慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	日本の発展途上国に対する直接投資企業と国民化政策 : アフリカの事例
Sub Title	Japanese direct investment in developing countries under the nationalization policy : African cases
Author	矢内原, 勝
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1974
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.67, No.8 (1974. 8) ,p.665(1)- 684(20)
JaLC DOI	10.14991/001.19740801-0001
Abstract	
Notes	論説
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19740801-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

日本の発展途上国に対する直接投資企業と国民化政策

——アフリカの事例——

矢内原　勝

Ⅰ　日本の対アフリカ直接投資企業の概況
1.　日本進出企業の特徴とアフリカの背景
2.　投資誘因
3.　直接投資の性格
Ⅱ　アフリカナイゼーションの問題
1.　アフリカナイゼーション
2.　資本面——ナイジェリアの事例——
3.　人員面
Ⅲ　結び

Ⅰ　日本の対アフリカ直接投資企業の概況

1.　日本進出企業の特徴とアフリカの背景

私の関心は，日本の発展途上国に対する直接投資企業が，被投資国の国民化政策に直面している今日，その抱えている問題に向けられているが，本稿の対象地域はアフリカであり，国民化政策はアフリカナイゼーションと総称することができる。しかしながら，本稿はアフリカ全体の日本の進出企業すべてをカバーするものではなく，私が1973年11月から12月にかけて実施することのできた11社の調査を主体としている。(1) 11社の地理的分布はケニア３社，ナイジェリア４社およびエチオピア４社である。したがって本稿の性格は，特定アフリカ諸国の特定日本進出企業の事例研究である。

注(1)　私は1973年11月26日より12月26日まで，外務省の委嘱によりケニア，ナイジェリア，エチオピア，エジプトおよびイギリスを訪ねた。委嘱の内容は，アフリカ４か国で，「戦後日本の外国貿易と経済発展」の主題で啓発講演を行なうことであった。またエチオピアのアジスアベバで開催された第３回国際アフリカニスト会議に出席した。他方，旅行中，日本の直接投資の行なわれていないエジプトを除き，上記３か国，11社の調査を試みたが，調査が主目的ではなかったことからくる諸種の制約もあり，調査結果は不十分でもあるし，不正確な点も多いのではないかとおそれる。大方の匡正をまつしだいである。啓発講演終了後，イギリスのサセックス大学・発展研究所を訪ずれ，本稿の主題を中心に，先方の学者たちと懇談する機会をもった。この間および帰国後に示された，外務省と在外大使館，日本の進出企業に関係している方たち，各国の学者達によって示された御好意に深謝する。

11社を業種別に整理したものが第1表である。表中の外国は日本であることが多い。

このような観点から，アフリカの日本進出企業の特徴を整理すると，以下のようになろう。

第1表　対アフリカ日本進出企業11社の特徴

企　　業	原材料・部品入手先		製品市場		人　員	
	国内	外国	国内	外国	現地人	日本人
繊維製品（糸，布地，衣類）						
A		X	X		600	3
B		X	X	X	600	11
C		X	X		850	22
D	X		X		3,600	52
E		X	X		1,050	5
F	X	X	X	X	4,500	25
G	X	X	X		250	6
電気製品（トランジスタ・ラジオ，白黒テレビ，レコード・プレーヤー）						
H		X	X		186	2
屋根用波形亜鉛鉄板						
I		X	X		350	8
緑　茶						
J	X			X	40	3
煮沸冷凍肉						
K	X			X	45	2

ケニアとナイジェリアは旧イギリス植民地であって，文化，社会，政治および経済面にイギリスの影響がなおつよい。これら2国は政治的独立を達成したが，なおイギリスの痕跡を各所にみることができる。さらにイギリスばかりでなく，経済構造のなかに中間層を構成する人種的階層，東アフリカ（ケニア）のインド人，パキスタン人，西アフリカ（ナイジェリア）のインド人，パキスタン人およびシリア人・レバノン人によって代表されるレバント人（地中海沿岸諸国人）の勢力が残存している。日本は，イギリスの政治・経済力の相対的衰退に応じて，アフリカ諸国の独立後に初めてアフリカに進出した。したがって，のちにアフリカナイゼーションとの関係でこの問題に解れることになるが，日本は過去の植民地支配とは無縁である。

エチオピアはアフリカ内では特殊な国であって，旧約聖書の時代より連綿として続いた王国である。地理的にこの国はサハラ以南の黒アフリカに含まれるにしては東にすぎ，さりとて地中海沿岸の特徴をもつ北アフリカに入れるには南すぎる。文化的にもこの国はイスラム圏にも属さず，紀元後4世紀以来コプト・キリスト教国であり，大航海時代に西ヨーロッパ人が，アフリカにあると噂し，アフリカ探険という大冒険の一つの目的として，到達を夢みたキリスト教国・プレステ・ジョアンの国ではなかったかと推測されている。(2)

注(2)　大航海時代叢書　第I巻，岩波書店，1965年，686ページ，同叢書　第II巻，岩波書店，1967年，58—59ページおよび83ページ。

しかしながらエチオピアはその古い歴史にもかかわらず，近代には実質的には政治的にもイギリスの，また一時期にはイタリアの支配下にあったし，経済的には，黒アフリカ諸国と比較してもけっして進んでいるとはいえない。日本との関係でいえば，日本がこの国に対して企業が進出したのはやはり第2次大戦後である点は，前記ケニアとナイジェリアと同じである。

日本は過去の植民地支配とはアフリカで無縁であったから，経験のなかった日本企業がアフリカで操業を開始するまでには，なみなみならぬ苦労があったことはまちがいない。しかし，そのかわり，過去の植民地搾取の代償をいま支払え，というようなアフリカ側の要請に対しては無傷でいられる。少なくとも精神的な安心感は得られる。

他方，旧植民本国人この場合にはイギリス人のアフリカに対する一般的な知識に比較しても，アフリカ諸国民との間につちかわれている直接の人間的関係に比較しても，日本人は不利な立場にある。具体的にいえば，長年アフリカと接触してきたイギリス人のなかには，かつての使用人がいまではその国の政府の要人であったりするが，日本の進出企業の経営者が，アフリカ人との間にこのような個人的関係をもっている可能性はまずない。さらに，これは進出企業の日本人の責任というより，日本人全般のアフリカに対する知識と認識の問題ではあるが，たとえばアフリカ文化に対する日本人の知識はイギリス人に比較して，乏しいと言わざるをえない。

社団法人アフリカ協会が編集・発行している『月刊アフリカ』誌上には，アフリカ文学や彫刻についての紹介がしばしばなされ，またナイジェリアの現代作家，A・チュツオーラ氏の『やし酒飲み』（Tutuola, Amos, *The Palm-Wine Drinkard*, London, 1952）のほん訳が土屋哲氏によってなされているし（昌文社，1970年），さらに大阪工業大学の小林信次郎氏のように英語圏アフリカ作家の作品を研究している学者もおられるが，(3) 日本人一般のアフリカ文化に対する認識はまだ十分というには程遠い。経営者・技術者としていかに優秀であっても，企業の存在する国の歴史なり，文化なりに対する知識の浅いことは，日本企業の間接的な不利要因となろう。

