

論 説

多国籍企業の所有優位と立地優位の融合

— GVC の decomposition と re-contextualization —

田 中 祐 二

目次

- I. 顕示比較優位と多国籍企業の所有優位（貿易と直接投資）
- II. ダニング＝カソン論争の解釈
- III. ハイマーの「対応原理」とGVCの「分解」(decomposition)
- IV. 地域における特有な社会関係資本 (social capital) としての立地特有優位
- V. 結論

I. 顕示比較優位と多国籍企業の所有優位（貿易と直接投資）

かつて、ジョン・ダニング (John H. Dunning) は折衷パラダイムにおいて所有特有優位 (ownership-specific advantage), 内部化優位 (internalization advantage) および立地特有優位 (locational-specific advantage) を企業の対外直接投資の投資要因として展開した (Dunning 1981)¹⁾。詳しくは後ほど考察することにして、まず、次の点を確認しておく。つまり、直接投資は輸出と代替的である場合や補完的である場合、あるいはその両方を表している場合もある。

輸出はこれまで国際経済学において比較優位概念で考えられてきた実態そのものを表しているが、それでは、直接投資も比較優位と無関係ではないと考えられる。そもそも、上記の折衷論のダニングもそのパラダイムの構築の際に、輸出と直接投資の考察を入念に行っている。

ダニングは顕示比較優位指数 (revealed comparative advantage indices: RCA indices) という概念を導入した。それは、ある特定産業における対外直接投資額に対する特定国のストック額のシェアを5カ国の直接投資ストック合計のシェアで除することによって得られる (Dunning 1981: 82)。ちなみにその5カ国とはアメリカ、日本、イギリス、スウェーデンおよび西ドイツ (1981年当時) であって、その様子がまとめられた表 (Table 4.3: 83) によれば、アメリカ、スウェーデンおよび西ドイツは技術集約的産業において、それに対して日本およびイギリスは非技術集約的産業において、直接投資流出の顕示比較優位指数でより優位 (1以上)²⁾を示した。

また、比較優位産業において大きく影響する為替レート変動が起こった1970年代前半において、ダニングは自ら定義した $RCA(A)$ とバラッサの輸出の顕示比較優位 ($RCA(X)$) を比較するために (Balassa 1965), $RCA(X/A)$ を求めて表にまとめている (Table 4.7: 93)。当時は、ニクソンのドルと金の交換停止をうけて、各国通貨の対ドル相場は大きく上昇した。したがって、アメリカ

以外の4カ国は輸出よりも対外生産拠点設立に比重を増加させ、 $RCA(X/A)$ の値を減少させることになる。Table 4.7によれば、1970年と75年の当該数値は技術集約諸部門においては、イギリスで3.90から1.483へ、スウェーデンで5.43から0.799へ、西ドイツで6.55から0.972へ、そして日本は33.46から1.643へとその値を大きく引き下げている。それに対して、アメリカのそれは1.53から1.109へと微減にとどまった（Dunning 1981: 93）。

このように、対外直接投資は貿易の比較優位部門の拡大あるいは劣位化の影響を受けて大きく変化すると言える。そして、ここで注目すべきはそのような直接投資を行う多国籍企業について、「まさに多国籍企業の存在こそが、少なくともある所有優位は国境を越えて移転可能であることを物語っている。事実、多国籍性の程度が大きければ大きいほど、所有優位の源泉はますます特定立地に結びつきそうにないということである」（Dunning 1981: 82）。

さて、直接投資と貿易の比較優位との関係をさらに明示的に説明したのが小島清とオザワ（Terutomo Ozawa）であった。Kojima 1975 および Kojima and Ozawa 1984 では、リカード（David Ricardo）の比較生産費説との関係で次のように論じる。

プロポジション I として、「諸国は、それらが比較的優位な財を輸出し比較的劣位な財を輸入すれば、貿易によって利益を得て経済厚生を最大化する」と説明した。そして、プロポジション II として、「諸国は、無形資産が本国の比較劣位産業から受け入れ国の比較優位産業（目下のところ潜在的であるが）に移転されるならば、貿易のために説明された原理からさらに多くを得る」（強調は原著）と主張した。第一のものはリカードそのものであるが、第二のものは、リカード・モデルを前提にしたモデル、すなわち2国2部門の世界における両部門絶対優位国（先進国）の比較劣位部門からの両部門絶対劣位国（後進国）の比較優位部門への直接投資は、無形資産の移転によって後者の国では比較優位部門のさらなる優位が確立し、したがって比較優位差が拡大することによって、リカード・モデルにおける貿易の利益にくわえてさらに多くの利益を両国にもたらすという主張である。

そして、それに加えて Ozawa 1992 および Ozawa 2005 は、ヒューム＝リカードの貨幣数量説に基づいた経済発展に伴う賃金および物価の上昇を前提に、比較優位の転換連鎖を動学的比較優位論として説明した⁴⁾。すなわち、経済発展に伴う賃金・物価上昇は一国の比較優位部門をそのポジションに止めおかずやがて劣位化させる。そういった状況の下で当該部門は直接投資の形態でより発展の遅れた国（の潜在的比較優位部門）に直接投資をすることによって、したがって無形資産の移転によって当該国の比較優位を確立し当該部門からの輸出を実現する。Ozawa の議論は、こういった直接投資をつうじての比較優位の転換連鎖が技術の移転とそれによる経済発展の連鎖を実現してゆく、というものである。

