

〈論文〉

中国企業による海外直接投資の決定要因

——その二：既存理論及び内因・外因 2 要因モデル——

銭

誠

キーワード

発展途上国
中国企業
海外直接投資
FDI
海外直接投資理論
内的要因
2 要因モデル

目次

第2章 既存 FDI 理論からのアプローチ（後半）

2. 1980 年代からの FDI 理論
3. 既存 FDI 理論のまとめ

第3章 内的要因・外的要因の 2 要因モデルに基づく分析

1. 内的要因と外的要因について
2. 分析ツールとしての 2 要因モデル
3. 中国企業の FDI についての分析

終わりに

本稿は、前稿「中国企業による海外直接投資の決定要因その一」¹⁾の後稿である。前稿は、中国企業による海外直接投資の概要と特徴および 1960 年代から 1980 年代までの FDI 理論について分析を行った。本論稿は、前稿第二章「既存 FDI 理論からのアプローチ」の後半として 1980 年代からの FDI 理論について検討し、続く第三章で内的要因を加えたアプローチに基

づき、内的要因・外的要因の 2 要因モデルを導入し、中国企業による FDI について分析を試みる。

第2章 既存 FDI 理論からのアプローチ（後半）

1980 年代を境に、FDI 理論の研究には大きな変化が見られた。1980 年代までは、先進国の巨大企業はいかにして、競争優位を発揮して FDI を展開したのかについての研究が中心であった。1980 年代以降は、競争優位を持たない企業とくに発展途上国の企業はなぜ FDI が実行できるのかに、研究者の関心は移行していった。

2. 1980 年代からの FDI 理論

1) 投資発展サイクル論

(IDC=The Theory of Investment Development cycle)

ダニング (J. H. Dunning, 1979) は経済発展と直接投資の関係に注目し、67 カ国の 1967～1975 年の統計データを分析して「投資発展サイクル理論」を提起した。ダニングによれば、発展途上国による FDI は、経済発展段階、所有する所有権優位、内部化優位と立地優位によって決まる。ダニングは一国の経済的实力を 1 人当たりの GNP を基準に、4 つの経済発展段階（その後、ダニング本人により修正された 5 つの経済発展段階）に区分した²⁾。15 年後の

1) 拙稿「中国企業による海外直接投資の決定要因——その一：その概要と既存 FDI 理論からのアプローチ」は「龍谷大学経営学論集」Vol.54 No.3・4 に掲載されている。

2) John H. Dunning (1981 a), *International*

表 2-3 ダニングの4つの経済発展段階と FDI の関係

経済発展段階	一人当たり GNP	Inward FDI	Outward FDI	海外への純投資額
第一段階	400 ドル以下	少量	無し	ゼロ
第二段階	400～2000 ドル	少し増える	無し	ゼロ（マイナス成長）
第三段階	2000～4750 ドル	相対的に多い	相対的に少ない	少量だが、差が縮小
第四段階	4750 ドル以上	常態となる	増加と拡大	プラス成長

出所：J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen and Unwin, 1981, p.117.

1996 年に、ダニングはこの理論を再考し、投資発展経路（IDP = Investment Development Path）と呼んだ³⁾。

ダニングの FDI の経済発展段階仮説は、一人あたりの GNP 額に依存して海外からの対自国への直接投資、自国から海外への直接投資、および絶対額としての収支（自国から海外への純直接投資額）がどのように変化するかをまとめたものである。その要点は表 2-3 のとおりである。

表 2-3 から見られるように、1 人当たりの GNP は発展途上国の経済発展段階を判断する重要な手がかりとなっている。発展途上国は経済発展の第三段階つまり 1 人当たりの GNP は 2,000 ドル（後に、2,500 ドルに修正された）以上にならないと、OFDI は不可能とされている。しかし、発展途上国企業の海外直接投資をこの仮説で説明しようとするには問題がある。人口が多い発展途上国では貧富の差が激しいために 1 人当たりの GNP は適切な指標となりえない。たとえば中国の場合、低所得の農村人口は高所得者がいる都市人口よりも相対的に多いので、1 人当たりの GNP は低くなりがちである。しかし、企業の競争力は都市部の高所得者との関連が強いであろう。それゆえ、中国企業の競争力が中国全体の 1 人当たりの GNP に関

連して推定されると、企業の実力が低く判断される可能性がある。また、表 2-3 によれば、OFDI ができるようになるのは、1 人当たりの GNP が 2,000 ドル以上になってからのことである。これに従えば、中国は 1 人当たりの GNP がやっと 2,000 ドルを超えた 2007 年にならないと OFDI は発生しないはずであるが、実際には、中国は 1 人当たりの GNP が 1,000 ドルにも達していなかった 2000 年までに、中国企業による OFDI の累積額はすでに 277.68 億ドルに達していたのである。

2) 小規模技術理論

(Small-scale Technology Theory)

ウェルス (L. T. Wells, Jr, 1983) は、発展途上国の企業による FDI についての実証分析を通じて、「小規模技術理論」を提起した⁴⁾。彼によれば、発展途上国の企業は先進国の企業のような寡占的優位を有していないが、小規模な市場に適した相対的優位性を有しているとされる。相対的優位とは、小規模市場 (Small-Scale Markets) の需要に対応できる小規模技術優位性、低廉な管理費用と低生産コストによる優位性、および投資先国の特殊需要に対応できる特殊製品 (民族製品) の生産優位性の 3 つを指す。発展途上国の企業が有している小規模生産技術は、低収入国家の小規模市場には適している。また、低コスト製品の販売優位性及び民族

1) *Production and the Multinational Enterprise*, London and Boston: Allen & Unwin, 1981, pp.21-40.

3) John H. Dunning and Rajneesh Narula., *The Investment Development Path Revisited* [A]. *Foreign Direct Investment and Governments* [M]. London and New York: Routledge, 1996, pp.2-8.

