バックレー＆カソン理論における多国籍企業像

岩 谷 昌 樹

Multinational Enterprise's Figure in Buckley and Casson's Theory

Masaki IWATANI

Abstract

The purpose of this paper is to clear the figure of international enterprise, which is pictured by Peter J. Buckley and Mark Casson. They published *The Future of the Multinational Enterprise* in 1976. This book analyses the multinational enterprise as the start of a new research agenda in the international business field.

This book and their other works demonstrate how seemingly unrelated behavior of international operations, such as 1) market making, 2) international industrial co-operation, 3) vertical integration, 4) foreign direct investment, can be understood using a single concept.

The single concept is "internalization of imperfect markets". I regard Buckley and Casson's works as a basis for contemporary international business research. They finely shed light on the internal mechanisms of the firm. This paper discusses their works and views in term of a superior framework of internalization approach to multinationals.

To this discussion, I collected enough literatures on the multinational enterprise and international business. These literatures were written almost by Buckley and Casson, but some literatures were written by Thompson,S., Wright,M., Contractor, F.J., Lorange,P., Clarke,R., McGuinness,T., Teece,D.J..

Based on this study, I suggest that the analysis of firm's rational action—strategic decision through consideration of transaction cost and location, network effect, real option etc.—is very important for international business research as applied economics.

目　次

1．はじめに―多国籍企業とは市場創出企業である―
2．MNEの組織
3．MNEの「様式化された事実」
4．企業特殊的優位性
5．垂直統合
6．MNEと現地国の関係：フットルース化するMNEの交渉力増大
7．1980年代からの新潮流
8．「大きな問いかけ」に応える時代
9．おわりに―合理的な行動へのアプローチ―

1．はじめに―多国籍企業とは市場創出企業である―

多国籍企業の研究史上において大きな影響を与えた書物の1つに，1970年代後半に刊行された *The Future of Multinational Enterprise* がある。著者は，ピーター・バックレーとマーク・カソンである。両者は，その後においても同分野（多国籍企業，国際ビジネス）の研究を続けており，数多くの著作物と論文を残している。

そこで本稿では，この両者の業績を中心にレビューしていく作業を通じて，国際ビジネスの担い手である多国籍企業を捉える際に，一体何に注目すべきであるのかについて明らかにしたい。つまり，彼らが描く多国籍企業像というものの輪郭をなぞることを目的とする。

まず，企業の国際化というものを，どのような形で捉えるにしても，そこにはいくつかのキー・イシューが存在する（Buckley 1995, p.33.）。

何よりも先に企業と市場の関係がある。この関係は，国際化への前後関係をもたらす。市場は，企業が国際化を図る際の最大の障壁となる。なぜなら，市場では取引コストが発生するからである。企業は取引コストの最小化に努めながら国際化を進めていく。

一方で，企業とその企業が属する産業の関係も重要である。技術の標準化をめぐる問題や，競争へのプレッシャーを考慮しながら，国際化を図らなければならない。

また，社内から国際化を制約するものとして，利用可能なリソースがどれだけあるのか，そしてそのリソースをどのように使うのかという計画性の問題もある。これはマネジメントの能力に関するものである。

その反対に，国際化への外的な制約要因として，現地からの所有権の要求や，様々な税金や関税といった政府からの規制がある。

さらには，企業自体が時間の流れとともに変化しているという歴史的次元もないがしろ

にはできない点である。時が経つにつれて，国際化の進展度が変わることがあるのは，見逃せない問題である。

以上のように，①企業と市場の関係，②企業とその企業が属する産業の関係，③リソースの利用可能性と利用計画性，④外部からの制約，⑤時間的次元といったもののうち，ほとんどが国際化への妨げとなるものである。

そうした障壁がありながらも，国際化によって成長しようとする企業は，地理的に分散をした天然資源（石油や銅など）を手にするために垂直統合を行い，社内でそれを統制する。また，ハイテク産業（化学やコンピュータ産業など）では，社内での情報の流れを円滑にすることで，情報に基づく知識やスキルを徹底的に使用する。

こうした活動を行う企業は，「市場創出企業」（market-making firm）であると言える（Buckley 1987, p.19.）。また，国境を越えて活動をしているので，多国籍企業（multinational enterprise：以下，MNE と称す）でもある。別の見方をすれば，各国での活動によって生じる中間財の流れを統合し，調整するために必要となるシステムが MNE として形成されるということになる。

MNE は，その企業戦略にふさわしい契約のネットワーク（下請けや共同生産など）を通じて市場を支配する。そして，主要な中核機能に限っては，しっかりとした管理を必要とする（Buckley 1989, p.79.）。

