

ハイマー・モデルの再検討

長谷川 信次

ハイマー・モデルとは、1960年の博士論文でハイマー (Hymer 1960) が提唱し、その後、キンドルバーガー (Kindleberger 1969) やケイブス (Caves 1971) によって継承された、多国籍企業の不完全競争モデルである。

周知のようにハイマー論文は、多国籍企業研究のパイオニアとしての高い名声を得ている。そうしたハイマーの業績やその継承者たちによる研究があっではじめて、多国籍企業の研究が陽の目を見るようになったといっても過言でない。事実、これまで数多くの研究者によってハイマー論文は引用され、今日でも引きも切らない。しかしながら、単にパイオニアとしての名声だけでなく、モデルの真価までが正当に理解されていると果たしていえるだろうか¹⁾。

本稿での目的は、ハイマー・モデルをここであらためて検討することにある。まず、直接投資と対外事業活動に関する分析に焦点を当て、その内容を整理し、評価を行う (1, 2, 3, 4節)。次いで、貿易と現地生産との選択に関して、オリジナル・モデルを補完するような最近の研究について言及する (5節)。さらに、ライセンスと現地生産との選択に関して内部化モデルとの対比で検討を加え (6節)、最後に日本企業への応用に関して若干のコメントを行う。

1. 直接投資と証券投資

ハイマー・モデルの第一の貢献は、直接投資を証券投資と峻別して議論

することを可能にした点にある (Hymer 1960, ch. 1)。

ハイマー以前の研究では、多国籍企業は、国際資本移動の側面からとらえられていた。すなわち、利子率の高い国から低い国へと資本を国際的にアービトラージュする担い手にすぎないと考えられてきたのである。多国籍企業が行う国際投資は「直接投資 (direct investment)」と呼ばれ、ポートフォリオ (資産運用) の一環として行われるにすぎない「証券投資 (portfolio investment)」とは「定義上」は区別されたが、理論モデルを展開する段階で両者は「実質的」には同一視され、多国籍企業が明示的に扱われることはなかった。

ハイマーはこのようなマクロの資本移動論的アプローチを捨て、多国籍企業がもつ「支配 (control)」の側面に注目することで、直接投資を証券投資から明確に区別した。証券投資は金融商品を通じたいわば財テクであるから、資本移動の側面から把握できる。これに対して海外直接投資は、企業が国外の企業を支配することでその国での事業活動に直接に関与して、事業収益すなわち利潤をあげることを目的としている。したがって、企業の実物的な投資活動として把握して、理論展開を図らねばならないと考えたのである。

このように企業が事業活動を目的として外国に投資を行うのは、次説で述べるように、競争をコントロールして、自社の保有する優位から潜在的な利潤を最大限引き出すための手段にはかならない。そこに展開されている論理には、不完全競争という市場「構造」が企業に優位を与え、それが多国籍化という国際的次元での企業のレント追求「行動」を規定するという、産業組織的な考え方が色濃く映し出されていた。

事業活動に対する支配と関与の観点から多国籍企業が行う直接投資をとらえれば、資本移動はその一つの側面でしかないことがわかる。というのも、資本を投下して現地の企業の株式を取得し、法的所有権を確保するこ

とは支配の有力な手段であるが、それと平行して、技術やノウハウ、のれん、経営者など、資本以外にもさまざまな経営資源や原材料・部品を供給しており、それらがトータルとして親会社の子会社に対する実質的な支配を形成していくからである。また、資本移動は受け入れ企業にとって一つの資金調達の手段であるが、現実には、それをはるかに上回る金額を現地資本市場や国際市場での借り入れや留保利潤²⁾でまかなっている。このように、多国籍企業に対しては、さまざまな経営資源の「パッケージ移転」の側面からアプローチすることが必要とされるのである。資本移動はそうしたパッケージの中身の一つに過ぎず³⁾、あくまでそれは企業の事業収益に基づいて行われるものであるから、証券投資のように国際的な利子率格差がその動機となる必然性はなくなるのである。

ハイマーのこうした分析枠組みは、多国籍企業そのものを直接の分析対象とすることををはじめて可能にした点で、高く評価されるべきであろう。また、直接投資は利子率格差によって起こる国家にスペシフィックな現象ではなく、産業組織のあり方によって規定される産業にスペシフィックな現象であることが明らかとされた。その結果、直接投資の産業分布や先進国間での産業内相互投資など、これまでマクロ・アプローチでは扱えきれなかった現象があらたに説明できるようになったことも大きな貢献である。さらには、資本の供給とともにさまざまな経営資源の移転を通じて、自国や受入れ国の市場構造や産業・貿易構造に与える影響の分析に、新たな可能性を開いた。ハイマー論文はその後の研究者にも絶大な影響を与え、これをきっかけとして多国籍企業理論のメインストリームは、市場の不完全性を前提としてミクロの企業レベルで分析を行うアプローチへとシフトし、今日に至っている。

