

【論 説】

# 英国に対する日本の直接投資

熊 迫 真 一

## 目 次

1. はじめに
2. 海外直接投資の定義とその選択理由
3. 英国に対する海外直接投資の現状
4. 戦後の日本企業による英国への直接投資
5. むすびにかえて

## 1. はじめに

2015年10月のある時期、英国のBBCテレビでは毎時のニュースで同じ人物の動向をトップニュースとして扱っていた。その人物とは中国の習近平主席である。英国を訪問した習近平主席を、英国政府は最大級のおもてなしでもって対応していた。筆者はロンドンにおいてリアルタイムでそれらの報道に接し、そのあまりの歓待ぶりに違和感をおぼえた。英国政府には中国からの経済的支援を取り付けたいという思惑があり、その目的のために最大限の努力をしたということであろうが、それにしてもという印象であった。（実際、同じような印象を持った人が少なからずいたのであろう。人権問題や領土問題には一切触れず、経済的な利益だけを追った形の英国政府の対応を非難するコメントや記事を、その後多く目にした。その代表的なものとしてはワシントンポスト 2015年10月23日付社説が挙げられる。）

この時筆者は、今から30～40年前の状況に思いをはせていた。当時、日本は大幅な貿易黒字となっており、欧米諸国との間で貿易摩擦を抱えてい

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

た。日本企業の国際的競争力は強く、英国政府からも積極的な企業誘致を受けていたようである。当時、日本の首脳が英国を訪問する機会もあったであろうが、その時に英国政府からどのような扱いを受けていたのか、筆者は不明にして知らない。ただ漠然とであるが、今の中国の姿と過去の日本の姿をダブらせていた。

今後、英国において中国からの直接投資が増えていくのは間違いないだろう。現状では英国に対する直接投資において日中ではまだ差があるものの、将来的には逆転するであろうし、最大の投資国である米国をも追い抜くかもしれない。中国企業の直接投資が増えていく中で、その内容や周囲への影響を探ることは、近い将来、注目されるテーマになるであろう。

一方で、現在の日本の多国籍企業に関する研究は以前ほど注目されていないようであるが、今後、中国企業との比較対象として再度その重要性が認識されるようになると考えられる。

本稿では、これまでの英国に対する日本の直接投資の経過を整理する。まず次節で海外直接投資の定義と企業がそれを選択する要因について述べる。次に統計データによって英国に対する直接投資の現状を俯瞰する。その後、日本企業による英国への直接投資の戦後の状況についてまとめる。

## 2. 海外直接投資の定義とその選択理由

### (1) 海外直接投資の定義

OECD は、OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Fourth Edition の中で、海外直接投資（Foreign Direct Investment, FDI）を次のように定義している。

海外直接投資は、ある国の企業によって他の国の企業に対して行われる永続的權益確立を目的とした投資カテゴリーである。永続的權益は、投資した企業と投資された企業間の長期的な関係の存在と、企業経営への多大な影響力を意味する。他の国の投資家によるある国の企業の議決権の 10% 以上の直接的も

しくは間接的な所有が、このような関係の証拠とされる。10%未満の所有でも経営に影響力をもつことがある一方で、10%程度の議決権では大きな影響力を示すことが出来ないとも主張する。しかしながら、推奨される方法は10%基準に制約を課すことを許さず、国家間の統計の一貫性を確保するためにその厳密な適用が求められる。

出所：OECD（2008）の Foreign Direct Investment Glossary より

この定義の中にもある通り、企業が海外直接投資を選択する場合、投資先国企業の議決権の一定程度（OECD の定義では10%）を保有し、企業経営への影響力を持つことを意味する。海外直接投資は、表現を変えれば、経営支配を目的とした投資と言うことが出来る。

## （2）企業が海外直接投資を選択する理由

海外に魅力的な市場が存在し企業がその市場から収益を得たいと考えた場合に、企業には直接投資を選択する以外にもいくつかの選択肢がある。国内や第三国で生産したものを輸出する方法や、現地企業とライセンス契約を結んで自社の製品を製造・販売してもらう方法などである。もしくはその市場で収益をあげている現地企業群に間接投資をして配当を得るというのも選択肢の1つになるかもしれない。海外直接投資には大きなリスクも伴い、他にも選択肢が存在する中で、企業はなぜ海外直接投資を選択するのであろうか。

