

第 12 章

多国籍企業の内部化理論

小 島 清

12-1 開 題

多国籍企業（以下MNCと略す）の統一説明理論の構築（モデル化）が漸く緒についてきた。従来は、ビジネス・アプローチの常として、巨大企業化、MNC化の動機とか利点を、あれもこれもと数十に及ぶ細い事例をならべたてて、MNC活動を美化し正当化しようとするものが多かった。雑然とした実務論の段階にとどまり、システムチックな理論に到達していなかった。

おそらくMNCの理論的解明の嚆矢は Hymer (1976) らによる独占論ないし寡占論による産業組織論的アプローチであった。これに対しイギリスのReading Schoolの数人の学者が、独占的行動という表現を避けて、内部化理論 (theory of internalisation) と総称しうるものの構築に向けて前進することになった。先ず Dunning (1977, 1980) が「国際生産の折衷理論 eclectic theory」を展開した。数十に及ぶMNCの優位要因を、規模経済論、内部化論、立地論（ないし国際分業論）の3つを継ぎあわせて、解明している。自ら「折衷理論」と名づけているように、いまだMNCの統一理論にまで成熟しているとは言い難い。

これに対しRugman (1980a, 1981) は、内部化論こそ「MNCの一般理論」である、との大胆な主張を試みた。いろいろな事例、数多くの学説（私の海外直接投資に関する小島仮説も含め）はすべて内部化利益として位置づけうるというのである。行き過ぎの強引な一般化の弊に陥っている。だが彼の言う内部化利益の源泉を整理してみると、結局、(a)規模経済 (economies of scale) の利益と、(b)内部価格づけ (internal or transfer pricing) を活用できるMNCという

階層的組織の形成・運営の利益との2つであることがわかった。

この2つの利益をフォーミュレートし、まとめたモデルを提示したのが Buckley=Casson (1981) である。輸出という市場取引に較べ海外直接投資 (DFI) という内部化方式のほうが有利になる条件を明示するという点まで、このモデルを拡張している。

以上のような方向に、MNCの内部化理論に関する文献整理を試みるのが本章の第1の課題である(第2節)¹⁾。Buckley=Casson モデルは経済学で最近進展を見せている sunk-cost(埋没費用)モデルに他ならない。レディング学派は、ビジネス実務上の無数の細い配慮を念頭に置いているためか、すっきりしないし、不正確な判定基準に陥っている。サンクコスト・モデルによって内部化利益の問題を体系的に整理し直し、MNC活動の本質をえぐり出してみたい、というのが本章の主要課題である。そのために先ず第3節で、最小最適規模(MOS: minimum optimal scale)を導入したサンクコスト・モデルを提示する。これにより superiorな生産(或いは取引)方法の正確な判定基準が導出される。

レディング学派は、物的投入物だけでなく、技術、情報、社内人材、階層組織などの経営資源をも“中間財”とみなし、それを内部価格づけによって低廉に調達できるから可変費用を低めうる、またそのことが内部化、MNC化の利益の最大の源泉であると強調している。だがこの主張は正しくない。本当の源泉はむしろ規模経済の実現にある(第4節)。

企業の有形無形の資産がセット・運営され、規模経済が実現されるにつれ、逓増収穫=逓減費用がもたらされる。それ故、限界費用=限界収入になる生産(販売)量に制限し、独占利潤を最大化することが有利になる。可変費用=限界費用の低廉化を重視するかれらの議論は独占的行動の正当化に連なってくる。このため社会的便益(social benefits)の最大化というマクロ経済的要請と相克することになる。MNCの功罪がこういった観点から問い直される(第5節)。

DFIによる海外生産の方が輸出よりも企業にとって有利なことであろうか。必ずしもそうでないこと、ならびにそうならない理由を厳密に検討する(第6節)。同時に、割高になった国内生産を海外生産に移し輸入することこそ有利で

あることを明示する。このことが逆貿易志向的 対 順貿易志向的DFIという小島命題に連なってくるのである。

12-2 レディング学派の内部化理論

〈Dunningの“国際生産の折衷理論”〉

[Dunning 1981, pp. 80-81] は、表12.1のように、国際生産（その主軸はDFI行動）が当該企業にとって有利になる32に及ぶ要因を列挙している。これらはビジネス・アプローチにとっていかなることが考慮事項であるかを教えている。かくも多数の要因（変数）を挙げることは、理論化とかモデル化を不可能にする。いったい何が最も重要なのか。彼はMNCをめぐる理論の発展を考慮して、多数の要因を3つに分類し、それらを包摂するものであるからという理由で、自らの理論を折衷理論或いはO-I-Lパラダイムと呼んでいる。

Dunningのパラダイムの中でもその中軸は1つ1つの企業のもつ Ownership-Specific Advantages（企業能力優位）である。一企業が他企業よりも（或いは自国企業が外国企業よりも）優れた特別の能力を備えているというのである。これは伝統的企業理論に立脚している。

表12.1には13の優位企業能力がかかげられているが、それは工場、機械設備、オフィスなどの“有形企業資産”だけでなく、その企業に特有な優れた技術、組織、経営やマーケティングのノウハウ、さらにそれを担う人材などの“無形企業資産 intangible assets”から生み出される。一括して“経営資源”[小宮隆太郎1970, p. 250]と呼んでもよい。これらが、われわれのサunkコスト・モデルにおける“固定投資費用” set-up fixed cost を形成するわけである。

Dunningは第2に Internalisation Incentive Advantages（内部化利益）を挙げる。有力な議論となってきた内部化理論をも包摂していることを示すためであろうが、あまり意味がない。表12.1に内部化利益として挙げられている項目は、企業運営（operation）のやり方が生み出す利点である。諸取引を内部化することによって、またそれを内部価格づけによって行いするので、取引（trans-

表12.1 ダニングの国際生産の折衷理論

- | |
|--|
| <p>(1) 企業能力優位 (Ownership-Specific Advantages) (自国企業が他国企業を上回る優位)</p> <p>(a) 多国籍でなくても生ずる優位</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 企業の規模, 確立された名声, 生産物多様化, 生産プロセス多様化, 分業と特化の利益を獲得する能力, 独占力, 企業に属する生産要素の優れた能力とその活用。 2. 企業に特有な所有権としての技術, 商標。 3. 生産の管理, 組織, マーケティング・システム, 研究開発 (R&D) 能力, 人的資本と経験の蓄積。 4. 投入物, たとえば労働者, 自然資源, 金融, 情報の, 排他的ないし他より有利な入手可能性。 5. 投入物を有利な条件で (企業の規模や買手独占的影響力により) 入手する能力。 6. 生産物販売市場の排他的ないし有利な入手可能性。 7. 政府の介入 (たとえば市場新規参入への規制)。 <p>(b) 新規企業にくらべ, 既存企業がブランチ工場をもつ場合の優位</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. 工場をもつ場合, その能力 (管理, 経営, R&D, マーケティングなど) を親会社が有利な価格で入手しうること。 9. 子会社との間でジョイント供給をやることから生ずる節約 (生産についてだけでなく, 共同の購入, マーケティング, 金融についても)。 <p>(c) 多国籍であるが故にとくに生ずる優位</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. 多国籍化すると, より広い機会が開かれ, 上述諸利点が強められる。 11. 情報, 投入物, マーケットについての知識のより有利な入手。 12. 要素賦存や市場の国際間の相違を利用できる能力。 13. リスクを多様化できる能力 (たとえば通貨圏や資本化率の違いを活用して)。 <p>(2) 内部化利益 (Internalisation Incentive Advantages)
(市場の失敗から守る, ないしそれを活用する利点)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 市場での取引をやる場合にかかる諸コスト (相手の発見, 交渉, モニタリングなど) の節約になる。 2. 特許技術, 商標など property rights (工業所有権) の使用コストを回避できる。 3. 買手の不確実さを回避できる。 4. 市場では差別価格づけが許されないが, それをやる。 5. 生産物の質を守れる。 6. 外部性とか相互依存行為の economies が獲得できる (上述(1)の8, 9を見よ)。 7. 先物市場が存在しないとき, これを企業内で補償できる。 8. 政府の干渉 (輸入数量割当, 関税, 価格統制, 税制のちがひ, など) を回避したり, それを活用できる。 9. 投入物 (技術を含む) の供給や販売条件をコントロールできる。 10. 支社の販売先をコントロールできる。 11. 交互補助とか市場略奪的価格づけ, などをやることができる。 <p>(3) 立地利益 (Location-Specific Advantages)</p> |
|--|

1. 投入物と製品販売市場が空間的に分散されていること。
2. 投入物（労働、エネルギー、原材料、部品、半成品など）の価格、品質、生産性。
3. 運送・通信費。
4. 政府の介入。
5. 輸入統制（関税障壁を含む）、税率、インセンティブ、投資環境、政治的安定性、など。
6. インフラストラクチャ（商業的、法制的、運輸）。
7. 心理的距離（言語、文化、ビジネス、慣習などの差）。
8. 研究開発の生産とマーケティング上の economies (たとえば、R&Dを本社で集中的にやった場合の規模経済の程度)。

action) コストを節約できるとするのである。

第3の Location-Specific Advantages（立地利益）は、立地論とか国際分業論を取り入れたいとの配慮から特掲されたのであろうが、そう名づけることはやはり有意義ではない。海外直接投資を行いMNC化すれば、生産・販売の“直接的可変費用”を安くすることができる——低廉な労働力や原料を利用し、運送費や関税を回避できるので——ということにつきる。あくまで諸コストの絶対比較に立脚するものであって、比較優位考察を基本とする国際分業論と連なっているわけではない³⁾。

内部化論者は、第3の直接的可変費用を先の企業運営費用と明別せずに両者を含めて取引コストの節約が内部化によって実現するという。最新の論文 [Dunning 1988a, p. 2] において Dunning はMNCの企業能力優位を O_a = asset advantages（資産優位）と O_t = transaction advantages（運営優位）とに分割する必要を強調している。前者は固定投資費用の問題であり、後者は運営費用の問題である。このように整理すれば Dunning のO-I-Lパラダイムはサンクコスト・モデルに収斂していくことになるのである。

〈Rugmanの“内部化理論”〉

Alan M. Rugman [1980a, 1981] は、内部化こそ多国籍企業の一般理論であると偕称する⁴⁾。だが彼は、MNCは外国にまでまたがる巨大な階層組織を形成し、内部価格づけによって企業内取引を低廉にすることができるという企業運営上の利点を強調する。それが Rugman の言う内部化の利益である。固定投資

費用の生み出す規模経済こそ最も重要な本来の内部化利益であるはずであるが、Rugmanはこれを忘却し無視している。彼はMNCの運営は独占的行動を目ざしていると断言する。

Rugman [1981, p. 28; 訳 p. 9—邦訳箇所も示すが、私なりに修正してある] は内部化を次のように定義する。

内部化とは、1つの企業内に或る市場 (a market) を作り出すプロセスである。この企業内市場は、規則的な (外部) 市場が成立していない時にそれに代替し、資源配分 (生産) と販売上の問題を、経営管理命令 (administrative fiat) を用いて解決する。企業の内部価格 (すなわちトランスファー) 価格は企業組織の潤滑油となり、内部市場をして、潜在的な (しかし実現されない理想的な) 規則的市場と同程度に効率的に機能させるのである。

1つ1つの述語の定義が曖昧で、エコノミストの厳密な用い方と違うので、解釈するのに困難を感じるが、次のようなことであろう。すなわち、完全競争市場 (或は均衡) といったものは理想にすぎず到底実現しないが、企業がすべてをコントロールできる階層組織 (hierarchy) を作り、利潤極大をはかる内部価格を使って運営すれば、現実の不完全な外部公開市場よりもいっそう効率的な生産・販売活動を行いうる、ということであろう。つまり、内部化利益の源泉は、内部価格づけによる計画的運営にある、とするのである。この内部価格 (internal price) という用語には、transfer price (企業内振替価格)、shadow price (計画的均衡価格)、surrogate price (代理価格) などいろいろ違った名称が付されているが、すべて同義である。

「トランスファー価格は恣意的な数値ではなく、内部化を機能させるのに必要とされる適正な (correct) 内部的な管理価格である…。MNCには、いかなるトランスファー価格であれ都合のよいように (cares to) 使うことが許されるべきである」とRugman [1981, p. 85; 訳, p. 76] は言っている。ここに「都合のよいように」というのは、企業のコスト節約、利潤増加を最大にするように、という意味であろう。したがって、公開の市場で需給均衡によって決まり変動していく「市場価格」ないし arm's length price (交渉価格) とは異なる内部価格づ

