

<b>Title</b>	トロイの木馬仮説の実証分析に向けた操作仮説の構築
<b>Author</b>	石井, 真一
<b>Citation</b>	経営研究. 60(1); 21-33
<b>Issue Date</b>	2009-05
<b>ISSN</b>	0451-5986
<b>Textversion</b>	Publisher
<b>Publisher</b>	大阪市立大学経営学会
<b>Description</b>	

Osaka City University

# トロイの木馬仮説の実証分析に 向けた操作仮説の構築

石 井 真 一

## 目次

- 1 はじめに
- 2 国際合併戦略の分類
- 3 THH 理論にもとづく日本企業の合併パートナーシップ行動のシナリオ
- 4 操作仮説の提示
- 5 結論

## 1 はじめに

本稿では、「トロイの木馬仮説 (Trojan Horse Hypothesis)」にかんする理論 (THH 理論) の実証分析にむけた理論枠組みの検討と操作仮説の提示をおこなう。Hamel (1991) や Reich & Mankin (1986) 等が提唱した THH 理論は、企業、とりわけ日本企業の国際合併行動にかんする一つの見方である。彼らの研究では、日本企業は欧米企業と国内外で実施してきた国際合併において、欧米パートナーよりも迅速に合併パートナーの知識を学習し、そのことが日本企業の組織能力の源泉の一つとなったと考えられている。たとえば Reich and Mankin (1986) は、米国企業が自国市場で日本企業と実施する合併では、米国企業が自らの顧客や流通へのアクセスを日本企業に提供することになり、日本企業との合併は危険であると指摘した。このような国際合併は、日本企業が欧米パートナーのローカル市場あるいは自社製品・サービスに参入するために利用する「トロイの木馬」だというのである。

THH 理論を企業の国際合併行動の観点からより体系的に論じたのが Hamel (1991) である。そこでの議論は、彼が C. K. Praharad らとともに企業の組織能力について論じたコア・コンピタンスにかんする議論の文脈の中に位置付けられる。まず、Hamel (1991) は複数事例にもとづいて、日本企業が国際合併を通じていかに欧米企業から技術やノウハウを学んだのかを説明した。この議論は、第二次大戦後における国際合併を通じた日本企業の発展経緯を説明する点で貢献した。同時に、日本企業との合併に踏み込むことの危うさを指摘した点では、対象は欧米企業に限定されるものの実践的な示唆ももっていた。一方、理論面では、パートナーから

知識を学んで自社能力を構築することが、合併や提携の本質的な目的だと主張し、伝統的な取引コスト論や戦略論に対する代替的な見方を示した。合併や提携を通じた学習の重要性や難しさは Badaracco (1991) をはじめ、多くの研究者が指摘してきた。それらの研究の中でもとくに Hamel (1991) や Hamel et al. (1989) は、パートナー間の学習競争という視点から合併行動モデルを提示したのである。

Hamel (1991) は、企業の国際合併行動について、日本企業の事例（パートナーは欧米企業）にもとづいて学習行動とパートナーシップ行動（合併の買収や解消、パートナーへの交渉力の獲得や説得などパートナー間の関係の継続・解消にかかわる行動）の側面から説明した。より正確にはアジア企業という表現も一部あるが、彼の構築した合併行動モデルは、基本的に欧米企業をパートナーとした日本企業の合併行動の詳細な事例分析にもとづいている。

まず、彼は日本企業の国際合併における学習行動の特徴として次の三点をあげている。それは、(1) 明確な戦略的な学習意図をもつ、(2) 外部から社内知識にアクセスするのが難しい（欧米企業と比べて、パートナーに知識を開示する程度が低く、社内知識も暗黙的なものが多く透明性も低い）、(3) 組織内に外部知識を取り込む能力が高い、である。これらの学習にかんする諸要素で日本企業は欧米企業よりも優れているというのが彼の主張の一つである。このような主張は、その後の組織学習や戦略提携にかんする諸研究にも影響を与えたと考えられる。

