

## 論 説

世界の直接投資における中・東欧諸国の位置  
—— グローバル分析

田 中 宏

## はじめに——研究視角の設定

1989年から開始された中・東欧諸国の体制転換は、資本主義が主導する世界市場、世界経済への本格的統合の開始という表現に置き換えることができる。統合は貿易など様々なルートがある。資本の国際移動はその強力なルートのひとつである。戦後世界経済が大きく転換してきた過去20年間をとってみても、直接投資は、世界経済の構造変化の推進力、経済地域形成の強力な要因、地域間バランスの変更をもたらす要因であったことは明らかである。したがって、中・東欧諸国が世界経済へ統合される実態、プロセスを観察するには、これらの諸国をめぐる資本の国際移動を分析することが理にかなっている。そのなかで、本稿は中・東欧諸国をめぐる直接投資の動向、特徴を分析することを目的とするものである。旧社会主義諸国では過去に直接投資にたいする否定的見解が支配的であった。その一部の諸国では、経済改革の流れのなかで、厳しい論争、漸進的な導入政策の20年間が経過して80年代末にようやく経済にたいする直接投資の貢献が広く認識されるようになった。だがこの認識の到達と同時に、体制転換を迎えた。

さて、中・東欧諸国における外資、直接投資にかんする研究はどのような分析視角に基づいてなされるべきであろうか。大別して以下の3つの点があるように思われる。

第1の視角は、資本のグローバルな国際移動や直接投資のなかで、中・東欧

諸国や旧ソ連がどのように位置づけられてきたのか、またはその位置がどのように変化するのか、を分析するものである。この視角によれば、EU市場圏の拡大、地域・経済統合のなかでの対東欧・旧ソ連外資流入の傾向、中・東欧・CIS諸国などの地域のミニ地域統合の形成が分析されるだろうし、また世界的な統合過程の地域センター的特徴の比較（米、日の対アジア投資、アジア域内投資の連鎖と欧米の対東欧諸国投資の比較、エマージング・マーケット比較論）も入るだろう。また、その延長線上には、日本企業が中・東欧諸国において投資活動することの可能性等を探る研究も位置づけられるだろう。これら是对中・東欧諸国直接投資のグローバル分析ともいうべき研究である。<sup>1)</sup>

第2の視角は、社会主義から資本主義、市場経済への体制転換で直接投資がどのような本質的役割（特に民営化、市場経済のノウハウの移転、経営資源の移転）をはたすのか、を分析するものである。体制転換に伴う諸困難が外資導入・直接投資で緩和するのか、あるいは増幅するのか、この側面の分析もここに含まれるだろう。その意味で現代世界経済における外資、直接投資のもつ特徴（先進国間相互浸透と対途上国資本輸出）とどの点で共通性をもち、どの点で相違点をもつかが検討されなければならない。外資、直接投資の体制転換的な比較分析ともいうべき研究系列である。

この第2の視点と重なるものが第3番目に考えられる視角である。それは国民経済の発展や国家主権、ナショナリズムとの関わりあいのなかで、外資の役割の賛否やその程度を論じるものである。近代化への役割、国際・貿易収支との関係、雇用や産業構造との関係、経済政策との関係、投資の自由化、制度的な障害等や輸出側企業の動機、インセンティブを分析するものである。これは外資、直接投資のナショナル分析と呼ぶことができよう。

ここでは第1の視角から中・東欧諸国における直接投資を検討することに限定したい。第2,3の視点による研究は次稿の課題とする。

## 1 今日の中東欧諸国直接投資の位置の概観

最初に、グローバルな直接投資の流れのなかで、東欧諸国や旧ソ連がどのよ

うに位置づけられるか、またはその位置がどのように変化したのか、あるいは変化するのか、の検討から始めよう。

最初に、1990年代前半の世界の直接投資を概観しよう。(ハマル [7]) この時期、直接投資は80年代に比較して、90年代初頭(91,92年)に縮小し、ようやく93年から回復してきたことに特徴がある。直接投資の地理的特徴の変化では日本のポジションの後退と対アジア投資の隆盛、米国・英国の復調、受け入れ国として途上国とりわけ中国の登場があるが、フィンランド、オーストリアがネット資本輸出国としてポジションを確保していることがとりわけ対旧社会主義向け投資との関係で注目される。旧ソ連・東欧諸国向けの直接投資についていえば、1989年以降の自由化にもかかわらず、世界の直接投資の流れを変えるほどの大きさには達していない。

第1, 2表は対中・東欧諸国向け直接投資のフローとストックの傾向を示したものである。ここでは急増を観察することができる。この急テンポは先の指摘ともかかわって2つ点で注目に値する。第1に、1990年から「体制転換大不況」がこの地域を襲い、世界全体の直接投資が縮小したにもかかわらず、直接投資の急増が生じたことである。しかしながら、第2に、量的に急増したとはいえ、世界の資本輸出力、残高と比較すると小規模にとどまり、世界のトレンドに影響を与えるほどではなかった。ただし、中・東欧諸国の国力(国民所得、

第1表 対中東欧諸国への直接投資(フロー)

(単位:100万ドル)

	1989	1990	1991	1992	1993※
スロバキア	5	20	53	130	350
ブルガリア	10	20	100	130	200
ルーマニア	20	18	187	240	221
ウクライナ	10	50	100	280	520
ポーランド	60	88	470	830	1100
チェコ	10	166	200	1210	1100
ハンガリー	120	311	1538	1317	2000
スロベニア	163	500	600	700	700
小計	398	1173	3248	4837	6191

