

最近の国際提携に関する一考察 : C.Oman, M.Porter の所説の検討を通して

津守, 貴之

<https://doi.org/10.15017/2920747>

出版情報 : 経済論究. 74, pp.51-77, 1989-08-10. 九州大学大学院経済学会
バージョン :
権利関係 :



最近の国際提携に関する一考察

—C. Oman, M. Porter の所説の検討を通して—

津 守 貴 之

はじめに

I. C. Oman 「対開発途上国向け対外直接投資の新形態」

1. 「投資の新形態」

2. 「投資の新形態」の背景

II. M. Porter, 国際提携分析

1. 企業のグローバル戦略としての国際提携

2. 最近の国際提携の背景

おわりに

は じ め に

周知のように近年、世界経済を舞台とした独立企業間の提携、いわゆる国際提携が急激に増加しつつある。例えばこの国際提携の急増現象は国連多国籍企業センター（United Nations Centre on Transnational Corporations＝UNCTC）の調査報告書における国際提携の取り上げかたの変遷を見ても確認できる。国連多国籍企業センターは5年ごとに調査報告書を出しており、第3版報告書（1983年）では国際提携は先進国企業がおもに開発途上地域向けに行う事業展開あるいは国際協力として、わずか数ページというスペースで取り上げられていたに過ぎない¹⁾。それに対して、もっとも新しい報告書である第4版報告書（1988年）においては多国籍企業活動の新しい傾向として世界的規模での非出資型（non-equity）契約、即ち、国際提携の増大現象を大きく取り上げている²⁾。第4版報告書は最近の国際提携の内容を次のように述べている。最近の国際提携には、まず、①海外関連会社（affiliates）への貸付形態

による市場内部化と、②少数出資あるいは非投資形態での独立企業間国際提携（いわゆる資本提携と業務提携）による市場「準内部化」（quasi-internalization）という二つの形態がみられる。また後者の「準内部化」にはさらに、おもに先進国企業間の協力契約（collaborative arrangements）という形態での対等企業間結合と、おもに先進国企業—開発途上国企業間（＝南北企業間）結合および先進資本主義国企業—社会主義国企業間（＝東西企業間）結合、いわゆる「国際下請け」（international subcontracting）の二つの形態が見られる。そしてこれら様々の国際提携によって多国籍企業はその世界経済への影響力を拡大しつつあると論じている³⁾。つまり多国籍企業活動の総合的・一般的調査報告書である国連多国籍企業センターの調査報告書は国際提携を1980年代中期以降の多国籍企業活動の新しい現象であると見なしていると言える。

国際提携が世界的規模で急激に増大しつつあるという一般的認識のもとで、様々な研究分野（とりわけ国際版産業組織論と国際経営学が近年、増えつつある）からこの国際提携に分析のメスが入れられつつある³⁾。そこで本稿では産業組織論をベースとした企業の競争戦略論を展開している M. Porter の国際提携についての所説の検討を通して近年の国際提携が持つ意味と本質を考察してみることとする。そして、それによって国際提携の世界的規模での増大という多国籍企業論のもっとも新しい分析対象の一つが持つ基本的性質とインプリケーションを把握するとかかりを提示することとしたい。

これらの課題を遂行するために本稿はまず、第1節において、C. Oman の所説を取り上げる。というのも彼は国連多国籍企業センターの調査報告書第3版で取り上げられている1970年代から1980年代初頭にかけての国際提携—開発途上国向け進出・協力の一形態について包括的分析を行っているからである。そして Oman の国際提携についての分析、即ち、「投資の新形態」論を主に1970年代の世界経済環境と関連させて検討していくこととする。1970年代の国際提携の特徴を明確にしたうえで、次に第2節において1980年代中期以降、即ち、最近の多国籍企業活動の新しい傾向としての国際提携の特徴及び基本的性質を M. Porter の所説を中心に検討することとする。

そして最後に最近の国際提携が世界経済論に対して持つインプリケーション

について考察を加えてみたい。

註

- 1) UNCTC[40], pp. 40-46.
- 2) UNCTC[42], ではまず第1部の冒頭から非出資型多国籍企業活動および国際提携を取り上げており (pp. 16-17), さらに第1部第4章 (pp. 53-71) をすべて非出資型活動および国際提携に当てている。
- 3) UNCTC[42], pp. 16-17, および pp. 53-71. また国連多国籍企業センターはこの報告書以外にも開発途上国向けライセンス契約と東西間経済協力 (おもに東西間ジョイント・ベンチャー) についても独立の報告書を出しており, 世界的規模で国際提携が活発化していることを窺わせている。UNCTC[41], および同[43], また OECD も同じく非出資型取引について言及している。OECD[17]。
- 4) 例えば邦文だけでも, 小島清[14], 小島/小澤輝智[13], 杉本昭七[29], 竹田志郎[30], 徳永正二郎[36], 長谷川信次[9], 竹田[32], 徳永[38], がある。

I C. Oman 「対開発途上国向け対外直接投資の新形態」

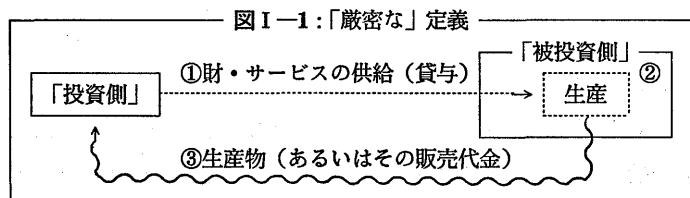
C. Oman の「対開発途上国向け対外直接投資の新形態」(以下, 「投資の新形態」と略) そのものについては別稿においてすでに紹介しているので²⁾, ここでは Oman の言う「投資の新形態」という現象がなぜ1970年代において増加傾向を見せ, 分析の対象となるに至ったのか, その背景についての Oman の説明を中心に検討していくこととする。

1. 「投資の新形態」²⁾

Oman は1970年代に増大した南北企業間の提携関係を「投資の新形態」という言葉で一括して取り上げている。Oman の言う「投資の新形態」の具体的類型は, A: 所有権を伴うもの=先進国企業側が少数出資 (持分比率50%未満) の合弁企業と, B: 所有権を伴わないもの=ライセンス契約, フランチャイズ契約, ターンキイ契約, プロダクト・イン・ハンド契約, 生産分与契約, リスク・サービス契約, 国際下請け, である³⁾。もっとも彼は一応, A型, B型という二つの大きな類型に「投資の新形態」を分けてはいるが現実には両類型はし

