

「多国籍企業論」と「国際経営論」の境界線

—— ライセンシングの理論的位置付けの観点から ——

關 智 一

1 はじめに

我が国において、いわゆる“国際ビジネス (international business)”をテーマとする学問体系には、「多国籍企業論」と「国際経営論」の二つが存在している。両者は専門の講義科目として、多くの経済・経営・商学系の大学や大学院に存在している。そして、両者はその名称の違いが表すように、それぞれが独立した学問体系であり、また別個の講義科目である。しかし、両者が取り扱う題材として、多国籍企業 (multinational corporation : MNC) を中心に位置付けている点において、大きく共通性を有している。では、その内容における両者の決定的な違いとは、一体どのようなものであろうか。

本稿では、こうした問題関心の下、「多国籍企業論」と「国際経営論」の差異について、私論を展開する。具体的には、両者の境界線を明確にする一つの目安として、本稿では“ライセンス (licensing) に対する理論的な位置付け”に注目している。すなわち、本稿の考察を簡潔に言い表すとすれば、ライセンスの理論的位置付けから、「多国籍企業論」と「国際経営論」の境界線を明らかにすること、である。

2 国際ビジネス研究の二大体系 — 「多国籍企業論」と「国際経営論」

(1) 「多国籍企業論」という学問体系

「多国籍企業論」という言葉から真っ先に連想されるのは、やはり多国籍企

業研究の開祖 Hymer (1976) の著書 *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment* の邦訳である『多国籍企業論』であろう。宮崎義一氏によるこの邦訳は、岩波書店より1979年に第1刷が発行されているが、1999年に第3刷が新たに発行されるなど、現在も多国籍企業研究の基本的文献として、多くの読者の興味を惹きつけて止まない。

しかし、その後の Buckley and Casson (1976), Dunning (1979), Rugman (1981), Rugman, Lecraw and Booth (1985) らの内部化理論 (the internalization theory) の台頭により、急進的な Hymer の主張は多国籍企業研究のメインストリートから次第に外れていくこととなる。そして現在では、より経済理論として精緻化された取引コスト (transaction cost) アプローチを利用した、前述の内部化理論が我が国における「多国籍企業論」の中心的な理論体系として位置付けられている。

ところが、こうした理論変遷を経ながらも、Hymer 理論および内部化理論が一貫として分析の起点に据えてきたテーマとは、「なぜ企業が多国籍化するのか?」、という一見単純な問題であった。すなわち、かつての英国企業が中心に行ってきた海外証券投資 (foreign portfolio investment) に替わり、1960年代以降に急増した米国企業による海外直接投資 (foreign direct investment : FDI) の理論的な解明であった。

Hymer は、1960年代以降の米国企業の多国籍化の説明として、米国企業が有する「優位性 (advantages)」を利用してグローバルにその報酬を掻き集める際に、輸出 (export) や前述のライセンスングでは「市場の不完全性 (imperfection in the market)」を回避し得ず、それを克服する「制度上の工夫 (institutional device)」として株式支配による FDI が必要とされた、と説く (Hymer, 1976)。すなわち、Hymer は、米国企業の優位技術を利用して海外収益をあげる際、グローバルな専有 (appropriation) の実現手段として FDI が最適である、との見解に至ったと考えられる。

一方、内部化理論では、1960年代以降の米国企業の多国籍化の説明として、Coase (1937) の *The Nature of the Firm* において描かれた、市場取引にか

かる費用と企業の関係に関する考え方を取り入れ、Hymer 同様に「市場不完全性 (market imperfections)」の存在を強調する。つまり、現実の市場には様々な取引コストが存在するため、「公共財 (public goods)」としての「知識 (knowledge)」はそこでは価格設定が効率的に行われず、結果として米国企業はグローバルな専有机会を逸してしまう、というのである。こうして内部化理論では、自らの保有する知識を「内部化 (internalization)」し得る FDIこそが、米国企業が選択すべき「外国市場参入方式 (the methods of servicing foreign markets)」となる、と説く (Rugman, Lecraw and Booth, 1985)。

ここから、まさに「多国籍企業論」とは、FDIの動機分析そのものをその理論的な中心課題としている学問体系であることが理解できる。そして我々は、至極当然の事柄のように思われるが、多国籍企業とは FDI を行う企業を意味するという、「多国籍企業論」における基本的命題の存在を理解することとなる。

例えば、我が国における「多国籍企業論」のスタンダード・テキストの一つである、江夏健一・首藤信彦編著 (1993)『多国籍企業論』八千代出版、には次のような一文がある。

「多国籍企業とは、国連が採択した広義の定義によれば、2カ国、またはそれ以上の国々に直接投資を行っている企業である (江夏・首藤, 1993, 9頁)。」

つまり、ここまでの考察から、少なくとも我が国における「多国籍企業論」という学問体系は、その中心的な理論的課題として FDI 分析を位置付けており、その根拠には多国籍企業の定義を「直接投資を行っている企業」としている点を指摘することができる。「多国籍企業論」が「海外直接投資論」と同一視される所以が、ここにある。