4) Louis T. Wells Jr., *Third World Multinationals: The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, The MIT Press 1983. (葉剛, 劉宇光訳『第三世界跨国企业』上海翻訳出版公司, 1986 年 1 月, 21-27 頁。)

製品の需要に応じて展開される海外生産における競争優位は、先進国の多国籍企業には持たない優位性である。発展途上国の企業はこれらの優位性に基づいて、輸出市場の保護、割り当ての対策、安い人件費、人種あるいは種族の絆、資産の分散管理などを求めて、FDI を実施しようとするのである。

ウェルスの小規模技術理論は、発展途上国企業の有する優位性を評価し、発展途上国によるFDI を積極的な展開を支援する役割を果たしているといえる。しかし、この理論は発展途上国の相対的優位性を、小規模生産技術と小規模市場に限定して論ずることで、発展途上国のハイテク企業によるFDI については、適切かつ十分な説明がなされているとは言えない。

3) 技術的現地化理論

(State on Localized Technological Capacities Theory)

イギリス学者ラオー (Sanjaya Lall, 1983) はインドの多国籍企業の競争優位とFDIの動機を研究し、成熟的技術理論 (Technology Adaptation Theory)⁵⁾を提出した。この理論によれば、発展途上国の多国籍企業が、先進国の技術を導入した過程は、受身的に導入または複製する過程だけではなく、導入した技術を吸収した上で、改良または創造的改善を図る過程でもあるとされる。発展途上国企業の技術的革新は、成熟した生産技術や差別化が困難な製品の販売技術を現地に適応できるようにすることで、発展途上国の独特な優位を形成させている。こうした優位性の形成は、以下の4つの理由による。第一に、発展途上国による技術的現地化は、先進国と異なる経営環境 (先進国とは異なる要素のコストや品質) においてなされることから形成される。第二に、発展途上国は導入した技術や製品を適切に改良する結果、当該技術や製品が現地の需要によりふさわしいものになる優位性を有するようになる。第三に、革新によって

創造される技術は小規模生産条件のもとで効率性という優位性を持つ。最後に、発展途上国企業が生産する製品は、低所得者市場だけではなく先進国におけるニッチ市場においても優位性が発揮できる可能性を有することである。ラオーの研究は、FDIに関する研究の着眼点を企業経営と経済のミクロ的な側面に導き、発展途上国の企業も比較優位を用いてFDIが実行できる可能性を示したとすることができる。

4) 技術革新と産業のグレードアップ理論

(Technology Innovation and Industry Upgrade Theory)

1980年代半ば以降、発展途上国とくに新興工業国 (NICs) によるFDIは先進国向けに行われ、現地企業の強力な競争相手となっている。このようなFDIの新動向をどう説明するかは、FDI理論の研究者にとって大きな課題となった。

イギリス学者カントウェル (John Cantwell, 1990) とトレンティーノ (Paz Estrella E. Tolentino, 1990) は1990年代の始め、技術革新と産業のグレードアップ理論⁶⁾において、発展途上国の産業構造のレベルアップは、発展途上国企業の技術能力の向上に結び付き、さらには、その国のFDIの増加と直接関係していると主張した。つまり、技術革新と産業のレベルアップは技術蓄積を原動力に、地域的拡張を基礎とし、FDIを通して技術及び産業優位を発揮しようとする。FDIは次第に資源依存型から、技術依存型へと発展し、投資の産業は徐々にレベルアップしていくのである。また、トレンティーノ (Paz Estrella E. Tolentino, 1993) は、発展途上国の多国籍企業の優位は主に以下の3つの源泉に由来すると主張する⁷⁾。第一に、ホスト国

5) Sanjaya Lall., *New Multinationals: Spread of Third World Enterprises*, John Wiley & Sons 1983. pp.250-268.

6) John A. Cantwell, Paz Estrella E. Tolentino., "Technological accumulation and Third World multinationals," University of Reading, *discussion papers in international investment and business studies*, Series B. 1990. (139), p.24.

7) Paz Estrella E. Tolentino *Technological Innovation and Third World Multinationals [M]*. London: Routledge, 1993, pp.101-104.

としての自国の市場と生産条件に基づいて、先進国の生産・管理の技術を模倣または使用することから優位性が発生する。第二に、ホスト国としての自国の R&D のレベル、生産規模、従業員の技術レベルや経験などに合わせて、生産管理技術を模倣あるいは革新を行い、自国における適性を高めることによって優位性が発生する。さらに、改良・革新後の技術を用いて、自国の従来の古い生産管理技術と設備を更新・改善することによっても優位性が発生する。しかし、このような技術革新や改善による優位性は、従業員の基本的職業技能や経験に蓄積されるもので、モデルや図面に帰納あるいは概括することは困難なので、FDI はこの優位性を発揮するための有力な手段となっている。つまり、彼女は発展途上国の多国籍企業による FDI の発生と発展は、母国（自国）で行われた技術導入や模倣さらにその革新の程度に深く関わっていると指摘しているのである。

5) FDI 企業意思決定者行動決定論

同様の条件下に類似した企業が複数存在しても、FDI を実施する企業もあれば、そうしない企業もある。また、似かよった特性を有する企業が FDI を実行するときに、必ずしも同一国に進出するとは限らない。こうした現象について、企業の優位性や経営環境に FDI の促進要因を求めた伝統的理論は十分な説明ができない。同一環境にある似かよった企業が、FDI について異なる意思決定を行うということについてのひとつの理由として、FDI に対する経営者の考え方や態度が大きく異なることが考えられる。

ホッセイニ (Hamid. Hosseini, 2005) は、ホスト国の政治が不安定な場合に企業が FDI に踏み出すかどうかは、意思決定者の情報の収集や処理能力に依存すると指摘している意思決定システムの観点から見れば、企業が FDI を選択する現実的な過程は、複雑かつ動的な国際経営環境下にあつて、限定的な合理性しか持ち合わせない経営者が行う意思決定の過程と捉えることができる。彼は、この過程を CD-Gap モ

デル (Competence-Difficulty Gap Model)⁸⁾を用いて分析した。CD-Gap モデルとは、ハイナー (R. Heiner, 1983, 1985) がはじめて展開した不確実性下での行動パターンに関する理論である。ハイナーは人間行動の予測蓋然性について以下のように指摘した。人間が最適行動や次善行動を選択する際には不確実性が存在する。この不確実性に関わる行動メカニズムにおいては、行動主体が潜在的行動を選択する意思決定の敏捷性を制約するとともに、行動主体がある特定情報について、一部定型化したパターンで慎重に対応させる機能がある。それゆえ、行動主体の行動パターンが単純化すれば、行動主体の行動は容易に予測できるようになるのである⁹⁾。逆に、情報が完全な場合には行動主体は環境におけるすべての変動について、完璧かつ敏捷に反応をするので、行動主体の行動はかえって予測しにくくなる。ハイナーは、通常の状態では、行動主体は複雑な意思決定をする際の知覚能力が不十分で、行動主体の能力 (Competence) と意思決定の難しさ (Difficulty) との間には、ギャップがあると指摘した。このギャップに存在する不確実性は、環境変数 (Environmental Variables) および知覚変数 (Perceptual Variables) の影響を受ける。環境変数は行動主体が直面している問題の複雑性を表し、知覚変数は行動主体が自体の行動と周りの環境との関係についての情報処理能力を表している¹⁰⁾。情報が多くなると正しい行動を選び取る確率が上がる。逆に行動主体の情報処理能力を上回る情報は過大な負荷になるので、意思決定の信頼度が低下する危険が生じる。経済状況の複雑さの程度は、客観的なものではなく、意思決定者の能力に依存する。状況についての人間の理解能力が高ければ、状況の複雑さは緩和される。CD-Gap は、人間の知覚能力の増加につ

8) R. Heiner., "The Origins of Predictable Behavior," *American Economic Review*, Vol.73, Issuc 4, 1983, p.562.