ばしば重複して現れるとしている⁴⁾。

もちろん彼はただこれらの国際取引が1970年代に急増したということだけで「投資の新形態」という言葉を当てはめているわけではない。彼は投資を次のように追加的に拡張して「定義」づけており、それにもとづいて上記の様々な国際取引を「投資の新形態」と呼んでいるのである。彼は投資を「広義の」定義と「厳密な」定義の二つに分けて定義づけている。前者は「資金投下から回収までの期間が長期にわたる国際取引」⁵⁾である。販売の場合、財・サービスの所有権とその代金の移転が同時に行われるのに対して、投資は資金投下から回収までの期間が長期にわたるためにリスクが生じる。このことから、「広義の」定義の場合、この時間的リスクを伴う国際取引が「投資」とであるとされる（具体的にはターンキイやプロダクト・イン・ハンドがそれに該当する）。後者の「厳密な」定義は、どこから「投資」の見返りを得るか、ということにポイントをおいた定義である⁶⁾。即ち、図I-1に見られるように、まず財・サービスの供給者あるいは貸与者（この場合「投資側」）がその財・サービスの受取手（この場合「被投資側」）へ財・サービスを供給（あるいは貸与）する。そして②「被投資側」は「投資側」から提供（貸与）された財・サービスで製品を生産する。最後に③「被投資側」は「投資側」に対する財・サービスに関する債務を、生産された製品（あるいは販売代金）で決済する、というものがその基本的な定義である。



以上の説明からも分かるように彼の言う「投資の新形態」とは所有権にもとづいた経営支配が見られない国際取引である。しかしそのことは実質的な経営支配が行われないことを意味するわけではない。実際には彼は所有権にもとづかない経営支配＝市場内部化が行われる国際取引として「投資の新形態」を考

えているのである⁷⁾。それでは次にこの Oman の「投資の新形態」概念が実際の統計上の対外直接投資の範囲から見てどのように位置づけられるか、それを見てみよう。

2. 統計上の直接投資の範囲——日本の大蔵省統計のケース⁸⁾

(1) 対外直接投資の定義

まず直接投資の定義を見てみよう。周知のように直接投資は投資のいま一つの形態である間接投資と次の点で決定的に区別される。即ち、直接投資は「投資先の事業を継続的に経営支配（又は経営参加）すること等を目的とする」投資である。

また、直接投資の定義を改正外為法（「外国為替及び外国貿易管理法」）第22条第3項で見てみるならば、「居住者による 外国法令に基づいて設立された法人の発行に係わる証券の取得もしくは当該法人に対する金銭の貸付であって、当該法人との間に永続的な経済関係を樹立するために行われるものとして政令で定めるものまたは外国における支店、工場その他の営業所の設置もしくは拡張に係わる資金の支払い」（下線筆者）となっている。この下線部分の「永続的な経済関係の樹立」という言葉は、上掲大蔵省統計における「投資先事業の継続的経営支配」という規定から考えるならば、投資先企業の経営に発言権を持つことを意味すると解釈することができる。

もちろんこの直接投資の定義はあくまでも観念的なものであり、これのみでは統計を作成することができない。そこで統計を作成する際の直接投資の範囲が具体的に規定されている。次にそれを見てみよう。

(2) 対外直接投資の範囲

表 I-1 に見られるように、現在（1980年12月以降）の日本の大蔵省統計における直接投資の範囲は基本的には持分比率10%以上が基準とされている。しかし、「永続的経済関係（表中の、①役員の派遣、②長期にわたる原材料の供給、③製品の販売、④重要な製造技術の提供）がある場合は10%以下あるいは非出資（長期貸付）でも直接投資と見なされている（出資あるいは貸付をすることによって「永続的経済関係」が樹立される場合も直接投資と見なされる）。つ

表 I—1：昭和55年12月以降の直接投資の範囲

1.証 券 投 資	(1)出資比率10%以上	
	(2)出資比率10%以下	①役員の派遣 ②長期にわたる原材料の供給 ③製品の販売
2.長 期 貸 付	1年以上	④重要な製造技術の提供
3.支店の設置・拡張	①設置時に必要な資金 ②拡張時に必要な資金 (固定資産・繰延資産の増加を伴うもの)	

まり10%という少数出資ばかりか10%以下でもまた貸付という形で非出資でも直接投資と見なされている。少数出資，非出資形態でも「永続的経済関係の樹立」がみられるならば，投資先企業の実質的経営支配が可能であるとされているのである。さらに表 I—1 にはでていないが，長期貸付（出資が証券取得と呼ばれるのに対して債権取得と表示される場合もある）は次の二つのケースに分類されている。即ち，貸付ならびに返済の方法として，①現金で貸付け，現金で回収する場合と，②貨物の輸入者が輸入契約の相手方に，現金で貸付け，輸入する貨物の代金の全部または一部と相殺する場合（いわゆる融資買鉱），がそれである⁹⁾。

ところでこの日本の大蔵省統計の直接投資規定は一般的なものののだろうか。次に日本の大蔵省統計における直接投資規定が世界的にみても一般的であるということを確認するために OECD 資本移動の自由化規約および IMF 国際収支マニュアル第4版（1977年）における直接投資の定義と範囲を見ておこう。というのも日本は戦後，OECD に加盟（1964年）して以来，徐々に資本取引の自由化を進めてきており，その際の自由化および直接投資規定の基準となったのが OECD の資本移動の自由化規約およびそのモデルとなっている IMF 国際収支マニュアルにおける直接投資規定だからである。

まず，OECD 資本自由化規約においては，直接投資は次のように定義されている。即ち，「ある企業と永続的経済関係を樹立することを目的とした投資，特に投資先企業の経営に対して実質的影響力の行使を可能とする投資」¹⁰⁾ である。そして自由化の対象となる直接投資の範囲は，①完全所有子会社の設立ま

たは拡張あるいは既存企業の所有権の完全買収，②新たに設立された企業または既存企業への（資本）参加，③長期貸付（5年以上）となっている¹¹⁾。

次に IMF 国際収支マニュアル 第 4 版のケースを見てみよう。直接投資の定義は「外国企業に対する実質的な経営上の発言を持つことを目的とした投資」とされており，その範囲は表 I-2 に見られるように，ここでも出資ばかりでなく長期および短期の貸付も含まれている¹²⁾。

表 I-2: IMF 国際収支マニュアル
第 4 版における直接投資規定

①	株	式	資	本
②	再	投	資	収
③	そ	の	他	の
④	短	期	資	本

このように先進諸国の資本自由化のガイドラインである OECD 規約においても，また世界各国の国際収支表作成のガイドラインである IMF マニュアルにおいても直接投資は投資先企業の経営支配・参加を目的とした投資であり，それを可能とする投資の型として非出資型直接投資が認められている。

さて，ここで統計上の対外直接投資の定義および範囲と Oman の「投資の新形態」概念を比較してみよう。そうすると Oman の「投資の新形態」概念はそれほど特殊なものであるとは言えなくなる。例えば，統計上の直接投資の定義である「永続的経済関係の樹立」＝投資先企業の経営支配・参加について見てみると，すでに統計上でも少数出資あるいは貸付形態でも直接投資と見なされており，企業による市場内部化がすでに様々な方法で行なわれ得ることを示唆している。もちろんターンキー契約やプロダクト・イン・ハンド契約，あるいはライセンス契約などはそれだけでは統計上，直接投資と見なされるわけではないが，統計上の直接投資の定義及び範囲と Oman の「投資の新形態」の定義とはかなり類似したものとして現れていると言えよう。

また，本稿の最初に述べた国連多国籍企業センターの調査報告書第 4 版との関連で言うならば，Oman のいう投資の「広義の」定義は貸付による内部化に対応し，「厳密な」定義は「準内部化」の中の国際下請けに対応するものと考え

