

対米直接投資論争：  
在米外資系企業に対する政策対応を中心に

|       |   |
|-------|---|
| メタデータ | 言語: Japanese<br>出版者: 大阪市立大学経済研究会<br>公開日: 2024-09-09<br>キーワード (Ja):<br>キーワード (En):<br>作成者: 中本, 悟<br>メールアドレス:<br>所属: 大阪市立大学 |
| URL   | <a href="https://ocu-omu.repo.nii.ac.jp/records/2018868">https://ocu-omu.repo.nii.ac.jp/records/2018868</a>               |

# 対米直接投資論争

——在米外資系企業に対する政策対応を中心に——

中 本 悟

## I 問題の所在

1980年代後半期は、先進国間の相互直接投資がもっとも急速に拡大するとともに、対内直接投資に対する各国の政策もまた発展した時期であった。1980年代に OECD 諸国の対内直接投資は4倍に増えたが、それは国内の資本形成やGDP、世界貿易の増加率をはるかに凌ぐ勢いであった<sup>1)</sup>。特に注目すべきは、かつての最大の直接投資母国であったアメリカが、80年代には一転して最大の直接投資受入れ国になったという事実である。

対米直接投資の急増により在米外資系企業がいまやアメリカ経済において無視できない存在になるにおよんで、対米直接投資と在米外資系企業にアメリカがどのような対応をすべきかが政策問題となった。その政策論点とは、在米外資系企業がアメリカの政治に及ぼす影響、在米外資系企業の地域およびアメリカ経済全体に対する経済的效果、在米外資系企業の国家安全保障 (national security) に対するインパクト、などである。これらはお互いに重複する一連の問題群をなしている。そして現在、アメリカの議会や政府で重要な政策上の争点となっているのが、国家安全保障および国際競争力強化との関連で在米外資系企業にどのように対応するかという点である。

本稿の目的は、対米直接投資と在米外資系企業に対してアメリカが国家安全保障と国際競争力強化のためにいかなる政策対応をしているのか、その政策論理を明らかにすることにある。そのため本稿では、まず第1に、アメリカ経済における外資系企業の経済的地位を確認する。その際、在米日系企業の「特異性」についても言及する。第2に、在米外資系企業を国家安全保障との関連で捉える議論を検討する。とくに国家安全保障のある特定の産業や技術との関連で捉える経済安全保障 (economic security) 論に注目する。この議論によって国家安全保障は、具体的な産業や技術に係わる経済問題となり、その結果、産業政策や国際競争力政策と国家安全保障政策が容易に結合することになる。したがってこの経済安全保障論は、今後のアメリカの通商政策にも大きな影響を及ぼすだろう。

---

1) OECD, *International Direct Investment: Policies and Trends in the 1980s*, OECD, Paris, 1992, pp. 11 and 25.

第3に、在米外資系企業を国際競争力強化策との関連でとらえる議論を検討する。国際競争力強化策は、1980年代以来のアメリカの通商政策の基調となっているが、ここでも在米外資系企業をどのように扱うかによってそれに対する政策対応が分れる。また、経済安全保障論が国際競争力政策にも影響を及ぼしている。我々は、この種の議論の典型例として、ロバート・B・ライッシュ (Robert B. Reich) とローラ・D・タイソンと (Laura D'Andrea Tyson) との間で行われた論争を取りあげる。ライッシュは、前ハーバード大学の政治経済学者で民主党のブレンであり、クリントン政権には労働長官として加わった。他方、タイソン女史はカリフォルニア大学バークレー校の政治学部の教授であったが、彼女もまたクリントン政権の経済諮問委員会の委員長になった。両者は国内重視と経済重視のクリントン政権にあって、同じく「アメリカの再生」を目的としながらも在米外資系企業に対する評価は対照的である。この2人の見解は、この種の議論をめぐる多くの人たちの見解を代表するものだと考えられる。

## II アメリカ経済のなかの外資系企業

### 1 対米直接投資の急増

アメリカ経済における外資系企業の地位を、まず対米直接投資の動向から確認しておこう。直接投資の定義自体複雑であるが、ここでは対米直接投資とはアメリカ企業の株式の10%以上を取得するような対米資本輸出であり、またすでに10%以上の株式を取得しているアメリカ企業の追加資産分も直接投資に算入される、という点を確認しておけばよい。世界の対内直接投資フロー総額のうちアメリカのシェアは、1975~80年平均で24.5%であったが、81年~85年平均では39.3%にもなり、さらに85~89年平均では46.0%に達した。こうして1980年代には、アメリカは世界の対外直接投資の最大の受入れ国に転じたのである<sup>2)</sup>。

年々のフローベースでみると対米直接投資は1980年代の初頭に増加した後に減少し、84年から89年まで急増した(第1図)。つぎに、これらの対米直接投資の母国別の構成についてみれば、90年末の残高ベースではトップがイギリスであり、外国企業による対米直接投資残高全体の24%を占め、ついで日本が21%、オランダが10%、ドイツが8%などとなっている。ところが製造業(在米子会の業種)への対米直接投資残高では、イギリスが31%、ついでドイツと日本がそれぞれ11%、オランダが7%などとなっている<sup>3)</sup>。日本の場合、現地での製造業を目的とする対米直接投資が少ないことが目立っている。

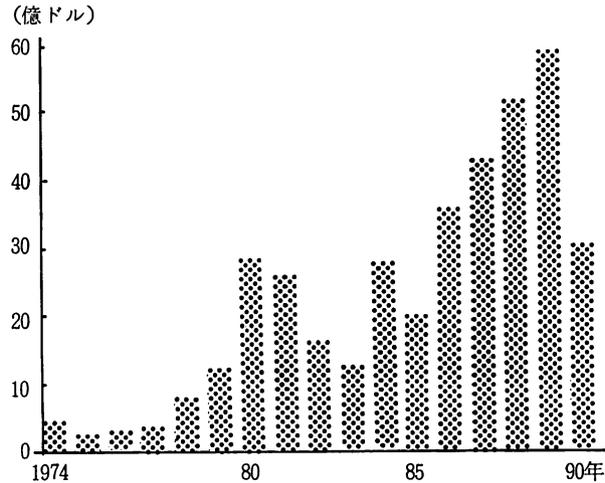
このように残高ベースではイギリスが最大の規模であるが、フローベースでは日本の急増ぶ

---

2) Lipsey, Robert E., "Foreign Direct Investment in the United States: Changes over Three Decades, in Kenneth A. Froot (ed.), *Foreign Direct Investment*, Chicago and London, The University of Chicago Press, 1993, p. 115, table 5.2.

3) U. S. Dept. of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: An Update*, Washington, D. C., 1992, Appendix table 2.

第1図 外国からの対米直接投資流入額



(出所) Graham, Edward M, "Foreign Direct Investment in the United States," *Science*, Vol. 254, December 1991, p. 1740.