また、日本企業のパートナーシップ行動については、比較的短期的なものであると Hamel (1991) は述べた。彼によると、一般的に日本企業はパートナーからの学習を終えると、パートナーの合併株式の買収による完全子会社化、または自社の合併株式持分の売却や合併の解散によってパートナーとの合併関係を解消する。また、仮に欧米パートナーの合併株式の売却拒否などによって合併が継続する場合は、日本企業は合併が自社にもたらす収益配分を高めるようにパートナーには要求する。なぜなら、日本企業は欧米パートナーとの学習競争で優位に立つことによって、自社の相対的な交渉力が高まるからである。このため、パートナー間のコンフリクトが頻繁に発生し、その結果として当該合併は早期に解消されることになる、と彼は述べている。

ところが、この日本企業の合併パートナーシップ行動にかんする Hamel (1991) の説明は、長期継続的といわれる日本企業の組織間関係の研究で共有されてきた通念とはことなる。たとえば、浅沼 (1997) や西口 (2000) によれば、継続的關係を通じて形成された企業間の信頼や企業間協働をうまくおこなう技能が、日本の製造業における部品取引関係の基盤となっている。日本企業はそれとはことなるパートナーシップ行動を欧米パートナーとの国際合併でとっているのであろうか。

ただし、ここで注意しなければならないのは、Hamel (1991) の研究は、あくまでも複数の事例分析にもとづいたものであり、理論開発をそのおもな目的としていたことである。実際に THH 理論の提唱者達は、彼らの主張するような合併行動を日本企業が一般的にとっているこ

とを検証したわけではない。Hamel (1991) の研究以降では、Hennart et al. (1999) が日本企業の米国市場における合併行動研究で THH 理論にかんして再検討の余地があることを示した。また、Zeng & Hennart (2002) は THH 理論について理論的な観点から批判的に検討している。これらの研究を除けば THH 理論はほとんど検証されていない。とくに、THH 理論については日本企業の合併行動にかんするものであるにもかかわらず、日本国内ではほとんど論じられていない。Hamel & Praharad (1994) のコア・コンピタンスの概念をとりあげる日本人研究者は少なくないが、その一部の理論的基盤を形成する THH 理論をとりあげた研究はみられない。

THH 理論の検証方法としては、まず、Hennart et al. (1999) のような、日本企業の合併行動の一般性にかんする分析がある。また、これまではほとんどおこなわれていないが、日本企業と欧米企業の国際合併行動を比較する視点を取り入れた分析も考えられる。本稿では、まず、Ishii & Hennart (2007) をもとに、分析の対象とする企業や市場の違いによって国際合併行動を分類する枠組みを提示する。この分類枠組みでは、合併における焦点企業とパートナー企業の協働で組み合わせられる両者の知識の内容に着目する。次に、Hamel (1991) の議論にもとづいて、日本企業の国際合併パートナーシップの行動シナリオを提示する。そのうえで、日本企業の国際合併パートナーシップ行動にかんする操作仮説を構築する。操作仮説については、日本企業の合併行動の一般性の分析と、日本企業と欧米企業の合併行動の比較分析を念頭に置いたものをそれぞれ提示する。

## 2 国際合併戦略の分類

操作仮説の提示に先立って、以下ではつぎのふたつの作業をおこなう。第一に、合併行動の分析対象である焦点企業にとって国際合併がどのように戦略的に位置づけられるかを分類する。第二に、THH 理論にもとづいて、日本企業の合併パートナーシップ行動にかんするシナリオを提示する。これらの国際合併の戦略的な意味合いと、THH 理論で論じられた合併行動のシナリオについて整理することで、われわれの議論の前提を明らかにし、操作仮説の提示に役立てることが、ここでの目的である。なお、THH 理論の検証という研究目的にそって、日本企

図 1 国際合併戦略の分類

		合併の対象市場	
		日本	欧米
焦点企業	日本	(A) 日本企業のローカル市場における合併 (日本企業の受け入れ戦略)	(B) 日本企業の海外市場における合併 (日本企業の訪問戦略)
	欧米	(C) 欧米企業の海外市場における合併 (欧米企業の訪問戦略)	(D) 欧米企業のローカル市場における合併 (欧米企業の受け入れ戦略)

業が日本市場および欧米市場において欧米企業と実施する国際合併を本稿の議論の対象とする。また、ことなるタイプの国際合併や合併行動を区別して議論する必要がある場合は、そのつど明示する。

