



RIETI Discussion Paper Series 08-J-037

経済グローバル化の構造 —企業、主権国家、国際組織によるマルチプル・ゲーム—

白石 重明
経済産業研究所



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/jp/>

経済グローバル化の構造
—企業、主権国家、国際組織によるマルチプル・ゲーム—

白石重明（経済産業研究所上席研究員／OECDコンサルタント）

2008年7月

<要旨>

本稿は、経済グローバル化の構造を、企業、主権国家、国際組織によるマルチプル・ゲームとして分析する試みである。

マルチプル・ゲームのプレイヤーについては、以下のとおり想定する。

- 企業：個性的なリソースとリスクを戦略基礎として、事業のリディフィニション（再定義）とリロケーション（地理的再配置）という戦略行動を行う「2R-2R」のダイナミズムによって利潤最大化を図るプレイヤー
- 主権国家：リアリズム原理に基づいて国益増大を図るプレイヤー
- 国際組織：リベラリズム原理に基づいて主権国家の枠を超えた全体の利益増大を図るプレイヤー

本稿では、経済グローバル化の重要な一態様であるクロスボーダーM&Aを念頭に、①安全保障上の審査、②民間企業間のやり取り、③競争政策上の審査、という3つのフェーズに分けて、経済グローバル化の進展構造を展開形ゲーム表現によって記述する。

本稿の分析において得られる含意は、以下のとおりである。

- 安全保障上の外資規制に係る事案評価は、主観的価値判断を伴う。
- 十分な強度がない国際組織に大きな期待と負担をかけることは望ましくない。
- M&Aの具体的な期待利得情報が得られれば、フェーズ2（民間企業間のやり取り）の帰結の予測や、企業戦略実務としてM&A提案のアセスメントがゲーム理論により可能である。
- M&Aが買収側と被買収側の双方に望ましい結果をもたらすためには、進化経路依存性のあるリソースやリスクを含めた企業情報の十分な開示が必要である。
- 被買収側にとっても利潤最大化に資するようなWIN-WINのM&A提案でなければ買収側にとって最も望ましい結果は得られない。
- M&A提案は、競争政策当局によって容認される内容であることが企業戦略的には望ましく、当局の判断に関する予測可能性を高めることが重要である。
- M&Aと競争政策との関係は具体的な市場状況等に左右される。国際組織にどのような権能を与えるかといった問題の検討に際しては、この点に留意する必要がある。

本稿で試みた分析手法は、経済グローバル化をめぐる種々の問題について応用が可能であり、今後具体的なケーススタディ等での活用が期待される。

I. イントロダクション

本稿は、経済グローバル化の構造を、企業、主権国家、国際組織、という異なる原理に基づいて行動するプレイヤーによるマルチプル・ゲームの進展として捉えようとするものである。

経済グローバル化については、様々な角度から議論がなされ、膨大な調査研究の結果が提示されている。それらは、経済グローバル化に関する①歴史的分析（現状分析を含む）、②要因・構造分析、③影響分析、に大別することが可能である。本稿は、これらのうち②要因・構造分析の系譜に属し、経済グローバル化の構造を把握するフレームワークの提示を射程に置く。

経済グローバル化の要因については、通信・交通に関する技術革新等が指摘されることが多いが、これは経済グローバル化がどの程度可能であるかを規定する条件である。むしろ、経済グローバル化自体は、より広い国際的規模で資源配分の効率化（限界生産性の均等化）を図ることで利益を得ようとする営みによって進展する。

しかしながら、企業による国際的な限界生産性均等化の動きとしてのみ経済グローバル化を理解することは、実態にそぐわない。なぜならば、第一に、現実の考察から容易にわかるように経済グローバル化に関わる企業は一部に過ぎず、第二に、Kogut(1997)が指摘するように、企業と並んで主権国家の振る舞いが経済グローバル化に大きく影響を与えることも明らかであり、第三に、国際組織が一定の主体性を持って経済グローバル化のありように影響を与えるようになっているからである。

第一に、実際問題として、経済グローバル化に関わる企業が一部に限定されていることは、経済グローバル化をマクロ的事象として把握することに限界があることを意味する。様々な個性を有する企業群をマクロ的に統合することで得られる「平均的企業」というものを前提とすることができないからである。従来、経済グローバル化を多国籍企業のケース・スタディとして捉えようとするアプローチが少なくなかったのは、こうした事情を一つの背景としている。本稿では、それぞれの個性に応じた戦略を有するグローバル企業を経済グローバル化を進める重要なプレイヤーとして捉える。

第二に、企業と並んで主権国家が経済グローバル化のありように大きな影響を与えているのは、歴史的に観察される事実である。経済グローバル化は時系列的にみて単調に進展してきたのではなく、規模とスピードにおいて「波」がある。具体的には、Geofferey(2005)が指摘しているように、1880年ごろから1930年ごろにかけての「第一グローバル経済」の波と、1980年ごろから現在に至る「第二グローバル経済」の波が観察される。2つの「波」をめぐる歴史において主権国家の振る舞いが経済グローバル化に与えた影響を考察すると、①「第一の波」が主権国家による自由主義的政策と金本位制（固定為替制度）に支えられていたこと（Cain and Hopkins (2002)は「帝国主義」によるとする）、②その裏返しとして「第一の波」が主権国家における保護主義の台頭や国家間の国際為替制度の管理の失敗によって衰退したこと、③「第二の波」が主権国家による自由貿易推進、金融規制緩和、そして共産主義国家の市場経済への移行などによって支えられていること、④「第一の波」と「第二の波」において主権国家の国際的労働力移動に関する姿勢の相違を反映して、前者で活発だった労働力の国際的移動が後者では抑制されていること、等が指摘できる。

第三に、しかし、主権国家が経済グローバル化の重要な主体であるということは、国際経済が国家間の権力闘争という政治力学によってのみ決定されることを意味しない。主権国家の本質がリ

アリズムに基づく国益追求にあるにせよ、国際的に形成されるレジームに従う＝国際的な制度に拘束されることで、むしろ多くを得ることが可能となることは少なくない（リベラリズムによる行動規定。なお国際レジームについては Hasenclever, Mayer, and Rittberger(1997)）。さらに、国際政治経済理論において観念や規範を重視するコンストラクティビズム（代表例として Wendt(1999)）が主張するように、「自由貿易は正しい」「資本移動は自由であるべきだ」といった「観念」がある場合に、その影響を政府が受けないことは想定できない。Goldstein(1993)が人々の「観念」から米国通商政策の転換（19世紀の保護主義から20世紀の自由主義へ）を説明しているのは、その一例である。特に、人々の主観的価値に敏感な民主主義国家が、国際協調によるWIN-WIN関係が本来的に可能である経済的問題に対峙する場合、その主権国家が古典的なリアリズム原理によってのみ行動することはない。本稿では、主権国家を基本的にはリアリズム原理に基づいて国益を追求する主体として把握しつつ、まさにその国益追求のために主権国家が国際的な制度に拘束される一面を、国際組織という制度にリベラリズムに基づく主体性を与えることで理解する。すなわち、リアリズム原理に基づいて国益を追求する主権国家と、リベラリズム原理に基づいて主権国家の枠を超えた全体の利益を追求する国際組織とのやり取り＝ゲームによって、経済グローバル化の一面を把握する。このような理解は、例えばWTOや欧州委員会といった国際組織の具体的な活動の観察と一致する。なお、コンストラクティビズムが重視する「観念」「規範」については、確かにこれらの転換によって国益の内容自体が変更される面はあるが、現時点において経済グローバル化を分析する上では、当面、こうした「観念」「規範」に粘着性があり、国益ないしは国際レジームに反映されているものとみなすことが許されよう。

