

内部化理論の批判的検討¹⁾

長谷川 信次

1. はじめに
2. 系 譜
 - 2-1. 市場の不完全性
 - 2-2. 市場構造から取引コストへ
 - 2-3. 内部化理論の深化
3. レディング学派の内部化理論
 - 3-1. 分権的内部市場としての企業論
 - 3-2. 外部市場の取引コスト
 - 3-3. 内部市場の取引コスト
 - 3-4. 海外進出方式の選択
 - 3-5. 選択のプロセス
4. 取引コスト経済学派の内部化理論
 - 4-1. 階層組織としての企業
 - 4-2. 外部市場の取引コスト…水平的取引
 - 4-3. 外部市場の取引コスト…垂直的取引
 - 4-4. 内部化のベネフィットとコスト
5. 内部化理論の再構築へ向けて

1. はじめに

「欠陥のある外部市場に代替する」手段として、企業は「内部市場を創設」する。多国籍企業によるこの「内部化 (Internalization)」こそ「国際経営論の中心的概念」となる。代表的内部化論者の一人であるラグマンは、内部化理論の有用性をこのように強調してやまない (Rugman 1981)。彼の見解は極端であるとしても、内部化の概念は多国籍企業の諸現象を分

析する上で有力な道具となりうるものが、今日、共通に認識されている。

多国籍企業とは、複数の国に活動拠点を設営し、資源調達・研究開発・生産・販売活動を地球的規模で展開する企業である。これらの活動拠点はそれぞれに独立の企業体をなしてはいるが、そこでの経営活動は実質的には、重要資源の供給を握っている本国の親会社によってコントロールされているから、多国籍システム全体を、統合された経営主体として見る必要があるとなってくる。この意味で、多国籍企業とは自らの組織を国境を越えて世界各国に張り巡らした企業である、と言い換えることができよう。

内部化理論は、こうした組織の国際的拡張の側面から、多国籍企業の生成・発展とその行動原理を解明しようとする一つの仮説である。すなわち、そこで行われている企業内国際分業を、国際貿易論で想定されたような外部市場を通じた各国の経済活動の調整メカニズムと比較することで、多国籍企業の存在意義を探ろうとするものである。両者の比較は取引の効率性という観点から評価される。

従来から内部化は、主として国際経営論の領域で、多国籍企業の理論を展開する上での鍵概念として援用されてきた。最近では、国際経済学の分野でも内部化をとりいれた方向でのモデル分析²⁾が試みられ、また、わが国の研究者の間でも、内部化概念の重要性が認識されるようになった³⁾。これらの一連の動きを見るかぎり、「内部化」は、多国籍企業の理論としての市民権を確立したかのようにもみえる。

しかしながらそうした即断を行なう前に、これまでの内部化理論を慎重に検討しておかねばならない。本稿の目的はここにある。検討の結果、内部化が完成された多国籍企業の理論としての要件を満たすまでには、いまだいくつかの課題が残されている⁴⁾ことが明らかとなるであろう。それに対する一つのレスポンスとして、内部化理論の再構築を試みる作業につい

ては、近く発表予定の次稿を参照されたい。

2. 系 譜

2-1. 市場の不完全性

伝統的議論では、多国籍企業が分析上に明示的に現われてくることはなかった。多国籍企業は資本を国際的にアービトラージュ（裁定）する担い手と想定され、国際貿易論に資本移動の側面を導入することで理論モデルが展開された。そこでは、経営支配を目的として多国籍企業が行う国際投資は「直接投資」と呼ばれ、「間接投資」とは定義上区別されたが、両者の差が実質的に意識されることはなかった。

多国籍企業を直接の分析対象とする研究は、ハイマーの博士論文（S. Hymer 1960）に始まる。ハイマーは、多国籍企業を現代の巨大企業に特有の独占レント追求行動が国際的次元で展開されたものであると考えた。企業は、競争を制限して独占的優位から潜在的なレントを引き出すため、海外に自ら進出するとされたのである。

ハイマーの論文を契機として、多国籍企業の理論は、国際貿易論の一部分としてではなくミクロの企業レベルで展開されるようになった。資本移動よりも企業活動と組織の国際的拡張の側面から多国籍企業が把握され、議論の出発点に市場の不完全性を据える方向へと、その後の理論研究はシフトしてきている⁵⁾。

ハイマーの分析枠組は、その後、進出先では「外国企業として」宿命的に背負わされたハンディー・キャップを相殺するような優位性を持つことが企業多国籍化の必要条件であるという「優位性の命題」として、キンドルバーガー（C.P. Kindleberger 1969）やケイブス（R. Caves 1971）らに受け継がれ、ハイマー = キンドルバーガー・モデルとして一応の確立をみた。そして60年代に圧倒的強さをみせた米系多国籍企業による直接投資を説明

しうるような、「優位性の源泉」を探る研究が盛んに行なわれた⁶⁾。そこでは、専有技術、資金力、規模の経済性、差別化製品など、要素・販売市場におけるさまざまな参入障壁が強調されている。これら参入障壁こそが、企業が海外に進出する際のいわば基礎体力をつくると考えられたのである。企業の多国籍化とは、こうした独占的優位性を自ら海外に移転・利用することで、それが生みだすレントを最大化し、優位性をさらに強化して独占的地位を維持する手段に他ならない。その結果、市場はますます不完全性を強めていくことになる。かくしてハイマー (Hymer 1970) は、多国籍企業の「二重性 (Dual Nature)」として経営資源の国際移転の役割を評価しながらも、独占がもたらす非効率な資源配分や所得分配の歪み、さらには国家主権の弱体化は高すぎる代償であると認識し、多国籍企業に対して規制的な政策提言が導かれた。

2-2. 市場構造から取引コストへ

われわれがここで対象とする内部化理論は、ハイマー = キンドルバーガー・モデルとは異なり、多国籍企業を効率的な取引の担い手として好意的に評価する。

よく知られているように自由貿易の世界では、比較優位に従って各国は生産に特化し、製品貿易を通じて国際分業が行なわれる。また、技術や知識などの経営資源も、比較優位構造を強化するように国境を越えて移動する。製品・資源の貿易は自由市場で行なわれ、多国籍企業が生まれる余地はないはずである。

しかしながら、市場が完全に機能していない場合には、そうした製品・資源の経済合理性に基づいた国際移動が阻害される。したがって、市場以外にこれらの国際移転を円滑に行なってくれる「場」があれば、企業はこれを利用したいと考える。