けをするわけで、価格差別化 (price discrimination) が発生することになる。またMNCの子会社間で違った価格づけも行われる。そうすることによって種々の取引コストを節約し、利潤を増加しようとする。内部価格づけが鍵なのである。

それではいったい何を内部化し、いかに内部価格づけをするのか。

(i)市場が成立していない時(たとえば知識 knowledge のとき中間材の価格づけにおけるように)、或は規則的市場での取引コストが過大である時にはいつでも、内部化する理由が生ずる。一国経済にはこうした市場の不完全性という性格があるので、企業が内部市場を創出するという強い動機がつねに存在している。(ii)世界全体をベースにして見ると、貿易諸障害やその他の無数の市場不完全性が存在するので、多国籍企業が出現するいっそう強い理由がある。多国籍企業は、国際的市場の(また国内市場の)不完全性を内部化し、かくして、グローバルな社会的厚生を増大するのである…。[Rugman 1981, p. 28; 訳, p. 9]。

上の(i)は技術知識で代表されている経営資源を当該企業の専有にし排他的利用をはかるとというのが内部化である。諸経営資源を市場で調達するコストよりも安い内部価格で利用できるようになる、というのである。(ii)は、企業が海外へ直接投資進出(子会社設立)することが内部化であり、それにより輸送費や関税を回避できるし、低賃金労働や安い現地投入物を利用できるようになる、というのである。

上にも指摘した諸要因を「市場の不完全性」とか「市場の失敗market failure」ときめつけることに対しては、厳密な定義を用いるエコノミストの立場からは異議が申し立てられるのだが、そういう場合、企業の内部取引に置きかえれば、取引コストが節約できるとするのが、Coase(1937)に始まり、Williamson(1975)により精緻化され、Casson(1979)により直接投資問題に延長適用された「取引コスト節約論」である。Rugman はじめレディング学派はこれに依拠しているのである。

Rugman [*ibid.*] は上の引用につづけて次のように言う。

内部化は企業特殊的優位を世界的規模で維持するための1つの手段である。多国籍企業とは、親会社の縮小複製版 (miniature replicas) を海外に設立することによって、知識という企業特殊的優位の使用を監視 (monitor) することのできる組織である。多国籍企業のこれらの在外子会社は、各外国市場へ供給するが、それは外国の国民市場の一部を多国籍企業に分与 (segment) することになるし、多国籍企業はかくて価格差別化を用いて世界的規模での利潤を最大化することができる。多国籍企業は、内部化によって、その関連子会社をコントロールし、グローバル・ベースで、その多国籍企業というシステムのもつ特殊優位の使用を制御できるのである。

それでは何を目標にしてトランスファー価格づけを行うのか。答は独占利潤を最大化するための独占的企業運営である。[Rugman 1981, p. 61; 訳, p. 48] は次のように言う。

多国籍企業の重要な特徴は、知識という企業特殊的優位を持っていることである。したがって、定義により、多国籍企業は独占者 (monopolist) である。当然のことながら、多国籍企業のもつ知識について潜在的な競争者や追跡者がいるが、多国籍企業が企業特殊的優位性に対するコントロールを維持するために、当該多国籍企業は内部市場を使用すること (注: 完全所有の子会社方式) を選好せざるをえない。

このセンテンスに続いて、海外直接投資は、限界費用=限界収入になる点までの生産量にとどめ、平均費用よりはるかに高い価格で販売し、独占利潤を最大化するという、通常の独占的行動の図を示している。そして、

主要な結論は、多国籍企業は結局は守銭奴 (economic creature or animal) だということである。多国籍企業は、商品・サービスを生産し販売するために存在し、それによって多国籍企業は利潤を稼ぐことができる。私の発見したところによれば、技術移転とか、開発の担い手として行動するとか、所得再分配を行うといったことが、多国籍企業の役割なのではない。[Rugman 1981, p. 32; 訳, pp. 14-15]。

つまり Rugman は、MNC は独占利潤の最大化を求める守銭奴以外の何者で

もないことを断言している。これは「グローバルな社会的厚生を増大する」という先の引用とは矛盾するわけであるが、これこそ彼の本音であろう。この矛盾をめぐって、MNCの功罪が問われねばならなくなる。

〈Buckley=Cassonのサンクコスト・モデル〉

BuckleyとCassonは*Economic Journal*, March 1981への共同執筆論文において、レディング学派の海外直接投資を要約した1つのモデルに到達した。それは図12.1に転載したときサンクコスト・モデルである。この図をBuckleyは1983年論文に用い、さらにウプサラ大学でのわかり易い講義(1987)の中心に据えている。CassonはRugmanの著書[1981, p. 20; 訳, p.xi]への「まえがき」にこの図をもってきて、MNC論の到達点であるとしている。RugmanがなぜCassonの「まえがき」を載せたのかを知らないが、Rugmanの内部化理論も力点の置きどころに違いはあるにせよ、この図に帰着する、少なくともそれと矛盾しないと考えたからであろう。事実Rugman自身もこの図に帰着する同種の図を[Rugman 1980b, p. 52; 中島 1983, p. 190]ならびに[Rugman 1981, p. 67; 訳, p. 53]に示しているのである。

Buckley=Cassonは、Chamberlain(1933)流の次の通減コスト関数を用いている。

$$(1) \text{ 総費用 (TC) } = c(x) = a + b \cdot x$$

$$(2) \text{ 平均費用 (AC) } = c(x)/x = a/x + b \quad (\text{ただし } a, b = \text{constant})$$

ここで x は生産量(より一般的には取引量であり、時に販売量ないし購買量とされる)である。 a は生産量のいかんにかかわらず一定額を要する固定費用(fixed cost), b は生産量に比例して繰返し必要となる単位当たり可変費用(variable cost)である。

生産方法 i に1と2があるとすると、

$$(2.1) \quad c(x)/x = a_1/x + b_1$$

$$(2.2) \quad c(x)/x = a_2/x + b_2$$

となる。このいずれがより低い平均費用を実現するか、つまりよりsuperiorな生産方法であるかを見出したいのである。

図12.1

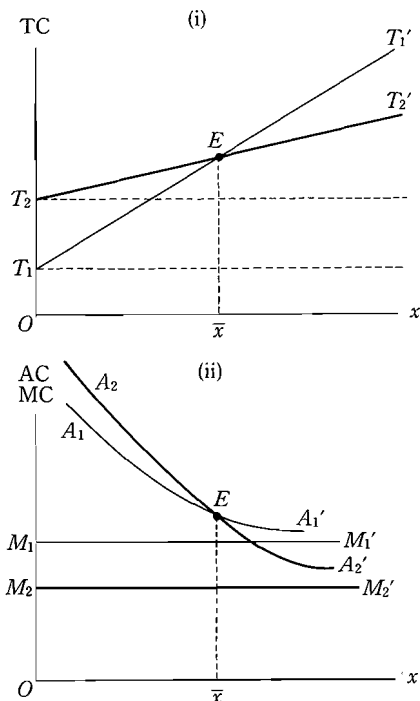


図12.1は、取引（或いは生産方法）1と2を示す。下添字を略して言うが、 OT の大きさが a = 固定費用である。これは企業の set-up（立ち上がり；創業）に要する投資であり、いったん投資すれば取戻しのできない一定額の投資であり、それ故 sunk（埋没）コストと言われる。 a/x つまり取引単位当たりの固定費用（平均固定費用）は、取引量 = 0 の場合には ∞ 、取引量 = 1 の場合には $a/1$ であるが、取引量 x が増えるに従って a/x は逓減していく。そして $x = \infty$ に達して $a/x = 0$ となる。これが費用逓減 = increasing returns to scale の原因であり、規模経済（economies of scale）の利益と言われる。取引量 x が小さければ実現される規模経済利益は小さく、投資された一定の機械設備・社員などは余り、過小活用に陥るわけであるが、いったん投下した固定投資を減らすわけにはいか

ない。サンクはそういう意味を持つ。企業の操業度を、少なくとも損益分岐点以上に高めることが必要となってくるのである。

この費用削減は、一定の固定投資費用 a が、取引量 x の増加につれ、 a/x が小さくなるといういわばメカニカルな関係である。有形無形の経営資産を A 、その調達価格を p であらわすならば、 $a = p \cdot A$ である。どの程度の規模経済が生ずるかは、 A の中身をなす機械設備の性能、耐用年数、陳腐化、生産技術、工場のレイアウト、企業の人材の能力、さらにそれらを組合わせ組織をつくるデザイン（生産関数の形）、企業組織を運営する能率などに依存する。これを“技術的”関係と呼んでおきたい。つまり、 A のもつ技術的性能が重要であり、そのいかなが異なった技術的規模経済を生み出すのである。

次に、図12.1(i)の TT' 線の傾斜は可変費用 b を、その水平線（固定費用）を上回る高さが総可変費用 $b \cdot x$ である。可変費用を、少なくとも2種に分けて、厳密に検討する必要がある（後述）ののだが、今は問わない。生産に投入される原料とか労務費といった直接的生産費を念頭におけばよい。この可変費用 b はコンスタントで産出量単位当たり一定額を要するとすると、それはコンスタントな限界費用をも意味するので、図12.1(ii)の MM' 線のように水平線として画かれる。

可変費用 b の大きさは、投入物（中間財）を外部市場からいかなる価格で調達するか、それを企業内で内部価格によって安く入手できるか、また両者の割合をどうするか、といった経済的条件に左右される。先の固定投資 $a = p \cdot A$ の（性能でなく）調達費用 p も同様な経済的条件に依存する。それらは規模経済を規定する技術的条件とは無関係であり、相互に独立である。このことに注意しなければならない。

かくて、総費用は固定費用と可変費用の合計であるから、図12.1(i)の OTT' 折れ線が総費用曲線となる。 OTT' 線に原点から引いた線分の傾斜が $a/x + b$ なる平均費用を示すわけであるが、それは図12.1(ii)の AA' という右下りの通減平均費用曲線となる。それは縦軸と MM' 線とに無限に接近する右下り曲線となる。右下りになる原因は a/x が x の増加につれて小さくなるという技術的規模経

済に基づくのであって、固定投資費用 a と可変費用 b の大きさとは独立である(繰返しになるが)。

〈B=C基準〉

生産方法1と2とを比較する作業に進もう。或る量 x の生産について、総費用 $c(x)$ 、したがって平均費用 $c(x)/x$ がより安くつく場合を superior 方法と呼ぼう。Buckley=Casson の図12.1(i)では、固定投資費用は $a_1 < a_2$ であるが可変費用は逆に $b_1 > b_2$ と仮定されている。こうであると E なる転換点 (switching point)を持つ。つまり E 点の生産量 x に達するまでは方法1のほうが低い総費用ですみ superior であるが、 E 点を越えると方法2のほうがsuperiorに転ずる。これに対応して図12.1(ii)では、平均費用は、 E 点まででは方法1のほうが安く、 E 点を越えると方法2のほうが安くなる。つまり大量生産をする場合には方法2のほうがsuperiorである。そこで必ずそうなるという基準を求めねばならない。

BuckleyとCassonが提示した基準は次のようである。

〈B=C基準〉 より大きな固定費用投資を必要とするが、可変費用が小さくなるならば(つまり $a_1 < a_2$ だが $b_1 > b_2$ ならば)、そういう生産方法(方法2)の方がより大規模な生産について superior になる。

だがこのB=C基準は不正確な基準(従って採用しないほうがよい基準)であることが明らかになった。 a_1 , a_2 , b_1 , b_2 の大小関係については9つの組合わせが存在する⁹⁾。次節で求めたもっと正確な基準によって判断すると、 $a_1 < a_2$ だが $b_1 > b_2$ というB=C基準は superior な生産方法たることの十分条件ではあるが必要条件ではない。B=C基準が要求する転換点 E が存在しなくても、生産方法2がより superior であるケースが見出せるのである(なぜB=C基準が不正確であるかについては、すぐ後でもう一度触れる)。

そこでさらに、創設固定投資費用 a はすべて取戻しのできないもののだとして sunk してしまう、つまり0とおくとしよう。そうすると(2.1), (2.2)式の単位固定費用は $a_1/x=0$, $a_2/x=0$ となる。従って平均費用(総費用も)は専ら可変費用の大きさ($b_1 > b_2$)に左右されることになる。内部価格づけによって可変費用を低くすることができるが、内部化・MNC化の利益であるとの Rugman

