

研究

産業組織のグローバル化

肥 塚 浩

— 目 次 —

はじめに

I 多国籍企業論における「企業のグローバル化」

- 〔1〕 企業国際化の発展段階
- 〔2〕 多国籍企業論について
- 〔3〕 産業組織論的視点から見た多国籍企業論

II 産業組織のグローバル化

- 〔1〕 M. E. ポーターの研究
- 〔2〕 ポーターの議論の特徴
- 〔3〕 産業組織のグローバル化と企業のグローバル化の関係

III 産業組織のグローバル化の現段階

- 〔1〕 プレ・グローバル段階
- 〔2〕 欧米多国籍企業の相互浸透段階
- 〔3〕 米欧日グローバル企業の相互浸透段階（産業組織のグローバル化段階）

結びにかえて

はじめに

これまで産業組織¹⁾を検討するとき、もっぱら一国の枠組を前提にして考えてきた。しかしながら、現代の産業組織がますます国際的広がりをもってきているという現実を無視しては、産業組織論を語りえなくなっている。

このことは、個別産業において能動的働きを演じている企業が、ますます国際化し続けていることと密接に関連している。企業の国際化は、輸出段階、多国籍企業段階を越えて、グローバル段階に達しようとしているといわれている²⁾。このように、企業の活動

が国境を越えていくとき、各国単位毎に形成されてきた産業組織は、他国の産業組織と関連しあうようになる。なぜなら、複数の企業が複数の国の産業組織で活動を行うようになるためである。結論を先取りして言うならば、「企業のグローバル化」が「産業組織のグローバル化」を引き起こしているという事態が、進展しているわけである。

ところで、企業のグローバル化はこれまで数多く論じられてきたが、産業組織のグローバル化について十分に論じられてきたとはいえない³⁾。また、企業のグローバル化と産業組織のグローバル化の関係についても、いままで充分区別して論じられてはこなかった。

本稿の課題は、産業組織のグローバル化とはいかなる事態を指しているのかを明らかにし、同時に企業のグローバル化と産業組織のグローバル化の関係を、それぞれの独自の性格と両者の相互関連性という点で明らかにすることである。

そのために、まず、企業のグローバル化を論じてきた多国籍企業論を産業組織論的の視点から検討する。次に、産業組織のグローバル化についての先行的研究を行っているM. E. ポーターの所説を批判的に検討し、筆者の「産業組織のグローバリゼーション」理解の提示を行う。そして最後に、産業組織のグローバル化がいったいどのような段階にたっているのかを、明らかにする。

- 1) 本稿で産業組織という場合、それは鉄鋼産業や自動車産業といった個別産業のことを指している。
- 2) こうした企業の発展段階についての理解は、経済同友会『昭和60年度・企業白書』1986年、55ページを参照。
- 3) 産業組織の国際化に関する最近の検討については、西田稔『日本の技術革新と産業組織』ミネルヴァ書房、1987年、第9章：新飯田宏・後藤晃・南部鶴彦編『日本経済の構造変化と産業組織』東洋経済新報社、1987年、第1章：坂本和一『現代工業経済論』有斐閣、1988年を参照。

I 多国籍企業論における「企業のグローバル化」

〔1〕 企業国際化の発展段階

現代（生産）企業、とくに巨大企業が持続的成長および利潤のよりいっそうの増大をはかるためには、基本的に次の2つの方法がある。新たな事業分野に乗り出すか、あるいは外国市場に新たな活動の部面を広げるかの2つである。前者は、アメリカではM

& A、しかも最近ではLBOといった手法によって行われ、日本ではM&Aも増えつつあるが、既存事業関連的にかつ子会社設立などによって行われることが多い¹⁾。後者は、輸出や対外直接投資といった方法で外国市場に参入するわけである。

以下では、ある企業がその持続的成長を維持するために後者の方法、すなわち企業国際化をどのように進めていくのかを、簡単に述べることにする。

ある一つの企業が国際化をはかるとき、輸出から開始することが一般的である。それまで、ある企業が活動してきた国内市場の拡大速度が低下したり、それ以上市場占有率の増大が望めない状況になると、その企業は外国市場にその企業が生産している製品の販路を求めようになる。もちろん、これまで国内市場で築いてきた地位は保持しつつも、新たな企業の発展の活路を外国市場に求める。それをまず、輸出という形態で果たすわけである。これは、その企業が有している外国企業に比較しての、何らかの優位性、価格が安い、機能やデザインあるいはサービスといった側面での製品差別化、などを武器にして輸出を行うということである。

企業が輸出を行う理由を、比較生産費説や利潤率低下の法則から説明する議論²⁾があるが、ここでは、企業がその持続的成長のためにまず、輸出という形態でもって外国市場に乗り出すということを確認しておく。

次に、企業がさらに外国市場における自らの位置を引き上げようとするとき行いのは、対外直接投資であり、とくに生産体制の一部分を外国に移転することである。これを企業の経営戦略の主要な柱としたのは、第二次世界大戦後のアメリカ企業であった。アメリカ企業は、それまでもヨーロッパやその他の国（あるいは当時の各国の植民地）に直接投資を行っていたが、第二次世界大戦後とくに1950年代後半以降に、生産子会社をヨーロッパやその他の発展途上国にきわめて大量に設立するようになった。この事態をもって、企業の多国籍化、多国籍企業の出現と言ったわけである。

企業が生産部門の一部を外国に移転するという事は、1つないし2つぐらいの国（あるいは地域）から行われる。それは、市場獲得のための場合と、単なる生産基地の場合がある。前者は、貿易摩擦などの事態に直面して進出せざるをえなくなる場合と、企業の独自の経営戦略に沿って進出が図られる場合がある。後者の生産基地の場合は、低賃金や安価な資源を目的としてその国に進出する。いずれにしても、その企業活動の大半は母国にあり、その延長上に生産子会社も、位置づけられているにすぎない段階の企業国際化である。

このような段階から、徐々に生産子会社は増大していくわけで、結果として企業は次

のような形態をとるまでになる。すなわち、グローバル企業形態である。グローバル企業は、世界中に生産子会社、販売子会社、研究所、金融子会社などを設立し、それらを本国に存在する様々な部門と一体化しながら、本社が中枢機関となって制御する一つの有機体のような存在である。それは、多国籍企業として説明されてきた企業形態を越える存在として位置づけられるものである。現在、企業が直面しているのは、このような多国籍企業からグローバル企業への発展をいかに図るかという問題である。³⁾

〔2〕 多国籍企業論について

以上、明らかにしてきた企業国際化の現実を、国際経済論は様々に議論してきた。ここでは、多国籍企業論の議論に限定して、その成果を整理する。

多国籍企業論は、第二次世界大戦後に顕著になった企業の対外直接投資による国際的活動のいっそうの発展をいかに説明しうるのかをめぐって論じられてきている。具体的には、アメリカ系企業の国際的活動が、発展途上国のみならず西ヨーロッパにおいて広範に展開した1950年代後半から、西ヨーロッパの企業が逆にアメリカにも大挙して進出する1960年代へかけて、その企業行動をどのように説明しうるのが問題にされた。

それぞれの論者の立場や視角の相違によって多くの研究が成されてきている多国籍企業論の整理も、ギルピン (R. Gilpin)⁴⁾、ラル (S. Lall)⁵⁾、ロウソーン (B. Rowthorn)⁶⁾ をはじめとして、様々な論者が行っている。