くり返しになるが、「多国籍企業論」の世界において、まさに多国籍企業とは、FDI を行っている企業そのものを意味しているのである。

(2) 「国際経営論」という学問体系

一方、「国際経営論」という学問体系では、必ずしもその分析の中心は伝統的な株式支配による FDI を行う多国籍企業に限られてはいない。「国際経営論」

とは、その名の示すとおり、国際経営を分析対象としており、またそこでの国際経営とは、「国境をこえる経営」あるいは「国境をまたぐ経営」を意味しているとされる（吉原，2002）。

では、そうした国際経営の活動とは、具体的にどのようなものを指しているのか。我が国における現時点（2002年5月現在）での最新の国際経営の体系書である、吉原英樹編著（2002）『国際経営論への招待』有斐閣ブックス，によれば「国際経営活動」とは、以下のものを指すとされる。

「日本から海外に出ていくものとしては、輸出，海外生産，技術供与（ライセンス）の3つが主要なものである。…（中略）…逆に，海外から日本に入れる経営の国際化の主要なものとしては，輸入，技術導入，外国企業との国内合弁の3つがある（吉原，2002，4頁）。」

つまり，「国際経営論」では，これらの国際経営活動全般をその分析範囲としていることから，必ずしもその分析の中心は，FDIを行うことによって存在し得た多国籍企業だけにとどまらない，という訳である。少なくとも，輸出やライセンスを行っている企業でさえも，それは立派な国際経営活動の範疇に入るため，それらは「国際経営論」における分析対象となり得ている，と考えられるのである。

しかし，「国際経営論」において分析の中心となっている企業は，やはり多国籍企業であるとされる。では，そこに矛盾はないのであろうか。つまり，海外生産以外の国際経営活動についても分析の対象とする「国際経営論」において，何故にFDIを前提とする多国籍企業がその分析の中心として位置付けられているのか。

こうした疑問に対しては，やはり「国際経営論」における多国籍企業の定義について吟味する必要があるであろう。前出の吉原氏は，多国籍企業の定義について，以下のように述べている。

「さて，多国籍企業の定義は多くあるが，一般的には，海外に子会社や合弁会社をもって国際的に経営活動をしている企業を多国籍企業ということが出来る（吉原，2002，5頁）。」

吉原氏の意味するところとは若干異なると思われるが、筆者の考えでは「国際経営論」における多国籍企業の定義とは、「国際的に経営活動をしている企業」という部分にウェイトが置かれており、必ずしも「多国籍企業論」のケースのように伝統的な株式支配によるFDIの有無を重要視していない、と理解することができるように思われる。そうした一つの証拠として、「国際経営論」が「海外直接投資論」と同一線上で語られることがほとんどない点を挙げたい。また、こうした筆者の思惑とは別に、そうした「国際経営論」における多国籍企業の定義の伸張は、どうやら時代の趨勢となっているようである。

例えば、亀井正義氏（2001）によれば、「国連も下請契約，経営契約，ターンキー協定，フランチャイジング，技術提携，及び生産分与（product sharing）を直接投資のノン・エクイティ形態として，直接投資の一種と見なしている」と指摘している。こうした国連の最新の多国籍企業の定義によれば，国境を越えた技術提携なども立派な「直接投資の一種」であり，こうした国際経営活動を行っている企業も，必然的に多国籍企業ということになる。

また，村山貴俊氏（1998，1999）によるコカ・コーラ（Coca-Cola）社のフランチャイジング（franchising）方式による海外進出の研究や，Jones（1995）の経営契約やフランチャイズ協定によるホテル会社の研究を見ても，現在の多国籍企業の定義が大きく変化しつつあることが理解できる。さらには，今日の「国際経営論」の代表的な論者であるBartlett and Ghoshal（1992）も，国連の定義に見られるように多国籍企業そのものの概念が時代とともに変化しつつあること，そしてその一つの例として“サービス多国籍企業”の台頭を指摘している。

ここから前出の疑問，すなわちFDI以外の国際経営活動を包括する「国際経営論」において，なぜ多国籍企業がその分析の中心に位置付けられているのか，という点に関して答えるとすれば，それは「国際経営論」における多国籍企業が，伝統的な株式支配によるFDI以外の国際経営活動をも行い得る存在として位置付けられているからである，という結論を導き出さざるを得ない。

つまり，「国際経営論」においては，必ずしもFDIを行っていない企業であ

っても、その他の国際経営活動（前述の国連によるFDIの新定義によれば、フランチャイジングやライセンスリングもFDIということになるが）を行っている企業であれば、それは多国籍企業として位置付けられている、と考えられるのである。そして、こうした事態は、「国際経営論」という学問体系が、多様化・複雑化する国際ビジネスの現場を貪欲に理論化しようとしている努力の表れであり、そうした努力が結果的に多国籍企業の定義を押し広げていった、と考えられるのである。

