

多国籍企業における 企業の境界の理論的視角

竹中厚雄

Atsuo Takenaka

滋賀大学 経済学部 / 准教授

I はじめに

本稿の目的は、多国籍企業における企業の境界の決定をめぐる先行研究をレビューし、今後の研究課題を展望することにある。

企業はなぜ国際化するのか、多国籍企業はなぜ存在するのかといった問題は、企業の境界をどこに設定するのかという問題、すなわち企業の境界を海外へ拡張するか否かという問題として考えることができる。この問題は多国籍企業研究の重要なテーマの一つとして古くから議論がなされてきた。

企業はなぜ存在するのか、また企業の境界はどのように引かれるのかについて問う研究はコース (Coase, 1937) の「企業の本質」の議論にまでさかのぼることができ、経営学の中心的なテーマの一つとしてこれまで多くの理論的・実証的研究を生んできた。そこで取り上げられてきた理論的視角の代表的なものとしては、取引費用理論 (Transaction Cost Theory)、資源ベース理論 (Resource-Based Theory)、知識ベース理論 (Knowledge-Based Theory) などが挙げられるだろう (Langlois & Robertson, 1995; 武石, 2003; 小松, 2011)。

以下で見るように、多国籍企業研究においても、同様の理論的視角が共有されながら今日まで議論がなされてきた。一方で、近年の多国籍企業には戦略的提携や国際研究開発など様々な場面で企業の境界をめぐる既存の議論に再考を促すような変化も訪れている。そこで本稿ではまず、このような多国籍企業研究の代表的な成果を取り上げ、その中で多国籍企業の境界の決定の問題がどの

ようにして議論されてきたのかを整理し、今後の研究課題を展望することにした。

II 多国籍企業の境界決定の 先行研究

1. 多国籍企業の先駆的研究

企業はなぜ国際化するのか、多国籍企業はなぜ存在するのか、換言すれば企業の境界が国境を越えてなぜ海外まで拡張されるのかという問題について理論的に解明しようとした初期の代表的な研究の一つとして、ハイマー (Hymer, 1960) の国際事業活動(international operations)の理論を挙げることができる。既に数多くの先行研究の中で指摘されている通り、ハイマーの提出した理論は、バーノン(Vernon, 1966)のプロダクト・サイクル理論などとともにその後の多国籍企業研究に大きな影響を与えることになった¹⁾。

ハイマーは産業組織論の理論的枠組みを援用しながら、企業の国際事業活動を、従来理解されていた海外投資行動、例えば証券投資や利子率に基づく国家間の資本移動とは峻別し、企業が自ら海外子会社を支配(control)し、現地での企業経営に参画する行動として説明しようとした。この海外子会社を自ら支配しようとする動機の代表的なものとして、ハイマーは次の二点を指摘している(Hymer, 1960, 邦訳31-35頁)。

一つは、紛争の排除である。それぞれ異なる国の企業同士が同一の市場で競争しているか(水平的競争)、あるいは相互に売り手と買い手となっている場合(垂直的競争)、不完全競争の状況ではいずれの場合も双方が結合されて一つの企業によって経営された方が総利潤は増加する。すなわ

ち、一方の企業が他方の企業を統合することで企業間の紛争が排除され、高い利潤が達成されるのである。

企業が国際事業活動を実施するもう一つの動機は、事業活動能力における優位性である。ハイマーは、企業が国際事業展開を行った際に、進出企業は様々な面で現地企業に対して不利な立場に立たされると指摘する(Hymer, 1960, 邦訳29頁)。進出した外国企業は、現地の企業に対して例えば経済や法律、政治などの現地のさまざまな情報へのアクセスの面で不利な立場におかれている。また現地政府や消費者、供給業者から差別的な待遇を受ける可能性もある。さらに、現地政府による取用や為替のリスクにもさらされている。このような不利な立場にありながらも他国に進出した企業が現地で事業活動を行えるのは、その企業がこれらの不利な条件を克服しう何らかの優位性を保持しているからである。ハイマーはここで優位性を、「企業が他の企業より低コストで生産要素を手に入れることができるか、または、より効率的な生産関数に関する知識ないし支配を保持しているか、あるいは、その企業が流通面の能力において優れているか、生産物差別を持っているかのいずれかのことである」(Hymer, 1960, 邦訳35-37頁)としている。これらの優位性の保持が、企業を国際事業活動へと向かわせる動機となるのである。

ただし、ある国の企業が他国企業に対し優位性を保持していたとしても、直接現地で子会社を設置するとは限らない。企業が自ら国際事業活動に乗り出すのではなく、例えば輸出や優位性のライセンス(技術提携)、販売などの手段で海外市場にアクセスすることも可能であるからである。この点についてハイマーは、まず輸出については、

¹⁾ 例えば洞口(1992)、長谷川(1998)、山口(2006)などの先行研究レビューを参照のこと。

現地への輸出を通じて発生する現地企業との紛争を排除する一手段が国際事業活動であるとしており、また、費用条件の変化から国外で生産する方がより利潤が大きい場合に企業は国際事業活動を開始することになると説明する (Hymer, 1960, 邦訳63-64頁)。

