

中小企業の国際化・グローバル化に 関する序論的考察*

—— 試論：「国際企業」の延長線上にみえるもの ——

川 上 義 明

はじめに

1. 国際化（一般）および企業の国際化
2. グローバル企業の前提
3. 「第2のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究(1)
—— 企業一般 ——
4. 「第2のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究(2)
—— 中小企業 ——
5. 「第3のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究
むすび

は じ め に

一般的に言って、国内の市場や顧客のみを対象として、事業が成り立つのであれば、また経営資源を国内のみで調達できるのであれば、企業はことにリスクを冒して国外（海外）に進出し、現地の市場や顧客を対象として事業

*筆者は、以前、川上義明 [2003 年 b], [2003 年 c], [2004 年 a], [2004 年 b] において、中小企業の国際化や中小国際企業、中小企業のグローバル化や中小グローバル企業について検討したことがあるが、これら一連の検討については（とくに [2004 年 b] については）、「川上論文の結論はやや尻切れトンボである」という指摘を受けたことがあるので（中小企業総合研究機構編 [2013 年], 309～311 ページ）、ここに再論することにした。

活動を行うことはないであろう。従業員や資金等、経営資源に限りがある中小企業においてはなおさら然りであろう。ところが、経済の成熟化、人口減少、市場の縮小など経営環境の急激な変化によって中小企業の目は否応なしに、従来以上、海外に向かうようになっていく。

「国境・地域を越えて事業活動を行っている企業」については、2とおりを考えることができよう。その1つは、「国内にのみ生産、流通・販売、サービス等を行う拠点（ステーション）（以下、簡単に「拠点」という。）を持つ企業」であり、もう1つは、「国外にも拠点を持つ企業」である²⁾。

「国外にも拠点を持つ企業」のうち本稿で対象とするのは、国外に現地法人を持つ企業すなわち、後の図表1-3に示す「(E) 国外現地法人を所有する企業」（以下、簡単に「現地法人所有企業」という。）である。この企業に対して、これまで主として大企業を中心に国際企業であるとか多国籍企業、超国籍企業、世界企業といったネーミングがなされてきた。

この現地法人所有企業は東西冷戦構造崩壊後、文字どおり「1つの世界経済」が構築されると、いよいよ国境・地域を越えて（跨いで）事業活動を展開している。こうした企業は最も進んだ場合には全地球的に生産・流通等を担う海外現地法人（子会社、関係会社）を拠点として設け、これらがバラバラに経営されるのではなく、ネットワークを形成しているように思われる。中小企業のなかにも国境・地域を越え（跨ぎ）、拠点をもうけ、中小規模ながらもネットワークを構築している企業があるように思われる。

以下、本稿では地平に見え隠れしているこうした企業（＝グローバル企業、中小グローバル企業）検討への道筋をつけておきたい。

1) 山本 聡 [2012 年]、2 ページも参照。

2) 無論、国外企業と電子取引やライセンスの供与を行い、国境を越えた事業活動を行っている企業、すなわち国外拠点を持たず国境を越えた事業活動を行っている企業はないと筆者がみているわけではないが、ここではそうした企業は取り上げない。

1. 国際化（一般）および企業の国際化

(1) 一般的に「国際化」とは何を意味するか

行論の都合から、すなわち「国際企業」と「グローバル企業」とを（最終的には「中小国際企業」と「中小グローバル企業」とを）区別し、理解するために、まず国際化の検討から始めよう。

「国際化」(internationalization)という言葉には、いろいろな意味が含まれており、確固たる定義はないとも言われる。ちなみに、国際化とは「自給自足・閉鎖型から相互依存・共存型に国家の体制を変えていくことであったり、他の国家と肩を並べていくために応分の負担をすることであったり、あるいは他の国からのヒト・モノ・文化・情報などの流入に対し広く門戸を開くことであったりと、対象や状況の違いによって幅広く使われている。」(『ブリタニカ国際大百科事典 小項目辞典』)とされる^(補注)。

(補注) international とは、①「国際間の、国際上の、国家間の、国民間の」、②「国際関係の」、③「〈組織などが〉国際的に会員を持つ。〈人、企業などが〉国際的に活躍する。国際的に活動する」、④「国家の枠を出た、超国家的な」(『小学館ランダムハウス英和辞典』[第2版])という意味がある。

この international に -ize をつけた internationalize の名詞形である internationalization (国際化) とは、①「〈…を〉(規模や性質において)国際的にすること」、②「〈…を〉国際管理下に置くこと」、③「〈…が〉国際的なること」(『小学館ランダムハウス英和辞典』[第2版])である。また、④「〈…が〉国際的な規模に広がること」(『広辞苑』[第5版]。『大辞林』[第3版]に加筆)という説明もある。さらには、⑤「〈…が〉国際的視野をもち、その観点に立って行動すること」(『デジタル大辞泉』)という説明もある。

ここで、注目すべきは、international という用語には、「国家の枠を出た」という意味が含まれているということである。すなわち筆者に言わせれば、何かの「国境・地域を越えた、跨いだ」移動や広がりという意味が含まれているということである。

したがって、一般的に国際化とは、「国境・地域を越えて、跨いで何らかの活動が行われ、モノやサービス、情報が移動していく過程、広がっていく過程である」と理解できよう。

(2) 企業の国際化と国際企業

(a) 国際企業とは

以上の議論を踏まえると、企業の国際化とは「企業が（国境・地域を越えて、跨いで）国際的になっていく過程、国際的な規模に広がっていく過程」、「企業が国際的視野を持ち、その観点に立って行動していく過程」ということができるであろう。

これからすれば、国際企業とは、国際的な視野を持ち、「国境・地域を越えて（跨いで）、事業活動を行っている企業である」とすることができよう。

内容的には国際企業は、国境・地域を越え（跨ぎ）、製品開発や研究開発を行い、経営資源（生産装置や機械器具、原材料、半製品・部品、エネルギー）を調達し、完成した製品を輸出する等々、様々な活動をしている。また、自社の使用や設計・デザインによって国外企業に生産を委託することもあるであろう。

(b) 国際企業における本国本社と「拠点」間の関係＝「タテの関係」

企業における「経営」を語る場合、一般的にと筆者は考えるのだが、出発点は「所有」であろう。

その際、所有、使用、収益、処分に関する民法の規定を利用すると説明をつけやすくなると思われる³⁾。

つまり、企業とその「拠点」は、事務所や支店、支所であれ、子会社・関係会社であれ、企業（本社）が所有しており、自由にその「拠点」を使用し、

3) 民法第206条「所有者は、法令の制限内において、自由にその所有物の使用、収益及び処分をする権利を有する。」

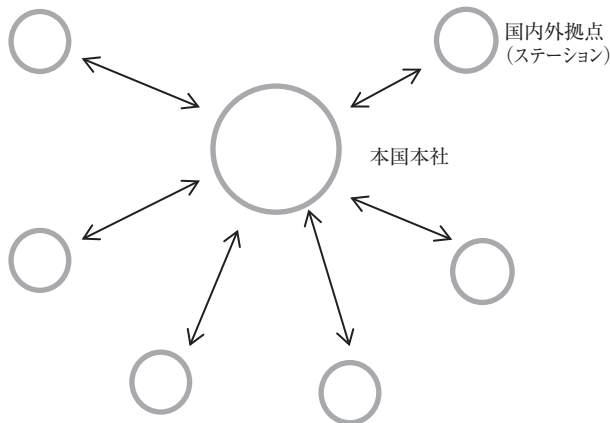
収益をあげる活動をなさしめ、収益が上がれば納税やその他制約は無論あるけれども、どのようにそれを処分するか（配当してしまうか、あるいは何らかの形で社内に留保するか等）は企業（本社、親会社）が決定する権利があるということである。