長谷川（2002）によれば、国際経営の理論のパイオニアとみなされるハイマーがこの問題に取り組んでいる。ハイマーは、外国企業は現地の情報に疎く、差別的待遇の恐れがあり、為替リスクもあることから、なぜ不利な立場にある外国企業が現地企業に代わって事業活動を行うのか、という問題意識を持っていた。それまでは、国際投資は利子率格差によって発生する資本移動だと考えられていたが、直接投資は単なる資本移動とは言えず、それだけでは経営支配を目的とした投資を行う理由を説明できない。ハイマーは企業が行う意思決定について分析し、企業が海外直接投資を行う理由として、「競争の排除」と「優位性の保有」を指摘したとされる。競争の排除とは、

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

現地企業の経営を支配することで、その企業との競争を排除することを意味する。優位性の保有とは、現地企業と比較して、例えば生産技術、スキル、企業規模などの優位性を持っていることである。これにより、現地企業より大きな収益が見込まれる。

次に、国際経営の分野では、製品のライフサイクルによって競争環境が変化するというプロダクト・サイクルモデルが現れた。新製品が開発された当初は競争相手がなくコスト低減圧力はそれほどないが、成熟期になって競争相手が増え価格競争になってくると海外生産を検討するようになるとされる。このモデルは1960年代までの状況をよく表現していたが、1970年代以降、このモデルでは説明できない状況が生じてきたとされる<sup>1)</sup>。

その後、これまでの理論で主張された点をまとめた理論の構築を目指す折衷理論（eclectic theory）が出現した。Dunning（1973）は、これまでの理論や実証研究結果を整理し、海外直接投資を行う理由の説明に有用な要因の検討を行った。このような研究の蓄積により、Dunning（1979）は、表2-1のうちのいくつかの優位性が海外直接投資に影響するとの考えを示した。これは3つの項目名称の頭文字をとってOLIアプローチ<sup>2)</sup>と呼ばれ、その後多くの実証研究の分析枠組みとして利用されている<sup>3)</sup>。

ダニングは、この3種の優位性を全て備えている時に海外直接投資が行われ現地生産に至ると想定している。いずれかでも満たされていない場合は、他の参入方法をとることになる。それを示しているのが表2-2である。

まとめると、折衷理論によれば、企業が海外直接投資を選択するのは、所有特殊的優位性、内部化誘因優位性、立地特殊の変数の3つともに満たされている場合である。もし、所有特殊的優位性と内部化誘因優位性の2つが満たされている場合には輸出を選択し、所有特殊的優位性のみ満たされている場合には契約によって市場へ参入することが期待される。

表 2-1 国際生産の折衷理論<sup>4)</sup>

1. 所有特殊の優位性（Ownership Specific Advantages）
  - (a) 多国籍企業である事に必ずしも起因しないもの
    - ・ 所有権のある技術，商標
    - ・ 生産管理，組織，マーケティングシステム，研究開発能力，人的資本や経験の蓄積
    - ・ 独占的もしくは優遇的に利用できるインプット
    - ・ 優遇された時期にインプットを獲得できる能力
    - ・ 独占的もしくは優遇的に利用できる製品市場・政府の保護
  - (b) 設立されている企業が新設企業よりも利用しうるもの
    - ・ 親企業の能力の優遇価格での利用
    - ・ 共同供給による経済
  - (c) 特に多国籍企業である事に起因するもの
    - ・ 広い機会を提供する多国籍性
    - ・ 情報，インプット，市場に関する知識の優遇的な利用
    - ・ リスク分散能力
2. 内部化誘因優位性（Internalization Incentive Advantages）
  - ・ 取引コスト・交渉コスト・所有権強化コストの回避
  - ・ 価格差別化を許さない市場
  - ・ 製品品質を守る必要性
  - ・ 相互依存活動の経済性確保
  - ・ 将来の市場欠如の補填
  - ・ 政府介入の回避もしくは活用
  - ・ 供給とインプットの販売状況のコントロール
3. 立地特殊の変数（Location Specific Variables）<sup>5)</sup>
  - ・ インプットと市場の特殊な配分
  - ・ インプット価格，質，生産性
  - ・ 輸送・通信コスト
  - ・ 政府介入
  - ・ 輸入，税率，誘因，投資環境，政治的安定性
  - ・ インフラ
  - ・ 心理的距離
  - ・ 研究開発製品とマーケティングの経済