さらに、優位性を企業が市場を通じて海外の企業にライセンスせず、自ら利用する理由について、ハイマーは市場の不完全性に着目する。すなわち、企業が自らの優位性を他国の企業に販売する市場が不完全である場合、「企業というものは、市場にとってかわる実際的な制度上の工夫なのである」(Hymer, 1960, 邦訳40頁)として、企業は自ら国際事業活動に乗り出すとした。ハイマーによれば、例えば売り手と買い手双方にとって満足のいく契約を結ぶことが困難であったり、ライセンスすることで自身の優位性が失われてしまう可能性がある場合、企業は自ら国際事業活動に乗り出す方が望ましいのである (Hymer, 1960, 邦訳42-43頁)。

以上のようにハイマーの国際事業活動の理論では、企業の境界の海外への拡張について、製品・生産技術、流通ノウハウなどの経営資源の優位性を輸出やライセンスなどの手段に依らず海外で自ら利用する行為として捉えられた。そして、こうしたハイマーの理論は、「優位性の命題」などの名称とともにその後の多国籍企業研究に大きな影響を与えることになった。特に、経営資源の優位性や、不完全な市場の内部化など、その後の多国籍企業研究の主要な論点についていち早く言及しており、理論的な基礎を提供することになったと言えるだろう。そこで次に、ハイマーの議論が以

降の多国籍企業研究にどのように引き継がれ、また批判が加えられていったのかについて見ていきたい。

2. 多国籍企業の内部化理論

ハイマー (1960) 以降の多国籍企業研究の代表的な成果の一つとして、バックリー=カッソン (Buckley & Casson, 1976) の研究を挙げることができる。彼らの研究はコース(1937)の議論を多国籍企業理論の中に明示的に取り入れ²⁾、「内部化理論 (internalization theory)」と呼ばれる一連の多国籍企業研究の学問的系譜の中で先駆的な業績の一つとして位置付けることができる。ここで内部化とは、「企業がもつ製品や技術、情報、市場で他の企業に貸与したり販売するのではなく、市場に代替する場を企業内部にみずから創りだす行為」(長谷川, 1998, 56頁)を意味する。以下ではまず、バックリー=カッソン (1976) の議論を中心に、内部化理論において多国籍企業の境界の問題がどのように考えられてきたのかについて検討していきたい。

バックリー=カッソンはまず、「中間財 (intermediate products)」と呼ばれる概念を導入する。ここで中間財とは、ある産業から別の産業へ送られる通常の半加工材料のほか、特許、人的資本などに体化した知識と専門技術を意味するものであり、マーケティング、研究開発、資金調達などのビジネス活動はこの中間財によって全て結び付けられていると彼らは指摘する (Buckley & Casson, 1976, p.33)。この中間財の取引の市場が不完全であるとき、企業は市場取引を回避し、諸活動は内部化が行われ、共通の所有と管理の下に置かれる。そして、このような市場の内部化が国境

2) ハイマー(1960)の研究では、コース(1937)に関する直接の言及はないものの、不完全市場における取引を企業組織が代替する可能性について、取引費用と結びついた議論を展開している (洞口, 1992, 32-34頁)。

を越えて行われた場合に多国籍企業が生まれるというのが彼らの議論の骨子である。ここで市場の不完全性は、①諸活動間にタイム・ラグが生じ、それらを調整する先物市場が存在しない、②市場における中間財の差別的価格付けが実施できない、③売り手と買い手双方に市場支配力が集中している、④財の価値に関する売り手と買い手の評価に不一致が生じる、⑤国際市場における各国政府の干渉や税率の違いが生じる、といった形で現れ、その結果、それら諸活動の統合すなわち内部化の利益を高めるのである (Buckley & Casson, 1976, pp.37-39)。

またバックリー=カッソンは特に、知識に関する市場取引に着目し検討を加えている。彼らは、例えば研究開発による知識の生産と新製品・新工程への具体化は長期にわたるプロジェクトが求められたり、生み出された知識の買い手側がその価値を評価し価格をつけることが困難であるなどの性質を持つため、知識には内部化の誘因が強く働くと指摘する (Buckley & Casson, 1976, pp.39-40)。知識の市場は不完全であるがゆえに、それを内部化することには大きな誘因があるのである。また、知識は企業内では公共財であるため、内部化により企業内の国境を越えた知識の移転が容易になり、その利用は企業の多国籍化を促進する (Buckley & Casson, 1976, p.45)。

しかし一方で、内部化することのコストも考慮に入れなければならない。彼らは内部化のコストとして、最適な操業規模のそれぞれ異なる複数の活動を内部化することのコスト、コミュニケーションにおける情報フローの増大や情報の信頼性と正確性のチェックにともなうコストと、それが各地域間の距離と言語、社会、経済環境の違いからさらに