ここでは、ごく簡潔に多国籍企業論の整理をしてみたい。(1)プロダクト・サイクル理論、(2)内部化理論、(3)帝国主義モデル、(4)発展段階的多国籍企業論、そして(5)寡占理論、を取り上げる。

(1) プロダクト・サイクル理論

バーノン (R. Vernon)⁷⁾ がうちだしたこの議論は、製品のライフサイクルに注目し、これをアメリカ企業の多国籍企業化と結合したところに最大の特徴がある。⁸⁾ すなわち、ある製品のライフ・サイクルを導入期・成熟期・標準化期にわけ、その製品の生産基地がアメリカから他の先進工業国へ、そして発展途上国へ移行していく。これが、アメリカ企業の多国籍企業化を説明する論理であるというものである。1950年代から1960年代にかけてのアメリカ企業の多国籍化という行動を実際うまく説明している。

しかし、佐藤定幸氏が指摘しているように、この議論は次のような問題点を有している。アメリカ企業の圧倒的な技術開発力は永遠に持続する、という前提に立っていると

いうことである。このことから、西ヨーロッパ諸国や日本、あるいはその他の発展途上国企業の多国籍化という1960年代後半以降の現実を説明することができなくなったわけである。

いま一つは、先進資本主義国への多国籍企業の相互浸透を説明できないという問題がある。西ヨーロッパ諸国や日本の企業のアメリカへの進出といった事態は、この議論の射程外の現実である¹⁰⁾。

(2) 内部化理論

バックレー＝カッソン (P. J. Buckley and M. C. Casson¹¹⁾) は、多国籍企業の存在理由や行動様式を説明する理論的枠組として、ウィリアムソン (O. E. Williamson¹²⁾) が発展させた「取引コスト」論による多国籍企業研究を提起した。取引コスト論のエッセンスは、ある取引（資源配分）において、その市場での取引に際して発生するコストが内部組織での資源配分に際して発生するコストより高くなると、企業はそれを自己の組織内部に取り込んでしまうというものである¹³⁾。いいかえれば、資源配分を行っていく際に、市場原理か企業組織原理かのどちらかを企業が選択するかの基準を、取引コストと内部化費用の高低に求めるのが内部化理論である。

企業が何故多国籍化するのかを内部化理論によって説明したラグマン (A. M. Rugman¹⁴⁾) によると、企業が多国籍化するかどうかは次の基準によるという。受入国となる外国での商品の通常コストと外国で事業活動を行う外国企業の追加的コストが本国での商品生産の通常コストと輸出マーケティングコストより低く、かつ前者が受入国となる外国での商品生産の通常コストとライセンス供与によって企業特殊的優位性が危険にさらされることに伴う知識消散コストより低い場合である¹⁵⁾。

内部化理論は、企業の多国籍化の現実をうまく説明するものとして、現在では多くの論者が注目している議論である。ただし、あくまでも内部化理論はある特定の企業が何故多国籍化しているのかを説明することを目的としており、のちに紹介する寡占理論のように企業間競争の視角は有していない。

(3) 帝国主義モデル

ロウソンによれば¹⁶⁾、帝国主義モデルには、アメリカ大帝国内部主義モデルと帝国主義諸国家間対立モデル、超帝国主義モデルがあるとしている。アメリカ大帝国内部主義モデルは、「支配的なアメリカ資本とヨーロッパ資本、日本資本との同盟体がアメリカ指導のもと

に統一された帝国主義、つまり『アメリカ大帝国主義』をつくり出し、その中では資本主義諸国家間の矛盾は重要な意味を持たなくなりつつある¹⁷⁾という考え方である。バロン＝スウィージー（P. A. Baran and P. M. Sweezy¹⁸⁾）やセルパン＝シュレベール（J. J. S. Schreiber¹⁹⁾）が主要な論者である。

帝国主義諸国家間対立モデルは、「どの多国籍企業といっても、その属する国の国家主権によって擁護されており、多国籍企業対多国籍企業の闘いはあくまでも先進資本主義諸国間で起こるのであって、それは『帝国主義諸国家間の対立』にほかならない²⁰⁾」と考えるモデルである。マンデル（E. Mandel²¹⁾）が主要な論者である。

最後の超帝国主義モデルは、「純経済的立場からすれば、資本主義がなお一つの新しい段階として生成することは否定できない。われわれはこの超帝国主義なる一階段が生成することは否定できない²²⁾」というカウツキー（K. J. Kautsky）の考え方を引いているモデルである。ロウソン²³⁾が主要な論者である。

これらの帝国主義モデルは、いずれにしても資本主義の発展段階を帝国主義としてとらえ、この段階での多国籍企業の位置や役割に言及していることが特徴である。

(4) 発展段階的多国籍企業論

これまで紹介してきた多国籍企業論は、その存在理由と行動様式を、それぞれの視角から肯定的にあるいは批判的に明らかにしている。ここで検討するのは、発展段階的多国籍企業論とでもいうべき、パールミュッター（H. V. Perlmutter²⁴⁾）の多国籍企業論である。

パールミュッターによれば、企業の多国籍化は次のような段階を経て、発展していく。

①本国志向型多国籍企業（Ethnocentric MNE）、②現地志向型多国籍企業（Polycentric MNE）、③地域志向型多国籍企業（Regiocentric MNE）、④世界志向型多国籍企業（Geocentric MNE）、である。パールミュッターが注目しているのは、経営者の心理状況や視野の広がり²⁵⁾がその企業の国際活動に投影されるということである。

経営者の心理状況や視野の広がり²⁵⁾に注目することの是非はともかく、多国籍企業の存在形態を発展段階論的に捉えることは重要である。また、パールミュッターは、多国籍企業を発展段階的に把握すると同時に、世界的産業システムが出現するとしている。第1段階は国内志向的世界産業システムの時代（1970～1980）であり、第2段階は2国籍、3国籍および地域的世界産業システムの時代（1980～1990）であり、第3段階は世界志向的および世界統一的世界産業システムの時代（1990～?²⁶⁾）である。この議論の内容に

は疑問があるが、フレームワークとして十分検討するに値する。

(5) 寡占理論

ハイマー (S. Hymer)²⁷⁾ を代表的論者とする寡占理論は、企業の多国籍化を次のように説明している。対外直接投資を行う企業は、現地国における既存の企業に対してなんらかの優位性を持つ必要があるが、国際的な寡占市場における企業は、他国の企業が自国に進出してきて一方的に優位に立つことを回避するために、自ら相手国に進出していくという行動をとる。

従って、ヨーロッパ企業の成長率がアメリカ企業の成長率より高いという事実は、アメリカ企業にヨーロッパ市場へ進出させる動機となったし、アメリカ企業の対外直接投資という挑戦は、ヨーロッパ企業のアメリカ市場進出の動機となる。ハイマーはこうした論理でもって、アメリカ企業とヨーロッパ企業の互いの市場への相互浸透状況を説明している。つまり、寡占企業間競争の論理を、企業の国際的展開の領域にまで拡張しているわけである。

寡占理論は、米欧双方の企業が対外直接投資を相互に行い、相互浸透を引き起こしているというプロダクト・サイクル理論が説明出来なかった現実をうまくクリアしている理論的枠組みである。また、こうした企業間競争論の視点は、プロダクト・サイクル理論や内部化理論には見られないものである。