9) *Ibid.*, pp.570-572.

10) *Ibid.*, p.564.

れて縮小し、意思決定環境の複雑性の増加につれて拡大するのである。ハイナーは、CD-Gapが拡大するほど、行動は定型的で予測可能なものになると主張した。ホッセイニ (Hamid. Hosseini, 2005) はこの CD-Gap モデルに基づいて、行動経済学の観点から、多国籍企業の意思決定者による FDI 意思決定モデルを構築した¹¹⁾。CD-Gap モデルを援用して、行動経済学の観点から FDI という現象を分析しようとする FDI 企業意思決定者行動決定論は、伝統的 FDI 理論の前提である「投資者は理性的経済人であり、理知的かつ合理的に投資行動をとる」という仮説を前提とはせず、FDI における意思決定者の能力と FDI の成否との関係を明らかにしようと試みた。もっとも、この研究は、FDI について類似する企業が異なる行動をとる理由を説明したが、企業を FDI に踏み出させる根本的促進要因を解明したとはいえない。

6) FDI の感情決定論

FDI 決定理論の多くは、十分な情報と合理的な判断を前提に展開されている。しかし、情報の収集および認識にはコストが発生するために、実際にはいかなる FDI も限られた情報に基づいて意思決定をせざるを得ない。

FDI の感情決定論は社会的ネットワーク理論¹²⁾と経験学習モデル¹³⁾理論を基にしている。社会的ネットワーク理論は個人間または組織間の関係構造は、市場情報の入手ルートのひとつになると主張している。つまり、もし個人がホスト国に親戚または友達を持つのであれば、あ

るいはビジネス上のなんらかのコネクションがあるのであれば、これらの関係は当該国の市場についての情報源になりうるわけである。

経験学習モデルによれば、もし個人あるいは企業がホスト国においてなんらかの経営の経験を有する場合、この経験は、意思決定の拠り所になりうる可能性があると主張している。個人または企業は、FDI についての意思決定をする際に、正規なルートで入手した情報が不十分な場合、ネットワークから入手した情報やかつての経験を用いて、判断を下す傾向がある。もっとも、ネットワークより獲得した情報には、すでに個人的な感情的要素が含まれており、また、個人的経験の中にも感情的要素が含まれている。感情は心理的要素と生理的要素の複合体であると考えられている。Mindel van de Laar (2006)¹⁴⁾らの研究によれば、FDI の意思決定過程において、感情が果たす役割は、FDI の機会の探索、FDI に関する情報収集、収集した情報の整理・比較・分析、およびそれらの情報に基づいての FDI に関する意思決定の4つとされる。FDI の意思決定において収集・分析される情報について、意思決定者は次の3つの問題点に留意すべきである。第一に、すべての情報を収集することは不可能なので、意思決定者の手に入る情報は不完全なものしかないことである。第二に、情報量が多くなると、入手した情報を分析と評価することは難しくなる。そして、情報処理はすべて正しく行われるとは限らない、ということである。これらの問題に直面して、意思決定者は、再調査や再検討などの諸対策を施すことはできるが、最終的には、過去の経験を用いて、これらの問題を解決することになる。この過程における情報の不完全性という状況下で、感情的要素は終始意思決定の主導役を担うわけである。また、感情的要素は意思

11) H. Hosseini., "An Economic Theory of FDI: a Behavioral Economics and Historical Approach," King's College, *Journal of Socio-Economics* 34 (2005) pp.536-539.

12) 社会的ネットワーク (social network) とは、価値、構想、提案、金銭的やりとり、友人、親類、嫌悪、取引、ウェブリンク、性的関係、疾病の伝染 (疫学)、航空路といった1つ以上の関係により結びつけられた (個人や組織を指す) ノード (nodes) からなる社会的な構造を指す。

13) デイビッド・コルブ (David A. Kolb) という研究者によって提唱された現代教育学の主流になっている学習モデルの一つである。

14) Mindel van de Laar and Chris de Neubourg., "Emotions and foreign direct investment: a theoretical and empirical exploration," *Management international review*, March 2006, Volume 46, Issue 2, 2006, p.209.

決定の速度を速める働きもするのである。もちろん、意思決定の過程において、経済的要素も大きな役割を果たしているが、一つの案件における感情的要素と経済的要素が果たす役割の割合は、個々のプロジェクトごとにも異なるし、意思決定者によっても異なる。

感情的要素が FDI に与える影響は、感情的要素と企業のその他の経済的要素の合力として形成される。企業の規模が大きければ大きいほど、意思決定の参加者の人数が多くなるので、個人的感情の効用は小さくなる。逆に、小規模企業は意思決定権は少人数が握っているので、感情的要素が相対的に強く作用することによって、企業意思決定における個人的感情が果たす役割は大きくなる。

FDI の感情決定論は、FDI の主観的要因についての重要視を喚起し、主観的要因を FDI 理論の枠組みに組み込まれるような基礎を構築した功績が大きいと言ってよいであろう。もっと重要なのは、この理論において、「一つの案件における感情的要素と経済的要素が果たす役割の割合」の問題を提起されたことである。この問題は本質的には、「一つの案件における内的要因と外的要因が果たす役割の割合」の問題であり、投資の決定要因を動的に認識する必要があることを示唆している。

7) FDI の二段階理論

呉彬と黄韜（1997）は、企業の FDI 行動は、各業界における企業が所有する経営資源の状況と国際的資源の状況との差異によって、決められると主張した。もし、母国企業の経営資源がホスト国より豊富な場合、当該企業は優位性を持っている状態にあるので、経済的利益の獲得を重視する傾向にある。逆に、母国の多くの企業が劣位に立っている場合、これらの企業はホスト国から、経験を取得しようとするようになる。発展途上国の企業は、通常、第一段階の先進国向けに経験を獲得するための FDI からスタートして、十分な経験を積んでから、始めて第二段階の経済的利益の獲得を目的とする FDI に転換するようになる¹⁵⁾。

