

# 經濟論叢

第136巻 第2号

---

- 18世紀におけるパルルマンと王権(3・完)……木 崎 喜代治 1
- 多国籍企業と内部化理論(上)……………板 木 雅 彦 25
- 現代における農家経済構造と負債問題(下)……大 塚 茂 47
- 旅客輸送の時系列分析……………張 風 波 64
- 19世紀前半期イギリスのファーニスにおける  
土地寡頭制と鉄鉱山業……………阿知羅 隆 雄 82
- 

昭和60年8月

京都大学経済学会

## 多国籍企業と内部化理論

——S. ハイマーから折衷理論にいたる理論的系譜とその検討（上）——

板 木 雅 彦

### はじめに

多国籍企業をめぐる内外の諸研究は、いまや、伝統的な資本移動論の範囲を越えて、貿易論、国際金融論はおろか、経済発展論、国際経営論、いわゆる南北問題、さらには国家論、地域経済論にまで及んでいる。このことは、とりもなおさず、多国籍企業の世界的展開が個別資本の経営構造、地域経済、国民経済の各々にはかりしれない影響力を及ぼしつつある時代のなかでわれわれの経済生活が営まれていることを示している。これに対応して、現在までに積み重ねられてきた諸研究が、理論、実証の別を問わず、実に様々の命題——そのいくつかは矛盾し、他のいくつかは重複している——を披瀝してきたことは、改めていうまでもない、イギリスの経済学者ラル（S. Lall）によれば、これらは以下のように大別されるという。

#### （1）対外投資擁護派

1. ビジネス・スクールのアプローチ おもに経営テクニクの側面から効率性を追求するもの
2. 伝統的経済学派的アプローチ 新古典派の前提の上で議論を展開するもの
3. 新伝統派のアプローチ 市場の不完全性、多国籍企業の独占的ないしは寡占的性格を前提にして議論するもの

#### （2）対外投資批判派

1. 「ナショナルリスト」的アプローチ 多国籍企業に対する国家の厳格

- な規制を主張するもの<sup>1)</sup>
2. 従属論的アプローチ 新従属学派の議論を基礎とするもの
3. マルクス主義的アプローチ 階級闘争の視点から多国籍企業をとらえるもの<sup>2)</sup>

しかしながら、このような、いわば研究の多様化と分散化の中で、従来の議論を整理し、統一的な多国籍企業理論としてまとめあげようとする動きがなかったわけではない。その一つの試みとして、本稿では、ラルのいう対外投資擁護派のなかの新伝統派的アプローチに分類される内部化理論をとりあげ、ハイマー、キンドルバーガー以降の欧米の多国籍企業理論の展開の中に位置づけることによって、その有効性と限界とを明らかにしてきたい<sup>3)</sup>。なお、構成は以下の通りである。

#### I 内部化理論にいたる理論潮流

1. ハイマーと優位性の命題
2. 優位性を求めて

#### II 内部化理論の展開

1. 新たな問題——直接投資と輸出、技術提携の選択
2. 新たな企業像と問題の深化——内部化理論の展開へ向けて
3. 内部化理論の展開

#### III 内部化理論の検討（以下、次号）

1. 内部化理論の意義と問題点
2. 取引費用の検討

#### IV 諸理論の位置づけ——むすびにかえて

---

1) Lall [23]

2) 内部化の視角からする従来の議論の整理は、Buckley [2], Rugman [28], 折衷理論の視角からは、Dunning [12], また、邦文献としては、入江猪太郎 [19], 江夏健一 [15] 等を参照。

## I 内部化理論にいたる理論潮流

### 1. ハイマーと優位性の命題

まず第一に取り上げなければならないものは、1960年にマサチューセッツ工科大学に提出された S. ハイマーの博士号請求論文、*The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*、である。彼の労作の公刊は1976年を待たねばならないが〔18〕、当時すでにキンドルバーガー〔22〕等を通じてその存在が知られており、それ以来、四半世紀をへて今なおこの分野の研究者に多大の影響を与え続けている。

ハイマーは、証券投資の理論によっては直接投資にかかわる諸現象が説明不可能であることを主張し、これを裏づけるべく五つの統計的事実をとりあげる。第一に、アメリカ企業の現地借り入れ、第二に、一方におけるアメリカへの証券投資の流入と他方におけるアメリカからの直接投資の流出、第三に、非金融会社による直接投資、第四に、特定産業と結びついた直接投資の分布、第五に、同一産業内部での直接投資の相互交流<sup>3)</sup>。ここからハイマーは、利子取得をめざす証券投資とは異なった、外国企業の支配をめざす直接投資を改めて対外事業活動 *International Operations* と規定し、このための必要条件にかんする画期的な「優位性 advantage の命題」を引き出した。

このハイマー命題（あるいはハイマー＝キンドルバーガー命題）は、バックレーによれば、一見「人を欺く単純さ」をもって、次のように定式化できる。

「外国進出企業は、進出先の現地企業と競争しうするためには、その不利を補うためになにがしかの優位性 advantage を持っていなければならない。というのも、現地企業が、固有の強み——例えば、現地の環境、市場、事業の諸条件にかんする知識——を持っているからである。この命題は、一撃のもとに、対外直接投資の問題を資本移動論から奪い去り、産業組織論の中に引き入れることとなった。何故なら、完全市場においては現地企業がつねに外国企業を打