られる。したがって、Oman の「投資の新形態」は統計上の直接投資の定義（「永続的経済関係の樹立」＝投資先企業の経営支配・参加）と範囲とに対応しつつ、一般論としては多国籍企業の市場内部化手段の多様化＝世界経済における多国籍企業の影響力の拡大を主張するものと言うことができる。

しかしながら、少数出資あるいは非出資型での内部化については早くから多くの論者が言及している。例えば、すでに S. Hymer は1960年論文で持分比率の程度、所有関係の有無にかかわらず外国企業を支配することは可能であると明言しているし¹³⁾、C. P. Kindleberger も支配にとって重要なのは所有権の有無ではなく意志決定の中枢がどこにあるかという点にあると述べている¹⁴⁾。また G. K. Helleiner も「少し不確実なものになる」が「現地政府・企業との少数出資での合弁、経営・技術・マーケティング諸契約、長期売買関係」も「企業内〔取引〕」と見なすことができると述べている¹⁵⁾。さらには N. Girvan は1970年代の資源ナショナリズム分析に関して多国籍企業がその現地子会社を現地政府によって国有化された、つまり無所有化した後も依然としてかつての現地子会社である国有化企業を実質的に支配できたと論じている¹⁶⁾。

つまり企業組織の一般論としての側面を見る限りにおいては、Oman の「投資の新形態」論の独自性は単に内部化の手段の多様化とその具体的形態を分析していることにのみあることになる。では、Oman は単に内部化の手段が多様化し、世界経済における多国籍企業一般の影響力が増大したことを主張するためにのみ「投資の新形態」という概念を持ち出したのだろうか。答えは「否」である。彼は「投資の新形態」がとりわけ1970年代に増加したことの意味を重視しているのである。次になぜ「投資の新形態」が増大したのか、その原因についての Oman の説明を見てみることにする。

3. 「投資の新形態」の背景

(1) 世界経済環境の変化——「投資の新形態」増大の世界経済環境¹⁷⁾

まず1970年代に現われた一般的な傾向として挙げられるものは世界経済における企業活動にとっての不確実性要因の増大である。具体的には1973年からの変動相場制への移行による為替リスクの増大、またオイル・ショックを契機と

した高インフレ時代の到来、そして資源保有国をはじめとする開発途上国による国有化・投資規制強化、などがそれである。この不確実性要因の増大とともに、その他の一般的傾向として、1960年代を特徴づけた OECD の高度成長時代の終えんと Nics, OPEC 市場の拡大という南北間の成長格差の発生、および貸付形態での直接投資を増大させる制度的基盤となったユーロ市場の成長が挙げられる。こうした一般的傾向の中で先進諸国間での不均等発展が見られた。即ち、世界経済における米国の相対的地位の低下と日欧、とりわけ日本の急激な地位の向上である。米国は端的にはニクソン・ショックに見られるように、米国経済の相対的地位の低下にともなう国際収支不均衡問題を抱えており、それがこの時期の対外投資抑制政策をもたらしていた（それが米系多国籍企業によるユーロ市場からの借入れ→貸付形態での投資、を生み出している）。それに対して日本は低成長、国内での生産コスト上昇局面に直面して産業構造の再編成・高度化で対応した。具体的には高付加価値＝比較優位部門の国内配置と低付加価値＝比較劣位部門の海外、とりわけアジア諸国への移転を積極的に行った。しかも、ここでとくに注意を要する点は、このアジア諸国への比較劣位部門の移転が「投資の新形態」によって行われたということである¹⁸⁾。また米国の圧倒的な経済力にかげりが見え始めるにつれて米欧日三地域間の技術格差も縮小傾向を見せていた。

Oman はこの時期を OECD 諸国経済の全体的停滞の中で米国経済が次第に後退し、日本経済が追い上げてきた時期、即ち、各国間の不均等発展が激化した時期、であると捉えていたと言える。

(2) 独占企業間競争——企業側の「投資の新形態」採用理由

先述したようにこの時期の OECD 諸国経済は低成長と米欧日間技術格差の縮小あるいは新技術創出の停滞という産業成熟化によって特徴づけられる。そのため企業間競争のポイントは製品差別化からコスト競争へとシフトした。そうするとコストダウンに大きく寄与する規模の経済性の確保が企業にとって競争上の優位を確保する上で非常に重要となってくる¹⁹⁾。すでに世界的ネットワークを形成しており大規模生産において優位に立つ米系多国籍企業に対抗するために日欧企業、とりわけ日本企業は急速に多国籍化していくが、その際、低

賃金労働が豊富な開発途上国への生産拠点の設立はとりわけコスト切下げにとって有効な手段である。この日欧企業の多国籍化の動機と開発途上国側の工業化政策が開発途上国の経済ナショナリズム（出資規制による外国企業の現地化）および為替変動その他の不確実性要因と結合して日欧企業に「投資の新形態」を選択せざるをえなくさせていくのである。言うならば、1970年代の世界経済構造の中で新規参入者としての日欧企業が米系多国籍企業を追撃する手段として「投資の新形態」を採用するのである²⁰⁾。

以上のことを筆者なりに整理してみると次のようになる。企業活動の一般的环境として ①先進諸国市場全体の成長鈍化、②世界経済における不確実性の増大、③先進諸国の市場の均質化、および ④技術格差の縮小がある。これらの要因のうち①、③、④は各国企業間での市場争奪競争を激化させるものとして作用し、また④は決定的な新製品をどこの国の企業も生み出せないということから企業間競争のパターンを新製品開発競争からコスト競争へとシフトさせた。つまり、規模の経済性がものをいう状態へとシフトしたのである。さらに②は企業活動の固定化が非常に危険なものとなったことを意味しており、「投資の新形態」という形で流動的・短期的企業活動を選択する根拠となっている。ただし、上記の環境変化に対して全ての企業が同じ対応をしたわけではない。実際にはこの企業間競争パターンの変化は世界経済においては各国企業間競争の激化、とりわけ米系多国籍企業を日欧企業が追撃する形で現れた。即ち、日欧企業、とりわけ日本企業は、すでに世界的ネットワークを持っている米系多国籍企業の規模の経済性に対抗するために急速に多国籍化していくが、その多国籍化の手段として「投資の新形態」を採用していくのである。「投資の新形態」を採用する根拠としては、まず現地企業との合弁企業設立などによる開発途上国市場への新規参入及びそこでの現地生産拠点の設立が、現地政府の外国企業現地化政策と一致するため容易であること、したがって迅速に生産拠点を増やし、規模の経済性を享受できる体制を整えること、次に不確実性の増大のもとで事業を固定することから生じる様々なリスクを回避できること、である。

つまり、1970年代における世界経済構造及び米欧日三地域の企業間の非対称

的な活動体制を前提に、米系多国籍企業を追撃する日欧企業の競争戦略という構図の中で「投資の新形態」は捉えられるのである。

以上、1970年代から1980年代初頭にかけての国際提携の動向を包括的に分析した C. Oman の「投資の新形態」論を検討してきた。Oman の所説は、一方において多国籍企業による市場内部化手段の多様化を具体的に分析し、多国籍企業一般の世界経済への影響力の増大を論じていると同時に、世界経済環境における不確実性の増大と先進国市場の成熟化によるコスト切下げ競争のもとで、後発多国籍企業である日欧企業が米系多国籍企業を追撃するという世界経済全体の構造変化の中での各国企業間の非対称的な競争パターンを論じていると言える²¹⁾。