「内部化」とは、製品や経営資源を国際的に移転するときに、不完全な市

場をバイパスする「場」を企業みずからが積極的につくりだす行為である。製品・資源のフローを不完全な外部市場の価格調整に任せるのではなく、企業内部に移転の場を設け、代理価格を設定したりフローそれ自体を直接にコントロールしようとする。その結果、企業にとって外部市場を利用するよりも安上がりとなる。また、円滑な国際貿易が回復することで分業と貿易の利益が拡大し、世界的な資源配分の効率性も高まる。さらには、技術・知識の移転が促進され、世界経済の発展にも貢献する。

このように、多国籍企業を効率的な資源配分の場とみる内部化理論は、その源を、周知の「コース定理」にもつ。コース (R. H. Coase 1937) は、市場システムの利用にはコストがかかる⁷⁾ ことを明確にし、それが企業を利用するコストを上回る場合には企業がその地位を代替し、その限りにおいて企業の領域が拡大していくという定理を打ち出した。その後、コースの流れを受けて、ミクロ経済学と経営学のフロンティアで、企業一般の存在理由を解明しようとする「企業リアリズム」の動き⁸⁾ が活発に展開されてきているが、内部化理論はこれらの動きとも合致する。

同じように市場の不完全性を出発点としながらも、ハイマー＝キンドルバーガー・モデルでは、多国籍企業自身が参入障壁を形成している側面に注目して、「構造的な」市場の失敗が強調された。

それとは対照的に、内部化理論は、市場の不完全性をむしろ外生要因としてみる⁹⁾。市場取引される財・サービスの特性や取引環境が一定の状況におかれると、市場の利用には不可避的にコストがかかったり、市場そのものが消失してしまう。不完全市場を多国籍企業の競争制限的行動がつくり出した「構造的な」ものとみるのではなく、取引それ自体に内在する、先天的な「取引コスト関連の」市場の失敗とみなすのである¹⁰⁾。それゆえに、多国籍企業こそが市場に代替する効率的な取引の手段として評価されるのである。

2-3. 内部化理論の深化

コース定理を初めて多国籍企業に応用したのは、マクマナス (J. C. McManus 1972) である。

マクマナス以降、今日まで、内部化理論は大きく2つの流れに沿って展開されてきている。一つは、バックレー = カソンの研究 (P. J. Buckley & M. Casson 1976) を契機として、ラグマン (A. Rugman), ダニング (J. H. Dunning), デイビス (H. Davis) など、主として多国籍企業プロバの研究者による「レディング (Reading)」学派¹¹⁾である。もう一つは、企業の経済理論として、ウィリアムソン (O. E. Williamson) が体系化した「取引コストの経済学」である。取引コスト経済学派では、ティース (D. Teece), ヘナート (J-F. Hennart) など、米国の研究者が中心となって、企業一般が成長する過程の延長上に多国籍企業をとらえようとしている。

両学派とも、市場の不完全性を国際移転される財・サービスの特性に起因する取引コストに置き換え、多国籍企業をそれに代わる効率的な取引の実現手段とみなす点で、共通している。すなわち、国際市場よりも企業組織の方が低コストで取引を行える条件を明示することで、多国籍企業の存在意義を探ろうとするものである。

こうした共通点に目を奪われて、レディング学派と取引コスト経済学派はともに内部化理論という名のもとに同一視されることが多い。またとりわけわが国では、レディング学派のみが多国籍企業の「内部化理論」として脚光を浴び、取引コスト経済学派はこれまであまりとりあげられてこなかった。しかしながら詳細に検討してみると、

- 一市場の不完全性が取引コストを形成するメカニズム
- 一内部化の意味
- 一内部化が取引コストの削減につながる論理

ー内部化のコスト

などの重要な諸点に関して、レディング学派と取引コスト学派は必ずしも同じ見解をとっているわけではない。それら相違点に注意しながら、本稿では次に、レディング vs 取引コスト経済学という視座からこれまでの内部化理論を評価しよう¹²⁾。

3. レディング学派の内部化理論

3-1. 分権的内部市場としての企業

レディング学派のいう内部化とは、「実現されなかった潜在的な正規市場に代わる効率的市場を企業が自社内部に創設する」(Rugman 1981) ことである。企業の内部市場を「できるだけ完全な市場に近い状態で機能させることによって、多国籍企業は強みが発揮される」と、バックレーは断言する (Buckley 1983)。

外部市場と同様、内部市場においても価格を媒介として分権的な資源配分メカニズムが働くとレディング学派は考えている¹³⁾。各子会社は本社が設定した内部価格 (シャドウ・プライス) を与件として受けとり、一つの利潤責任単位 (プロフィット・センター) として自らの効用を最大化するように行動する。本社は、そうした子会社の自律的行動が効率的な資源配分を導くように価格を計算して、各子会社にシグナルを与える。

このようにみえてくると、内部化されるのは理想的には実現されるべきであった外部市場そのものであり、内部市場はそのコピーに他ならない。内外市場の差は、外部市場では価格が市場で外生的に決まるのに対して、内部市場では本社が集権的に内部価格を設定する点のみに限られている。つまり、外部市場から内部市場へと取引の「場」が変化しても、取引の「原理」については本質的な差は起こらない。

レディング学派の言うようにいずれの市場でも基本的には取引が市場原

理に従うとすれば、内部化は、市場原理を実施する「場」として内部市場の方が外部市場よりも適しているときに行なわれる。しかしながら、その説明が十分になされているとは必ずしもいいがたい。

3-2. 外部市場の取引コスト

潜在的な外部市場が実現されないのは、市場原理が十分に機能しないからである。その場合に外部市場を利用しようとするれば、取引コストを負担せねばならない。この市場の機能障害を識別する作業に、これまでもっとも多くの努力が注がれてきた。

取引コストをもっとも網羅的に扱ったカソンの分類（Casson 1979）に従えば、外部市場が正常に機能しないのは、以下の4種類の取引コストが発生するからである。

第一に、市場を均衡させるコスト。外部市場では、交渉による価格形成を通じて資源配分と報酬の分配が行なわれるが、経済環境が予期しなかった変化に直面すると価格を介した需給調整では時間がかかり、一時的に資源のミスアロケーションが発生してしまう。また、需給関係において双方独占が形成されると交渉を通じては価格が形成されない可能性が高まる。さらには、規模の経済性が働いている場合には、社会的に効率的な供給水準を確保するために差別価格を適用しなくてはならないが、外部市場では容易ではない。

