

Title	日系多国籍企業と経済統合：企業国籍アプローチの一応用
Sub Title	Japanese multinational enterprises and economic integration : an application of firm nationality approach
Author	木村, 福成
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1997
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.90, No.2 (1997. 7) ,p.389(191)- 406(208)
JaLC DOI	10.14991/001.19970701-0191
Abstract	
Notes	小特集：直接投資の理論研究, 実証研究の新展開：(3)MNEと国際連関
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19970701-0191

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

日系多国籍企業と経済統合：企業国籍アプローチの一応用*

木村 福成

1. イントロダクション

経済統計は、混沌たる現実を数量的に表現することを通じて、現実経済の把握を助ける役目を負っている。多くの実証・政策研究においては、統計データのアヴェイラビリティに強く依存しながら、研究のスコープが決まってくる。それでは、経済統計自身のスコープはどのように決まってくるのであろうか。1つには、各種法制度や政府機構の構造、さらには予算措置の有無などによって、経済統計の実行可能性が規定されるという側面がある。しかしそれ以前の問題として、そもそも統計概念自身が確立していて、経済統計体系の中に組み込まれている部分のみが、経済統計の中に入ってくるとも考えられる。新たな経済問題が生じたり問題の重要性が変化した時には、経済統計は現実からのフィードバックを受けて改変されなければならない。しかしそれがなかなか進まないとなれば、そもそも新しい統計概念が確立されていないためであるのかも知れない。

現行の経済統計体系の中心に据えられている国民所得統計と国際収支統計は、経済理論との整合性を保ちつつ、時間をかけて次第に整備されてきたものである。まさにそれが精緻な形にできているがゆえに、近年の経済問題の変化に機敏に対応できない場面も生じてくる。とりわけストックよりもフローを重視する点、居住者概念に基づき構築されている点から、近年急速に重要度が増している企業活動の国際化や経済統合などの分析が十分に行えない事態が生じてきている。

Baldwin and Kimura (1996) と Kimura and Baldwin (1996) では、特に居住者概念に基づく統計体系の弱点の一部を補うものとして、企業国籍アプローチを提唱した。本論文ではまず、既存の居住者概念に基づく統計体系では国際化する企業活動を十分に把握できないことを明らかにし、企業国籍アプローチによってその問題の一部を解決できることを述べる。その上で、同アプローチの

* 伊藤元重氏を始めとする経済学会箱根コンファレンスの参加者からは、さまざまな有益なコメントを頂いた。また、本論文を含め、企業国籍アプローチに関する一連の研究に対しては、佐々波楊子、浦田秀次郎両氏の他、多くの方のご助力を頂いた。ここに感謝の意を表したい。

1つの応用として3国モデルを用い、日系多国籍企業の販路選択を分析する。そこでは、輸出か直接投資か、という従来から議論されてきた企業の立地と販路選択の問題が体系的に分析され、直接投資の動機についても新たな視点が提供される。それはさらに、アジア経済の経済統合の進捗状況を検討するという方向にも発展させうることを示す。

2. 企業国籍アプローチ

現在の各国の統計は、国民所得統計や国際収支統計などのいわゆる居住者ベースの統計体系を中心に据えて構成されている。この体系は、ケインズ、クズネッツ以来のマクロ経済学に基づいて、経済活動の数量的把握の枠組みが整備された結果としてできあがってきたものであり、それが現在の経済分析に不可欠なものであることは言うまでもない。しかしその経済統計体系も、経済の実態面の変化に伴い経済分析の重点が動いていった時には、それなりの修正を加えたり、あるいは他の統計概念を導入してそれを補完していく必要がある。企業活動の国際化はまさに、補完的統計概念の必要性をせまるものと考えられることができる。

国際通貨基金 (International Monetary Fund : IMF) の国際収支マニュアルによれば、「個人、法人などが、ある国の経済領域の中に、住居、生産の場所またはその他の建物などの拠点を設け、無期限にもしくは一定期間 (ガイドラインとしては1年以上) にわたり、相当規模の経済活動および取引に従事している場合に」、その個人、法人を「居住者」と規定している (日本銀行国際収支統計研究会 (1996, 10ページ))。日本の「外国為替及び外国貿易管理法 (外為法)」による定義は IMF のそれと若干異なる (同10~14ページ) が、概念上はほぼ同じものと考えてよい。国民所得統計における国民総生産 (gross national product : GNP) の「国民」とは、国籍上の日本人ではなく、この日本の居住者を指している。また国際収支統計は、1国の居住者と非居住者の間で行われた取引を記録するものである。

この居住者概念に基づく統計体系のみでは、海外に生産・流通拠点を展開している多国籍企業の経済活動の把握は難しい。たとえば、ある日本企業がインドネシアに海外子会社を設立する場合を考えてみよう。日本からインドネシアに直接投資を行った場合、出資の割合が10%以上であれば、国際収支表の資本収支の中の直接投資の部分に計上される。一方、その現地法人の収益のうち、日本の居住者が所有している資産に対する利子、配当金などは、経常収支、所得収支の中の投資収益に計上される。なお、この直接投資には、本国である日本に送金したものの以外も含まれる。1996年1月の国際収支統計フォーマットの改訂以降、現地法人の内部留保からの再投資も投資収益の一部としてカウントし、同時に資本収支の直接投資の部分に同額を計上することになっている。このフォーマットの変更は、居住者概念に基づく統計体系の整合性を高めるという意味で高く評価されるべきものであるが、どのくらい信頼の置ける再投資データをとれるかについては今後さらなるチェ

ックが必要である。通商産業省産業政策局国際企業課（1996、59ページ）は、サンプルの安定性や回答の信頼度に問題があるとは言え、1994年度の日系海外子会社の現地における再投資は日本からの直接投資とほぼ同額となっており、特に ASEAN 4（マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン）向けでは再投資の割合が高いとの数字を示している。

ここで注意してもらいたいのは、直接投資データは、かりに再投資の部分が完全に把握されたとしても、現地法人そのものの経済活動の大きさを計るには極めて不完全な指標と言わざるを得ないことである。まず、生産活動に用いられるのはストックとしての資本が生み出す資本サービスであり、資本フローである投資データでは経済活動の大きさを把握できない。また直接投資は、現地法人の資本のうち日本の居住者が保有している部分について把握するだけであり、たとえばその現地法人がインドネシア資本との合弁であれば、現地法人全体の資本に対応するものとはならない。

