

Title	海外直接投資と貿易：日本の企業内貿易について
Sub Title	Japanese foreign direct investment and intra-firm trade
Author	佐々波, 楊子
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.3 (1997. 10) ,p.469(1)- 485(17)
JaLC DOI	10.14991/001.19971001-0001
Abstract	
Notes	会長講演
Genre	Journal Article
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19971001-0001">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19971001-0001</a>

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.

会長講演

## 海外直接投資と貿易

—日本の企業内貿易について—

佐々波 楊 子

### 1. はじめに

今日の世界経済に起きている最も大きな潮流の一つとして、海外直接投資と貿易との相互関係の緊密化をあげることが出来る。UN（1996）によると、1985年に600億ドルであった世界の海外直接投資額は、1995年には3150億ドルに達した。急速な海外直接投資ストックの拡大によって、多国籍企業の活動は各国の貿易ばかりでなく国内経済にも大きな影響を与えている。

1993年の多国籍企業の海外子会社による総販売額は60220億ドルであり、同年の世界の総輸出額を27.9%も上回った<sup>(1)</sup>。またUN（1995）は世界総輸出の3分の2は多国籍企業の親会社、子会社及び非子会社間の取引であると推計している。更に同推計によると、このうちの半分が親会社と資本関係のある子会社間の取引、つまり企業内貿易である。いかえると多国籍企業の活動に関係のない貿易取引は世界貿易の3分の1を占めるにすぎない。

1980年頃から、Caves (R.), Dunning, (J.H.), Buckley (P.J.), Casson (M.), Graham, (E.M.) 等によって、企業の海外直接投資の動機や地域選択に影響を与える諸要因をはじめとする多国籍企業の行動に関わる新しい研究が行われている<sup>(2)</sup>。

私自身も日本の海外直接投資と貿易との相互関連を分析することを研究領域の一つとして来た。Sazanami (1992) では日本の対欧直接投資の決定因、Sazanami (1997a) では日本企業のアジアにおける展開、Sazanami (1989), Sazanami (1993), Sazanami=Wong (1997b) (1997c) では日本企業が北米、アジア、ヨーロッパの三地域でどのような投資活動を行っているかの比較研究を行った。最近、興味をもっている研究テーマは日本の多国籍企業の企業内貿易についてである。日本の企業内貿易については Slauwagen=Yamawaki (1991), OECD (1993), Urata (1995) 等がある。しか

---

(1) U. N. (1996) p. 17 Table 1.6

(2) U. N. (1996) 巻末にはこれらの諸研究についての詳細な文献目録が載せられているので参照されたい。

し統計データの制約もあってアメリカ企業やスウェーデン企業についてほどは研究が進んでいない。そこで本稿では日本の多国籍企業が行う企業内貿易をめぐる議論をさまざまな仮説と統計データの入手可能性の二つの面から整理し、「企業活動基本調査」と「海外事業活動基本調査」をもちいた Sazanami=Wong (1997b) が明らかにした日本の企業内貿易の決定因について述べてみたい。

## 2. 企業内貿易の動機——内部化による優位性と「企業グループ」「系列型」の取引

企業は貿易という伝統的な手段に代わって、なぜ直接投資によって海外市場にアクセスしようとするのだろうか。輸出に代わって海外でリスクの大きい生産や販売を行うには、企業はリスクの不確実性を克服するための優れた生産技術や経営ノウハウ（企業特殊資産所有の優位性）をもっていなければならない。そのうえでもし海外での生産立地が、税制上の優遇措置や生産コストの安価さといった優位性に恵まれている場合に、はじめて企業は現地生産にふみきると考えられる。自動車や事務機器のような業種では、現地に販売拠点をもうけてアフターサービスの提供をすることが売上高を伸ばすために大切である。販売拠点には現地の顧客の嗜好を知り、販売戦略をたてるうえで重要な情報を集める機能を期待することも出来る。（立地上の優位性）

企業特殊資産である優れた技術や、このような優れた技術を体化した中間部品はしばしば一般の市場取引によって調達することがむずかしい。このため企業内、つまり親会社と子会社との間の取引として内部化される（内部化による優位性）。例えば技術特許権を外国に販売する代わりに、海外子会社に技術を移転して技術を体化した製品を生産する方法をとったり、技術を体化した中間部品を海外子会社で生産して、親会社が購入することがしばしば行われる。つまり企業は内部化の優位性を活かすために直接投資を行い、親会社と海外子会社間の或いは子会社同士の企業内貿易をふやすのである。

1990年代に入り、日本企業は海外展開によって親会社と子会社間のモノとサービスの企業内貿易、子会社間或いは現地企業との企業内貿易或いは企業間取引というような複雑な企業ネットワークを構築している。日本企業の垂直型生産系列における部品メーカーや販売子会社の系列化が、全体の効率性を向上させるという主張がある。しかし一方で系列取引が外資の日本市場への参入障壁を高めているとの日米構造協議等での非難もある。そしてこのような日本企業の多国籍化は、「系列」取引を海外に移植（grafting）するものであるとの指摘がある。アジア・ウォールストリート・ジャーナル紙（1997年4月16日）は、「日本の多国籍企業は、東南アジアに固く編み込まれた生産ネットワークを広げることによって、この地域の鍵となるような市場に部外者が参入することを困難にしている」というシアトルにあるシンクタンク（National Bureau of Asian Research）の研究がアメリカの実業界の注目をあびているという記事を載せている。

