

現代資本主義と資本輸出（Ⅲ）

—— 多国籍企業の本質規定と国際経営論への関連視座に寄せて ——

代 田 郁 保

— 目 次 —

- 序 論
- Ⅰ 現代資本主義と資本輸出
- Ⅱ 対外直接投資と多国籍企業
- Ⅲ 新技術・生産力体系と資本輸出
- Ⅳ 多国籍企業の資金調達問題（以上、第一号・通巻21号）
- Ⅴ 多国籍企業の生成基盤をめぐる三つの資本輸出の見解
 - ・資本過剰説
 - ・諸資本間競争説
 - ・企業内部純余剰仮説（以上、第二号・通巻22号）
- Ⅵ 多国籍企業の本質規定と国際経営論への関連視座
- Ⅶ むすびにかえて

Ⅵ 多国籍企業の本質規定と国際経営論への関連視座

資本輸出の現代的形態である多国籍企業はその形態において資本と生産の集積と集中による蓄積機構に対応していること、すなわち各国資本主義の蓄積構造の特殊性がその国の多国籍企業の構造と機能を規定している。このことを前提とすれば、今日、資本主義世界市場において資本の相互の市場進出を容認しつつ重層的市場分割競争を展開するなかで、各国企業の海外進出における形態上の多様性は当然のことといえよう。

かかる認識に基づくにしても、70年代における国際環境のドラスチックな変貌と多国籍企業の基礎である直接投資の内容とその条件の多元性は従来の「多国籍企業」理論に根底からゆさぶりをかけるのにふさわしいものであった。こうした現実のなかで、われわれは時代認識に基づく多国籍企業の実体（本質）を改めて問う作業に追われているといわざるをえない。アメリカ系多国籍企業に立脚する形で展開されてきた理論体系は新たに登場してきた西欧・日本企業、さらに新興工業諸国（Newly Industrializing Countries）を中心とする第三世界の「企業の多国籍化」という現実のなかで、その行動原理として即応しきれない現実的インパクトに直面する。70年代後半から従来の理論体系の修正に加えて、新たな包括的・統合的多国籍企業論が直接投資の内容の具体的分析を通じて活発に論議されつつある。

本章では資本輸出のなかで占める海外直接投資の新たな潮流とこうした事象に対応する最近の多国籍企業に関する諸理論をみるなかで資本輸出の現代的意義と多国籍企業の本質を考えてみたい。そして、在外生産を目的とする海外直接投資が多国籍企業の実体であり、これが国際経営（International Business）の主体であるとすれば、必然的に国際経営論（または国際経営学）への関連視座として、国際経営活動の内実とその理論的枠組の検討に立ち入らねばならないであろう。⁽¹⁾

1. 資本輸出の新しい潮流——海外比較優位構造の変化と多国籍企業の新展開

1950年代後半以降、アメリカ系多国籍企業の簇生とその展開は圧倒的な経営資源の比較優

位のもとで海外直接投資の急増によって驚嘆すべきものがある。国家に匹敵するマネー・パワーとして世界経済に多大な影響を及ぼす。戦前まで長い間、海外投資残高で最優位を占め、資本輸出国として君臨してきたイギリスを名実とも追い越したばかりでなく、その資本輸出の内実において戦後の新しい資本輸出形態、すなわち企業の多国籍化——生産過程の世界的連関の深化をもたらす直接投資を軸として世界市場支配をめざした。この点についてはⅡ、Ⅲ、Ⅳ章でその誘因とともに実態を明らかにされてきた。しかしながら、1960年代末から70年代に至り、アメリカ企業の海外進出とその世界市場支配が続くなかにも西欧および日本企業の直接投資、わけても対米投資（アメリカへの企業進出）の累増傾向が生まれ、さらに70年代後半には新興工業国（NICs）の対外直接投資とそれとともに国際経営活動が展開されるという現象を生み出す。これらは従来のアメリカ系多国籍企業の行動原理によって支えられてきた理論モデル（とくに Product Life Cycle Models）の枠組にインパクトを与えるとともに、多国籍企業自体、その基本属性に関し多様性を認識する意味内容をもつものであった。企業の多国籍化を導く条件——すなわち比較優位条件の変化に対する認識である。

70年代、アメリカの対外直接投資は絶対額において依然増加傾向を示し、他の先進諸国との規模は大きな格差がある。しかし、一方では進出件数において低下傾向をみせた。そればかりでなく、国際環境の変化に対応して海外子会社の経営不振による撤退あるいは事業規模の縮小が目立ち始める。勿論、この点については、アメリカ経済の対外寄生性——アメリカ資本の蓄積基盤の対外寄生性の問題や従来のアメリカ国際的技術独占の利益の喪失、さらに国際収支の慢性的赤字に起因するアメリカ本国への回帰現象であるという見方もできよう。ともかく、従来型産業部門での多国籍企業の再編が70年代中葉から着実に進んでいるのが実態である。1950年代後半から60年代にかけてみられたアメリカ系多国籍企業による世界市場支配は相対的に低下し、欧・日企業の直接投資、とくに先進諸国間の「資本の相互浸透」現象はますます深化する趨勢にある。投資国の多元的現象に加えて、海外直接投資促進要因（企業の多国籍化誘因）自体に変化が認められることに注目する必要がある。換言すれば、アメリカ巨大資本の海外進出——多国籍化への行動原理はあくまでも特殊アメリカ型構造的特質であり、企業の多国籍化の一般的構図とはいいい難い状況を今日生み出されていることである。「一部撤退、転地をはらむ回帰現象を示している米系多国籍企業の直接投資動向には、今や多国籍化における米国企業の構造的支配の終幕と一方で多元的均衡、相互乗入れの時代への移行」⁽²⁾ という指摘は正に説得力をもつことになる。

したがって、まず、資本輸出の新しい潮流として、日本企業の多国籍的展開と第三世界諸国の MINI-Multinationals の実態と特質をみることにしたい。⁽³⁾

——日本企業の多国籍的展開——

日本企業の「多国籍的展開」は先発・アメリカ巨大資本による世界戦略とも西欧系多国籍企業ともその生成基盤において本質的に区別される構造を有するという指摘が多い。確かに欧米に比べて、その展開が後発であったという時系的な理由のみでなく、その内実——国家的特殊性を含めて——には日本型多国籍化の特質が認められる。⁽⁴⁾

日本企業の多国籍的展開の特質をみるまえに、まず海外直接投資額の推移と時期区分をしておきたい。海外直接投資残高に即して通産省産業政策局『わが国企業の海外事業活動』（昭和58年）によると戦後の日本企業の対外投資は次の6期に時期区分されている。⁽⁵⁾

第Ⅰ期——1951年～1962年（年度海外直接投資額1億ドル未満）

Ⅱ期——1963年～1967年（ " 1億～2億ドル台）

- Ⅲ期——1968年～1971年(年度海外直接投資額5億～9億ドル台)
- Ⅳ期——1972年～1973年(" 20億～30億ドル台)
- Ⅴ期——1974年～1977年(" ")
- Ⅵ期——1978年以降(" 40億ドル以上)

※ 1974～77年は石油危機を背景とする停滞期

このような時期区分と投資額の推移から日本の海外直接投資の本格化は、しばしば「海外投資元年」とよばれる1972年とみてよいであろう。⁽⁶⁾ 戦後、日本の海外投資は1951年(昭和26年)に再開されたが、50年代の海外企業進出は為替管理のもとで政府の厳重な個別審査に基づく許可制であった。許可基準は国際収支改善および重要産業発展に寄与するものに限定され、商社、大手都市銀行、資源開発型特殊企業および繊維産業が許可対象となった。その活動も商社・金融機関では駐在員事務所設置による外国業務のノウハウの蓄積や技術導入における斡旋的役割であった。こうした事情から1960年初頭まで海外直接投資額は年度別で1億ドルを上廻ることはなかった。1960年代に入り、1964年の税制上の「海外投資損失準備金」による法人税の延納を認め、とりわけ発展途上国向投資の優遇措置など海外投資の自由化への動きがみられ、1969年10月「海外投資自由化」(第一次自由化措置)として政府は為替管理を漸進的に緩和する政策を推進する。もちろん、こうした政策の背景には日本経済の高度成長段階を経て成

図表Ⅰ 日本の海外直接投資残高(63年～82年)

単位100万ドル

	届出・許可 件数	投資額		届出・許可 件数	投資額		届出・許可 件数	投資額
1963年度	213	126	1970年度	729	904	1977年度	1761	2806
64年度	184	119	71年度	904	858	78年度	2393	4598
65年度	197	159	72年度	1774	2338	79年度	2694	4995
66年度	244	227	73年度	3093	3474	80年度	2442	4693
67年度	290	275	74年度	1911	2395	81年度	2563	8906
68年度	369	557	75年度	1591	3280	82年度	2552	7703
69年度	544	665	76年度	1652	3462			

<出所>『海外市場白書—投資編』1978年度版、79年、81年、84年版および82年度は『財政金融統計月報』No. 380より引用

図表Ⅱ 日本の主要国・地域別海外直接投資(届出ベース)

単位100万ドル・%

	1978年		1982年	
	金額	構成比	金額	構成比
先進国総計	1926	41.9	4202	54.6
北米	1364	29.7	2905	37.7
欧州	323	7.0	876	11.4
太平洋	239	5.2	421	5.5
発展途上国総計	2673	58.1	3500	45.4
アジア	1340	29.1	1384	18.0
中南米	616	13.4	1503	19.5
中近東	492	10.7	124	1.6
アフリカ	225	4.9	489	6.3
合計	4598	100.0	7703	100.0

<出所>『海外市場白書—投資編』(1981年および1984年度版)より引用作成

図表Ⅲ 対外直接投資自由化措置の推移

規制の緩和	自由化措置前	第 1 次 自由化措置 (44. 10. 1)	第 2 次 自由化措置 (45. 9. 1)	第 3 次 自由化措置 (46. 7. 1)	第 4 次 自由化措置 (47. 6. 8)
1. 自動許可限度額(投融資残高)の引上げ		20万米ドル相当額以下	100万米ドル相当額以下	金額制限なし	同左
2. 自動許可対象外国法人の拡大	すべて個別審査のうえ許可	本邦資本の比率が25%以上であって、かつ、常勤役員を1名以上派遣する外国法人	1. 本邦資本の比率が50%以上の外国法人 2. 本邦資本の比率が25%以上50%未満であって、かつ、常勤役員を1名以上派遣する外国法人	1. 本邦資本の比率が25%以上の外国法人 2. 本邦資本の比率が10%以上25%未満であって、かつ、次の(1)から(6)までのいずれかを伴う外国法人 (1) 役員の派遣 (2) 製造技術の提供 (3) 原材料の供給 (4) 製品等の購入 (5) 資金の援助 (6) 総代理店契約の締結	1. 同左 2. 本邦資本の比率が25%未満のもので次のいずれかを伴う外国法人 (1) (2) (3) (4) (5) (6) 同左 (7) その他、投資先企業と経済関係の樹立
3. 上記1.及び2.に該当しても、自由化対象外のもの(制限業種等)		1. 国際漁業条約の対象となる漁業 2. 漁業法により指定されている漁業または農林大臣の承認を受ける漁業 3. 真珠養殖業または銀行業または証券業 5. 国際協力上または外交上の問題があると認められる場合 6. 我が国経済に重大な悪影響を及ぼす恐れのあると認められる場合 7. 銀行又は証券会社が行う直接投資	1. 同左 2. 漁業法により指定されている漁業 3. 同左 4. 同左 5. 同左 6. 同左 7. 同左	1. 同左 2. 同左 3. 同左 4. 同左 5. 同左 6. 同左 7. 同左	1. 同左 2. 同左 3. 同左 4. 同左 5. 同左 6. 同左 7. 同左

<出所> 大蔵省「財政金融統計月報」No. 380 (1983. 12) p. 4 より引用

熟化段階への移行とともに国際収支の恒常的黑字化、外貨準備の急増があった。70年代に入り、政府為替管理の大幅緩和がつづき、1972年(昭和47年)6月、完全自由化の実施をみる。(図表Ⅲ、参照)したがって、海外直接投資はこの1972年まで累増傾向にあったにしても、日本企業は国際競争力の強さに支えられて輸出による国際経営活動が中核であった。72年、前年の8億5,800万ドルから約3倍の23億3,800万ドルを数える。73年にはさらに約35億ドルに達し、本格的海外直接投資時代に入ったとよばれるようになる。⁽⁷⁾ 74年から77年までは第一次石油ショックに伴う世界スタグフレーションの深化のなかでほぼ横ばい状態である。