第2表 対中東欧諸国への直接投資（ストック）

（単位:100万ドル）

	1989	1990	1991	1992	1993
スロバキア	27	47	100	230	580
ブルガリア	80	100	200	330	530
ルーマニア	95	113	300	540	760
ウクライナ	50	100	200	480	1000
ポーランド	112	200	670	1500	2600
チェコ	34	200	400	1610	2710
ハンガリー	258	569	2107	3424	5424
スロベニア	300	800	1400	2100	2800
小計	956	2129	5377	10214	16404

出所：[3] p.55

第3表 直接投資受け入れ国における直接投資の比重

（単位:GDP比率:%）

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
ハンガリー	0.1	0.7	1.1	4.7	4.2	6.3
チェコ	—	0.5	0.4	2.2	4.2	2.1
ポーランド	0.0	0.0	0.1	0.4	0.8	—
スロベニア	—	—	—	0.3	1.0	—
スロバキア	—	0.6	0.6	0.9	1.2	—
中国	0.8	0.8	0.9	1.1	2.6	—
韓国	0.6	0.4	0.4	0.6	0.3	—
タイ	2.0	3.1	3.8	3.2	3.3	—
マレーシア	2.1	4.4	5.5	8.6	8.2	—
アルゼンチン	0.0	1.3	1.3	1.3	1.8	—
メキシコ	0.4	1.3	1.0	1.7	1.6	—
チリ	4.7	0.7	0.8	1.7	1.8	—
ベルギー・ルクセンブルグ	3.2	4.2	3.7	4.3	—	—
オーストラリア	2.9	2.5	2.2	1.6	0.0	—
英国	2.6	3.4	3.4	2.1	1.7	—
ポルトガル	2.2	3.8	4.4	3.6	—	—
スペイン	2.0	2.2	2.8	3.0	2.0	—
オランダ	1.8	2.8	3.1	1.7	1.6	—
ギリシア	1.7	1.4	1.5	1.6	1.3	—
米国	1.2	1.3	0.9	0.2	-0.1	—
OECD平均	1.1	1.4	1.6	1.3	0.8	—
スウェーデン	0.8	0.8	0.9	2.4	0.1	—
イタリア	0.8	0.3	0.6	0.2	0.0	—
フランス	0.7	1.0	0.8	0.9	1.2	—
カナダ	0.7	0.4	1.0	0.9	0.7	—
トルコ	0.5	0.8	0.6	0.7	—	—
ニュージーランド	0.4	1.0	3.8	4.0	—	—

出所：[7] p.66

国内総生産)と比較すれば、かなりの規模と判断される。第3表によれば、1992年のチェコ、ハンガリーの水準はOECD諸国平均を上回り、ポルトガル、英国、スペイン、ベルギー、ルクセンブルクと比肩する比率にあり(1992年ハンガリーを上回るのはマレーシアのみ)、中国、韓国と比べても遜色ない。(ハマル [7] p.67) また、最も低いとされるルーマニア(0.6%)でさえフランス0.8%、米国0.7%、ドイツ0.1%と同水準である(アルヴァ [2] p.238)。

世界全体の部門別構成では、サービス部門の比率の上昇に特徴がある。資本輸出を活発化させてきた米国、英国、フランスでは、化学、製紙、エレクトロニクス、自動車などの製造業への投資が盛んであり、そして食料、繊維部門への投資は対途上国(香港、韓国、シンガポール、台湾など)投資がかなりの比重を占めてきた。これに対して、対旧社会主義諸国投資はどうか。全体の額としては世界のトレンドに変化を与えるほどではないことは先に指摘した。しかし、製紙、薬品、繊維、食料、自動車および保険、テレコミュニケーションの個別部門・活動にかんしては世界の直接投資に対して影響を語るまでになっている(ハマル [7] p.67)。また、これらの個別部門・活動は対途上国直接投資か対先進国直接投資のいずれかに特徴的な部門・活動とも重なっている。このような部門構成の点からも、世界的規模での潮流の変化のなかに中・東欧諸国が包摂され始めたことを窺わせるだろう。

## 2 対中・東欧諸国投資の特徴づけ

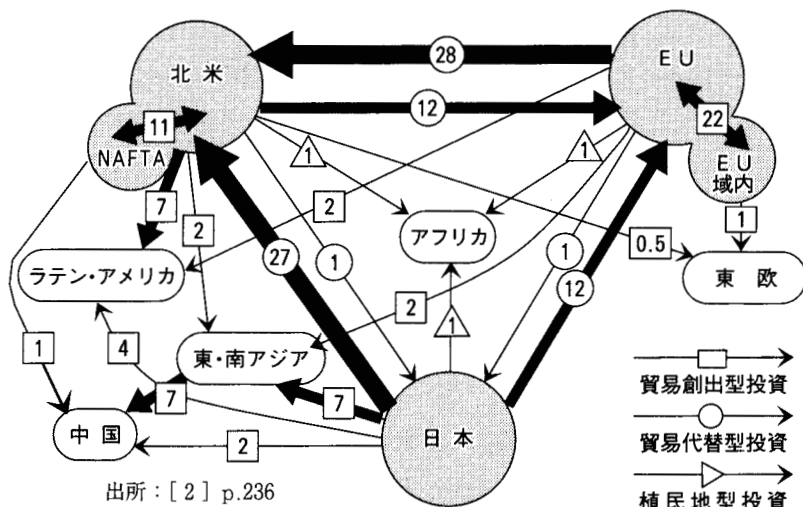
以上で確認された点をより詳しく観察していこう。この点で、L.アルヴァが現代世界経済(3極構造)の中で対中・東欧諸国直接投資を検討していることは興味深い。彼の視角はここでいうグローバル分析と共通性をもっている。以下、その分析を検討していこう。(アルヴァ [2])