2. 対外事業活動の理論

それでは企業はなぜ直接投資を行って、国外での事業活動に参画し、それを支配しようとするのであろうか。ハイマー・モデルの第二の貢献は、対外事業活動の理論を展開したことにある。

ある国の市場で事業を行う際、他の条件を一定とすれば、外国企業（潜在的な多国籍企業）はその国の企業と比較して不利な立場にあるのが宿命といえよう。例えば、市場ニーズや商慣行に不慣れであろうし、仕入れや販売ルートも新たに開拓しなくてはならない。また、現地の政府や消費者、サプライヤーから差別的待遇を受けるかもしれないし、為替リスクも発生する。こうしたさまざまな障害を考えると、多国籍企業が活動を行える余地など存在しないようにもみえる。それにもかかわらず外国企業は市場になぜ参入してくるのか。現地での事業活動が本来的に有利な立場にある現地資本によってなぜ行われないのか。こうした問いに答えることで、ハイマーは多国籍企業をモデル化しようとした。

企業が障害を克服して国外での事業活動に乗り出す理由を、ハイマー (Hymer 1960, ch. 1) は、「優位性」と「コンフリクトの回避」の2点にまとめている⁴⁾。

第一の優位性とは、企業が対外事業を手がける際の必要条件として、外国企業としての現地でのハンディーキャップを相殺してくれるような優位性に着目するものである。

ところが優位性をもっていても、企業は直接投資を行わないで、それを商品に体化して輸出したり優位性そのものを現地企業へライセンス供与して利用することも可能である。優位性だけでは必ずしも企業が多国籍化するとは限らない。したがって、多国籍化することが必要十分となるためには、

- (1) 優位性をなぜ現地で利用するのか、
- (2) その利用をなぜ自ら支配しようとするのか、

を明らかにして、輸出やライセンスという代替案を消去しなくてはな

らない。

企業が優位性を外国で利用する理由として、ハイマーは、関税や輸送費、あるいは賃金高騰や為替変動などの費用条件の変化によって、本国生産した製品を輸出していたのでは利潤が低下してしまう可能性を指摘している。

また、優位性の利用を自らコントロールするのは、市場の不完全性があるために、市場では優位性が生み出す収益のすべてを専有できない場合である。例えば、売り手買い手が相互依存の関係にある場合や不確実性の世界では、互いが自己の利益のみを追求するようになり、両者に満足のいくようなライセンス契約を実施することは非常に困難となる。あるいは、優位性が他社の手にわたってしまうと、やがては強力な競争相手となり、自社の優位性が脅かされる危険もはらんでいる、と指摘している。

ハイマーが主張する企業の対外事業活動のもう一つの理由は、企業間でのコンフリクトを回避することにある。異なる国の企業が貿易を通じて水平的ないしは垂直的に不完全競争の状況におかれている場合に、競争を排除しようとして国外に進出するというものである。同一の市場で複数の企業が同種の製品を販売している場合には水平的競争が行われており、逆に、それぞれの企業が売り手と買い手の関係にあれば、垂直的關係にある。不完全競争とは、さまざまな理由が新規企業の参入を妨げているために、その市場での企業数が少ない寡占的な状態を意味する。水平・垂直のいずれの場合でも企業数が少ないと、そこに存在する相互依存をめぐってコンフリクトが発生しやすいから、それを回避するために国際企業間で結託、利潤協定、合併などが行われるとするのである。

しかしながら、国際市場の寡占構造も企業が優位性をもった結果の産物と考えれば、コンフリクトの解消を目的とする企業多国籍化も優位性の議論に含めて扱うことができるであろう⁵⁾。かくして、ハイマーのアプローチは、優位性を国外に移転して自らの支配のもとに利用することで利潤を

最大化できる場合に多国籍企業が出現するという、いわば優位性の命題としてまとめられ、受け継がれていくことになる⁶⁾。

3. 優位性の源泉

ところで、企業はさまざまな機能を遂行しながら事業活動を営んでいくわけであるから、そのプロセスにおいて一般にさまざまな優位性をもちうる。ベイン (Bain 1956) の参入障壁に関する研究を応用すれば、企業の優位性は一般に、(1)生産要素への特権的アクセス、(2)すぐれた生産関数の保持、(3)すぐれた流通能力、(4)製品差別化にまとめることができる (Hymer 1960, 邦訳 p.35.)。

しかしながら、単に優位性をもつだけでは、対外事業活動を可能にする必要条件であってもそれを必然にするものではないことは、すでに指摘した通りである。保有する優位性にはさまざまな利用法があるが、それを外国で、しかも自らの支配のもとに利用しようとする場合に初めて企業は多国籍化するのである。優位性のこうした利用法を企業が選択する可能性として、ハイマーは、費用条件の変化や市場の不完全性を指摘するにとどまっていた。