第二に、契約のコスト。外部市場の取引では、契約を介して所有権が移転するが、その際、取引相手は義務の遂行を怠ろうとするかもしれない。例えば、短期的には品質や数量をごまかしたり、あるいは長期的には意図的に破産宣言を行うなどの行為である。そうした行為を発見し、それに対して十分なペナルティーを課すことが難しければ、取引相手が債務履行を怠ろうとするインセンティブは高まる。また、契約はその作成にもコストがかかる。市場契約では、将来起こりうるさまざまな不測の事態（コンテ

インセンシー)を前もって規定しておかねば後の争いのもととなるが、そのためには膨大なリストが必要となってしまう。

第三に、所有権とその移転にかかわるコスト。契約の作成にはそもそも所有権が移転可能であることが前提であるが、移転が困難であったり、所有権それ自体が法的に確立しにくい場合もある。例えば、技術・知識などの財は、所有権を主張しようとするれば情報が公開されてコピーが容易となり、結局は所有権を失ってしまう。その結果、開発に要した莫大な私的コストが回収されず、効率的な生産と取引の両方を阻害してしまう。いわゆる「専有性」の問題 (Magee 1977) が不可避である。

第四に、介入のコスト。価格統制、関税、課税、対外投資規制など、政策当局による市場介入の影響を回避するために、企業は、資源配分の指標となる実際の価格とは別に名目的な移転価格(トランスファー・プライス)を用いたいと考える。

これら一連の外部市場のコストは内部市場では発生しない、とカソンは考える (Casson 1979)。内部市場においては、本社の裁定価格でスムーズに市場を均衡させ、明示的な契約や所有権の移転が不要となり、移転価格の実施も容易となるというわけである。しかしながら、レディング学派が企業内部でも市場原理が機能していると仮定する限り、外部市場のコストが完全に消滅する保証は必ずしもない。

3-3. 内部市場のコスト

外部市場と同様に、内部市場での取引にもコストがかかる。カソンは内部化のコストとして4点を指摘している (Casson 1979)。

第一に、インセンティブの喪失。外部市場では価格メカニズムを通じて行なわれた各経済主体への報酬の分配が、内部市場では、内部化の実施者(本社)の裁定によって行なわれる。したがって、海外子会社は生産努力や効率性の改善を行なっても直接に報酬の増分につながらず、そうした努

力へのインセンティブが生まれにくい。

第二に、市場細分化がもたらす効率性の損失。内部化は世界市場全体の一部だけを企業内市場に取り込むから、規模の経済性が活かさない可能性が出てくる。また、需給均衡を内部市場だけで行なう場合、市場が最小効率規模に達するためには供給側と需要側の活動ユニットの最小公倍数が必要となるが、こうした規模が内部市場だけではまかなえないことも多い。

第三に、情報獲得のコスト。内部化の結果、広範な領域にわたる活動が共通の所有とコントロールの下におかれるから、それら活動にかかわるさまざまな情報や知識を把握しておかねばならない。しかも多国籍企業の場合、活動ユニットは遠隔地に立地し、異なる社会・文化・言語をもつ国にまたがっているために、情報・知識の獲得作業はよりいっそう複雑となる。

第四に、取用のリスク。海外の活動ユニットを内部化することで、そのユニットは現地社会からみれば外国企業の所有の下におかれる。こうした外資に対しては、子会社活動の差別的制限や資産の取用などの敵対的な政策がとられやすい。

3-4. 海外進出方式の選択

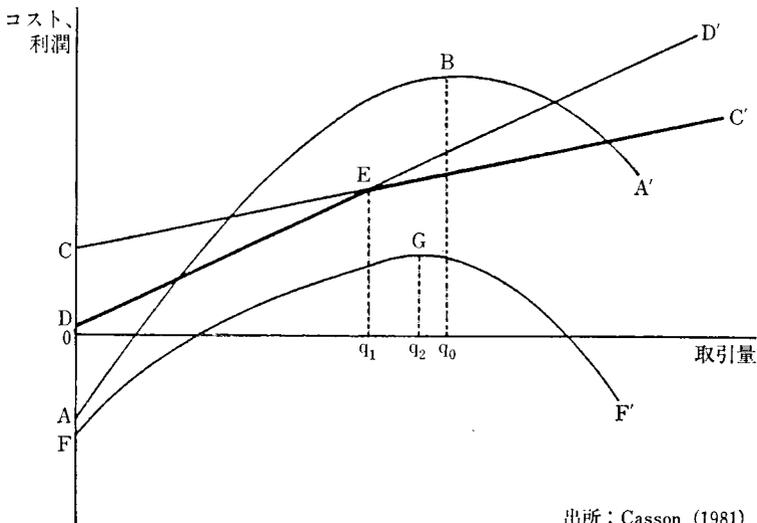
これまでリスト・アップした内外市場の取引コストを比較考量すれば、企業がどちらの市場を選択するかがわかるはずとなる。すなわち、外部市場の取引コストが内部市場の取引コストを上回るときに、企業は取引市場を内部化するであろう。

内部化の典型的ケースとして、情報の市場が真っ先に指摘される(Casson 1979, Rugman 1981)。情報は、生産面で規模の経済性が強く働く。また、特許制度の不備のため所有権が保障されにくいし、その用途は複雑かつ多岐にわたるから、契約にさまざまなコンティンジェンシーを盛り込むことも難しい。しかしながら現実には、情報によっては市場取引されるものもあるから、さらに詳細に検討する必要がある。

また、中間財取引も内部化される傾向が強くなり、生産工程間で垂直統合が行われやすい。その理由としてカソンは、規模の経済性に対する差別価格の必要性や、双方独占の可能性、工程間でのタイム・ラグや耐久設備を抱えることにつきまとう債務不履行の危険、を指摘している (Casson 1981)。

中間財取引が内部化される基準をより厳密にするために、図1のように、カソンは取引コストを取引量の関数としてとらえる (Casson 1981)。外部市場では、取引量がゼロでも、買手と売手が出会うための若干の固定費がかかる。1回の取引で扱える取引量に制約があるとすれば、取引量の拡大に応じて取引の回数も増加し、そのたびに価格を交渉して取引相手を監視しなくてはならないから、外部市場の取引コストは急上昇する (DD' 曲線)。対する内部市場では、当初に内部市場を開設するための固定費がかなりかかるが、所有権の移転を伴わないから価格交渉や債務不履行の問題が起こらず、取引コストは緩やかにしか上昇しない (CC' 曲線)。内外両

図1 中間財の取引市場



市場を同時に考慮した取引コスト最小化は、曲線DECで表される。

中間財取引を介して相互に連結することで、両工程で利潤が発生する。後工程の収入関数と両工程の生産コスト関数を所与とすれば、トータルの結合利潤がわかる(AA' 曲線)。企業は取引コストを除いた利潤(FF' 曲線)を最大化するように取引量(q_2)を決めるから、ここでは $q_1 < q_2$ となり、取引は内部化される。