註

- 1) 徳永正二郎／津守貴之〔37〕, pp. 124-129.
- 2) 徳永／津守〔37〕, pp. 124-129, および Oman〔19〕 pp. 11-23.
- 3) Oman〔19〕, pp. 14-17.
- 4) Oman〔19〕, p. 17.
- 5) Oman〔19〕, p. 18 p. 22.
- 6) Oman〔19〕, pp. 22-3.
- 7) Oman〔19〕, pp. 84-7.
- 8) 日本の大蔵省統計における直接投資規定については、より詳細には津守〔39〕, pp. 85-89 を参照。
- 9) 大蔵省〔21〕。
- 10) 徳永〔36〕, ただしここでの説明は OECD〔18〕 によっている。
- 11) OECD〔18〕.
- 12) 津守〔39〕, pp. 88-89.
- 13) Hymer〔11〕, pp. 32-33, および, pp. 65-66.
- 14) Kindleberger〔12〕, p. 4.
- 15) Helleiner〔10〕, p. 10.
- 16) Girvan〔6〕, 〔7〕. また Girvan の解説および資源ナショナリズムと外国資本との関連については竹野内真樹〔33〕を参照。
- 17) Oman〔19〕, pp. 78-84.
- 18) 小島／小澤〔13〕。
- 19) Oman〔19〕.
- 20) Oman〔19〕, p. 88.

- 21) ただし、Oman は最近、先進国企業間の国際提携についても言及している Oman[20] 参照。

II M. Porter, 国際提携分析

先述したように、近年、南北企業間ばかりでなく先進国系の対等企業間においても国際提携が急激に増大しつつあり、このようにして独立企業間提携は今やグローバルな規模で行われるにいたっている。例えば、E. Auster は、次のような国際競争の条件変化が最近の独立企業組織間の国際提携を急激に増加させていると述べている。彼女の言う条件変化とは、①情報・伝達能力の改善、②急速な技術変化、③産業のグローバリゼーション、④貿易制限・障壁の増大、⑤国際競争の激化である¹⁾。そしてこうした状況に鑑み、彼女は「国際企業連携」(International Corporate Linkage's) という概念を用いて最近の独立企業間提携の動きを一つの独自の研究対象として捉えることを提唱している。即ち、「国際企業連携とは自国市場および自らのおかれた環境の中で戦略的優位を確保するために、異なる国に本拠を持つ企業同士が作り上げた様々な形態の〔企業〕組織間協定のことであり、その主な形態はライセンス契約、技術移転・交換 (technology transfers and exchanges)、R & D 契約、合併契約、である」²⁾、と主張し、従来、契約の諸類型、地理的相違などによって個別に検討されてきた様々な企業連携を総合的に把握する視点を提示している。また合併企業研究で著名な K. Harrigan も、①製品サイクルの短縮化による技術・製品開発コストの巨額化に対応した開発コスト切下げ、リスク減少、他企業の技術習得、②企業のリストラクチャリング、企業活動の柔軟性の確保、といった理由から戦略的かつ積極的な国際提携が増加していると述べている³⁾。

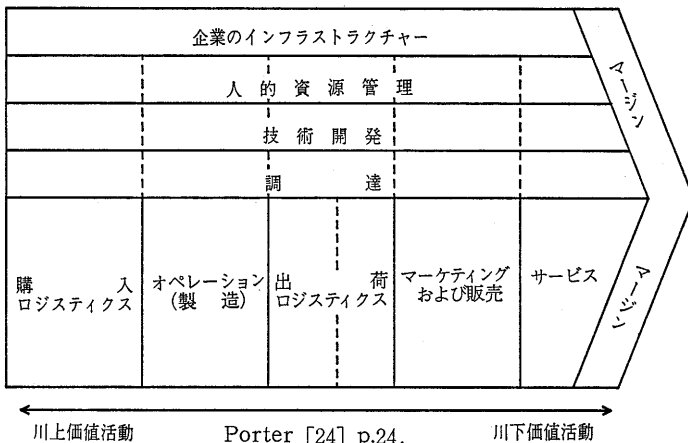
これらの議論を現代世界経済における企業の競争戦略分析の中に体系的に組み込み、興味深い分析視角と理論装置を提供していると思われるのがこれから取り上げる M. Porter の所説である。

1. 企業のグローバル戦略としての国際提携

(1) 価値連鎖と企業の競争戦略

周知のように従来、企業活動あるいは企業の競争戦略についての研究においては企業全体が一つのまとまりとして分析されてきた。しかし、Porter は価値連鎖 (value chain) という概念と価値システムという概念を用いて、企業という単位を相対化して分析する。まず価値連鎖から見てみよう。Porter によれば、企業活動は、まず主活動 (main activities) と支援活動 (support activities) の二つに分けられる。そして、さらに主活動は購買物流、製造、出荷物流、マーケティングとセールス、サービスの五つの活動に、また支援活動は企業インフラストラクチャー (全般) 管理、人的資源管理、技術開発、調達などの四つの活動に分けられ、全体として合計九つの活動 (彼はこれら九つの企業活動を価値活動= value activities と呼ぶ) に分類することができる⁴⁾と主張し、また、企業とはこれら九つの活動を有機的に連結した統合体であると主張する。次にいま一つの「価値システム」という概念を見てみよう。この価値システムとはいわば企業間の連結システムである。企業はそれ独自で企業活動を行い得るわけではないことは言うまでもない。それぞれの企業はその企業が存在する産業内の他企業およびその産業の上流部門、下流部門と水平的あるいは

図Ⅱ-1：価値連鎖



は垂直的連結関係の中で存在している。Porter はこの企業間の水平的・垂直的連結を価値システムと名付け、企業は企業内部の各価値活動の幅を価値システムの中で変化させていくことによって競争優位を確保していくとしている。

このように企業の競争戦略を分析する道具として企業組織の細分化概念である価値連鎖と企業間連結システムである価値システムという概念を提示した上で、彼は企業が競争する場を分類する。彼は企業が競争する場は産業であるとして四つの競争の範囲を区分している。即ち、①セグメントの範囲（製品の種類、買い手のタイプ）、②産業の範囲（企業が一つの統合戦略で競争する関連産業の範囲）、③垂直的範囲（製造業者が行う活動に対する原材料供給業者と販路の範囲）、④地理的範囲（企業が一つの統一戦略で行動する地理的範囲）がそれである。これら四つの競争の範囲はほぼどのような産業、どのような地域においても該当するものであるが、これから述べる国際競争は第4番目の競争範囲、即ち、「地理的範囲」の問題として現れてくる⁵⁾。