まず、日本企業と欧米企業の間でおこなわれる国際合併について、合併行動分析の対象となる焦点企業にとっての戦略的位置づけの側面から分類する(図1)。

図1の縦軸は合併行動の分析で焦点をあてる企業の本社が立地している国または地域を示している。図1の上側は焦点企業が日本企業の場合、下側は焦点企業が欧米企業の場合となる。欧米企業については、日欧合併の分析では欧州企業、日米合併の分析では米国企業がそれぞれあてはまる。

図1の横軸は合併の対象市場(国または地域)を示している。図1の左側であれば日本市場を対象とした合併、右側であれば欧米市場を対象とした合併である。欧米市場については、日欧合併では欧州市場、日米合併では米国市場がそれぞれあてはまる。なお、本稿では米国市場は分析しないが、本稿の一部と同様の枠組みで Hennart et al. (1999) が米国市場における日米合併行動を分析している。また、合併の対象市場とは合併拠点の立地している市場を意味している。したがって、図1の分類では、合併が焦点企業にとってのローカル市場に立地して焦点企業が海外パートナーを受け入れる場合と、合併が焦点企業にとっての海外市場に立地して現地パートナーのローカル市場を焦点企業が訪問する場合とが考えられる。本研究では、前者を受け入れ戦略(Hosting strategy)、後者を訪問戦略(Visiting strategy)と呼ぶ。後述するように、これらの合併戦略のちがいによって、焦点企業が当該合併において期待できる自社とパートナーとの間の知識の組み合わせのパターンがことなる。

この国際合併戦略の分類では、議論を簡潔にするための前提がいくつかある。第一に、国際合併において現地パートナーは現地市場にかんする知識を、海外パートナーは技術的な知識をそれぞれ提供するような補完関係がなりたつことである。もちろん現実の国際合併ではこのようなパートナー間の補完関係がつかないこととはかぎらない。現地パートナーが技術を提供したり、海外パートナーが合併で生産した製品を輸出する市場にかんする知識を提供したりケースはありうる。あるいは、海外パートナーが当該合併の設立以前からその市場で別の事業活動を実施しており、現地パートナーのローカル知識にはあまり期待しないこともありうる。しかしながら、われわれが検証しようとする THH 理論は、ここで想定している国際合併におけるパートナー間の知識の補完関係を基本的な議論の前提としている。また、われわれの調査からも、分析対象である日米欧市場の国際合併では、このようなパートナー間の知識の補完関係がおおむねあてはまると判断される。もちろん、本研究が対象とする合併でも、現地パートナーによる技術の提供や、海外パートナーによる市場情報の提供はありうる。しかしながら、それらはわれわれが前提としているパートナー間の知識の補完関係に付加しておこなわれる場合が一般的だと考えられる。

第二に、合併の対象市場は合併拠点の立地している国または地域と同一であるとみなしている。現実には合併拠点の立地する国や地域とはことなる市場の顧客・取引先を対象とする合併もありうる。しかしながら、われわれの調査によれば、少なくとも本研究の対象とする日米合併と日欧合併では、合併が立地する国や地域をおもな対象市場とすることはほぼ問題がないと思われる。

第三に、合併パートナー双方にとっての海外市場で実施するような国際合併はこの分類に含まない。たとえば、日本企業と欧州企業が米国市場で実施する合併である。その理由は、このような合併が海外パートナーと現地パートナーの間でおこなわれる学習競争を念頭においたTHH理論の議論にあてはまりにくいからである。なお、このようなタイプの国際合併を含む分類枠組みは石井・ヘナート（2009）で論じている。

第四に、国際合併および現地パートナーの本社が立地している市場をローカル市場と呼ぶことにする。なお、欧州企業にかんしては欧州市場をローカル市場として想定している。これは本稿の分析対象期間がEU地域の経済統合が進んだ時期であり、この時期に欧州企業は欧州市場全体に自社の顧客や取引先を拡大させたと考えられるからである。したがって、この時期に日本企業は、欧州の特定の国というよりは欧州市場に立地したパートナーとして欧州のパートナー企業を認識するようになったと考えられる。ただし、本稿では分析期間の当初に資本主義体制下にあった西側の欧州諸国のみを欧州市場とする。