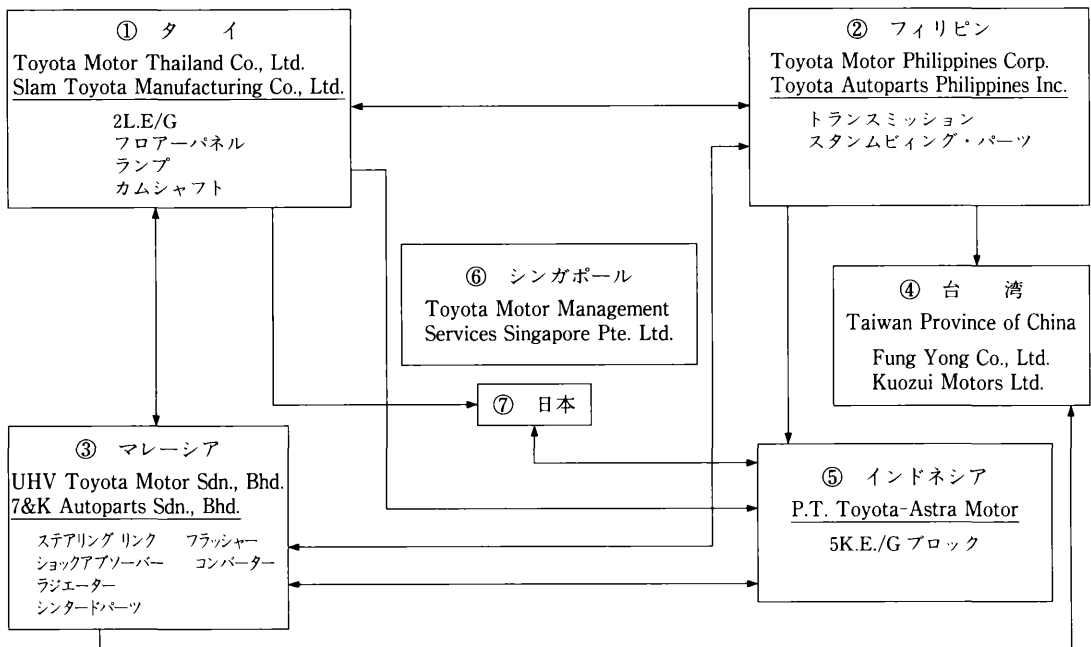
日本の「系列」をめぐる国内市場の閉鎖性への非難が、東南アジアでの日本企業の生産・販売活

動についてもあてはまるかどうかはさておくとしても「系列」の多国籍化は企業内貿易の増加としても把握出来る。

トヨタ自動車を例にとると1995年末の海外製造子会社数は35社であり、25ヶ国に及ぶ。特にこのうちの3分の1をこえる子会社が生産活動を展開するアジア地域では、急速に生産ネットワークが形成されつつある。図1によるとトヨタ・マネジメントサービス・シンガポールLtd.が地域統括を行う自動車部品の取引は、タイがフロアーパネル、ランプ等を、フィリピンがトランスミッション等、マレーシアがステアリング等というように、各国別に特化している。1995年にこのようなトヨタの海外子会社間及び日本の親会社と子会社との企業内輸出の比重は同社の世界に展開する製造子会社の部品輸出のほぼ20%にあたる。<sup>(3)</sup>

海外製造子会社が親会社に対して生産系列の川下に位置するのであれば、生産系列取引を示す企業内輸出は親会社からの子会社への輸出というかたちをとる。また川上に位置するのであれば海外製造子会社から親会社へ部品等の企業内輸出が行われる。国が異なる海外子会社間の企業内取引は第三国市場への企業内輸出となる。このほか親会社又は海外製造子会社の製品の流通を円滑にするための販売子会社はつねに川下に位置する。従って流通系列の大切な産業では、親会社や海外製造

図1 トヨタ自動車の東南アジアにおける部品ネットワーク  
1995年；1億ドル



資料 U. N. (1996) page 100

(3) U.N. (1996) p. 100

子会社から海外販売子会社への企業内輸出が大きくなるはずである。<sup>(4)</sup>

### 3. 各国の企業内貿易

企業内貿易の分析に必要な統計データが入手出来る国はアメリカのほか日本とスウェーデン程度と数少ない。表1で最も統計データが整備されたアメリカについてみると、親会社にとっても海外子会社にとっても企業内貿易の重要性は次第に増している。1983年から1993年にかけて親会社の総輸出に占める企業内輸出のシェアは33.8%から44.4%に、親会社の総輸入に占める企業内輸入のシェアは37.9%から48.6%へとそれぞれふえている。また海外子会社サイドから企業内貿易の重要性をみてみると1983年から1993年にかけて海外子会社の総輸出に占める企業内輸出のシェアは55.2%から64.0%へ、総輸入に占める企業内輸入のシェアは82.8%から85.5%へとふえている。アメリカ企業にとって、企業内貿易のもつ重要性は親会社よりも海外子会社の方がはるかに大きく、特に子会社の輸入の80%以上が企業内輸入である。

産業別にみると親会社と海外子会社の両方で一般機械、エレクトロニクス、輸送用機器の企業内貿易のシェアが大きい。卸売については親会社の企業内貿易のシェアは小さいが海外子会社の企業内貿易のシェアは大きい。このように企業内貿易の重要性が産業別に異なるのは前節で述べた内部化による優位性が一般機械、エレクトロニクス、輸送用機器でより顕著であるためと考えられる。つまり優れた技術を体化した中間部品や最終製品を「市場」で調達することが困難なために企業内で取引される。卸売業の海外子会社はいわゆる販売子会社として親会社の輸出入取引を担う。このために企業内貿易のシェアが親会社の場合よりも高くなるのは当然ともいえる。アメリカの企業内貿易の決定因についての多くの研究は、R&D（親会社の研究開発／売上高比率）、広告費（親会社の広告費／売上高比率）、付加価値率（親会社の労働者一人当たり付加価値）の高い産業ほど企業内貿易に依存する程度が高いことを示している。<sup>(5)</sup>つまりR&Dを盛んに行い労働者一人当たり付加価値の高い技術集約的な産業ほど、親会社と海外子会社との間で内部化した貿易取引を行っている。また製品が差別化している産業でも、海外子会社との取引が一般的な市場取引よりも選ばれる傾向がある。