アルヴァによれば、世界の直接投資は、1)貿易代替(代替理論)型投資、2)貿易志向型・コジマ型投資、3)植民地(資源開発)型投資の3つ型に分類される。この分類に基づいてフローの直接投資(1990年)を表したものが第1図である。世界の直接投資のトライアングルの(ヨーロッパの)周辺部に対中・

東欧諸国投資が位置づけられていることが確認される。

アルヴァによれば、中・東欧諸国への投資は貿易志向型の投資である。主要な進出動機は相対的によく訓練された労働力の安価さにある。したがって、外国貿易創出型、地域形成型の投資であり、これにより、中・東欧諸国の輸出力が一方で形成され、他方では、所有・技術的紐帯の強化によって統合に向かっている欧州統合の一地域にこの地域はゆっくりとなっていくだろう。もちろん、第2のタイプの通商障害回避型の投資もある。米国や極東からの投資はこの型である。地理的的近距離とEUとの特惠的關係の利用とによって欧州市場への輸出基地化を狙うものであるが、量は少ない。例えば Opel-GM, GE, Pepsi-Cola., Suzuki, Samsung がその例である。

第1図 直接投資の世界的トライアングル (単位:10億ドル)



第4表は中・東欧諸国への投資について投資国と受け入れ国との相関を概観した表である。これをみれば、その特徴は以下の通りである。輸出国では米国-22%, フランス-9%, ドイツ-28%, オーストリア-11%, 英国-4%, イタリア-4%である。ドイツがポーランド, ハンガリー, チェコ, フランスがルーマニア, 米国がハンガリー, チェコ, オーストリアがハンガリー, スロヴァ

第4表 1992年の受け入れ国別・投資国別の直接投資（ストック）

（単位:100万ドル）

投資国 \ 受け入れ国	ポーランド	チェコ	ルーマニア	スロバキア	ブルガリア	ハンガリー	ウクライナ	全体
米 国	250	315	59	44	45	1000	70	1783
ド イ ツ	450	1000	50	48	45	540	70	2203
オーストリア	100	120	31	53	45	450	70	869
フ ラ ンス	70	150	70	10	35	300	70	705
イ タ リ ア	66	10	35	13	35	110	70	339
イ ギ リ ス	64	0	67	2	35	110	70	348
そ の 他	500	15	228	60	90	914	60	1867
全 体	1500	1610	540	230	330	3424	480	8114

出所：[2] p.240

キアでそれぞれ優位性を確保するという相違が存在する。

資本輸出国と輸入産業部門とのあいだには興味深い関係がみられる。つまり、ドイツ、オーストリアは機械製造業、輸送機械製造に集中、フランスは化学、食品、サービスを選好、米国はエネルギー、食品、自動車製造に集中している。過去の19世紀中葉から20世紀中葉までの支配的だったフランス、オーストリア、ドイツの資本が回帰し、工業化、大規模な鉄道・道路建設の融資、食品、機械工業に向かっている。市場経済化につれて、最初は貿易へ戻り、次に投資へと回帰している。唯一、米国のみが先例のない国であるが、しかし多国籍企業の欧州子会社の対東欧諸国との人的関係を利用した投資である場合が多い。中・東欧諸国の投資の資本輸出先、部門別構成、企業規模を総合すると、ドイツとオーストリアの投資がこの地で決定的な重みを維持しており、チェコそしてハンガリー、ポーランドがこの両国とより緊密な直接投資関係を結ぶことが予想される。

### 3 直接投資を巡る地域間・地域内競争

国際的な直接投資の輸入を巡っては重層的に国際競争が展開されている。

(アルヴァ [3] pp.60-63) まずは南・東アジア、ラテン・アメリカ、南欧等との地域間競争が存在する。では、これらの地域と比較して、東欧諸国には如何なる点に優位、劣位があるのか。安価な労働力、ほぼ同等なインフラストラクチュア発展水準、類似した経済環境でみれば、南・東アジアとラテンアメリカが主要な競争相手である。そのうちで、南・東アジアは、賃金コスト、労働者の規律性、集团的行動、現地の管理者の雇用（英語利用人口）、インフラストラクチュアの急成長、特に金融インフラストラクチュア（銀行、保険）の効率的稼働、中国のキャッチアップと自由化の推進、国内市場の大きさで東欧諸国よりも優位性をもっている。しかし不利な面としては、北米、欧州の巨大市場から距離があることがあげられるが、日本市場の拡大と輸送コストの軽減（1980-93年間で）がそれを埋め合せている。ラテンアメリカは、労働力の質の劣位、インフラストラクチュアの四散状態・地域的偏在で問題があり、南欧3カ国は短期的には東欧諸国の競争者であり、EU市場への自動的参入という観点からは東欧諸国より優位にあるが、賃金高の割りには労働力の質は高くないことでは逆に劣位にある。北アフリカ・中東は労賃の安さからくる優位性を打ち消すほどの労働の質、インフラストラクチュア投資の必要性、政治的不安定性（社会主義独裁、民族主義、原理主義）が存在する。総合的に判断しても、東欧諸国にとってアジアは長期的、つまりEU加盟後も脅威が続くおそれがある（アルヴァ [3] p.63）と考えられる。