ここで、注目すべきは直接投資を行う多国籍企業が無形資産すなわち所有特有優位を移転する移転先は偶然に決まるわけではなく、少なくとも、それが活動している部門においてその優位を受け取ることで比較優位を確立する準備のできた国であるということである。⁵⁾「目下のところ潜在的である」とはその点を説明している。つまり、そういった意味で所有優位と立地優位は不可分に結びついているということである。換言すれば、直接投資の決定論における説明には、多国籍企業の所有特有優位と受け入れ国の立地特有優位の少なくとも結合の論理が必要であるということになる。

II. ダニング = カソン論争の解釈

ダニングの折衷パラダイムの構成要因のうちの所有優位の必要性について、カソン (Mark Casson) は否定的見解を表明し、両者で論争が起こった。これは、先に示した、多国籍企業の所有特有優位と受け入れ国の立地特有優位の結合の論理をもまた否定するものであるがゆえ、ここで検討しておく。

カソンは次のように述べる。ダニングの折衷理論における多国籍企業の存在に必要な三つの異なる優位性のうち、所有優位は必要ではないと考えているのはカソン自身のみならずバックレー (Peter Buckley) やラグマン (Alan M. Rugman) もそうであるという。というのは、内部化優位と立地優位の組み合わせが多国籍企業の活動を説明するのに十分であるからである。そこで、カソンは二国間で垂直的取引関係のある場合を念頭に置き、その統合がトランスファー・プライシング (transfer pricing) をつうじて総合的に税負担を引き下げることと議論を局限させる。この場合の多国籍企業の活動には所有優位の存在は関係してこないというわけである。彼によれば、ダニングはこの内部化理論を過小評価しているゆえに、ハイマー (Stephen Hymer) = キンドルバーガー (Charles P. Kindleberger) 理論の前提条件 (企業が対外進出するときには、進出先の現地の企業に対して不利な状況を克服するためにそれを上回るだけの優位性を持たなくてはならないという優位性命題) から、多国籍企業理論を解放することができないのだという。つまり、企業が対外進出するときの追加的費用は決定的なものではなく、違った諸国間で統合的活動をする多国籍企業の総費用のうちの単なる一つの要素に過ぎない。したがって、多国籍企業にとって所有優位をもつことを前提する必要はないという (Casson 1987; 32-33)。

まず、われわれがダニングが内部化論を過小評価しているとはおよそ考えられないことは、「国際生産の折衷論」として、詳しく三つの優位のそれぞれに該当する優位を細かく列挙している一覧表 (Dunning 1981; pp. 80-81) を見ればわかることである。逆に、カソンこそ垂直的取引関係のある市場の内部化に論理を制限してしまっている。ダニングが「市場を内部化する多国籍企業の能力と、市場の失敗に対処して内部化を行おうとする多国籍企業の意思を区別することは、有益であるだけでなく理論的に正しいことである」(Dunning 1988; 43-44) というのは当然のことと理解できる。多国籍化は何も垂直的統合だけではなく、水平的統合やネットワーク型統合が存在し、それらに照応した垂直的 FDI、水平的 FDI そしてネットワーク的 FDI がもっとも基本的な分類として存在していることは、ボールドウィン (Richard Baldwin) の「販売 - 調達ボックス図」(the sales-sourcing box diagram) を見れば明らかなことである (Baldwin 2012; 6)。

さらにカソンは、ハイマーとケイブス (Richard E. Caves) は所有優位の独占的性格を強調するが、他の研究者は非独占的優位を強調するという。後者の例として、Aliber 1970 は、強い通貨資産に対する株式所有者の選好はその親会社が強い通貨地域に存在しているあらゆる企業に優位性を与える、と主張した。このような状況では、内部化は、原理的には、いかなる企業も利用できることであるから、内部化は非独占的優位として取り扱わなければならない、とカソンはいう (Casson 1987; 34)。

しかし、ハイマー＝ケイプスの独占的性格を有する所有優位とアリバーやその他の論者の非独占的性格を有する「所有優位」の存在を並べておいて、後者の方だけが重要であるという説明は説得的でない。さらに、あらゆる企業に与えられる優位をもって果たして所有優位と言えるのかは疑わしい限りである。

最後に触れなければならない点はカソンの次の叙述である。「外国企業が所有している技術のような独占的優位を享受する場合は、それはローカル（indigenous）企業に対してのみ優位性を享受しているのではなくて、あらゆる地域のあらゆる企業に対して享受しているのである。他方で、非独占的優位を享受している外国企業はローカル企業に対してのみ優位性を享受しているのである」（Casson 1987 p.34）。

一応後者の非独占型優位の叙述はよしとしよう。問題は前者である。これはある多国籍企業が所有技術に基づく独占的優位を持つ場合、単に投資先ローカル企業に対してのみ優位があるのではなくて、あらゆる地域のあらゆる企業に対して優位が存在するので投資決定要因にならないという論理と解釈できる。ところが、ダニングは次のようにいう。「ある国が国際生産とその生産の産業組成に従事する程度は、第1に経済活動の構造に、そして第2にある企業が本国立地よりもむしろ外国立地でもっとも適切に利用される所有特有優位をその企業が作り出す能力に依存している」（Dunning 1981; 82……強調は追加）。