これを具体的に言うと、「拠点」における最終的な意思決定は、所有者である企業（本社、親会社）が決定するということである。もう少し言えば、企業（本社、親会社）は「拠点」を支配する（コントロールする）ことができるということである。

こうした企業（本社、親会社）と「拠点」間の関係を「タテの関係」と呼ぼう。本国本社と海外（国外）拠点がタテの関係で（放射線状に）結ばれた関係である（図表1-1）。

さらに言えば、国際企業においては、本国本社とこれらの海外（国外）拠点間の関係が強く、各拠点間の関係はないかあっても非常に弱い場合である。

図表1-1 国際企業（グループ）



（注） \longleftrightarrow は経営資源と製品、半製品、サービスの移動を示す。

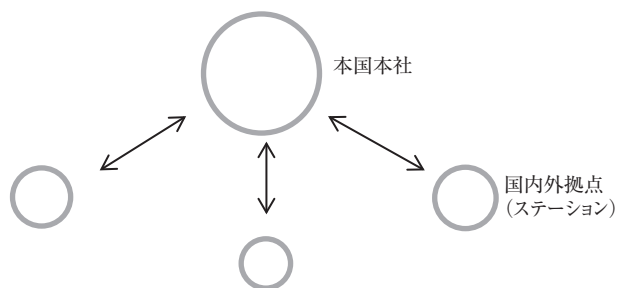
（資料）筆者の規定により筆者作成。

内容的には、国際企業は、国境・地域を越え（跨ぎ）、製品開発や研究開発を行い、経営資源（生産装置や機械器具、原材料、半製品・部品、エネルギー）を調達し、完成した製品を輸出する等々、様々な活動をしている。また、自社の使用や設計・デザインによって国外企業に生産を委託することもあるであろう。

（c）中小国際企業

国際企業と言えば、よほど断らなければ、大企業や巨大企業が想定されるであろう。国際企業とは、「国境・地域を越えて（跨いで）、事業活動を行っている企業である」とする点では、何ら変わりはないが、中小国際企業の場合、本国本社と国内外の拠点間の関係は、図表 1 - 2 にあるように図示してよいであろう。

図表 1 - 2 中小国際企業



（注） \longleftrightarrow は経営資源と製品、半製品、サービスの移動を示す。

（資料）筆者の規定により筆者作成。

（3）国際企業（＝国境・地域を越えて事業活動を行っている企業）のカテゴリー

国際企業は、国境・地域を越えて（跨いで）、具体的に事業活動を行うのであるが、ところでその事業活動を「素手」で行うのではない。言うまでもなく、国内外の「拠点」（ステーション）を通じて事業活動を行う^{（補注）}。

（補注）具体的には、「企業の国際化」の内容が、①直接輸出、②間接輸出、③直接投資、④業務提携だとされ、サービス業務として、これに⑤越境取引、⑥業務上の拠点、⑦自然人の移動の3つが加えられることもある⁴⁾。

1. 直接輸出とは、企業が自己又は自社名義で通関手続を行う輸出をいう。
2. 間接輸出とは、輸出相手は分かっており国内の商社や卸売業者、輸出代理店等を通じて行う輸出をいう。
3. 直接投資とは、企業の出資により海外に法人を設立すること及び企業が海外現地法人に資本参加をすることをいう。
4. 業務提携とは、直接投資先ではないものの合意又は契約に基づき、生産委託・生産設備貸借・共同生産・販売代理店等による生産・販売体制の協力関係を構築することをいう。
5. 越境取引とは、日本の分野から国外へのサービスの提供のことをいう——例：国外から電話で日本のコンサルタントを利用する。国外のテレホンセンターの日本へのアウトソーシング。
6. 業務上の拠点とは、日本のサービス提供者による、国外における業務上の拠点を通じたサービス提供のことをいう——例：国外の支店を通じた金融サービス、国外の現地法人が提供する流通サービス。
7. 自然人の移動とは、日本のサービス提供者による、国外における自然人を通じてのサービス提供のことをいう——例：日本人アーティストによる国外での娯楽サービス。

このうち、5.を補足すれば、企業は特許等の技術を海外企業に貸与、販売することもあるし（技術の輸出）、逆にそれを海外から購入すること（技術の輸入）もあるであろう。

企業は、技術・特許や経営ノウハウを海外企業に与え、ロイヤルティ（royalty）を得ることもあるし、逆に海外の企業から技術・特許やノウハウを導入し、ロイヤルティを支払うこともあるであろう。

このような事業活動を行っている国際企業がどのように国内外で「拠点」を持つかに注目すると、以下のようなカテゴリーをみることができるであろう（図表1-3）。

4) 中小企業庁編 [2011年]、258ページおよび経済産業省編 [2007年]、264ページによる。

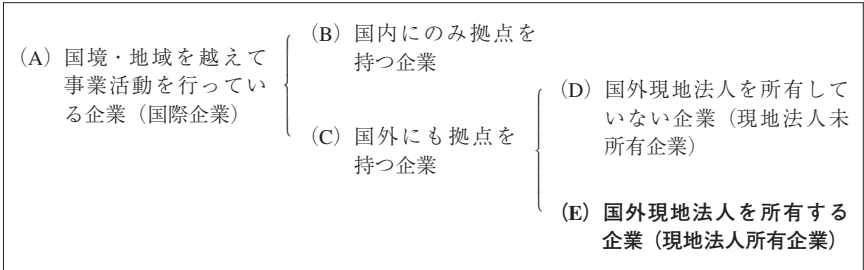
ただ、ここで「企業の国際化」に関する規定としては、国境・地域を越えた（国境・地域を跨いだ）業務（直接輸出、直接輸入、業務提携）と海外に「拠点」を設けること（直接投資）という次元の異なる要素が同一平面に並べられていることは問題である。つまり、生産業務や販売業務、サービス業務を国境・地域を越えて（国境・地域を跨いで）行うべく、企業は海外に直接投資を行い、生産拠点や販売・流通拠点、サービス拠点を設けるであろうからである。この点、注意が必要である。

まず、「(A) 国境・地域を越えて事業活動を行っている企業」(＝国際企業)には、「(B) 国内にのみ拠点を持つ企業」もあれば「(C) 国外にも拠点を持つ企業」もあるであろう。

さらに「(C) 国外にも拠点を持つ企業」の中には支店や事務所のみを国外に設置している企業すなわち「(D) 現地法人未所有企業」もあるだろう。

とはいっても、多く想定されるのは「(E) 現地法人所有企業」であろう。

図表 1－3 国境・地域を越えて事業活動を行っている企業



(資料) 筆者の規定により筆者作成。

図表 1－3 において「(B) 国内にのみ拠点を持つ企業」は、国外には拠点を設けずに、国境・地域を越えて事業活動を行っている。その事業内容は図表 1－4 に示すとおりである。