〔3〕 産業組織論的視角から見た多国籍企業の特徴

まず、企業の国際化を発展段階的に把握しているパールミュッターの議論は注目に値する。〔1〕で述べている企業の発展段階の多国籍企業化以降をパールミュッターは、①本国志向型、②現地志向型、③地域志向型、④世界志向型の4段階において論じている。分け方の是非はともかく、このように多国籍企業の発展段階に注目して議論することは多国籍企業の現状をリアルに把握するために欠かすことのできない議論である。

さて、多国籍企業論は一企業がどのように国際化していくのかという問題を明らかにしてきた。しかし、多国籍企業、とくに欧米多国籍企業が相互に相手市場に進出しているという第二次世界大戦後の新しい現象をもたらす新しいレベルでの企業間競争として十分論じられているかといえば、そうではない。いわば、多国籍企業間関係論としての視点がこれまで十分あったわけではない。

この点を、産業組織論が有する視角との関係で検討する。産業組織論は、周知のよう

に市場構造，市場行動，市場成果という3つの基本概念から構成されており，根本的には市場構造が市場行動，市場成果を，そして市場行動が市場成果を本質的に規定するという考え方である。当然のことながらこの関係は一方通行ではなく，反作用もあるが，とにかく基本的関係は市場構造が市場行動と市場成果を規定し，市場行動が市場成果を規定する関係が主要な因果関係である。

この考え方の限界については，すでに多くの論者によって論じられているところである²⁸⁾。しかし，ここでの産業組織論的視角の重要性の指摘は，この議論が有している限界性の側面ではなく，産業組織論のもつ企業間関係論的性格ともいべき優位性の側面を述べたものである。産業組織論は売手間競争，買手間競争，売手と買手間競争の3つの側面の競争関係をそれぞれの企業の数と集中度でもって図ろうとする。産業組織論が重視する市場構造は，売手企業の数と集中度を問題としている。つまり，産業組織論的視角といった場合，このような企業間関係での具体的あり様が問題にされねばならないということを意味している。

それでは，多国籍企業論がこのような視角，すなわち企業間競争論的視角をゆうしているかといえばそうではない。最後に取り上げた⑤のハイマーらが主張する寡占理論はそのような視角を有しているといえよう。しかし，ハイマーにしても，産業組織自体がグローバルになったかどうかについて検討しているわけではない。何故なら，多国籍企業の行動原理がどのようなものであるのかに着目して議論しているからである。

- 1) 日本の子会社設立については，坂本和一・下谷政弘編著『現代日本の企業グループ「親・子関係型」結合の分析—』東洋経済新報社，1987年を参照。アメリカのM & Aの動向については，L. Lowenstein, *Whats Wrong with Wall Street*, Addison-Wesley Publishing, 1988（奥村宏監訳『ウォールストリート・ゲーム』ダイヤモンド社，1989年）を参照。
- 2) 鈴木重靖編『現代貿易理論の解明』大月書店，1987年，序章。
- 3) グローバル企業を多国籍企業と区別しているのは，本文でも指摘しているように，企業の発展段階に注目する必要があると考えているからである。
- 4) R. Gilpin, *U. S. Power and The Multinational Corporation*, Macmillan Press, 1975（山崎清訳『多国籍企業の没落』ダイヤモンド社，1977年）
- 5) S. Lall, “Developing Countries and Foreign Investment,” *Developing Countries in the International Economy*, Macmillan Press, 1981.
- 6) B. Rowthorn, “Imperialism in the 1970s—Unity or Rivalry?” *New Left Review*, Sep—Oct, 1971.
- 7) R. Vernon, *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of U. S. Enterprise*, 1971（霍見芳浩訳『多国籍企業の新展開，追いつめられる国家主権』ダイヤモンド社，1973年）。
- 8) *Ibid.*, p.92（邦訳，105ページ）

- 9) 佐藤定幸『多国籍企業の政治経済学』有斐閣, 1984年, 33ページ。
- 10) 同上, 34ページ。
- 11) P. J. Buckley., M. C. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, 1976.
- 12) O. E. Williamson, *Markets and Hierarchies*, Free Press, 1975 (浅沼萬里・岩崎見訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980年)。
- 13) *Ibid.*, Ch.2 (邦訳, 第2章)。
- 14) A. M. Rugman, *Inside The Multinationals*, 1981 (江夏健一・中島潤・有沢孝義・藤沢武史訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983年)。
- 15) *Ibid.*, Ch.3 (邦訳, 第3章)。
- 16) B. Rowthorn, *op. cit.*
- 17) 宮崎義一『現代資本主義と多国籍企業』岩波書店, 1982年, 49ページ。
- 18) P. A. Baran., P. M. Sweezy, *Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1966 (小原敬士訳『独占資本』岩波書店, 1967年)。
- 19) J. J. S. Schreiber, *Le Deft Americain*, 1967 (林・吉崎訳『アメリカの挑戦』タイム・ライフ・インターナショナル, 1968年)。
- 20) 宮崎義一, 前掲書, 50ページ。
- 21) E. Mandel, *Europe Versus America: Contradictions of Imperialism*, New Left Books, 1970 (石崎昭彦・鬼塚豊吉訳『現代資本主義の抗争』東洋経済新報社, 1972年)。
- 22) K. J. Kautsky, "Der Imperialismus," *Neue Zeits*, XXXII, 2, 1914 (波多野真訳「カウツキー『帝国主義論』」『武蔵大学論集』第13巻第5号, 1966年, 178-179ページ)。
- 23) B. Rowthorn, *op. cit.*
- 24) H. V. Perlmutter, "Tortuous Evolution of the Multinational Corporation," *Columbia Journal of World Business*, Jan-Feb, 1969.
- 25) *Ibid.*, p. 57.
- 26) H. V. Perlmutter, "The Multinational Firm and the Future," *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, September 1972, pp. 139-152.
- 27) S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, 1976 (宮崎義一訳『多国籍企業論』岩波書店, 1979年)。寡占理論の立場を取る他の代表的論者に C. P. Kindleberger がいる。
- 28) 例えば, 西田稔「産業組織論の新しい動向と産業研究」『産業学会年報 第1号』1985年を参照。

II 産業組織のグローバル化

[1] M. E. ポーターの研究

企業の国際戦略を分析するにあたって、「産業」をその単位としたのは、ポーター

(M. E. Porter) である。結論からいうと、ポーターが主張した点は、産業を「競争戦略の獲得と喪失の場」と捉え、国際競争のパターンが産業ごとに異なっているということである。

現在、ポーターはハーバード・ビジネス・スクールの正教授として、企業戦略についての数多くの業績を上げている。ポーターは当初、ケイブス (R. E. Caves) とともに、次のような産業組織論批判を行っている¹⁾。市場構造—市場行動—市場成果の関係が一方的因果関係であるとしてきた産業組織論の枠組みを、双方向的因果関係であると批判し、さらには同一産業においても異なった行動様式をとる企業のグループが存在し、グループ間には障壁があるとして、参入障壁論をさらに深める研究を行っていた。後者の移動障壁論は、その後のポーターの著書『競争の戦略』(1980年²⁾)における戦略グループ論として精緻化されていく。

ポーターの『競争の戦略』は、産業を異なる戦略グループの集合として把握し、グループ間の競争関係を明らかにしている。新規参入・交替製品の脅威・売手の交渉力・顧客の交渉力・競争業者間の敵対関係の5つの競争要因に対する企業の戦略上の相違が戦略グループ間には見られ、その間には移動障壁があるという主張を行っている。