らの主張に到達する。よって次を Rugman 基準と名づけておこう。

〈Rugman 基準〉 可変費用がより小さくなるほど、より superior な生産方法である。

かくてビジネスアプローチの内部化論者は、固定費用 a と可変費用 b 、とくに後者に注目し、それを低くしうることが内部化・MNC化利益の源泉であると主張する。それは利益の1つの源泉ではあるが、皮相的な源泉にすぎない。本当の利益源泉は技術的規模経済の実現にある。このことを内部化論者は見落としているのである。

既述のように、 $a=p \cdot A$ である。内部化論者は、この p を内部化によって低くしうと言う。或は内部で開発した技術の使用料はゼロだから、それだけ可変費用 b を低めうと言う。だが本当の利益は、有形無形の企業資産 A の性能やその運営の能率によってきまる技術的規模経済の程度（その正確な定義は次節で行う）に依存するのである。内部化論者はまた、直接投資進出によって海外の低賃金労働が利用できることや関税や運送費を回避できることを強調する。たしかにそれらも可変費用 b を低める1つの要因にはなる。だが本当の利益は、海外生産をも含めた企業全体の規模経済利益がどれだけ生み出されるかに依存する（第IV節で詳論する）。

Buckley=Casson は規模経済の重要性に気がついている。(2.1), (2.2)式に関連して次のように指摘している [Buckley and Casson 1981, p. 78]。

どの方式についても平均可変費用はコンスタントだと仮定する。…表面的にはこの仮定は生産における規模経済を排除してしまうかのように見える。しかし工場の規模とかタイプの違いによって生産方式の違いを識別すると、“大規模工場方式”は“小規模工場方式”にくらべ、より大きな固定費用を要するがより低い可変費用になるというように、規模経済を考慮に入れることができるのである。

このような特定の規模経済を暗黙に仮定することによって〈B=C基準〉が導かれたのである。だが、(2.1), (2.2)式では、単位固定費用 a_i/x は無限に逓減し、可変費用 b_i の水準に収斂する。それ故、実現される規模経済の程度がどれ位

であるかは不明であり、ために不正確な基準しか導き出しえない。またそれ故に、Rugman 基準のように、コスト関数の superiority は可変費用 b_i の大小で決められるということになりかねない。従って、コスト関数の中に実現される技術的規模経済の程度を明示する工夫(device)をほどこすことが必要である。このことを次節で試みたい⁹⁾。

12-3 最小最適規模サunkコスト・モデル

〈サunkと規模経済〉

われわれは次のコスト関数を用いることにする。

$$(3) \quad TC=c(x)=\begin{cases} a+b \cdot x & \text{if } x \leq x^* \\ (a/x^*+b)x & \text{if } x > x^* \end{cases} \quad \left(\text{ただし } a, b, x^*, \text{ 従って } a/x^*=\text{constant} \right)$$

$$(4) \quad AC=c(x)/x=\begin{cases} a/x+b & \text{if } x \leq x^* \\ a/x^*+b & \text{if } x > x^* \end{cases}$$

ここで x^* は最小最適規模(MOS)である。 x が x^* に達するまでは技術的規模経済が働き、産出物単位当たり固定投資費用たる a/x は逓減する。 x^* 量で規模経済は実現されつくし、 x が x^* 以上になると平均固定投資費用は不変の a/x^* になる。 a/x^* は「最小平均固定投資費用」である。

いま2つの生産方法 $i=\alpha, \beta$ を指定すると、最小AC(=MC)は次のようになる。

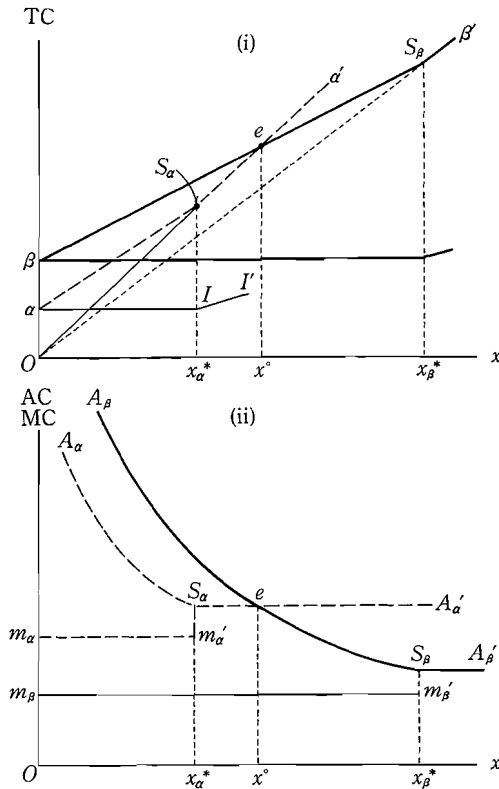
$$(5) \quad b_{\alpha}^*=a_{\alpha}/x_{\alpha}^*+b_{\alpha} \quad (\text{すべての変数はコンスタント})$$

$$(6) \quad b_{\beta}^*=a_{\beta}/x_{\beta}^*+b_{\beta}$$

すなわち、最小ACは、直接的可変費用 b_i (これは経済的条件によって決まり所与である)の大小のほか、最小単位固定費用 a_i/x_i^* の大きさ、つまり実現される規模経済の程度に依存する。この a_i/x_i^* は企業の有形無形資産の技術的能率と最小最適生産規模(MOS)の大きさに左右されるのである。

図12.2には生産方法 α と β の2ケースが画かれているのであるが、方法 α について説明しよう。図12.1と同様に、 $O\alpha$ が固定投資費用 a_{α} であり、 αS_{α} とその延

図12.2



長線の傾斜が b_a である。 x_a^* がMOSであるが、総費用曲線は x_a^* に対応する S_a (scale pointと呼ぼう)に達するとキンクして、原点から引いた $OS_a\alpha'$ 線となる。その傾斜が、 $b_a^* = a_a/x_a^* + b_a$ である。 b_a^* を到達可変費用、 a_a/x_a^* (最小平均固定費用)を間接的可変費用、 b_a を直接的可変費用とそれぞれ呼ぶことにしよう。間接的可変費用は a_a/x_a^* であるから II' と示した線分 OI の延長線の傾斜である。これを αS_a の延長線の傾斜たる b_a に加えたものが、 $S_a\alpha'$ 線の傾斜たる b_a^* になる。こうして総費用曲線 $OS_a\alpha'$ が求められるのである。

下方のパネル(ii)を見よう。平均費用曲線はスケール点 S_a に至るまでは $A_a S_a$ 曲

線のように通減するが、それ以後はコンスタントな $S_a A_a'$ 直線になる。コンスタントな直接的可変費用 b_a は $m_a m_a'$ 直線の高さで示される。これにスケール点でコンスタントになった間接的可変費用 a_a/x_a^* が加わるので、スケール点を越えた到達可変費用 b_a^* は $S_a A_a'$ 直線の高さになるのである。

理解をむずかしくしているのは（以下、下添字を省いて述べるが）通減する a/x と、コンスタントになる最小平均固定費用＝間接的可変費用 a/x^* の存在である。それはセットアップ固定投資費用に、サンクされる部分 $\bar{a}$ とサンクされえない部分 $\bar{a}$ とがあるからである ($a = \bar{a} + \bar{a}$)。それぞれにいかなる固定投資費用項目が属するかは詳細に検討せねばならないが、かりに $\bar{a}$ を「創業資産費」、 $\bar{a}$ を「固定的運営費」と名づけておこう⁷⁾。 $\bar{a}$ の代表は設備であるが生産技術・ブランドネームなどの無形資産も含まれる。 $\bar{a}$ は企業組織を運営する一定人数の overhead 人件費が主であるが、創業借入資金への利払や借地料・法人税なども含まれる。

$\bar{a}$ たる機械設備や生産技術が、産出量がふえるにつれ $\bar{a}/x$ を通減させること、それに最小最適規模 x^* が存在する（たとえば溶鉱炉の MOS は年産 500 万トンである）ことは明白で、それは設備のもつ性能によって技術的に決まる。このセットアップ $\bar{a}$ 費はサンクされ（経理上は減価償却されるということであろう）MOS に到達するとき、或はそれ以前にゼロになり、経費（平均費用）には算入されなくなる。

もう 1 つのセットアップ・コストたる $\bar{a}$ （固定的運営費）は、企業組織の良否と運営の好拙といった技術的性能によって、 $\bar{a}/x$ の通減度と MOS が決まる。だがこの $\bar{a}$ はサンクされない。スケール点に達するまでは一定額の $\bar{a}$ を要し、産出量 x の増加につれ $\bar{a}/x$ （平均固定的運営費）は通減するのであるが、スケール点に達すると $\bar{a}/x^*$ は最小になり、それ以降はそれがコンスタントな間接的可変費用に転ずるのである。

たとえば年 10 万単位の産出が MOS である工場の運営については、5 人のマネジャー、年 5,000 万円の給与を要するとしよう。 $\bar{a}/x$ （平均固定的運営費）は、操業度が 1 割であると産出量単位当たり 5,000 円につくが、MOS に達すると最

小の500円になる。10万単位がMOSであるようにデザインされた工場であるから、それ以上、たとえば12万単位に産出量を増すにはマネジャーを1人（給与1,000万円）増やす必要がある（そうしなければ工場の能率は低下し平均費用は逡増しよう）⁸⁾。つまりコンスタントな可変費用 $\bar{a}/x^*$ を必要とするようになるのである。

ついでに別の生産方法との比較に触れておこう。10万単位でなく1/10の1万単位産出がMOSである場合を考えよう。先の5人のマネジャーの1/10たる1/2人にするわけにはいかず、やはり最低1人のマネジャーを必要とする。1人のマネジャーで最も能率を挙げうる、上とは違う、工場をデザインする必要がある。つまりMOSの大小に応じて採用される工場のデザインと運営の仕方が異なり、実現される規模経済の程度にしたがって最小平均固定費用（この場合1,000円）が異なってくる。

かくして、(4)式のように、到達平均費用 $b^* = a/x^* + b$ になるメカニズムがわかった。それは $a = \bar{a} + \bar{a}$ のうち、創業資産費 $\bar{a}$ はMOSたる x^* に到達するまでにサンクされて $\bar{a}/x^* = 0$ になる。ところが固定的運営費 $\bar{a}$ はサンクされないで（経常的に必要で） $\bar{a}/x^* = \text{constant} > 0$ となる。かくて到達可変費用 a/x^* の実体はサンクされない固定的運営費すなわち間接的可変費用ということになる。そしてこの間接的可変費用 a/x^* と、直接的可変費用 b との合計が、到達平均費用 b^* となる。可変費用とは限界費用の別名であるから、平均費用＝限界費用となるのである。

〈小島基準 或いは規模経済基準〉

(5)式と(6)式を比較して、次の(7)式のようなになるならば、生産方法 β の方が α よりもsuperiorであると言える。

$$(7) \quad a_\alpha/x_\alpha^* + b_\alpha > a_\beta/x_\beta^* + b_\beta$$

これが小島基準である。すなわち、

〈小島基準〉 最小最適生産規模（MOS）がより大きく、到達平均費用がより小さいほど、より superior な生産方法である。

図12.2(i)では、 $O\beta'$ 線の傾斜（ b_β^* ）が $O\alpha'$ 線のそれ（ b_α^* ）より緩やかになることで示される。パネル(ii)では、到達する平均費用＝限界費用たる $S_\beta A_\beta'$ の高さ

が $S_\alpha A_\alpha'$ より低いことで示される。そうなるのはMOSがより大きく、そこに到達する迄に実現される技術的規模経済の程度が β 型の方が α 型より大きいからである。したがって「規模経済基準」と呼んでもよい。

(7)式を成立させる必要十分条件を求めてみよう。 $b_\alpha^* > b_\beta$ でなければ β 方法がsuperiorになる可能性はない⁹⁾。その仮定の下で(7)式が成立するためには、産出量の臨界値 x^* が存在する。すなわち

$$(8) \quad x^* = a_\beta / (b_\alpha^* - b_\beta) = a_\beta / [(a_\alpha / x_\alpha^* + b_\alpha) - b_\beta]$$

この臨界値は図12.2に見られるように $O\alpha'$ 線(その傾斜は b_α^* で、 α 型の到達可変=平均費用)に βS_β 線(その傾斜は b_β で、 β 型の直接的可変費用)が上から切る e 点に対応する生産量 x^* である。 e 点をわれわれの「新転換点」と呼ぼう。それは図12.1のBuckley=Cassonの転換点 E とは異なる。