さらには、図表 1－3 において「(C) 国外にも拠点を持つ企業」の事業内容は図表 1－5 に示すようになるであろう。

図表 1－4 国内にのみ拠点を持つ企業

拠 点	生産拠点や輸出入拠点、サービス拠点は国内のみ	
業務（国境・地域を越えた、跨いだ）	委託	
	流通	直接輸出
		直接輸入
	サービス	業務提携
		その他のサービス（越境取引、業務上の拠点、自然人の移動）

(資料) 筆者の規定により筆者作成。

図表 1－5 国外にも拠点を持つ企業

拠点、拠点間の関係	国内、国外（1か所または複数）。国内拠点と海外拠点は「タテの関係」		
業務（国境・地域を越えた、跨いだ）	生産		
	委託		
	流通	直接輸出	
		直接輸入	
	サービス	業務提携	
		その他のサービス（越境取引、業務上の拠点、自然人の移動）	

（資料）筆者の規定により筆者作成。

以下、本稿では図表 1－3 における「(E) 現地法人所有企業」を主な研究対象とすることにする。

2. グローバル企業の前提

企業のグローバル化やグローバル企業を考察する場合には、企業の活動が全地球的になされ得る前提ないしは条件がなければならないであろう。

というのも、以前の堅固な東西冷戦構造のもとで、「2つの世界経済」が形成されていた時には、大企業はもちろん中小企業が国境・地域を越え（あるいは跨いで）全地球的に事業を展開していこうにも、それは不可能であるかまたは可能であったとしても大きく制約を受けたであろう。以下、こうした事情を若干みていくことにしよう。

(1) 「1つの世界経済」, 「2つの世界経済」

よく知られているように、1917年、十月革命によって世界最初の社会主義体制の国家が成立した。それから約30年後、第二次大戦後になって英国のチャーチル首相が鉄のカーテン演説(1946年)をし、翌47年には、米国トルー

マン大統領が米ソ封じ込め政策を宣言し、48年6月には、ソ連が西ベルリンを封鎖するというベルリン危機が勃発した。アジアでは、同48年10月、社会主義国中華人民共和国が樹立された。

筆者がみるところ、それまで世界経済と言えば「1つの世界経済」であったが、東西2陣営への分極化——西側世界と東側世界——という局面のもと、「2つの世界経済」が出現した。西側資本主義諸国からなる世界経済と東側社会主義諸国からなる世界経済という「2つの世界経済」である。ところが、この「2つの世界経済」も、今から思えばそう長く続くことはなかった。

これもよく知られていることだが、東西冷戦構造の象徴であったベルリンの壁が1961年8月に構築されたが、20数年後の89年11月、崩壊が起り、12月にはマルタ会談が行われ、第二次世界大戦末期のヤルタ会談（45年）に始まった東西冷戦構造は崩壊した。90年10月には東西ドイツが再統一された。翌91年12月にはソ連邦が解体し、ロシアが誕生、東欧の殆どの国が資本主義経済国となった。

一方、中国は民主化を求めるデモ隊と軍や警察とが衝突し、多数の死傷者を出した天安門事件（1989年6月）などにより中国共産党の改革派指導者が失脚すると、国際社会からは中国に対するいわば風当たりが強くなっていった。その矢先、当時の最高指導者であり、改革派であった鄧小平氏が、改革開放路線を押し進めるために深圳などの都市を巡り、声明を発表した。南進講話（1992年10月）である。鄧氏はこの講和の中で、政治的には社会主義体制下でも経済的には市場経済を導入し、経済発展を進めることが可能であるとした⁵⁾。

鄧氏が提唱したこの方針は、社会主義市場経済として、同年秋の第14回中国共産党大会に報告された後、1993年に中華人民共和国憲法を修正する形で

5) 『日本大百科全書』、小学館（2001年）による。

中国の経済政策における基本方針として位置づけられた。

こうして、ロシアやほとんどの東欧諸国は資本主義国となり、そして中国は社会主義市場経済体制（ベトナム等は類似の市場経済体制）をとり、既存の市場経済に新規参入した。

もう1点は情報技術（IT）と交通の格段の進歩によって、地球上の地理的距離が短くなり、領土的意味合いでの国境という垣根が（もちろんなくなることはないが）、格段に低くなってきた⁶⁾。

文字通り「1つの世界経済」が構築され、様々な分野で「グローバル化」という言葉が人々の口に上るようになった。経済や企業の分野についても然りである。

（2）世界経済をめぐる3つのパラダイム

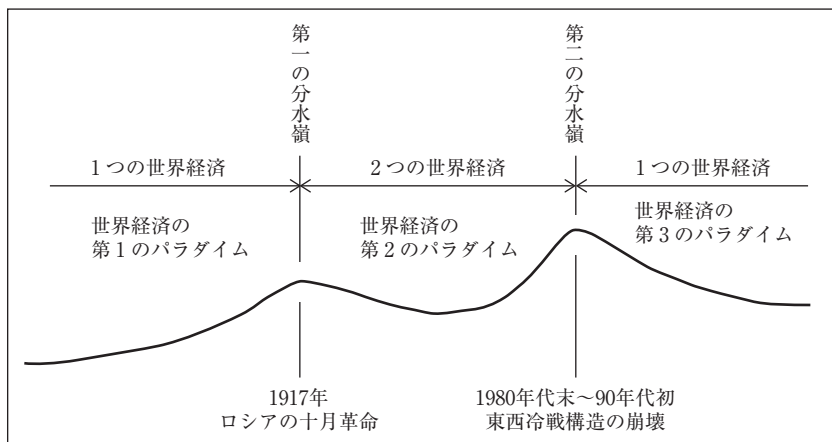
「分水嶺」とは、もともとは「地表の水が2つ以上の水系に分かれる境界である分水界となっている山脈のこと」（『広辞苑』第6版）や、「降った雨水を異なった水系に分ける山稜」（『明鏡国語辞典』第2版）を言う。転じて、「物事の成行きが決まる分かれ目」（『広辞苑』第6版）をいうこともある。この分水嶺という用語が歴史における大きな分かれ目を言っていることもある。

ところで、ピオリとセープル（Michael J. Piore & Charles F. Sabel）が *The Second Industrial Divide*（1984：邦訳『第二の産業分水嶺』）の中で、モノの作られ方の時代区分を「分水嶺」を使って説明したが⁷⁾、そのアイデアをヒントにして、「第1の分水嶺」以前の段階を世界経済の1つ目のパラダイムとして、「第1の分水嶺」と「第2の分水嶺」の間を2つめのパラダイムとして、そして第2の分水嶺以降を3つ目のパラダイムと想定して、企業の国際化の背景ないしは前提の特質を見出すことができるであろう（図表2-1）。

6) 川上義明 [2003年c]、184～185ページ。

7) Piore, Michael & Charles F. Sabel [1984] および邦訳書を参照。

図表2-1 世界経済の3つのパラダイム



(資料) 筆者の規定により筆者作成。

(a) 「第1のパラダイム」

このように、1990年代以降を「1つの世界経済」というように捉えるならば、「2つの世界経済」が構築される前はどのように捉えるのかという疑問がすぐに想起されるであろう。

これについて、筆者はすでに検討したことがあるが⁸⁾、どこまで遡るのかはともかくとして、ロシア革命以前にも「1つの世界経済」がみられた。ただし、今日の「1つの世界経済」とは、交通、通信ネットワーク等の発達において格段の差がある^(補注)。