さらにポーターは、『競争優位の戦略』(1985年³⁾)で、価値連鎖理論にもとづく企業における競争優位のあり様を検討している。価値連鎖 (Value Chain) 理論は、企業の行動を製品設計、製造、マーケティング、流通といった別々ではあるが、相互に関連しあった価値活動に分解し、それぞれの連結関係を明らかにしようとするものである。この価値連鎖の検討によって、企業の競争優位をいかに形成すべきかを説明するわけである。

これらの研究と同時にポーターは、企業の国際競争についての研究を進めている。以下で紹介する「グローバル業界における競争」(1986年⁴⁾)という論文もそのような研究成果の一つである。

ポーターは、上述の論文で次のように主張している。国際競争のパターンは産業ごとに異なっており、マルチ・ドメスティック産業とグローバル産業に分類できる。前者を、「各国(または小国群)における競争は、それ以外の国の競争とは無関係に行なわれる」⁵⁾ような産業、後者を、「一つ国での企業の競争上の地位が他の国での競争上の地位によって大きな影響をうけるような産業」、と定義づけている。そして、それぞれの国際競争戦略を次のように整理している。マルチ・ドメスティック産業では、親会社は、国際的活動をポートフォリオのように管理すべきだし、そのための高度の自律性を持つ戦略をとるべきである。これに対して、グローバル産業では、世界全体での企業活動の配置、

いくつかの国で行われている活動を互いにどのように調整するか、あるいはその両方を通じて、その国際的影響力から競争優位を獲得しようとする戦略をとるべきである。前者は食料品や家庭用品といった包装消費財を生産する産業が代表的であり、後者は先端技術製品や産業用半製品を生産する産業、あるいは自動車や電卓などの耐久消費財産業が代表的である。

このようにそれぞれの産業とそこでの競争戦略を特徴づけた上で、国際競争のパターンがマルチ・ドメスティックだけからマルチ・ドメスティックとグローバルとの並存状態に変化しており、現在では、グローバル戦略が優勢になりつつあるとしている。さらに、グローバル戦略にマイナスに働く構造的な特性として政府をあげているものの、その偏狭さによっても妨げられない環境が生まれつつあると主張している。

〔2〕ポーターの議論の特徴

ポーターの議論の核心は、企業の国際戦略というものの特徴によって変える必要があるということである。マルチ・ドメスティック産業とグローバル産業という2つのタイプの産業のあり様を、国際競争との関連で折出し、それぞれ別の国際戦略が取らなければならないことを指摘している。

Iの産業組織論的視角からの多国籍企業論検討において、企業間競争論的な視角にこれまでの多国籍企業論の多くが欠けていたことを、筆者は指摘した。さらにここで、従来の多国籍企業論において、産業ごとに企業の国際戦略は異なるという視角の欠落をあげることができる。この視角は、ポーターらの研究によって取り上げられたものである。

ただし、ポーターの議論は、あくまでも企業にとってその産業がどのような特徴を有しているかを問題にしており、産業（組織）それ自体がグローバル化するというものの独自の意味を検討しているわけではない。いいかえれば、多国籍企業論における議論のされ方の欠落を指摘しているわけである。

ポーター自身、従来の多国籍企業論の議論の弱点を次のように述べている。「見知らぬ国への参入のための投資積み増し決定の手掛かりはある程度つかめるにしても、基本的国際戦略をどうつくるか、どのように個別戦略を選ぶべきかについては、穴だらけの知識しかもっていない。いいかえると、多国籍企業になる問題にはくわしいけれども、現実の多国籍企業を経営する戦略には無知⁷⁾」である。こうした点から従来の多国籍企業論を批判し、企業が実際に活動をくり広げる場である産業の特徴から企業がとるべき国際戦略を明らかにした。

従って、ポーターは、産業組織それ自体がグローバル化するということが、各国の産業組織にどのような影響を与えるようになるのかを明らかにしたわけではないことを、確認しておく必要がある。ポーターが論じているのは、あくまでも多国籍企業がとるべき国際戦略のあり様との関係で、産業の国際化のパターンを論じているということである。

以下では、ポーターの産業国際化の2つのタイプ化という議論を手がかりにしながら、産業組織の国際化という問題をどのように捉えるべきかを明らかにしよう。

〔3〕 産業組織のグローバル化と企業のグローバル化の関係

まず産業組織のグローバル化とはいったいどのような事態を指すのかを述べる。ついで、通常、問題とされる企業のグローバル化と産業組織のグローバル化の関係についての理解を明らかにする。

(1) 産業組織のグローバル化

産業組織のグローバル化とは結論的にいうと、基本的に個々の国単位で形成されてきた産業組織が関連しあい、世界的に「単一性」を持ったものを志向していくことである。もちろん、産業組織がグローバル化・「単一化」するといっても、各国経済が一体化してしまい、「ボーダーレス」な産業組織が出現するということまでを意味しているわけではない。とくに政府の保護主義的政策は、グローバル化に反対する作用を生み出す（政府が、企業の進出を雇用機会の拡大として歓迎する側面もある）。いわゆる経済の論理に対する政治の論理がたちあられるのであるが、これはグローバル化によって負の経済的影響を受ける各国の国民の圧力が大きく影響している。さらにすべての産業組織がグローバル化するというわけでもない。以上をふまえた上で、各国産業組織がきわめて密接な関連をもち、その関連抜きにはもはや産業組織の諸問題は語れなくなっているということを、ここでは述べているわけである。以下、具体的に説明していく。

産業組織のグローバル化とは、市場と生産のそれぞれがグローバルな性格をもつようになるということである。市場のグローバル化を理解するには、世界市場を各国市場の単純な和であると捉える従来のな把握の仕方ではなく、各国市場の融合化がはかられるという把握の仕方が必要である。各国市場の単純和ではなく、「単一化」の方向をたどりつつあるという把握である。ポーター的にいうならば、前者はマルチ・ドメスティック市場、後者はグローバル市場である。世界各国で同一製品仕様の製品を販売するよう

な戦略を諸企業がとりだすということは、市場のグローバル化を大きく進展させる。

他方、生産のグローバル化とは、企業が生産に関わる経営資源の配分を全世界的視野に立てて行うようになることである。つまり生産活動を、世界中の様々な国や地域の条件の違いを利用して、最適となる組み合わせで行うようになることである。企業の生産システムが全世界的レベルで構築されるということであるが、具体的には購買や研究開発、資金調達⁸⁾のグローバル化をも含んでいる。一企業が独自にそのようなシステムを構築する場合⁸⁾と、複数の企業が様々な手段で提携してそのようなシステムを構築する場合⁹⁾の両方が考えられる。前者は競争の側面を、後者は協調的側面を、主に示しているといえる。

このようなことが可能になった条件は、第1に、なんといってもグローバルな情報通信ネットワーク¹⁰⁾の形成である。このシステム形成抜きに生産システムのグローバル化は実現し得なかったであろう。第2に、やはり流通コストの低減である。A国で部品生産をおこない、それをB国の組立工場へ輸送し、さらにはC国の市場へ投入しうる安価な輸送システムが形成される必要がある。