では、図1の国際合併戦略をタイプ別についてみていこう。

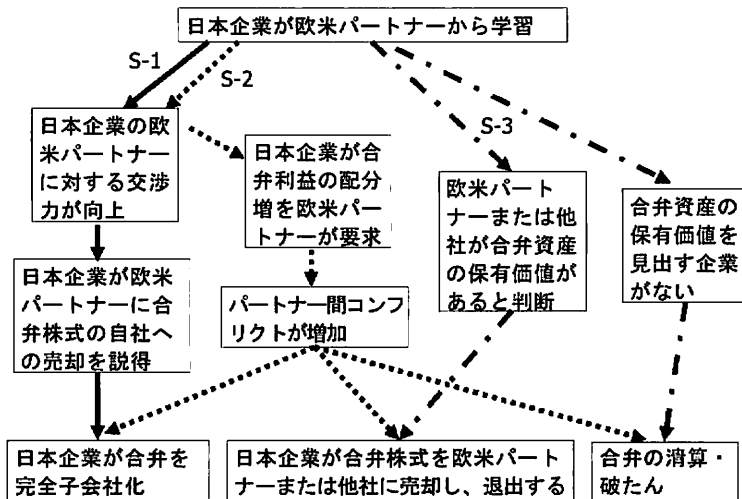
セルAは日本企業が日本市場において欧米企業と実施する合併戦略である。この場合は、日本企業はローカル市場において欧米企業を受け入れる側となり、日本企業にとって受け入れ戦略となる。この合併では、日本企業はローカル知識を、欧米企業は技術的知識をそれぞれ提供することが期待される。

セルDは欧米企業が欧米市場において日本企業と実施する国際合併戦略である。これはセルAの受け入れ戦略の主体を日本企業から欧米企業に置き換えたものであり、欧米企業がローカル市場で実施する合併戦略である。もし欧米企業が欧州企業であれば欧州市場における、米国企業であれば米国市場における受け入れ戦略となる。そこでは、欧米企業はローカル知識を、日本企業は技術的知識をそれぞれ合併において提供することが期待される。

セルBは、日本企業が海外市場である欧米市場において、現地パートナーの欧米企業と実施する合併戦略である。これは、セルDの合併を日本企業の側からみたものである。このタイプの合併では、日本企業は欧米パートナーのローカル市場を訪れる側となり、訪問戦略に分類される。このケースではセルDと同様に、日本企業は技術的知識を、欧米企業はローカル知識をそれぞれ合併において提供することが期待される。

セルCは欧米企業が日本市場において日本企業と実施する合併戦略である。これは欧米企業がパートナーである日本企業のローカル市場に訪問する戦略となる。このタイプの合併戦略

図2 THH理論にもとづく日本企業の合併パートナーシップ行動のシナリオ



は、セル A と同じ合併を欧州企業の側からみた戦略となる。また、この合併では、セル A と同様にローカル知識は日本企業、技術的知識は欧米企業がそれぞれ提供する関係となる。

### 3 THH理論にもとづく日本企業の合併パートナーシップ行動のシナリオ

つぎに、Hamel (1991)、Reich and Mankin (1986) および Hennart et al. (1999) を参考にしながら、THH理論にもとづく日本企業の合併パートナーシップ行動のシナリオを示す(図2)。

第一のシナリオのS-1(直線の矢印で示す)は、日本企業が合併において欧米パートナーから学習し、最終的に合併を完全子会社化するというものである。まず、合併を通じたパートナーからの学習を、日本企業は欧米パートナーよりも迅速に実現できる。合併における欧米パートナーとの学習競争で優位に立つことで、日本企業は欧米パートナーに対する相対的な交渉力を高めることができる。この交渉力を背景に、日本企業は欧米パートナーに対してすべての合併株式持分を自社に売却するように説得し、日本企業は合併を完全子会社することになる。

第二のシナリオのS-2(点線の矢印で示す)では、日本企業が欧米パートナーから学習し、一時的に合併が継続する中でパートナー間のコンフリクトが増加し、最終的に合併が解消する。まず、日本企業は合併における欧米パートナーとの学習競争で優位に立つ。これによって、日本企業の欧米パートナーに対する交渉力が高まる。ここまではS-1と同じである。S-1とことなるのは、S-2は日本企業が欧米パートナーに対して、すべての合併株式持分を自社に売却することの説得に失敗する点である。この場合、合併は一時的に継続するが、学習競争で優位になり交渉力が高まった日本企業が、合併事業からの自社への利益配分を高めるように欧米

