

## 内部化理論と戦略的提携論との両立の可能性

北海学園大学 経済学部 越後 修

### [問題意識]

これまで企業が競争優位性を構築する場合、自前で蓄積した経営資源を用いることが一般的とされてきた。しかしながら近年、国際的な企業間の「戦略的」提携行動が盛んに行われていることは周知の通りである。こうした企業の動きにかんし、理論的分析が多くの研究者の手によって行われているが、確固たる理論が確立されたとはいひ難いのが現状である。

ところで、企業の経営資源の効率的利用を論理的に説明するものとして、内部化理論が広く知られているが、これは戦略的提携論と相容れないものとされている。そして、今日の提携活動の活発化ゆえに、内部化論者たちの主張は、すでに有効性を失ったといわれている。こうした評価は、はたして正しいのだろうか。さらには、内部化理論のチャンピオンとも呼ばれてきた A.ラグマンは、提携による組織学習と知識創造により外部市場環境の変化へ対応できることは、企業特殊的優位性を失うデメリットを相殺してもなお余りあるものであるから、そうした優位性を内部化することで守る必要性を除去するという。よって、組織内コミュニケーション（ヒエラルキー）が組織間コミュニケーション（ネットワーク）よりも絶対的に効果的であるというのは時代遅れの考え方だとも論じている。つまり内部化論者の今日の論調は、旧来の理論との間の整合性を追究しているとはいひ難く、むしろかつての主張は、今日の状況下では捨て去ることも辞さないという姿勢を示すものである。けれども、これまでの内部化理論の枠組みの修正ないしは再解釈をすることで、戦略的提携は説明しえないものなのだろうか。こうした疑問から、本報告では、内部化理論の基礎的枠組みを拡張することで、企業の戦略的提携行動に対し、ひとつの理論的解釈を加えるうる可能性を模索することを目標とする。

### [要旨]

これまで伝統的に見られてきた企業間提携によって生み出されるものは、既存の経営資源に少々ひねりを加えた程度のものが多く、いわゆる「戦術」的な性格が強かった。他方、戦略的提携においては、外部資源に依存しながら自己保有資源を向上させるという性格を有する点では、それまでのものと違いはない。けれども、企業間ネットワークを形成する各参加企業は、所有権支配や法的支配による関係下ではなく、非統合の関係にある。すなわち、企業間の関係基盤が資本ではなく、経営資源の相互補完・結合により、圧倒的な市場競争力につながりうる新たな経営資源を共同創造するという共通の目標を持つことで、関係が構築される。

しかしながら、経営資源の相互利用というを持つことから明らかなように、戦

略的提携関係を結ぶ際には、自社の経営資源の外部放出が行われる。このとき、自社の経営資源を取り戻すことを不能とする不可逆性と、それに伴う優位性の喪失という大きな問題を生じさせかねない。ここに、内部化理論の主張との接点が浮上するわけである。

そこで内部化理論と戦略的提携論の関係についての先駆的研究である長谷川信次氏の研究を検討した。長谷川氏は、内部化コストの大きさが明示的ではないこと、内部化理論は提携を不本意な選択としてとらえていること、企業は取引コストを最小化することは限らないため、ネット利潤の最大化するという視点へ転換する必要性があること、ライバルとの競争関係という視点が欠如していること、企業家精神やイノベーションなどの要素を導入した動態的分析の必要性といった点が、内部化理論のフレームワークを用いて戦略的提携を説明する際に求められる問題点・改善点だという、極めて有益な見解をわれわれに示してくれている。

こうした問題点に対し、近年の内部化論者たちは、どのような議論を展開しているのであろうか。いくつかの代表的論文をサーベイしたところ、コスト比較分析が企業家によって合理的に行われるという、それまでの仮定を修正していること、また企業間の競争が激化している今日において、R&D費用が節約できること、競争力のある分野への集中投資が可能とされること、規模の経済性を追求できることなど、取引コストに直接関係のないコスト・ベネフィットにも注目するようになっていることがわかった。そして、それまでセカンド・ベストとしてみなしてきた戦略的提携の有効性を評価するようになっていることが注目すべきポイントとなっている。

つぎに、こうした内部化論者の主張について最近の企業がおかれている現状などをふまえつつ検討したところ、妥当性が確認された。しかし彼らは、以前盛んに強調してきた内部化理論の基本的枠組みを、今日の分析に組み込むことをしていない。さらに彼らの近年の主張は、多くの論者たちによって述べられてきた戦略的提携論と明確に差別化できる論点を持っているとはいひ難いと評価できる内容である。彼らの議論のユニークさは、R.コースの議論を継承し、取引コストの大きさに注目することにあった。よって本来、彼らが提示しなければならない戦略的提携論は、これまでの内部化理論を否定することのないもの、換言すれば、戦略的提携論と内部化理論を両立させる理論であろう。

そこで、内部化論者さえもあきらめつつある、上記のような新たな戦略的提携論の構築の可能性を探った。そのためのアプローチとして、一般的な戦略的提携論が、企業をとりまく時代・環境の変化に着目していることにならいつつ、ヴァーノンのプロダクト・サイクル理論を踏まえたラグマン仮説の再検討を試みた。具体的には、企業間の競争状況により、ライフサイクルの長さが変化するということを加味したモデルへの変更を行った。これに従えば、今日の企業間競争の激化、およびそれに伴う企業力格差の縮小から、企業の持つ優位性のライフサイクルが極めて短くなっていると考えられる。競合他社が同様の経営資源を持つまでのタイムラグの短さや、代替技術・製品の登場までの期間の短さなどを考えれば、比較的新しく、優位性を残す経営資源が他企業へ移転することにより発生する消

散コスト（リスク）は、きわめて小さくなりつつあると企業家によって知覚されるのである。これまで内部化理論は、消散コストの圧倒的な大きさが企業間提携を否定する最大の理由として挙げてきた。しかし、今やそのコスト・リスクが既述のように小さくなっていることを考慮すれば、旧来の理論的枠組に従っても、提携という経営資源の取引市場の外部化を肯定しうるひとつの可能性を見出すことができるのではなかろうか。

### [ 結論 ]

近年の内部化理論は、収入の増大や、開発コスト・リスクの削減といった効果を積極的に評価するにとどまり、競争戦略論との統合というよりむしろ、それへ同化していく傾向にすらある。

本分析が定義する戦略的提携が相対的に望ましい選択肢であると、企業家に判断させる要因を論理的に分析するにせよ、旧来の内部化アプローチを拡張することで説明することができなければ、内部化理論が本当の意味で進化しつつあるとは評価できない。これまでの理論から新しい理論への橋渡しとなるセオリーがいまだ構築されていないことが、内部化理論の抱える大きな問題といえる。そして、それができないとすれば、内部化理論はもはや存在意義を失ってしまうであろう。内部化理論が抱える課題は、「なぜ今日」戦略的提携が結ばれるようになっているのかを、いかに取引コストアプローチから説明しうるかということにある。そのためのひとつの可能性として、ラグマン仮説の再解釈を提案するのである。

### [ 参考文献 ]

省略