直接投資を巡る別のレベルの競争は地域内競争である。投資輸入国は2つに分類される。第1群はハンガリー、チェコ、ポーランドであり、第2グループはスロバキア、ブルガリア、ルーマニア、ウクライナである。第1群が90年代後半も引続き吸収の中心になるだろうが、これら3国間で外資の導入競争が繰り広げられている。現在は初期のハンガリー優位からチェコ、ポーランドの台頭へと移行しつつある。第2グループについては、欧州統合のなおも周辺部に留まり、インフラストラクチュア未整備、労働力の未熟練、バルカンの紛争のために、欧州からの資本移動テンポは緩慢であろう。旧ソ連、ウクライナでは資源開発と軍需産業の現代技術の利用のために案件ひとつひとつは大規模投資が実現される。だが、それらが経済全体を稼働させるような影響力を持つもの



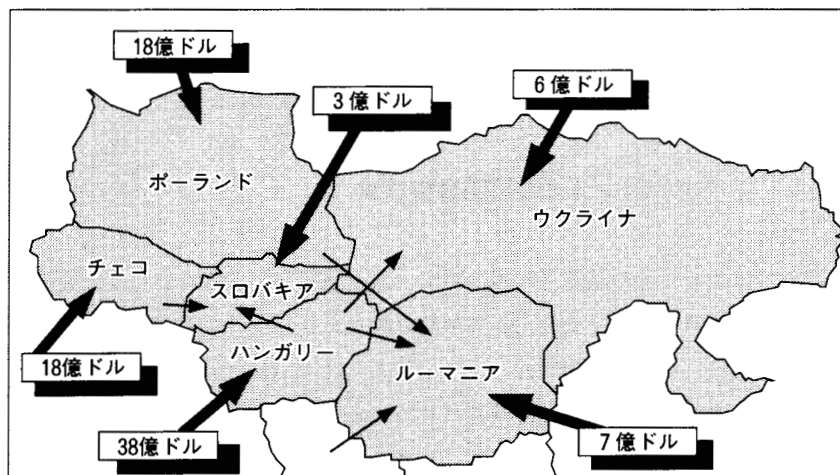
かどうかは疑問が残るだろう。

#### 4 地域内直接投資の連鎖の萌芽

この域内競争にかんしては別の側面が観察される。中・東欧諸国間の資本移動である。(アルヴァ [1], [2] pp.242-245) この側面については、資料不足、統計の未整備、非合法的でかつ極度に投機的な移動の存在から詳細な検討は難しいが、輪郭として浮かび上がっているのは次のような姿である。まず、チェコ、ハンガリー、ポーランドの中・東欧3カ国間の相互間では直接投資の動きはほとんどない。現在指摘できる唯一の例外は、ハンガリー信用銀行によるチェコのIntelbankの78%の株保有のみである。これはヴィシエグラード協力(中欧自由貿易協定、1993年3月発足)の実態(限界)を表現している。<sup>2)</sup>

ところで、直接投資受け入れで先進的であるこれら3カ国は徐々に輸出国として登場して、ルーマニア、スロヴァキア、ウクライナや西側の小投資を受け入れていた国へ流れている。第2図は1993年上半期までの直接投資の累積方向を図示したものである。

第2図 中・東欧諸国への資本流入総額(1993年上半期まで)



出所：[1]

第5表 中・東欧諸国間の投資額（ストック）

投資国 \ 受け入れ国	スロバキア		ルーマニア		ウクライナ	
	投資額(100万ドル)%	投資額(100万ドル)%	投資額(100万ドル)%	投資額(100万ドル)%	投資額(100万ドル)%	投資額(100万ドル)%
ハンガリー	2.2	0.7	5.9	0.8	5-10	1-2
チェコ	15	2.2	—	—	—	—
ポーランド	—	—	1.9	0.3	—	—
ユーゴスラビア	—	—	2.8	0.4	—	—
全世界	320	100	628	100	480	100

出所：[1]

例を挙げよう。チェコからスロバキアへ1993年までに1.5億ドルが投資された。これは距離・民族的近さに起因する。政治的不安定で西側資本はスロヴァキアに参入しないので、この傾向は続くと思われる。ハンガリーのケースも同じであり、歴史的伝統、民族的近親性でスロバキア、ルーマニア、ウクライナへの投資がなされている。全体的特徴では数量は多いが、規模は小さい、特にハンガリー系市民との間で商業部門に集中、課税回避のための合弁企業設立が多い。これらの投資が進行している地域は、1993年2月に設立された自治体・地域間のカルパチア・ユーロ地域協力の地域と重なる。(ルドヴィグ [13])

国境を挟んだ同一民族系地域間で行われていること、商業の絶対優位・工業比重の小ささ、全体の受け入れ外資のなかでの比重がごくわずかであること(1%未満)、がその特徴である。私的資本移動の流れが緩慢ではあるけれども開始されたことが重要な意義をもち、遠い将来の地域統合に展望される。<sup>3)</sup>