アフリカの植民地時代の経済構造は大別して二つに分類できる。これをA型とB型と呼ぶことにしよう。各型の特徴は以下のようである。

A　型

(1)　熱帯地域にあって，その気候・風土は白人の定着に不適である。植民地政策も原住民保護を指向する傾向があった。

(2)　輸出用生産物は，伝統的農村内で原住民農民により，伝統的技術とあまり変わらない技術で生産されている。

(3)　ヨーロッパ人は商人として原住民生産者に対面し，その生産物を購入し輸出することだけに

注(3)　Kobayashi, Shinjiro, "The Bibliography of Contemporary Works of Literature in English by Black African Authors,"『大阪工業大学紀要　人文社会篇』第18巻第2号別冊。

関心があり，その生産過程にはタッチしない。また輸入品を原住民による販売ルートにのせることだけに関心がある。したがって，外国資本は輸出品の買付けおよび輸入品の販売および貿易に付随する金融関係にのみ投資され，その額は相対的に小さい。

(4) 伝統的農村から近代的交換経済への賃金稼得者としての労働者の移動は相対的に小さい。

B 型

(1) 気候・風土が温和で白人の定着に適する。白人定着者優先政策が打ち出されることが多い。

(2) 輸出用生産物の生産は，入植した白人によって経営される。具体的な産業として代表的なものは，鉱業とプランテーション農業である。前者をB—1，後者をB—2 型とする。

(3) B—1 型：企業家ばかりでなく熟練労働者も外国より来る。資本も技術も本国から輸入され，後者は資本集約的な近代的技術を採用する。

B—2 型：経営者・技術者は外国からの定着者であるが，農業労働者は原住民社会から徴集される。資本は本国から輸入される。

B—1，B—2 型に共通して，外国資本は生産活動に投下され，その額は相対的に大きい。

(4) 伝統的経済から近代的交換経済への賃金稼得者としての労働者の移動は相対的に大きい。かれらは出稼ぎ的労働者の特徴をもち，生活基盤としての農村から，完全に断ち切られているものではない。

このような分類からすると，ナイジェリアは典型的なA型に属し，ケニアは典型的なB—2 型である。

日本の対アフリカ投資の対象としては，A型とB型の区別は重要な意味をもたない。ただし，日本の対アフリカ進出企業は，必ずしも単数ではないにしても，日本に親会社をもっており，企業そのものは現地法人であっても，派遣されてくる日本人は親会社からの「出向」であって，かれらは現地に定着する意志もないし，親会社としても，定着させる意志はない。むしろ数年現地に出向させれば，「御苦労」と言って帰国させるのが親会社としての方針であろう。[4] ナイジェリアの北部カノで綿毛布生産工場を設立した日本のS社が，その企業を提携先のR社すなわちナイジェリア（ナイジェリア国民という意味ではない）に譲渡したに伴い，若干の日本人従業員が親会社であるS社を辞職し，同企業に残留したという事例はあるが，これはむしろ例外であろう。日本の対アフリカ直接投資企業は「出向」的性格が一般的であって，これはまた，さきに指摘した日本人のアフリカに対する一般的知識の不足と関係している。アフリカの社会的構造からくる，アフリカ人労働者の「出稼ぎ的性格」[5]と奇妙に対照的に，日本企業もまた「出稼ぎ的性格」を帯びているのである。

注(4) 日本の海外進出企業の派遣役員の平均在勤年数は，3年未満が一般的となっている。（日本輸出入銀行調査部『わが国海外投資の現況と展開方向』1974年，65ページ——以下この資料を『輸銀調査』と略称することにする。）

(5) Houghton, D.H., *The South African Economy*, Cape Town, 1964, 林晃史訳『南アフリカ経済論』アジア経済研究所，1970年，Ⅳ，赤羽裕『低開発経済分析序説』岩波書店，1971年，第3章付論5，参照。

A型には生産への植民本国投資が行なわれず，輸出用生産は原住民の小規模の自作農にまかされたのに対して，同じ農業でも，B—2 型では近代的なプランテーション農業が営なまれた。しかし過去の植民地時代のイギリスの海外投資をみると，1871 年より 1913 年までの期間に，イギリスの資本輸出が集中したのは白人自治領（white dominion）とアメリカ合衆国とインドであり，その他の熱帯植民地への投資は相対的に小さい。熱帯植民地のなかで大きな比重を占めたインドとセイロンに対する投資の主要部分は鉄道建設を中心とする間接投資であった。[6]

この事実に比べると，日本だけではなく，現在の先進国の対発展途上国への主要な投資の形態は直接投資へ移ってきたように思われる。

直接投資の特徴は資本輸出（国際的貸借関係の成立）とともに，経営，技術，販売網等が一括されて移動することにある。これはその長所をもつとともに，アフリカナイゼーションという後述の問題に直接なかかわりあいをもっている。

以上のような諸特徴をもつ日本の進出企業は，その業種として，次のような選択を行なっている。日本の海外直接投資残高の地域別動向をみると，1971年度にはアフリカは 2.5%を占める。さらにアフリカを業種別にみると，製造業:22.9%，開発事業:69.9%，商業等:0.9%，その他:6.4%となっている。[7] また日本の海外投資の 1951～72 年間の累計額の業種別内訳が第 2 表である。

第2表 日本の業種別海外投資　　金額（100万ドル）

	製造業	農林・水産・鉱業	商業その他	合計
件数	2,087 (33%)	521 (8%)	3,807 (59%)	6,415
金額	1,743 (26%)	2,405 (35%)	2,625 (39%)	6,773

出所：『輸銀調査』4ページ，注1，9ページ，第5図。

さらにアフリカに対する日本の投資の業種別内訳が第 3 表である。

第3表 日本の業種別対アフリカ投資

	件数	金額（100万ドル）
製造業	63	32
農林業	—	—
水産業	25	11
鉱業	22	85
建設業	1	0
商業	1	2
金融保険	3	1
その他	2	17
合計	168	149

出所：『輸銀調査』9ページ，第5図および10ページ，第2表。

注(6) 矢内原勝稿「近代化と外国資本」川野重任(編)『アジアの近代化』東大出版会，1972年。

(7) 『1973 通商白書 総論』202—3 ページ。

第2表と第3表を対比することによって看取されるように，日本の海外直接投資一般に比して対アフリカ投資は，農林・水産・鉱業とくに鉱業に対する比重が大きい。この事実は資源希少国である日本と，潜在的に鉱物資源豊富国であるアフリカとの経済的関係を示唆している。