図示からも明らかなように、 β 方法のMOSたる x_β^* が臨界値 x^* より大きいならば新転換点 e を越えるわけで、必ず(7)式を成立させる、つまり $b_\alpha^* > b_\beta$ となり、方法 β がsuperiorになる。さらに、 x_β^* が x_α^* よりも大きければ大きい程、つまり実現される規模経済の程度がより大きい程、よりsuperiorになるのである。

Buckley=Cassonのケースは $a_\alpha < a_\beta$ だが $b_\alpha > b_\beta$ であるとするものであった。その時の臨界値 x^* は x_α^* より小さいところに位置することになる。この場合には x_β^* は x^* より小さくてもよいが x_α^* よりは大きくなければならない、ということになる。(なおわれわれの図12.2は、 $B=C$ の転換点 E が存在しなくても(7)式が成立するケースを示している。つまり $B=C$ 基準は十分条件ではあるが必要条件ではないことを物語っているのである)。

ここで〈小島基準〉によって強調しておきたいことは、superiorな生産方法たらしめることに貢献する最も重要な要因は、より大きなMOSによって、いかにより大きな技術的規模経済を実現するかにかかっているということである。

12-4 内部化・MNC化の利益

これまでの議論を以下のように整理することができよう。われわれは次のよ

うな生産関数[ただし形式的なものでその正確な specification は今後の課題である]を念頭に置いている。

$$(7) \quad x = f[\bar{A}, \bar{A}, L, R]$$

ここで x は生産量、 $\bar{A}$ は有形無形の企業資産、 $\bar{A}$ は企業組織運営人員など、 L は直接的生産従業員、 R は物的中間財である。関数 f の形は、 $\bar{A}$ 以下の各投入要素の性能と、それらを組合わせて最大限の規模経済を実現できるようデザインし運営する生産技術と運営ノウハウに依存する。 f はかかる技術的關係によって predominantly に決定される。 f の形がわれわれの言う最小最適規模MOSの大きさ、規模経済の程度を決めるのである。

これに対し、各生産要素に価格を掛けて合計すると、コスト関数が求まる。

$$(8) \quad \text{総費用} = [p_1 \cdot \bar{A} + p_2 \cdot \bar{A}] + [p_3 \cdot \bar{L}(x) + p_4 \cdot \bar{R}(x)] = a + b \cdot x$$

(ただし $\bar{L}$, $\bar{R}$ は均衡値)

これがレディング学派の式(1)(2)に他ならない。いわば原価計算アプローチである。そしてかれらは専ら p_1 , p_2 , p_3 , p_4 に注目し、内部化・MNC化によって各価格を低めうることを、コストを節約しうることを強調する。かれらは背後にある生産関数 f の存在を忘れ、真の利益は f のいかに基づく規模経済の実現程度であることを無視してしまうのである。海外低廉労働の利用が、 L の投入を増し、機械 $\bar{A}$ の投入を減らすといった生産関数の選択は生ずるであろう。そうであっても実体的・技術的規模経済利益が生産関数 f のいかに依存することには違いはない。

以下、原価計算アプローチが、外部市場調達にくらべ内部調達によっていかに取り引きコストを節約できるかを強調していることを、いくつかの代表的ケースについて指摘してみる。と同時に、規模経済の実現こそ内部化の真正利益であると反論してみる。そして、内部化による規模経済実現に限界があることから外部市場や他企業との協調が必要になってくることを示してみたい。

〈社員雇用〉

企業が長期契約の下に社員(社長・重役から平社員、常勤工に至る)を傭い組織を作ることが、内部化の典型例であるとビジネス・アプローチは言う

[Williamson 1975]。この必要サービスを外部市場で毎日spotで調達する外部調達に比べ、産出物単位当たりコストは社員雇用の方が安くつくという。何となれば、市場調達では毎回相手を見つけ交渉し賃金などの契約をきめねばならないのに、社員雇用では1回だけの交渉・契約で足り、長期間つまり多量の生産についてサービスさせることができる。取引回数が少なく済むだけ、取引コストが節約できる、と言うのである。

社員の報酬率や給与システムは内部価格づけであって、外部市場で需給状況に応じて決まる賃金率、或いは限界生産性に応じて決まる賃金率とは異なる。或いは、外部市場では労働組合の影響により賃金率が高く、また職業別に格差がある（労働市場の不完全性）が、内部価格づけはそういうことにわずらわされない。このように内部化理論は指摘する。だが賃金の内部価格づけが外部価格よりも低くなるとは期待できない。内部価格を低くすれば、優秀な人材はその企業を去り他の企業に移っていくからである（海外生産では安い労働力を利用できることも、内部化利益の1つとされるが、それは後述の直接的可変費用の問題であって、ここでの問題とは区別されねばならない）。

取引コスト節約論者の言うこれらの理由は私には納得できない。spot雇用の取引コストが、ことに街に失業者があふれている状況の下では、たとえ毎日取決めるとしても、高くつくとは思われない。むしろ優秀な人材を社員雇用するためには多額のリクルート費を要しようし、長期契約には大きなリスクを伴う。支払う報酬率は、日傭や臨時雇用（パートタイマー）の方が安いのが普通である。長期に身分と報酬が保障されるのだから、「さぼる」といった moral hazard もおこる。社員雇用の方が産出物単位当たりコストを低めるのは、規模経済利益に基づくと見た方が正しい。一定数の人材を長期契約雇用するというのは固定投資である。それを僅かにしか活動させない間は平均費用が高くつくが、それは次第に遞減し、フルに活動させる状態において最低になる。これはまさに技術的規模経済利益である。この他に、社内訓練によって生産性が高まる。経験を積むほど learning by doing（習熟）効果も出てくる。会社への忠誠心とか、quality control や新事業開拓への意欲とかいったものも伴う。これらも一種の

規模経済利益である。

人材雇用のためのリクルート費とか、社内訓練費はサンクされる。だが社員給与は固定的運営費の一部をなすが経常的に必要なものでサンクされえない。そして最小最適規模に達した後は間接的可変費用となることに注意されたい。同じ二重性格をもつ運営費がいくつかあるが、それについても同様に考えてよい。

重要なのは、最小最適規模に合致するだけの優秀な人材を整え、それをいつもフルに（少なくとも損益分岐点以上の操業度を保つように）活動させることである。最小最適規模は企業の活動量と採用する生産関数 f のいかに依存する。わかり易い例では、大企業では運転手つき乗用車を使ってもよいが、小企業ではタクシーを利用した方が安あがりである。或は、内部化と市場調達の間形態たるハイヤー契約がよいかもしれない。同様なことは公認会計士、弁護士など専門職を社内雇用にするか、必要に応じて依頼するかといった選択にもあてはまる。

好況時を目度に社員雇用をすれば、不況時には必ず過剰になる。そこで景気変動へのクッションとしてパートタイマー雇用が一般化してきた [荒井1988]。大企業の生産の一部を下請けに回すとか、低賃金で部品生産を行うといったことも、同じ役割を果たす。また、企業経営はどうしても余剰人的資源をかかえこむことになり、それが新しい活動分野たる海外進出を推進する (Penrose 1959) という説も出されている。要するに、どの範囲まで、また何人、人的資源を内部化したほうが能率的かという点に巨大企業化・MNC化の限界があり、それは実現されうる規模経済のいかにによって決定されるのである。

〈生産技術の調達〉

生産技術（最近ではもっと広く情報informationについて）は企業内で開発した方が外部市場から調達するよりも安くつく、と取引コスト論者は言う。技術については市場が存在しない (market-missing) か不完全であり、相手をさがすことさえ困難である。技術の生み出す成果の評価は困難でありリスクである。したがって価格の決定も容易でなく、高い価格を押しつけられがちである。

要するに技術の市場調達は高い取引コストを要する。それよりは企業が、研究所を作って、内部で技術を開発したほうがよい、と主張する（企業内部での技術開発が安くつくかどうかについては明言していない）。

以上の取引コスト論者の言い分は私には納得できない。技術の外部調達が安くつくのは技術取引交渉の経費が高くつくからではない。技術の売手は、その技術を自ら使用した場合に得られる独占利潤と等しい額が入手できるように高い技術使用料（royalty）をチャージするからである。[伊藤ら1988, p. 225 注7]。他方、技術の自社開発が安価に行えるとは限らない。技術開発能力の備わっていない後発企業や開発途上国企業は高い使用料をはらっても、外部調達するよりしょうがなく、その方が安くつく。技術を早く入手しなければならないというタイミングの問題もある。いかに大企業であっても、基本技術は別として、必要なすべての補助技術まで自社開発することは、不可能でありかつ経済的でもない。

それにもかかわらず自社開発を有利とするのは、自社技術開発のもつ規模経済利益にある。自社の主要製品に関する基本技術・ノウハウまたはその種（seed）を有していなければならないが、これに優秀な科学者・技術者スタッフと研究施設が整えられれば、主要ラインについての新技術が次々に生み出される。技術開発の累積効果がある。また研究者の習熟（learning）効果が働く。これらの規模経済こそ、技術開発を内部化する利益の真の源泉である。他方、市場調達に頼ると、パテントにしばられて、次の製品を創造できないといった制約を受けることになるのである。

自社開発には限界があるので、組合を作って他企業と共同で行うのがよいのか、政府の指導・補助金が必要であるのか。技術は本来public goods（公共財）の性格をもつので、容易に他企業にまねられてしまう。そうすると開拓企業の得られるべき利潤は減少する。だから知的所有権（パテント制など）保護が必要であり、専有を許さないと技術開発は進まない。かかる技術の独占的使用（つまり内部化）は社会的便益の最大化に反する。これらいくつかの技術開発をめぐる問題がある[伊藤ら1988参照]が、ここでは省略する。

〈工場の規模経済〉

内部化論者は、上述の技術・情報、ブランドネーム、overhead人件費なども中間財 (intermediate goods) として取扱い、物的中間財と区別しない。しかし私は両者は区別したほうが良いと思う。けだし前者は個々の工場の、また企業全体の、固定的運営費＝間接的可変費であるのに、物的中間財は生産の直接的可変費にかかわるからである。

地下資源、農林産食料、原材料の海外直接投資生産について、現地の自然環境が、また半製中間財や部品の生産や、労働集約財や労働集約的生産工程について、現地の安い能率賃金が、直接的可変費 b の低廉化をもたらすのに大いに貢献することは明らかである。それについては後の第Ⅵ節で詳しく触れる。だが最も重要なことは、自然環境や労働事情に適応していかなる生産関数をセットし、どれほどの最適規模生産をし、いかに大きな規模経済を実現するかである。

垂直統合されたMNCでは、前の段階で生産された物的中間財を次の工程へ安い内部価格で投入でき、それだけ後者の直接的可変費用を安くする。安全かつ確実に入手できるメリットも評価されねばならない。だがそのためには、各段階の工場（鉱山やプランテーションを含め工場と呼ぶ）の最適生産規模が一定の比例性をもたねばならない。この比例性が各工場の最小最適規模を達成させないような中間財については、外部調達の方が有利になるし、比例性を超過するような工場の生産物は外部市場へ販売せねばならなくなる。

もう1つ、内部開発した技術やブランドネームはゼロの内部価格で使えとか、overhead 人件費など¹⁰⁾、間接的可変費 (a/x^*) が安くなるという内部化論者の指摘する利益がある。だがここでも組織運営の技術的規模経済のいかなが、内部化・MNC化利益の真正な源泉であることを想起されたい。

〈企業の規模経済〉

先にあげた垂直統合による物的中間財の低廉調達と、組織運営の間接的可変費の逓減との2つは、工場の規模経済とは区別されるべき、「企業の規模経済」の問題に属する。この他に、内部化・MNC化の利益としていくつかのものが、雑然と指摘されている。

第1に、企業の創設や拡大のための資金調達費が低廉になることが強調されている[Aliber 1970]。内部留保金を動員する場合にはもちろんそうなる。だがここで比較されているのは、等しく外部資金を調達するのに、MNC化したA企業の方がそうでない小企業Bより有利になるというのである。これは全企業資産Aの調達費ということではなく、利子率が安いことなどにより、固定的運営費 $\bar{d}=p_2\bar{A}$ が安くなるということである。それが内部化・MNC化の故にもたらされる利益であるかどうかは疑わしい。けだし低利起債・融資の利点が得られるのは、その企業の業績、名声、信用が高いからであって、必ずしも内部化・MNC化の結果ではない。