出所：Dunning (1979) Table2 (P.276) を基に筆者作成

表 2-2 優位性と市場参入方法

		優位性		
		所有	内部化	(外国) 立地
市場参入 方法	海外直接融資	Yes	Yes	Yes
	輸出	Yes	Yes	No
	契約的資源移転	Yes	No	No

出所：Dunning（1981）table1 を基に筆者作成

## 注

- 1) 長谷川（2002）pp. 66-69
- 2) Dunning（1979）の表 2 では、O（Ownership specific advantages）、I（Internalization incentive advantages）、L（Location specific variables）の順になっている。
- 3) ダニングはその後の研究の中で、OLI の内容を頻繁に修正している。
- 4) ここでの海外生産とは製造業の海外直接投資を指していると理解される。
- 5) この項目のみ変数（variables）となっているが、内容としては優位性（advantages）にとらえて良いと考えられる。実際、表 2-2 でもわかる通り、Dunning（1981）の表中では優位性の 1 つとして表現されている。

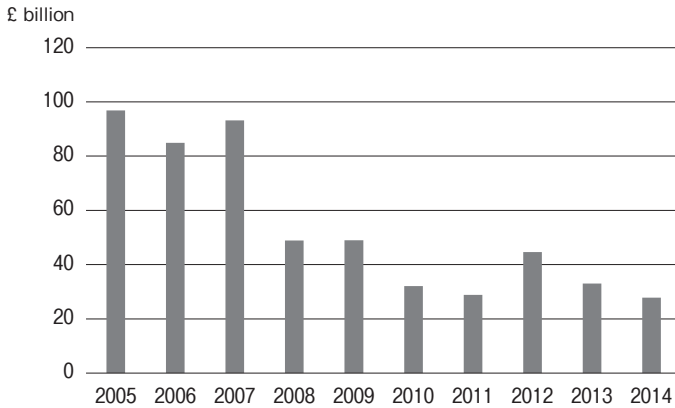
## 3. 英国に対する海外直接投資の現状

図 3-1 は英国に対する海外直接投資のフローの推移を示したものである。これによれば、海外直接投資のフローの傾向は 2007 年までとそれ以降とは異なっており、2008 年からの投資額は 2007 年までの 1/2～1/3 程度になっている。これはリーマンショックを契機とした世界金融危機の影響によるものと思われる。

そこで、世界金融危機の影響が出る直前と現在とで、直接投資の地域別構成を比較してみる。図 3-2 は 2007 年と 2014 年の状況を表している。

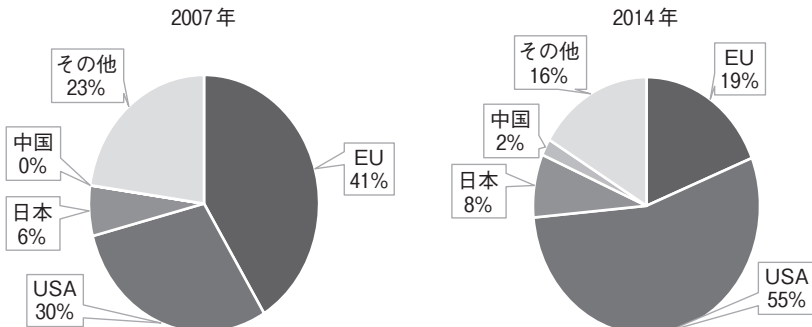
まず 2007 年の状況を見ると、EU が 4 割を占め、米国が 3 割、日本を含むそれ以外の地域が 3 割となっている。それが 2014 年では、米国が過半数を占め、EU が 2 割、日本を含むそれ以外の地域で 2 割強となっている。世界金融危機により、英国への直接投資の減少する度合いが、特に米国以外の

