

シンガポールの工業化と米系企業

吉 原 久 仁 夫*

American-Affiliated Companies in Singapore Industrialization

by

Kunio YOSHIHARA

は じ め に

シンガポールの工業化はEDBが設立された1961年に始まったと考えてよからう。しかし、最初の数年間はマレーシアとの併合・分離という問題のため、工業化政策を途中で変更しなければならず、円滑に行かなかった。マレーシアの一州としてであれば輸入代替政策に基づく工業化は可能であったし、事実それに従って投資が奨励された。しかし、1965年8月、1年11カ月のマレーシア期間後、シンガポールはマレーシアと分離し、独立国として誕生した。これにより、マレーシアとの共同市場成立は事実上不可能となり、小さな国内市場というハンディキャップを克服するための輸出指向型工業化が唯一の活路となったのである。

1967年以降のシンガポールの工業化のテンポは急速なものであった。次の5年間に製造業部門の付加価値は年平均23.0%、工業製品の輸出は23.6%、雇用者数は22.9%増加したが、このような急速な成長はアジアでは他に例がない。日本は製造業部門で1965—1972年間に年平均16.6%の付加価値の増加を見たが、これは同期間のシンガポールの年平均増加率22.5%よりもかなり低い。台湾の場合、製造業部門の付加価値は日本よりも急速な増加率を示したが、最もその率の高い1965—1972年間で見ても19.6%にとどまり、シンガポールよりも約3%低い。韓国および最近のマレーシアの工業化は目覚ましかったが、台湾の19.6%には及ばず、従って、マレーシアからの分離後のシンガポールの工業化の速度よりかなり遅いということになる。¹⁾

*京都大学東南アジア研究センター

- 1) 日本、台湾、韓国、マレーシア、シンガポールの資料の出所は次の通り。日本：『国民所得統計年報』、台湾：Taiwan Statistical Data Book、韓国：Korea Statistical Yearbook、マレーシア：Mid-Term Review of the Second Malaysia Plan 1971-1975、シンガポール：Yearbook of Statistics。なお、付加価値の増加率には物価の上昇率が含まれている。実質化した場合、シンガポールの物価上昇率が1962—1972年間に年率平均1%強と他の国よりもかなり低いので、付加価値増加率の格差は名目上の場合より大きくなると思われる。

シンガポールはこのように急速な工業化を達成したのであるが、問題は外資系企業が重要な役割を果たしたというところにある。²⁾ 本稿では最大の投資国である米国の対シンガポール投資の実態について述べることにする。ここでは投資理論の適用可能性についての検討、あるいは現状分析からの投資理論への接近を直接の目的としてはないが、この方向での研究に本稿がいささかでも役立てば幸いである。³⁾

Ⅱ 時間的パターン

表1に外国投資の過去のパターンが国別に示されているが、それから明らかに、米国の対シンガポール投資は最初小規模なものであった。1967年末までは、熱帯産品を加工しそれを本国に持ち帰ることを目的とした投資および東南アジア市場の拠点をシンガポールに設置することを目的としたものが圧倒的に多か

表1 製造業への外国投資

(100万 Sドル)

年 国別	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
米 国	23	24	27	53	131	343	500	861
英 国	45	53	85	103	122	199	294	376
オランダ	40	46	62	81	104	183	274	355
西 独			1	1	1	3	21	96
日 本	27	30	31	34	36	68	108	137
そ の 他	22	86	97	182	206	210	375	482
計	157	239	303	454	600	1,006	1,572	2,307

資料：EDB, *Report on Annual Survey of Manufacturing Activity*.

注：数字は外国企業が所有する粗固定資産額（土地代を除く）を表わす。合弁の場合は出資比率を用いて投資額が国別に振り分けられている。

った。日本のその当時の投資の動機と比較して顕著なことは、日本の企業がマレーシア共同市場を期待してシンガポールに約10社が進出したのに対し、米国の企業はそれにあまり大きな関心を示さなかったということである。⁴⁾ マレーシアの人口は約1,000万人で、近隣諸国と比較すると少ないが、一人当たり所得はかなり高く、国内の購買力はタイ、フィリピンに匹敵するものであった。⁵⁾ 輸出依存度の高い日本企業にとって、マレーシア市場の確保・売上げの伸展は重要なことであったと思われるが、米国企業の中でマレーシア市場を主たる目標とした企業進出は極めて少なかったのである。

2) 文献11) および 23) 参照。

3) シンガポールにおける米系企業のリストを文献21) から得て、各企業について会社登記局で調査した。同時に他の外資系企業および約200の民族系企業について調査したが、これらについては別の機会に報告する。詳細については文献23) 参照。なお、韓国・台湾・香港の米系企業については後述するが、韓国については文献20) を基礎資料とし、台湾・香港については文献3), 4) および米国大使館・公使館の内部資料が主たる情報源である。欠けている情報については関係者とのインタビューで補足した。

4) シンガポールへの日本の企業進出の時間的パターンの詳細については文献5) を参照。

5) 1963年のGDPはマラヤとシンガポールが30億USドル、タイが33億USドル、フィリピンが48億USドルであった。

1967年末まで日本よりも小額であった米国の投資は、それ以降急速なテンポで上昇した。1969年には最大投資国となり、1972年末には英国・オランダの2倍強、日本の6倍強の投資額を有する国となったのである。このような多額の投資は1967年までのパターンとは異なり、米国企業がシンガポールを世界戦略の一拠点としたところに原因がある。

この期間に最多額の投資を行なったのは石油会社である。1950年代には燃料タンク建設に伴う Caltex の投資があり、また Mobil は1966年までに石油精製所を建設したが、これらは1968年以降の投資と比べ微々たるものであった。⁶⁾ Mobil の精製所は当時1日27,000バレルの精製能力しか有せず、国内および近隣諸国の市場に供給する程度のものであった。しかし、1968年 Esso が進出する頃からシンガポールの性格が変わり、香港・日本など急速に成長している市場への供給基地をシンガポールに設立することになったのである。1971年には1日81,000バレルの能力を持つ Esso 精製所が操業を始めたが、Esso はそれ以後も生産規模を拡大し、1973年現在1日181,000バレルの精製能力を有するまでになった。Mobil も同時期に規模を拡大し、1973年末現在の精製能力は1日175,000バレルであった。このような大規模な石油精製所の建設は1970—1973年間に石油会社の投資額を約3倍にし、1973年末現在での投資額は7億Sドルを超えるものと推定される。⁷⁾