パートナーに要求するようになる。そのことがパートナー間の頻繁なコンフリクトの発生や信頼の低下につながり、一方または双方のパートナーが合併の継続を望まなくなる。その結果、日本企業による合併の完全子会社化、日本企業によるすべての合併株式持分のパートナーまたは他社への売却、あるいは合併の清算・破たんのいずれかの形で合併が解消する。

第三のシナリオのS-3（一点破線で示す）では、日本企業が欧米パートナーから学習し、すべての合併株式のパートナーまたはそれ以外の他社への売却または合併の清算・破たんによって、合併解消にいたる。このシナリオでは、日本企業が欧米パートナーから学習した後のパートナーシップ行動として、次の二つのパターンが考えられる。ひとつめは、日本企業のみが合併株式の保有継続を望まず、欧米パートナーまたは第三者が合併株式を保有することを望む場合である。この場合は、日本企業がすべての合併株式持分を欧米パートナーあるいはそれ以外の他社に売却し、日本企業が合併から退出する。ふたつめは、日本企業と欧米パートナーがともに合併の継続を望まず、かつ合併を買収する第三者が存在しない場合である。この場合は、合併は破綻または清算となる。

#### 4 操作仮説の提示

続いて、前節で示したTHH理論にもとづく日本企業の合併パートナーシップ行動のシナリオをもとに、操作仮説を提示する。

THH理論によれば、日本企業は国際合併において、欧米パートナーの知識を学習する。その後、日本企業がもし当該合併の保有価値がないと判断すれば、日本企業はすべての合併株式持分を売却するか、合併を清算・破たんすることになる。もし日本企業が合併株式の保有価値があると判断すれば、合併株式を持ち続ける。この場合、合併運営において自社戦略をより反映させるために、日本企業が学習を終えて不要となった欧米パートナーに対して、すべての合併株式持分を自社に売却することを提案する。もし、日本企業が欧米パートナーに対して合併株式の買収提案が成功した場合は、日本企業は合併を完全子会社化する。失敗した場合は合併が当面継続する。合併が継続した場合は合併における学習競争で得た交渉力をもとに、日本企業は合併から自社への利益配分を高めるように欧米パートナーに要求する。その結果、パートナー間のコンフリクトが頻繁に生じる。それによって一方または双方のパートナーによる合併株式の売却や合併の破たん・清算によって合併が終了する。

日本企業が欧米市場で現地パートナーと実施する訪問型の合併戦略では、現地パートナーからローカル知識を学習すれば、日本企業は自社単独の事業展開が現地で可能となる。つまり、合併において獲得した現地の顧客情報や原材料の調達・製品の販売ネットワークを利用できるようになると、日本企業にとって当該合併は不要となり、解消されると考えられる。

日本企業が合併を解消するパートナーシップ行動は、受け入れ型の合併戦略でも同様である。Pucik (1988)によると、日本市場でおこなう合併において、日本企業は合併から国内の自社



事業に効果的に知識移転をおこなう。なぜなら、日本市場での合併における生産財は、日本企業の国内事業と関連性が高いケースが一般的であり、合併に移転されたパートナーの技術を比較的容易に自社事業に移転できるからである。また、日本企業は日本市場の合併において、出向や研修を含む親会社との人事交流を欧米企業よりも頻繁におこなう。この点でも日本企業の国内合併を通じた自社事業への学習効果は高いといえる。したがって、日本企業は欧米パートナーからの学習を終えると、自国市場での合併を継続せずに、早期に解消する可能性が高い。

もし THH 理論が支持されないならば、日本企業の合併パートナーシップ行動は、パートナーとの協力にもとづく付加価値創造を重視した戦略 (Zeng & Hennart, 2002) によって説明される。この場合、日本企業は合併株式を安定的に保有すると予測される。

日本企業の合併パートナーシップ行動を分析する一つの方法は、THH 理論によるシナリオにしたがう場合と、そうでない場合のどちらが日本企業で一般的かを検証することである。前者の数が後者の数を上回れば THH 理論は支持される。よって仮説 1 が導出される。

仮説 1: 国際合併において、日本企業が欧米パートナーから合併株式を買収して合併を完全子会社化する、合併が清算・破たんとなる、または日本企業が欧米パートナーまたはそれ以外の他社に合併株式をすべて売却するケースの合計が、日本企業が合併株式を保有し続けるケースの数を上回れば、THH 理論は支持される。