(補注) 例えば、19世紀中葉では次のとおりであった。

交通網の急速な発達で世界の地理的距離が飛躍的に縮小し、物流の改善が供給増を可能にした。1850年に米英独仏4カ国で71万トンだった商用蒸気船の登録トン数は1870年に3.4倍に、1900年には16.5倍に増加した。1850年に3万3,000キロメートルだった4カ国合計の鉄道営業キロ数も1870年には4.3倍

8) 川上義明 [2003年a]、1～2ページを参照。

に、1900年には13.0倍になり、通商拡大を後押しして余りあった（『日本経済新聞』、2002年12月3日付）。

それだけではない。もう1点指摘しておきたいのは、通信革命である。すなわち、1860年代に初めて大西洋に海底ケーブルが敷設され、米大陸と欧州大陸が結ばれた。その後20年間で、英、米、カナダ、インド、南アフリカ共和国、シンガポール、中国、オーストラリア等を結ぶ通信ネットワークが張り巡らされた。こうした通信（ネットワーク上）の大きな変化は、鉄道、海運の格段の発達（「交通革命」と呼ぶことができるかもしれない）とともに各国の経済、産業に大きな変化をもたらす要因となった⁹⁾。

「第1のパラダイム」においては、企業が国境・地域を越えて事業展開をする際、様々な制約やハザードがあったとはいえ、「1つの世界経済」のもと、全地球的な事業展開は可能であった。ただ、市場を求めて国境・地域を越えて事業展開をするような規模の企業はそう多くは存在していなかった。

とはいえ、19世紀末には多国籍企業のルーツが確認でき、その典型を米国シンガー社とすることができる¹⁰⁾。

(b) 「第2のパラダイム」

「第2のパラダイム」においては、企業が国境・地域を越えて（あるいは跨いで）全地球的に企業が事業活動を行おうとしても、「2つの世界経済」のもと制約は大きかった。戦後も特に1960年代以降、国境・地域を越えて事業活動を行う規模の大きい企業は続々と現れた。だが、その活動は、殆どが西側諸国を中心とする世界経済の枠内であった。実体として企業のグローバル化はここにおいては人々に認識されることはなかったといえよう¹¹⁾。

9) 経済産業省 [2000年]、49～50 ページ。

10) 赤羽新太郎 [2009年]、7 ページも参照。また、川上義明 [2003年 b]、121 ページも参照。

11) ただ、言ってみれば規範としては、グローバル化については、次のように言われたことはある。すなわち、「グローブ (globe) とは、球体としての地球の意味であるが、1970 年代、地球環境が人類的課題だという意識が生まれたことなどから広く使われるようになった。冷戦期には、東西分断を超える人類的視点をグローバルと呼び、世界平和を志向する用語である」と——『知恵蔵』、2007 年版。坂本義一東京大学名誉教授・中村健一北海道大学教授執筆、より抜粋して引用。

(c) 「第3のパラダイム」

「第3のパラダイム」においては、再び「1つの世界経済」のもと、全地球的な国境・地域を越えた企業の事業展開がみられるようになっている。

かくして、「第3のパラダイム」における「1つの世界経済」の形成は、全地球的な業務活動を行うグローバル企業や企業のグローバル化を進める前提ないしは条件となったのである^(補注)。

(補注) 社会学者ロバートソン (Roland Robertson) が言ったことから確認できたように、第2の分水嶺付近のこの時期、日本ではグローバル化は国際化と明瞭に区別された用語・概念とはなっていなかった¹²⁾。

その後、「一九八〇年代の終わり頃から一九九〇年代の初めにかけて、日本人の著者による『グローバリゼーション』という用語を多用する論文が現れはじめた」¹³⁾とロバートソンも言っている。

この時期は、筆者が図2-1で示す、第2の分水嶺のちょうどその時期とまさに符合する¹⁴⁾。つまり、東西冷戦構造が崩壊し、「1つの世界経済」が形成されたときとはほぼ完全に重なっているのである。

様々な分野で「グローバル化」という言葉が人々の口に上るようになった。経済や企業の分野についても然りである。こうしてみれば、「2つの世界経済」以前でも企業の全地球的な活動がみられるにはみられた。その意味では経済のグローバル化がみられた。しかし第3のパラダイムのそれに比べれば格段の差異があった。したがって、第3のパラダイムにおける経済のグローバル化は正確には「第2次グローバル化」とでも呼ぶべきであろうが、普通、

12) ところが、その後、例えば、次のようにグローバル化と国際化が区別されるようになった。「輸送技術や情報化の発展にともなって地理的な距離や境界の意味が薄れつつある状況は、しばしば『グローバル化』(グローバリゼーション)と呼ばれる」が、「グローバル化は、国境という境界を前提とする『国際化』とは区別される」と――義永忠一 [2006年], 142 ページ。

13) Robertson, Roland [1992]. 邦訳 (抄訳) 書, 2 ページ。

14) このことは、川上義明 [2003年 c], 185 ページの図表 1-1 で確認したところと、まったく符合する。

この「第2次グローバル化」が経済のグローバル化と言われるので、筆者もこれに倣うことにする。

3. 「第2のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究⁽¹⁾

— 企業一般 —

(1) 現地法人所有企業に対する多様な呼び方

企業が国境・地域を越えて事業活動を活発に行うようになると、とくには第2のパラダイム以降（それも1960年代以降）、これを対象とした研究が数多く行われるようになった。いま、ここでは筆者が言う「第2のパラダイム」における研究状況をみておこう。

さて、とくには先の図表1-3における「(E) 現地法人所有企業」に対しては、各研究者や研究機関がそれぞれ名称を与え、研究している。例えば、国際企業や多国籍企業、グローバル企業、超国家企業といった名称である¹⁵⁾(補注)。

(補注) ちなみに、「多国籍企業」という用語は、1960年4月にカーネギー工科大学工業経営大学院創立10周年記念シンポジウムにおいて、リリエンソール(David E. Lilienthal)が造語として用いて以来、急速に普及していった。リリエンソールは、「ひとつの国に本拠をもつとともに、他の国の法律と慣習のもとに仕事をし、生活をしている」企業を、多数国家間にまたがる企業を「多国籍企業」(マルチナショナル企業)と定義したいとしている¹⁶⁾。

まさに、筆者が言う「第2のパラダイム」の真っただ中であつた。したがって、企業がいくつもの国に法人を設置し、国籍を持つといっても、それらの国は西側の世界経済下にあつた。

15) 多国籍企業論者として著名なバーノン(Raymond Vernon)は、現地法人所有企業を論者たち(the writers)がそれぞれの言葉の好みから「グローバル企業」とも「超国家企業」とも「国際企業」あるいは「多国籍企業」とも呼ぶと指摘している — Vernon, [1977], p.3. 邦訳書, 3ページ。

16) Lilienthal [1960]. 邦訳書, 108ページ。なお、邦訳で multinational corporation は「多数国家間にまたがる会社」と訳されており、いまだ多国籍企業という呼称は、その頃日本にはなかったかあるいはよく使われていなかったことが分かる。