## 5 ドイツの対中・東欧諸国直接投資

ここではアルヴァの議論(欧州の対中・東欧諸国投資=貿易志向型投資論)を踏まえて、西側諸国では最大の対外投資国であり、かつ中・東欧諸国の市場経済化、EUへの接近や加盟がひとつの脅威として語られるドイツを取り上げて、その対中・東欧諸国直接投資のもつ特徴を検出してみよう。

ドイツの資本輸出は、ノジ・カタリンによれば(ノジ [15])、一般的に次のような動機を特徴としている。1)資本輸出は輸出や輸出市場の確保が長期的

かつ主要な目標として決定的な意味をもっている。おもに化学工業と機械工業、とりわけ自動車産業にその点が特徴的で、商業部門の比重の大きさ、サービス部門の比重の伸びに現れている。2)生産コストの削減のために生産拠点・工程の国外移転も重要な動機である。保護主義措置の回避、安価な原材料・半製品の調達、為替リスクからの防衛もこの系列にはいる。3)国内の厳しい環境保護規制をくぐり抜けるための工場移転も新しい動機として挙げられる。これは2)の動機と大いにかかわる。これら諸動機のうち、近年では特に第2の要因がそのダイナミズムを説明するものとして重視されているが、この高コスト説は過大評価すべきではない、とノジはみる。むしろ、1)の要因は長期的・戦略的であり、2)の要因は過渡的・小規模的であると押さえる。部門別構成では金融・保険のサービス部門の増加、製造業（化学、輸送機械、機械工業、エレクトロニクス）の商業との結び付きを特徴としており、地域別では1)EU諸国、合衆国を中心とした先進諸国の圧倒的比重（80-95%）、2)対途上国の比重の減少、ラテン・アメリカ、アジアでのドイツの劣位、3)1990年代はじめからの対東欧諸国投資の急増（80年代の0.04%から1993年の8.2%へ）、を特徴としている。

このような状況のなかでドイツの対中・東欧諸国投資の特徴を次にみていこう。一般的に認識されているように、ドイツは中・東欧諸国の対EU貿易の約半分を占め、またEUの対中・東欧諸国投資の半分を占めている。ドイツは東欧諸国にとって最大の資本輸出国である。その中で、ドイツからの資本輸出では公的資本輸出がむしろ重要な意義をもっている。1989年以降延べで370億マルクが東欧諸国に（主にポーランド）、ロシアには876億マルクが投資され、民間資本投資は37億マルクにすぎない（主にハンガリー、チェコ&スロバキア）。

ドイツの対中・東欧諸国投資の特徴は販売市場の拡大を最大の動機としていることである。例えば、対ハンガリー投資では、米国につぐ第2の地位を確保しているが、1)中小企業投資が圧倒的に多く、オーストリア等の子会社による投資もなされている、2)対ハンガリー投資は当初はハンガリー以外の旧ソ連・東欧諸国市場への参入の橋頭堡としての位置づけであり、コスト優位性に基づく投資は潜在的なままに留まっている。

最新の情報によってその点を再確認すれば以下のようなになる（メレーニイ[14]）。ハンガリーに投資しているドイツ企業（383社中169社回答）の調査によれば、1992年段階での動機はハンガリー国内市場と東側市場への橋頭堡であったが、東側市場の意義は薄れた。法制度の不安定性、金融諸条件の心配は少なくなってきた。最近では投資の所有形態の変化がみられる。1992年には、ドイツ系企業の65%が合弁企業、26%が完全所有持株会社であったが、現在では54%が完全なドイツ所有になっている。反対に、期待の実現度は1992年には85%が満足しているが、現在では63%に減少している。問題点は、資本市場の未発展、費用を正確に反映する企業会計制度の形成、規則、法律の変化への恒常的な適用である。

ノジによれば、2)の橋頭堡の位置づけは旧ソ連・東欧諸国の市場経済化で影が薄れてきたが、それらの諸国の市場経済化の困難さのなかで橋頭堡としての位置づけが再評価されてきている。また、労働力のコスト優位性のみが対東欧諸国投資の誘因ではないことも明らかである。東独と比較しても中・東欧諸国の比較優位は明らか（東独100にたいして1992年ではハンガリーは約20%、チェコ6%、ポーランド5.5%、ブルガリア2.6%、ロシア1.4%である）だが、ポルトガルや東南アジアに比べても優位性は高い。しかし、にもかかわらず投資がそれほど急増しないことはその要因のみでないことを暗示している。

ドイツ商工企業1万社以上の調査結果（1992年）によれば、単にコスト削減のみによって生産拠点を国外に移転しようとする企業は相対的に少なく、また通商政策の不利益を克服するためでもない。市場問題（消費者への接近、消費者の要求への適用）を解決することが主要な動機となっている。（ユハス[12]）

だが、将来的には、ドイツの対中・東欧諸国投資は距離的接近、高熟練・技能水準の労働力の存在や改革の前進から伸びる可能性がある（すでにその兆候が現れている）。その場合の制約要因は1)国内市場の薄さと対外累積債務、2)起業コストの高さ、不確実性（インフラストラクチュア未整備、官僚主義、規制、政治要因）、3)リスク負担の大きさを挙げると同時に、4)ドイツ国内政策のプライオリティ（東独最優位、EU優先）をユハスはその調査結果から指摘している。