図 3-1 英国に対する海外直接投資（フロー）の推移



出所：Office for National Statistics（2015）掲載データを基に筆者作成

図 3-2 英国に対する海外直接投資（フロー）の地域別比較 2007 年・2014 年



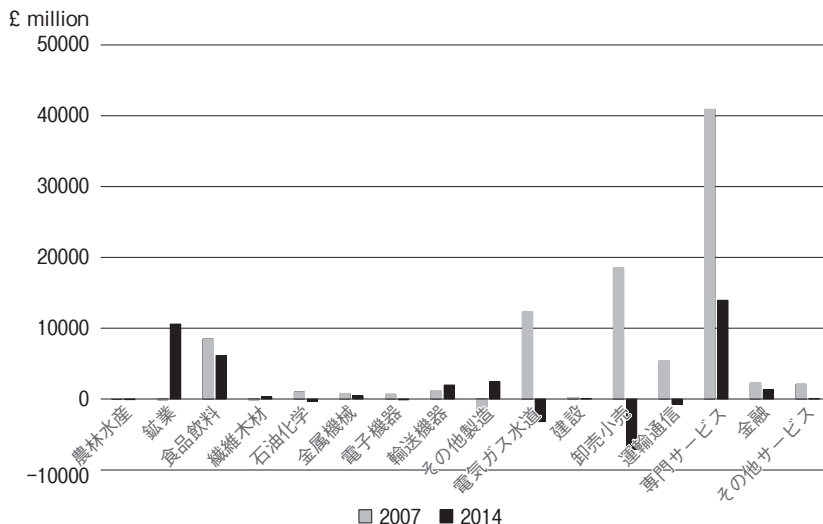
出所：Office for National Statistics（2009），Office for National Statistics（2015）掲載データを基に筆者作成

地域で大きくなっている事を反映した結果であろう。その中で、日本が占める割合は6%から8%となっており、実額では減少しているものの、相対的なポジションは微増となっている。一方、中国が占める割合は2%となっており、日本とはまだ差がある。投資残高で比較してみても、2013 年末時点で日本の 40,729 百万ポンドに対し、中国は 950 百万ポンドである<sup>1)</sup>。

これらの投資はどのような産業に対して行われているのだろうか。図 3-3 は 2007 年と 2014 年の英国に対する直接投資のフローを産業別に表した

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

図 3-3 英国に対する海外直接投資（フロー）の産業別比較 2007 年・2014 年



出所：Office for National Statistics (2009), Office for National Statistics (2015) 掲載データを基に筆者作成

ものである。

ほとんどの産業で 2014 年は 2007 年と比較して投資額が減少しているが、鉱業は大きく増えており、金融に次いで大きな投資額となっている。日本からの直接投資についても、2014 年は鉱業が最も高い額になっている。製造業については、一時期は日本からも直接投資が盛んだったが、近年では振るわないようである。

## 注

- 1) 日本貿易振興機構（2015）

## 4. 戦後の日本企業による英国への直接投資

### (1) 本節の狙いと方法

統計データで確認したように、これまで日本は英国に対して多額の直接投



資を行ってきた。本節では、戦後の日本企業の英国に対する直接投資の状況について、年代を追って確認する。日本が高度経済成長を果たしてから、マネジメントの領域では日本に学ぼうとする研究ブームがあり、日本企業を題材とする文献が多く出された。その中には、英国へ進出した日本企業を題材にしたものもあり、ここではそれらの文献に基づいてまとめる。また最後に直接投資の選択につながった主たる要因について考察を加える。

## （2）終戦直後～1950年代

戦後の日本の海外への直接投資は、外国為替及び外国貿易管理法（外為法）の施行に伴い、1951年に再開された。もっとも、投資を行うにあたっては大蔵省による個別審査を経た上での許可が必要で、“当該投資の国民経済的メリット等の観点から個別に審査を行い処理されていた”<sup>1)</sup>とされる。

このような状況下で、早期に英国への直接投資を果たしたのは銀行と商社であった。Mason（1994）によれば、まずは限られた銀行が大蔵省の承認をとりつけた。1952年に東京銀行、富士銀行、帝国銀行がロンドンに拠点を設立した。他の多くの銀行もロンドンでの拠点開設の許可を求めたが、大蔵省は当初ニューヨークでの事業についてのみ許可した。その後、1956年になって大蔵省は方針を変更し、三菱銀行と住友銀行にもロンドンでの事業再開を許可したとされる。大手商社として最も早かったのは三井物産であり、1953年にロンドンへ拠点を設立して事業を再開している。その後、1956年に川崎汽船がロンドンに拠点を設立している。なお、この時期に総合商社が欧州において主に拠点を構えたのは英国ではなく西独であった。1955年から1959年にかけて、三菱商事、三井物産、丸紅飯田、東洋綿花、江商、伊藤忠商事、日商、大倉商事、兼松、安宅産業、住友商事などが、ハンブルク、デュッセルドルフなどに拠点を構えている。