増大することの追加的コスト、および外国からの所有とコントロールに対する受入国政府からの政治的干渉のコストを指摘する (Buckley & Casson, 1976, pp.41-43)。企業が自らの境界を広げ、中間財市場の内部化を行うかどうかの意思決定は、こうしたベネフィットとコストを勘案した上で行われる。中間財の市場は、これらの内部化のコストとベネフィットを比較した上で、ベネフィットがコストを上回る時に限り内部化されるだろうと彼らは説明するのである (Buckley & Casson, 1976, p.44)。

このようにバックリー=カッソンは、市場の不完全性を鍵概念として、市場の内部化を通じて企業の境界が国境を越えて海外まで拡張された結果、多国籍企業が誕生するとした³⁾。そして、特に知識の内部化と、その結果としての生産とマーケティングの研究開発との統合が、企業の生涯にわたる成長と収益性の特徴的なパターンを生じさせるとしている (Buckley & Casson, 1976, p.56)。すなわち彼らは、研究開発を通じて生み出される知識が多国籍企業の競争優位の源泉であることも強調する。ハイマーの議論では企業の優位性、特に専有的な知識の賦存については所与とされており、どのようにして優位性が生じるのかについての説明はなされておらず、この点で彼らの議論は一線を画するものとしている (Buckley & Casson, 1976, pp.68-69)。

以上のようなバックリー=カッソンの議論は、多国籍企業の内部化理論の嚆矢として位置づけられる。またそれと同時に、国際的な知識の移転を多国籍企業間の競争上の焦点として考えているという点で、後に見る知識ベースの多国籍企業理論に対しても学問的貢献を示すことになった (矢作、

3) この点において、バックリー=カッソン(1976)の議論はハイマー(1960)と多くの共通項を有すると見ることができる。ただしハイマーの想定する不完全な市場は参入障壁や高い集中度といった市場構造上の失敗であり、一方内部化理論のそれは取引それ自体に内在する失敗であるため、この点で両者は明確に区別される

(長谷川, 1998, 58-59頁)。

2007, 55頁)。ただし一方で、彼らは知識について企業内では公共財として考えられるため、わずかな追加的費用で移転できると見なしており、この点については後に説明する知識ベースの多国籍企業理論の立場から批判を加えられることになる。

バックリー=カッソン以降、多国籍企業の内部化理論の学問的系譜には、コース(1937)、そしてウィリアムソン(Williamson, 1975)によって確立された取引費用理論を本格的に取り入れたラグマン(Rugman, 1981)、ヘナート(Hennart, 1982)などの研究が続くことになる。いずれも、取引主体の限定合理性や機会主義などから発生する取引費用への対応から市場での取引を回避し、直接投資を通じた内部化を行うことで多国籍企業が誕生するとした。さらに、内部化理論と深く関連する理論として、ハイマー(1960)などの産業組織論アプローチや立地理論などと内部化理論の理論的命題を束ねる形で多国籍企業の存在を「折衷的(eclectic)」に説明しようとした、ダニング(Dunning, 1977, 1979, 1981, 1988)の「折衷理論(eclectic theory)」(後に折衷パラダイム)を挙げることができる。

ダニングの折衷理論は、ここまで説明した企業自身に備わる優位性、市場の内部化に加えて、企業の進出する国の立地条件を加えて折衷的に企業の国際化の説明を試みたものである。ここで国際事業活動の実施を説明する条件は、「所有(ownership)」、「立地(location)」、「内部化(internalization)」の三種類の優位性から構成される。詳しくは表1に示されるように、所有優位は他国企業に対し競争優位の源泉となる企業に固有の無形資産や経営ノウハウなどの優位性、立地優位とは特定の国に固有の投資の誘因となる

優位性、内部化優位とは市場の失敗を回避し活動を内部化することの優位性を意味する。

ダニングによると、次の三つの条件が満たされる場合に企業は国際事業活動を行うとされる(Dunning, 1979, p.275)。

(1) 企業が特定の市場で他国企業に対し所有優位を保持していること。これらの所有優位は主に、少なくとも一定期間それらを所有する企業に排他的または固有の無形資産の保持という形をとる。

(2) 条件(1)が満たされるとすれば、これらの優位性を所有する企業にとって外国企業に販売またはリースするよりも自らそれらを使用の方がより利益を生むものでなければならない。すなわち、独立した企業へのライセンスや同種の契約を通じて外部化するよりも、自らの活動の拡張を通じて優位性を内部化することである。

(3) 条件(1)、(2)が満たされるとすれば、企業の本国以外にある少なくともいくらかの要素投入物(天然資源を含む)とともにこれらの優位性を利用することに利益がなければならない。さもないと、外国市場は完全に輸出によってまかなわれ、国内市場は国内生産によってまかなわれるだろう。

すなわち、①企業が外国企業に対し優位性を所有し(所有優位)、②それを企業自ら使用することに利益があり(内部化優位)、③受け入れ国の優位性は企業の①・②の優位性とあわせて利用することで利益を生むようなものであること(立地優位)、の三つの条件が揃った場合に企業は国際事業活動を実施するのである。