もちろん、両市場の取引コストや結合利潤曲線の形状次第で企業の選択は異なってくる。例えば、外部市場でも長期契約や大量購入によって取引回数を減らすことができれば、DD' 曲線の傾きはより緩やかになり、 q_1 はさらに右方にずれるかも知れない。しかしながら、少なくとも、CC', DD' 両曲線の切片と勾配の大小関係に変化がない限り¹⁴⁾、両曲線は図のように交点をもち、中間財の取引量が増大すればするほど両工程は垂直統合され多国籍企業が生まれる可能性が高い。

3-5. 選択のプロセス

いったん選択した参入方式も、経済環境が変われば企業は変更する。企業の海外市場参入方式の選択のプロセスに関するモデル化の試みも、いくつか行われてきている。

ラグマン(Rugman 1981)は、企業に特殊的な優位を所与として、その利用にかかわる特別コストを比較することで参入方式の選択プロセスを図式化した。その際、バーノンの製品サイクル仮説(Vernon 1966)をベースに技術優位の消散リスクに注目して、輸出(E)、ライセンス(L)、完全所有子会社による現地生産(F)に関わる特別コストを、次のように仮定した。

t 1 期には $E < F < L$

t 2 期には $F < L, E$

t 3 期には $L < F < E$

輸出には、国際輸送や関税、保険料、情報収集などの特別コストがかかるが、これらは時間が経過してもほとんど低下しない。現地生産では、当初、子会社の設営と調達・流通網の開設にかなりのコストがかかるが、その後は現地での習熟が増すにつれて特別コストは低下していく。技術ライセンスの場合には、当初は消散リスクが極度に高いが、技術の普及と陳腐化が進むにつれドラスティックに低下する。

輸出と現地生産の選択基準を提示したハーシュ (Hirsch 1976) に従って他の条件（生産コスト、収入）を一定すれば、企業は特別コストが最小となる方法を選択する。すなわち企業はまず輸出によって海外市場を開拓し、ついで海外子会社を設営して現地生産に着手し、製品が標準化してから最後にライセンスを行う。

この図式をもとにラグマンは、ライセンスから輸出（ついで販売子会社、合併事業）を経て現地生産は最後にくるとする、国際経営論で伝統的な「国際化」仮説を真っ向から批判する¹⁵⁾。企業特殊的な技術優位こそ多国籍企業の生命線であるから、この優位性の利用と保護が企業の意思決定にとって最重要のファクターとなるはずであり、その意味で、ライセンスは、多国籍企業の技術優位がほとんどなくなった最終段階か、他の選択肢が何かの理由によって実施不可能な場合にのみ実施される、劣位の戦略にすぎないと強調するのである (Rugman 1980)。

しかしながら、ラグマンの仮説は、事実に観察から特別コストを推論・定義し、そこから直接に結論を導こうとするトートロジー的色彩を濃くしている¹⁶⁾。とりわけ、LがなぜFよりもドラスティックに低下していくのかについて、強い恣意性を残している。

ラグマンとは別に、バックレー = カソン (Buckley & Casson 1981) も、多国籍企業の市場参入方式のタイミングを議論している。彼らは、生産・取引量を説明変数として、総コスト（固定費＋可変費）最小化を参入方式

選択の基準とする。

固定費 (a) は、ライセンス (L) には監視機構の整備、現地生産 (F) には生産設備と流通経路の確立を要するから、 $a^x < a^L < a^F$ となる。可変費 (b) は、ライセンスでは監視コストが逡増するが、輸出 (X) の場合には、さらに輸送コストと関税支払いがプラスされるから、 $b^F < b^L < b^X$ となる。なお、可変費は数量に対して不変とする。これらの仮定のもとで、ロジスティック成長曲線に従う海外市場に対して、企業の参入方式は通常、輸出からライセンス、現地生産というプロセスを描く。

ただし、市場規模によっては、輸出が省略されたり、現地生産段階までいかないケースも出てくる。外部市場での取引コストが臨界水準を越えれば、ライセンスをスキップする可能性もある¹⁷⁾。また、製品サイクルの標準化に従って、競争の激化と価格低下を通じて需要の拡大が予想以上に進めば、輸出からライセンス、現地生産へのシフトはさらに加速される。

4. 取引コスト経済学の内部化理論

4-1. 階層組織としての企業

ウィリアムソン (Williamson 1975) によって体系化された「取引コストの経済学」は、取引を分析の単位として眺め、取引が遂行される「場」と「原理」を与件としてではなく経済主体の選択変数とする比較制度論である。市場や企業組織を取引の管理構造とみなし、管理構造に応じて取引の実施に伴うコストがどのように異なってくるかを比較考察することに焦点がおかれる。この取引コストをどの程度節約できるかが、管理構造の評価基準となる。それによって、市場と企業の選択問題や、企業の組織構造をいかにデザインするかという問題に答えることが可能となる。

取引コストの経済学は、その後、ティース (Teece 1981-a) とヘナート (Hennart 1982) によって多国籍企業への応用が試みられた。また、ウィリ

アムソン自身も多国籍企業に関心を示している (Williamson 1985 ch. 11)¹⁸⁾。

国際取引が特定の環境におかれると、市場では取引をうまく管理できず、取引コストが発生する。この取引を企業内部の管理構造の中で処理すれば、取引コストの発現を抑えることができる。多国籍企業とは、「外国に立地する生産設備で利用することで価値を発揮できるようなユニークな資産や能力を持つ企業が、取引コストに直面したときのレスポンス」(Teece 1986) に他ならない。

内部化することで取引コストを節約できる理由は、レディング学派の見方とは対照的に、企業内では「階層組織 (Hierarchy)」という市場とはまったく異質な資源配分の原理がとられるからである。レディング学派は不完全な外部市場に代わって適切な価格を設定する任務を企業に与えたが、取引コスト経済学派は市場の失敗をより広範にとらえ、市場原理そのものにメスをいれようとする。

4-2. 外部市場の取引コスト……水平的取引

ティース (Teece 1981-a, 1981-b, 1986) は取引コストへの「レスポンス」としての多国籍企業を二つに分類している。水平統合型と垂直統合型の多国籍企業である。