しかし、こうした多国籍企業の定義付けの部分だけでは、「多国籍企業論」と「国際経営論」の明確な境界線を引くための基準として、いささか不明瞭な感否めない。なぜならば、こうした多国籍企業の定義とは、実は学界においても未だに統一見解は出ておらず、現在も議論が続けられているからである。

「多国籍企業の定義にかんしてはさまざまな考え方がある。多国籍企業の定義をテーマに論文がいくつか書かれている。多国籍企業をどのように定義するかは、定義する人の目的や意図に依存しているといえる（吉原，2001，15頁）。」

つまり、「多国籍企業論」と「国際経営論」の明確な境界線を引くためには、こうした多国籍企業の定義ではない別の物差しが必要ということである。そして本稿では、その役割を「多国籍企業論」と「国際経営論」におけるライセンスリングの理論的位置付け、に求めているのである。

3 米国多国籍企業によるライセンスリングの実態

では、そうしたライセンスリングの理論的位置付けについて考察する前に、米国多国籍企業によるライセンスリングの実態について見ていくこととしたい。すなわち、1960年代に米国において初めて近代的な多国籍企業が誕生して以来の、米国多国籍企業によるライセンスリング活動の歴史について概観してみたい。

まず、ライセンスリングの定義であるが、本稿ではライセンスリングを特許権（patent rights）といった知的財産権（intellectual property rights）によって法的にその所有権が認められた技術やノウハウ等の知識全般を、実施許諾契

約等によって海外の非関連企業へと供与し、その対価としてロイヤルティ (royalty) 等の獲得を目指す行為、として位置付けている。この場合、より具体的に言えば、供与する側のライセンサー (licensor) が米国多国籍企業であり、供与される側のライセンシー (licensee) が非関連の海外企業という構図となる。

筆者の文献レビューを中心とした研究によれば、1970年代後半以降、米国多国籍企業はそのグローバルな専有活動の実現手段 (= 技術管理戦略) として、FDI だけでなく積極的にライセンスングを多用し始めた、と考えられ得る (關, 1999ab, 2000abcde, 2001acd, 2002)。では、その具体的な流れについて、簡潔に見ていくこととしよう。

まず、Davidson (1980) や Mansfield, Romeo, Schwarz, Teece, Wagner and Brach (1982) の研究によると、1960年代から1970年代前半にかけて、米国多国籍企業の主要なグローバルな専有活動の実現手段は、FDI によって確立された米国本社と海外子会社による内部市場取引であったことが証明されている。そして、こうした内部化は、確かに米国多国籍企業の発展に大きく寄与したのである。Vernon (1961) の「プロダクトサイクル (product cycle)」理論の登場は、こうした当時の米国多国籍企業の圧倒的な技術優位と専有能力を背景としていた。いわゆる、“パックス・アメリカナ (Pax Americana)” の時代である。

しかし、こうした米国企業の多国籍化の成功は、Gilpin (1975) が指摘したように、①既存の米国产優位技術の FDI 対象国への流出を許し、日本や西欧の新興企業に技術力向上のきっかけとなる恰好の「技術機会」を与えてしまい、②既存優位技術の浪費から得られる海外投資収益への依存体質の確立により、米国国内の R&D 活動や合理化が停滞し、潜在的なイノベーション基盤を弱体化させてしまう、という負の効果をもたらしてしまう。

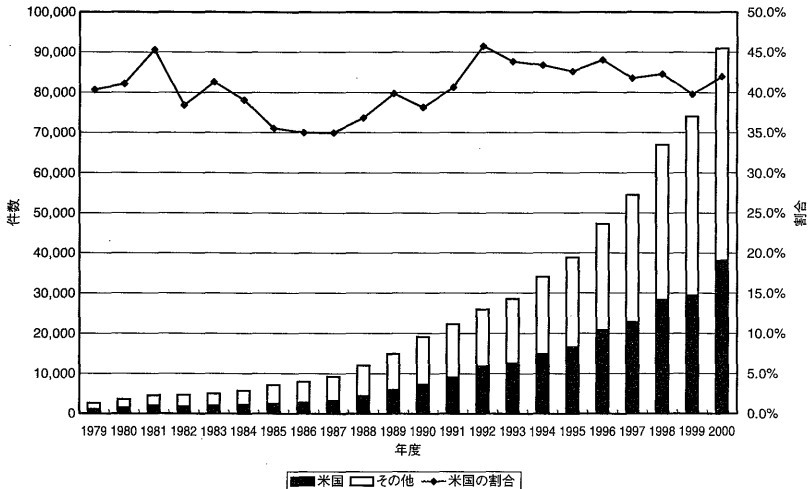
さらには、いわゆる FDI による技術管理戦略の予想以上の成功によって、米国多国籍企業の組織自体も肥大化し、それ故に組織の維持費が深刻な問題となっていく。Ford and Ryan (1981) によると、開発すべき技術も巨大化・