この問題に対して、優位性の中身を具体的に探ることで接近を試みたのは、ハイマーの継承者たちである。すなわち、優位性を企業の対外事業活動にとって必要かつ十分なものに限定することで、多国籍企業の理論をよりいっそう深化させようとしたのである。

例えば、キンドルバーガー (Kindleberger 1969, ch.1) は、そうした優位性を「独占的優位性」と名付け、その源泉を次の4点にまとめている。第一に、製品差別化やマーケティング技術、価格支配などがあるために、販売市場で完全競争が行われていないこと。第二に、特許技術やノウハウ、資本市場での差別化、すぐれた経営者能力の企業内蓄積などがあるために、

生産要素市場で完全競争が行われていないこと。第三に、規模の経済性。第四に、関税などの政府政策によって参入規制が行われていること。しかしながらこれは、上述の参入障害に関わる優位性の分類と同様にさまざまな優位性の列挙にとどまり、こうした優位性が直接投資にとってなぜ必要十分となるのかが明示されていない。

これに対してケイブス (Caves 1971) は、優位性の中でも、特許技術やブランド名、広告活動、販売サービスを通じて生み出される「製品差別化の能力」を重視し、それが水平的な直接投資を促すと主張した。水平的な直接投資とは、企業が本国で生産しているものと同様の製品を外国でも生産するために行う投資であり、とりわけ対先進国投資において顕著にみられる形態である。本国市場で自社の製品を他社と差別化することに成功している企業ならば、そうした差別化の知識ノウハウを外国市場に対してもほとんどコストをかけないで、いわば「公共財」として移転することが可能となる。しかも、差別化が重要な役割を果たす製品の場合、製品を現地市場のニーズに合わせて改良したり付随的なサービスを供給することが不可欠となるから、輸出では十分な対応が行えない。また、差別化能力は経営者と不可分の関係にあり、その価値にも不確実性を伴うから、1回限りの技術革新のようにそれを生み出した企業から分離して他社にライセンスすることができないと、考えたわけである。

ケイブス (Caves 1982) は後に、企業多国籍化に必要な十分な優位性をさらに拡大して、マーケティング関連の製品差別化能力だけでなく、すぐれた生産工程やノウハウなどを含む「無形資産 (Intangible Asset)」としてとらえ、それがもつ公共財的特性や不確実性のためにライセンスが回避されると議論している。

また、垂直的直接投資の動機としてケイブスは (Caves 1971)、双方独占状態の回避や新規参入の阻止をとりあげ、ハイマーの議論を踏襲している。

そこでは、寡占的市場構造（高集中度）そのものが垂直的な企業の多国籍化を促すのであって、寡占構造を生み出す原因となる企業の優位性のタイプはとわれていない⁷⁷⁾。

こうした理論研究をもとに、とりわけアメリカ企業の経験をベースとして、実証分析による裏付けも進められた⁸⁾。

4. 相互投資の浸透

以上見てきたように、ハイマー・モデルでは、企業多国籍化とは企業がもつ独占的優位性を維持・強化しようとする行動であることがわかった。しかしながら、優位性モデルが戦後の米国企業の多国籍化を説明できても、その後の欧州企業や最近の日本企業による対米直接投資の急増を説明するには十分とはいえなかった。

この問題に対してハイマーは、寡占モデルを用いて相互投資のプロセスを解明し、主として欧州企業による対米投資を説明しようとした。これがハイマー・モデルの第三の貢献である。

寡占市場では企業数が少ないから、競争相手がどのような行動をとるかで企業業績は大きな影響を受ける。したがって、相手の出方を予想して、その予想のもとで自社の行動を合理的に選択しようとするであろう。予想と現実の出方が異なる限り企業は選択を修正し、それぞれの企業の子測が完全に一致したときに、市場は均衡する。こうした寡占的均衡のもとで、外国の多国籍企業が参入してくると、これまでの均衡が崩れてしまう。かくして、現地企業はあらたな均衡を求めて反撃行動にでる。

ハイマーは、このような寡占的相互作用の中に、欧米間で直接投資の相互交流が行われるメカニズムを解明しようとした。これは今日先進国で活発化する相互投資の状況を的確に予見するものであり、すぐれた革新能力（Vernon 1966）や大規模（Servan-Schereiber 1967）を米国企業に特有のも

のとみなし、寡占的相互作用をもつばら米国内に限定する (Knickerbocker, 1973) ことで、米国企業のみが多国籍的成長を続けるとしたプロダクト・サイクル・モデルよりも、一步進んだ議論が展開されているといえよう。

ハイマーは相互投資の「弁証法的」プロセスを以下のように説明する (Hymer & Rowthorn 1970)。当初、米国企業は、ヨーロッパ市場の戦後復興と高度成長をバネとして急成長をとげた現地企業を、米国のヘゲモニーに対する挑戦と認識する。そして自社の相対的シェアの低下を回避するために、米国企業は対欧投資を急速に展開し始める。しかしながら次の段階では、ヨーロッパ市場での米国企業のシェア拡大を今度は欧州企業が脅威として受けとり、反撃が始まる。