それでは、現地法人の経済活動はどこで記録されているかということ、インドネシアに設立された日系海外子会社はインドネシアの居住者であるから、インドネシアの GNP に計上されることになる。どこの国でも、国内に入ってくる外資系企業の直接投資については認可制度を設けたり報告義務を課したりしているので、直接投資額はある程度把握できる。しかし多くの場合、外資系企業が設立後どのような経済活動を行っているのかについては、ほとんど情報が得られない。たとえば、インドネシアで製造業を営む日系海外子会社は、インドネシアの製造業センサスによって生産関係データがとられている。しかし問題は、それが現地系企業やその他の外資系企業と区別できる形で報告されていないことである。これは、製造業センサスなどのアクティビティの把握を主眼としている統計は多くの場合事業所（establishments, plants, または local units と呼ばれる）ベースで作成されているのに対し、現地系、外資系の区別は企業所有の問題であるから企業（enterprises, あるいは firms と呼ばれる）ベースの統計でしか把握できないことにもよっている。もちろん、質問票に戻って企業名から現地系と外資系を区別する作業を行えばよいのであるが、少なくとも政府統計のフォーマットとして外資系企業を現地系企業から区別しているのは、アメリカ、イギリス、マレーシア、シンガポールなどごく一部の国のみである。また、対外直接投資企業の経済活動を広範に把握している国はさらに少なく、アメリカ、日本、スウェーデンなどに限られている。

居住者概念に基づく統計体系は、地理的区分に基づく経済活動を把握したり付加価値の分配を議論する際には便利である。しかし、企業活動が国際化する中、我々が知りたいもう 1 つのことは、親会社、海外子会社をひとつくりにした企業（あるいは企業グループ）を 1 単位とする経済活動である。企業は国境線をまたいで生産・流通拠点を配置しており、1 国の居住者、非居住者の境を超えた企業戦略上の意志決定を行っている。生産、流通の上流から下流に至る流れの中で、企業は、どこからどこまでを自らの中に内部化（internalize）し、さらにその外側で垂直的取引関係をどのように構築するかを決める。同時に、内部化する部分と垂直的取引関係を構築する部分を地理的にどう配置するかも決定するのである。このような企業行動を議論するには、企業活動全体の統計的

把握が必要である。

企業活動を突き動かしているのは、各企業の有する技術、経営管理能力などの企業特殊 (firm-specific) な要素である。それこそが企業の競争力の源泉であり、企業の立地選択はその企業特殊要素を地理的にどう配置するかという問題なのである。海外直接投資は単なる色のついていない資金のフローではなく、企業特殊要素の移動も伴うものと考えべきである。したがって、居住者概念に基づき地理的区分で国際競争力を議論したり、企業特殊要素が大きく異なる現地系企業と外資系企業をいっしょに足し上げてしまうのでは、企業活動の本質をとらえることはできない。

以上のような統計体系上の問題を解決する方法の1つとして、Baldwin and Kimura (1996) と Kimura and Baldwin (1996) では企業国籍アプローチを提唱した。このアプローチでは、企業特殊要素そのものの統計的把握は難しいとしても、少なくとも親企業の国籍別に企業を分類し、企業国籍別の企業行動の違いを把握できるような統計体系を考える。本来、企業行動という意味では、誰がその企業をコントロールしているかによって企業国籍を賦与すべきである。しかし、統計上コントロールの有無を判断することは難しいので、ここでは代わりに誰がその企業の株式の50%以上を保有しているかに基づいて企業国籍を定義する。これは、株式の過半を保有することが企業のコントロールのために重要と一般に考えられていることと整合的であり、また1つの企業に2つの企業国籍を賦与してしまうことを避ける意味でも有用である。家計と政府については、統計データ上の制約から居住ベースで国籍を賦与することとし、地理的な意味での各国に異なる国籍の経済主体が在住しているという大枠を作り上げる。このフレームワークに基づいて、各国籍ブロック間の財・サービスの売上・仕入データを整理し直し、企業国籍ごとの経済活動の実態を把握する。

この企業国籍アプローチは、従来から存在する居住者ベースの統計体系を補完するものとして、次のような問題の分析に用いることができる。第1に、企業の生産・流通拠点の選択を包括的に把握し、どこで付加価値をつけているのか、どこから原材料・中間財を供給しているのか、またできあがった財・サービスをどのような販路で販売しているのかといった、国境をまたいだ企業の行動を分析するのに役立つ。従来から問題とされてきた「輸出か直接投資か」という選択の問題についても、輸出額と直接投資額という本来比較不可能なものを比べるのではなく、付加価値でウェイト付けすることによって直接数量的に比較することができる。第2に、企業国籍別のパフォーマンスを分析することにより、企業特殊要素の部分的把握や、各国経済における外資系企業の活動の把握が可能となる。個別企業まで降りずに企業国籍のレベルで見ても企業行動がシステムティックに異なっていることは、アメリカの対内直接投資企業を対象とする Graham and Krugman (1989), Doms and Jensen (1995) などの研究によって明らかにされている。発展途上国においては、現地企業と外資系企業の間さらに大きな違いがあることは言うまでもなく、実証研究としてもマレーシアについての Okamoto (1994) などによって立証されている。企業国籍アプローチに基づく分析は、各国の産業貿易政策の策定や、これからの国際経済体制の構築に当たっても、有用な情報を

提供しうる。

統計データの不備のため、この企業国籍アプローチの適用にあたってはさまざまな困難が伴う。各国の企業・事業所ベース統計は通常、企業・事業所の保有に関する質問項目を含んでいない。また、売上、仕入のデータはあっても、取引相手などがこの誰であるのかはわからない場合が多い。一方、地理的国境ベースもしくは居住者ベースでとらえられている財・サービス取引については、取引の主体が誰なのかがわからない。そもそも統計作成の目的が異なっているのであるから、新しい統計フレームにちょうど適合するデータが得られないのは当然である。企業活動の国際化に対応した経済分析の必要性に鑑み、既存の統計体系を改良していくことも必要である。