第2に、企業内振替価格操作によって、またtax-havenの利用によって、税金の軽減、ないし回避がはかれると言う。また為替操作や国際的財テクによって余裕資産運営の利益が挙げられるという。だがこれらは内部化・MNC化によってのみ生み出される固有の利益だとは言えない。

第3に、海外生産に進出すれば、輸送費の節約、関税その他貿易障害の回避がはかれると言う。これらは輸出販売に余分にかかる平均費用を節約させる。だがこれが海外生産進出の本当の動機になるかどうかは、第VI節で詳細に検討するように、問題が残っている。

第4に、石油企業がタンカー部門を、製造企業が商事部門を、さらに国際金融部門をも自社内に持つことが、MNCの利点だとされる。だがそれが本当に有利なことであるかどうかは、次の外部経済利益との比較で判断されねばならない。けだしそれは専門の海運会社、総合商社、銀行に任せたほうが、より大きな規模経済利益を実現し、それが当該企業への有利な外部経済効果をもたらすはずであるからである¹¹⁾。

〈外部経済 external economies〉

以上は企業の内部化によって、平均費用が逡減するという、企業の内部経済の問題であった。だが経済学にはもう1つ外部経済なる概念がある。1つの産業にとっては内部的であるが、その産業に属する各企業にとっては外部的な規模経済(逡減費用の実現)ということである。〈産業内規模経済〉と呼んでもよ

い。

たとえば、自動車への需要が拡大するにつれ、A, B, C, …といった複数のアSEMBラーが、最小最適規模の経営を行えるようになったとしよう。産業全体の需要＝生産規模が拡大したので、それに適応するより能率的な生産技術が開発される。特定企業Aが開発した場合には、公共財的性格をもつので、他の企業B, C, …に伝播される。諸企業が共同で新技術を開発したとしてもよい。また産業全体として技術者・熟練工が多数要るようになるので、専門の工科大学が作られ、訓練をしてくれる、といったことを想定してもよい。

かかる外部経済効果は各企業に一律に働くので、各企業の相対的競争力を変化させない。ために完全競争と両立する独占的競争（後述）とかcontestable marketが成立しうることになる。

もう1つ例を挙げておこう。自動車市場の拡大につれ、部品への需要＝生産量も増大する。従来は或部品（電装品とせよ）の生産量が最小最適規模に達しなかったものが、今や独立の部品メーカーにとって引合うものになり、従来よりも安い価格でA, B, C, …のアSEMBラーに供給できるようになる。アSEMBラーにとっては外部的な、金銭的外部経済（pecuniary externalities）が発生するのである。

外部経済なる概念をもう少し拡張・適用してみよう。たとえば鉄鋼企業が最新の最適規模を達成し、良質品を低価格で供給してくれれば、鉄鋼は「産業のコメ」であるので、自動車をはじめ鉄鋼使用産業は金銭的外部経済を享受できる（新しい産業のコメと言われる半導体についても同様である）。〈産業間規模経済〉である。幼稚産業保護論のねらいはこの点にあったと言ってよい。

金融機関、商社など流通機構、運輸・通信・情報などのサービス部門（かりにbusiness infrastructureと呼びたい）が完備し、敏速で廉価なサービスを提供してくれることも、生産企業にとって有利な外部経済効果をもたらす。

たとえば、自動車アSEMBラーにとって、関連部品メーカーをはじめbusiness infrastructureも近隣に集中してくると、多くの外部経済利益がもたらされる。〈集積の利益〉であり、〈地域の規模経済〉である。

自動車アセンブラーは上述の諸外部経済効果を活用したほうが有利である場合が多い。(鉄鋼生産まで内部化するのは引合わないであろう。)海外生産へ進出する場合、これら外部経済を享受できなくなる場合が多いことが1つの問題である。

さらに〈国家的外部経済〉と称すべきものがある。安定した政治体制、賢明な政府の政策(税制、為替レート、貿易・投資政策を含め)、高い教育・研究の水準、完備した公共施設などが外部経済効果を生み出す。国際間でこの国家的外部経済が異なる以上、borderlessにはなりえない。また比較生産費という国際分業の基本的考え方を忘却して、絶対比較に専念することは許されない。

最後に〈国際的外部経済〉を生み出すものとして、安全保障、援助、国際通貨体制、国際通商体制などの国際的公共財の構築が問題に上がっている。

12-5 独占と競争

企業の内部化・MNC化とは、優れた経営資源と組織を創設し逡減費用を実現することであると表現してよい。この費用逡減過程では独占的行動を採るのが企業に採って最も有利である。それ故内部化論は独占的行動の正当化論であるということになる。だが社会的便益(benefits)を最大化するには、独占利潤をはき出し完全競争的に行動することが要請される。逡減費用(規模経済)を実現するのはMNCの貢献であるが、独占的行動を採るのはMNCの罪である、という問題に到達するのである。

〈独占的行動〉

図12.3において、 AA' は逡減平均費用曲線、 mm^* は直接的可変費用曲線、 SA' は直接的可変費用に間接的可変費用を加えた到達可変費用である(すべて図12.2(ii)から移画したもの)。これに、この企業に向かっている需要を DD_1 線、その限界収入を MR_1 線として、追加した。

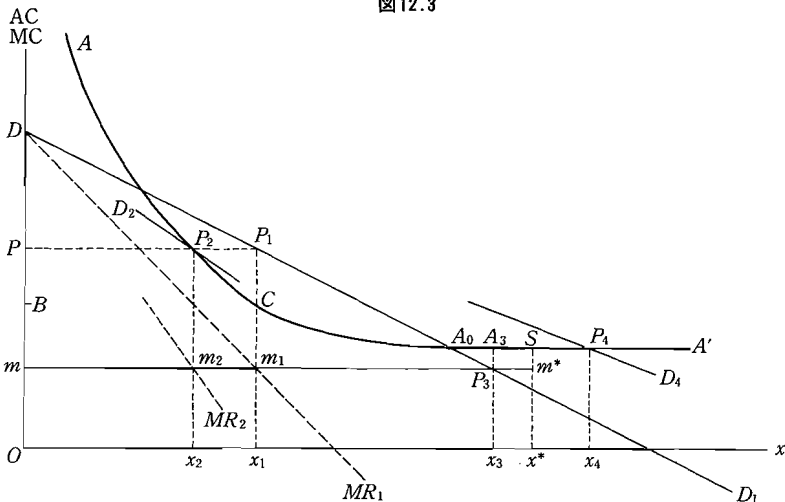
この企業は、限界収入=限界費用(費用逡減過程では直接的可変費用)になる m_1 点での生産量 x_1 を選び、 $P=P_1$ なる価格で販売することを最も有利とする。

独占利潤が最大になるからである。

三角形 Dmm_1 の面積は、独占利潤 (quasi rent) である。それは矩形 Pmm_1P_1 の面積と等しい。独占利潤は、固定投資費用 (a) が全部サunkされたとした時、したがって、総直接的可変費用 (mOx_1m_1 の面積) だけがコストとして計上されるとした時の余剰収益である。だがわれわれが明らかにしたように、サunkされない固定的運営費 ($\bar{a}$) が要る。それは矩形 Bmm_1C の面積である。かくて x_1 量生産の時の平均費用は C 点となる。平均費用と価格との差たる純利潤は P_1C (その総額は矩形 $PBCP_1$ の面積) となるのである。

結局、限界費用＝限界収入になる量に生産・販売量を限ることによって、独占利潤を最大にすることができる。

図12.3



ここで、独占利潤の総額(三角形 Dmm_1 の面積)は mm_1 線の高さつまり直接的可変費用 (b) が低いほど大きくなることに注目されたい。それ故に内部化・MNC化によって b が低くなることを、前節でみたように、内部化論者は強調するのである。つまり、内部化・MNC化とは、独占利潤最大化を目指す行動なのである。Rugman が MNC は economic animal だと言ったこと (第II節) が想起される。

また独占利潤最大化の観点から見れば、市況が悪化し（或は円高化し）た場合、独占企業は、直接的可変費用(b)をカバーするだけの安い価格で販売し、マーケット・シェアを維持する方が、たとえ純利益は負になっても、有利だと言うことになるのである。

〈独占的競争 monopolistic competition〉

問題にしているA企業において正の純利潤が得られていることがわかると、B, C, …などの競争企業がこの市場に参入してくる。B企業がA企業と同じカテゴリーの商品だがデザインなど若干異なる差別化製品 (differentiated products) を登場させるとしよう。新規の財が市場に登場すると既存の財に対する需要は減少する。こうして、A企業が直面する需要曲線は、従来の D_1 から D_2 に、左方ヘシフトしたとしよう。それにつれ限界収入曲線は MR_2 に変わる。

そこでA企業は、限界費用＝限界収入となる m_2 点の生産量 x_2 に減産する（操業度をおとす）。独占利潤は三角形 Dmm_2 の面積で、最大になる。つまり生産・販売量を制限し、独占利潤を最大化するという点では独占的行動を採っている。だが P_2 点で価格＝平均費用となっているから¹²⁾、純利潤はゼロになる。これは完全競争と同じ結果である。つまり独占的行動ではあるが完全競争と両立しうる。それ故に独占的競争 [Chamberlain 1933] とか contestable market [Helpman and Krugman 1985] と呼ばれるのである。他企業の市場参入、或いはそのおそれがあれば、つまり市場競争の圧力があれば、費用逓減下でも完全競争的価格づけが成立する。このことを銘記しておいてほしい¹³⁾。

〈社会的便益の最大化〉

図12.3において、三角形 DmP_3 の面積が消費者余剰 (consumer's surplus) である。これを社会的便益と呼ぼう。価格が限界費用 (Om の高さ) と等しく決められ、 x_3 という大きな量が生産・販売される時に、社会的便益は最大になる。独占利潤＝0のところまで生産・販売させるのである。これを「限界費用価格 (marginal cost pricing) の原理」と言う [今井ら1971, pp. 150-156]。電力、ガス、水道など public utility についてはそのことがとくに要望される。

企業としては A_0 点（これを独立採算点と呼ぶ）において、価格＝平均費用で

あり、純利潤＝0となる。それ以上に生産量を増し、平均費用を下回る限界費用で販売することは、 $A_3P_3 \times mP_3$ なる面積に相当する損失をこうむることになる。したがってこの損失分を政府の補助金でカバーすべきであるという議論になる。損失があるにもかかわらず企業が敢えて限界費用価格づけをするとすれば、それはマーケット・シェア確保のためである。さらに、上では消費者余剰だけを社会的便益としたが、企業のこうむる損失（＝補助金）は負の社会的便益だとすれば、差引き計算した純社会的便益は、 A_0 点における方が最大であり、補助金を出した場合には、それは三角形 $A_0P_3A_3$ の面積だけ小さくなる。

＜完全競争＞

企業にとって最も有利な独占利潤にこだわらない限り、企業の直面する需要が十分に大きくて（図12.3の D_4 線のように）、規模経済をすべて実現できる最小最適規模 x^* を超える程の生産量に達し、到達可変（限界）費用＝平均費用曲線（図示の SA' 線）上で需要曲線が交わる（ P_4 点のとき）ことである。これが完全競争状態である。

規模経済を最大限実現し、平均費用を最小化したことから、社会的便益の最大化に貢献できる。企業としては、利潤はゼロになるが¹⁴⁾、マーケット・シェアは大きくなる。市場競争の圧力によってこの点に到達するわけで、補助金などのインセンティブは必要とされない。

＜内部化・MNC化の功罪＞

リスクな巨額の創設固定投資を行い、規模経済を実現し、低い価格で大量に供給し、もって社会的便益を高めることこそ、内部化・MNC化の貢献である。それはわれわれの規模経済基準から導ける結論である。

だが、直接的可変費用（ b ）のみに注目し、それを内部価格づけによって小さくしうことを強調する内部化理論、就中 Rugman 基準によると、独占利潤最大化をねらう独占的行動（完全所有の子会社方式による企業資産の排他的・独占的使用を含め）は正当化される。MNCの罪として非難される原因である。

Buckley (1987, p. 24) は次のように言う。

多国籍企業が（ハイテク）財やサービスの産出量を制限して独占利潤を

最大化するならば、またその垂直的統合が参入への障壁として使われるならば、社会的ウェルフェアの損失が生ずる。さらに多国籍企業は、国際的独占利潤を吸い上げるのに、カルテルを上回るもっと有効なメカニズムを備えているので、社会的効率を低下させることになる。すなわち多国籍企業は結託合意を内部化することにより、結託の遂行をより効果的にすることができる。