この二段階説は、中国企業による FDI の行動については、優れた説明ではあるが、その研究手法は基本的には、投資実行の可能性（投資に必要な条件）または投資の有効性（投資によるメリット）についての分析を通して、FDI の促進要因を求める伝統的な研究のパターンから脱け出しているとは言えないし、FDI のメカニズムそれ自体を解明したとも言えない。もっとも、この理論は、FDI について一つの重要な現象を示している。すなわち、少なくとも発展途上国における企業は、経営上の優位性の有無にかかわらず、また、FDI による目先の経済的利益の存否にかかわらず、FDI を実施する場合があるということである。こうした現象は、目先の経済的利益の有無や企業優位の有無は、もはや FDI の実施について重要な決定要因ではなくなりつつあることを示唆している。

8) 技術の累積と競争戦略モデル

冨国明と楊鋭（1998）は、技術の蓄積と競争戦略の視角から、発展途上国による FDI を二つのタイプに分けた。ひとつは、発展途上国による先進国向けの投資（FDI-I）、つまり学習型 FDI である。もうひとつのタイプは、発展途上国によるその他の発展途上国への FDI（FDI-II）、即ち競争戦略型 FDI である。発展途上国の企業は学習型 FDI を通して、技術蓄積の速度と効果を強め、競争戦略型の FDI を通して、「OLI」構造¹⁶⁾と市場占有率を固める。

冨と楊は、発展途上国の企業は学習型 FDI を通して獲得した技術などのスキルは、同時期

15) 呉彬、黄韜稿「二阶段理论：外商直接投资新的分析模型（二段階理論：對外直接投資の新しい分析モデル）」『経済研究』1997年第7期、25-31頁。

16) OLI 構造は OLI パラダイムともよばれ、所有の特殊優位（Ownership Specific Advantage）、内部化の優位（Internalization Advantage）、または内部化インセンティブ（Internalization Incentive）および立地特殊の優位（Location Specific Advantage）によって構成される企業戦略構造のことを指す。参照：J. H. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen and Unwin, 1981, p.111.

の先進国のそれとの格差をある程度縮めてから、始めて FDI-I から FDI-II へと転換できると指摘している。言い換えれば、発展途上国は FDI-II を行うのに、ある程度の技術的蓄積が必要である。ただし、FDI に必要な技術を発展途上国自身が所有し、またはすでにある程度蓄積した場合、FDI-I を経由せずに、直接 FDI-II の段階に入ることも可能であると指摘している¹⁷⁾。

彼らは、FDI を行うには、技術の蓄積が必要であるが、技術の蓄積は FDI を行う条件にもなれば、FDI を行う目的にもなりうるという。技術の蓄積は学習型の FDI-I の目的であり、競争戦略型の FDI-II の条件となる。技術の蓄積は FDI の実施を決定する要素ではなく、学習型か競争戦略型かの FDI タイプを決める要素であると主張するのである。

技術の蓄積と競争戦略モデル説は、FDI を行う際に、企業の技術の蓄積の必要性および技術の蓄積程度と FDI の目的との関係について、説明をしたが、FDI の発生要因については、説明されていない。

9) FDI の閾値論

楚建波と胡翌（2003）は、企業が FDI を実行できるかどうかは、企業が投資能力を持っているかどうか、また当該投資に必要な条件の最低限度（投資閾値）を越えるかどうかによって決めるという海外直接投資の閾値理論¹⁸⁾を提唱した。FDI の実施には、投資の類型及び投資の閾値の高さは、当該投資の動機および目的に関係している。すなわち、利潤志向型伝統的 FDI

は、企業の寡占的優位が必要なので、投資閾値がもっとも高くなる。資源開発型 FDI は、成熟した技術さえあれば実行可能となるので投資閾値は低くなる。優位獲得型 FDI は、目先の利益ではなくて、将来的利益を視野に入れ、長期的な戦略行動となるので、投資閾値は相対的に低くても許容される。

3. 既存 FDI 理論のまとめ

1) 既存理論の研究手法

これまで企業の FDI 行動は、さまざまな研究視点から分析されてきた。その中で、経済学的アプローチが最も多い。資本移動論、貿易論、産業組織論、内部化論および寡占反応論は、経済学的アプローチの範疇に入っているといえる。FDI は経済的事象であるがゆえ、経済学的視点から研究が多いことは容易に理解できる。しかし、注目すべきことは、少数ではあるが、行動経済論的アプローチや神経経済学的アプローチをとった研究も存在する。また、寡占反応論のようにライバル企業との競争行動をゲーム理論的に展開され、そしてその結果はナッシュ均衡¹⁹⁾に達している企業戦略も応用されている。ゲーム理論、行動経済学や神経経済学を応用した研究は、FDI の意思決定に影響を及ぼす要因を企業外部の経営環境からではなくて、企業の統治者である意思決定者の心理的活動及び行動を考察の対象にし、FDI の決定要因を求めようとしている点に特徴がある。このようなアプローチで分析された結果は、客観的な要因

17) 冼国明、楊鋭稿「技術积累、竞争策略与发展中国家对外直接投资〈技術累積、競争策略および発展途上国の対外直接投資〉」『经济研究』中国社会科学院経済研究所、1998 年第 11 期、56-63 頁。

18) 楚建波、胡翌稿「发展中国家 FDI 理论的新探讨—跨国投资门槛论〈発展途上国 FDI 理論の新検討—対外投資閾値論〉」『中央财经大学学报』2003 年 07 期、77-80 頁。閾値（Threshold）とは、臨界値または限界値のことであり、人間、組織または機械システムのある反応を引き起こす刺激の最小限の強度を指す。

19) ナッシュ均衡（Nash equilibrium）は、ゲーム理論における非協力ゲームの解の一種であり、数学者のジョン・フォーブス・ナッシュにちなんで名付けられた。ナッシュ均衡は、他のプレイヤーの戦略を所与とした場合、どのプレイヤーも自分の戦略を変更することによってより高い利得を得ることができない戦略の組み合わせである。なお、天谷（2001）はナッシュ均衡を「すべてのプレイヤーが最適反応を選んでいる状態」及び「自分 1 人が戦略を変えても得をしない状態」と分かりやすく解釈している。（天谷研一著『図解で学ぶゲーム理論入門』日本能率協会マネジメントセンター、2011 年 5 月、50 頁。）