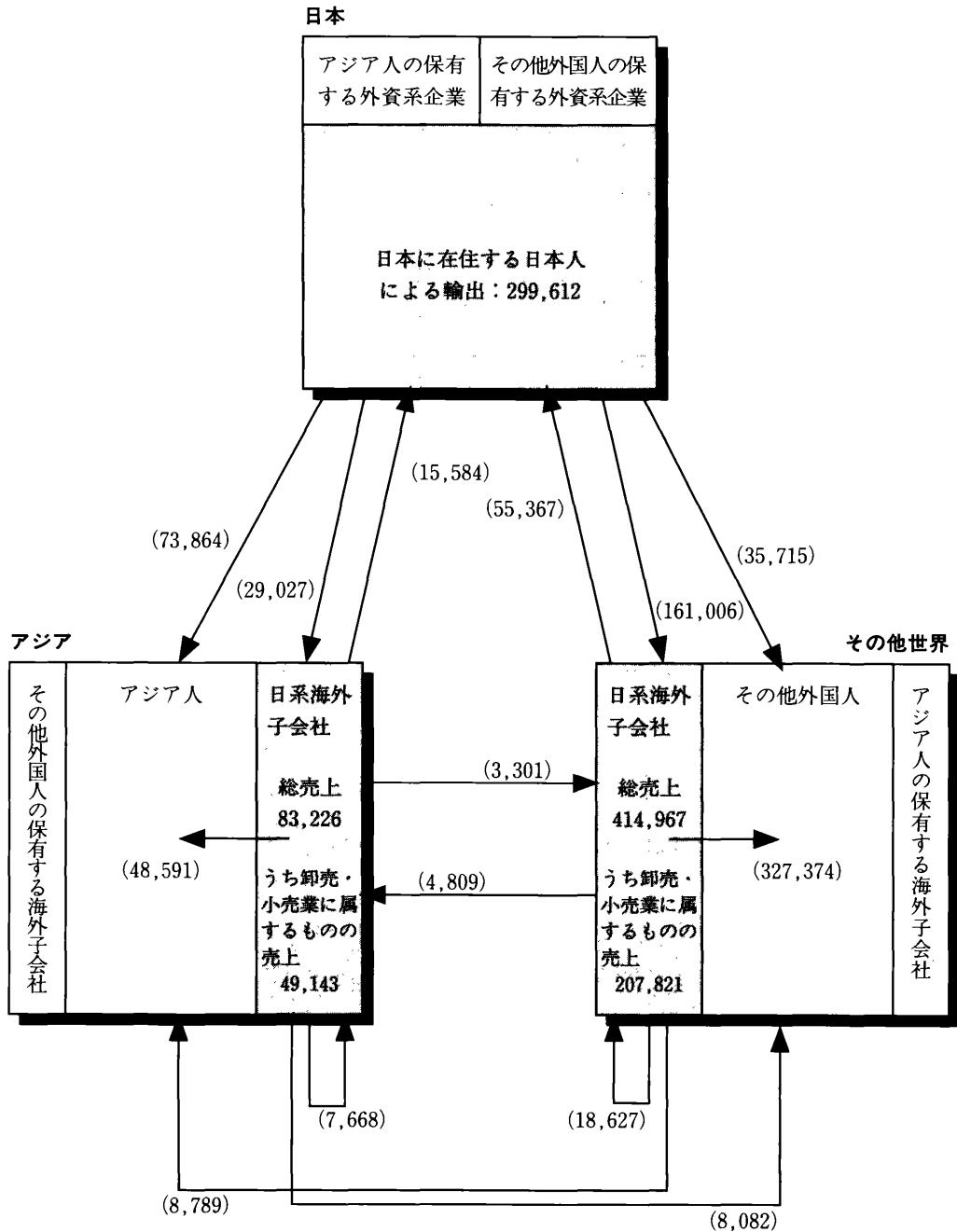
本論文では、この企業国籍アプローチの応用例として、日本企業による立地選択、販売経路選択を分析する。Baldwin and Kimura (1996) と Kimura and Baldwin (1996) では、アメリカとその他世界、あるいは日本とその他世界という2国モデルを用いたが、ここでは日本、アジア、その他世界という3国のセッティングにモデルを拡張し、内外の日本企業がどこで付加価値分を投入し、どのような販路を用いてどこに製品を販売しているかを分析する。企業国籍アプローチを用いることにより、日本企業が直接輸出するか、あるいは現地に海外子会社を設けてそれを生産や流通に利用しているかを、数量的に把握することができる。以下に示すように、日本企業がアジアに製品を販売する場合とその他世界に販売する場合には、販路の選択に大きな違いがあることが結論づけられる。それをもとに、日本企業の行動パターンという限定された切り口からではあるが、アジア経済の実態面としての経済統合の度合いを議論していく。

3. 3国モデルによる日系多国籍企業の販路選択の分析

図1を用いて、具体的にどのようなデータ整理を行うのかを解説しよう。大きな3つの長方形は、地理的区分としての日本、アジア、その他世界を表している。ここで言うアジアには、日本を除く東アジア、東南アジア、南アジア諸国、すなわちパキスタンまでの全ての国を含んでいる。その他世界はそれ以外の国を全て包括するものであるが、日本の輸出と直接投資という面から言えば、ほぼ北米とヨーロッパを指すものと考えて差し支えない。

これらの3つの長方形はさらに3つのブロックに分けられる。これらが企業国籍に基づく日本人、アジア人、その他世界人に対応する。企業については、資本金または出資金の50%を超えた部分を外国人が保有している場合は、外国人として分類する。その他の経済主体である家計と政府については、データのアヴェイラビリティの問題もあり、通常の居住者ベースで分類する。したがって、ここで言う日本人とは、地理的な意味で日本に居住する家計と政府、日本に居住する企業のうち50%超を外国人が保有しているものを除いたもの、およびアジア、その他世界に居住し日本人が50%超を保有している企業（日系海外子会社）と定義される。図中、シェードを入れた部分がそれに当

図1 日本人の外国人に対する売上：3国モデル（1991）
（100万 US ドル）



データ出所：通商産業大臣官房調査統計部（1994），通商産業省産業政策局国際企業課（1993a, 1993b, 1994），International Monetary Fund（1994, 1996b），総務庁（1994）。
Kimura（1997, Figure 1）を改変したもの。

たる。アジア人とその他世界人も同様に定義される。先にも述べた通り、50%超を企業国籍の基準とするのは、誰がその企業を究極的にコントロールしているかという基準になるべく近い概念を採用するためである。それにより、複数の外国企業が1つの子会社を共有している場合の二重計算を避けることもできる。

現実のデータを用いる際には、この企業国籍概念とは若干食い違った区分を用いざるを得ない。まず日本国内の外資系企業については、通産省の『外資系企業動向調査』（通商産業省産業政策局国際企業課（1993b, 1997））から統計データをとらねばならない。しかしそこでの外資系企業は、「外為法に基づき通商産業省に直接投資届出のあった外資比率1/3超の企業であって、外資が経営参加を目的として株式を取得しているもの」と定義されている。その意味では、外資系企業を過大評価することになる。しかし同時に、この調査は強制力を伴わないいわゆる承認統計であることから、有効回答率は50%程度（以下で用いる1991年度は51.9%、1994年度は51.4%）と低く、その分だけ過小評価もされている。

日本の対外直接投資についての生産面のデータは従来、通商産業省国際企業課によって3年に1度『海外事業活動基本調査』（たとえば通商産業省産業政策局国際企業課（1994）参照）、間の2年には『我が国企業の海外事業活動動向調査』（たとえば通商産業省産業政策局国際企業課（1993a, 1996）参照）が行われてきた。これらの調査では、日本国内の親会社と海外子会社に関し、販売、仕入、雇用など広範にわたる生産面データを収集してきた。しかし問題は、これらも承認統計であることから質問票の回収率が低く、かつサンプルが時系列で不安定なことである。回収率は本社企業ベースで40~70%と毎年かなり変動しており（以下で用いる1991, 92, 94年度はそれぞれ53.1%, 47.2%, 70.1%）、しかも質問項目によって回答企業数が異なっている。また、これらの調査における現地法人とは、日本側出資比率が10%以上と定義される海外子会社と、日本側出資比率50%超の海外子会社が50%超の出資を行っている海外孫会社の合計となっており、できれば50%超で企業国籍を定義したい我々の目的には合致しない。さらに、金融・保険業、不動産業に属する親会社の下にある現地法人は、調査対象となっていない。