独占が完全競争かということは、企業数が少ないか多数か、大企業か小企業か、ということとは別である。可変（限界）費用に基いて独占利潤最大化をねらう価格づけをするか、そうでないかの違いである。いわゆる「独占禁止法」で企業規模の大きさが問題とされる [Williamson 1975]。われわれの基準からすれば、社会的便益最大化に貢献する最小最適規模ならば、たとえその企業が当該産業の唯一の生産者となとしても、ゆるされるべきだと言うことになる。

以上のようなMNCの功罪はミクロ的企业行動についてである。もっとマクロの観点からの功罪が、別に検討されねばならない。

〈需要の確保〉

最小最適規模MOSは技術的条件に依存して決まるのであるが、需要が大きいほどより効率的な、より大きいMOSを選べる。巨額の創設固定投資を必要とし、しかも成功するかどうかきわめてリスクな企画（project）を開始するには、その企業にとって需要（市場）を確保することが優先要件となる。

政府の保護・介入は、必要最低量の需要を特定企業に保障するのが一番有効である。関税や輸入数量制限（quota）による保護は、輸入を阻止し、国内の費用遞減産業に十分な需要量を保障できるときに有効である。日本の鉄鋼生産の開始（1901年）に当っては政府の買上量保障（軍艦その他武器の生産のため）が最大のインセンティブになった。1960年代にオーストラリアの鉄鉱山や炭鉱が開発されたについては、日本の鉄鋼メーカーが共同で、長期購買契約によって引取量を保障したことが貢献した。通産省が、高炉や化学プラントの設置につき、数社が同じ年に一挙にセットするのではなく、1つ1つがMOSを達成できるよう需要の伸びを考慮して時間的間隔をおいて順次セットするよう指導した

のは、有効な政策であった。

企業自体も需要を確保するための方策を講じている。他企業と違った差別化製品を生み出すこと、パテント、ブランドネーム、宣伝などもそういう目的のためのものであるといえる。

市場拡大の重要な方策が輸出への進出である。図12.3において国内市場向けだけでは企業の直面する需要曲線が D_2 であり、純利潤はゼロであった。輸出市場が開拓できると、国内需要と海外需要を合計した需要曲線は D_1 に拡大する。そうすると平均費用は低下し競争力は強化される。大きな独占利潤が獲得できる。戦後日本の工業品の生産と輸出はこういうプロセスを経た。輸出市場開拓を契機に、より大量生産の、より優れた生産方法に転ずることもできた。外国市場で競争できる程のMOSを保障する大きな国内市場の存在がベースになる[Linder 1961]。だが内外需要がいっそう拡大されて、 D_4 曲線のごときになり、企業間の競争が激しくなると、完全競争の生産販売を P_4 点で行うことが、この企業にとっても最善の状態になるのである。

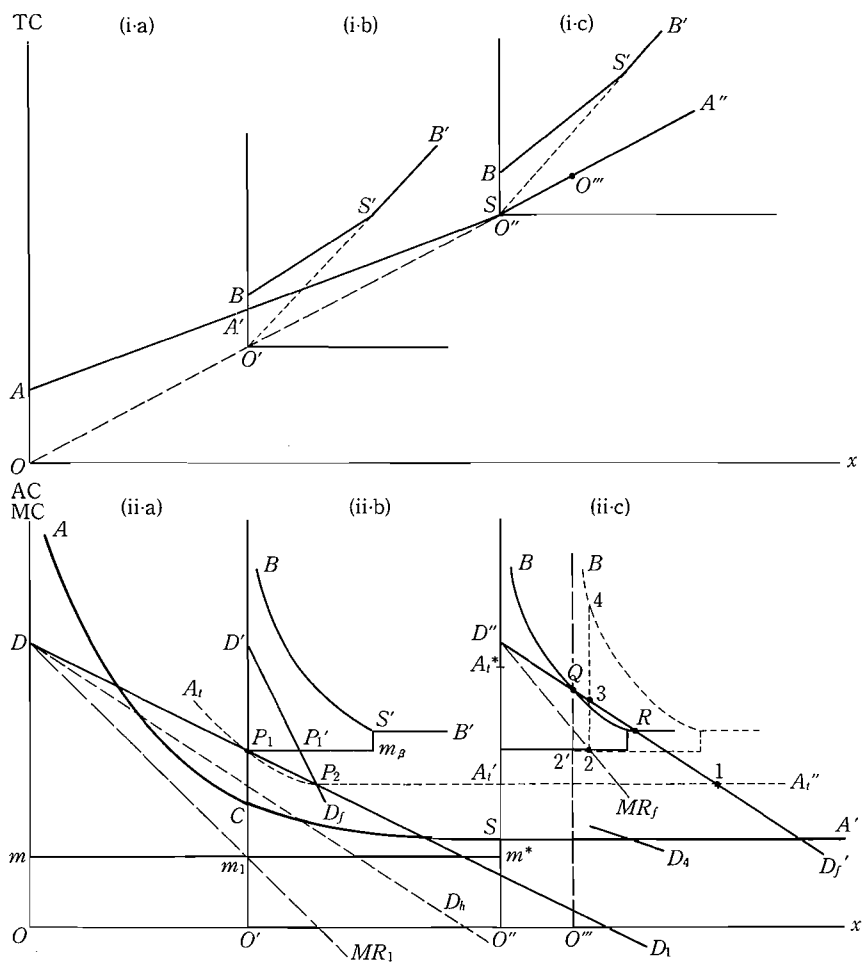
12-6 貿易と海外生産

Vernon (1966) のプロダクト・サイクル論に沿い、輸出から海外直接投資生産に移る選択を明らかにすることがBuckley=Casson (1981) の、またわれわれにとっての最大関心事である。これらは図12.1を用いて、転換点 E までは輸出が有利であるが、その点を超えると海外生産の方が低コスト供給になると結論する(かれらはもう1つLicensingとの比較をも行っているが、ここでは省く)。かれらの説明は不正確であり誤った結論に達している。われわれの最小最適規模付きサンクコスト・モデルによって、正確な分析を試みたい。

〈先進国での海外生産はinferior〉

図12.4上半分を見よう。 OA なる創設固定投資を基に通減費用生産を行うとき、 S 点で最小最適規模に達するとすると、 S 点でキंकする $OASA'$ が本国生産の総費用曲線である。これは国内向けと輸出向けとを含む。本国生産が相当大

図12.4



量になり平均費用がかなり逓減した段階（図示の O' 点）で、なんらかの契機（たとえば相手国の輸入規制）で海外生産に踏み切るわけである。パネル（i・b）のように、 O' 点以後の本国生産量増加分についての総費用は $O'A'SA''$ 曲線となる。固定投資費用が OA から $O'A'$ に減少しているが、この差額だけこの段階までにサンクされたからである。

これに対し、 O' 点で海外生産を開始すると、 $O'B$ なる創設固定投資が要り、 S' 点で最小最適規模に達するとすると、海外生産の総費用曲線は $O'BS'B'$ となる。Buckley=Cassonの図12.1は、この海外生産総費用曲線をパネル（i・a）に画いていることになる。それは正しくない。

図12.4下半分は先の図12.3と全く同じものであるが、後者に海外生産が追加されている。本国生産が費用逓減継続中の O' に達したとき海外生産を開始する。海外生産の平均費用は $BS'B'$ 曲線、直接的可変費用は P_1m_p 線の高さ、到達平均（＝限界）費用は $S'B'$ 線の高さである。 $D'D_f$ 線は当該市場のこの企業への海外需要曲線であるが、それは総需要曲線 DD_1 から本国の国内需要曲線 DD_h を差し引いたものである。

海外で輸入には $t\%$ の運送費・関税等の余分の費用がかかるとすると、 AA' 曲線に $t\%$ を上乗せした $A_1A'_1$ 曲線が、本国生産の対外供給費用を示すことになる。従って O' 点では、本国生産の独占利潤は正、しかし純利潤はゼロ（図12.3の独占的競争均衡と同じ状況）になる。運送費・貿易障害が存在するが故にかかる状況に陥るので、それを回避すべく、海外生産に進出するものとしよう。

だが海外生産は有利ではない。輸入需要曲線 $D'D_f$ をはるかに上回るところに海外生産の平均費用 $BS'B'$ 曲線が来るからである。かかる状況においては、海外生産に踏み切るのではなく、輸出を前よりも低い価格で増加した方が得策である。たとえば、関税等を含む対外供給費用 $A_1A'_1$ 曲線が輸入需要 $D'D_f$ 曲線と交わる P_2 点が見いだせる。本国生産の平均費用は逓減費用下にあるから、輸出を増し生産を拡大するほど、低下するからである。こうして運送費・関税のハンディキャップは乗り越えられる。

以上のように、海外生産の総費用（あるいは平均費用）曲線は本国生産のそ

れを全長にわたって上回っている。海外生産は明らかに inferior な生産方法である (Buckley=Casson の期待とは逆に)。日本の自動車企業が米国 (先進高所得国) へアセンブリー工場を進出させるといったケースを念頭においているのだが、その理由は4つある。

- (1) パネル (i・b) で、 $A'S$ 線の傾斜よりも BS' 線の方が急である。つまり直接的可変費用 (b) は海外生産の方が高くつく。(i) 能率とくらべた賃金 (efficiency wage) は米国の方が明らかに高い。労働組合の圧力もある。(ii) 物的中間財のうち本国や第3国子会社から供給される内部調達分は、現地での外部調達より安くなる (内部価格づけ)。だからきびしい現地調達率 (local content) の要求が問題になるわけである。だがこの内部価格づけの利点は、本国生産にも海外生産にも等しく影響する。むしろ米国生産の場合には、かかる物的中間財の米国への輸送費と関税分だけ余計の費用がかかる。(iii) 物的中間財の外部調達費は、米国での現地調達費の方が安くつくものも若干あるかもしれない (例えば醤油工場への大豆の現地調達) が、大体において本国 (日本) の生産の場合より割高につく。とくに日本での部品の外部調達は、関連産業が整っており、地域的に集積しているといった外部経済効果によって割安である。米国生産ではこの地域的規模経済を失うことになる。またそれ故に、関連部品企業の対米進出が要請されているのである。(iv) 1985年以来の大幅な円高・ドル安化により、これら直接的人件費と現地調達物的中間財費とがかなり安くなったことは事実である。だが多くの対米直接投資が決断された時点で、米国生産の直接的可変費用が日本でのそれより安かったとは到底考えられない。逆に現在でも開発途上国での直接的可変費が、ことに労働集約的生産において、日本よりも、いわずや米国よりも、割安であることは明らかである。
- (2) 固定投資費用は O' の生産量では、本国生産は $O'A'$ で、海外生産の $O'B$ より少ないとした。本国生産については固定投資費用はかなりサンクされているからである——Buckley=Casson の図12.1もそうしている。内部化論者は資金調達費が安くつくことを強調するが、米国が高金利で日本の金利

が先進国中で最低であると言う現状では妥当しない。すぐ後に述べるように、 $O'B$ が小さいことは小規模な最小最適規模の海外生産方法しか選べないということになりがちである。たとえ $O'B$ が $O'A'$ より小さくても、 BS' 線の傾斜が $A'S$ 線より急である(上述)ならば、前者は下から後者を切ることになる。これは1つの興味あるケースである。海外生産販売が小量であるならば、本国で生産し輸出するよりも安くつくと言うケースである。それ故、日本の対米欧直接投資進出はそういう差別化製品(YKKのジッパー、資生堂の化粧品など)が多かったのかもしれない。

原価計算上は、有形無形の企業資産の運営費が到達間接的可変費用となる。米国生産進出で、資金の低利調達(それは今はありえない)、安い借地料、光熱費など若干の利点があるかもしれないが、マネジャー(日本からの派遣も含め)などoverhead人件費は高くつく。

- (3) 上述(1)と(2)の合計は到達平均費用(つまり $b^* = a/x^* + b$)をして、海外生産の方が本国生産よりも高くすることを示している。これらは、為替レートその他の要因を与えられたものとして、両生産コストの絶対比較を行っているのである。だがこの他に次のような比較を考慮に入れねばならない。つまり当該企業A(トヨタとせよ)は、日本の競争企業(ホンダなどBとせよ)ならびに現地のビッグスリー(C企業とせよ)と競争しているわけであるが、それらと比べて格別の優位を企業Aがもてるかどうかが問題である。企業Aにとって、上述のように、海外生産の方が本国生産よりも、1つ2つの利点をもつかもしれない—例えば運送費・関税の回避、安い地代など。だがこれらの利点は、日本の競争企業Bにも等しく均霑されるし、米国企業Cは進出企業以上に十分に活用している。つまり絶対比較で見出された海外生産の利点は内外の他企業との比較では格別の優位をもたらさないのである。