また、Hennart et al. (1999) によれば、合併の完全子会社化と合併の清算・破たんは、日本企業にとって望ましい合併退出戦略となりうる。なぜなら、合併の完全子会社化や清算・破たんの場合は、自社の知識が移転された合併が、将来自社と競合する可能性を回避できるからである。自社の合併株式持分を他社に売却した場合は、そのような可能性が残ってしまう。よって、次の仮説 2 が導出される。

仮説 2: 日本企業が欧米パートナーから合併株式を買収して合併を完全子会社化する、または合併が清算・破たんとなるケースの合計が、日本企業が合併株式を保有し続けるケースの数を上回れば、THH 理論は支持される

Hennart et al. (1999) によると、THH 理論による合併パートナーシップ行動の中で、パートナーのもつすべての合併株式の買収による合併の完全子会社は、最善の戦略である。まず、仮説 2 と同様に、自社がすべての合併株式持分を他社に売却して合併から退出すれば、自社の知識が移転された合併が将来的に自社と競合するおそれがある。合併の完全子会社化では、このような可能性を回避できる。さらに、合併を完全子会社化すれば、欧米パートナーから合併に移転された知識をそのまま利用できる。これらのことから、次の仮説 3 が導出される。

仮説3：日本企業が欧米パートナーの合弁株式を買収して合弁を完全子会社化するケースの数が、日本企業の合弁株式を保有し続けるケースの数よりも多ければ、THH理論は支持される

ところで、仮説1～3はいずれも日本企業の合弁行動にかんする一般性の観点からTHH理論を検証するための操作仮説である。これらは、THH的な合弁行動をとっている企業が、日本企業の中で多数を占めているかどうかを分析することによって、THH理論を検証しようとするものである。

ただし、これらの操作仮説には限界もある。第一に、日本企業だけに限定してTHH理論を検証しても、その分析結果が日本企業の企業行動の特性を十分に反映できるとは限らない。日本企業の合弁行動の特性をより深く検討するには、同じ戦略的な文脈のもとで日本企業と欧米企業の合弁行動と比較する分析の視点が必要である。第二に、本稿ではTHH的な合弁行動に含まないが、それに準じる可能性がある合弁行動が排除される問題である。具体的には、合弁株式持分（比率）の増加・減少（合弁の完全子会社化、すべての合弁株式の売却、合弁の清算・破たんを除く）を、われわれは非THH的な合弁行動として扱っている。しかし、合弁株式持分の増加・減少は、合弁の完全子会社化や合弁からの撤退に至る過程の行動だとすれば、これはTHH的な行動とすべきである、あるいは非THH的な行動とすべきでない、という批判がありうる。われわれは合弁株式持分の変化は、合弁事業が存続するための合弁パートナーの適応行動としてとらえている。したがって、本稿では合弁株式持分の増加・減少を非THH的な合弁行動としてとらえている。もちろん、上記のような懸念を解消するには、合弁株式持分の増加・減少がどのような合弁行動につながるかについて検証する必要性は残る。こういった限界的な企業行動をどのように扱うかという問題は、特定の企業行動の一般性を問う操作仮説を提示する場合に注意しなければならない。第三に、仮説1～3では想定されていない理由（たとえばTHH的な見方とはことなる代替的な理論や、一方のパートナーの側だけでなく他方のパートナーの側の論理）によって焦点企業の合弁解消行動が影響を受ける状況を十分に分析できない。たとえば、日本企業による合弁の完全子会社化は、日本企業が学習を終えて欧米パートナーが不要となったためではなく、欧米パートナーの経営不振等の事情で合弁株式売却が決まり、欧米パートナーの合弁株式の他社への売却を防ぐためにおこなわれるかもしれない。このようなケースを操作仮説1～3に充分反映できないことは、THH理論の議論が、一方のパートナー側の論理に偏っている（Zeng & Hennart, 2002）ことも影響しているといえよう。

これらの問題に対応するために、われわれは日本企業と欧米企業の合弁パートナーシップ行動の比較分析を念頭においた操作仮説を提示する。この操作仮説を導入することにより、日本企業の合弁行動の特性をより深いレベルで解明するという第一の問題については、ある程度解決できる。また、第二の問題を抜本的に解決するには、合弁株式持分の増加・減少が経済的にTHH的な合弁解消行動につながるかどうかを検証する必要性が残る。しかしながら、この問