そうした MNE によってなされる国際ビジネスを理論付ける場合，その理論は主に次の 3 つの撚り糸から構成される（Casson 1990, pp. 2-4.）。この中でも立地理論と内部化理論は，MNE の成長パターンを体系化して説明し，予見することに適している（Buckley 1992, pp. 13-14.）。

① 立地理論……価格の差異，関税，工場立地を決定付ける保護的効果などの内的要因を強調する国際貿易理論と，輸送費と規模の経済性を強調する地理学から成り立つもの。近年では，製造業における貨物運送に関する輸送費のみならず，サービス業において，手作業のサービスや情報サービスを行うためにかかる人の移動費や通信費も含めて考慮される。

② 内部化（市場か企業か）理論……各立地に分布される一連の活動の所有と管理を分析するもの。様々な国での活動を結ぶ中間財市場の内部化によって MNE が創出される。その内部化を捉えるには，１社からだけの視点ではなく，その産業の生産システム全体から見ていき，そこにおける調整の社会的構造を重視する「システムズ・ビュー」（主流がどこにあり，個々がどのようにそれとつながり，どのようなクロス・エフェクトを創出しているかを知ること）が欠かせない。また，これを世

界規模で見る視点が「グローバル・システム・ビュー」となる（Buckley 2006, p. 4.）。これは様々な付加価値活動（R&D，製造，マーケティングなど）の立地状況を捉え，情報や原材料・製品の流れが内部でどのように結びついているかを探る視点となる。

③ 市場構造の理論……参入障壁に基づくもの。ならびに，特許所有の技術の役割を特に強調するもの。その際には，ラーニング・バイ・ドゥイングによる R&D への生産経験のフィードバックも検討されなければならない。

2．MNE の組織

国際ビジネス理論の大きな特徴は，知識を創出して活用することを強調することにある（Casson 1983, p.12.）。知識を創出するのは社員で，それを用いるのは会社である。

この関係は，作家が知価のある文章（intellectual commodity）を創出して，それを出版社が本人に代わって利用するためにライセンスを取る形に似ている。

知価あるものを創り出す素は，情報である。企業内のあちらこちらに情報は存在していて，それは組織というもので囲まれている。組織の機能は，各人の調整を図りながら意思を決定して，それを実行することにある（Casson 1983, p.17.）。

そうした組織は，情報のコスト（①情報を探す，②情報を組織化し意思疎通を図る，③情報を意思決定のために使う，そのそれぞれにかかる費用）を節約するために存在する。

情報のコストが最も低くなるように，企業は組織構造を設計する。最も多く採用される形は，複数事業部制（M型組織）である。ただし，組織構造には最良の形態というものがないので，時代に応じて代替物（オールタナティブ）を求めて，その形は変わり行く。

こうした組織構造を分析するには，①資本市場，②企業の所有者，③組織の構成員の関係を見据えることが欠かせない（Casson 1983, p.21.）。MNE という商業組織の特殊事例は，文化的・国家的・地域的相違を含むものであるから，とりわけ組織研究者の関心を多く集める（Buckley 1992, p.77.）。

3．MNE の「様式化された事実」

組織内で「情報の意味ある追求」を行うのは，企業家精神のなせる業である。企業家精神の最初の段階は，情報に接近することにあり，その次には利益になりそうなものを見極めるために，それらの情報を整理していくことにある。

その際に革新をなすには，主に次の 4 種類の情報を総合化する必要がある。①製造技術

に関する情報，②原材料の供給価格に関する情報，③製品の需要価格に関する情報，④市場取引を統治する制度や法に関する情報（Casson 1985, pp. 177-191.）。

企業の多国籍性というものは，このようにして企業が獲得する情報が世界中から集められるところから生じている。それがMNEである。MNEの優位性は，所有権を変えることなく，国際的に情報などのリソースを容易に移転できることに基づく（Casson 1979, p. 45.）。

したがってMNEの経済的分析は，企業論に国際化の理論（国際貿易論，国際金融論など）がつながりを持つ構造を採る。このようなMNEの研究が有意義であるのは，これまではなおざりにされていた次の2つの点を強調するからである（Casson 1986b, pp. 133-134.）。

1つは，前節（MNEの組織）で見たような企業内部での機能が，経済学者の関心を引くものであることを示している点である。MNE1社による付加価値活動が1国のGNPを上回る場合，そのMNEの内部での意思決定の特異性というものが，グローバルな資源配置に大きな影響を与える。

もう1つは，理論的展開を促すような「様式化された事実」（stylized facts）が登場している点である。MNEの近代理論では，次のような事実が巧みに説明される（Casson 1986b, pp. 134-135.）。

〈MNEに関する「様式化された事実」〉

① 成長の歴史的パターン……MNEが世界の製造分野を統制したのは1950～1960年代のことで，この時期にMNEは急成長を遂げた。その後においての成長は一様化した。また1920～1930年代には，化学などの産業においては国際カルテルが統制し，現在ではMNEが支配している。