他方、電気機器部門に対する米国の投資は1968年以降に活発となった。1960年代後半、日本・ヨーロッパからの競争に対処するため香港に進出していた米国企業が、投資環境の悪化のため他の国での生産拡大を決定し、シンガポールが代替基地として浮かび上がったため、この部門での投資が急速に伸びたのである。⁸⁾ 米国企業は最初、台湾・韓国での生産を伸ばし、シンガポールは考慮の対象にならないのではないかと当局は心配したようであるが、EDBの熱心な勧誘とシンガポールの投資環境のよさに引きつけられて、1968年に初めて米国企業の進出が決定された。同年 Teledyne, International Technology, National Semiconductor, Texas Instruments がシンガポールに子会社（100%出資の現地法人）を設立し、1972年末までには25の米系企業が設立された。これに伴い投資額は急速に伸び、1973年末までには約1.9億Sドルの投資が行なわれたと推定される。⁹⁾

Ⅱ 特 徴

1. 米国投資の特徴の一つは特定の産業部門に集中しているということである。1973年末現

6) 石油精製所の建設は Shell が最も早く、1967年には1月の精製能力は約15万バレルに達していた。ベトナムへの石油の輸出の主力を Shell が担ったのである。1974年現在の精製能力は日産55万バレルである。

7) American Embassy, Singapore, "American Investment in Singapore," May, 1974.

8) この点については後に詳述する。

9) 注 7) に同じ。

在、米国投資額の約64%は石油部門に投資されていた。¹⁰⁾ このような高い集中度を示す国は他にない。香港の対シンガポール投資における繊維部門への集中度はかなり高いが、それでも50%弱である。また、日本の投資が造船部門に集中しているといわれるが、その集中度は約30%で香港の繊維部門への集中度よりも低い。米国投資の場合、電気機器部門への集中度が約14%で、石油部門との合計では約80%となる。香港の繊維部門以外の投資は分散しており、2部門への投資集中度は合計55%前後と推定される。日本の投資は電気機器部門への集中度がかなり高く、造船部門と合計すると集中度約52%となる。しかし、これは米国の2部門集中度には及ばない。¹¹⁾

2. 表2には米国が最多株主となっている60社の産業別分布が示されている。数の面からすると、電気機器部門への25社の集中が顕著である。その部門の中でも、完成品よりも電子部品メーカーの多いことは注目に値する。他の先進国と比較すると、採油関連部門への米国の企業進出は異色である。この部門への他国の進出は皆無であるが、これは米国の技術が進んでいるということによってある程度説明されるかもしれない。しかし、以前からこの地域で採油に従事している会社の多くが米国企業で、これらの企業との過去における関係から、採油の関連部門の企業進出が始まったと考えられる面もある。¹²⁾ 日本の進出部門と比較してみると、繊維と造船における差に特色がある。日本の場合、繊維部門への進出は電気機器部門に次いで多いが、米国のこの部門の進出は皆無である。造船の分野では日系企業は大型船舶の建造・修理を行なっているが、そのような米系企業は存在しない。これらのことは技術格差が企業進出と関連性を持っていることを示していると思われる。

表2 米系企業の産業別分布

産 業		
食料品・飲料水・タバコ	4	(1)
化 学	6	(2)
基礎産業用薬品	1	(1)
塗 料・印刷インク	1	
石 け ん・化粧品	2	
バ ッ テ リ ー	1	
プラスチック製品	1	(1)
石 油・石油製品	5	(5)
金 属 加 工	6	(6)
機 械・器具	9	(1)
一 般 機 械	2	(1)
輸送機器(船舶を除く)	1	
造 船・修理	1	
探 油 関 連 機 器	5	
電 気 機 器	25	(22)
完 成 品	7	(6)
電 子 部 品	18	(16)
そ の 他	5	(3)
紙 製 品	1	(1)
非金属鉱物製品	2	(1)
木 製 品	1	(1)
印 刷・出版	1	
計	60	(40)

注：かっこ内は創始産業の指定を受けている企業数を表わす。

10) 注7)に同じ。

11) 本稿における日本の投資に関するデータは文献5)を参照のこと。

12) この地域で採油に従事している企業名については文献15)参照。

3. 米国人および米国企業が最多株主である企業数は60であるが、これは他の先進国と比較して特に多いとはいえない。日本が57、英国が59で大差ない。それにもかかわらず、米国の投資額が日本の6.3倍、英国の2.3倍ということは、平均投資額が他の先進国よりも大きいことを示している。

その理由として、石油精製部門への巨大な投資が挙げられ、それを除くと米国投資の平均規模は必ずしも大きくはないといわれる。しかし、英国の投資額から Shell の投資を差し引き、米国について同じ作業をしたとしても、米国の平均投資額が大きいことには変わりはない。¹³⁾ また日本との比較においても同じことが言え、石油部門への投資を差し引いた1972年末現在の米国の平均投資額は日本の2倍強であったと推定される。

4. 創始産業の指定を受けているものが米系企業の中で多い。60社中40社がその指定を受けているが、これは絶対的にも相対的にも他の先進国より多い。例えば、日本の場合57社中創始産業の指定を受けているのは24社、英国の場合59社中28社である。電気機器部門における米系企業の創始産業指定比率は特に高く、25社中22社がその指定を受けている。これを同部門における日系企業の比率と比較すれば、格差はさらに顕著になる。それではなぜ比較的多くの米系企業が創始産業の指定を受け得たかという疑問が生じる。¹⁴⁾

英系企業の場合は輸入代替的投資で、多くはマレーシアからの分離前に設立された。その反面、米系企業の多くが最近設立されたもので、輸出指向型であるということが創始産業指定率を高めている原因であると思われる。しかし、日本企業の中で1969年以降設立されたものの多くも輸出指向型で、特に電気機器部門における投資は輸出指向型のものであった。この中には創始産業の指定を受けているものもあるが、その比率は米系企業と比べてかなり低い。この格差を説明する要因は幾つか考えられるが、輸出指向型の企業進出が日本に比して早く、シンガポール政府との交渉において有利な立場に立ったということが一つの重要な要因と思われる。電気機器部門について比較してみると、日本の場合、低賃金労働者を求めての投資は1970年によく活発になって来たのであるが、これは米系企業の進出に2、3年遅れている。電子部品部門は労働集約的で、シンガポール政府は失業問題を克服するためにこの部門への外国投資の勧誘に特に熱心であったが、日本の投資が始まる頃には失業問題の深刻さもかなり低下し、工業化政策が労働集約的産業から技術集約的産業の育成へと変わりつつあった。¹⁵⁾ 急速な進歩

13) EDBの国別投資額は固定資産への投資額であるが、合併の場合は持株比率によって振り分けられている。Shell の場合は合併ではないが株の40%を英国の会社、60%をオランダの会社が所有しているのでこの比率で Shell の投資が振り分けられている。英国の会社名は "Shell" Transport and Trading Co., オランダの会社名は Royal Dutch Petroleum Co. である。