りが目立っている。それは、1985年以降の急激な円高・ドル安を契機に日本企業が本格的な対米直接投資を開始したためである。対米直接投資のフロー全体に占める日本のシェアは、1982年では14%に過ぎなかったが90年には38%に急増した。他方イギリスのシェアは同期間に37%から11%に激減し、対米直接投資の主役を日本企業と交代した<sup>4)</sup>。このことが、アメリカにおける日本企業の「オーバー・プレゼンス」をもたらしたのであった。

以上のような1980年代後半の対米直接投資の急増には、各国および各産業独自の背景要因があるが一般的には次のような諸要因があった。

(1)1980年代にますます激化したアメリカと先進諸国との貿易摩擦。たとえば1981年の日本の対米自動車輸出の自主規制にみられるように、貿易摩擦の激化は従来通りの対米輸出を困難にする。そこで、アメリカ市場における市場シェアの維持と拡大を図るために対米進出と現地生産化が必要となったのである。日本の自動車、家電、電機などの対米輸出依存が最も強い産業が、1980年代に最大の対米直接投資をした基本的な要因はここにある。また輸入攻勢に押されたアメリカの製造業者は、米国国際貿易委員会や商務省に対して、対米輸出企業を輸出補助金やダンピング輸出の疑いで提訴することが多発し貿易摩擦の火種となった。そこで日本企業は貿易摩擦を回避するために、最終完成品を輸出するよりも中間部品を対米輸出してアメリカ国内で組み立てて販売しようとしたのだった。また日本政府としても企業の海外生産を積極的に支援するようになった。

(2)1985年9月のG5のプラザ合意以降の主要各国通貨に対するドル・レートの急激な下落。

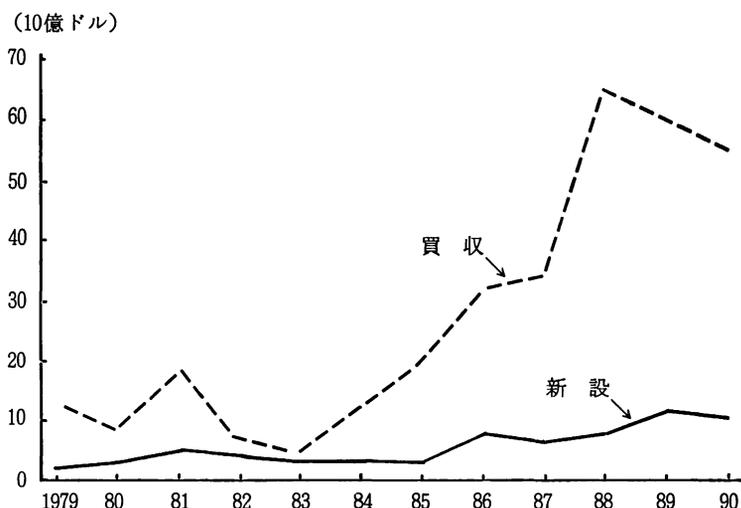
4) *Ibid.*, Appendix table 10.

ドル安は、外国企業の対米直接投資にとっては二重の意味をもった。それは一面では対米投資のコストを下げるが、他面では対米直接投資収益の本国通貨評価額を下げる。したがって小幅の為替相場の変動は対米直接投資にさほど影響を与えないが、プラザ合意以降のような大幅で持続的なドル安は、対米直接投資増大の直接的な契機となった。対米輸出企業はドル安に対して、当初はアメリカ市場におけるシェアを失うような価格引上げを避けて利益縮小を余儀なくされた。しかしドル安が持続するにつれて、外国企業はドル安による投資コストの低下を利用すべく対米進出と現地操業を本格化していった。1977年から80年、および86年以降のドル安の時期には、第1図が示すように対米直接投資は急増したのであった。

(3)アメリカ企業のリストラクチャリング戦略としての M&A (Mergers & Acquisitions: 合併・買収) の盛行。アメリカでは1970年代半ばから大型のM&Aブームが起り、さらに84年以降はLBOブームが重なり、その規模は史上最大に達した。このブームは80年代末まで続いた。そこでアメリカ企業のM&Aと外国企業の対米直接投資の結合産物として、国境を越えたM&A形態による対米直接投資が増加した。対米直接投資の多くは、企業の新設よりもむしろ外国企業(外国企業の在米子会社によるものも含む)による既存の在米企業の買収によって行われたのであった(第2図)。

(4)世界最大の市場としてのアメリカへの参入。在米拠点の設置により直接に大きな消費市場にアクセスできるし、また規模の経済性を発揮することができる。しかし、81年から82年末および90年以降のリセッションにおいては対米直接投資は急減した。この後者の時期の対米直接投資の減少は、アメリカのリセッションだけでなく、日本のバブル経済破綻による企業収益の

第2図 対米直接投資の形態



(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, May 1988, p. 50, table 1 and May 1993, p. 113, table 1 より作成。

悪化のためでもあった。

さて1990年代に入って、このような対米直接投資急増の諸要因のうち第3のM&Aブームと第4の経済成長の持続という要因は弱まった。しかし他方では、1994年からの NAFTA（北米自由貿易協定）の施行は、外国企業が北米に向けて直接投資を増やす新たな要因となった。外国企業にとって関税ゼロという北米自由貿易圏のメリットを享受するためには、多くの産業の場合、この協定が定める50%という現地調達率をクリアしなければならないからである。そこで、外国企業は NAFTA のメリットを得るために北米現地生産を強めつつある。このようにあれこれの要因には変化があるが、アメリカをめぐる貿易摩擦や在米外資系企業の現在の規模から考えて、今後とも在米外資系企業の活動は拡大するに違いない。

## 2 アメリカ経済のなかの外資系企業活動

つぎに在米外資系企業が、アメリカ経済のなかで占めている地位についてみてみよう。第1表に明らかなように、いずれの指標においてもアメリカ経済における外資系企業の地位は高まっている。また製造業の業種別在米外資系企業の売上高では、1991年においては、化学・同関連品（1,113億ドル）、石油・石炭製品（632億ドル）、電気・電子機器（456億ドル）、機械（電気機械を除く、353億ドル）、冶金（318億ドル）、輸送機器（210億ドル）などが大きく、各業界の全米売上高総額に占めるこれらの在米外資系企業の売上高シェアはそれぞれ、37%、22%、21%、14%、28%、6%に達している<sup>5)</sup>。

つぎに、これらの在米外資系企業の貿易活動についてみれば、大幅な赤字である（第3図）。1990年におけるその貿易赤字額は895億ドルであり、アメリカ企業の貿易赤字の122億ドルより