3) Hymer [18], pp. 10-23, 宮崎訳, 10-19ページ。

ち負かすことができるだろうから、対外直接投資は存在しようがないのである。」<sup>4)</sup>

また、ラグマンも同様の解釈を示している。

「後に、多大な影響を与えたハイマーの1960年の論文の核心は、あれやこれやの市場の不完全性に応じて開発される企業固有の優位性 a firm specific advantage を多国籍企業が持っているという点にある。」<sup>5)</sup>

ハイマーは、この優位性を次のように説明している。

「生産物の生産過程と販売過程においては、多種多様の機能が見られるように、その数と同じだけ多種類の優位性が存在する。企業の優位性というのは、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、生産物差別をもっているかのいずれかのことである。」<sup>6)</sup>

世界市場の不完全性とそれに依拠して企業が保有する優位性、そしてこの優位性から最大限の利潤を引き出すための手段としての直接投資——このような直接投資をめぐる基本的な三つの契機を発見した点に、バックレーとラグマンは、ハイマーの最大の理論的貢献を見いだしている。実は、このような両者の理解は、ハイマー理論の矮小化とある点での誤解を含んでいる。しかし、そのいかにかわらず、ハイマー命題が資本輸出論をひとまず証券投資論と直接投資論に分離する上で決定的役割をはたしたことは、確かである。

こうして、「何故、対外直接投資が可能となるか」という問いかけに対する回答を彼によって与えられた研究者達は、このハイマー命題を道しるべに、これ以降、大挙して新たな課題——すなわち、「いかなる優位性がアメリカの（とりわけ対製造業）直接投資を最もうまく説明しうるか」——へと研究を押

4) Huckleby [2], p. 71.

5) Rugman [28], p. 367.

6) Hymer [18], pp. 41-42, 宮崎訳, 35, 37ページ。

し進めていった。

## 2. 優位性を求めて

彼等が実証的に明らかにし、さらに優位性を特定する理論化の作業に進むに際して念頭においていた表象は、ほぼ以下の三点に要約されよう<sup>7)</sup>。第一に、アメリカの直接投資と多国籍企業の活動は、製造業では技術集約的な産業や高所得者向けの差別化された消費財を生産する産業に主に向けられており、他方、天然資源に基礎をおく産業では資本と技術のいずれか、ないしはそのいずれもが集約的で、製品を有利な条件で市場に供給しうる産業に向けられている。第二に、これらの産業部門では、アメリカ多国籍企業が貿易と海外生産のいずれにも関与する傾向がきわめて強い。第三に、このような多国籍企業は、受け入れ国の当該産業において最大の生産シェアを占める傾向がある。以上の諸事実を十分説明しうるだけの優位性を定式化すべく、様々な変数が回帰分析の対象とされ、さらにその諸成果が理論的に抽象された結果、いくつかの重要な優位性が発見された。これらは、企業に特殊な優位性 *firm-specific advantages*、ないし所有優位性 *ownership advantages*、と呼ばれたり、あるいはラル [23] の場合のように種々の独占とのかかわりを重視して、独占的優位性 *monopolistic advantages* と呼ばれている。ダニングは、これらを整理して第1表のようにまとめている。同表によってわれわれは、多国籍企業のもつ優位性の種々のタイプを包括的に知ることができるが、また同時に、——後にも述べるように、彼が自らの理論を「折衷理論」と命名していることによく示されているように——いくつか概念上、未整理な点を残している。例えば、企業に特殊な優位性とは、「何故、直接投資が行われるか」という多国籍企業の存在条件を示すものにほかならないが、その条件の中に、逆に多国籍企業であることから発生する優位性 *b*、*c* が含まれている。確かに、現実の優位性と多国籍化現象と

7) Dunning [12] ([14], p. 73). なお、ダニングは、代表的研究として Johnson [21], Caves [7] [8] [9], Hirsch [16], Wolf [34], Ozawa [26], Lall [23], 等を挙げている。

**第1表 企業に特殊な優位性（ある国の企業またはその企業の関係会社 affiliates が、他の国の企業に対してもつ優位性）**

- 
- a. 多国籍企業であるなしにかかわらず発生するもの
- ・規模と確立された地位、製品または製造工程の多様化、分業と特化をうまく利用する能力に主として基づくもの——すなわち、独占力、企業資源のより高い能力とよりよい使用
  - ・所有権として特許やその他の法律によって保護されている技術、商標
  - ・生産管理・組織・マーケティングのシステム、R & D 能力、人的資本と経験の「銀行」
  - ・労働、天然資源、金融、情報などの投入財に対する排他的または有利なアクセス
  - ・規模や買い手独占的な影響力などのために、有利な条件で投入財を入手できる能力
  - ・製品市場への排他的または有利なアクセス
  - ・市場参入の統制などの政府保護
- b. 既存企業の子会社プラントが新規企業に対してもつもの
- ・親会社の能力（管理、経営、R & D、マーケティング等の能力）に対する有利な価格でのアクセス
  - ・生産だけでなく、購入、マーケティング、金融等の上での結合供給の経済性
- c. 多国籍企業であることによって特に発生するもの
- ・多国籍企業であることによってより広い機会が与えられて強化される上記の優位性
  - ・情報、投入財、市場へのより有利なアクセス、および／または、よりすぐれた知識
  - ・要素賦存の国際的な相違をうまく利用する能力、様々の通貨圏でのリスク等を分散したり、資本化率の相違を利用できる能力
- 

（出所） Dunning [14], p. 80.