しかし、第一次石油ショックをのりこえた日本企業は国際競争力の強さ(日本経済のパーフ

第5次自由化措置(53. 4. 1)	外為法改正(55. 12. 1)
同左	審査付の事前届出
1. 同左	㊦1. 審査期間は20日間、この間に中止又は変更の勧告又は命令がなければ自動的に実行可能となる。大蔵大臣は、この期間を短縮することも可能。 2. 1件300万円以下のものは届出不要。
2. 同左	
㊦外国証券取得については日銀への届出制とした。(但し、下記に該当する場合は要許可)	
1. 同左	次の場合は、1件300万円以下のものも含め、すべて届出が必要 1. 次の事業への投資 (1) 漁業又は真珠養殖業 (2) 皮革又は皮革製品の製造業 (3) 繊維製品の製造業又は加工業 (4) 武器の製造業 (5) 麻薬等の製造業 (6) 銀行業又は証券業 2. 銀行又は証券会社が行う直接投資 3. 南アフリカ共和国又はナミビア向け投資
2. 同左	
3. 同左	
4. 同左	
5. 繊維製品の製造又は加工業	
6. 武器、麻薬等の製造業	
7. 同左	
8. 南アフリカ共和国又はナミビア向け投資	

フォーマンス) から輸出急増が続き、76年ごろから対米・対欧経済摩擦(貿易摩擦)が発生し、各国の日本商品輸出の自主規制(Voluntary Export Restraint, VER)や市場秩序維持協定(Orderly Marketing Agreement, OMA)など日本製品輸入に対して、さまざまな規則が強まる。⁽⁸⁾ こうした輸出市場喪失に対応するために、現地生産方式による直接投資が1978年以降急増する。78年、45億ドル、79年約50億ドル、80年には約47億ドルと続き、81年は史上最高の89億ドルを記録した。82年、77億ドルに減少したものの高水準を維持している。(図表I参照)

以上のような統計的な推移からも日本企業は1950年代後半からの技術革新による高度資本蓄積およびその蓄積様式に対応する国家の経済政策のもとで持続的かつ高度成長をとげるなかにも国際経営活動は輸出マインド志向——輸出ドライブという貿易志向の基本戦略を一貫して選択してきたことが理解できよう。直接投資(企業海外進出)の内容においては少なくとも70年前後まで鉱業・木材・パルプなど資源確保型投資か、輸出促進のための商業投資が中心であった。しかも日本型海外進出の特質ともいわれた比較的中小企業によるアジア近隣国、中南米諸国への進出か、高度経済成長による産業構造の調整を海外事業に託す産業調整型投資——軽工業、繊維工業や労働集約的産業の発展途上国への進出であった。⁽⁹⁾ かかる中小企業の海外進出には金融の担い手、販売仕入業務の担い手あるいはオーガナイザーとしての商社の役割が極めて大きな比重を占めた。⁽¹⁰⁾ 商社はその傘下に多くの中小企業を下請系列として保有し、原料の供給から販売まで一括して引き受ける体制をつくりあげていた。同時に、国内的な中小企業の系列下請化は軽工業(繊維産業など)が多く、高度成長のなかで国内の存立基盤が弱まるとともに、商社の指導によりブロック的に海外進出を計ったのである。一方、日本の巨大企業は自からを頂点とするピラミッド型の生産構造——部品調達を専属の下請け、孫下請けなどの系列諸企業によって行ない、これらを重層的に支配する特異な生産構造を構築

していたし、また設備投資優先で、貨幣資本形態の剰余と保有が少なかった。こうした諸要因が国民経済的観点からの対外直接投資の個別審査——許可制という規制とともに、海外直接投資を消極的にさせた要因としてあげられよう。だが、1970年代中葉以降、とりわけ78年以後の日本企業の海外進出とその誘因には新たな要素が加わり、巨大企業による対米・対欧投資として特徴づけられる段階を迎える。産業別でも自動車、家電、IC(集積回路)、鉄鋼など日本の巨大企業による対米進出(アメリカ国内での現地生産)が相次いでいる。このいわゆる貿易摩擦回避型対外投資は1980年に入り、さらに急増の様相を呈している。⁽¹¹⁾

この巨大企業の本格的な対外直接投資ともなつて国際経営活動の内容も日本型海外企業進

出——「商社との二人三脚」から変貌しつつある。対先進工業国向製造工業部門への投資の比重は欧米型海外投資パターンに接近する傾向という見方もできようが、反面、日本貿易大幅黒字（輸出超過）にともなう欧米諸国の自国産業への保護（合弁事業形態）や雇用政策（失業対策）として、いわば国際的圧力のなかで現地生産を求められている現実にはアメリカ系多国籍企業の世界市場支配戦略としての実体とは区別されるべきものである。このような貿易摩擦をかわすための対米投資・対欧投資は貿易対策——輸出補完的視角から相手国の輸入規制措置の代替案としての現地生産と位置づけられようが、⁽¹²⁾ 企業の世界戦略として世界的規模での成長の柱にもなりつつあり、日本企業が世界市場において生き残るための必要条件あるいは世界戦略の一つとして無視できない側面を有している。⁽¹³⁾

以上、日本企業の現地生産としての海外企業進出は国際的圧力に依拠するものであるにしても、そこには優れた技能力・蓄積された「経営資源」を備えた企業が利潤の極大化を求めている企業原理がある。とりわけ、貿易摩擦が一産業部門に限定されず、あらゆる部門において生起するに至った背景には国際競争力の強さ——技術水準の高度化があげられる。競争力の高い商品を生み出す技術研究には基礎技術・研究開発・応用技術の三つのレベルがあるが研究開発投資が市場性のある製品——競争力をもちえる技術、いいかえれば製品関連技術（又は生産過程関連技術）への傾注が日本企業の特徴である。この点、アメリカが龐大な研究費、とくに軍事・宇宙開発に結びついた先端技術への研究費の投入のなかで製品化と直接結びつかない基礎研究への偏向が目立つのと対照的であるといわねばならない。⁽¹⁴⁾

いずれにせよ、日本の対外直接投資は従来型——開発途上国を中心とする資源開発投資、アジア・中南米諸国を中心とする製造業向け投資、先進国を中心とする商業投資の三つを柱とする——から近年、貿易摩擦回避型の先進国に対する製造業投資が本格化し、さらに海外の金利高や景気停滞の長期化から低利の事業資金や支援資金供給を目的とする投資が増加傾向にある。

——NICs の対外直接投資と国際経営活動——

発展途上国のなかで急速に工業化を推進させている、いわゆる新興工業諸国（Newly Industrializing Countries, NICs）の世界経済における台頭とその飛躍的成長は先進工業国に大きなインパクトを与えるに至っている。なかでも韓国、香港、シンガポール、ブラジルなど中進工業国や産油国であるクウェートなどは海外直接投資においても萌芽を示しつつあり、それに伴う多国籍企業的活動の展開は従来の多国籍企業理論に一つの挑戦を提示している。海外直接投資の主役である欧米多国籍企業の一般的特徴との共通点あるいは相違点は何か、新たな多国籍企業論の枠組への布石として発展途上国の対外直接投資の実態を一瞥しておこう。

「第三世界の多国籍企業は長い間、通念とされてきた“北”から“南”への一方的な資本の流れの逆流を表現している」⁽¹⁵⁾ と指摘される程、注目されるべき新しい表象といえる。S. ラル（S. Lall）も指摘しているごとく、「発展途上国からの海外投資現象はそれ自体新しいことではないが、……ドラスティックに増加している」。⁽¹⁶⁾ この現象は、海外直接投資——企業の海外進出——資本輸出の新しい潮流として検討に価するものである。NICs の諸国、とりわけアジア中進工業国の対外投資はアジア域内投資が中心であり、例えば韓国の海外直接投資残高でいえば、82年末2億4,850万ドルのうち24.8%が東南アジア向けである。韓国、台湾、フィリピンはとりわけ国際的建設事業の分野での海外投資が目立つ。⁽¹⁷⁾ しかしながら、韓国などは先進国投資も対米投資を中心に拡張傾向にある。オーストラリアへ資源開発投資——3,700万ドル（82年度）、北米投資——690万ドルで、対アメリカ投資ではカラーTV工場、電

子レンジ工場、カナダへは韓国電力がウラン鉱開発の合併事業を推進している。⁽¹⁸⁾

このような第三世界諸国企業の多国籍的展開について、D.A. ヒーナン (D.A. Heenan) と W.J. キーガン (W.J. Keegan) は三つのタイプを類型化している。第一は OPEC 諸国に代表される資源保有国の発展途上国で、オイル・ダラーをもとに展開するイラン国営石油会社の世界戦略などがその代表である。第二は労働力資源保有国タイプで、先進諸国からの資本・技術導入と適正技術への研究開発によって中進工業国（新興工業国 NICs）への発展をとげたグループである。韓国、台湾、シンガポールがこれに属する。第三は広大な国内市場を有する諸国で、メキシコ、アルゼンチン、ブラジル、ベネズエラ、トルコなどの企業である。これらの第三世界諸国の企業多国籍化に共通する点は政府が企業の国際的成長に深く関与するとともに企業の対外貿易・海外投資に積極的な国家体制を有していることである。また先進諸国との資本交流を通じて、いわゆる世界の多国籍企業体制の一環を形成するなかで国際経営活動を展開する。⁽¹⁹⁾ 発展途上国企業の多国籍的展開が第三世界領域内において拡大するとともに先進工業国への進出（企業の支配権を獲得する株式取得など）という現実には第三世界の多国籍企業の競争力の強化・増大の証明である。このことは先進国企業にとって国際競争力激化のなかで脅威であると同時に第三世界諸国が先進国の多国籍企業世界体制へ組み込まれていく一つの過程として、敵対関係から地政学的バランス——多国籍企業体制そのものが先進国秩序のみでなく第三世界を含むグローバルな地球的規模の体制と維持に拡大することを意味するという見方もできよう。⁽²⁰⁾

では、第三世界諸国（発展途上国）企業の海外進出は従来の多国籍企業理論（対外直接投資理論）の理論的枠組との関連でどのように位置づけられるべきものであろうか。バーノン、ウェルズなどの「Product Life Cycle Model」が生産要素格差、とくに技術格差を主軸にすえて、アメリカを常に頂点におく新しい国際分業論の構築であったとすれば、この理論モデルは欧・日企業の海外進出（多国籍化）という、いわゆる資本の相互浸透、さらに第三世界諸国の資本進出はその再検討および再構築（特定の産業、企業さらに特定の市場のみ限定的に適用される理論モデルからの脱却）を余儀なくされるとともに、ダニングのような第三世界諸国の企業進出をふまえた国際生産に関する折衷理論の展開となって現われている。こうした修正、新たな多国籍企業理論が第三世界企業の多国籍的展開にどこまで実効性を有するものであるか、第三世界の企業行動の一般諸特徴を明らかにするなかで検討しなければならない。

D. ルクロウ (D. Lecraw) は先進国ベースの多国籍企業と NICs を中心とした発展途上国 (LDCs) において展開されている対外直接投資および国際経営活動——企業実態を比較検討する中で、この課題に取り組んでいる。⁽²¹⁾ また、S. ラル (S. Lall) を中心とする研究グループは伝統的な多国籍企業理論と第三世界の多国籍企業の比較分析視角からインド、香港、アルゼンチン、ブラジルの本格的事例研究を行なっている。⁽²²⁾

ここでは「第三世界諸国の多国籍企業論」そのものの分析が目的ではないので詳細な分析および理論化は別の機会に譲ることにしたいが、発展途上国企業が自らの経済の特殊条件に対応できる革新を生み出す能力を示すなかで、なぜ、商品輸出やライセンスではなく、直接投資を選好するかの課題にしぼってみたい。発展途上国の対外企業進出について、D. ルクロウはその要因の主なるものとして、第一は「リスクの分散（資本価値の保全）」をあげ、次に「既存市場に対する攻撃の強化」「現地での高収益」「国内市場の狭隘化」さらに「労働集約的生産面での優位性」「発展途上国での縁者・知人の存在」をあげている。⁽²³⁾ 発展途上国企業は資本集約的・高度技術・巨大生産体系という先進国巨大企業（多国籍企業）とは異なり、労働集約