第1表 在米外資系（非銀行業）企業の各種シェア（単位：%）

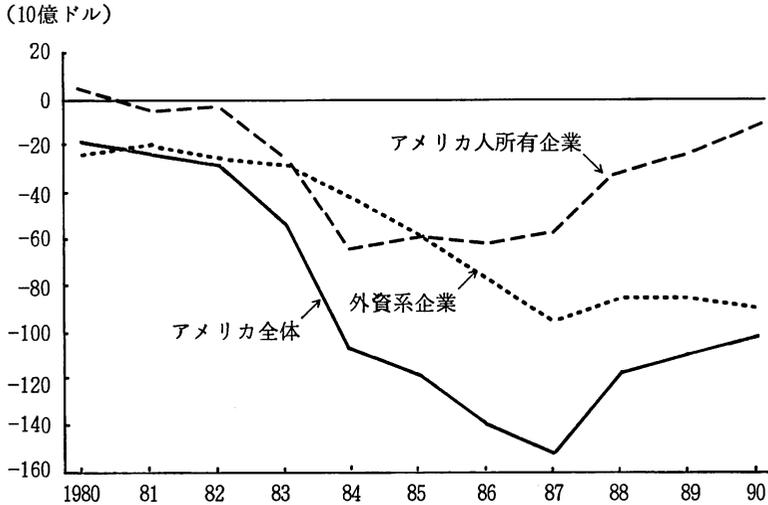
|                | 1980 | 1987 | 1989 | 1990              |
|----------------|------|------|------|-------------------|
| 全米国内総生産に占めるシェア | 2.6  | 3.5  | 4.3  | 4.6               |
| 非銀行民間企業        |      |      |      |                   |
| 国内総生産シェア       | 3.4  | 4.3  | 5.6  | 6.0 <sup>e</sup>  |
| 雇用シェア          | 2.7  | 3.7  | 4.8  | 5.0               |
| 新規固定資本投資シェア    | 5.5  | 7.6  | 10.4 | 12.2              |
| 研究・開発支出シェア     | 6.4  | 10.6 | 13.4 | 15.4              |
| 製造業            |      |      |      |                   |
| 資産シェア          | 8.3  | 13.2 | 17.6 | 18.6              |
| 売上げ高シェア        | 7.1  | 11.4 | 15.2 | 16.4              |
| 総生産シェア         | 7.9  | 10.4 | 13.4 | 14.0 <sup>e</sup> |
| 研究・開発支出シェア     | 5.7  | 9.7  | 13.4 | 14.9              |

注) e : 推計

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: An Update*, Washington, D. C. 1993, p. 29, Table 4A-1

5) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, May 1993, p. 98 table 7.

第3図 アメリカの貿易赤字——外資系企業とアメリカ人所有企業



(出所) U. S. Dept. of Commerce, *op. cit.* (第1表), Appendix C, table 7-1より作成.

もはるかに大きく、同年のアメリカ全体の貿易赤字のじつに88%を占めた。これは、卸売業の在米外資系企業の貿易赤字が614億ドル、とくに自動車および同部品の卸売業の貿易赤字が408億ドルと大きいためであり、製造業の在米外資系企業の貿易赤字額は124億にすぎない。むしろ製造業のなかでは、化学産業は24億ドルの貿易黒字であった<sup>6)</sup>。これはドイツのBASFやバイエルなどの在米子会社が全米規模でも輸出大企業となっているからである。

このような在米外資系企業の貿易赤字の急増については、アメリカでは外資系企業活動がアメリカの貿易赤字の「原因」だとする主張はほとんどない。たしかに、「対米直接投資はアメリカの貿易収支に赤字効果があるが、対米直接投資を我が国の貿易赤字の原因と考えるのは誤解を招く」というのがこの問題に対する標準的な考え方である。つまりアメリカの貿易赤字の原因は、貯蓄と投資とのギャップというマクロ経済要因、とくに財政赤字にあり、これに加えて、アメリカ企業が技術的に国際競争力を低下させたことにその原因があるからだという<sup>7)</sup>。

この問題については、ワシントンの国際経済研究所のグラハムとクルグマンも同じような主張をしている。彼らによれば、在米外資系企業とアメリカ企業の輸入行動には違いはあるが、それは両者の様々な企業行動のなかの「唯一の大きな違い」であるが、むしろ在米外資系企業の輸入性向の高さから、対米直接投資が実害を及ぼしたり、政治的問題であるかのように議論することを批判する。彼らはその論拠として、つぎの諸点をあげている。(1)BEA(経済分析局)の統計では、在米外資系企業が輸入業務や販売とともに生産活動を行っていても、卸売業

6) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, May 1993, p. 98.

7) Congress of the U. S., Office of Technology Assessment, *Competing Economies: America, Europe, and the Pacific Rim*, Washington, D. C., U. S. G. P. O., 1991, p. 108.

として単一の業種に分類され、その結果、在米外資系企業の生産活動の過小評価になること。いくつかの在米日系自動車会社は、卸売業として分類されているのがその一例である。(2)多くの製造業の在米外資系企業はまだ立上がり段階にあり、現地調達率が低いこと。(3)在米外資系企業の高い輸入性向のアメリカにとってのデメリットは、輸入増加によるドル価値の低下であるが、最悪のケースを考えても在米外資系企業のドル価値低下への影響は大したものではない<sup>8)</sup>。

アメリカ政府も同じように、在米外資系企業の輸入性向の強さを、①外国企業の多くがマーケティング活動の拠点として在米拠点を設置していること、②設置してからの歴史が浅く、そのために在米現地調達率が低いこと、に求めている<sup>9)</sup>。

ここで在米外資系企業のなかで、しばしば「特異性」として指摘される日系企業の特徴について摘記しておこう<sup>10)</sup>。第1の特徴は、日本企業の対米直接投資が他の先進国のそれと比べて

第2表 在米外資系（非銀行業）企業活動の国際比較（1990年）

|                   | 日 本      | イギリス     | ド イ ツ    | オ ラ ン ダ  |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|
| 在米会社数             | 2,141    | 1,083    | 1,097    | 324      |
| （うち製造業）           | (1,686)  | (847)    | (742)    | (216)    |
| 総資産（百万ドル）         | 382,677  | 268,530  | 100,009  | 90,927   |
| 売上高（百万ドル）         | 318,716  | 192,317  | 108,547  | 72,784   |
| 純益（百万ドル）          | -2,685   | 2,876    | 213      | 100      |
| 雇用数（千人）           | 629.2    | 1,050.9  | 516.2    | 286.5    |
| （うち製造業）           | (296.3)  | (535.2)  | (251.5)  | (126.7)  |
| 従業員1人当りの年平均報酬（ドル） | 37,469.8 | 32,334.2 | 34,583.5 | 34,418.8 |
| 輸 出（百万ドル）         | 39,293   | 8,046    | 6,383    | 2,739    |
| （うち製造業）           | (5,295)  | (5,719)  | (5,260)  | (1,423)  |
| 輸 入（百万ドル）         | 87,475   | 13,388   | 18,417   | 6,612    |
| （うち製造業）           | (14,056) | (5,144)  | (6,693)  | (2,580)  |
| 貿易収支（百万ドル）        | -48,182  | -5,342   | -12,034  | -3,873   |
| （うち製造業）           | (-8,761) | (575)    | (-1,433) | (-1,157) |
| 従業員1人当りの輸出（ドル）    | 62,449   | 7,656    | 12,365   | 9,5602   |
| 従業員1人当りの輸入（ドル）    | 139,026  | 12,740   | 35,678   | 23,079   |

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: Operations of U. S. Affiliates of Foreign Companies*, June 1993 より作成。

8) Graham, Edward M. and Paul R. Krugman, *Foreign Direct Investment in the United States, Second Edition*, Institute for International Economics, Washington, D. C., 1992, pp. 69-70.