「ある企業が本国立地よりもむしろ外国立地でもっとも適切に利用される所有特有優位をその企業が作り出す能力」とは何か。それはここでいわれている外国立地に存在している立地特有優位と結合して生産性の上昇と利潤の拡大を実現して輸出成長力を導く、そういった能力である。つまり、これまでの本国（優位原産地国）での優位の使用よりも当該外国立地の方が有効であるということであり、カソンのいうあらゆる地域のあらゆる企業に対して優位であるというものではない。すでに、本国では優位が減少しているかあるいは失われているのである。ダニングのこのようなとらえ方は、先に示した Kojima＝Ozawa モデルのマイクロ（企業）バージョンと言えるだろう。たとえば、これまである国の成長を支えてきた労働集約的技術に基づく繊維産業が、当該国の発展に伴う賃金・物価の上昇によって低落の一途をたどり、当該技術が当該国でよりもより有効な国に移転して機能する（繊維企業の多国籍化）ということが、すなわち Ozawa モデルのいう比較優位の転換連鎖が、一般的に起こってきたのである。

カソンは「『優位性』は相対的概念である、つまりあるものは常に他のあるものと比較して優位なのである」（Casson 1987; 34）という場合、絶対的優位性を国際間・地域間比較することによって現れる相対化する論理であるが、われわれが考える「外国立地でもっとも適切に利用される所有特有優位をその企業が作り出す能力」は、限られた地域あるいは特定地域の立地特有優位と結合することによって実現する優位性、換言すれば、これは為替レートや賃金をはじめ経済的特有性とその地域に特有の社会的・歴史的・文化的諸関係を通して得られた国際競争力を持つ比較優位（性）として現れる。

Ⅲ. ハイマーの「対応原理」と GVC の「分解」(decomposition)

以上述べてきた企業の所有特有優位と立地特有優位の組み合わせは最良適合 (best fit) を目指すことになるが、ハイマーは約半世紀前に「対応原理」(correspondence principle) を考えた (Hymer 1972; Iammarino and McCann 2013: 39)。ミクロ世界の構造とマクロ世界の構造は対応しており、「立地論 locational theory をチャンドラーとレドリッヒの図式を適用すれば、株式会社内部における支配の集中化と国際経済における支配の集中化との間には対応原理が存在することが分かる」(ハイマー 1979: 278-279) という。企業(株式会社)の「第一段階」(トップマネジメント)の機能は目標設定と計画であり、したがってより低位の段階が事業活動を行う枠組みを設定するのに対して、「第三段階」は企業の日々の事業活動を処理する仕事、つまり上記の段階ですすでに与えられた枠組みで運営する仕事に携わり、最後に「第二段階」は「第三段階」の経営を調整する責任を持ち本部の何らかが姿を現すとして、三つの段階を説明する。

他方で、多国籍企業の総合本社がニューヨーク、ロンドン、パリ、ボン、東京に集中されており、世界中に散在する比較的小さな都市は日々の運営にたずさわることになる。したがって、「ヒエラルキーの様式に当てはめて整理してみると、大きくて重要な都市には、地方全体の企業本部が配置されているのに対して、小都市への配置は、低レベルの現業部門のみに限定されるであろう。ビジネスは、通常、都市の中核をなすものであるから、地理的特化は、企業の意思決定のヒエラルキーを繁栄するだろう」(ハイマー 1979: 280)。このような、企業組織が不平等を作り出すのであり、「対応原理」は世界経済において不均等発展をもたらすことになる。

ここで、ハイマーの「対応原理」の特徴をまとめると、

1. ミクロ的領域の多国籍企業の組織・支配構造が、一方的にマクロ的世界経済を作り上げ、したがってそれによって世界経済の不均等発展がひきおこされる。
2. 換言すれば、「多国籍企業の所有優位および戦略的行動と、空間的立地および経済地理との重要な関係が存在する」というのが「対応原理」である (Iammarino and McCann 2013: 40)。

ミクロ的構造からマクロ的構造への一方的適用、企業の世界的組織構造をそのまま世界経済に当てはめる方法論においては、ハイマーの時代から半世紀以上が経過したその過程で、先進国——中進国——発展途上国の枠組みが崩れつつあり変化している実態が捉えられない。世界における各国経済および各国地域はそれら独自の発展動態を持っており、それらには国民経済レベルのあるいは地域経済レベルの市場圏を有してはしたがって有機的構造を内包することによって、いわば多国籍企業子会社の経済活動をそれに利用してその地域あるいはその国固有の発展軌道を形成・発展させる動態を有している。

この点は、多国籍企業の「第二段階」の組織や「第三段階」の組織を世界経済のどの国に配置するのかという立地に関する重要問題が横たわっている。ここにおいて、先に示した Kojima = Ozawa モデルで提起された輸出入の貿易構造と対応関係を持った比較優位の転換連鎖にしたがって、直接投資の流出入が生じていると考えざるを得ない。そして、この視角は直接投資による技術移転を内包したモデルであるがゆえ、ピラミッド構造の階層の国あるいは地域が発展の契機

