

多国籍企業の内部化理論(1)

小島 清

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か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 eclectical 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, まとまっ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, 本稿の第1の課題である (第II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か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, というのが本稿の主要課題である。そのために先ず第III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IV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, 逦増収穫=逦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V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VI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。

II レディング学派の内部化理論

〈Dunningの“国際生産の折衷理論”〉⁽²⁾

[Dunning 1981, pp. 80-81] は、表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1には13の優位企業能力がかかげられているが、それらは工場、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、われわれのサンクコスト・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。

表1 ダニングの国際生産の折衷理論

- (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)
- (a) 多国籍でなくても生ずる優位
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)。
- (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
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)。
- (c) 多国籍であるか故にとくに生ずる優位
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)。
- (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)
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, それをやれる。
 5. 生産物の質を守る。
 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、などをやることのできる。

(3) 立地利益 (Location-Specific Advantages)

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, 半製品など)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)。

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 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るので、取引 (transaction) 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。⁶⁾ 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旨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、一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。

一つ一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。

(イ) 市場が成立していない時 (たとえば知識 knowledge のごとき中間財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。一国経済にはそ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。(ロ) 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いのが内部化である。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 はじめレー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一つの手段である。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

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) を選考せざるをえない。

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論を要約した一つのモデルに到達した。それは図 1 に転載したごときサンクコスト・モデルであ

る。この図を Buckley は 1983 年論文に用い、さらにウブ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、Chamberlin (1933) 流の次の通減コスト関数を用いている。

- (1) 総費用 (TC) = $c(x) = a + b \cdot x$ (ただし $a, b = \text{constant}$)
 (2) 平均費用 (AC) = $c(x)/x = a/x + b$

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、

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

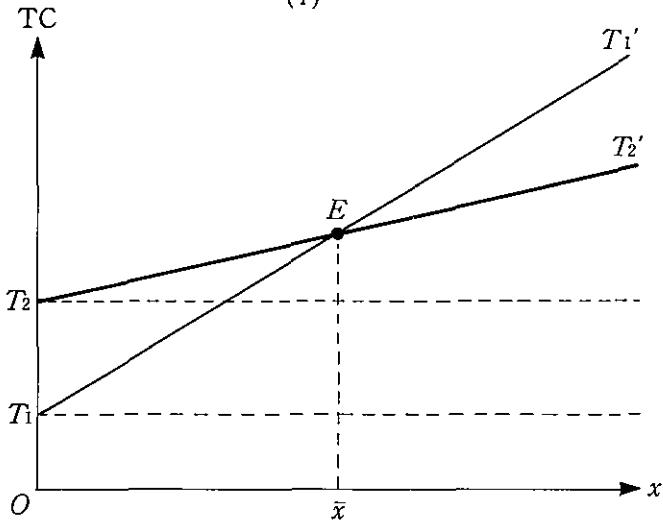
$$(2.2) \quad c(x)/x = a_2/x + b_2$$

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。

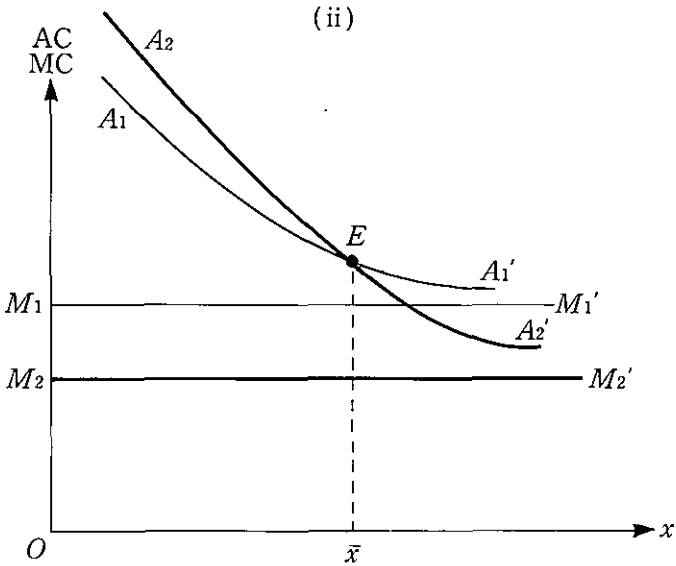
図 1 は、取引 (或は生産方法) 1 と 2 を示す。下添字を略して言うが、OT の大きさが $a =$ 固定費用である。これは企業の set-up (立ち上がり; 創業) に要する投資であり、いったん投資すれば取戻しのできない一定額の投資であり、それ故 sunk (埋没) コストと言われる。 a/x つまり取引単位当たりの固定費用 (平均固定費用) は、取引量 = 0 の場合には ∞ , 取引量 = 1 の場合には $a/1$ であるが、取引量 x が増えるに従って a/x は