複雑化する傾向が強まり、そこからとくに基礎研究費の回収が大きな経営課題であったとされる。前述の国内のイノベーション基盤の弱体化も、こうした状況を一層悪化させていったのである。

こうして、これらの諸問題に対する打開策として米国多国籍企業は、Baranson (1978), Telesio (1979), 菰田文男氏 (1984) によれば、これまでの内部化を中心とする技術管理戦略の転換を推し進め、FDI 収益に加え新たに非関連企業へのライセンスングによるロイヤルティ収入を重視し始めたのだという。ところが、猪木武徳氏 (1998) によれば、このことは逆に米国産優位技術の拡散を一層促進させてしまい、結果的に1970年代後半には米国単独の技術優位崩壊を決定的なものとさせてしまったとされる。

確かに、1970年代初期のライセンスング市場は、国際的な特許制度自体が動いたばかりであったため、グローバルな専有手段としてのライセンスングの選択は、リスク（例えば、迂回発明といった知識の消散リスクなど）が大きいと考えられ、また実際に忌避されてきたと考えられ得る。しかしながら、筆者の考えでは、1970年代後半以降には特許協力条約（patent cooperation treaty: PCT）といった国際条約も次々と締結され始め、こうした国際特許制度の環境整備を背景として、米国多国籍企業によるライセンスングの選択は、次第に経済合理性を持ち始めた、とすることができる（關, 2001b）。

例えば、こうした事実を証明するものとして Frame (1983) や Bertin and Wyatt (1988) の研究がある。彼らの分析によれば米国多国籍企業は、ライセンス契約時には自らの有利な「制限条項 (restrictions)」を付与することで、巧みにライセンスングが有するリスクを低減させたり、PCT といった国際特許制度の整備を受けて、「国際特許出願 (international application)」を最大限に利用し国際的な特許包囲網を張り巡らしたりと（図1参照）、現実にはしたたかにライセンスングをグローバルな専有の実現手段として活用していた、とされる。



(出所) PCT 各種資料 (URL <http://www.wipo.int/pct/en/access/news.htm>)
より筆者作成。

図1 PCT 国際特許出願件数に見る米国の割合

こうした流れを受けて、米国は1985年以降のプロ・パテント政策 (pro-patent policy) を実現し、米国多国籍企業のいわゆるグローバルな特許戦略 (patent strategy) が、その後、世界中を席巻することとなるのである。そして、今日のプロ・パテント時代においては、グローバルな専有の実現手段、あるいは国際経営活動の選択肢として、ライセンスの実効性は世界的にも高く評価されることとなったのである。

4 「多国籍企業論」と「国際経営論」の境界線

では、こうした米国多国籍企業のライセンスの実態を踏まえて、「多国籍企業論」と「国際経営論」それぞれのライセンスの理論的位置付けについて、具体的に比較考察することとしたい。

(1) 「多国籍企業論」におけるライセンスングの理論的位置付け

筆者は別稿において、多国籍企業理論 (the theory of the MNE, MNC) の一般理論と称される内部化理論、なかでもレディング学派 (reading school) の内部化理論におけるライセンスングの理論的位置付けについて、既に考察を行っている (關, 1999b, 2001b)。そして、同論文においても引用した Rugman のライセンスングの関する記述からは、まさに我が国の「多国籍企業論」におけるライセンスングの理論的位置付けが、容易に理解し得ると考えられる。なぜならば、我が国の「多国籍企業論」において、その中心的な理論とは長らく内部化理論そのものであったからである。

「要するに、ライセンスングは、海外市場へのアクセスが制限されているときに行われ、その市場可能性がFDIを保証するには十分ではなく、またFDIに先がけての市場テスト戦略を行うにも十分ではなく、あるいは国際市場に対する企業の参入が制限されているときに、ライセンスングは行われる (Rugman, Lecraw and Booth, 1985, p.95; 邦訳, 121頁)。」

「多国籍企業というものは、初めからライセンスング契約を結ぶことによって自らの企業特殊の優位性を消散してしまうような危険を冒すようなことはしない。その代わり、多国籍企業とは実際、そうした優位性がほとんど失われたような時、すなわち標準化された製品の生産段階では、ライセンスングを好む傾向にある (Rugman, 1980, p.24)。」

「契約提携措置は、理論的には交渉可能なものとなっているが、実際には、外国市場向け供給方式としては、多国籍企業の内部市場の方が優れている。対外直接投資によれば、誤った価格づけという問題を回避でき、したがって、リスクをも免がれる。特許は、国際的に十分な強制力を持たない。そこで、多国籍企業の方が優れた方式となる (Rugman, 1981, pp.70-71; 邦訳, 58頁)。」