14) 創始産業に指定されると、5年間の免税および他の優遇措置を受けることができる。

15) 1965年の失業率は12.3%であったと推定されている(文献8)。その後失業率は低下したが、1968年の始めに発表された英軍の早期撤退は失業率を再び高めるおそれがあった。1965年英軍の支出は国民総支出の20%を占め、3万人の労働者が基地で働いていた(文献16, p. 384)。

を遂げたシンガポールの工業化の下では2, 3年の遅れはかなり大きな意味を持ったと思われる。

5. 表3には米国の直接投資（株式投資）の分布が示されている。少数株式参加を含めると67の米系企業があるが、全直接投資額は1973年6月時点で2.48億Sドルであった。同時点で日本の直接投資額は1.36億Sドルであったが、直接投資額では米国のそれは日本の2倍に満たない。しかし、表1に示されている全投資額では米国は日本の約6.3倍である。ということは、米国の投資の中で直接投資が占める比率が低いということである。

米国の投資額は1972年末で8.61億Sドルであったのであるから、直接投資の占める比率は約29%であったということになる。日本の場合、1972年末の全投資額は表1によれば、

1.37億Sドルであったが、これは次の半年でかなり増加したものと思われる。¹⁶⁾ そこで、直接投資の全投資額における比率は明白ではないが、日系企業の決算書が得られる範囲内で検討してみると、全資本額の中での直接投資の占める割合が高いということに間違いはない。その反面、米系企業における直接投資の占める比率は低い。¹⁷⁾

表3に10万Sドル未満の直接投資が9件あるが、これはすべて子会社への投資であって、そのほとんどが電子部品メーカーである。最も極端な例は、払込資本金が全資本額の1%にも満たないものがある。では、米系企業の直接投資比率を低める原因は何であろうか。

一つの理由は、1965年から実施に移された米国の投資規制であったと思われる。そのため、米国企業は海外での事業を拡張する場合、借入金に依存せざるを得なくなったと考えられる。しかし、発展途上国に対する規制はかなり緩く、これが主たる原因だとは思えない。子会社で直接投資の重要性が特に低いということは別な要因がより重要であったと考えられるのである。

そこで、米国における税制に注目しなければならない。米国は原則として発展途上国と二重

表3 米国の直接投資額の分布

直接投資額 (1,000 Sドル)	企業数
— 99	9
100 — 299	11
300 — 499	2
500 — 699	4
700 — 999	7
1,000 — 2,999	17
3,000 — 4,999	5
5,000 — 9,999	7
10,000 以上	5
計	67
中央値 (1,000 Sドル)	1,000
投資額合計 (1,000 Sドル)	248,530

注：67社のうち、米国が最多株主である米系企業は60社、残りは少数株式参加。

16) 直接投資額の推定時点が1973年中頃、全投資額の推定時点が1972年末で若干相違がある。米国の全投資額も半年間に増加したと思われるので、29%は上限ということになる。日本の場合、半年間の差を考慮しないと、固定資産への投資がすべて直接投資で賄われたということになる。銀行および親会社からの借入金もあるので、半年間の直接投資の伸びがこのような結果をもたらしたと考えられる。

17) 同じ点がオーストラリアにおける米系企業についても指摘されている（文献9）。

課税防止協定を締結していないため、シンガポール等発展途上国で免税の恩典を得たとしても、利潤を米国に持ち帰った場合に課税対象となる。¹⁸⁾ そこで米国企業の海外戦略として考えられることは、利潤を海外に残しておくということである。海外での子会社設立当時は親会社・関連会社・銀行からの借入金に主として頼り、利潤が高まるにつれてそれを積み立てて、その分だけ借入金を返済すれば税負担はゼロになる。このための条件は税免除の恩典を受けているということだけでなく、その期間中相当な利潤が生じるのでなければ意味はない。しかし、子会社の場合、親会社あるいは関連会社との取り引きが主たるもので、価格を操作することによって全体の利潤を税免除を受けている子会社に集中することは不可能ではないのである。最も極端な例はある有名な米国の部品メーカーの子会社で、設立当初払込資本金2.5万Sドル、借入金約1,500万Sドルであった。しかし、3年後には払込資本金はもとのままで、借入金はすべて返済し利益剰余金は2,400万Sドルとなった。このような莫大な利潤が短期間にあげられるのはトランスファー・プライシングを行なうことによって可能になったと考えざるを得ない。¹⁹⁾

免税の恩典は外国企業誘致において重要度が低いという論者がいる。²⁰⁾ それが最も重要な要因であるとは勿論いえないが、それを軽視してはならない。世界的な生産の組織網の一拠点としてシンガポール等発展途上国に子会社が設立される場合、免税の恩典を受け得るか否かは重要な決定要因と考えられるのである。

6. 米国の企業進出は単独で行なわれることが多い。シンガポールにおいて米国企業が共同出資しているのは2件のみで、他はすべて単独出資である。²¹⁾ 日本の場合、単独出資のケースもかなりあるが、共同出資のほうが多い。それではなぜこのようなパターンの相違が生じたのであろうか。

一つの理由は日本における商社とメーカーの関係である。日本の企業の中では東京・大阪の証券取引所で一部上場されているものの中でも、輸出は商社に依存しているものがあり、中小企業の場合特にその傾向が強い。このような関係にある場合には、商社とメーカーが共同して出資することが多い。²²⁾ ただ、商社の役割を過大評価してはならないのであって、シンガポールの日系企業78社の中で商社が資本参加しているのは32社である。他の理由としては、日本の企業がグループ化しており、メーカーが共同して出資するということが挙げられる。これは海

18) 日本、英国、オランダの場合、シンガポールと二重課税防止協定を結んでおり、米国企業のような問題は無い。米国企業の海外利潤と法人税の問題については文献18)を参照。

19) 会社全体として利潤がなければこの操作も意味がない。また、これ以外に借入金の伸縮が株式資本と比べて簡単のため、税上の恩典とは無関係に利益剰余金によって借入金を返済する戦略も考えられる。

20) その一例としては文献13)の結論がある。

21) このことについては東南アジアへの米国企業進出全般についていえるようである。詳しくは文献6)参照。

22) 全国8証券取引所(1部、2部)に上場されていない30社がシンガポールの製造業部門に投資しているが、商社と共同出資しているケースはそのうち11件にすぎない。

外活動の経験不足を互いに補足しあうということよりも、リスクの分散および資金不足をカバーするということが主たる理由なのではなかろうか。中小企業の海外進出で商社が参加していない場合、この傾向が特に顕著といえる。米国企業の場合、海外に進出している企業の規模が大きいということ、海外活動の経験が豊富であるということ、系列化が未発達であるということ等に単独出資を多くしている原因があるように思える。