ここで、「第2のパラダイム」における現地法人所有企業を対象とした研究について、筆者なりにそのポイントをまとめると以下の点が指摘できよう。

- ①まず、これらの論者に共通しているのは、あらゆる「現地法人所有企業」ではなく（一部、以下で述べる吉原教授の立論を除けば）、一握りのといてよい大企業、巨大企業とされていることである。
- ②また、研究者によって、海外法人数を要件としている研究者もいれば、そうでない研究者もいる。
- ③第3に、「現地法人所有企業」が、例えばロビンソン（Richard D. Robinson）のように、「国際企業 → 多国籍企業 → 超国籍企業 → 超国家企業」というように段階を踏んで発展していくと捉えられていることである。また、ワトキンス委員会では、「①外事業を営む一国内企業（National Corporation with Foreign Operation：一国規模の企業）→ ②多国籍企業（現地の法律および政策を重視）→ ③グローバル企業（いずれの国の政策からも事実上影響を受けない。ある程度まで企業の能率の観点からのみ意思決定を行うことができる）」というように発展段階的に捉え、最も進んだ（高度な）段階においてグローバル企業を捉えている¹⁷⁾¹⁸⁾。
- ④第4に、「現地法人所有企業」は、当然、現地に法人を設立して事業活動を行うべく、直接投資¹⁹⁾を行っているのだが、この視点が強いように思われる。つまり、親会社による海外子会社・関係会社への強い意思決

17) そうはいつでも、念のために言っておけば、政府の政策や政府の影響には、国・地域によって強弱があるであろう。

18) Task Force on the Structure of Canadian Industry [1968], p.33. 邦訳書、24 ページ。

19) 今更ながらではあるが、直接投資（direct investment）とは、「単なる資産運営ではなく、経営権、つまり企業経営上のコントロールを伴う資本移動のこと」であり、以下の3つの形態に分けられる——笠原伸一郎 [1995 年]、11 ページ。

①経営参加を目的とする外国企業の買収もしくはその株式の取得

②外国における現地子会社の設立

③事業活動的による実物資産の取得（支店、営業所・工場の開設、買収、拡張）

定の関与の側面が強いということである。筆者に言わせれば、親会社と海外子会社・関係会社間の「タテの関係」が強い（強いコントロールが行われている）という観点からのアプローチである。とくにこの第4の点を強調しておきたい。

「第2のパラダイム」における研究で、「グローバル企業」という呼び方がみられるが、ただし筆者の理解によればこの「第2のパラダイム」においてそう呼ぶには、時代的制約が伴う。未だ尚早であった。

いまここで強調すべきは、国際企業や多国籍企業の場合、本国本社の海外現地法人に対する経営上のコントロールが強いとみられている点だけを、つまり先にみた「タテの関係」が強いとみられている点だけを確認しておこう。

（2）多国籍企業論的視点からの示唆

以上でみてきたことは、現地法人所有企業に関する研究を「国際企業論」のうち多国籍企業論に代表させると、未だ本国本社の国籍が強調されているということである。

ちなみに、デイビッド・ヘルド曰く。多国籍企業は、なお、特定の国と結びついているだけに、本社があるイギリスの会社とか、ドイツの会社と呼ばれているが、いくつかの生産工場を海外にもおいている。こうした会社は、本拠地をもち、主としてそこから指令を出しているが、その「本国」政府によって、なお、事実上、監視され、規制され、管理されている。そのイメージは、明確に、ナショナル性と国籍を帯びた本国志向型の企業ということになろう。多国籍企業は、海外で生産活動をしているとはいえ、かなり明瞭に（例えば）イギリスの会社であり、アメリカの会社であるといえる²⁰⁾。

こうしてみると、筆者がこれまで何度か指摘してきたように、国境と言う垣根が低くなく、本国本社の国籍が強調され、外国現地法人（外国拠点）との間の関係が先にみた「タテの関係」として示されていること——国際企業と呼ぶことが相応しいこと——が了解されるであろう。

4. 「第2のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究(2)

—— 中小企業 ——

前節でみたのは、「第2のパラダイム」における現地法人所有企業のうち大企業や巨大企業を対象とした研究であったが、本節では中小企業のそれについてみてみよう。

(1) 作用と反作用という視点

瀧澤菊太郎教授は、筆者が言う「第2のパラダイム」における海外直接投資の観点から中小企業を考察している。つまり、「経済の国際化の日本中小企業への作用」と「経済の国際化への日本中小企業の反作用」といったフレームワークにおいて中小企業の海外進出を捉えている。

瀧澤教授は、戦後の第1段階における「経済の国際化への中小企業の反作用（対応策）」としては、当初は近代化、合理化による生産性向上、コスト削減が重視されており、この中小企業の国際化は、同一製品でコスト面からの国際競争力強化を狙ったものであったとする。しかし、第1段階を終え、第2段階になろうとする頃（1965年以降）になると、中小企業においてはしだいに品質向上や製品の高級化・個性化、新技術の開発等々への対応が重視されるようになってきた²⁰⁾。

20) Held, David (ed.) [2000]. 邦訳書, 114～115 ページに若干加筆。

21) 瀧澤菊太郎 [1982 年], 28 ページ。

中小企業は、コスト競争力強化だけでは対応しきれなくなり、競争の回避・新分野への進出・転換などを重視せざるをえなくなってきた。つまり、国境・地域を越えて、分業化を図る方向が摸索されるようになった²²⁾。

瀧澤教授においては、このように日本国内における中小企業問題への対応策の1つとして、海外進出が捉えられているのである。

この中小企業の海外進出は、海外直接投資によって、国境・地域を越えて海外へ現地法人（拠点）を設け、事業活動を行う活動であるが、瀧澤教授のこの研究は、東西冷戦構造が確固として存在し、いまだ「2つの世界経済」が存在した段階の所論であった。また、国内親企業と海外拠点との間の「タテの関係」が意識されているように思われ、したがって、瀧澤教授のこの研究は中小国際企業を説明する一環としての研究と筆者は捉えたい。

（2）国内的・国際的調整過程という視点

次いで、村上敦教授の所説を取り上げてみよう。村上教授は、中小企業の国際化とは、「海外進出をも含めて中小企業の経営戦略に国際的視点を導入し、これを〔中小企業を〕活性化させようとするもの」²³⁾と捉えている。

ところで、村上教授がみるところ、中小企業は、日本経済の国際化が進むと、2つ局面の調整を迫られる。国内的調整過程と国際的調整過程である。

（a）国内的調整過程

村上教授がみるところ、国内において経済の国際化に対して調整を必要とするのは、輸出中心の中小企業である。実際、輸出中心の中小企業は輸出環境が悪化するに伴い、内需向け生産に転換した²⁴⁾。

もとより内需向け生産は輸入品との競争を伴うものであったが、多くの中

22) 瀧澤菊太郎 [1982 年], 9 ページ。

23) 村上 敦 [1985 年], 285 ページ。〔 〕内は筆者による。

24) 村上 敦 [1985 年], 299 ページ。

小企業はこの競争を回避し、同時に多様化した高度な国内消費者のニーズに応えるべく、商品の高級化、高付加価値化、あるいは差別化を図っていった²⁵⁾。

(b) 国際的調整過程（＝海外進出、海外直接投資）

村上教授によれば、もう1つの国際的調整過程が中小企業の海外進出である。中小企業の海外進出は国際環境の変化に即応する中小企業の調整的対応にほかならない²⁶⁾。

その間の事情は以下のとおりである。

これまでのところ、中小企業の海外進出は主に日本で比較劣位化した労働集約的軽工業分野の中小企業による近隣発展途上国への投資という形をとっている。こうした分野の中小企業は、最初国内で低賃金労働力を求め、中央から地方に工場を移転させるという対応を図った。これに限界がみられるようになった段階で次には近隣発展途上国の低賃金労働を目指し、海外進出を企図するようになったのである²⁷⁾。

