

グローバル化、多国籍企業、企業の社会的責任

安藤 研一

概要

1990年代以降、貿易、直接投資、労働力移動を通じた経済の国際的交流が活発化しており、各国国内経済に占めるその重要性が上昇してきた。これがグローバル化の一側面である。技術進歩、制度変化、政策転換等と並んでグローバル化を主導してきたのが多国籍企業である。この多国籍企業は、所有優位性、内部化優位性、立地優位性の三条件を基礎にして直接投資を実行し、多国籍性という特異な利益を追求してきている。多国籍企業の世界的展開の結果として、本国、受入国、世界経済に対してメリット、デメリットの双方がもたらされる。このような局面に直面して、株主のみならず、他の利害関係者に対しても一定の責任を果たすことを求める動き、企業の社会的責任がクローズアップされるようになってきた。企業は利潤のみを追求するのではなく、環境と社会的公正にも責任を持つべきであるという主張は、多くの批判と課題を抱えながら現在進行形で発展しつつある。

第一節 はじめに

その意味するところは論者によって異なるが、「グローバル化」は、現代経済を語る上で重要なキーワードの一つである。グローバル化についての理解を深めるために、以下の諸論点について論じていく。まず、グローバル化が指し示す内容について具体的な統計数字で跡付ける（第二節）。その上で、グローバル化を主導する一つの経済主体である多国籍企業が如何なる論理によって展開してきているのかを説明する（第三節）。そして、多国籍企業の事業展開がもたらす影響について検討する（第四節）。更に、そのような影響への一つの対抗策として近年注目を浴びるようになってきている企業の社会的責任（Corporate Social Responsibility, CSR）について論ずる（第五節）。最後に全体を総括する（第六節）。

第二節 グローバリゼーションの進展

本節では、まずグローバル化の実態について見ていく。そもそも「グローバル化」という用語についての公式の定義は存在しておらず、論者によりその意図するところは異なっているのが実状である。ここでは、「商品、資本、人が国境を越えて活動し、相互依存性が高まってきている状態」と定義しておく。表-1は、各種の指標によるグローバル化の進展度合いをまとめたものである。確かに、世界経済は過去20年強の間に急速な成長を遂げたが、貿易や投資、人の国際移動はそれ以上に急速に進んでいるといえる。特に、それが1990年代に進行したこと、しかし、それは必ずしも一本調子に進んだわけではないことが確認できる。

さて、それでは個々の指標について確認していこう。まず、「商品」が国境を乗り越えて取引されることは、通常、「貿易」と呼ばれる経済活動である。貿易といった場合は、取引される商品が「モノ」であることを暗黙のうちに仮定している。しかし、国境を越えて取

引される商品には、手にとって触ることの出来ないものも含まれ、それは「サービス（貿易）」と呼ばれる。例えば、輸送、保険、旅行、その他のサービスなどがここには含まれる。世界全体の財貿易、サービス貿易を輸出の絶対額で見ると、2002年にはそれぞれ6兆3130億ドル、1兆4860億ドルに達している。これらは、1980年のそれぞれ、1兆9080億ドル、3230億ドルという数字から見ると、大幅な増加を示している。しかもこの間、世界全体のGDPに占める比率も財貿易で20%前後に、サービス貿易でも5%弱にまで高まっている。確かに、1980年の財貿易の数字は18.4%と2002年現在の数字と比べて遜色ないように見えるかもしれない。しかし、これは多分に1979年に生じた第二次石油危機の影響により、石油輸出額が大きかったためである。実際、1980年代の財輸出の対GDP比率は、おおむね15%前後の水準であった。

表 - 1 グローバリゼーション指標

単位: 輸出額 10 億 \$, (対 GDP 比, %) , 千人 (対総人口比, %)

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002
GDP	10,355	11,696	21,465	28,909	31,049	30,745	31,801
財輸出	1,908 (18.4)	1,806 (15.4)	3,287 (15.3)	5,042 (17.4)	6,288 (20.3)	6,057 (19.7)	6,313 (19.9)
サービス輸出	323 (3.1)	353 (3.0)	736 (3.4)	1,131 (3.9)	1,455 (4.7)	1,448 (4.7)	1,486 (4.7)
対外 FDI	54 (0.5)	62 (0.5)	242 (1.1)	358 (1.2)	1,187 (3.8)	722 (2.3)	596 (1.9)
先進国在住外国人	- -	11,072 (1.4)	36,883 (4.4)	44,326 (5.1)	55,325 (6.2)	62,179 (6.9)	- -

出典：世界銀行、国連資料より作成

現代の世界経済においては、商品のみが国境を乗り越えて動いているわけではない。主たる生産要素である、「資本」と「労働力」も国境を越えた移動を見せている。資本といった場合、まず注意が必要なことは、それが単なる「お金」としての資本なのか、それとも工場、研究所、販売会社などの子会社を海外に持つ形で実態的な内実を持つ資本なのか、といったことである。資本が国際的に移動する場合、前者は「対外・対内証券投資」、後者が「対外・対内直接投資」と分類される。なお、統計上は発行済み株式の10%以上、若しくは、役員の派遣などを通じて、当該企業に対する支配権を有するような投資を「直接投資（Foreign Direct Investment, FDI）」と分類し、それ以下の比率の株式取得や、外国の国債、社債の購入等は「証券投資」となる。ここで中心的に論じる多国籍企業とは、FDIを行う主体、企業のことである。