総合商社の欧州での拠点は、日本の製造業にとって輸出のインフラとなった。多くの製造企業が商社を通じて輸出をした。吉原（2011）によれば、当時の日本の製造業の多くは生産や技術、国内販売のための投資で精一杯であ

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

り、輸出のための人材育成などへ投資できる余裕はなかった。現地の情報を持ち、語学が堪能な人材を抱える総合商社を通じて輸出することが効率的であった。また、特に当時の主要輸出商品は、非ブランド品と中低位技術で特徴づけられ、各種販売促進活動はそれほど重要ではなく、また技術者などが輸出に関与する必要性が強くなかったことから、総合商社による輸出でも問題が起きることは多くなかったとしている。

### (3) 1960 年代

Mason (1994) によれば、1960 年より日本の主要な製造業が、欧州に自社の販売拠点を設立し、欧州の顧客に対して直接的に販売をし始めた。この動きは、電気機器メーカーから始まったが、特にソニーが先駆的であった。ソニーは 1959 年の時点でアイルランドに小さなトランジスタ・ラジオの工場を設立した<sup>2)</sup>。その後、スイスに欧州オフィスを設立し、1960 年代を通じて商社を介しての販売から自社での販売にシフトしていった。ソニーに続いて松下電器産業も、ラジオ、テレビ、テープレコーダーなどの商品のために、自社の販売拠点を欧州に設立していった。

電気機器メーカーに続いて、自動車メーカーも欧州にマーケティング拠点を設立し始めた。トヨタは欧州の主要国に販売拠点を設立し、英国には 1965 年に設けている。ホンダもオートバイの販売拠点を 1962 年にロンドンに設立している。

それまでの総合商社を介しての輸出から、製造業が自社の現地拠点を設立しての輸出に移行していった理由について、吉原（2011）は次の 2 点を挙げている。第 1 は、製造業の規模が大きくなり、資本蓄積が進んで、輸出にあたっての投資が出来るようになった点である。第 2 は、総合商社を介しての輸出に問題が生じてきた点である。その問題とは、顧客ニーズの把握、市場変動の把握、自社独自の販売促進の実施、アフターサービスなどが挙げられている。電気機器や自動車などはブランド品でありハイテク製品であると吉原（2011）は認識しており、このような製品は商社を介しての輸出に問題が

生じやすいと考えられる。

なお 1960 年代においては、欧州での日本の直接投資の規模はまだ小さく、現地で経済に与える影響は限定的であったと考えられている<sup>3)</sup>。

#### (4) 1970 年代

日本の産業の国際競争力が高まり貿易収支が大幅な黒字を生み出すようになって、対外直接投資の環境に変化が起き始めた。大蔵省（1989）によれば、政府は外貨準備高の急増や米国などからの円切り上げ圧力に対処するため、内需拡大による輸入増大策と、外貨流出を促進する政策をとることになった。そして、外為法は 1969 年に第 1 次自由化措置がとられて以降、複数回にわたって自由化措置がとられた。その後 1979 年に全面改正され、許可制から届出制へと移行した。

政府の規制緩和に伴い、日本の欧州に対する直接投資は 1970 年代の初頭から急拡大する。日本の製造業は、欧米各国の保護主義や輸入規制に対処するため、現地生産に切り替える必要があった<sup>4)</sup>。ここでは、Dunning（1986）に基づき、主要製造業の製造拠点のうち 1970 年代に英国に設立されたものを見てみる。まず電気機器メーカーでは、ソニーがカラーテレビ工場を 1973 年に、松下電器産業がカラーテレビ・オーディオ工場を 1976 年に、三菱電機がカラーテレビ・ビデオレコーダー工場を 1979 年に、日立製作所がカラーテレビ工場を 1979 年に、それぞれ設立している。それ以外の製造業では、ニッタンが自動火災警報装置工場を 1972 年に、吉田工業がファスナー工場を 1972 年に、タキロンが塩化ビニル樹脂工場を 1973 年に、タカラベルモントが業務用チェアの組立工場を 1974 年に、日本アンテナが自動車用アンテナ工場を 1975 年に、日本精工がベアリング工場を 1976 年に、大日本インキ<sup>5)</sup>がプリント板工場を 1977 年に、積水化学がポリエチレン工場を 1978 年に、寺崎電気産業がブレーカー工場を 1978 年に、ダイワが釣り具工場を 1978 年に、大同毛織がスーツ布地工場を 1978 年に、それぞれ設立している。