以上を踏まえて、本稿では、①保有するリソースと直面するリスクにおいて個性的であり、そのためそれぞれ個性的なビジネスモデルを構築して「利潤最大化」を図るプレイヤーである企業、②リアリズムに基づいて国益を追求プレイヤーである主権国家、③リベラリズムに基づいて主権国家の範囲を超えた利益を追求するプレイヤーである国際組織、という3つのプレイヤーを想定し、こうした異なる原理に基づくプレイヤー間のゲーム＝マルチプル・ゲームによって経済グローバル化の姿が決定づけられていくというフレームワークを提示する。なお、本稿では経済グローバル化の重要な態様であるクロスボーダーM&Aを念頭におくが、その他の態様の分析や具体的な事例分析への応用を今後想定している。

II プレイヤー

II-1. 企業

(1) 利潤最大化

経済グローバル化を進めるモチベーションは、現代においてグローバルな経済活動の実質的に意味のある担い手である企業の利潤最大化動機である。

企業の利潤最大化については、限界費用と限界便益が一致する最適生産を行うことで達成されると整理されることが多い。しかしながら、グローバルな活動を行っている企業を、インタビュー調査を含めて、様々なアプローチによって分析すると、いくつかの留意すべき点が浮かび上がってきた。

第一に、限界費用と限界便益が一致する均衡点が、技術的・制度的要因の変化等によって常に変更されているという現実である。国際的な事業活動をどの程度、どのような形態で行うか、あるいは行わないか、という企業戦略上の問題も、通信・交通技術の発展、国際金融の規制緩和の進展、各国における市場親和的政策の採用の増加、等により国際的な事業展開の可能性が拡大する中での個々の企業の継続的かつ累積的な意思決定の問題である。ここで、限界費用と限界便益の一致する均衡点に達することで実現する利潤最大化を「静的」利潤最大化と呼ぶが、「静的」というのは、均衡点を求めるという意味であって、実際には外部条件の変化によって均衡点自体が変更されていくため、企業は常に新たな意思決定を行っていくことになる。

第二に、現実の企業が、「動的」な利潤最大化を目指しているという点である。動的な利潤最大化のためには、各企業が直面する限界費用曲線 and/or 限界便益曲線をシフトさせることを企業が主体的・能動的に行う必要がある。具体的には、M&Aによる新たな経営資源の獲得や、政府への働きかけによる新たな政策の発動や制度変更などがこれに該当する。「動的」というのは、均衡点の変更を企業自らが積極的に実現していくことで、最大化された利潤の水準自体を押し上げるという意味である。

第三に、こうした静的、動的な利潤最大化を国際的規模で実施している企業は、一部に限定されており、それぞれの個性や置かれた状況の違いから、「経済グローバル化の中における唯一の最適な戦略」は存在しないということである。この点において、本稿は Berger(2005)と同様の結果を支持する。確かに、利潤最大化を図るという点では共通していても、その具体的な進め方については、その企業が有するリソースや直面するリスクの違いに応じた個性的な戦略が採用される。その結果、そもそも国際的な事業展開を行わない、あるいは行えない企業が多数ある。

(2) 2R-2Rモデルの概要

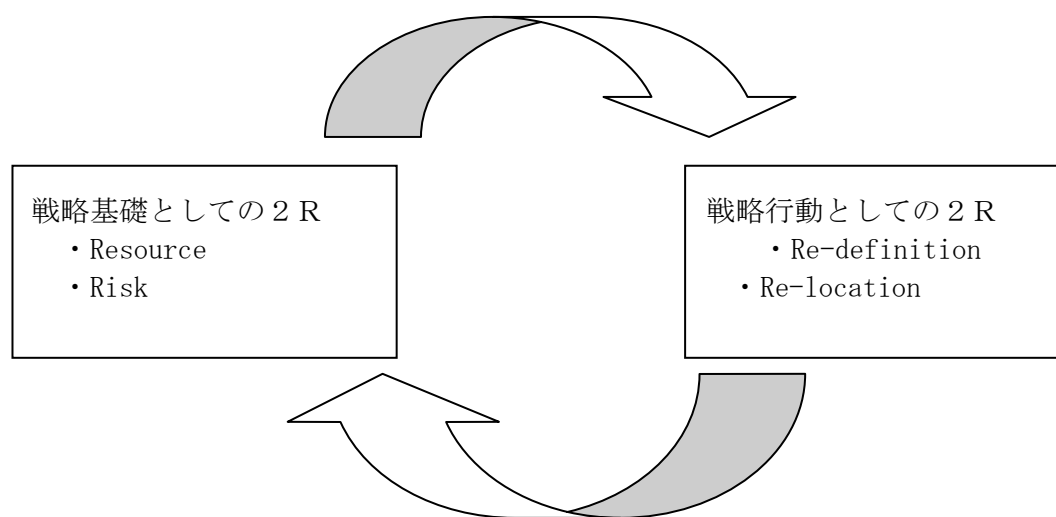
したがって、経済グローバル化の担い手として企業に着目する場合には、多数の企業をマクロ的に統合した「平均的企業」を想定するのではなく、個性的な存在としての企業を想定することが適当である。この観点からは、Nelson(1994)が指摘するように、概して（もちろん重要な例外はあるが）市場機能の分析に関心を寄せる一方で個々の企業間の差異にあまり関心を寄せない経済学ではなく、こうした差異に着目する経営学のアプローチが有効である。本稿では企業の行動を理解するために、経営戦略論の成果を援用する。

経営学における戦略論には大別して2つのビューがある。ひとつは、Porter(1980)に代表されるポジショニング・ビューであり、他方は、Collins&Montgomery(1998)に適切に整理されているリソース・ベースド・ビューである。ポジショニング・ビューとは、業界内のポジションのなかで最も利潤を獲得しやすい部分を見つけ出し、そこを確保することが企業戦略の要諦であるとする考え方である。他方、リソース・ベースド・ビューとは、歴史的に獲得された自社固有の経営資源をいかに活用して利潤を獲得するかが企業戦略の要諦であるとする考え方である。

これら2つの立場は、経営戦略論における代表的立場として、往々にして対立的に解説されることがある。しかし、両者は、着目点に「事業環境の機会」か「経営資源」かという違いがあるものの、本来的に徹底的にどちらかのみに着目して経営戦略が成立するものではなく、両者は決して対立・矛盾するものではない。実際の企業活動を観察すると、多くの企業が自社の資源ないしは「強み」を活かすことで利潤最大化を目指しているが（リソース・ベースド・ビュー）、その具体的な行動は、競争他社との様々な差別化（品質、価格、品揃え、等）や事業選択（選択と集中）である（ポジショニング・ビュー）。そして、そうした事業行動によって、新たな資源が獲得され、新たな資源の状況に応じて次の行動が決定されていく。このように、資源のありようと企業の選択は、循環的に統合される。

本稿では、企業の振る舞いを説明するために、ポジショニング・ビューとリソース・ベースド・ビューとを循環的に統合し、これを基礎として「2R-2Rモデル」を新たに定立する。「2R-2Rモデル」とは「戦略基礎としての2R=企業のリソースとリスク」と「戦略行動としての2R=事業のリデフィニション（再定義）とリロケーション（地理的再配置）」の循環によって、企業戦略が展開されていくというモデルである。

図：2R-2Rモデル



(3) 2R-2Rモデルの要素

①戦略基礎としてのリソースとリスク

少なくとも経済グローバル化について検討する上では、企業は個性的な存在として把握されるべきであると指摘してきたが、企業の個性は、それぞれの企業が歴史的に形成してきた「リソース」と直面する「リスク」の違いによって規定されている。これら2つが企業の戦略を基礎付けているので、リソースとリスクとを「戦略基礎としての2R」と名づける。