後の議論との関係から、ここではFDIに着目して、資本の国際的な移動という側面のグローバリゼーションを確認しよう。1980年当時、未だ540億ドルであった対外FDIは、

2002 年には 10 倍以上の 5960 億ドルにまで増加し、対 GDP 比率でも 0.5%から 1.9%へと上昇している。確かに、この 2002 年の数字は 2000 年のピーク時に比べると半減している。これは、IT バブルがはじけ、9・11 テロの影響で世界経済全体が不況に陥り、更に、アメリカでエンロン、ワールドコムなどの粉飾会計に代表される企業不祥事が頻発し、世界的不況局面の中で、FDI に限らず、投資意欲そのものが全般的に低下したことによる。そして、FDI が低調であったと言っても 10 年前、20 年前の水準にまで後退したわけではないこともまた事実である。

資本と並ぶもう一つの重要な生産要素である「労働力」もまた故郷を離れ外国に職を求めて動いている。労働とは勿論人間の経済活動の一部であり、それ故に、労働力の国際移動は人間の国際移動を意味する。そして現代世界における人間の国際移動は、紛争国・地域における難民と並んで、職を求めるという経済的要因に基づく国際労働力移動によって構成される。それ故、多くの労働力移動は相対的な雇用機会と賃金水準の高さを目指すことになり、先進国へと向かうことになる。貿易や FDI の統計資料に比べて、労働力の国際移動についての統計は未整備なままであるため、具体的に労働力移動に限定してその実情を把握することは困難である。上記の表もそのことを反映しており、先進国における外国人労働者数ではなく、在住外国人数によって実態に迫ろうとするものである。そのため、この数字には難民はもとより、外国人労働者の家族ではあるが、労働には従事していないものの数なども含まれる。他方、季節労働者や日々国境を越えて外国で働いている国境近辺の労働者数が含まれない。これらの問題を抱えてはいるが、上記の表の数字からは人間も国境を活発に越えていること、その数が急速に増加しつつあることが見て取れる。1985 年時点で 1000 万人強であった数字が、2001 年には 6000 万人を超えるところまで増えてきているからである。勿論、この数字はこれらの外国人を受け入れている先進国の総人口 9 億人に比べれば、未だ小さな割合でしかないが。

財、サービス、資本、人の国際的な移動は 1990 年代以降急速に進んできた。しかし、これらの個々の項目ごとの国民経済にとっての重要性は異なっている。財輸出は GDP 比で 20%前後となる一方、サービスの輸出は未だ 5%未満である。統計の整備が進んだこともあるが、先進国における在住外国人の対総人口比率が 7%近くまで上昇しているのに対し、FDI は未だ GDP 比率で 4%には達していない。更に、貿易、投資、労働力移動の発展において先進国が大きな役割を果たしてきていることは、予想に難くない。WTO に拠れば、世界の輸出に占める北米、西ヨーロッパ、日本のシェアは、やや減少傾向にあるとはいえ、2003 年時点で 63.3%と報告されている。国連は、同年の FDI 送出し、受け入れにおける先進国のシェアをそれぞれ 93.0%、65.5%と推計している。そして、先の在住外国人の数字は、全て先進国が受け入れているものの数である。斯様に、グローバル化における先進国の主導的役割は大きなものである。

しかし、同時に発展途上国が受ける影響というものを無視することも出来ない。その絶対額は必ずしも小さくなくとも、途上国の財、サービス貿易の対 GDP 比率や途上国向け FDI の国内粗資本形成に占める比率は、先進国に勝るとも劣らざる大きさとなっているからである。表 - 2、3 は、そのことをまとめたものである。貿易に関しては、輸出入合計の金額が GDP に占める比率を採っているため、例えば輸送、商業、金融、通信などのサービスに競争力を有する先進国が、途上国よりも高い比率になる傾向がある一方、財の貿

易に関しては途上国の方が先進国よりも高い依存度を示していることが見て取れる。また、F D Iの受入が国内における資本形成に占める比率で見ても、近年では先進国よりも途上国の方が高くなっている。確かに、国ごとの差異は存在しているであろうし、途上国の貿易や受入F D Iの絶対額は必ずしも大きくないかもしれない。しかし上記の様な観察からは、途上国の方が先進国よりもグローバリゼーションの影響を強く受け易いと言えよう。

表 - 2 貿易の対 GDP シェア(輸出入合計, %)

		2000	2001	2002
世界全体	財	41.4	40.2	40.3
	サービス	8.6	8.6	6.9
高所得 OECD 諸国	財	36.1	35.0	34.6
	サービス	9.4	9.3	7.1
中低所得国	財	49.4	48.8	51.8
	サービス	7.8	8.0	6.7

出所：世界銀行資料より作成

表 - 3 受入F D Iの対国内粗資本形成比率(%)

