

日本企業の海外展開と柔軟性

高橋意智郎（実践女子大学）

竹之内秀行（上智大学）

1990年代後半以降、ブラジル、ロシア、インド、中国のいわゆるBRICsを始めとした経済成長が著しい国は新興国として、市場が成熟した先進国の多国籍企業の注目を集めてきた。こうした新興国では、経済成長を通じて所得水準が上昇し、富裕層のみならず中間層が多国籍企業の有力な顧客として登場してきた。また、労働市場の面でも新興国では、先進国に比べて安価な労働力を調達することができる。新興国は技術水準が向上し、労働者の能力も高まっているので、多国籍企業の生産拠点としても有力である。

しかしながら、近年、新興国の中には経済成長が高い状態を維持している国と経済成長が鈍化した国、労働者の人件費が高騰している国とそれほど高くない国が発生してきている。

多国籍企業は、経済成長が高い状態を維持している国に進出したり、すでに拠点がある場合は、生産量を増加したりするなどその国の市場成長を自社の利益に取り込むことができる。それと対照的に、多国籍企業は、経済成長が鈍化した国に拠点がある場合、生産量を減少したり、拠点そのものを撤退することでその国の市場縮小に対応することができる。

また、多国籍企業は、人件費などのコストが増加した国の拠点の生産量を減らして、比較的成本が低い国に生産を移転したり、コストが増加した国の拠点を撤退して、比較的成本が低い国に進出することで、世界規模での効率性を実現できる。

多国籍企業は、上述の経済的要因だけでなくそれ以外のカントリー・リスク要因も考慮に入れて、複数の拠点を活用した柔軟性を発揮することでライバル企業に対する競争優位を獲得できると考えられる。

Buckley and Casson (1998) は、Caves (1996) などの伝統的な多国籍企業モデルを多国籍企業の経営課題を市場参入に限定して、かつスタティックな見方として批判し、不確実性と市場の変動性、柔軟性とリアルオプションの価値などに対応した多国籍企業の柔軟性モデルを提唱した。近年では、実際に多国籍企業がリアルオプションを活用して、このような柔軟性を発揮できているのかを問題意識とする理論的研究や実証研究がいくつか発表されてきた (Kogut and Kulantilaka,1994; Miller and Reuer,1998; Rangan,1998; Campa,1994; Reuer and Leiblein,2000; Tong and Reuer,2007; Belderbos and Zou;2009 Belderbos, Tong and Wu,2014) 。

日本企業の新興国への展開について最近のビジネスジャーナリズムの報道を見ると、ユニチャームのように需要面から中国とインドへの投資を開始・拡大する企業がある一方で、キリン、東洋紡などブラジル経済の低迷を理由にブラジルから撤退を表明する企業も出現してきた。多国籍企業は、需要面から見て有望な新興国へのプレゼンスを強化し、有望でない新興国へのプレゼンスを低下させていることがわかる。

本研究では、日本企業の新興国への投資を対象にして、リアルオプションの視点から日本企業が海外展開において柔軟性を発揮できているのかについて大規模データに基づいた実証研究を試みる。