

海外直接投資の OLI パラダイムについて

清水 隆雄

Working Paper No. 901

2009 年 4 月

海外直接投資の OLI パラダイムについて

日本大学国際関係学部

清水 隆雄

John Dunning's OLI paradigm has been applied as a common framework of reference to explain Foreign Direct Investment and Multinational Enterprise. Quoting from J. P. Neary's draft paper; "Foreign Direct Investment: The OLI Framework." for *Encyclopedia of the World Economy*, Princeton University Press (forthcoming), we discuss the usefulness and limits of OLI paradigm in the light of recent development on the theories of FDI and MNE.

本稿は、まず本文としてピーター・ニアリー (J. Peter Neary, (University of Oxford)) の草稿「海外直接投資 : OLI 枠組 (Foreign Direct Investment: The OLI Framework, Draft for *Encyclopedia of the World Economy* eds. by R. S. Rajan and K. A. Reinert. Princeton University Press.(forthcoming))」の仮訳を掲げ(本文中の()は原著者によるもの、[]は筆者による補足)、つぎに筆者によるやや詳細な補注とそのための参考文献を追加したものである。したがって、(1) 原論文が草稿であること、(2) 本稿の脚注および追加参考文献の説明はすべて筆者によるものであること、(3) 原著者と筆者は個々の研究成果について必ずしも評価が一致しているわけではないこと等から、本稿のすべての文責は筆者にある。

海外直接投資 (FDI) を研究する場合の“OLI”あるいは「折衷的」(eclectic)アプローチはジョン・ダニング(John Dunning)によって展開されたものである(たとえばDunning (1977)参照)¹。これは多国籍企業(MNE)について考えるのに非常に有益であり、多くの経済学あるいは国際ビジネスの応用問題に用いられてきた。これ自体は科学的な方法によってデータに対応できるようなフォーマルな理論を構成するものではない。それにもかかわらず海外直接投資についての最近の分析的、実証的な研究の(すべてではないが)多くに

¹ 原論文の参考文献にある通り、OLI パラダイムは Dunning 自身によって、あるいはその協力者によってその後、修正、拡張、精緻化されてきた。その経緯の詳細は Buckley and Casson(1992)を参照。また OLI パラダイムに対する批判、応答については清水(1998, 第4章)をも参照。

ついて、それを分類するのに有用な枠組みを提供している。ここではまずOLIパラダイムを要約し、次に重要な問題はできるだけ無視せずに、OLIパラダイムというレンズを通してこの[海外直接投資の]分野の研究を展望する。

“OLI” [パラダイム]は、所有者(ownership)、立地(location)、内部化(internalization)からなる。これら 3 つは、企業が多国籍化しようとする意思決定に際して、その基礎をなす潜在的な優位性の源泉である。所有者優位性は、何故ある企業は海外進出し、別の企業はそうではないのかという問題にあてられる。そして成功するMNEはある企業特定的な優位性を保持しているのであり、これが外国で操業するときを生じるコストをカバーする、ということを示唆する。立地優位性は、MNEがどこに立地するのか、それを選択する際の問題に焦点をあてる。最後に内部化優位性は、企業が外国においてどのように操業し、また外国市場参入についての他の選択肢、輸出、ライセンス、合弁等に対して完全所有子会社を所有するときの取引費用、ホールドアップ問題、モニターリング・コスト等の問題間のトレードオフに影響を与える。このアプローチの鍵となる特徴は個別の企業が直面するインセンティブに焦点をあてることである²。これは現在主流にある国際貿易理論においては標準的なものであるが、1970年代には決してそうではなかった。当時FDIは典型的には、ヘクシャー＝オリーン的なレンズを通して、高い収益を求めて生じる物的資本の国際間移動と見られていたのである（たとえばマンデル(Mundell(1956))を参照）³。

² OLI パラダイムはダニング自身によって、たとえば以下のように定式化されている(Dunning(1979, 1981, 1988, 1991, 1993))。

ある企業の外国における付加価値生産諸活動の水準と構造は、次の 3 つの条件が満たされることによって決定される

- (1) ある企業が特定の市場に参入する場合に他国の企業に対してネットで所有者特定的な優位性 (O) を保持していること。この O 優位性はほとんどの場合に無形資産の所有、あるいは共通所有の優位性の形をとり、少なくとも一定期間、それを所有する企業にとって排他的、特定のなものである。
- (2) 条件 (1) のもとで、これら優位性は、それを保有する企業にとって他の企業に販売、貸与するよりも自社で利用するほうが有利でなければならない。これは既存の付加価値活動の連鎖の拡張、あるいはこれに新しい活動を付加することにより達成される。これを内部化の優位性 (I) という。
- (3) 条件 (1)、(2) のもとで、これら優位性は少なくともいくつかの他国にある投入財と結びつくことによって、世界規模での企業の利益をもたらすものでなければならない。これらの優位性は各国 (他国) の立地優位性 (L) と呼ばれる。

³ この線に沿った議論としては、マンデルのほか、少なくともマクドゥーガル＝ケンプ (MacDougall(1960), Kemp(1962))、ハイマー(Hymer(1960, 1972))、小島(1980, 1985)の議論を参照。