ではなくて、主観的な要因である。

2) 既存理論の特徴

既存の FDI 理論には以下のような特徴を持っていると指摘できる。まず、既存理論の多くが FDI の実行に必要な条件や FDI の実行によって得られるメリットを FDI の促進要因として提示していることである。次に、多くの理論が主観的要因ではなく、企業組織や経営環境などにある客観的要因を研究の対象にしていることである。また、理論研究の中心的関心が、1980 年代までの企業優位の発揮から 1980 年代以降の企業優位の獲得に変わってきていることである。さらに、FDI の促進要因は、経済的な要因だけでなく、政治的、社会的および人間の心理的な要因まで拡大された結果、多様な内容についての仮説が生み出されてきていることを指摘できよう。もっともこの多様な内容は、投資実行の可能性（投資に必要な条件の有無）、投資の有効性（投資による利益やメリットの有無）そして投資の戦略的要因（投資者の投資意欲と投資計画）という 3 つの内容にまとめることができる。大胆にのべれば、既存理論は上記 3 つの側面をめぐって、展開された研究の結果であると言えよう。これらの FDI の 3 つの側面をなす 3 つの属性の異なる内容は、FDI の実現に不可欠な 3 つの要素として認識できる²⁰⁾。以下、FDI に関するこれらの 3 つの内容を投資実現三要素と呼ぶこととする。投資実現三要素は、既存理論全体の構造的特徴を構成しているといえよう。

3) FDI 理論研究の課題

既存理論は FDI について多くのことを解明してきたが、やはり問題点を持ち合わせているようにも見える。もっとも大きな課題は説明範囲の問題であろう。これについて、亀井(2001)は次のように述べている。「対外直接投資の史的発展に伴って様々な理論が打ち出されてきた。どの理論にも、一長一短があり、一つ

の理論によってすべての直接投資現象を説明できるものでない²¹⁾。つまり、直接投資現象を説明することが包括的な一般理論が存在しないのである。この問題は、10 数年間たった今でも変わっていない。それどころか、中国をはじめとする発展途上国による FDI の増加によって、既存の FDI 理論では十分には説明できない FDI 現象が多くなってきているのである。もっとも、ある意味では、現在の FDI という経済的あるいは経営的な事象についての既存理論の説明力が低下してきていることは当然のことかもしれない。なぜなら、既存理論のほとんどは、ある現象を説明するために開発された理論であり、最初からすべての現象を説明するために開発された理論ではないからである。

第 3 章 内的要因・外的要因の 2 要因モデルに基づく分析

既存理論は適用範囲の問題があっても、その合理性が失われたわけではない。発展途上国企業の FDI についての新しい説明理論に、既存理論を生かせばより説明力の強い仮説になる可能性はある。ダニングの折衷理論が 3 つの理論を寄せ集めたものとして、史上最強の FDI 理論と認知されているのはこうしたアプローチの有効性の証左である。こうしたアプローチに基づいて、以下では、客観的要因と主観的要因を同時に反映できる投資実現三要素を考慮に入れた分析ツールとしての内因・外因 2 要因モデルの展開を試みる。

1. 内的要因と外的要因について

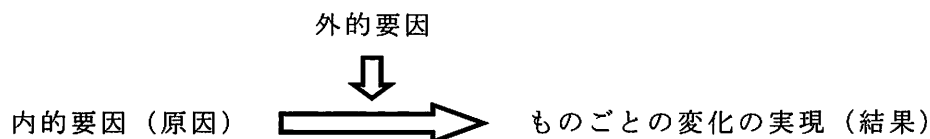
1) 内因と外因の概念および相互関係

中国企業の FDI 現象を企業あるいは企業経営者の意思が反映された現象として分析するために、内因・外因説に基づいて考案した内的要因と外的要因の 2 要因モデルの導入を提案したい。

20) 銭誠稿「2 要因モデルによる中国企業の FDI の分析」アジア経営学会編『アジア経営研究』No.22 2016, 132 頁。

21) 亀井正義著『企業国際化の理論－直接投資と多国籍企業』中央経済社、2001 年 7 月、29 頁。

図 3-1 変化における内因と外因の役割および因果関係



出所：銭誠稿「2 要因モデルによる中国企業の FDI の分析」アジア経営学会編『アジア経営研究』No.22 2016, 132 頁（原名：内的要因・外的要因 2 要因モデル）。

まず、内因と外因という用語の概念について説明をしよう。ものごとの変化を惹起する要因は、当該事象の構造や性質によって規定される内的要因（Internal factor）と、当該物事の外部に存在する変化を惹起するのを条件づける外的要因（External factor）に分けることが出来る。日本語には、「内的要因」またはその略語である「内因」という用語がある。『広辞苑』によれば、「内的」については「内部に関するさま。精神面に関するさま。内部的。内面的。」と解釈している。その反対語は「外的」である。また「内因」については、「そのものの内部にある原因」とであると解釈している。その反対語は「外因」である。また、「内因」について、『デジタル大辞泉』は、「①それ自体に内在する原因。そのものの内部にある原因。⇔外因。②病気の原因²²⁾となる、生体側の素地。免疫や抵抗力の低下、遺伝、特異体質など」とであると解説している。

内因は、物事の内部に潜在するものごとの性質と変化の方向性を決めるのに、主導的、本質的な存在であり、ものごとの変化の必須条件である。内因は、遺伝的、心理的、精神的、感情的要素によって成り立つ場合が多く、物事の変化の必須条件になる。他方、外因は、ものごとの外部に散在しているさまざまな要素であり、事象の変化において、補助的な必要条件となる。外因は、経営資源、投資環境、自然環境、

気候、距離、時間など物理的要素によって成り立つ場合が多く、物事の変化を促すのに、重要な役割を果たし、物事の変化の必要条件になる。

内因と外因の関係については、種子の発芽の例を用いると理解しやすい。植物の遺伝子を持つ種子は、適切な温度、水、空気という環境において、一定の時間が経つと発芽して特定の植物に成長する。ここにおいて、種子に潜んでいる DNA は内的要因であり、環境と時間は外的要因となる。種子は内部にある遺伝子などの働きによって、外部の環境条件さえ整えば、発芽するように変化し始めるという性質を有するので、主導的要因であり、決定的要因になる。種子の中に潜んでいる遺伝子は種子がどんな条件のもとで発芽するかを決めるだけでなく、発芽して、どんな植物になるかをも決める要因を持っている。他方、環境や時間という条件は、内因の存在を前提に、物事の変化を促す役割があるので、補助的要因にしかならない。