9) *Economic Report of the President: Transmitted to the Congress*, 1991, pp. 260-61. また、ジェームズ・オアは、在米外資系企業はアメリカ企業と比して事業開始時には、より多くの投入物を輸入する性向があるが、数年の間にその性向は弱まるという。Orr, James, "The Trade Balance of Foreign Direct Investment in the United States in U. S. Manufacturing," *Quarterly Review*, Summer 1991, (Federal Reserve Board of New York), p. 64.

10) U. S. Congress, Office of Technology Assessment, *op. cit.* (注7), pp. 97-101, を参照。

経済的政治的に大きな脅威を招いている点である。第2に、日本の対米直接投資ははまだ製造業のシェアが小さく、その反面で卸売業（貿易・販売）、金融・保険、不動産のシェアが高いことである。このことが、第2表にみられるような日系企業の輸入性向の異常な高さを招いている。第3は、収益性の低さであり、日系企業だけが収益赤字である。しばしばそれが日本企業の移転価格操作や「日本の経営」の「特異性」の指標として挙げられる。第4に、現地経営者の採用などの「経営の現地化」が進まず、したがってまた現地問題に無関心だという点である。

しかし以上のような「特異性」は、日本の対米直接投資が前述のように1980年代後半に急増した点に基づいている。何よりもこの高い増加率が、アメリカ側において従来の貿易不均衡に加えて日本の対米直接投資に対する対応を過敏なものにした。しかも、1989年の三菱地所によるロックフェラー・センターの買収や、90年の松下電器による娯楽・映画製作会社MCAの買収など、アメリカの文化や国民生活になじみの深い企業や不動産の買収が、いっそう日本企業の対米進出に対する脅威を煽ることになったのである。また輸入性向の高さや収益性の低さも、製造業への投資の歴史が浅いことの反映だとみるべきであろう。

### 3 在米外資系企業の経済的効果

アメリカでは在米外資系企業の経済的効果をめぐって様々な議論がある。まず経済的利益としては、つぎのような4つの諸点があげられる<sup>11)</sup>。

(1)マクロ経済効果を指摘するものであり、対米直接投資はアメリカの貯蓄と投資の不均衡を均衡化させるものだとする。この主張では、直接投資であれ証券投資であれ資本流入の形態は問題ではない。

(2)アメリカの製造業にとって、在米外資系企業をもたらす企業経営や経営組織にかんする革新効果を評価する立場である<sup>12)</sup>。この場合には、経営資源の移転を伴う直接投資がアメリカ経済に有意義だと考える。

(3)在米外資系企業の参入による競争効果を説くものである。外資系企業の競争刺激によってアメリカ企業の競争力が強化され、生産性の上昇による製品価格の低下、製品多様化がもたらされ、消費者利益が生じるという。この見解では、対米直接投資はアメリカ企業の競争力低下の結果生じるのであり、それはアメリカ企業の競争力喪失の「症状」なのであり、他の論者がいうようにアメリカ企業の競争力低下の「原因」ではない<sup>13)</sup>。

(4)雇用創出効果。1990年において非銀行在米外資系企業の雇用数は、473万人でアメリカの

11) U. S. Congress, Office of Technology Assessment, *Multinationals and the National Interest: Playing by Different Rules*, Washington, D. C., 1993, pp. 63-68 を参照。

12) Kenney Martin, and Richard Florida, *Beyond Mass Production: The Japanese System and its Transfer to the U. S.*, Oxford University Press, New York, 1993.

13) Graham, Edward M, "Foreign Direct Investment in the United States and U. S. Interests," *Science*, Vol. 254, 20 December, 1991, p. 1742.

非銀行雇用者の5%を占める。後述するように「アメリカ再生」の鍵として雇用を重視するロバート・ライッシュは、在外生産に転じ国内雇用を減らしたアメリカ企業よりも新規雇用を行なう在米外資系企業を高く評価する。これに対してグラハムとクルグマンは、個々の地域における在米外資系企業の雇用創出効果はあるが、それは他地域における雇用削減と表裏一体のものであろう。したがって全体としては、対米直接投資の雇用へのネットのインパクトは、ほぼゼロであると主張する。というのは、雇用は長期的には需要ではなく供給によって決るのであり、需要は連銀の金利によってコントロールできるからだ<sup>14)</sup>。

他方では、経済的なデメリットとして、つぎのような点が指摘されている。

(1)対米直接投資は、短期的にはアメリカの消費者の利益になるかもしれないが、長期的にはアメリカ経済にとってデメリットをもたらすというものである。たとえば在米外資系企業の本国の市場は極めて閉鎖的であるにもかかわらず、対米直接投資が無制限に行われた場合には、アメリカにとっては貿易赤字が増加することになる。日本多国籍企業の「貿易創造」指向がその一例として上げられる。なお、このような日本多国籍企業の貿易活動の評価については、前述のようにその「特異性」を否定する見解もある。

(2)在米外資系企業の雇用の性格を問題にする見解がある。それによれば在米外資系企業は高付加価値部品の生産を本国で行い、それらを組立てる低付加価値工程をアメリカで行うために、その労働は低付加価値労働だとする。また、とくに日系企業は労働組合を認めたくないうえに、差別的な人事を行うという批判がある。しかしこの見解については、在米外資系企業の1人当たりの労働者の付加価値はアメリカ企業と同じであり、また労働者に対する差別動機はアメリカ企業が新規に工場を設立する際にも広範にあるという反論がある<sup>15)</sup>。

(3)各州や地方自治体は、外資系企業を誘致するためにワシントンよりも多くの事務所を東京に設置し誘致を行っている。外国資本誘致のための優遇措置は、エスカレートしているが、アメリカ国内企業には、そうした優遇措置は事実上ほとんど利用できない。たとえば、本田自動車の場合オハイオ州のメアリーズビル(1982年)に進出した際に、従業員1人当たり2,500ドルの州からの補助金があった。それ以後も、日産(1983年、テネシー州スミアナ)の場合には6,470ドル、マツダ(1987年、ミズーリ州フラットロック)の場合には14,263ドル、三菱自動車(1988年、イリノイ州ノーマル)の場合には28,724ドル、トヨタ自動車(1988年、ケンタッキー州ジョージタウン)の場合には42,771ドルと年を追って補助金が増え、スバル=いすゞの合弁会社(1989年、インディアナ州ラファイエット)の場合には実に98,059ドルに達したの

14) Graham, Edward M. and Paul R. Krugman, *op. cit.* (注8), pp. 60-61.

15) また、在米研究開発施設もハイテク産業において増加しており、かつてのように研究開発は本国に限定されなくなっている。とくに日本企業は、在米研究開発機関を多くもっており、研究開発活動の本国重視という指摘は妥当ではない。多国籍企業研究の先駆者であるレーモンド・バーノンも、研究開発の現地化に注目している。Vernon, Raymond, "Are Foreign-owned Subsidiaries Good for the United States?," Group of Thirty, Washington, D. C., 1992, p. 14.