(2) 産業組織のグローバル化と企業のグローバル化の関係

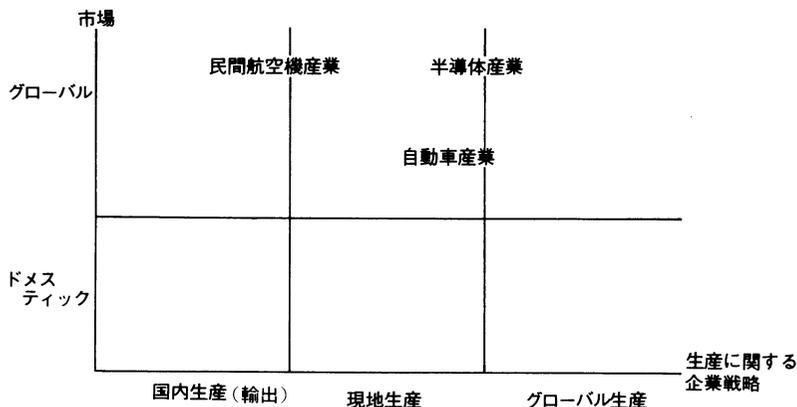
次に、産業組織のグローバル化と企業のグローバル化の関係についての理解を述べることにする。結論的に述べると、産業組織のグローバル化と企業のグローバル化は、相対的に区別される必要がある。企業のグローバル化という場合、その企業の事業活動がいかにグローバルになっているかを説明することになる。すなわち購買、生産、販売、研究開発、資金調達といったそれぞれの事業活動のグローバル化が検討される。企業のグローバル化に関して理解しておく必要があるのは、その意思決定はトップ・マネジメントが握っており、世界的に展開される生産基地や販売拠点はその末端にすぎないという点である。こうしたヒエラルヒー組織を持ちながらグローバル化を遂げるわけである。

これに対して、産業組織のグローバル化は、グローバル化し続けている企業間関係のあり様を総合的に捉える視点を提示している。いいかえると、企業間関係の競争と協調の両側面を明らかにする場面を提供しているともいえる。

また、究極的には企業のグローバル化は産業組織のグローバル化をいずれもたらず関係にあるわけだが、ある時点をとって見ると、産業組織のグローバル化は様々な組合せにおいて存在する。このことをいくつかの事例を検討しながら、論じることとする。

まず、図1を説明すると、縦軸が市場の性格を、横軸が生産に関する企業戦略を表し

図1 産業組織のグローバル化



出所) 筆者作成。

ている。縦軸の市場はドメスティックとグローバル、横軸の企業戦略は、国内生産（輸出）、現地生産、グローバル生産からなる。縦軸の見方であるが、ドメスティックは各国市場を独立的に見ており、グローバルは世界市場を「単一的」に見ている。横軸の現地生産は、国外に生産基地を有しているが、それはあくまでも国内工場の延長線上に位置づけられていたり、孤立的に存在していて、その企業システムが全世界レベルで構築されていないことをしめす。これにたいしてグローバル生産は、まさに全世界レベルで生産システムが構築されている。

① 民間航空機産業

最初に、図1にある民間航空機産業¹¹⁾であるが、市場はグローバルであるが生産はドメスティックで、もっぱら輸出という手段で外国市場に進出している。周知のように、民間航空機産業における主要な企業は、ボーイングとマクダネル・ダグラスとエアバスの3社である。1960年代以降のボーイング727とそれに引き続く747、737の成功によるこの産業におけるボーイングのリーダーシップ確立は、次々と他のメーカーの脱落を生み出した。結局、アメリカにおいてはマクダネル・ダグラスのみが、ヨーロッパでは、フランスとドイツそして後にイギリスが資本参加するエアバス・インダストリーのみが、ボーイングのグローバル戦略に真正面から対抗することになった（表1参照）。

1970年代以降、この産業の新機種開発費用は巨額に上り、日本など他国の航空機企業

や世界の航空機エンジン市場を3分するプラット・アンド・ホイットニー、GE、ロールスロイス、さらには航空機産業を育成するために補助金を出す各国政府を巻き込んで、提携関係の構築が重要な競争手段となっている。また、この競争は、航空機を購入する航空会社やその意思決定に大きな影響を有する各国政府が需要者であることや、各航空会社が必要とする航空機の機種が異なることから様々な提携関係が生み出されている。

表1 民間ジェット旅客機の受注実績
(1985年, 確定)

	受注総数	1985年受注数
(ボーイング社)		
B-737シリーズ	1,502	282
B-747	672	41
B-757	184	45
B-767	210	22
(マクダネル・ダグラス社)		
MD-80シリーズ	446	120
(エアバス・インダストリー社)		
A-300シリーズ	275	24
A-310	117	29
A-320	90	39

出所) 西沢利夫・名城鉄夫「シリーズ世界の企業 航空機・宇宙産業」日本経済新聞社、1987年、9ページ。原典は『日経エアスペース』。

このように、もはや一国単位ではこの産業の市場は成立しえなくなっており、グローバル戦略を有する上述の3社を中心に様々な提携関係を結びながら、競争が展開されている¹²⁾。ただし、製造それ自体は集中的におこなわれており、生産のグローバル化は行われずに、もっぱら輸出という形態をとっている¹³⁾。しかし、最近では、日本の航空機企業が参入するための端緒としてアメリカ企業の下請生産を担いつつあり、生産部面もグローバル化しつつあるのが現状である。

② 自動車産業

次に、自動車産業であるが、これは市場も生産もともにグローバル化の途上にある産業である。自動車産業は、米日欧の各企業がグローバルに競争を行いつつあるが、機械技術を集約し、またきわめて裾野がひろく他の産業に対する波及効果の強い総合産業であることから、自国経済のテイクオフをはかろうとする発展途上国政府が積極的に育成しようとしている産業でもある。

このような状況のもとで、現在、米日欧の各自動車企業は小型車市場で激しい競争関係にある。かつてはアメリカが大型車中心、欧日が小型車中心であったが、石油ショック以降、アメリカ企業も積極的に小型車市場に参入し、その結果、米日欧各企業は小型車市場で全面的な競争関係にある¹⁴⁾。

例えば、GMのワールドカー戦略は、1970年代半ば以降、Tカー、Xカー、Jカー、

Sカー、Tカーと次々に開発され、その後逆石油ショックや消費者の中・大型車志向から中断した形になったが、現在はサターン計画が進行中である。ワールドカー構想とは、本国のテクニカルセンターが開発した車を世界各国の子会社が部品生産し、その部品を相互流通させ、同型車種を大量生産し、世界各国市場で販売するというものである。フォードはヨーロッパの欧州フォード、アジアのマツダと起亜産業を軸とした国際的生産システムを実現しており、自動車産業では、グローバル化の最も進んでいる企業である。日本の各自動車企業は、ようやくアメリカに現地工場を設立し終り、ヨーロッパでの現地工場設立を現在すすめている。すでに、トヨタ、日産などは発展途上国で組立生産を行っているが、あくまでも日本を中心とした放射状の生産体制にすぎず、生産のグローバル化はこれからである。ヨーロッパ企業はフォルクスワーゲン¹⁷⁾を除いて、グローバル化をはたしておらず、ヨーロッパ規模で工場の展開を図っている。

これにたいして、国際的な提

表2 日本電気の半導体海外進出

国名	年 度 (設立 or 操業)	備 考	
南北米	アメリカ (2)	1978	IC (一貫)
	ブラジル	N/A	個別半導体
ヨーロッパ	イギリス	1972	IC (一貫)
	アイルランド	1976	IC
東南アジア	シンガポール	1976	個別半導体・IC
	マレーシア	1976	個別半導体・IC
	台湾	N/A	IC