本稿の調査対象国の一つであるナイジェリアの主要輸出品は，ココア豆，落花生およびパーム核・油であったのであるが，独立後に石油が新しい輸出品として登場し，現在では同国の輸出のなかでこれが第1位を占めている。したがって，ナイジェリアは今日ではA型のなかで，鉱産品輸出国として例外的存在となっており，この事実を背景として，日本の出資比率49％で設立されたL社が存在する。ただし，この企業は，資本のアフリカ化に関連して少し触れるが，本稿の調査対象には含まれていない。

直接投資といっても，B型に行なわれたように企業家個人が現地に移住定着する意図をもたない日本企業にとっては，A型とB型の区別は意味をもたないし，他方，かつての植民地政府と異なり，経済開発を積極的に推進しようとしている今日のアフリカ諸国の政府の政策との関係もあって，直接投資の対象業種も，かつてのように輸出用特産物とは限らない。その結果が，第1表となって現われているのである。本稿はその対象国にB—1 型およびナイジェリアの石油関係を含まないので，本稿の対象の11社の業種は，金額で対アフリカ投資の 26％を占める資源開発投資よりも，繊維を中心とする製造業投資に偏っている。

2. 投資誘因

それでは日本の対アフリカ直接投資の誘因はなにか。日本輸出入銀行の第4回のアンケート調査によれば，製造業について，現地で企業経営を行なううえでの利点は，1970～71年度では，現地政府の国内産業保護政策：21％，現地の豊富な労働力の利用：36％，現地の豊富な原材料，エネルギー資源の利用：7％，土地・工業用水の利用：4％，消費市場近接地で生産する有利性：17％，現地と第三国との間の貿易の有利性：11％，その他：4％となっている。[(8)] さらに今後の投資対象予定地域とその誘因をみると，アフリカへの投資は全体の比重からみて6％，業種別にみると，その48件の内訳は，製造業：54％，商社：23％，水産・鉱業：21％，建設：2％となっている。アフリカに対する海外投資計画を有する企業の業種構成は，商社：23％，鉱業：17％，繊維：15％，電機：8％，鉄・非鉄：8％，食品：8％となっている。そして製造業全体についての投資誘因は，現地市場の有望性：32％，豊富な労働力：28％，国内産業育成策：16％，豊富な原材料：8％，輸送費の節約：8％，その他：8％である。繊維については豊富な労働力と現地市場の有望性，水産・鉱業については豊富な原材料と豊富な労働力，食品については豊富な原材料と豊富な労働力，商社については現地市場の有望性，豊富な労働力および豊富な原材料がその誘因となっている。[(9)]

注（8）『輸銀調査』17ページ，第1—1—2図。

本稿の調査対象である11社についてみると，第1表から推測されるように，現地に市場があること，現地に原材料があること，現地に適質の低廉な労働力があること，およびとくに日本市場向けの商品を開発する可能性が進出誘因となっている。これは輸銀の調査結果とほぼ一致している。第1表からは，国内産業育成策の効果は推測できないが，私の訪問国4国のうち，エジプトだけに日本の直接投資が存在しない事実は，受入れ国の外資政策の相違を示唆する。他の3国たとえばナイジェリア政府は，工業誘致政策として始発産業（pioneer industry）に指定された業種に対する法人所得税の減免，原材料・機械の輸入税減免，輸入税の払い戻し等の制度を設けている。

調査対象11社のうち，経済学的に興味のあるのは，典型的な開発輸入のケースと思われるJ社とK社である。J社の場合には，もともと現地に茶のプランテーションが存在し，したがって茶摘み熟練労働者が存在し，しかも労賃が日本と比較してきわめて低廉であることが企業進出の誘因であろう。日本では労賃の上昇により茶摘み作業は手摘みから機械摘みへ転換している。ところが少なくとも理論的には，「一しん二葉」といわれる茶摘み作業は，機械摘みより手摘みのほうが良質のものを得られる。また茶摘みと加工との間の時間についてもケニア製茶は有利である。従来現地の茶プランテーションによる茶は紅茶用であったが，日本で広大な市場をもつ緑茶にこれを加工し，日本市場向けに輸出するというのが，そのアイデアである。

この直接投資は，第一に，日本とアフリカとの生産要素賦存量の差にもとづく，新古典派国際貿易パターンからも，また原材料の立地条件にもとづくロケーション理論あるいはステープル理論からも肯定される。

第二に，企業受入れ国側にとって，輸出市場が確保され，外貨稼得産業であるというメリットをもつ。このような開発輸入は，日本とアフリカ諸国がアフリカ側の入超になるということで，アフリカ諸国から日本に出されている不満を解消する要因ともなる。

この企業の難点は，第一に現地と日本との距離であり，運賃を差し引いてもなおアフリカ茶が日本茶と比較して競争力をもたなければならない点にある。

第二は，茶のように商標と販売ルートが密接な関係をもち，かなり保守的といわれる茶業界の体質にある。

現実には，ケニア緑茶は発売元の一企業の傘下にある店舗でしか売られていない。日本緑茶50％，アフリカ緑茶50％のブレンドが100グラム145円，日本緑茶70％，アフリカ緑茶30％のブレンドが100グラム295円で販売されている。[(10)] このことは，現段階では，品質ではなくて，労働力の低廉が，

注（9）『輸銀調査』192—3ページ，第4—1—20図および第4—1—21図。

(10) 二つのブレンドを方程式にして連立させ，アフリカ緑茶の価格を求めると負値になる。両者の茶の品質が異なるのかもしれない。

この企業の成否の鍵を握っていることを意味している。

K社についても事情は類似である。現地に牛が豊富に存在し，屠殺肉を処理する労働力が豊富に存在する。細分した肉片を煮沸し，冷凍して港まで冷凍トラックで運搬し，さらに専用船で日本まで運ぶ。この肉はおそらくコンビーフ用となる。調査時点ではまだ操業していなかったが，これが競争力をもつためには，牛肉の価格と労働力の低廉さにその要因を求めるほかない。

両社に共通な点は，現地の原材料と労働力を利用し，それを日本市場向けに加工する点にある。輸出市場としては日本だけが考えられているのである。

3. 直接投資の性格

調査対象の11社はすべて直接投資である。提携相手はその国の政府機関であることもあるし，同地に長年の経験をもち，したがって同国内市場に販売網をもつ企業であることも多い。とくにA型では，後者が提携先に選ばれることが多いと思われる。現地に長い経験をもつ企業はイギリス系もしくは地中海沿岸諸国系企業であることが多い。この事実は後述のアフリカナイゼーションと関係してくるであろう。