	2001	2002	2003
世界全体	12.0	10.1	7.5
先進国	11.5	10.0	6.7
発展途上国	13.1	9.9	10.0

出所：国連資料より作成

以上、本節ではグローバリゼーションの現状について簡単に確認してきた。資本主義経済は、基本的に市場における個々の経済主体の個別利害の自由な追求を前提にして発展してきた。そして、グローバリゼーションの進展もまたそのような傾向を基礎にしている。商品はより高い価格で販売されるのであれば国境を乗り越えて国外に販売、即ち、輸出され、逆にまたより安い価格で購入できるのであれば国外産品が購入、即ち、輸入される。資本はより高い利潤率を達成できるのであれば、国境という政治的枠組みを容易に飛び越え、労働力もまた、国境を乗り越える経済的、社会的、文化的費用より高い賃金を獲得できる（と考えられる）時には国外へと向かうことになる。このような傾向を技術的、文化的、政治的、制度的に規制、制限する障壁が強固であれば、グローバリゼーションは制約されるであろうし、そうした障壁が緩和、低下すれば、グローバリゼーションの進展は加速化される可能性を持つ。

近年、輸送・通信・情報技術の発展、マスメディアの自由化と国際展開、東西冷戦構造の崩壊、関税その他の貿易障壁の低下、金融自由化、公共サービスの民営化などによって、国境という壁が低下、消失してきている。このことが、先に見たような現代におけるグローバリゼーション進展の理由の一端である。しかしここで注意すべきことは、このような変化を活用し、グローバリゼーションを推し進めてきたのは一般の消費者や労働者などで

はなく、多国籍企業と呼ばれる経済主体である。

第三節 多国籍企業の理論

国外に工場、販売会社、研究開発拠点といった子会社を設立するために FDI 実行し、事業を国際的に展開している企業は、多国籍企業と呼ばれる。多国籍企業は、本社 - 子会社間、子会社 - 子会社間における財、サービス、知識、情報の交流を通じてグローバル化を推し進めている。本節では、以下の二つの問いに答えていく。第一に、如何なる条件に基づいて多国籍企業は FDI を実行するのであろうか？第二に、国内に留まらず多国籍となること自体を通じて、如何なる利益がもたらされるのであろうか？

企業の第一義的な目的が利潤の追求であることを前提すれば、国内に投資するよりもより大きな利潤が得られる場合に、企業は外国に（直接）投資を行うであろう。しかし、ごく常識的に考えても、事業を展開する場合に国内よりも外国でのほうが不利である。消費者の嗜好や購買行動は、当然自国とは異なるであろう。工場労働者をはじめとする人事管理のあり方は、国によって大きく違っている。自国のように容易にサプライヤーや支援企業（例えば、銀行、輸送、その他事業サービスなど）を見つけられるわけではない。言語や法律、生活習慣に至るまで、自国との相違点を見つけることは、類似点を見つけるよりもはるかに容易である。斯様に列挙した不利を乗り越える諸要因は何なのか、ということが説明されねばならない。この説明の最も一般的なものが、ダニング（Dunning, J.H.）の提唱する OLI パラダイムである。ダニングは、企業が FDI を行いうるのは、所有優位性、内部化優位性、立地優位性の三つの優位性が存在する場合であると主張する。

まず第一の所有優位性とは、当該企業が固有に有するところの競争力である。先に挙げたような不利な状況下においても、進出先の市場における競争から敗退しないためには、地元企業や他の多国籍企業に比べて見劣りしない固有の競争力が不可欠である。そのような競争力とは、対外進出企業が、現地、本国、第三国で十分な市場を確保できるような品質、価格をもって財、サービスを生産する技術力、能力、資金力等である。当該多国籍企業が固有に有している優位性ということから、これを所有優位性（Ownership Advantage, O 優位性）と呼ぶ。O 優位性は、当該企業がどのような競争条件下において事業活動を展開するのかということによって大きく左右される。そのため、産業特性、市場特性によって、企業が必要とする O 優位性の内容も異なってくる。先進的な技術が恒常的に必要とされるような産業、例えば、情報産業や製薬産業においては、特許に代表されるような技術力が重要である。他方、自動車のように多くの熟練労働者を使い、多様な部品を大量に必要とする産業においては、労務管理やサプライヤー管理のような能力が求められる。個人消費者の嗜好によって販売額が大きく変化しうるような産業においては、商標権、著作権を有する財、サービスの創出とその伝達能力が企業業績を規定してくる。更に、外国への投資は国内投資以上にリスクが高い投資であることから、そのような投資資金を調達する資金力がなければならない。これらを総称したものが O 優位性である。

第二の内部化優位性とは、企業が市場に代わって経済的取引を組織化する能力の有無である。現代の経済社会においては、あらゆるものが市場取引の対象とされるようになってきているが、その取引には一定の費用、取引費用が伴う。市場での取引は、取引相手を見つけ、取引内容を交渉し、その価値を測定し、結ばれた契約の履行を監視する必要がある。