つまり、これらの記述から明らかなように、我が国の「多国籍企業論」におけるライセンスングの理論的位置付けとは、外国市場参入方式としてはFDIのセカンド・ベスト (second best) というだけでなく、グローバルな専有活動の実現手段としてさえも、ほとんど評価されていないのである。それは、む

しろ多国籍企業の理論体系において、はじめから分析の対象からも外されているかのようである。

しかし、近年では欧米での国際戦略提携 (international strategic alliance) に関する議論の高まりを受け、我が国でも長谷川信次氏が1998年に『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』を記し、これに竹田志郎氏 (1992, 1998) や徳田昭雄氏 (2000) による実証的な国際戦略提携研究の成果が補完され、現在では我が国の「多国籍企業論」におけるライセンスングに対する認識は、劇的に変化しつつある。

「多国籍企業論において企業が多国籍化する動機を説明する場合、これまで、提携は海外直接投資に次ぐ、次善の策であるとの見方が一般的であった。とりわけ多国籍企業論のりひとつである内部化理論では、ライセンスングや提携は優位性の消散リスクがあると指摘し、所有権による支配力を行使して資源の効率的な調整を可能とする海外直接投資のメリットを強調する。しかしながら、現実の多国籍企業は、完全所有子会社の設立や買収といった内部化を志向する行動だけにとどまらず、ライセンスングや合併会社の設立などといった行動を弾力的に併用しながら、企業全体の価値を高めるべく戦略的に行動している (安田, 2002, 131~132頁)。」

ところが、こうした一連の議論も、その中身を吟味すれば実際は純粋な意味でのライセンスングを指したものではなく、いわば「共同開発」や「クロス・ライセンス」といった国際的な「企業間の協力関係」としての国際戦略提携を分析対象としたものとなっている (長谷川, 1998)。そしてその意味では、厳密には「多国籍企業論」の理論体系において、未だにライセンスングの位置付けは、かつての伝統的な内部化理論のそれと根本的には変化していない、と結論付けられるのである (關, 2001b)。

(2) 「国際経営論」におけるライセンスングの理論的位置付け

一方、「国際経営論」におけるライセンスングの理論的位置付けについて見ると、我が国では未だその実効性を積極的に評価する記述は少ないものの、一

連の Porter (1985, 1986) の著作では前出の国際戦略提携とともに、「グローバル戦略 (global strategies)」の重要なキーワードとされている。

例えば Porter (1986) は, Fuller とともに記した *Competition in Global Industries* 中の *Coalitions and Global Strategies* という章で, これまでの「提携 (=ライセンスング)」に関する先行研究が, 「企業間契約を作成し管理することの実務上または契約上の困難さに極度の関心をもっていた」とし, 「提携が他のものとの関係のない単独の選択肢と見なされている」点を批判している。つまり, Porter によると, ライセンスングは「企業のグローバル戦略との関係においてのみ理解されるもの」であるとされ, 伝統的な内部化理論による理解では捉え切れない存在, とされているのである。

我が国でも, 鈴木洋太郎氏 (1991) が, 「ライセンスングなどの企業提携は, 互いに, 企業活動のグローバルな配置と調整を達成するための1手段であり, 知識消散コストという側面だけではとらえきれない」とし, やはり Rugman らの内部化理論におけるライセンスングの理論的位置付けについて批判している。

そして, やはり Porter (1985) が, *Competitive Advantage-Creating and Sustaining Superior Performance* の中で, 今度は FDI よりもライセンスングを選択した方が「戦略的に望ましい」ケースについて明確な言及を行っている (表1参照)。その内容は, かつて Rugman が指摘したような FDI のセカンド・ベストといったものではなく, 特許効力に依拠したライセンスングそのものの実効性を積極的に認めたものとなっている (關, 2000b)。そして, こうした Porter の研究の裏付けとなっているのが, 米国多国籍企業を代表する IBM 社や Microsoft 社, Texas Instruments 社のライセンスング実績であったことは, 間違いない。各社とも, そのロイヤルティ売上高は, 年間何十億ドルにも達しているとされる。

近年, こうしたライセンスングに消極的であったとされる日本多国籍企業も, ようやくライセンスングを国際経営活動の一つとして認識し始め, いわゆる「技術外販」という形でライセンスング市場に参入を果たしている。日立製作所が

表1 ライセンシングが推奨される条件

-
- ・自分の力では技術を活用できないとき
 - ・手の届かない市場を開拓したいとき
 - ・技術の標準化を早めたいとき
 - ・業界構造に魅力がないとき
 - ・良い競争業者をつくれるとき
 - ・ *Quid Pro Quo* (=クロス・ライセンス)
-

(出所) M. E. Porter, (1985), *Competitive Advantage-Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, pp.191-192. (土岐坤・中辻萬治・小野寺武夫訳『競争優位の戦略—いかに高業績を持続させるか』ダイヤモンド社, 1985年, 237～239頁, に筆者一部修正。)