直接投資は資本とともに経営，技術が一括して移転するのが特徴である。とくに日本の直接投資企業では，調査対象11社をとっても，いわゆるメーカーと商社が一体となり，さらに銀行が参加している場合もあるが，直接銀行が参加していなくても，親企業つまりメーカーは特定の銀行系列に入っている。この事実は，直接投資は経営と技術ばかりでなく資本，販売網，原材料・機械・部品の輸入等が一体となって組み合わさっていることを意味する。この事実もまたアフリカナイゼーションと関係してくる。

II アフリカナイゼーションの問題

1. アフリカナイゼーション

アフリカナイゼーション[11]は，アフリカ大陸において非アフリカ的なものをアフリカ化しようという運動ないし政策を意味する。個別の国のレベルでは，ケニアではケニアナイゼーション，ナイジェリアではナイジェリアナイゼーションと呼ばれている。外来的なものを自国民化するという運動ないし政策は，アフリカ諸国ばかりでなく，アジアにもラテン・アメリカにも存在するが，たとえばインドネシアにとって，華僑の追放は，華僑もまたアジア人であるため，この運動・政策はインドネシアナイゼーションであってもアジアナイゼーションと呼ぶことはできない。アフリカはほと

注(11) アフリカナイゼーションについては，矢内原勝(編)『「アフリカナイゼーション」の意味と現実』アジア経済研究所，1973年，参照。

んどの国がかつて西ヨーロッパ諸国の植民地であったうえに，中間層を形成する人種グループも非アフリカ人であるので，アフリカナイゼーションという総称を使うことができるし，また事実，アフリカ統一への志向もつよい。

アフリカナイゼーションの対象に，一国の文化・社会・政治・経済構造のなかで，従来占めていた非アフリカ人をアフリカ人によって代替することが含まれることについては，意見の一致をみるが，これがそれだけにとどまるのか，それとも制度，企業さらには文化的局面に至るまでを含めるのかについては，学者によって見解が異なる。またアフリカナイゼーションに，植民地的性格ないし構造を払拭し，経済的独立を達成するという意味合いが付されていることもある[12]。しかし日本の対アフリカ直接投資はアフリカ諸国の独立後になされているから，日本企業の直面しているアフリカナイゼーションの問題は，植民地的性格の排除とは考えられない。これは経済発展の初期段階の問題である。

日本企業が現在直面しているアフリカナイゼーションは，被投資国側政府の経済開発政策そのものであり，具体的には資本の国民化と人員の国民化にわけることができる。後者はまた技術移転と密接な関係をもっている。なお，資本の「国民化」という語を使い「国有化」を避けた理由は，この政策は必ずしも国有化を意味せず，「国民化」ないし後述のように「アフリカ人化」であることにある。また日本語として定着している「民族資本化」という語を使用しない理由は，アフリカ諸国のような多部族国家では「民族」という語を使用するには問題があるからである。

2. 資本面——ナイジェリアの事例——

アフリカに直接投資している日本企業にとっての資本の「国民化」すなわちアフリカナイゼーションが現実に要請されている例としては，ナイジェリアが好例であろう。

ナイジェリア連邦軍事政府は，1972年2月に，ナイジェリア企業促進政令[13] (Nigerian Enterprises Promotion Decree 1972) を発表した。そしてこの政令の実施機関として，ナイジェリア企業促進ボード (Nigerian Enterprises Promotion Board) および各州にナイジェリア企業促進委員会 (Nigerian Enterprises Promotion Committee) を設立した。この政令の主要な目的は，ナイジェリア国内の商業および産業のナイジェリア化の促進である。その具体的方法は以下のようなものである。

まずナイジェリア国内の企業のうち特定の業種を表1と表2にリストアップする（第4表）。表1に含まれるすべての企業は，ナイジェリア人にのみ留保される。すなわち1974年3月31日以降，ナイジェリア市民あるいは友好市民 (citizens or associations) 以外のいかなる人間も，ナイジェリア国内の，この表に載せられているいかなる企業の所有者あるいは部分的所有者になることができない。

注(12) たとえば Kaman, C. M., *The Search for Economic Independence in Kenya*, Discussion Paper No. 160, Institute for Development Studies, University of Nairobi.

(13) 連邦軍事政府主席 (Head of the Federal Military Government) Y. Gowon 将軍によって発令されているから，正しくは「主席令」であろう。以下では「政令」と呼ぶことにする。

第4表　ナイジェリア化対象業種表

Sections 4 *and* 16

SCHEDULE 1　（表1）

ENTERPRISES EXCLUSIVELY RESERVED

Item

1. Advertising agencies and public relations business.
2. All aspects of pool betting business and lotteries.
3. Assembly of radios, radiograms, record changers, television sets, tape recorders and other electric domestic appliances not combined with manufacture of components.
4. Blending and bottling of alcoholic drinks.
5. Blocks, bricks and ordinary tiles manufacture for building and construction works.
6. Bread and cake making.
7. Candle manufacture.
8. Casinos and gaming centres.
9. Cinemas and other places of entertainment.
10. **削除
11. Hairdressing.
12. *Haulage by road of goods other than petroleum products.
13. Laundry and dry-cleaning.
14. Manufacture of jewellery and related articles.
15. Newspaper publishing and printing.
16. Ordinary garment manufacture not combined with production of textile materials.
17. Municipal bus services and taxis.
18. Radio and television broadcasting.
19. Retail Trade (except by or within the departmental stores and supermarkets).
20. Rice milling.
21. Singlet manufacture.

21A.** Stevedoring and shore-handling.

22. Tyre retreading.

Sections 5 *and* 16

SCHEDULE 2　（表2）

ENTERPRISES BARRED TO ALIENS UNDER CERTAIN CONDITIONS

Item

1. Beer brewing.
2. Boat building.
3. Bicycle and motorcycle tyre manufacture.
4. Bottling soft drinks.
5. Coastal and inland waterways shipping.

5A.** Clearing and forwarding agencies.

6. Construction industries.
7. Cosmetics and perfumery manufacture.
8. Departmental stores and supermarkets.
9. Distribution agencies for machines and technical equipment.
10. Distribution and servicing of motor vehicles, tractors and spare parts thereof or other similar objects.
11. Estate agency.

12. Fish and shrimp trawling and processing.
13. Furniture making.

13A.* Haulage by road of petroleum products.

14. Insecticides, pesticides and fungicides.
15. Internal air transport (scheduled and charter services).
16. Manufacture of bicycles.
17. Manufacture of cement.
18. Manufacture of matches.
19. Manufacture of metal containers.
20. Manufacture of paints, varnishes or other similar articles.
21. Manufacture of soaps and detergents.
22. Manufacture of suitcases, briefcases, handbags, purses, wallets, portfolios and shopping bags.
23. Manufacture of wire, nails, washers, bolts, nuts, rivets and other similar articles.
24. Paper conversion industries.
25. Passenger bus services (inter state).
26. Poultry farming.
27. Printing of books.
28. Production of sawn timber, plywood, veneers and other wood conversion industries.
29. Screen printing on cloth, dyeing.
30. Slaughtering, storage, distribution and processing of meat.
31. Shipping.
32. Travel agencies.
33. Wholesale distribution.