つまり、筆者がみるところ、中小企業において経済の国際化が進むことへの対応策としての国内的調整に限界がみられたことから、日本の中小企業は国際的調整に乗り出したのである。

村上教授のこの研究は、東西冷戦構造が確固として存在し、いまだ「2つの世界経済」が存在した「第2のパラダイム」における所論であるが、国内親企業と海外拠点との「タテの関係」が意識されているように思われ、したがって、村上教授のこの研究は、瀧澤教授同様、中小国際企業を説明する一環としての研究と捉えてよいであろう。

25) 村上 敦 [1985 年], 299 ページ。

26) 村上 敦 [1985 年], 300～301 ページ。

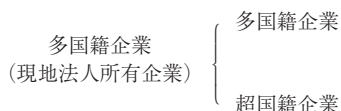
27) 村上 敦 [1985 年], 301 ページ。

5. 「第3のパラダイム」における現地法人所有企業の諸研究

(1) 多国籍企業論から超国籍企業論へ

(a) デイビッド・ヘルドの捉え方

デイビッド・ヘルド（David Held）は、国際企業（すなわち、筆者に言わせれば現地企業所有企業）に2つのタイプを認める。すなわち、多国籍企業と超国籍企業である。



ヘルドは、1990年代降の（すなわち筆者が言う「第3のパラダイム」における）国際企業とは、多国籍企業であるというより、超国籍企業であるとしたほうが適切であろうとする。超国籍企業とは新しくグローバル経済に適合せんと多国籍企業からの形態変化である²⁸⁾。

つまり、超国籍企業は以下のような特徴を持つ企業であるとしている。

超国籍企業とは、いずれの国もベースとせず、国から「離脱した」組織である。したがって、明確な本拠地をもたずに活動する傾向がある。こうした企業は、資源、生産、市場の点でまぎれもなく国際的であり、競争の利点と、安全や最大利潤を求め、安価で効率的な生産立地をめざして地球上を徘徊することになる。また、経営スタイルや人事の点でも国際化している。したがって、超国籍企業のイメージは、競争の利点を求めて世界中を気ままに飛び回る資本であるということになる。こうし

28) Held, David (ed.) [2000]. 邦訳書, 114 ページ。

た企業は、明確には、どの国も拠点としない企業であり、より国際化し、自由なスタイルのビジネスの例である²⁹⁾。

ただ、超国籍企業の事例を見つけるのは困難である。

ヘルドのみるところ、現在は多国籍企業であるが、おそらく超国籍企業
方向に向かいつつある企業が、日本の本田技研工業（以下、「ホンダ」と略
記する。）である³⁰⁾。

ホンダはヨーロッパを含めて国際的なオートバイの生産ネットワーク
を形成している。

第1に、ホンダでは、世界の工場において異なったタイプのオートバ
イ生産チェーンの中で、ある工場から別の工場に部品が供給される。第
2に市場へ供給するために、それぞれのモデルが最終的にはどこかの国
の工場で組み立てられる。そして、製品はどこかの国で消費される。

ホンダはヨーロッパの多くの国々に異なった部品やモデルを供給する
子会社をもっている。そして、これらの企業は日本、アメリカ、あるい
はブラジルの製造基地とリンクされている。このように、同社は国境・
地域を越えて、さらには大陸を越えて、統合された複雑な生産過程を
もっている。

エンジンのような部品が、工場から別の工場へ移されていることに認
められるように、ここに形成されている国際供給チェーンは、グローバ
ル化の定義の統合的性格を示す1例である。

ところで、ホンダの資産と売上高の3分の2は、なお、日本国内で占
められている。同社が生産設備の広範な国際ネットワークをもっている

29) Held, David (ed.) [2000]. 邦訳書, 114～115 ページに若干加筆。

30) Held, David (ed.) [2000]. 邦訳書, 116 ページ。

ことは明らかであるのだが、しかし明確な本拠地ないし母国をもたない超国籍企業だとは言い難い。ホンダが日本の会社であることは明らかである。ホンダは、超国籍企業というより多国籍企業の域にあるといえる³¹⁾。

(b) デイビッド・ヘルドからの示唆

いずれの国もベースとせず、国から離脱した企業組織である超国籍企業が将来出現するのかどうかはともかくとして、ヘルドは、主としてヨーロッパにおける工場と操業から、多国籍企業から抜け出し、超国籍企業へと向かいつつ企業とみて、ホンダの生産と販売の世界的なリンク、ネットワークを説く。

筆者には、海外子会社・関係会社（拠点）が将来において本国本社からのコントロールから離脱するだろうとは考えにくいのだが、ともあれ多国籍企業から世界的に拠点を設け、それらによるネットワークを構築しているグローバル企業への進化をヘルドは示唆しているとみてよいであろう。

(2) 多国籍企業の変容＝グローバル企業化

従来、海外現地法人企業を多国籍企業としてとえられていた研究をグローバル企業として捉える研究をもう1つみてみよう。

徳重昌志教授は、経済のグローバル化が進むと従来の多国籍企業には変容がみられ、グローバル企業が形成されると説く。その間の事情は以下のとおりである。

経済のグローバル化の進展の下で、市場シェアの拡大と支配権を確立するために、多国籍企業は、輸出に替えて、現地生産に重点を移してきた。現地国で消費者が求める商品をどのように開発し、製品化するのか、そしてそれ

31) Held, David (ed.) [2000]. 邦訳書, 116～117 ページ。

らの商品を市場にどのように供給していくのか、これらの市場戦略を成熟した先進国市場や急速な市場拡大が期待される新興市場で効率的に進める必要がある。そのために、現地市場の需要構造に対応しうる商品を開発するための研究開発部門を備えた大規模な生産体制を現地市場に構築することが、多国籍企業の市場競争上の優位性を規定することになるからである³²⁾。

このように、徳重教授は現地生産が拡大すると、研究開発も現地で行われるようになると説く³³⁾。外国市場に対応した商品を直接供給するために、現地の生産拠点（現地法人）が製品開発から量産化までの供給体制を構築していく場合、本国企業と資本関係を保持しながらも、海外生産拠点（現地法人）が相対的に独立している世界的な企業ネットワークが形成され、多国籍企業のグローバル企業化が進行する。多国籍企業は、基本的には本社機能を母国に置き、外国市場で企業活動を行っているが、多国籍企業が高度化した新しい企業＝グローバル企業は、すでに国民経済との関係を極限まで希薄化させ、世界市場に最適生産拠点を構築するというのである³⁴⁾。

筆者の視点からは、ここに「グローバル企業」が形成されたといえよう。従来の多国籍企業が「進化」「変容」した企業としてのグローバル企業の誕生である。ポイントは、「国内本社と国外拠点」および「国外拠点と国外拠点」からなるネットワークである。