(2) グローバル競争戦略——配置と調整の問題⁶⁾

Porter は国際競争を考える際に産業を大きく二つの類型に分類している。一つはマルチ・ドメスティック産業と呼ばれるもので、その産業における競争が基本的に立地国内に限定される産業である。それぞれの国々で供給され需要される財・サービスは基本的に他国では競争優位を持たないものであるため国内のみで競争が行われることになる。伝統的にマルチ・ドメスティックな性格を持ってきた産業としてはサービス業の多くが当てはまる。もう一つはグローバル産業と呼ばれるものであって、この産業では競争が世界的規模で行われることになる。この場合、ある国で供給され需要される財・サービスは他国でも供給され需要されるため国境を越えて競争が激しく行われる。このグローバル産業に該当する具体的な産業としては自動車産業や半導体産業などがある。

Porter によれば、グローバル競争戦略とは、「〔価値活動を〕集中して配置するか分散している活動を調整するか〔の選択問題であるか〕、あるいはその両方によって〔企業が〕国際的な競争優位を確保しようとする戦略⁷⁾」であり、基本的にこれら二つの産業の性格に対応して企業が行う世界的規模での価値活

表Ⅱ-1：グローバル戦略における配置と調整の問題

価値活動	配置問題	調整問題
製造	部品及び最終製品工場の配置場所	①分散した工場間での役割分担の配分 ②世界中の工場の連結 ③生産技術と生産ノウハウの各工場間での移転・交流
マーケティング セー ル ス	①製品ラインの選択 ②国(市場)の選択 ③広告と販促資材の配置	①ブランド名の世界的共通化の有無 ②売上高の多国籍会計での調整 ③販路と製品ポジショニングの世界的類似化 ④各国間での価格の調整
サ ー ビ ス	サービス拠点の配置	サービス基準と手順の世界的類似化
技 術 開 発	R&Dセンターの数と配置	①各R&Dセンター間での研究課題の配分 ②各R&Dセンター間での人的交流 ③国別市場ニーズに応じた製品開発 ④世界的規模での新製品発売順位決定
調 達	購入機能の配置	①国別の資材供給業者の配置と管理 ②投入財市場についての情報交換 ③共通資材の購入調整

Porter [24] p.26. より作成

動の配置と調整の問題なのである(表Ⅱ-1参照)。言い換えるならば、グローバル競争戦略とは企業が世界経済という環境あるいはその環境変化に応じて競争優位を獲得するように企業自身の持つそれぞれの価値活動の配置と調整を世界的規模で編成していく企業戦略であるといえることができる。そして Porter によれば国際提携とは配置と調整の二つの編成によって達成されるこのグローバル戦略の配置の問題に属するとされる。

(3) 国際提携——グローバル戦略としての配置の問題⁸⁾

Porter は提携のメリットとして、①2社の活動を1社に集中することから生じる規模または習熟の経済効果、②企業間の相互補完が容易であること、③リスクの減少、④戦略的な競争の形成の四つをあげている。提携は純粋な市場取引と組織内部での取引との中間形態に位置するものであり、Porter はその他の二つの取引形態と比べた提携の優越性として「相手先から十分な協力を得てメリットをタイミングよく獲得し、さらに永続的にメリットを享受しつつ、

柔軟性を失わないですむ」という点を指摘している。つまり、提携は製造、マーケティング・セールス、サービス、技術開発、調整の各活動を世界的規模で最も必要な場所で最も有効な形（最も有効な相手）で最もタイミングよく配置することができる手段の一つなのである。それは後に述べるように、産業構造が急速に変化しつつある現在、とりわけ大きな意味を持つ。さらに提携のメリットの第4番目、即ち、「戦略的な競争の形成」は近年の提携に独特な特徴である「戦略的提携」と呼ばれるものと関連する。カルテルに典型的にみられるように、従来の提携がしばしば同一産業内の企業同士が相互の競争関係を排除するために行ったのに対して⁹⁾、「戦略的提携」とは既存の競争状態を自己に有利な競争状態へ積極的に変化させていくための手段なのである。より具体的に言うならば、A企業とB企業が競争関係にある場合、A企業はB企業にとっての潜在的競争企業であるC企業と提携関係を結んでA企業とB企業との競争関係の中にC企業を参加させB企業の立場を相対的に弱めることによってB企業に対する自らの競争上の立場を有利にするのである。

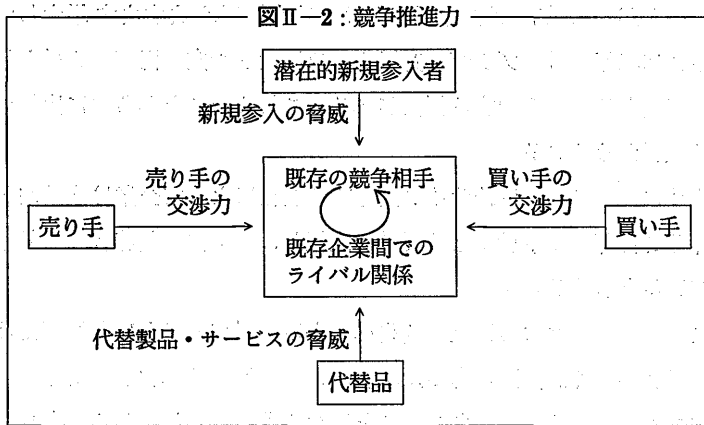
2. 最近の国際提携の背景

グローバル戦略としての国際提携の背後にあるものは二つのレベルで把握することができる。即ち、産業レベルと世界経済体制という非対称的な構造を持つシステムのレベルがそれである。以下、産業レベル、世界経済体制レベルの順に最近の国際提携を規定する諸要因について考察を進めていこう。

(1) 産業レベル——競争条件の変化

Porter は次の5つの競争要因を提示している(図Ⅱ-1)。即ち、①新規参入(の脅威)、②代替製品(の脅威)、③買い手(buyers)の交渉力、④売り手(suppliers)の交渉力、⑤既存競争相手同士のライバル関係、がそれである。そして一つの産業内での競争は既存の競争相手だけを対象とするものではなく、上に挙げた5つの競争要因全てが競争相手となるとする¹⁰⁾。

つまり産業構造一般のレベルで今や業種間の垣根を越えて激しい競争が行われるようになっていのである。このことは近年、しばしば論じられる「規模の経済性から範囲の経済性への移行」、あるいは「連結の経済性」といった議論と



Porter [22] p.4.