注) 国名欄のカッコは工場数

出所) 日本電子機械工業会編『半導体産業の現状と将来展望』1988年4月、64ページ、同『海外生産法人リスト』(1988年)より作成。

表3 テキサス・インスツルメントの半導体海外進出

国名	年 度 (設立 or 操業)	備 考	
ヨーロッパ	イギリス (2)	1957	個別半導体・IC (一貫, その他)
	西ドイツ	N/A	IC (一貫)
	フランス	N/A	IC (一貫)
	イタリア	N/A	個別半導体・IC
	スペイン	N/A	IC
	ポルトガル	N/A	N/A
東・東南アジア	日本 (3)	1968	IC・ロジック・マイコン (一貫)
	台湾	1969	IC
	シンガポール	1969	個別半導体・IC
	マレーシア	1972	個別半導体
	フィリピン	1980	N/A
南米	ブラジル	N/A	N/A
	アルゼンチン	N/A	N/A

注) 国名欄のカッコは工場数。

出所) 日本電子機械工業会編『半導体産業の現状と将来展望』1988年4月、64～65ページ、表5・3・4などから作成。

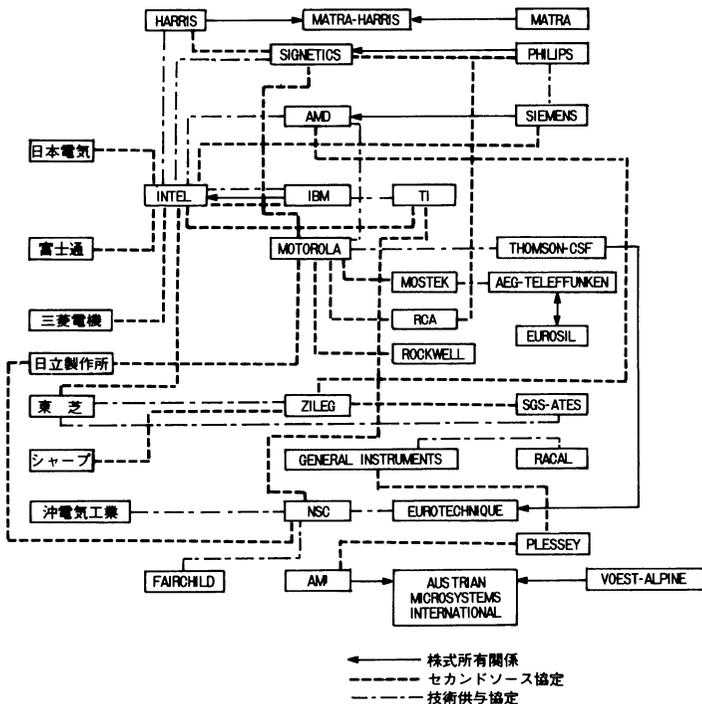
携関係はきわめて活発で、図2にあるように、米日欧の諸企業がその他の国の企業を含めて複雑な関係を結んでいる。

③ 半導体産業

最後に半導体産業は、市場も生産もともにグローバルな産業となっている。製品の質という点から見てみると、半導体は、エレクトロニクス製品の性能を大きく左右するという意味で基軸的な位置を占める部品であって、グローバルな性格が非常に強い製品である。

例えば、主要製品のひとつである DRAM をとってみると、この製品は周知のように、64K→256K→1M→4Mへと集積度が4倍になるという形で世代交替を繰り返すわけ¹⁸⁾だが、これが全世界市場で同時に行われる。各半導体企業は、この世代交替の波に乗り

図3 半導体企業間の国際的提携関係



出所) United Nations Centre on Transnational Corporations, p. 147.

遅れず、しかも早すぎて需要者をつかむことに失敗することがないように的確な時期を選択して参入をはからねばならない。結果として、日本企業が世界の DRAM 市場のほとんどを占めてしまっている。

次に、生産のグローバル化であるが、日米の主要 DRAM 生産企業である日本電気とテキサス・インスツルメント（以下、TI と略す）の生産体制は次のようになっている。日本電気の1986年の256K DRAM 生産は、一月当り日本国内で500万個、アメリカで400万個、イギリスで100万個の計1,000万個である。他方、TI のそれは、アメリカと日本のそれぞれで400万個づつである。また、生産体制全体をみると、日本電気は8工場（南北米に3つ、ヨーロッパに2つ、東南アジアに3つ）を有し、生産体制の中核である一貫工場もアメリカとイギリスに有している。他方、TI は16工場（ヨーロッパに7つ、日本・東南アジアに7つ、南米に2つ）を有し、一貫工場を英、西独、仏、日本に有している（表2および3を参照）。これを生産額で見ると、前者の日本電気の半導体海外生産額は500億円（全生産額は4,600億円、1986年）であり、後者のTI の子会社である日本TI の生産額は1,100億円（TI の全半導体生産額を円換算すると3,170億円、1986年²¹⁾）である。

さらに、国際提携についてであるが、技術提携、業務提携ともにきわめて活発に行われている（図3参照²²⁾）。

- 1) R. E. Caves and M. E. Porter, "The Dynamics of Changing Seller Concentration" Discussion Paper No.679 December 1978, Harvard Institute of Economic Research, Harvard University.
- 2) M. E. Poter, *Competitive Strategy*, Free Press, 1980（土岐坤，中辻萬治，服部照夫訳『競争の戦略』ダイヤモンド社，1982年）。
- 3) M. E. Poter, *Competitive Advantage*, Free Press, 1980（土岐坤，中辻萬治，小野寺武夫訳『競争優位の戦略』ダイヤモンド社，1985年）。
- 4) M. E. Poter, "Competition in Global Industries: A Conceptual Framework," Edited by M. E. Poter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986（M. E. ポーター「グローバル業界における競争—その理論的フレームワーク—」土岐坤，中辻萬治，小野寺武夫訳『グローバル企業の競争戦略』，1989年）。
- 5) *Ibid.*, p. 18（邦訳，22ページ）。
- 6) *Ibid.*, p. 18（邦訳，22ページ）。
- 7) *Ibid.*, p. 17（邦訳，20-21ページ）。
- 8) 企業内国際分業によるグローバル化である。
- 9) 国際的提携関係を利用したグローバル化である。
- 10) シャープは日・米・英・シンガポールを拠点とした世界4極にまたがるグローバル・ネットワークを構築し，世界41カ国で経営情報交換を行うことを決定し（『日本経済新聞』1989

年6月20日)、ソニーも日・米・欧・東南アの4極の製・販・物流オンラインシステムを本格的に導入することを決定している(『日本経済新聞』1989年11月27日)。この分野で先行しているIBMだけでなく、多くの企業が情報通信ネットワークのグローバル化をはかろうとしている。情報通信ネットワークの経営戦略上の重要性については、C. Wiseman, *Strategic Information Systems*, 1988(土屋守章・辻新六訳『戦略的情報システム』ダイヤモンド社, 1989年)を参照。

