

国際化に関する議論は、新聞や雑誌などで幅広く取り上げられている。一国の中にとどまり経済活動を行うだけでなく、他国でビジネスを行う企業が増えていく。複数の国に活動拠点を設ける企業は多国籍企業と呼ばれる、それらの企業の経済活動の影響は大きくなった。人口減少に直面するわが国の経済にとって、企業の海外展開は大きなテーマである。前回の本欄「国際金融センター構想の考察」

海外進出と日本企業

の高いアジア諸国や消費の旺盛な米国などへの進出に活路を見いだすという選択肢は、一つの経営戦略といえるだろう。

一方で、わが国の企業の海外進出がうまくいかないケースも多々ある。実務的な課題の一つとして、法制度の違いが挙げられる。世界最大の経済大国である米国では州・市に対して独自の規制の制定、課税、財政支出する権限を幅広く認めている。このため、ある州では認められたものが、別の州では認められないことも十分起こりうる。また、州・地域ごとに多国籍企業の誘致の熱心さや地場産業

いような分厚い書類になることも多いようである。詳細な契約を結ぶ狙いは、事前に互いのトラブルを整理し、事後的な交渉や訴訟のコストを抑制するためである。国際展開を行うには、時間を無駄にしないためにも、事前に問題点や懸念事項をまとめておくのが望ましいといえるだろう。

法制度と契約面以外にも、言語・文化・ビジネススタイルの違いなどが数多く存在する。企業の国際化が進む昨今、課題点の整理やそれに対する対応策の検討も必要になるだろう。残念なことではあるが、わが国における企業の国際化に関する学術的な議論が活発になってきているとは言い難い。経済学・経営学が属する社会科学の研究を縮小する動きに影響を受けているかもしれないが、先日の米国で行われた日本ビジネス

国際化への 学術研究の深耕を

(2017年10月13日付)

では、金融市場の国際化に関連する議論を紹介した。企業経営に目を向ければ、マーケットの拡大が望めない現状においては、成長性



名古屋大学大学院
経済学研究科准教授
渡辺 直樹

の得意な分野の違いも大きい。米国でビジネスを営む場合には、州法の違いや地域ごとの長所・短所を十分に理解した上で、進出先を選ぶ必要がある。

二つ目には、契約面でも大きな違いが指摘されている。わが国では企業間の関係性を重んじるのに対して、米国などでは契約関係を重視する傾向がある。このため、米国でのビジネスにおいては数多くの条項を含む契約を結ぶ必要がある。米国で契約書を作成すると、日本では考えられない

せよという意見もある。ただ、諸外国に比べれば、企業の国際化に関する研究に対してあまり支援や評価をされていない印象がある。金融・企業の国際化が進んでいく昨今の現状を考えると、それに関連する研究を深めていくこともわが国にとって大きな課題の一つといえるだろう。

わたなべ・なおき 証券市場、企業統治。大阪大学大学院国際公共政策研究科博士後期課程修了。博士(国際公共政策学)。1979年生まれ。