② 地域別に見る国際生産構造……これについてMNEは主に3種類に分けることができる。(a)1950～1960年代初頭にアメリカのMNEが急成長し，ヨーロッパなどに輸入代替としての投資を行った。(b)1920～1930年代にヨーロッパのMNEが植民地で，農業や鉱業の後方統合を成した。(c)1970年代に日本のMNEが東南アジアの低賃金で新興市場国において，「国外での輸出プラットフォーム」を形成した。

③ 産業特性……アメリカのMNEは，売上高に対してR&Dと宣伝費の比率の高い産業において優勢である。

④ 企業特性……MNEはR&Dを重ねることで，その会社が属している産業に固有な特性を帯びている。事例研究で明らかになるのは，MNEは技術やブランド名声，あるいは経営技巧といったものに接近する機会に恵まれているという点である。

⑤ MNE に代替する活動……ライセンシングやフランチャイズ，合弁事業などは全て，国際生産を管理するためのものであり，MNE に代替する契約方法である。これらの活動形態は1970年代後半頃から頻繁に用いられるようになった。特に合弁事業は，所有と契約の間の妥協の産物（どっちつかずのもの：halfway house）であるとされる。

⑥ 垂直統合……農業や鉱業といった産業においては，後方統合が一般的である。

4．企業特殊的優位性

上記の⑤にもあるように，MNE がリソースを海外に移転する際の形態は様々である。子会社の完全所有から合弁事業，マイノリティ所有といった内的移転（時間制限のないもの）や，ライセンシング，フランチャイズ，ターンキーベンチャーといった市場的移転（契約による時間制限のあるもの）がある。

こうした形態は，「国際産業協同」（international industrial co-operation）と呼ばれる。

内的移転では，子会社の完全所有からマイノリティ所有が次第に増えていった。例えば1951年以前，アメリカ企業による海外所有のパターンは，完全所有（95％以上）が58．4％，マイノリティ所有（５～50％）が11．２％であったのに，1965～1970年では，完全所有が46．２％に下がった一方，マイノリティ所有が21．５％に上がった（Buckley 1985b, p. 40.）。

同様に，ヨーロッパ企業（イギリスを除く）では，1951年以前，完全所有が39．１％，マイノリティ所有が9．８％であったのに対して，1965～1970年では，完全所有が18．９％，マイノリティ所有が42．１％になった。

このような MNE を定義する視点には，次に挙げるように主に４種類ある（Buckley 1985a, pp. 1-2.）。

① 所有権の範囲から定める「運営的な定義」（operating definition）。
② その会社の組織体制に従って判断する「構造的な定義」（structural definition）。
③ 子会社の数や総売上高に占める海外での売上の割合といった国際拡張の尺度を組み込む「成果基準」（performance criterion）。
④ 会社がどこまで世界志向であるかに基づく「行動基準」（behavioural criterion）。

MNE の優位性が，様々な形態での国際産業協同を通じて，所有権の変更無しで情報を

移転することから生じる点を考慮すると，①の運営的な定義がより有効である。

製品製造とマーケティング，R&D に関する所有権の主な戦略は，次のようにまとめることができる（Casson 1995, p.26.）。なお，下表において，製品製造はＰ（production），物流はＤ（distribution），マーケティングはＭ（marketing），R&D はＲとしており，各戦略でつながり（リンケージ）を持つものはハイフンで結んでいる。

戦略	分離される活動	外的リンケージ	内的リンケージ
完全統合	-	-	R-M, M-P, R-P
ライセンシング	R	R-M, R-P	M-P
サブコントラクティング	P	M-P, R-P	R-M
販売代理店	M	M-P, R-M	R-P
完全不統合	R, P，M	R-M, M-P, R-P	-

このように MNE は所有権戦略を選びながら，物的なリンケージだけでなく，情報のリンケージも行う。情報を移転することを通じて，R&D を生産につなげるのである。だから，情報の流れを内部化することは，R&D と生産活動を統合していくことになる。ここでの R&D とは，単に技術の開発だけでなく，マーケティングスキルや経営システムの開発も含むものである。

それらの開発は動的な過程をたどって，情報を組み合わせることで知識を生む。創出された知識は，その企業だけが持ち得る優位性を与える。これは，ポーターが言うところの「競争優位」（他社に対するその企業の利点）であり，ダニングが言うところの「企業特殊的優位性」（firm-specific advantage）である。

企業特殊的優位性が得られない場合には，所有権が見直しされることになる。所有権を選択しただけでは優位性は生まれず，その選択をした企業が成果を上げることで優位性が生じるのである。その意味で所有権は，企業の存続力に関わる問題である。所有権からもたらされる優位性は，他社の能力との比較から常に評価されなければならない（Casson 1987, p.49.）。