自社の研究開発部門に対し、「開発した新技術を直接外部の企業に販売する権限」を与えたケースがそれにあたる（「日本経済新聞」2000年8月16日付）。

同社は、実際にDVD関連技術を台湾メーカーに販売し、今後、毎年十数億円をロイヤルティ収入として受け取る見通しだという（「日本経済新聞」2000年9月9日付）。また、同社の2000年度の技術料収支は、こうしたライセンシング戦略によって、340億円の黒字を記録している（「日本経済新聞」2001年2月24日付）。最近の例では、生産委託先の囲い込みの観点から、日立製作所や東芝といった家電大手が、中国企業に中核技術のライセンス供与を行うことを決定している（「日本経済新聞」2002年5月8日付）。日本多国籍企業のライセンシング戦略は、もはや珍しいものではなくなりつつある。

こうした実体経済の動きを受けて学界方面でも、我が国における「社会科学の総合理論雑誌」を自負する組織学会編集の『組織科学』第35巻第3号において、「組織化される特許戦略」と題する特集が組まれ、林倬史氏（2002）が米国多国籍企業を代表するIBM社の「グローバルなライセンシング・ネットワーク」について論じている。

そして、このような数々の事例からも明らかとなおり、世界的なプロ・パテント化の流れとともに、国際ビジネスの現場を映し出す鏡としての「国際経営論」は、やはりこうした特許効力に依拠したライセンシングに対し、正当な理論的位置付けを与えていると言える。実体経済を貪欲に分析対象へと取り込み、

実証研究によって理論化を図ろうとする「国際経営論」の学問体系としてのダイナミズムは、FDIだけでなくライセンスングの実態さえも網羅し得るのである。

蛇足であるが、前出の亀井氏（2001）によれば、Kogut（1990）やHedlund（1993）らの組織論をベースとした国際経営研究では、伝統的なFDI理論から脱皮した新たな多国籍企業の生存・成長理論として、グローバル・ネットワークに代表される多国籍企業そのものの「多国籍性（multinationality）」に競争優位の源泉を見出す分析視角を提示しているという。つまり、「国際経営論」では、着実に多国籍企業に関する研究において、伝統的な「多国籍企業論」が論じてきた内容を、独自の視点で塗り替えつつあるのである。こうした例からも、国際ビジネス研究における「国際経営論」の台頭の理由が、読み取れると思われる。

5 おわりに

本稿では、国際ビジネス研究の二大体系である「多国籍企業論」と「国際経営論」について、その学問体系としての具体的な差異を、外国市場参入方式あるいはグローバルな専有手段としてのライセンスングの理論的位置付けに求め、私論を展開してみた。本稿の考察については、多くの批判が予想されるが、少なくとも筆者は「多国籍企業論」と「国際経営論」の境界線を明らかにする一つの目安として、やはり両者におけるライセンスングの実効性の理論的認否という点を想定し得る、と考えている。

すなわち、ライセンスングを国際ビジネスの一環として理論的に位置付け得るのが「国際経営論」であり、位置付け得ないのが「多国籍企業論」である、という結論である。そして、事実、ライセンスングの存在を無視し続ける「多国籍企業論」では、現在の多様化・複雑化する多国籍企業の国際経営戦略の実態、とくにライセンスングから派生した国際戦略提携やアウト・ソーシング（out sourcing）といった、新たな外的成長（external growth）の流れを体現

する技術戦略の側面を上手く説明し得ず、むしろそうした新潮流に柔軟に対応し得る「国際経営論」に、国際ビジネス研究の理論として押されつつある。

では最後に、「多国籍企業論」の再生を理論的に図る上で、筆者がとくにライセンスとの関連性から必要であると考えている点について、いくつか述べておきたい。

まず、前出の Hymer や Kindleberger (1969) がその著作の中で、ライセンスの取り扱いについて慎重な姿勢を取っていた点について指摘したい。すなわち、彼らがライセンスの理論的位置付けについて、ケーススタディの必要性を説いたままで分析を終えており、この点をどのように理解すべきか、という問題が実は残されたままなのである。

「対外事業活動の説明において優位性が果す役割を研究するためには、われわれは、企業が技術提携の意思決定に至るいくつかの側面について検討しておかなければならない。われわれは完全な分析を試みるつもりはない。ただ今後の議論において重要な若干かの側面を指摘するにとどめる (Hymer, 1976, p.47 ; 邦訳, 40頁)。」

次に、坂木雅彦氏 (1985) の分類によれば「おもに経営テクニクの側面から効率性を追求する」ための、いわゆる「ビジネス・スクールのアプローチ」に属する多国籍企業理論学派があるが、そこに分類されるであろう Robinson (1967, 1984) や Kolde (1968) らの著作を見ると、実は特許効力に依拠したライセンスに対する積極的な評価を記した箇所が見受けられる。また、同様なケースとして、Fayerweather (1969) も、ライセンスに関する肯定的な記述を残している。こうした内部化理論学派ではない多国籍企業研究アプローチにおいて、ライセンスへの肯定的な意見が述べられている点について、やはり再検討する必要があると言えよう。