以上のようにダニングの折衷理論は、内部化理論との関連性を示しながらも企業の国際事業活

表1 国際生産の折衷パラダイム

<p>1. 所有特殊の優位性(ある国の企業あるいはその子会社の他国企業に対する優位性)</p> <p>a. 財産権および(または)無形資産の優位性 製品イノベーション、生産管理、組織・マーケティングのシステム、革新能力、明文化されていない知識、人的資本の経験の蓄積、マーケティング、ファイナンス、ノウハウなど</p> <p>b. 共通のガバナンスの優位性</p> <p>i. 既存企業の分工場が新規企業に対して享受する可能性のある優位性。例えば、範囲や専門化の経済性、独占的支配力、優れた資源能力と使用法など、主に企業の規模と確立されたポジションから生じるもの。例えば労働力、天然資源、資金、情報などのインプットへの排他的または有利なアクセス。有利な条件でインプットを獲得する能力(例えば規模や独占的影響力に由来する)。製品市場への排他的または有利なアクセス。最低限の費用での親会社の資源へのアクセス。共同で供給することの経済性(生産だけでなく、購買、マーケティング、ファイナンスなどのアレンジも含まれる)</p> <p>ii. 多国籍であることから特に生じる優位性。多国籍であることがより幅広い機会を提供し、上記の優位性を強化する。情報、資金、労働力などの国際市場に関するより有利なアクセスおよび(または)より優れた知識。要素賦存や市場の地理的な差異を利用する能力。例えば異なる通貨圏および(または)政治的シナリオにおいてリスクを分散または減少する能力。</p>
<p>2. 内部化の誘因となる優位性(すなわち市場の失敗の回避または利用)</p> <p>探索と交渉の費用の回避 財産権の行使の費用の回避 (例えば技術などの販売されるインプットの性質や価値に関する)買手の不確実性 市場が価格差別を認めない場合 中間または最終製品の品質を売り手が保護する必要性 相互依存的な活動間の経済性を確保すること(上記b.を参照のこと) 先物市場の欠落を補うこと 政府の干渉(例えば割当て制、関税、価格統制、税金の違いなど)の回避または利用 インプット(技術を含む)の供給や販売条件の統制 販路(競争相手によって利用される可能性のあるものも含む)の統制 競争(または非競争)戦略としての相互補助、略奪的価格設定、リーズ・アンド・ラグズ、移転価格などの実施が可能になること</p>
<p>3. 立地特殊の変数(本国または受入国を有利にするもの)</p> <p>天然資源と作り出された資源の賦存と市場の空間的分布 例えば労働力、エネルギー、原材料、部品、半製品などのインプットの価格、品質と生産性 国際的な輸送と通信の費用 投資の誘因と妨げる要因(達成すべきパフォーマンス要件などを含む) 財の貿易に関する人為的障壁(例えば輸入規制) インフラ(商業、法律、教育、輸送、通信)の整備 心理的距離(言語、文化、ビジネス、習慣などの違い) 研究開発、生産、マーケティングを集中することの経済性 経済システムと政府の政策、資源配分のための制度的枠組み</p>

出所: Dunning(1988), 27頁, Table1.1より筆者作成。

動の実施を説明する要因の網羅的なリストを提示することになった。特に所有優位については、ハイマー(1960)によって指摘された優位性のみならず、多国籍企業を存続させる組織能力にまでその内容を拡張する(山口, 2006, 37頁)。この点については、知識ベースの多国籍企業理論との共通点と見ることもできるが、一方で知識ベースの多

国籍企業理論では、組織能力の国際的な移転について折衷理論とは異なる見解が導き出されることになった。

3. 内部化理論の意思決定プロセス

ここまでのレビューでは、内部化理論ではどのような条件の下で多国籍企業の境界が決定される

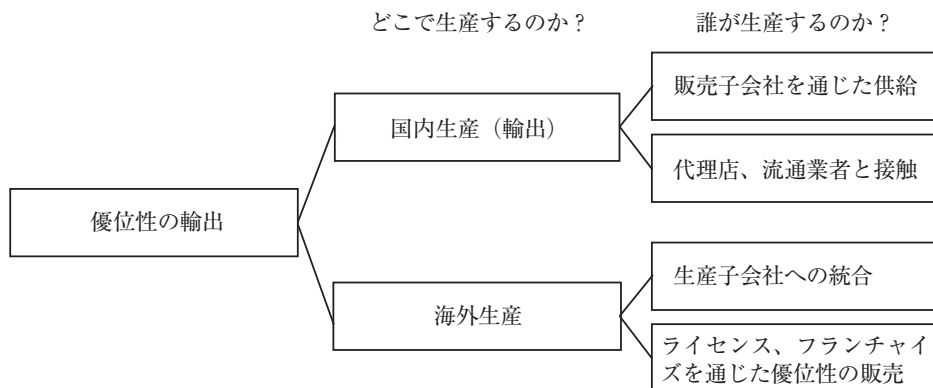
のかについて検討した。そこで最後に、内部化理論に基づく国際事業活動の意思決定のプロセスについて順を追って見ていきたい。