通商産業省は、従来行われてきた企業多角化調査を全面改定し、1991年度から『企業活動基本調査』を実施している。これは国内外に子会社や関連会社を展開する企業活動の把握を目的とする調査で、その中に海外子会社についての質問項目も若干含んでいる。この調査は回答に強制力を持つ指定統計であり、回答の信頼性およびサンプルの安定性という意味では国際企業課の統計よりもはるかにすぐれている。しかし、そこでカバーされている日系海外子会社は、「鉱業活動、製造業活動、商業活動を営み、日本企業の出資比率50%超、資本金100万ドル以上」で、しかもその親会社が「鉱業、製造業、卸売・小売業、飲食店で従業者50人以上、資本金または出資金3000万円以上」のもののみである。中小企業による小規模な直接投資や金融部門による直接投資などは含まれていない。また厳密に言えば、日本に居住する外資系企業が行った対外直接投資があったとすれば、そ

れもここに含まれている。しかし以下では、データの信頼性を重んじて、主としてこの調査のデータを用いる。この調査は今のところ1991年度と1994年度の2年分しか発表されていない（通商産業大臣官房調査統計部（1994、1996））ので、我々の推計もこの2年度分を対象として行う。なおこの調査は、1995年度からは毎年施行されることになっている。

このように、本来の企業国籍区分とは多少ずれた統計データしか取れないが、それには目をつぶって話を進めることにしよう。3国モデルでは全部で9つのブロックに分かれているので、それぞれのブロック間およびブロック内の取引を矢印で表せば、全部で81本（9の2乗）の矢印が描けることになる。これは、2国モデルの矢印がわずか16本（4の2乗）であったことを考えると、大変な本数である。本論文では、特に日本企業が外国に居住する外国人に製品を販売する場合に、海外子会社をどの程度活用しているかという点に、分析の力点を置く。

図1は1991年度についての売上げデータを示したものである。図中の「日本に在住する日本人による輸出」は、通関統計（IMF（1996b）からとった。ただしカレンダー一年ベースのもの）による日本の輸出額から外資系企業による輸出（通商産業省産業政策局国際企業課（1993b）からとったものをIMF（1994）を用いてドルに換算）を除いたものである。これをアジア向け輸出とその他世界向け輸出に分け、さらに日系海外子会社の仕入れデータを用いて日系海外子会社向けと外国人向けに分離する。通商産業大臣官房調査統計部（1994）には日系海外子会社の輸入仕入れのデータが掲載されているが、それがどこから輸入されているのかはわからない。そのため、通商産業省産業政策局国際企業課（1993a）に示された仕入元別比率を用いて、日本からの仕入をその輸入仕入れから分離する。正確には、日本国内の外資系企業から日系海外子会社への輸出もなされている可能性があるが、データが存在しないのでここでは無視する。以上の作業により、日本に居住する日本人から発する矢印に付した数字が得られる。なお、アジアに居住するその他外国人、その他世界に居住するアジア人を分離する統計データはないので、それぞれアジア人、その他外国人といっしょに計上してある。

一方、日系海外子会社の売上げは通商産業大臣官房調査統計部（1994）から得られる。しかし問題は、売上げの仕向地が現地販売、日本向け輸出、第3国向け輸出の3つにしか分かれていないことである。第3国向け輸出のどれだけがアジア向けでどれだけがその他世界向けであるかは、通商産業省産業政策局国際企業課（1993a）に付されている仕向地別比率を用いて推計した。アジア域内国の間の取引は、この推計の過程で相殺されている。さらに、売上げのうちどれだけがその他の日系海外子会社向けのものであるかについては、全く情報が無い。やむを得ず、通商産業省産業政策局国際企業課（1994）から得られる1992年度の「同一企業グループ内の取引比率（売上高）」をその他日系海外子会社との取引比率のproxyとして用いた。これらの推計により、図1の矢印に付した全ての数字が求められる。

なお、正確に言うと、通関統計は商品貿易のみのデータであるが、外資系企業や日系海外子会社

の売上げや仕入れにはサービス取引も含まれている可能性がある。また、外資系企業や日系海外子会社の仕向地別売上比率や仕入元別比率については、卸売業を営む子会社経由の輸出入が二重計算されてしまっている可能性がある。その他、いくつか統計処理上の問題があるが、とりあえず無視して先に進むことにする。