である<sup>16)</sup>。

このように1982年の本田の場合には総額1600万ドルの補助であったのが、1988年のトヨタの場合には1億2500万ドルに達した。このような巨額の補助金は、国内企業に対しても開かれているが、工場移転が実際には困難な国内企業にとっては、こうした無差別的な州政府の補助金政策は事実上国内企業にとっては差別的な政策になるというのである。

以上のように在米外資系企業の経済効果をめぐっては、マクロ、ミクロ両面からの経済効果が言われている。他方、そのデメリットについては、主として在米外資系企業と競合するアメリカ企業が主張している。

### III 国家安全保障と在米外資系企業

アメリカ政府は従来から対外直接投資とともに対内直接投資について、貿易と同じように基本的には開放策をとってきた。それは「自由な国際投資は、長期的にみて、すべての国々にとって有益であり、それは『プラス・サム・ゲーム』である」、と考えてきたからである<sup>17)</sup>。この開放的な対米直接投資政策のなかで、唯一の例外が国家安全保障に係わるケースである。国家安全保障のために対米直接投資を制限している措置として、原子力エネルギー法、連邦航空法、貨物法、連邦通信法などがあり、原子力エネルギー、石油パイプラインへの外国人の投資や支配は禁止されている。また航空会社の株式の25%以上の所有、放送免許をもっている放送会社の株の20%以上の所有も禁じられている。また、アメリカの軍事産業に対する外国人投資については、過去30年以上にわたり国防総省の「FOIC (Foreign Investment, Control and Influence) プログラム」に基づいて対応してきた。この原則は、外国人による軍事産業の株式所有は法律上は禁止されていないが、企業の重要な意志決定からは外国人を排除するというものであった。

しかし、こんにち軍事技術と民生用技術との境界がなくなり、1950年代のように軍事技術から民生用技術がスピノフするのではなくて、逆に民生用技術が軍事技術として転用されるようになった。そこでアメリカのハイテク産業の国際競争力の低下とハイテク製品の輸入増大が、国家安全保障上の問題となった<sup>18)</sup>。かくして国家安全保障とハイテク産業や先端技術の育成と

---

16) Kenney, Martin and Richard Florida, "How Japanese Industry is Rebuilding the Rust Belt," *Technology Review*, Feb.-March, 1991, p. 30.

17) *Economic Report of President*, Washington, D. C., G. P. O., 1991, p. 262.

18) 1989年に議会の技術評価局は、アメリカの軍事技術について次のような評価をした。「技術の優位は第2次大戦以来、アメリカの国家安全保障と産業の礎石であった。それは崩れてはいないが、過去10年の間に著しく風化してしまった。アメリカ企業が多少とも支配的な領域であったハイテク産業に外国企業が深く浸透してきた。このことは、経済的な問題を引起すだけでなく、軍事システムの技術がますます民生用技術から生じているまさにその時に、軍事設備の海外調達依存を深めている」。U. S. /

いう課題が結合するようになり、軍事政策と経済政策、外交政策の相互依存性が強まり、国家安全保障のためにはアメリカの軍事産業や軍事技術の基盤を構成する重要な産業の保護、強化、調整が必要だという新しい考え方、すなわち「経済安全保障」(economic security)論が台頭してきた<sup>19)</sup>。経済安全保障論の新しさは、国家安全保障のためには1国の経済力一般が重要だと言うに留らず、特定の先端技術や産業の強化・育成を国家安全保障の課題として具体化したことにある。

この経済安全保障論の立場から1980年代に増加した対米直接投資をどのように扱うかについて立法措置を講じたのが、「1988年包括通商・競争力法」(The Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988)である。同法はその名が示すように、競争力強化のために不公正貿易国ならびに不公正貿易品を特定化し、相手国に改善措置を求めるという「スーパー-301条」を盛り込んだことで知られている。また同法に基づいて大統領と議会に対して、「アメリカ産業の生産性と国際競争力を増進させるため国家的戦略と個別政策に対する提言をおこなう」<sup>20)</sup>ことを任務とした「競争力政策協議会」(Competitiveness Policy Council)が設立された。

また同法は721条の国防生産法修正条項、いわゆる「エクソン・フロリオ (Exon-Florio Amendment) 修正条項」でも注目される。この条項は、大統領に国家安全保障を脅かすような外国人によるアメリカ企業の買収や合併を禁止する権限を与えた。そのための政府機関が対米外国投資委員会 (CFIUS: Committee on Foreign Investment in the United States)である。同委員会は、もともとは1975年5月に設立され、対米直接投資案件を審査してきたが、エクソン・フロリオ修正条項が成立する以前は実質的な行動を起こすための正式な権限がなかった。この委員会は財務省国際問題担当次官補が責任者であり、国防総省、国務省、商務省、司法省、USTR (米国通商代表部)の各代表、経済諮問委員会委員長および行政管理予算局長官からなる統合機関である。エクソン・フロリオ修正条項は2年間の時限立法で1990年10月に失効したが、91年8月に大統領の署名を得て復活した。

ここで対米外国投資委員会の活動を概観しておこう<sup>21)</sup>。まず審査のプロセスについていえば、

\Congress, Office of Technology Assessment, *Holding the Edge: Maintaining the Defense Industrial Base*, Washington, D. C., 1989, p. iii.

19) Heinz, John, *U. S. Starategic Trade: An Export Control System for the 1990s*, Boulder, Westview Press, 1991, pp. 103-04. なお、アメリカの重要軍事技術の外国への「依存問題」の現状と日本の政策に対して提言を行った包括的な研究として、村山裕三『米国のハイテク兵器と日本の両用技術』(財団法人)平和・安全保障研究所, 1992年がある。

20) Competitiveness Policy Council, *First Annual Report to the President & Congress: Building A Competitive America*, March 1, 1992, p. iii.

21) この委員会の活動については, Graham, Edward M. and Paul R. Krugman, *op. cit.* (注8), pp. 121-28; Defense Science Board, *A Report of the Task Force on Foreign Ownership and Control of U. S. Industry*, June 1990; "National Security Reviews of Foreign Investment," Statement

関係しそうな買収案件は関係各機関あるいは投資家から同委員会に申請される。委員会への申請から大統領の買収禁止措置までの期間は、最長で90日である。最初の30日以内で本格審査を行うか否かを決定し、つぎに45日以内で審査を行い、最後の15日以内で大統領が買収阻止を実行するのである。対米外国投資委員会の審査実績は、エクソン・フロリオ修正条項の時限立法の失効までの間に合計で550件の届け出があり、そのうち12件が審査の第2段階まで進んだ。さらにそのうちの1件が、最終的にブッシュ大統領によって買収計画を禁止された。それは中国の中国航空技術輸出輸入公司によるシアトルの航空機部品組立メーカー、マムコ・マニュファクチャリング (Mamco Manufacturing) の買収案件であった。さらに4件は大統領による最終判断の以前に買収案件が取下げられた。それらは日本のFANUCによる工作機械メーカー、ムーアの買収、徳山曹達によるゼネラル・セラミックスの買収 (原子力弾頭のセラミック雷管製作部門の買収は取下げ、再申請の後認可された)、イギリスのBTRによるセラミックス・プラスチックメーカー、ノートンの買収、インドのラルバイ (Lalbai Group) によるタコニクスの買収の各計画であった。