関連したものである¹¹⁾。

さらにはこうした産業一般の構造変化とともに産業のグローバル化が急速に進展している。交通・運輸・通信技術および基盤の進展・整備は財・サービスの国際的移転を容易にし、従来、ドメスティックな性格を持っていた様々な産業を次々とグローバル産業へとしたてあげていくのである¹²⁾。つまり、産業一般のレベルでも国際競争のレベルでも競争を促進する要因が堆積されつつあると言える。

これらの状況をもう少し敷衍してみると次のようになろう。まず、需要動向の変化が挙げられる。即ち、①先進諸国市場の成熟化と標準化が進むと同時に、②需要が多様化して製品サイクルが短縮化し多品種少量生産が一般化する。そうした状況の中で供給サイドの変化として挙げられるのは、まず第一に、競争相手の多様化がみられることである。それは二つの側面から言える。一つは質的多様化である。今や同一産業内ばかりでなく他産業からも競争相手が参入してくる状況になっている。いま一つは量的多様化である。産業のグローバル化にともなって様々な国の企業が競争に参加できるようになっている。そしてこの競争の激化は技術革新の加速化、既存技術の急激な陳腐化によっていっそう促進されている。また第2に、不確実性の増大による比較優位の流動化がみられる。1970年代の末期から次第に先進国間の貿易摩擦は激しくな

ってきていたが、現在、世界市場における政府規制はますます増大しつつある。さらに1985年9月のプラザ合意以降の急激なドル安・円高に象徴されるように為替相場も急激に変動する傾向がある。これらのことから常に比較優位が変動する状況がみられる。

このような需要動向、供給サイド両方での変化によって企業は流動的・短期的かつ部分的内部化の手段である提携を選択し、企業内の新陳代謝を効果的に行なっていると言える。

ここまでの議論だけならば環境変化への企業の対応一般という側面だけで国際提携は説明がつく。国際提携の急増現象は企業組織の進化として国際経営学からのアプローチのみで処理されることになろう。しかしながら、今日の国際提携を特徴づけるものはそうした企業組織の進化という側面だけではない。今日の国際提携は非対称的構造を持つ世界経済体制の今日的格と密接に絡んで現れているものなのである。次に世界経済体制と国際提携との関連を各国企業間および各国国民経済間の不均等発展を媒介として検討してみることにする¹³⁾。

(2) 各国企業間および各国経済間の不均等発展

世界経済体制との関連で国際提携の性格を位置づけるならばそれは米国経済および米系（多国籍）企業の相対的地位の低下とその再生戦略、である。1960年前後まで圧倒的な優位性を誇った米国経済はしだいにその他の先進国（とりわけ日本）などから追い上げられ、時代が下るにつれ、その世界経済における相対的地位を徐々に低下させてきた。そうした中で米国経済の空洞化が問題とされてきたが、従来、空洞化は米系多国籍企業の海外進出によるところ大であり、米系多国籍企業そのものは米国経済の衰退にもかかわらずますます強大なものとなりつつあると論じる向きもあった。しかし現在の米国経済再生論はただ単に米国経済の衰退を反映しているだけでなく米系（多国籍）企業衰退への警鐘という性格が強い。最近の米国産業再生論の基本的論調として、単にハイテク産業などの育成といった産業構造の高度化、再編成だけではなく、それら戦略産業の担い手である企業組織そのものの変革が必要であるということを強調する傾向がある。そしてこの論調は、米国型の大規模生産方式と企業内

各部門が相対的に独立した縦割組織に特徴づけられる米国企業の経営組織の限界と挫折という事実にもとづいている。大規模生産方式およびそれを統括する縦割組織に代表される米国型生産システムはその巨大性と固定性のゆえに現在の競争状況——急速な技術変化の中での、産業を越え、国境を越えた企業間競争——に柔軟に対応しきれなくなっているのである。この米国型生産システムおよび縦割経営組織と対称的であるとされるのが日本企業の持つ生産システムと経営組織である。日本企業は米国企業のように高度技術を豊富に持たないが、JIT システムなどに代表される企業間ネットワークを持っており、この企業間ネットワークによって多品種少量生産を行うと同時に競争条件の変化に柔軟に対応できる生産システムおよび経営組織を保持している。それが日本の産業政策の成功とあいまって急速に米国企業を追い上げたのである。Porter の国際提携分析はしばしば主張されているような単なる一般論として展開されているのではなく、まさにこのような米国経済および米系（多国籍）企業と日本経済および日本（多国籍）企業との非対称的な性格を意識して論じられている。実際 Porter は日米欧（多国籍）企業をそれぞれ類型化しており、企業の競争優位性を育成する上で非常に良好な環境を備えている日本という国民経済を基盤として日本企業は現在、最も競争優位を持つにいたっていると論じている。現在、米系企業は自らの競争力を回復するためにその生産システムおよび経営組織を再構築しようとしており、その手段として日本企業と提携を結ぶことによって日本企業の効率のよい生産システムを取り入れようとしているのである¹⁴⁾。

つまり Porter の「戦略的提携」論はその時論的側面として米系（多国籍）企業の生き残り・再生戦略の理論化という面を持つものと言えよう¹⁵⁾。

註

- 1) Auster[1]. p. 3
- 2) Auster[1]. pp. 3-4
- 3) Harrigan[8] pp. 67-69.
- 4) ポーター[23]. 第二章
- 5) Porter[25]. p. 22

- 6) Porter[25]. pp. 23-9.
- 7) Porter[25], p. 29
- 8) Porter, Filler[26].
- 9) 国際カルテルについては米国連邦取引委員会〔2〕を参照。
- 10) Porter[25]. p. 4.
- 11) 範囲の経済、連結の経済等についてはとりあえず宮沢健一〔16〕を参照。
- 12) Porter[25]. p. 54.
- 13) もっとも本稿においては世界経済体制そのものを真正面から取り上げることはしない。後で述べるように米日企業間の非対称性を指摘するにとどめる。世界経済体制と現代の多国籍企業との関連についての考察は今後の課題としたい。
- 14) Teece (ed) [34], Porter の所説も Teece など米国産業再生論者との関連で把握されるべきである。
- 15) このことは一般に多国籍企業論を取り扱うにあたって、つねに、多国籍企業論一般としてではなく、具体的な一定の国籍をもった多国籍企業論として把握しなければならないことを示唆している。この点の検討については稿を改めて検討したい。

お わ り に

これまで見てきた C. Oman の「投資の新形態」論と M. Porter の「企業のグローバル戦略としての国際提携」分析は次の二つの側面を持っているといえる。それは企業組織の一般論としての側面と時論的側面である。企業組織の一般論としては、まず Oman の「投資の新形態」論は1970年代の世界経済の構造変化に対応して企業が「投資の新形態」という形で流動的・短期的内部化を選択したことを論じており、Porter は1980年前後以降の産業構造の一般的変化及び産業のグローバル化に対応して企業が「国際提携」という形で流動的・短期的かつ部分的内部化を採用していることを論じている。つまり、両者とも企業組織の一般論として世界経済環境の変化に対応した企業組織・戦略の変化・進化を論じるものとなっている¹⁾。

他方、時論的側面としては、Oman の「投資の新形態」論は、各国企業間の非対称性と競争を前提とした上で、すでに世界的ネットワークを持つ米系多国籍企業に対する日欧企業の挑戦・追撃という後発多国籍企業の側の論理を色濃く持っている。それと同様に Porter の国際提携分析も1980年代の各国企業間