マクドゥーガルは初めて 2 国 1 財 2 要素の世界での部分均衡分析を行い、国際資本移動が両国の厚生水準を高めることを示した。

ハイマーは初めて産業組織論的視点を導入して海外直接投資を分析し、その動因が企業の国際的な独占力の強化を意図するものであるとした。

また小島は、海外直接投資に順貿易的なものと反貿易的なものがあり、それによって

所有者【優位性】

所有者優位性はMNEが存在することの説明の鍵となるものである。その鍵となるアイデアは、企業は資産の集合体であり、MNEの候補となる企業は内部的に公共財的性格を持つ平均以上の水準の資産を保有する、というものである。これらの資産はその有効性を損なうことなく異なる立地点での生産に適用することができる。この例としては、製品開発、経営構造、パテント、マーケティング技能等が含まれ、ヘルプマン(Helpman(1984))はこれを「本社サービス(headquarter services)」という用語で表現している⁴。これらは明らかにさまざまな次元からなる要素であるけれども、モデル化するに際しては共通の単一の指標、生産性で表現される。この線に沿った最も洗練された取扱いは、ヘルプマン=メリッツ=イーブル(Helpman, Melitz and Yeaple(2004))による企業の異質性(heterogeneity)に関する最近の研究によって基礎付けられた⁵。そこでは単純な水平型FDIの動機（以下に議論する）と、各企業がその生産性において異なるとする仮定とが結び付けられている。潜在的に企業はその生産性を得るためにサンクコストを支払わなければならない。そしてそれが明らかになったとき、企業は自ら異なる生産様式を選択する。低い生産性の企業は自国市場にむけてのみ生産する。中位の生産性をもつ企業は輸出のための固定費を支払うことを選択する。そして最も高い生産性をもつ企業のみがFDIに従事するためのより高い固定費を支払うことを選択する。これらの見通しは現実の証拠と整合的である。この論文のもうひとつの寄与は、モデルから、企業の異質性が大きい産業では、より多くの企業がFDIに従事することを見通し、またこのことが実際のデータによって確認されることを示したことである。しかしながらこの論文は（他の論文も同様であるが）そもそもなぜ企業間の生産性が異なるのかを明らかにしてはいない。（製品、生産プロセスのための）R&D投資とマーケティングへの投資が行われる以前に、ほとんどのMNEは[他の企業に比して]不比例的に高い生産性をもっていると考えられているのである⁶。

経済に与える影響が大きく異なるものであることを示した。

これらの議論とその批判の全体的な概観については清水(1998、第2、3章)を参照。

⁴ 現在このヘルプマンの「本社サービス」という用語の使用がかなり一般的であるが、所有者優位性の内実に対応するものとしては、論者によって（少しずつ定義を異にしつつ）さまざまな用語が用いられている。たとえばケイブスの「無形資産」(“intangible assets”(Caves(1982)))、「占有資産」(“proprietary assets”(Caves(1996)))、小宮の「経営資源」(小宮・天野(1972))、マギーの「独占的知識」(“proprietary knowledge”(Magee(1960)))等である。

⁵ 同一産業における「企業の異質性」に関する理論的研究はメリッツ(Melitz(2003))をもって嚆矢とする。また実証的にはバーナード=ジェンセン(Bernard and Jensen(1995))、その他によって明らかにされてきた。

⁶ 同一産業内の企業がなぜ生産性を異にするのか、その理論的研究はまだ始まったばかりであるが、無いわけではない。古沢(Furusawa(2008))が簡潔で有用な展望論文を提供している。また古沢自身、ひとつのモデルを提出している(Furusawa and Sato(2008))。

立地【優位性】

国際貿易理論は、所有者優位性を与件とするか、あるいはかなりの程度明確にモデル化してはいるが、それよりはむしろ海外に立地する MNE のさまざまな動機を注目してきた。そのうち最も大きな問題は、「水平型」FDI(horizontal FDI)と「垂直型」FDI(vertical FDI)の区別である。水平型 FDI は企業が外国市場へのアクセスを改善しようとして、外国に[自社の]工場を立地するときに生じる。そのもっとも純粋な形態は単純に自国の生産施設のレプリカを外国に立地することである。これと対照的に垂直的 FDI は外国市場に販売することを目的とはしないし、その必要もない。むしろ外国における低生産コストの利用を目的とする。ほとんどすべての場合に親企業はその本社を自国においている。[したがって]企業特定の優位性、あるいは所有者優位性は「本社サービス」の受入国工場へのフローを生じさせていると見ることができるから、ある意味ではすべての FDI は垂直型と見こともできる。それにもかかわらず、市場アクセスのための FDI とコストを動機とする FDI との間の区別は重要である。

水平型 FDI の動機はブレナード(Brainard(1997))が「近接と集中のトレードオフ(proximity-concentration trade-off)」と呼んでいることを反映している。すなわち地場工場の建設は貿易コストを節約するので近接の優位性をもつ。しかしそのことで企業の自国工場で生産を集中することからくる優位性を失う。 $\pi^*(t^*)$ を潜在的な MNE が単位当り貿易コスト t^* (これは関税、輸送費、その他を含む) を支払って外国市場へ販売すること ([輸出]) から得られる操業利潤であるとしよう。これらの操業利潤は t^* とともに減少する。すなわち、 t^* が大きいほど利潤は低くなる。地場工場を設立することによってこの貿易コストを節約することができ、より高い操業利潤 $\pi^*(0)$ を得ることができる。しかしそのためには追加的な固定費 f を要する[そしてそのほとんどはおそらくサunkコストである]と見ることができる。ここから貿易コスト節約の利得が生じる。FDI からの総利潤と輸出からの総利潤との差は以下のようなになる。

$$\gamma(t^*, f) \equiv \Pi^F - \Pi^X = \pi^*(0) - f - \pi^*(t^*) \quad (1)$$

このようにして、FDIは近接性（低い貿易コスト t^* ）によって貿易[輸出すること]に対して相対的に促進され、また集中の利益（高い固定費 f を負担[することによる損失]）によって抑制されることになる⁷。