は相互作用の関係にあるが、多国籍化の起動因としての優位性と多国籍化の結果としての優位性とは、理論的に明確に区別されなければならない。

そこで、多国籍企業であること（多国籍性 multinationality）を一つの基準とするダニングの分類とはやや異なる優位性の分類を試みているフッド＝ヤング [17] の見解も、ここで取り上げて検討を加えておくことにしよう<sup>8)</sup>。彼等は、多国籍企業にとっての優位性の源泉を大きく四つに分類する。第一に、技術的優位性。これは、技術、情報、知識、無形資本、ノウ・ハウ等の名称のもとに種々の論者によって従来から強調されてきたものだが、注意を要すること

8) Hood, Young [17], pp. 48-54, 参照。

は、これが製品や生産工程にかかわる技術革新だけでなく、流通過程、経営管理全般にわたる「技術」を意味している点であろう。すなわち、ここにはマーケティング技術が含まれ、生産技術の標準化に従って、機能上、性能上はほとんど取るに足りない差異をつけたり、ブランド・ネームを定着させたりする製品差別化の能力が大きな位置を占めることになる。ケロッグ、コカ・コーラ、ハインツ、プロクター & ギャンブル等のアメリカ多国籍企業の成長を特徴づけるものは、何よりもこのマーケティング技術であろう。このような技術的優位性は、同一企業の内部であれば、たとえ国境をまたごうとも、ほとんど追加的費用なしに移転しうる。他方、国籍のいかんにかかわらず、異なった企業間では、この移転はきわめて困難である。

第二に、産業組織から発生する優位性。技術的優位性が多くの場合、独占的または寡占的市場構造の存在によって支えられ、強化されており、さらに両者が相互作用の関係にあることが、ハイマー＝キンドルバーガー以来、伝統的に強調されている。例えば、特許権の設定は、その企業に一定期間にわたる技術・情報独占を許すことになるが、これを支える先端的な研究・開発に莫大な資本と研究者、技術者の投入を要する昨今の状況をみれば、このことは十分首肯されうる。また、天然資源への有利なアクセスが高い生産力を生み出している場合にも、このことは明瞭である。ところで、市場支配力の有力な源泉になりうるという意味で、産業組織に密接にかかわる優位性の一つとして、規模の経済性があげられる。この場合、二つのタイプとして、プラント規模の経済性と企業規模の経済性を区別することが有効であろう。前者が直接的生産過程を問題とするのに対して、後者はプラント相互間、プラント・事業部間、事業部・本社機構間、等の経済性を問題とする。一般的には、生産と資本の集積・集中に伴って生産技術と協業・分業の効率性を維持するために、プラント規模の拡大が一定の水準で限界を画されるのに対して、企業規模の方は、R & D、マーケティング、金融、経営管理、その他諸機能の集積・集中によるメリットとより効率的な国際的企業内分業を求めて、一つ一つのプラントを生産単位にし

ながら、いわばマニファクチュアの倍数法則<sup>9)</sup>と似かよった形で拡大してゆく。しかしながら、プラント規模の経済性は一地点への生産活動の集中と協業を組織することによってはじめて実現されるから、直接投資よりもむしろ、本国への生産活動の集中と輸出を通ずる海外市場への供給に有利に作用する。したがって、プラント規模の経済性がそれ自体として多国籍化を促進するのではなく、海外市場での輸出障壁、規模の経済性の涸渇、本国での反トラスト規制等、なんらかの阻止要因が直接投資を導きだすことになる。ただし、企業規模の経済性の場合には、必ずしも地域的集中を必要としないから、直接、多国籍化を促進する優位性として作用しうることになる<sup>10)</sup>。

第三に、経営能力、企業家能力の優位性。高い教育と適切な訓練を受け、十分な経験を積んだ経営者の存在は、多国籍企業に、現地企業に対する優位性を付与する。ヒルトン、インターコンチネンタル、シェラトン等の国際的なホテル・チェーンがこの例として挙げられる。

第四に、原料への有利なアクセス。天然資源の世界的な偏在は、本来、それらが賦存している立地点に特殊な優位性 *location-specific advantages* として国際貿易を促すが、一旦これら原料に対する特定企業の特権的なアクセスが確立されると、その企業に特殊な優位性に転化し、直接投資を導く要因となる。これらの特権的なアクセスは、例えば、鉱業やプランテーション農業にみられ

9) 「たとえば、ある活字マニファクチュアで鋳字工1人では1時間に2000個の活字を鋳造し、分切工1人では4000個を分切し、磨き工1人では8000個を磨くとすれば、このマニファクチュアでは磨き工1人について鋳字工4人と分切工2人が充用されなければならない。……だから、マニファクチュア的分業は、……それぞれの特殊機能を行う労働者の相対数または労働者群の相対的な大きさの、数学的に確定された割合をもつくりだすのである。マニファクチュア的分業は、社会的労働過程の質的な編成とともにその量的な規準と均衡をも発展させるのである。いろいろな部分労働者群の最も適当な比例数が一定の生産規模について経験的に確定されているならば、この規模はただそれぞれの特殊な労働者群の倍数を使用することによってのみ拡大することができる。」(マルクス [25], 454ページ。)

ただし、マニファクチュア的分業が工場内分業であるのに対して、国際的な企業内分業は社会的分業の範疇に含まれる。

10) フッド・ヤングは、二つのタイプがともに輸出に有利に、直接投資に不利に作用すると論じている(Hood, Young [17], pp. 49-50.)、ここで述べたように、両者は区別して論ずべきであろう。