多国籍化がもっとも進んだアメリカ企業に比べて、他の国々の企業内貿易が輸出入に占める比重はどの程度なのであろうか。表2によると、アメリカばかりでなくスウェーデンと日本でも輸出入に占める企業内貿易のシェアが高まっている。企業内貿易が輸出と輸入のどちらにとってより重

---

(4) 日本の「系列」は通常以下の三つを指す。三井、三菱、住友、芙蓉、三和、第一勧銀の金融機関を中心にする「金融系列」。親会社と製造子会社による「生産系列」及び親会社と販売子会社による「販売系列」である。

(5) 各国の企業内貿易の決定因についてのサーベイはSazanami=Wong (1997b)を参照されたい。

表1 アメリカの企業内貿易—親会社と海外子会社の輸出入に占める企業内貿易のシェア

(1983年と1993年；%)

	親会社				海外子会社 <sup>(a)</sup>			
	輸出に占めるシェア		輸入に占めるシェア		輸出に占めるシェア <sup>(b)</sup>		輸入に占めるシェア <sup>(c)</sup>	
産業・業種	1983	1993	1983	1993	1983	1993	1983	1993
石油	13.8	32.1	21.8	30.5	47.8	47.3	54.8	75.8
鉱業	8.6	—	—	—	19.4	15.5	43.7	79.2
製造業	43.0	48.5	60.6	63.4	70.3	74.2	83.4	82.5
一般機械	61.5	74.9	74.9	75.8	76.1	84.3	92.7	87.0
エレクトロニクス	32.6	39.2	54.1	45.2	73.1	76.6	89.2	93.2
輸送用機器	49.3	45.9	84.5	77.0	89.3	87.9	81.3	76.1
卸売	9.2	13.8	6.2	10.3	37.5	57.0	88.6	93.4
総計	33.8	44.4	37.9	48.6	55.2	64.0	82.8	85.5

注 (a) 金融業を除く

(b) 親会社及び他の海外子会社への輸出を含む

(c) 他の海外子会社からの輸入を含まず、従ってアメリカからの輸入に占める親会社からの輸入シェア

資料 U. N. (1996) p. 104 Table IV 2

表2 各国の企業内貿易<sup>(a)</sup>—各国の輸出入に占める比率

(10億ドル, %)

国	企業内輸出		企業内輸入	
	金額	輸出に占めるシェア	金額	輸入に占めるシェア
フランス <sup>(b)</sup>				
1993	56	34	28	18
日本 <sup>(c)</sup>				
1983	33	22	17	15
1993	92	25	33	14
スウェーデン <sup>(b)</sup>				
1986	11	38	1 <sup>(d)</sup>	3
1994	22	38	4 <sup>(d)</sup>	9
アメリカ				
1983	71 <sup>(e)</sup>	35	99 <sup>(e)</sup>	37
1993	169	36	259	43

注 (a) 企業内貿易は親会社とその会社と同じ国にある外国企業の子会社の取引を含む

(b) 製造業のみ

(c) 第一次産業, 製造業及び一部のサービス業を含む

(d) スウェーデンにある外国企業の子会社の輸入を含まず

(e) 1983年についてはアメリカにある外国企業の子会社による他の海外子会社との取引を含まず

資料 U. N. (1996) p. 121

要であるかは、国によって差異がある。アメリカでは1983年、1993年ともに輸入に占める企業内貿易のシェアの方が輸出に占める企業内貿易のシェアよりも大きい。しかしフランス、日本、スウェーデンではいずれも輸入に占める企業内貿易のシェアの方が輸出よりも小さい。このような国によるちがいは、それぞれの国の企業が多国籍化するにあたってもつ生産技術や経営ノウハウ（企業特殊資産）の優位性をどのような分野についてもっているのかによって生じる。また生産・販売子会社を立地するにあたって、どのようなネットワークを構築しているのかなどの影響もうける。

#### 4. 日本の企業内貿易

日本の企業内貿易を分析しようとする際の最大のボトルネックは統計データの入手可能性である。現在のところでは「海外事業活動基本調査」（通産省産業政策局国際企業課）と「企業活動基本調査」（通産省官房調査統計部管理課企業統計調査室）の日系海外子会社についてのデータをベースに分析することになる。しかし両調査はそれぞれ一長一短がある。従っていずれのデータをもちいる場合も、分析結果の評価は注意深く行わなければならない。本節の分析もこの二つ（前者を「海事調査」後者を「企活調査」と呼ぶことにする。）をベースにしているのでもまず両調査の問題点を指摘しておく。