⁷ より正確には、輸出による外国市場への参入についても固定費（その多くはサunk・コスト）が生じる、と考えるのが現実的である。

もし、そうであるとすれば、たとえば式 (1) は以下のようなになるだろう。

$$\gamma(t^*, f_F, f_X) \equiv \Pi^F - \Pi^X = \pi^*(0) - f_F - \pi^*(t^*) - f_X \quad (1a)$$

FDIの垂直的動機はFDIの決定因とその含意について非常に異なった意味をもつ。ここでの焦点は、企業はどのようにして自国[およびその他の]市場に供給するかにある。すなわちそれを自国で生産するか、あるいはそれを垂直的に分割し、安価な外国に生産施設の立地点を移動させることによってそれを行うか、にある。単純化のために、産出物1単位当りの生産に1単位の労働を必要とし、自国市場に供給することによって得られる操業利潤を $\pi(c)$ としよう。ここで c は要素費用と貿易費用の両方を含むものとする。もし企業が国内企業に留まり、製品を親工場から供給するものとすれば、賃金率を w として、貿易費用は生じないから利潤 Π^D は $\pi(w)$ に等しくなる。これとは別に、企業はFDIを行い、新工場を受入国に立地、貿易コスト t^* を負担してすべての製品を自国(投資国)[あるいは第三国]に輸出することもできる。この場合には水平型FDIの場合と同様、工場特定の固定費 f が発生する。受入国の賃金率 w^* をとすると、操業利潤 $\pi(w^* + t)$ を得る。したがってFDIの相対的な利潤は以下となる。

$$\Pi^F - \Pi^D = \mu(w^* + t, w) - f$$

ここで、 $\mu(w^* + t, w) \equiv \pi(w^* + t) - \pi(w)$ である。 (2)

ここでのFDIを行うかどうかの意思決定は、一方の集中の利益と他方のオフショアリングによるコストの節約との間のトレードオフに依存することになり、後者は $\mu(w^* + t, w)$ で表現されている。このオフショアリングによる利益は、受入国賃金率と負の関係にあり、投資国の賃金率と正の関係にある。すなわち垂直的FDIの動機は相対的な比較生産費が非常に重要な要因をなしていることを示している。加えてこの利益は投資国の貿易費用によって減少することを示していて、貿易自由化がFDIを促進することを説得的に示している。

FDIの実証研究はごく最近まで、垂直的動機よりは水平的動機の解明に力を注いできた。たとえば歴史的な経緯として、関税乗り越え型FDI (Tariff-Jumping FDI) が重要であったことを示している。また非常に多くのFDIが相対的に賃金コストが類似の高所得国間のものであることが注目されてきた(といっても、その多くは垂直型、水平型いずれでもなく、以下に議論するクロス・ボーダーM&Aによるものなのであるが)。よりフォーマルな計量経済学的な研究では、水平型FDIについて良く説明できることを示している(たとえば、ブレナード(Brainard(1997))、マークセン(Markusen(2002))⁸)。他方、水平型モデルが意味するように距離 $[t^*]$ とともにFDIの重要性が減じるという明確な証拠はない。加えて、イーブル(Yeaple(2003b))、その他が、企業レベルのデータで行った最近の研究によれば、水平型、垂直型、両方の動機が重要であることが示唆されている。このことは上で議論した単純な 2

⁸ Brainard の理論については Brainard(1993)をも参照のこと。また Markusen(1984)を参照。

国の場合であってもあてはまるであろうと容易に推測することができる。もし外国市場が大きいとすれば、自国で生産する総利益に対してFDIからの総利益は（どちらも単一工場から国内、外国の消費者に供給するとして）、すなわち、貿易費用乗り越え型とオフショアリングからの利益を考慮して、上式（1）と（2）の合計で与えられる。より一般的には、多くの国を考慮した場合、FDIを行う追加的な理由が存在し、またふたつの動機は複雑な経路を通じて相互作用する可能性がある。たとえば垂直的に統合された企業においてさえ、外国のグループに供給しようとする限り、近接と集中とは矛盾するものではなくなる。1990年代、欧州の国々への貿易コストの削減に対応して、米国、アジアの国々の企業は欧州市場に対する生産、供給を欧州工場に集中させた。すなわち「輸出プラットフォーム」型FDIを行ったのである⁹。同様に、イープル(Yeaple(2003a))は、もし親企業が類似の高所得国に供給し、さらに低所得国の低い生産コストを活用しようとするならば、水平的動機と垂直的動機は互いにその動機を補強するようになることを示した。それゆえ一般に、外国企業の工場の立地のパターンは、FDIに従事しようとする企業が水平的動機と垂直的動機の両方に直面して、「複合的な統合戦略」をとるになると考えられるのである¹⁰。