ような生産段階の支配、あるいは垂直的に統合された鉱物・食品加工のような加工段階の支配、または最終市場やそこにいたる輸送段階の支配から発生するが、これら各段階での支配そのものは、特定企業がもっている技術、マーケティング、金融上の優位性と結びついている。そして、いうまでもなく、特権的アクセスを得た多国籍企業は、内外の市場を問わず強力な独占的、寡占的地位を確立することができる。ただ、原料への有利なアクセスが直接投資を促すのと同時に、あるいはそれ以上に、この有利なアクセスを求めて直接投資が展開されるという原因と結果の相互作用が典型的に現れる点に注意しなければならない。

以上、ダニング、フッド＝ヤングによりながら、「いかなる優位性がアメリカの（とりわけ対製造業）直接投資を最もうまく説明しうるか」という問いに対して、従来、様々の論者が与えてきた回答を整理してきた<sup>11)12)</sup>。ところで、

- 11) フッド＝ヤングによれば、上に掲げた四つの優位性以外に、金融上、貨幣上の優位性を強調する理論潮流がある。(Hood, Young [17], pp. 51-53.) 例えば、他の通貨に対してアメリカ・ドルに与えられる国際通貨としてのプレミアムからアメリカ直接投資を説明しようとするもの (Aliber [1])、多国籍企業が現地企業よりも有利に資金調達できることに優位性を求めるもの、国際的な証券投資の多様化戦略に原因を求めるもの (Rugman [27])、等々。しかしながら、これら諸見解はハイマーによってすでに批判済みであって、ここでは改めて取り上げなかった。ハイマーは、前二者に対して、利子率理論とのかかわりで次のようにのべている。

「利子率理論の重要な理論的欠陥は、それが支配 control を説明していないということである。もしも、国内よりも国外において利子率が高い場合、投資は、国外に資金を貸付ければよいのであって、貸付けた企業を支配しなければならない論理的必然性はない。」(Hymer [18], p. 23, 宮崎訳, 19ページ。)

また、証券投資の多様化についても次のように批判している。

「(両生産活動における利潤の間に) 負の相関が高いという事実は、アルミニウム生産設備と電力供給との双方に投資する投資家は、その投資の危険を大幅に縮小させることを意味している。このことが、なぜ企業が同時に二つの生産活動に従事するかについての一つの理由であろう。しかし、この企業が、必ずしも他の企業経営の支配を必要としないという点を強調することは重要であり、事実、この企業は必ずしも他の企業と何の関係をもつ必要もない。その企業の株主は、もしもかれらが望むならば、それぞれ一つだけの生産活動に別々に従事している二つの会社の株式を買うことによってかれらの利潤を安定化することもできたはずである。」(ibid. p. 40, 同上, 34-35ページ。)

- 12) 「何故」「いかなる」という誠に簡明な問いかけで諸理論を整理する方法はダニングのものであるが、彼によれば、これに加えて、「どこへ直接投資は向けられるのか」、いいかえれば「どこで優位性が利用されるのか」が独自に問題にされなければならない。この回答は立地論によって与えられることになるが、ダニングは次表のようにこの内容を整理している。

種々の優位性の摘出がこのような包括的になればなる程、他方で、これらを統一的な理論に編成しなおそうとする動きが出てくることも、また当然といわねばならない。1970年代の後半に登場した内部化理論は、このような理論潮流を代表するものであった。

## II 内部化理論の展開

### 1. 新たな問題——直接投資と輸出、技術提携の選択

第一節で検討してきた多国籍企業のもつ様々な優位性がその内容のいかんにかかわらず、直接投資の選択にとって、いわば必要条件にすぎないことに留意しなければならない。というのも、この優位性を直接投資ではなく輸出や技術提携によって活用することによっても、同程度の、あるいはそれ以上の特別利潤を獲得する可能性が残されているからである。では、一体何故、輸出でもなく、技術提携（ライセンスング）でもなく、対外活動として直接投資が選択されるのであろうか。これが、内部化論者の提起した新たな問題設定であった。

しかし、ある意味では、とうの昔に注目を集めてしかるべきであったともいえるこの問題が、まずハーシュ [16] によって輸出と直接投資の選択問題として取り上げられ、さらにバックレー＝カッソンによって輸出、直接投資、そし

---

#### 立地点に特殊な優位性 location-specific advantages

---

- ・投入財と市場の空間的分布
  - ・労働、エネルギー、原料、部品、半製品などの投入財の価格、品質および生産性
  - ・輸送費、通信費
  - ・政府介入
  - ・輸入統制（関税障壁を含む）、税率、インセンティブ、投資環境、政治的安定、等
  - ・（商業、法律、輸送上の）インフラストラクチャー
  - ・心理的距離（言語、文化、ビジネス、慣習、等の相違）
  - ・R & D、生産、マーケティングの経済性（例えば、規模の経済性が生産の集中に有利に働く程度）
- 

（出所）Dunning [12] ([14], p. 81.).