つまり、こうしたライセンスの理論的位置付けに関する、様々な再検討の必要のある点について、従来の「多国籍企業論」がどのように説明を行い、また自らの理論に包摂していくのか。こうした点こそが、今後の「多国籍企業論」の再生の鍵となる、と筆者は考えている。そして、実はこうした問題提起

は、そのまま筆者自身への問い掛けでもあり、これらの問題については自らの今後の研究課題でもある。

参 考 文 献

- Baranson, J., (1978), *Technology and the Multinationals : Corporate Strategy in a Changing World Economy*, Lexington Books.
- Bartlett, C. A. and Ghoshal, S., (1992), *Transnational Management : Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, Irwin. (梅津祐良訳『MBAのグローバル経営』日本能率協会マネジメントセンター, 1998年).
- Bertin, G. Y. and Wyatt, S., (1988), *Multinationals and Industrial Property*, Humanity Press International.
- Buckley, P. J. and Casson, M., (1976), *The Future of the Multinational Enterprise*, London & Basingston : Macmillan. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文眞堂, 1993年).
- Coase, R. H., (1937), "The Nature of the Firm," *Economica*, n.s., 4, November.
- Davidson, W. H., (1980), *Experience Effects in International Investment and Technology Transfer*, UMI Research Press.
- Dunning, J. H., (1981), *International Production and the Multinational Enterprise*, London, George Allen and Unwin.
- 江夏健一 (1993)「グローバル化と多国籍企業」江夏健一・首藤信彦 (1993)『多国籍企業論』八千代出版.
- Fayerweather, J., (1969), *International Business Management : A Conceptual Framework*, McGraw-Hill. (戸田忠一訳『国際経営論』ダイヤモンド社, 1975年).
- Ford, D. and Ryan, C., (1981), "Taking technology to markets," *Harvard Business Review*, March-April.
- Frame, J. D. (1983), *International Business and Global Technology*, Lexington Books.
- Gilpin, R., (1975), *U. S. Power and The Multinational Corporation : The Political Economy of Foreign Direct Investment*, Basic Books. (山崎清訳『多国籍企業没落論 — アメリカの世紀は終わったか』ダイヤモンド社, 1977年).
- 長谷川信次 (1998)『多国籍企業の内部化理論と戦略提携』同文館.
- 林卓史 (2002)「企業間競争のグローバル化と特許戦略 — 知識資本主義時代の競争優位」『組織科学』(組織学会)第35巻第3号.
- Hedlund, G., (1993), "Assumptions of Hierarchy and Heterarchy, with Applications to the Management of the Multinational Corporation," in S. Ghoshal and D. E. Westney, (eds), *Organization Theory and the Multinational Corporation*, Macmillan.

- (G・ヘドランド稿「ヒエラルキーの諸決定とヘテラルキー：多国籍企業マネジメントへのその応用」江夏健一監訳・IBI国際ビジネス研究センター訳『組織理論と多国籍企業』文眞堂)。
- Hymers, S. H., (1976), *The International Operations of National Firms : A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press. (宮崎義一編訳『多国籍企業論』岩波出版, 1979年)。
- 猪木武徳 (1998) 「第二次世界大戦後世界における米国の技術的優位 — その変化の素描」東京大学社会科学研究所編『20世紀システム3 経済成長 — 受容と対抗』東京大学出版会。
- Jones, G., (1996), *The Evolution of International Business : An Introduction*, Routledge. (桑原哲也・安室憲一・川辺信雄・榎本悟・梅野巨利訳『国際ビジネスの進化』有斐閣, 1998年)。
- 亀井正義 (2001) 『企業国際化の理論－直接投資と多国籍企業』中央経済社。
- Kindleberger, C. P., (1969), *American Business Abroad ; Six Lectures on Direct Investment*, Yale University. (小沼敏監訳『国際化経済の論理』ぺりかん社, 1970年)。
- Kogut, B., (1990), "International Sequential Advantages and Network Flexibility," in C. A. Bartlett, Y. Doz. and G. Hedlund, (eds), *Managing the Global Firm*, Routledge.
- Kolde, E. J., (1968), *International Business Enterprise*, Prentice-Hall. (山田栄作・野村忠訳『多国籍企業の経営学』鹿島出版会, 1973年)。
- 菟田文男 (1984) 『国際技術移転論の研究 (上・下)』山口大学経済学会。
- Mansfield, E., Romeo, A., Schwarz, M., Teece, D., Wagner, S. and Brach, P., (1982), *Technology Transfer, Productivity and Economic Policy*, W. W. Norton & Co.
- 村山貴俊 (1998) 「コカ・コーラ社の国際化と在外事業コントロール — 伝統的多国籍企業論への一批判として」『東北学院大学論集 (経済学)』(東北大学) 第139号。
- 村山貴俊 (1999) 「ノン・エクイティによる在外事業コントロール — コカ・コーラ社の事例を中心として」日本経営学会編『21世紀の企業経営』(経営学論集第69集) 千倉書房。
- Porter, M. E. and Fuller, M. B., (1986), "Coalition and Global Strategy," in M. E. Porter, (ed.), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press. (マイケル・E・ポーター&マーク・B・フラー稿「提携とグローバル戦略」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』ダイヤモンド社, 1989年)。
- Porter, M. E., (1985), *Competitive Advantage-Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press. (土岐坤・小野寺武夫訳『競争優位の戦略 — いかに高業績を持続させるか』ダイヤモンド社, 1985年)。
- Robinson, R. D., (1967), *International Management*, Holt, Rinehart and Winston. (池田義一・戸田忠一訳『多国籍企業戦略』ダイヤモンド社, 1976年)。