ところで、先に見た O 優位性の中には市場が存在しない知識や情報によって構成されるものもある。他方、特許、商標権、著作権のような知的所有権に保護され市場で取引される知識、情報もあるが、これらが市場を通じて外国の企業に販売、貸与された場合、後者がそれらの知識、情報を模倣、剽窃することを通じて中長期的には知識、情報の提供企業の競争力基盤を脅かす危険性もある。このような場合には、取引費用は非常に大きなものとなる。企業内組織において、これらを活用する費用が市場での取引費用よりも小さな場合、企業はそれを内部化 (Internalise) することが有利となる。勿論、取引費用には多様なものがあり、また、それを内部化する場合に必要とされる企業内組織にも多様なものがある。更に、内部化の能力は同一企業であっても時間の経過とともに、経験の蓄積とともに変化しうる。それでも、取引費用を内部化できる能力を有しているか、否か、ということが、当該企業が FDI を行い、多国籍企業と成りうるかということを大きく左右する。FDI とは、外国に子会社を有することを意味するが、この子会社を自社の内部組織として有効に管理運営することが、取引費用を内部化することを意味するからである。それ故、これを内部化優位性 (Internalisation Advantage, I 優位性) と呼ぶ。

最後に、企業が FDI をする相手国、市場に、貿易などを通じては獲得できない誘因、現地に赴くことによって初めて入手できる有利な諸条件が指摘される。これらは、現地に子会社を立地することによって始めて手に入ることから、立地優位性 (Locational Advantage, L 優位性) と呼ばれる。天然資源、低賃金労働力や優秀な人材、関税その他で守られた市場、当該企業の活動を支援する産業やサプライヤー、各種の社会資本、政府の投資支援や低税率などは、自国に留まる限り、十分には獲得できないようなものである。L 優位性が存在しなければ、当該国に投資をする誘因はない。石油採掘企業が日本ではなく、中近東諸国に投資するのは、石油が産出されるか否かによるであろうし、労働集約的なアパレル産業が中国へ進出するのは、現地で低賃金労働力が大量に調達できるからである。新しい発明、発見のための研究開発施設を国外に持とうとする企業は、欧米や日本における高等教育の充実を踏まえてのものであろうし、保護関税に守られた市場へは輸出によって市場開拓を図ることはままならず、現地生産・販売が選択される。勿論、道路、通信網等の社会資本 (インフラストラクチャー) が未整備な国、地方は、投資対象としては下位に位置づけられるであろう。更に、幾つかの投資先候補国がある場合には、L 優位性の有無、内容、良し悪しが、最終的な投資先を決定することになる。例えば、同額の投資から得られる通常の利潤額が同じ場合、現地政府が投資コストの一部を負担したり、法人税・所得税を低率に設定していれば、他の条件が一定の場合、企業は当該国に引き寄せられることになる。

以上見てきた三つの優位性が総合的に存在する場合に、企業は FDI を選択するのである。もし、対象とする相手国市場に L 優位性がなければ、企業はあえて FDI を行うのではなく、輸出、又は、ライセンスによって当該市場への供給を果そうとするであろう。もし、当該企業が FDI や輸出に関連する取引費用を内部化する能力がなければ、即ち、I 優位性が欠けていれば、ライセンスなどによって自らの O 優位性に基づく商品の提供を図るであろう。もし、O 優位性そのものが欠けていれば、当該企業は国際的な事業展開そのものを諦めねばならない。以上のダニングの OLI パラダイムをまとめたものが、以下の表 - 4 である。

表 - 4 OLI パラダイム

	O 優位性	I 優位性	L 優位性
FDI	○	○	○
輸出	○	○	×
ライセンス	○	×	×

ところで，多国籍企業は FDI を通じて国外に子会社などを有することになる．このような構造事態が特異な利益をもたらすことを指摘したのが，コグット（Kogut, B.）である．世界経済には市場や生産条件の不均質性，不均等性が構造的に存在している．そのような際をより効率的に再編成することによって，一国企業には無い多国籍企業独自の利益，即ち，「多国籍性（Multinationality）」を享受できる．コグットは，多国籍性の利益として三つのものを挙げている．その第一は，制度的制約の相違を活用するものであり，制度的裁定（institutional arbitrage）と呼ばれる．例えば，各国間で異なる税体系の相違などを念頭において低税率国に利益を集中するようなケースがそれである．第二は，国際的な事業を展開することを通じて得られる情報の外部性（informational externality）である．国内事業に留まらず，国際的な事業展開を図る場合には，それに見合った人材や情報の収集，現地企業や政府との密接な関係が必要である．それらは，当初は特定の国への FDI に即して収集，蓄積されたものであろうが，他の国，地域への FDI においてもその一部は活用できる．国際的な事業展開の初期においては，そのための費用は大きいかもしれないが，国外事業が拡大してくれば，相対的に低下することになる．更に，マーケティングや製造工程における共同生産の経済性（joint production economies）が指摘される．それは単に多くの国外事業を展開することによって，例えば，広告媒体や生産設備の大量生産，大量調達に基づいて，単位費用を削減するだけではない．天災や政治的リスクによって，ある国における生産が停止した場合でも，他国にある生産設備がその不足分を補填することが可能になる．以上の三つの利益は，多国籍企業が多国籍であるが故に得られるところの利益である．

国際的な競争力を有する企業が，国際的に事業展開する際の取引費用を内部化しながら，現地に固有の優位性を獲得するために FDI を行い，そのことによって得られる多国籍性の利益を最大限に追求することは，如何なる意義を持つことになるのであろうか？

第四節 多国籍企業の影響

多国籍企業が国境を越えて自らの活動を展開することは，グローバル化の進展と不可分である．まず，言葉の定義からして FDI の実行主体である多国籍企業は，資本が国境を越えて行き来することと同義である．また，国外にある子会社が自社の財，サービスを提供するために，その生産に必要な資本財，中間財を親会社が提供することを通じて，他方，子会社が生産した財，サービスを本国や他の国に供給することを通じて，貿易が活発化する．確かに，低賃金の発展途上国に工場を設立することによって，それらの国から高賃金の先進国への労働力の移動は一定程度抑制されるかもしれないが，同時に熟練労働者や中間管理職，経営者レベルの人材が国境を越えて活発に行き来するようになる．更に，新しい生産方法，経営手法などの無形資産と呼ばれる知識や情報もまた多国籍企業の活動

の活発化に伴って、国境を越えて伝播することになる。そして時には、環境、社会的文化的構造の破壊がもたらされることもある。つまり、多国籍企業の発展は既存の経済社会構造のグローバルな再編成を意味しているのである。この点に関して、さらに具体的に展開していこう。

最初に、多国籍企業の本国への影響について考察することから始めよう。当該多国籍企業は、投資相手国の企業との競争において敗退しないような優位性を有して、FDIを行うわけであるから、当然のことながら、まず何よりも現地市場を開拓しうることになる。また、相手国で生産を行う場合には、工場設備・機械類の資本財、部品などの中間財の輸出がFDIに伴うことになる。更に、投資国における活動が円滑に進み、発展すれば、当該子会社が利潤をあげることとなり、それが本国の親会社に送金される。これらは多国籍企業の本国にとってメリットとなりうるものである。

他方、同時に多国籍企業の対外FDI、国外事業展開は必ずしも本国にとってのメリットばかりでなく、デメリットも伴う。多国籍企業が国外に投資を行うのであれば、その分だけ国内における投資が縮小されるのであり、その直接的な帰結として生産と雇用が相対的に抑制されることになる。また、本国からの完成品輸出が現地生産に切り替わり、更に投資先の工場で生産された製品が本国に逆輸入されるようになると、それは貿易・経常収支の悪化要因となり、場合によっては産業空洞化の恐れも生じることになる。そして、当該企業の優位性を規定する無形資産が受入国に移転され、それが現地企業、経済に波及することによって相手国と本国の競争が激化するような場合もある。相手国への投資が巡り巡って本国に反作用を及ぼすように戻ってくることから、これを「ブーメラン効果」と呼ぶことにする。それは本国の相対的地位を悪化させることから、やはり多国籍企業のもたらすデメリットと見なせるであろう。

多国籍企業によるFDIは、その受入国にとってもメリット、デメリット双方の影響をもたらす。FDIは資本の国際移動の一部であることから、それは受入国における貯蓄不足を一定程度補完する機能を果たし、そのことによって生産・雇用を相対的に拡大させる。また、多国籍企業のもたらす優位性に基づいて受入国子会社で生産される製品は、国内市場を満たすだけでなく、本国や第三国市場へ輸出されることもある。国外への輸出に際して、当該多国籍企業の親会社、グループ会社が受入国外市場への販売ルートを提供する場合、受入国にとって輸出拡大はより容易になる。更に、多国籍企業は優位性を受入国に持ち込むことから、その多国籍企業との取引などを通じて新たな生産方法、経営手法などを学習することが可能になるかもしれない。そのような波及効果は、多国籍企業が受入国企業にライセンスを供与する場合には可能であるかもしれないが、輸出によって当該商品を供給する場合には大きく限定されざるをえない。以上は多国籍企業の参入、事業展開が受入国にもたらすメリットと言えよう。

多国籍企業の本国にデメリットが存在したように、受入国においてもデメリットの可能性は排除しきれない。受入国企業との競争に敗退しない優位性を持つ企業が受入国に参入してくるのであれば、受入国内における競争は激化し、受入国企業が敗退することもありうる。また、本国から資本財・中間財を輸入することにより、本国への技術的・経済的依存が高まる可能性も否定できない。完成品の輸出拡大が機械、部品類の輸入増大を引き起こす場合もある。更に、多国籍企業の稼ぎ出した利潤が親会社へと送金されることによって、

国際収支における所得収支の赤字拡大要因ともなりうる。これらは、多国籍企業が受入国にもたらすデメリットに整理されよう。

FDI の送出し国，受入国レベルでのみ多国籍企業の影響が及ぶわけではなく，両者，更には，第三国も含む世界経済レベルでもその意義が考察されねばならない。多国籍企業の活動は，世界経済における国際分業関係を再編，深化させることになる。確かに，貿易を通じた国際分業関係の形成，再編もありうる。しかし，多国籍企業によるそれは，貿易を通じた場合よりもはるかに急速に進むことになる。それは，既存の資源を有効に活用することによって展開されることから，より効率性の高い国際分業構造が形成される可能性が大きい。但し，多国籍企業がもたらす国際分業関係は必ずしも貿易によってもたらされるものと同じ構造とは限らない。多国籍企業は，保護主義的な障壁を乗り越えて相手国に進出することもありうるからである。その場合には本国からの輸出のほうが本来的にはより効率的な生産である可能性が高いかもしれないが，それでも保護主義によって受入国における不経済性が存続する場合よりは，相対的には効率性が高くなるであろう。

他方，多国籍企業は多くの FDI 候補地の中から特定の国を立地場所として選択するのであり，そのような投資を巡る受入国間の競争がしばしば各国の経済主権に制限を課すことになる。元来，各国は自国内において自らの判断に基づいて各種の政策を実行してきている。しかし，FDI を引き付けるために，特に，他国に先駆けてそうした目標を達成するために，例えば，法人税や所得税の引き下げ，労働基準，労働条件の弾力化，環境規制の緩和，各種投資支援措置の競争が進むこともある。しかし，多国籍企業向けの税の引き下げは税収の減少を，投資補助金財政支出の増加を意味し，財政状況を悪化させる。多国籍企業の活動により，経済成長や所得増加がそうした財政の悪化を補いきれない場合，他の項目における税収の確保，歳出の削減が必要となる。例えば，消費税・付加価値税などの引き上げ，教育や医療などの公的サービスの縮小がありうる。他国以上に FDI を誘致しようとする場合，自国企業の国外進出をひき止めようとする場合，従来各国の主権によって決定，実行されてきた政策事項の選択の幅が制約されるようになるのである。

表 - 5 多国籍企業の影響

	メリット	デメリット
本国	現地市場開拓 資本財，中間財輸出 国外利潤受取	国内過少投資：生産・雇用抑制 逆輸入・空洞化 ブーメラン効果
受入国	貯蓄不足補完：生産・雇用拡大 輸出拡大 無形資産受入・波及効果	自国企業敗退 本国への技術的・経済的依存 利潤本国送金
世界経済	国際分業関係の再編・深化	国家主権の蚕食

先に述べた多国籍企業の影響をまとめたものが表 - 5 である。どのレベルであれ，メリットとデメリットの両方の側面があることが確認される。このことが意味することは，多国籍企業を世界的な搾取者とみなすことも，雇用と成長をもたらす救世主とみなすことも，単純化の謗りを免れない，ということである。全ての経済活動がそうであるように，多国

籍企業もまた費用と利益を伴うものであり、問題は、「誰がどのような形で費用を負担し、誰がその利益を享受しうるのか？」ということである。

多国籍企業に起因する費用負担と利益享受の問題について具体的に、例えば、国外の子会社が稼ぎ出した利潤を取り上げて考えてみよう。そうした利潤は、当該企業全体の利益増加に寄与する。その用途は、労働者へのボーナス、経営者へのボーナス、株主への配当といった所得分配に向かう場合もあれば、親会社本国内における投資、若しくは、当該利潤を稼ぎ出した子会社における利潤の再投資といった投資に向かう場合もある。現実には、これらのうちの幾つか、又は、全ての組合せに帰することになる。しかし、この利潤を生み出すための FDI の影響として国内投資の相対的に縮小という費用は、部分的にしか補填されない。確かに他の諸条件への直接、間接の影響を考慮に入れば、厳密な比較は困難であるが、国内投資が相対的に縮小したとすれば、それは雇用、生産、国内サプライヤーからの調達に縮小を意味する。このようなネガティブな影響を受けるものは必ずしも子会社からの利潤送金による利益を享受する層とは一致するわけではない。多国籍企業の他の影響についても同様の考慮がありうるが、そこから導かれる結論は、万人を納得させる解は存在せず、一定の利害対立が不可避なのである。

ところで、多国籍企業は、自らの I 優位性に基づいて経済活動の再組織化を進め、国際分業関係を深化させるが、同時に国家主権を蚕食する。それは、市場での取引を否定するものではなく、市場と並列する内部組織を通じて為されるが故に、市場における競争のみがもたらす経済の再組織化よりも急速な、又は、異なる方向での調整過程を社会に課することになる。そのことに対する反省と再考が、CSR を求める一つの要因となるのである。

第五節 グローバリゼーションと企業の社会的責任

グローバリゼーションと並んで、企業の社会的責任、CSR というものが、関心を集めるようになってきており、しかもこの両者は密接に関わるものでもある。CSR は、アメリカ、ヨーロッパを中心に発展し、日本でも注目されるようになり、日本政府もまたこの問題に積極的に関わるようになってきている。そして、CSR は多国籍企業の活動との関連においてしばしば論じられてもいる。そこで本節では、グローバリゼーションを推進する一つのアクターとしての多国籍企業を中心に、CSR に関連する諸問題を整理していこう。

持続可能な発展のための世界ビジネス協会 (World Business Council for Sustainable Development, WBCSD) は、CSR に関する普遍的な定義は存在していないとした上で、自らは「CSR とは、従業員、その家族、地域共同体と社会とともに彼らの生活の質を改善するために、持続可能な経済発展に貢献する事業の取り組みである」と定義している。より具体的には、企業は、株主 (shareholder) のために利潤を追求するだけでなく、関連する多様な利害関係者 (stakeholder) や環境などにも配慮し、貢献することを求める、というものである。即ち、「利潤」という単一のボトムライン (決算報告書の利潤をあらわす最終行) のみでなく、「環境」と「社会的公正」を含むトリプル・ボトムラインによって、企業を評価しようとするものである。このような定義からは、必ずしも多国籍企業のみが対象となるわけではないが、その影響力や引き起こす問題から、多国籍企業が主たる批判対象、乃至は、CSR の担い手と看做されている。多国籍企業は利潤追求を重視する余り、発展途上国において長時間労働、児童労働、劣悪な労働条件を利用し、先進国よりも緩い

環境規制を求めて FDI 先を選択していると批判されている。他方、企業の CSR の進捗度を評価した各種のレポートで取り上げられ、賞賛されているものの多くもまた多国籍企業である。このような実状から、多国籍企業を中心に据えた問題整理が適当なのである。

上記のように定義された CSR とその実践には、しかしながら、多くの批判がある。一方には、市場経済、自由主義経済の信奉者から、「利潤の追求こそが企業が行いうる最大の社会的貢献であり、それが出来ない企業は市場から駆逐されるのであり、それ以上のことを敢えて行う必要はない」というものである。他方、全く反対の立場から、「CSR とは単なる企業のリップサービスであり、環境保護なり、社会的公正の維持は政府が負うべき責務である」という批判が存在する。立場は異なるが、両者は共に CSR の意義なり、役割を否定し、市場、政府、若しくはその双方がトリプル・ボトムラインを追求することを求めるものである。このような批判は、どの程度正当なものであるのだろうか？また、これらの批判にもかかわらず CSR を追求することが必要であるとするならば、その際に如何なる問題が惹起するのであろうか？

まず第一の CSR 批判から検討を始めよう。市場信奉者は、営利企業の利潤追求は、消費者なり、社会なりが求める財、サービスの供給に基盤を置くものであり、その利潤追求の結果として、西側資本主義国（アメリカ、日本、西ヨーロッパ）は人類史上類の無い経済的發展を遂げており、これこそが企業の果すべき社会的責任であり、利潤をあげている企業はその責任を十分果しているとするのである。そして、そのような責任を果たしえない企業は顧客を失い、市場からの退出を余儀なくされるのである。確かに、市場は正負の外部性によって失敗することはあるが、そのような問題に対しては、政府が公共財の供給や各種の規制によって対処すべきであって、民間企業が口出しする問題ではない。このような主張は、利潤の大きさは当該企業の社会的貢献を反映し、かつ、市場はそれを担保する最も効率的な機構である、という前提に基づいている。

上述のような CSR 批判に対しては、しかしながら、利潤は生産の効率化によってのみ増大するわけではなく、分配のあり方によっても増減する、という反批判がありうる。利潤はそもそも生産された剰余のうちの資本側の取り分であり、そうした所得分配のあり方は法律を含む多くの制度的枠組みに規制されるものである。さらに、情報の非対称性や経路依存性、相互依存性など、外部性以外の市場の失敗もあり、それらは利潤の大きさや企業の社会的影響などを左右するのである。更に、社会的責任はおろか、法令を遵守しなかったにもかかわらず、利潤をあげ、また、存続し続けている企業は枚挙に暇が無い。即ち、企業の利潤動機や市場機構のみに基づいてその社会への貢献を期待することには内在的な限界があるといえる。

第二の CSR 批判は、企業の自発性による社会的貢献の限界と政府の積極的役割を主張するものである。CSR が一定の費用負担を企業に強いるような場合であれば、そのことが企業にもたらす利益との比較の中で CSR の内容、程度が決定されることになる。CSR がもたらす利益とは、例えば、企業イメージの改善による従業員の勤労意欲向上、CSR 重視商品ブランドの認知を通じた売り上げ増加などがある。しかし、CSR がもたらしうるこれらの利益の大きさを客観的に抽出することは困難であろう。また、企業利潤を侵食するような形で CSR は、株主からの反発も予想される。更に、社会的評価が必ずしも高くない産業（例えば、タバコ産業）において CSR が積極的に取り組まれる傾向もある。その

意味で、CSR の限界なり、性格なりに関する第二の CSR 批判には、一定の正当性が認められる。しかしそのことがすぐさま、社会的問題に対する政府の専断的な関与を肯定することにはつながらない。そもそも、全ての政府が環境や社会的公正に対して積極的な肯定者と言えるであろうか？多国籍企業の活動との関連でこの点を考えていこう。

歴史的に眺めれば、多国籍企業の不法行為・脱法行為の例を挙げることはさして難しいことではない。この問題を考える際には、しかしながら、二つの論点が含まれている。世界政府なき世界経済において単一の法体系が存在しないために「不法行為、脱法行為」が国によって異なること、これが第一の点である。発展途上国における労働条件や最低賃金、環境規制は、先進国から見れば到底「合法的」とはみなされえないものもある。しかし、そのような諸条件は L 優位性の一部を構成し、それを求めて多国籍企業が FDI を実行するというケースは多々ありうる。政府自身もその点を見込んで、先進国よりも劣悪な労働条件を「合法化」する傾向がある。特に、他の FDI 受け入れ候補国との外資誘致競争にさらされる場合には、そのような傾向が助長される可能性がある。他方、先進国並みの環境基準、労働基準の導入は、過度のコスト負担を強いることを通じて途上国企業の競争力を殺ぐことになり、むしろ、先進国の多国籍企業を利することになりかねない。そして、CSR の追求にも同じ危険性はついて回ることになる。

もう一方の論点は、法のみが企業の活動を規制するわけではなく、また、法が現時点で規定、規制していない行為に関してもそれが社会に大きな影響を及ぼしうるような場合をどのように取り扱うのか、という問題である。多国籍企業による FDI は、受入国に雇用と成長をもたらす可能性があることは既に指摘したところであるが、それは当該多国籍企業が有する O 優位性の移転を通じて非常に急激に果され、地域共同体に大きな変化をももたらすことになる。新しい雇用形態、商慣行、消費者嗜好などがもたらされることにより、それに適合できるものは発展し、そうでないものは衰退する。中長期的に見た場合、そのような変化が当該社会にとって望ましいものであるのか否かということの十分な検討も無く、急速に進んでいく危険性がある。更に、近年の急速な技術進歩は、そのような変化を加速化こそすれ、減速することは無い。法律や各種の規制がそのような変化を一定程度左右できるとしても、現実の変化の速度に追いつかない場合も多々ありうる。「環境」や「社会的公正」を保持、改善するために政府が一定の役割を果たすべきであることを否定はしないが、市場がそうでない様に政府もまた上述の理由から万能とは言えないのである。

以上の CSR 批判に対する反批判から、我々は以下のことが確認できよう。即ち、企業は利潤を追求する経済主体ではあるが、その活動は環境や社会に対して一定の影響を伴う。そのような影響は、必ずしも市場や政府によって十分制御されうるわけではない。CSR とは、このような市場や政府によっては規制されえない企業活動に基づく変化を枠付けていくための試行錯誤の現れである。そして、それが未だ試行錯誤の段階であるために、多くの解決すべき課題が残されている。確かに先進国を中心にして、現在 CSR への取り組みが進められているが、そもそもそれを必要とした多国籍企業をメイン・アクターとしたグローバル化の進展は、CSR を一国レベルで括ることに疑問を投げかけるものである。そして、まだ端緒についたばかりとはいえ、一国レベルを超えた CSR の展開の可能性が、公的、私的国際機関を中心にして俎上に載せられてきている。

国際的なレベルで CSR の問題を考える際、大きな課題として挙げられていることは、

CSR の評価方法，比較方法である．トリプル・ボトムラインのうち，「利潤」は，決算報告書において，絶対的な金額で評価されうるが，「環境」や「社会的公正」には共通の尺度が存在しない．そのため，CSR の実情，進捗状況を測り，比較することが困難となる．例えば，バス会社が既存の路線を 10% 廃止し，それに伴ってバスが排出していた排気ガスが 10% 削減された場合，これは「環境」や「社会的公正」にとってどのように評価できるのだろうか？ 路線は意思以前にバスを利用していた大人達が自家用車に切替えた場合，社会全体の排気ガスの総排出量が増加することにならないだろうか？ バスで 10 分の道のりを通っていた学生が，自転車で 30 分，徒歩で 1 時間の通学を強いられることになっても「社会的公正」が向上したといえるだろうか？ 先進国の銀行が途上国に解説した子会社において 18 歳以下の従業員がいないということと，アパレル企業の途上国の工場において児童労働を雇用していない，ということは，どちらも同等の「社会的公正」を確保していると評価できるだろうか？ これらの問題は国内に限ってもむつかしいものではあるが，世界経済レベルになればなおさらその困難性が増すものである．近年，内外で企業の CSR ランキングが発表されるようになってきてはいるが，そこでは必ずしも同じような順位付けとなっていない．その理由は，CSR の評価・比較方法がグローバルに確定していないことも一つの要因である．

多国籍企業の展開を一つの契機として登場してきた CSR そのものについての意見は分かれており，さらに，その具体的評価方法についても解決しなければならない問題が残されている．

第六節 終わりに

以上では，貿易，投資，人の移動からグローバリゼーションの進展について確認した．そして，グローバリゼーションを押し進める一つの強力な主体としての多国籍企業について，その投資行動の基礎と多国籍であるが故の利益を見てきた．その上で，本国，受入国，世界経済全般への影響について，メリット，デメリットをまとめ，それらが必ずしも予定調和的なものでないことを指摘した．そして，グローバリゼーションの進展を背景に登場してきた CSR について，その批判も含めて論点を整理し，未だ多くの課題が残されていることを述べた．

ここで取り扱ったグローバリゼーション，多国籍企業，CSR については，見解の相違が多く残されている．このことは，観念的な論争や感情的な対立ではなく，客観的分析に基づく建設的批判と反批判により，問題に対する理解を深め，その解決策を探ることを求めている．それは経済学，社会科学を学ぶものに等しく課されている課題なのである．

〔参考文献〕

- 佐々木隆生(1994)『国際資本移動の政治経済学』藤原書店
ジョーンズ，ジェフリー(1998)『国際ビジネスの進化』有斐閣
ディッケン，ピーター(2001)『グローバル・シフト，変容する世界経済地図』古今書院
徳重昌志，日高克平編著(2003)『グローバリゼーションと多国籍企業』中央大学出版部
バックレー，P.J.，ブルーク，M.Z.編(1993)『国際ビジネス研究，総論』文眞堂