エクソン・フロリオ修正条項によれば、申請された買収案件について審査を要する項目は、①国家安全保障との関連、②外国人投資家が国家安全保障を侵すような行動をとるだろうという「明白な証拠」、③その他の法律の条項では国家安全保障を十分に確保できないとの調査結果、である。

この3つの基準による対米直接投資の審査について、対米外国投資委員会の委員長を勤めた財務省の国際問題担当次官補のウォシントン (Olin L. Wethington) は、1988年から92年6月までの700件以上の買収申請の処理経験をもとに高い評価を与えた。エクソン・フロリオ修正条項および対米外国投資委員会は十分にその役割を果たしており、対米直接投資に現行以上の規制を加える必要はない、というのである<sup>22)</sup>。

しかし対米外国投資委員会に対するこのような肯定的な評価はむしろ稀であり、批判的な見解の方が多い。たとえば、セマテックの初代の最高管理責任者であったピーター・H. ミルズは、対米外国投資委員会が1991年の日本酸素によるセミガス・システムズの買収を許可したことを批判している。高い純度の酸素は半導体製造工程に不可欠の物質であり、半導体はこんにちの国家安全保障に不可欠である。しかもこの買収によって、日本酸素は高純度ガス製造において独占的な地位を得たのであった。ミルズは対米外国投資委員会の活動実績 (2年間で700

---

of Allan I. Mendelowitz, Director, International Trade, Energy, and Finance Issues, before the Subcommittee on Commerce, Consumer Protection and Competitiveness, Committee on Energy and Commerce, U. S. House of Representatives, February 26, 1991 を参考。

22) U. S. Senate, Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, Subcommittee on International Finance and Monetary Policy, *Hearing: Foreign Acquisitions of U. S. Awned Companies*, U. S. G. P. O. Washington, D. C., 1992, p. 53.

件の申請に対して買収禁止は1件)から同委員会の改善を主張する。一つは、国家安全保障概念に重要技術の維持ということを含括すべきだというのであり、もう一つは対米外国投資委員会の責任者を財務省から商務省の代表者に代えるべきだというのである<sup>23)</sup>。

このような対米外国投資委員会の改革を主張する立場からは、つぎの諸点が指摘された。まず第1に、最大の問題は、エクソン・フロリオ条項が国家安全保障について明確な定義をしていない点にある。そこで国家安全保障に係る重要な産業と技術とは何か、ということが問題になる。もっとも狭義では、事業活動の大部分を国防総省との契約に負う軍事産業・技術がその対象となろう。しかし広義ではそれは、軍事技術にとって重要な民生用先端産業・技術ということになろう。

第2の問題は、国家安全保障を脅かすような「明白な証拠」をどのように得るかということである。そのためには、商務省、国防総省、国務省が過去の輸出管理記録などを調査することになる。もっとも審査が困難なのは、同盟国からのアメリカ企業の買収がアメリカの国家安全保障を脅かすかどうか、また外国企業の独占的・反競争的行動が国家安全保障を脅かすかどうか、この2つの問題についての判断である。現行の対米外国投資委員会においては、買収による独占の可能性について考慮されていない。

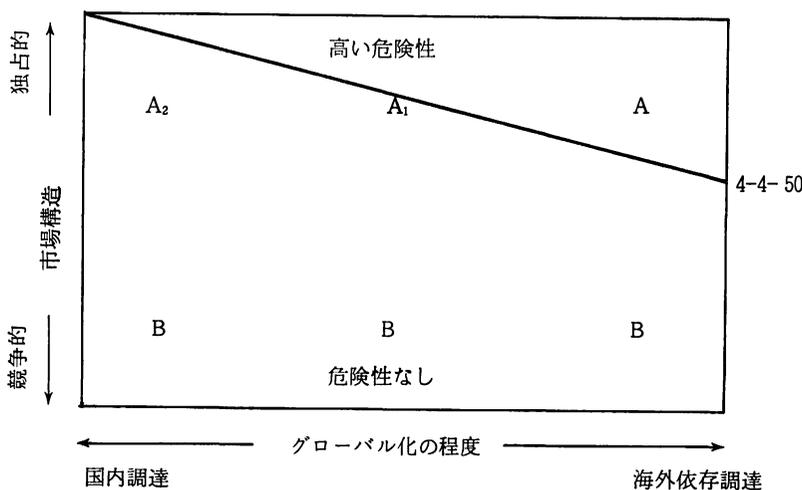
第3に、その他の法律の有効性については、外資系企業に工場の閉鎖や製品品目や研究開発の方向を変更させるには、従来の輸出管理法、国防生産法、独禁法では不十分だとみなされている。

そこで対米外国投資委員会の今後の改革課題として、国家安全保障にとってアメリカ人所有企業による生産かまたはアメリカ国内における生産が不可欠とする重要産業の確定、委員会の審査手続の強化、アメリカ企業による重要産業企業の買収促進、重要産業に属する在米外資系企業に対する規制強化、などがあげられている。そして国家安全保障の観点からの重要産業に関する明確な定義がない現状のもとで、関係各機関は重要なハイテク産業や技術について独自のリストを作っている。連邦議会の National Critical Technologies Panel による「国家重要技術」、商務省の「未来技術」(emerging technologies)、国防総省の「重要技術」(critical technologies)などがそれである<sup>24)</sup>。ここでは商務省の定義するハイテク産業における外資系企業の活動調査について確認しておこう。それによれば、外国企業はあらゆる指標からみても、とくにハイテク産業に集中的傾向的に投資しているわけではない。また、1987～90年の間の外国企業によるハイテク企業の買収・設立件数をみれば、カナダが43件、ドイツが45件、イギリ

23) *Ibid.*, pp. 67-70.

24) 詳しくは、U. S. Dept. of Commerce, *op. cit.* (注3), p. 64, table, 6-1, および table 6-3 をみよ。なお、商務省が定義するハイテク産業とは、工業用薬剤・医薬品、コンピュータ・事務用機械、ビデオ・オーディオ・通信設備、電子部品、計器、航空機・同部品・誘導ミサイル、情報処理サービス、エンジニアリング・設計・測量サービス、である。

第4図 重要技術産業と国家安全保障の危険度



- A : 寡占的なグローバル産業における貿易競争がアメリカ国内生産者を壊滅させたり、外国企業の買収を拒否され、かつ高度な技術の外国供給者が外国にとどまったり、国際的な企業提携が寡占的な産業の第2クラスの供給者を壊滅する場合、重要な技術や財の外国からの供給の遅れや拒否、操縦の脅威は大きい。
  - A<sub>1</sub> : 在米外資系企業の行動規制や外国の研究開発・生産をアメリカ国内に誘致するための公的な技術助成金によって、上述の脅威を相殺するだけの追加処置が必要。
  - A<sub>2</sub> : 寡占的な供給業界において、外国企業に対抗しうる国内所有企業の再生や国際的提携における第2クラスの契約を国内で維持することによる成功的な「国家的解決」
  - B : グローバル産業が各国ごと、各企業ごとに広く分散している場合、供給業者の立地に関する国家安全保障上の懸念はない。
- (出所) Moran, Theodore H., *American Economic Policy and National Security*, New York, Council on Foreign Relations Press, 1992, p. 68, Figure 3.