7. 米国企業の場合、現地側との合弁が少ない。表4に示されるごとく、67の米系企業のうち21社は合弁企業である。しかし、そのうち10社への出資者は中国系米国人および東南アジア在住の白系米国人であって、米国企業が合弁事業に資本参加しているのは11件しかない。しかもそのうち6件は日本・ヨーロッパ・香港の企業との合弁であって、現地側との合弁は5件にすぎないのである。これは日本の企業進出の場合、合弁のケースが多く、そのパートナーが現地企業および現地人であることと対照的である。また、米国企業の場合、少数株式参加が極めて少ない。前述のごとく、共同出資のケースが2件あるが、この場合一社当りの出資比率は50%未満であっても米国側の出資を合計すればその比率は50%以上になる。単独出資の場合、50%未満のケースはない。日本の企業の場合、少数株式参加のケースがかなりあるが、これはシンガポールへの日本の企業進出の特徴として指摘できよう。²³⁾

8. 米系企業の多くは子会社である。米国企業の海外進出は合弁形式を絶対に取りたくないというわけではないが、日本企業と比較して100%株式所有に固執する傾向があるということは事実のようである。しかし、固執するからといってそれが実現するとは断定できないのであって、必要であれば現地側パートナーとの合弁という形式を取ることも多い。²⁴⁾ 最近、発展途上国は概して合弁形式を取ることを外国企業に要求するが、シンガポールも例外ではない。それにもかかわらず、米国側が100%株式を所有しているケースが多いのは、米国企業がシンガポール政府との交渉において有利な立場に立ったということに原因があると思われる。

一つは米国投資のほとんどが輸出指向型のものであるということである。米国内での賃金上昇のため、労働集約的工程を持つ企業は海外からの競争に対処するため海外に進出する必要性が高まった。低賃金で労働生産性が比較的高い国で、かつ外国企業誘致に熱心な国が輸出指向

表4 米系企業の出資比率

	%
10 — 19	4
20 — 29	2
30 — 39	
40 — 49	2
50 — 59	6
60 — 69	6
70 — 79	1
80 — 89	
90 — 98	
99 — 100	46
計	67
中央値 (%)	100

23) 米国企業が少数株主として資本参加することもある。韓国の場合、71の米系企業のうち21社への米国側の出資比率は50%未満である。少数株式参加をする米国企業は比較的名前の知られていないもので、輸入代替型の企業進出と考えられる。ただ、日本と比較して、少数株式参加のケースは少ない。日本の場合40%強が少数株式参加である。

24) フィリピンではL・L協定の下で米国企業は現地企業と同等の扱いを受けたので合弁のケースは非常に少ないが、注23)で述べたように韓国への米国企業進出には合弁が多い。

型の投資の対象となるのであるが、その中で香港、韓国、台湾、シンガポール、メキシコが大きな地位を占めている。²⁵⁾ 輸入代替型の投資の場合、現地市場が目的であるので外国企業の姿勢も柔軟にならざるを得ない。投資の必要性が生じてくるのは相手国が関税・非関税障壁を設けて輸入を制限しようとするからであって、投資が許可されない場合その市場を喪失するという結果になる。現地政府の要求する合弁形式をとる用意のある企業があれば、100%の株式所有を要求する外国企業は現地政府との交渉において極めて不利な立場に立たされるのである。しかし、輸出指向型の投資の場合、製品は輸出されるのであって、特定の国にその拠点を作らなければならない理由はなくなる。そのため、現地政府の交渉力は弱まり、外国企業の子会社設立を許可せざるを得ないということが多い。

とはいっても、輸出指向型であれば交渉力が絶対的なものになるというのではなく、日本の場合のように、輸出指向型投資でありかつ100%株式所有を欲していたにもかかわらず、合弁形式をとったケースが何件もある。²⁶⁾ そこで、なぜ同じ輸出指向型の投資でも日米間で持株比率の差が生じたのかを考えなければならない。

一つは米国の進出が早かったということである。マレーシアとの分離後数年間、日本の企業進出は極めて少ないが、1960年代の国内の経済状態は輸出指向型の投資をあまり必要としなかった。英国に対してもシンガポール政府は熱心な勧誘を行なったのであるが、英国経済の停滞と英国経済界の関心がEECに集中していたという事情で、英国からの輸出指向型の投資は極めて少なかった。それに反し、米国の投資は1968年頃から本格的になったのであるが、当時英軍の撤退によって深刻な影響を受けつつあったシンガポール経済に対し米国は交渉の上で有利な立場に立つことができたのである。

それから、シンガポールがベトナム戦争から利益を得たということも米国の交渉力を高める原因になったのではなかろうか。ベトナムへの米国の経済援助は莫大な額にのぼったのであるが、それは特定の国からの輸入にのみ使用できた。シンガポールはその特定国の中に入っていて、ベトナムへの輸出の増大はこの援助によって可能になったといえるのである。また、ベトナムの米兵がシンガポールに休暇に来て落とす外貨、あるいは米国艦船の寄港による経済的利益等シンガポールの得るところが大きかった。このような背景の下で米国の企業進出が始まったのであるが、米国のもたらす利益がシンガポール政府との交渉において米国企業の交渉力を高めたのではないかと考えられるのである。²⁷⁾

25) 文献22) 参照。

26) 1974年3月に、1970年以後設立された日系企業で日本側出資比率が45%以上100%未満の企業を対象にアンケート調査を行なった。回答率は80%であったが、それによると半数は100%の株式所有を欲したが、シンガポール政府の許可が得られないので合弁形式を取ったと答えた。

27) これは推論であって、その実証は極めて困難と思われる。

Ⅲ 利 潤 率

外資系企業はかなり高い利潤率をあげているというのが一般的な考え方であろう。そうでなければ外国への直接投資の根拠がなくなる。外国企業がシンガポールになぜ直接投資をするのかを考える場合、間接投資との選択と関連づけなければならない。経営に参加する理由は、それによって利潤率が高まるからなのである。ということは、資本が経営参加と結合する場合、投資受け入れ国にない技術および経営・マーケティングのノウ・ハウが導入され、外資系企業の利潤にはこれらへの見返りが含まれているのである。企業進出は極端な場合、現地の銀行からの借入金を資本として経営ができるのであるから、資本の移転を伴わなくてもよい。この場合、利子支払後の利益はその企業が導入したノウ・ハウへの見返りとなる。通常、企業進出の場合株式取得のために資本が投下されるが、この場合の利潤率は現地における資本への平均利潤と、導入されるノウ・ハウへの見返りが含まれていると理解するのが最も妥当と思われる。従って、民族系企業に比し優れたノウ・ハウを所有している外資系企業の利潤率が高いことは当然であろう。