また，企業特殊的優位性は，知識（技術やマーケティング・ノウハウ）の普及から発生する他に，特定の立地からもたらされる比較優位や，規模の経済性などからも生じる（Buckley 1983, pp. 38-41.）。したがって，MNE のリサーチ・アジェンダとなるのは，次のようなものとなる（Buckley 1983, pp. 48-50.／Buckley 1987, pp. 53-54.）。

① イノベーションの経済性……R&D の過程および成果が，企業の成長および規模を

決定する。

② 事業戦略の経済性……自社だけの情報が専売特許資産となり，さらには他社の参入障壁となる。そうした情報の保護活動が，企業に競争力をもたらす。

③ 立地理論……MNE の理論を本当に改良するのなら，立地理論の展開が欠かせない。

④ 総合アプローチ……ある製品をもってしてその企業を定義すること，もしくは，特定の技術をその企業と同等に捉えることは，分析の自由度を下げることになる。もっと言えば，主導的な企業をもってしてその産業を認識するのは，不当な単純化である。そうした単純化は，企業特殊的優位性という用語を無味乾燥なものにしてしまう恐れがある。

⑤ 第三の形態……企業か市場かの二文法ではなく，総合商社のような中間組織の機能をネットワークの概念から捉えることで，分析のフレームワークが満たされる。

⑥ 経済理論と組織理論の統合……経済学の発展において，組織的振る舞いからのアプローチを統合することが十分ではない。

⑦ 不確実性……戦略参入および戦略的意思決定モデルにおいて，不確実性に注意する必要が増えている。

5．垂直統合

以上のような考察を総合して，MNE の成長を説明する有力な理論を構築するためのコンセプトとして，内部化という捉え方がある。内部化の考えは選択の理論，つまり，数ある代替的な制度上の取り決めの中で，どの活動を自社内で行うかを選ぶことを基本とする。

この内部化理論は，国際ビジネス戦略を国内のそれと比較をするための基礎を提供するものであり，その強みは取引コストアプローチ（情報のコストをいかに節約するかというところを捉える視点）を組み込んでいるところにある（Casson 1995, p.42.）。

つまるところ，内部化理論は極めて経済的な見地に立つものなのである。MNE が，どの程度までの内部化を行うかを決定付けるのは，次のような特殊要因である（Buckley 1988, p.134.）。

① 産業特殊要因……製品の標準化，統合の性質，企業が直面している外的市場の性質。

② 地域特殊要因……本社と地理的および社会的距離。これはコミュニケーションコス

トに関わるものである。

③　国家特殊要因……企業が活動する国家間の，特に政治的および財政的関係。

④　企業それ自体の特殊要因……スキルの利用可能性，立地した各場所のマネジメントコスト。これは集権化をどこまでするかにも影響を及ぼす。

例えば，内部化の代替物の１つである合弁事業は，以上の特殊要因を考慮した上で取り決められる。総じて合弁事業は，資金が制約されている企業にとって非常に有益である（Casson 1991, p.61.）。そうした企業は，完全出資をすることなしで，周辺活動への支配力を増したいと望んでいる。

このような合弁事業は何よりもまず，不信が最悪の結果を招くことを和らげるための方策としてなされる（Buckley & Casson，1988, p.52.）。

合弁事業は，①内部化の経済性，②不可分性，③合併に対する障害という３つの要因の組み合わせから成り立っている。合弁事業による内部化は，協同での研究や訓練を施すことで，品質の不確実性が及ぼす影響を最小化する役割を持つ。そして合弁事業における不可分性が増せば増すほど，合併に対する障害は大きなものとなる（Buckley & Casson, 1988, pp.42, 52.）。

もし，両社が事業活動の全く同じ場所（川上か川下か）に身を置く場合，そのときなされる合弁事業は50％ずつの資産を持ち合うのが適している。なぜなら，それが協同の価値観を象徴するからである。こうした合弁事業の取り決めは，「位置付けの釣り合いがとれたもの」（symmetrically positioned）である（Buckley & Casson，1988, pp.40, 42）。

なお，研究対象とされるMNEは，基本的に自国以外で複数の工場を有する企業となるので，MNEの内部化を説明するときに意義をなすのは，そのような複数の工場を他国でどのように運営しているかという点を明らかにすることである。この場合，MNEは２種類に大別して捉えることができる（Teece 1983, pp. 53-57.）。

１つは，各国に同じ製品を作る工場を持つ「水平的に統合されたMNE」（horizontally integrated MNE）である。この種類のMNEが内部化するのは，他社へは交換できない種類の資産（ノウハウなど）である。