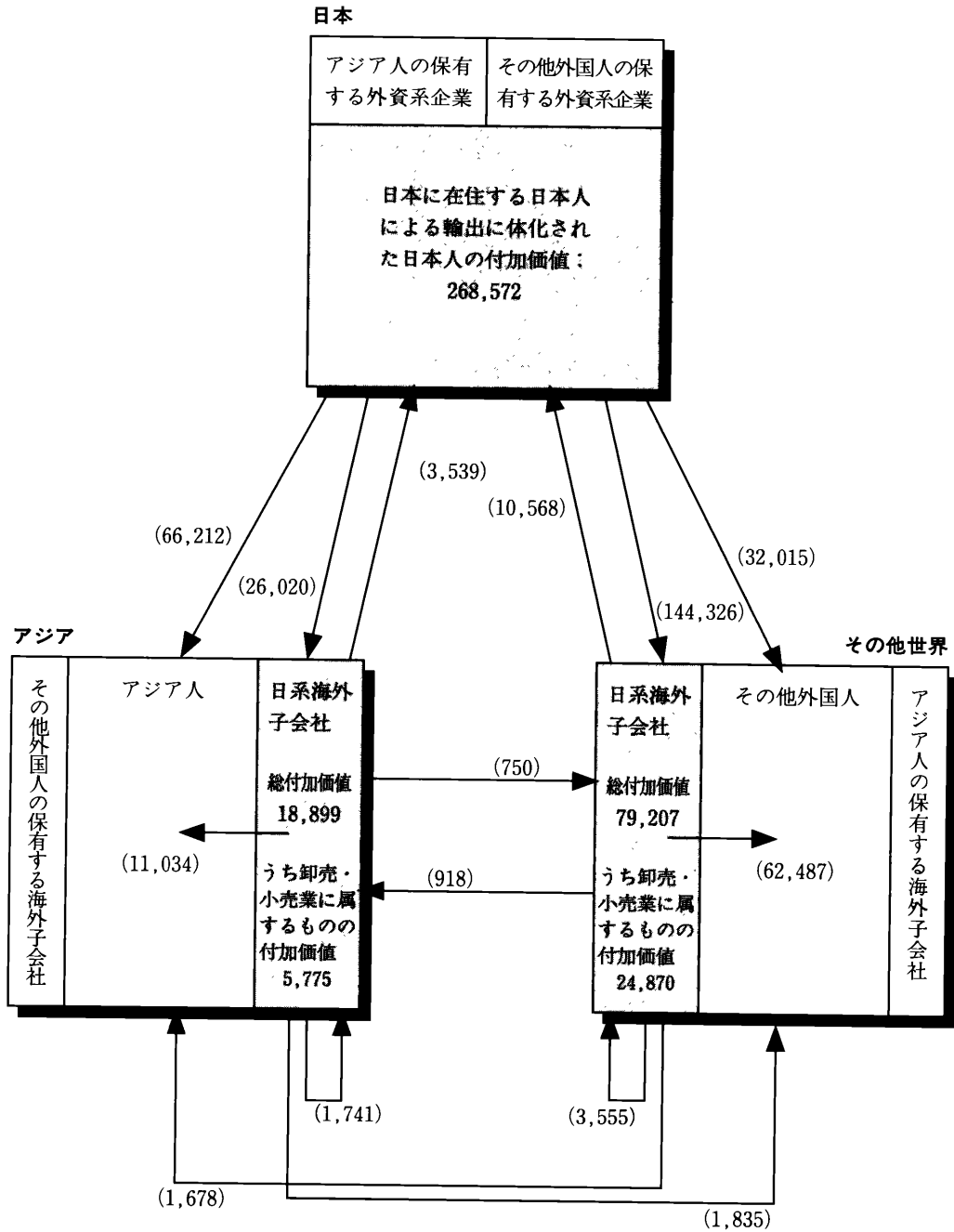
図1から得られる第1印象はおそらく、日系海外子会社の売上げが大変大きいということであろう。日本に居住する日本人の総輸出が2996億ドルであるのに対し、アジアおよびその他世界の日系海外子会社の総売上げは4982億ドルにのぼっている。しかしこれはあくまで、売上額の比較であることに注意しなければならない。日本に居住する日本人から日系海外子会社向けに輸出された商品は、日系海外子会社によって仕入れとして取り扱われ、それが日系海外子会社の売上げにもう一度カウントされるため、日系海外子会社の売上げは当然大きくなる。また、日本国内の生産は重層的に行われているので、輸出品に体化されている日本人の付加価値分は大きいのに対し、海外子会社の売上げに体化された海外子会社自身の付加価値分は小さい、したがって、売上げのみの比較で実際の経済活動の大きさを議論することはできない。

木村(1996)でも述べたように、特に日本企業の国際化においては、卸売業に属する海外子会社の比重が高い。これには、総合商社など商業活動を行っている親会社を持つ海外子会社だけでなく、親会社は製造業でありながら海外子会社は卸売業を営んでいるものも含まれている。ちなみに通商産業大臣官房調査統計部(1994)から卸売・小売業に属する海外子会社の売上げのデータをとると、図中に示したように、アジアでは491億ドル、その他世界では2078億ドルと、それぞれ日系海外子会社の総売上げの59%、50%を占めている。卸売・小売業の海外子会社の付加価値率(付加価値を売上げで割ったもの)は製造業のそれよりも低いと考えられるので、この点でも海外子会社の売上げは大きく見えることになる。

Baldwin and Kimura(1996)の主張点の1つは、海外子会社の経済活動を把握するには売上げだけでなく付加価値を用いるべきということであった。この方法論を踏まえて、各取引につき、そこに体化された日本人の付加価値を求めたのが図2である。各矢印の横に付した数字は、その矢印の起点で日本人が付加した付加価値である。それらは以下のように推計される。まず日本に在住する日本人の輸出に体化された日本人の付加価値を計算する。1990年の総務庁の産業連関表(総務庁(1994))を見ると、日本の輸出に体化されている輸入投入財の比率は10.36%となっている。この比率はもちろん、商品ごとに違い、また日本人が保有する企業の製品と外資系企業の製品の間でも異なっているはずである。しかしここでは簡略化のため、全ての日本人の輸出品に共通の比率であると仮定する。図1の輸出額に89.64%をかけたものが、図2の4本の矢印に付した数字である。

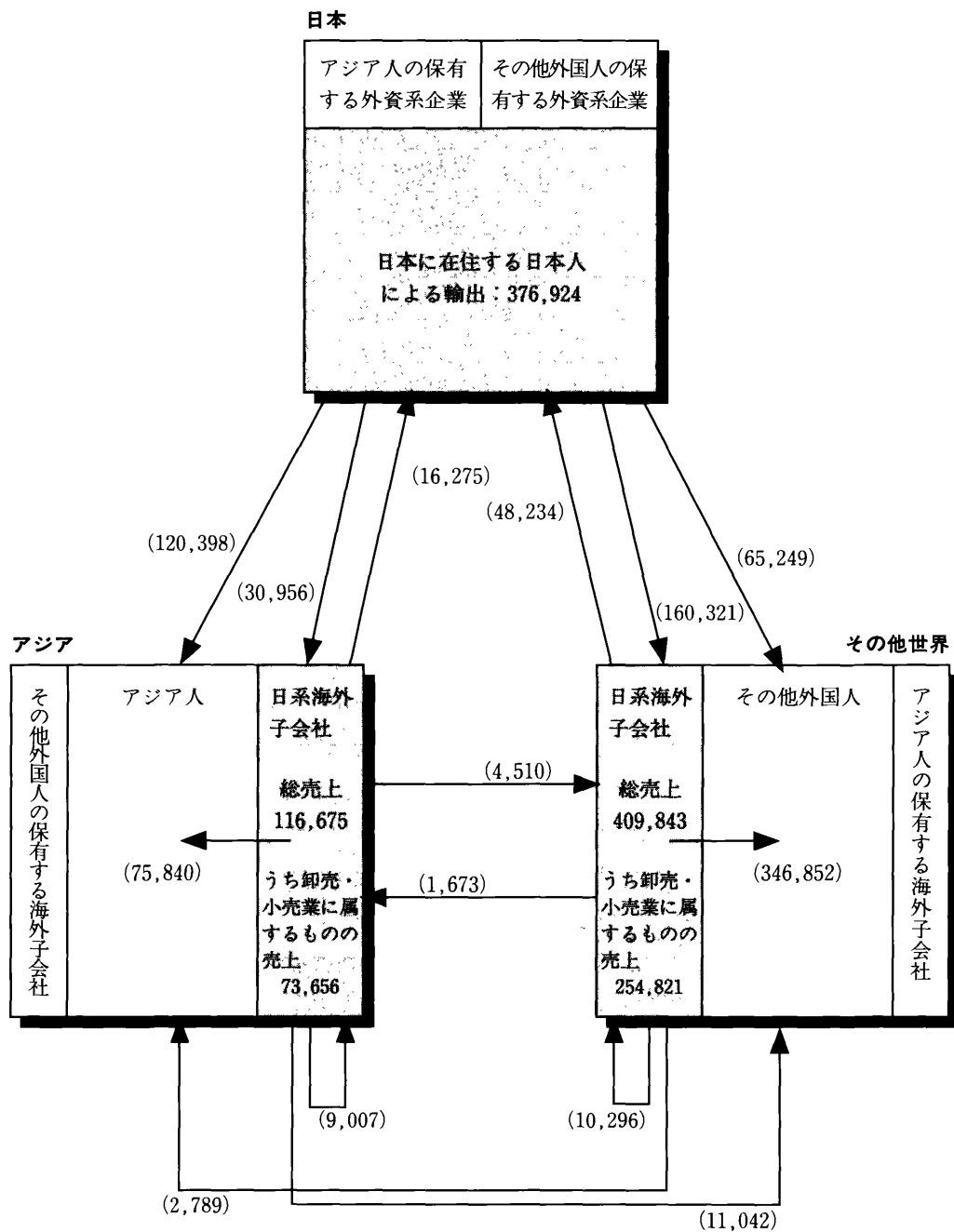
アジア、その他世界に在住する日系海外子会社の付加価値は、通商産業大臣官房調査統計部(1994)から得られる。厳密に言えば、付加価値は間接税・補助金や減価償却などを考慮して推計すべきであるが、ここではデータの制約上、単純に売上げから仕入れを除いて求める。この付加価