を得て高度化 (up-grade) してゆき、中所得国が高所得国の仲間入りを果たすことや低所得国が中所得国に上昇する過程を内包する⁶⁾。フェリプ (Jesus Felipe) によれば、低所得国グループの諸国数は1950年の82カ国から2010年の40カ国へ減少し、中所得国は1950年の39カ国から1980年の56カ国へと拡大し、高所得国グループは大きく拡大し、その拡大は1960年代末から1980年代までの期間と1980年代末から2010年までの期間に顕著であった。このように、世界各国の経済発展は不均等に変化しており、多国籍企業の投資立地選択はそれに応じて行われることが必然化する (Felipe 2012)。したがって、ハイマーの「対応原理」のような一方的ミクロ領域からマクロ領域への決定という固定化した構造は動的現実から乖離せざるを得ない。さらにいうならば、このような世界市場の変化・発展を受けて立地要因の独立性が存在して、多国籍企業の所有特有優位はそれと最良適合する諸国・諸地域と結合することによって、その優位を維持・拡大する。ミクロ上の多国籍企業のヒエラルキーからの規定要因は完全になくなってしまわずに、企業のイノベーション活動の継続により絶えず変化・発展する所有特有優位の性格と、企業立地空間としての世界各国の経済的社会的環境の発展・変化に対応した最良適合が、いわばかのヒエラルキーを修正するであろうということである。

さて、OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development: 経済協力開発機構) は2013年の報告書で次のよう指摘している。「企業はますます生産過程を分割し、多くの国々に生産活動を立地している。その結果グローバル・バリューチェーン (global value chains: GVCs) が経済のグローバリゼーションの性格を劇的に変えつつある。貿易と投資の障壁が低くなればなるほど、輸送費の低下と情報通信技術の高度化が財・サービスの生産を分割して一定の活動や仕事を他の国にオフショア化することをますます容易にしてきた。今日の事態が、GVCsの急激な出現、個々の国々のそれへの参加と位置づけ、そして大小の諸企業によって担われる役割を証明している」(OECD 2013)。換言すれば、GVCは、いわゆる製品のコンセプトから最終使用まで分割された生産過程 (生産工程) を、それぞれの分割諸工程に最良適合可能な立地に拠点を置いてオフショア化 (off-shoring) し、結果各生産段階 (production stages: これは換言すれば、value chainsのstagesと言うことになる) を世界各国・地域に配置することによって、その製品 (部品) およびサービス連鎖 (commodity chain) をベースに繋がった価値連鎖をいう。

このような多国籍企業の生産工程配置とローカル立地空間における経済発展の動態の基軸をなしているのは、技術の流れ (技術移転) である。ハイマー的ヒエラルキーやハイマー=キンドルバーガー理論においては、その流れは整然と多国籍企業からローカル地域への流れと認識されたであろう。これは、特に発展途上国ローカル地域が多国籍企業の誘致によって開発を進めようとする戦略に現れている。逆に、多国籍企業子会社立地空間から子会社をつうじて多国籍企業に流れる技術の流れに関しては、多国籍企業側にこそ関心の高いものであり、一方向に整然と流れる技術をベースにしたGVCsの多国籍的体系に修正を迫ることになる。つまり、イノベーション・プロセスの分解 (the organizational decomposition of innovation processes: ODIP) が起こるのである。これを定義したのはシュミッツ (Hubert Schmitz) とシュトランバッハ (Simone Strambach) であった (Strambach and Klement 2012)。そして、シュトランバッハとクレメントは、企業が本社とR&D集中部門から、世界に分散化されたR&D部門、子会社、公的および民間研究組織や部品およびサービスのサプライヤーあるいはKIBS (knowledge-intensive business service) へ、イ

ノベーション機能の一部をシフトするプロセスとしてODIPを定義している。したがって、この類いのイノベーション空間は多国籍企業のGVCと相対的に自立したイノベーション空間として存在することになり、いわば多国籍企業の所有優位と地域の産業クラスターの技術の相互依存体制が、多国籍企業関連機関（子会社など）、大学や公的・民間研究機関、部品およびKIBSサプライヤーなどの人的コラボレーションとして実現するものである。シュトランバッハとクレメントはこのイノベーション過程の態様をドイツ自動車産業のソフトウェア開発の部面で考察している。

ここに、企業特有優位と立地特有優位の融合による、多国籍企業のGVC内に流れる整然とした技術体系が一旦切断され、つまりODIPなる事態が生まれることになる。しかし、この地域特有（立地特有）の技術革新過程は実際に製品技術として結実するには具体性が弱いものである。シュトランバッハとクレメントによれば、次のようである。「具体化したイノベーション管理のように具体化した知識創造過程では、具体性が弱く組織的なルーティーンが欠如している点が、技術革新度の低いことの現れであるとは必ずしもいえない。そのような場合は、ソフトウェア部門の知識創造の重要なメカニズムとしてのシステムへの再調整（re-contextualization）過程に、向けられる。このシステムへの再調整は、それがコード化を通じて変化することなしに、個別的あるいは集合的暗黙知の直接的 contextualization 過程として理解されうる（Strambach, 2008）。コード化の過程は、文脈依存的で、知識コード化に関する重要なブレイクとして技術革新的なプロジェクトの非継続的かつ一時的な性格を有している」（Strambach and Klement 2012; 205）。弱い具体性をもつ地域技術革新は、re-contextualization 過程として再調整され、その上でコード化されて多国籍企業のGVCにおける組織的ルーティーンに入る。

IV. 地域における特有な社会関係資本（social capital）としての立地特有優位

これまで述べてきたように、ODIPが示しているイノベーション過程は、技術関連サービスを表すKIBSに代表されるように、財分野というよりはむしろサービス分野にウェイトを置きつつある。加えて、その行為はそれぞれの専門分野の人間のコミュニケーションとその成果に依存しているといえる。