図 1

(i)



(ii)



逡減していく。そして $x=\infty$ に達して $a/x=0$ となる。これが費用逡減 = 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も持つ。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。

この費用逡減は、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、さらにそれらを組み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 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。この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 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 1 (i) の OTT' 折れ線が総費用曲線となる。 OTT' 線に原点 O 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 1 (ii) の AA' という右下りの逓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 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 \bar{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 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 つの組み合わせが存在する。⁶⁾ 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 してしまふ、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。それは利益の一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ると言う。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 を低めうると言う。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 を低める一つの要因にはなる。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/x は無限に通減し、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 (devise) 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。⁶⁹

III 最小最適規模サックコスト・モデル

〈サックと規模経済〉

われわれは次のコスト関数を用いることにする。

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

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

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 は通減する。 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。

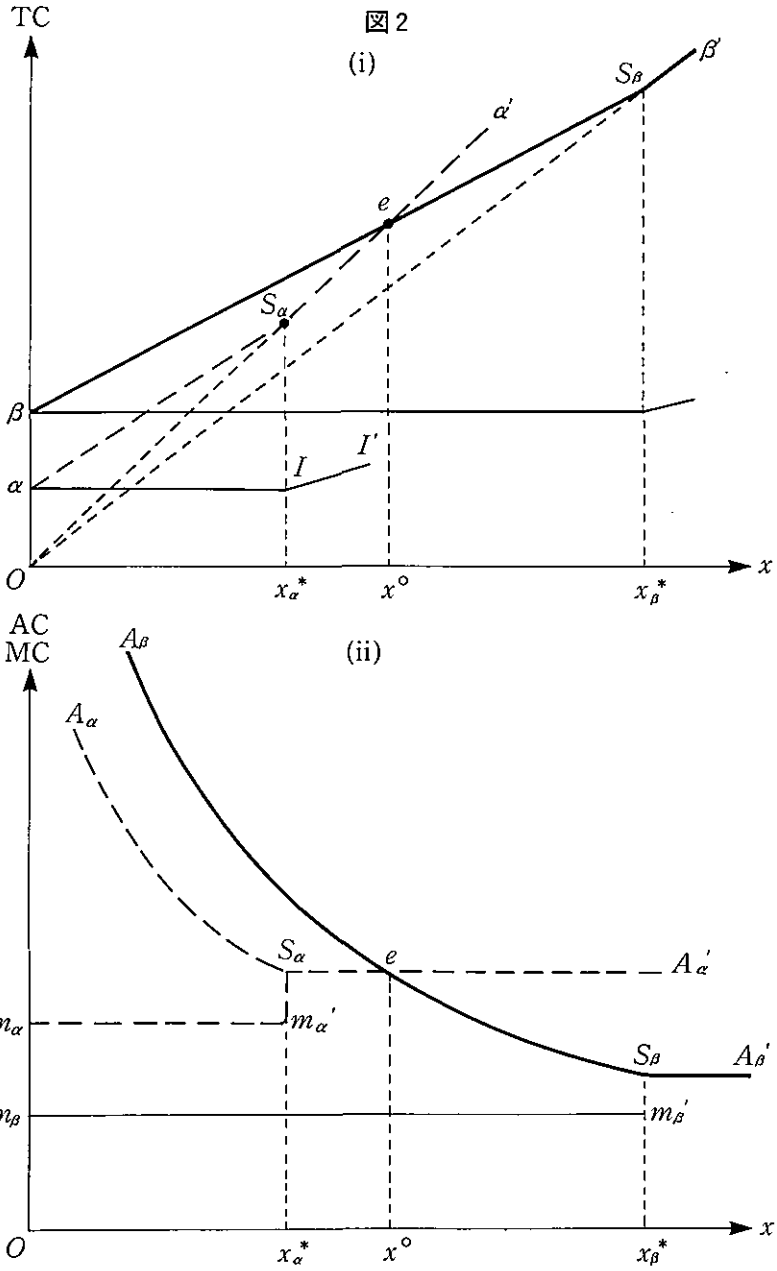
$$(5) \quad b_{\alpha}^* = a_{\alpha}/x_{\alpha}^* + b_{\alpha} \quad (\text{すべての変数はコンスタント})$$