図2 日本人の外国人に対する売上に体化された日本人の付加価値：3国モデル（1991）
（100万 US ドル）



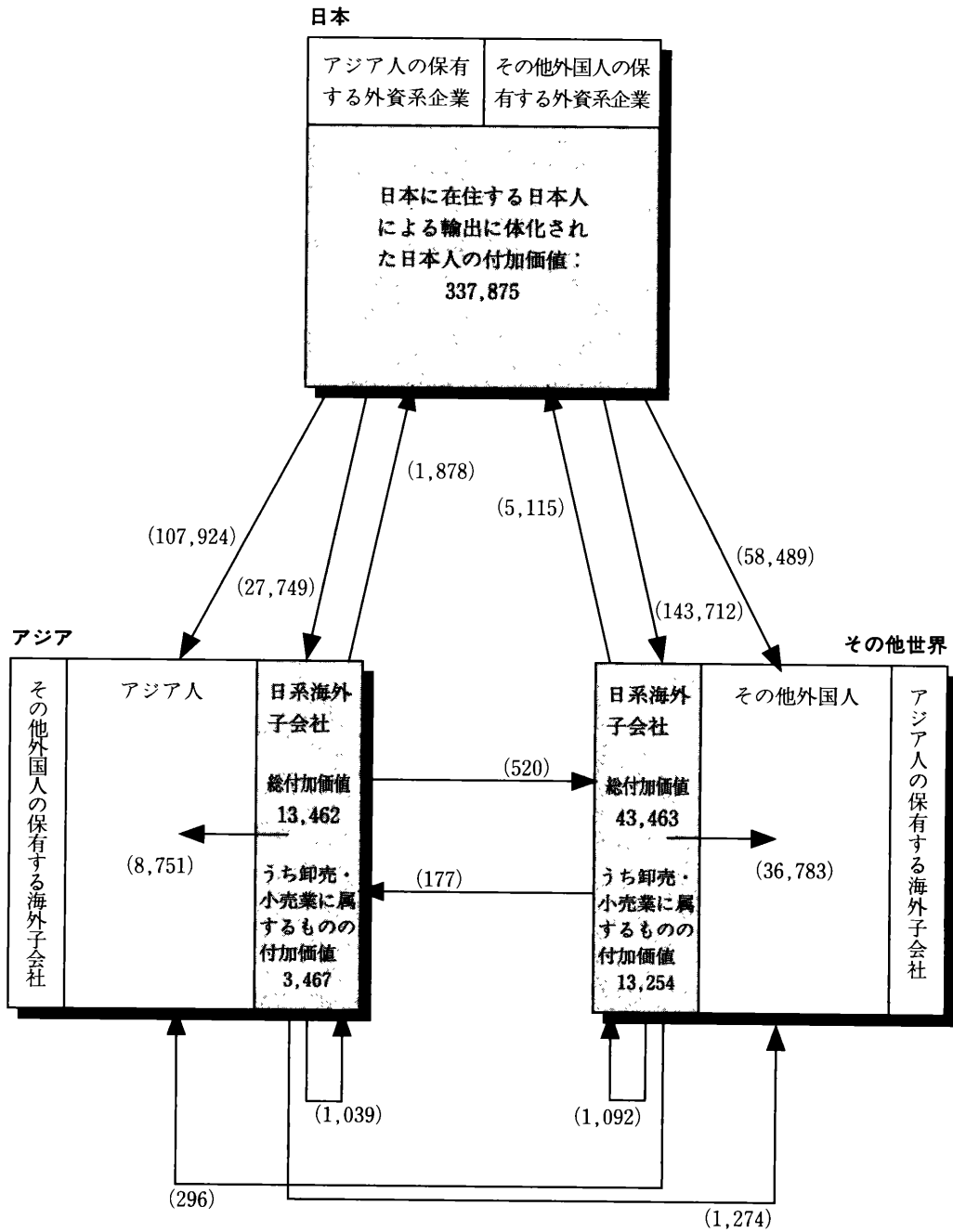
データ出所：図1に同じ。
Kimura (1997, Figure 2) を改変したもの。

図3 日本人の外国人に対する売上：3国モデル（1994）
（100万 US ドル）



データ出所：通商産業大臣官房調査統計部（1996），通商産業省産業政策局国際企業課（1994，1996，1997），International Monetary Fund（1996a，1996b），総務庁（1994）。

図4 日本人の外国人に対する売上に体化された日本人の付加価値：3国モデル（1994）
（100万 US ドル）



データ出所：図3に同じ。

値は、日本人に分類された日系海外子会社全体のものであり、通常の居住ベースでは在住する国のGNPにカウントされているものである。日系海外子会社は少なくとも日本と投資受入国両方の資本と労働を投入しているのであるから、その付加価値は生産要素の所有者の居住国に帰属するものである。しかしここでは、企業国籍概念によって定義した日本人の経済活動の立地を見るために、あえて海外子会社の付加価値全体を見ているわけである。この推計にあたっては、日系子会社が何をどこに販売するかによってそこに体化される付加価値の比率が異なるものと考えられるが、ここではデータの制約上、どこに販売しても付加価値・売上げ比率は同一と仮定する。以上の作業により、日系海外子会社から発している各矢印に付した数字が得られる。

このように付加価値に直してみると、日系海外子会社のウェイトがだいたい直観に見合った値となってくる。輸出に体化された日本人の付加価値と日系海外子会社の付加価値を合計すると3667億ドルとなるが、そのうち日系海外子会社の分は27%である。また、日系海外子会社の付加価値のうち卸売・小売業に属する日系海外子会社の付加価値の比率は、アジア、その他世界ともに、31% (5775/18899, 24870/79207) となる。