欧米企業間でのこうした認識のギャップは、親会社・子会社を含めた米国企業の成長率 (Gp)、米国企業の海外子会社のみ成長率 (Gs)、欧州企業の成長率 (Ge) の間に

$$Gs > Ge \geq Gp$$

という関係が成立していることを意味し、1957年から10年間のデータでそれが認識されている。すなわち、欧州企業はこの関係式のうち、自国市場で起こっている $Gs > Ge$ の部分のみに注目して米国企業の脅威を感じた。それに対して、米国企業はよりグローバルな視野から、 $Ge \geq Gp$ の部分に注目して挑戦を受けていると認識し、Gs はそれに対する反撃の手段に他ならないと考えた。両者の間でのこのような認識ギャップは、すでに多国籍化している米国企業といまだ国内企業にとどまる欧州企業がもつ視野の相違にもとづくものに他ならない。

それでは、欧州企業による反撃はなぜ対米直接投資という形で行われるのであろうか。例えば、企業合併による規模拡大や価格引き下げ、製品差別化などによって、米国企業の参入を阻止しようとする戦略も、欧州にと

って反撃の一つの選択肢となるはずであろう (Graham 1978)。

事実、当時はヨーロッパの企業経営者の間でも政府レベルでも、企業規模の拡大こそが米系多国籍企業と対抗するために不可欠な要件であると信じられていたために、欧州からの反撃はまず欧州企業間での合併という形で始まった。しかしながら皮肉にも、こうした企業合併が即座に企業の成長率の向上につながることはなかった。ハイマーはむしろ、それが経営管理体制の合理化や資金力の強化、海外子会社を設営する上での規模の経済性を可能にし、欧州企業を近代的でグローバルな視野をもちうる企業へと「変質」させるのに役立つ点を重視する。その結果、欧州企業はヨーロッパ市場で米国企業と対抗するという従来からの戦略をとり続けるよりも、米国市場への直接進出という戦略の方向転換で、より効果的に反撃できるようになったと考えるわけである⁹⁾。

5. 貿易 vs 直接投資

ここで、今一度、対外事業活動の理論に立ち戻ろう。

企業が輸出ではなく現地生産を選択する理由として、ハイマーは費用条件の変化を指摘した。また、ケイブスは、企業が製品差別化に関わる優位性をもつ場合には、現地ニーズに適した差別化を行うために遅かれ早かれ生産を現地で行わざるを得ないと予見した。しかし現実には、高度に差別化された製品を扱う企業の中にも、現地での生産ではなく輸出を選択する企業も少なくない。

この点に関して、最近、貿易論の枠組みを用いたり戦略的行動という概念を導入して、現地生産が選択される条件やタイミングを明らかにすることで、ハイマー・モデルを補強しようとする研究が行われている。

ケイブス (Caves 1982) は、すでに言及した無形資産モデルの延長上にホースト (Horst 1971) の分析を応用して、関税や欧州共同市場、為替レ

ートなどが企業の生産立地の意思決定にどのような影響を与えるかを、規模に対する収穫逓減や収穫逓増などいくつかのケースに分けて議論している。それによれば、外国市場への供給方法として、規模に対して収穫逓減のケースでは、関税や生産コスト格差を考慮した上で現地生産と本国からの輸出の最適な組み合わせが選択される。これに対して規模の経済性がある場合には、企業は市場規模の大きい方の国で集中的に行い、もう一方の市場へはすべて輸出で供給する。ところが輸入国が関税を課すと、両市場の需要はすべて現地生産でまかなわれ、輸出は行われなくなる。

また、ヘルプマン&クルグマン (Helpman & Krugman 1985) は、製品差別化と規模の経済性が存在する際に、国際貿易において多国籍企業が出現する条件と貿易との関係を一般均衡モデルの中で示している。まず、本社サービスの生産と製造の二つの部門からなる資本集約財（差別化製品）と、労働集約財の2財を生産・消費する国を考える。資本集約財の中の、本社サービスとは経営ノウハウやR&D活動の成果を意味し、企業特殊であるから市場取引が困難で、規模に関して非収穫逓減と仮定する。また製造部門にはプラント特殊な固定費が存在するから、規模の経済性が働く。なお、本社サービスの生産の方が製造よりも資本集約度が高いとする。

こうした状況下で、両国の要素賦存パターン（比較優位構造）が近似している場合には、資本豊富国は資本集約財の生産（本社サービス、製造とも）に、労働豊富国は労働集約財に特化して、貿易だけが行われる。しかしながら、要素賦存パターンの差が大きくなるにつれて貿易では要素価格が均等化せず、企業は多国籍化する。すなわち、企業は本国で生産した本社サービスを企業内輸出して、外国で製品製造を行うようになるのである。これは、先進国の企業が要素賦存の状況が大きく異なる途上国に対して直接投資を行う理由と、その場合の貿易パターンをうまく説明してくれる。