シュトランバッハとクレメントは、ヨーロッパ自動車会社のソフトウェア開発に関して、「注文対応型プロバイダー」、「費用主導型外注企業」および「イノベーション過程の管理者」の各グループに分け、もっとも基礎的なイノベーション活動を担当する最初のグループについて、次のようにいう。「これらの企業の共通の実践は、顧客技術者と自らの技術者の両方で構成された学際的プロジェクトチームにおいて知識生産過程（knowledge processing）を遂行することができる。KIBS産業が典型であるように、イノベーションの本質は『アドホックなイノベーション』として特徴付けられる。それらは、製品開発のあらゆる段階で起こっており、企業がそれらの顧客との頻繁な擦り合わせで遂行するイノベーション・プロジェクトを製品ごとに計画するものではない。それゆえ、たとえその企業の製品が非常に技術革新的であったとしても、かれらはR&D部門をもつことはない。かれらはイノベーションの管理のためにいかなる組織的なルーティーンを

つくることすらしないかもしれない。彼らの『イノベーション管理』は、ひとりのインタビュー対象者が『コーヒー・テーブル文化』と称したワーキング空間におけるアイデアの育成とコミュニケーションとしばしば叙述されることができる」（Strambach and Klement 2012; 205）。

たとえ多国籍企業の有する国際空間はマイクロ内空間であり、イノベーション創造に必要な知識生産過程は、多国籍企業子会社と立地空間に存在する様々な機関（大学、研究所、行政機関）や事業所（部品やサービス供給企業など）とのコラボレーションによる情報交換によっても与えられる。しかも、その立地空間はローカルであるので、自然的要因を除けば、それぞれ歴史的、文化的、社会的要因によって特徴付けられることになる。特に、先進国や中進国の一部においては、大都市のみならず地方都市もまたイノベーションあるいはイノベーション関連部門の集積地となりつつある。少し敷衍するならば、繊維、鉄鋼、電機および自動車産業といった大きな組織を持つ寡占産業が先進諸国で比較優位を失った後では、当該諸部門を含む新しい成長部門の金融、マネジメントおよびイノベーション関連部分が当該諸国におかれ、いわゆるアップル、ナイキ、任天堂などのファブレス企業がGVCで繋がる場合、先に見たドイツの自動車産業のようなイノベーション活動がそこに現れる。

「海外拠点の設立は、異なるバリューチェーンの『役割』を持つものとして、それゆえ、複雑な企業内のバリューチェーン内の異なる企業特有『能力』（firm-specific 'competencies'）を所有するものとして解釈されており、そして技術、（暗黙）知や学習の資源を含む地域社会制度的条件に埋め込まれていると、解釈されている」（Fuller and Phelps 2004; 786）。そして、このような知識生産活動は、特に、鉄鋼や自動車部門の生産ラインで単なる賃労働者として活動するのは違い、社会・文化的要因が強く働くと考えられる。これは、クレセンジ（Ricardo Crescenzi）、ピエトロベリ（Carlo Pietrobelli）およびラベロッティ（Roberta Rabellotti）がいうところの「ソフト的な」立地起動力（'soft' location drivers）が、本社機能はもとよりR&Dやビジネス・サービスの洗練された機能を持つ立地には、イノベーション機能をもつ。しかも、現地の社会的条件は、いかなる社会もイノベーションを採用しそれを実際の経済活動に転換する律動を決定する社会的フィルター（social filters）として機能する、とロドリゲス-ポーズ（Andrés Rodríguez-Pose）は言った（Rodríguez-Pose 1999; pp.81-82）。さらにつづけて次のように主張した。「それぞれの地域性、地域および国家はそれ自身の独特の社会的フィルターを持っており、そこにおいて革新的（イノベティブな——追加）および保守的な成分、すなわち成功した地域イノベーション・システムの発展を促進する要素と阻害するそれは組み合わせられる」（Rodríguez-Pose 1999; p.82）。

先に見たクレセンジたちも、社会的フィルターに関して次のように述べている。「実証研究の発展は、その『社会的フィルター』によって代位された構造的な前提条件は、地域のイノベティブな成果の基本的な予言者として、現れる。『社会的フィルター』成分の最適な組み合わせが起こる地域は、イノベティブな努力と新しい知識に転換する著しく高い潜在力を示しているだけでなく、知識のスピルオーバーのよりすぐれた吸収能力をも示している。『社会的フィルター』条件は、イノベーション条件のシステムを代位するものとして、それゆえ、多国籍企業の投資を引きつけているMNCにとっての立地優位の基本的資源となるようである」（Crescenzi, Pietrobelli and Rabellotti 2014; 1059）。

もう少し明らかにすべきは、様々な国家や地域の社会的フィルターは「R&Dや洗練されたピ

「ビジネス・サービス」のような経済的側面だけでなく、社会文化的・歴史的・心理的側面を併せ持っているものであり、そういった側面もまた、特にソフト開発という過程において、イノベーション活動に影響するようになってきたということである。にもかかわらず、ロドリゲス-ポーズは、社会的フィルター成分として労働市場への参加水準、失業水準および教育水準を上げている。また、クレセンジたちは人的資本の蓄積に照応した要素として雇用水準と第3期教育を終えた対人口人材比率、そして農業における被雇用者比率と長期失業層比率を考えている。後二者は次の点でイノベーションと関わる。すなわち、都市の革新的発展とそれと同時に起こる農業部門の近代化によって農業の地域雇用比率が低下してゆくが、この変化に抵抗する要因が強ければ強いほどこの変化のスピードが落ち、農業雇用においては偽装失業 ('hidden unemployment' の言葉で表現されている) と同義の状況が現れるからである (Crescenzi, Pietrobelli and Rabelotti 2014; 1064)。