また、ダニングは、バーノン [32]、ウェルズ Jr. [33] のプロダクト・サイクル理論を、「何故」「どこへ」という問題とともに「いつ直接投資が行われるか」を明らかにしようとした動態理論として位置づけている。なお、ラグマン [28] は、立地論、プロダクト・サイクル理論等、従来のあらゆる理論が、次に述べる一般理論としての内部化理論に包摂されと考えている。

てライセンスの選択問題としてより一般的に取り上げられたのは、ようやく1976年にいたってからであった。しかし実を言えば、1960年の時点ですでにハイマーが「技術提携の可能性」としてこの課題に取り組んでいたにもかかわらず、ながらく等閑視されていたのである<sup>13)</sup>。ここでもまた、後の研究者達は、彼の隠された着眼点を一つ一つ発掘していく作業に従事していたと言いうるのかもしれない。

## 2. 新たな企業像と問題の深化——内部化理論の展開へ向けて

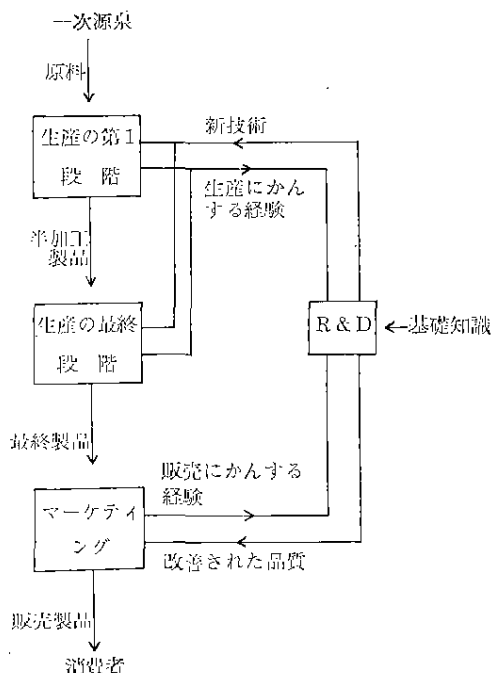
優位性を輸出や技術提携ではなく直接投資を通じて利用するということは、企業がその優位性を独占し、支配を伴う対外事業活動を国際的に展開するというにはほかならない。ところで、現代の企業は、財やサービスの生産、供給に携わるだけでなく、R & D、マーケティング、労働者トレーニング、経営チームの編成、資金調達と金融資産の運用、等々実に様々の活動に従事している。そして、生産を含めたこれら諸活動が、多国籍企業の手足として水平的、垂直的に統合されながら世界的に展開されているわけである。われわれは、この事実の中から現代企業の五つの側面を区別しうるだろう。第一に、物的生産活動と非物的生産活動の結合、第二に、生産諸活動の垂直的結合、第三に、多工場(multi-plant)、第四に、多事業部(multi-division)、第五に、多国籍(multinationality)。いずれにしても、これら現代企業を特徴づける諸側面は、物的生産活動の経済性の観点からする伝統的な企業理論の射程を大きく越えるものであり、したがってまた、一工場＝一企業時代の直接的生産過程を念頭におく『資本論』の企業理論<sup>14)</sup>を越えるものでもある。つまり、国際的な企業内分業の内部で、生産、R & D、マーケティング、金融、経営管理、その他諸機能の効率性をぎりぎり限界点まで追求しようとする運動が、何故、一企業＝一資本の支配と所有の拡大と、——各機能ごとの専門化ではなく——諸機能全般にわ

13) Hymer [18], p. 26, pp. 46-64. 宮崎訳, 21ページ, 39-51ページ。

14) 坂本 [31], 6-12ページ。

たる世界的な集積と集中<sup>15)</sup>という形態をとらねばならないのか、あるいは、そのための条件は何か——内部化理論が提起した問題を、われわれ自身の観点からこのような形に組み替えることが可能ではなかろうか。バックレー＝カッソンにしたがってこれを図示すれば、第1図のようになる。

第1図 企業諸活動の相互依存性



(注) 生産の諸段階は、半加工製品の流れによって結ばれている。製品とマーケティングは、販売のための最終製品の流れによって結ばれている。生産、マーケティングと R & D とは、情報と専門技術の二方向の流れによって結ばれている。

(出所) Buckley, Casson [4] p. 34.

15) 「資本と生産との世界的集積」(レーニン [24], 112ページ。)

こうして、「どのように、優位性を利用するか」という対外諸活動間の選択問題として提起された課題は、深化され、多国籍企業の企業としての存在根拠を改めて問うこととなる。では、この内部化の視角からする多国籍企業研究の嚆矢となった1976年のバックレー＝カッソン〔4〕を中心にすえて、以下、検討していくことにしよう<sup>16)</sup>。

### 3. 内部化理論の展開

バックレー＝カッソンをはじめ多くの論者達が企業理論を新たに展開するにあたって依拠したものは、コース〔10〕の「取引費用 transaction costs」と「内部化 internalization」の概念であった。彼等は、〔4〕の「まえがき」で次のように語っている。

「(多国籍企業の) 諸特徴は、内部化の概念によって説明することができる。この概念は40年前にロナルド・コースによって導入された。しかし、その重要性が十分認識されたのは、ようやく最近になってからである。この概念が、市場の経済理論と、組織と支配の経営理論とを結びつける環を提供している。

(本書では) 多国籍企業の成長が基本的に市場を内部化する費用と便益によって決まることが主張されている。」<sup>17)</sup>

市場に媒介される交換経済の中に、何故、この市場の価格メカニズムを排除する「企業」が出現するのか、そして、この企業の均衡規模は何によって決定されるのか——これがコースの提起した問題であった。自らこの問いに答えて彼は、生産の「組織」にあたって価格メカニズムを利用するには取引費用 transaction costs がかかると主張し、これを四つに分類している。第一に、妥当な価格を発見するための費用と、個々の取引契約の交渉と締結のための費用。第二に、短期契約では両当事者のはたすべき義務の内容が明瞭に特定できないことからくる費用（したがって、ある種の財やサービスの場合には長期契約が

16) 以下、内部化理論の内容は、主に〔4〕第2章「多国籍企業の長期理論」、第5章「予想と政策上の含意」に依っている。

17) Buckley, Casson [4], p. ix.