リソースとは、各企業の持っている技術的優位性、ブランド力、人的資本、財務内容、組織能力、事業規模、等々の「個性ある組み合わせ」である。このようリソースは、企業が「何ができるか」を決定づけるものであって、企業戦略の重要な基礎である。個別企業のリソースは歴史的経緯の中で形成されてきたものであり、まったく同じリソースを有する企業はない。M&Aは大胆なリソースの変更手段であるが、買収側、被買収側それぞれのリソースに歴史的な進化経路依存性がある故に、シナジー効果によって1+1が2以上になることを期待しても、リソースの歴史的コンテキストの違いが干渉作用を及ぼすことで1+1が2以下になることもあり得る。また、ホーム市場で累積された経験やホームの政府との関係等もリソースの重要な要素となりうる。この意味で、どこの国をホームとしてきたかも重要なリソースである。税負担の低い国にすべての企業が移転するといった事態が発生しないのは、一般的に指摘される投下資本のサンクコスト化のみならず、こうしたことも一因である。

一部の企業のみが国際的な事業展開を行っているという事実も、相当程度、リソースの個性から説明可能である。そもそも国際的な事業展開を行う場合には、Zaheer(1995)が論じているように *liability of foreignness* が存在する。これは、国際的な事業展開に際して、現地企業との競争関係において、法令、習慣、市場特性等に関する知識面などで外国企業は不利であることを意味する。そうした *liability of foreignness* を乗り越えて利潤を増大させるためには、高い生産技術、製品差別化能力、規模の経済性など、当該企業に何らかの優位性をもたらすリソースが必要となる。そうしたリソースをさらに活かすためにこそ、企業は国際的な事業展開に踏み切る。実際、まったくの門外漢である事業分野でいきなり海外進出をして成功した企業は見当たらない。このように、国際的な事業展開に適したリソースを形成しているかどうかを分水嶺として利潤最大化のためにホーム市場に特化する企業と国際展開を進める企業とが分かれたる。

リスクとは、各企業が直面する様々なリスクである。事業活動には常にリスクが存在するが、国際的な事業展開に際しては利用可能な情報量が不十分になりやすく、また海外リスクには新規性がある（ホームでの事業展開が先行していることが通常であるから、海外進出に伴うリスクは新規なものとなる）といった事情から、経済グローバル化を分析する上では特にリスクに注目する必要がある。国際的な事業展開に伴うリスクとしては、為替リスク、相手国のカントリーリスク、相手国の制度変更リスク、市場の景気リスクや嗜好リスク、等々が指摘される。他方、企業活動のグローバル化には国際的なリスク分散という側面があり、自国にとどまるリスク（国内景気のみ業績が左右されるなど）もある。例えば、韓国をホームとするサムソンが、日系同業他社に先行してグローバル企業として成長してきた背景には、ホーム市場が相対的に小さいためにグローバル化しないリスクが高かったことがある。なおリソースとリスクとは、前者が各企業の内的な属性であるのに対して、後者が外部環境である点で区別がされる。

②戦略行動としてのリディフィニションとリロケーション

企業は、自らの事業の「ありよう」を変革することで利潤最大化を図る。実際の企業の行動を観察すると、この事業の「ありよう」の変革は、「リディフィニション (Re-definition)」と「リロケーション (Re-location)」によって行われている。リディフィニションとは、どの産業分野で (水平的再定義)、またバリューチェーンのいずれの部分で (垂直的再定義)、自社は利潤を得ていくのかという事業モデルの再定義である。ここで、自社 (子会社を含む) で行うという決定がイン・ソーシングであり、他社で行うという決定がアウト・ソーシングである。リロケーションとは、バリューチェーンのどの部分を国内でまかない、どの部分を国外でまかなうかという地理的な事業の再配置である。このような利潤最大化を目指した具体的な事業の「ありよう」の変更行動の2つを「戦略行動としての2R」と名づける。

リディフィニションの具体的事例としては、水平的な拡大再定義として、ホンダが二輪車メーカーとして蓄積してきた技術や流通ネットワークを活用して四輪車の製造・販売に乗り出していったといった例がある。また、水平的な縮小再定義として、IBMがパソコン部門から撤退し (中国企業に売却)、システムソリューションや関連サービスに重点を移した例があげられる。また、同じ産業分野にあるようにみえても、製品の「quality」に差をつけることで市場のセグメント化を図る垂直的差別化や、製品の「variety」を豊かにしたり絞り込んだりすることで自社の優位性を図る水平的差別化が行われる場合も、事業モデルの水平的再定義に含まれる。他方、パソコン事業であっても、デルは販売と流通にほとんど特化するようになっており、半導体製造から販売や流通まで手がける他のパソコン事業者とは異なる。これは垂直的再定義の一例である。

リロケーションは、国内と国外の選択、同じ国内においても大都市圏か地方かという選択、国外であってもいずれの国かという選択、といった意思決定に基づいて行われる。例えば、METI(2006)は、日本の製造業企業について、研究開発を国内で行う一方、製造を自国を含むアジア域内で行うパターンをリロケーションによって構築していると指摘している。

こうしたリロケーションは、その動機から見て、①コスト削減のために生産要素価格が低い国に生産拠点をシフトする cost-oriented なもの、②海外マーケットへのアクセスを重視して生産拠点をマーケット現地にシフトする market-oriented なもの、③現地マーケットの開拓に際して政治的な優位性を得るために行われる politics-oriented なもの、に大別できる。

リディフィニションとリロケーションとは、当然ながら具体的な企業の振る舞いを決定づける要素として密接に関連しており、その組み合わせによって以下のような事業パターンを生み出す。

	IN-SOURCING (including subsidiaries)	OUT-SOURCING
HOME	Self-production at home	Domestic outsourcing
FOREIGN (Off shoring)	Foreign investment (Overseas production)	Foreign outsourcing

(4) 2R-2Rモデルとマルチプル・ゲーム・フレームワーク

ここで述べてきた「戦略基礎としての2R＝企業のリソースとリスク」と「戦略行動としての2R＝事業のリデフィニション（再定義）とリロケーション（地理的再配置）」の循環によって企業戦略が展開されていくという2R－2Rモデルは、利潤最大化を目指す企業の具体的な振る舞いを理解するためのフレームワークである。

それぞれの企業の戦略基礎が歴史的に形成されてきた個性的なものである以上、同じく利潤最大化を目指すといっても具体的な振る舞いが企業によって異なることは当然である。グローバル化の中での企業の成功モデルはひとつではない。しかしながら、「戦略基礎としての2Rから戦略行動としての2Rを適切に導く」という点で共通するプレイヤーとして企業を理解することで、経済グローバル化の構造を把握するためのマルチプル・ゲームのフレームワークに個性的な存在である企業を取り込むことが可能となる。

II-2. 主権国家

(1) 国益最大化

本稿では、国益最大化原理に基づくプレイヤーとして主権国家をマルチプル・ゲームのフレームワークに取り込む。すなわち、企業が利潤最大化をモチベーションとして振舞うように、主権国家は対外的に国益最大化をモチベーションとして振舞う。

経済グローバル化という国際経済現象の理解のためのフレームワークに主権国家を取り込むに際しては、国際関係における政治と経済の関わり方をどのように見るかが問われる。Gilpin(1975)は、国際政治経済に関する主要理論を、リアリズム、マルクス主義、リベラリズムに分類したが、現時点ではむしろ、リアリズム、リベラリズム、コンストラクティビズム、の三つの立場に大別することが適当である。総じていえば、リアリズムは一体的主体としての主権国家が、合理的打算に基づいて国益を追求すると仮定する。リベラリズムは、主権国家の一体性に疑問を呈しつつ、国家が赤裸々な国際的権力闘争を行うのではなく、むしろ国家間の協調性を重視する立場である。コンストラクティビズムは、「観念」「規範」が政治的意思決定に与える影響の大きさを重視する立場である。