的・低技術・小規模生産体系が中心であり、国内で生産、販売、輸出する製品も通常、成熟後期の標準化商品が多い。価格弾力性の大きい故に関税、非関税障壁、現地企業との競争において不利な状況におかれている国際環境は変わっていない。こうした競争条件および輸出環境条件が発展途上国による海外企業進出を輸出やライセンスより選好するという一般的見解も当然無視できないが、企業進出のより戦略的形態に着目することによって輸出との関連で内実を明らかにしなければならないであろう。

ルクロウの研究では発展途上国の多国籍企業における所有形態に注目している。その所有形態は合弁事業形態 (Joint Ventures) が多く、少数株式所有が圧倒的である。つまり発展途上国の海外進出において 100% 完全所有子会社形態より合弁形態を選好し、利潤 (配当・資金) の本国送金を第一とはせず、長期的展望に立って現地経営——資本価値の保全を中心に考えている。経済ナショナリズムとの対立回避のためにも少数所有形態が最良であるという志向である。適正小規模技術、非 R & D、旧式・非マーケティング集約製品の生産技術およびその経営ノウハウをトランスファーを通じて、現地市場に適する低価格、非差別化製品の生産・販売を中核としている。これらによって、市場の維持と確保が計られる。製品の質、ブランドイメージに対する関心は低く、生産工程の完全統制にも固執しない。したがって、このような NICs 諸国を中心とした発展途上国企業は先進国多国籍企業との競合関係よりむしろ補完関係にある。⁽²⁴⁾ とりわけ、アジア域内の MINI-Multinationals による労働集約的・小規模技術に基づく国際生産パターンは後発発展途上国に浸透するとともに、対先進国投資はいわゆる輸出補完的な意味での進展とみるのが現段階での正しい認識であろう。今後の NICs を中心として発展途上国が企業特殊の優位によって先進国市場への直接投資がどのように展開していくかは多国籍企業研究にとっても注目されるところである。

以上のごとく、60 年代後半からの西欧および日本企業の海外直接投資 (企業の多国籍化) の本格的展開、さらに NICs を中心とした第三世界 (発展途上国) の萌芽的ではあるが海外企業進出という現象はこれまで多国籍企業を「特殊アメリカ企業行動様式」と限定されていた時代から各国資本の多国籍化の進捗度とともに「国際生産」の質的变化、ひいては企業の多国籍化を促進する「比較優位」の構造の変化を認めなければならない。

西欧・日本企業の対外直接投資国への転化について、アメリカ多国籍企業モデルともいえる Product Life Cycle Model の修正理論に従えば次のごとくなる。アメリカが高度に蓄積された技術、経営力の優位に加えて、巨大な研究開発がもたらした国際輸送・通信手段の発達によって製造業部門においては技術集約的、製品差別の高所得者向消費財に多国籍企業が集中し、技術面で高度な優位を誇る製品ゆえに、R & D および技術ノウハウの外部消散を避けて完全所有形態の直接投資を選好した点に世界戦略としてのアメリカ多国籍企業の特質がある。これに対して、欧・日企業は技術的キャッチ・アップのみではなく、製品デザインが低所得消費者 (大衆向け) のニーズに適合される製造技術改良、⁽²⁵⁾ さらにジョイント・ベンチャー許容という世界資本市場における有利な条件が作り出されたことがあげられる。⁽²⁶⁾ また中進工業国ならびに一部の発展途上国の対外直接投資に関しては、それらの諸国が自からの経済の特殊条件に対応できる革新を生み出す能力を明確に示し始めた証明であり、その主体性の確立は既存の製品プロセスを改良して、本来、同質的社会である他の発展途上国 (後発途上国) のニーズに適合した製品——発展途上国の小規模市場、労働集約的産業構造に適する技術体系 (現地事情に適應した技術導入) のもとで成功を修めているとみるのが妥当であろう。⁽²⁷⁾

いずれにせよ、70 年代以降の直接投資の新しい現象は多国籍企業の主役であったアメリカ企

業行動様式をして国際競争力の変化に対応する撤退——多くは全面撤退というより同じ域内での再立地を求めての転地行動——など多国籍企業は新たな段階の時代を迎えるに至っている。

2. 多国籍企業の統合的理論展開

前節で検討を加えたごとく、今日、各国企業の多国籍的展開、それに伴う多国籍企業化の多様性のなかで、「多国籍企業の本質規定」からして自からのライフ・サイクルの進展に見合った経営体制への変容はアメリカ型多国籍企業を基準とする多国籍企業の実態を止揚するものであり、アメリカにおいて簇生した“原始的タイプ”の多国籍企業は没落し、「脱多国籍企業の時代」が到来したという見解もあらわれている。⁽²⁸⁾ つまり、世界市場支配戦略のもとでの在外関連子会社は100%完全所有形態が選好されたが、この多国籍企業形態での直接投資の典型は数を減らし、共同出資の合弁形態か、単なる現地生産としての企業海外進出が主役を占めるに至る。本来、多国籍企業の行動原理の本質は単一国籍企業が多数の国に生産拠点を配し、本国親会社の集権的意思決定に基づく経営支配を意味するものであった。この企業主権の拡張は国家主権を侵食するとまで流布されるほど強力なものとみなされてきた。⁽²⁹⁾ 今日、資本の相互浸透現象のみで注目されるだけでなく、アメリカ自身、多国籍企業の海外合弁企業の出資比率の変化をテーマとして、所有政策は経営戦略に規定されることを実証的に明らかにするなど、多国籍企業の内容と範囲は広義に把握されつつある。アメリカ以外の諸国の直接投資急増と国際環境の激変からして当然ともいえようが、それに対する多国籍企業の統合的な理論的枠組はますます困難にせしめている。アメリカ系多国籍企業——とりわけ60年代までのアメリカ企業の多国籍的展開——の本来的性格とは企業実体においても著しく乖離した内容であり、「多国籍企業」と呼称すること自体疑問視する主張もある。しかし、多くは広義にとらえて、海外生産拠点を有する企業を総称して多国籍企業とよび、いわゆる国際生産のパターンの変化への認識とともに、対外直接投資の新潮流を新たな多国籍企業問題の研究範囲におく議論が主流を占めている。

多国籍企業による国際生産活動に関する理論モデルの再構築の提唱では、J. H. ダニング(J. H. Dunning)が注目される。ダニングは従来の多国籍企業ないし対外直接投資理論をふまえ、現実世界の変化に対応する認識を前面に押し出し、諸理論の総合化と国際生産の構造的変化を示す「折衷理論」(the eclectic theory of international production)を説いている。⁽³⁰⁾ まず、ダニングは直接投資と多国籍企業理論の進展と並んで、ここ20年間に直接投資形態——多国籍企業化——は新たに記すべき現象と要素が加わっているという現状認識から出発する。ダニングによれば、多国籍企業による国際生産パターンは二つの時期に区分でき、Ⅰ期は戦後直後から1960年代初頭までの期間で、その特徴はアメリカ一国的対外投資とその企業形態である多国籍企業による世界支配である。戦前・戦間を通じて蓄積された資本力・技術力・経営力のすべての側面の優位性、さらに国際輸送・通信手段の高度な発達によって資源産業では資本・技術集約的、製造業部門では技術集約・製品差別的消費財産業に集中して海外生産が急増する。Ⅱ期はその後の約20年間(1960年代初頭から1980年)で、海外直接投資国の多様化と多国籍企業による国際生産の質的变化があらわれる。まず、アメリカ一国ではなく、西欧諸国、次に日本、さらに第三世界諸国(とくにアジアの中進工業国)の海外直接投資——国際生産の開始およびその進展である。⁽³¹⁾ これに加えて国際生産も水平——垂直統合型投資や消費地生産(現地生産)など多様性を帯び、少数株式所有など合弁形態などが増え、100%所有在外子会社の数は減少をみている。

このような国際生産および国際経営活動の構造変化を前提にしてダニングは企業が海外直接

投資による国際生産活動を選ぶ条件ないし要因を理論化する。すなわち、輸出、ライセンスの国際市場参画方式よりもなぜ直接投資による在外生産方式を選好するかの諸要因の整理である。ダニングの The eclectic theory of international production の内容と概要は次の三つの直接投資決定因——企業特殊的優位、内部的インセンティブ優位、立地的特殊優位——を中核とする直接投資決定の折衷理論である。多国籍企業としての海外進出——国際生産を促進する要因には、(1) 企業特殊的優位 (firm's ownership specific advantages) (2) 内部化インセンティブ優位 (internalization incentive advantages) (3) 立地特殊諸変数 (location specific variables) がある。現実にはこの三つの要因の相互作用のなかで企業の海外進出——国際生産への進展をみる、とされる。「企業特殊的優位」とは「ある国の企業が他の国の企業に対して有する能力

図表Ⅳ 国際生産に関する折衷理論

<p>1. 企業の特殊的優位 (ownership specific advantage)——ある国籍の企業が他国籍の企業に対して</p> <p>(a) 多国籍企業化しなくても発生する優位性——主として、規模と確立された地位、製品又はプロセスの多様化、分業と特化の優位を利用する能力、独占力、良い資源とその利用 所有権としての技術、商標 (特許その他の法律によって保護) 生産管理・組織・マーケティングのシステム、R&D能力、人的資本の「銀行」と経験 インプット (労働、天然資源、金融、情報など) に対する排他的又は有利なアクセス 有利な条件 (規模又は需要独占的影響により) でインプットを入手する能力 生産物市場への排他的又は有利なアクセス 政府保護 (市場参入の統制)</p> <p>(b) 既存企業の子会社プラントが新設企業に対してもつもの 有利な価格で親会社の能力 (管理、経営、R&D、マーケティングなど) へのアクセス 結合供給 (生産だけでなく購入・マーケティング・金融など) の経済性</p> <p>(c) 多国籍性によって特に発生するもの 多国籍性がより広い機会を提供することによって上記の優位を強化 情報、インプット、市場についての知識に有利なアクセス and/or 優れた知識をもつ 要素賦存、市場についての国際的相違を利用する能力 いろいろの通貨地域においてリスクを多様化する能力</p> <p>2. 内部化インセンティブ上の優位 (internalization incentive advantage)——市場失敗の防止、又はそれを利用するため 取引・交渉コストの回避 所有権を実施するコストの回避 買手の不確実性 [売られるインプット (例、技術) の性質と価値について] 市場が価格差別を許さない場合 売手が製品の品質を確保する必要性 相互依存的活動の経済性を実現するため (上記 1 (b) 参照) 先物市場の欠除を補うため 政府介入 (クォータ、関税、価格差別、税率の国別格差など) を回避したり利用するため インプット (技術を含む) の供給や販売条件をコントロールするため 競争 (又は反競争) 戦略として、子会社の補助、略奪的価格等を行うため</p> <p>3. 立地の特殊変数 (location specific variables) [投資本国に有利に作用するかもしれないし、受入国に有利に作用するかもしれない] インプット市場の空間的分布 労働・エネルギー・材料・部品・半製品のインプットの価格・品質・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、政治的安定など インフラストラクチャー [商業、法律、輸送] 心理的距離 [言語、文化、ビジネス、習慣などの相違] R&D・生産・マーケティングの経済性 (例、規模の経済性が生産を集中化させる程度)</p>
--

<出所> J. H. Dunning, "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory" Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41 (Nov.) 1979 p. 276.