好まれる)。第三に、市場を利用することからくる不確実性。第四に、市場取引に対する課税、割当、価格統制。価格メカニズムに基づく市場取引を排除して企業組織に内部化 internalize することによって、企業は取引費用を免れて利益を得ることになるが、他方、この内部化も、企業規模の拡大に伴って種々の費用を発生させる。コースは、この費用を主に企業家の経営能力の収益逡減に帰している。結局、企業の均衡規模は、追加的な取引を企業に内部化する費用が同じ取引を市場でおこなった場合の費用に一致するか、あるいは他の企業に内部化される場合の費用に一致する点に決まる。内部化費用が前者を越えれば市場取引に再び置き換えられ、後者を越えれば他企業に吸収合併される<sup>18)</sup>。コースの命題は、もともと一国規模の多工場企業や多商品企業の生産活動を念頭においたものであったが、バックレー＝カッソンは、多国籍企業を多工場企業の一形態とおさえた上で、取引費用の考え方を生産活動以外の R & D、マーケティング活動にまで押し広げることによって、コース命題の展開を図った。その概要は、次のようにまとめることができる。

従来、伝統的な企業理論では、利潤極大化と完全競争が二大前提とされ、後者の完全競争についていえば、各々の商品が多数の小規模な販売者と購買者の間で、価格にかんする知識が完全な市場において取引されることが前提されてきた。しかし、彼等の内部化理論では、利潤極大化の前提は採用されるが、完全競争は棄却される。ただし、内部化理論は、市場を組織化する費用から生ずる不完全競争一般を強調し、最終財市場よりもむしろ中間財市場における不完全性に着目する。この中間財には、もちろん加工中の半製品が含まれるが、第1図に示されているように特許や人的資本等に体化されている知識や専門技術も含まれることに注意しなければならない。つまり、ある種の中間財はその売買のための国内、国際の外部市場を組織することがきわめて困難で、これを克服するためには多大の取引費用がかかる。そこで、この取引費用を回避するために中間財取引を内部化して――すなわち、「市場によって結びつけられてい

18) Coase [10], pp. 390-395.

る諸活動を共通の所有と支配のもとにおく」<sup>19)</sup>——企業の「内部市場」に置き換え、比較優位、貿易障壁、政策上のインセンティブ等を勘案しながら全世界的に組織したものが多国籍企業にはかならない。

では、内部化の利益を生み出す市場の不完全性の五つのタイプを挙げることにしよう。第一に、相互に関連しあう諸活動の間の重大なタイム・ラグ。この場合、短期的な生産計画の調整のためなら直物市場で十分だが、長期的な投資計画を効果的に立案するには完全な先物市場がすべて揃っていなければならない。もしこれらが欠けていれば、関連する諸活動を内部化し、自ら内部的な先物市場を創出しようとする強い誘因が働く。第二に、中間財に対する市場支配力を持っているために、内部化することによって外部市場では不可能な類の差別的価格設定が可能となり、その市場支配力を効率的に活用できること。買い手独占は後方統合 backward integration, 売り手独占は前方統合 forward integration, の誘因をもつ。第三に、市場支配力の双方独占による不確実性や不安定性。これらは、当事者双方を拘束する長期契約によるか、合併、買収によるかして回避することができる。第四に、製品の品質や価値の点で売り手と買い手の間にある知識の不均等。もし、中間財の売り手が買い手よりも多くの知識をもっているのだが、自分が要求している価格が妥当なものであることをなんらかの理由で買い手に納得させられない場合、買い手を買収するか子会社を設立するかして買い手のリスクを自ら担おうとする誘因が生まれる。したがって、「買い手の不確実性」が前方統合を促すことになる。第五に、各国政府による国内、国際市場への介入。これは国際市場に特殊な不完全性であって、例えば、従価関税、資本移動規制、所得税・法人税率の国別格差などが挙げられる<sup>20)</sup>。

以上、市場の不完全性は、そのどの場合をとってみても、種々のタイプの知識・情報市場に最もあてはまりやすい。まず、R & D を通ずる新知識の生産

19) Buckley, Casson [4], p. 33.

20) ラグマンは、政府介入による市場の不完全性を人為的という意味で「非自然的不完全性」、それ以外を「自然的不完全性」と呼んでいる。(Rugman [28], p. 12.)

と新製品、新製造工程への適用は、時としてきわめて長期にわたり、重大なタイム・ラグを含むことがある。また、知識は典型的な独占の対象であり、ある種の差別的な価格設定によって最もよく利益をあげうるが、他方、その購入者の側もしばしば独占体であって、双方独占に陥りやすい。さらに、特許申請や登録のおこなわれていない知識（ノウ・ハウ）の場合は、ほとんど不可避免的に買い手の不確実性を発生させる。最後に、知識は、価格評価がきわめて困難なために振替価格の基礎になりやすく、しばしば政府規制の対象になる。