スが194件、日本が145件などである<sup>25)</sup>。

以上のように国家安全保障を産業、企業、技術レベルでとりあげる経済安全保障論の視点から対米直接投資を考えるならば、国家安全保障と外国の民生用技術・財への「依存」とのいくつかの組み合わせが考えられる。ちなみにセオドア・H・モランは、それを第4図のように図示している。彼によれば、ある市場において上位4社、あるいは上位4カ国が50%未満のシェアしかもっていない場合には、独占共謀者を誘導することはできないという。これを4-4-50ルール (Four-Four-Fifty rule) と呼ぶ<sup>26)</sup>。ここで注目すべきは、経済安全保障論に非米系企業をも対象に独禁法が組込まれていることであり、実際にも CFIUS による外国の対米直接投資の審査もこの観点から行なわれ、今後はいっそう規制が厳しいものになるろう。

25) *Ibid.*, p. 69, table 6-7.

26) Moran, Theodore H., *American Economic Policy and National Security*, New York, Council on Foreign Relations Press, 1993, p. 46.

#### IV 国際競争力政策と対米直接投資

重要技術の外国への「依存問題」を含めて、もっと広くアメリカ産業と国民経済の競争力を強化しようとする政策対応においても在米外資系企業が問題になる。その一例として、ロバート・B・ライッシュとローラ・D・タイソンとの間で行われた対米直接投資に関する論争を紹介し、検討する。

##### 1 ロバート・B・ライッシュの見解

ライッシュの在米外資系企業に対する見解は、アメリカの国際競争力の回復という実践的な課題にもとづいている<sup>27)</sup>。ライッシュは、「我々はアメリカの国際競争力を回復しなければならない」が、「我々とは誰なのか」と問う。それは、アメリカ人が株式のほとんどを所有しているが、従業員の大半が外国人で、生産の大部分を外国で行っているアメリカ国籍の多国籍企業なのか、あるいは本社は外国にあり経営幹部も外国人であるが、従業員の大半はアメリカ人であり、研究開発活動や製品設計の大半と製造の多くをアメリカ国内で行っている在米外資系企業なのか。このように設問したうえで、ライッシュはアメリカの国際競争力をアメリカ人所有の企業によって回復しようとする常識的なスタンスを批判する。

ライッシュの批判はこうである。こんにち経済のグローバル化が進み、資本、技術、原材料、情報、などはどこへでも移転可能であり代替可能であるが、唯一移動が困難な生産要素は労働力である。したがって、アメリカの国際競争力とは「世界経済に価値を付加し、それによって深刻な負債に陥ることなく将来の高い生活水準を獲得することができるアメリカ人の能力である」。そして、アメリカ人の労働能力を高めることが、国際競争力回復のカギとなる。そこで問題は、誰がそれを行うかであるが、アメリカ人労働者に投資する企業であればその国籍は問わない、というのがライッシュの解答である。なぜならば、利益極大化に向けて行動するアメリカ人所有の企業をアメリカ人労働力の開発という目的にそって行動するように規制と監視することは考えられないし、またアメリカ政府にその能力もないからである。そうではなくて、アメリカ人労働者の能力を高めるような投資を行う企業を、国籍のいかんを問わず、アメリカに引きつけるだけの投資環境を創ることが政策課題となるのである。

ライッシュは、競争力回復のためにアメリカ国内への投資を優遇する措置を提案する。たとえば、ハイウェイや道路、橋、港湾、空港などのインフラストラクチャーへの公共投資、民間のR&D（研究開発）に対する政府援助、教育投資、労働者の技能訓練と再訓練、またローカ

---

27) ライッシュの見解は、“Who is us?,” *Harvard Business Review*, Jan.-Feb., 1990; “Who is them?,” *Harvard Business Review*, March-April, 1991 において表明された。これらは再編集されたうえで、*The Work of Nations*, New York, Knopf, 1991 に収録された。

ルコンテンツ（現地調達）を高めるような貿易政策である。ライッシュは、質の高い優れた労働力はグローバル企業を引きつけ、それによってアメリカは世界に対してより大きな価値を付加し、生活水準を高めるという「好循環」を創り出すことができるというのである。

## 2 ローラ・D・タイソンの批判

ライッシュの在米外資系企業に対する政策に異議を唱えるのが、タイソン女史である<sup>28)</sup>。彼女は、「我々とは誰か」という問いに対して、ライッシュが「アメリカ人労働者」でありアメリカ国内で投資する外国企業を含むグローバル企業であると答えたのに反対する。彼女の答えは、「我々とは我々であり、彼らは我々ではない」というものである。

タイソンは、アメリカ経済の国際競争力はアメリカ人所有企業と強く結合しているとして、アメリカ企業によるアメリカの国際競争力の回復を主張する。現在でもなおアメリカ多国籍企業の資産、売上げ、雇用の大半は親会社が占めており、アメリカ国内がその活動の主な舞台であり、逆に在米外資系企業はアメリカ経済においていくつかの産業を除き大きな地位を占めていないからだ、というのがその論拠である。

そのうえで彼女は、いくつかの論点を提起した。第1に、近い将来においては、在米外資系企業はアメリカ企業と同じではない。在米外資系企業は、一人あたりの賃金、付加価値、研究開発支出は、アメリカ企業とほとんど同じである。もっとも貿易については在米外資系企業は大幅な赤字であるが、この貿易赤字も在米外資系企業がアメリカで現地調達を増やすにつれて縮小するという。しかし、在米外資系企業は1988年において、アメリカの非銀行雇用の4.8%、製造業雇用の8.5%しか雇用していない現状では、当面は「彼ら」は「我々」ではない。

第2に、外資系企業がアメリカ企業と同じような行動を行うのは、アメリカの政策がそのように誘導したためである。すでに自動車、消費者用電子機器、化学（とくに製薬）などの業種では外資系企業が大きな市場シェアを占めているが、化学産業を除けばいずれもアメリカとの貿易摩擦のなかで生じたアメリカの保護主義的な政策（対米輸出の自主規制）を契機に在米生産に転じた業種である。1985年当時、いち早く在米生産を開始していた本田はアメリカではアメリカン・モーターズを押さえて、ビック・スリーにつぐ国内生産シェアをもっていた（アメリカン・モーターズは翌86年にクライスラーに合併された）。かくしてタイソンは、在米生産を増やすためにはアメリカ政府の保護主義的政策が「必要条件」であるとする。ライッシュのようにグローバル企業を引きつけるための優遇策だけではなく、もっと攻勢的に現地調達率