いずれにしても、念頭におかれている点は社会的フィルターという語義の表す意味ではなく、どちらかというといノベーションに直結する経済的要因である。そこで、われわれが考えることができる概念装置の一つとして有効なものが「社会関係資本」概念である。

それを簡単に定義すれば、信頼関係とそれを背景とする結びつきである、ということになる。パットナム (Robert Putnam) は高い信頼の社会関係資本は機会主義と費用のかかる監視過程とを削減することにより、取引費用を縮減するというが (Putnam 1993)、ナハピエットとゴシャルはパットナムを無批判に引用しながらも、「高い信頼の社会関係資本」概念に逆の意味と思われ⁸⁾る弱い結びつきである weak tie and structural holes (ビジネスの参加している関連行為者間のつながりや共通性の非存在) によって、特徴付けられた社会関係資本のネットワークが情報伝播の効果を拡大しビジネスの効率性に資すると考えた (Nahapiet and Ghoshal 1998)⁹⁾。

この認識は、経済的パフォーマンスを促進する組織的ネットワークは、企業間資源共有、協力および強制的適応をつうじて、交換の埋め込まれた (embedded) 論理の中で作用すると主張するブライアン・ウージー (Brian Uzzi) が、次のように指摘する点と深く関係している。「もし企業が協力や適用の利益を享受するにつれてアームスレングス (arm's length) の結びつきが埋め込まれるようになれば、そしていったん埋め込みがその強度の範囲を超えて深化すれば、ネットワーク上の企業が制限されたネットワーク・パートナーと取引を開始することになるので、市場から追放されるかもしれないと推察される。この範囲の上限に達したら、ネットワークの新しいイノベティブな情報のフローが低下し始める。すなわち、実際にそんな情報のフローは高度に埋め込まれたネットワークにおいては閉め出されてしまう。というのは、潜在的にネットワークに新しいアイデアを導入することができる外部メンバーへの非冗長的連関は、(その場合は……追加) ほとんど存在しないからである」(Uzzi 1996; 684)。つまり、外部からの新しいアイデアの導入は埋め込みの強度が強まりすぎると不可能になるといっており、したがって閉鎖性空間がルーティーンの効率性を高める一方で、外部からの刺激を切断してしまうことになると考えている。

さらに、交換は情報のフローを伴うが、ナハピエットとゴシャルは交換を通じて社会関係資本が作られ維持されるが、逆に社会関係資本が交換を容易にするという関係を示し、「社会関係資本は起こるべき交換と結合に必要な条件に影響をおよぼすことによって、知識資本の発展を容易にする」(Nahapiet and Ghoshal 1998; 251) と述べている。ここに、われわれは一般的信頼をベースにした弱い結びつきを有する社会関係資本が、イノベーション活動における地域の企業や研

究諸機関などの、それぞれ内部の活動だけでなく、外部組織とのコラボレーション、特に歴史や文化の異なる多国籍企業子会社の参加をつうじて実現する知識創造・イノベーション過程にポジティブな効果をもたらすと考える。

社会関係資本は社会関係および市場関係における取引費用および機会主義を引き下げ、企業家精神、知識の普及およびイノベーションを育むことができる、という Anderson and Jack 2002 の研究を受け、バルダリーゾ等は、30年間のバスク地方における電子・ICT 産業クラスターを分析し次のように述べる。「企業の雇用成長と国際化という意味での成功は、集団的学習、知識形成・伝播および R&D 行為、人的資本形成そして国際化を促進する社会関係資本によって、そして外的知識をクラスター内に流入させる国際化過程によって、大々的に創造・伝播される高度な吸収能力の利益のおかげであるように見える」(Valdaliso, Elola, Aranguren and Lopez 2011; 727 ……強調は追加)。

ビジネスの起業 (start-up) に社会関係資本がどのように影響するかの研究も行われており、ウエストランド (Hans Westlund), ラーソン (Johan P. Larsson) およびオルソン (Amy R. Olsson) は、企業家精神を特徴付ける企業家精神型社会関係資本 (entrepreneurial social capital) を支援する地域社会関係資本 (local social capital) がスウェーデンの地方自治体の起業率 (start-up rates) に影響するか否かを考察している。それによれば、社会関係資本は都市部よりも田舎地方の方が幾分強く影響するというこれまでの結果を支持するものであった。また、空間的性格がビジネスの動態に影響し、新規企業設立を支援する社会関係資本ネットワークが地域的に生み出され支援されているエビデンスがますます増加している、という。それゆえ、さらに地域の特徴特に地域社会関係資本は新規企業設立の決定要因でありえると結論づけている (Westlund, Larsson and Olsson 2014; 993)。

以上考察してきたように、多国籍企業子会社と協働できる諸機関が、前者の企業特有優位と後者の立地特有優位の最良適合として、単なる技術的要因のみならずそれと地域特有の社会関係資本とに、深く結びつくことによって、直接投資が実現するといえる。