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

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) の大小のほかに、最小単位固定費用 a/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/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} とその延長線の傾斜が b_{α} である。 x_{α}^* が MOS であるが、総費用曲線は x_{α}^* に対応する S_{α} (scale point と呼ぼう) に達するとキックして、原点から引いた $OS_{\alpha}\alpha'$ 線となる。その傾斜が、 $b_{\alpha}^* = a_{\alpha}/x_{\alpha}^* + b_{\alpha}$ である。 b_{α}^* を到達可変費用、 a_{α}/x_{α}^* (最小平均固定費用) を間接的可変費用、 b_{α} を直接的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_{α}/x_{α}^* 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_{α} の延長線の傾斜たる b_{α} に加えたものが、 $S_{\alpha}\alpha'$ 線の傾斜たる b_{α}^* になる。こうして総費用曲線 $O\alpha S_{\alpha}\alpha'$ 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_{α} に至るまでは $A_{\alpha}S_{\alpha}$ 曲線のように逓減するが、それ以後はコンスタントな $S_{\alpha}A_{\alpha}'$ 直線になる。コンスタントな直接的変費用 b_{α} は $m_{\alpha} m_{\alpha}'$ 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_{α}/x_{α}^* が加わるので、スケール点を越えた到達可変費用 b_{α}^* は $S_{\alpha}A_{\alpha}'$ 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 $\bar{\bar{a}}$ とがあるからである ($a = \bar{a} + \bar{\bar{a}}$)。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」、 $\bar{\bar{a}}$ 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。 $\bar{\bar{a}}$ 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。

もう一つのセットアップ・コストたる $\bar{\bar{a}}$ （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、 $\bar{\bar{a}}/x$ の通減度とMOSが決まる。だがこの $\bar{\bar{a}}$ はサンクされない。スケール点に達するまでは一定額の $\bar{\bar{a}}$ を要し、産出量 x の増加につれ $\bar{\bar{a}}/x$ （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 $\bar{\bar{a}}/x^*$ 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。

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。 $\bar{\bar{a}}/x$ （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通増しよう）。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、式(4)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 $a = \bar{a} + \tilde{a}$ 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 \tilde{a} はサンクされないで(経常的に必要で) $\tilde{a}/x^* = \text{constant} > 0$ 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 或は規模経済基準〉

(5)式と(6)式を比較して、次の(7)式のようになるならば、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^0 が存在する。すなわち

$$(8) \quad x^0 = a_{\beta} / (b_{\alpha}^* - b_{\beta}) = a_{\beta} / [(a_{\alpha} / x_{\alpha}^* + b_{\alpha}) - b_{\beta}]$$

この臨界値は図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^0 である。 e 点をわれわれの「新転換点」と呼ぼう。それは図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^0 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^0 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^0 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。

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; 板本雅彦 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 1983a 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 か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) 拳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(サンクされ)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) は二種の固定費用を明別している。また

Dunning (1988 a, p. 2) は「資産優位 O_a 」と「運営優位 O 」とに区別するが、それはわれわれの \bar{a} と \bar{a} 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{a} 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、また増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、本稿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用いていることを発見した。
- (9) $b_a^* < b_b$, 或は $b_a^* = b_b$ 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。

(第 IV 節以下は次号)

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, およびバップファー」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.
- Chamberlin, 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 the 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)。
- Hotelling, Harold (1929), "Stability in Competition," *Economic Journal*, Vol. 34, pp. 41-57.
- Hymer, 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・宇沢弘文・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), 「Economics 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 (1980), 『市場と企業組織』浅沼万里・岩崎晃訳, 日本評論社.]

**A THEORY OF INTERNALISATION
BY MULTINATIONAL CORPORATIONS
Part I**

《Summary》

Kiyoshi Kojima

A theorisation of multinational corporation (MNC) activities has recently been attempted by the Reading School (England) economists, John H. Dunning, Alan M. Rugman, Peter J. Buckley, Mark C. Casson and others. Their views converge into a "theory of internalisation" which is essentially a sunk-cost model. Relying on "transaction cost" hypothesis, they stress that to make variable cost of production (or transaction, in general) cheaper through internal (or transfer) pricing is the source of gains from internalisation through multinational operations. However, they forget that the real gains come from realisation of economies of scale through establishing and operating an efficient hierarchy, the MNC. In order to compare these two criteria, a more exact model of sunk-cost with minimum optimal scale is presented here.

Because of their inexact criterion, the Reading School reaches to wrong conclusions such as that MNCs have many advantages from making internal prices cheaper; that it is justifiable for the MNCs to take monopolistic behaviour with the aim of maximising quasi-rent; and that it is profitable for the MNCs to switch from exporting to overseas production. These predictions are critically examined in the paper. It is shown that the real gains of internalisation depend on economies of scale of the plant, firm and agglomeration which the MNCs design and utilise. The limit of internal scale economies calls for coordination with the outside market.