「海事調査」は1981年度から3年ごとに実施され、出資比率が10%をこえる海外子会社及び海外子会社が50%を超える出資を行っている孫会社について本社企業に調査票を配布して調査を行っている。「海事調査」の問題点は回答率の低さである。例えば1992年度の回答率は47.2%であり、項目ごと、年次ごとに回答率が異なる。この点「企活調査」は統計法にもとづく指定統計調査であるため、回答率はほぼ100%と高い。しかし1991年度についての調査が第一回であり、1994年度についての第二回調査結果が、1996年末に公表されたばかりである。「企活調査」は親会社の出資比率が50%をこえる海外子会社で資本金が100万ドル以上のものについて調査し、「関連会社」として出資比率20%～50%のものを調査している。しかし調査対象となる企業（従業員50人以上出資金3000万円以上）の親会社と子会社・関連会社間の国内取引及び海外取引は調査事項となるが、子会社・関連会社間の取引は含まれていない。地域別集計が行われていないのも問題である。

以上のような「海事調査」と「企活調査」の長所・短所をふまえたうえで日本の企業内貿易の決定因について考えてみよう。

##### 4-1 企業内取引と企業内貿易

日本企業の生産系列或いは流通系列と総称される企業グループの行動が、親会社と子会社の収益性と安定性を確保する一方で、部外者にとっての参入障壁を高めるという指摘がある。

1970年代末より本格化した日本企業の多国籍化は、アメリカ或いはECにおける輸出自主規制の

強要やアンチ・ダンピング提訴の多用といった貿易摩擦の回避を契機の一つとした。そのためもあって日本企業は国内の生産・流通の組織をそのまま海外に移植しようとしているとの非難がある。生産系列の上位企業のみが海外進出して国内子会社から部品を調達するいわゆるスクレイドライバー・ファクトリー論などがそれである。しかし企業進出が受入れ国の現地調達率向上への要請をうけて自動車部品のようなケースで次第に川下の子会社・関連会社の海外進出を伴ったことは周知の通りである。最近になると1985年以降に急速に進んだ円高によって、家電や自動車部品といった産業で生産コストの低い、中国や他のアジアの国々に生産系列の一部を移し国内に輸入する企業がふえている。

「企活調査」は1991年度と1994年度の製造業について国内企業の卸売・小売業を含む国内子会社・関連会社と海外子会社・関連会社への販売と購入額を明らかにしている。また国内企業の国内での販売と購入、海外への販売と購入額の集計値もある。そこで図2に「企活調査」から1991年と1994年の親会社の国内総売上額に占める国内子会社・関連会社への売上げ額のシェア（IFS）と国内総購入に占める国内子会社・関連会社からの購入額のシェア（IFP）を求めプロットした。IFSとIFPはいずれも出資をした国内子会社・関連会社との取引であるからIFS、IFPは産業別の生産・販売系列の重要性を示していると考えられる。<sup>(6)</sup><sup>(7)</sup>

「企活調査」からは同じ企業（産業として集計）について、海外への販売額と購入額、海外子会社・関連会社への販売額と購入額を求めることが出来る。海外子会社・関連会社も国内子会社・関連会社の場合と同じような生産・販売系列上の役割を担っているとすれば国内企業（親会社）の海外への販売（輸出）に占める海外子会社・関連会社への販売のシェア（IFX）と海外からの購入（輸入）に占める海外子会社・関連会社からの購入のシェア（IFM）はIFSとIFPと同じような産業別パターンを示すはずである。1991年と1994年の産業別IFXとIFMを図3に示した。

図2の産業別のIFSのパターンは、石油・石炭製品のIFSが1991年にくらべて1994年が著しく低下しているほかはこの2年間についてほとんど変化していない。親会社が川上に位置する生産・販売系列はこの二次点間ではきわめて安定的であるといえる。IFSの高い産業はゴム製品、電気機械、輸送用機械・精密機械である。1991年のIFSの低い食料、衣料、木材・木製品、家具、パルプでは1994年に上昇がみられる。IFSにくらべIFPの方は1991年から1994年にかけて産業別パターンが変化している。特に1994年にIFPが1991年よりも高くなったのは食料、飲料・飼料・タバコ、織

---

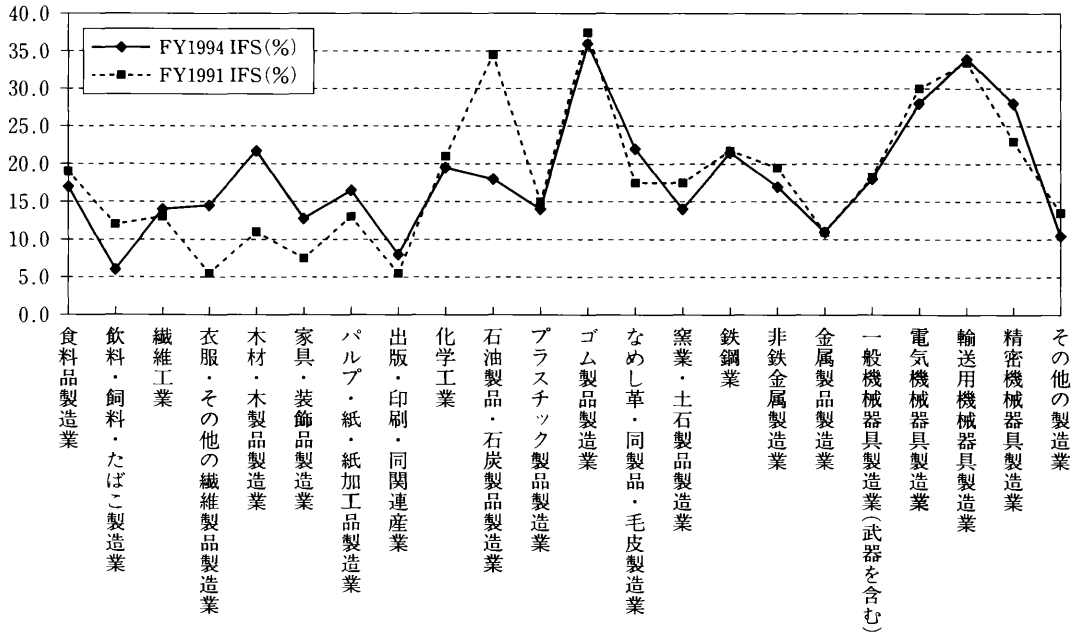
(6) 本稿が親会社が50%以上の出資を行なっている子会社に20%~50%の出資を行う関連会社を含めたのは、「海事調査」が出資比率10%以上の子会社との貿易取引を企業内（同一グループ内）貿易としているためである。また大蔵省の直接投資統計（届出）は10%以上の出資を目的と投資を直接投資としている。

(7) このようなシェアは垂直的な生産・販売系列を示し、子会社間のネットワーク型取引は含まれない。なお卸売・小売業に属する販売子会社との取引を「企活調査」では分離することが出来る。



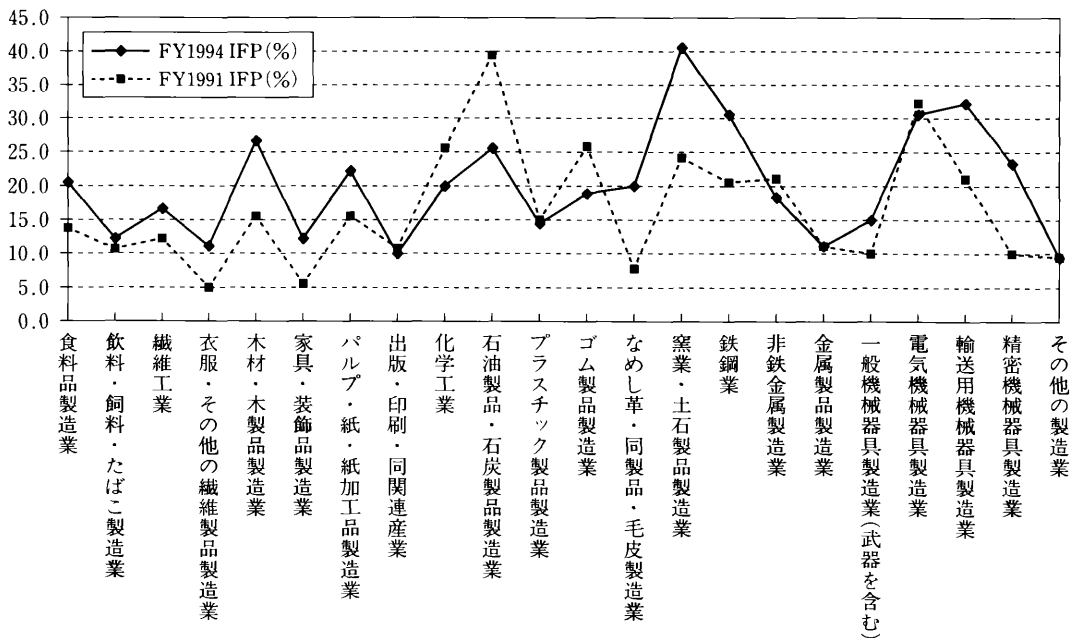
図2 日本の企業内取引——1991年, 1994年

(a) 親会社の国内総売上げに占める国内子会社・関連会社への売上げのシェア (%)



資料 企業活動基本調査

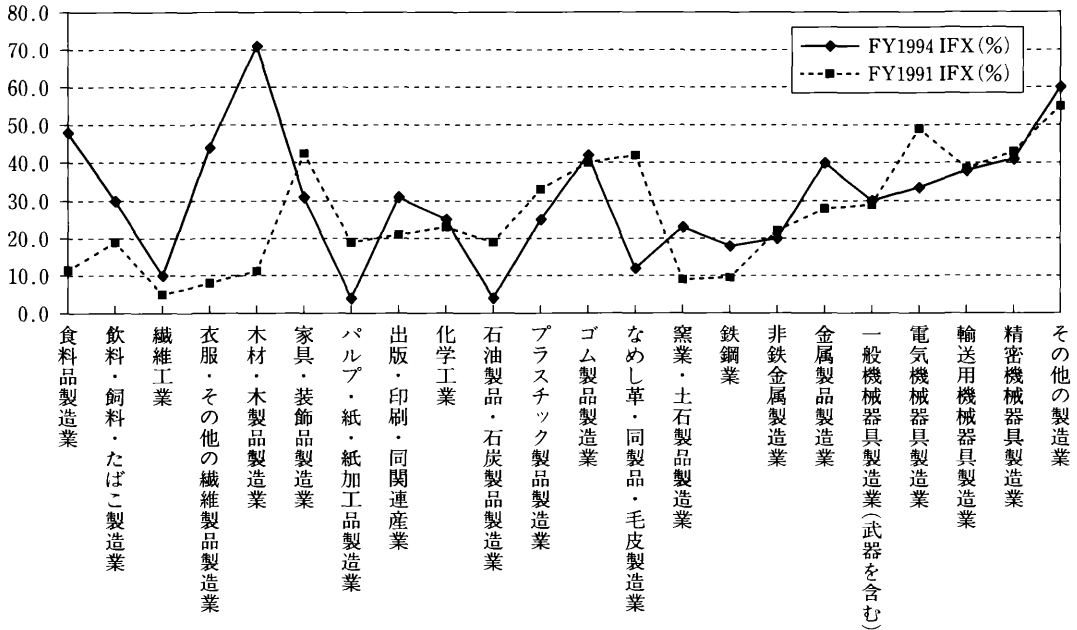
(b) 親会社の国内総購入に占める国内子会社・関連会社からの購入シェア (%)



資料 企業活動基本調査

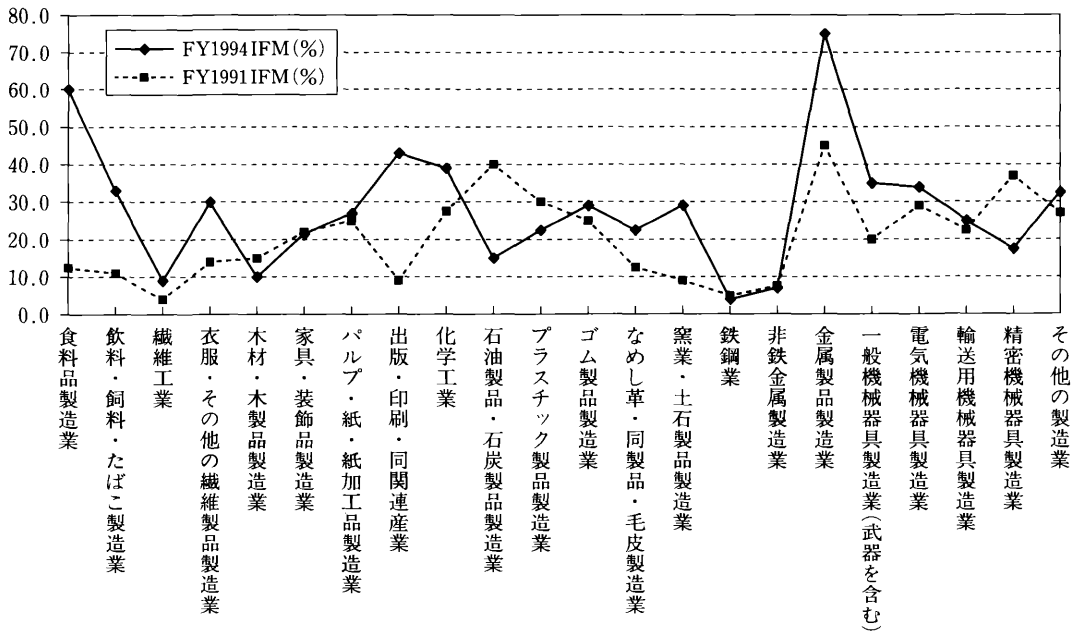
図3 日本の企業内貿易—1991年, 1994年

(a) 親会社の輸出に占める海外子会社・関連会社向け輸出のシェア (%)



資料 企業活動基本調査

(b) 親会社の輸入に占める海外子会社・関連会社からの輸入のシェア (%)



資料 企業活動基本調査

維、衣料・その他、木材・木製品、家具・パルプ紙、皮製品、窯業・土石、鉄鋼、一般機械、輸送用機械、精密機械と数多い。<sup>(8)</sup>1991年と1994年のいずれかのIFPが25%をこえるのは木材・木製品、化学、石油・石炭製品、ゴム製品、窯業・土石、鉄鋼、電気機械、輸送用機械である。

1991年と1994年の産業別IFXとIFMのパターンはIFSとIFPほど安定的ではない。それでも1991年と1994年のIFXが比較的同じ値なのは化学、プラスチック製品、ゴム、鉄鋼、非鉄金属、一般機械、輸送用機械、精密機械である。IFMについては1994年に多くの産業で上昇を示した。これらを列挙すると、食料、飲料・飼料・タバコ、繊維、衣料・その他、印刷・出版、化学、革製品、窯業・土石、金属製品、一般機械、電気機械、輸送用機械である。1994年には1991年にIFMが低かった食料、飲料・飼料・タバコ、繊維、衣料・その他の値が上昇した結果、もともと1991年のIFMの高かった金属製品、一般機械、電気機械、輸送用機械との差が小さくなり、産業別のIFMは平準化した。

#### 4-2 企業内取引と企業内貿易の決定因

日本国内での企業内取引(IFS, IFP)と海外との企業内取引(IFX, IFM)の決定因について、Sazanami=Wong(1997b)では次のようなモデル分析をこころみた。<sup>(9)</sup>

内部化による優位性を示す指標としては次の変数もちいた。

- RD(研究開発集約度) : 親会社の研究開発支出額/総販売額  
AD(広告集約度)<sup>(10)</sup> : 親会社の広告支出額/総販売額  
KLRATIO(資本集約度) : 親会社の総固定資本額/常用労働者数  
VAL(付加価値集約度) : 親会社の粗付加価値額/常用労働者数

次に「系列」取引の重要性を示す指標としては次の変数もちいた。

- CONSALES(委託生産集約度) : 親会社の委託生産額/総販売額  
DCONSIGN(国内委託集約度) : 親会社一社当たりの国内委託先企業数  
DASSET(国内資本関係集約度) : 親会社の国内子会社への投融資金額/総資産額

---

(8) 1991年がバブル期の最終年であるのに対し、1994年は不況期である。生産系列のメリットとしてすでに指摘されている景気変動に対する長期的安定性によって子会社・関連会社よりの購入シェアであるIFPが1994年は高くなったのかも知れない。

(9) アメリカ、スウェーデン等についての先行研究のサーベイ及び詳細についてはSazanami=Wong(1997b)を参照されたい。

(10) 商品差別化の程度をあらわす。

表3 日本の企業内取引の決定因——1991年, 1994年

従属変数 独立変数	1991年		1994年	
	IFS	IFP	IFS	IFP
定数項	0.0802 (1.84)*	0.061 (1.80)*	8.411 (1.92)	13.132 (2.32)
<b>内部化による優位性</b>				
RD	0.0364 (4.44)***	0.0297 (5.32)***	2.126 (2.72)**	1.757 (1.67)
AD	-2.6825 (-1.46)	-2.2139 (-1.75)*	-1.151 (-0.67)	-2.178 (1.35)
KLRATIO	0.0032 (2.87)***	0.0035 (3.96)***		0.063 (0.67)
VAL			-0.0515 (-0.72)	
<b>「系列」要因</b>				
CONSALES	0.1847 (0.29)		28.48 (2.10)**	
DCONSIGN		-0.0007 (-2.19)**		-0.048 (-0.63)
DAASSET		1.4041 (1.96)*		192.826 (2.09)**
Adjusted R-squared	0.54	0.8	0.49	0.31
F-statistics	7.22***	17.62***	6.07***	2.88***
Sample Size	22	22	22	22

\*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ1%, 5%, 10%について有意  
資料 Sazanami=Wong (1997b) Table 5より

IFS, IFP についての上述の独立変数もちいた重回帰分析 (OLS) の結果を表3に示した。いずれの独立変数についても期待される付号条件はプラスである。しかしAD, VAL, DCONSIGNについてはマイナスであった。ADについては多国籍企業は差別的な製品に優位性をもつため広告集約度が高くなることが期待され、アメリカ企業についての先行研究はこの仮説を検証している。つまりADの付号はプラスである。しかし日本にはアメリカのコカ・コーラ、ネスル、コルゲートのような著名な消費財を生産する多国籍企業が存在しないためか付号はマイナスであった。

1991年についてIFS, IFPともに内部化による優位性を表すRDとKLRATIOはプラスで有意であり、日本の企業内取引は技術集約型の産業について行われていることを示す。しかし、1994年になるとIFSについてはRDが有意であるがIFPについては子会社との資本系列の重要性を示すDAASSETのみ有意である。DAASSETは1991年のIFPについても有意である。国内の親企業の購入にあたっては子会社・関連会社との資本関係による「系列」要因も重要であることを示す。特に1994年は不況期であることから、従来から系列に加わることのメリットとして指摘されてきた

表4 日本の企業内貿易の決定因—1991年

従属変数 独立変数	IFX				IFM		
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)
定数項	0.2067 (1.91)*	0.1472 (1.90)*	0.1392 (1.67)	0.1321 (2.38)**	0.0917 (1.38)	0.0894 (1.33)	0.0994 (2.06)**
<b>内部化による優位性</b>							
RD	0.0175 (0.80)	0.0161 (0.72)	0.0309 (1.38)	0.0175 (0.83)	0.0156 (0.82)	0.0228 (1.25)	0.0249 (1.75)*
AD	4.2307 (1.12)	4.3805 (1.12)	4.2873 (1.02)	4.7882 (1.32)	0.1653 (0.05)	0.0959 (0.03)	
KLRATIO		-0.001 (-0.40)	-0.001 (-0.44)		0.0037 (1.81)*	0.0036 (1.76)*	0.0036 (1.91)
VAL	-0.0078 (-0.88)						
<b>「系列」要因</b>							
FCONSIGN	0.0107 (0.28)	0.0116 (0.30)	0.0182 (0.44)		0.0151 (0.71)	0.0183 (0.54)	
FAASSET			0.6148 (0.71)			0.0723 (0.10)	
<b>国際化要因</b>							
IO	0.5762 (1.75)*	0.5784 (1.72)*		0.5989 (1.90)*	0.2034 (0.45)		
Adjusted R-squared	0.25	0.22	0.1	0.3	0.04	0.007	0.15
F-statistics	2.39	2.19	1.49	3.95***	1.16	1.03	2.81*
Sample Size	22	22	22	22	22	22	22

\*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ1%, 5%, 10%について有意

資料 Sazanami=Wong (1997b) Table 6より

系列に加わることによる景気変動に対する安定性を示すのかもしれない。

表3の分析結果は日本の国内における企業内取引については内部化による優位性 (RD, KLRATIO) と系列要因 (DAASSET) によって決定されるという仮説を支持する。

次に表4で日本の企業内貿易 (IFX, IFM) について RD, AD, KLRATIO, VAL については表3の企業内取引と同じ変数を持ち、海外での系列要因として以下のような変数を持ちて分析を行った。更に産業による国際化の程度 (International Orientation) を示す IO を新しく加えた。

FCONSIGN (海外委託集約度) : 親会社一社当たり海外委託先企業数

FAASSET (海外資本関係集約度) : 親会社の海外子会社への投融資金額/総資産額

IO (国際化の程度) : 海外子会社 (出資比率50%以上) の売上げ額/親会社の売上げ額の比率

表4は1991年の企業内貿易の決定因<sup>(11)</sup>についての推計結果である。IFXについては企業内取引(IFS, IFP)の決定因として有意であった内部化の優位性も「系列」要因も有意ではなく、新しく加えた国際化の程度(IO)のみ有意である。IOは海外子会社の売上げと親会社の売上げとの比率であるから、海外販売が大きなウェイトを占める産業ほど企業内貿易を行うという仮説を支持する。IFMについては「系列」要因を通じての輸入が行われるという仮説は有意ではなくむしろ「系列」要因をのぞいたケース(3)についてRDが有意である。(1), (2)でKLRATIOが有意なのはおそらく図3でみられるように石油・石炭製品、金属製品といった資本集約的な産業の企業内輸入の高さによるものと考えられる。