(Capacity)」であり、経営資源など当該企業の優位性である。この優位性には三つのレベルがある。一つは多国籍企業化しなくても発生する優位性、次は既存企業の子会社プラントが新設企業に対して有する優位性、そして多国籍企業によって発生する優位性である。これらの企業特殊優位性は国家特殊的特性(Country specific characteristics)によって創出・支持される。「内部化インセンティブの優位」とは他の企業(外国企業)に対して保有する企業特殊優位(経営諸資源)を外部化(譲渡ないし貸与)するか、内部化(自社グループ内での専有)するかを決定する諸要因であり、この内部化インセンティブとそれに対応する企業力能によって直接投資(多国籍企業化)か輸出あるいはライセンスングかの経営資源移転を決定する。この内部化インセンティブの優位——市場失敗の防止あるいは活用するため有するもの——には次の諸点をあげている。取引および交渉コストの回避、買い手の不確実性——価格差別化を市場が許さない場合、さらに相互依存的活動に伴う経済性を享受するため先物市場の欠除を補うため、政府介入(数量制限、関税、価格差別、税率の国別差別……)を回避・利用するため、投入物の供給や販売条件をコントロールするため、などである。「立地特殊的諸変数」とは本国以外に生産拠点を立地する優位性であり、企業特殊的優位、内部化インセンティブ上の優位を一層有利に享受せしめる立地的諸変数である。このようにダニングにおいては企業の海外直接投資決定因には企業の内部と外部でさまざまなものが存在しうる。だが、根本的な要因は企業目的と経営資源であり、その上に立って、内部化や立地要因が絡んで直接投資が行なわれる。ダニングはその一般的傾向について、企業特殊的優位が大きければ大きいほどそれらを内部化しようとするインセンティブは大きい。さらに外国に生産立地することが有利であればあるほど海外直接投資は選択される。⁽³²⁾

ダニングの包括的理論からは企業は直接投資のみでなく、輸出、ライセンスングのいずれの国際市場への参画方式も何らかの企業特殊的優位をもつ必要がある。内部化インセンティブが強ければライセンスングより直接投資か輸出のいずれかを選び、またそれに加えて立地特殊的優位が外国に存在すると判断されれば、輸出より直接投資が選好される。これが製造業における直接投資決定因の一般的傾向である。⁽³³⁾

多国籍企業の存在理由を説明する理論的根拠として、つまり多国籍企業の政治的・社会的インパクトを問題とするよりもむしろ多国籍企業自体の純粋な行動原理の解明に、最近、内部化理論(Theory of Internalization)が対外直接投資に関する一般理論として活発に論議されている。内部化理論はA. M. ラグマン(Alan, M. Rugman)によれば、国内的関連ではR. H. コース(R. H. Coase)⁽³⁴⁾によって、国際的次元ではS. ハイマー(S. H. Hymer)によって提唱された理論体系である。この理論を直接投資決定因の解明に応用したのがP. J. バックレー(Peter J. Buckley)とM. カッソン(Mark Casson)である。⁽³⁵⁾先に検討したダニングも多国籍企業の海外生産・販売の根拠・理由に内部化概念を持ち込んでいる。ラグマンに従って、「内部化」(Internalization)理論がなぜ、多国籍企業分析の理論的根拠になりうるかをみてみよう。ラグマンによれば、⁽³⁶⁾内部化とは企業内に市場をつくり出すプロセスである。企業の内部市場は欠陥ある外部市場に代替し、資源配分と流通上の問題を経営管理命令(administration fiat)を用いて解決する。企業の内部価格あるいはトランスファー価格は企業の組織活動を円滑化し、内部市場が潜在的可能性のある正規市場と同じように効率的に機能することを可能にする。ラグマンはこの内部化を多国籍企業論の中心におく。なぜならば、内部化は国際生産を説明する理由をそれ自体のなかに内包しているからである。企業は輸出およびライセンスングが信頼できない劣位の、あるいはより経費のかさむ選択であるとき(輸出は貿易障壁——関税、相手国政府の規制、ライセンスングは知識を拡散させるリスク)、対外直接投資

を選ぶ。その意味で内部化は企業特殊の優位を世界的規模で維持するための一つの手段である。

多国籍企業として、輸出に代替する海外市場への参画方式としてライセンスングより直接投資を選好するかのモデルにおいて、ラグマンは企業による内部化行動によって説明する。「内部化理論の本質は実際、国際貿易・投資の効率的な働きを妨げている世界的なこれらの市場不完全性をはっきりと認識するところ」にある。⁽³⁷⁾そして「多国籍企業とは欠陥のある外部市場に代替するものとして内部市場を創出し、それによって外部性を回避することを業としている」のである。その意味で、多国籍企業は「親会社の縮小複製品 (miniature replicas) を海外に設立することによって、その企業特殊の技術優位の利用を監視することのできる組織」である。⁽³⁸⁾多国籍企業が発展してきたのは外生的な政府誘導の規制と統制の両方に対応したものであり、また他の種類の市場の失敗（自然的外部性）によってである。内部化の過程を通じて、多国籍企業の経営者は生産物市場における、このような外部性と政府規制を克服しうる。⁽³⁹⁾多国籍企業はある種の外部性に対する対応である。国境を越えた市場内部化が直接投資である。

多国籍企業は情報を集約的に用いる財・用役を生産し、流通してゆくことができる。国際的レベルで情報（中間生産物）を効率的に用いる能力こそ、多国籍企業が他の国内企業と異なる性格である。このような内部市場を創造しうる多国籍企業はあらゆる可能な市場でその優位性を追求する。子会社設立による国際生産はライセンスングとか合併事業よりも利点を有する。その理由はライセンスングや合併事業は多国籍企業の内部市場から利益を得ることができないからである。ここから対外直接投資が選好される最大の理由が輸出は取引コストは最小であるが、外生的、内生的障壁（関税など）によって否定されるし、ライセンスングは企業特殊の優位性の消散リスクに直面するからである。M. カッソンはラグマンの“Inside the Multinationals”への序文のなかで、多国籍企業の理論化で直面する課題の一つに取引コスト (transaction cost) 概念をあげている。伝統的経済理論では取引コストはゼロという仮定に基づき論理展開されてきた。だが、最近の多国籍企業理論、なかんずく企業理論自体にとって取引コスト概念が不可欠なことは明白であり、多国籍企業という実体を明らかにするには伝統的経済理論のなかに取引コスト概念を導入する必要があると主張している。⁽⁴⁰⁾

ラグマンは内部化理論が多国籍企業の外部性に対応する内部市場を開発することを説明している理論体系として、「多国籍企業とは外部性を内部化する企業」と規定する。⁽⁴¹⁾そして、今や内部化が対外直接投資の一般理論であり、多国籍企業理論の統一パラダイムであることを認識すべき時を迎えている、と展望する。

このように、R. コースにはじまる内部化概念は戦後、ウィリアムソン (O. Williamson) の“Markets and Hierarchies” (1975年) により精緻化されたが、この内部化理論によって直接投資ないし多国籍企業の存在理由を説明または解明せんとする最近のレディング学派の研究成果は確かに多国籍企業論の一つの潮流を形成するものであるといえる。とりわけ、意思決定の集権化に関する理論としての内部化理論を国際的次元に拡張したカッソン、バックレー、ラグマンなどの最近の研究は今日の世界貿易に占める多国籍企業の位置——企業内貿易（多国籍企業による企業内国際取引）の伸長という実態を直視するとき、一つの重要な多国籍企業問題へのアプローチとして検討に価するものであることは確かであろう。⁽⁴²⁾

多国籍企業の理論的展開は伝統的な国際資本移動論の枠組を越えて、対外直接投資——経営支配をとともなう企業進出として、さまざまな分析モデルが提示されてきた。⁽⁴³⁾同時に、多国籍企業の生成・発展が時代背景の変転に相応して進展するものであるとすれば、当然のことな

がら、多国籍企業の理論的展開も新たな理論的枠組を用意されなければならない。60年代あるいは70年代初頭にかけて、有力な理論モデルを提示した R. バーノンにせよ、R. D. ロビンソン、H. V. パールミュッターにせよ、自から今日の時代認識に基づく修正ないし新たな枠組の再構築を試みるに至っている。⁽⁴⁴⁾ 彼らに共通する点は国際秩序における力関係の変容によって、それぞれ基盤としてきたアメリカ型多国籍企業化とは異なる規模と形態をもつ「多国籍企業」への認識である。ここにとりあげた折衷理論や内部化理論はその意味で80年代を迎えた今日、世界経済そのものの転換期であるとともに国際環境、経済環境の変転に対応する現実社会をふまえたアプローチである。

3. 企業の国際化と国際経営論の枠組

戦後の多国籍企業という新しい媒体による海外直接投資の急増とそれともなう在外生産の飛躍的發展は資本主義世界経済システムに大きな衝撃——生産過程の世界的連関——を与えるとともに、海外における国際的企業活動の内実の究明という「国際経営問題」が企業の国際化との関連において重要な課題となっている。このことは International Business の新たな学問体系の確立に対する現実世界からの要望でもある。

企業の国際経営活動における、従来の理論的枠組は国際貿易論がもっとも有効であったといえる。なぜならば、世界市場における国際的企業活動は国内に生産基盤をおく国際取引が中心であり、生産の特化（国際分業）の原理のもとに国際経済関係が成立していたからである。したがって、資本輸出の現代的形態としての多国籍企業の出現など新たな生産・資本の世界的連関の深化は国際経営（International Business）そのものの範囲拡大とともに伝統的理論の限界と新たな分析視角および枠組を要求するに至る。企業の多国籍化を生み出す直接投資は伝統的資本移動論（M. C. Kemp の “The Pure Theory of International Trade and Investment, 1964” における、いわゆる『利潤率格差理論』や、近代貿易理論として確固たる地位を占める Heckscher—Ohlin Theory——要素賦存比率に基づく静態モデル）が対象とした公社債など確定利附証券や経営参加権をもたない様式の取得など、いわゆる証券投資とは異なり、経営支配をとともなう経営資源の移動であるが故に、企業の国際化は輸出による国際貿易活動の進展とは比べものにならぬ程進む。

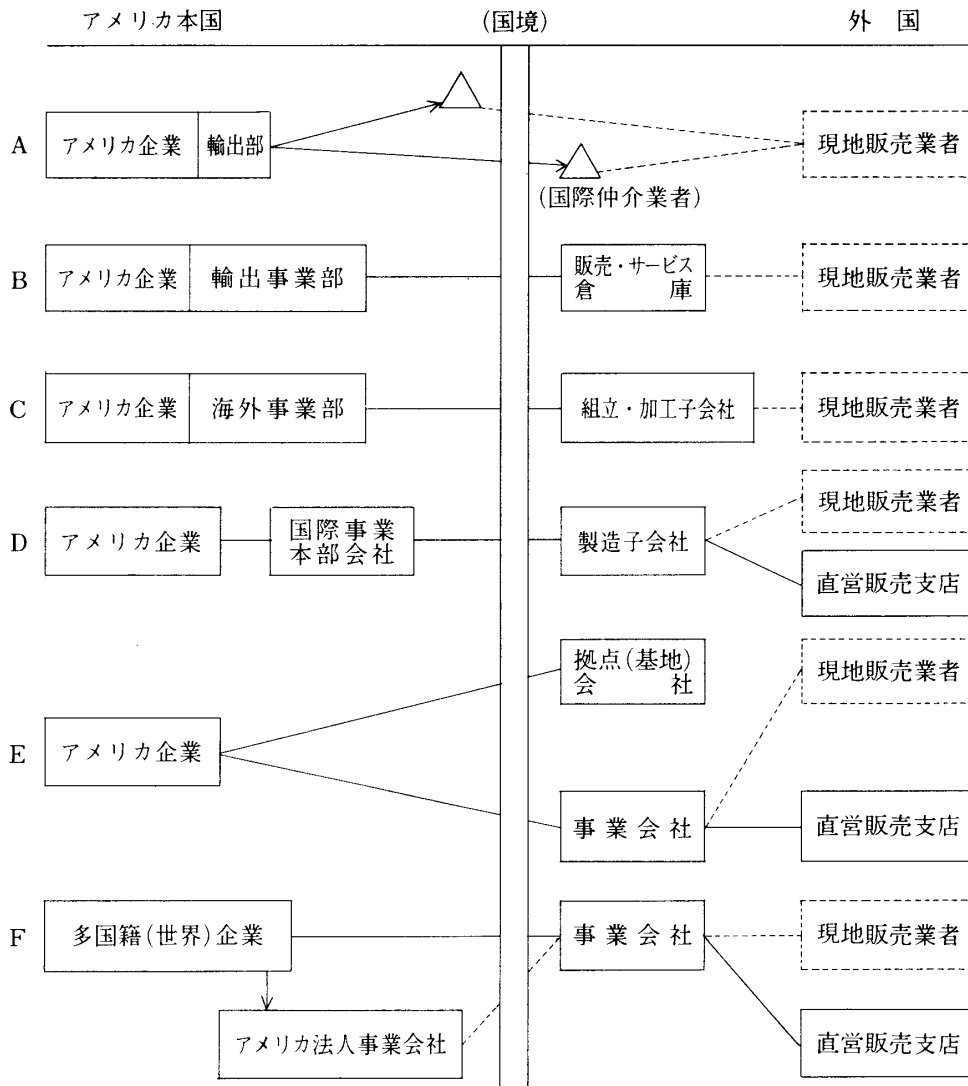
企業の国際化とは企業がその経営活動を行なうにあたって新しい経営資源を求めて自から海外との取引に乗り出し、企業経営のあり方（資本構成・経営方針・経営組織および戦略）を変化させることである。⁽⁴⁵⁾ この企業活動の国際化は国内における生産・販売活動の拡張にとともなう国内市場の狭隘化に対応し、海外市場に求める行動原理を起点としていることはいうまでもない。その意味からすれば世界貿易における国際化は古くはフェニキアの昔に遡るともいわれるが、戦後に限定してみても国際経済関係の緊密化——各国経済の相互依存関係のなかで商品貿易拡大が極めて大きな役割を担うと同時に企業戦略のもとで国際環境への適応や経営戦略、組織構造など国際活動全般にわたる関心を喚起してきた。だが、かかる企業の国際化は「経営」自体にとって、確かに輸出——販売活動（本社における国際事業部設置や現地販売子会社設立など）の進展がみられるものの、基本的生産活動は国内にあり、経営組織や戦略など経営問題は貿易経営あるいは輸出マーケティングなど国内経営の延長線上におかれる。したがって、国際経営（International Business）が国内経営（Domestic Business）と区別される境界は少なくとも経営学の領域（とりわけ日本の経営学）では展開されず、せいぜい貿易経営論あるいは輸出マーケティング論として国際経済学、貿易論としての隣接科学の分野における課題にとどまってきたといえよう。