* Decree No. 7 (23rd February 1974) により修正。

** Decree No. 13 (21st March 1974) により修正。

出所：*Nigerian Enterprises Promotion*, Decree 1972.

またこの日以降，いかなる外国企業もナイジェリア国内に設立されることはできない。

ここにいう企業はすべての産業および商業を含む。またナイジェリア市民または友好市民とは，(a) 連邦憲法と1960年ナイジェリア市民憲法によってナイジェリア市民である人間，(b) ナイジェリア市民ではないが，アフリカ系であって，アフリカ統一機構 (Organization of African Unity) の加盟国の国民であり，ナイジェリア国内に居住し，業務を行ない続け，かつもしその人間の国籍のある国家が，ナイジェリア市民に対して互恵的に企業を設立し，業務を行なうことを許可する場合，および (c) 全資本あるいはその他の金融資産がすべてナイジェリア市民によって所有されている，1968年会社法 (Company Decree, 1968.) によって登録されている会社である。

表2に記載されている企業は，部分的に外国人には禁止されているものである。外国人 (alien) とは，法人あるいは非法人を問わず，ナイジェリア市民あるいは友好国民以外の人間を意味する。「部分的」の内味は，(a) (i) 企業の払い込み株式が20万ポンドを越えないもの，あるいは (ii) 企業の総売り上げ高が50万ポンドを越えないもの，および (b) もし払い込み資本が20万ポンドを越え，あるいは総売り上げ高が50万ポンドを越える場合でも，ナイジェリア市民あるいは友好国民の株式参加が40%以下の企業については，いかなる外国企業も，1974年3月31日以降は設立を許可

されず，また業務を続けることはできない。[14]

その後1974年2月23日付の政令7号に，1業種について修正がなされ，3月21日付の政令13号に2業種について修正政令が出された。これらは第4表にすでに修正箇所を明らかにして，記入してある。

以上のような，ナイジェリアの資本国民化政策の特徴として，次のようなことが指摘されるであろう。

第一に，表1の説明にあるように，企業の所有・経営はナイジェリア市民権をもつ人間ばかりでなく，アフリカ友好国民にも認められている。ここに一国レベルを越えたアフリカナイゼーションの思想をみることができる。

第二に，表1と表2にリストアップされている業種の特徴は次のように整理できる。

(a) 表1の広告業，理髪業，洗濯業，カジノおよびゲームセンター，新聞印刷・発行，市内バスとタクシー，ラジオ・テレビジョン放送，小売業等，表2の百貨店・スーパーマーケット，沿岸および国内水運業，不動産業，国内航空，各州間のバス運行，旅行代理店，卸売り業等をみると，第3次産業および公益事業がナイジェリア化の対象となっているといえる。

(b) 製造業のなかでは，技術的に生産が容易でナイジェリア人にでも着手の容易なもの，および資本と売り上げ高からみて，企業規模の小さなものが対象となっている。

このようなことから判断すると，ナイジェリア政府による企業のナイジェリア化政策の方針は，ナイジェリア国民経済の主柱（mainstay）[15]とか，基礎的産業（basic industries）[16]はナイジェリア人に留保したい，というよりも，むしろナイジェリア化の実行の容易なものから着手するという，プラクティカルな配慮がその方針の基盤を形成しているようにみうけられる。

企業のナイジェリア化の対象は，もちろん日本の企業をとくに目標としているものではない。西アフリカで長年にわたって経済的活動を営なんできたイギリス系企業も例外とはならない。むしろ最も深刻な打撃を蒙るのは，ナイジェリア経済機構の中間層を形成しているインド・パキスタン系および地中海沿岸諸国系（Levantine）企業であろう。かれらの主要な経済活動の分野は商業であり，しかもいかに利潤があがっても，店舗を拡張したり，他の分野とくに工業に投資する傾向が少なく，利益を国外たとえばスイスの銀行に送金したり，ラテン・アメリカに投資するような傾向がみられる。ところが表1の19は，小売業（百貨店およびスーパーマーケットによる，または内のものを除く）である。また表2の33は，卸し売り配給業である。したがって1974年4月1日以降，かれらが主要な経済活動分野から締め出されることになるのである。

注(14) Nigerian Enterprises Promotion Decree 1972.

(15) インドネシアの投資政策，Drysdale, Peter (ed.), *Direct Foreign Investment in Asia and the Pacific*, Canberra, 1972, p. 215.

(16) フィリピンの投資政策，*ibid.*, p. 260.

調査対象11社のなかで業種からみてナイジェリア化の対象となりそうなものには，H社がある。同社の資本構成は，その50%が日本のZ製造業社とY商社，50%がイギリス籍ギリシャ系企業のX社——この企業も長年にわたり西アフリカに経済活動を行なってきたもの——であるから，これは外国企業である。その製品はトランジスタ・ラジオ，ステレオ・プレーヤー，テレビジョン（白黒）であり，調査時にクーラー生産を準備中であった。ラジオ，ステレオ，テレビジョン・セットの組立は，表1の3に該当する業種である。ただし3には，部品の生産に結びつかない組立，という条件が付されている。同社はテレビジョン・セットの外箱は木工部で製作しているが，部品のほとんどは日本その他の先進国（ブラウン管は，非日本製造業社製）からの輸入である。したがって，同社は部品を生産するようナイジェリア政府から行政指導を受けていた。

同社はその後，資本金を6万ナイラより40万ナイラに増資し，そのうちの40%をナイジェリア化し，また数種の部品の生産を開始したので，ナイジェリア政府は同社に1972年政令を適用しないことに同意した。つまり，部品の生産によって表1の3から除外されるが，また仮に表2の扱いを受けても，資本金額40万ナイラ以上で，ナイジェリア人所有40%という点で適用を除外されることになる。

日本のナイジェリア内で活動している商社が，政令の適用を受けるのではないかと心配されていたが，現地法人以外は適用は免れたはずである。

C社は，化学繊維（再生繊維と合成繊維）を日本から輸入して，織布と染色を行なっている。同社は1973年12月に連邦工業大臣の訪問を受けた。ナイジェリア政府は同社が表1の16「通常の衣類」に該当すると判断していたようであるが，同社社長の説明により，業種上は政令適用外であることを認めた。しかし独立国の政府は，政令によらずに，いわゆる行政指導によってナイジェリア化を促進することもできる。

同社の資本構成は，日本の親会社（製造業）W社38%，日本の商社V社38%，ナイジェリア，フランス系の合弁会社U社23%となっている。U社には若干のナイジェリア資本も入っているが，この会社は外国資本会社とみなされているので，C社は100%外国企業である。連邦工業大臣は，表2の企業と同じように，C社に対して1974年3月31日までに株式の40%を公開するよう指導した。しかしその後，C社が表1にも表2にも該当しない業種であることを文書で確認し，これに伴い，40%の株式公開の要求を撤回した。