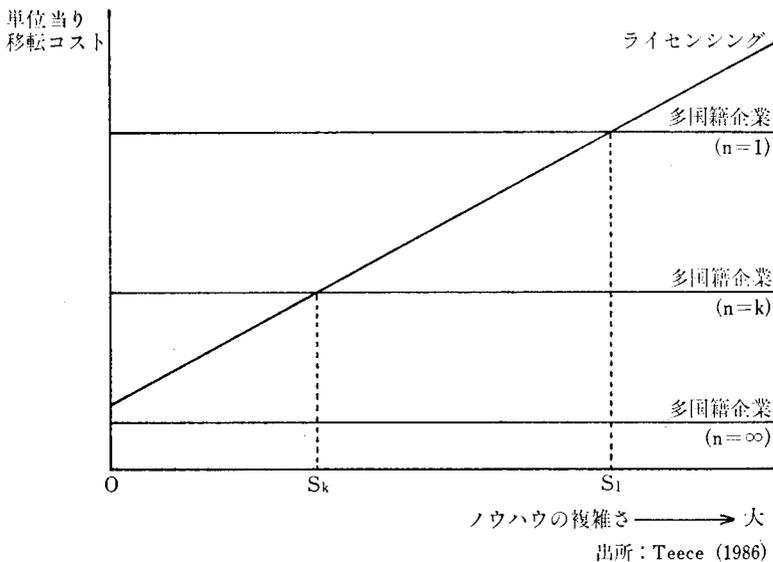
水平統合型多国籍企業とは、同一の生産工程を複数の国で同時に操業している企業のことである。その場合、多国籍企業は、技術ノウハウ、経営ノウハウ、ブランド・ロイヤルティー、企業のれんなどのユニークな資産をそれぞれの国で共通に利用できる点で競争優位をもつ。企業が多国籍化するのは、外部市場での取引コストに直面してこれら資産の国際取引を内部化しようとするからである。取引コストがなければ、ノウハウは別企業にライセンスされたはずである。

ノウハウをライセンスする場合には、取引相手を発見し、取引の意思とその条件を伝達し、交渉の末にあらゆるコンティンジェンシーに対応でき

るようなライセンス契約を起草しなくてはならない。そして、契約を実施する段階では、ライセンシーの行動に常に目を光らせて、違反があればなんらかの対処をしなくてはならない。

しかしながら、これら一連の作業には、いわゆる認知・開示・チーム組織の問題 (Teece 1981-b) を伴う。取引相手を発見・認知するには時間とコストがかかる。公共財としての情報にはアロー (Arrow 1971) のいう「根本的パラドクス」¹⁹⁾があるために、ノウハウは一般に開示されにくい。また、ノウハウはコンピュータ・ソフトや青写真に「コード化」できない部分をもつから、教育・研修・実演・参加を通じて緊密な人的コンタクトを頻繁に行ない、移転の「チーム組織」を編成する必要がある。かくして、ノウハウを移転するときに必要な資源コスト (Resource Costs) は、かなりの規模に達することが確認されている (Teece 1977)。これらコストはノ

図2 ノウハウ移転チャネルの選択



ノウハウの複雑さが増すにつれて増大するから、図2のように、ライセンスング・チャンネルを用いてノウハウを移転するときの単位コストは右上がりの曲線となる。

他方、海外に生産子会社を設立して企業内でノウハウを移転するときには、当初にかなりのセットアップ・コストがかかるが、開示問題やチーム組織の問題はとるにたらないから、移転コストはノウハウが複雑になってもほとんど上昇しない。したがって、企業内での単位当たりノウハウの移転コストは、1回限りの移転 ($n=1$) では高位で水平的となる。企業は安上がりな移転方法を選択するはずであるから、単純なノウハウはライセンスするが、複雑さが S_1 を越えると企業内で移転する。

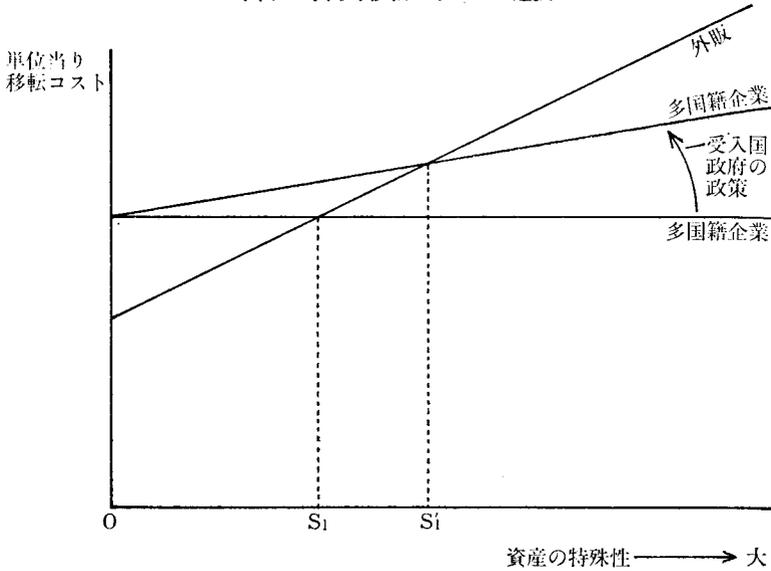
移転の回数が増すにつれてセットアップ・コストが分散されるから、単位当たり移転コストは下方にシフトする。それに応じて、ライセンスングから企業内取引へのスイッチはより単純なノウハウ (S_K) でも行なわれるようになる。国内と外国とで頻繁なノウハウのやりとりが必要な場合には ($n=\infty$)、ノウハウの性格がどのようなものであれ、ライセンスングは敬遠されるであろう。

4-3. 外部市場の取引コスト……垂直的取引

垂直統合型多国籍企業とは、生産工程の連鎖が国境を越えてまたがり、国家間で工程間分業を行なっている企業である。前工程の生産物が後工程の投入物として引き渡される。この中間財の取引を内部化すれば、垂直統合が行なわれる。前工程の企業が内部化の実施者となれば前方統合、逆の場合には後方統合となる。

中間財取引では、通常、取引相手に特殊的な (Specific) 投資をあらかじめ行なわねばならない (Klein, Crawford & Alchian 1978) ことがよく知られている。あるいは、取引が繰り返される過程で、特殊的な知識や経験がおのずと蓄積されてくる。これらは特殊性のために市場で売却すること

図3 中間財移転チャネルの選択



出所：図2と同じ

ができない資産であり、取引相手の変更はそうした資産の廃棄を意味する。したがって事実上、同じ取引相手に縛られてしまう。

取引相手の選択肢が限られると、企業は交渉上不利な立場に立たされる。逃げ道が封じられるために、取引相手に事後的な再交渉の余地を与えてしまうわけである。企業の交渉力は資産の特殊性が高まるにつれて低下するから、市場を通じた中間財取引の単位コストは、図3のように右上がりの曲線となる。