以上の分析は、先のアルヴァの指摘とは若干擦れ違いを示している。1992-3年段階では低コストに基づく貿易志向型直接投資にまだ到達しておらず、ミクロの個別企業の特特殊性の例外を排除するものではないが、市場確保を優先する直接投資という特徴を色濃くもっている、と判断せざるを得ない。

## 6 日系企業の進出の特徴—日系企業の不活発の原因

中・東欧諸国が受け入れる直接投資の投資国の国・地域別バランスや先端技術の導入を考慮して、日本からの直接投資を期待しながら、日系企業の進出が消極的なことが特徴的である。その要因は何なのか。

米国の企業コンサルタント会社、Deloitte Touche Tohmatsu International は中・東欧諸国への進出を意図する中規模な企業の国際戦略に関する情報収集・調査を行って、その結果を発表している [6]。調査対象は20の先進国の中規模企業のほぼ400社で、調査期間は1992年前半である。調査企業の86%が国外に輸出し、49%が在外生産を行い、60%の企業が中・東欧諸国へ輸出し、13%の企業が中・東欧諸国で在外生産を行っている。これらの諸企業が国外営業活動を行わない要因は、23%の企業がリスクが高い割には収益性が低すぎること、13%が有効な資金確保ができないことを挙げている。中・東欧諸国にかんしては、46%が高リスク、28%が政治・社会的環境の不安定性、22%が資金問題、20%がパートナーの問題を挙げている。

中・東欧諸国に輸出している企業の割合では、フランス等がきわめて低いことが注目されるが、日本企業も、中・東欧諸国以外の地域には100%の企業が輸出しているのにたいして、中・東欧諸国へ輸出しているのは60%にしかすぎない。対照的なのは、オーストリア企業であり、他国には65%しか輸出していないのに、中・東欧諸国には95%の企業が輸出している。これは中・東欧諸国が日本の中規模企業にとって成熟した魅力ある市場になっていないこと、市場へのアクセス距離があることを示している。このような構図は在外生産にも当てはまり、日本企業はゼロである。報告書は、日本が中・東欧諸国に進出しない要因としては、他国と対照的で資金問題でも、ビジネスパートナーがいない

ことでもなく、リスクが高すぎることもあるいは政治経済環境を集中的に挙げて、コミットメント以前に進出先の市場条件、競争相手について完璧に調査しようとする日本の投資家の姿勢に比較して情報が不足しているためであると結論づけている。しかし、調査結果のデータによれば、日本企業の海外進出で情報の不足が問題になる程度は、中・東欧諸国とその他の地域の間には大きな差異はない（中・東欧諸国-25%、他の地域-22%）。むしろ法制度上の不確実性の方はもっと格差がある（それぞれ50%と22%）。

日本の直接投資は、90年代初頭まで、1)金融・不動産投資、2)輸出市場代替型直接投資、3)労働集約的産業（工程）の海外移転型直接投資に大別されるが、1)はもちろん2)もこの地域への推進要因にはなりえない。なぜなら、日本企業にとって市場としての魅力がまだ薄いからである。3)の要因はアジアと競合関係にあるだろう。一般的に言われている安価で熟練された労働者がこれらの地域に存在することは誘因ではあるが、欧州文化を身につけた専門労働者と極東に存在するような規律正しくて訓練された見習い工が存在しないというハンガリー・シーメンス電話製造合弁企業社長の指摘は日本の企業進出を考える場合に注目に値する。（ネープロボチャグ紙 [17]）

ところで、日本での対中・東欧諸国投資に関する聞き取り調査を行ったベレニイは、この点にかんして、情報不足を前提にしながらも、1)国の世界戦略に沿って米国とのバイラテラルの中で中・東欧諸国を公的にも、民間でも位置づける特徴があり、2)その中で、この地域で新たな対立の火種をつくることには消極的で、むしろヨーロッパ側のカウンターパートナーに優先権を与える姿勢をとっていること、3)その上でハンガリー・スズキ合弁企業の成果を慎重に see-and-wait する姿勢をとっていると指摘している（ベレニイ [5]）。日本の直接投資のグローバルな展開の枠組みのなかでの対中・東欧諸国投資のこのような位置づけは、ドイツの先のプライオリティ論の指摘と同様に、注目に値する。

## 7 スズキ自動車のハンガリー進出の特徴と

### 自動車メーカー間競争

日系企業が、対中・東欧諸国直接投資を躊躇しているなかで、なぜ鈴木自動車工業がハンガリーに生産拠点を設立したのか、その点を検討していこう。<sup>4)</sup> [4]

ハンガリーはコメコン内分業のもとで、バスに特化して、乗用車生産はもたえなかった。鈴木自工とハンガリー側との自動車生産にかんする交渉は、既に旧体制のもとで85年ごろから開始されていた。当時ハンガリーは年間12-15万台の乗用車の輸入(1989年は20万台)を行っていた。1990年1月に基本契約書が締結されて、契約内容の合意まで詰めて、1991年4月合弁契約調印と合弁企業の設定がなされた。資本金は100億円相当のフォリントで、その構成はハンガリー側(オートコンサーン)-40%、スズキ-40%、伊藤忠商事-11%、国際金融公社(IFC)-9%である。1992年10月から生産が開始された。車種はSWIFTの1000cc, 1300ccで初年度は15000台、3年後には3万台、フル生産は5万台(1100人体制)を目標としている。エンジン、ミッション、足回り部品は日本からの調達、国産化率は当初50%、3年目に70%の計画である。<sup>5)</sup>