ヘナート(1991)は企業の海外進出の意思決定プロセスについて、内部化理論に基づき図1の通り説明する。ここで意思決定は二つの連続したステップとして捉えられる(Hennart, 1991, p.85)。まず海外で販売を行いたいと思う企業は、国内で生産して輸出するのか、それとも海外に生産拠点を立地するのかを選択しなければならない。この意思決定は国内と海外の相対的な生産費用、輸送費用、そして貿易の関税・非関税障壁の関数であり、相対的な費用の比較に基づいたものである。

次の意思決定は市場に任せるのか階層組織に組み込むのかの選択であり、ここに取引費用理論が関係する(Hennart, 1991, p.85)。もし企業が国内生産と輸出を通じて海外市場へアクセスすると決定した場合、流通網を自ら内部化するのか、それとも外部の独立した代理店や流通業者と取引

するのかを選択しなければならない。また、もし企業が海外生産を選択した場合、その優位性を現地企業にライセンスなどの形で販売するのか、それとも生産活動を統合することで自ら利用するのかを選択することになるのである。

以上で説明した多国籍企業の内部化理論は、多国籍企業の存在を説明する有力な理論的視角の一つとして今日まで確立された地位にあると言えるだろう。しかしながら、内部化理論およびその基礎となる取引費用理論には一定の限界があることも指摘されている。例えば、取引費用は短期的な現象として生じるもので、取引が繰り返され学習が積み重ねられる中でこの種の費用は逡減していくと言われる(Langlois & Robertson, 1995, 邦訳 52-53頁)。内部化理論についても、長期的な観点から取引を見ると、知識をめぐる市場の不完全性から生じる取引費用や、知識の公共財的な性質などについて検討し直す必要があるかもしれないのである(椋山, 2009, 167-168頁)。



出所：Hennart(1991), p.86, Figure 4.1より筆者作成。

図1 国際生産開始の意思決定プロセス

また、不完全な市場における取引の代替手段として多国籍企業の存在を説明する内部化理論とは異なり、企業の所有する資源や知識そのものの特性に着目し、資源や知識の束として多国籍企業の存在を説明しようとする論者がその後登場することになった。この点については節を改めて見ていきたい。

Ⅲ 資源・知識と多国籍企業の境界

1. 資源ベース理論と多国籍企業

既述の通り、企業の境界に関する既存の経営学研究が、取引費用理論や資源ベース理論、知識ベース理論などをその理論的視角に据えているのと同様に、多国籍企業研究も取引費用理論をベースとした内部化理論に対し、企業の資源や知識の観点から多国籍企業の存在を説明しようとする研究が展開されてきた。ここではまず資源ベース理論と多国籍企業との関係について論じたい。

周知のとおり、資源ベース理論の学問的系譜はペンローズ (Penrose, 1959) の「企業成長の理論」にまで遡ることができるだろう。ここで企業は経営資源の集合体として捉えられ、事業活動を通じて蓄積した経営資源を利用し、既存領域だけでなく新規領域へと事業を拡大していくことで成長し、企業の境界はこの資源展開の範囲によって決まることになる。

1980年代に入ると、ペンローズの議論を引き継ぎ、ワーナーフェルト (Wernerfelt, 1984)、ディリック=クール (Dierickx & Cool, 1989)、バーニー (Barney, 1991) などによって資源ベース理論が展開されることになった。企業を有形・無形の経営資源の束として捉えるこの理論的視角では、持続

的な競争優位をもたらす経営資源の特性の分析に努力が注がれる。例えばバーニー (1991) によれば、価値があり (valuable)、希少性が高く (rare)、模倣が困難 (imperfectly imitable) で、代替可能性 (substitutability) が低い場合、その経営資源は企業に持続的な競争優位をもたらすとされる。また、ディリック=クール (1989) は経営資源の要素市場における取引に着目し、市場を通じた調達に難しく、時間をかけて企業内に蓄積される企業特殊なスキルや知識などが持続的な競争優位を実現するとした。

資源ベース理論の立場からは、企業の国際化はこうした特徴を有する経営資源の海外への拡張として捉えられるだろう。ペンローズ自身、1956年の論文の中で経営資源について、「企業がうまく生産することのできる製品、工場の立ち上げに成功した新規事業領域、市場化に成功したイノベーション、経営者のアイデア、および企業内に既に存在している経験、経営能力、技術ノウハウに多くを依存し、全てのものに対し開かれている外的機会に対応して経営者の気がつく事業機会」 (Penrose, 1956, p.225) とした上で、同論文の中で企業の海外直接投資を本国以外の事業機会に対応して企業を海外へと拡張する行為として捉えた。

経営学におけるこうした資源ベース理論の展開を背景として、知識ベースの多国籍企業理論が台頭することになる (矢作, 2007, 57頁)。そこでは、ある種の知識の移転において多国籍企業は市場に対し優位性を持つとされ、実証的な検討が行われた。この論点について次に見ていくことにする。

2.知識ベースの多国籍企業理論

多国籍企業の境界問題をめぐるもう一つの有力なアプローチとして、知識ベースの多国籍企業理論が挙げられる。その代表的な業績の一つとして、コグー＝ザンダー (Kogut & Zander, 1993) の研究をここではまず見ておきたい。彼らは内部化理論について批判を加えながら、多国籍企業について「知識を創造し、経済的に見返りのある製品やサービスへ移転する効率的なメカニズムとして機能する社会的コミュニティ (social communities) 」(Kogut & Zander, 1993, p.627) であるという立場から議論を展開し、実証研究を行った。