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

このように日本の製造業による直接投資が増えていく状況の中、Mason（1994）によれば、日本の多くの銀行がロンドンをはじめ欧州の主要都市で営業を開始した。また日本の大手証券会社も、日興証券と山一証券が1971年に、野村證券と大和証券が1972年に、ロンドンに拠点を設けて事業を開始している。日本の保険会社も同様に、欧州での営業を開始している。その一方で、総合商社は業績が悪化し、欧州での投資を引き上げるケースも出てきたとされる。

### （5）1980年代

日本企業の競争力は極めて高く、日本の輸出比率は更に高くなって、欧米諸国との間で貿易不均衡による貿易摩擦が生じていた。また、1985年のプラザ合意により、急激な円高になった。これらを背景に、1980年代半ばより、日本の製造業の海外生産投資が本格化した<sup>6)</sup>。

英国においては、1970年代から続く電気機器メーカーの工場設立が見られた。アイワがオーディオ製品の工場を1980年に、東芝がカラーテレビ・ビデオレコーダーなどの工場を1981年に、三洋電機がカラーテレビ・ビデオレコーダー工場を1982年に、日本電気がIC工場を1982年に、日本ビクターがビデオレコーダー工場を1982年に、日立がオーディオ&ビデオカセット工場を1984年に、それぞれ設立した<sup>7)</sup>。

そして日本の自動車メーカーも英国に工場を設立することになる。1984年の日産を皮切りに、ホンダが1985年に、いすゞが1987年に、トヨタが1992年に、英国で工場を設立した<sup>8)</sup>。また日本の自動車部品メーカーも自動車メーカーに追随して製造拠点や研究開発拠点を設立した<sup>9)</sup>。

英国の自動車産業は極めて厳しい状況にあり、当時のサッチャー政権は日本の自動車メーカーに対して、積極的な誘致を行った。安部（2001）によれば、英国の自動車産業は1950年代から1960年代において少品種大量生産であるフォーディズムの拡充・発展が志向され、それが時代に逆行する形になって苦境に陥った。多品種中量生産方式である日本のリーン生産方式が世界

をリードしており、他国を目標として経済・経営の効率化・近代化を達成しようとしていた英国政府にとって、日本企業は積極的な誘致対象となったとされる<sup>10)</sup>。

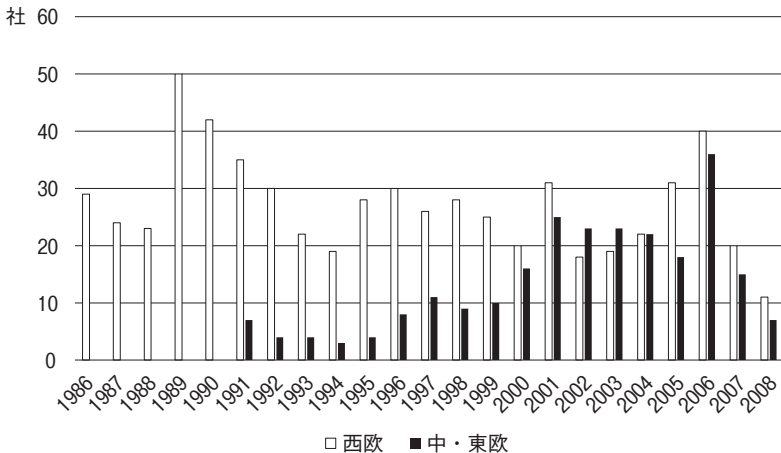
この時期の日本企業の海外生産を、吉原（2011）は経済的合理性を持ったグローバルな適地生産だと評価している。それまでの欧米諸国による保護主義や輸入規制への対処として、経済合理性を欠くものの仕方なく海外生産していた状況とは異なり、国際経営戦略の転換に伴うものだという主張である。