鈴木側の基本戦略は、1)ハンガリー市場での独占的供給(当初はハンガリーの国民車として構想していたが、体制転換と自動車の輸入の自由化、競争他社の供給参入でそれが崩れた)とハンガリーを起点として輸出、2)ハードだけでなく、ソフトの面でも日本型生産技術を導入することである。後者については、そのために日本側から出向者・技術者を常駐させ、周辺部品供給企業の指導、日本のベンダーのハンガリー進出や技術協力の促進、従業員(管理職、スタッフ、工場要員)の日本のスズキでの研修まで行なわれた。<sup>6)</sup> 以上が簡単なスズキの進出についての概略である。

スズキの進出動機、意思決定要因はなにか。[16] [19] 第1に、系列化(ダイハツ)か国際化(スズキ)かの選択という形で行われていた、日本国内での軽自動車、下位メーカー間の生き残り競争、第2にヨーロッパでの小型車をめぐる熾烈な販売競争と保護主義、第3にインドでの経験などの過去のノウハウ

の蓄積（ハンガリー・スズキは海外の28番目の自動車生産会社）の存在，第4にハンガリー政府の支援である。

現在ハンガリーには，世界の自動車メーカーのうち，Opel, Ford, Audi が生産拠点（の一部）を移している [10] [11]。このうち Ford は組立部門をもたず，製造部品を欧州に供給しているだけであるが，残りの Opel, Audi は組立部門をもつ。GM-Opel の進出動機は2つある。80年代半ばに意思決定に基づいて欧州での生産拠点を構築した GM が，更に欧州での展開を拡大するために，賃金を含むコストのより低い拠点地域を当然ながら中・東欧諸国に求めたことが第1の動機である。第2の動機はハンガリー市場でのポジション確保を有利に運ぶために「小シリーズ」生産拠点を移す必要があったことである。Opel はあくまでも欧州戦略の一環としてハンガリーの生産拠点を考えており（工場はオーストリアとの国境にあるセントゴットハーディ），自社の競争力，品質等を犠牲にしてまでハンガリーに生産拠点の拡大，部品メーカーの育成を行う意思はない（現在せいぜい10%，計画でも最大25%）とされる。

これにたいして，Audi は遅れて1992年11月に西部ジュールに新たに生産拠点を新設することを決定し，1994年8月から本格的生産に移っている（第1次計画で日産750台，従業員規模400名）。ジュール工場は自動車生産全工程のうち6-8%しか担当しておらず，付加価値にして約10%ほどである。Suzuki とは異なり，Ford 同様にハンガリー部品メーカー育成の義務を負っていない。ジュールはセントゴットハーディと異なり，国境から離れているが（約30-40 km，ウィーンから約110km），工場建設時の資材の輸送，現在の自動車部品の調達，完成車の直接輸送はジュールがターミナルとなっている鉄道網が利用される。これがハンガリー政府の優遇政策とともに，ジュール進出を決定した要因だとされる（鉄道を利用した在庫投資の圧縮）。（以上は [11] pp.15-16）ちなみに，ハンガリー・スズキは自動車輸送である。

## まとめ

これまで，中・東欧諸国の直接投資についてグローバルな大観から企業レベ



ルの微視まで検討を行ってきた。検討の対象時期が1994-95年にまで及んでいないという制限つきではあるが、次の諸点がここでは確認できるだろう。

第1に、直接投資誘致を巡る世界大での競争では既存の流れを変化させるほどのものではなく、かつ東アジアと比較して優位性を発揮できるほどでもない。東アジアで観察される日本-NIES-ASEAN-中国・ベトナムへと連鎖的に波及するような直接投資の流れをこの地域で大量に観察することはまだできない。東アジア地域が直接投資主導型の地域統合形成であるとするれば、この地域の地域統合は、EUと中・東欧諸国との連合協定の締結、中・東欧4カ国のヴィシエグラード地域協力、カルパチア・ヨーロッパ地域協力のように、統合政策主導型である。東アジアでのASEAN-中国・ベトナムの位置に相当するロシア・CIS諸国が直接投資の連鎖にほとんど組み込まれていない点にも大きな相違が存在する。

第2に、中・東欧諸国は直接投資を引き付ける地域になりつつあるが、アルヴァの指摘とは多少ずれて、それは市場参入型の特徴を色濃くもった直接投資にとどまっている。Suzuki, Opel, Audiの比較でも将来的に発展する可能性をもつ新興市場へのアクセス・シェア確保型直接投資の性格を色濃くもったものであることが窺える。それは、例えば、ドイツ Audi AGの第2期拡張計画(1996-1997年、日産2200台680人生産体制)、第3次拡張計画(1998年以降、一部の車種の生産開始、860人体制)を考慮にいらしたとしても([11] p.18)、大筋は変化しないであろう。アジア NIES 諸国にみられる輸出指向型工業化を可能にするような直接投資の流れではまだなく、この地域への直接投資は多国籍企業等の推進する世界的な生産工程の再配置を根本的に変更するものにはなっていない。