「戦略的行動」という概念を導入して、企業が多国籍化する条件とタイ

ミングを議論したのは、ホーストマン&マークセン(Horstman & Markusen 1987)である¹⁰⁾。戦略的行動とは、企業が自社の意思決定がライバル企業の決定にも影響を与えることを知っている場合に、どのような決定を行えば自社にとって望ましい行動をライバル企業にとらせることができるかを考慮して行う企業行動を意味する。これは、企業数が限定され、それぞれの企業が相互依存の関係におかれる寡占的市場において典型的にみられる企業の行動パターンであり、最近、ゲーム理論の応用によって寡占を分析する上で有力な概念として注目を集めている。こうした戦略的判断は、企業が多国籍化する際にもなされるはずと考えるわけである。

特定の外国市場に対して、輸出か現地生産かの代替案をもつ企業を想定する。財を開発するには企業特殊のサック・コスト（例えばR&D）が必要となるが、これは同一企業内であれば複数の工場で公共財として利用可能であるから、多工場を運営する企業は重複投資を回避でき、単一企業よりもコスト優位性をもつ（多工場の規模の経済性）。企業が多国籍化する（多工場）場合、この点が、ハイマーのいうような現地企業（単一工場）に対する優位性として機能する。一方、財を生産する工場の設立にはプラント特殊な固定費がかかるから、生産量を増やせば単位あたりコストは低下する（単一工場の規模の経済性）。この点では、わざわざ現地に工場を設立するよりも、国内の既存工場で生産して輸出する方が有利となる。なお、輸出には、輸送費や関税など輸出コストが発生する。

こうした状況のもとで、当初、現地の市場規模が現地生産を支えるだけ十分でなければ、企業は輸出による供給を選択するであろう。生産を国内に集中させることで、単一工場のメリットを生かすことができるからである。しかしながら、現地の需要が拡大するにつれ現地生産が採算ベースに乗るようになると、今度は現地生産すれば輸出コストが回避できる。しかもやがては現地企業が参入してくる可能性があるから、その参入を部分的

にしろ阻止するためには、それ以前に現地生産に転換するという戦略的行動が必要となってくるのである。すなわち、輸出コストを回避するというコスト的な側面と、現地企業の参入を阻止するという戦略的側面の両方から、企業は遅かれ早かれ多国籍化する必要に迫られることが強調されているのである。

6. ライセンシング vs 直接投資

輸出との選択と同様に、ライセンシングと直接投資の間の選択も対外事業活動の理論にとって重要な問題であることは、すでに指摘したとおりである。

ハイマー (Hymer 1960) によれば、ライセンシングではなく直接投資が選択される背景には市場の不完全性があった。寡占の相互依存や不確実性、消散のリスクなどによって市場が不完全である場合、市場取引 (ライセンシング) では優位性のレントを最大化できない可能性が高い。そうした不完全市場を回避するために、企業は直接投資を行って、取引を内部化しようとするのである。また、ケイブス (Caves 1971, 1982) は、製品差別化能力や無形資産の優位性に注目して、それが内包する企業特殊性や公共財的性格、不確実性などが市場取引を困難にすると論じた。

近年注目を集めている内部化モデル¹¹⁾は、このような内部化問題に照射して、多国籍企業の一般理論を構築しようとする試みである。それはハイマー・モデルを否定ないしは代替するものではなく、補完・深化する研究として位置づけることができよう¹²⁾。

第一に、内部化モデルは、ハイマー・モデルにおいて強調されすぎていたベイン流の参入障壁にもとづく「構造的な」市場の失敗から、コース流の「取引コスト関連の」市場の失敗へと目を向けようとする (Dunning & Rugman 1985, Teece 1985)。

確かに、不完全な市場を回避するために直接投資を行って優位性を企業内部で利用する限り、効率性は改善されているように見える。しかしそれが、たとえ当該企業にとって効率的な（レントを最大化する）方法であったとしても、社会的にみてもそうである保証はない。企業の優位性が参入障壁と関わっている限り、それを内部利用することは企業間競争をいっそう制限し、かえって社会的な厚生を犠牲にする可能性がある。ハイマーはこのように、効率的取引主体としての役割を認めながらも（Hymer 1968）、それと同時にマーケット・パワーという側面をも併せもった「二重の性格（Dual Nature）」として多国籍企業を把握する必要性を強調した（Hymer 1970）。そして結局は多国籍企業の規模を重視して、それが(1)競争の制限、(2)消費者ニーズを無視した製品開発とマーケティング、(3)多国籍企業の中央集権的な支配構造に従属した国際的なヒエラルキー構造、(4)国家主権の弱体化につながると認識し、多国籍企業に対して規制的な政策提言を導くことになったのである（Hymer 1970）。