実際、夏目啓二教授は、大企業が想定されているのだろうが、多数のグローバル企業が筆者が言う「第3のパラダイム」において誕生しているとみている³⁵⁾。

32) 徳重昌志 [2003 年], 263 ページ。

33) 徳重昌志 [2003 年], 263 ページ, に加筆。

34) 徳重昌志 [2003 年], 263～264 ページ加筆。

（3）ミニ多国籍企業からミニグローバル企業へ

筆者が言う世界経済の「第2のパラダイム」において、「国境・地域を越えて事業活動を行っている中小企業」についての研究が、無論、なかったわけではない。これについては、筆者はすでに瀧澤菊太郎教授の作用と反作用という視点からの研究と村上敦教授の国内的・国際的調整過程という視点からの研究を、本稿4.でも取り上げたが³⁶⁾、そこでは、やはり本国本社と国内外拠点の関係は「タテの関係」のみで理解されたように思う。ここでは明らかに大企業や巨大企業ではないが、しかし中小企業の中でも上層の企業、研究者によっては中小企業の粋をはみ出た企業と呼ぶかもしれない規模の企業について検討してみよう。

（a）ミニ多国籍企業論

筆者が言う「第3のパラダイム」において、現地法人所有企業の研究に対して多国籍企業論の立場から中堅・中小企業を「ミニ多国籍企業」としてその特徴を指摘しようという研究がある³⁷⁾。

「ミニ多国籍企業」という用語はすでに本稿でいう第2の分水嶺付近すなわち1990年に使われているのを確認できるが³⁸⁾、これとは別に吉原教授は、次の3つの要件を満たす企業をミニ多国籍企業と規定する。すなわち、①非上場企業、②資本金10億円未満であること、海外5カ国以上に海外子会社（製造業企業の場合は海外製造子会社、非製造業企業の場合は海外子会社）

35) なお、従来の多国籍企業という見方とは別に、夏目啓二教授は *Fortune* 誌 2008 年 7 月号) の中にグローバルな大企業は米国 (153 社)、日本 (64 社)、フランス (39 社)、(ドイツ 37 社)、イギリス (34 社) と先進諸国企業が多いとはいえ中国 (29 社)、インド (7 社)、ロシア (5 社)、ブラジル (5 社)、メキシコ (5 社) など、BRICs をはじめとして発展途上国の中にもグローバル企業がみられるとしている — 夏目啓二 [2009 年]、19 ページ。

これからみて、夏目教授は、従来の多国籍企業が進化した、「グローバル企業」を想定しているのかもしれない。

36) 川上義明 [2004 年 a]、411～420 ページ。

37) 川上義明 [2003 年 b]、134～135 ページ。

38) ちなみに、商工総合研究所 [1990 年]、7 ページを参照。

をもつこと³⁹⁾、である。

さらに、このミニ多国籍企業とは別に、①非上場企業、②資本金10億円未満であること、海外3カ国以上に海外子会社（製造業企業の場合は海外製造子会社、非製造業企業の場合は海外子会社）を持つ企業は「準ミニ多国籍企業」と規程されている。これらの企業の中から将来海外5カ国以上に子会社を持つミニ多国籍企業に成長・発展する企業があるだろうと予測している⁴⁰⁾。

すなわち、準ミニ多国籍企業 → ミニ多国籍企業 → 多国籍企業と成長・発展するとみられている。

この場合、中小企業を研究対象にしているとはいっても、おそらくは人々がイメージする中小企業の中でも上層ないしは最上層のそれである。

この研究は、本国本社と海外現地法人との関係が「タテの関係」として捉えられ、海外法人間のネットワークの関係はあっても薄く捉えられていると思われる。

(b) ミニ多国籍企業のグローバル企業化

ところがこうした捉え方とは別に、「第3のパラダイム」の中で、ミニ多国籍企業のいわば進化を以下のように捉える研究がある。

21世紀経済の特徴は、巨大多国籍企業だけでなく、小・中規模のミニ多国籍企業が展開していることである⁴¹⁾。こうしたミニ多国籍企業の中にも、現地市場における競争戦に勝ち抜き、利潤を上げている企業の存在も十分想定できるというのである。

筆者がみるところ多国籍企業したがって、ミニ多国籍企業が進化した、すなわち本国企業と資本関係を保持しながらも、海外拠点が比較的に独立し、世界的な企業ネットワークを形成しているミニグローバル企業がみられるの

39) 吉原秀樹 [1997年], 40 ページ。

40) 吉原秀樹 [1997年], 41 ページ。

41) 赤羽新太郎 [2009年], 3 ページ。

ではないかということである。上の「準ミニ多国籍企業→ミニ多国籍企業→多国籍企業」という立論から、「準ミニ多国籍企業→ミニ多国籍企業→ミニグローバル企業」という「進化」「変容」の過程である。

む す び

今日において、国内市場の成熟化に伴いそう伸びが期待できないことから、あるいは国内市場の縮小化に伴って、大企業はもちろん中小企業の中にも多数の「国境・地域を越えて事業活動を行っている企業」（国際企業）がみられる。「国内にのみ拠点を持つ企業」も少なくはないのだが、取り上げるべきは「国外にも拠点を持つ企業」、そのうちでも「現地法人所有企業」である。

筆者の所論からすれば、従来（すなわち「第1のパラダイム」や「第2のパラダイム」において）、これら「現地法人所有企業」については多国籍企業という呼び名やその他超国籍企業等いろいろなネーミングが行われた。つまり、以上、みてきたように、筆者が言う「第3のパラダイム」において、従来の多国籍企業が「進化」「変容」し、無論、本国本社との関係を保ちながらも、現地市場に対応すべく、現地市場での競争戦に勝ち抜き、利潤を獲得し続けるために海外現地法人が相対的に独立している世界的な企業ネットワークが形成されるようになると、これらの企業（グループ）がグローバル企業と呼ばれ、こうした企業を対象とする研究が生まれたのである。

東西冷戦構造の崩壊、ソ連邦の解体、社会主義諸国の市場経済への新規参入と文字どおり「1つの世界経済」が形成された「第3のパラダイム」になると企業が全地球的に事業活動を行う前提が揃うことになった——条件が整ったとも言えよう。

「第3のパラダイム」では、様々な分野でのグローバル化とともに経済の

グローバル化が進んでいる。交通や通信、情報技術（IT）や最近ではクラウド、IOT（Internet of Things）の格段の進歩によって、従来とは比べものにならないほどのヒト、モノ、カネ、情報・技術の相互移動が進んでいる。もはや、経済のグローバル化抜きには大企業も中小企業も語れなくなっている⁴²⁾。

そこで、本稿では、「第3のパラダイム」に入りかけたところで、「現地法人所有企業」の中からどのように進化し（変容し、形態変化し、発展し、ともかくも）グローバル企業が生まれたのか（生まれようとしているのか）観察したのだが、ところでここに「グローバル企業」とは言っても未だ正確に規定はされてはいない。