垂直統合の単位当り中間財取引コストは、初めにセットアップ・コストがかかるが、再交渉のコストは発生しないから資産特殊性に対してほぼ不変である。図3--3では、資産特殊性が S_1 を越えると、市場取引につきまとう交渉コストよりも垂直統合の運営コストの方が安上がりとなっている。

しかしながら、子会社が受入れ国に特殊的な資産となっていれば立地の変更は困難となるから、国際取引では内部化を行なっても、今度は受入れ国政府が自国経済への分配増分を求める再交渉を行なうかもしれない。その度合に応じて垂直統合の取引コストも右上がりとなり、内部化への転換点は右にずれる ($S_1 \rightarrow S'_1$)。ただし、その傾きも、政府と取引相手の両方が事後的交渉相手となる市場取引のコストよりも常に緩やかであるから、両曲線は必ず交点をもつ。

4-4. 内部化のベネフィットとコスト

これまで、内部化については主として海外拠点の設立に要するセットアップ・コストのみを考慮してきたが、それ以外に、取引コスト経済学派は内部化のコストをどのようにみているのであろうか。

内部化理論とは、不完全市場に代替する効率的な資源配分として多国籍企業をとらえるものであった。その際、レディング学派は、不完全市場では適切な価格が決定されない点に着目し、内部化とは、企業内に市場を設営して本社みずからが代理価格を設定する行為であると考えた。

ヘナート (Hennart 1986) は、市場原理そのものの失敗を追及し、価格という一元的シグナルでは必ずしも効率的な資源配分が達成されないとみる。つまり本社は適切な価格を設定することができないから、レディング学派の「分権的内部市場」では企業の本質はとらえられず、「階層組織」という市場原理とは異なる管理構造を用いることによって企業は取引コストを克服できるのだと考える。階層組織では、海外子会社の活動は価格への自律的反応の結果として調整されるのではなく、業務規則や命令、経営理念を通して、その活動自体が直接にコントロールされる。

市場から階層組織へというメカニズムの抜本的変更によって、ヘナートは、二つのベネフィットが得られると考える。

第一に、インセンティブの矯正。階層組織では、本社の指令によって資

源が配分されると同時に、各子会社への報酬もその指令に従ったかどうかに応じて支払われる。その結果、報酬と価格で測定された業績とのリンクが解かれ、子会社は価格づけされない活動を通じて利己を追及しようとするインセンティブ²⁰⁾を失う。

第二に、情報効率の向上。価格の情報シグナリング機能に限界がある場合には、内部価格をいかに設定しようとも、所与の価格のもとでは過大評価されたり過小評価されたりする活動がどうしてもうまれてしまう。階層組織では、企業内でもっともうまく処理できる箇所（通常・本社）に情報を集中させ、その他の活動拠点には指令を通じて局所的情報のみを伝達することで、情報効率が高まる。

しかしながら、取引コスト経済学は、企業内での市場原理を完全に排除するものではない。階層組織をその基本としながらも、多国籍企業が直面する状況に応じて市場原理も部分的に導入される。例えば、現地事情については本社より子会社の方が詳しいのに、本社がすべての情報を掌握し、そこから逐一指令を出していくのは非効率である。規則のルーティン化や標準作業手続きの導入でそうした非効率性はある程度緩和されるが、経営環境が不確実であればそれも難しい。また、子会社の行動を十分にモニターできなければ、直接にコントロールしても子会社は怠けようとするかもしれない。こうした状況下では階層組織的な内部化のコストは急激に高まるから、市場原理が慎重かつ選択的に導入されるにちがいない。

5. 内部化理論の再構築へ向けて

これまでの諸節において、多国籍企業研究の中で内部化理論が生まれてきた背景を説明し、内部化理論をレディング学派と取引コスト経済学派の対比の中で検討した。その結果、内部化のパラダイムが多国籍企業の現象を説明する上で有用であることが確認されたと同時に、これまでの内部化

理論がもつ特徴と問題点が明確になった。こうした検討結果をさらなる発展へとつなげるためには、以下の諸点を確認しておくことが重要となる。

既存の内部化理論では、幅広く受容される論理の体系がまだ確立しておらず、「内部化」という用語だけが一人歩きを始め、濫用される傾向にあった。とりわけ最近になって、数学モデルを用いた内部化理論の展開がなされるようになったが、そうした研究において、定式化を急ぐあまり内部化の枠組みと概念が安易に扱われてはいないか十分に注意する必要がある。

また、これまでは「市場の失敗」を識別・分類することで取引コストをア・プリオリに仮定し、そこから短絡的に「内部化される条件」を導こうとする傾向が強かった。そのため、出発点となる取引コストの仮定の置き方に応じて、なにを (What), いつ (When), どのように (How), なぜ (Why), 内部化するのかという、理論の予見力について論者の間で対立がみられる。しかも立論のトートロジー的色彩が濃く、対立点は互いに平行線を辿り続ける。

さらには、取引形態を市場か企業かの二分法で論じているために、両者の中間領域に位置する形態が分析視野から欠落してしまっている。今日、グローバル競争の激化と世界経済構造の再編成の中で、他の独立企業とさまざまな分野・形態で提携しながら海外市場を開拓する動きが目だってきているが、こうした企業戦略はまさにこの中間領域に属する。これらの現象を前にして、内部化理論の説明力が弱まっているようにみられる。