これに対して内部化モデルは、多国籍企業を取引コストを節約する効率的組織としてみる。そこでの論理は、そもそも優位性を国際的に移転するための市場が欠落しているため、もし多国籍企業が存在しないとすれば移転すら行われなかったであろうという考えである。したがって、多国籍企業の企業内取引が不完全な（ないしは存在すらしない）外部市場に代替することで円滑な国際貿易が回復し、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、技術や知識の移転が促進され、世界経済の発展にも貢献すると考えるわけである。

こうした論争は、公共財としての知識の開発・利用における私的効率性と社会的効率性のジレンマという、古くて新しい問題に帰着する。つまり、知識利用における独占は私企業に開発と移転に対するインセンティブを与えるが、社会的にみれば非効率性を生み出す可能性があることを意味して

いるのである。したがって、今後は、両方の側面をともに考慮しながらケース・バイ・ケースに判断していく作業が必要となろう¹³⁾。

第二に、ハイマー・モデルでは、優位性の特性から自動的に市場の不完全性の種類とレベルが決定されていた。ハイマー以降の研究が、主として優位性の源泉を探すことに費やされたのは、それが決まれば必然的に内部化問題も解決するという信念があったからに他ならない。これに対して内部化モデルは、企業がもつ優位性と内部化へのインセンティブを独立の変数として扱おうとする¹⁴⁾。それによって、所与の優位性に対してもその取引が行われる環境や取引主体が異なれば、優位性の取引は内部化されたり外部化されたりすることになる。

例えば、中間財取引に関して、カソン (Casson 1981) は取引の頻度が内部化に影響してくると述べているし、ティース (Teece 1986) は取引特殊資産が発生する程度を重視している。同じ中間財でも定期的に取り引が発生したり、取引に特殊な投資を必要とし双方独占に近い状況が生まれるほど、企業は市場での取引を回避しようとするわけである。また、ノウハウ・知識の取引でも、ティース (Teece 1986) はノウハウの複雑さだけでなく取引の頻度がやはり内部化の選択に影響してくると主張する。あるいは、カソン (Casson 1979) やヘナート (Hennart 1986) は、市場の取引コストだけでなく内部化のコストをも重視して、両者のバランスで最適な取引形態が選択されるとしている。さらには、ラグマン (Rugman 1981) やバックレー&カソン (Buckley & Casson 1981) は取引形態の選択がダイナミックに変化する可能性を議論している。

第三に、これまでの内部化議論では市場か企業組織かの二分法だったが、最近の内部化理論では、両者の中間領域に位置する取引形態をも分析視野に入れていこうとする動きがみられる (Hennart 1988, 長谷川 1990)。これは、合併事業や技術提携、業務提携、クロス・ライセンスなど、戦略

的提携と呼ばれる最近の企業行動を反映している。

7. 日本企業の多国籍化

これまで論じてきたように、多国籍企業の基本が優位性の移転にあることがわかった。しかもその優位性は、企業内であれば国境を越えてほとんどコストなしに公共財として移転できると考えられてきた。これは、欧米社会を普遍的なシステムとみなし、圧倒的な優位性をベースに多国籍化を進めてきた米国企業にはかなりの妥当性をもつと考えて良いだろう。しかしながら、日本企業の多国籍化に対しても、こうしたモデルを無批判のまま適用することが許されるであろうか¹⁵⁾。

詳しくは別稿に譲るとしても、日本企業の優位性は欧米企業とはかなり異なる部分をもつことが、さまざまな研究でも指摘されている。それに従えば、日本企業の強みは、米国企業が保有していたような画期的な特許技術や資本力、あるいは強力なブランド・イメージやすぐれたマーケティング技術というよりも、生産プロセスや経営ノウハウ、情報処理能力など、むしろ総合的なコーディネーションの能力にあると思われる。とすると、ハイマー・モデルはいくつかの修正を受ける可能性がでてくる。

例えば、コーディネーションの能力は、ハードウェアの技術やソフトウェアの技術のように、具体的な生産設備や設計図、マニュアルの中に体化することがむずかしい。むしろ人的資源の中に埋没した典型的な無形資産であるから、それを国外に移転するにはヒトの移動を伴う。しかも、そうした優位性が日本文化に根ざした「特異性」であることを強調して移転不能なものとはいわないまでも、国際的に共通な言語で定式化されていないから、移転に際して現地の事情にあわせて修正したり慎重に進めることが要求され、かなりの時間とコストがかかるであろう。

また、日本企業のすぐれたコーディネーション能力は、企業活動を構成

するさまざまな機能間での情報連結や、他の関連企業との間での密な情報連結からくる部分が大きい。したがって、企業が多国籍化する際には、それぞれのユニットが国境を越えて配置されても情報の有機的連鎖が損なわれないように、地理的位置を保つような配慮が働いていると思われる。