種子の例で見られたように、物事の変化を促す要因を内的要因と外的要因に分けて分析する手法は、変化の要因を現象的に解明するだけではなく、本質的に解明しようとする手法であるといえる。複雑な物事を発生させる要因を理解するためには、この分析手法は威力を発揮できる。錯綜複雑な現象を見透かして、物事の深層にある本質的な要因を解明することが可能にするからである。

以上のような物事の変化における内因と外因の役割及び原因と結果の因果関係については、図 3-1 で表現できる。

22) 東洋医学では、病気の要因を内因と外因に分けて、病気の要因を突き止めようとしている。
(<http://uchikanpo.com/kanpouyogo/gaiinnaiin>)
2017 年 5 月 22 日検索。

2) FDI の意思決定を促す内因と外因

FDI についての意思決定も内因と外因の共同作用で促されたと考えられる。FDI 事業においては企業組織や意志決定者にある生存・発展を求めようとする力や意欲を企業行動や変化を促す内的要因として認識できる。具体的には、投資者の野心や抱負、能力や思い込み、投資意欲など、企業内部から、FDI を実現に導く促進要素である。注意すべきことは、投資者の現実的でない野心や抱負または思い込みなど、最終的には企業にダメージを与えるような内因の存在である。経営者の誤算で、事業は失敗で終わるケースがよくある。しかし、このような失敗の存在は、内因の存在を否定するものにならず、逆に内因が果たす役割の重要性を証明している。一方、FDI の実行を促す外因には、内因以外の投資計画の有効性および投資計画の実行可能性にかかわるすべての要因が含まれる。例えば、投資企業の実力（資金、技術、人材）、投資国の奨励、投資先国の労働力、市場、インフラなど投資環境はすべて外因となる。

3) 既存理論に見られる内因

内因は意思決定者の認識の有無とは無関係に存在している。内因という概念を意識したわけではないかもしれないが、既存の FDI 理論には、上記の意味での内因を視野に入れたといえる研究として、リチャードソンの動因モデル、寡占反応理論、FDI 企業意思決定者行動決定論および FDI の感情決定論を指摘できる。これら 4 つの仮説はともに企業の意思決定者の欲望、感情、経験および能力をその意思決定モデルに取り入れている。これらの理論のなかで寡占反応理論は、感情とは直接の関係がなさそうに見えるが、ライバル企業との競争に負けたくないという潜在意識の源が失敗の辛さを味わいたくないという感情であるという論理のもとに組み立てられている点に注目すれば、より深層の感情に基づいた理論とみることもできる。

また、川端（2000）は内的要因を「主体の側の要因」として認識している。この「主体の側」とは、進出主体である企業の側のことを指

している。そして、企業の海外進出の狙いときっかけについて、「主体の側の要因とは内部的必然性のことであり、それは企業の戦略的な『ねらい』と密接にかかわる」²³⁾と指摘している。彼が言う「内部的必然性」のある「主体の側の要因」は、内因・外因説の観点から見れば、内的要因のことを指していると言えよう。

2. 分析ツールとしての 2 要因モデル

1) 一次元的因果関係モデルから 2 要因モデルアプローチへ

従来の理論の多くは、FDI の決定要因を明らかにすることを研究の目的として一次元²⁴⁾的な因果関係モデルでとらえようとするアプローチを採用してきた。ここで一次元的な因果関係モデルとは、FDI の決定要因をひとつに定めるということではなく、FDI 現象という結果を引き起す原因を、線形的な因果関係でとらえようとするものである。よって、FDI の決定要因は複数でも構わない。たとえば、多くの研究者が引用するダニングの折衷理論は、所有特殊の優位（ownership-specific-advantage）、立地特殊の優位（location-specific-advantage）、内部化優位（internalization-advantage）の 3 つを、FDI の実行を促す要因としている（Dunning [1981 b]）²⁵⁾。他方、多くの従来理論が FDI という現象を経済的現象の結果として位置づけているという事実は、従来理論が経済学的視点から FDI を認識するアプローチをとっていることを意味している。経済学的な視点からの因果関係分析にお

23) 川端基夫著『小売業の海外進出と戦略——国際立地の理論と実態——』株式会社新評論、2000 年 12 月、85 頁。

24) 次元の数が一つであること。すなわち、直線のように長さだけの広がりである。2 つの次元がある空間を 2 次元空間と呼ぶ。なおここでいう空間とは、物理空間に限らず、数学的な一般の意味での空間であり、さまざまなものがある。

25) John H. Dunning (1981 b), "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach," *Review of World Economics*, Weltwirtschaftliches Archiv, Vol.117, 1981, pp.30-64.

いては、経済的現象を一定条件が満たされた場合には、必然的にある現象が生起する事象として認識する。そこでは、FDI を実行する企業経営者の意思は含まれない。しかし、従来理論のこれらの特徴は、中国企業の FDI を分析する上で、必ずしも適切なものとはいえない。なぜなら、中国企業の FDI の中には、経済的な諸条件が整わない状況で企業が強引に実行したものしか見えない海外投資も散見されるからである。そこで、本研究では FDI を経済的な現象ではなく、企業あるいは企業経営者の意思が反映された経営的な現象ととらえる 2 要因アプローチをとることによって、中国企業の FDI の分析を行う。

中国企業が日本や欧米諸国の企業との最大の相違点は、中国企業が社会主義国経済体制の中に存在することであろう。政治経済体制のイデオロギーは、当該国に位置する企業と企業経営者の意思決定に大きな影響を与える。その影響は企業経営者の心理的な側面である内因にも大きな影響をあたえている。それゆえ、中国企業の FDI に対する分析については、外因たる経済的要因を主として扱う一次元的因果関係モデルでは不十分となる。

2) 内的要因と外的要因の 2 要因モデル

FDI の促進要因には、内因と外因があり、2 つの要因は、投資を実行させるための必要十分条件である。内因と外因は、それぞれ単独に役割を果たしているだけではない。両者は互いに能動的に影響しあう関係にある。内因は外因への働きかけができ、つまり投資者の意欲は環境