以上指摘した問題点をふまえて、内部化理論を再構築することが急務の課題であるといえよう。

注

- 1) 本稿は、世界経済研究協会の子承を得て、『世界経済評論』, 33(10), 1989年10月号の研究者欄 (pp. 41-52) に掲載された拙稿「多国籍企業の内部化理論」を修正・増補したものである。なお、本稿作成にあたって、江夏健一教授(早稲田大)、池本清教授(神戸大)より多くの貴重なご意見をいただいた。記して謝意としたい。
- 2) 例えば、Ethier (1986), Horstmann-Markusen (1987) が挙げられる。また Helpman-Krugman (1986) も暗黙的ではあるが、中間財貿易と多国籍企業の形成の接点として内部化に言及している。
- 3) 例えば、池本 (1984, 1988), 江夏 (1984), 中島 (1984), 相原 (1985), 板木 (1986), 安室 (1987), 原 (1988), 井川 (1988), 鈴木 (1989) を参照のこと。
- 4) 最も「急進的」内部化論者として知られるラグマンは、内部化仮説が一般理論としての要件を満たしていると主張する (Rugman 1986) が、その論拠は十分とはいえない。
- 5) カルベがすぐれたサーベイを行なっている (Calvet 1981)。
- 6) 例えば、Kindleberger (1970), Caves (1971), Lall (1980)。
- 7) コースは市場の契約的側面に着目し、取引コストとして契約に関わる事前的コストと事後的コストを指摘した (Coase 1937)。事前的コストとは、(1)潜在的取引相手を発見するコスト、(2)取引相手に取引条件を伝達するコスト、(3)交渉コスト、(4)契約起草コストである。また、事後的コストとは、(5)契約の順守を確認するための検査コストである (Coase 1960)。
- 8) 伝統的な企業の分析概念では、生産関数、ブラックボックス、質点、利潤最大化、合理的主体などの用語で表現されるように、企業内部に関してはそれ以上掘り下げられることなしに、もっぱら外部環境の諸力のみで企業行動が説明されてきた。企業リアリズムとは、こうした伝統的企業理論では内部に広がりや奥行きをもった組織体としての企業の現実の行動をうまく記述できないことへの反省として、企業の実体により即した方向で企業概念を再構築しようとするものである。そのためには、経済主体のインセンティブ、合理性の限界、不完全情報、不確実性、契約、エージェント関係といった側面に光を当て、企業を生産活動主体のみならず取引や資源配分の主体としても積極的に評価しようとする。例えば、Spence (1975), 浅沼 (1982), 今井・伊丹・小池 (1982), Aoki (1984), Arrow (1985), Milgrom & Roberts (1988) を参照のこと。
- 9) キンドルバーガーは、内部化理論にはハイマーの議論以上に見るべきものはないと批判した (Kindleberger 1984)。「内部化論者」からの反論は、ハイマー

には取引コスト（情報の重要性）の視点が欠落しており、そのために効率性改善の側面が蔑ろにされマーケット・パワーのみが強調されすぎた、という点に集約される（Dunning & Rugman 1985, Teece 1985, Rugman 1986）。また、当初はハイマー = キンドルバーガー・モデルの擁護者とされたケイブスも、後に内部化理論に対して肯定的な評価を与えている（Caves 1982）。なお、洞口（1989）はハイマーの主要業績を丹念に調べた上で、ハイマーは取引コスト概念を十分に理解していたと結論づけている。

- 10) もちろん、多国籍企業の存在が不完全市場を形成している側面を否定するわけではない。しかしながら、少なくとも論理的には両者は区別されるべきである（Buckley & Casson 1985 ch. 1）。
- 11) ダニングとカソンが教鞭をとる英国のレディング大学に由来する。
- 12) このような視座はヘナートの論文（Hennart 1986）に負うところが多い。
- 13) 内部市場は集権的な階層組織形態も含むものであるというような曖昧な表現も時にはしているが、基本的には分権的市場メカニズムを想定している（Buckley & Casson 1976, Rugman 1981 1986, Casson 1982, Buckley 1983）。
- 14) 実際にはこのモデルでは、内部市場のコストが考慮されていない。内部市場の開設にかなりのコストがかかることは確かだが、取引回数の増加が内部市場の取引コストにあまり影響しないのはなぜか、十分に説明されていない。
- 15) リスキーな海外事業に対するダイナミックな企業の学習効果の影響と市場成長の側面を考慮して、このような動態のプロセスが図式化されている。例えば、Mason, Miler & Weigel（1975）を参照のこと。ラグマンは、内部化（Internalization）との対比で、これを「国際化（Internationalization）」仮説と呼んだ。
- 16) 内部化理論に対する同様の批判が、Casson（1982）、Buckley（1983）、Kay（1983）、岡本（1987）らによってなされている。
- 17) 技術ノウハウのレベルを説明変数にもってきたラグマン・モデルはこの状態を想定したから、ライセンスは選択されにくい。
- 18) 企業規模の拡大と多角化に伴って発生する内部非効率を回避するために機能別部門形態（U-Form）から多事業部形態（M-Form）への組織革新が要請される（Williamson 1970）が、ウィリアムソンは、この組織革新の延長上に多国籍企業をとらえる。
- 19) 情報を販売しようとすれば、買手の購買意欲を惹くためにあらかじめその中身を相手に知らせる必要があるが、情報は開示したら最後、その価値も移転してしまう。
- 20) 例えば、品質を意図的に低下させることで生産コストを引き下げ、実質的な

報酬を増大しようとする行為。多国籍企業の一子会社のこうした行為がシステム全体にマイナスの外部効果（ただ乗り）をもたらすとすれば、こうした報酬スキームの変更によるインセンティブ矯正のプラス効果は大きい。

参考文献

- 相原 光 (1985) 「多国籍企業と企業内貿易」, (横浜市大) 『経済と貿易』, 139号, pp. 1-22.
- Aoki, M. (1984) *The Co-operative Theory of the Firm*, Oxford University Press. (『現代の企業』岩波書店, 1984年)
- Arrow, K. J. (1971) *Essay in the Theory of Risk Bearing*, Chicago : Markham Pub.
- Arrow, K. J. (1985) "The Economics of Agency", in J. W. Pratt & R. J. Zeckhauser (eds.), *Principals and Agents : The Structure of Business*, Harvard Business School Press, ch. 2.
- 浅沼萬理 (1982) 「企業理論の展開と組織のマイクロ分析」, 『季刊現代経済』臨時増刊, pp. 110-121.
- Buckley, P. (1983) "New Theories of International Business : Some Unresolved Issues", in M. Casson (ed.), *The Growth of International Business*, George Allen & Unwin, pp. 34-50.
- Buckley, P. and M. Casson (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan.
- Buckley, P. and M. Casson (1981) "The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment", *Economic Journal*, 91, pp. 75-87.
- Buckley, P. and M. Casson (1985) *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, Macmillan.
- Calvet, A. L. (1981) "A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm" *Journal of International Business Studies*, pp. 43-59.
- Casson, M. (1979) *Alternatives to the Multinational Enterprise*, London : Macmillan.
- Casson, M. (1981) "Foreword" to A. M. Rugman, *Inside the Multinationals*, London : Croom Helm. (江夏・中島・有澤・藤沢 訳 『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房)
- Casson, M. (1982) "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise", in A. M. Rugman (ed.), *New Theories of the Multinational*