いま１つは，ある国で工場へのインプット物を作って，別の国での工場がそれをもとにアウトプット物を作る「垂直的に統合されたMNE」（vertically integrated MNE）である。この種類のMNEが内部化するのは，中間財の市場である。垂直統合を行うことで，MNEは長期契約を内部化できる（Casson 1983, p.9.）。そのことで意思疎通や調整・管理の困難さのためにかかるコスト，ないし外国性（foreignness）であることから生じるコストが減少する。

例えば石油産業では原油から精製，ガソリンの販売に至るまでを一括して押さえることで市場支配力を形成できる。原材料の段階から小売りの段階に至るまでになされる各契約を長期に結ぶことで，活動は安定したものになる。取引を内部化することで，計画的な生産ができ，中間財の流れを調整・管理する能力が向上するからである。

また，垂直統合によって情報の移転が確実に行えるようになり，それによって企業間に信頼が生じて，関係性が堅固なものとなるので，全体的な品質管理の改善にもつながる。それと同時に，関係性が密なため，その産業に他社が参入することを防げる。

こうした垂直統合の本質は，一連の生産段階が共通の所有権のもとに管理されることにある（Casson 1984, p.3.）。各段階間を流れる中間財は管理体制が異なる組織に移されることはなくなり，管理体制が同じ組織の中で動くようになる。つまり垂直統合によって，中間財が企業内貿易されるのである。

その本質からして，垂直統合の理論は，「前提とされる巨大な力」を統合していく理論である（Casson 1986a, p. 136.）。この意味で，内部化というのは，環のつながりを自社内に取り込むことで，戦略的に「ドミノ効果」を創出するものであるとも言える（Casson 1990, p.36.）。

6．MNE と現地国の関係：フットルース化する MNE の交渉力増大

現地国の視点からみて，MNE の特徴は，16〜18世紀においてヨーロッパ政府認可の大貿易会社が活躍した時代と比べて次のような点で，ほとんど変わっていない（Casson 1979, pp. 1–2.）。

① MNE は常に独占状態である。かつては認可によって保護されていて，現在では特許やブランド，もしくは特殊な経営スキルへのアクセスによって支えられている。

とりわけ需要が高い製品において独占している場合，MNE は成長を遂げる。

②その独占状態から，MNE は現地国経済の主要産業やセクターを統制する。

かつては農業や鉱業を，現在では電子工学や化学といったハイテク製造産業を統制する。

例えば1972年，ブラジルでは，電子・コミュニケーション設備の外国所有の割合が98.1%，化学が46.1%を占めた。翌1973年，ブラジルの農業・食品加工産業にはイギリスが最も多くの投資のストックを持ち，同じく電子・化学産業ではアメリカ，繊維産業では日本，銀行・保険産業ではカナダがそれぞれ最大の投資ストックを保持していた。

このように発展途上国の各産業は，先進国からのFDI（Foreign Direct Investment：海外直接投資）に基づいて統制されてきた。FDIは，現地国へと技術が移転する「内部市場メカニズム」を形成する。そのメカニズムでは，多段階ある生産過程の活動調整もなされる。

こうしたことからFDIは，単なる資金移転のためだけではなく，技術移転や多段階生産への投資のために行われ，外部市場の不完全さを払拭することが進められる。

大きく見て，FDIは，①企業が大市場もしくは急成長している市場を持つ国（近年では中国やインドなど）に投資する「市場探求型」，②企業が低コスト生産できる国（東南アジアなど）に投資する「効率追求型」，③企業が天然資源を有する国（石油会社なら中東，繊維会社ならインドやパキスタンなど）に投資する「資源獲得型」に分類できる（Buckley 2004, p.91.）。

1978年～1980年の間では，そうしたFDI全てのうち46．3％がアメリカ1国からなされた。アメリカとイギリスの2国だけでは59．9％を占めた（Buckley 1987, p. 14.）。

後にUNCTADの「ワールド・インベストメント・レポート1993」では，このようなFDIは，製品の取引や技術のライセンシングといった国際ビジネスの他の形態と比べて，「深い統合」の動因であると見なされた（UNCTAD 1993）。FDIはMNEの戦略にとって，重要な武器となるのである。

付け加えるとFDIは，EUといった地域的なサブシステムを統合するための手段となり，どこまで統合が進んでいるのかを図る尺度にもなる（Buckley 2003, p. 145.）。FDIは，国際経済の関係性を強く結び付けることに大きな一役を買うのであり，FDIがなされることは，そうした関係性を深めていこうとする表明になる。