- Robinson, R. D., (1984), *Internationalization of Business : An Introduction*, Holt, Rinehart and Winston. (入江健太郎監訳『基本 国際経営論』文眞堂, 1985年).
- Rugman, A. M., Lecraw, D. J. and Booth, L. D., (1985), *International Business*, McGraw-Hill. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳／多国籍企業研究会訳『インターナショナルビジネス (上・下)』マグローヒル, 1987年).
- Rugman, A. M., (1980), "A New Theory of the Multinational Enterprise : Internationalization Versus Internalization," *The Columbia Journal of World Business*, Vol.XV, Number 1, Spring.
- Rugman, A. M., (1981), *Inside the Multinationals : the Economics of Internal Markets*, London ; Croom Helm, and New York, Columbia University. (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).
- 坂本雅彦 (1985) 「多国籍企業と内部化理論 — S. ハイマーから折衷理論にいたる理論的系譜とその検討 (上)」『経済論叢』(京都大学経済学会) 第136巻第2号.
- 關智一 (1999a) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (1)」『商学討究』(小樽商科大学) 第49巻第4号.
- 關智一 (1999b) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (2)」『商学討究』(小樽商科大学) 第50巻第1号.
- 關智一 (2000a) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (3)」『商学討究』(小樽商科大学) 第50巻第2・3合併号.
- 關智一 (2000b) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (4)」『商学討究』(小樽商科大学) 第50巻第4号.
- 關智一 (2000c) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (5)」『商学討究』(小樽商科大学) 第51巻第1号.
- 關智一 (2000d) 「多国籍企業の技術戦略サイクルに関する一考察 — 米国多国籍企業による技術管理戦略の展開を中心に」『日本経営学会誌』千倉書房, 第5号.
- 關智一 (2000e) 「国際技術戦略」林倬史編著『IT 時代の国際経営 — 理論と戦略』中央経済社.
- 關智一 (2001a) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (6)」『商学討究』(小樽商科大学) 第51巻第2・3合併号.
- 關智一 (2001b) 「多国籍企業理論の再構築に関する一考察 — レディング学派の内部化理論における特許効力否定の背景をめぐって」『国民経済雑誌』(神戸大学) 第183巻第5号.
- 關智一 (2001c) 「ボックス・アメリカーナ崩壊に関する一考察 — 米国多国籍企業の技術管理戦略分析を中心として」『商学討究』(小樽商科大学) 第52巻第1号.
- 關智一 (2001d) 「現代多国籍企業の技術管理戦略と MNE 理論 (7)」『商学討究』(小樽商科大学) 第52巻第2・3合併号.
- 關智一 (2002) 「米国多国籍企業の技術戦略変遷に関する一考察 — 米国の技術ヘゲ

- モニーを支えるもの」『商学討究』（小樽商科大学）第52号第4号。
- 鈴木洋太郎（1991）「現代多国籍企業と立地問題 — 産業立地論的考察」『経営研究』（大阪市立大学）第42巻第2号。
- 竹田志郎（1992）『国際戦略提携』同文館。
- 竹田志郎（1998）『多国籍企業と戦略提携』文眞堂。
- Telesio, P., (1979), *Technology Licensing and Multinational Enterprises*, Praeger.
- 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。
- Vernon, R., (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle," *The Quarterly Journal of Economics*, Vol.LXXX, No.2, May.
- 安田賢憲（2002）「多国籍企業と戦略的提携」佐久間信夫編著『現代の多国籍企業論』学文社。
- 吉原英樹（2001）「国際経営（新版）」有斐閣アルマ。
- 吉原英樹（2002）「国際経営の世界」吉原英樹編『国際経営論への招待』有斐閣ブックス。
- 「日本経済新聞」2000年8月16日，9月9日，2001年2月24日，2002年5月8日付。
- WIPO ホームページ（URL <http://www.wipo.int/pct/en/access/news.htm>）。