コグー＝ザンダーは、市場の失敗を回避する手段として多国籍企業が存在するという内部化理論の基本的な命題について疑問を呈する。彼らは、多国籍企業を市場取引の代替的な手段として捉えるのではなく、その存在そのものに積極的な意義を認める。彼らの主張する社会的コミュニティとしての企業組織は、構成員の協力による知識の結合を通じて組織能力を生み出し、この能力の企業内移転は他企業への移転と比較してより効率的であるとされる (Kogut & Zander, 1993, p.627)。

ここで、市場の失敗を原因として多国籍企業が成立するという見解に対する彼らの立場は次の文章に端的に表れている (Kogut & Zander, 1993, p.629)。

市場の失敗を原因として企業が存在するという議論の問題は、過剰な決定因 (overdetermined) であるということである。機会主義という仮定は必要ではなく、企業間に対する企業内の知識移転のコストの差のみが必要なのである。もし情報移転の

コードが企業ごとに異なるのであれば、当然企業の知識を理解し応用する能力も異なることになる。技術移転のコストは企業ごとに異なるはずで、その違いは機会主義の問題とは独立して、企業内の技術移転とライセンスのどちらが望ましいのかに影響を与えるはずである。

知識移転にはコストがかかり、社会的コミュニティとしての企業は、知識を生み出し移転する効率性の面で市場に勝る手段である。したがって、企業の境界を決めるのは市場の失敗ではなく、知識の移転元と移転先の間にある能力の差である。ここでコグー＝ザンダーは特に、知識移転のコストとして暗黙知の程度に着目している。彼らは知識について、「情報」と「ノウハウ」の2種類に区分し、次のように検討を加える (Kogut & Zander, 1993, p.631)。情報とは例えば、「100個の在庫がある」といった事実について述べるものであるのに対し、ノウハウは例えば、「在庫は残り25個になると追加される」といったものであり、どのように行動するかを記述した手法 (レシピ) であるとする。

彼らは、市場の失敗を強調する論者たちは両者のうち情報の非対称性を強調する一方、ノウハウの蓄積によって決まるパフォーマンスの差については軽視していたとする (Kogut & Zander, 1993, p.631)。技術移転の際に移転される内容は設計図やマニュアルなどに表れるものだけとは限らない。明文化されにくい暗黙のノウハウの移転も必要とされる。こうした知識の特性が移転コストと移転の形態を規定するというのがコグー＝ザンダーの実証研究で検証される基本的な仮説である。

ここで彼らは知識の特性について、「記号化可能性 (codifiability) 」、「教授可能性

4) ティース (Teecce, 2009) はこうしたコグー＝ザンダー (1993) の内部化理論に対する批判について表面的なもので誤解であると評する。ティースは、ノウハウの企業内移転の効率性に関する彼らの主張を踏まえながらも、「しかし、技術移転形態についての選択は、

市場 (すなわちライセンス契約) と内部移転の相対効率に依存していよう。この点についての考察を市場の失敗分析と呼ぶかどうかは、取るに足らない問題、あるいは用語選択の問題でしかないだろう」(Teecce, 2009, 邦訳145頁) と指摘する。

(teachability) 」、「複雑性 (complexity) 」の3種類の指標から測定する (Kogut & Zander, 1993, pp.632-633)。記号化可能性とは知識がどの程度文章に表現されているかを指し、教授可能性は新規従業員にノウハウを教える容易さ、複雑性は実体や活動に含まれる重要で相互作用を持つ要素の数とし、こうした指標を通じて暗黙知の程度について測定した。

彼らはこれらの指標から測定される知識の移転について、移転の組織的形態(完全所有子会社への移転か、合弁子会社への移転か、ライセンスングか)を問う質問紙調査をスウェーデン企業に対して実施し、35のイノベーションの事例から82サンプルのデータを収集・検証した。その結果、技術移転の際に記号化可能性が高く、教授可能性が高く、複雑性が低い知識の場合に企業は合弁やライセンスングを選択する傾向にあり、逆に記号化可能性が低く、教授可能性が低く、複雑性が高い知識の場合には完全所有子会社への企業内技術移転を選択する傾向にあった (Kogut & Zander, 1993, p.635)。すなわち、記号化が困難で

理解や説明の難しい知識の海外移転において、合弁子会社やライセンスング形態よりも完全所有子会社が選択されることが明らかにされた。

以上のようにコグー=ザンダーは、内部化理論がその前提にある取引費用や機会主義から多国籍企業の境界の決定を全て説明することについて批判する⁴⁾。彼らの議論は、内部化理論が説明するような不完全な市場を回避するという消極的な代替案ではなく、組織が暗黙の知識の移転において市場に対して優れていることから多国籍企業が誕生するという積極的な成立の理由を説き、また実証的に明らかにしたところに特徴があると言えるだろう⁵⁾。