国際経営論あるいは国際経営学として「企業の国際化」を位置づける視角は販売活動における国際的な分業関係の進展にとどまらず、生産拠点を世界の要所に配置して統一的な経営戦略を展開する、いわゆる「多国籍企業」の生成・発展——生産・資本の世界的連関の深化——に対応する形で初めて登場してきたのである。もちろん、企業の海外進出——経営資源の移動としての企業の多国籍化——のみが、すなわち、生産過程の世界的連関の深化のみが企業の国際化を意味するものではなく、市場が国際的に拡大し技術や情報の世界的規模での交流が活発な今日、輸出、ライセンス、合併企業的活動など多様な形態において企業は自からその活動領域を国際的舞臺に歩まざるをえない。かかる国際環境のなかで、企業の国際化を段階論的に広義にとらえ、経営国際化論を展開することは不可欠な条件といえよう。

周知のごとく、「企業の国際化」に関する研究はアメリカにおいてもっとも活発に展開され、多くの研究成果を生み出している。アメリカにおける企業の国際化論議——国際経営への理論的接近はアメリカ系多国籍企業の世界支配を背景にして、海外企業進出、すなわち生産面での国際化を中心としている。極論すれば、国際経営 (International Business) と多国籍企業 (Multinational Corporation) と同義語に用いて、国際経営学の対象および範囲をこの多国籍企業の国際的 (多国間) な事業活動に限定している場合も少なくはない。この点は、アメリカにおける「企業の国際化」研究が大きな関心を集めた 1960 年代初頭には既に商品輸出から海外企業進出 (企業の多国籍的展開) への重点移動がほぼ完了し、それ故、企業の国際化が海外企業進出を基調として推進される基盤が背景にあったという見方もできよう。このようなアメリカ国際経営学の構築が多国籍企業論として展開された点をふまえ、企業の国際化の段階論 (商品輸出の開始とその進展、海外企業進出と海外マネジメント・システムの確立、海外企業進出の展開と中央集権体制の確立、海外企業進出の進展と現地化政策の推進など) を無視して、生産面での国際化——企業進出にその対象を固執する故に、商品輸出段階での国際化の内実との有機的関連性を無視しているという批判も出されることになる。⁽⁴⁶⁾ 勿論、のちに検討されるようにアメリカ国際経営学の構築が単に多国籍企業論として展開されているわけではない。

各国多国籍企業そのものの展開とその特質が各国資本主義の蓄積構造の特殊性によってその形態も多様性が認められる今日、企業の国際化を段階論的に把握するにしてもそのプロセスは異なるものとなろう。ましてや日本企業の国際化の研究にとって商品輸出段階を含めた検討が一層重要なものとなろう。しかしながら、企業実体は異なるにしても、日本企業の多国籍的展開——在外生産——が本格化しつつある現在、国際間の経営活動の内容もドラステックに変化し、経営主体の対外企業戦略が重要課題となっている。資本輸出の現代的形態としての多国籍企業はまさに企業の国際化の本質をなすものといえよう。ここに、国際経営論の研究範囲が多国籍企業論と同一視できないとされながらも、その理論的枠組の中心に在外生産——国際生産の環としての多国籍企業の展開とその本質とに深くかかわり合っているといわざるをえない。ただ、在外生産拠点を有する企業をメルクマールとしながら、その企業の多国籍化過程と企業実体には多様性が認められ、統一的な概念的および理論的枠組はますます困難を極めている今日、国際経営論の中核に「多国籍企業」をおくにしても、広義に多国間に形成される国際的なトータルな企業システムとして企業の多国籍化過程全般を範囲に入れる必要がある。この点、E. J. コルデ (E. J. Kolde) は企業の国際化過程を経営戦略に基づくグローバルな結合が組織構造、経営管理に表現されるところの概念化によって広範囲にとらえている。(図表 V, 参照) E. J. コルデはその過程を R. D. ロビンソンや H. V. パールミュッターと同じく企業行動における成長理論を中心とする発展段階として次のように説明する。A 段階の輸出活動 (国内

図表Ⅴ 多国籍企業の発展段階モデル（企業の国際化モデル）



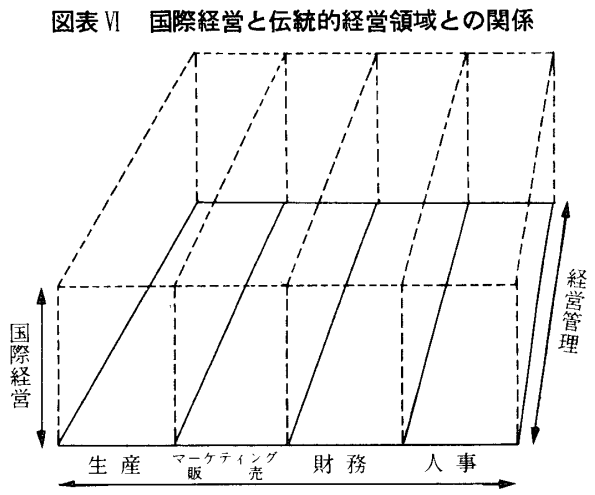
<出所> E. J. Kolde, "International Business Enterprise," Prentice-Hall Inc. 1968 p. 245.

経営基盤)——その輸出業務の国際ブローカー(仲介業者)の役割。B段階の現地(海外)における現地販売拠点(販売・サービス)の設置, C段階では本社における海外事業部の独立と海外における現地組立, 加工子会社の設立をみる。しかし, この段階でも海外事業部は本社組織のなかにあり, 輸出活動の延長段階(輸出促進型)にある。さらにD段階は本社組織とは独立した国際事業本部会社を有し, 海外には生産拠点(製造子会社)をもち, 自社による販売網の整備をととのえる。E段階に至ると海外事業を統括する拠点会社を海外に設立する。そして, 最終段階のF段階では多国籍企業として多数に進出した子会社と親会社を含めた企業内分業が徹底するが, この段階では海外市場も本国市場ももはや区別する必要性はなく, 国内市場も世界市場の一環とみなされるようになる。⁽⁴⁷⁾

このように企業の国際化過程をみる E. J. コルデは「小は国境を越えて業務能力を取得することから, 大は世界的規模で完全に結合された企業までの範囲にわたって連続的に変化する企業の国際化をすべて含む」として多国籍企業を多数の国において同時に機能する関連企業体と規定する。⁽⁴⁸⁾ コルデにおける企業の国際化過程は商品輸出活動から在外生産による海外子会社設立まで包括的にとらえながら, D段階で示される「国際事業本部会社」の設立にともなう

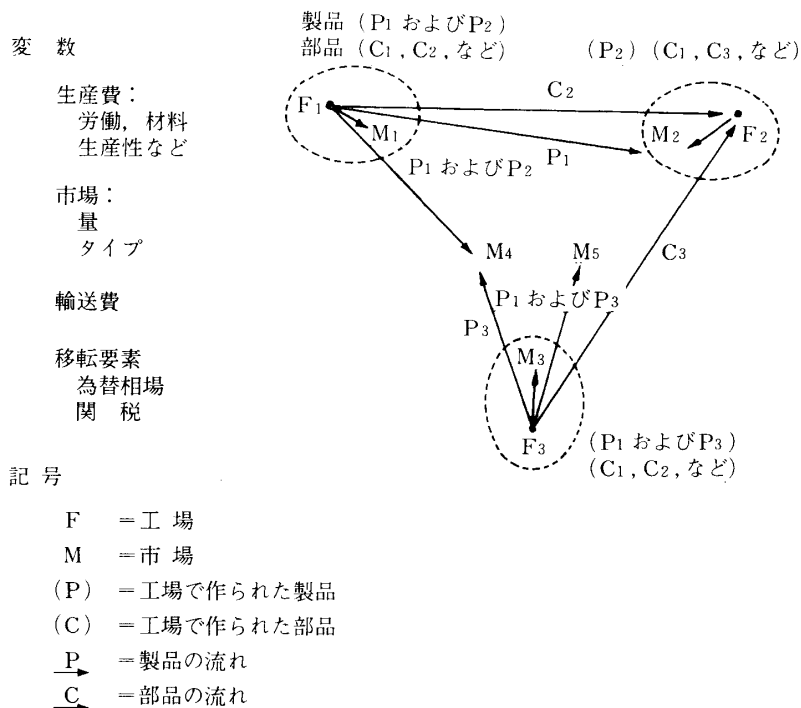
組織構成が外国業務の内容からして従来の貿易業務（貿易補完的要素を含めて）と区別される、いわゆる「国際経営」または「多国間経営」（多国籍企業経営）の成立基盤を明らかにする。国際経営論の範囲はコルデの図式のすべてを含みながら、在外生産による世界的連関として、やはり多国籍企業の実体の中核に位置することになる。ちなみにアメリカ国際経営学の標準的文献の多くは輸出活動から海外生産に至る企業の国際的活動すべてを網羅している。⁽⁴⁹⁾

以上のように、企業の国際化現象のなかで国際経営論が多国籍企業の実態と深くかかわっていることを認識して、では国際経営論の概念的フレームワークはどのように構成されるべきであろうか。このことはまず、「国際経営」の概念的枠組を出発点としなければならない。つまり、国際経営が国内経営と明確に区別されるところの概念——二ヶ国以上の国にまたがって事業を営む経営であるとすれば固有の概念のなかに「国境」(national border)との関係を有する経営プロセスが、まずあげられよう。国境概念を中心として、経営資源の移動と受入国社会との相互作用が結びつく過程が国際経営の中心を占める。アメリカを代表する国際経営学者であり、国際経営学に関する概念的フレームワークの構築に努めてきた J. フェアウェザー (John Fayerweather) はこの点について、国際経営の基底を「二ヶ国以上での経営活動」として、国境という要素をまず論理展開の中心におく。⁽⁵⁰⁾ フェアウェザーによ



<出所> J. Fayerweather, "International Business Management: A Conceptual Framework" McGraw-Hill 1969, p. 3. (戸田忠一訳『国際経営論』ダイヤモンド社 p. 7)

図表Ⅶ 多国籍企業の国際ロジスティック戦略モデル

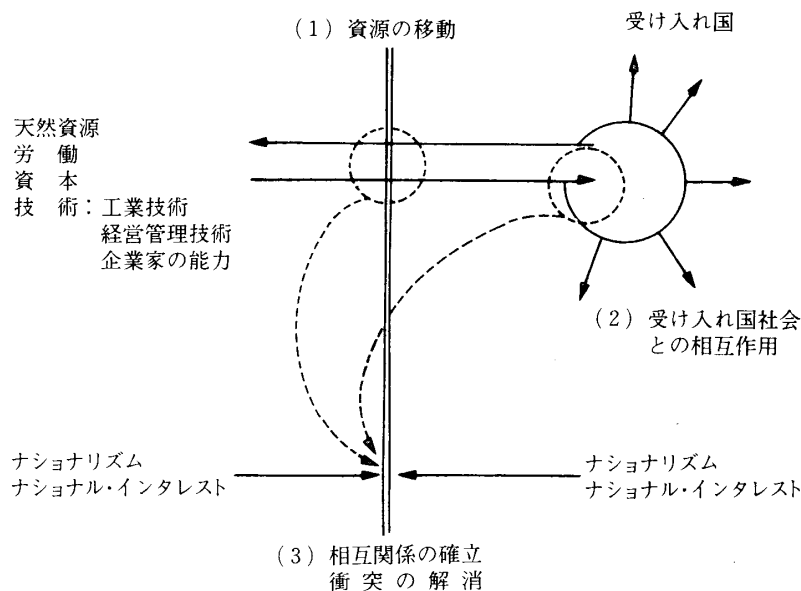


<出所> 図表Ⅵに同じ。(p. 212)