同様の方法で1994年度について推計した結果を図3、図4に示した。データの出所は図3の下に付した。

4. 推計結果の分析

以上のデータから読み取れる主要な点は次の3つである。第1に、日本企業がその製品をアジアに販売する時には日本で生産して直接輸出する部分が多いのに対し、その他世界に販売する際には海外子会社経由の販売、あるいは海外子会社において生産したものを販売している割合が圧倒的に大きい。図2の数字から作成した表1を用いて、日本企業がアジアに居住するアジア人に製品を販売する場合、どこで付加価値をつけているか、またどのような販路を選択しているかを見てみよう。1991年度については、日本国内で付加価値をつけて直接輸出する分は、体化された日本人の付加価値で計ると662億ドルである。また、日本国内で付加価値をつけ、アジアにある日系海外子会社経由で販売する分は、日本の日本人からアジアの日系海外子会社への輸出（付加価値で260億ドル）のうち11034/18899である152億ドルと推計される。アジアで付加価値をつけて現地で販売している分は110億ドルである。その他の間接的販路も考えられるが量的には大きくなく、日本企業がアジアに居住するアジア人に製品を販売する場合には、日本国内で生産して直接輸出する分はほぼ2/3程度に達していることがわかる。

一方、日本企業がその他世界に居住するその他世界人に販売する場合には、全く違ったパターンが見られる。北米とヨーロッパが、ここで言うその他世界の大きな部分を占めていると考えてよい。1991年度には、日本で生産して直接輸出する分が320億ドル、日本で生産してその他世界にある日

表1 日本企業の海外への販路の選択

	1991		1994	
	体化された 日本人の付加価値 (100万ドル)	シェア (%)	体化された 日本人の付加価値 (100万ドル)	シェア (%)
日本企業がアジアに居住するアジア人に製品を販売 する場合（以下の合計）：	97,174	100.00	135,988	100.00
日本国内で生産し、直接輸出	66,212	68.14	107,924	79.36
日本国内で生産し、アジアの日系海外子会社 経由で販売	15,192	15.63	18,038	13.26
日本国内で生産し、その他世界の日系海外子 会社経由で販売	3,058	3.15	979	0.72
アジアで生産し、現地で販売	11,034	11.35	8,751	6.44
その他世界で生産し、アジアに輸出	1,678	1.73	296	0.22
日本企業がその他世界に居住するその他世界人に製 品を販売する場合（以下の合計）：	212,723	100.00	220,796	100.00
日本国内で生産し、直接輸出	32,015	15.05	58,489	26.49
日本国内で生産し、その他世界の日系海外子 会社経由で販売	113,860	53.53	121,624	55.08
日本国内で生産し、アジアの日系海外子会社 経由で販売	2,526	1.19	2,626	1.19
その他世界で生産し、現地で販売	62,487	29.37	36,783	16.66
アジアで生産し、その他世界に輸出	1,835	0.86	1,274	0.58

その他の間接的販路，たとえば「日本国内で生産し，その他世界の日系海外子会社を經由し，さらにアジアの日系海外子会社を經由して販売」などは省略した。
全ての数字は図2，図4より得た。

系海外子会社経由で販売する分が1139億ドル，その他世界で生産して販売する分が625億ドルである。表1に示した5つの主要な販路の中では，直接輸出分はわずか15%に過ぎず，日系海外子会社を生産あるいは流通拠点として使用する分が8割を超えている。

第2に，アジアの日系海外子会社がらみでその他世界に販売するという販路はごく小さい。日本国内で付加価値をつけてアジアの日系海外子会社経由でその他世界のその他世界人に販売する分は，1991年度には25億ドル，アジアの日系海外子会社で付加価値をつけてその他世界のその他世界人に販売する分は18億ドルである。日本企業のその他世界に対する販売の中では，ごく小さな部分を占めているに過ぎない。日本企業はアジアを生産拠点として北米やヨーロッパに輸出を行っているとしばしば言われるが，この数字を見る限り，少なくとも全商品を積み上げたレベルではそれほど大量の輸出がなされているわけではない。

第3に，上記の2つの傾向は，1991年度と1994年度に共通している。日本企業のアジア居住のアジア人に対する販売の総計は，日本人の付加価値ベースで3年間に40%増えて1360億ドルに達して

いる。しかし、増加しているのは主として日本国内で生産して直接輸出している部分であり、日系海外子会社の生産・流通活動を経由する販路のウェイトはむしろ低下している。対その他世界については、現地生産の分が減少し、代わりに日本からの直接輸出が増えている。1991年度に比べ1994年度は、日系海外子会社の付加価値率（付加価値／売上げ）が全体に低下しており、その分だけ海外生産の付加価値換算のウェイトが低く出てきているが、それを勘案しても直接輸出が増える傾向にあったことは事実である。

以上の3点を合わせて考えると、一般に抱かれている日本の対外直接投資に関するイメージとは若干異なる姿が浮かび上がってくる。日本企業のアジア進出はしばしば、生産コスト面での有利性を主たる動機としてなされると言われる。確かにアジアには安価な非熟練労働力が豊富に存在し、また1980年代半ば以降の円高によってアジアにおける生産の有利性が増したことは事実である。日本とアジアのどちらで生産するかという企業の意志決定において、生産コストが重要な判断材料であることは言うまでもない。しかし、その生産コスト面の有利性も、我々が通常考えているほど大きなものではないのかも知れない。図1、図3に見るように、日系海外子会社の日本への輸出は、日系海外子会社の総売上げの10数%に過ぎず、日本市場の需要に答えるためのアジア生産拠点のウェイトはそれほど高くない。また北米、ヨーロッパなどのその他世界を市場としてアジアで生産するということも、それほど大規模にはなされていない。アジアで生産されたものは基本的にはアジアで売られているのであり、その他の市場の需要をまかなうほどの生産コスト面の有利性があるとは必ずしも言えないのである。

一方、その他世界に対する対外直接投資についてはしばしば、欧米における保護主義の回避が主要な進出動機であると言われる。これには、明示的な形で課されている貿易制限的政策に対する対策である場合と、現実にはまだ課されていなくても将来貿易制限に結びつく可能性のある保護主義に対する対処である場合の両方が考えられる。確かに自動車産業の場合など、日本からの輸出を増加させないために、明示的・潜在的貿易障壁を飛び越えて現地進出したケースも見受けられる。しかしそれと並んで重要なのは、需要面の有利性を動機とする直接投資である。表1に示したように、日本で付加価値をつけて現地の日系海外子会社経由で販売している分は、その他世界人に対する売上げの過半を占めている。その意味では、輸出を代替するための直接投資よりもむしろ、輸出を促進するための直接投資が盛んになされていると言える。ひるがえって現地生産の意味をもう1度考えてみると、現地工場が一種の広告塔として使っていると思われるケースも散見される。北米、ヨーロッパは発展途上国と比べ、インフラの整備状況、人的資源の確保、原材料・中間財の仕入れなどの点ではかたにすぐれている。初期投資はあるとは言え、いったん現地生産が軌道に乗ってしまえば、日本国内とほぼ同じ生産効率を実現することは比較的容易であると思われる。