本稿の立場は、フレームワーク構築上の仮定として、これらのうちリアリズムに近い。しかし、現実の認識論としては、リベラリズムの要素が存在することを否定しない。この点については、主権国家をリアリズム原理に基づいて振舞うプレイヤーとする一方で、後述するように、国際組織をリベラリズム原理に基づいて振舞うプレイヤーとして同時にフレームワークに取り込むことによって処理する。また、コンストラクティビズムも否定するものではないが、長期の時間軸を前提とした場合には「観念」「規範」の変更が大きな影響を与えることを認めつつ、そのような変更がない程度の時間軸を前提としてフレームワークを検討する。

(2) 国益の内容

リアリズム原理に基づいて国益最大化を図るプレイヤーとして主権国家を想定するが、ここで国益の内容については、経済グローバル化との関係において以下のように整理する。

第一に、自国の経済力増大（GNI増大）は、基本的な国益の内容となる。ここで、一人当たりGNIではなく一国経済全体を念頭に置くのは、それが安全保障の基盤となるからである。

第二に、Grieco(1988)が論じたように、自国の絶対的利益ではなく、他国と比較した場合の相対的利益が重視される。対比される他国が、自国との友好的であるか非友好的であるかも、ここでは重要となる。この点について Gowa(1994)は、同盟国間の方が貿易量が大きい傾向があることを論証した。この相対的利益の観点から、経済グローバル化を促進することは直ちに国益の内容とはならない。経済グローバル化が、より広い国際的規模で資源配分の効率化（限界生産性の均等化）を図る動きであって基本的には経済効率性を高めるものであっても、他国との相対的利益の状況によっては、これに抵抗することが国益とされるケースもあり得る。

第三に、自国の安全保障に関わる経済活動に関しては、より直接的にこれを保護・管理することが国益とされる。日本の「外国為替及び外国貿易法」に基づく外資規制等は、この観点から理解される。

以上のような内容を持つ国益概念を、経済グローバル化という経済現象に持ち込むことは、本来的にはWIN-WIN関係が可能であるはずの領域にゼロ・サム要素を持ち込むことになる。経済グローバル化を理解するためのフレームワークとして、この点は決定的に重要である。確かにStrange(1996)が述べるように主権国家のみが国際経済に責任を負うものではないにせよ、「The Retreat of the State」という書名が一人歩きをしたかのような「経済グローバル化によって主権国家は退場していく」といった誤解は、現実認識としても今後に向けた政策論としても、解かれるべきである。経済グローバル化に関わる具体的な課題について検討する場合、「WIN-WIN が常に答えとなる」わけではないという認識に立つことが必要である。

II-3. 国際組織

(1) リベラリズム原理に基づく国際組織

本稿では、国際組織が主権国家の枠を超えた全体の利益増大を図るリベラリズムに基づいて振舞うプレイヤーであると仮定する。これは、II-2. で述べたように、経済グローバル化を理解するためのフレームワークを構築する上で、リベラリズムの要素を取り入れるための便宜的仮定であると同時に、一部の国際組織については現実認識としても意味のある仮定である。

国際組織は多様であり、そのあり方も千差万別である。本稿で構築を図るマルチプル・ゲームというフレームワークにおけるプレイヤー資格として前提となるべき主体性という観点からは、主権国家間のインフォーマルな議論のフォーラムとしての機能しか備えておらず、自律的な独立の主体という性質をほとんど備えていないものもあるが、将来的な政治統合まで視野にいったEUのように加盟国から独立した主体性を相当程度備えているものもある。EUについては、その委員会が示す各種指令案がEU主要メンバーから批判されるという事態が頻発することが、独立の主体性の証左である。また、EU委員会職員から聴取した「各加盟国からそれぞれ1名選ばれる委員については出身母体となる加盟国との関係で政治的動きがあることもあるが、そもそも委員には政策領域が割り当てられており、かつお互いの牽制もあるので、委員会としては特定の加盟国からの影響から逃れている。さらに委員会全体として欧州議会の信任を得る必要があるので、この点からも加盟国の影響は限定される」との内容も、EUが独立的な主体性を相当程度に備えていることを裏付けている。

本稿の上述の立場に対しては、国際組織はあくまで参加する主権国家間の多人数協力ゲーム（特性関数形ゲーム）における優加法性によって成立した提携であり、総利得の配分も主権国家をプレイヤーとして分析すれば足りるという立場があり得る。同様に、コースの定理によって形成される国際レジームとして国際組織を理解する立場もあり得る（両者は本質的に同じである）。このような立場に立つ場合には、経済グローバル化の理解のためのフレームワークも、企業と主権国家との2つのレベルで構築されることになる。しかしながら、本稿では、①II-2で述べたように、主権国家をリアリズム原理に基づいて国益を追求するものと規定し、本来、主権国家にも備わっているものとして認めるリベラリズムの要素を国際組織に担わせることでフレームワークの簡便化を図ろうとしており、また、②今後、EUのように独立的な主体性を相当程度備えているとみてよい国際組織を念頭にケーススタディを行う予定であり、さらに、③以下(2)で述べるように、今後、地域的国際組織の二重性を「複合主体」論によって取り込む可能性がある、といった理由から、国際組織を一個のプレイヤーとして想定する立場を採用する。

(2) 全体の利益

全体の利益とは何かについても、先に見た国益同様、議論を整理する必要がある。ここで「全体」とは、主権国家の枠を超えているという意味である。他方で、「全体」の上限は国際組織を構成する主権国家群の範囲に止まる。地域的国際組織については、その域外との関係においては必ずしもリベラリズム原理に基づいて行動するとは限らない。域外との関係においては、EUの対外的な通商交渉等にみられるように、むしろリアリズム原理に基づくプレイヤーとなる場合もある。こうした地域的国際組織の二重性については、Kumon(1994)のいう「複合主体」論あるいはHolland(1995)のいう「エージェント」論を援用することでマルチプル・ゲームのフレームワークに取り込むことが可能であるが、それは今後の課題とする。

また、経済グローバル化の構造をマルチプル・ゲームとして捉えようとする本稿においては、「利益」は経済活動に関わるものとして把握が可能であり、国際組織の追求する全体の利益も、経済的利益を想定する。経済グローバル化は、より広い国際的規模での資源配分の効率化（限界生産性の均等化）を図る動きであって基本的には全体としての利益を増大させるものと考えられるから、国際組織の振る舞いは、経済グローバル化を促進する方向となることが想定される。なお、現実には、国際組織の主体性が完全ではなく、加盟主権国家との関係で妥協を阻むと自己破壊が懸念されるケースもある。この点については、上述の「複合主体」論ないしは「エージェント」論を援用する今後の検討課題とする。

Ⅲ マルチプル・ゲームの構造

Ⅲ-1. ゲームの想定

(1) 経済グローバル化の多様性とM&Aへの着目

本質的には、資源配分の国際的規模での効率化を図るという点において共通するにせよ、経済グローバル化には、様々な形態がある。マクロ的にいっても、労働力の移動、資本の移動、財の移動、といった分類が可能であるし、例えば同じく資本の移動といっても、間接投資か直接投資か、さらに直接投資についてもグリーンフィールドの投資かM&Aか、といった違いがある。

本稿では、こうした多様な経済グローバル化のうち、クロスボーダーM&Aを想定する。その理由は、①M&Aが2R-2Rモデルからみて企業のリソースやリスクを大胆に変更していくものであって企業戦略の重要な要素であること、②労働力移動や貿易をめぐる交渉が主として主権国家間の問題として取り扱われてきたのに対して、M&Aでは企業対主権国家という次元での議論が前面に出てくる度合いが高いこと、③現実問題として、クロスボーダーM&Aをめぐる問題がクローズアップされる頻度が高まってきている一方、議論が十分に深まっていない面もあること、等から、経済グローバル化を理解するためのフレームワークの原型ないし雛形を形成する上で適当だからである。