③グループとしてのMNEが海外貿易を管理しており，原材料の輸入から最終製品の輸出を結び付けることを強いる。

④MNEは発展途上国の人々へのノウハウ普及を怠ってきた。コミュニケーションが進歩したことで，現地国の本社で経営活動を集権化できたことに一因がある。

⑤これまでのMNEの海外投資は，軍事的ないし政治的影響のある地域（NATO参加国内で投資をし合うことなど）に慣例的に向けられてきた。

1976年，アメリカによる海外投資のストックが多かった地域は，EEC（32.1％），カナダ（24.7％）であった。

また1974年，イギリスによる海外投資のストックが多かった地域は，EEC（21.7％），オーストラリア・ニュージーランド（19.1％）だった。

このように，昔からMNEの特徴は変わらないが，戦後においてMNEと現地国との関係が大きな関心ごとに挙がってきた理由には，MNEの急速な成長があった。MNEが一国と比肩するほどの経済力を有するようになったのである。

また，天然資源ベースから技術ベースの活動を行うMNEが増えたことも，いま1つの要因である。天然資源ベースの活動では労働者にスキルは求めず，未熟練労働者を集約的に用いていた。

これに対して技術ベースの活動には，スキルを持った労働力が必要となる。そこでMNEの投資は，労働スキルのある人々をより豊富に持つ国へと向けられるようになった。そうしたMNEは，かつてのMNEよりも「居所が定まらない」(footloose)。MNEに対する現地国の交渉力が以前より弱まることになったのである。

この傾向は，現在における経済のグローバル化においても変わりない。WTOの設立などの追い風もあり，国際ビジネスの取引を行う上での障壁は確実に減ってきている。貿易圏としてEUやNAFTA，さらにはAPECといった制度形態は，地域的経済統合（REI: regional economic integration）を進めており，そうしたREIが投資・雇用・収益・成長などを保持し，さらにはそれらを約束するものとなっている。

このようなREIでは現地生産が好まれるため，そこにMNEは今後ますますのビジネス機会を見出すことになる。REIでは，その圏内にすでに入ってきているMNEに，取引コストを減らして収益性を高めるために，ローカル化への投資を促すような奨励をする。それと同時に，まだ圏内に入ってきていないMNE（アウトサイダー企業）には，インサイダー企業になるような動機付けを与える（Buckley 2003, p.191.）。

さらに，MNEが現地国で持続的な成長を続けるには，MNE自らも次のような問題を解決しなければならない。①外資交換の制限を取り払い，現地政府に輸入品を与え，それをもとに資本形成や近代化を図ること，②労働者訓練と産業化の点で現地政府を助けること，③成長によって発生する都市部での食糧問題を解決すること，など（Buckley 2004, p.85.）。こうした動きを捉えることは，多国籍企業像の現状を描くために不可欠な作業となる。

7．1980年代からの新潮流

1990年代初頭における国際ビジネス研究の最先端には，主に次のようなものが挙がった(Buckley 1992, pp. 14-26.)。

① 国際ビジネスへの学際的アプローチ……例えばプロセスとして国際ビジネスを捉え

るという動的な視点を導入することなど。

②（国別）比較研究（例えば産業政策など）……正反対に近い他国の事実と比べることで，自国の現状を把握する。

③ 企業と国家による FDI および戦略的移動を包括する，国際貿易理論の展開……戦略的貿易政策への関心の高まりと結び付くことで，国家繁栄のために貿易規制をどのようにかけるかについての議論を促す。

④ 国際的競争力の研究……これは，国際ビジネスの国家レベルないしマクロレベルでの関心を再び持ち込む。競争力は，能率（可能な限り最小のコストで目標に到達すること）と有効性（正しい目標を持つこと）の双方を含むものである。

⑤ 発展途上国における MNE の役割への関心の再度の高まり……これは，過去において，この分野の研究につきまとっていた問題の解決に公平に着手するための糸口を提供する。解決には，MNE と発展途上国の双方が企業家精神を持ち，互いに異なる文化の相互作用から成果を収めていかなければならない。

⑥ 合弁事業，提携および事業活動の協同的形態の分析……協同の本質は信頼にある。信頼は文化的文脈をもってして，最も良く分析できる。

⑦ サービス産業（銀行，広告代理店，会計事務所，ホテル，建設会社，経営コンサルタントなど）の研究……この領域では，国際ビジネスの新形態としてのサービスの意義と範囲を定義付けることが重要となる。

また，MNE による国際ビジネスの経済性を説く理論は，主に1950年代から1960年代のハイテク産業における水平的に統合された MNE の成長を見事に説明できるものだった。しかし，その理論では1970年代以降で現れた次のような現象を説明しきれないところが出始めた（Casson 1990, p. 1 .）。

① 新興産業国（NICs: Newly Industrialized Countries）で海外生産を行うことによって形成された，新たな国際的分業（生産過程を先進国と NICs で分けること）の台頭。

② 1970年代でのサービス分野における多国籍な活動の急速な成長。例えば，銀行，専門的なビジネスサービス，小売，観光関連の産業など。

③ 合弁事業及びそれ以外の協同的取り決めの著しい増加。これは，グローバル産業の公的分野と民間分野の双方の事業で増えてきた。

④ 世界経済における日本の FDI の重要性の増加。1970年～1980年の間に日本の FDI は500％，1980～1986年の間では488％も拡張した（Buckley 1992, p.132.）。