その後1974年3月14日付で連邦工業大臣（Federal Commissioner for Industries）J.E. Adetoro 博士の名で1972年政令適用の除外企業15社が発表された。

除外の理由をみると，その企業の株の所有が40%以上ナイジェリア化していること，およびそれに類するものが9社で，これらは表2についてである。その企業の業務の特定のものについて除外されているのが5社，部品のいくつかがナイジェリアで生産されているという理由で除外されたの

が1社である。

除外企業のなかには日本企業は1社も含まれていない。H社と同業種の企業が1社あり，この企業の除外理由が，前記ナイジェリア製部品の使用である。しかし日本進出企業はすべて，1972年政令の1974年4月1日以降の適用を免れたようにみえた。ところが新しい事態が発生した。

D社は，業種からみても，また払い込み株式資本7,050,000ナイラ(旧1ポンド＝2ナイラ)(1973年)という点からみても，表1と表2の対象業種に含まれないはずである。事実，私が同社を訪ねた時点では，資本のナイジェリア化を要求される可能性はないと判断されていた。D社の資本構成は，日本の投資会社51.5%，残りはアメリカ系，イギリス系，クウェート系，ナイジェリア系の5社および個人が所有している。

D社はナイジェリア国産の原綿を使用することが建前となっているが，同国北部に続いている干ばつのため，原綿の同国内での入手が困難となり，現在操業率を20%削減している。このような事情を背景にして，ナイジェリア政府は1974年6月に，原綿の輸入資金300万ナイラの融資と引き換えに，日本側の出資比率を40%に引き下げ，株式の過半数をナイジェリア化することを要求してきたと伝えられた。[17] しかし，その後私の得た情報によると，上の記事は正しくない。D社はナイジェリア出資比率を現在の29.42%から40%に引き上げることを要求されている。ナイジェリア出資の構成は，投資会社T社と開発会社Q社（合計28.89%）と個人(0.53%)である。T社は，前記1974年3月15日付の除外企業のリストのうちに，ナイジェリア側が間もなく支配的株式を得るであろうという理由で含まれている。

本稿の調査対象には含まれていないが，石油開発を業種内容とする日本の直接投資企業L社に対しても，現行のナイジェリア側出資比率51%を，生産開始の段階で55%に引き上げるように契約変更を要求された。[18]

以上にみられるように，独立国の政府はいわばオールマイティであるから　たとえ業種上1972年政令の対象でなくても，行政指導によったり，融資上の条件を制約したりすることによって，ナイジェリア政府は企業のナイジェリア化を促進する意向である。さしあたりは40%の資本のナイジェリア化が目標とされているように見受けられるが，これとても，企業によってはそれ以上のナイジェリア化を要求される場合もあるのである。外国直接投資企業は，結局はナイジェリア政府の要求を受け入れなければならないであろう。

日本企業をも含めて，外国企業は，企業としての性格上，なんらかの対応策を講じなければならない。

第一には，部品生産のナイジェリア化を推進することによって，除外企業となることである。こ

注(17)　朝日新聞　1974年6月5日　朝刊。
(18)　同紙。

の場合には，部品の定義と部品の国産化率の規準が問題である。これについてはナイジェリア政府も明確な規準をもっておらず，個別に折衝するほかない。部品の生産をその企業内で開始するか，または利用できればナイジェリア国産の部品を購入することの選択が考えられてもよさそうであるが，いずれにしてもこれらの手段が現行の部品の輸入を代替しなければならない以上，コスト上昇によるその企業の採算悪化が問題となろう。

第二に，ナイジェリア政府の要求どおり資本のナイジェリア化に応じることが考えられる。株式を公開した場合，株価は額面（通常2ナイラ）もしくは多くてもその10%程度のプレミアムで株式の譲渡を余儀なくされるものと予想される。この場合ナイジェリア側の引き受け者が，州政府なり連邦政府であれば，企業の国有化の方向に進むことになる。ナイジェリアのように，社会主義を標榜していない国家の場合には，国有化の必然性はない。株の一部を関連のナイジェリア民間資本に引き受けてもらった事例もある。

ナイジェリア側出資率の増加が，増資によってなされることもある。いずれにしても株式の公開・譲渡は，その企業の資金繰りを容易にしても，資本収益率を低下させることになろう。C社もI社も，いずれは40%の株式のナイジェリア化を要求されることを予想し，対策を講じている。

第三に，長期的に，外国企業がその業種からは撤退する方針をとることである。すでにユニリバー（Unilever)系の大商社で，長年西アフリカで活動していた連合アフリカ会社（United Africa Company, UAC）は，輸出用1次産品の買い付けからは撤退した模様である。[19]

第四に，日本企業では，前記の「出向的」性格から問題にならないが，インド，パキスタン，レバント系企業にとっては，企業家すなわち企業の所有者個人が，ナイジェリア市民権を獲得する方法がある。東アフリカのケニアやウガンダでは，部分的にこのような手段がとられている。

3. 人員面

人員のアフリカナイゼーションは，ケニア，ナイジェリアおよびエチオピアの日本企業にとって，業種と規模を問わず共通の問題である。

調査対象11社の現在の日本人と現地人との概数が，第1表に示されている。日本人の数は，工場拡張等のために，一時的に来ている人数を除き，現地人は臨時雇用労働者をも含めてある。

A社やH社のように，すでにアフリカナイゼーションが，かなり進んでいるところもある。とくにH社は社長と技師の2名だけが日本人で，工場長は北部のアーマード・ベロ（Ahmadu Bello）大学卒のナイジェリア人である。

これらに対して，日本人がなおかなりなポストを占めている企業に対しては，政府が個別的にア

注(19)　同社は1959年に，自発的にガーナのココア買い付けの分野から，撤退している。これは利潤の少なくなったこととともに，ガーナ化政策に対応したものである。("Cocoa Buying and Ferries in Ghana," UAC, *Statistical and Economic Review*, No. 23, Sep. 1959, pp. 45-46.)