3.内部化理論との比較

最後に、経営資源や知識に着目した多国籍企業理論は、内部化理論と多国籍企業の境界の決定についてどのような点で考え方が異なるのかについて整理しておきたい。表2は両理論について比較したものである。

表2 両理論の比較

	内部化理論	知識ベースの多国籍企業理論
主要な研究関心 マネジメントの課題 知識移転の費用	取引の特性 取引費用の最小化 企業内では極めて低い移転費用を想定	知識の特性 知識移転費用の最小化 ある種の知識の移転には一定の費用がかかる
企業の境界決定の主要因	市場の失敗	知識移転の能力の差

出所：筆者作成。

5) 同様の視点からの多国籍企業研究として、グプタ=ゴビンダラジャン (Gupta & Govindarajan, 2000)、アルメイダほか (Almeida et al., 2002) などを参照のこと。例えばアルメイダらは米国内に在外子会社を持つ半導体メーカーによって取得された特許の引用関係の調査から、国境を越えた知識の構築において、

提携や市場取引よりも多国籍企業が優れていることを明らかにした。

既に議論しているように、内部化理論では情報や技術などの取引に着目し、その市場における取引には費用がかかると説明する。企業が、ライセンスや販売にかわり直接投資を行うことは、取引費用の節約に結びつく手段であるとともに、企業の優位性が失われる危険性を回避する手段でもある。例えば内部化理論の立場からラグマンは次のように指摘する(Rugman, 1981, 邦訳25頁)。

多国籍企業は、自然的外部性、すなわち情報や知識のような要素市場の領域での市場の失敗、に対する有効な一つの対応であった。国際レベルでのこの要素市場の不完全性が多国籍企業を生み出す傾向をもつ。とくに興味があるのは研究、情報、知識のごとき中間生産物に対して正規市場を欠いているということである。国際貿易には、これらの市場は現われてこない。なぜなら、他国に直接販売するとしたら、その知識優位を失う危険があるからである。

一方、経営資源や知識の特性に着目した多国籍企業理論は、その模倣や移転の困難性について指摘する。内部化理論は企業内では極めて低い費用で知識移転が可能であることを想定していたが、知識ベースの多国籍企業理論ではより記号化が困難で理解や説明の難しい知識になるほど移転には費用がかかると説明する。そして、そのような知識は多国籍企業内部での移転の方が効率がいよと指摘する。例えば知識移転に関する多国籍企業の優位性について、知識ベース理論の立場に立つアルメイダらは自らの調査に基づき次のように説明する(Almeida et al., 2002, p.159)。

知識管理における多国籍企業の優位性は、その手続きとフォーマットの標準化や各国のユニット間の調整の管理、従業員間の人間関係の構築、コミュニケーションと協力を促進する共通の企業文化の創造の能力にある。

こうした組織的特徴を持つことから、多国籍企業は知識の移転において市場に対し優位性を持つと彼らは指摘する。以上から、内部化理論では企業境界の主な決定因を取引の市場の失敗に求めるのに対し、知識ベースの多国籍企業理論では、企業の境界の内外における知識移転の能力の違いに着目することになるのである。

IV | おわりに

本稿では、多国籍企業の境界の決定に関する研究について主要な理論的視角をレビューし、それぞれの特徴を明らかにした。特に内部化理論と知識ベースの多国籍企業理論について検討した上で、多国籍企業の境界決定に関する両者の見解の相違点について浮き彫りにした。今後はこうした両理論の説明力について、業種、国籍など様々な条件のもとで実証的に比較し検討する作業が求められるだろう。

また別の観点からの課題として、近年の経営学研究、例えばブルソニほか (Brusoni et al., 2001) や武石 (2003) などの研究では、企業が実際に手掛ける事業の範囲と企業の保有する知識の間にギャップが存在することが報告されている。また、玄場 (2010) は、製品システムを構成する技術が近年ますます複雑になっており、企業の事業の範囲を越えて技術ポートフォリオがより多様になって

いることをデータと事例分析から示している。現実の多国籍企業においても、国境を越えて企業内外の様々なユニットが共同で複雑な技術システムから構成される製品を開発するケースなどが、今後ますます増えてくると考えられる。このようなことから、多国籍企業の境界の問題については、今後理論的・実証的により深い検討が引き続き必要とされるものと思われる。

【付記】

本稿の研究に対して、筆者は平成25年度科学研究費補助金・若手研究(B)(研究課題番号24730314)、および基盤研究(B)(研究課題番号24330119)の補助を受けた。記して謝意を表したい。