しかもコーディネーションの能力は、外部市場が欠如した優位性の典型例といえるであろう。この点では、日本企業の多国籍化はマーケット・パワーに結びつきにくいかもしれない。

こうした諸点を考慮して、日本企業の多国籍化を説明できるような理論化の試みは、別稿で論じる予定である。

注

- 1) ハイマーのモデルを再評価しようとする最近の研究が、他にもいくつかみられる。例えば、ヤミン (Yamin 1990) は、「優位性命題」と並んで対外事業活動の理論の2本柱の一つでありながら、これまで忘れられがちであった「不完全競争下での企業間コンフリクトの除去」の重要性を強調している。また、洞口・トイン (Horaguchi & Toyne 1990) は、内部化問題との関わりで、ハイマー・モデルの正当性を主張している。
- 2) 米国、英国、独の統計はOECDの提案に従って利潤の再投資分を直接投資の中に含めて扱っているが、日本やフランスの統計では含まない。
- 3) それにもかかわらず、一般に、資本移動に焦点を合わせて多国籍企業活動を把握しようとするのは、データの入手性から、われわれが他の側面よりも資本移動に関してもっとも多くの情報をもっているからである。
- 4) これらとは別に、「多様化」も対外事業活動の動機となりうるが、これを実現するためには必ずしも支配を必要としないため、ハイマーは副次的動機であるとしてあまり重視していない。
- 5) ヤミン (Yamin 1990) はこうした扱い方を批判している。
- 6) キンドルバーガー (Kindleberger 1969, ch.1) によれば、直接投資は、①国内よりも国外に投資する方が高い投資収益をえられ、②現地企業よりも高い投資収益をえられる場合に行われる。②の条件が満たされないのは企業が外国へ移転可能な優位性をもたないケースで、その場合、企業は証券投資で済ますであろう。また、①の条件なしでは企業は海外に投資しない。
- 7) ケイブスは後に (Caves 1982)、6節で触れる内部化モデルとほぼ同様な考

え方へとシフトしてきている。

8) 例えば、ラル (Lall 1980) は1970年時点での25産業に属する米国企業の海外生産のデータを使って、技術集約性 (研究開発費)、製品差別化 (宣伝広告費)、資本集約性、規模の経済性 (単位工場あたり付加価値)、専門的経営者・マーケティング担当者の入手可能性、労働力の熟練度 (平均賃金) を説明変数として、キンドルバーガーの仮説を検定した。その結果、技術優位と製品差別化が米国企業の多国籍化の推進力となっていることを明らかにした。また、ホースト (Horst 1972) は、同一産業内でも多国籍化する企業としない企業の差を説明するものとして、企業規模それ自体が重要な変数であることを検証している。

9) こうした攻撃・反撃のやりとりも、ハイマーの言う「弁証法的」プロセスを通じて、やがては終息に向かう。すなわち、

$$S = a_{11}Y_1 + a_{12}Y_2$$

$$S_2 = a_{21}Y_1 + a_{22}Y_2$$

S_i : i 国企業の総売上高

Y_j : j 国市場の規模

a_{ij} : i 国企業の j 国市場に占めるマーケットシェア

$i, j = 1, 2$ 1: 米国, 2: 欧州

当初は欧州市場 (Y_2) の高い成長ゆえに米国企業は対欧投資を行って (a_{12} の増大) 相対的な規模 (S_1/S_2) を維持しようとするが、その後のヨーロッパ市場の成長鈍化と米国企業のシェア拡大に伴い、今度は、欧州企業が相対的な規模を維持するために米国市場でのシェア (a_{21}) 上昇に躍起となる。その結果、究極的には欧米企業の売上高の世界的分布 (a_{11}/a_{12} , a_{21}/a_{22}) が接近し、企業の相対的な規模は市場成長率格差の影響を受けなくなる。かくして、国際市場は寡占的均衡で安定化するとハイマーは予想したのである。

10) 他にも、スミス (Smith 1987) や ジャックマン (Jacquemin 1989) の研究がある。

11) 例えば、拙稿 (長谷川 1989) のサーベイを参照されたい。

12) キンドルバーガー (Kindleberger 1984) は、内部化モデルはハイマーの議論以上の新たな貢献は何もないとして批判的であるが、われわれは本稿でとりあげる諸点から内部化モデルを評価する。

13) この点に関しては、ジョンソン (Johnson 1970) のすぐれた議論を参照されたい。

14) とりわけ、内部化モデルの延長上に独自の折衷アプローチを主張するダニング (Dunning 1979) においては、これがいっそう明確に現れている。ダニング

- グは、優位性（所有特殊的優位）と同時に、内部化インセンティブと立地特殊
 的優位の3つを、対外事業活動を説明する上で不可欠な変数として扱っている。
 15) 同様に、欧州企業の対米進出を説明した寡占的相互投資のモデルも、日本企
 業の多国籍化を説明するには限界があるように思われる。政府規制によって日
 本市場への外資の進出は長らく阻まれていたし、今日でも、激しい企業間競争
 のため、外資系企業の日本市場でのプレゼンスは欧米と比べて驚くほど小さい。
 したがって、日本の対欧米直接投資は、反撃の手段とは考えにくい。