題については日本企業と欧米企業の THH 行動について、既存研究にもとづいた同一の基準で比較する点で、仮説 1~3 と比較すれば、その信頼性は相対的に高いといえよう。最後に、THH 理論では想定されていない理由によって、焦点企業の合併解消行動が影響されるという第三の問題を抜本的に解決するには、代替理論による検証作業や、合併解消についての詳細な事例分析などが必要である。これらについては別の機会にあらためて検討したい。しかしながら、パートナーの事情で焦点企業の合併行動が影響されるという同一条件で比較する点では、以下で提示する比較分析を念頭においた操作仮説によっても、この問題を部分的にはあるが解決できると考えられる。

まず、日本企業と欧米企業のパートナーシップ行動を比較する操作仮説においては、比較対象となる企業の合併行動が同じ国際合併戦略の文脈のもとでおこなわれている必要がある。THH 理論から導かれた合併解消のシナリオによると、日本企業は欧米企業よりも頻繁に、欧米パートナーのもつ合併株式の買収による合併の完全子会社化、自社のもつすべての合併株式の売却、あるいは合併の清算・破たんといった合併解消行動をとる。よって仮説 4 が導出される。

仮説 4：同一タイプの国際合併戦略において、日本企業が欧米パートナーから合併株式を買収して合併を完全子会社化する、合併が清算・破たんとなる、または日本企業が欧米パートナーまたはそれ以外の他社に合併株式持分を売却する頻度が、欧州企業が日本パートナーから合併株式を買収して合併を完全子会社化する、合併が清算・破たんとなる、または欧州企業が日本パートナーまたはそれ以外の他社に合併株式持分を売却する頻度を上回れば、THH 理論は支持される。

## 5 結論

本稿では、THH 理論の検証を目的とした合併パートナーシップ行動の分析にかんする枠組みと操作仮説を提示した。操作仮説は、日本企業の合併行動の一般性を分析するものと、日本企業と欧米企業の合併行動を比較分析するものをそれぞれ提示した。今後は、これらの操作仮説について、日米合併や日欧合併のデータを用いて検証していく予定である。

最後に、われわれの研究における今後の課題を検討することで本稿の結論としたい。なお、これまでに内外の研究発表で得たコメント等も参考にしながら考察する。まず、THH 理論が検証するのに値するかどうかを再度吟味すべきである、という意見が得られた。ある日本人研究者は、THH 理論が学術的というよりもコンサルタント的な視点から G. ハメルらが提示したものだとなれば、その意味を考える必要がある、と指摘した。これは、THH 理論は学術的な意味で検証するのに値するかどうか、というわれわれの研究の根幹にかかわる問題である。また、ある欧州人研究者は、認知度が必ずしも高いとはいえず、しかも 1980-90 年代という 10 年以上も前の THH 理論を検証することの意味を再考すべきだ、と指摘した。これらは、

われわれが今後研究を進める中でも考え続けていかなければならない問題である。

しかしながら、われわれはやはり THH 理論が検証するに値すると考えている。そもそもわれわれの研究の出発点は、日本企業は欧米企業にとって良い合併パートナーとはなり得ない、という THH 理論の主張に違和感を覚えたところにある。われわれがこれまでに研究・調査する中で得た日本企業の合併行動にかんする知見や、これまでに他の研究者が明らかにしてきた日本企業の行動が、THH 理論と相容れなかったのである。したがって、われわれはまず、THH 理論の諸研究について、それらの背景や関連する組織能力等の議論を含めて、詳細に検討する必要がある。そうすることによって、THH 理論の主張と組織間関係の諸研究との間のギャップを埋めることができる、あるいはそのギャップの意味をよりよく理解できるであろう。