しかし、五つの種類の市場の不完全性とそれに伴う取引費用を内部化で回避することに伴って、内部化は、様々の追加的な内部化費用を課すことにもなる。第一に、単一の外部市場をいくつかの個別「内部市場」に分割するために、諸活動間で規模の経済性を実現するのに必要な最小単位が不揃いなことから生まれる非効率。ただし、この費用は、市場を部分的にのみ内部化することによってかなりの程度解決できる。第二に、以下の理由から、「内部市場」は通信費用がかなり高くつく。すなわち、諸組織間で会計・制御情報を流さなければならず、しかも、その信頼性の確立のためには独自の情報システムを持たなければならないので、そのための共通費用がより高価になる。また、情報の正確さと他の関連する情報が隠蔽されていないかどうかをチェックする費用も必要になる。したがって、通信費用は、諸機関の立地点間の距離と言語的、社会的、経済的な非類似性に伴って上昇する。第三に、政府の現地企業優遇策や外国企業の接収の脅迫といった差別措置のための費用。つまり、本国と受け入れ国の間の政治関係が良好で安定している程、そして、受け入れ国政府が現地の産業に戦略的な価値を与えていない程、この費用は安くつく。第四に、「内部市場」を組織し、多工場、多通貨にわたる企業会計上の諸問題を解決するための管理費用。これが経営能力の良し悪しに大きく左右されることは言うまでもない<sup>21)</sup>。

21) 内部化の利益と費用は、特殊性という観点からみた場合、次のように整理することもできる。

(Buckley, Casson [4], p. 45.)

(i) 産業に特殊な要因 industry-specific factors (製品の自然的特性、外部市場の構造、諸活動の最適規模の間の関係)

こうして、多国籍企業の最適規模は、「追加的な内部化の費用と利益が等しくなる限界点に決まる。」<sup>22)</sup>

以上、バックレー＝カッソンに依りながら内部化理論の概略を述べてきたが、カッソンは、その後1979年の〔5〕で内部化の利益と費用の内容を最も包括的に整理している。そこで、最後に、その内容を第2表、第3表に掲げておこう。

(以下、次号)

---

\ (ii) 地域に特殊な要因 *region-specific factors* (立地点間の地理的, 「社会的」な距離)  
 (iii) 国に特殊な要因 *nation-specific factors* (本国, 受け入れ国間の政治的, 財政的関係)  
 (iv) 企業に特殊な要因 *firm-specific factors* (経営の専門性の程度)

22) Buckley, Casson [4], p. 37.

第2表 内部化の利益の分類

42 (170)

第136巻 第2号

| 内部化の誘因を生み出す問題 | 例                                       | 外部市場での解決方法                 | 内部市場での解決方法                                | 問題の特殊性 |
|---------------|-----------------------------------------|----------------------------|-------------------------------------------|--------|
| 1. 市場決済の費用    |                                         |                            |                                           |        |
| 1.1 意思決定の分散   | 予期しない変化に対する緩慢な価格調整                      | なし                         | 集権的で非価格的な計画を用いる                           | 産業に特殊的 |
| 1.2 交渉の必要     | i 双方独占の場合に交渉戦術の一部として用いられる制裁行為の費用        | なし                         | 調停者の命令によって交渉をおきかえる                        | 産業に特殊的 |
|               | ii 変動する市場において同一の個人と断続的に短期契約の交渉を行なう時間的費用 | 長期契約を用いる（しかし2.1 iを見よ）      | 同上                                        | 産業に特殊的 |
| 1.3 価格差別の実施   | i 再販売の阻止                                | 製品差別化を行ない、用途の転換を行なえないようにする | 差別化は不必要——すなわち、すべての使用者に限界費用と、共通経費の利用分を請求する | 産業に特殊的 |
|               | ii 政府の競争政策への対応と、友好関係の喪失の回避              | なし                         | 同上                                        | 産業に特殊的 |
|               | iii 保留価格を決定する際の「便乗者」の問題                 | なし                         | 同上                                        | 産業に特殊的 |
| 2. 契約上の費用     |                                         |                            |                                           |        |
| 2.1 債務不履行     | i 借手が破産したり、有限責任を求める                     | なし                         | 債務不履行を促す誘因はない                             | 一般的    |
|               | ii 先物契約の引受不履行、ただし2.1 i以外の理由によるもの        | 契約に違約金の規定を入れる              | 同上                                        | 産業に特殊的 |

|                        |                                               |                                                        |                              |           |
|------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------|------------------------------|-----------|
|                        |                                               | 違約金の支払を強制するに十分な制裁を求める（例えば、相手方に貿易信用を受けさせる）              | 同 上                          | 産業に特殊的    |
|                        | iii 数量、品質にかんする虚偽の申告                           | 売り手と買い手がともに計量し品質をチェックする                                | 虚偽の申告を促す誘因はない、すなわち重複した作業が不必要 | 一般的       |
| 2.2 契約上の抜け穴            | なんらかの偶然性を契約がカバーできていない                         | 契約する際、追加的な努力を投入する                                      | 抜け穴を活用しようとする誘因はない            | 産業に特殊的    |
| 3. 所有権にかかわる不十分性から生ずる費用 | i 商品に対する所有権が不安定なために秘密を保持することが「買い手の不確実性」を発生させる | 商品の仕様はあいまいにするが、買い手に保険をかけることを申し出る                       | 機密性は保持される                    | 産業に特殊的    |
|                        | ii 所有権の移転が法的に禁じられている                          | な し                                                    | 移転は不必要                       | 産業に特殊的    |
| 4. 介入から生ずる費用           |                                               |                                                        |                              |           |
| 4.1 価格統制               | 法令によって固定された中間財価格                              | 名目上の価格で送り状を作成するが、架空の取引を通じて所得を再配分する（しかし 2.1 i, 2.2 を見よ） | 名目上の価格で送り状を作成するが、再配分は不必要     | 産業に特殊的    |
| 4.2 関税                 | 輸入に対する従価関税や輸出に対する従価税                          | 同 上                                                    | 同 上                          | 関税境界線に特殊的 |
| 4.3 税率の国際的な相違          | 諸国間の法人税率の相違                                   | 上 と 同 様                                                | 上 と 同 様                      | 財政境界線に特殊的 |
| 4.4 資本移動に対する割当         | 資本流出の制限                                       | 上 と 同 様                                                | 上 と 同 様                      | 通貨境界線に特殊的 |

（出所）Casson, [5], pp. 56-59.

