一夕で変わらない。そのため、速やかな是正を促すための積極的政策介入は、一定期間必要だというものである。しかしこの点について、日本側に同様の認識は無く、日米間のコンセンサスは成立しなかった。そのため、この時期に対内投資に関する制度の整備が進んでも、実体が伴わなかったのは当然だったのであろう。

ではなぜ2000年前後から、劇的な制度変更が無かったにもかかわらず、対内投資が急速に増え始めたのか。制度変更が事前に行われていない状況での一連の展開を、制度分析に基づくアプローチで説明することは困難である。ソ連崩壊やアメリカ経済の活況をもとに、「米国の一極集中化」によるパックス・アメリカナの復活と、その力を頼んだ「市場至上主義(ワシントン・コンセンサス)」の席捲が言われる⁴⁷。しかし国際システムレベルでの力関係の分析からは、アメリカがそれほどまでに突出したパワーを持っているとも、アメリカの対外経済政策に多くの国々が無条件に従っているとも、ましてや「市場の力」によって自動的に各国の経済制度が変換されていると言える状況ではない。それは例えば、日本を始めとした各国のWTO交渉への対応一つを見ても明らかであろう⁴⁸。

そこで再び、社会構築的なアプローチによる国家レベルでの展開の検討が必要となる。これは、日本経済における同じプレイヤーたちが、「外資」に対して全く新しい意味を見出し、その利得関数を書き換えるプロセスである。すなわち、日本経済が「失われた10年」からの脱出の過程で必要な企業再生に、外資が果たすことのできる役割を認めることで初めて、ここ5年程度のあいだに劇的に増えた対内投資の理由が理解できる、というものである⁴⁹。1999年の、ルノーによる日産への資本参加、2000年のリップルウッドによる日本長期信用銀行の買収、その後続く事業会社の企業再生型投資や再生ファンドの経営権を伴う投資は、ビジネスモデルや事業形態において、それ以前の対内投資と本質的に異なる。当初は「ハゲタカ」呼ばわりされたこれらの対内投資への認識は、一般大衆のレベルでも相当に変化してきている。融資先、労使関係や取引先など、多くのステイクホルダーとの間のしがらみや後腐れのために、断固としたリストラが困難と思われていた日本企業の再生に、これらの企業再生型対内投資が持つ大きな役割が期待されるに至ったのである。

言うまでも無く、そのような期待に応えることができたのは、企業再生に関するノウハウの蓄積が外資の再生ファンドや事業会社の側にあったからである。彼らによる企業再生は、必ずす

⁴⁷ 例えば、J.スティグリッツ(2002)、鈴木主税訳「世界を不幸にしたグローバリズムの正体」(徳間書店)。

⁴⁸ シアトル、カンクンの両閣僚会議の失敗を経たドーハ・ラウンドをめぐる考察は、例えば田中明彦・佐野克彦(2003)『転機を迎えるドーハラウンド：21世紀の国際秩序を構想する多層的なアプローチで対外経済政策を推進』、「経済産業ジャーナル」2003年12月号。

⁴⁹ この点は、政府が2003年に産業再生機構を発足させるにあたって重要な論点の一つであったことから確認できる。例えば、小林慶一郎『産業再生機構とは』、朝日新聞2003年5月11日を参照。

べてうまく行くものでもない。始めはごく一部の先見性のある企業家が、対内投資の新しい可能性に賭けたところから始まった。とはいえ実例が重ねられるうちに、外資系企業の一つの優位性として社会的な認識が広がるようになるという社会構築プロセスは、確かに存在しているといえよう。いまだに「ハゲタカ」と忌み嫌う見方も根強いが、少なくとも直近の数年間の展開は、社会構築プロセスを伴わない制度的な見方だけでは説明がつかないのである。

4. まとめにかえて:

このような一連の展開を検証すると、いくつかの重要なポイントが明らかにできる。第一に、短期的かつ静的には、企業の国際化をめぐる行動は、第一義的には、企業が置かれている国内経済制度、国内経済制度が統合する国際経済システム、そして、国内市場と特定の海外市場の間にある制度間の相違に促されて、利得関数と戦略プロファイルが定まってくる。その中から、個々の企業がどのような行動をとるかについては、それぞれの企業組織の中に入った考察も併せて必要となる。第二に、長期的な観点からは、制度の下での企業行動の累積的な因果のプロセス、社会構築プロセスと、それらによる変化のダイナミクスの形成について分析する必要がある。その際には、国際システムレベル、および国家レベルのそれぞれにおいて、制度の構築、維持と変化をめぐる動きを検討していかなければならない。

わが国の対内直接投資をめぐる動きに関して言えば、大枠は戦後国際システムにおいて決定された日本経済のあり方に関する方向性の中から、同システムが許容する範囲において、国内で制度構築が試みられていった。その後、60年代後半に始まった自由化は、まずもって国際システムからの要請に因應するところから始まっている。そして、その際に重要なのは、国内社会における対内投資自由化をめぐるコンセンサスが、本質において否定的であったことである。これがフォーマル・ルールとインフォーマル・ルールの乖離や、および国民経済の諸制度が構造的に両立せず、接合において対立することから起こった、面従腹背の実態である。そして、そのような経済制度がひとたび構築されるとそれが極めて有効に機能し、70年代末に実施された自由化後も、外資の対内進出を長らくの間、実質的に阻害してきたことが示されていた。興味深いことに、90年代末からの対内投資の激増は、グローバル化による制度的な変容によってではなく、日本国内における、外資への新たな意味の発見という社会構築プロセスによって引き起こされたものであった。

以上から、経済のグローバル化による国民経済や国際システムの変容、といった漠然としたイメージは、少なくともこのような観点からの考察では、裏付けられるものではない。また、主権を関係性の中で認める限り、それが崩壊の危機に晒されていると考えるのも、性急である。国民経済を形作る様々な制度は、国際システムとの接合における、システムレベルでの大きな方向付けの制約は受けても、その中で、複数の均衡状態が考えられるのであり、その中からどれを選択するかは、その社会における意思決定プロセスの中で決められていくのである。その際の戦略をめぐる利得関数は、価値の社会構築プロセスの中で形成されている。この点こそが、わが国の対内投資をめぐる大きな転換の背景にあったのである。

なお残された問題が、3つある。一つは、社会構築を行う主体となる要件である。一見すると、今回の事例研究だけからは、経団連や同友会のメンバーであることが、具体的な要件のようにも見える。しかしながら、外資系企業あるいは在日外国人経営者をこれらの団体がどのように受け入れるかをめぐっては、フォーマルなメンバーシップのルールだけではなく、インフォーマルなルールも厳然とするのであり、かつ、それは時代によって変わってきているのである。ということは、メンバーシップについて、別途、詳しい検討を行う必要があるということを示唆する

ものでもある。誰が主体なのか、したがって、どのような価値観や規範を主体が共有し、その価値を反映したルールを作り、誰がそれを守るのか。また、誰がどのようなプロセスでルールの見直しを行い、ルールが変更されるのか。これらの問題は、ほとんどのゲーム論の研究において、所与とされたり、分析の対象外とされたりしてきた。

しかし、例えば本事例研究でも明らかになったように、わが国への対内直接投資活動をめぐっては「外資アレルギー」が存在していた。慣習というインフォーマルなルールによると、外資系企業は、フル・メンバーとしての資格を簡単には獲得できない。直接投資をめぐるフォーマルなルールとしての外為法の改正後も、海外からわが国へ進出した多国籍企業の多くは、日本市場におけるメンバーシップの獲得と維持に、本国市場における企業活動に必要なメンバーシップとは異なるエネルギーを使い、コストを払ってきた。同様のことは、日本企業が北米と欧州で、たとえば環境への配慮や、社会的責任経営などにおいて、異なった対応を行っていることでも明らかである。異なる市場において、異なるメンバーシップとしての要件があるのである。

すなわち、海外で事業展開する際、「ヒット・エンド・ラン」のような戦略をとるのでない限り、相手先市場のメンバーに関するフォーマル、およびインフォーマルなルールを共有し、それを尊重し、遵守することが求められる。市場参加者としてメンバーシップを獲得し、維持することとは、フォーマル、およびインフォーマルなルールを「共有し、尊重し、遵守する」というコミットメントが、他の市場参加者によって認められ、受け入れられて初めて成立することなのである。このような点は、企業活動全体の中で、比較的重要性の低い課題のように思われるかもしれない。企業が行う地域社会への貢献活動、あるいはインフォーマル・ルールの形成に欠かせない業界団体や経済団体への参加などは、企業活動全体からして、ほとんど無視できるようなコストではないだろうか。この点については、メンバーシップを表面的に金額で捉えることのできる物質的費用(material value)とみるか、社会的な文脈によって捉える、主体間価値(inter-subjective value)とみるかで、まったく異なった理解が行われる。

前者に従えば、CSR や渉外活動に実際にかかった直接、間接の費用を積み上げるだけでよい。しかし後者に従うと、たとえば、日本に進出した米国の多国籍企業において、日本市場でのメンバーシップ活動を、アメリカの親会社が評価する際に、主体間価値において明らかにされるコストがかかる。というのも、組織内部において、2つの市場でのメンバーシップ活動をとりまく価値観の違いを確認した上で、一つの価値観に基づくコストをもう一つの価値観において再評価しなおす必要があるからである。このプロセスは、一般に、トップレベルの経営者間での情報の交換、交渉、認識の再構築と共有を含み、多くの時間とエネルギーが費やされる。もちろん、新規参入者が直面するメンバーシップの問題は、多国籍企業のみが直面するのではない。新しく起業した国内の新規参入企業も、同様の問題がおこる。しかし、企業の国際化において、異なる価値観や規範に立脚したメンバーシップをめぐる評価プロセスが大きな意味を持っている点で、国内の新規参入と本質的に異なるのである。本研究においては、この点についての詳しい検討ができなかったが、今後、この点での研究がさらに進められることが求められる。

2 つ目の問題は、この 60 年間をどうみるか、について、必ずしも明確な結論が導けなかった点である。今回の事例研究からは、少なくとも日本においては、90 年代以降に強く意識されるようになった経済のグローバリゼーションによって制度の変容を来たしてきているとは言えないことが明らかになった。また、戦後の 60 年という長期的なスパンを取ってみても、経済制度に関する主権が維持できなくなったわけでもない、という点も確認した。しかし他方で、同じ期間に、対内投資の自由化は制度的には進み、その課程でフォーマルなルールだけでなくインフォーマルなルールも変わり、執行メカニズムもそれと共に変わってきた。そして、このような長期的観点からの制度の変化について、どのように評価すべきか、という問題は、残されているのであ

る。

問題の一端は、変化に対する評価を行うための基準をめぐるものである。何をもち、制度の変化を評価すべきか。制度の成立を均衡の観点から考察し、新たな制度がナッシュ均衡的であれば、変化のプロセスや新たな均衡の中身に関係なく許容されるのか。それとも、パレート効率的でなければ好ましくないのか。あるいはそれ以外の評価項目についても検討されるべきか。この問題は、本質的に規範的な問題である。社会とは何か、誰の、どのような手段を通して、どのような目的のために、存在するのか、という問題と直結しているからである。

最後に、日本でも見られたような国民経済の長期における制度変化が、日本以外のどれほど多くの国民経済で起こっているのか、そして、それらの国民経済間の制度的接合が、累積的に国際経済システムに、どのような影響を及ぼしているのか。全体としての国際経済システムの変容をめぐることは、今回の事例研究のような国民経済レベルでの展開の分析とともに、それらが時間の経過のなかで相互に及ぼしあう累積的なインパクトをマクロ的に分析することも必要となる。

断片的には、いくつもの変化の兆しを認めることができる。一つは 60 年間で進んだ、国際システムレベルにおける多極化である。日独の経済大国化に続き、アジア新興国の工業化が続き、その流れが現在の BRICS の興隆につながっている。その結果、伝統的な意味でのアメリカのパワーの相対化は、この 60 年間で確実に進展してきている。アメリカの対応の一つは、地域統合や有志連合のように、多くの政府によるマルチラテラルな国際システムの中に、影響力のあるサブシステムを作ることに於いて、自国のイニシャチブをとる戦略のようにも見受けられる。

また、多くの国において、自由化が進められ、各国の経済制度における混合経済の「混合」の度合いの見直しも進んできた。これは制度としての市場が、多くの国において変化していることを示すものである。それでは、これらの展開の、時間の経過の中での累積的な効果は、国際経済システムをどう変容させるのであろうか。

しかしこれらの点については、なお、時間軸の中での分析が必要である。それらは、事後的な分析であって、制度変化の事前の予測につながらないという批判が続くことになる。そうだとすると、我々は、変化という、後から振り返ってみれば明らかになる事柄について、その渦中においても考察し続けることの重要性を、未解決の問題を明らかにし続ける中で確認することになるのである。