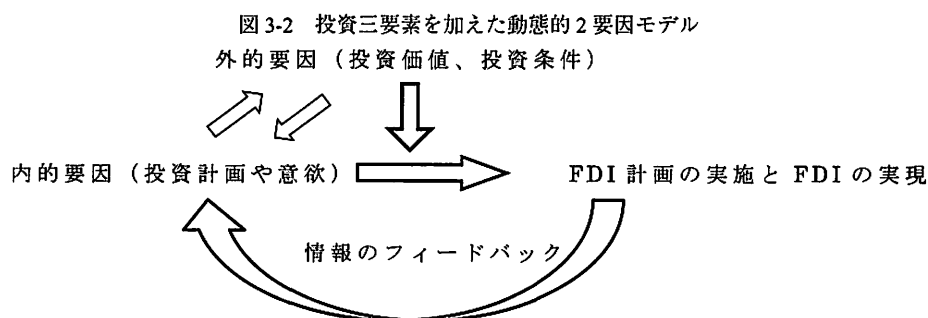
条件という外因を創造あるいは改善することができる。また、逆に外因は内因へのフィードバックができ、つまり投資環境と条件の優劣が、投資者の意欲を増幅または減退させる効果がある。また、内因から外因への働きかけによって改善または創造された外因の情報がフィードバックされ、投資者の投資欲をいっそう高めることが考えられる。このような両者の相互作用を考慮した因果関係モデルを内的要因・外的要因の 2 要因モデルと呼ぶこととする。

意思決定における内因の働きを把握するのは困難かもしれない。しかし、内因としての企業経営者の精神的推進力が重要な要因であることは、企業家精神、起業家精神、ダイナミック・ケイパビリティなどの用語や概念の普及が、それを示唆している。

3) 投資実現三要素を加えた動態的 2 要因モデル

図 3-2 は、投資実現三要素を加えた動態的 2 要因モデルである。このモデルは FDI の意思決定から、実現までのプロセスを表した説明図であり、FDI が実現されるまでの過程において、各促進要素が果たした役割や、各要素間の関係を理解するための分析ツールでもある。

強い内因が存在する（経営者が海外への強い投資意欲を有する）と FDI の実施計画が策定される。このとき内因は外因に働きかけて、外因（投資案件の収益性や実行可能性）を改善あるいは創造しようとする。一方、計画が実行されている過程における外因についての情報は、



出所：著者作成

内因（投資者）にフィードバックされる。ポジティブな情報であれば、二次的内因として投資者の投資意欲をいっそう旺盛にさせる効果を持ち、逆にネガティブな情報であれば、投資者の投資意欲を減退させる効果を持つ。このモデルにおいて注目してほしいのは、外因は時間とともに変化する要因であることである。外因は内因と共同作用すると同時に内因に影響を与えている。この相互作用は、FDI が終結するまでの期間において継続する。よって投資者は、期間中に変化する外因によって引き起こされる相互作用に基づいて海外投資事業の進行をコントロールすると考えられる。これが進行中のプロジェクトが取りやめられた事例の原因なるかもしれない。

3. 中国企業の FDI についての分析

以下は2要因モデルを用いて、中国企業による FDI についての分析していく。中国企業の FDI の最大の特徴は、中国企業が社会主義市場経済体制という政治経済システムの中に置かれていることから発生する諸条件によって内的要因のウェイトが相対的に大きいことである。

中国企業の FDI 行動に内因としてもっとも大きな影響を与えているのは、その政治性である。政治性とは、法律または国家意志や統治に関わる用語だが、ここにおいては、本来経済的活動を行うべき企業が、政治的活動に加わる度合いを測る尺度を指す。中国企業の政治性について、以下の指摘がある。「中国企業は政治性が高い。つまり多くの中国企業は内部には、共産党組織や書記や党員がその要職に巧みに組み込まれている。2010年の時点で、中国政府がコントロールする『ナショナル・チャンピオン』企業109社で、半数のCEOは中央組織部による任命ポストである。これは多国籍企業も同じである。中国共産党中央党校の機関紙は、海外展開する企業に共産党の下部組織を設置することについて直截的にこう書いている。『人のいるところに党組織があり、党活動がある』」²⁶⁾。また、「中国では、国有企業のみなら

ず、一部の外商投資企業においても、社内に共産党末端組織が結成されている企業が見受けられる。中国共産党中央組織部が発表した最新資料（筆者注：2010年時点）によると、中国全国の企業263万4,000社のうち、党組織の設立要件を満たしているものは59万8千社、その99.6%を占める59万5千社において、現に共産党末端組織が設立されている。この傾向は、国有企業ではない民間企業、外商投資企業においても認められ、党組織設立要件を充足した非公有制企業の99.4%・計38万社において、実際に共産党末端組織が設立されている」²⁷⁾。以上は企業の組織構造から観察された中国企業の政治性の側面ではあるが、政治性は組織構造だけによって体现されるわけではない。国の政治体制、イデオロギー、法律、企業内の規則、職員が受けた教育、商慣習などすべてが政治性の強度に強く関係している。総合的に見て、中国企業は、外商投資企業を含め、政治性が高いといわれている。政治性が高い企業は、意思決定を促す内的要因のウェイトが重くなる可能性が強いと考えられる。

中国企業による FDI は、中国政府の強力なサポートと密接に連動した海外進出であり、とくに大型国有企業による FDI の場合においてその傾向が顕著である。中国政府の「抓大放小」²⁸⁾の政策の下で、国有企業数は減少し、私営企業数は増加した。しかし、私営企業のほとんどが中小企業であり、国際舞台で FDI を実施する主体は国有大企業である。前文で引

26) デイビッド・シャンボー著、加藤裕子訳『中国グローバル化の深層－[未完の大国] 世界を変える』朝日新聞社、2015年6月、248頁。

27) 劉新宇「企業における共産党末端組織について」『中国ビジネスレポート』株式会社チェイス・チャイナ、2010年7月8日。（<http://chasechina.jp/reports/chinabiz/judge/408.html>）2017年3月7日検索。

28) 「大きなものは抓み、小さなものは放つ」の意で、国有経済の戦略的再編において、国際市場において競争力のある大企業を育成・保護し、中小企業は民営化にすることということを表現する言葉である。

用した「2010年の時点で、中国政府がコントロールする『ナショナル・チャンピオン』企業109社で、半数のCEOは中央組織部による任命ポストだった」という事実は、この点を裏付けている。また、このことはこれらの企業が中央政府の支配下にあり、国家指導層の意志はこれらの企業のFDIに直結していることを意味する。特に、政府の役人が企業のトップを務めた場合、企業行動は立派な国家行為にもなりうる。2要因モデルの観点から見れば、この場合、外因としての国家戦略は、企業の投資意欲という内因に転換される経路は一番短かったから、外因である国家戦略は内因である企業の投資意欲に、最も転化しやすい状態にあるので、国家戦略はリアルに企業行動に反映され、企業投資の内的要因として作用していると見ることもできる。