- (4) 決定的な要因は、海外生産は本国生産にくらべ最小最適規模の縮小(scaling down)を伴わざるをえないことである。図示では、本国生産のMOSはOSの水平距離なのに海外生産のそれは $O'S'$ の水平距離にすぎない。小

さいMOSでも、ロボット化するといった方法で、大きな規模経済利益が得られるようにデザインすることはできるかもしれない。その際は固定投資費用が高くなる。工場の規模は、年産20万台というように、同一にセットしたとしても、本国生産のもつ企業の規模経済(トヨタの本国生産は500万台)、さらに地域の規模経済といったものは、海外生産ではうしなわれる。

要するに、本国生産の国際競争力が強く、輸出拡大が続いている状況において、scaling downせざるをえない海外生産を始めることは、採算に合うことではない。まさに比較生産費の支持する方向とは相反する「逆貿易志向的DFI」に陥る。逆貿易志向的とは、日本の輸出がDFI生産にとって代われ減少することを指すだけではない。より安い本国生産からより高い海外生産へ生産地を移すこと、したがってより能率的な生産方法からinferiorなそれへと転じ、資源のミス・アロケーションとその浪費を来すことを意味する。かかる海外生産は価格を引き上げ消費者のウェルフェアの低下をもたらさずにおかない。

海外生産プラントをしてinferiorな生産方法でないものにし、競争力をもたせる唯一の方策は、そのプラントでの生産車種を本国のとは違う特定のものに限り、その限られた車種の生産では十分な規模経済を達成する程度のMOSにすることである。ホンダがおこなっているようであるが、本国生産と海外生産とにおいて違った車種をそれぞれ十分なMOSで生産するよう特化させることである。このことから私の言う、逡巡費用下の「合意的国際分業」という問題に連なっていくのである。[小島1988]。

〈貿易障害と独占的行動〉

inferiorな生産方法を進出させることになる海外生産は、企業の立場からみて採算に合わないことであるばかりでなく、われわれのマクロ経済学的接近からみても勧められないことである。にもかかわらず、この種のDFIが先進国間でさかんに行われているのは何故であろうか。それを正当化するなんらかの理由があるのであるのか。

図12.4のパネル (i・c) と (ii・c) に、本国生産がそのMOSに O'' で到達した

時点で、海外生産が開始されるという状況を画いておいた。 O'' 点では本国生産は創設固定費用のうちサンクできるもの（創業資産費）はサンクされつくし、最小平均（＝限界）費用に到達しており、それ以上逡減しない状況にある。（先の図12.3におけると同様に）外国需要が D_f' 曲線（その限界収入曲線が MR_f ）に増大したものと仮定している。 $t\%$ の関税率（輸送費も含む）の下では、当該企業は $A_f' \sim 1$ の量を輸出していたわけである。海外生産のコストカーブはこれまでと同じである。完全競争的に行動しうるかかると O'' 以降の状況においても、前と同じく、海外生産は引き合うものではない。

ここで先ず、関税率が禁止的水準に高められ、関税（並びに輸送費）込みの輸出供給価格は A_f^* となり、それは外国での支配的価格を上回るとしよう。（日本の）当該企業は輸出をあきらめ、海外生産に踏み切らざるをえない。その平均費用は B カーブであるので、外国需要曲線 D_f' と Q 点と R 点で交わる。 Q 点では独占利潤は正だが、純利潤はゼロになる。 R 点ではコンスタントな $AC=MC=$ 価格となり、完全競争的に行動することになる。つまり海外生産の（＝平均費用）曲線が関税障壁の範囲内にくるならば、企業として引き合うことになるし、それによってマーケットシェアを維持・拡大できるのである。ただしこの海外生産による供給量は関税引き上げ前の輸出量（ $A_f' \sim 1$ ）に比べれば小さくなるし、価格は引き上げられていることに注意しなければならない¹⁵⁾。これがtariff-induced DFIである。

第2に、日本の対米自動車輸出自主規制VER（1981年より実施）に基づき、この企業の輸出量が $O''O'''$ に限られたとしよう。関税率は前と同じ低い率であるとすると。この企業は O''' 点において海外生産を開始せざるをえない。このコストカーブは前と同じ点線の B カーブであるとしよう。それは外国需要曲線 D_f' と交わらないから、引き合わない。だがこの企業はなお次の独占的行動をとることが可能である。限界収入 MR_f 曲線が直接的可変費用と点2で一致するので、海外生産を $2' \sim 2$ の量に限る。そして点3の価格で販売すれば独占利潤が得られる。ただし海外生産の平均費用は点4であるから、純利潤は負（損失）になる。この際も、当該企業の供給量はVER割当量（ $O''O'''$ ）と、海外生産量

(2'~2)の合計であり、それは最初の輸出量($A_i \sim 1$)より小さくなり、価格も高くなる。これがVER-induced DFIである。

かくして、海外生産は、たとえそれがinferiorな生産方法の移転であっても、関税障壁を逆用できるし、独占利潤を稼ぐことも可能にする。だからこの種のDFIが外国市場を先取り(pre-empt)するために敢行されるのである。

だがこの種のDFIは高関税ないしVERにより、また米国の競争企業並びに日本の他の企業の協調、つまり暗黙の結託により、現地販売価格が高くつり上げられる場合においてのみ、引き合うようになる。対米自動車輸出自主規制の場合には実際にそうなった¹⁹⁾。そしてそれは、アメリカの消費者をして前より小量のをより高い価格で買わしめるという社会的便益減少の犠牲を強いることになったのである。

通常見逃されているが、本国生産へのはね返り効果も考慮に入れねばならない。つまり輸出の停止ないし減少は本国生産量を縮小させ、それだけ規模経済利益を失わせ、平均費用と価格を高めるという効果をもたらすのである。

結局、これらすべての望ましくない効果は、海外生産がinferiorな(superiorでなく)生産方法の移転となる場合に生ずることに注意しなければならない。たとえそれが企業の独占的行動にとってはなお必要であり利益のあることのように見えるにしても、好ましくないことなのである。

〈順貿易志向的DFI〉

それでは順貿易志向的(pro-trade oriented)DFIはいかなる状況において発生するのか。国内(自国)生産が比較劣位に陥り、それを低廉な海外生産に置き代えるときに生ずる。Buckley=Cassonの図12.1によってうまく説明できる。このことは1つの皮肉である。輸出よりもDFI進出が有利であることを示そうとしたかれらの図が、実はDFI進出は国内生産より(輸出よりではなく)有利であり、海外生産拠点から輸入した方がベターであることを物語るからである。

より正確なわれわれの図12.2において、生産方法 α が国内生産、方法 β が海外生産であるとしよう。転換点 e に至るまでは、方法 α の方が平均費用が安い。生

産＝需要量がこの範囲にとどまる時には国内生産の方が能率的である。ところが需要量が転換点を上回る程に増大すると、海外生産の平均費用の方が安くなる。国内生産をやめ、海外生産拠点から輸入する（或いは一部そこから第3国へ輸出する、また現地販売もする）方が有利になるのである。

国内生産より海外生産の方が有利になる基準、つまり直接的可変費用が $b_a > b_b$ になることは容易に説明できる。地下資源開発の場合には良質の炭鉱の存在が、プランテーションの場合には適した気候・地味が決定的な有利条件になる。労働集約的製造工業の場合には、能率賃金率の安い豊富な労働力のアベイラビリティが決定的要因となる。これらが b_b を b_a より小さくする。他方、日本の労働集約財国内生産は、労働力不足と賃金高騰のため比較劣位に陥った。これは図12.2 (i) の αS_a をより急なものとし (b_a を高め)、転換点 e の到来を早めたわけである。

最小最適規模 x^* が十分に大きくなるべし、という小島基準は、海外での鉱山やプランテーションの開発について満たされることは自明である。対開発途上国製造業DFIの場合はやや複雑である。先ず、国内(日本)と同じ程度の機械設備を海外でセットしても、労働を2交替或いは3交替で稼働させれば、(より労働集約的生産方法に移れば)、最適規模 x^* は大きくなる。これに安い能率賃金の利点が加わるから労働集約財の平均費用は海外生産の方が低廉になる。次に、紡績は10万錠といった最小最適規模を必要とするのに、織布やアパレルはごく小規模生産でもよい。それ故、後者の海外生産から着手され、紡績の進出は最後になる。自動車関連の海外進出についても同様である。小規模投資で足りる簡単な部品の海外生産からスタートするが、本格的アSEMBリ工場の進出は容易でないのである。

以上のように、国内生産が比較劣位化し割高になったものを海外生産に移し、輸入してくるというのが、私の言う順貿易志向的DFIに他ならない。それは貿易を比較生産費の支持する方向に拡大するし、投資国・ホスト国双方のマクロ的経済効率の向上に貢献する。しかも企業の利益とも合致するのである。

12-7 結 語

かくのごとく DFI が順貿易志向的であるかそれとも逆貿易志向的であるかを識別することは重要である。その区別をせずに、あらゆる海外直接投資と、それを使う内部化・MNC化は、すべて正しいと正当化するレディング学派の展開は、重大な反省をせまられてしかるべきである。内部価格づけによる低い可変費用の実現というかれらの基準は、内部化・MNC化の利益の本当の源泉ではない。真正な源泉は最適な規模経済を実現することにある。そうできない場合に、外部市場や他の企業との協調が必要となる。これが本章を通ずる結論である。

注

* ICU大学院の金田充弘、中野桂両君との討論に負うところが多い。また神戸外国語大学の中島潤教授からいくつかのコメントを頂いた。感謝したい。

1) 内部化理論に関する日本での優れた研究として次のものが挙げられる。原正行 1973, 1978, 1982; 中島潤 1983, 1989; 大石芳裕 1986; 板木雅彦 1986; 洞口治夫 1989; 藤沢武史 1989; 長谷川信次 1989; 鈴木典比古 1989。

2) 私は Dunning の折衷理論に対し何回かコメントしている。小島 1981a, pp. 417-424; Kojima 1982, pp. 11-14——これに対し Buckley 1983 のコメントがある。

3) たとえば [Porter, 訳 1989, p. 47] は次のように言う。

「活動の行われる場所は、グローバル企業の優位が生まれる源泉である。だから比較優位が存在する場所に活動を移して、比較優位を企業の本国すなわち株主の国から分離する。そこで、この章で説明した理論は、伝統的な比較優位説よりも内容が豊かなのである。というのは、私の理論はふつう比較優位説で論じられる生産活動だけでなく、R & D, 受注処理, 広告制作といった価値連鎖内の活動にまで及ぶからである。」

これは諸コストの絶対比較に立脚しているもので、国際貿易論での比較生産費(優位)考察とは全く無縁である。Dunning らも同様な無理解に陥っていることを、注意しておきたい。

4) Rugman をめぐって次の論争が展開された。Rugman 1980a; Parry 1985; Rugman 1985; Hennart 1986。

5) 次の9つの taxonomic cases が検討できよう。 $a_1 < a_2$ のとき、 $b_1 > b_2$ か $b_1 < b_2$ である2ケース。 $a_1 > a_2$ のとき、 $b_1 > b_2$ か $b_1 < b_2$ である2ケース。 $a_1 = a_2$ のとき、 $b_1 > b_2$ か $b_1 < b_2$ である2ケース。 $b_1 = b_2$ のとき、 $a_1 > a_2$ か $a_1 < a_2$ である2ケース。ならびに $a_1 = a_2$ かつ $b_1 = b_2$ なる1ケース。

6) 事例はしばしば誤解のもとになるのであるが、敢えてわかり易い例を示してみよう。新車は中古車よりも購入費(a)が高くつくが、故障が少なく維持費(b)は安くつく。たまにしか(毎日1時間しか)使わないならば、走行距離当たり費用は、中古車のほうが購入費が安いことがひびいて、安くつき、逆に新車の方がより高くつく。だが新車をフルに(毎日6時間というように)使うと維持費が安くつくことがひびいて、走行距離当たり費用は新車の方が安くなる。さらに、購入費はパトロンが出してくれ(サunkされ)るなら、維持費(b)の安い方を選べばよい——以上、 $B =$