また、1991年度から1994年度にかけて、直接輸出の部分が主として伸びたという点も、我々が通常抱いている直観に反する。1990年代半ばに至り、特に東アジアでは、企業活動の国際化が飛躍的

に進んだとよく言われる。もしそうであれば、直接輸出の部分ではなく、日系海外子会社が関与している部分が成長するはずであるのに、このデータに関する限りそうになっていないのである。日本企業の国際化の結果が1994年度ではまだ十分に出てきていないとか、このデータでは majority-owned の海外子会社のみを見ているためであるなど、いくつか解釈の仕方が考えられる。直接輸出のかなりの部分が輸出パススルー率の比較的高い機械類であるため、円高に伴ってドル・ベースでは伸びたということもあるかも知れない。いずれにせよ、このデータに依拠する限り、日系海外子会社の活動がこの3年間でそれほど拡大しなかったことは事実であり、今後さらにその理由を考えていく必要がある。

さらに考察を進めれば、日本企業の活動の国際化という限定された切り口からではあるが、経済の実態としての経済統合がどの程度進んでいるかという議論を展開することもできる。木村(1997)で議論したように、実態面での経済統合は、財・要素価格が国際間で均等化するような Helpman and Krugman (1985) の言うところの「統合された世界経済 (integrated world economy)」均衡をベンチマークとして定義しうる。そして、経済統合の度合いを見るための指標の1つとして考えられるのが、国際間の財・生産要素の取引チャンネルがどの程度多様化しているかということである。日本企業のアジアとの取引チャンネルは、その他世界との取引チャンネルと比べると、伝統的な直接輸出に依拠している部分が大きく、財・要素価格を均等化の方向に大きく動かすような取引チャンネルの多様化はまだ起きていないものと考えられる。実態面の経済統合が進行するためには、国際間の発展段階が接近してくることがどうしても必要である。アジア諸国の急速な経済成長に伴い、日本とアジア諸国との間の経済的結びつきは確かに強まっている。しかし、経済統合度はまだまだ低いのである。生産面では、安価な労働力が存在するなど有利な面がある一方、インフラストラクチャーの未整備、原材料・中間財調達の高コスト、人的資源確保の高コストなどにより、価格を均等化に向かわせるだけの直接投資が行われない。需要面では、現地市場が各国で分断されていてそれぞれの規模は小さく、また所得水準も十分に高くないことから、現地に販売子会社を設けてきめ細かい販売活動を行うだけの規模の経済性が得られない。現地政府の政策も、一方で直接投資促進策が採られながらも、同時に幼稚産業保護などを理由とするさまざまな政府施策が取引チャンネルの多様化を阻害している。アジアと一言と言っても国によりかなりのばらつきがあるが、少なくともアジア全体の実態面の経済統合にはまだかなりの時間を要するものと思われる。

5. 結 語

本論文では、企業国籍アプローチの必要性を主張し、その1つの応用例として日本企業の活動の国際化と経済統合について議論した。既存の統計データとの不整合からかなり大胆な推計を行わざるを得ないけれども、それでもなお、企業国籍アプローチが既存の統計体系を補完するものとして

有効であることを示した。

この大きな研究プログラムを今後さらに発展させていくためには、経済統計、実証・政策研究、経済理論の各方面からの努力が必要となる。特に経済統計整備は地味な仕事であるが、長期にわたり努力を傾注していく必要がある。

(経済学部助教授)

参 考 文 献

- Baldwin, Robert E. and Kimura, Fukunari. (1996) "Measuring U. S. International Goods and Services Transactions." NBER Working Paper 5516 (March).
- Doms, Mark and Jensen, J. Bradford. (1995) "A Comparison between the Operating Characteristics of Domestic and Foreign Owned Manufacturing Establishments in the United States." Presented in the NBER-CRIW Conference on Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting, Washington, D. C., May 19-20, 1995.
- Graham, Edward M. and Krugman, Paul R. (1989) *Foreign Direct Investment in the United States*. Washington, D. C. : Institute for International Economics.
- Helpman, Elhanan and Krugman, Paul R. (1985) *Market Structure and Foreign Trade : Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge : The MIT Press.
- International Monetary Fund (IMF). (1994) *International Financial Statistics Yearbook 1994*. Washington, D. C. : International Monetary Fund.
- International Monetary Fund (IMF). (1996a) *International Financial Statistics*. 49, No. 6 (June).
- International Monetary Fund (IMF). (1996b) *Direction of Trade Statistics Yearbook 1996*. Washington, D. C. : International Monetary Fund.
- 木村福成 (1996) 「日本の対外直接投資の特徴」『NIRA 研究報告書 直接投資と経済成長に関する研究 : 東アジアの今後の課題』, 総合研究開発機構。
- Kimura, Fukunari. (1997) "East Asian Multinationals and Regional Integration in Asia." Mimeo.
- 木村福成 (1997) 「日本企業の活動の国際化とアジアの経済統合」『国際問題』, 6月号掲載予定。
- Kimura, Fukunari and Baldwin, Robert E. (1996) "Application of Nationality-Adjusted Net Sales and Value Added Framework : The Case of Japan." NBER Working Paper No. 5670 (July).
- 日本銀行国際収支統計研究会 (1996) 『国際収支のみかた』, 日本信用調査株式会社。
- Okamoto, Yumiko. (1994) "Impact of Trade and FDI Liberalization Policies on the Malaysian Economy." *The Developing Economies* 32, No. 4 (December) : 460-478.
- 総務庁 (1994) 『平成 2 年産業連関表 総合解説編』, 総務庁。
- 通商産業大臣官房調査統計部 (1994) 『平成 4 年企業活動基本調査報告書 第 3 卷子会社等統計表』, 社団法人通産統計協会。
- 通商産業大臣官房調査統計部 (1996) 『平成 7 年企業活動基本調査報告書 第 3 卷子会社等統計表』, 社団法人通産統計協会。
- 通商産業省産業政策局国際企業課編 (1993a) 『第22回我が国企業の海外事業活動』, 大蔵省印刷局。
- 通商産業省産業政策局国際企業課編 (1993b) 『第26回外資系企業の動向』, 大蔵省印刷局。
- 通商産業省産業政策局国際企業課編 (1994) 『第 5 回海外事業活動基本調査 海外投資統計総覧』, 大蔵省印刷局。

通商産業省産業政策局国際企業課編（1996）『第25回我が国企業の海外事業活動』，大蔵省印刷局。
通商産業省産業政策局国際企業課編（1997）『第29回外資系企業の動向』，大蔵省印刷局。