しかし、上述したことは平均的なことであって、企業進出に失敗する例もあることに注意を払う必要がある。売上げが期待通り伸びない、コストが予想以上に高つく、生産がなかなか軌道に乗らない、現地政府の政策が大きく変わったために経営が苦しくなった等の理由で撤退を余儀なくされたケースは稀ではない。²⁸⁾ また、進出当初は赤字を出す企業が多く、経営が順調になるのに操業後2年くらいかかるのが平均的であるように思われる。²⁹⁾

海外事業の利潤を実証的に研究するにあたって問題になるのは現地の子会社あるいは合併企業の利潤率の信頼性である。ある外国企業にとっては現地経営で赤字を出したとしても、その存続によって企業が親会社を含めて全体として利益を上げ得ればよい。現地企業が親会社あるいは他国にある関連会社の犠牲になっている場合、決算書から現地企業の成功度を判断するのは困難である。親会社からの原材料購入の場合、購入価格を吊り上げたり、また関連会社へ製品を販売する場合その価格を不当に低くするということが例外ではないといわれる。しかし、だからといって赤字を出している外資系企業、あるいは利潤率が低い外資系企業がすべて上述の会計上の操作によって説明されるものではない。表5には創始産業の指定を受けている米系企業の中で決算書が提出されたものの利潤率が示されている。³⁰⁾ 3年以上操業している場合は

28) 日本企業でシンガポールへの進出に失敗した例としては、丸善石油とトーメンが共同出資した石油精製所のBPへの売却、大和ハウス工業、桃井製網、川崎製鉄、大東マッチ工業、ヤンマー等の引き揚げがある。

29) 文献12)もこの点を指摘しているが、データの出所は明らかにされていない。

30) 創始産業の指定を40の米系企業が受けているが、そのうち9社は操業を開始していないが、操業していても1年末満であるため決算書が会社登記局に提出されていなかった。

最近3年の平均、操業開始以来2年の場合は2年の平均、1年の場合はそのままの利潤率で、その計算式の分母は利益剰余金を含む自己資本金である。

創始産業の指定を受けている場合、法人税は免除されるのであるから、親会社は利益をそこに集中するのが得策である。トランスファー・プライシングを行わないとしても、シンガポールにある系列企業を犠牲にす

表5 創始産業の指定を受けている米系企業の利潤率

利 潤 率 (%)	操 業 年 数 (年)				計
	4 以上	3	2	1	
負	1	6	3	6	16
0 — 4.9		1	1		2
5.0 — 9.9	1		1		2
10.0 — 14.9			1		1
15.0 — 24.9		1			1
25.0 — 49.9	3	1			4
50.0 — 74.9	1	2			3
75.0 — 99.9					
100 以上		2			2
計	6	13	6	6	31
中央値 (%)	34.3	4.6	負	負	負

ることは全体としての税負担を軽くすることにはならない。従って、創始産業の指定を受けた米系企業が利潤を過大に計上することはあっても、その逆の可能性は小さいと思われる。

この表から明らかなことは、操業年数が増加するに従って利潤率は上昇するが、最初の2年間は半数以上の企業が赤字を出しているということである。操業年数1年の6社はすべて赤字を出している。

経験不足が1～2年間しか操業していない企業の利潤率を悪くしているが、他の要因として最近労働者確保が困難になってきたという事情もある。早く進出した企業は良質な労働者を確保しているが、出遅れた企業の場合それが困難で、また雇用者の離職率も高い。従って、今赤字を出している企業は2～3年しても経営成績がよくなるとは断定できないのである。

Ⅳ 香港・台湾・韓国への企業進出との関連性

表6にはシンガポール・香港・台湾・韓国の工業製品（国際貿易分類品目部番号5—8）の対米輸出が示されている。1969年にはシンガポールの対米輸出が2,500万USドルであったのに対し、香港74,000万USドル、韓国27,600万USドル、台湾33,200万USドルとシンガポールの10～30倍の額を米国市場に輸出していた。ところが、その4年後の1973年にはシンガポールの占める地位はかなり高くなった。4年間に韓国の対米輸出が3.4倍、台港が5.0倍、香港が1.8倍にとどまったのに対し、シンガポールの対米輸出は15.6倍に増加した。1973年でもシンガポールの対米輸出額は他の3カ国に比べてまだ少ないが、格差は1969年よりかなり小さくなっている。これら3カ国における対米輸出と米国企業の進出は品目によってはかなり密接な関係がある。しかし、全体として民族系企業の果たす役割も評価してよいと思われる。それと比較すると、シンガポールの民族系企業が対米輸出に果たす役割は小さい。³¹⁾ 日系企業など他の

31) 文献11) 参照。

外資系企業もシンガポールから米国市場に輸出するが、その大半は米系企業に担われている。シンガポールの対米輸出の増加は米国企業の進出に始まり、投資と貿易との密接な関係をとこに見ることができる。

輸出指向型の投資の場合、投資国へ製品が輸出されるとは限らない。米国企業の対シンガポ

表6 台湾・韓国・香港・シンガポールの対米輸出 (1,000 U S ドル)

SITC 分類	年	台 湾					韓 国				
		1969	1970	1971	1972	1973	1969	1970	1971	1972	1973
5		4,812	6,858	6,941	9,516	12,075	183	190	540	622	2,104
6		72,915	82,428	119,408	193,224	242,235	90,403	100,127	141,894	232,763	303,029
7		99,803	141,399	202,173	401,073	600,547	26,007	30,613	42,495	76,336	171,790
8		155,023	256,168	420,123	583,967	797,573	159,803	225,590	265,281	369,011	456,416
計		332,553	486,853	748,645	1,187,780	1,652,430	276,396	356,520	450,210	678,732	933,339
65		9,575	12,434	19,497	22,248	25,335	10,856	13,804	20,656	24,845	20,082
84		88,216	147,549	255,884	314,746	365,298	94,357	118,175	178,334	236,613	245,381
72		92,726	128,174	182,295	355,833	517,846	25,378	30,148	40,918	67,922	140,405
724		62,809	91,440	128,991	267,195	385,260	5,148	3,974	5,846	13,673	43,054
729		19,649	21,412	32,810	46,125	91,849	20,143	26,125	34,325	51,908	93,031
(729.3)		9,503	11,391	16,896	25,993	61,909	15,765	23,681	31,168	47,886	84,913
小 計		190,517	288,157	457,676	692,827	908,479	130,591	162,127	239,908	329,380	405,868
SITC 分類	年	香 港					シ ン ガ ポ ー ル				
		1969	1970	1971	1972	1973	1969	1970	1971	1972	1973
5		777	797	733	1,076	1,628	172	254	237	452	1,402
6		73,658	80,324	83,778	121,477	153,266	5,379	4,855	7,073	12,296	13,272
7		147,401	166,883	173,491	241,765	317,015	8,623	36,558	74,103	155,139	273,547
8		518,248	621,839	644,679	787,626	862,945	11,212	14,823	22,827	50,441	102,723
計		740,084	869,843	902,681	1,151,944	1,334,854	25,386	56,490	104,240	218,328	390,944
65		44,616	44,786	47,603	68,861	89,546	1,607	2,339	2,268	3,941	4,642
84		243,707	265,852	333,365	402,177	432,667	9,029	11,002	16,207	39,191	82,212
72		129,473	141,072	145,994	214,180	281,085	7,915	34,370	70,839	147,190	262,541
724		64,492	68,172	80,811	114,127	131,807	175	3,006	11,913	32,199	48,131
729		59,327	65,539	58,559	89,892	130,968	7,499	28,687	51,734	101,885	186,357
(729.3)		32,003	36,303	32,402	47,028	76,205	7,476	26,627	43,688	83,053	148,867
小 計		417,796	451,710	526,962	685,218	803,298	18,551	47,711	89,314	190,322	349,395

資料：Department of Commerce, U. S. *General Imports of Merchandise*.

注：SITC 分類番号は以下のごとくである。5（化学工業生産品）、6（原料品製品）、7（機械類および輸送用機器類）、8（雑製品）、65（織物用繊維の糸、織物および繊維製品）、84（衣類）、72（電気機器）、724（通信機器、ラジオ用またはテレビジョン用の送受信機器および無線応用機器）、729（その他の電気機器）、729.3（熱電子管、冷陰極管、光電管、半導体素子、光電池および圧電気結晶素子）。

ール投資は本国への製品の持ち帰りを目的とするところに一つの特徴があるが、日本企業の場合はいささかな異なっている。あるアンケート調査によると日系企業の生産量の40%は輸出されるが、その内日本に輸出されるのは1割にも満たない。³²⁾ 日本国内の賃金上昇や円切り上げのために多くの日本企業が過去2～3年間に海外に進出したが、国内市場の防衛を目的としたものは台湾・韓国に集中した。³³⁾ 文化的にも距離的にもかけ離れているシンガポールへの投資は近隣諸国、欧州、米国への輸出を目的としたものであった。

これら4カ国の対米輸出の特徴の一つは、工業製品の輸出が衣類と電気機器（品目分類番号84と72）に集中していることである。1973年には台湾の2品目への集中度は53%、韓国41%、香港53%、シンガポール88%である。シンガポールと他の3カ国と比較すると、シンガポールでは衣類の重要性が電気機器に比して特に低い。シンガポールの衣類の輸出額は他の3カ国と比べて少ないが、工業製品の中で占める比率は台湾・韓国と大した差はない。シンガポールの対米輸出において繊維が小さく見えるのは電気機器の地位が他の3カ国に比して特に高いからである。³⁴⁾

シンガポールの電気機器の対米輸出は1969年頃から急速に伸び始めた。1969年の時点では、香港の輸出額が12,900万U S ドル、台湾が9,300万U S ドル、韓国が2,500万U S ドルであったのに対し、シンガポールのそれは800万U S ドルにすぎなかった。しかし、シンガポールの電気機器の対米輸出は急速に伸び、1970年には韓国を追い越し、1973年には香港の輸出額に匹敵するようになり、台湾との格差もかなり縮まった。

シンガポールの電気機器の対米輸出の一つの特徴はその他の電気機器（品目分類番号729）への集中である。この大半を占めているのは電子部品、つまり熱電子管・冷陰極管・光電管・半導体デバイス・超小型電子回路・光電池および圧電気結晶素子（品目分類番号729—3）である。部品の対米輸出では4カ国中最も多い。それに比べ、通信機器・ラジオ用またはテレビジョン用の送受信機器・無線応用機器（品目分類番号724）の比重が極めて小さい。ラジオ・テレビジョン用の送受信機器は台湾の対米輸出で比重が大きい。

そこで4カ国の電気機器の対米輸出の特徴を次のように要約することができる。台湾の対米輸出は完成品、シンガポールは部品が主である。韓国の場合、シンガポールほど特化していないが部品の占める比重が高い。香港の場合、両者のバランスが保たれている。

電気機器の対米輸出と外資系企業との間には密接な関係がある。³⁵⁾ 香港の1970年の電気機器

32) 日本大使館、日本商工会議所、日本貿易振興会が共同で1973年中頃に日系企業を対象にアンケート調査を行なった。

33) 文献5)を参照。

34) 衣類の輸出は香港および日本系企業が主力。

35) 米国企業の海外での生産は関税法第807条の付加価値関税とも関係するが、それが主因ではない。付加価値関税の果たす役割については文献22)を参照。

の輸出の90%以上が外資系企業によって行なわれている。³⁶⁾ 香港における電気機器部門では米系企業の比重が圧倒的に高いので、香港の対米輸出のほとんどが米系企業によって行なわれていると換言できよう。韓国についても1972年約3分の2の電気機器の輸出は米系企業によって行なわれた。³⁷⁾ 台湾の場合、不明であるが、シンガポールについては日系企業の生産が1973年末までにはまだ軌道に乗っていなかったことと、他の外資系企業の規模が小さいことから、1973年末までの電気機器の輸出は米系企業によって担われたといってもよからう。

電気機器部門での米国の企業進出は香港から始まった。1961年に Ampex が子会社を設立したのが最初で、翌年には Fairchild, Transworld, Lockheed Aircraft がそれに続いた。それから1966年までには現在操業している米国企業の主たるものは出そろった。1960年頃には微々たる存在であった電気機器産業は1960年代の末までには繊維・プラスチックについて第3番目に重要な部門に成長したのである。このような急速な成長を担ったのが米国企業の進出であった。

1967年の前半まで急激に増加した米国の投資も、それ以後テンポが鈍化し、この2年ほどは生産の伸びも極めて低いものになった。香港政庁の自由放任政策は外国企業の活動を容易にし、多くの労働者・技術者が英語を話すということも香港のプラスの面であった。しかも、安価で良質な労働者が多いことは米国企業の香港への進出の決定要因として重要であったと思われる。

1967年夏、香港に暴動が起こり香港の将来性に暗い影を投げかけた。暴動は10月にはおさまったが、香港の企業家の中にはそれを共産革命の前兆と考え海外脱出を図った者も多かった。特にこの頃、シンガポール政府は逃避資本を引きつけるために憲法を改正し、25万Sドル以上を製造業部門に投資した者に永住権と5年後には市民権を付与することにしたが、これは1967年の後半からその翌年にかけて香港から投資が急増するのに大きな役割を果たした。³⁸⁾ このような政治不安の下で、米国企業も香港以外での生産拡張を考え始めたのである。