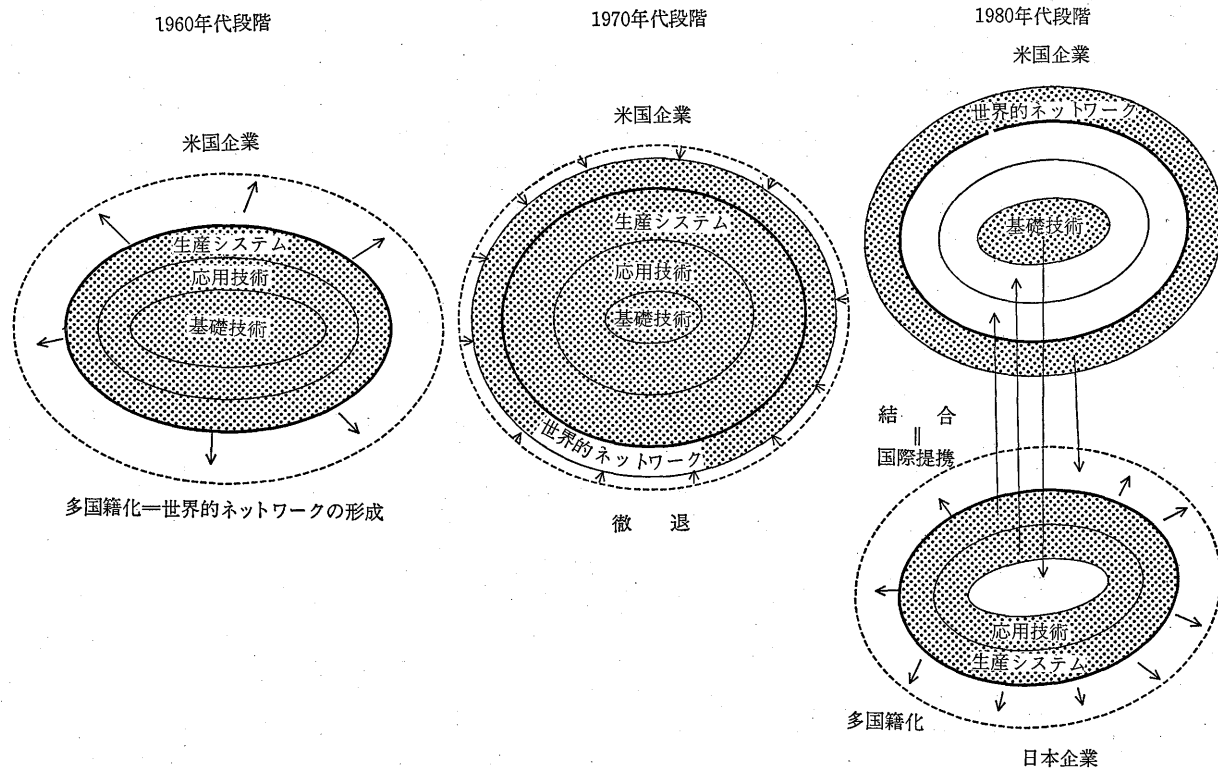
の競争状況を色濃く反映しているものである。それは一言で言うならば、米系（多国籍）企業のリストラクチャリングと日本（開発途上国）企業の多国籍化の結合である。

このことをより詳しく述べるならば次のようになる。即ち、現在見られている国際提携の基本的性質の一つは米系多国籍企業と日本及び途上国企業との非対称的な性質の結合にある。そしてその典型例は日本企業と米国企業との提携に顕著にみられる。即ち、高度な基礎技術と世界的ネットワークを持つ米国企業と高度な基礎技術は持たないがその応用技術及びそれをより効率的に商業化することのできる生産システムを持ち急速に多国籍化しつつある日本企業との結合なのである（ちなみに途上国企業、特にアジア諸国企業もいくつかの分野でコスト優位性を持つ生産システムを保持しており、米国企業は日本企業との対抗上、これらアジア諸国企業との結合を選択する場合がある。Porter の言う「競争的提携」とは具体的にはこのケースである）。米国企業は自らの技術優位とネットワーク優位を、日本企業はその効率的な生産システムを売りものとし、前者は自らのリストラクチャリングを目的とし、後者は高価な高度技術獲得と多国籍化を目的として互いに競争関係にありながら結合するのである。いわば、技術という核と世界的ネットワークという皮だけになった米系多国籍企業と核のない生産システムだけの日本企業との結合が、現在、活発になっている国際提携現象を、そして活発に議論されている国際提携を特徴づける1つの大きなポイントなのである（図）²⁾。

以上の議論を今までの多国籍企業論の流れの中で再整理してみると次のようになる。

まず、1960年代段階の多国籍企業論は企業多国籍化の論理という言葉で特徴づけられる。とりわけ R. Vernon のプロダクト・ライフ・サイクル仮説にその典型例を見ることができる輸出から直接投資への段階理論がそれである³⁾。

しばしば指摘されるように Vernon 仮説は米国経済および米国企業の圧倒的優位性を前提として米系多国籍企業の形成過程を理論化したものである。この時期の米国の世界経済における特殊な地位、即ち、米国は先進国中で最も高賃金国であり、したがって巨大な消費市場を持つと同時に、圧倒的な技術力と



大規模生産に特徴づけられる巨大な生産システムを誇る「世界の工場」という特殊な地位を持っていた。そしてこの特殊米国的状況との関連で米国企業の多国籍化が論じられた。

そして1970年代にはいと米系多国籍企業の世界的ネットワークの形成を背景として多国籍企業論は多国籍企業の論理へと移行していく。そのもっとも代表的なものが「直接投資の一般理論」を自認している内部化理論である。即ち、内部化理論は多国籍企業活動を輸出／ライセンス／直接投資の三つに分類し、多国籍企業の行動様式は、1960年代のように、輸出→ライセンス→直接投資といった具合に段階を追って進化していくのではなく環境変化に対応して企業が選択していくものであると定式化している³⁾。これはこの時期の米系多国籍企業に関する二つの状況を反映したものであると考えられる⁴⁾。一つは米系多国籍企業による世界的ネットワーク形成後の状況であり、もう一つは端的には「撤退」という形でみられる世界経済における米系多国籍企業の地位の後退という状況がそれである。したがって直接投資／ライセンス／輸出の選択理論として直接投資からライセンス、輸出へという逆の流れの定式化をも含んでいるのである。

さらに1980年代段階、とりわけ80年代中期以降、多国籍企業論は多国籍企業体制再編成の論理へと移行しつつあると思われる。その典型的な議論が本稿で挙げた Porter のグローバル競争戦略論である。先述したように Porter の理論は米系企業および米国経済のリストラクチャリングを念頭において理論化されている面がある。つまり1970年代段階まではまだ世界経済における米系多国籍企業の量的後退—非米系多国籍企業の量的進出、という側面が論じられるに過ぎなかったものが、1980年代段階にはいと世界の多国籍企業体制の量的編成の変化だけでなく、多国籍企業体制の質的再編成、即ち、米系多国籍企業と非米系多国籍企業、特に日本企業との提携によるリストラクチャリングという側面が論じられるようになってきたのである。このことは世界的ネットワークを持つことだけでは競争優位を持っている、あるいは持ち得るとは言えないということを意味している。Porter の議論が企業組織の進化論ではなく類型論であると考えられる背景には多国籍化＝企業の進化、という単純な図式

はすでに妥当しないという現実があると思われる。つまり多国籍化の先頭を走っており企業進化の事実上の単一モデルであった米国企業は今やモデルたり得なくなっているのである。しかもこうした多国籍企業体制の再編成が米国経済の空洞化と密接に関連して論じられているところに国際提携についての分析の持つ大きな意味合いがある。「世界の市場」と「技術大国」でありながら「世界の工場」ではなくなった米国が再び「世界の工場」としての地位を回復しようとする動きと、高度技術と世界的ネットワークは持っているが効率的な生産体制において日本企業におくれをとっている米系多国籍企業の失地回復戦略としての国際提携の急増という現象が同時併行的にみられると思われるからである。