クロスボーダーM&Aの規律については、各国で相違があるが、ここでは、①OECDの資本移動自由化コードで認められている広義の安全保障上の理由による規制を主権国家が実施すること、②競争政策の観点からの審査を国際組織が行うこと、を想定する。

①については、例えば日本が「外国為替及び外国貿易法」に基づいて国の安全、公の秩序、公衆の安全、という観点から一部の業種・製品製造について規制を実施していることや、米国の「エクソン・フロリオ条項」に基づく規制など、現実に沿った想定である。

②については、主権国家による審査が行われるとの想定も可能であるが、ここでは、第一に、既述のとおり、リベラリズム原理によるプレイヤーとして国際組織を位置づけていること、第二に、EUであればEU委員会による審査が行われることになっているところ、今後のケーススタディではEUにおけるケースの分析が予定されていること、第三に、このような想定によって例えばアジア共同体の課題など政策的インプリケーションを導くことが今後可能となる見通しであること、から、競争政策の観点からの審査は国際組織が行うという想定を採用する。

(2) プレイヤー

プレイヤーは、既にⅡ. で論じた企業、主権国家、国際組織、である。

企業としては、M&Aを行おうとする企業Baとその対象となる企業Bbの2個のプレイヤーを想定する。

主権国家については、Bbを管轄下に置く主権国家Gbという1個のプレイヤーを想定する。Baを管轄下に置く主権国家Gaも、現実には様々な振る舞いによって経済グローバル化のあり方に影響を与える可能性があるが、議論の簡略化のために省略する。この場合、自国企業BaによるM&Aに好意的な振る舞いをGaが行うと一般的には考えられるが、この要因はリベラリズム原

理に基づく国際組織を想定したことによって、Gb のリベラルな側面と同様に、代替されているとみなす。

国際組織については、Gb（及び捨象されている Ga）をメンバーとする国際組織 IO という 1 個のプレイヤーを想定する。

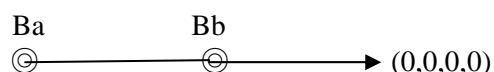
（3）ゲームの記述

クロスボーダーM&A という形態を念頭に置いた経済グローバル化を理解するために構築されるマルチプル・ゲームは、それぞれのプレイヤーの行動決定が同時ではなく時間をおいて行われる展開形ゲームである。したがって、行動決定の場が「点」、その際の情報集合が点を囲む「円」、プレイヤーの選択枝が「枝」、でそれぞれ表現される展開形ゲーム表現によってゲームの進行が記述される。

本稿では、以上の一般的な展開形ゲーム表現の方法に加えて、便宜のためゲームが終結に至る選択枝を「矢印」によって記述する。

プレイヤーの利得は (Ba,Bb,Gb,IO) という利得集合として記述する。

（例）



利得は、0 をベースとして、それぞれのプレイヤーの行動原理に照らしてプラス、マイナスを判断する。プレイヤーの行動原理が異なるため、原則として、プレイヤー間の利得の絶対値の比較には意味がないが、プレイヤーごとの利得の絶対値の大小には意味があることになる。

（4）ゲームのフェーズ

マルチプルゲームは、以下の 3 つのフェーズから構成されると想定する。

フェーズ 1 : Ba の M&A 提案を Gb が広義の安全保障の観点から審査するフェーズ。

フェーズ 2 : Ba と Bb との間でのやり取りが行われるフェーズ。

フェーズ 3 : IO によって、競争政策上の審査が行われるフェーズ。

（5）ゲームの端緒

ゲームの端緒は、Ba による Bb に対する M&A 提案である。M&A 提案は、M&A 後の Ba の利潤最大化を目的とする。2 R - 2 R モデルからいえば、M&A は自らのリソースとリスクとを大胆に変更するものであり、利潤最大化のための企業戦略の有力な選択枝であることは間違いない。

しかしながら、実際にはそれぞれの企業のリソースとリスクには進化経路依存性があり、そのコンテキストを含めた十分な情報を Ba が獲得することは実際には容易ではない。そのため、M&A による利潤最大化には誤算が生じることが少なくない。

このような誤算の可能性を最小化していくことは、実際上の重要な検討課題である。また、本稿において示すマルチプル・ゲームのフレームワークにおいても、そもそもの M&A 提案が不完全

な情報に基づいていた場合には、ゲーム展開及び利得集合の状況に大きな影響を与えるため、M&A 提案に至る過程の解析も重要である。しかしながら、これらの点については、今後の課題として、本稿では Ba による M&A 提案が適切に、すなわち M&A が成立すれば Ba の利潤最大化に資するものとして扱う。

このような前提を置くと、Bb が M&A 提案に応じることのみが合理的な選択になる可能性がある。この点については、Bb としては他の手段によって「自己分」の利潤を M&A に応じるよりも高める可能性があることを認めることとする。その判断は、Bb が行う。この点について、実際には、株主による判断と経営陣との判断のいずれによるかという実際上は重大な問題があり、ここでも複合主体ないしはエージェントの概念によって議論を深めていく可能性があるが、本稿では Bb を単純な 1 個のプレイヤーとして扱うこととする。

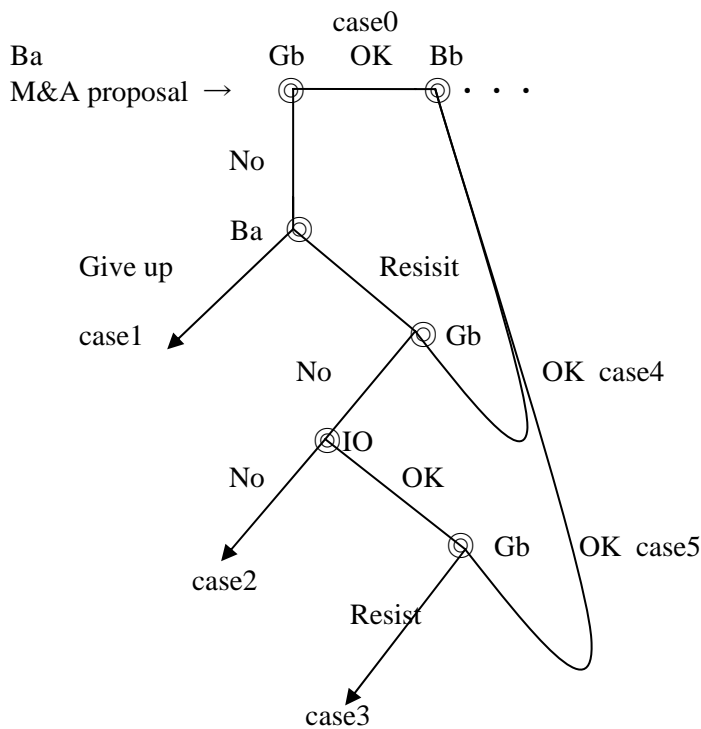
III-2. フェーズ1

(1) フェーズ1の展開形ゲーム表現

BaによるM&A提案を端緒として開始されるフェーズ1は、Gbによる広義の安全保障上の審査が行われる段階である。

GbがM&Aを認める場合には、ゲームは後述のフェーズ2に移行する。認めない場合には、Baが断念するか、Gbに対する抵抗を行うか（行政不服審査、行政訴訟など）、という選択に移り、後者によっても解決しない場合にはさらに国際組織に対する申し立てという選択肢がある。国際組織の判断がM&Aを認める場合には、Gbにはこれに従うか、抵抗するという選択肢がある。いずれの場合も、Gbが認めればフェーズ2に移行し、認めない場合にはゲームは終結する。なお、実際にはM&Aに対する条件付けという選択もありうるが、本稿では議論の簡略化のため省略する。以上を展開形ゲーム表現で記述すると以下のとおりである。