V. 結 論

生産過程が細分化・断片化される (fragmentation) にしたがって生産拠点の分散と多国籍企業子会社だけでなく契約諸関係締結企業とも GVC で接合されて¹⁰⁾、しかもイノベーション活動の主軸がハードからソフトへ移行するにつれて、ますます企業特有の優位性が立地優位と結びつけられ、立地空間で KIBS を含むイノベーション活動のコラボレーションが台頭しているといえる。加えて、立地優位は形式知を主要構成要素とするイノベーション活動から暗黙知に基づく活動へ軸足をシフトさせている状況においては、立地空間の特有の社会関係資本に総括された社会的・文化的・歴史的・心理的情報の集積がその空間に特有の優位を与える。したがって、多国籍企業の投資立地の決定は、多国籍企業のもつ所有特有優位と当該空間に存在する立地特有優位の最良適合の下で行われることになる。

このような活動自体、GVC を貫く技術体系 (contextualization) を切断する (decompose) 立地

空間で創造されたイノベーションが、再び GVC の技術体系に消化・吸収されて再調整される過程 (re-contextualization) を作りだし、巨大多国籍企業の組織構造のヒエラルキーが世界的に展開したと見る、ハイマーの対応原理と質的に違ったもの、あるいは進化したものとして現れている。

以上のような最近の多国籍企業イノベーションをめぐる動態を考察すれば、カソンのように多国籍企業所有優位論の不要を説くことは、真実を裏切ることと等しい。内部化論の取引費用 (transaction costs) 節約は、以上に考察されてきた立地決定の結果であって、その要因ではない。まとめると、ダニングの所有優位と立地優位の融合 (イノベーション創造)こそが、今日のイノベーション分析の基礎をなすものといえるであろう。

注

- 1) specific は「特殊 (な)」と翻訳されてきたが、「特殊は、特殊な人間とか特殊な場合とかいわれる際は、しばしば個別と同義に用いられるが、論理的思惟においては、多くの個別を成員として有するクラスを意味し、普遍は多くの特殊を自分の下位クラスとしてもつひとつの上位クラスを意味する。個別・特殊・普遍の関係は、ソクラテス・ギリシャ人・人類の関係のように、外延的観点から包摂ないし包含関係で与えられ、簡単には個・種・類であらわされる」(林達夫他, 1971: 507-508……傍点は追加)。「一般に経験科学においては、特殊と普遍とは外延の大小の程度差に着目して、相対的に区別されるにすぎない。たとえば、ソクラテスに対してギリシャ人は普遍であり、ギリシャ人はヨーロッパ人に対して特殊であり、ヨーロッパ人に対して人類は普遍である、というように」(林達夫他, 1971: 508……傍点は追加)。したがって、specific を「特殊」と翻訳して firm-specific advantage を「企業特殊優位」すれば、企業に普遍的優位や特殊の優位という相対的關係を言い表すものと考えられ、本来その企業に備わる優位性、すなわち当該企業に固有の優位性という意味を失うことになる。固有とは、「1. 天然に有すること、もともとあること。2. その物だけにあること、特有」(新村出 1977: 906)。また、問題の specific の訳語は「1. 特定の、明確な、特別の。2. 特有の、独特の」(中島文雄 1977: 1657)となっており、specific は、総合的に判断すれば、「特有の」あるいは「固有の」の訳語が適切である。よって、これまでの訳語「企業特殊優位」は「企業固有優位」と言わなければならない。ちなみに、すでに中川信義は「特有の」を使用しているし(中川信義 1993: 30)、徳田昭雄もこの認識を共有し「企業特殊優位性は、他企業に対する自社の優位性であることを考えると、企業固有的優位性とした方が理に適っている」(徳田昭雄 2000: 51)と述べている。
- 2) 直接投資ストックを FDI 、特定の産業を i 、特定の国を j 、全製造業を a 、全 5 カ国を t とおくと、 j 国の i 産業の $RCA(A)$ は、 $(FDI_{ij}/FDI_i)/(FDI_{aj}/FDI_a)$ となる (Dunning 1981: 101)。
- 3) この部分は (Ozawa 1992: 41) の説明を参考にした。
- 4) 金本位制もとは、マルクス (マルクス 1964: 134-163) がいうように貨幣数量説は効力を失う。もちろん、生産力の発展 (経済発展) に伴う賃金・物価の上昇は「貨幣の相対的価値の低下」によって起こるものと考えられる (マルクス 1968: 728-729)。
- 5) このように考えることは、小島清のいう「PROT-FDI: 順貿易型直接投資」に議論は限られ、「ANT-FDI: 逆貿易型直接投資」はこの考察から除外されることになる (小島 2004: 49-54)。したがって、ハイマー (S. Hymer) の議論の一部やニッカーボッカー (F. T. Knickerbocker) の議論などは一旦捨象されている。
- 6) 世界銀行によれば、中所得国とは一人あたり所得が 1035~1 万 2616 ドル圏内と定義し、それを越える諸国は高所得国、それ未満の諸国を低所得国と定義している (World Bank 2013)。
- 7) アナリー・サクセニアンは、サクセンよりも新しい現実に目をつけている。それは旧来型のいわゆるボストンの 128 号線地域の産業よりも、分散型産業構造を持つシリコンバレー型成長と、その成長要因である「アントロプレナーシップ、分業の発展、そしてオープンな情報交換」(Saxenian 2007;