もとより、上記の見解はまだ問題提起の域を出ていない。理論的、実証的検討については稿を改めて行うつもりである。またこの問題提起と関連して次のような課題が浮かび上がってくる。まず第一に、産業がグローバル化しそれに対応して企業が多国籍化している現在、国境を越えた産業／企業と自律的国民経済の形成／維持／再生はどのようにかかわってくるか。つまり国民経済のリストラクチャリングと企業の競争優位性の獲得との関連性である。次に世界経済体制における米国の特殊な地位を考えた際の多国籍企業体制の再編成の持つ意味である。これらの理論的・実証的検討は稿を改めて論じることとした。

註

- 1) この企業組織の分析も実証研究として欠かせない論点の1つである。この点については津守[39]でも検討しているが、今後も課題の一つとして検討していきたい。
- 2) これが前稿において筆者が掲げた課題の一つ、企業間の凝集性についての説明の一部となると思われる。
- 3) Rugman[50]. chapter. 3.
- 4) Vernon[27], Giddy[5], 竹田[30]。

引用文献

- [1] Auster, Ellen R. 'International Corporate Linkages: Dynamic Forms in Changing Environments' *Columbia Journal of World Business*, Summer, 1987.
- [2] 米国連邦取引委員会『国際石油カルテル』石油評論社, 1959年。

- [3] 江夏健一編著『グローバル競争戦略——競争優位の再構築』誠文堂新光社, 1988年。
- [4] 江夏健一「グローバル競争時代の国際ビジネス戦略」江夏〔3〕所収。
- [5] Giddy, Ian H., 'The Demise of the Product Cycle Model in International Business Theory' *Columbia Journal of World Business*, Spring 1978.
- [6] Girvan, Norman 'Economic Nationalists vs. Multinational Corporation: Revolutionary or Evolutionary Change?' in Widstrand, Carl(ed.), *The Multinational Corporation in Africa*, Scandinavian Institute of African Studies, Uppsala, 1975.
竹野内真樹・室井義雄訳「経済ナショナリズム 対多国籍企業」(上), (下)『経済評論』1978年9月, 10月号。
- [7] —, —. *Corporate Imperialism*, Monthly Review Press, 1976.
- [8] Harrigan, Kathryn Rudie. 'Strategic Alliances: Their New Role in Global Competition', *Columbia Journal of World Business*, Summer 1987.
- [9] 長谷川信次「国際ビジネスの新展開——グローバル競争における企業間協力」江夏〔3〕所収。
- [10] Helleiner, Gerald K., *Intra-Firm Trade and the Developing Countries*, The Mac-Millan Press, 1981.
- [11] Hymer, Stephen Herbert. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, 1976.
- [12] Kindleberger, Charles P. *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, (New Haven and London, Yale U. P., 1969).
- [13] 小島 清/小澤輝智『総合商社の挑戦——経済開発のマーチャント』産業能率大学出版社 1984年。
- [14] 小島 清『日本の海外直接投資』文眞堂 1985年。
- [15] 宮川謙三/徳永正二郎編『アジア経済の発展と日本の対応』九州大学出版会, 1988年。
- [16] 宮沢健一『業際化と情報化——産業社会へのインパクト』有斐閣リブレ 20, 1988年。
- [17] OECD, *Recent Trends in International Direct Investment*, OECD 1987.
- [18] OECD, *Code of Liberalisation of Capital Movements*, 1986.
- [19] Oman, Charles, *New Forms of International Investment in Developing Countries*, OECD 1984.
- [20] —, — 'Investing in Development' *The OECD Observer* 1989. April-May.
- [21] 大蔵省『財政金融統計月報』305号, 1977年9月。
- [22] Porter, Michael E., *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, 1980 土岐/中辻/服部訳『競争の戦略』ダイヤモンド

- モンド社, 1982年。
- [23] ポーター, マイケル E., 土岐/中辻/小野寺訳『競争優位の戦略——いかにして高業績を持続させるか』ダイヤモンド社, 1985年。 *Competitive Advantage*, The Free Press, 1985.
- [24] Porter, Michael E. (ed) *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986 土岐/中辻/小野寺訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社, 1989年。
- [25] Porter, Michael E., 'Competition in Global Industries: A Conceptual Framework' in Porter (ed), 1986 [29].
- [26] Porter, M. E. and Mark B. Fuller 'Coalitions and Global Strategy' in Porter (ed), 1986 [29].
- [27] Rugman, Alan M. *Inside The Multinationals: The Economics of Internal Markets*, New York Columbia U. P. 1981.
- [28] 杉本昭七『多国籍企業はどこへ導くか』同文館, 1986年。
- [29] ——「現代直接投資における新潮流——パッケージの解体と国際共同投資」杉本[33]所収。
- [30] 竹田志郎『多国籍企業の新展開』森山書店, 1987年。
- [31] 竹田志郎編, 多国籍企業研究会著『経済摩擦と多国籍企業』同文館, 1988年。
- [32] ——「国際提携と企業内貿易」竹田編[31]所収。
- [33] 竹野内真樹『「資源ナショナリズム」と国際資源企業——1970年代の資源産業』『経済学論集(東大)』49—1 (1983. 4)。
- [34] Teece, D. J. (ed) *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, (New York: Center for Research in Management, University of California, Berkley, 1987)。石井/奥村/金井/角田/野中共訳, 『競争への挑戦——革新と再生の戦略』, 白桃書房, 1988年。
- [35] Teece 'Proptrting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy' in Teece (ed) [34]
- [36] 徳永正二郎, 井上徳男, 神沢正典, 井上伊知郎『現代の貿易取引と金融——貿易金融イノベーションの時代』有斐閣, 1988年。
- [37] 徳永正二郎/津守貴之「海外生産拠点の設立と投資の新形態——アジア NICs・ASEAN との企業内国際貿易の進展と関連して——」宮川/徳永編[15]所収。
- [38] 徳永正二郎「実質的経営支配と投資の新形態(上), (下)」, 世界経済評論, 1989年2, 3月号。
- [39] 津守貴之「対外直接投資の現代的形態——日本の自動車産業を事例として——」九州大学『経済論究』第73号, 1989年3月。

- [40] UNCTC *Transnational Corporations in World Development : 3rd Survey* (New York: UN, 1983).
- [41] — *Licence Agreements in Developing Countries* (New York: UN, 1987).
- [42] — *Transnational Corporations in World Development : Trends and Prospects* (New York: UN, 1988).
- [43] — *Joint Ventures As a Form of International Economic Co-operation* (New York: UN, 1988).
- [44] Vernon, Raymond. 'International Investment and International Trade in the Product Cycle' *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, No. 2, 1966.
- [45] —, —. 'The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment' in Wortzel[46] 1985.
- [46] Wortzel, Heidi. Vernon and Lawrence H. Wortzel, *Strategic Management of Multinational Corporations : the Essentials* (John Willey & Sons 1985).