また、われわれは実際のデータを用いて THH 理論の検証作業を進めていかねばならない。このことは THH 理論を検証することだけでなく、われわれが国際合併における企業のパートナーシップ行動にたいする理解を深めることにもつながる。第一に、われわれは THH 理論の分析枠組みを用いることで、日米欧企業の合併パートナーシップ行動の違いや、近年における合併行動の変化を分析できる。たとえば、日本企業は国際合併行動において、短期的な収益性を重視してきたのか、または社会的な信頼や取引ネットワークの形成を重視してきたのか、あるいはそういった合併行動が時とともに変化したのか、を知ることができる。また、THH 理論の検証作業はたんに THH 理論だけでなく、組織間学習や合併の脆弱性、さらには対外・対内直接投資にかんする議論とも深くかかわっている。したがって、われわれの実証分析は、THH 理論をこえた広範囲の理論的・実践的あるいは政策的示唆をもたらす可能性がある。第二に、THH 理論と企業属性（国籍あるいは地域性）についての分析がさらに発展する可能性がある。われわれはたんに日本企業の合併行動における THH 理論の説明可能性を検証しているのではない。現段階は日米欧の企業・市場を対象としているが、将来的にはより多様な国や地域の企業や対象市場における合併行動の分析も視野に入れている。本研究はその準備作業としても位置づけることができる。実際、これまでの研究発表等では、中国や韓国などの企業の合併行動が THH 理論にあてはまるのではないか、というコメントが複数得られた。今後は、こういった観点からも分析する予定である。

#### 参考文献

- 浅沼万里 (1997) 『日本の企業組織 革新的適応のメカニズム』東洋経済新報社。
- 石井真一・ジョン・フランソワ・ヘナート (2009) 「日本市場における欧州企業の国際合併パートナーシップ」『経営研究』第 59 巻 4 号、205-218 ページ。
- 西口敏宏 (2000) 『戦略的アウトソーシングの進化』東京大学出版会。
- Badaracco, J.-L. (1991) *The knowledge link: How firms compete through strategic alliances*, Harvard Business School Press, Boston MA. (『知識の連鎖—企業成長のための戦略同盟』中村元一・黒田哲彦訳、ダイヤモンド社、1991 年)

- Hamel, G. (1991) "Competition for competence and interpartner learning within international strategic alliances." *Strategic Management Journal*, 12, 83-103.
- Hamel, G., Y. L. Doz, and C. K. Prahalad (1989) "Collaborate with your competitors and win," *Harvard Business Review*, 67-1, 133-139.
- Hamel, G. and C. K. Praharad (1994) *Competing for the future*, Harvard Business School Press, Boston, MA. (『コアコンピタンス経営-大競争時代を勝ち抜く経営戦略』一條和生訳、日本経済新聞社、1995年)
- Hennart, J. F., T. Roehl, and D. S. Zietlow (1999) "'Trojan Horse' or 'Workhorse'? The evolution of US-Japanese joint ventures in the United States," *Strategic Management Journal*, 20, 15-29.
- Ishii, S. and J.-F. Hennart (2007) "Evolution of American shareholding in American-Japanese joint ventures in Japan: Design, sample and preliminary results of the THH study," *Osaka City University Business Review*, 18, 1-26.
- Pucik, V. (1988) "Strategic alliances, organizational learning, and competitive advantage: The HRM agenda," *Human Resource Management*, 27, 77-93
- Reich, T. and E. Mankin (1986) "Joint ventures with Japan give away our future," *Harvard Business Review*, 64, 78-86.
- Zeng, M. and J. F. Hennart 2002. From learning race to cooperative specialization. In Contractor, F. and P. Lorange, (Eds.) *Cooperative Strategies and Alliance*, 189-210 London: Elsevier.

(付記) 本研究は、(財) 村田学術振興財団による研究助成を受けている。

## Constructing operational hypotheses to test the Trojan horse hypothesis

Shinichi Ishii

### Summary

The purpose of this paper is to discuss theoretical framework and operational hypotheses that can be used to test the Trojan horse hypothesis (THH). Proponents of the THH, such as Reich & Mankin (1986) and Hamel (1991), regard joint venture as a competition of learning between joint venture partners. In particular, the joint venture behavior of Japanese firms has been postulated in terms of the THH view. According to this THH perspective, Japanese firms learn knowledge from their Western joint venture partners, and then they rapidly exit the joint venture through sell-offs, buy-outs or dissolving joint ventures once their learning is completed. We briefly review literatures on THH and the framework of international joint venture strategies in order to analyze joint venture behavior. We then illustrate scenarios involving joint venture partnership behavior on the basis of the THH view and propose our operational hypotheses to test THH view. The operational hypotheses include two perspectives from which to analyze the generality of the joint venture behavior of Japanese firms and to compare the joint venture behavior between Japanese and Western firms.