フリカ人化を要求している。たとえば，B社に対しては現在の日本人11名を6名に減じるよう，要求している。また調査時点で，D社は52名の日本人を1974年9月末までに40名へ，さらに1975年9月末までに10名に削減するよう要求されていた。これは現在，日本人は45名で，1974年9月末までに24名，1975年9月末までに10名，78年には4名に削減するよう要求を受けているといわれる。(20)

人数ばかりでなく，アフリカ人化の職制上の地位も指定される場合もある。たとえばF社は，総務課長と工場長は日本人でよいが，他は究極的にアフリカ人化するよう，そして順序として第一に会計課長をアフリカ人化すること，その引き継ぎ予定者の名前をあげることまで要求されている。

政府はアフリカ人化促進の手段として，上記のような直接的指示のほか，たとえばG社は日本人従業員のうち妻帯者は4年，独身者は3年で交代させているが，このとき政府は交代者に対して労働許可（work permit）の更新を認めないことによってアフリカ人化を促進することもできる。従来G社は工場増設を理由に労働許可の更新を受けることができたが，長期的には事務系1名（社長），社長秘書（総務課長）と技術系1名（工場長）のみ日本人が許される方向に進むであろう。

人員のアフリカナイゼーションの外国直接投資企業にとっての問題点は以下のようである。

昨今日本人の給料の上昇傾向が大きく，そのうえ，有給休暇，交代の旅費等の費用がかかる。したがって，もし交代する現地人が日本人と同水準でその職務を遂行できるならば，アフリカ人化は企業にとってコストの減少を意味し，企業の経営上の利益と現地政府の政策は矛盾しない。

技術の一部は資本財（機械）に体化されており，また一部は人間に体化されている。したがって，人員のアフリカナイゼーションは，技術と密接な関連をもっている。

アフリカ人労働者の質について，作業行程によっては（たとえば機械ベースの作業である紡糸に比べて工員のセンスを必要とする織布行程）多少日本人労働者より劣ることはあっても，「マニュアル」にもとづく作業については，アフリカ人労働者の質に大きな障害はないという意見が一般的であった。しかし，このような生産工程はすでにアフリカ人化しているのが通常である。

またアフリカ人労働者を，企業内で訓練することもできるし，選抜した人間を日本に送って訓練することもできる。

事務系，技術系を含めて経営，管理，設計さらに緊急事態が発生したときの処理等までを技術に含めると，このような技術が要求される役職は，なお日本人が占めているのが一般的である。『輸銀調査』によると，日本の海外直接投資企業内の日本側掌握ポストの地域別の数字は第 表のようになっている。

この表をみると，アフリカでは，日本人が生産技術部門の責任者である比率が多いことが特徴として指摘される。

このアンケート調査の結果から受ける印象は，私の調査結果ともほぼ一致している。本稿の調査

注(20) 朝日新聞 1974年6月5日 朝刊。

第5表 日本進出企業の日本側掌握ポスト

日本側掌握ポスト	アフリカ		発展途上地域[1]		合 計[2]	
	件 数	%[3]	件 数	%[3]	件 数	%[3]
常勤の実質最高責任者である	23	61	446	63	532	64
経理部門の責任者である	18	47	267	38	312	38
販売部門の責任者である	17	45	236	34	280	34
生産技術部門の責任者である	34	89	487	69	541	65
労務部門の責任者である	8	21	81	12	93	11
その他の部門の責任者である	1	3	43	6	52	6
合 計	101	266	1,560	222	1,810	218
進出企業数	38	100	704	100	828	100

1. 東アジア，東南アジア，西アジア，中南米およびアフリカ。
2. 上記に，北米，ヨーロッパおよび大洋州を加えたもの。
3. %は進出企業数に対する比率。重複記入を許した。
出所：『輸銀調査』85ページ，第2—1—6表。

対象11社は，社長はすべて日本人であり，生産部門の最高責任者（工場長）もH社を除いては，すべて日本人である。H社も工場長は前記のように，ナイジェリア人であるが，日本人技師が1人ついている。また企業によって役職名は異なるが，たとえば繊維関係の工場で，その内部が紡績，織布，加工の3部門に分れていれば，各部門の責任者（課長ないし係長）は日本人が占めている。

また『輸銀調査』によって，日本の進出企業の使用技術をみると第6表のようになっている。

技術は人間ばかりでなく資本財に体化されている部分もあることは前述のとおりである。いま『輸銀調査』により，日本の進出企業の主要設備の調達先をみると第7表のようになっている。

第6表 日本進出企業の使用技術

使 用 技 術	アフリカ		発展途上地域[1]		総 計[2]	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%
日本側の技術	44	90	724	87	823	82
現地側の技術	—	—	41	5	91	9
第三国の技術	2	4	28	3	35	4
日本および現地側の技術	—	—	16	2	25	3
日本および第三国の技術	3	6	24	3	24	2
現地および第三国の技術	—	—	3	0	5	0
合 計	49	100	836	100	1,003	100

1. 2. は第5表と同じ。
出所：『輸銀調査』98ページ，第2—1—21表。

アフリカは日本側技術使用と日本からの主要設備輸入が特徴的に高い。前者については，アフリカの技術水準と日本のそれとの格差の大きさが原因であろう。後者については，たとえ日本企業であっても，企業がますます多国籍企業的性格を帯びてきている今日，日本企業に日本ナショナリズ

第7表　主要生産設備の調達先

	アフリカ		発展途上地域[1]		総　計[2]	
	企業数	%	企業数	%	企業数	%
主として日本から輸入した	40	82	597	73	649	67
主として現地の国産品で調達した	1	2	57	7	117	13
第三国から輸入した	3	6	53	6	69	7
日本からの輸入と現地国産品を使用した	1	2	55	7	61	6
日本および第三国から輸入した	4	8	50	6	50	5
現地国産品と第三国からの輸入品を使用した	—	—	3	0	13	1
日本および第三国からの輸入と現地国産品を使用した	—	—	6	1	12	1
合　　計	49	100	821	100	971	100

1. 2. は第5表と同じ。
重複記入を許したが，組み合わせ集計を行なった。
出所：『輸銀調査』100ページ，第2—1—23表。

ムを期待することはできない。[21] つまり日本企業だからといって国産品愛用の偏向をもつものではなく，第三国から輸入したほうが日本から輸入した場合よりも低コストであるならば，企業は第三国からその機械なり部品を輸入することを躊躇しない。しかしながら，アフリカ内の日本企業がその直接投資企業としての性格から，事務系，生産技術系の管理職に日本人を派遣し，日本技術を使用し，主として日本製の機械設備を使用するのは，事実上これらの要素が一体となっているからにほかならない。

アフリカナイゼーションの要請により，人員の日本人から現地人への代替を遂行するに際して，以上の事情すなわちアフリカの資格ある人員の供給条件と，私の調査による日本企業の実情から，問題点は以下のように整理されるであろう。

第一に，代替可能の資質をもつ現地人（アフリカ人）の数が絶対的に少ない。代替用員徴集の具体的方法としては，新卒の採用と他企業からの引き抜きが考えられる。前者については，たとえばエチオピアで，その国の大学の工学部の新卒は10名以下であり，しかも政府，軍隊関係に大多数が就職するので，民間企業にとって採用可能な人数は数名にすぎない。学位をもっている新卒者は，企業内での経験年数を無視して，学位取得者としての給料を要求する。日本人工場長が学士であれば，エチオピアのハイレ・セラシエ一世（Haile Selassie I）大学卒も学士であり，同等であるとエチオピア人は発想する。