れば、国際経営活動とは諸資源の国境を越えた相互的移転である。（図表Ⅷ，Ⅸ，参照）国際経営と伝統的経営（国内経営）との関係において、「国際経営という側面は国内だけで事業活動を行なっている企業の伝統的な職能分野の二次元的な広がりを超えた、もう一つの次元が位置する」として図表Ⅵのように図解する。その上、「国際経営を他と区別する特徴は職能的に定義づけうる慣行や概念の集合体の性格に求められるのではなく、むしろ国際企業がそのなかで経営を展開する文化的、経済的、社会的そして政治的環境のなかにみられる外部の変数と何か最も密接な関係にあるものに求められる」。(51)

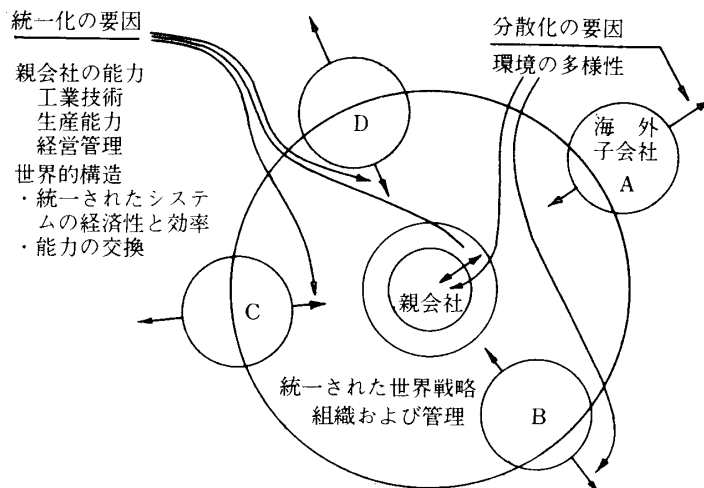
フェアウェザーの「経営資源」の概念には資本、労働、天然資源に加えて経営管理スキル、企業者のスキル、技術的スキルが含まれる。国際経営活動とはこれらの資源を国際的に移転することであり、当然、多国籍企業がその担い手となる。それ故、いかなる種類の資源をいかなる形態で、どのようなプロセスを経て移転すべきかという企業戦略の開発と国際的ロジスティック戦略が国際経営論の重要な任務となるとする。その理由は国境を越えての資源の国際的移

図表Ⅷ 国際経営の概念的枠組——単一国家間



<出所> 図表Ⅵに同じ。(p. 10)

図表Ⅸ 国際経営の概念的枠組——多数国間



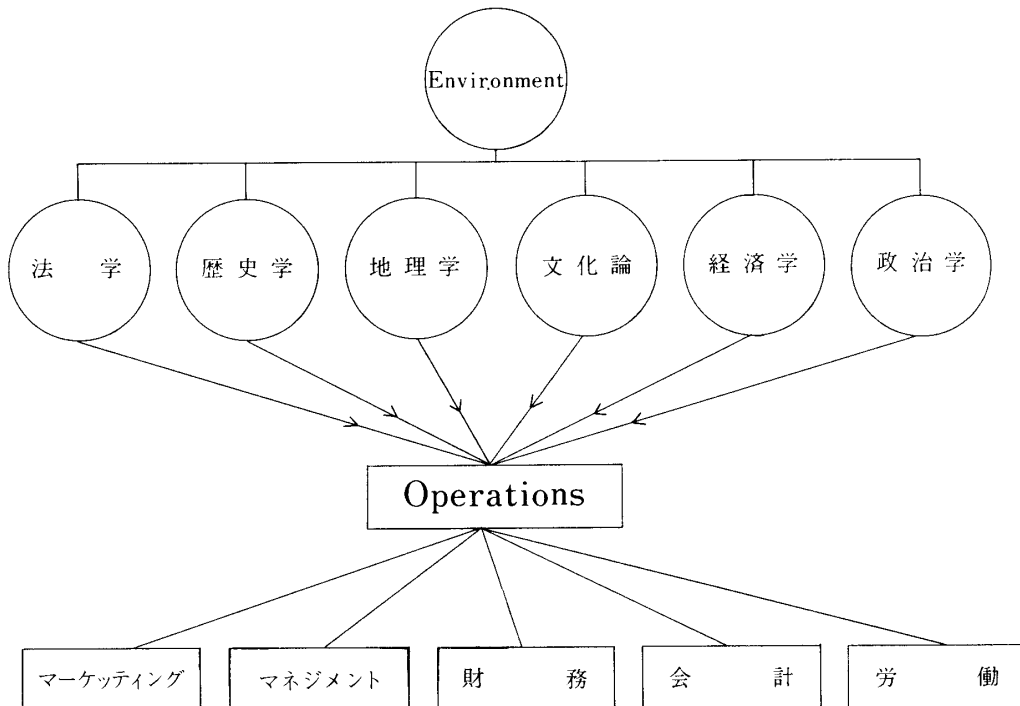
<出所> 図表Ⅵに同じ。(p. 18)

転は投資国ならびに受入国政府の行動様式にかかわる問題となるからであり、国際経営論は国際経営戦略として、その中心に「適応」(Conformity)か「革新」(Innovation)かの二つの基本戦略形成のための理論的枠組が必要であると主張する。これはフェアウェザーにおける「統一化」(unification)と「分散化」(fragmentation)の二つの極の概念によって説明されるものである。この二つの概念は受入国社会のインパクト——受入国の政府・経済・社会・文化的環境制約諸要因——に対応する戦略として製品政策、所有形態、ロジスティクス計画など外部的諸要因にどのように対処すべきかの課題に有効的な概念として評価できよう。ここにもフェアウェザーが国境を中心とした比較経営環境的分析、地域研究が国際経営学にとって極めて重要な課題となつた理由が存在する。フェアウェザーに限らず、多くの国際経営学者は企業の国際化過程において、とりわけ企業の多国籍化のなかで、国際経営の問題には伝統的経営(国内経営)研究とは異なる多くの要素(外部的変数)をあげている。したがって、企業一般に適応できる概念的枠組・仮説に外部環境——政治・文化・地域など——の変数と関連させながら、さらに国家的特殊変数を含めた独自の枠組の構築が要求されてくる。

このように国際経営研究が伝統的経営学と区別される要素は外部環境要因であり、国際的リスク(通貨・税制・政府規制など)や文化的要素であるとすれば、国際経営学または国際経営論は必然的に学際的な学問的性格を有することになる。R.D.ロビンソンは既に1964年に国際経営の位置づけを国際政治、国際経済、国際法との国際関係における境界におき、学際的アプローチを説いた。⁽⁵²⁾ E.W.オグラム(E.W.Ogram)は図表Xのように国際経営の範囲・領域を示し、環境変数(Environmental Variables)と活動変数(Operational Variables)の二つの要因で環境が活動に与える、つまり機能的領域の各自が環境によって決定される点を説明している。⁽⁵³⁾

国際経営論には外部環境、さらに学際的アプローチが不可欠であるという枠組は在外生産子

図表X 国際経営の領域



<出所> John, D. Daniel, Ernest, W. Ogram, Jr., Lee, H. Radebaugh "International Business—Environments and Operations" third Edition, Addison-Wesley Publishing Company, 1982 p. 7.

会社設立にともなう組織編成に基づいて、外国業務が従来の貿易業務と区別される、いわゆる多国間経営もしくは多国籍企業経営として、以前の国際的経営機能とは異質な国際業務内容を具備するようになったことを意味づけるものである。単に企業の国際化が商品ならびに技術の国際（国家）間移動を中心とした国際企業活動にとどまるならば、企業の国際業務は従来の貿易論の対象とする理論的枠組（学問体系）で十分であり、新たに国際経営論の理論的構築は要とはしないであろう。今日、日本においても「国際経営」に関する枠組と理論化——理論的整備——が急務とされている背景には貿易志向型対外経済ならびに経営活動に加え、新たに投資・生産志向型活動が企業の国際活動に大きな比重を占めるに至ったことがあげられる。現地生産を目的とした在外製造子会社の設立（海外直接投資）の急増とそれらにともなう生産過程の世界的連関の深化は経営国際化として経営組織、経営戦略、さらに国際生産における在外子会社との権限の委譲および統制など、自己の経営資源を国際的観点から最適化をはかろうとするなかで国際経営論の概念的枠組の提示のみでなく、その理論的深化が要求されてこよう。

多国籍企業は製造企業一般に共通する側面と多国籍企業に特有な側面の両面を兼ね備えている。企業というシステムはロジスチック・システムと管理システムに大別できるが、管理システムはさらに経営目標と経営戦略、管理組織とマネジメント・コントロール・システム、業務的管理に要素分解できる。この点において国内企業と多国籍企業はなんら相違点は存在しない。その限りで概念的フレーム・ワークは両者に適用できる。とすれば、国際経営論の中核に位置する多国籍企業の経営学的研究の特徴的研究方法はすでにのべてきたように、一つの経営単位の内部に多数（少なくとも二つ以上）の国境線が走り、多くの異質な文化が根を張りめぐらされている故に、国際経営論は国際企業の外部環境、とりわけ政治と文化の二つの変数が中心となり、それらと企業一般に適用できる概念的フレームワークや仮説とを関連づけて経営問題を分析するところに独自の枠組を見い出せよう。その意味で、国際経営論は従来の経営学を越えた「国際企業の政治学」——国際企業の組織内部における政治アセスメント機能の分析という新しい視点が重要となろう。

4. 国際経営論と比較経営論的アプローチ

アメリカ「国際経営」は国内経営と等しい、国内経営の延長線上か、あるいは国内経営を基礎として国際経営はその応用にすぎない——このようなアメリカ国際経営に対する見解がある。⁽⁵⁴⁾ これはアメリカ経営学に対する自信、すなわち管理技術の普遍性とその開発の継続性、つまり、テーラー (F. H. Taylor) を起点とする「科学としての経営原理」へ信頼と自信から生まれたものであろう。管理科学としての経営学が国際経営として、いかなる国においても普遍的・科学的に適用しうる、という思考である。

しかしながら、現実問題として、アメリカ企業が海外進出し、海外現地生産を開始すれば、科学的であった経営原則の適用も現地国民の反発などによって非能率の論理に転化する場面に直面することになる。すなわち、アメリカ経営および経営原則——管理科学はアメリカ自身の文化に規定された経営原則であることが次第に認識されるようになる。こうした経営原則の適用限界の発見から各国経営システムの比較研究への関心——すなわち、比較経営論 (Comparative Management) が発展する。比較経営論は経営をオープン・システムとみるところに特色があるが、経営とそれを取り巻く環境 (environment) との相互作用が重視される。そして、各国の文化的特殊性 (比較文化論) を根底におき、文化の相対主義 (Cultural relativism) を継承する。⁽⁵⁵⁾ このことはテーラー以来の、one—best—way という価値を信じ追求してきた従来のアメリカ経営学 (管理科学) とは正反対の方向性である。この比較経営論の発展は海外事

業を営む企業に、あるいは海外企業進出を企てる企業の行動指針として貢献することになることはいうまでもない。

比較経営論が各国経営の客観的資料の集積とそれに基づく比較の視点はそれらをふまえた現実の海外経営の実践的側面としての国際経営論と軌道を同じくする。いうなれば、国際経営論の方法論は経営の普遍的側面の原理・原則をふまえつつ、各国の環境条件（変数）をどのように特殊化していくか、つまり、国際的枠組のなかでどのように統合していくかが現実的・実践的経営問題であるといえよう。