内部化【優位性、誘因】

内部化、すなわちダニングの分類の3番目のものはしばしば最も重要なものと見られている。イーシア(Ethier(1986))の言葉によれば、「内部化はOLIという三頭政治のシーザーになりつつあるように見える」。なぜ企業は、ある活動を企業内部で実施し、別の活動はアームスレングスの取引を通して行うのかを説明することは、FDIの経済学に限らず、ミクロ経済学全体の大きな研究課題である。1937年の先駆的な論文でコース(R. Coase)は企業の最適規模、すなわち内部化の最適な度合いは、市場を用いるときの取引コストと企業を経営するときの組織的なコストとのバランスを反映している、と論じた¹¹。ここ数十年に至って、

⁹ 輸出プラットフォーム型FDIについてはEkholm, Forslid, and Markusen(2003)を参照。

¹⁰ 水平型FDIおよび垂直型FDIとは区別される「複合型FDI(complex FDI)」を初めて理論的に論じたのはYeaple(2003a)である。その後、グロスマン＝ヘルプマン＝ザイデル(Grossman, Helpman and Szeidl(2006))はこのYeaple(2003a)のモデル、Ekholm et al(2003)の輸出プラットフォーム型FDIをも包摂し、「企業の異質性」研究の成果を取り入れて、拡張、精緻化した「複合型FDI」のフォーマルなモデルを提出している。そこではYeaple(2003a)が示した補完性が「単位コストの補完性(unit-cost complementary)」と名付けられ、これに加えてさらに2つの補完性、「中間財源泉の補完性(source-of-components complementary)」、「集積の補完性(agglomeration complementary)」の存在可能性が指摘されている。またこの「複合型FDI」の理論モデルにより、旧くからの大きな論点のひとつであった国際貿易と海外直接投資の選択・組合せ問題、あるいは両者が代替的か補完的かという問題の理論的解明は大きく前進した。清水(2009a)をも参照。

¹¹ 海外直接投資、あるいは多国籍企業について、内部化の誘因、取引費用論の見地から、これを初めて統一的に論じたのはバックレイ＝カソン(Buckley and Casson(1976))である。

情報経済学を研究している経済学者は、経済主体が完全な契約を結ぶことができないことを強調しつつ、この2つのコストの源泉を内生化しようと試みてきた¹²。このアプローチをFDIに適用した初期のものとしてイーシア(Ethier(1986))がある¹³。彼のモデルでは、生産に先立って研究が必要であり、この結果は垂直的に統合された企業で実施することもできるし(MNEの場合)、下流部門のユーザーに販売することもできるが、その研究の最終ユーザーはその研究を使用した場合の結果を事前に知る前に購入に同意しなければならない。イーシアは、研究成果の成功の度合いについて、その不確実性が増すほど、上流部門の企業にとっても下流部門の企業にとっても契約を結ぶのにコストがかかることになることを示した。というのは、複雑な研究プロセスは不可避免的にその結果とは独立であるからである。このことから不確実性が高いほど、その生産は垂直的に統合されたMNEを通して行われる傾向が強くなる。さらにこのことは、他の垂直的FDIのモデルと異なり、MNEは国際的な要素価格の差異がなくても生じることになることを意味する¹⁴。

契約の不完全性を用いながら、別のアプローチによって内部化の意思決定を内生化しようとする試みがアントラス=ヘルプマン(Antras and Helpman(2004))によってなされている。企業所有者とそれに対する潜在的なサプライヤー / 従業員との間の交渉問題に関するグロスマン=ハート=ムーア(Grossman=Hart=Moore)のアプローチにしたがうと、事後的な効率性は、残余の[契約に直接的に含まれていない]所有者権がより最終財の産出に寄与したものに割当てられるとき、より高くなる。このことを製品差別化と貿易のモデルに組み込むと、より効率的な企業、あるいは本社サービスがより重要な企業ほど内部化を図り(企業所有者はサプライヤー(これは従業員となる)と契約を結ぶ)、より非効率的な企業はアームスレングスの取引を行う(サプライヤーは別の法人にとどまる)ことを意味することになる。加えてモデルは以下のことを考えている。すなわち南、北2国のモデルで最終財生産者は北にのみ立地すると仮定される。そしてそのような生産者は二重の選択を行うと仮定される。すなわち、一方での選択は、垂直的統合か、この場合ホールドアップ問題を解決するが、投入財の供給者を得るインセンティブを犠牲にして行われる、あるいはアームスレングスの関係をとるかを選択であり、他方での選択は、企業はどちらの国にも立地できるが、高賃金である北に立地するか、契約履行度の低い南に立地するかを選択である。潜在的な結果の全領域は表1に示されている。論文はどのようにして異質な企業がこれら

また取引費用論の観点からすれば、ウィリアムソン(Williamson(1989))も参照。

¹² すなわちここでの直接的な主題ではないので立ち入らないが、ミクロ経済学においてそもそも企業とは何か、企業の境界はどこにあるのかという基本的な問題が存在する。基本的なものとしてはWilliamson(1985)、展望論文についてはHolmstrom and Roberts(1998)、Williamson(2000)、最近のものとしてはGibbons(2005)を参照。

¹³ 多国籍企業の内部化問題という見地からすれば、イーシア=ホーン(Ethier and Horn(1990))も重要である。清水(2006b)を参照。

¹⁴ マークセン(Markusen(2002))は、別のアプローチから内部化に関するフォーマルなモデルを提出している。清水(2007)を参照。

異なる領域のなかに入ることになるのかを、企業の生産性、産出の価値に占める本社サービスの割合、自国、外国に立地するときのコストの違いに基づいて論じている。

表 1 立地 - 内部化モードの分類

立地		
	自国	外国
内 部	統合国内企業	海外直接投資 (多国籍企業)
外 部	アウトソーシング	オフショアリング

クロス・ボーダーM&A

OLI 枠組みも、また FDI の学術研究の多くもごく最近まで親企業は受入国で新しい工場を建設するグリーンフィールド(Greenfield)の FDI[の解明]に集中して来た。しかし現実には多くの FDI、とりわけ先進国間のそれは、親会社が受入国にある既存の企業の経営権を取得するクロス・ボーダー合併、買収(Cross-Border Mergers and Acquisitions)の形をとっている (UNCTAD の推計では、1990 年代の世界全体の FDI の 80%は M&A の形で行われていることを示唆している)。この[グリーンフィールドと M&A の]区別は重要である。というのは最近の研究では、クロス・ボーダーM&A の決定因とそれが意味するところは、グリーンフィールド FDI のそれとは大きく異なることを示唆しているからである。

国内の M&A については金融経済論、産業組織論の研究者によって集中的に研究されて来た。これらの文献は[M&A について]2 つの主要な動機を示唆している。どのような市場にあっても、取得される企業が取得する企業に対して補完的な資産を所有するとき、「シナジー」[効果を得ようとする]の動機が生じる。一方、(少数の企業が競争しているところの)寡占的市場においては「戦略的な」動機が生じる。というのは競争者を買収し、自身の市場支配力を高めることによる利益があるからである。

合併後のシナジー[効果]は多くの源泉から生じる。これには内部的技術移転による効果、コストの節約、オーバーヘッド・コスト、その他の固定費の削減、差別化された財の価格付け、マーケティングの統合等による効果が含まれる。開放経済下の文脈では、とりわけ異なる企業間のある種の「O」と「L」優位性との間のシナジーが生じうる。すなわち、一方において取得する MNE の優れた生産性と国際ネットワーク、他方における潜在的に[合併の]標的となる企業が所有する地域的な知識とディストリビューション・ネットワークとの組合せである。ノック＝イープル(Nocke and Yeaple(2008))はこの種のシナジー[効果]を捉

えるモデルを展開した。企業資産に対する国際的な競争市場は、企業と適切な関連会社とのマッチングを可能にするのである。かれらのモデルは、効率的なマッチングは、より効率的な親会社はより効率的な標的を獲得するという形で効率的なマッチングが生じることを見通している。しかしながらかれらはまた、更に効率的な企業はクロス・ボーダーM&Aを行うよりはグリーンフィールドの FDI を行うことをも示していて、この結果は[実証的]証拠と整合的である。

シナジー効果によって駆動される合併は、もしそれが実際に実現するならば世界的厚生水準を引き上げるであろう。これと対照的に戦略的な考慮からの合併は厚生水準を引き下げる。というのは、それはより集中を進めることになるからである。しかしながらニアリー(Neary(2007))は、この直観[的な理解]は2つの理由から不完全であることを示している。第1、シナジー効果のない場合、企業の取得者は標的になった企業を売ることによってのみ均衡に達する。このことは標的企業が非常に小企業でなければならず、それは世界的な効率性を改善する余地がないことを意味する。第2、一般均衡においては、より効率的な取得企業の拡大と非効率的な標的企業の排除、それに賃金下落圧力が生じ、これによってすべての部門における産出量の拡大と価格下落が促進される。従って合併は、賃金の犠牲において利潤に有利な方向に所得分配をシフトさせるが、全般的な厚生水準は上昇する、というものである。このモデルはまた次のことを見通している。すなわち、合併は貿易と同方向に生じる。したがって合併は貿易コストの下落によって（グリーンフィールドの FDI のように）抑制されるというよりはむしろ促進される。このようにして実証的な証拠の示すところとともに、クロス・ボーダー合併は、「比較優位的手段」として、比較優位の線に沿って特化を促進し、貿易を促進するのである。

結 論

結論として、OLIの枠組みはFDIを考える場合に経済学者が直面している重要な問題、外国に生産施設を立地する場合の水平型動機と垂直型動機の区別、を直接的には扱っていない。またそれはますます重要性を増しているFDIに従事する場合のグリーンフィールドとM&Aの区別も扱っていない。それにもかかわらず、それは世界経済のもっとも重要な特徴をなすことながらについて組織的に考える際の有用な方法である¹⁵。

¹⁵ 本文に指摘されているように、OLIパラダイムは水平型FDI機と垂直型FDIの区別を直接的に扱っていないが、現実に存在する多国籍企業はいわゆる「複雑な型の」MNEが圧倒的であり、またますますその重要性を増していくものと考えられる。

さらにOLIパラダイムは企業のアウトソーシング、オフショアリング、クロス・ボーダーM&A等の問題についても直接的には扱っていない。

また、ホスフーリ＝モッタ(Fosfuri and Motta(1999))はある種、OLIパラダイムに対する逸脱事例の可能性を示唆するモデルを提出している（清水(2007)をも参照のこと）。

先に進むための参考文献 (Neary による)

Antras, P. and E. Helpman (2004) "Global Sourcing." *Journal of Political Economy* vol. 112 no. 3. pp. 552-580.

異なる生産性の企業がどのように生産地点を自国あるいは外国に立地し、またそれを自社内で行うかあるいはアウトソーシングするかを示す先駆的なモデルを示した論文。

Barba Navaretti, A. and A. J. Venables, et al. (2004) *Multinational Firms in the World Economy*. Princeton UP.

グリーンフィールドの海外直接投資についての理論的、実証的成果を概観した貴重な作品。

Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. L. Redding and P. K. Schott (2007) "Firms in International Trade." *Journal of Economic Perspectives* vol. 21. pp. 105-130.
Helpman(2006)とともに企業の異質性と国際貿易に焦点を合わせた展望論文。

Brainard, S. L. (1997) "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade." *American Economic*

さらに重要なのは、本文にも触れられているとおり、2000年代に入って急速に展開されつつある「企業の異質性」を明示的に取り入れた国際貿易、海外直接投資の解明である。

これらさまざまな問題については現在進行中の研究分野であるが、その成果を知るには各問題分野についての最近の展望論文が有用である。たとえば、

- (1) 海外直接投資全般については、原注にあるバーバ・ナバレティ＝ベナブルス(Barba Navaretti and Venables (2004))。
- (2) 企業の異質性と国際貿易、直接投資との関係については、ヘルプマン(Helpman (2006))、バーナード＝ジェンセン＝レディング＝スコット(Bernard, Jensen, Redding and Schott(2007))、グリーンナウェイ＝クネラー(Greenaway, D. and R. Kneller(2007))。
- (3) 複合型 FDI については、ヘルプマン(Helpman(2006))。
- (4) アウトソーシング、オフショアリングについては、ヘルプマン(Helpman(2004))、スペンサー(Spencer(2004))。

なお、アウトソーシング、オフショアリングの語については論者によって語法が異なるが、本文での Neary は企業の位置する国内の非関連会社からの財、サービスの取得にアウトソーシングの語を宛て、海外からのそれにオフショアリングの語を宛てているようである。すなわち、オフショアリングには FDI による海外関連会社からのそれは含まれない(本文中の表 1 を参照)。しかし筆者の理解では、産業組織論で用いられる標準的な語法としてアウトソーシングの語は(国の内外を問わず)非関連会社からの投入財あるいはサービスの取得の意味し、一方、オフショアリングの語は企業の立地する国以外の関連会社、非関連会社からのそれを意味するものと理解している。

Review vol. 87. no.4. pp. 520-544.

水平型海外直接投資のモデルを実証に適用した画期的な論文¹⁶。

Dunning, J. H. (1977) “Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach.” in B. Ohlin, P-O Hesselborn and P. M. Wijkman eds. *The International Allocation of Economic Activity.* Macmillan.

OLIアプローチを最初に述べた論文。後に著者およびその協力者による書物、論文によって拡張、精緻化されている¹⁷。

Ethier, W. J. (1986) “The Multinational Firm.” *Quarterly Journal of Economics* vol. 101. no. 4. pp. 805-834.

契約の不完全性のもとでの一般均衡において、内部化の意思決定をモデル化した重要な論文¹⁸。

Helpman, E. (1984) “A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations.” *Journal of Political Economy*. Vol. 92. no.3 pp. 451-471.

独占的競争のもとでのヘクシャー＝オリーン・モデルに垂直型海外直接投資を組み込んだ先駆的な論文。

Helpman, E., M. Melitz, and S. Yeaple (2004) “Exports versus FDI with Heterogeneous Firms.” *American Economic Review* vol. 94. no.1. pp. 300-316.

海外直接投資の水平型モデルに企業間の生産性の異差性を組み込んで拡張した論文。

Markusen, J. R. (2002) *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. MIT Press.

グリーンフィールドの水平型海外直接投資に焦点をあてて、著者の、また共著者、とりわけHorstman、Venebles、との研究成果を概観した貴重な労作¹⁹。

Mundell, R. (1957) “International Trade and Factor Mobility.” *American Economic Review* vol. 47. no.3. pp. 321-335.

ヘクシャー＝オリーン・モデル的文献での海外直接投資に関する鍵となる参考文献

¹⁶ 注 8 を参照。

¹⁷ 注 1, 2 を参照。

¹⁸ 注 12.を参照

¹⁹ 詳細は清水(2006a)を参照。

献。貿易フローの要素賦存[比率理論]アプローチに対する推敲の重要な一步。貿易コストを強調することによって水平型海外直接投資論の先駆者となった。しかしながらここでは企業よりも産業に焦点をあてており、また海外直接投資は主として収益率の差異によって駆動されるという反事実的な見通しを立て、OLIアプローチとは対照的な立場に立つ。より最近の研究ではこの立場は放棄されている²⁰。

Neary, J. P. (2007) “Cross-border Mergers as Instrument of Comparative Advantage.” *Review of Economic Studies* vol. 74. no. 4. pp. 1229-1257.

戦略的動機に焦点をあて、寡占的一般均衡のもとでのクロス・ボーダーの合併をモデル化した論文。

Neary, J. P. (2008) “Trade Costs and Foreign Direct Investment.” *International Review of Economics and Finance*.

最近の研究の概観。輸出プラットフォーム型海外直接投資とクロス・ボーダー合併に焦点をあてることによって、海外直接投資についての単純な水平型モデルが見通す、貿易コストが下落するに従って海外直接投資も下落するという反事実的な見通しを克服することができることを示した論文。

Nocke, V. and S. Yeaple (2008) “An Assignment Theory of Foreign Direct Investment.” *Review of Economic Studies*.

クロス・ボーダーの吸収・合併のシナジー効果の動機に焦点をあてることによって、独占的競争企業をモデル化した論文。

Yeaple, S. (2003a) “The Complex Integration Strategies of Multinational Firms and Cross-Country Dependence in the Structure of Foreign Direct Investment.” *Journal of International Economics* vol. 60. no. 2. pp. 293-314.

多数カ国の世界では、垂直的 direct 投資の動機と水平的 direct 投資の動機は互いに他を補強し合うということをモデル化した論文²¹。

Yeaple, S. (2003b) “The Role of Skill Endowments in the Structure of U.S. Outward Foreign Direct Investment.” *Review of Economics and Statistics* vol. 85. no. 3. pp. 726-734.

米国の対外直接投資は垂直的動機と水平的動機の両方によって駆動されていることを企業レベルのデータを用いて詳細に示した実証研究。

²⁰ 注 3.を参照。

²¹ 注 10 を参照。

補註による追加文献（清水による）

外国語文献

Brainard, S. L. (1993) “A Simple Theory of Multinational Corporations and trade-Off between Proximity and Concentration.” NBER Working Paper no. 4296.

水平型 FDI の「近接と集中のトレードオフ」モデルを提示した論文。上に示した実証分析(Brainard(1997))に対する理論的基礎を提出している。彼女の業績は Markusen によって継承されたと見ることができる。

Buckley, P. J. and M. Casson (1976) *The Future of Multinational Enterprise* Macmillan

多国籍企業の内部化誘因について初めて理論的、統一的に示した著書。第 2 版 (1991)の長文の序で内部化論的アプローチの観点から MNE 研究のその後の展開を跡付けている (バックレイ=カソン『多国籍企業の将来 (第 2 版)』(1993) 清水隆雄訳 文真堂)。Buckley and Casson の所説に対する批判、とくに Hennart による批判については清水(1998)を参照。

Buckley, P. J. and M. Casson eds.(1992) *Multinational Enterprises in the World Economy: Essays in Honour of John Dunning* Edward Elgar

Dunning(1977)以降の OLI パラダイムの修正、拡張、精緻化については本書所載の T. Corley の論文 “John Dunning’s Contribution to International Business Studies.” に見ることができる。

Caves, R. E. (1982) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge University Press.

Caves, R. E. (1996) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 2nd ed. Cambridge University Press

Caves, R. E. (2007) *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 3rd ed. Cambridge University Press

初版以来、永く広範に FDI、MNE の参照文献として用いられてきた著書。独自の産業組織論的アプローチから、この分野のほとんどすべてにわたって理論的、実証的研究を展望している。ただし近年活発に展開されている「企業の異質性」の問題は取り上げられていない。

Ethier, W. J. and H. Horn (1990) “Managerial Control of International Firms and Patterns of Direct Investment.” *Journal of International Economics* vol. 28. pp. 25-45.

Ethier の内部化モデルについては上掲の Ethier(1986)とともに、モデルを拡張した本論文を併読する必要がある。両者の関係については清水(2006b)を参照。

Fosfuri, A. M. and M. Motta(1999) “Multinationals without Advantages.” *Scandinavian Journal of Economics* vol. 101 pp. 617-630.

OLI パラダイムは注 2 に記したように、FDI のためには企業が何らかの所有者優位性を保持していることを前提とする。しかし Fosfuri and Motta はこの所有者優位性そのものを獲得することを動機として FDI が生じる可能性があるというモデルを提出している（清水(2007)をも参照のこと）。このような現象が生じるのは国際貿易、海外直接投資によって意図せざる国際的な技術伝播、spillover が生じるためである。この国際的な技術の spillover が海外直接投資によってどのような状況のとき、どのようにして生じるのかはひとつの大きな問題分野であるが、さまざまな論議があり、まだ明確な結論が得られていない。さらにこのことは企業の内部化誘因に密接に関係することは容易に推測できる（清水(2008a, 2008b)を参照）。

Furusawa, T. (2008) “Firm Heterogeneity in International Trade Theory.” *The International Economy* no. 12. pp. 3-8.

「企業の異質性」がなぜ生じるのか、現在までに提出されている理論仮説を展望した、簡潔で有用な論文。

Furusawa, T. and H. Sato(2008) “A Factor-Proportions Theory of Endogenous Firm Heterogeneity.” Mimeo Hitotsubashi University

「企業の異質性」（企業間生産性の差異）の生じる要因を要素比率理論から内生的に説明できることを示した論文。

Gibbons, R. (2005) “Four Formal(izable) Theories of the Firm?” *Journal of Economic Behavior & Organization* vol. 58. pp. 200-245.

ミクロ経済学における企業の理論について、特にフォーマルなモデル化の可能性に焦点をあてて論じた論文であるが、展望論文としても有用。

Greenaway, D. and R. Kneller(2007) “Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment.” *Economic Journal* vol. 117. pp. F134-F161.

Helpman(2006)、Bernard, Jensen, Redding and Schott(2007)と同様、企業の異質性、国際貿易、海外直接投資の関係に関する簡潔な展望論文。

Grossman, G. M., E. Helpman, and A. Szeidl (2006) “Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm.” *Journal of International Economics* vol.70. pp. 216-238.