図：フェーズ1



(2) フェーズ1における利得集合

ケース0では、Ba及びBbの利得は最終的に確定しないが、フェーズ1に限っては、それぞれ0と想定する。IOはゲームに参加していないので利得は0であると想定する。Gbは、自己の判断どおりの結果が実現しているが、これは国益上問題がないと判断したからこそなので利得は0と想定する。

このゲームの段階で終結するケース 1、2、3 のいずれにおいても、**Ba** は意図した買収を実行できないので、利得はマイナスとなるが、手続きコストがかさむため、マイナス幅は順に 0.3 ずつ大きくなると想定する。

Gb は、いずれのケースでも **Ba** によって意図された買収を当初判断どおりに拒否しているので利得 1 がベースとなるが、**Ba** の抵抗による種々のコストがかさむため、マイナス幅は順に大きくなると想定する。さらに、ケース 3 においては国際組織への抵抗により好ましくない国際的評価を得るため、加重的なマイナスとなると想定する。

IO は、ゲームに参加していないケース 1 では利得 0、自己の判断が実現するケース 2 で利得 1、自己の判断が主権国家の抵抗によって実現しないケース 3 で利得 -1 と想定する。

Bb はケース 1、2、3 のいずれにおいても自己とは無関係にゲームが終結するので、利得はいずれも 0 と想定する。プラスとしないのは、**Bb** が友好的に買収に応じるとの判断をする可能性もあるためである。

この段階でゲームが終結しないケース 4、5 においては、**Ba** 及び **Bb** の利得は確定しないが、フェーズ 1 に限っては、**Bb** はいずれもスタート地点に立つだけなので利得 0 と想定する。**Ba** はそのスタート地点に立つまでにかかったコストがケース 0 との比較において異なる一方、スタート地点に立てなかったケース 1、2、3 との比較においては同じくコストをかけてもフェーズ 2 に移行するので、ケース 4 で利得 -0.3、ケース 5 で利得 -0.6 と想定する。**IO** はゲームに参加していないケース 4 では利得 0、自己の意思決定によって **Gb** の判断を変更させてよりリベラルな結果を実現したケース 5 で利得 2 と想定する。ここで利得を 2 と想定するのは、自己の判断が実現したといってもよりリベラルとはいえない結果であったケース 2 と差別化するためである。**Gb** は当初の判断が実現していないので利得 -1 がベースとなるが、**Ba** の抵抗等によるコスト増により、ケース 4 で -2、ケース 5 で -3 と想定する。

以上を整理すると利得集合(**Ba**,**Bb**,**Gb**,**IO**)は、以下のとおりとなる。

Case0: (0,0,0,0)

Case 1:(-1,0,1,0)

Case 2:(-1.3,0,0,1)

Case 3:(-1.6,0,-2,-1)

Case4 :(-0.3,0,-2,0)

Case5 :(-0.6,0,-3,2)

(3) 含意

ここで注意すべき点は、プレイヤーが異なる原理に基づいて振舞うことが前提となっており、ここで便宜上示した利得集合においては、プレイヤーごとの利得の大小には意味があっても、異なるプレイヤー間の利得の大小には本来の意味がない点である。したがって、これを特性関数形ゲームとして扱うことはできない。ここでの事象評価は、主観的価値判断を伴わざるを得ない。

しかしながら、上記のとおり **IO** の利得は、よりリベラルな結論に寄与することでプラスとなるように想定しているので、**Ba** と **IO** については提携の可能性がある。この場合、両者の利得を単純に加減することはできないものの、ケース 1、2、3 においては両者双方にとってケース 3 が最も望ましくない結果であることがわかる。他方、**Gb** にとっても同様にケース 3 が最も望まし

くない結果である。これが示唆するのは、加盟国の抵抗を許す程度の強度しか持たない国際組織に大きな期待と負担をかけると多くの関係者にとって望ましくない結果をもたらす可能性が高いということである。

この点について、「開かれた地域協力」と「協調的自主的な行動」を掲げて法的拘束力のない APEC（アジア太平洋経済協力）において、1997年の閣僚会議で分野を特定して議論された EVSL（Early Voluntary Sectoral Liberalization＝早期自主的分野別自由化）が、紛糾の末、実質的な成果に乏しいまま、結局 WTO（世界貿易機関）に議論を forward されるしかなかったのは、その一例である。

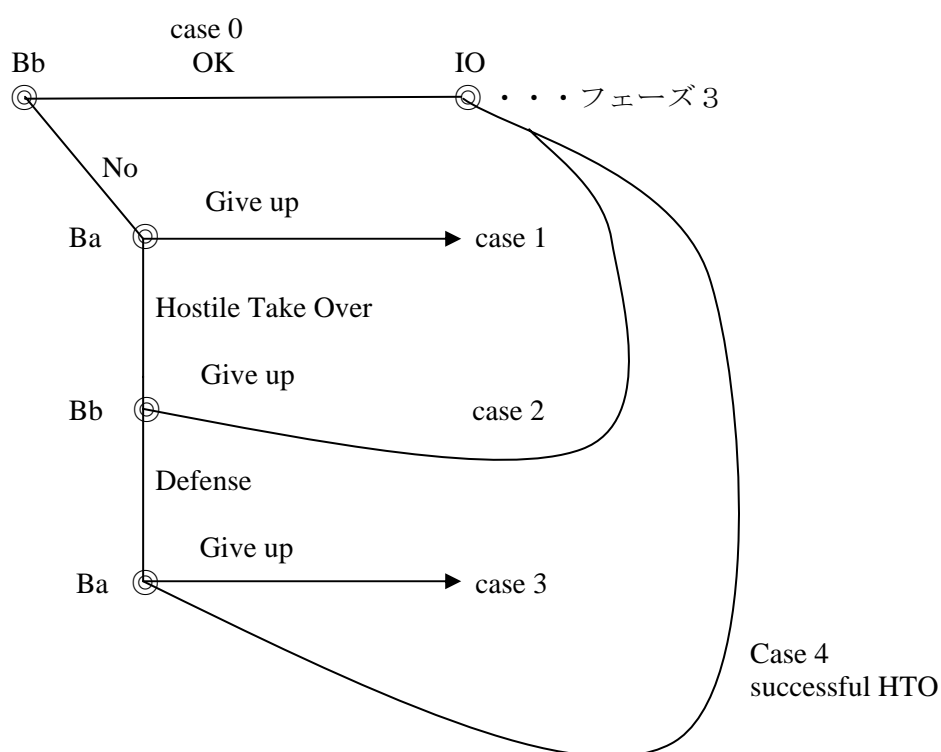
III-3. フェーズ2

(1) フェーズ2の展開形ゲーム表現

Gbによる広義の安全保障上の審査を経て開始されるフェーズ2は、BaとBbによる買収をめぐるやり取りが行われる段階である。

Bbが友好的にM&Aを受け入れれば、フェーズ3に移行する。受け入れない場合には、BaはM&A断念か、敵対的M&Aの実行かを選択する。敵対的M&Aが実行されると、Bbは防衛を断念するか、防衛策を発動するかを選択する。防衛策が発動されると、BaはM&A断念か、成功裏に敵対的買収を完結するかを選択を行う。いずれの場合にも、Bbが企業防衛を断念するとフェーズ3に移行する。以上を展開形ゲーム表現で記述すると以下のとおりである。

図：フェーズ2



(2) 利得集合

ケース0では、Baは利潤最大化原理に基づく戦略をコストなく実現しているので利得3と想定する。Bbは友好的にM&Aを受け入れたのは自社の利潤拡大に資するとの判断に基づくものと考えられるので利得1と想定する。