## （6）1990 年代以降

1992 年にマーストリヒト条約が調印され、翌 1993 年から欧州連合（EU）が発足した。モノ・サービス・ヒト・カネの移動を自由化する市場統合が実現し、人口規模で米国市場をしのぐ一大市場が誕生した。

EU の発足に伴い、日本貿易振興機構（2004）によれば、日系企業の多くが英国に欧州本部を設立もしくは移転したとされる。英国は 1990 年代前半の不景気から脱して好景気になっており、ドイツは東西ドイツ統一の後に不

図 4-1 日系製造業の新規進出社数の推移



出所：日本貿易振興機構（2010）第 1 表を基に筆者作成

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

況に陥っていた。また、言語の問題や、国際的な人材の確保の容易性、日本企業の集中効果などによりドイツに欧州本部を置いていた企業も英国へ移すケースが出ていたようである。その一方で、ポンド高となった為に英国の製造拠点は価格競争力を失ってしまい、日系企業は次第に、中・東欧地域に製造拠点を移転するようになったとされる。

日本貿易振興機構は、欧州（トルコを含む）へ進出している日系企業を対象に経営実態に関するアンケート調査を実施している。図 4-1 は日系製造業の新規進出社数の推移を表している。

この調査結果は、日本の製造業が中・東欧へ製造拠点をシフトしているとの指摘を裏付けるものとなっている。

## （7）考察

これまで見てきた英国への直接投資に関して、日本企業が直接投資を選択した主たる要因について考えてみたい。なお、第 2 節で OLI アプローチについて言及したが、それを直接的には用いることが出来ない。なぜならば、個々の企業の資源や行動に関する情報が必要だからである。ここでは、OLI アプローチの考え方を踏まえつつ、直接投資を選択した主たる要因について考察する。

まず 1950 年代について、英国への直接投資を果たした銀行は、ロンドンという金融の中心地に自行の拠点を持つ事そのものに主たる理由があったと考えられる。ロンドンという都市に進出することが価値を生むということである。それに対して、総合商社については若干状況が異なる。事業内容から海外の多くの都市に拠点を構える必要があり、ロンドンもその一つであるが、必ずしもロンドンである必要はない。実際、西ドイツに拠点を構える総合商社が多かったという事実もそれを裏付けている。

1960 年代になると、電気機器メーカーや自動車メーカーが自社の販売拠点を欧州に設立する動きが始まった。これらは、従来商社に頼っていた販売を自社で直接的に行うことを意味しており、内部化誘因優位性が存在してい

たと考えられる。それが直ちに現地生産に向かわなかった理由として、立地特殊的優位性が満たされなかったと考えられる。具体的には様々な要因が考えられるが、特にインプットの価格が、当時の為替レートを考えると、現地生産を不利にしていたと思われる。

1970年代では、様々な製造業が英国に製造拠点を設立した。それらは、先述のとおり欧米各国の保護主義や輸入規制に対処するためであった。すなわち、主に現地政府の介入があった（もしくは介入が予想された）ために、立地特殊的優位性が満たされたのがトリガーとなったと解釈できる。もっとも、現地政府の介入がなければ、それ以外の要因だけではまだ現地生産には向かわない状況であったと考えられる。

1980年代に入ると、急激な円高になったために、日本国内で製造する場合のインプットの価格が高騰する結果になり、海外での立地特殊的優位性が高くなったと解釈できる。これは商品を問わず製造業に共通して起こる要因であるため、製造品目に関わらず直接投資が加速した。また、このような要因に加え、自動車については現地政府からの積極的な誘致があったために、より立地特殊的優位性が高くなっていたと考えられる。

1990年代以降では、中・東欧へ製造拠点を移す企業が多くなったが、これは英国のポンド高からインプットの価格高騰につながり、立地特殊的優位性が満たされなくなってきたためと解釈できる。