中国企業のFDIの第二の特徴は、FDIの実行において、経営者の精神的要素を非常に重要視されていることである。中国においては、あらゆる事象において人間の精神的要素を重視する傾向が強い。この傾向を表す言葉が主観能動性である。この言葉は、人間の主観的意識と活動は、客観的世界を改造または左右する機能を持っていると主張する概念を指す。その役割から見れば、精神決定論(Psychical determinism)と類似している。精神決定論は、人間の心理的要素(個人の感覚、意識、潜在意識、習慣と信仰など)を、決定的な要素として認識すべきという仮説である。過去数十年間の間中国においては、主観的能動性という概念が、政治闘争から経済建設まであらゆる分野において、人々のやる気を喚起するための言葉として活用されてきた。その結果中国では、現在でもこの概念は誰でも知っている用語として人々の心に根付いている。

中国企業のFDIの第三の特徴は、成功事例ということができる事例の割合が小さいことである。中国企業のFDIの失敗率が高い。例えば、元招商银行行長、香港永隆銀行会長馬蔚華は、2013年夏の世界経済フォーラム(ダボス

会議)において、中国企業のFDIの失敗率について、以下のように指摘している。「海外直接投資をした中国企業は多いが、問題も多い。まずは失敗率が高い。2010年の失敗率は10%に達し、世界一である。次に収益率が悪く、海外進出した企業の2割が赤字経営をしている²⁹⁾。」失敗の原因のひとつが、中国企業特有の意思決定プロセスで発生する問題である。中国企業のFDIの意思決定について、次のような指摘がある。「グローバル化のため事業計画や戦略を練り上げる中国企業もあるが、ほとんどの企業はその作業を行わない。計画的な海外進出というよりは、むしろ(国内市場の飽和を受けて)たまった現金の投資先を探すために外へ出たり、政府に強く促されて出たりする(海外進出のインセンティブを与えられ、進出しなければペナルティーが科せられる)。外国の複雑な事情について何も知らないままだったり、海外の面倒な規制環境に苛立ったり、(安定的な収益の流れをつくりだすよりも)できるだけ素早い利益の最大化を願ったりする。しかも経営陣は決定や方向性を頻繁に変更しがちだ。」³⁰⁾ 2要因モデルの観点から見れば、粗末な意思決定や高い失敗率は、FDIを促す内的要因である投資意欲が不十分ではなくて、過剰にあることによるものである。

以上のような中国企業のFDIの特徴として共通するのは、内的要因が果たした役割が外因と比較して相対的に大きい点である。中国企業のFDIの外的要因の役割が相対的に小さいのは明白であろう。たとえば、小規模技術理論、技術の累積と競争戦略モデル、FDIの二段階理論の視点からすれば、発展途上国としての中国は、先進国が有するほどの外的要因(資金力、技術力と人材力をはじめとする企業全般の競争優位)を充分には持ちあわせていないのは明白

29) 網易新聞「中国企業の国際化の失敗率が高い」(<http://news.163.com/13/0913/02/98KBR2B900014Q4P.html>) 2015年12月1日検索。

30) デイビッド・シャンボー著、加藤裕子訳『前掲訳書』249頁。

である。外的要因と比較して、中国企業の FDI の内的要因が果たした役割は、明らかに大きい。よって、中国企業の FDI には、内因主導型投資が少なくないとみることができるかもしれない。以下は、中国鉄路総公司（CR）によって実施しようとする高速鉄道計画に関連する事例である。MAG2NEWS の 2016 年 7 月 7 日の記事に、下記情報が掲載されている³¹⁾。

日本が競合の末に敗れたインドネシアを始め、世界各国で破格の条件を提示し次々と高速鉄道計画の受注に成功した中国は、アメリカでは工事の中止が決定、その他の国でも同様な動きが出始め、中国の高速鉄道の輸出計画が次々と挫折している。6 月 8 日には、ラスベガスとロサンゼルスを結ぶ高速鉄道の計画で、アメリカのエクスプレスウエスト社が中国鉄道総公司との合弁解消を発表した。合弁解消の理由として「中国企業がやるべきことを時間通りできていない」と計画の遅れが原因だったとしている。また、アメリカには、「バイ・アメリカン法」という規制があり、国内の公共事業ではアメリカの国内で生産された鉄鋼やその他の製品を優先的に使うことが義務化されているが、中国にとって、過剰生産となっている自国の鉄鋼を使わないことには旨味はないことも合弁解消の一つの原因であった。中国側は、高速鉄道案件が各国に相次ぎでキャンセルされたことについて「無責任で契約違反だ」と批判している。他国の関係者からは「実績を上げるためにバラ色の計画を提出したが、いざ実行の段になると前に進まなくなる」、「経済よりも政治的な思考

をすることが大原則で、採算も完成期日も明記しない」、「兆元単位のカネについても大風呂敷を広げたどんぶり勘定だから、揉め事が多い」などの批判を受けている。

この事例では、不十分な経済的条件（外因）にもかかわらず、FDI を政治的実現させようとする強い投資意欲（内因）だけで、FDI を実行する中国企業の姿が浮き彫りになっている。中国政府の強い意向（内因）が、価格や納期などの契約条件（外因）を経済的に不合理なものにまで変化してしまうのである。つまり、政府の強い海外進出意欲が企業の資金力や技術力などの実力を過大に評価して FDI を実行した結果、当該投資がとん挫してしまったということである。本事例は内因が外因に働きかける効果があっても、客観的な外因が変化しなければ FDI の実施には結び付かないことを示唆している。

終わりに

本稿は二回に分けて、発展途上国の企業による FDI の促進要因と決定要因を、従来理論研究に依拠して再検討を行ったものである。既存理論の成果の批判的検討を通して、本稿は内因・外因 2 要因分析モデルを提唱した。紙面の制限から、2 要因モデルを用いた中国企業の FDI についての検討は、内的要因からその特徴を明らかにすることまでにとどまった。外的要因および内因と外因の相互作用などについての分析は、今後の機会に発表したい。

（受理 2017 年 3 月 29 日）

31) MAG2NEWS 記事：「中国の高速鉄道、インチキに気づいた各国が相次いでキャンセル」『人気記事』株式会社まぐまぐ、2016 年 7 月 7 日。
(<http://www.mag2.com/p/news/210774>) 2017 年 3 月 26 日検索。