ケース1では、Baは利潤最大化原理に基づく戦略を実現できなかったがコストも小さいので利得0と想定する。Bbは大きなコストなく当初の判断(M&A拒絶)を実現した結果となっているので利得0と想定する。

ケース 2 では、Ba は利潤最大化原理に基づく戦略を実現しているが、ケース 0 に比べてコストがかかっているため利得 2 と想定する。Bb は当初の判断 (M&A 拒絶) を実現できなかったため利得 -1 と想定する。

ケース 3 では、ケース 1 と同様、Ba は利潤最大化原理に基づく戦略を実現できておらず、Bb は当初の判断 (M&A 拒絶) を実現している。しかし、ケース 1 に比べて、Ba は敵対的買収を仕掛けたコスト、Bb は企業防衛策発動によってコスト、がそれぞれ生じているため、Ba の利得は -1、Bb の利得は -1、と想定する。

ケース 4 では、Ba は敵対的買収に成功して利潤最大化原理に基づく戦略を実現しているが、Bb の買収防衛策発動によってケース 2 よりもさらにコストがかさんでいるため利得 1 と想定する。Bb は企業防衛策発動のコストを負担したにも関わらず当初の判断 (M&A 拒絶) を実現できていないため利得 -2 と想定する。

以上を整理すると、フェーズ 2 における Ba 及び Bb の利得集合 (Ba,Bb) は以下のとおりとなる。

case0:(3,1)
case1:(0,0)
case2:(2,-1)
case3:(-1,-1)
case4:(1,-2)

(3) 含意

上記の利得集合は、利得の決定に関する議論から明らかなように、フェーズ 1 と同様、プレイヤーごとの利得の大小には意味があるが、プレイヤー間の利得の大小には本質的な意味がなく、特性関数形ゲームとして扱うことはできない。

しかし、フェーズ 2 では、同じ利潤最大化原理に基づいて振舞う企業 Ba と Bb だけが参加しているため、具体的なケース分析においては両者の利得をそのまま加減できるような利得の絶対値を定めることが可能である。さらに、利潤最大化原理の下では、利得の合計を事後的に配分することも可能であるから、譲渡可能効用ゲーム (TUゲーム) として扱うことも可能である。したがって、個別具体的に期待利得に関する情報が得られるならば、このフレームワークを精緻化することで具体的なゲームの帰結を予想することが可能である。企業戦略の実務論からすれば、どのような M&A 提案が望ましい結果をもたらすかというアセスメントが可能である。

また、ここでは、Ba の M&A 提案が Ba の利潤最大化のために資するものである一方、Bb が提案拒絶をすることも Bb にとって合理的であることを前提にしたので、最も望ましいのはケース 0、すなわち Ba と Bb との双方にとって利潤最大化に資すると認められる M&A 提案が友好的に成立する場合となる。その示唆するところは、第一に、本稿が前提としたように、企業のリソース及びリスクに関する情報が十分に開示されることによって誤算の少ない M&A 提案が行われることが、買収側及び被買収側の双方にとって望ましいということである。第二に、企業の M&A 戦略としては、被買収側単体部分においても利潤最大化に資するような WIN-WIN の M&A を提案しなければ、結局のところ、自社にとって最も望ましい結果は得られないということである。

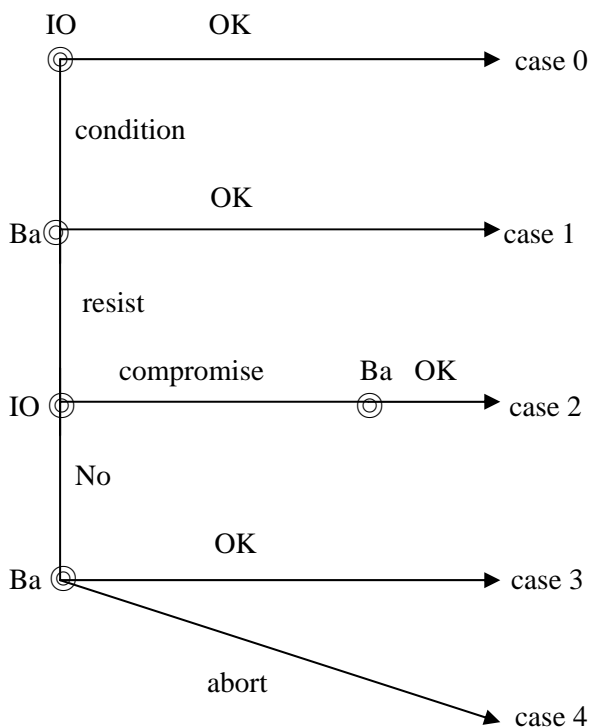
III-4. フェーズ3

(1) フェーズ3の展開形ゲーム表現

フェーズ3は、フェーズ2におけるBaとBbとのM&Aが最終的に成立するかどうか、成立する際に条件を付するかどうか、といった点を、国際組織IOが競争政策上の観点から審査を行うフェーズである。

IOが競争政策上問題ないと判断すれば、フェーズ2の結果を追認してゲームは終結する。競争政策上問題があると判断する場合には、資産売却等の条件を付する。この条件をM&Aによって利害が一体化している企業Ba（ここではM&Aのリード役としてBaを想定する）が受け入れれば、ゲームは終結する。これにBaが抵抗する場合には（実はここでも主権国家を巻き込んだゲームを想定することが可能だが、本稿では捨象する）、IOがBaが受け入れ可能な妥協をしてM&Aを認めてゲームが終結するか、あくまで条件付けを譲らず、逆にBaが受け入れるか、あるいはBaが当該条件によっては期待する効果が得られないとしてM&Aを途中放棄することでゲームが終結する。以上を展開形ゲーム表現で記述すると、以下のとおりである。

図：フェーズ3の展開形ゲーム表現



(2) 利得集合

Baの利得は、当初期待どおりのM&Aが認められるケース0で3、条件付で認められるケース1で1、抵抗コストを負担することでより緩やかな条件で認められるケース2で1.7、抵抗に

も関わらず当初の条件で認められる結果となるケース3で0.7、これまでのコスト負担をすべて無駄にしてM&Aを断念する結果となるケース4で-3と想定する。

IOの利得は、ややトリッキーで、競争政策上の自己判断の実現という軸と、よりリベラルな結果としてのM&A成立という軸の双方から考える必要がある。自己判断を実現しているケース0及びケース1で3、抵抗を受けて妥協を行うケース2で1、抵抗を受けても当初判断どおりの結果をもたらすケース3で2、妥協を排した結果M&Aが不成立となるケース4で0と想定する。

以上を整理すると、フェーズ3での利得集合(Ba,IO)は、以下のとおりとなる。

case 0:(3,3)

case 1:(1,3)

case 2:(1.7,1)

case 3:(0.7,2)

case 4:(-3,0)

(3) 含意

フェーズ3もプレイヤーごとの利得の大小にのみ意味があるが、企業Ba及び国際組織IOの双方にとってケース0が最も望ましいということができる。この観点からは、企業がM&A提案を行う場合には、競争政策当局がそのまま認容できるようなものとするのが戦略的には正しいということを含意している。したがって、政策的には競争当局の判断の事前予見可能性を高めることが重要である。

III-5. フェーズの統合と浮上する論点

(1) フェーズの統合

ここまでマルチプル・ゲームの構造を3つのフェーズに分けて検討してきたが、全体像を見るためには、フェーズを統合して最終的な利得集合を検討する必要がある。

既に記述したフェーズごとの展開形ゲーム表現によって明らかなように、フェーズ1で終結するケースが3つ、フェーズ1からフェーズ2に入る経路が3つ、フェーズ2で終結するケースが2つ、フェーズ2からフェーズ3に入る経路が3つ、フェーズ3での終結パターンが5つである。したがって、全てのフェーズを連続させると、ゲーム終結となるケース数は $3 + 3 \times 2 + 3 \times 3 \times 5 = 54$ となる。なお、統合したゲームの全体像を展開形ゲーム表現で記述することは、煩雑でフェーズごとの記述に劣るので省略する。