次なる課題は、どのような企業がグローバル企業なのか、グローバル企業とは一人大企業だけなのか、中小企業の中にもグローバル企業は存在するかということである。

引用・参考文献

1. 和文

- [1] 赤羽新太郎 [2009 年], 「21 世紀のグローバリゼーションのゆくえと課題」赤羽新太郎・夏目啓二・日高勝平編著『グローバリゼーションと経営学』, ミネルヴァ書房, 序章所収。
- [2] 浅川和弘 [2003 年], 『グローバル経営入門』, 日本経済新聞社。
- [3] 伊吹六嗣 [1990 年], 「中小企業のグローバル化戦略と経営の現地化」, 『企業診断』, 第 37 巻第 12 号。
- [4] 折橋靖介 [1997 年], 『グローバル経営論』, 白桃書房。
- [5] 笠原伸一郎 [1995 年], 『グローバル企業の史的展開』, 中央経済社。
- [6] 川上義明 [2003 年 a], 「グローバル化の新展開と東アジア自動車企業のダイナミズム」, 福岡大学「グローバル化とアジア諸国企業の比較研究会」・研究代表 石上悦朗「東アジアの企業経営と自動車産業の課題——『東アジアの企業経営と自動車産業の課題』研究会報告集——」（平成 13 年度～平成 14 年度 日本私立学校振興・共済事業団学術振興資金 研究課題：グローバル化とアジア諸国企業の比較研究 研究報告書〈2〉）。
- [7] 川上義明 [2003 年 b], 「現代企業のグローバル化に関する検討（Ⅰ）——多

42) 川上義明 [2004 年 b], 9 ページ。

- 国籍企業論的アプローチとその限界——』『福岡大学商学論叢』，第48巻第2号，福岡大学研究推進部。
- [8] 川上義明 [2003年 a]，「現代企業のグローバル化に関する検討（Ⅱ）——グローバル企業：その推論——』『福岡大学商学論叢』，第48巻第3号，福岡大学研究推進部。
- [9] 川上義明 [2004年 a]，「経済の国際化と『中小国際企業』——その概念化——』『福岡大学商学論叢』，第48巻第4号，福岡大学研究推進部。
- [10] 川上義明 [2004年 b]，「経済のグローバル化と中小企業に関する一考察——『中小グローバル企業』という概念は定立し得るか——』『福岡大学商学論叢』，第49巻第1号，福岡大学研究推進部。
- [11] 経済産業省編 [2000年]，『通商白書——グローバル経済と日本の進路——』，大蔵省印刷局。
- [12] 経済産業省編 [2007年]，『通商白書——生産性向上と成長に向けた通商戦略：東アジア経済のダイナミズムとサービス産業のグローバル展開——』，時事画邦社。
- [13] 商工総合研究所 [1990年]，『中小企業の海外進出——NIES・ASEANでの事業展開——』，中央経済社。
- [14] 滝澤菊太郎 [1982年]，『中小企業の海外進出——経済国際化への積極的対応——』，有斐閣。
- [15] 中小企業基盤整備機構 [2013年]，『中堅・中小企業の海外展開における国際連携動向調査』，中小企業基盤整備機構。
- [16] 中小企業総合研究機構編 [2013年]，『日本の中小企業研究（2000-2009）——主要文献解題——』，同友館。
- [17] 中小企業庁編 [1998年]，『中小企業白書』，大蔵省印刷局。
- [18] 中小企業庁編 [2011年]，『中小企業白書』，同友館。
- [19] 徳重昌志 [2003年]，「産業空洞化と日本経済」，徳重昌志・日高克平編著，『グローバル化と多国籍企業』，中央大学出版部，第9章所収。
- [20] 中村久人 [2006年]，『グローバル経営の理論と実態』，同文館出版。
- [21] 夏目啓二 [2009年]，「グローバル企業のITサービス・ネットワーク」赤羽新太郎・夏目啓二・日高勝平編著『グローバル化と経営学』，ミネルヴァ書房，第1章所収。
- [22] 麻殖生（まいお）健治 [2003年]，『グローバル国際経営論』，ナカニシヤ出版。
- [23] 村上 敦 [1980年]，「経済の国際化と中小企業——中小企業の海外投資をめぐって——」，『国民経済雑誌』（神戸大学），第142巻第5号。
- [24] 村上 敦 [1982年]，「わが国海外直接投資の形態と機能——中小企業の対アジア投資を中心に——『京都大学東南アジア研究』，第19巻3号。
- [25] 村上 敦 [1985年]，「中小企業と国際化」，中小企業事業団中小企業大学校中小企業研究所編『日本の中小企業研究』（第1巻 成果と課題），有斐閣，所収。
- [26] 村上 敦 [1987年]，「構造不況業種としての中小企業の国際化」，『国民経済雑誌』（神戸大学），第155巻第4号。
- [27] 村上 敦 [1994年]，「わが国中小企業の海外直接投資——アジアの経済発展とわが国の役割——」，小林靖雄編著『企業の国際化と経営』，同友館，第5章

- 所収。
- [28] 森 宗一 [2014 年], 「世界市場の変容とグローバル・マネジメント」, 井上善海・木村 弘・瀬戸正則編著 [2014 年], 『中小企業経営入門』, 中央経済社, 第 9 章所収。
- [29] 山本 聡 [2012 年], 「中小企業と国際化」, 額田春華・山本 聡編著『中小企業の国際化戦略』, 同友館, 序章所収。
- [30] 義永忠一 [2006 年], 「グローバル化と中小企業」, 植田浩史他著『中小企業・ベンチャー企業論』, 有斐閣, 2006 年, 第 7 章所収。
- [31] 吉原英樹 [1984 年], 『中堅企業の海外進出』, 東洋経済新報社。
- [32] 吉原秀樹 [1997 年], 『国際経営』, 有斐閣。

2. 英文

- [1] Held, David (ed.) [2000], *A Globalizing World ? : Culture, Economics, Policies*, Routledge. 中谷義和監訳『グローバル化とは何か——文化・経済・政治——』, 法律文化社, 2002 年。
- [2] Lilienthal, David E. [1960] “Management of the multinational corporation”, in Bach, G. and M. Anshen, *Management and Corporation*, Carnegie Institute of Technology. デービッド・リリエンスール「多数国家間にまたがる会社の経営」, 名東孝二訳『20 年後の会社と経営——カーネギー工科大学工業経営大学院創設第 10 周年記念討論会——』, 日本生産性本部, 1964 年, 第一部五章所収。
- [3] Piore, Michael & Charles F. Sabel [1984], *The Second Industrial Divide : Possibilities for Prosperity*, Basic Book Inc. 1984. 山之内靖訳『第二の産業分水嶺』筑摩書房, 1993 年。
- [4] Robertson, Roland [1992], *Globalization : Social Theory and Global Culture*, Sage. 阿部美哉抄訳『グローバリゼーション——地球文化の社会理論——』, 東京大学出版会, 1997 年。
- [5] Robinson, Richard D. [1984], *Internationalization of Business : An Introduction*, Dryden Press. 入江猪太郎監訳『基本 国際経営戦略論』, 文眞堂, 1985 年。
- [6] Task Force on the Structure of Canadian Industry [1968], *Foreign Ownership and Structure of Canadian Industry*, Dept. of Public Printing and Stationery. 小沼 敏・村田憲寿訳『外国資本と国民経済』, ぺりかん社, 1969 年。
- [7] Vernon, Raymond [1977], *Storm over the Multinationals : The Issues*, Harvard University Press. 古川公成訳『多国籍企業を襲う嵐——政治・経済的緊張の真因はなにか——』, ダイアモンド社, 1978 年。
- [8] Vernon, Raymond, [1981] *Sovereignty at Bay : the Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Longman. 鶴見芳浩訳『多国籍企業の新展開——追いつめられる国家主権——』, ダイアモンド社, 1973 年。