参考文献

- Bain, J. S. (1956), *Barriers to New Competition*, Harvard Univ. Press.
 Buckley, P. and M. Casson, (1981), "The Optimal Timing of a Foreign
 Direct Investment", *Economic Journal*, 91.
 Casson, M. (1979), *Alternatives to the Multinational Enterprise*, Macmillan.
 Casson, M. (1981), "Foreword" to A. Rugman (1981).
 Caves, R. E. (1971), "International Corporations: The Industrial Economics
 of Foreign Investment", *Economica*, February.
 Caves, R. E. (1982), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*,
 Cambridge Univ. Press.
 Dunning, J. H. (1979), "Explaining Changing Patterns of International Pro-
 duction: in Defence of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of*
Economics and Statistics, 41.
 Dunning, J. H. & A. Rugman (1985), "The Influence of Hymer's Disserta-
 tion on the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic*
Review, May.
 Graham, E. M. (1978), "Transatlantic Investment by Multinational Firms:
 a Rivalistic Phenomenon?", *Journal of Post Keynesian Economy*, 1.
 長谷川信次 (1989), 「内部化理論の批判的検討」『早稲田社会科学研究』, No. 39.
 長谷川信次 (1990), 「内部化理論の再構築(上)(下)」『世界経済評論』, 5, 6月号.
 Helpman E. & P. R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*,
 MIT Press, 1985.
 Hennart, J-F. (1986), "What is Internalization?", *Weltwirtschaftliches*
Archiv, 122(4).
 Hennart, J-F. (1988), "A Transaction Costs Theory of Equity Joint Ven-
 tures", *Strategic Management Journal*, 9.
 Horaguchi, H. & B. Toyne (1990), "Setting the Record Straight: Hymer,

- Internalization Theory and Transaction Cost Economics”, *Journal of International Business Studies*, 21(3).
- Horst, T. (1971), “The Theory of the Multinational Firm: Optimal Behavior under Different Tariff and Tax Rates”, *Journal of Political Economy*, 79(5).
- Horst, T. (1972), “Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: an Empirical Study”, *Review of Economics & Statistics*, 54.
- Horstmann I. J. & I. R. Markusen (1987), “Strategic Investment and the Development of Multinationals”, *International Economic Review*, Feb.
- 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. (1968), “La Grande Corporation Multinationale: Analyse de Certaines Raisons qui Poussent à l’Intégration Internationale des Affaires”, *Revue Economique*, Nov.
- Hymer, S. (1970), “The Efficiency (Contradictions) of the Multinational Corporation”, *American Economic Review*, May (宮崎義一編訳『多国籍企業』岩波書店, 昭和53年, 所収).
- Hymer, S. and R. Rowthorn (1970), “Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge” in C. P. Kindleberger (ed.) *The International Corporation*, MIT Press 1970, ch. 3. (藤原武平太・和田和訳『多国籍企業』日本生産性本部, 昭和46年).
- Jacquemin, A. (1989), “International and Multinational Strategic Behavior”, *Kyklos*, 42(4).
- Johnson, H. G. (1970), “The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation”, in C. P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation*, MIT Press.
- Kindleberger, C. P. (1969), *American Business Abroad, Six Lectures on Direct Investment*, Yale Univ. Press. (小沼敏監訳『国際化経済の論理』ペリカン社, 昭和45年)
- Kindleberger, C. P. (1984), *Multinational Excursions*, MIT Press.

- Knickerbocker, F. T. (1973), *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Division of Research, Harvard Business School (藤田忠訳『多国籍企業の経済理論』東洋経済新報社, 1978年).
- Lall, S. (1980), "Monopolistic Advantages and Foreign Investment by U. S. Manufacturing Industry", *Oxford Economic Papers*, 32.
- Rugman, A. (1981), *Inside the Multinationals*, Croom Helm (江夏健一, 中島潤, 有澤孝義, 藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年).
- Serban-Schreiber, J-J. (1967), *Le Défi Américain*, 1967. (林信太郎・吉崎英男訳『アメリカの挑戦』タイム・ライフ・インターナショナル, 昭和43年).
- Smith, A. (1987), "Strategic Investment, Multinational Corporations and trade Policy", *European Economic Review*, 31.
- Teece, D. J. (1985), "Multinational Enterprise, Internal Governance and Industrial Organization", *American Economic Review*, May.
- Teece, D. J. (1986), "Transactions Cost Economics and the Multinational Enterprise: An Assessment", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7.
- Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, may.
- Yamin, M. (1990), "A Reassessment of Hymer's Contribution to the Theory of the Transnational Corporation", in C. N. Pitelis & R. Sugden (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge.