

タイトル	地域経済を脆弱化させる国際事業活動の質的变化 () - ネオ・ラグマン流戦術転換理論の構築とその再釈義 -
著者	越後, 修; ECHIGO, Osamu
引用	季刊北海学園大学経済論集, 70(3): 1-33
発行日	2022-12-31

《論説》

地域経済を脆弱化させる 国際事業活動の質的变化（Ⅱ）*

— ネオ・ラグマン流戦術転換理論の構築とその再釈義 —

越 後 修

V. 戦術転換理論のさらなる精緻化

1. ラグマンの動的内部化理論

国内生産から国外生産への変更に伴って産業空洞化が生じることを憂慮した議論が、これまで活発に展開されてきた。しかし、その視角については再考の余地がありそうだ。母国市場向け製品を国外生産するための方法として対外直接投資（Foreign Direct Investment；以下、FDI と略記）と委託生産があるが、輸出誘発効果という点から比較した場合、後者のそれは小さく、産業空洞化をより誘発しやすい¹。この点に目を向けると、企業の戦術変更との関係から産業空洞化を分析しようとするのであれば、国内生産から国外生産へのシフトのみならず、FDI から委託生産へのシフトも視野に入れた枠組で接近すべきである。

では、国内生産→FDI→委託生産という逐次的なパターンは、現実には起こりうるものなのか。われわれは、北海道の木材加工企業を対象として対外事業の戦術選択にかんするヒアリング調査を行い、得られた各企業の思考を合理的に統合することで、やや大雑把ではあるが、上記の仮説通りの戦術転換が起こりうるとの結果を得た。

ある特定の現象をもとに導出された理論の説明力が当該現象以外には及ばないのであれば、トートロジカルな理論との批判を免れない。それゆえ、導出された戦術シフトの含意を科学的パースペクティブの下で汲み取りながら、より抽象的な理論へと昇華させなければならない²。そこでⅣ章では、プロダクト・ライフサイクル（Product Life Cycle；以下、PLC と略記）論に依拠しながら、理論の一般化を試みた。

調査結果についての考察としてつぎに行うべきことは、過去の学説に基づいてわれわれの理論をより一層洗練する作業である。ヘンダーソン（1922：2）が教示するように、経済理論は、経済学者が用いてきた固有のパースペクティブによって経済的事実を記述したものでなければならない。それゆえ、既存の経済学説、とりわけ企業の国際事業活動を研究対象とする専門分野の学

* 【謝辞】本稿は、2017・18年度北海学園大学総合研究（「アジア新興国の持続可能な経済・社会発展に関する総合研究」代表者・浅妻裕）の助成を受けて行った研究の成果が一部反映されたものである。改めてここに謝意を表す。

¹ 小島（1988b）pp. 33-34。

² このような見解は、たとえば高坂（1998：48）。

説を借用しながらの理論の磨き上げは、必須の作業である。自説と既存学説との差異および位置関係が明らかにされる点でも、この作業は有意義である。本章では、われわれと同様にPLC論を基軸として戦術の転換パターンの理論化を試みた代表的な多国籍企業(Multinational Corporation: 以下、MNCと略記)理論に照らしながら、上記の作業を試みたい。

1.1. 現地市場志向型ビジネスの戦術転換理論

第二次世界大戦後に本格化したMNC研究において、最初に関心が向けられたことの一つは、MNCの存在理由であった。「なぜ企業が存在するのか」について説明する理論がR. H. コースによって創案され、広く知られていたが(Coase, 1937)、このアイデアをモチーフにMNCの存在理由を説明しようとしたのがP. J. バックレーとM. カッソンであった(Buckley & Casson, 1976)。

バックレーらが開発したMNCの存在を認識する知的体系は、「内部化理論(Internalization Theory)」と呼ばれている。内部化理論は、その後諸家の研究によって進化し続けてきたが、先駆者の彼らをして「内部化アプローチのチャンピオン³」と評せしめる程、同理論の発展に大きく貢献したのがA. M. ラグマンであった。このラグマンによる内部化理論こそが、PLC論を基底にして構築された戦術転換理論である。まずは、ラグマン流内部化理論(以下、ラグマン・モデルと呼ぶ)を概観することから始めよう。

ラグマンは、外国市場へ参入して製品を供給し、利潤を得るための戦術として輸出、FDI、ライセンス(技術供与)の三つを挙げ、それぞれを選択した際の総コストを下記のように定義している。

輸出 : $C + M^*$

FDI : $C^* + A^*$

ライセンス : $C^* + D^*$

C : 母国での製品生産の通常コスト

C^* : 受入国現地での製品生産の通常コスト

M^* : 輸出を行うことに伴う特別コスト(保険料、輸送コスト、関税など)

A^* : 受入国現地で事業活動する非現地企業の特別コスト(環境的・文化的・政治的情報コストなど)

D^* : ライセンス供与により企業特殊の優位性が危険に晒されることに伴う特別コスト

上記の各特別コストの大きさは一定ではなく、経時的に変化する。それらの変化に伴って戦術間のコストの大小関係が入れ替わり、結果として最適な戦術も段階的に変化する。そうしたコストの比較考量による企業の合理的選択行動が、ラグマン・モデルの基本骨子である。

製品の対外供給は、母国で生産して輸出するという形で開始されるのが一般的である。ラグマンいわく、特別コストのうち A^* が大きく見積もられるため、総コストの関係が $C + M^* < C^* + A^*$ となることがその理由である。 A^* とは、簡潔に言えば慣れない地で活動するがゆえの苦労やリスク、金銭負担である。後にこのコスト関係が $C + M^* > C^* + A^*$ へと逆転することにより、FDIが選択されるようになるとラグマンは説明している⁴。この不等号の逆転が生じる理由につ

³ Buckley & Casson (1991) 邦訳, p. ix.

⁴ Rugman (1981) 邦訳, pp. 44-55.

いて、ラグマンは必ずしも明言していないが、時流とともに現地での活動に慣れてくる（学習効果）ために A^* が低下することが、その理由と考えられる。

しかし、それだけで FDI に踏み切るわけではない。現地市場において現地企業との競争に勝利できる見込みがなければ、当然二の足を踏んでしまう。現地企業との競争では、外来の非現地企業は不利な立場に立たされる。現地の消費者ニーズやサプライヤーの事情、法制度などに通暁している点や、現地消費者の「ネイティブ最良」を享受できる点で、現地企業に分があるからだ。このような現地企業が有する「地の利」を享受できない分、追加的に負わざるを得ないのが、上記の A^* である。この A^* は、進出先の現地企業にとっては負担する必要がないコストである。それゆえ A^* は、FDI を選択した際に競合する現地企業が持つアドバンテージの大きさであるとも理解できる。したがって、企業が FDI を行う（MNC となる）うえでは、現地で遭遇するさまざまな逆境に克って存続するために、 A^* を上回る超過利潤（準レント）を生み出す企業特殊的優位（firm-specific advantage）を持っていることが必要条件となる⁵。ラグマンがそれとして想定するのは、優れた企業固有の（外国でも活用できる）技術である。

国内生産（輸出）から現地生産に切り替えるとしても、FDI という戦術を採る必然性はなく、ライセンスという代替的戦術も採りうる。その可能性を考えれば、上述の戦術シフトの説明も十分とはいえない。なぜライセンスではなく FDI が選択されるかについても、合わせて説明する必要がある。

FDI とライセンスの大きな違いは、前者が企業特殊的優位の一つである技術の企業内取引であるのに対し、後者が技術の企業間取引である点に認められる。これに着目すれば、FDI が選択され、企業が MNC と化すのは、技術の取引市場を企業内に創設することで、（外部）市場の失敗を回避することの合理性が見出される場合であると解釈できる⁶。こうした視角・思考を採っていることが、ラグマン・モデルがコースの企業理論の「末裔的理論」たる所以であるわけだが⁷、ラグマンは企業間（外部市場）取引の際のコストとして、どのようなものをとくに大きく見積もっているのか。それは、取引相手が私利を肥やそうと企業特殊的技術をズル賢く使うこと（O. E. ウィリアムソンのいう「機会主義的行動」）によって奪われる超過利潤である⁸。これがラグマンのいう「消散コスト（dissipation cost）」であり、 D^* が指すものである。

ライセンスにおいて、こうした「庇を貸して母屋を取られる」リスクが生じる大きな理由は、無形であるがゆえに重複利用が可能という技術の特性にある。機会主義的行動に出られた場合、技術供与を停止して対応したとしても、技術は「公共財⁹」であるがゆえに相手の手から取

⁵ 企業は、輸出に対する障害などを理由に FDI を選択することもある（Rugman, Verbeke & Nguyen 2011: 760）。そうしたケースを想定すれば、企業特殊的優位を有することが FDI の選択に直結するわけではないことは明白である。よって企業特殊的優位の所有は、FDI を選択する十分条件ではないということになる。また後述するように、企業特殊的優位は FDI を選択して自ら使わずとも、提携先企業に使用させてロイヤリティを得ることもできる。この点からも企業特殊的優位の所有は FDI の必要条件ではあるが、十分条件ではないといえる（Canada, Task Force on the Structure of Canadian Industry, 1968 邦訳：21）。

⁶ 工程の新考案のライセンスと比べて、製品の新考案のそれの方が難しいという。ライセンサーが直面する具体的な市場条件にかんする詳細な情報なしに、取引を成立させることは困難だからである（Mansfield et al., 1979 邦訳：72）。このように外部取引費用の大きさは、取引対象によっても大きく異なる。

⁷ コース理論は「垂直統合の理論」であるのに対し、ラグマン理論は「水平統合の理論」といえる。このように、両論の間には違いもある。

⁸ Rugman (1981) 邦訳, pp. 7-10, 24-26, 50。

り返すことができず、お手上げ状態になってしまうのである。以上から、企業特殊の(独占的)技術を活かした利潤獲得の機会を保持して D^* を回避するには「秘術は秘すべき」との規範論と、 $A^* < D^*$ というFDI(内部での技術の取引・囲い込み)の選択条件が導かれるのである。

D^* は、貨幣的費用(会計上の費用)ではないことに注意を払うべきである。「代替案のFDIを選択していれば得られたであろう超過利潤の逸失分」であるから、機会費用であると理解しなければならない。

周知の通り、上で非合理とされたライセンスが選択されているケースが現実社会で数多くみられる。では、ライセンスの選択にどのような合理的解釈を与えることができるだろうか。これについても、ラグマンはFDIとのコスト比較で説明している。独創的な最先端技術も、いずれは他社によって模倣されたり代替技術が生み出されたりして、陳腐化(コモディティ化)する。これにより、当該技術が生み出す超過利潤が経時的に小さくなり、 D^* は軽微となっていく。ラグマンによれば、この D^* の低下は現地環境への順応による A^* の低下よりも急激に進むという。市場の内部化によって技術優位の長期化(技術の延命)を図る意義がなくなるほどに D^* が低下し、特別コストの関係が $A^* < D^*$ から $A^* > D^*$ へと逆転することから、ライセンスの選択が合理的と判断されるようになる¹⁰。

かくして企業の選択する合理的戦術が

輸出 → FDI → ライセンシング

の順で変化する逐次的モデル(sequential market entry model)が導出される。

以上が、ラグマン・モデルの大略である。競合状況に応じた企業行動の経時変化を理論の軸に据えていることや、企業特殊の優位の活用手段としてのFDIとライセンスとの対比という論理構成を採っていることから、ラグマンがR. ヴァーノンやS. H. ハイマーなどと発想を部分的に共有していることがわかる¹¹。

1.2. 母国市場志向型ビジネスの戦術転換理論

上述のラグマン・モデルは、外国市場に製品を供給するケースでの戦術選択論であった。しかし国際ビジネスを営む企業は、母国市場や第三国市場を標的とする場合もある。ラグマンもこの点について十分に留意しており、母国市場に製品を供給するケースでの戦術選択論も合わせて展開している。

母国市場へ製品を供給するための戦術としてラグマンが想定したのは、「国内生産」「母国市場向け外国生産(FDI)」「母国市場向け輸出品を生産する外国企業へのライセンス」の三つで

⁹ 技術が公共財的性格を有することについては、ジョンソン(1970邦訳:36)。

¹⁰ ライセンシングが選択されるケースとして、現地政府が自国産業の育成を理由にFDIを禁止するケース、経済ナショナリズムの強さからMNCが国有化される可能性が高いケース、現地市場の成長があまり望めないケース、現地で行う事業が自社の主要事業とあまり関係がないあるいは全社的な経営戦略に適合していないケース、資金面の困難や生産能力・関連技術の制約から自社では技術を十分に活用できないケース、法律によって技術の独占的活用が規制されているケース、特許権による技術保護が不十分で後発者に模倣されやすいケース、他社が代替的技術を対外開放することで自社が技術を秘匿することの意義が失われるケースなども指摘されている(池本, 1981:9; 山下, 1995:87; Ford & Ryan, 1981邦訳:12-13; Rugman, Lecraw & Booth, 1985邦訳:119)。

¹¹ PLCを軸として経営戦術の選択行動を分析する視角は、ラグマンによってはじめて提出されたものではない。日本の研究では、たとえば斉藤(1973:45-47)。

ある。このライセンスは、前出の現地市場志向型ビジネスにおけるライセンスとは異質なものであり、誤解を招きやすい。母国市場志向型ビジネスでのライセンスは、われわれのいう委託生産を指すため、以下ではそれを「委託生産」と表現することにする。

各戦術のコストは、下記のように定義されている。

国内生産：C

FDI : $C^* + M + A^*$

委託生産： $C^* + M + D^*$

M：輸入を行うことに伴う特別コスト（保険料，輸送コスト，関税など）

※これ以外の記号の意味は、現地市場志向型ビジネスのケースと同じ

母国市場志向型ビジネスの戦術選択にかんしては、ラグマンは多くの紙幅を使って解説していない。それゆえ正確に理解することは難しいが、母国市場で地歩を固める初期段階で「国内生産」という戦術を採り、直接的に製品を販売して独占利潤を獲得できる点を除けば、各戦術の選択条件は現地市場志向型ビジネスのケースと「ほぼ同じ」とラグマンは述べている¹²。つまりラグマンは、FDIと委託生産との選択問題について、

- ① 現地企業が有する「地の利」はMNCにとって「脅威」であり、それを有さないがゆえにMNCは特別コストを負うが、このコストは時間の経過とともに「低下」する
- ② 技術を公開することに伴う「消散コスト」が禁止的に大きいゆえ、「将来性ある種別の放棄¹³」となる行為を慎むべきだが、このコストは時間の経過とともに「①のコストよりも急速に低下」する

ことを前提とした総コスト比較という思考枠組を採り、戦術間の特別コストの差分が変化していくことに伴って、合理的戦術は

国内生産 → FDI → 委託生産

と順次変化すると結論づけている。

1.3. ネオ・ラグマン流戦術転換理論の構築

以上、二つのラグマン・モデルを概観した。それらのうち、後のモデルがわれわれの理論と同様、母国市場志向型ビジネスにかんするものであるため、こちらを拠り所にしなが、逐次的戦術転換についての論理的解釈をさらに深められそうである。

しかし、ラグマンが描く企業とわれわれのサンプル企業とでは、戦術選択の論理に違いがあることに注意すべきである。われわれのサンプル企業の戦術選択の思考では、「顧客との製品取引を念頭に置き、そこで生じるコスト/リスクを抑えること」も重視されている。さらにサンプル企業の戦術選択には、以下の特徴もみられる。一つは、技術的優位の喪失による消散コストがFDIの選択ファクターとなっていないこと、もう一つは、委託生産の特別コストの低下が委託生産を選択する一因ではあるが、主因にはなっていないことである。以下では、これらの特徴に留意しながら、サンプル企業の戦術選択の思考について若干のディスカッションを行いたい。

1 点目の特徴から、サンプル企業は外国企業と「丸腰」で勝負しているのかという疑問が生じ

¹² Rugman (1981) 邦訳, p. 43.

¹³ Ford & Ryan (1981) 邦訳, p. 12.

よう。この点を考えるには、まず母国市場志向型ビジネスの特徴を整理しておくことが肝要である。ラグマンの理論研究の出発点は、現地市場志向型ビジネスを想定した研究であり、技術をはじめとした高度な企業特殊の優位の所有がFDIの必要条件とされた。現地市場志向型ビジネスでのFDIの場合、生産地と市場がともに外国であるため、非現地企業が生産・販売の両面で苦境に立たされることを考えれば、この条件はきわめて重要である。

一方、母国市場志向型ビジネスでのFDIの場合、生産地は外国であるが、市場は母国である。このビジネスを行う企業についてこれらの点からいえるようなことは、以下の二つである。一つは、現地で活用される企業特殊の優位には、現地市場志向型ビジネスの場合ほどの高いレベルは求められないこと、もう一つは、市場が母国であるがゆえの外国企業に対するアドバンテージを持つことである。そのアドバンテージとは、「市場国企業であるがゆえに有する『地の利』」であり、たとえばそれまでの反復的取引を通じて培った信用に基づく関係は、参入してくる外国企業に対する大きな差別的優位となる¹⁴。

新興国企業がコスト面での優位を活かして本格的に自国市場へ参入してくると、企業は大きな脅威を感じるようになる。そこで生産地を母国から生産コストが低廉な国に切り替えて新興国企業の優位性を低下させつつ、前述の長期的関係を最大の武器として対抗する。したがって、信頼を失墜することなく、長期的関係という強みを保持することが企業にとって重要となるが、その可否は顧客ニーズの充足度如何で決まる。そこで企業は、この時期における「より良いモノを、タイミング良く欲しい」という顧客の要求に応えやすい方法を選択することになる。この時期における新興国企業の諸力は一般的に不十分なため、顧客が求める「品質¹⁵」の担保や「納期¹⁶」の実現は、委託生産ではなかなか確証が持ちにくく¹⁷、機会損失が発生しやすい。それゆえに、生産活動を管理しやすく、製品調達が安定的なFDIが選好されることになる¹⁸。

以上から、「技術力という強みを維持して利潤を獲得するために、技術の取引市場を内部化する」ではなく、「顧客との関係という強みを維持して利潤を獲得するために、製品の取引市場を内部化する」というのが、われわれが導出したFDIの選択論理であるといえる¹⁹。この場合の戦略選択において重要な変数となる委託生産の特別コストは、「品質・納期面での顧客ニーズへの対応の難しさから、母国市場での優位性が危険に晒されることに伴う特別コスト」と表現できる。

つぎに2点目の特徴からの議論である。ラグマン・モデルでは、委託生産の特別コスト（消散

¹⁴ 本山（1987：33）は企業の国際競争力の源泉の一つとして、販路を自ら創出する能力を挙げている。これは、不慣れな環境下でのビジネスが容易ではないことの裏返しでもある。

¹⁵ ここでの品質は、おもに「当たり前品質」を指す。

¹⁶ 納期の問題とは、たとえば納期の正確性、リードタイムを短縮する即応力、納品方法の適切性などについての問題を指す。

¹⁷ 納期の遵守を左右する企業の能力として、藤本（2003：39）は工程の産出可能量である「生産能力」を挙げているが、製造品質の均一性である「工程能力」も重要である。このように品質と納期への対応は、それぞれ個別の問題ではなく、菰田（1995：34）は「品質の向上→歩留まりの向上→納期の短縮」という一連の因果関係の存在を指摘している。

¹⁸ 人的資本の質の低さゆえに、技術移転が困難な国は、FDI先として選択されにくい（Buckley & Casson, 2010: 9-10）。企業間でのコミュニケーション・コストが企業内のそれに比べて大きいことを考えれば、そうした国の企業へ生産を委託することは一層困難である。

¹⁹ ダニング＝ノーマン（1986：82）は、ライセンスを「資産の契約取引」、委託生産を「製品の契約取引」とし、二つを区別している。

コスト)が低下し、FDIの特別コストを下回することで委託生産が選択されると説明された。他方、われわれのFDIから委託生産への転換論理は、以下の通りである。時間の経過とともに、顧客ニーズの重点は価格へと移っていく。優位の源泉である顧客との信頼関係を維持し、利潤を確保するためには、さらにドラスティックなコスト削減努力が必要になる²⁰。その代表的なものが、「固定費の変動費化」を目的とする業務の分離である。そこで、地の利を活かして生産資源(原料、中間財、労働力など)を低コストで調達できるといった長所を有する現地(外国)企業が、生産コストをより一層抑えるための頼もしいパートナーとなる²¹。異国の地での低コストの追求は非現地企業には限界があるため、現地企業への生産委託を選択することの合理性は高い。FDI選択時の「受入国の現地で生産活動する際に負うノンネイティブのハンデから、母国市場での優位性が危険に晒されることに伴う特別コスト」が次第に「大きく」なるとともに、要求される品質・納期に十分に応えられる諸能力を現地企業が有するようになることで前述の委託生産を選択する時の特別コストが次第に小さくなることで、委託生産が選択されるに至る²²。これが、われわれの委託生産の選択論理である。FDIの特別コストの定義のみならず、その経時的変化の方向(上昇傾向)についても、ラグマン・モデルとは異なっていることに注意されたい。

以上、ラグマン・モデルのロジックを下敷きに、本研究のサンプル企業の戦術選択の思考を整理し直した。創出された母国市場志向型ビジネスの戦術シフト理論は、既存のラグマン・モデルを踏襲しながらも手を加えてモディファイされたものであるため、「ネオ・ラグマン流戦術転換理論(以下、NR理論と略記)」と呼称しえよう。NR理論は、掻い摘んでいえば、競争優位の源泉である長期的信頼関係、およびそれがもたらす利潤を確保するために、それらに直結するファクターであるQCDを満足しうる合理的な戦術を選択しようとする企業行動を描くものである²³。自社(Company)、競合企業(外国企業; Competitor)、顧客(Customer)の「3C」の関係を踏まえながら、企業内外の資源を巧みに組み合わせ、局面ごとに戦術を最適化しようとする経営判断をモデル化したNR理論は、ラグマン・モデルと一線を画すものである。

シンガー(1975邦訳:261)は、MNCが「信頼」を最も価値ある資源と考え、それを活用するための適切な戦術を選択していることを指摘している。われわれの導出したロジックは、サンプル・セレクション・バイアスが懸念されるほど大きくはないように思われる。

1.4. 多国籍企業研究の中でのポジション

前節では、ラグマン・モデル、とりわけ母国市場志向型ビジネスにかんするそれにアレンジを加える形で戦術転換理論の構築を試みた。その際の要点の一つとされたのは、外国企業(新興国

²⁰ 信頼、コミュニティ関係の維持、価格、生産性がとくに標準的製品を扱う企業にとって重要となることは、富樫(2003:18-19)によっても指摘されている。

²¹ 非現地企業が現地の資源を利用する際の困難については、「市場の不完全性」の問題として解釈できる(Hennart, 2012: 172)。現地ですでに大規模な生産活動を行っていることで、中間財メーカーに対して高い交渉力を有していることも、現地企業が中間財の調達面で優位に立てる一因である(西田・梅咲ほか, 2009: 61)。

²² 委託生産の技術的問題が次第に小さくなっていくのは、現地企業(受託企業)の技術力が向上するためであるが、移転される技術が標準化し、移転が易化するためでもある。

²³ 天谷(1956:87)はQCDや信頼のほかにも、さまざまな競争力の決定因を挙げている。それらが戦術選択に与える影響についても、今後追考すべきである。

企業)の能力のレベルであった。

現地(外国)企業の能力の低さをはじめとした補完的資源の蓄積不足を理由に、MNCが戦術としてFDIを選好することは、ダニング(1977:409)、米国商務省(1972邦訳:19)などの先行諸研究でも指摘されてきた。たとえば国際ビジネスを行う企業にとってブランド・イメージの維持は重要な課題であり²⁴、それを左右する「移転技術が体现された製品の品質維持」を外国で実現しやすいことを理由に、企業はFDIを選択すると理解されてきた²⁵。

先行諸研究は、いわゆる「裏の競争力²⁶」の維持・向上を戦術判断時の大きなポイントとする点でNR理論と重なるが、現地市場志向型ビジネスにおける戦術選択にとくに焦点を当てている点でNR理論と異なる。また諸家の所説では、各戦術を選択する合理性が、顧客欲求の充足度を高めることも念頭に置いた「価値づくり²⁷」という面からは評価されておらず、その点でもわれわれの立論とは隔たりがある。

母国市場志向型ビジネスの戦術選択については、成熟・標準化した財の場合、生産コストの節約が対外展開の重要な目的となるため、FDIよりも委託生産が選好されやすくなることを富浦(2014:155-156)が論じている。同じく母国市場志向型ビジネスにかんする研究として、われわれにとってとくに興味深いのは、PLC論を基礎としながら戦術選択を分析したリー(1980)である。母国市場で外国企業と競争する場合、「技術的優位」のほかに「時間をかけて得てきた信頼・支持を基礎とするマーケティング上の優位」が強みとなるが、PLCが進んだ後の時期でも、後者は維持されている。その優位を活かしてより大きな利潤に繋げるために、企業は生産拠点を労働コストの安い外国へ移す。このように論じたリーは、内部化理論を援用しながらFDIと委託生産の間の選択判断についての解釈も試みている。ただしその内部化理論の枠組による解釈は、バックレー=カッソン流の「静的」なそれにとどまっている。

一貫してPLC論をベースとし、「ビジネス環境の変化とそれに応じた行動」という統一的視点を採りながら、FDIと委託生産の間の「動的」な選択判断にまで射程が及んでいる本研究は、先達の研究成果を包含し、さらに拡張したものと位置づけられる。

2. 産業空洞化論におけるネオ・ラグマン流戦術転換理論の意味づけ

つぎの取り組みは、産業空洞化論におけるNR理論の意義を問い直すことである。とりわけ主張が大きく異なる研究との関係を検討することは、NR理論が有効となる要件の明確化や、同理論の再解釈に繋がる²⁸。

²⁴ 辻(1990)p.37。

²⁵ Singer(1975)邦訳,p.276。他社から供給される製品の品質と戦術の選択については、ホーストマン=マークセン(1987)も論じている。ただしホーストマンらの議論は、低品質製品の供給が他社(生産者)の能力不足ではなく、他社の思惑によるものであることを前提としている。

²⁶ ハラー=藤本(2007:289-290)は、製品の訴求力や価格などを「表の競争力」と呼ぶ一方、QCDなどの直接顧客に見えない部分の競争力を「裏の競争力」と呼んでいる。

²⁷ 延岡(2011:31-39)は、製品を生産・供給する上で自社の能力や競合企業の状況だけではなく、顧客が下す価値評価も意識することが、企業にとって重要であることを強調するとともに、それらを意識した企業活動を「価値づくり」と呼んでいる。

²⁸ 科学の大きな目的は、現象に論理的解釈を与えてそれを把握できるようにしたり、現象の将来的発現についての予言力を高めたりすることにある(中屋敷,2019:93)。われわれがここで行うのは、そうした目的を意識した作業である。

ところで「産業空洞化」は、“hollowing out (域内生産活動の減退、およびそれにより生じる経済への悪影響)”あるいは“deindustrialization (第三次産業中心の産業構造へのシフト、いわゆる「サービス経済化」)²⁹”の訳語である。前者は「衰退への経路」、後者は「発展への経路」を含蓄する語であることから、産業空洞化をめぐる研究の論調が一様とはならず、対立さえ起こりうることは想像に難くない³⁰。事実、産業空洞化という現象の存在の有無についてすら、コンセンサスが得られていない。

本研究で目指すのは地域産業の空洞化、すなわち「企業の国際事業活動が進展することで域内の産業集積が凋落（生産・投資・雇用などの減少）し、経済が衰退していく事態」の顕現を説明する理論の構築である。それゆえ、われわれが産業空洞化を消極的意味で捉える立場をとっていることは明白である。

そこで本節では、産業空洞化を積極的意味で捉える立場からの説との比較のみならず融合も模索しながら、「最小公倍数的³¹」な産業空洞化理論を導出することを試みる。異質な二つの説の間にある矛盾の解消は、産業空洞化に対する観察眼のバランスの改善、ひいては政策の質的向上にも寄与するだろう。

2.1. 産業空洞化めぐる楽観論と悲観論

ニクソン・ショック後の円高進行に対応する形で、日本企業の越境が目立ち始めた。この激しい動きにかんし、とくに耳目を集めたのが、国内の生産活動や雇用機会への影響であった³²。それらへの関心が高まった背景の一つは、1973年の石油危機を発端とした国内雇用の悪化である。雇用不安の強まりにより、国民はFDIの増加が由々しき問題であるとの認識を高めたのであった³³。

もう一つの背景は、1950年代末以降、経常収支や労働市場の雲行きが怪しくなった米国で、その元凶としてFDIが度々檣玉に挙げられてきたことである³⁴。そうした米国での状況を重ね合わせ、日本でもFDIと産業空洞化の関係が強く意識されるようになったのである。続く1980年代においても、雇用情勢の低迷と円高の進行によるFDIの増進が日本経済の顕著な趨勢として認識されたこと³⁵、ドル高に反応した多くの米国企業によるFDIの選択が、米国国内の製造業

²⁹ 阿波・内田・太田（1993：70）によれば、“deindustrialization”という語を最初に定義したのはブルーストン＝ハリソン（1982）であるという。

³⁰ 研究論文や報告書で用いられている産業空洞化の定義は、本文で示した二つのうちのいずれかに分類されるわけではなく、折衷的な定義もみられる。たとえば経済企画庁編（1986：174）は、「製造業全体が競争力を失い、国内から重要産業が撤退してFDIなどを通じて国外へ流出し、国内にはサービス産業のみが滞留し、成長力が弱化する状況」と定義している。

³¹ 「複数のもののでできるだけ手を加えることなく、それらで構成される一つのものをつくり上げようと試みた結果」という意味で用いている。

³² 産業構造審議会編（1971）p. 105；通商産業省編（1973）p. 213；世界経済情報サービス編（1979：1-3）。そうした懸念から、MNC（FDI）にかんする多くの知識を得ることを目的に、1972年に外務省の多国籍企業調査団が諸外国へ派遣された（澄田・小宮・渡辺編，1972）。

³³ 電機労連企画部編（1979）p. 48。

³⁴ 1960-70年代の米国において討議された、FDIが国内経済に与える影響についての論点は、世界経済情報サービス編（1979）やバーネット＝ミュラー（1974邦訳：第10章）に詳しい。

³⁵ 「日本経済の黄金期」との印象が強い1980年代の完全失業率は2%台であり、1%台で推移した1960-70年代半ばに比べて高水準であった。また有効求人倍率（含パートタイム）は1975年以降1を下回り続け、1988年になってからうじて1を上回るという状況にあった。

を一層衰退させたという説に刺激を受けたことにより、日本の有識者は企業の対外展開の動向とその国内経済への影響について、さらに興味を深めた³⁶。

産業空洞化の文脈で関心が向けられる対外生産移転がFDIに限定されがちであるのは、上述のように米国の状況を強く意識しながら、「日本は米国と同様の道を辿るのか³⁷」という問題意識の下で、議論が展開された経緯と無縁ではないだろう³⁸。

日本の有識者による論争では、FDIと産業空洞化の関係性のみならず、産業空洞化の将来的な発現の可能性も否定する論者が主導権を握ってきた印象が強い³⁹。FDIが国内の雇用や生産・輸出活動にむしろ正の影響を与えると結論づける研究のうち、代表的なものは国際経済学者によって提出されてきた。それらの大きな特徴は、マイクロデータを用いた計量分析という手法が用いられ、その結果に裏づけられている点にある。

同様に、産業空洞化が案じられ始めた当時から「今後対外投資がかなり活発化しても経済の空洞化が生ずる懸念はきわめて少ない⁴⁰」と明言し、FDIが日本経済に対して正の効果をもたらすとの見解をくり返し示してきたのが、各省庁やそれらからの諮問を受けて設置された各審議会、および各政府系機関である。それらから提出されたレポートの中には、FDIが国内経済に負の影響を及ぼしていることを表わすデータを示すものの、強い危機意識を持っていることを感じさせない言及にとどまる記述もみられる⁴¹。FDIによってもたらされる負の部分は、あくまで「状況改善に向かうダイナミックな過程で必然的に生じるもの」と意に介さないようである。

藤原(1989:282)によれば、日本のFDI政策に大きな影響を与えたのが、産業構造審議会編(1971)である。同報告書では、労働力不足、インフレ、開発途上国のキャッチアップ⁴²、環境

³⁶ ドル高に伴う対外生産移転が一因となり、1980年代においても米国では産業空洞化がさらに進んだ(三橋・辻・横田・垣下, 1998:29)。そうした経済的危機を『ビジネス・ウィーク』1986年3月3日号(第2935号)が“The Hollow Corporation”と題した特集記事でレポートしたことを契機として産業空洞化論争が米国内でヒートアップし、それが日本に飛び火した。

³⁷ 経済企画庁編(1986:174-175)のように、米国において産業空洞化は生じていないとする見解もわずかにみられたが、「米国では産業空洞化が生じている」ことを既成事実とし、「それに対して日本では……」という論調が多くみられた(たとえば及川, 1987:66;世界経済情報サービス編, 1979:13)。「わが国は米国の産業空洞化を反面教師として受けとめ、空洞化を回避せねばならない」(経済同友会編, 1987:32)という思いを多くの識者が抱いていたため、日本では現実的問題となる以前から産業空洞化についての議論が始められてきた(井口, 1997:127)。

³⁸ 社会科学の研究に求められる一要件は、「今日的意義があること」である。そのように考えると、産業空洞化を分析するにつき、当時著しく増加していたFDIとの関係に関心を置くことは自然であったともいえる(藤原, 1989:264-265)。

³⁹ 日本における産業空洞化論には悲観的なものが多い(井口, 1997:109)が、経済学者の見解に限れば、楽観的なものが多い(叶, 2003b:313;松浦, 2011:18-19)。産業空洞化にかんする主要研究についてのレビューは、中村・渋谷(1994)が1980-90年代半ば、渡辺(2002)が1980-90年代末、清田(2014)および桜井(2013)が1990-2010年代前半の研究をそれぞれ対象に行っている。

⁴⁰ 通商産業省編(1973)p.213。

⁴¹ 通商産業省産業政策局国際企業課編(1995)pp.30-32;(1996)pp.69-78;(1999)p.69;通商産業省政策局編(1986)pp.33-35。これらの記述から、「実証分析を行った目的が客観的な現状評価というよりも、信念の正当性の確認・証明にあったのではないか」との猜疑心を禁じ得ない。筆者の邪推だろうか。

⁴² 石油危機後に重厚長大産業が構造不況に陥る中、造船の受注競争で韓国企業に敗れた事実が、アジア諸国・地域に日本が猛追されているとの認識を強めた(日本経済新聞社編, 1978:9)。その後20世紀末以降に広がった「中国(経済)脅威論」もまた、日本の産業のあり方についての論争の火種になった。これにつ

問題の深刻化、既存工業の立地適正化の限界など、直面する諸問題の解消ポイントとなる「産業構造の転換」を進める手段として、FDIを促進すべきとのポリシーが示された⁴³。

戦後の日本は、アジア諸国・地域との共存共栄、公害・エネルギー問題への対応、対外不均衡の是正などの諸課題に直面したが、それらを克服するための共通したカギは「産業構造の転換」であると考えられた⁴⁴。そうした認識の下で、各省庁などが有効な構造調整手段であると一貫してみなしてきたのがFDIであった⁴⁵。したがって、産業構造審議会編（1971）が示した方針は、そうした政府の所信に基づいて出されたものの一つとみてよいだろう。

もっとも、FDIの有効性を支持し、産業空洞化を否定する学界と省庁の見解は、それぞれ独立したものではない。各審議会には、多数の学者が参加してきたからである。たとえば経済審議会経済構造調整特別部会は、進みつつある産業の構造転換を産業空洞化と捉え、それを妨げることは望ましくないとの見解を盛り込んだ報告書（1987年4月23日発表のいわゆる「新・前川レポート」）を提出し、それが後の政策の基礎とされた⁴⁶。

一方、企業の対外生産移転に関心を寄せるものの、そこに希望の光を見出さなかったのが、地域経済の発展に興味を持つ研究者達である。たとえば岡田（1999：77-93；2016：85）は、下請け発注の減少による取引先への間接的（波及的）影響なども生みながら産業空洞化を導くものとして、FDIを否定的に評価している。FDIへの評価は、先の省庁のケースのように、信念ともいえる固有の思考に根差すものなのかもしれない。そうだとすれば、FDIを否定的に批評する地域経済学的思考とはどのようなものだろうか。以下、筆者なりの理解を示したい。

「地域」はいわゆる多義語であるが、少々大胆に概括すれば「同質的なものが分布し、それぞれがそれぞれの機能によって互いに結合しながら共存する一定の空間（集積）」と定義される⁴⁷。この定義にしたがえば、地域的視点に立つとは、「関係（空間の共有）」という観点から物事を把握すること、また地域的发展（衰退）とは、「関係」が深まる（弱まる）ことと理解できる。

地域経済学的にみれば、産業はそれにかかわる各ステークホルダー間関係として把握され、域内企業（工場）の消失という状態は一体的関係の崩れ、すなわち産業の衰退であると理解される。よって地域経済学者の観点からすれば、生産活動を対外移転するFDIは産業の解体、すなわち産業の衰退（空洞化）を導くものであり、是認できない企業行動として評価されることにな

いては、内閣府編（2002）第3章。

⁴³ 産業構造審議会編（1971）pp. 39-56。

⁴⁴ 終戦直後においても「産業の質的改善」が目指されたが、当時の目標は基軸産業の転換よりも基軸産業の国際競争力の向上に置かれた。戦前から続いた国の保護政策により低位にとどまっていたコスト競争力を改善するため、合理化の徹底が求められた（経済安定本部編、1952：40-42；経済企画庁編、1955：73-89）。当時、基軸産業の転換の必要性は、各地の自治体によって強く認識されていた。農林水産業や軍需産業に依存した構造からの脱却を目指し、各自治体は主体的に工場誘致に取り組んだ（政経月誌編集部、1953：51-54）。このような取り組みが、後述する地方圏への工場移転の増勢につながっていった。

⁴⁵ たとえば経済企画庁編（1990：12）、国際協調のための経済構造調整研究会メンバー（1986：89-91）、産業構造審議会編（1980：59-62）、橘（1978：9）、通商産業省編（1973：212）。

⁴⁶ 経済審議会経済構造調整特別部会（1987b）p. 41；及川（1987）p. 61。なお、同特別部会の中間報告（1986年12月1日提出）では、FDIによって減少すると予想される雇用機会は将来の就業構造変革によって十分吸収できるとの記述がみられたが（経済審議会経済構造調整特別部会、1987a：127）、最終報告では削除されている。

⁴⁷ ここでは郭（2010：163）、中村（2004：59-63）、山田（1988：7-8）などを参考にしている。

る⁴⁸。

産業空洞化に対する地域経済学的な見方は、これまで多くのメディアで報道されてきた実態を想起すれば、妥当なものであると思われる。それにもかかわらず、実証分析の結果に裏打ちされた国際経済学者らの見解と対立するのはなぜだろうか。岡田(2016:84-87)は、FDIがもたらす効果が、新設される国外工場に代わって閉鎖される国内工場の立地地域にもたらされるとは限らないことを強調している⁴⁹。たとえば、A地域に本社を置く企業がB地域に所有している分工場を閉鎖して、国外に工場を新設したとする。その国外工場での生産に必要な中間財を日本から輸出する場合、B地域の地場企業でそれが生産されるとは限らない。もしA地域の本社で生産されれば、B地域では産業空洞化が起こることになるが、国際経済学者らの計量分析では、そうした影響が踏まえていない場合が多い⁵⁰。これが、ともに現実に即した研究でありながら、結論に齟齬が生じる一理由であると考えられる。

国際経済学者らの研究に上記の特徴がみられる理由は、いくつか考えられる。1つ目の理由は、国民経済の利益に合致しているか否かという視点から物事を把握・評価するという学問の性格にある。「国際経済学とは、独立国の間の経済的なやりとりをめぐる特別な問題から生じる課題を対象とする学問である⁵¹」という定義からすれば、国際経済学者がネットで産業空洞化問題を捉えようとするのは至極当然である。

2つ目の理由は、国際経済学者が分析を行う際の発想が、伝統的な貿易理論に基礎づけられていることにある⁵²。伝統的な貿易理論では、外国(相手国)の産業との関係、および国内の他産業との関係が念頭に置かれているため、この理論をマイクロレベルの研究に落とし込めば、自国で

⁴⁸ 対外生産移転が地域社会に与える悪影響にかんする日本以外での議論は、たとえばブルーストン=ハリソン(1982)。

⁴⁹ 地域経済学者がMNCの私的利益と地域の社会的利益が一致しないことを重くみるのは、地方圏の工業化がどのように進められ、それらの地域がどのような苦い経験をしてきたかを深く理解しているからであろう。それらについて、以下略述しておく。国土の自然的条件(資源の分布)を考慮した国土の最適な利用を目指し、戦後間もない1950年5月26日に「国土総合開発法」が制定され、その目標達成のための一策として、産業立地の適性化が定められた。1960年代になると、産業立地の再編は、産業構造の転換による日本経済の国際競争力向上、および公害問題や過密問題の深刻化、労働力確保の難化、工場用地・用水の確保難など、悪化する生産環境の改善を実現するための有効策として位置づけられた(小長, 1970:22-23)。さらにその頃から、地方圏への工場移入は、地域間の経済格差の解消策としても重んじられた。たとえば「低開発地域工業開発促進法」(1961年11月13日公布)、「全国総合開発計画」(1962年10月5日閣議決定)、「新全国総合開発計画」(1969年5月30日閣議決定)において、工場移入を域内経済の発展の呼び水とするの方針が示された。1970年代に入っても、全国的な工場再配置の経済効果は引き続き重視された(1972年6月に田中角栄〔当時・通産大臣〕が著した『日本列島改造論』、同年6月16日公布の「工場再配置促進法」、1977年7月27日に通産省が発表した「工業再配置計画」などを参照されたい)。かくして「外来型開発」は全国各地で経済発展モデルの基本形となったが、その政策の下で誘致された重厚長大型産業は、前述のように石油危機や新興国・地域の追い上げを背景として大きく低迷した。結果、地域開発において「域外依存からの脱却」と「工業の高度化」が新たな課題とされ、地元の大学や技術・情報センターを中心として産学官が有機的に連携し、地域特殊的R&D活動を原動力とする「地域主導のハイテク工業の開発計画」、すなわち「高度技術工業集積地域開発促進法」(1983年7月15日公布)によって制度化された「テクノポリス構想」が提唱された。ところが、同構想の中核産業は労働集約的性格が強く(岩元, 1984:18-19)、かつ結局企業誘致が優先され、地元企業も期待されたほど発展しなかった(竹内, 2006:91)。こうして長い間、域外に大きく依存する体質を改められなかったことにより、地方圏は「単なる生産現場でしかない地域」に成り下がり、域外の本社の戦略・戦術に翻弄されやすく、キャッチアップしてきた新興国・地域との厳しい競争で劣勢に立たさ

の活動と外国での活動、および既存の活動と新しい活動という二つの軸から構成される一企業内での国際分業分析に帰着しやすい。

そして3つ目の理由は、アンケート調査を通じて得られたデータに基づく分析では、FDIから波及する間接的影響を把握することが難しく、直接的影響のみの評価とならざるをえないという事情にある⁵³。このような事情を踏まえると、自国内の他のアクターとの関係を視野に入れることが難しいことも得心がいくだろう⁵⁴。

以上、産業空洞化を組上に載せることの意義をめぐる相克する二つの説について概説した。ラフに整理すれば、国際経済学者や省庁を中心に繰り返されてきたのは、FDIが国内経済にもたらす「光」にクローズアップする「楽観」的な産業空洞化論であり、地域経済学者を中心として展開されてきたのは、FDIが国内経済にもたらす「影」を強調する「悲観」的な産業空洞化論であった。自らが属する専門家集団や学派で共有されている原理、およびそれらを基礎とした問題意識・価値観の違いが、対外生産移転への解釈や功罪評価をめぐる対立的な論を並存させたといえる。これら二つの論を、以下ではそれぞれ「楽観論」、「悲観論」と呼ぶことにする⁵⁵。

多くの悲観論者もまた、多くの楽観論者と同様に対外生産移転をFDIと同一視しているが、「域内の紐帯の弱化」をもたらす企業行動という点から対外生産移転に興味を持っていることからすれば、委託生産も視野に入れた研究を行うべきである。対外生産移転の手段としてFDIと委託生産を考慮するNR理論は、悲観論を精緻化することに貢献しうるものと位置づけられる。

2.2. ネオ・ラグマン流戦術転換理論の有効要件

悲観論者が強調するように、企業の対外生産移転によって、域内のステークホルダーとの関係は弱化する。しかし、企業が域内で新しい価値創造活動に着手する場合、ステークホルダーとの

れる脆弱な地域となった(関, 1997: 14-15)。

⁵⁰ 岡田(1988) p. 43。このように巨視的な把握では、MNCの私的利益と、その企業行動に影響を受ける地域の社会的利益との間の矛盾を見落とす。それゆえに、微視的視点から分析を行う地域経済学者との対立が生じる。

⁵¹ Krugman, Obstfeld & Melitz (2015) 邦訳, p. 3。

⁵² 松浦(2011: 18-19)によれば、産業空洞化否定論者の議論は、FDIを国際分業の推進手段と捉える見方を基礎としている。たとえば浜田(2002)。

⁵³ 労働省労働統計調査局編(1987) p. 168。

⁵⁴ 輸出誘発効果と国産品の転換促進効果からFDIを高く評価する説を目の当たりにするにつき、多くの研究者や各省庁などが意識的にせよ無意識的にせよ、雁行形態論(小島モデル)的枠組に沿った思考を採っているように感じずにはいられない。これまで各省庁が日本経済の分析枠組として雁行形態論を重用してきた(たとえば通商産業省編, 1972: 300-301)経緯が、そうした印象をさらに強める。事実、経済企画庁編(1994: 307-308)、通商産業省編(1973: 213; 1995: 183-185)、通商産業省産業政策局編(1994: 63-64)、若杉(1999: 184)などにおいて、まさに小島(1971)の論理にしたがった産業空洞化論が展開されている。これら以外にも、生産工程や製品を国際分業の単位とする点でオリジナルとは異なるものの、雁行形態論の論理をベースにしていることが明白な産業空洞化論は多数見受けられる。FDIを通じて国際分業構造が変質することにより、日本は産業空洞化を回避し続けるというシナリオでは、吉野・城田ほか(1986: 18)が指摘するように「日本産業の技術的優位が維持されること」が前提とされている。雁行形態論が影を潜めた大きな理由が、そうした前提と現実とのズレにあったことを想起すれば、やはり楽観的な産業空洞化論を手放しに受け入れるわけにはいかないようである。なお、FDIによる産業空洞化の可能性についての小島清の見解は、「逆貿易志向型FDI」の場合を除き「楽観的(否定的)」である(小島, 1988a; 1998b: 33-34)。

⁵⁵ 産業空洞化への楽観論と悲観論についての言及は、高橋(1996)。

関係が維持される「可能性」が高まり、悲観論者が描くような地域経済の崩壊は免れ「うる」。このように考えながら改めて悲観論を振り返れば、同論の妥当性は、対外生産移転の後に新しい価値創造活動が域内で起こらないことを前提に確保されることがわかる。NR理論もまた然りである。

これに対して、新しい価値創造活動に取り組む企業行動を前提としているのが、楽観論である。新しい活動を始めるには生産要素（経営資源）を必要とするが、楽観論はそれらの供給が、FDIすなわち「既存の価値創造活動の国内での停止」によって生じる未利用（遊休）資源の再配分によって可能であるとの前提に立っている^{56,57}。新しい活動に取り組み、企業が成長するプロセスにメスを入れたことで知られているのがE. ペンローズである。ペンローズは、企業内に存在する未利用資源が成長のための内的誘因となり、新しい可能性をもたらすと考え、企業成長のカギは未利用資源の創出にあるとの見解を示した⁵⁸。楽観論者の間で共有されている発想の一点は、ここにも見出される。

NR理論を含む悲観論と楽観論は、「ねじれの関係」にあるとみられてきた。しかし、楽観論と接続することにより、「企業が対外生産移転を選択するだけにとどまり、ストックとなった生産要素を転用して新しい価値創造活動に踏み出さずに終わる、すなわちスクラップ・アンド・ビルドが生じない」ことが、NR理論を含む悲観論の一成立要件であることが露呈する。伊丹・伊丹研究室（2004：3）は、「生産拠点が国内から国外へシフトすること」と「国内で新しい生産活動への転換がみられないこと」の二つによって、産業空洞化が起こると指摘している。上記の見方は、このような先行研究の言説とも整合的である。

ところで「サイクル」という語は、「複数の段階・プロセスで構成される一方向の連続的運動」あるいは「一定の過程が終わると始点へ戻る循環的運動（circulation）」を意味する。NR理論を含む悲観論が描く戦術サイクルは完結的なそれであるため、前者の意味での運動であるといえるが、楽観論が想定している国内での生産転換のサイクルはFDIによって促されるループ的なそれであるため、後者の意味での運動といえる。このような見方も踏まえて議論を整理すれば、産業空洞化を回避するための要所は、二つの論がそれぞれ描く異質なサイクルの間のタイムラグをいかに短縮できるかであるといえる⁵⁹。MNCが自地域経済を衰退への途に誘う「破壊者」となるか、あるいはそれに繁栄をもたらす「創造者」となるかは、MNCが自地域内で新しい価値創造活動に取り組む速度と継続性にかかっている。

⁵⁶ 若杉（1987）p. 60。この前提を明示したうえで議論を展開しているのは、たとえば天野（2000：79-80）、中小企業庁編（2006：89-90）。

⁵⁷ 中村（2006：272）や大貝（2000：71）は、対外生産移転によって生じる未利用資源が使われずに「域内（国内）」に蓄積される状態に注目し、これを産業空洞化と呼んでいる。このように、産業空洞化問題という文脈で未利用資源に注目する点でわれわれと通じているが、上記各氏は「企業内」のそれについて論じているわけではないことに注意されたい。

⁵⁸ Penrose（1995）邦訳、pp. 89, 149。

⁵⁹ これら二つの間のタイムラグについては、「サイクル」という語こそ用いられてはいないが、従前から藤原（1996：155）、叶（2003a：18-19, 27-28）、若杉（1987：59）などによって、ミクロレベルとマクロレベルの両方で論じられてきた。これに関連して、みずほ産業調査部（2012：4）は国内での産業新興と対外事業展開の活発化による利潤の国内還流の二本立てで国を発展させることを「攻めの空洞化対策」と呼んでいる。

2.3. 「衰退へのサイクル」から「繁栄へのサイクル」へ

産業空洞化は、広い視野を持って慎重に論じるべき問題である。そのため、楽観論と悲観論とをいかに調和させるかは重要な課題であり、前項ではNR理論を含む悲観論を楽観論で補完する形で両論を融合させた。本項ではそれとは逆に、楽観論の問題点をNR理論で補うことができるかを検討しながら、両論の融合のさらなる可能性を探りたい。

国外生産と国内生産がトレードオフの関係にあるという点から、楽観論の論調は疑問視されてきた。さらに楽観論は、国外向け投資が国内向け投資とトレードオフであるとの観点からも批判されうる。FDIはその額分の国内事業向け投資を減ずるものであるため、その影響を軽くみるべきではないとの非議である。内閣府編（2002：174-175）などには若干みられるものの、楽観論者はこれに対する回答を、国外生産による国内生産・雇用の減少を憂う声への回答ほどには明示してこなかったように思われる。

なるほどFDIは、国内での新しい価値創造活動に投入するカネの量に制約を与える。しかし一方で、FDIで得られる利潤は、国内での新しい価値創造活動を支えるカネとなりうる。こうしてみると、上記の楽観論の瑕疵は、「企業が利潤を得るための手段」としてFDI（対外生産移転）をみなす視角を取り入れることで補われうる。そうした視角を提供するのが、NR理論にはかならない。

くり返しになるが、楽観論ではFDIは経営資源の転用を促すものとして理解されている。しかしFDIには「経営資源のパッケージ移動⁶⁰」という側面があることからわかるように、実際に国内で転用される経営資源の量は限定的である。これに対し、国外生産での戦術選択にかんする研究を行ったクラマー（1959：257）によれば、資本関係のない企業同士の提携は、他の戦術に比べてカネのみならずヒトなども含む経営諸資源を節約できる点で合理的だという⁶¹。PLC論において、衰退期が「つぎの新製品の導入期に必要な資源を確保する時期」として意義づけられている点も勘案すれば⁶²、NR理論が描く国内生産→FDI→委託生産のサイクルは、国内での新しい価値創造活動へのサイクルを勢いづけるものであり、楽観論者が描く発展モデルを補うものと意味づけられる。基本的に国内生産→FDI→委託生産は、域内経済連関を弱めるサイクルであるが、新しい価値創造活動への循環的サイクルも併せて進展するとき、これへ資源を送り出す役割を果たし、域内経済連関を維持・強化する正のサイクルとして機能しうるものとなる。

産業空洞化の抑止・未然防止策を講じる際、その基礎となる繁栄と衰退の各シナリオが必要とされる。経済学者の大きな役儀は、それらを裏づけるロジックの構築にある。本研究で検討した戦術サイクルの理論は、それら両方のシナリオの基礎的理論となりうるものである。産業空洞化問題を議論するうえでのNR理論の意義は、当初われわれが見出していたそれよりも大きいといえる。

2.4. 企業内国際分業における本国拠点の役割

産業空洞化を回避するための要諦は、企業による域内（国内）事業の新陳代謝にある。域内事

⁶⁰ 小宮（1967）p. 24。

⁶¹ 委託生産にも母国の事業活動の生産性を引き上げ、雇用を増やす効果があると結論づける研究が多数みられる。詳細は戸堂（2012：10-14）を参照されたい。

⁶² 原田（1992）p. 103。

業の道筋として、われわれは価値創造活動の新生を想定したが、先行研究ではそのほかに「中間財・資本財の生産・輸出拡大」が有効とされてきた。本節の結びに、それらの合理性について吟味したい。

国外事業活動と国内事業活動との間に代替的關係があるために産業空洞化が起これば、両者が補完的に行われる場合には、産業空洞化が回避されると考えられる。この論理からすれば、国内拠点から国外拠点への後方支援活動を担うことは、産業空洞化の回避に有効となる。しかし、国外拠点においてもビジネス効率の向上が当然追求されるため、中間財・資本財の現地調達を積極化していく。現地の裾野産業の発展や、ホーム地域からの関連企業の随伴進出などによっても、現地調達率は一層上昇する。結果、FDIの輸出誘発効果は、次第に低下していく。この認識は、藤原（1992：210-211）や原（1992：121-127）をはじめ、多くの日本人研究者の間で共有されてきた⁶³。国外においても、バークステン＝ホースト＝モラン（1978：ch.3）、バックレー＝ピアス（1984）などにより、この認識を支持する分析結果が提出されている⁶⁴。さらには、たとえ国内（域内）での調達が維持される場合であっても、生産担当品目の変更、発注ロットの縮小、単価の引き下げなどが行われる結果、域内の生産や雇用に悪影響が及ぶこともある⁶⁵。

FDIから委託生産へと切り替えられることで、以上のようなネガティブな波及効果の問題は、さらに深刻になると考えられる。対外生産移転がもたらす中間財・資本財の生産・輸出の増大と、それに伴う雇用の維持・拡大に過大な期待感を持つべきではなく、その効果の見積もりには慎重になるべきだろう⁶⁶。

したがって、価値創造活動の継続的なりニューアルのほうが、有効性が高いと考えるべきである。ただし、国内の拠点をR&D機能に特化させる形で国際的な分業を行うべきとの主張に対しては、意を示したい。R&D機能そのものだけでは、雇用吸収力が弱い。また、同機能だけに特化した場合、生産能力が蓄積されず、最終的にそれを失いかねない。一度生産能力が枯渇すると、それを取り戻すことが困難となる、いわば「技術の空洞化」が生じるため、R&D機能への特化は避けるべきである。「履歴効果（hysteresis effect）」という概念が、その危険性を教えてくれている。さらには委託生産へシフトした際、納められた財の善し悪しの判断が困難になることや、内製化という代替案を失うために受託企業への交渉力が弱まることから、生産機能を失うデメリットは大きい⁶⁷。R&D機能の強化は、生産基盤を維持しながら進めるべきである⁶⁸。

⁶³ その他としては、たとえば成田（2001）、島田（1996：260-261）、篠井・成田（1999）、通商産業省編（1990：196-204；1991：219-220）。

⁶⁴ FDIの輸出誘発効果を「継続的效果」と「当初効果」に分けて分析した藤井（1969：82-91）は、中間財については前者が期待できる一方、資本財については後者のみが期待できると結論づけている。これと同様の見解は、通商産業省産業政策局国際企業課編（1996：12-13）。資本財に比べて中間財に対する輸出誘発効果は長く続くものの、両財に対する同効果はともに低下していくとの見方もある（通商産業省編、1990：200）。

⁶⁵ 中小企業庁編（1988：72-75）や大崎（1999：219-220）は、取引先企業の対外展開に成長のチャンスを見出せていない下請企業の実情について言及している。FDIを行う企業が中間財・資本財の生産・輸出を維持・拡大していることを多くの実証研究が報告している。しかしそうした生産・輸出は、下請企業への発注を減らすことで行われている場合があるとの指摘もあり（通商産業省関東通商産業局監修、1996：78）、実証研究の結果については慎重な解釈が求められる。

⁶⁶ これに反して伊丹・伊丹研究室（2004：7）は、産業空洞化を回避するためのカギは、中間財の生産・輸出の強化であると強く主張している。

⁶⁷ 今居（1990）pp. 92-93；木下（2021）pp. 173-178。

Ⅵ. おわりに

1. 本研究の要約

地域経済の弱体化の一つの根源と目されてきたのが、生産拠点を国内から国外へ移す企業の経営行動である。生産活動の国際化は「FDIによる国内（域内）生産から国外（現地）生産へのシフト」と認識されてきたが、FDIが対外展開時の唯一のチョイスではない。国外企業との提携という方法もあるが、それを選択した場合の域内アクターの経済的関与度は、FDIを選択した場合のそれよりも低い。したがって、生産活動の国際化による域内産業の荒廃は、先行諸研究のように単に国内生産から国外生産へのシフトではなく、国内生産からFDI、さらには企業間提携へのシフトに影響を受けて進展するものとして把握できるのかもしれない。しかし、実際にそうした域内経済に与える悪影響の強度の昇順で経営戦術が転換されていくのかどうかは不明である。そこでわれわれは、その解明に挑戦し、インタビュー調査の結果を紡ぐことで仮説通りのパターンが生じる可能性を見出した。粗削りな移行経路であったが、これに対してPLC論をベースに合理的な解釈を与えることができた。導出された理論は、それと同様にPLC論に依拠しながら母国市場志向型ビジネスの戦術転換を説明するラグマン・モデルを援用・修正することで、より一層体系化された⁶⁸。

導出された企業の戦術転換のパターンをより意義深いものとするために、それが持つ意味を改めて検討した。その結果、NR理論が描く戦術転換パターンは、地域経済の「衰退」のみならず、「繁栄」を導くものであることがわかった。われわれが当初描いたように、導出された企業の戦術転換のパターンが地域経済の「衰退」を導くプロセスとなるのは、たとえば企業の域内におけるイノベーションへの取り組みが消極的な場合であり、逆に「繁栄」を導くプロセスとなりうるのは、そうした取り組みに積極的な場合であることが確認された。

企業が選択する経営戦術と域内経済の状況との関係は、それらを含むさまざまな事象の間にある複雑な諸関係のうちほんの一部であり、単純な一方的因果関係でないことは、もちろん承知している。しかしながら、産業空洞化の回避・抑制策を検討するには、地域産業の盛衰メカニズムの大枠を解明することが重要な路程となる。本研究での試みにより、われわれはその大きな目標へ向けて、ささやかながら歩を進めることができた。

2. 本研究の学術的貢献：多国籍企業研究への積み上げ

企業の対外生産移転と産業空洞化の関係が、長らく議論の対象とされてきた。議論の深化のためには、前者をおもに扱ってきたMNC論と、後者の研究に注力してきた地域経済学をはじめとする諸分野とを橋渡しする学際的な研究がとても有意義であると考えられる。これは多大なエネルギーを注ぐに値する作業であるはずだが、斬新な成果の蓄積は、知り得た限り十分とはいえない。われわれの研究は、そうした中でのチャレンジであった。委託生産をも視野に入れた理論を

⁶⁸ 対外生産移転はブルーカラーの雇用を縮小させるとの報告も提出されており（樋口・玄田，1999：141，154），今後のその動向が注目される。

⁶⁹ ただし、集材材のような生産財の場合、製品に求める点は同じ供給先企業でも、部署によって異なる。たとえば購買部門は価格を重視する一方、製品を実際に用いる生産部門は品質や納期を重視する（高嶋・南，2006：21）。

構築し、それを分析用具として域内経済の問題にアプローチするという研究様式は、「持たざる経営（自社が強みを発揮できる事業以外はアウトソーシングする経営）」が広がる中で、今後有効性を高めていくことが期待される。

産業空洞化にかんする先行研究の中でのNR理論の意味づけは、すでにV章2節で行った。NR理論は、これまで水と油の関係にあった産業空洞化をめぐる諸説の間の溝を埋める一視角を提供するものであり、一定の学術的インパクトが認められよう。また、MNC研究への貢献についても、V章1節4項で僅かながら論及済みである。しかし、われわれが構築した理論をNR理論と命名したこともあり、ラグマンのオリジナル・モデルへの貢献についての言及は避けられないだろう。

本研究は、ラグマン・モデルおよびそれを含む内部化理論の産業空洞化研究への応用可能性を示したものといえる。内部化理論の適用フロンティアを広げ、その新天地を開いた。また本研究は、結果的にラグマン・モデルを異質な事例に適用し、その頑強性を評価する実証的追試、および説明力を高める修築作業を行ったものといえる。いうまでもなく、いかなる理論もある特定の時代・社会的背景の下で構築されたものであるため、その有用性は環境・条件によって限定される。ロドリック（2018 邦訳：133-134）の指摘を俟つまでもなく、経済学の理論はすべて条件付きである。それゆえ先行理論の実証的追試は、それを打破する新奇性に富んだ結果を導出する研究とは評価されにくく、ナンセンスとされることもしばしばである⁷⁰。

しかし、たとえば特殊事例を用いた実証的追試の結果を通じてオリジナル理論の仮定や前提条件を明確にする研究には、高い学術的インパクトが認められる。オリジナル理論の限界を確認ながら、その「外的妥当性」の程度を明らかにすることは、理論の予言力を高めることに貢献するからである。特殊事例を用いた追試的検討が価値あるものであるための他の条件として、たとえば佐藤（2011：232-233）からは、これまで見過ごされてきたオリジナル理論の問題点を浮き彫りにし、それを解決できる新しい一般理論の構築につなげること、本田（2021：45）からは、オリジナル理論に基づく予想に反した結果が生じた理由や、発見を通じて新たに分析可能となったことを明確にすること、浅川（2021：25）からは、研究対象としたサンプルの背景とオリジナル理論の背景との関係について論じることという示唆を得ることができる⁷¹。以上の趣意を総括すれば、特殊事例による追試的検討の価値は、オリジナル理論の発展にとって有益な「気づき」を導出することにあると受け止められる。

では、本研究の結果を通じて、われわれはどのような「気づき」を提出できるだろうか。第一の気づきは、これまで見逃されてきた論理展開上の問題点への気づきである。第二の気づきは、すでに他の論者によって指摘されてきた問題点の解決に繋がる糸口への気づきである。

まずは、第一の気づきについてである。NR理論との比較によって看取されるラグマン・モデルの一特徴は、自社と競合企業との関係を強く意識する一方で、顧客との関係を軽視している点である。なぜラグマンは、そうした視角を採るのだろうか。本研究のこれまでの議論によれば、

⁷⁰ これは、妥当性が検証されなかったとしても、その理論を「誤った理論」ではなく「真理ではないが、条件つきで正しい理論」とみなす立場からの冷評である。

⁷¹ ロビンズ（1932 邦訳：174-180）が示唆する実証研究の役割は、①理論の適用性を確認すること、②設定すべき仮定を明確にし、それによって理論をブラッシュアップすること、③説明力が及ばない問題領域を明確にして理論の修築を促すことである。

顧客嗜好は競争の争点、さらには戦術選択を規定するものであり、決して無視できないものであるはずだ。そこで、ラグマンが競争の争点について言及している個所にあたってみると、その理由を示すこともなく、高度な技術が競争の争点であることを議論の「前提」としていることが確認される⁷²。この前提は、当時の米系 MNC が高度な技術を最大の企業特殊的優位としていた事実に基づくものと思われる。

買い手がどのようなものに価値を見出し、評価するかが、企業間競争の争点を規定することは、これまでポーター（1990 邦訳：90）など多くの研究者が論じてきた通りである。よって、この原則にしたがい、技術が競争優位のキーファクターとなるのは、高水準の技術が体現された製品を顧客が求めているためであると解釈すべきである。しかし、競争の争点が重要なポイントとなる理論を構築しているにもかかわらず、ラグマンは高度な技術という経営資源が競争の争点となる理由について、買い手の嗜好も視野に入れながら論理的に説明することを等閑にしている。ラグマンが PLC 論をベースにモデルを構築していることからしても、3C の観点の欠落は意外でしかなく、まさに「画龍点睛を欠く」である。

元来、ラグマン（1981 邦訳：1, 7）の目指すところは、「一般理論」の構築にあった。上記の点についての論理的議論は、そのラグマンの目標に近づくためにも慎重に行われるべきであったと思われる。こうして NR 理論の構築を通じ、われわれはラグマン・モデルの論理展開上の問題点とその修正方針に気づくことができる。

NR 理論の特徴は「地の利」を重要な競争優位の源泉とみていることにあるが、その点からラグマン・モデルを眺めれば、以下の釈然としない思いが脳裏に浮かぶ。ラグマンは現地市場志向型ビジネスを行う際の競争相手である現地企業にとって「地の利」が大きな競争優位の源泉であるとみているにもかかわらず、母国市場志向型ビジネスを行う際の自社の競争優位の源泉として、それが有する「地の利」をなぜ重くみないのか。母国市場志向型ビジネスを行う企業が外国（後発国）企業と競争する場合、「高度な情報的経営資源（技術）」のほかに「地の利」を持っていることで、圧倒的優位に立てる。そのような大きな力の差がある状況で外国企業が母国市場へ参入することは困難である。裏を返せば、外国企業の参入を許し、その対抗策として FDI を選択するのは、企業の技術的優位がかなりの程度失われた時期、いいかえれば、消散コストが微小となる時期であると考えるのが自然ではないだろうか⁷³。

ラグマンの母国市場志向型モデルが上記のような論理展開にならない最大の原因は、母国市場志向型モデルが現地市場志向型モデルとほぼ同じであるという前提の下で議論が展開されていることにある（V 章 1 節 2 項参照）。われわれの研究により、この前提に疑問を差し挟む余地があることが浮き彫りとなる。これも、ラグマン・モデルの論理展開上の問題にかんする気づきである。ラグマンは、現地市場志向型ビジネスと母国市場志向型ビジネスを一貫した論理で説明しようとしている。しかし、自らの議論の始点である「地の利」の重要性を、母国市場志向型モデルを構築する際に見失っており、この点において論理的一貫性を保つことができていないのである^{73 74}。

⁷² Rugman (1981) 邦訳, p. 39.

⁷³ FDI にシフトするタイミングは、母国市場志向型ビジネスに比して現地市場志向型ビジネスの方が一般的に早いと考えられる。これについてはリー（1980：32）。

⁷⁴ V 章 1 節 1 項でも述べたように、ラグマン（1981 邦訳：45）は輸出と FDI の選択にかんして $M^* < A^*$ を仮定している。輸出の場合は外国の製品市場にかんする情報だけを入手すれば済むが、FDI の場合はそれに加えて、外国の要素市場にかんする情報も入手する必要があることがその理由だという。このように、ラグ

委託生産を選択した際に企業が得られる戦術固有のベネフィットとして、われわれは「受託企業（現地企業）が有する能力を活かすことによってもたらされる利潤」を考えた。それは、FDIを選択した場合に断念されるものであることから、その喪失利潤をFDIの特別コストとみなした⁷⁵ ⁷⁶。つまりNR理論は、「機会費用的」特別コスト同士を比較する論理構成を採っているといえる。そうした構造特性をもつ理論を構築することで、ラグマン・モデル内のD*は「機会費用的」特別コストであるのに対し、A*は「貨幣的（会計上の）」特別コストであることが改めてクローズアップされ、そうした異質な概念のコスト比較を行う構造の不自然さに気づくことができる。

もっとも、「機会費用的」特別コストを比較する論理構成を採るNR理論も、「貨幣的」特別コストの影響を捨象している点で、特別コストの設定に問題があるといえるのかもしれない。あるいはまた、とくに強い説明力があると看破された要因に絞って局所的に描くことにこそモデル化の意義があると考えれば⁷⁷、NR理論のみならずラグマン・モデルもまた、特別コストの設定に問題はないといえるのかもしれない。

もしラグマン・モデルのA*を、NR理論のように「機会費用」的特別コストとして「他者の能力を活かせないことに伴う特別コスト」と定義し直すならば、上述した論理構造のアンバランスの解消以外に、どのような意義をそれに見出すことができるだろうか。

1980年代以降、世界では企業間で戦略的提携が多数締結されてきた。このように常態化してきた企業行動に対し、積極的な評価を与えられない内部化理論（含ラグマン・モデル）の限界が指摘されてきた⁷⁸。そもそも内部化理論は、構築当時の主流な対外展開様式であったFDI（企業のMNC化、あるいは取引市場の内部化）が選択されることを説明するための理論であった。その目的を果たすためには、FDIの選択合理性を積極的に評価しうる論理構造であれば十分であり、逆に企業間提携の合理性をも積極的に評価しうる論理構成を採っていれば、目的不適合な理論となっていたともいえる⁷⁹。

しかし、企業の垣根を超えた共闘が盛んな近年においては、それをも一貫して説明しうる理論でなければ陳腐化の一途を辿るだけである。その点、A*を経時的に上昇する変数とみなし、上記のように定義するNR理論の論理構成は、ラグマン・モデルが限界を超え、企業間提携の積極的選択についての説明力を得るための道筋をつけるものとなりうる。これが第二の気づきである⁸⁰。

マンは「自国の馴染んだ環境下で活動する際のアドバンテージ」に気づいているにもかかわらず、われわれがここで指摘したような論理的問題点を残したことに、首を傾げずにはいられない。

⁷⁵ V章1節1項では、A*（外来性の不利）の大きさは見方を変え、それを負担せずに済む「現地企業の地の利によるアドバンテージの大きさ」に相当すると述べた。FDI（単独活動）を選択すれば、それは自社の利潤を減殺するものとなり、当然そのアドバンテージの恩恵に与れる立場にはない。

⁷⁶ 内部化論者はライセンスを単に「資源の移転」という側面から捉えているが、本文のように「資源の結合」という側面からも捉えられる。この観点に立つとき、ライセンスに狡猾な行為に出られることの問題は、単に競争上優位な立場を失うこと（立場が対等になること）ではなく、移転された技術とそれを上手く利潤に繋げられる地の利を合わせ持つライセンスと対等に戦えず、劣勢に立たされることと解釈できる。

⁷⁷ 有用な理論とは、ある具体的な文脈において、もっとも関係のある側面のみを切り取り、枝葉末節を省略したものである（Rodrik, 2018 邦訳：178-180）。

⁷⁸ 代表的なものとしては、長谷川（1998）。

⁷⁹ 自社の資源を他社へ与える行為を他社から資源を受ける手段として積極的に評価する見識は決して今日的なものではなく、古くからみられる。たとえばフェアウェザー（1969 邦訳：12）。

3. 政策的インプリケーション

「日本経済全体としてみれば」対外生産移転が生産・輸出の増加に寄与しているとする計量分析の結果⁸¹、およびそれらを根拠に示される「対外生産移転の積極化が地域経済を潤す」という予言・喧伝と⁸²、地方圏でみられてきた実情とを突き合わせることで覚える違和感は、対外生産移転と地域発展との関係をとらえる新視角の模索へとわれわれを向かわせる。

経済学者の職務は、政策担当者が社会問題の改善に取り組む際の手掛かりを提示すること、より具体的には、発展を導く政策やそれらの実現に向けたロードマップを描く際の基礎となる「将来予測」を導く理論を構築すること⁸³、およびその理論から引き出される政策的含意について言及することにある。産業空洞化に歯止めをかける政策の基礎をとくに必要としているのは、地方圏の政策担当者であることから、彼/女らにとって有益な知識を導出する研究活動が強く意識されるべきである。以下、いささか散漫ではあるが、NR理論から導かれる政策方針を開陳したい。

いわゆる「漏れバケツ理論」のロジックに則するまでもなく、産業空洞化の回避・抑制策として、企業の生産活動が対外流出することを阻む政策と、その流出スピードを上回るペースで新しい価値創造活動が創出されることを促す政策が考えられる。とはいえ、私的利潤に動機づけられた自由活動である対外生産移転を妨げる策は、経済学の基本命題からして明らかに不当である⁸⁴。もっとも、在来の生産活動が国内に留まることに期待する防衛的思考から、長期的にみて望ましい結果は導かれそうにない。したがって、後者が妥当な産業空洞化回避・抑制策となるのは必然的である。

われわれは国内生産から始まる戦術転換の連鎖と国内事業転換の連鎖とが結合し、地域産業が

⁸⁰ 長谷川信次は、ラグマン・モデルを含む内部化理論では企業が積極的に提携行動へ出る姿を解釈できないことを指摘し、この企業行動を射程に収められる理論を構築するうえで「中間組織論」の援用が有効とみている（長谷川、1992：10-12；1998：60-61；2000：24）。技術の企業内取引と企業間取引との間に戦略的提携を位置づけていることから、長谷川は「情報の経営資源の掛け合わせによって新しい情報の経営資源を創造し、それを競争優位の源泉として利潤を得る」ための選択肢として、これら三つのモードを想定していると考えられる。そうだとすれば、企業内取引時の取引費用の定義は「もし他社の情報の経営資源を獲得していれば得られていたであろう利益」が適当であろう。それゆえ、中間組織論を援用した戦略的提携の理論を構築する場合においても、NR理論のロジックは有用である。

⁸¹ そもそも産業空洞化にかんする実証研究の結果をどう受け止めるべきか、その判断自体きわめて難しい。FDIによって産業空洞化が起っているか否かをどのように判定するか、あるいはどのような仮定・前提条件を置くか（たとえばFDIが行われなければカネは国内事業投資に向けられるのか、従業員は雇用され続けるのか）によって結果が大きく変わるためである（樋口・玄田、1999：131-132）。そうした点での任意性が、産業空洞化をめぐる「水掛け論」の大きな一因である。なお設定される仮定については、ハフバウアー＝アドラー（1976：ch.5）によるそれらが有名だが、現地産業の発展度、製品供給先市場の「特性（規模、嗜好など）」や「母国市場との関係（一致 or 不一致）」、現地拠点の設立形態（グリーンフィールド投資 or M&A）、現地国と母国との距離、対外生産移転を行う企業の規模などによってFDIの経済的影響に大きな差が出ることも知られている。こうした点も踏まえ、より生産的な成果を求めて実証研究の方向性を見直す時期にきているように思われる。

⁸² 対外生産移転によって国内経済が必然的に上向くかの如く論じる諸研究に、森本（2012：16-17）は強い疑念を抱いている。また坂本（2017：52-53）は、FDIを肯定し、その有効性を強調してきた日本の多くの研究者や各省庁が、産業空洞化に対する誤った認識を広めてきたと厳しく批判している。ただし、省庁のレポートの中にも対外生産移転およびそれによる国際分業構造の深化が国内経済に負の影響を与えていることを認める記述を確認することができる。たとえば経済企画庁調査局編（1996：121-124）、経済産業省編（2011：128-129）、内閣府編（2013：199-204）。

質的進歩を遂げ続けることに、産業空洞化の回避要件を見出した。これに照らせば、域内中核企業が委託生産へと戦術をシフトし、完全に「商社（ブローカー）化」してしまう場合、地域産業は袋小路に入り込んでしまうことになる。成熟・斜陽産業に属する小規模企業が多いこともあり、企業家精神旺盛な経営者が希少となりがちな地方圏では、そうした状況に陥る危険性が高く⁸⁵、またそうした実情が、対外生産移転に伴う副作用を強く憂慮する悲観論の原拠となってきたといえる。警戒すべきは、対外生産移転が進むこと自体ではなく、それが進む一方で新しい価値創造活動が立ち上がらないことである。したがって、

- ① 価値創造活動の発展に繋がるような支援をすること
- ② 企業によるそうしたアクティブな取り組みを前提として、資源蓄積の増進という点で重要となる企業のビジネス戦術選択が適切に行われるように支援すること

が政策の眼目となる⁸⁶。

①としては、域内資源をブラッシュアップする支援が考えられる⁸⁷。労働者が新しい形で価値創造活動へ関与できるようにするための再教育支援が、その一例として挙げられる。新しい価値創造活動は、域内の諸アクターや諸資源が結びつき、さまざまな反応を引き起こすこと（域内産業活性化）によって生まれやすくなる⁸⁸。そのため、できる限り多くの域内アクターが新しい価値創造活動にコミットし、刺激し合うことで「新結合⁸⁹」が創出されるように誘導する支援も有効と考えられる⁹⁰。これについては、最終節で改めて論じたい。

②については、企業の対外生産移転に対する多面的な支援が重要となる。これまでは、外国における労働供給や賃金水準などの現状・動向にかんする情報提供、外国人の採用支援など、企業

⁸³ Vernon (1970) 邦訳, pp. 387-388。

⁸⁴ ただし企業の対外生産移転にマイナスとなる政策であっても、合理的な国内事業活動を妨げている規制を緩和する政策などは、支持されるべきものである（通商産業省編, 1995: 184-185）。

⁸⁵ 価値創造のプロセスのうち、川上部門は大都市圏に、川下部門は地方圏にそれぞれ偏って分布する傾向にある（岡田, 1988: 47）。そうした地方圏の産業特性が、FDIによる負の影響を受けやすい要因であるとの指摘は、楽観論者のペーパーの中にもみられる（深尾, 2008: 36-37; 樋口, 2001: 301）。このように企業活動の地域間での質的差異が生じる理由として、豊富に存在する労働力の質的差異が指摘されている（深尾・伊澤・國則・中北, 1994: 155-156）。

⁸⁶ 資源配分にかんする重要点の一つは、国外関連企業の収益が母国へ送金されるか否かという問題である。現地での期待投資収益、現地政府による優遇措置・規制、合弁パートナーの意向などの諸要因がそれを左右するが、資金移動にかんする税制の見直しなど、母国の国家レベルでの取り組みも重要である（経済産業省編, 2006: 258-260; 通商産業省編, 1996: 233-235）。とはいえ、法制度の改正によって収益（配当）の還流が活発化したとしても、それが国内での雇用や投資の増加をもたらすとは限らない。この効果に対する懐疑的な見解としては、たとえば諸富（2018）。

⁸⁷ 「利用すれば減耗する有限なもの」である「資源」に対し、「資本」は「運用の仕方次第でその価値が増減するもの」を意味する（HRテクノロジーコンソーシアム編, 2022: 133）。こうした語義を踏まえれば、この文脈では資源よりも資本という語を用いるのが適当であるようにも思われる。

⁸⁸ こうした域内産業の発展経路は、ポーター（1990）のダイヤモンド・モデルでも描かれている。

⁸⁹ ここでの「新結合」は、シュムペーター（1926 邦訳: 182-183）を念頭に置いて用いられている。前出のポーターの議論においても、シュムペーター論が念頭に置かれている（Porter, 1990 邦訳: 31）。

⁹⁰ 「失業」とは単に人々が職を失うことだけではなく、新しい職にありつけないことである（Heilbroner & Thurow, 1981 邦訳: 81）。対外生産移転に伴って労働力調整が重要な政策的課題となるが、単に労働力の「移動」だけではなく「発展」を促すことで、新しい活動に携われるようにする施策（構造的失業への救済策）が求められる。そうした政策下での調整には当然時間やコストが必要であるが、長期的視野での研究で

がFDIを選択する場合に有用なサポートが目立った⁹¹。JETRO（日本貿易振興機構）による取り組みなどはみられるものの、FDI支援に比して十分とはいえない「企業が外国企業との提携を選択しやすくするためのサポート（たとえば外国企業との交渉や契約締結にかんする支援）」も、今後一層充実させていくべきである⁹²。

衰退は発展のチャンスといえるが、発展の実現を約束するものではない。新しい価値創造活動への循環的運動が持続する場合において、経時的な戦術シフトは地域産業の衰退を導く過程ではなく、発展を導く過程となる。かつてギルピン（1975 邦訳：202-204）は、政策の重点を企業の対外展開ではなく、継続的な国内経済の「若返り」に置くべきと提言したが、それら二つの政策は並行して進められるべきもの、さらにいえば、一つの枠組の中で統一的に進められるべきものである。

「対外生産移転が地域の産業発展をもたらす」ではなく「地域の産業発展のために対外生産移転を促す」という思考の下で、企業の対外展開への支援策は立案・実施されなければならない。「公益性」や「外部性」の存在しない行政の関与は不合理であるという経済学の基本的な真理からしても、企業の対外展開への支援は、域内産業の高度化政策の一環として推進されねばならない⁹³。

4. 残された研究課題

最後に本研究の問題点、およびそれらから展望される今後の研究課題を覚書程度に記し、筆を置きたい。

われわれの理論は、PLC論を無条件で受け入れたがゆえに、同論固有の限界をそのまま引き継いでいるという問題がある。それゆえ理論をより緻密なものとするためには、PLC論固有の問題を解消するための議論が欠かせない。これが1点目の研究課題である。PLC論の限界としてしばしば指摘されているのは、各フェーズの長さが不明確であることに起因するものである⁹⁴。各フェーズの期間がはっきりと決まっていないために、PLCの中での「現在地」を正確に判断することができない。それゆえに、政策立案の際の始点である正確な現状把握に有用な「座標軸」を与えるものとはならないという誹りを免れない。われわれのモデルの政策的示唆を一層豊かにするためには、このPLC論固有の問題に向き合わなければならない。

本章2節でも触れたが、いかなる理論も構築時に用いたサンプルの特性が反映された「特殊理論」である。そのため、NR理論の適用範囲について、より詳細に論究する必要がある。これが2点目の研究課題である。考えられるアプローチ方法の一つは、共通の問題意識を持ちながらも

はそれらは捨象されている（Hood & Young, 1979：290-291）。ここから、対外生産移転による経済的影響を重くみない楽観論は長期的視野に立っているのに対し、悲観論は短期的視野に立っているという違いがあり、それも主張の対立を生み出す一因になっていると考えることができる。

⁹¹ 日本政府は、地方圏企業の対外進出の促進などを目的として、外国人を採用しやすくするような制度改正を2022年度中に行うことを発表した（『日本経済新聞』2022年7月18日付、朝刊、第2面）。

⁹² 企業による委託生産の選択を易化する環境整備は、行政の役割とは限らない。たとえば日本企業の海外現地法人が技術指導を通じて現地企業を受託専門企業に育て、他の日本企業に委託生産を選択する機会を提供している事例がみられる（佐野、1996：87）。

⁹³ 企業の私的利益を社会的利益と対立させず、両立させる支援であるからこそ、行政が関与する意義がある。

⁹⁴ サイクル・スキップが散見される現実との不整合も、PLC論の問題点として指摘されている（Dhalla & Yuspeh, 1976 邦訳：74）。

異なる結論を導出している理論の検討である。NR理論と同様に、対外ビジネス様式の逐次的パターンに関心を向ける有力理論として知られているのが、F. R. ルートの「国際化アプローチ」である。国際化アプローチは、製造業の国際化段階をモデル化したものであり、選択される戦術が以下の順序で変化していくとしている⁹⁵。

輸出 → 企業間提携（ライセンスング） → FDI⁹⁶

この戦術シフトの要因としてとくに関心が置かれているのは、企業内の資源の蓄積度である⁹⁷。企業内部における資源制約が次第に緩和することにより、合理的な選択肢が変わるという見解は、J. ヨハンソンらの「ウプサラ・モデル (Uppsala Model)」のそれと共通している⁹⁸。ウプサラ・モデルでは、比較的小規模なスウェーデン企業の行動が念頭に置かれている。よって、われわれが関心を置く地方圏企業の対外展開においても、このパターンでの戦術シフトは生じえよう。事実、経営資源の制約から、投資額の節約や事業リスクの回避を優先せざるをえない状況にあることを理由に、手始めにライセンスングや委託生産を選択する日本の中小企業も数多いことが報告されている⁹⁹。

NR理論が描く戦術選択パターンと、国際化アプローチおよびウプサラ・モデルが描く戦術選択パターン、それぞれの発現条件にはどのような違いがあるのか、さらには後者のパターンが発現する場合、域内経済への影響はどのように評価され、産業空洞化をめぐる議論はどのようになっていくのか。これは大変面白い研究テーマである¹⁰⁰。

洞口（2016：50）が論じているように、複数のマイクロ理論の並存は、すべての経済主体にとって唯一最善な理論が存在しないことや、それらの理論に基づいて構築される政策の有効性に限界

⁹⁵ 国際化アプローチやウプサラ・モデルは、自社の能力を重視する一方、取引をめぐる他社との駆け引きを軽視しているきらいがある。ホーストマン＝マークセン（1987：465-466, 475）は、自社の評判低下に繋がる行動を生産者がとらないようにするためのコストがFDIに比してライセンスングで大きくなるため、輸出→ライセンスング→FDIという順序でのシフトは不合理であると論じている。

⁹⁶ 厳密には「間接輸出・場当たりの輸出」→「積極的な輸出と技術供与、あるいはそのいずれか」→「積極的な輸出、技術供与、海外生産への株式投資」→「完全な多国籍マーケティングと生産」である（Root, 1982 邦訳：33）。

⁹⁷ Root (1977) pp. 16, 25；(1982) 邦訳, pp. 30-34。

⁹⁸ Johanson & Wiedersheim-Paul (1975)。木山（2009：8-9）によれば、ある選択肢をとる理由は、「必要性（それを選択することの利点）」と「許容性（それを選択することの実現性）」の二つの観点から説明できるといふ。この分類にしたがえば、戦術選択行動について内部化理論や国際産業組織論は前者、国際化アプローチやウプサラ・モデルは後者の観点から説明しているといえる。しかし、二組の理論の考え方に共通性がないわけではない。国際化アプローチやウプサラ・モデルが重視する「学習」は、人間の認知不足ゆえに必要なものである（入山, 2019：637-674）。このようにみると、二組の理論はともに「人間の認知の限界」を前提・出発点とした理論であるといえる。

⁹⁹ 佐野（1996）p. 87；（1999）p. 70。企業間提携がFDIに先立つパターンとなるのは、生産される製品が標準化されたものである場合に限られるとの指摘もある（Rugman, 1980: 23）。この点からも、国際化アプローチやウプサラ・モデルと中小企業の対外事業展開様式との親和性の高さを理解することができる。戸堂（2012：9, 15）は中小企業の対外生産移転を分析し、人材の制約が厳しい企業ほどFDIよりも委託生産を選択することで得られる効果が大きいことや、経営者の国外事業経験や企業規模がとくにFDIの選択にプラスに働くことを導出している。これも国際化アプローチやウプサラ・モデルの中小企業の行動に対する説明力の高さを示す研究結果である。

¹⁰⁰ 国際ビジネスの経験の浅さから企業間提携が選択されやすいとの説は、なるほど論理的に合点があるものである。しかしそうだとすれば、「生産地と市場がともに外国」である現地市場志向型ビジネスの場合に比べ

があることを意味する。しかし、具体的なマイクロ理論無しには、政策を展開しえないこともまた事実である¹⁰¹。そうした限界を認識しつつ、NR理論の適用範囲の精査に他日を期したい。

われわれが産業空洞化の回避条件とみる新事業の創造において重要となるのが、企業のレジリエンス(resilience:元の位置〔始点〕に戻る力)である。企業のレジリエンスによって機能が高められるのが産業集積であり、他方で企業のレジリエンスのエンジンとして機能するのもまた、産業集積である。しかし、「学習システム¹⁰²」という産業集積の機能は、空間が制約となって低下していくと考えられている¹⁰³。集積内の産業組織やカルチャーが時間の経過とともに硬化・固定化するのに伴い、相互学習や創造的活動が低調となり(「負のロックイン効果」の発生¹⁰⁴)、外部環境の変化に対する適応力が鈍化していくためである¹⁰⁵。これを食い止めるためには、異質なアクターと接触し、域内では得られない知識・情報を享受することが必要である¹⁰⁶。産業集積の発展に大きな影響を与えうるものとして、鎌田(2020:118-119)や松原(1999:100)はMNCのネットワークに注目している¹⁰⁷。国際ビジネスを営む域内中核企業が、いわゆる「ゲート・キーパー¹⁰⁸」としての役割を担い、産業集積の発展に貢献するという構図は、有望な活路である。

NR理論が描く対外生産移転は、新しい価値創造へのサイクルに対して資源供給を促進させ、域内経済に新陳代謝をもたらすものとしても意義づけられた。しかし上述のように、外国から異質な知識・情報を獲得し、産業集積を変質させ、地域の発展を促すものとしても、対外生産移転に大きな意義を見出すべきである。こうした本研究とは異なる角度から、企業の対外生産移転が誘引する地域発展モデルを構築することが、3点目の研究課題として挙げられる¹⁰⁹。

国内外の拠点が戦略的にコーディネートされ、「水平的・相互依存的組織構造¹¹⁰」が終局的に

て、「市場が母国」である母国市場志向型ビジネスの場合のほうが企業間提携(委託生産)の期間は短いという事実があるのだろうか。これも大変興味深い論点である。

¹⁰¹ 清水(2022) pp.146-147。

¹⁰² 「学習システム」という地域観は、1990年代以降に広がり、定着してきた視角である(友澤,2000:11)。この視角からの代表的な論者は、R.フロリダである。

¹⁰³ 藤田(2009) p.15。

¹⁰⁴ 産業集積が「外部経済が働く空間」として機能しなくなってしまう現象といえる。

¹⁰⁵ 藤田(2003) pp.238,253;(2009) p.20;木村(2012) p.159。産業集積の衰退要因として、ほかに後継者不足や求人難などの域内資源の量的問題も指摘されている(木村,2012:146;松原,1999:100)。

¹⁰⁶ 新たな情報を獲得するために、既存のネットワークを見直してより遠くの人や組織とも関係を構築することを西口(2007:ii-iii)は「リワイヤリング」と呼んでいる。

¹⁰⁷ これまでの地域政策論では、地域が備えている固有のポテンシャルを発見・開花させる「開発」に重きが置かれてきた。しかし、そうした「内発的発展」の限界から、外の力を取り込みながら新たな独自性を創造していく「発展」重視の新機軸が提起されている(Ward et al.,2005)。われわれのここでの議論は、後者のいわゆる「ネオ内発的発展論」と発想を共にしているといえる。

¹⁰⁸ 「ゲート・キーパー」という概念についての先駆的議論は、アレン(1977,邦訳:119-145)やタッシュマン(1977:598-599)。ゲート・キーパーは、情報伝達を効率化するための一存在である。しかし、特定のルートからの情報流入・伝達には不確実性の問題があり、それへの対応が必要とされる(March and Simon,1958邦訳:252-254)。

¹⁰⁹ 産業集積の発展には、外部からの知識・スキルの流入・獲得だけではなく、それらの域内での伝播・交換も重要である(藤田,2015:13-20)。

¹¹⁰ ここでいう「水平的」組織構造とは、本社を頂点とした「垂直的」組織構造とは異なり、拠点間の関係がフラットな組織構造を意味する。それはトンプソン(1967邦訳:70)のいう「互酬的相互依存関係」、あるいは名和(1985:20)のいう「ホロン(holon)」のような、各拠点がそれぞれ独立して活動しながらも互い

採用されるに至る MNC の発展経路、およびその合理性は、ロビンソン (1973) を嚆矢として、ヒーンマン＝パールミュッター (1979)、ヘドランド (1986)、プラハラド＝ドズ (1987)、バートレット＝ゴシャル (1989) などによって脈々と論じられてきてきた。これらの研究を通じて形成されてきた FDI を「国外から知識・情報を獲得するための手段」とみなす視角は、近年の学界ですっかり定着している¹¹¹。世界に張り巡らした拠点間で知識・情報を双方向で授受し、共有し合う「メタナショナル経営¹¹²」を MNC が採用・実践することは、本拠地の産業集積に「新結合」をもたらし、質的变化を促す¹¹³。

産業空洞化は、地域経済の大きな問題である。しかしこれに接近するには、地域経済学と MNC 論 (国際経営論) とのボーダレスな研究が不可避である。思い起こせば地域経済学、とりわけ経済地理学において、ヴァーノンのプロダクト・サイクル理論やダニングの折衷パラダイムなど、MNC 論の研究成果がこれまでも援用されてきた¹¹⁴。上述の「グローバル知識獲得・活用論」の一層の探究により、MNC 論と経済地理学の融合は新たな局面を迎えることになる。

(完)

参考文献

- 天野倫文 (2000) 「国際分業と転換行動—日系電気機械メーカーの在アジア現地生産活動が国内生産活動と雇用に与える影響—」『組織科学』(組織学会) 第 33 巻第 3 号, pp. 76-96.
- 天谷直弘 (1956) 「商社外貨保有制度の展望」『通商産業研究』(通商産業省大臣官房) 第 4 巻第 3 号, pp. 84-92.
- 浅川和宏 (2021) 「経営研究の国際標準化時代における質の高い論文の条件: 日本からのアプローチ」青島大

に影響を与え合う組織構造である。

- ¹¹¹ 企業が競合を回避して利潤を獲得する手段として、技術の秘匿とイノベーションの継続がある (Nelson & Winter, 1982 邦訳: 374)。ラグマン・モデルなどかつての研究では前者が重視され、そのための企業行動として FDI が位置づけられていたのに対し、近年の研究では後者のための企業行動として FDI が位置づけられている。
- ¹¹² 「メタナショナル」とは、「世界中の多くの場所から知識を発見・入手・結集・活用することで新しい競争優位を構築しているさま」と定義されている (Doz, Santos & Williamson, 2001: ix)。国外拠点が国際的なイノベーション・プロセスに関与するパターンを、ノーリア＝ゴシャル (1997: 29-32) は local-for-global 型と global-for-global 型に分類している。
- ¹¹³ 外国から刺激を受け、ビジネス環境を改善するための他の策としては、前述の戦略的提携 (オープン・イノベーション) に加えて対内投資誘致もある。最近では、台湾積体回路製造 (TSMC) の熊本県菊池郡菊陽町への進出決定が話題となり、世界レベルの経営が持ち込まれることが期待されている (西條, 2002)。一方で、域外企業誘致による経済振興は時代錯誤で、有効性に乏しいとの意見も根強い。伊藤 (2004: 68) が指摘するように、工業団地を造成して進出企業を待つという従前の消極的誘致ではなく、将来的発展を見据えた誘致でなければならず、また経済産業省編 (2016: 282-283) が警告するように、外国企業誘致を国内企業誘致の延長線上に捉えて推進することも避けるべきである。
- ¹¹⁴ 松原 (1999) pp. 89-90; (2001) pp. 28-30。MNC 論 (国際経営論) は企業の国際的立地行動 (空間的移動) に関わる諸現象に関心を置く学問であることから、そうした援用は自然の成り行きといえる。本文でも述べたように、経済地理学およびそれを含む地域経済学の現象理解の視点が「関係」である一方、MNC 論の基礎理論である内部化理論で取引「関係」が問題とされていることもあり、取引「関係」という観点から現象を理解しようとする思考が MNC 論でも定着している。A. J. スコットの議論のキー概念が取引費用であることは、MNC 論と地域経済学との親和性の高さの象徴といえる。なお、MNC 論と地域経済学 (とくに経済地理学) との接近に貢献した代表的学説については、松原 (2009: 第 3, 11 章) を参照されたい。

- 編『質の高い研究論文の書き方—多様な論者の観点から見えてくる、自分の論文のかたち』白桃書房、所収、pp. 13-28.
- 阿波村稔・内田修・太田武男(1993)「アメリカの悩み：二つの赤字と金融機関の悩み」大場智満編『世界経済』東洋経済新報社、所収、pp. 67-125.
- 中小企業庁編(1988, 2006)『中小企業白書』大蔵省印刷局ほか.
- 電機労連企画部編(1979)『電機産業の海外進出と雇用問題：調査研究報告』電機労連.
- 藤井正夫(1969)「海外直接投資と国際収支との関係—イギリスとアメリカにおける2つの研究—」『レファレンス』(国立国会図書館)第19巻第9号、pp. 50-138.
- 藤本隆宏(2003)『能力構築競争：日本の自動車産業はなぜ強いのか』中央公論新社.
- 藤田誠(2015)「産業クラスターのネットワーク論的研究」『早稲田商学』(早稲田大学)第441・442号、pp. 1-28.
- 藤田昌久(2003)「空間経済学の視点から見た産業クラスター政策の意義と課題」石倉洋子・藤田昌久・前田昇・金井一頼・山崎朗『日本の産業クラスター戦略—地域における競争優位の確立』有斐閣、所収、pp. 211-261.
- 藤田昌久(2009)「産業集積から産業クラスターへ—空間経済学の視点から—」山下彰一・亀山嘉大編『産業クラスターと地域経営戦略』多賀出版、所収、pp. 3-25.
- 藤原貞雄(1989)「海外直接投資と日本資本主義—日本産業空洞化論をめぐる—」吉信肅編『現代世界経済論の課題と日本』同文館、所収、pp. 263-291.
- 藤原貞雄(1992)「日本企業のグローバル化と貿易問題」杉本昭七・藤原貞雄編『日本貿易読本』東洋経済新報社、所収、pp. 205-221.
- 藤原貞雄(1996)「空洞化論と反空洞化政策」『国際経済』(日本国際経済学会)第47号、pp. 154-155.
- 深尾京司(2008)「直接投資と雇用の空洞化」『日本労働研究雑誌』(労働政策研究・研修機構)第501号、pp. 34-37.
- 深尾京司・伊澤俊泰・國則守生・中北徹(1994)「研究開発投資と海外生産活動—電気機械器具産業の企業データによる実証分析—」『金融研究』(日本銀行金融研究所)第13巻第1号、pp. 117-165.
- 浜田宏一(2002)「『空洞化』の貿易理論」『DB Journal』(日本政策投資銀行)第8号、p. 2.
- 原正行(1992)『海外直接投資と日本経済』有斐閣.
- 原田一郎(1992)『戦略的マーケティングの管理：成熟市場でのイノベティブな発展を求めて』東海大学出版会.
- 長谷川信次(1992)「戦略提携へのアプローチ—内部化理論を超えて—」『早稲田社会科学研究』(早稲田大学)第44号、pp. 1-21.
- 長谷川信次(1998)『多国籍業の内部化理論と戦略提携』同文館.
- 長谷川信次(2000)「ビジネス・グローバリゼーションの理論と展望」鈴木典比古編『グローバリゼーションの中の企業』八千代出版、所収、pp. 7-39.
- Heller, D. A.・藤本隆宏(2007)「相互学習による価値の向上：自動車産業におけるM&A」宮島英昭編『日本のM&A：企業統治・組織効率・企業価値へのインパクト』東洋経済新報社、所収、pp. 283-305.
- 樋口美雄(2001)『雇用と失業の経済学』日本経済新聞社.
- 樋口美雄・玄田有史(1999)「中小製造業のグローバル化と労働市場への影響」関口末夫・樋口美雄・連合総合生活研究所編『グローバル経済時代の産業と雇用』東洋経済新報社、所収、pp. 123-156.
- 本田圭市郎(2021)「経済論文執筆の『はじめの二歩目』と具体例」『経済セミナー』第721号、pp. 42-45.
- 洞口治夫(2016)「日本におけるイノベーション政策と産学官連携—『知的クラスター創生事業』の軌跡と教訓—」『イノベーション・マネジメント』(法政大学)第13号、pp. 47-68.
- HRテクノロジーコンソーシアム編(2022)『経営戦略としての人的資本開示：HRテクノロジーの活用とデータドリブンHCMの実践』日本能率協会マネジメントセンター.

- 井口泰 (1997) 『国際的な人の移動と労働市場—経済のグローバル化の影響—』日本労働研究機構.
- 池本清 (1981) 「海外直接投資理論の新潮流—製造業直接投資決定要因理論の展開を中心に—」『世界経済評論』(世界経済研究協会) 第25巻第9号, pp. 4-13.
- 今居謹吾 (1990) 「興亡盛衰に関する一考察—文明, 国家の興亡と産業, 企業の盛衰—」『専修経営学論集』(専修大学) 第49号, pp. 83-127.
- 入山章栄 (2019) 『世界標準の経営理論』ダイヤモンド社.
- 伊丹敬之・伊丹研究室 (2004) 『空洞化はまだ起きていない』NTT出版.
- 伊藤実 (2004) 「日本の地域産業・雇用創出の現状—3つの成功モデルを中心として—」労働政策研究・研修機構編『産業と雇用の空洞化に関する国際比較研究』労働政策研究・研修機構, 所収, pp. 59-70.
- 岩元和秋 (1984) 「開発行政テクノポリスとしての構想」『月刊自治研』(自治研中央推進委員会) 第26巻第6号, pp. 17-22.
- 鎌田伊佐生 (2020) 「グローバル化する企業」若杉隆平編『基礎から学ぶ国際経済と地域経済』文眞堂, 所収, pp. 113-121.
- 叶芳和 (2003a) 「産業空洞化論を斬る」叶芳和編『産業空洞化はどこまで進むのか—中国の挑戦・日本の課題』日本評論社, 所収, pp. 3-37.
- 叶芳和 (2003b) 「あとがき」叶芳和編『産業空洞化はどこまで進むのか—中国の挑戦・日本の課題』日本評論社, 所収, pp. 312-313.
- 経済安定本部編 (1952) 『年次経済報告 (昭和27年度)』経済安定本部.
- 経済同友会編 (1987) 『活力ある国際協調型の産業構造の形成に向けて』経済同友会.
- 経済企画庁編 (1955) 『年次経済報告 (昭和30年度)』経済企画庁.
- 経済企画庁編 (1986) 『世界経済白書 (昭和60年版)』大蔵省印刷局.
- 経済企画庁編 (1990) 『「世界とともに生きる日本—経済運営5ヵ年計画—」の推進状況と今後の課題』大蔵省印刷局.
- 経済企画庁編 (1994) 『経済白書』大蔵省印刷局.
- 経済企画庁調査局編 (1996) 『地域経済レポート』大蔵省印刷局.
- 経済産業省編 (2006, 2011, 2016) 『通商白書』勝美印刷ほか.
- 経済審議会経済構造調整特別部会 (1987a) 「経済審議会経済構造調整特別部会中間報告」『労働法律旬報』第1159・1160号, pp. 125-129.
- 経済審議会経済構造調整特別部会 (1987b) 「経済審議会経済構造調整特別部会報告—構造調整の指針—」『エコノミスト』第65巻第20号, pp. 37-45.
- 木村元子 (2012) 「産業集積の衰退プロセスに関する一考察—産業集積のライフサイクルの視点から—」『政経論叢』(明治大学) 第81巻第1・2号, pp. 131-169.
- 木下斉 (2021) 『まちづくり幻想—地域再生はなぜこれほど失敗するのか—』SBクリエイティブ.
- 木山泰嗣 (2009) 『究極の思考術: あなたの論理思考力がアップする「二項対立」の視点15』法学書院.
- 清田耕造 (2014) 「直接投資は産業の空洞化をもたらすか—1990年代以降の実証研究のサーベイ—」『横浜経営研究』(横浜国立大学) 第34巻第4号, pp. 67-80.
- 高坂健次 (1998) 「社会学理論の理論構造」高坂健次・厚東洋輔編『理論と方法』東京大学出版会, 所収, pp. 42-64.
- 小島清 (1971) 「海外直接投資の理論—アメリカ型と日本型—」『一橋論叢』(一橋大学) 第65巻第6号, pp. 1-27.
- 小島清 (1988a) 「日本経済は空洞化しない—海外直接投資空洞化効果論の一視点—」『世界経済評論』(世界経済研究協会) 第32巻第1号, pp. 58-68.
- 小島清 (1988b) 「わが国海外直接投資の動態と小島命題」『世界経済評論』(世界経済研究協会) 第32巻第11号, pp. 22-39.

- 国際協調のための経済構造調整研究会メンバー (1986) 「国際協調のための経済構造調整研究会報告書 (経構研報告 = 前川リポート)」『エコノミスト』第 64 巻第 36 号, pp. 89-92.
- 小宮隆太郎 (1967) 「資本自由化の経済学—官民の迷信と誤謬を衝く—」『エコノミスト』第 45 巻第 30 号, pp. 14-29.
- 菰田文男 (1995) 「産業空洞化と基礎的汎用技術の技術連関」『社会科学論集』(埼玉大学) 第 85 号, pp. 39-55.
- 小長啓一 (1970) 「企業はなぜ工場の地方分散を図るか」『農業と経済』(富民協会) 第 36 巻第 12 号, pp. 18-27.
- 郭洋春 (Kwak Yang Choon) (2010) 『開発経済学—平和のための経済学—』法律文化社.
- 松原宏 (1999) 「集積論の系譜と『新産業集積』」『東京大学人文地理学研究』(東京大学) 第 13 号, pp. 83-110.
- 松原宏 (2001) 「多国籍企業の立地と産業集積の理論」『経済学研究』(九州大学) 第 67 巻第 4・5 号, pp. 27-42.
- 松原宏 (2009) 『経済地理学: 立地・地域・都市の理論 (第 2 版)』東京大学出版会.
- 松浦寿幸 (2011) 「空洞化—海外直接投資で『空洞化』は進んだか?」『日本労働研究雑誌』(労働政策研究・研修機構) 第 609 号, pp. 18-21.
- 三橋勝彦・辻保人・横田敏宏・垣下禎裕 (1998) 「産業構造の変化に対応した地域づくりのあり方に関する研究」『Policy Research Center Note』(建設省建設政策研究センター) 第 18 号, pp. 1-192.
- みずほ産業調査部 (2012) 「特集: 日本産業の中期展望—日本産業が輝きを取り戻すための有望分野を探る—」『みずほ産業調査』第 39 巻第 2 号, pp. 1-425.
- 森本博行 (2012) 「国際分業の新たな段階と日本企業の課題—エレクトロニクス産業のアウトソーシングと産業空洞化—」『国際ビジネス研究』(国際ビジネス研究学会) 第 4 巻第 2 号, pp. 1-18.
- 諸富徹 (2018) 「多国籍企業課税と海外子会社利潤」『彦根論叢』(滋賀大学) 第 45 号, pp. 10-26.
- 本山美彦 (1987) 『貿易論のパラダイム』同文館.
- 内閣府編 (2002, 2013) 『経済財政白書』日経印刷.
- 中村剛治郎 (2004) 『地域政治経済学』有斐閣.
- 中村久人 (2006) 『グローバル経営の理論と実態 (改訂版)』同文館.
- 中村吉明・渋谷稔 (1994) 「空洞化現象とは何か」『研究シリーズ』(通商産業研究所) 第 23 号, pp. 1-68.
- 中屋敷均 (2019) 『科学と非科学: その正体を探る』講談社.
- 成田裕介 (2001) 「海外事業活動が日本経済に及ぼす影響」日本貿易投資研究所編『海外事業活動調査・外資系企業活動の動向データなどに基づく分析研究』日本貿易投資研究所, 所収, pp. 105-154.
- 名和太郎 (1985) 『ホロン経営革命』日本実業出版社.
- 日本経済新聞社編 (1978) 『あすのライバル』日本経済新聞社.
- 西田豪太・梅咲恵司ほか (2009) 「中国・アジア新市場」『週刊東洋経済』第 6234 号, pp. 40-99.
- 西口敏宏 (2007) 『遠距離交際と近所づきあい—成功する組織ネットワーク戦略』NTT 出版.
- 延岡健太郎 (2011) 『価値づくり経営の論理』日本経済新聞社.
- 大貝威芳 (2000) 『競争と戦略のグローバル化: 21 世紀多国籍企業の展望』中央経済社.
- 大崎眞一郎 (1999) 「グローバル化とハイロード・アプローチ」関口末夫・樋口美雄・連合総合生活研究所編『グローバル経済時代の産業と雇用』東洋経済新報社, 所収, pp. 209-226.
- 及川昭伍 (1987) 「産業の空洞化は起こらない」『日本経済センター会報』(日本経済研究センター) 第 527・528 号, pp. 61-67.
- 岡田知弘 (1988) 「産業『空洞化』の背景と地域経済」『賃金と社会保障』第 998 号, pp. 42-51.
- 岡田知弘 (1999) 「経済のグローバル化と地域産業」鈴木茂・大西宏・井内尚樹編『中小企業とアジア』昭和堂, 所収, pp. 77-94.
- 岡田知弘 (2016) 「現代日本の地域経済と地域問題」岡田知弘・川瀬光義・鈴木誠・富樫幸一『国際化時代の地域経済学 (第 4 版)』有斐閣, 所収, pp. 63-133.
- 労働省労働統計調査局編 (1987) 『労働白書』日本労働協会.

- 西條都夫 (2022) 「『世界標準経営』がやって来た」『日本経済新聞』8月15日付、朝刊、第8面。
- 斉藤優 (1973) 「多国籍企業による技術独占メカニズム」『週刊東洋経済』第3746号、pp. 41-49。
- 坂本雅子 (2017) 『空洞化と属国化：日本経済グローバル化の顛末』新日本出版社。
- 桜井靖久 (2013) 「産業空洞化論における文献レビュー」アジア太平洋研究所編『日本型ものづくりのアジア展開：ベトナムを事例とする戦略と提言』アジア太平洋研究所、所収、pp. 109-121。
- 産業構造審議会編 (1971) 『70年代の通商産業政策』大蔵省印刷局。
- 産業構造審議会編 (1980) 『80年代の通商産業政策—産業構造審議会答申—』産業構造審議会。
- 佐野哲 (1996) 「産業空洞化と製造業」『季刊労働法』(総合労働研究所) 第179号、pp. 77-93。
- 佐野哲 (1999) 「産業空洞化の流れと大手家電メーカーの東アジア展開」日本労働研究機構編『生産と雇用の国際分業』日本労働研究機構、所収、pp. 57-77。
- 佐藤仁 (2011) 『「もたざる国」の資源論：持続可能な国土をめぐるもう一つの知』東京大学出版会。
- 政経月誌編集部 (1953) 「各地におこる工場誘致運動」『政経月誌』(政治経済研究所) 第13号、pp. 51-56。
- 世界経済情報サービス編 (1979) 『海外直接投資の投資国経済に与える影響—雇用問題を中心として—』産業研究所。
- 関満博 (1997) 『空洞化を超えて—技術と地域の再構築』日本経済新聞社。
- 島田克美 (1996) 『新版海外直接投資入門 (第2版)』学文社。
- 清水和巳 (2022) 『経済学と合理性—経済学の真の標準化に向けて』岩波書店。
- 篠井保彦・成田裕介 (1999) 「海外事業活動が日本経済に与える影響の推計」国際貿易投資研究所編『海外事業活動調査データなどに基づく分析研究』国際貿易投資研究所、所収、pp. 186-211。
- 澄田智・小宮隆太郎・渡辺康編 (1972) 『多国籍企業の実態』日本経済新聞社。
- 橘豊 (1978) 「対米投資への提言—わが国対米投資の動向とそのあるべき姿をめぐる—」『海外市場』(日本貿易振興会) 第28巻第319号、pp. 6-9。
- 高橋伸彰 (1996) 「空洞化の克服をめぐる—楽観論 VS 悲観論—」『ESP』(経済企画協会) 第370号、pp. 58-61。
- 高嶋克義・南知恵子 (2006) 『生産財マーケティング』有斐閣。
- 竹内章悟 (2006) 「テクノポリス構想発案の時代的背景とその後の推移」『国際地域学研究』(東洋大学) 第9号、pp. 83-92。
- 戸堂康之 (2012) 「日本の中小企業の海外生産委託」『RIETI Discussion Paper Series』(経済産業研究所) 第12-J-004号、pp. 1-27。
- 富浦英一 (2014) 『アウトソーシングの国際経済学』日本評論社。
- 友澤和夫 (2000) 「生産システムから学習システムへ—1990年代の欧米における工業地理学の研究動向—」『経済地理学年報』(経済地理学会) 第46巻第4号、pp. 1-14。
- 辻忠夫 (1990) 「多国籍企業の技術移転と途上国の工業化」内田勝敏編『世界経済と南北問題』ミネルヴァ書房、所収、pp. 27-46。
- 通商産業省編 (1972, 1973, 1990, 1991, 1995, 1996) 『通商白書 (総論)』大蔵省印刷局ほか。
- 通商産業省関東通商産業局監修 (1996) 『「産業集積」新時代—空洞化克服への提言』日刊工業新聞社。
- 通商産業省産業政策局国際企業課編 (1995, 1996, 1999) 『我が国企業の海外事業活動』大蔵省印刷局。
- 通商産業省政策局編 (1986) 『21世紀産業社会の基本構想』通商産業調査会。
- 通商産業省政策局編 (1994) 『21世紀の産業構造』通商産業調査会。
- 若杉隆平 (1987) 「産業の『空洞化』は到来するか—実証分析にもとづく日米経済比較—」『経済セミナー』第384号、pp. 54-60。
- 若杉隆平 (1999) 「日本経済のグローバル化と技術革新—理論と実証—」関口末夫・樋口美雄・連合総合生活研究所編『グローバル経済時代の産業と雇用』東洋経済新報社、所収、pp. 173-188。
- 渡辺博頭 (2002) 「レビュー：産業の『空洞化』と雇用」『海外労働時報』(日本労働研究機構) 第324号、pp.

- 46-57.
- 山田定市 (1988) 「産業空洞化と労働者協同組合の役割」『賃金と社会保障』第 998 号, pp. 5-11.
- 山下達哉 (1995) 「国際戦略提携の理論化への手がかりを求めて」『富士論叢』(富士短期大学) 第 40 巻第 2 号, pp. 79-109.
- 吉野源太郎・城田健二郎ほか (1986) 「日本的経営の空洞化」『日経ビジネス』第 445 号, pp. 6-28.
- Allen, T. J. (1977) *Managing the Flow of Technology: Technology Transfer and the Dissemination of Technological Information within the R&D Organization*, The MIT Press. (中村信夫訳『“技術の流れ”管理法: 研究開発のコミュニケーション』開発社, 1984.)
- Barnet, R. J. and R. E. Müller (1974) *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, Simon & Schuster. (石川博友・田口統吾・湯沢章伍訳『地球企業の脅威』ダイヤモンド・タイム社, 1975.)
- Bartlett, A. and S. Ghoshal (1989) *Managing across Borders: The Transnational Solution*, Harvard Business School Press. (吉原英樹監訳『地球市場時代の企業戦略』日本経済新聞社, 1990.)
- Bergsten, C. F., T. Horst, and T. H. Moran (1978) *American Multinationals and American Interests*, Brookings Institution.
- Bluestone, B. and B. Harrison (1982) *The Deindustrialization of America*, Basic Books. (中村定訳『アメリカの崩壊』日本コンサルティンググループ, 1984.)
- Buckley, P. J. and M. Casson (1976) *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan.
- Buckley, P. J. and M. Casson (1991) *The Future of the Multinational Enterprise*, 2nd ed., Macmillan. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文眞堂, 1993.)
- Buckley, P. J. and M. Casson (2010) “The Future of the Multinational Enterprise after 30 Years,” in Buckley, P. J. and M. Casson (eds.) *The Multinational Enterprise Revisited: The Essential Buckley and Casson*, Palgrave Macmillan, pp. 1-24.
- Buckley, P. J. and R. D. Pearce (1984) “Exports in the Strategy of Multinational Enterprise,” *Journal of Business Research*, Vol. 12, No. 2, pp. 209-225.
- Canada, Task Force on the Structure of Canadian Industry (1968) *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry: Report of the Task Force on the Structure of Canadian Industry, January 1968*, Information Canada. (小沼敏・村田憲壽訳『外国資本と国民経済: ワトキンス報告』ペリかん社, 1969.)
- Coase, R. H. (1937) “The Nature of the Firm,” *Economica*, Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.
- Dhalla, N. K. and S. Yuspeh (1976) “Forget the Product Life Cycle Concept!” *Harvard Business Review*, Vol. 54, No. 1, pp. 102-112. (Diamond ハーバード・ビジネス編集部訳『製品ライフサイクル説を放棄せよ』『Diamond ハーバード・ビジネス』第 6 巻第 4 号, 1981, pp. 73-85.)
- Doz, Y., J. Santons, and P. Williamson (2001) *From Global to Metanational: How Companies Win in the Knowledge Economy*, Harvard Business School Press.
- Dunning, J. H. (1977) “Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach,” in Ohlin, B., P.-O. Hesselborn, and P. M. Wijkman (eds.) *The International Allocation of Economic Activity: Proceedings of a Nobel Symposium Held at Stockholm*, Holmes & Meier Publishers, pp. 395-418.
- Dunning, J. H. and G. Norman (1986) “Intra-industry Investment,” in Gray, P. (ed.) *Research in International Business and Finance: A Research Annual*, JAI Press, pp. 73-94.
- 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.)
- Ford, D. and C. Ryan (1981) “Taking Technology to Market,” *Harvard Business Review*, Vol. 59, No. 2, pp. 117-126. (Diamond ハーバード・ビジネス編集部訳『技術を市場に送り出すための戦略』『Diamond ハーバード・ビジネス』第 6 巻第 4 号, 1981, pp. 11-23.)
- 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.)
- Hedlund, G. (1986) “The Hypermodern MNC-A Heterarchy?” *Human Resource Management*, Vol. 25, No. 1, pp. 9-35.
- Heenan, D. A. and H. V. Perlmutter (1979) *Multinational Organization Development*, Addison-Wesley. (江夏健一・奥村皓一監訳『グローバル組織開発—企業・都市・地域社会・大学の国際化を考える—』文眞堂, 1990.)
- Heilbroner, R. L. and L. C. Thurow (1981) *Five Economic Challenges*, Prentice-Hall International. (高橋潤二郎訳『エコノミック・チャレンジ—現代経済五つの危機』TBSブリタニカ, 1981.)
- Henderson, H. D. (1922) *Supply and Demand*, Nisbet & Co.
- Hennart, J.-F. (2012) “Emerging Market Multinationals and the Theory of the Multinational Enterprise,” *Global Strategy Journal*, Vol. 2, No. 3, pp. 168-187.
- Hood, N. and S. Young (1979) *The Economics of Multinational Enterprise*, Longman.
- Horstman, I. and J. R. Markusen (1987) “Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise,” *Canadian Journal of Economics*, Vol. 20, No. 3, pp. 464-481.
- Hufbauer, G. C. and F. M. Adler (1976) *Overseas Manufacturing Investment and the Balance of Payments*, Arno Press.
- Johanson, J. and F. Wiedersheim-Paul (1975) “The Internationalization of the Firm—Four Swedish Cases,” *The Journal of Management Studies*, Vol. 12, No. 3, pp. 305-322.
- Johnson, H. G. (1970) “The Efficiency and Welfare Implication of the International Corporation,” in Kindleberger, C. P. (ed.) *The International Corporation*, The MIT Press, pp. 35-56. (藤原武平太・和田和訳「国際企業の効率と厚生」『多国籍企業—その理論と行動』日本生産性本部, 1971, 所収, pp. 35-56.)
- Kramer, R. L. (1959) *International Marketing*, South-Western Publishing Company.
- Krugman, P. R., M. Obstfeld, and J. Melitz (2015) *International Economics: Theory & Policy*, 10th ed., Pearson Education. (山形浩生・守岡桜訳『クルーグマン国際経済学：理論と政策』丸善出版, 2016.)
- Lee, C. H. (1980) “United States and Japanese Direct Investment in Korea: A Comparative Study,” *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 20, No. 2, pp. 26-41.
- Mansfield, E., A. Romeo, and S. Wagner (1979) “Foreign Trade and U. S. Research and Development,” *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 61, No. 1, pp. 49-57. (石橋邦夫訳「外国貿易とアメリカの研究・開発」『調査月報』(大蔵省)第68巻第6号, 1979, pp. 63-73.)
- March, J. G. and H. A. Simon (1958) *Organizations*, John Wiley & Sons. (土屋守章訳『オーガニゼーションズ』ダイヤモンド社, 1977.)
- Nelson, R. R. and S. G. Winter (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press. (後藤晃・角南篤・田中辰雄訳『経済変動の進化理論』慶応義塾大学出版会, 2007.)
- Nohria, N. and S. Ghoshal (1997) *The Differentiated Network: Organizing Multinational Corporations for Value Creation*, Jossey-Bass Publishers.
- Penrose, E. (1995) *The Theory of the Growth of the Firm*, 3rd ed., Oxford University Press. (日高千景訳『企業成長の理論(第3版)』ダイヤモンド社, 2010.)
- Porter, M. E. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press. (土岐坤ほか訳『国の競争優位(上)』ダイヤモンド社, 1992.)
- Prahalad, C. K. and Y. L. Doz (1987) *The Multinational Mission: Balancing Local Demands and Global Vision*, The Free Press.
- Robbins, L. (1932) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Mcmillan. (辻六兵衛訳『経済学の本質と意義』東洋経済新報社, 1957.)
- Robinson, R. D. (1973) *International Business Management: A Guide to Decision Making*, Holt, Rinehart and

- Winston.
- Rodrik, D. (2018) *Straight Talk on Trade: Ideas for a Sane World Economy*, Princeton University Press. (岩本正明訳『貿易戦争の政治経済学：資本主義を再構築する』白水社, 2019.)
- Root, F. R. (1977) *Entry Strategies for Foreign Markets: From Domestic to International Business*, A Division of American Management Associations.
- Root, F. R. (1982) *Foreign Market Entry Strategies*, AMACOM. (桑名義晴訳『海外市場戦略』ホルト・サウンダース・ジャパン, 1984.)
- Rugman, A. M. (1980) “A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization,” *The Columbia Journal of World Business*, Vol. 15, No. 1, pp. 23-29.
- Rugman, A. M. (1981) *Inside the Multinationals*, Croom Helm. (江夏健一ほか訳『多国籍企業と内部化理論』ミネルヴァ書房, 1983.)
- Rugman, A. M., D. J. Lecraw, and L. D. Booth (1985) *International Business: Firm and Environment*, McGraw-Hill. (中島潤・安室憲一・江夏健一監訳『インターナショナルビジネス：企業と環境』マクロウヒル, 1987.)
- Rugman, A. M., A. Verbeke, and T. K. Nguyen (2011) “Fifty Years of International Business Theory and Beyond,” *Management International Review*, Vol. 51, No. 6, pp. 755-786.
- Schumpeter, J. A. (1926) *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, 2. Aufl., Duncker & Humblot. (塩野谷祐一・中山伊知郎・東畑精一訳『経済発展の理論(上)』岩波書店, 1977.)
- Singer, H. W. (1975) *The Strategy of International Development: Essays in the Economics of Backwardness*, Macmillan. (大来佐武郎監訳『発展途上国の開発戦略』ダイヤモンド社, 1976.)
- Thompson, J. D. (1967) *Organization in Action*, McGraw-Hill. (高宮晋監訳『オーガニゼーション・イン・アクション—管理理論の社会科学的基礎—』同文館, 1987.)
- Togashi, K. (2003) “Globalization or Hollowing Out?: The Restructuring of Japanese Manufacturing Industries and the Transformation of Spatial Systems in the 1990s” 『経済地理学年報』(経済地理学会) 第49巻第2号, pp. 5-27.
- Tushman, M. L. (1977) “Special Boundary Roles in the Innovation Process,” *Administrative Science Quarterly*, Vol. 22, No. 4, pp. 587-605.
- U. S. Department of Commerce (1972) *Policy Aspects of Foreign Investment by U. S. Multinational Corporation*, U. S. Government Printing Office. (日本経済調査協議会訳『アメリカ多国籍企業による対外投資の政策的側面』日本経済調査協議会, 1972.)
- Vernon, R. (1970) “Future of the Multinational Enterprise,” in Kindleberger, C. P. (ed.) *The International Corporation: Symposium*, The MIT Press, pp. 373-400. (藤原武平太・和田和訳「多国籍企業の将来」『多国籍企業：その理論と行動』日本生産性本部, 1971, pp. 387-413.)
- Ward, N., J. Atterton, T.-Y. Kim, P. Lowe, J. Phillipson, and N. Thompson (2005) “Universities, the Knowledge Economy and ‘Neo-Endogenous Rural Development’,” *Center for Rural Economy Discussion Paper Series* (University of Newcastle Upon Tyne), No. 1, pp. 1-15. (安藤光義・小田切美穂訳「大学・知識経済・『ネオ内発的農村発展』」安藤光義・P. Lowe 編『英国農村における新たな知の地平—Centre for Rural Economy の軌跡—』農林統計出版, 2012, 所収, pp. 189-205.)