第3に、国際関係の既存の枠(ドイツの国内・EU優先、日本の消極性)を越えた直接投資の動きも90年代初頭の段階ではない。ただ、このことは、中・東欧諸国のEU加盟やロシア・CIS諸国が安定的な市場として世界市場に登場してくることによって起きて来るダイナミックな変化を排除するものではないだろう。中・東欧諸国への外資流入の予測については、将来もたぶん一定規模の直接投資の流入は継続するだろう。とくに、貿易創出型の外資、労働集約型

の大量生産拠点は、西欧の労賃にたいする低コストの比較優位のもとで、移転が継続するだろう（アルヴァ [3] p.64）。と同時に、直接投資先も多様化するだろう。現在は製造部門への投資からインフラストラクチュア整備（通信、ガス、電力）への投資まで拡大する傾向がすでにでてきている。

### 脚注

- 1) 同じ様な視角ではあるが、異なった問題意識から検討されたものに、今井 [7] がある。
- 2) [8] によれば、中欧自由貿易協定諸国間の貿易は現在増加傾向に転じ、中でも外資系企業の輸出攻勢が観察される。
- 3) 『フィジュール』紙によれば（1995年8月17日号15ページ）、ハンガリーの対旧ソ連直接投資（主にロシア、ウクライナ）を取り出すと、過去4年間1283のハンガリー系合弁企業が設立されたが、うち367企業が対旧ソ連である。金額にして90億フォリント弱である（ただし、1991年に6割が集中）。反対に、旧ソ連からの対ハンガリー投資は、1992年に195の合弁企業、93年-288企業、1994年-288企業の設立であるが、金額は15.2億フォリント、13.0億フォリント、11.7億フォリントにすぎない。
- 4) 以下の内容はハンガリーでの聞き取り調査に基づいている。
- 5) 94年夏段階で日本からの部品輸入40%、ハンガリー国内調達-50%、西欧からの輸入-10%、計画ではハンガリー・スズキのシェアは20%、ハンガリー部品メーカーが40%であるから、ハンガリー部品メーカーから調達できない部分が輸入に回っていると考えられる。[19]
- 6) ハンガリー労働者は研修生としてスズキ湖西工場に派遣されたが、その第1、2陣の中（それぞれ29、44名）から残業や待遇にたいする不満が出された。そのうち8人が途中で帰国して、ハンガリーのマスコミを賑わした。

### 引用文献

- [1] Árva László, Kölcsönös gazdasági segítség helyett:tőke, *Népszabadság*, 1993. 12. 27.
- [2] Árva László, A Közép-keleti-Európába irányuló közvetlen külföldi beruházások helye és perspektívái a hárompolusú világgazdasági rendszerben, *Közgazdasági Szemle*, XLI., 1994. március, 229-246. o.,
- [3] Árva László, A közép-kelet-európai külföldi működőtőke beruházások *Külgazdaság*, XXXVII. évfolyam 1994/7., 54-65. o.,

- [4] Bákös Gábor, Magyar Suzuki, *The Hungarian Quartary*, Vol.34, Summer 1993.
- [5] Berenyi Judit, *The Present and Envisaged Role of Japan in Eastern Europe with Special Regard to the Emerging Multipolar World – A Hungarian View –*, November 1992. (日本国際問題研究所への報告書)
- [6] Deloitte Touche Tohmatsu International, *Why Companies Go International*, September 1992.
- [7] Hamar Judit, *Tendenciaváltozások a közvetlen tőkebefektetések nemzetközi áramlásában*, *Külgazdaság*, XXXIX. évfolyam 1995/7-8., 62-67. o.,
- [8] 今井雅和 「ロシアおよびハンガリーにおける海外直接投資(上)(下)——なぜ、西側企業にとってロシアではなくハンガリーがより魅力的か?」『ロシアユーラシア経済調査資料』1994年7月号, No.746, 8月号, No.747。
- [9] CEFTA-a jövő küszöben, *Figyelő*, 1995. Augusztus 31., 31-32. o.,
- [10] Autógyártás Magyarországon, *Figyelő*, 1993. Április 8., 1 es 14-15. o.,
- [11] A magyar autógyártás és európai autóverseny, *Figyelő*, 1995. Február 16., 14-18. o.,
- [12] Juhász Imre, Német befektetések külföldön—Mit, hol, miért? *Figyelő*, 1993. December 22., 47.,
- [13] Ludvig Zsuzsa, A Kárpátok Eurorégió együttműködés, *Külgazdság*, XXXIX. évfolyam, 1995/7-8., 105-117. o.,
- [14] Merenyi Miklos, "Magyarspecifikus" szempontok, *Figyelő*, 1995. Május 11., 15. o.,
- [15] Nagy Katalin, Németország mint a legjelentősebb nyugati beruházó Kelet-Európában, *Külgazdaság*, XXXIX. évfolyam, 1994/7., 66-74. o.,
- [16] 「企業戦略」『日本経済新聞』1991. 7. 27
- [17] Magyar ipar külföldi tőkével, *Népszabadság*, 1992. 2. 19
- [18] 合弁企業「ハンガリー＝スズキ自動車」『ロシア・ユーラシア経済調査資料』1994年10月,
- [19] 「小型車戦略——ミニカー戦争で勝ったスズキ 負けたダイハツ」『週刊ダイヤモンド』1991. 6. 15