## 注

- 1) 財政金融統計月報第 452 号の外為法の解説による。
- 2) これは、日本の主要製造業の中で、欧州への戦後最初の直接投資であったが、それと同時に欧州での戦後最初の製造拠点設立でもあったという。Mason (1994) p. 20
- 3) Mason (1994) p. 21
- 4) 吉原 (2011) p. 92
- 5) 大日本インキが 100% 出資している米国子会社 Polychrome 社が設立している。
- 6) 吉原 (2011) は、輸出から海外生産へのシフトという現象をとらえ、1985 年を「グローバル経営元年」ととらえている。(p. 14)
- 7) Dunning (1986) による。

英国に対する日本の直接投資（熊迫）

- 8) Mason (1994) p. 29
- 9) Conte-Helm (1999) pp. 45-46
- 10) 安部 (2001) p. 8

## 5. むすびにかえて

英国の自動車というと、ロールス・ロイス、アストンマーチン、ランドローバー、ミニ、ジャガーなどなど、それほど車に詳しくない人でも聞いたことがあるような有名ブランドをいくつも挙げる事が出来るだろう。だが、これらは全て他国の自動車メーカーの傘下に入っている。ロール・ロイスやミニはドイツの BMW, アストンマーチンはアメリカのフォード, ランドローバーとジャガーはインドのタタ・モータースの傘下である。

ここで私が面白いと感じるのは、これら有名ブランドの引き受け手に日本の自動車メーカーの名前が無いという事である。これらのブランドが他国の自動車メーカーの傘下に入った際の経緯を調べたことが無いので詳細はわからないが、日本の製造業が海外生産を始める場合のスタイルもこのことに影響しているのではないだろうか。海外直接投資の形態は、既に存在する企業を購入するもの、いわゆる M & A と、グリーンフィールド投資と言われる新たに法人を開設するものに大別できる。日本の製造業が海外生産を始める場合には、グリーンフィールド投資を選択するケースが多いと言われる。もし日本企業が M & A を積極的に採用していたら、先の有名ブランドの引き受け手にも日本企業が入っていたかもしれない。

今回、文献サーベイによって、過去の日本企業の英国への直接投資を整理したが、今後はこれを更に進めて、それぞれの案件毎に、直接投資の形態とその後の業績について確認したいと考えている。

## 参考文献

Burdis, C. and Peck, F. (1999). "East Asian Investment and Reinvestment in the



- 1990s: Implications for Regional Development”, *East Asian Direct Investment in Britain*, Frank Cass
- Conte-Helm, M. (1999). “The Road from Nissan to Samsung: A Historical Overview of East Asian Investment in a UK Region”, *East Asian Direct Investment in Britain*, Frank Cass
- Dunning, J. H. (1973). “The Determinants of International Production”, *Oxford Economic Papers, New Series*, Vol. 25, No. 3
- Dunning, J. H. (1979). “Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory”, *Oxford Bulletin of Economics & Statistics*, Vol. 41 Issue 4
- Dunning, J. H. (1981). “Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Volume 117, Issue 1
- Dunning, J. H. (1986). *Japanese Participation in British Industry*, Routledge
- Mason, M. (1994). “Historical Perspectives on Japanese Direct Investment in Europe”, *Does Ownership matter? Japanese Multinationals in Europe*, Clarendon Press
- OECD (2008). *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Fourth Edition*, OECD
- Office for National Statistics (2009). *MA4 Foreign Direct Investment 2007*, Office for National Statistics
- Office for National Statistics (2015). *Foreign Direct Investment Involving UK Companies, 2014*, Office for National Statistics
- 安部悦生（2001）「第1章 イギリス」, 『「経済の発展・衰退・再生に関する研究会」報告書』, 財務総合政策研究所
- 大蔵省（1989）『財政金融統計月報』, 第452号, 大蔵省
- 日本貿易振興機構（2004）「欧州における日系企業の組織, ロケーション戦略の変遷と見通し」, 『ユーロトレンド』, 2004.5, Report 3, 日本貿易振興機構
- 日本貿易振興機構（2010）『在欧州・トルコ日系製造業の経営実態-2009年度調査』, 日本貿易振興機構
- 日本貿易振興機構（2015）『ジェトロ世界貿易投資報告2015年版』, 日本貿易振興機構
- 長谷川信次（2002）「国際経営の理論」, 『国際経営論への招待』, 吉原英樹編著, 有斐閣
- 吉原英樹（2011）『国際経営第3版』, 有斐閣