これら54通りのケースに対応する利得集合 (Ba, Bb, Gb, IO) について検討すると、第一に、Ba 及び Bb の利得は、各プレイヤーの利得を各フェーズごとに適切に重み付けしていることを条件として、フェーズごとの利得を加減することで求められる。なお、本稿で示した Ba 及び Bb の利得については、コスト要因と M&A の成否を差別化し、一般的に妥当と思われる重み付けを行っている。第二に、Gb の利得については、フェーズ1でのみ規定されるので、フェーズ1で示された利得が最終的にも妥当する。

フェーズの統合を行おうとする場合に問題となるのは、フェーズ1とフェーズ3でゲームのプレイヤーとなる国際組織 IO の利得である。この部分については、単純な加減によることができない。

(2) 国際組織の利得問題

上述のように、国際組織 IO の利得をフェーズ1とフェーズ3で簡単に統合することができない理由は、国際組織がリベラリズム原理に基づいて主権国家の枠を超えた全体の利益増大を追求するプレイヤーとして規定されているところ、フェーズ1とフェーズ3ではリベラリズム原理が要請する内容が異なっているからである。

フェーズ1は、主権国家が広義の安全保障の観点から、クロスボーダーM&A について審査を行う段階である。ここで国際組織が立脚するリベラリズム原理からは、「安全保障の名の下に経済活動の自由を不当に制限していないか」をチェックすることが要請される。主権国家はリアリズム原理に基づいて他国との相対的利益の増大を視野に入れた国益を追求するプレイヤーであるから、M&A の絶対的利益にのみ着目する場合よりも M&A 制限的な判断に傾きやすい。これに対して、国際組織は、資本移動の自由の一態様として M&A を基本的に支持する。このようなせめぎあい、EU委員会とメンバーたる主権国家の間でしばしば観察される。

これに対してフェーズ3は、国際組織が競争政策の観点から M&A について審査を行う段階である。国際組織が立脚するリベラリズム原理は、「M&A が競争制限的な効果をもたらさないか」というチェックを要請する。すなわち、M&A に対して懐疑的な視線を求める。例えば、EU委員会は、欧州域内の大規模合併に際して、資産の売却等の条件を付することが少なくない。

実際、ドイツのエネルギー企業E.ONがスペインのエネルギー企業エンデサを買収しようとした際、スペイン政府が資産売却等の条件を示したことに対して、EU委員会は資本移動の自由を制限する動きだとして批判的であった。ところが、フランスのエネルギー企業GDFとスエズの合併に対しては、一部事業の売却を求めるなど厳しい姿勢で臨んでいる。欧州全体としては、いずれもM&Aによるエネルギー企業の集約であって違いはないが、EU委員会の対応は異なる方向を向いている。

この例からもわかるように、フェーズ1とフェーズ3の利得は、単純に加減できるものではない。ちなみに、上記の例については別途スタディを行う予定であるが、その背景には、欧州統一市場を標榜しながらも実際の市場は主権国家単位に区分されており、各国市場における市場支配力の排除の方をM&A促進よりも重視せざるをえないという事情があると思われる。このように、個別具体的な情報を考慮に入れることでフェーズ1とフェーズ3の国際組織の利得に適切な重み付けを与えることができれば、各フェーズの統合と利得集合の提示が可能となる。なお、この国際組織の二面性に関する問題は、例えば「アジア共同体」の内実をどのようなものとすべきかについて検討する際に重要なポイントとなりうるが、その分析についても本稿の射程を外れるので別途の機会に行いたい。

IV. 本稿の位置づけ等

本稿では、クロスボーダーM&Aを念頭に、経済グローバル化の構造を、異なる原理に基づいて振舞う企業、主権国家、国際組織というプレイヤーによるマルチプル・ゲームとして分析を加えた。

得られた含意を整理すると、以下のとおりである。

- 安全保障上の外資規制に関する事象評価には、主観的価値判断が伴わざるを得ない。
- 十分な強度がない国際組織に大きな期待と負担をかけることは望ましくない。
- M&Aの具体的な期待利得情報が得られれば、フェーズ2（民間企業間のやり取り）の帰結の予測や、企業戦略実務としてM&A提案のアセスメントがゲーム理論により可能である。
- M&Aが買収側と被買収側の双方に望ましい結果をもたらすためには、進化経路依存性のあるリソースやリスクを含めた企業情報の十分な開示が必要である。
- 被買収側にとっても利潤最大化に資するようなWIN-WINのM&A提案でなければ買収側にとって最も望ましい結果は得られない。
- M&A提案は、競争政策当局によって容認される内容であることが企業戦略的には望ましく、当局の判断に関する予測可能性を高めることが重要である。
- M&Aと競争政策との関係は具体的な市場状況等に左右される。国際組織にどのような権能を与えるかといった問題の検討に際しては、この点に留意する必要がある。

本稿は、マルチプル・ゲームとして経済グローバル化の構造を分析するひとつの試みであるが、この手法は、クロスボーダーM&A以外の問題への適用や、具体的な事例のケーススタディへの応用などが可能である。今後、本稿の延長線上で、欧州におけるエネルギー産業の再編などを題材として、より具体的な情報に基づくケーススタディ等を行うことを想定している。その意味で、本稿は今後の調査分析の基礎となるべきものである。

(参考文献：引用順)

Kogut,B(1997) ‘Globalization’,in M.Warner(ed) *Concise International Encyclopedia of Business and Management*. London:International Thomson Business Press.

Geofferey,J.(2005) *Multinationals and Global Capitalism*.New York:Oxford University Press.

Cain,P.J. and Hopkins,A.G. (2002) *British Imperialism:1688-2000*. London:Longman.

Hasenclever, Andreas, Mayer,P., and Rittberger,V.(1997) *Theories of international regimes*. Cambridge, UK: Cambridge University Press

Wendt,A(1999) *Social Theory of International Politics*. Cambridge:Cambridge University Press.

Goldstein,J(1993) *Ideas, Interests, and American Trade Policy*. Ithaca,N.Y.:Cornell University Press.

Berger,S(2005) *How We Compete:What Companies Around The World Are Doing To Make It In Today’s Global Economy*. New York:Currency Books

Nelson,R.R(1994) ‘Why Do Firms Differ, and How Does It Matter?’ ,in R.P.Rumelt, D.Schendel and D.Penrose ed., *Fundamental Issues in Strategy*.Boston:Harvard Business School Press.

Porter,M.E.(1980) *Competitive Strategy:Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York:Free Press.

Collins,D.J.&Montgomery,C.A.(1998) *Corporate Strategy: A Resource-Based Approach*. Boston:Irwin/McGraw-Hill.

Zaheer,S.(1995) ‘Overcoming the liability of foreignness’, *Academy of Management Journal*,38

METI(2006) *White Paper on International Economy and Trade 2006*. Tokyo:Ministry of Economy, Trade and Industry

Gilpin,R.(1975) *U.S Power and the Multinational Corporation:The Political Economy of Foreign Direct Investment*. NewYork:Basic Books

Grieco,J.M(1990) *Cooperation among Nations:Europe, America and Non-Tariff Barrirs to Trade*. Ithaca,.N.Y.:Cornell University Press.

Gowa,J(1994) *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton,N.J.:Princeton University Press.

Strange,S.(1996) *The Retreat of the State*. Cambridge:Cambridge University Press.

Kumon, S.(1994) 「情報文明論」 : N T T 出版

Holland,J,H. (1995) *Hidden Order: How Adaptation Builds Complexity*. Reading, Mass. : Addison-Wesley