- 11) 以下の説明は、M. Y. Yoshino, “Global Competition in a Salient Industry: The Case of Civil Aircraft,” Edited by M. E. Poter, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986(吉野作太郎「ある華やかな業界のグローバル競争—民間航空機の事例—」土岐坤, 中辻萬治, 小野寺武夫訳『グローバル企業の競争戦略』, 1989年)を参照。
- 12) この産業を構成する企業は周知のように軍用航空機製造も手掛けており、民間用と軍用は一体不可分である。実際、ボーイングで軍用輸送機比率が3割、マクダネル・ダグラスが5割を占め、エアバス・インダストリーに出資している各企業の軍用比率も高い。詳しくは、西沢利夫・名城鉄夫『シリーズ世界の企業 航空機・宇宙産業』日本経済新聞社, 1987年を参照。
- 13) 同上, を参照。
- 14) 柴田絃一郎・大道康則・居城克治『シリーズ世界の企業 自動車』日本経済新聞社, 1986年, 20—27ページ。
- 15) 同上, 128—137ページ。
- 16) 塩見治人「企業国際化とグループ管理機構—トヨタ自動車のケース—」坂本和一・下谷政弘編著『現代日本の企業グループ』東洋経済新報社, 1987年。
- 17) 柴田・大道・居城, 前掲書, 172—179ページ。
- 18) 日本電子機械工業会編『半導体産業の現状と将来展望』日本電子機械工業会, 1988年4月, 12ページ。
- 19) 矢野経済研究所編『87半導体市場の中期予測』矢野経済研究所, 1987年, 102ページ。
- 20) 日本電子機械工業会編, 前掲書, 64—65ページを参照。
- 21) 矢野経済研究所編, 前掲書, 99および222ページ。

Ⅱ 産業組織のグローバル化の現段階

前節で、産業組織のグローバル化と企業のグローバル化は区別される必要があると同時に、企業のグローバル化が産業組織のグローバル化をいづれもたらす関係にあることを指摘した。本節の課題は、産業組織のグローバル化がどのように進展してきたのかを、歴史的に明らかにすることである。

すでに、指摘したように、産業組織はまず一国レベルで形成されるが、企業の国際的

活動、とりわけ対外直接投資によってやがて、一国レベルを越えていく。この後者が産業組織のグローバル化といわれる現象である。現在、グローバルな産業組織が形成されつつあるが、これまでに次のような3つの段階をたどってきた。〔1〕プレ・グローバル段階、〔2〕米欧多国籍企業の相互浸透段階、〔3〕米欧日グローバル企業の相互浸透段階（産業組織のグローバル化段階）の3つの段階である。以下では、それぞれの段階の特徴を明らかにする。

〔1〕 プレ・グローバル段階

産業組織の形成は、当然のことながら資本主義経済メカニズムの形成とともに行われた。

18世紀後半から19世紀半ばすぎまでは、繊維産業をはじめとする軽工業中心の産業構造が形成されたわけだが、それぞれの産業では、一工場＝企業を競争の主体とする原子的なレベルでの競争が行われていた。産業革命を最初に成し遂げたイギリスは、他国・他地域を自らの商品を販売する市場とし、かつ原材料等を調達してくる場所として自らの勢力圏に取り込みながら、自立的な国民経済を形成することに成功した。ここにおいて、各個別産業組織は国民経済の枠内で成立したわけである。国際化は原材料の輸入や製品の輸出という形態で行われており、各産業組織と他国・他地域との結び付きもこのレベルのことであった。

周知のように、イギリスに引き続いて、フランス、ドイツ、アメリカなどが次々に産業革命に成功し、資本主義経済メカニズムが各国において主要な経済メカニズムとして成立していく。19世紀半ばには、資本主義経済体制をとる国が多数あられ、産業組織も一国レベルで次々に形成されていった。

このような一国レベルで形成された産業組織が変化するのは、19世紀後半から徐々に現れてくる直接投資、とりわけでも他国での工場建設という形態をとる対外直接投資である。この動きは19世紀末からいよいよ大きくなるわけで、イギリス、ドイツ、フランス、アメリカといった諸国が、対外直接投資を大きく増大させた。国外への投資は直接投資だけでなく間接（証券）投資形態をもとるが、産業組織の国際化と関わって重要なのは、前者の動向である。

もちろん、こうした動向をもたらしたものとして、企業の大規模化を指摘しないわけには行かない。19世紀後半からの企業間競争は、多数の企業の競争からの脱落と少数の企業の規模増大をもたらした。チャンドラーが指摘する、大量生産（大量バッチ、連続生

産）を実現する大規模工場と大量消費を実現する流通組織、販売組織およびこれらのシステムを管理する多機能管理組織などを有する大企業の出現である¹⁾。そして、大企業同士の競争、つまり寡占（独占的）競争が支配的となるのだが、これを支えたのが、鉄道と船舶による大量輸送手段の実現である。石油、自動車、化学、電機などの産業に属する大企業の一部が、さらなる規模の経済性を求め外国に進出していく。

しかし、当時の対外直接投資、とりわけ製造業に対するそれは先進国向けよりも植民地や後進国向けが大きかったのが現実である。このような状態は、結局のところ第二次世界大戦まで引き継がれることになる。それぞれの帝国主義国が植民地等にたいする直接投資を中心に行っているわけであるから、この段階はグローバル段階ではなく、いわばブレ・グローバル段階ともいうべきものとして特徴づけられる。ホブソンをはじめとして、帝国主義国による植民地の分割闘争についての実証的研究は数多く行われている²⁾が、産業組織の国際化という視点から見ると、次のようにいうことができる。生産基地の進出はありつつも、非資本主義的要素の強固な残存物を利用した形での植民地支配を行ったため、植民地全体が資本主義化することはなかった。つまり、植民地等は全体としては原料調達と製品販売市場として位置づけられていたため、産業組織のグローバル化というに足る状態には至らなかった。

〔2〕 米欧多国籍企業の相互浸透段階

次の段階は、1950年代後半以降の多国籍企業の急速な増大によって特徴づけられる。1950年代後半以降のアメリカ多国籍企業のヨーロッパ進出と1960年代以降のヨーロッパ多国籍企業のアメリカ進出は、直接投資先が先進国中心に変化する事態をもたらしている。

実際、この間のアメリカからヨーロッパおよびヨーロッパからアメリカへの対外直接投資残高は次のようにのびている。

アメリカのヨーロッパに対する直接投資残高は、1957年は41億ドルでアメリカの直接投資残高全体に占める比率も16.3パーセントであったが、1962年には89億ドルで比率が24パーセント、1970年には245億ドルで比率が31.4パーセントになり、1976年には551億ドルで比率が40.6パーセントにもなっている。これに対して、ヨーロッパのアメリカへの直接投資は、1962年は52億ドル、1970年は96億ドル、1977年は202億ドルになっている。1976年のアメリカとヨーロッパの直接投資残高の合計が2,399億ドルであるから、相互の投資残高合計の753億ドルはその31.4パーセントにもなる³⁾。

こうした状況をハイマーは詳しく検討しており、彼によると次のような理由⁴⁾がこうした状態をもたらした。

アメリカの1950年代と1960年代の対外直接投資の急増の理由は、次の3点から説明される。第1は、アメリカ企業が規模の巨大化と新しい事業部制機構を得たことにより、より広い視野と世界的展望を得たということである。第2は、コミュニケーションにおける技術的進歩（航空機革命と電子革命）が世界的規模での挑戦に対する新しい自覚を呼び起こし、かつ競争の新しい源泉を発見したことから既存の制度に安閑としていられなくなったということである。第3は、ヨーロッパと日本の急速な成長である。アメリカ市場に閉じ込もっていた企業は、急速に成長しているヨーロッパ企業と日本企業との競争レースに立ち後れていることに気づいたというわけである。