比較経営論における「経営」概念は経営システムの相互比較である。自国と他の諸国との経営システムの比較は「国際経営比較（あるいは国際比較経営）」とよばれているが、アメリカでは国際経営上の比較論はほぼ、Comparative Managementで統一されている。国際経営論における「経営」(Management)概念と「システム」(System)概念は自国の経営理念(philosophy)や経営実務を諸外国での環境に適合させたり、あるいは転換(経営文化への適応)させることへの必要性が背景となって比較論的に用いられている。多国籍経営がナショナリズムなどによって直面する多くの諸問題は異文化への適応として、ますます比較経営研究の必要性が高まるといえよう。先に述べたごとく、国際経営が国内経営に対しての最大の相違点は外部要因——環境の複雑性にある。この環境変数をどのようにとり込むかが国際経営の一つのポイントになる。⁽⁵⁶⁾ この意味からも国際経営論は学際的要素とともに国際企業活動の戦略論的性格と要素を強く有した領域であることが理解できよう。ただ、これまでの国際経営論(とりわけ、アメリカにおける多国籍企業経営論)で展開されている経営戦略は世界経済構造との関連で体系的に分析したものは一部をのぞいて皆無に等しい。この比較経営論における外部環境の要因にしても不明瞭な概念のまま一般論的に用いられていることが多い。環境要因を体系的に解明し、先進資本主義国相互あるいは先進国と発展途上国との間でどのような内的関連性を有するものであるかの分析が国際経営論の真の理論的構築にとって重要な課題である。

注(1) 本章では、これまで検討を加えてきたアメリカ系多国籍企業(対外直接投資)へのマクロ的アプローチに、欧・日企業の対外投資、さらに第三世界諸国の対外投資の実態をふまえて資本輸出の現代的形態としての多国籍企業の本質を再度考えてみたい。このことはアメリカ系多国籍企業の理解に基礎をおく対外直接投資理論——多国籍企業理論で新しい潮流である欧・日さらに第三世界諸国の海外企業進出の行動様式を解明できるかの課題となろう。企業の多国籍化への誘因の多様化のなかで、本来の多国籍企業とあまりにもかけ離れた異質な企業実体を“企業の海外進出”という側面で一様に「多国籍企業」と称すべきかどうかの根本問題に直結することになる。そして、これらの現実のなかで、多国籍企業への時代認識とともに多国籍企業が現代資本主義(世界経済・世界貿易)において果している役割を明確にするなかで本質を索出しなければならない。こうしたアプローチは必然的に多国籍企業を中核にすえる国際経営論のフレームワークの課題をとりあげることになる。

(2) 倉井武夫・井沢良智『国際経営戦略の構図』中央経済社、昭和58年、p. 69.

(3) 西欧諸国の多国籍企業的展開は「アメリカ系多国籍企業の構図」に対抗する資本の相互浸透の担い手であり、多国籍企業化の西欧型誘因が認められる。65年以降のヨーロッパからアメリカへの直接投資の増大については多くの論者によってとりあげられている。そこにおける一般の見解はEECに示される西ヨーロッパ経済統合政策の展開がアメリカ資本に対抗すべく共同市場の確立——域内貿易の拡大の実現という戦略であった。にもかかわらず、アメリカ系多国籍企業の支配(アメリカ企業のヨーロッパ進出)の促進・強化の過程という皮肉な側面をもたらした。こうしたなかで、アメリカ資本に対抗して大資本の合併など企業規模の巨大化がすすめられ、EEC市場という域内での資本交流——多国籍企業として展開された。その後、発展途上国、さらにアメリカにも生産拠点を配置する西欧資本は多い。だが、西欧多国籍企業の多くはEC内であり、アメリカへの進出は日本と類似して製品輸入規制強化に対応するものが主流を占めるといえる。したがって、本論

での新しい資本輸出の潮流としては日本企業および第三世界諸国の場合をとりあげることにした。なお、ヨーロッパ諸国のなかで海外投資の領域でもっとも活発な西ドイツ多国籍企業の実態と本質については、林 満男『西独多国籍企業論』森山書店、昭和59年、佐々木 建『多国籍企業と労働問題』ミネルヴァ書房、昭和57年を参照。

- (4) アメリカ、西ドイツ、日本の多国籍企業の比較分析として次の書が有益であろう。
A. R. Negandhi / B. R. Baliga, "Multinational in Industrially Developed Countries: A Comparative study of America, German and Japanese Multinationals" in, A. R. Negandhi (ed.) "Functioning of the Multinational Corporation—A global comparative study", Pergamon press Inc. 1980. pp. 117~135.
- (5) 通産省産業政策局『我が国企業の海外事業活動』（第10回、11回調査）1983年、p. 7.
- (6) 日本企業の多国籍的展開への本格的研究は、小林規威教授の『日本の多国籍企業』（中央経済社、昭和56年）があげられるが、池本 清、上野 明、安室憲一『日本企業の多国籍的展開』（有斐閣、昭和56年）は対外直接投資の歴史的推移をふまえ、要約的にまとめられている。
- (7) 1972年～73年の対外直接投資急増は第一次拡大期（ブーム期）とよばれ、その要因には、国際的な資源需給の逼迫から資源の安定的確保の重要性が認識されたこと、円高の進展、日本国内における賃金や原材料コストの上昇等、コスト面で海外立地の有利性が強まったこと、発展途上国、先進国ともに国内経済開発・雇用対策など外資を積極的に誘致したこと、などがあげられるがなによりも相次ぐ対外投資自由化措置（1972年は第四次自由化措置にあたる）——外貨事情の好転を背景に企業活動の国際化を推進させたことに起因するものといえよう。
- (8) 輸出自主規制（VER）な主なものとしては、1969年——対米鉄鋼VER強化、1971年——対米繊維品VER、1977年——対米カラーテレビVER、1981年——対米自動車VER、1983年——対欧VERである。これらの諸点については、David, B. Yoffie, "Power and Protectionism—Strategies of the Newly Industrializing Countries" Columbia Univ. press, 1983. とくに日本企業との関連で自動車規制について紙面を多くさいている。p. 221～
- (9) この点は欧米（アメリカと西欧——とくに西独）の海外直接投資と日本の海外直接投資の相違——内実を示す。アメリカの海外進出——多国籍企業が高度技術先端産業の資本集約的多国籍巨大企業を中心であるのに対して、70年中葉までの日本企業の海外進出は労働集約的な中小企業群と総合商社の結合が優位を占めていた。また、アメリカが完全所有子会社（100%出資）の現地法人志向であるのに対して、日本は合弁形態が多く（25%以下所有が多い）、その中心を占めた。
- (10) 日本における総合商社の役割と実態については、Alexander, K. Young, "The Sogo Shosha: Japan's Multinational Trading Companies" Westview Press/Boulder, Colorado, 1979（中央大学企業研究所訳『総合商社——日本の多国籍商社』中央大学出版部 1980年）を参照されたい。また、日本型企業海外進出の特徴の一つである中小企業の海外進出に関しては次の書が有益であろう。瀧沢菊太郎・編『中小企業の海外進出』有斐閣 昭和58年、福島久一「中小企業の海外進出と国際的下請生産」『日本資本主義の海外進出』（福島、角田、斎藤・編）青木書店 昭和59年 p. 105～107、福島久一「日本独占資本の多国籍化と中小企業問題」『日本多国籍企業の史的展開』（下）藤井他編 大月書店 p. 235～238、中小企業庁・編『中小企業の再発見——80年代中小企業ビジョン』通商産業調査会（昭和55年）では第5章で「中小企業の海外投資の現状と意義」を整理している。
- (11) 80年代に入って、1981年（昭和56年）～1982年（昭和57年）の直接投資額はほぼ80億ドル台を維持し、第二次拡大期を迎えた。とりわけ、貿易摩擦問題の深刻化から先進国に対する製造業投資が急増している。輸出自主規制など貿易摩擦に直面して、例えば、自動車産業では、1982年11月、本田技研工業・オハイオ州メアリーズビルでの生産開始、1983年（6月）、テネシー州スマーナでの小型トラックの生産工場、さらにトヨタ自動車とGMとの共同生産はカリフォルニア州フリーモントで予定されている。また、自動車部品メーカーもファイアストーン社のテネシー工場を買収したブリヂストン社は1983年6月からタイヤの生産を開始し、川崎重工業、鈴木自動車も生産規模の拡大や現地生産計画を発表している。
- (12) 現地生産と並んで、貿易摩擦に対応して、日本企業の輸出は完成品ではなく、部品を輸出し現地組立て生産方式（KD生産＝knock down セット輸出）やOEM（Original Equipment Manufacturing 相手先ブランドによる生産）が急増しつつあることは周知のごとくである。
- (13) 対外直接投資が企業の世界戦略として一つの成長過程を示すことを認めつつも、国内設備投資の

対外直接投資への振替によって、かつてアメリカ多国籍企業の世界支配のもとで、一方では海外から莫大な収益を得るとともに、他方で国内設備投資の低迷および資本蓄積の対外寄生性から国際競争力の低下を招いたごとく、日本企業も国内での設備投資冷却による設備の老齢化——それ故、技術水準低下による国際競争力の弱体化という同じ危惧を感じざるをえない。

- (14) 川合幹雄『技術大国アメリカの凋落』日本経済新聞社、昭和56年、参照。
- (15) G. Hamilton, "The New Multinationals—The Spread of Third World Enterprise" S. Lall (ed.), preface, 1983 ii.
- (16) S. Lall (ed.) "The New Multinationals:—The Spread of Third World Enterprise" John Wiley & Sons, 1983 p. 1.
- (17) エクアドルの道路舗装事業における韓国企業、ナイジェリアの製鋼所建設への台湾企業、さらにペルシャ湾の深水港湾施設建設へのフィリピン企業などが1970年代にみられた。
- (18) 『海外市場白書——投資編』(1984年版)、なお、1977年、香港の時計メーカー、ステラック社は生産・マーケティングの世界戦略を発表し、アメリカのプロバ・ウォッチの株式の29%取得は第三世界諸国の先進国進出として余りにも有名である。
- (19) 発展途上国の外貨導入において第一の目的は工業化促進への寄与であり、資本・技術・経営資源の移転である。各国の国内事情に応じた工業化プログラムのなかで NICs は産業の高度化、産油国は資源加工型工業化、ASEAN 諸国は国産化プロジェクト、西南アジア諸国（パキスタン、バングラデッシュ、スリランカ）は輸出加工区型工業化をめざし、その外貨は目標推進の中核である。なお第三世界における資本財生産の現状とその経済学的分析として次の書が注目に値する。
Daniel Chudnovsky and Masafumi Nagao (with the collaboration of Staffan Jacobsson), "Capital Goods Production in the Third World—An Economic Study of Technology Acquisition", Frances Pinter (publishers) 1983.
- (20) D. H. Heenan and W. J. Keegan, "The Rise of Third World Multinationals", Harvard Business Review, January-February, 1979, pp. 101~109.
- (21) D. Lecraw, "Direct Investment by Firm from Less Developed Countries", Oxford Economic Papers, No. 3, 1977, pp. 442~457.
- (22) S. Lall in collaboration with E. Chen, J. Katz, B. Kosacoff and A. Villela, "The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises" John Wiley & Sons, 1983.
- (23) D. Lecraw, "op. cit" p. 444.
- (24) NICs 諸国を中心とした第三世界諸国の MINI-Multinationals のこのような性格は日本型企业海外進出と類似点をもつといえよう。つまり、高度経済成長による産業構造調整を海外事業に託す産業調整型投資（軽工業、繊維工業など）や比較的中小企業によるアジア近隣諸国への企業進出（労働集約産業）とはかなりの類似点がみとめられるとともに、この側面での日本企業との競合関係は強まると思われる。
- (25) 日欧米技術開発の問題点については、森谷正規『日米欧技術開発戦争——技術風土からの比較研究』東洋経済新報社、昭和56年を参照されたい。
- (26) 海外企業進出による在外子会社の所有形態には大別して、単独事業（完全所有子会社）と合弁事業の2つがある。国際合弁企業の理論は大泉光一『国際合弁企業』亜紀書房、1980年に詳しい。
- (27) 元来、先進工業国の発展途上国への企業進出（多国籍企業化）は、奇形化された工業化それによって促進される貿易構造の従属型への転化と慢性的貿易不均衡、外国人労働者の送り出し国としての位置を確定させる構造を生み出してきた。したがって、先進諸国の、いわゆる周辺発展途上国は従属型経済構造として先進諸国における国内的経済危機をそのまま転嫁し、拡散させる政策の被害を受け、周辺諸国の危機状況は一層深化しざるをえないシステムが形成されてきた。この点で、中進工業国への一步を歩み出した NICs 諸国や一部ではあるが発展途上国における第三世界は自からに適する技術改良——技術体系の確立によってこれらの国の主体性としての新しい動きとみる事ができよう。同時に他の大部分の発展途上国（後発展途上国）は累積債務問題、食糧危機など、いわゆる南北格差は深刻さをますます増大させているのが実情である。
- (28) R. D. Robinson, "Background Concepts and Philosophy of International Business from World War II to the Present", Journal of International Business Studies, spring/summer, 1981.
- (29) この意味で70年代中葉まで、日本企業の多国籍的展開は所有形態においても本格的な、また敵