こうした新潮流を上手く説明できないのは，既存の理論に不備な点があるということではない。単に，国際ビジネスを展開する上で発生する複雑性を公平に評価できるほど，既存の理論は十分に豊かなものではないからである。説明が必要とされる現象は多様すぎて，既存の理論の視野では狭すぎるため，新たな洞察力が求められることになる。

また，以上の 4 点は，カソンが示したものであるが，同様にバックレーも，①東アジア経済の発展，②貧困国への FDI の失敗，③民営化の進展，④世界経済における貿易圏（EU，NAFTA など）の支配力強化の 4 つを挙げ，それにより競争が増加するので，企業には，もっと総合的な企業家的能力が求められると見なした（Buckley 2003, pp. 39–55.）。

その結果として，企業の境界が最適なものに移行し，組織構造が変化するので，それをモデル化する必要がある。そうした手順を通じて，新たな洞察力が得られることになる。

8．「大きな問いかけ」に応える時代

それでは，どのような研究が今後，求められることになるのか。バックレーの区分によると，これまでの国際ビジネス研究は，大きく 3 つのリサーチ・アジェンダがあったとされる（Buckley 2004, p.8.）。

１つは，戦後から1970年代までになされた，FDI の流れを説明することであった。特にアメリカからヨーロッパへの FDI が捉えられ，海外投資を行う際の経営問題が取り上げられた。ハイマーやキンドルバーガーが，その先鞭を付けた。

また 1 つは，1970年代から1990年までになされた，MNE の存在や戦略・組織を説明することであった。これはチャンドラーやウィルキンズといった史実に即した分析と，コース＝ウィリアムソンに代表されるように取引コストからのアプローチの 2 つに大別できた。

いま 1 つは，1980年代中頃から2000年までになされた，グローバル化にともなって登場してきた，国際ビジネスの新形態についての研究である。新形態とは合弁事業や提携などであり，また，それにしたがう組織構造の変化についての問題も取り扱われた。前者についてはラグマンやダニングの文献に豊富であり，後者についてはバートレット＆ゴシャールの共同研究が代表的である。

このように国際ビジネス研究の過去を特徴付けた上でバックレーは，国際ビジネス研究が最も成功するのは，進化するグローバル経済における重要な現実問題に焦点を合わせて，それについて総体的に取り組んだ場合であると見なす（Buckley 2004, p. 1 .）。

過去の国際ビジネス研究は成功してきたが，それは安定感のあるコンセプトを抜け目な

く選択して，それをもってして世界経済の実際の変化を説明したからであった（Buckley 2004, p.12.）。

現在も，説明が必要とされている大きな現実問題への接近が求められる。大きな現実問題とは例えばM&Aであり，ナレッジマネジメントであり，立地や地理的分布の問題であり，NGOといった新たな制度についてであり，もちろんグローバリゼーションについてである。また，中国やインドといった国がグローバル経済で果たす役割も考慮すべき点である。実際にバックレーは近年の著作（Buckley 2004，2006）の中で，ナレッジマネジメントや中国についての共同研究を進めることで，１つのリサーチ・モデルを示している。

こういった現実問題に近づくために，まず行わなければならないことは，かつての国際ビジネス研究がそうであったように，「様式化された事実」のうち，どれが現在，最も重要なものであるのかを定めることである。

そうした最重要な事実を確定した上で，それを包括的で学際的な理論のフレームワークから説明していくこと。これが，これからの国際ビジネス研究のリサーチ・アジェンダとなる。現在は，これまでの３つの区分の流れを汲みながら，新たに登場している「大きな問いかけ」を見つけ出し，それを説明しなければならない時代を迎えている。

９．おわりに―合理的な行動へのアプローチ―

最後に，バックレーとカソンが提唱している国際ビジネス研究の方向性を示すことで結びに代えたい。この方向性は，MNEの実像を見出すために有効な視点となるものである。彼らは，過去40年間以上にわたる国際ビジネス理論の到達度を顧みて，その将来性は良くないと見なす。その理由として，次の５つを挙げる（Buckley 2004, p.19.）。

①1970年代から1980年代初頭に比べて，1990年代では理論上の革新的な動きが減っている，②研究するたびに新たな疑問点が見つかっているし，1970年代での疑問点の多くも未解決のままである，③戦略的提携の分析における学際的な見地は強みである一方で，様々な角度から捉えるので，まとまりに欠けて弱みにもなる，④取引コストとリソースベースの両理論の仲違いが増している，⑤戦略的マネジメントにおけるケーススタディへの過度な依存により，それが研究なのかコンサルタントなのかを分からなくさせているし，教材を増やすことが知的貢献だと見なされている。