第3表 内部化費用の分類

| 費用の種類              | 例                             | 内部市場での解決方法         | 外部市場での解決方法        | 問題の特殊性             |
|--------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------|--------------------|
| 1. 経営上の刺激の喪失       | 市場決済の管理担当者が緩慢にしか業務を行なわない      | 管理担当者の監督、奨励金、昇格、降格 | 取引参加者は強い刺激を受けている  | 一般的                |
| 2. 市場分割の費用         | i 分割不可能な市場決済のための資源が過小利用されている  | なし                 | 分割されていない          | 一般的                |
|                    | ii 個々の活動が最小の効率の規模以下で行なわれている   | 内部市場を「開放する」        | 同上                | 産業に特殊的             |
| 3. 種々様々の情報を得るための費用 | 内部市場の編成は、種々様々の活動の獲得とそれらの運営を伴う | なし                 | 情報の獲得は不必要         | 地理的、社会的、言語的境界線に特殊的 |
| 4. 収用される危険         | 受け入れ国が工場や設備の所有権を尊重しない         | なし                 | 工場や設備は外国で所有されていない | 政治的境界線に特殊的         |

〔出所〕 Casson [5], p. 60.

。 参 考 文 献

- 1) Aliber, R. (1970), "A Theory of Foreign Direct Investment", C. P. Kindleberger ed., *The International Corporation*, 1970.
- 2) Buckley, P. J. (1981), "A Critical Review of Theories of the Multinational Enterprise", *Aussenwirtschaft*, 36, Jahrgang 1981.
- 3) ——— (1983), "New Theories of International Business", in [6].
- 4) Buckley, P. J., Casson, M. C. (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*.
- 5) Casson, M. C. (1979), *Alternatives to the Multinational Enterprise*.
- 6) ——— ed., (1983), *The Growth of International Business*.
- 7) Caves, R. E. (1971), "International Corporations: the Industrial Economics of Foreign Investment", *Economica*, vol. 38 (February).
- 8) ——— (1974), "Multinational Firms, Competition and Productivity in Host Country Markets", *Economica*, vol. 41 (May).
- 9) ——— (1974), "The Causes of Direct Investment: Foreign Firms Shares in Canadian and UK Manufacturing Industries", *Review of Economics and Statistics*, vol. 56 (August).
- 10) Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, November 1937.
- 11) Dunning, J. H. (1977), "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", (B. Ohlin, Per Ove Hesselborn and Per Magnus Wijkman eds., *The International Allocation of Economic Activity*, 1977) in Ch. 2 of [14].
- 12) ——— (1980), "Explaining Changing Patterns of International Production: In Support of the Eclectic Theory", (*Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, no. 4, November 1980.) in Ch. 4 of [14].
- 13) ——— (1981), "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", (*Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 117, Heft 1, 1981.) in Ch. 5 of [14].
- 14) ——— (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*.
- 15) 江夏健一「多国籍企業要論」1984年, 文真堂
- 16) Hirsh, S. (1976), "An International Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, vol. 28 (July).
- 17) Hood, N., Young, S. (1979), *The Economics of Multinational Enterprise*.

- 18) Hymer, S. (1960), "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment", doctoral dissertation, MIT. (published in 1976), 宮崎義一編訳「多国籍企業論」1979年, 岩波書店
- 19) 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」1984年, 文真堂
- 20) 板木雅彦, 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「多国籍企業と重層的統合化」1985年, 同文館
- 21) Johnson, H. (1970), "The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation", in C. P. Kindleberger ed., *The International Corporation*, 1970.
- 22) Kindleberger, C. P. (1969), *American Business Abroad, Six Lectures on Direct Investment*, 小沼敏監訳「国際化経済の論理」1970年, ペリカン社
- 23) Lall, S. (1980), "Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by U. S. Manufacturing Industry", *Oxford Economic Papers*, vol. 32 (March), in *The Multinational Corporation*, 1980.
- 24) レーニン「帝国主義」1917年, 宇高基輔訳, 岩波文庫
- 25) マルクス「資本論」第1巻, 1867年, マルクスコエンゲルス 全集刊行委員会訳, 1968年, 大月書店
- 26) Ozawa, T. (1979), "International Investment and Industrial Structure: New Theoretical Implications from the Japanese Experience", *Oxford Economic Papers*, vol. 31 (March).
- 27) Rugman, A. M. (1979), *International Diversification and the Multinational Enterprise*.
- 28) \_\_\_\_\_ (1980), "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 116, Heft 2, in [29].
- 29) \_\_\_\_\_ (1980), *Inside the Multinationals*, 江夏健一他訳「多国籍企業と内部化理論」1983年, ミネルヴァ書房
- 30) \_\_\_\_\_ ed. (1982), *New Theories of the Multinational Enterprise*.
- 31) 坂本和一「現代巨大企業の構造理論」1983年, 青木書店
- 32) Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80 (May).
- 33) Wells Jr., L. ed. (1972), *The Product Life Cycle and International Trade*.
- 34) Wolf, B. (1977), "Industrial Diversification and Internationalization: Some Empirical Evidence", *Journal of Industrial Economics*, vol. 26 (December).
- 35) 吉信庸編「貿易論を学ぶ」1982年, 有斐閣