CないしRugman基準。

これに対し次のように言える。中古車は故障が起き易いので毎日1時間しか使えないし、スピードが出ないので、町の中の通勤や買い物にしか利用できないし、それには適している。新車は毎日6時間フルに使っても故障が起きないし、スピードも早く、高速道路も利用できる。こういった技術的理由から、新車の方が走行距離当たり費用が安くなるし、利用価値も高い——これがわれわれの基準。

- 7) Buckley and Casson (1981, p. 76) は2種の固定費用を明別している。またDunning (1988a, p. 2) は「資産優位 O_A 」と「運営優位 O_O 」とに区別するが、それはわれわれの $\bar{a}$ と $\bar{b}$ に対応する。またRugman (1981) の「知識の内部化」と「内部化組織の運営」とに、 $\bar{a}$ の生み出す規模経済と、 $\bar{b}$ の生み出す規模経済がそれぞれ対応する。
- 8) われわれのコスト関数(3), (4)式では、MOSたる x^* に達した後、コンスタントな平均費用=限界費用になる。この状態がどれ位継続するか、また通増費用に転じたならばどうなるか、といったことも興味ある重要な問題であるが、本章ではそこまで検討しない。なお脱稿後Dixit (1980) がわれわれのMOS付きコスト関数と類似のものをういていることを発見した。
- 9) $b_A^* < b_B$, 或いは $b_A^* = b_B$ なるケースでは生産方法 β が α よりsuperiorになる可能性は存在しない。それ故これらケースはここでの考察から省いた。
- 10) 新技術の内部開発に要したコストはサンクされようが、研究スタッフの人件費は経常的に要る。先の社員雇用の場合でも、リクルートや社内訓練の費用はサンクされるが、経常的給与は固定的運営費になる。技術とよく似た無形の企業資産としてブランドネームが挙げられようが、一定の経常的宣伝費は必要とされる。工場、機械設備、オフィスなど有形資産についても補修・維持費は経常的に必要である。全資産調達のため借り入れた資金への利払いも要る。生産のための直接的可変費とはっきり区別しにくい場合もあるが、工場借地料、暖房光熱費、タイピスト、経理、雑役の人件費など、操業度のいかんにかかわらず必要な固定的運営費がある。これらの中には内部価格づけによって低められる部分もあるが、企業組織の性能と実現する規模経済の程度に、産出量単位当たり平均費用の通減度は左右される。
- 11) このような、関連活動部門への内部化の多様化、或いは多数の商品を取扱う水平的統合ないしコングロマリット (conglomerate), グループ (財閥・系列など) 活動の利益は、規模経済ではなく、範囲の経済 (economies of scope) とか連結の経済 (economies of network) によって、ある程度正当化されるかもしれない [宮沢 1988]。
- 12) 図12.3では、需要曲線 D_2 を平均費用 (=供給) 曲線 AA' が上から切るように画いた。これで需給均衡 P_2 点における安定条件は満たされる。多くのテキスト (たとえば伊藤・大山 1985, p. 145) では、需要曲線に平均費用曲線が接するように画かれている。但しその理由は明示されていない。(なお図示では $P_1 = P_2 = P$ としているが、これは図の複雑化を避けるためである。おそらく P_2 は競争に打ち克つために P_1 より低められるであろう。そのように図示した方が、ベターである。)
- 13) 複占、寡占その他の不完全競争の問題がある。相手企業の行動を考慮にいれて自企業の行動をきめるというstrategy (戦略) が論じられている。数量的戦略であるか価格戦略であるかによって違ってくる。またその企業が産業のleaderであるかfollowerであるかによっても戦略は違ってくる。結局ゲーム理論で解明するのがよいといった方向へ検討が進んでいる。ここでは省略するが、[伊藤ら 1988] を見られたい。
- 14) 近代経済理論では、完全競争均衡点で、価格=平均費用=限界費用となり、利潤 (rent) = 0となるとされている。これでは、企業の存続・拡大のための資金は得られないので、実際のでない。各企業に、例えば10%といった、一律のmark-upを許すような競争が考えられてよい。Full-cost principleを再考する必要がある。[たとえば宮坂 1978を参照されたい]。
- 15) 通増費用に転じた状況において、貿易障害が存在するが故に直接投資進出した場合の諸効果

を、次で分析した。[小島 1981, pp. 314-5 の図10; Kojima 1978, p. 182のFig. 9]。

- 16) 日本の対米自動車輸出自主規制の効果を、輸出価格コンスタントの下で分析したのが [小島 1981] である。

参考文献

- Aliber, Robert Z. (1970), "A Theory of Direct Foreign Investment," in Charles P. Kindleberger (ed.), *The International Corporation: A Symposium*, M. I. T. Press. (藤原武平太・和田和訳 (1971), 『多国籍企業』日本生産性本部。)
- 荒井一博 (1988), 「内部労働市場, 雇用調整, およびバッファー」一橋論叢 (12月)。
- Beamish, Paul W. (1988), *Multinational Joint Ventures in Developing Countries*, Routledge, London and New York.
- Buckley, Peter J. and Mark Casson (1981), "The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment," *Economic Journal*, 91 (March), 75-87, reprinted in their (1985) *The Economic Theory of The Multinational Enterprise*, Macmillan, Chapter 5.
- Buckley, Peter J. (1983a), "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment: A Comment on Professor Kojima's Interpretation." *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 24, No. 1 (June),
- Buckley, Peter J. (1983b), "New Theories of International Business: Some Unsolved Issues," in Casson, M. C. (ed.), *The Growth of International Business*, George Allen & Unwin.
- Buckley, Peter J. (1987), *The Theory of the Multinational Enterprise*, ACTA Universitatis Upsaliensis.
- Casson, Mark (1979), *Alternatives to the Multinational Enterprise*, Macmillan.
- Casson, Mark (1981). "Preface" to Alan M. Rugman, *Inside the Multinationals*, Croom Helm, London.
- Chamberlain, E. A. (1933), *The Theory of Monopolistic Competition: A Reorientation of the Theory of Value*, Harvard University Press.
- Coase, R. H. (1937), "The Nature of the Firm." *Economica*, New Series Vol. 4 (November).
- Dixit, Avinash (1980), "The Role of Investment in Entry-Deterrence," *Economic Journal*, 90 (March).
- Dunning, John H. (1977), "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach," Betil Ohlin et. al. (eds.), *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan.
- Dunning, John H. (1980), "Explaining Changing Patterns of International Production: In Support of the Eclectic Theory," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41, No. 4 (November), reprinted in his (1981) *International Production and Multinational Enterprise*, Chapter 5.
- Dunning John H. (1988a), "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions," *Journal of International Business Studies*, Vol. 19, No. 1 (Spring).
- Dunning John H. (1988b), *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman, London.
- 藤沢武史 (1989), 「ソーシング戦略」車戸実編『国際経営』八千代出版。
- Grunwald, Joseph and Flamm Kenneth (1985), *The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade*, The Brookings Institution, Washington D. C..
- 原 正行 (1973), 「直接投資の理論」大阪大学経済学Vol. 23, No. 2, 3 (12月)。
- 原 正行 (1978), 「直接投資の理論」大阪大学経済学Vol. 27, No. 4 (3月)。

- 原 正行 (1982), 『現代国際経済学の展開』第7章, 勁草書房。
- 長谷川信次 (1989), 「多国籍企業理論の新展開」車戸実編『国際経営論』。
- Helpman, Elhanan and Paul R. Krugman (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, The M. I. T. Press.
- Hennart, Jean-Francois (1986), "What is Internalization?," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 122, Heft 4.
- 洞口治夫 (1989), 「国際事業活動の分析視角—海外直接投資の決定要因と経営資源アプローチの問題領域—」法政大学 経営志林 25の4 (1月)。
- Hottelling, Harold (1929), "Stability in Competition," *Economic Journal*, Vol. 34, pp. 41-57.
- Hymen, Stephen (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The M. I. T. Press. (S. ハイマー著『多国籍企業論』宮崎義一編訳, 岩波書店)。
- 今井賢一・字沢弘文・小宮隆太郎・根岸隆・村上泰亮 (1971), 『価格理論II』岩波書店。
- 板木雅彦 (1986) 「直接投資と多国籍企業論の展開—内部化理論の検討をふまえて—」杉本昭七編著『多国籍企業と重層的統合化』同文館。
- 伊藤元重・清野一治・奥野正寛・鈴木興太郎 (1988), 『産業政策の経済分析』東京大学出版会。
- 伊藤元重・大山道広 (1985), 『国際貿易』岩波書店。
- 粕谷宗久 (1986), 「Economies of Scopeの理論と銀行業への適用」日本銀行金融研究, 5の3 (7月)。
- Kojima, Kiyoshi (1977), "Direct Foreign Investment Between Advanced Industrialized Countries," *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 18, No. 1 (June).
- Kojima, Kiyoshi (1978), "Giant Multinational Corporations: Merits and Defects." *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 18, No. 2 (February).
- 小島 清 (1981a) 『多国籍企業の直接投資』ダイヤモンド社。
- 小島 清 (1981b) 『五訂 外国貿易』春秋社。
- 小島 清 (1981c) 『対米自動車輸出自主規制—管理貿易の危機—』一橋論叢 (11月)。
- Kojima, Kiyoshi (1982), "Macroeconomic versus International Business Approach to Direct Foreign Investment," *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 23, No. 1 (June).
- Kojima, Kiyoshi and Terumoto Ozawa (1984), "Micro- and Macro-economic Models of Direct Foreign Investment: Toward a Synthesis," *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 25, No. 1 (June).
- 小島 清 (1985) 『日本の海外直接投資』文眞堂。
- Kojima, Kiyoshi (1987), "Agreed Specialization and Cross Direct Investment." *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 28, No. 2 (December).
- 小島 清 (1989) 『海外直接投資のマクロ分析』文眞堂。
- 小宮隆太郎・澄田智・渡辺康編 (1972), 『多国籍企業の実態』日本経済新聞社。
- Linder, Staffan Berenstam (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley and Sons. (小島清・山沢逸平訳 (1964) 『国際貿易の新理論』ダイヤモンド社。)
- Marris, Robin and Dennis C. Mueller (1980), "The Corporation, Competition and the Invisible Hand," *Journal of Economic Literature*, Vol. 18 (March).
- 宮坂正治 (1978), 『フル・コスト・プリンシプル』森山書店。
- 宮沢健一 (1988), 『業際化と情報化—産業社会へのインパクト—』有斐閣。
- 中島 潤 (1983), 「内部化理論考」ラグマン著, 江夏・中島・有沢・藤沢訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房。

- 中島 潤 (1989), 「内部化理論と小島理論」世界経済評論 (1月)。
- 西田 稔 (1987), 『日本の技術進歩と産業組織—習熟効果による寡占市場の分析—』名古屋大学出版会。
- 大石芳裕 (1986), 「内部化理論の検討」九州経済学会年報 (11月)。
- Parry, Thomas G. (1985), "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment : A Critique," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 121, Heft 3.
- Penrose, Edith T. (1959), *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell. (末松玄六訳 (1980) 『会社成長の理論 第二版』ダイヤモンド社。)
- Porter, Michael E. (ed.) (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press. (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫訳 (1989) 『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社。)
- Richardson, G. B. (1972), "The Organization of Industry," *Economic Journal*, Vol. 82, No. 327 (September).
- Rugman, Alan M. (1980a), "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment : A Re-Appraisal of the Literature," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 116, Heft 2.
- Rugman, Alan M. (1980b), *Multinationals in Canada : Theory, Performance, and Economic Impact*, Martinus Nijhoff Publishing, Boston.
- Rugman, Alan M. (1981), *Inside the Multinationals*, Croom Helm, London. (ラグマン著 (1983), 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。)
- Rugman, Alan M. (1985), "Internalization is Still a General Theory of Foreign Direct Investment," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 121, Heft 3.
- 鈴木典比古 (1989) 「多国籍企業理論化競争考—異なるアプローチによる折衷理論の試み—」世界経済評論 (6月)。
- 竹田志郎 (1989), 「多国籍企業の競争行動と国際提携」大東文化大学 経済論集 47 (2月)。
- Tarr, D. G. and M. E. Morkre (1984), *Aggregate Costs to the United States of Tariffs and Quotas on Imports*, Federal Trade Commission, Washington D. C.
- Vernon, Raymond (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *Quarterly Journal of Economics*, 80.
- Williamson, Oliver E. (1975), *Markets and Hierarchies : Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, New York. (ウィリアムソン著, 浅沼萬里・岩崎晃訳 (1980), 『市場と企業組織』日本評論社。)