参考文献

- Almeida, P., J. Song and R. M. Grant (2002) / "Are Firms Superior to Alliances and Markets? An Empirical Test of Cross-Border Knowledge Building," *Organization Science*, Vol.13, No.2, pp.147-161.
- Barney, J. (1991) / "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage," *Journal of Management*, Vol.17, No.1, pp.99-120.
- Brusoni, S., A. Prencipe and K. Pavitt (2001) / Knowledge Specialization, Organizational Coupling and the Boundaries of the Firm: Why Firms Know More Than They Make?" *Administrative Science Quarterly*, Vol.46, No.4, pp.597-621.
- Buckley, P.J. and M. Casson (1976) / *The Future of the Multinational Enterprise* / London, Basingstoke: The Macmillan Press Limited.
- Coase, R. (1937) / "The Nature of the Firm," *Economica*, Vol.4, No.16, pp.386-405.
- Dierickx, I. and K. Cool (1989) / "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage," *Management Science*, Vol.35, No.12, pp.1504-1511.
- Dunning, J.H. (1977) / "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach," in B. Ohlin, P. Hesselborn and P.M. Wijkman (eds.), *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm* / London: MacMillan, pp.395-418.
- Dunning, J.H. (1979) / "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.41, No.4, pp.269-295.
- Dunning, J.H. (1981) / *International Production and the Multinational Enterprise* / London: George Allen & Unwin.
- Dunning, J.H. (1988) / *Explaining International Production* / London: Unwin Hyman.
- 玄場公規 (2010) / 『イノベーションと研究開発の戦略』 / 芙蓉書房出版。
- Gupta, A.K. and V. Govindarajan (2000) / "Knowledge Flows within Multinational Corporations," *Strategic Management Journal*, Vol.21, No.4, pp.473-496.
- 長谷川信次 (1998) / 『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』 / 同文館。
- Hennart, J.-F. (1982) / *A Theory of Multinational Enterprise* / Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Hennart, J.-F. (1991) / "The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise," in C.N. Pitelis and R. Sugden (eds.), *The Nature of the Transnational Firm* / London, New York: Routledge, pp.81-116.
- 洞口治夫 (1992) / 『日本企業の海外直接投資—アジアへの進出と撤退—』 / 東京大学出版会。

- ◎ Hymer, S. (1960) / *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Doctoral Dissertation / MIT.
(Published in 1976, Cambridge, Massachusetts: MIT Press.) [「企業の対外事業活動」宮崎義一編訳『多国籍企業』岩波書店、1978年、第1部]
- ◎ Kogut, B. and U. Zander (1993) /
“Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation,”
Journal of International Business Studies,
Vol. 24, No. 4, pp. 625-645.
- ◎ 小松威彦 (2011) / 「半導体製造における分業の選択—取引費用理論と資源ベース理論に基づく実証分析—」
『組織科学』第45巻第2号、87-100頁。
- ◎ Langlois, R. N. and P. L. Robertson (1995) /
Firms, Markets and Economic Change: A Dynamic Theory of Business Institutions /
London: Routledge.
(谷口和弘訳『企業制度の理論—ケイパビリティ・取引費用・組織境界—』NTT出版、2004年)
- ◎ Penrose, E. T. (1956) /
“Foreign Investment and the Growth of the Firm,”
Economic Journal, Vol. 66, pp. 220-235.
- ◎ Penrose, E. T. (1959) /
The Theory of the Growth of the Firm,
John Wiley / Oxford: Basil Blackwell.
- ◎ Rugman, A. M. (1981) / *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets* /
London: Croom Helm.
(江夏健一・中島潤・有沢孝義・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)
- ◎ 相山泰生 (2009) / 『グローバル戦略の進化—日本企業のトランスナショナル化プロセス—』/ 有斐閣。
- ◎ 武石彰 (2003) / 『分業と競争—競争優位のアウトソーシング・マネジメント—』/ 有斐閣。
- ◎ Teece, D. J. (2009) / *Dynamic Capabilities and Strategic Management: Organizing for Innovation and Growth* /
New York: Oxford University Press.
(谷口和弘・蜂巢旭・川西章弘・ステラ・S・チェン訳『ダイナミック・ケイパビリティ戦略』ダイヤモンド社、2013年)
- ◎ Vernon, R. (1966) / “International Investment and International Trade in the Product Cycle,”
Quarterly Journal of Economics,
Vol. 80, No. 2, pp. 190-207.
- ◎ Wernerfelt, B. (1984) /
“A Resource-based View of the Firm,”
Strategic Management Journal,
Vol. 5, No. 2, pp. 171-180.
- ◎ Williamson, O. E. (1975) /
Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / New York: The Free Press.
(浅沼万里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社、1980年)
- ◎ 矢作敏行 (2007) / 『小売国際化プロセス—理論とケースで考える—』/ 有斐閣。
- ◎ 山口隆英 (2006) / 『多国籍企業の組織能力—日本のマザー工場—』/ 白桃書房。

Theoretical Perspectives of the Boundaries of the Multinational Firm

Atsuo Takenaka

This paper reviews and discusses the theoretical perspectives of the boundaries of the multinational firm. In organization theory, the study of the boundaries of the firm has been performed based on various theories, such as transaction cost theory, resource-based theory and knowledge-based theory. These theories have been also applied in the study of the determination of the boundaries of the multinational firm. In particular, there are two major theoretical perspectives in the study of the issue: transaction cost/internalization theory and knowledge-based theory of the multinational firm. Each of these perspectives vary in their hypotheses concerning the major factor determining the boundaries of the multinational firm, and can provide critical insights into the analysis of the issue. The paper compares and contrasts these two perspectives, and also proposes the future research directions.