台湾・韓国への米国企業の進出は両国の輸出指向型の工業化政策が本格化したことに関係する。香港よりも低賃金であるにもかかわらず、韓国・台湾への進出が遅れたのは両国の外資政策・インフラストラクチャの整備に問題があったからである。ところが、台湾の高雄に自由貿易区が建設され、輸出指向型の指資に対して手続きが簡素化された。韓国も同じような政策を施行しようとしたのであるが、米国企業にとって台湾ほど投資環境がよくなかったようである。³⁹⁾

米国の台湾進出は General Instruments の子会社設立に始まり、2年後には TRW と Admiral

36) 文献10) 参照。

37) 文献19) 参照。

38) 文献23) 第7章を参照。

39) 文献7) を参照。また、韓国における二、三の米系企業の経営者も同意見であった。

が進出を決定した。1970年までには RCA, Texas Instruments, Motorola, Ampex, Arvin Industries, Bendix, Corning Glass, Zenith 等米国の電気機器部門における代表的企業が進出していた。1970年頃になると生産が軌道に乗った企業も増加し、それから3年間にラジオ・テレビジョン用受信機の生産が急速に伸びたのである。

米国企業は当初韓国に電子部品の生産基地を作るのではないかと考えられた。1966年には Fairchild の韓国進出が決定され、翌年 Control Data と Motorola の進出が決まった。1969年の段階ではまだ韓国の生産規模がシンガポールのそれよりも大きかったのである。しかし、韓国政府との関係がスムーズに行かない場合が多く、韓国からシンガポールへと米国企業の関心が移ったようである。

シンガポールへの進出が始まった1968年の時点では香港のほうが賃金は低かった。⁴⁰⁾ しかし、2年後にはその地位が逆転し、シンガポールが優位に立つようになった。しかし、韓国と比べるとシンガポールの賃金のほうが高かったのであるが、インフラストラクチャーの整備、輸送の便、政府・官庁の能率、英国文化の遺産等の面でシンガポールが優位に立っていたのではないかと考えられる。1968年に始まった米国企業の進出は1972年末まで続き、全部で25の米系企業がこの部門で設立された。その多くが電子部品の生産を行なっているのであるが、今日、台湾・韓国はもちろんのこと、香港よりも重要な部品供給基地となっている。

輸出指向型の米国の直接投資で最も重要なものに石油会社の投資があるが、これはシンガポールに集中している。台湾にこの部門で米国企業が進出できなかったのは、石油精製が国営企業でなければならないという制度的制約に基づいている。韓国の場合、シンガポールと比べて立地条件が悪いということもあろうが、政治的な安定性という面でも不利であったようである。また、韓国政府の政策およびその実行能力に対しての評価も低かったように思われる。⁴¹⁾ 香港の場合、シンガポールと競争できたと思われるが、香港政庁が優遇措置を何ら講じなかったという所に問題があったのではなかろうか。中国との借地権の問題で香港が不利な立場に立っていたようにも思われるが、石油精製を含む化学コンビナートを建設する計画が現在米国企業の手で進められていることを考えると、中国との問題は大きなマイナス要因ではなかったであろう。シンガポールは政権が安定しており、安全保障という点にも特に問題はなく、多額の投資により適した投資環境に恵まれていたといえよう。それに加えて、政府の熱心な勧誘と米国企業への優遇措置および政府・官庁の能率を米国企業は高く評価したのではなかろうか。⁴²⁾

40) シンガポール、香港、台湾、韓国の平均賃金の比較を香港の労働省が1970年までについて発表している。

41) 文献7)を参照。

42) Shell がすでにシンガポールをアジアの精製基地としていたことも米国の石油会社を誘致するのにプラスの要因であったと思われる。しかし、それではなぜ Shell がシンガポールを選んだかということが問題になるが、それはシンガポールの立地条件、政権の安定性、安全保障、政府の能率等前述したことが主たる要因であったと考えられる。

終わりに、シンガポール・香港・台湾・韓国への日・米企業進出の特徴をまとめてみよう。

1. コストおよび生産性は大差がない場合、非経済的要因が企業進出の重要な決定要因となる。表7に4カ国における日・米系企業数と投資額が示されているが、日本企業にとっての韓国および台湾の重要性は距離的に近いということだけでなく、戦前日本の植民地であったために日本語の通じるパートナーが得られ易いという所にもある。それとは対照的に、国としての規模が小さいにもかかわらず、シンガポール・香港が米国企業にとってより重要な存在であることは英国文化が両国に浸透しているということとは無関係ではなかろう。

2. 1970年に発表された「周四条件」は日本の企業進出の流れを変えた。特に台湾への大企業の投資はそれ以後ほとんど止まったのであるが、それが米国企業の進出に与えた影響は小さい。日本の大企業にとっては中国が市場として現在大へん重要な存在であるか、将来そうなる可能性が強いのに対して、米国企業にとって中国市場の重要性が低いということが「周四条件」への対応の相違を生んだと考えられる。

以下の6点についてはシンガポールの米系企業だけでなく、程度の差はあるが他の3カ国の米系企業についても妥当する。

表7 シンガポール・香港・台湾・韓国の製造業部門における日・米系企業

	シンガポール		香 港 ²⁾		台 湾		韓 国 ⁴⁾	
	日 本	米 国	日 本	米 国	日 本	米 国	日 本	米 国
企 業 数	78	67	61	98	477	173	519	71
全 投 資 額 ¹⁾	55.9	101.4	49.9	109.7	146.1	325.0	179.1	122.1
平均投資額 ¹⁾								
算 術 平 均	0.716	1.513	0.818	1.119	0.310	1.880	0.320	1.720
中 央 値	0.288	0.690					0.106	0.242
二部門集中度 ³⁾	52	72			61	88	46	71

注：1) 単位は100万USドル

2) 香港の投資額は固定資本に流動資本を合計したもの。他の3カ国の場合は直接投資額。台湾・韓国は許可ベース、香港・シンガポールは実績。なお、香港・シンガポールの投資額は1USドル=5.65HKドル=2.45SドルでUSドルに換算した。台湾・韓国のデータはUSドル表示。

3) 単位は%。香港については不明、他の3カ国の詳細は次の通り。米国投資の電気機器への集中度はシンガポール14.8%、台湾68%、韓国28%。石油化学への集中度はシンガポール57.5%、台湾20%、韓国53%。日本投資の電気機器への集中度はシンガポール20%、台湾39%、韓国28%。船舶への集中度はシンガポール32%、化学は台湾22%、繊維は韓国18%である。なお、米国の集中度は直接投資の集中度で、第Ⅱ節で述べた集中度よりも少し低い。