「企業の異質性」の研究成果を採り入れ、「複合型の FDI」のフォーマルな理論分析を行った論文。現在のところ「複合型の FDI」モデルとしては最も精緻化されたものと考えられる。なお著者たちは本論文に先立って NBER Working Paper、CEPR Working paper に同名の論文を発表しており、そこでは本論文で簡略化されているケース、証明等の詳細が論じられている。

Helpman, E. (2006) “Trade, FDI and the Organization of Firms.” *Journal of Economic Literature* vol. 154. pp. 589-630.

「企業の異質性」の研究成果を採り入れ、「複合型の FDI」とアウトソーシング問題を包括的に論じた優れた展望論文。

Holmstorm, B. and J. Roberts (1998) “The Boundaries of the Firm Revisited.” *Journal of Economic Perspectives* vol. 12. no. 4. pp. 73-94.

企業の境界問題に関する展望論文

Hymer, S. H. (1976) *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* MIT Press.

MNE とは企業の独占力によって駆動されるものであり、完全競争の世界ではあり得ない存在であるとして、産業組織論的なアプローチからの解明を試みた画期的な論文。なお原書はミスプリントが多く、邦訳書(宮崎義一訳『多国籍企業論』(1979)岩波書店)の方が原著者の論旨を正確に反映しており、その他の関連論文も収録されていて便利である。Hymer の所説に対する批判については清水(1998)を参照。

Kemp, M. C. (1962) “The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: Comment.” *Economic Record* vol. 37. pp. 56-62.

MacDougall(1960)論文に対するコメントであるが、現在一般的に用いられている MacDougall の分析ツールの図は Kemp によるもの。

MacDougall, G. D. A. (1960) “The Benefits and Costs of Private Investment from Abroad: A Theoretical Approach.” *Economic Record* vol. 36. pp. 13-35.

古典的国際資本移動論の文脈で、国際投資の部分均衡分析を行った論文。

Magee, S. P. (1977) “Information and Multinational Corporation: A Proprietary Theory of Foreign Direct Investment.” in J. N. Bhagwati ed. (1977) *The New International Economic order: The North-South Debate*. MIT Press.

Markusen, J. (1984) “Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade.” *Journal of International Economics* vol. 31. pp. 205-226.

複数工場の経済の視点から水平型 FDI の利益をモデル化した論文。

Melitz, M. J. (2003) “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and

Aggregate Industry Productivity.” *Econometrica* vol. 71. pp. 1695-1725.

「企業の異質性」の問題を初めて理論的に解明した先駆的論文。

Spencer, B. J. (2005) “International Outsourcing and Incomplete Contracts.” *Canadian Journal of Economics* vol. 38. no. 4. pp. 1107-1135.

国際アウトソーシングに関する包括的な展望論文。Helpman(2006)の展望論文よりもより広い分野をカバーしている。

Williamson, O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*. Free Press.

企業の理論に関して取引費用学派的アプローチから論じた基本的文献

Williamson, O. E. (1989) “Transaction Cost Economics.” in R. Schmalensee and R. Willig eds. *Handbook of Industrial Economics* vol. 1. North Holland

同上、展望論文として有用。

Williamson, O. E. (2000) “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead” *Journal of Economic Literature* vol. 38. pp. 595-613.

同上、新しい展望論文

邦文文献

小宮隆太郎・天野明弘(1972)『国際経済学』岩波書店

いわゆる「経営資源」を中心的概念とした小宮の海外直接投資論。これに対する批判については清水(1998)を参照。

小島 清 (1977) 『海外直接投資論』ダイヤモンド社

小島 清 (1981) 『多国籍企業の直接投資』ダイヤモンド社

徹底して比較生産費原理に基づいて展開された小島の海外直接投資論。順貿易的FDIと逆貿易的FDIの区分により、FDIの経済に与える影響を分析。小島理論をめぐる内外の論争については清水(1998)を参照。

- 清水 隆雄 (1998) 『海外直接投資の理論』時潮社
- 清水 隆雄 (2006a) 「多国籍企業モデルの諸類型 - 一般均衡論的アプローチの成果を中心として -」『日本大学国際関係学部研究年報』第 27 集 pp. 127-162.
- 清水 隆雄 (2006b) 「多国籍企業の内部化理論 再考 - Ethier モデルを中心として -」『国際関係研究』第 27 卷 3 号 pp. 19-74. 日本大学国際関係学部国際関係研究所
- 清水 隆雄 (2007a) 「海外直接投資決定因論としての内部化理論 - Markusen の 3 つの内部化モデルについて -」『日本大学国際関係学部研究年報』第 28 集 pp. 175-229.
- 清水 隆雄 (2007b) 「開発途上国多国籍企業論 - 海外直接投資決定因としての spillover 効果 -」『国際関係研究』第 28 卷 1 号 pp. 33-68. 日本大学国際関係学部国際関係研究所
- 清水 隆雄 (2008a) 「海外直接投資と経済成長 - 実証研究における方法の問題」『国際関係研究』第 29 卷 1 号 pp. 149-188. 日本大学国際関係学部国際関係研究所
- 清水 隆雄 (2008b) 「海外直接投資と国際技術伝播 - 途上国経済への spillover 効果を中心に -」『国際関係研究』第 29 卷 3 号 pp. 123-162. 日本大学国際関係学部国際関係研究所
- 清水 隆雄 (2009a) 「国際貿易、海外直接投資と企業の異質性」『国際関係研究』第 29 卷 4 号 pp. 411-458. 日本大学国際関係学部国際関係研究所
- 清水 隆雄 (2009b) 「国際貿易、海外直接投資と企業の境界」(forthcoming)