- 28) をこれからの重要部門と見なしていたことである。しかも、最後の要因は、サッセンが見た主要大都市（ロンドン、東京およびニューヨーク）だけでなく、中進新興国をも視野に入れた「地域的技術コミュニティ」であった（Sassen 1991）。
- 8) structural holes 概念は、R. S. パート（Ronald Stuart Burt）による社会的ネットワーク論分野にその源泉をもつ概念である。パートは社会関係資本の相異の原因を説明する際に、この概念を導入した。パートの理論は個々人は自分たちが隣人たちや他の社会構造にいか埋め込まれているかという点から、優位・劣位の特定の立ち位置をもつと主張している。
- 9) 弱い結びつきの社会関係資本は、共同体や特定の集団内で威力を発揮する特定信頼に基づく社会関係資本に対して、一般的信頼をベースにする社会関係資本に深く関係していると思われる（北井 2017）。
- 10) このような関係の外部企業との関係を、UNCTAD は Non Equity Modes（非所有様式）と呼んでいる（UNCTAD 2011）。

参考文献

- Balassa, B. (1965), The Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage, *The Manchester School of Economic Social Studies*, 33 (June).
- Baldwin R. (2012), Networked FDI: Sales and Sourcing Patterns of Japanese Foreign Affiliates, *NBER Working Papers*, No. 18083.
- Casson, M. (1987), *The firm and the Market: Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*, Basil Blackwell.
- Crescenzi, R., Pietrobelli, C. and Rabelotti, R. (2014), Innovation Driver, Value Chains and Geography of Multinational Corporations in Europe, *Journal of Economic Geography*, 14.
- Dunning, J. H. (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen & Unwin.
- Dunning, J. H. (1988), *Explaining International Production*, London: Unwin Hyman.
- Felipe, J. (2012), Trucking the Middle-Income Trap: What is It, Who is in It, and Why? Part 1, *ADB Economic Working Paper* No. 306, Asian Development Bank.
- Fuller, C. and Phelps, N. (2004), Multinational Enterprises, Repeat Investment and the Role of Aftercare Services in Wales and Ireland, *Regional Studies*, 38(7).
- Iammario, S. and McCann, P. (2013), *Multinationals and Geography: Location, Technology and Innovation*, Cheltenham and Northampton, Edward Elgar.
- Nahapiet, J. and Ghoshal, S. (1998), Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage, *The Academy of Management Review*, 23(2).
- OECD (2013), *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, OECD Publishing.
- Ozawa, T. (1992), Foreign Direct Investment and Economic Development, *Transnational Corporations*, 1(1).
- Ozawa, T. (2005), *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan*, Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Putnam, R. (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rodríguez-Pose, A. (1999), Innovation Prone and Innovation Averse Societies: Economic Performance in Europe, *Growth and Change*, 30 (Winter).
- Sassen, S. (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Saxenian, A. (2007), *The New Argonauts: Regional Advantage in Global Economy*, Harvard

- University Press.
- Strambach, S. (2008), Knowledge-Intensive Business Service (KIBS) as Drivers of Multilevel Knowledge Dynamics, *International Journal of Services Technology and Management*, 10(Nos. 2/3/4).
- Strambach, S. and Klement, B. (2012), The Organizational Decomposition of Innovation and Territorial Knowledge Dynamics: Insights from the German Software Industry, ed. Martin Heidenreich, *Innovation and Institutional Embeddedness of Multinational Companies*, Edward Elgar Publishing Inc.
- UNCTAD (2011), *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, United Nations.
- Uzzi, B. (1996), The Source and Consequence of Embeddedness for the Economic Performance of Organization: The Network Effect, *American Sociological Review*, 61(4).
- Valdaliso, S., Elola, A., Aranguren, M. and Lopez, S. (2011), Social Capital, Internationalization and Absorptive Capacity: The Electronics and ICT Cluster of the Basque Country, *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(9-10).
- Westlund, H., Larsson, J. P. and Olsson, A. R. (2014), Start-ups and Local Entrepreneurial Social Capital in Municipalities of Sweden, *Regional Studies*.
- World Bank (2013), *China 30: Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*, Development Research Center of the State Council.
- カール・マルクス (1965), 『マルクス＝エンゲルス全集』第13巻, 大月書店。
- カール・マルクス (1968), 『資本論』第1巻 (第2分冊), 大月書店。
- 北井万裕子 (2017), 「バットナムのソーシャル・キャピタル概念再考——共同体の美化と国家制度の役割——」『立命館経済学』65(6)。
- 北井万裕子 (2018), 「イノベーション・プロセスにおける社会関係資本についての一考察——開放性と閉鎖性の概念的検討および公的制度の補完的位置付け——」『立命館経済学』67(4)。
- 小島清 (2004), 『雁行型経済発展論』第2巻, 文真堂。
- 新村出 (1977), 『広辞苑』岩波書店, 906ページ。
- スティーブン・ハイマー (1979), 『多国籍企業論』岩波書店。
- 徳田昭雄 (2000), 『グローバル企業の戦略的提携』ミネルヴァ書房。
- 中川信義 (1993), 「国際産業論序説—国際産業をどのようにとらえるか—」中川信義編著『国際産業論—グローバル・インダストリ論序説—』ミネルヴァ書房。
- 中島文雄編 (1974), 『岩波大英和辞典』岩波書店。
- 林達夫他編 (1970), 『哲学事典』平凡社。