4) 韓国の場合、個人投資は対象から除外されている。

5) シンガポールの調査時点は1973年中頃、韓国・台湾は1973年末、香港は1974年3月末である。

資料：香港は Commerce and Industry Department、韓国は経済企画院、台湾は華僑及外国人投資審議委員会のデータを用いた。台湾・香港のデータは公表されているが、韓国は未公表。

3. 米国企業の場合、単独出資が圧倒的に多いのに対して、日本企業の場合は共同出資のケースが多い。⁴³⁾

4. 米国投資の特定部門への集中度が高い（表7参照）。米国投資の二つの重要部門は4カ国いずれも電気機器と石油精製・石油化学であるが、日本の場合後者の重要性は低い。国によって異なるが、繊維・船舶・一般化学がそれに代わる。

5. 米国の輸出指向型投資は日本のそれに先行し、優位な立場で生産の拠点を作ることができた。

6. 米国の輸出指向型の投資が本国への製品持ち帰りを目的としたものが主であるのに対し、日本の輸出指向型の投資においては第三国市場がかなりの重要性を持つ。

7. 日系企業の平均規模は米系企業に比して小さい。これは日本の企業進出の中で中小企業が占める地位が大きいことと関係しているものと思われる。韓国の場合、中小企業の進出が特に目立つ。全国8証券取引所（1部、2部）に上場されている企業が1973年春現在約1,700社あったが、それらをすべて中小企業の範疇から除外することには問題があるかもしれない。⁴⁴⁾ しかし、非上場会社を中小企業と見なすと、韓国に1973年末現在資本参加していた約550社中、約100社が上場会社で残りの会社は非上場である。⁴⁵⁾ このように多くの非上場会社の進出が、日系企業の平均規模を小さくしている重要な一因と思われる。

8. 米系企業の中で子会社の占める比率が高い。シンガポールの場合、57社に対し米国企業が資本参加しているが、そのうち46社が子会社であった。⁴⁶⁾ しかし、台湾・韓国における子会社の比率はシンガポールのそれよりも低い。それは両国に輸入代替型の投資が行なわれていることと関連するよう思う。台湾の場合、88社の米系企業について出資比率が判明しているが、そのうち子会社は38社である。韓国の場合、71の米系企業のうち子会社は21社である。これらは日系企業における子会社の比率より高いが、シンガポールのそれよりもかなり低い。⁴⁷⁾

米系企業のうちで合併件数が台湾・韓国で多いのは小規模な投資が原因ではない。韓国において大規模投資プロジェクトについて調査したが、合併か子会社かは投資規模と関係がないことが判明した。300万USドルの直接投資額を越えるものが8件あったが、そのうち7件については米国側の持株比率50%、他の1件が100%であった。この1件は電子部品メーカーで、他はすべて韓国市場を狙ったものであるから、米国企業の場合でも輸入代替型の投資であれば

43) 韓国については文献20)に出資企業名が掲載されており、実証される。香港、台湾については文献4)に掲載されている進出企業リストから同じことがいえるが、データ不完全なところがあり、また少し古い。なお、台湾については文献3)も参照のこと。

44) 東洋経済新報社『会社四季報』、昭和48年、第2集。

45) 文献5)参照。

46) 米系企業67社中、10社に対しては個人投資。

47) 日系企業の出資比率については文献5)を参照。韓国における米国企業の出資比率は文献20)、台湾については文献1)による。

合併形態を取ることが少なくないといえよう。⁴⁸⁾

参 考 文 献

A 和 文

- 1) 交流協会『台湾における外人投資：政策と現状分析』, 1974年5月。
- 2) 難波武夫「シンガポールにおける外国人投資の現状」『アジア経済』1974年12月。
- 3) 日本商工会議所「米系企業の対台湾進出の実態」『海外企業と技術』1972年8月。
- 4) 日本貿易振興会『海外市場白書1972年版：第2分冊, わが国海外投資の現状』
- 5) 吉原久仁夫・足立恭一郎「日本の海外企業進出—韓国・台湾・香港・シンガポール」『東南アジア研究』1974年9月。

B 英 文

- 6) Allen, T., *Direct Investment of United States Enterprise in Southeast Asia*, The Econmic Cooperation Center for Asian and Pacific Region, Study No. 1, 1973.
- 7) Arthur D. Little International Inc., *Appendices to a National Industrial Development Overview: Guidelines and Strategy for Taiwan*, August, 1973.
- 8) Blake, D. J., "Employment and Unemployment in Singapore," in *Critical Issues in Industrial Relations in Singapore* by W. E. Chalmers (Donald Moore Press, 1967).
- 9) Brash, D. T., *American Investment in Australian Industry*, Australian National University Press, 1966.
- 10) Chen, K. Y., "The Electronics Industry of Hong Kong: An Analysis of Its Growth," M. A. thesis submitted to the University of Hong Kong, 1971.
- 11) Chia, S. Y., "Export Performance and Foreign Manufacturing Firms in Singapore," a Paper Presented at the Symposium on Singapore in the International Economy, March, 1972.
- 12) Drucker, P. F., "Multinationals and Developing Countries: Myths and Realities," *Foreign Affairs*, October, 1974.
- 13) Hughes, H. and You, P. S. ed., *Foreign Investment and Industrialization in Singapore*, Australian National University Press, 1969.
- 14) Hwang, P. Y., "Foreign Investment in Singapore," a Paper Presented at the Symposium on Singapore in the International Economy, March, 1972.
- 15) Ichord, R., "Southeast Asia and the World Oil Crisis; 1973," in *Southeast Asian Affairs 1974* (Institute of Southeast Asian Studies, Singapore).
- 16) Josey, A., *Lee Kuan Yew*, Asia Pacific Press, 1968.
- 17) Singapore Government, "Economic Survey of Singapore in 1973, Annual Budget Statement."
- 18) Smith, D. T., "Tax Policy and Foreign Investment," *Law and Contemporary Problems*, Winter, 1969.
- 19) Suh, S. C., "The Korean Electronics as Export Industry," a Paper Presented at the KDI-HIID Conference, Seoul, June, 1974.
- 20) USAID/Korea, "Total Foreign Equity and Loan Funds Authorized for Projects Approved Under the Foreign Capital Inducement Law(FCIL) since 1962 (As of December 31, 1973)."
- 21) US Embassy, Singapore, "U. S. Business Firms in the Republic of Singapore," May, 1973.
- 22) United States Tariff Commission, *Economic Factors Affecting the Use of Items 807.00 and 806.30 of the Tariff Schedules of the United States*, TC Publication 339, 1970.
- 23) Yoshihara, K., *Foreign Investment and Domestic Response in Singapore Industrialization*, forthcoming.

48) 8件への投資企業名は Chemtex, Skelly Oil (2), Gulf Oil (2), Control Data, Dow Chemical, General Motors である。このうち輸出指向型の投資を行なったと考えられるのは Control Data のみ。