- Enterprise*, London : Croom Helm.
- Caves, R. E. (1971) "International Corporations: Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, Feb., pp. 1-27.
- Caves, R. E. (1982) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge Univ. Press.
- Coase, R. H. (1937) "The Nature of the Firm", *Economica*, Nov., pp. 386-405. (井上 薫訳「企業の本質」, 神戸学院大『経済学論集』, 1985, 17(2), pp. 143-165.)
- Coase, R. H. (1960) "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Eco.*, Oct., pp. 1-44.
- Dunning, J. H. and A. M. Rugman (1985) "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, May, pp. 228-232.
- 江夏健一 (1984) 『多国籍企業要論』文眞堂.
- Ethier, W. J. (1986) "The Multinational Firm", *Quarterly Journal of Economics*, Nov., pp. 805-833.
- 原 正行 (1988) 「産業調整と内部化理論」『世界経済評論』5月号, pp. 66-69.
- Helpman, E. and P. R. Krugman (1986) *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Hennart, J-F. (1982) *A Theory of Multinational Enterprise*, Univ. of Michigan Press.
- Hennart, J-F. (1986) "What is Internalization?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122(4), pp. 792-804.
- Hirsch, S. (1976) "An International Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, July, pp. 258-270.
- 洞口治夫 (1989) 「国際事業活動の分析視角—海外直接投資の決定要因と経営資源アプローチの問題領域—」, 『経営志林』(法大) 25(4).
- Horstmann, I. and J. R. Markusen (1987) "Licensing versus Investment : a Model of Internalization by the Multinational Enterprise", *Canadian Journal of Economics*, Aug., pp. 464-481.
- Hymer, S. (1960) "The International Operations of National Firms : a Study of Direct Foreign Investment", doctoral dissertation, MIT Press. (pub. in 1976) (* 宮崎義一編訳『多国籍企業』岩波書店, 昭和53年, 所収)
- Hymer, S. (1970) "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations" *American Economic Review*, pp. 441-448.

- 井川一宏 (1988) 「直接投資・多国籍企業の形態の基礎理論—取引コストにおける契約コストの重要性—」『世界経済評論』8月号。
- 池本 清 (1984) 「海外直接投資理論の新潮流—1970年代後半の直接投資決定因理論—」, 入江猪太郎監修・多国籍企業研究会編 『多国籍企業論の系譜と展望』, 第3章。
- 池本 清 (1988) 「多国籍企業の内部化理論について」(神戸大)『国民経済雑誌』第158巻第2号。
- 今井賢一, 伊丹敬之, 小池和男 (1982) 『内部組織の経済学』, 東洋経済新報社
- 板木雅彦 (1986) 「直接投資と多国籍企業理論の展開—内部化理論の検討をふまえて—」杉本昭七編著『多国籍企業と重層的統合化』第6章, 同文館。
- Kay, N. M. (1983) "Multinational Enterprises: a Review Article", *Scottish Journal of Political Economy*, Nov., pp. 304-312.
- Kindleberger, C. P. (1969) *American Business Abroad*, New Haven: Yale Univ. Press (小沼敏監訳『国際化経済の論理』ベリカン社, 1970年)
- Kindleberger, C. P. (ed.), (1970) *The International Corporation*, MIT Press (藤原・和田訳『多国籍企業』日本生産性本部, 1971年)
- Kindleberger, C. P. (1984) *Multinational Excursions*, Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Klein, B., R. G. Crawford and A. A. Alchian (1978) "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Oct., pp. 297-326.
- Lall, S. (1980) "Monopolistic Advantages and Foreign Investment by U. S. Manufacturing Industry", *Oxford Economic Papers*, 32, pp. 102-122.
- Magee, S. (1977). "Information and the Multinational Corporation: an Appropriability Theory of Direct Foreign Investment", in J. D. Bhagwati (ed.), *The New International Economic Order*, MIT Press, pp. 317-340.
- Mason, R. H., R. R. Wiler and D. R. Weigel (1975) *The Economics of International Business*, N. Y.: Wiley.
- McManus, J. C. (1972) "The Theory of the International Firm", in G. Paquet (ed.), *The Multinational Firm and the Nation State*, Collier Macmillan.
- Milgrom, P. and J. Roberts (1988) "Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future", *Canadian Journal of Economics*, 21(3), pp. 444-458.

- 中島 潤 (1984) 「経営資源の国際移転—内部化理論との関連で—」(神戸外大) 『研究年報』 22.
- 岡本康雄 (1987) 「多国籍企業と日本企業の多国籍化」, (東大) 『経済学論集』, 53(1), pp. 2-37.
- Rugman, A. M. (1980) "A New Theory of the Multinational Enterprise : Internationalization versus Internalization", *Columbia Journal of World Business*, Spring, pp. 23-29.
- Rugman, A. M. (1981) *Inside the Multinationals*, London : Croom Helm. (江島・中島・有澤・藤沢訳『多国籍企業と内部化理論』, ミネルヴァ書房 1983年)
- Rugman, A. M. (1986) "New Theories of the Multinational Enterprise : an Assessment of Internalization Theory", *Bulletin of Economic Research*, 38, pp. 101-118.
- Spence, A. M. (1975) "The Economics of Internal Organization : an Introduction", *Bell Journal of Economics*, 6(2), pp. 163-172.
- 鈴木典比古 (1989) 「多国籍企業理論化競争考——異なるアプローチによる折衷理論の試み」 『世界経済評論』 6月号.
- Teece, D. J. (1977) "Technology Transfer by Multinational Firms : the Resource Cost of Transferring Know-How", *Economic Journal*, June, pp. 242-261.
- Teece, D. J. (1981-a) "The Multinational Enterprise : Market Failure and Market Power Considerations", *Sloan Management Review*, Spring, pp. 3-17.
- Teece, D. J. (1981-b) "The Market for Know-How and the Efficient International Transfer of Technology", *Annals of the American Academy*, Nov., pp. 81-96.
- Teece, D. J. (1985) "Multinational Enterprise, Internal Governance, and Industrial Organization", *American Economic Review*, May, pp. 233-238.
- Teece, D. J. (1986) "Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise : an Assessment", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, pp. 21-45.
- Vernon, R. (1966) "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economy and Statistics*, May, pp. 190-207.
- Williamson, O. E. (1970) *Corporate Control and Business Behavior*, N. J.:

- Prentice-Hall. (岡本・高宮訳『現代企業の組織革新と企業行動』, 丸善, 1975年)
- Williamson, O. E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, N. Y.: Free Press, Macmillan. (浅沼・岩崎訳『市場と企業組織』, 日本評論社, 1980年)
- Williamson, O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, N. Y.: Free Press.
- 安室憲一 (1987) 「多国籍企業研究『内部化理論』の深化と展開」『世界経済評論』, 31(3), 3月号, pp. 62-65.