こうした状態で，国際ビジネス研究が社会科学全体への影響力を持ち直すには，主流となっている知的議論の中に自らを再統合しなければならない。それを可能とする１つの方法は，より洗練された分析技巧を国際ビジネス理論の中に取り入れることである。

そこで彼らが提案しているのは，合理的な行動へのアプローチである。このアプローチによって，モデルを拡張することで，多岐にわたる国際ビジネス問題に迫ることができ，それが今後の国際ビジネス研究において，最も実りある理論的展開をもたらすと主張する（Buckley 2004, pp.19, 51.）。

当初，国際ビジネス研究は応用経済学の分野であったが，1970年代以降で経済学の手法が政治や法，社会学といった他の分野の社会科学へと拡張されたので，それをもとに合理的な行動をモデル化する技巧能力が増えた。その意味で，いまや国際ビジネス研究は応用経済学というよりは，応用社会科学の領域にあると見なすことができる。

そこで肝心なことは，応用社会科学は，それぞれの分野のしきたりや分析手法が単に寄せ集まったものではなく，合理的な行動へのアプローチに基づいて統合された社会科学であると理解することである。

そうしたアプローチから，例えば企業が海外市場に参入する場合，幾つかの参入方法のうち，最も適切な形態を意思決定する企業の姿，すなわち合理的に行動する様子（取引コスト，立地，ネットワーク効果，リアルオプション等を熟考し，戦略的な決定をなす過程）が浮き彫りになる。こうした分析を重ねることが，国際ビジネス研究の発展をもたらすのである。

参考文献

Buckley, P. J.（1983）New theories of international business: some unresolved issues, in M. Casson（ed.）, *The Growth of International Business*, London: George Allen & Unwin.

Buckley, P. J.（1985a）A critical view of theories of the multinational enterprise, in P. J. Buckley and M. Casson（eds.）, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, The Macmillan Press.

Buckley, P. J.（1985b）New forms of international industrial co-operation, in P. J.Buckley and M. Casson（eds.）, *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, The Macmillan Press.

Buckley, P. J.（1987）*The Theory of the Multinational Enterprise*, Uppsala.

Buckley, P. J.（1988）Organisational forms and multinational companies, in S, Thompson and M, Wright（eds.）, *Internal Organisation, Efficiency and Profit*, Philip Allan.

Buckley, P. J.（1989）*The Multinational Enterprise: Theory and Applications*, The Macmillan Press.

Buckley, P. J.（1992）*Studies in International Business*, St. Martin's Press.

Buckley, P. J.（1995）*Foreign Direct Investment and Multinational Enterprises*, The Macmillan Press.

Buckley, P. J.（2003）*The Changing Global Context of International Business*, Palgrave Macmillan.

Buckley, P. J. (2004) *The Challenge of International Business*, Palgrave Macmillan.

Buckley, P. J. (2006) *The Multinational Enterprise and the Globalization of Knowledge*, Palgrave Macmillan.

Buckley, P. J.and Casson, M. (1988) A theory of cooperation international business, in F. J.Contractor and P. Lorange (eds.), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books.

Casson, M. (1979) *Alternatives to the Multinational Enterprise*, London: The Macmillan Press.

Casson, M. (1983) Introduction: the conceptual framework, in M. Casson (ed.), *The Growth of International Business*, London: George Allen & Unwin.

Casson, M. (1984) The theory of vertical integration: a survey and synthesis, *Journal of Economic Studies*, 11 (2), 3-43.

Casson, M. (1985) Entrepreneurship and the dynamics of foreign direct investment, in P. J. Buckley and M. Casson (eds.), *The Economic Theory of the Multinational Enterprise: Selected Papers*, The Macmillan Press.

Casson, M. (1986a) *Multinationals and World Trade: Vertical Integration and the Division of Labour in World industries*, Allen & Unwin.

Casson, M. (1986b) Multinational firms, in R. Clarke and T. McGuinness (eds.), *The Economics of the Firm*, Basil Blackwell.

Casson, M. (1987) *The Firm and the Market: Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*, Basil Blackwell.

Casson, M. (1990) *Enterprise and Competitiveness: A Systems View of International Business*, Clarendon Press.

Casson, M. (1991) A systems view of R&D, in M. Casson (ed.), *Global Research Strategy and International Competitiveness*, Basil Blackwell.

Casson, M. (1995) *The Organization of International Business: Studies in the Economics of Trust Volume Two*, Edward Elgar.

Teece, D. J. (1983) Technological and organisational factors in the theory of the multinational enterprise, in M. Casson (ed.), *The Growth of International Business*, London: George Allen & Unwin.

UNCTAD (1993) World Investment Report 1993：*Transnational Corporations and Integrated International Production*, New York: UNCTAD Programme on Transnational Corporations.