密な意味での「多国籍企業」は存在しない、という見解が多くみられた。

- ③① J. H. Dunning, "Explaining Changing Patterns of International Production; In Defence of the Eclectic Theory", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No. 41, November, 1979, pp. 269~296.
- ③② ダニングによれば, 1960年から1978年の約20年間で世界投資額は3,180億ドルに増加した。これらの期間を二つに区分し, 1960年~1970年ではアメリカ48%増, 西独・日本が18%増, 1971年~1978年ではアメリカ46%に対して, 西独・日本は22%増の比率となっている。(D. H. Dunning, "Changes in the level and Structure of International Production; the last one hundred years" (in.) M. Casson (ed.) "The Growth of International Business" George Allen & Unwin, 1983, p. 94.
- ③③ D. H. Dunning, "Toward an Eclectic Theory of International Production; Some Empirical Tests" *Journal of International Business Studies* spring/summer, 1980, p. 9.
- ③④ ダニングの国際生産に関する折衷理論については池本清教授の明快な説明とコメントがある。(池本 清「海外直接投資理論の新潮流」『世界経済評論』Vol. 25, No. 9, 1981)
- ③⑤ R. H. Coase, "The Nature of Firm" *Economica*, New Series, 4 (1937) pp. 368~405, Repr. in G. J. Stigler and K. Boulding (eds.) "Reading in Price Theory" Homewood, Illinois Richard D. Irwin, 1952.
- ③⑥ P. J. Buckley and M. C. Casson, "The Future of the Multinational Enterprise" Macmillan, 1976 および P. J. Buckley and M. C. Casson, "The Optimal Timing of A Foreign Direct Investment" *Economic Journal*, (91); 1981, pp. 75~87.
- P. J. Buckley, "New theories of international business: some unresolved issues" (in) M. Casson, "The Growth International Business", George Allen & Unwin, 1983, pp. 34~50.
- ③⑦ Alan, M. Rugman, "Inside the Multinationals", Croom Helm Ltd. 1981. (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, 昭和58年)
- ③⑧ Alan, M. Rugman, "op, cit" (訳書 p. 7 および p. 24)
- ③⑨ Alan, M. Rugman, "op, cit" (訳書 p. 9)
- ③⑩ Alan, M. Rugman, "op, cit" (訳書 p. 24~25)
- ③⑪ M. C. Casson, Foreword to Alan, M. Rugman, "Inside the Multinationals" Groom Helm Ltd. 1981. (訳書「まえがき」vi~xiii)
- ③⑫ Alan, M. Rugman, "op, cit" (訳書 p. 36~37)
- ③⑬ 国際経営活動における「支配」を論じ, 企業内部支配および外部支配の課題から内部化理論に接近したものとして次の書があげられる。L. Engwall and J. Johanson, (eds.) "Some Aspects of Control in International Business" Uppsala, 1980.
- ③⑭ 直接投資の内容から間接投資(証券投資)と区別されるところを, 生産物に対する統制, 在外子会社の人事の任免権, 意思決定の統制など経営支配をともなう直接投資の概念的フレーム・ワークを示し, 伝統的な国際資本移動論の枠組をこえて対外直接投資——経営支配をともなう企業進出, 多国籍企業を中心課題に初めて光を当てたのは E. R. バーロー (E. R. Barlow) であるとされている。(E. R. Barlow, "Management of Foreign Manufacturing Subsidiaries" Boston: Division of Research, Harvard Business School, 1953) この先駆的研究に始まり, C. P. キンドルバーガー (C. P. Kindleberger), S. H. ハイマー (S. H. Hymer) などの寡占モデルないし産業組織論的アプローチ, R. バーノン (R. Vernon), L. ウェルズ (L. Wells), S. ヒルシュ (S. Hirsh) などを中心とする「プロダクト・ライフ・サイクル・モデル」論, E. T. ペンローズ (E. T. Penrose) を起点とする E. J. コルデ (E. J. Kolde), R. D. ロビンソン (R. D. Robinson) などの企業成長論的アプローチ, 同じく企業成長発展段階論を展開した H. V. パールミュッター (H. V. Perlmutter) の経営者視野的構想, R. H. ファーマー (R. H. Farmer) と B. M. リッチマン (B. M. Richman) の比較経営論的アプローチなど 多国籍企業に関する理論は1960年から70年代にかけて活発に展開された。
- ③⑮ R. Vernon, "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, No. 41, November, 1979, p. 255~267.
- R. D. Robinson, "Background Concepts and Philosophy of International Business from World War II to the Present", *Journal of International Business Studies*, spring/summer 1981.

- H. V. Perlmutter and D. A. Heenan, "Multinational Organizational Development" Addison-Wesley pub.: Co., 1979.
- (45) 一ツ木俊昭「企業の国際化と経営組織」『現代の経営組織』有斐閣, 昭和58年, p. 267.
- (46) 日本企業の国際化過程において, アメリカ多国籍企業論を土台にした国際化論は商品輸出段階での国際化を無視されており, 日本独自の国際化プロセスの説明が重要であると強調しているのが衣笠洋輔教授である。(『日本企業の国際化戦略』日本経済新聞社, 昭和56年)
- (47) E. J. Kolde, "International Business Enterprise" Prentice-Hall Inc. 1968, p. 68.
- (48) E. J. Kolde, "The Multinational Company" D. C. Heath & Company, 1974. (天野明弘監修, 中川 功訳『多国籍企業』東洋経済新報社, 昭和51年, p. 26)
- (49) John, D. Daniels, Ernest, W. Ogram, Jr, Lee, H. Radebaugh, "International Business—Environments and Operations", third Edition, Addison-Wesley Publishing Company, 1982.
- (50) J. Fayerweather, "International Business Management: A Conceptual Framework", McGraw-Hill, 1969. (戸田忠一訳『国際経営論』ダイヤモンド社, 1975年, 序論参照) J. Fayerweather は国際ロジスティック戦略モデルを一層展開する "International Business Strategy and Administration" Ballinger Publishing Company, 1978, を著わしている。
- (51) J. Fayerweather, "op, cit" (訳書 p. 7)
- (52) R. D. Robinson, "International Business Policy" McGraw-Hill, 1964. (小沼 敏訳『国際経営政策』ベリかん書房, 1969年序文参照)
- (53) J. D. Daniel, E. W. Ogram, Jr., Lee H. Radebaugh, "International Business—Environments and Operations." Third Edition, Addison—Wesley pub. 1982, p. 7.
- (54) 山崎 清編著『国際的経営の構築』ビジネス教育出版社, 昭和55年, 村山元英・稿「管理科学の国際経営」p. 215~245.
- (55) R. N. Farmer and B. M. Richman, "Comparative Management and Economic Progress", Irwin, 1965. なお, ファーマー/リッチマン・モデルをはじめとして比較経営と国際経営論に関しては, 入江猪太郎『多国籍企業論』丸善, 第3章に詳しい。
- (56) 国際経営に関する文献の多くは環境変数を中心とする国際経営戦略論として論じたものが多い。最近のものとして, 井沢良智・桑名義晴・林 俣史・著『国際経営戦略論』税務経理協会, 昭和59年がある。しかし, 野口 祐教授の指摘されるごとく, 「専ら戦略活動と組織の内部に眼が向けられ, なぜそのような経営戦略が発生したかという 解明はほとんどなされていなかった」(野口 祐『統合的多国籍企業論』森山書店, 昭和58年, p. 37)

Ⅶ むすびにかえて

現代資本主義における資本輸出とその具体的形態である多国籍企業に関して, 今日, 多様な形で展開されている直接投資の内実を中心にしてみるなかで, 現代資本輸出の現代的意義と多国籍企業成立の必然性——現実的要因を明らかにしてきた。多国籍企業が鮮明にして具体的な形態としてあらわれた戦後の資本過剰国・アメリカの「多国籍企業化」の現実的根拠・要因を整理し, それを受けて現代資本輸出の担い手である多国籍企業の生成基盤をめぐる「資本輸出の必然性」論を検討した。最後に, 直接投資による在外生産——企業の多国籍的展開が特殊アメリカ企業行動原理ではなく西欧・日本企業さらに一部の第三世界諸国と地球的規模でみられ, その直接投資の内容と条件は多様性がますます強まっている 今日, 「多国籍企業」に関する本質的接近には現代資本主義——世界資本主義構造の環境, すなわち世界経済構造との関連で把握されなければならないという視点から新しい資本輸出の潮流と国際経営活動にふれた。パックス・アメリカナの衰退に伴ない, 西欧・日本そして第三世界ベースの多国籍企業の展開という現実が多国籍企業, それを中核にすえる国際経営論の理解に新しく, 多様なアプローチと統合的理論の構築を要求するものである。

現代資本主義を動かす中核的要素としての多国籍企業はその多国籍企業関連の世界輸出, いわゆる企業内貿易の伸張のなかで単なる在外生産が輸出(伝統的な貿易活動)に影響を与える

という意味にとどまらず、世界貿易に占める多国籍企業の役割のなかに本質を見い出さねばならない。近年、直接投資をめぐる、多国籍企業問題に対してマクロとミクロの間隙を埋めるべくアプローチが活発化しつつある。だが、多国籍企業の実体はあまりにも広大であり、かつ複雑であり、普遍的な理論枠組は確立するに至っていない。ただ、少なくとも多国籍企業の本質問題において大事な点は多国籍企業の発展によって資本主義の生産基盤は国際性を増大しつづけるが、国内市場と民族国家とが依然、その国際関係の起点であることである。H. V. パールミュッターをはじめとする多国籍企業を超イデオロギー活動として未来社会の設計——世界的産業システム（G I S）の主役に位置づける論旨ほど、多国籍企業の本質規定から逸脱するものはない。アンリ・クロード（Henri Claude）が明快に指摘しているごとく、資本主義私企業はどんなにマクロな経営体となろうとも国際的計画経済の組織基盤には決してなりえない。民族国家は私企業の国内的・国際的拡張を助成し、その拡張によって国内・国際レベルで生起する和解不可能な敵対関係の調停のために機能するにすぎない。したがって、多国籍企業が真に世界的な経済システムの基盤になりえないのである。⁽¹⁾ 勿論、主権国家を基軸とする国際政治体系という従来のモデル（視座）を超えて世界という一つの人間社会のシステムとしての視座に立つ必要性を説く、いわゆる社会科学における発想の転換を要求する者も多い。⁽²⁾ しかしながらこれらの議論と今日の多国籍企業の拡大による生産基盤の国際化——現代帝国主義の中核的要素としての多国籍企業による世界秩序＝国際生産とは本質的に区別しなければならない。なぜならば、既述してきたごとく、今日の多国籍企業の実体とその本質は各国の銀行資本と産業資本の融合——金融資本の資本輸出、すなわち国家独占資本主義段階における金融資本の対外支配の最も具体的存在形態であるからである。とすれば、国際経営の理論的枠組の中心には在外生産——国際生産の環としての多国籍企業の展開とその本質にかかわる以上、「国境」概念を中心とする国際的経営プロセス、すなわち国家間にまたがる事業活動として概念的フレーム・ワークを構築しなければならないであろう。⁽³⁾

注(1) アンリ・クロード『多国籍企業と帝国主義』久保田順・田部井英夫訳、文真堂、昭和59年。

(2) J. N. バクワッティ・編 / 石川滋・編訳『経済学と世界秩序——世界秩序モデルの構想』岩波書店、1978年。

(3) 武田 康教授は国際経営に関する理論的背景、国際経営環境の特殊問題、さらに学際的領域の問題を具体的に整理されている。（『国際経営の基礎的諸問題』白桃書房、昭和58年）