---

28) タイソンの見解については、“They are not us, Why American ownership still matters?,” *The American Prospect*, Winter 1991, pp. 39-49; U. S. Senate, Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs, Subcommittee on International Finance and Monetary Policy, *Hearing: Foreign Acquisitions of U. S. Owned Companies*, June 4, 1992, Washington, U. S. G. P. O., 1992, のなかのヒアリング記録による。

規制などを主張する。ただし、各国が競って現地調達率規制を強化することは、全体としてマイナスでしかない。したがって直接投資に関する多国間ルールが必要であるが、それが無い現状ではアメリカが一時的な開放策をとることに反対する。

第3に、外資系企業は短期的にはアメリカ経済にとって好ましいが、長期的な影響は異なる。タイソンは、外資系企業はアメリカ企業を買収したり、消滅させたりするので、当該業種において寡占化がすすむとする。そこで、そうした外資系企業による寡占化を防止するための政策や、アメリカ企業だけの合弁企業、たとえばセマテック (Sematech) のような半導体研究のための合弁企業に対する財政支援が必要だという。

第4に、外資系企業はアメリカ市場ではアメリカ企業と競争できるが、アメリカ企業は相手国市場で競争することが妨げられている。タイソンは、とくに日米の市場開放度の違いを問題にする。すなわち、外国企業は日本市場への販売に困難が伴うのに、日本企業が外国市場に進出する際には障壁がない。アメリカから日本への輸出のなかでは、日本の多国籍企業の企業内貿易が72%を占めており、また対米輸出でも日本企業の企業内貿易のシェアが高い。このように日米貿易において、圧倒的に日本企業が支配的な地位を占めている場合には、アメリカ企業に差別的な外国の政策に対処すべきだという。

このような立場からタイソンが提起するアメリカの政策は、「選択的相互主義」(selective reciprocity) というものである。「選択的相互主義」とは、従来の通商原則である相互主義、最恵国待遇、内国民待遇に代るものである。これらの原則には、相互性が前提とされるが、長期にわたってこの相互性が特定国の特定産業に対して確保されない場合には、アメリカ政府として相手の開放度に応じてアメリカも市場開放すべきだというのである。

第5に、国家安全保障面では在米外資系企業は「我々ではない」。彼女は、国家安全保障のためには、軍需企業はアメリカ人所有の企業か外資系企業の在米生産が必要であるとして、エクソン・フロリオ条項の強化を主張する。また、外国投資家が外国政府である場合には、対米進出決定は市場動機とは想定できないので、アメリカ側の交渉当事者はアメリカ政府であるべきだ、という。

以上のように、タイソンの対米直接投資に関する見解は、アメリカ人所有の企業の国際競争力強化政策の脈絡のなかで主張されるものである。また日本やヨーロッパ諸国のハイテク産業育成策に対処するためには、「次善策のなかの最善策としての管理貿易」<sup>29)</sup> を支持するものである。

このようなタイソンのライッシュ批判に対しては、ライッシュから反批判がなされた<sup>30)</sup>。タ

---

29) Tyson, Laura D'Andrea, "Managed Trade: Making the Best of the Second Best," in Robert Z. Lawrence and Charles, L. Schultze, (ed.), *An American Trade Strategy: Options for the 1990s*, Washington, D. C., The Brookings Institution, 1990.

30) *The American Prospect*, Winter 1991, pp. 49-53.

イソソンが、多国籍企業の活動の大宗はその本社・国内拠点で行われているとして、アメリカの競争力にとってアメリカ人所有企業こそが重要だとしたのに対して、ライッシュはアメリカ多国籍企業にとって国内市場が重要であるというのは同義反復であるとする。そうではなくて、アメリカの企業のなかで在外生産を行なう企業が増えて、多国籍企業として分類される企業が多くなっていることこそ問題の焦点なのだという。

またライッシュは、政府による産業政策の積極的意義を認める点ではタイソンと同じであるが、その対象をアメリカ人所有企業にだけ限定することには反対する。企業の国籍にかかわらず、アメリカ国内企業に雇用されるアメリカ人労働者の能力の向上を対象にすべきだというのである。

このようなライッシュの考え方は、彼のいう「積極経済ナショナリズム」(positive economic nationalism) にもとづいている。「積極的経済ナショナリズム」とは、世界の富が一定であり、ある国の勝利は他の国からの富の移転を意味するような「ゼロ・サム・ナショナリズム」(あるいは「新重商主義」) や特定の国や国民に責任をもたない「コスモポリタン主義」に反対する。ライッシュによれば、企業のグローバリズムの進展により、アメリカ国内で労働者は、ルーティン生産労働者や対人サービス業労働者という低賃金者層とデータ、言語、音声などのシンボルを扱う高賃金労働者層とに階層分化しているのであり、前者は「ゼロ・サム・ナショナリズム」に傾き、後者は「コスモポリタン主義」に傾きがちである。

このようにライッシュとタイソンは、ともにアメリカ経済の国際競争力強化の脈格において対米直接投資を捉えている。しかし一方のライッシュは、教育やインフラストラクチャーへの公共投資を重視し、また労働力への投資者として在米外資系企業を高く評価するが、他方タイソンは競争力強化策の対象をアメリカ人所有企業に限定し、在米外資系企業についても従来の内国民待遇に代えて「選択的相互主義」を、またハイテク産業については「管理貿易」を唱えている。

## V 結 論

1980年代に急増した対米直接投資によって、在米外資系企業はアメリカ経済において少なからぬ影響力を持つに至った。対米直接投資に対する既述のような政策対応の違いは、その背後にある理論の違いと表裏一体である。

第1に、アメリカ経済の諸困難を投資、貯蓄、消費のマクロ経済の不均衡に起因すると考えるマクロ経済重視派は、在米外資系企業存在に重要な問題を見出していない。対米直接投資もむしろ経常収支のファイナンスとして捉えられ、マイクロチップとポテトチップに区別はない。グラハムや従来の政府の見解がこの立場であり、対米直接投資政策も多角的通商交渉の一環であるとする。第2に、アメリカ経済の問題をマクロ経済不均衡だけでなく国際競争力の低

下に求める国際競争力重視派は、タイソンのように競争力強化策の対象をアメリカ人所有企業に限定しがちである。また市場に対する政府介入が高く評価され、通商政策も競争力政策として援用され、しかもユニラテラリズム指向が強い。第3の見解は、対米直接投資と在米外資系企業を国家安全保障の脈絡において捉え、場合によって在米外資系企業も内国民待遇の対象外となる。この立場は伝統的かつ一般的であるが、1980年代に台頭した、重要技術や産業の対外依存を国家安全保障問題と考える経済安全保障論は、容易に国際競争力重視派の論拠に転化する。かくして今後の対米直接投資政策は、この経済安全保障論を組込んだアメリカ企業の国際競争力政策の視点から構想されるものと考えられる。

(1994.5.24受理)