代替用員を他企業から引き抜くためには，相対的に高い俸給賃金を支払わなければならないのは当然である。これは第二点に関係する。

第二に，もし日本進出企業が，人員を日本人から現地人に代替することによって，費用の削減を

注(21)　発展途上国は政治と経済がなお未分化であるので，この間の事情を理解しにくいようである。

意味しないならば，企業にとってこの代替の誘因はない。日本企業のアフリカへの進出誘因の一つが，賃金の低さであるならば，代替する現地人が日本人と同等の賃金・俸給を要求するならば，企業進出の意味が失われることになる。

実際には，代替する現地人雇用の費用は日本人よりは多少は低いであろうが，そのかわり業務遂行の能力は，少なくとも短期では，日本人とまったく同じレベルではないのが一般的と予想される。したがって，賃金・俸給格差を効率格差が相殺するかどうかが日本企業にとってのクリティカルな点である。

Ⅲ　結　　び

海外直接投資企業の国民化政策との関連での問題は，資本面については，被投資国の経済開発政策上，結局は国民化の方向に進むであろう。短期的には進出企業側が諸種の対応策を講じるであろうが，長期的にみて，また国際分業の観点から，新古典派の要素賦存量の理論上日本が比較優位を喪失しつつある業種から順次に，撤退してゆくことが基本線であろう。

ただし被投資国側にとって，外国資本に制約を課すと，それは外国資本の流入を減少することになる。とくに直接投資の場合には，資本ばかりでなく技術もまた，自動的に流入しにくくなる。さらに日本の直接投資の特徴として，製造業（メーカー）と資本（銀行）と，この企業に関連する輸入・輸出のマーケッティングを担当している商社が一体になっているので，この企業の国民化は，原材料・機械設備の輸入さらに製品販売網の喪失をも意味するかもしれない。被投資国側は，外国企業の国民化に伴う経済発展にとっての利益（benefit）と費用（cost）がトレード・オフの関係にあることを正しく認識することが望ましい。

人員と技術の国民化については，この政策の遂行によって，その企業の採算が悪化すれば，それは日本側ばかりでなく，被投資国にとっても損失である。国民化の結果，たとえばその企業の工場の機械・設備が赤サビになれば，その国にとっても損失である。

一般的にいって，外国企業側は，代替する現地人の能力を過少評価し，逆に被投資国側はこれについて過大評価する傾向にある。日本が明治維新以降の近代化の過程で，多くの外国人を雇用したが，彼らは日本を去るに際して，その後受け継ぐ日本人の能力について悲観的であったと思われる。[22] ところがその後の歴史の展開は，外国人の心配は杞憂であって，日本人は結局は外国人から伝えられた技術を国産化することに成功したのである。また外国人技術者は「お雇い」であって雇用と解雇について，日本側に主体性があったことは，アフリカの状態の過去の植民地時代とも今日の直接投資企業とも異なる点である。

注(22)　たとえば梅渓昇『お雇い外国人』日経新書，1965年，参照。

「三田学会雑誌」67巻8号（1974年8月）

私がこの問題について懇談したサセックス大学発展研究所（Institute of Development Studies, Sussex University）の学者たちは，日本の事例も熟知しており，アフリカ人の能力についても，日本企業の判定は悲観的であって，実際にはアフリカ人によって代替されるという見解をとっていたのは，きわめて印象的であった。このことは，事態に直面している人が悲観的となり，客観的に観察できる人が，同じ問題について楽観的となる傾向を示している。

しかし，日本の明治維新直後の状態と今日のアフリカ諸国の状態は同じではないし，技術そのものの性格も同じではなく，日本人とアフリカ人は人種的にも，歴史的にも同じではない。もちろんこの格差の判定は質的なものであって，事実上不可能である。

さらに今日，アフリカ人が，マニュアルにもとづく作業はできるが，管理や緊急事態の処理に難点があるのは，過去に行なわれた白人企業家の教育の結果であるという可能性は十分存在する。学位があれば同等の俸給を要求するという態度も，学位のないことを理由に，差別的扱いをした白人企業家の態度に対するアフリカ人側の反動的結果であるかもしれない。

日本進出企業が短期的ばかりでなく，長期的観点に立つことは必要であるが，私企業は利潤最大化・危険最小化原則に従う必然性がある。被投資国側は，その政策の実施が外国企業に対して不利な影響を及ぼすが，しかも外国資本の流入を望むならば，アフリカナイゼーション政策に伴う，外国企業に対する補償を援助として投資国側政府に要求する方法がある。ただし，投資国側の可能な援助額は無限ではない。

被投資国側はその国民化政策，本稿の場合はアフリカナイゼーション政策により，経済発展が最小費用径路から乖離する可能性を考慮し，この政策が，長期的にみてその国の経済発展になるような順序で実施する必要がある。独立国の政府は外国企業に対し，経済的にはのちに停滞という形で報復を受けるかもしれないが，少なくとも政策的には上位にあるからである。（1974年7月）

（経済学部教授）

ニュー・ヨークからアイオワへ（下）

——ある農民の西部移住——

岡　田　泰　男

はじめに
Ⅰ　西部移住と農場売買
Ⅱ　西部移住と農業生産
（以上『三田学会雑誌』67巻7号）
Ⅲ　西部移住と農業労働
Ⅳ　西部移住と農場経営
Ⅴ　結　び

Ⅲ　西部移住と農業労働

ベンジャミン・ギューがアトキンズ収穫機を購入したのは1855年であったが，アメリカにおいて小麦収穫の機械化が普及しはじめたのは，まさにこの頃であった。収穫機の使用が一般化した原因としては，クリミア戦争などによる小麦価格の上昇と，その結果としての作付面積の増大，さらには労賃上昇による収穫機利用の有利さなどがあげられている。また機械化の結果として，労働時間が大いに節約され，労働生産性が上昇したことは周知のところである。(1)

小麦価格の上昇という点については，ベンジャミンの日記からもうかがい知ることができる。例えば1853年には，ベンジャミンが小麦を売却した際の価格は，ブッシェルあたり40セントから50セントであった。それが1855年になると，ブッシェル95セントとか1ドル25セントとかいう価格になり，収穫期の後で小麦価格が低いはずの10月にも1ドル40セントで売れている。しかし，作付面積については日記には記されておらず，したがって労働時間の節約という点についても，はっきりしたことは解らない。また，たとえ作付面積が解っていても，日記には何時から何時まで働いたというような記載はなく，収穫機によって何時間分の節約ができたかを正確に知ることは不可

注(1)　Leo Rogin, *The Introduction of Farm Machinery* (Berkeley, 1931). なお，同書97頁にアトキンズ収穫機の図がのっている。また，次を見よ。Paul A. David, "The Mechanization of Reaping in the Ante-Bellum Midwest," in Robert W. Fogel and Stanley L. Engerman, eds. *The Reinterpretation of American Economic History* (New York, 1971), pp. 214-227.