また、1970年代の傾向を次のように指摘している。それは、アメリカのみならずヨーロッパのすべての巨大企業の多国籍化の強化である。ヨーロッパ企業は、第1にヨーロッパ市場へのアメリカ多国籍企業の浸透に対する反作用として、第2に自らの成長の自然の結果として、対外直接投資を拡大し、アメリカ市場へも入り込んでいる。このプロセスは、すでに現在進行中であって、さらに加速されることが予想される。

ハイマーの分析からも明らかのように、この段階において特徴的なのは、アメリカ多国籍企業とヨーロッパ多国籍企業のグローバル化の進展と米欧多国籍企業の相互浸透関係の形成である。この後者の相互浸透関係を産業組織論の観点から見ると、一国レベルで形成された産業組織が既存の枠組みを越えるという事態を意味している。これまでの産業組織の国際化は、[1]で述べたように、輸出入を中心としたものであって、生産基地の本格的対外展開（企業内国際分業の進展）を迎えたこの段階になって初めて、産業組織の枠組みの基本的変化が生じたわけである。しかもこの生産基地の対外展開は、ヘライナー（G. K. Helleiner）⁵⁾などが主張する企業内貿易をもたらし、国際貿易に多大な影響を与えている。そして、この産業組織の枠組みが一国レベルを越えるようにさせた主導力は、アメリカとヨーロッパの多国籍企業であった。

[3] 米欧日グローバル企業の相互浸透段階（産業組織のグローバル化段階）

1980年代以降に顕著に見られるようになったのは、日本企業のグローバル化である。特に1985年以降の日本企業の対外直接投資の伸びは大きく、1984年に100億ドルをようやく越えた投資額が、1986年は223億ドル、1987年は334億ドル、そして1988年は470億ドルになっている。製造業に限定しても、1984年に25億ドルであったものが、1986年は

38億ドル、1987年は78億ドル、そして1988年に138億ドルにまでなっている。しかもその4分の3以上がアメリカとヨーロッパへの直接投資である（対外直接投資全体では、アメリカとヨーロッパの比率は3分の2ほどである⁶⁾）。

このように日本企業のグローバル化は、それまでのアメリカとヨーロッパの企業のグローバル化による米欧多国籍企業の相互浸透段階から、アメリカ・ヨーロッパ・日本のグローバル企業による相互浸透段階への変化をもたらしている。さらに、米欧日企業のグローバル化は、アメリカ・ヨーロッパ・日本の3極を中心とする産業組織のグローバル化をもたらしている。現在の産業組織は、一国レベルではなく、グローバルレベルで形成されつつあるということである。

産業組織のグローバル化は、具体的には米欧日企業のグローバル化による産業組織の世界的な「単一化」という現実を説明している。さらに詳しくいえば、アメリカはカナダと南米に、ヨーロッパはアフリカと中近東に、日本は東・東南アジアにより深い関係を有しつつ、アメリカとヨーロッパと日本が相互に浸透しあう関係が形成されている（関係を取り結ぶ主体はあくまでも企業であるが）。このような精確をもちつつも、産業組織がグローバル化しているということである⁷⁾。

また、最近の動向として注目されるのは東・東南アジア地域の急速な発展である。この地域の世界貿易に占める比率は急速に高まり、また域内貿易や域内直接投資も急速に増大している。もちろんこの地域の発展は、日本やアメリカのグローバル企業の進出による側面が強いのだが、それだけでは説明できない事態が生じており、3極中心の産業組織のグローバル化に対して、第4極目になる可能性を秘めているといえよう。さらに最近問題になっている社会主義諸国の動向も注目しておく必要がある。経済的苦境を先進資本主義諸国からの資本や技術の導入によって回復しようとする動きは、いまだ流動的ではあるが、資本主義経済と社会主義経済の関係をより深めるものとして見ることができる。社会主義諸国への直接投資が従来の制限的な合併形態などの水準を大きく越えるならば、産業組織のレベルでもグローバル産業組織に社会主義諸国の産業組織も組み込まれて行くことになろう。

これらはすべて今後の動きによるものであって、現時点でのグローバル産業組織の現実は、上で述べたように3極を中心とするものである。第2節の〔3〕で明らかにした産業組織のグローバル化は、以上述べた段階をへて形成されたわけである。

ただし、第二次世界大戦後に形成された産業（特にハイテク産業）は、一国レベルでまず産業組織が形成され、後にその枠組みを越えて、次第にグローバル化するという段階

を必ずしもたどるわけではない。すなわち、始めからグローバルな産業組織として形成される場合がある。例えば、民間航空機産業やコンピュータ産業は、R&Dがきわめて大きく、グローバルな事業展開をしなければ競争に打ち勝つことが出来なかったし、ボーイングとIBMというガリバー企業中心の産業組織が世界的レベルで形成されている。また、半導体製造装置産業や医療機器CTスキャナー産業などのハイテク産業もグローバルな産業組織を始めから形成している。

これは、第1に、少なくともアメリカとヨーロッパと日本の需要者をはじめから対象にした経営戦略をとりうる巨大企業が、新たな事業領域を求めて活動することから生じる。つまり、世界的規模での事業活動を行いうる巨大企業が、当初の量的には小規模な段階で市場に参入するわけである。第2に、新たな事業を展開するとき、世界的規模で採算を考えなければならないほど必要投資規模が巨大化したことによる。

- 1) A. D. Chandler, Jr, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, The Berknap Press of Harvard University Press, 1977, Ch. 9 (鳥羽欽一郎・小林袈裟治訳『経営者の時代—アメリカ産業における近代企業の成立—』東洋経済新報社, 1979年, 第9章)。
- 2) J. A. Hobson, *Imperialism, a Study*, 1902 (矢内原忠雄訳『帝国主義論』岩波書店, 1951年および1952年)。
- 3) 宮崎暉一・奥村茂治・森田桐郎『近代国際経済要覧』東京大学出版会, 1981年, 218および226ページ。
- 4) S. H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, 1976 (宮崎義一訳『多国籍企業論』岩波書店, 1979年)。
- 5) G. K. Helleiner, *Intra-Firm Trade and The Developing Countries*, The Macmillan Press, 1981 (関下稔・中村雅秀訳『多国籍企業と企業内貿易』ミネルヴァ書房, 1982年)。
- 6) 経済企画庁編『1989年版 経済白書』1989年, 574-575ページ。
- 7) こうした状況をトライアド・パワーとして説明するのが、大前研一『トライアド・パワー—21世紀の国際企業戦略—』講談社, 1985年である。

結びにかえて

本稿では、第1に、「産業組織のグローバル化」という考え方を提示し、その上で企業のグローバル化と産業組織のグローバル化は相対的に区別される必要があることを明らかにしてきた。第2に、米欧日のグローバル企業の相互浸透が産業組織のグローバル化をもたらしていること、および現段階は米欧日の3極を中心とする産業組織のグロー

バル化段階であることを指摘してきた。企業はいまやグローバル産業組織において競争と協調の関係を取り結ぶようになってきているわけである。ただし、それは一路「単一化」に向かうわけではなく、こうしたグローバル化の動きを押しとどめようとする作用も働いている。

こうした現実には、企業がグローバルな産業組織を念頭において、経営戦略をたてることを必要にしている。また、我々が産業分析を行う際に有してしておくべき視野でもある。