表4の結果は、日本の1991年のIFXは海外子会社による販売活動のために行われ、IFMは「系列」の海外への移植(Grafting)とはほど遠い状況のもとで行われていたことを示唆する。1994年についても同様の分析をこころみだがほとんど有意な結果は得られなかった。

#### 4-3 立地条件——地域要因の重要性

4-2の日本の国内の企業内取引(IFS, IFP)がR&D比率の高い産業で行われているという仮説が有意であったことは、生産・販売系列が技術集約的な産業での品質やアフターサービスを保証するという主張を裏付けるものである。また一社当たりの国内委託先企業数や国内の子会社・関連会社への投融資額が親会社の資産に占める比重の高い産業ほどIFPが高いという仮説が有意であったことは生産・販売系列が重要な産業ほど子会社・関連会社から購入していることを意味する。しかし同じような仮説をIFX, IFMについて検証しようとしたところIFS, IFPほど有意な結果は得られなかった。IFXについてわずかに海外子会社の販売と親会社の販売の比率という海外子会社の販売が相対的に大きな産業ほどIFXが高いという販売系列の重要性だけが有意であった。

企業内取引と企業内貿易の決定因についてのこのような差異はどのように解釈したらよいのだろうか。Sazanami=Wong(1997c)が指摘するように、日本の海外直接投資の決定因には対アジア、対ヨーロッパ、対北米で地域的な差異がある。その主要なものは(1)アジアについては1985年以降の円高によって労働コストの低下による生産拠点としての重要性が高まったこと、(2)北米についても円高は直接投資の促進要因になること、(3)北米、ヨーロッパ共に直接投資と輸出は補完的である。(3)を企業内貿易との関連で考えるとSleuwaegen=Yamawaki(1991)も明らかにしているように1980年中頃までの日本のヨーロッパと北米での企業内貿易はもっぱら海外販売子会社向けの輸出であった。その後製造子会社が増えたといっても、日本の企業内輸入つまりIFMがヨーロッパ、北米から急速に拡大しているとは考えにくい。生産系列の海外への移植(Grafting)が少なくとも1990年代はじめまでに進んだのはアジア地域である。

---

(11) 分析手法等はすべて表3と同じである。

表5 日本の地域別企業内貿易の決定因——1991年

従属変数 独立変数	IFXASIA	IFXEU	IFXNA	IFMASIA	IFMEU	IFMNA
定数項	17.473 (3.17)	1.574 (0.34)	24.007 (1.20)	13.008 (1.49)	0.553 (0.19)	-3.953 (-0.86)
<b>内部化による優位性</b>						
RD	2.211 (3.23)***	0.002 (0.002)	4.505 (1.51)	2.854 (1.72)*	-1.806 (-2.64)**	-0.814 (-0.96)
AD	123.287 (0.76)	8.361 (0.04)	493.801 (0.76)	338.147 (0.89)	69.14 (0.53)	105.767 (0.58)
KLRATIO		0.074 (0.54)		0.11 (0.50)	0.038 (0.45)	0.159 (1.38)
VAL	-1.158 (-3.11)***		-2.682 (-1.74)*			
<b>「系列」要因</b>						
FCONSIGN	1.796 (1.19)	-0.395 (-0.18)	-4.538 (-0.66)	7.648 (2.13)**	1.438 (1.05)	-1.8 (-0.95)
<b>国際化要因</b>						
IO-ASIA	1.443 (0.04)			98.837 (1.15)		
IO-EU		761.465 (7.17)***			416.324 (6.38)**	
IO-NA			427.63 (3.12)***			394.143 (10.10)***
Adjusted R-squared	0.51	0.79	0.35	0.2	0.72	0.83
F-statistics	5.46***	16.99**	3.25**	2.06	11.72***	21.96***
Sample Size	22	22	22	22	22	22

\*\*\*, \*\*, \*はそれぞれ1%, 5%, 10%について有意

資料 Sazanami=Wong (1997b) Table 7

表4の企業内貿易の決定因に地域要因を入れたモデルを構築するには統計データ上の制約がある。表3, 表4はすべて「企活調査」によるクロスセクション分析である。しかし「企活調査」には地域別・産業別の企業内貿易のデータが公表されていない。そのため地域要因を導入するためにSazanami=Wong (1997b)は「海事調査」の1992年<sup>(12)</sup>についてのデータをもちいた。

表5の「海事調査」にもとづく地域別の変数は以下である。

(12) ①「海事調査」の製造業は12業種に分類されているので「企活調査」の22業種とのつき合わせを行い、12業種の中にもまれる複数の業種は、同じIFX, IFMをとると仮定した。②海事調査は3年ごとであり1991年にもっとも近い1992年の値をとった。③海事調査は10%以上の出資比率を同一グループとしているので親会社-子会社間(同一グループ内)の輸出入を企業内貿易であると考えた。

IFXASIA, IFMASIA	: 在アジア子会社との IFX, IFM
IFXEU, IFMEU	: 在 EU 子会社との IFX, IFM
IFXNA, IFMNA	: 在北米子会社との IFX, IFM
IO-ASIA	: 在アジア子会社の売上げ額／親会社の売上げ額
IO-EU	: 在 EU 子会社の売上げ額／親会社の売上げ額
IO-NA	: 在北米子会社の売上げ額／親会社の売上げ額

この他の独立変数はすべて表 4 と同じである。

表 5 を表 4 とくらべることにより、地域要因を導入したことによってモデルの説明力をはるかに改善されたことがわかる。特に IFX については IO-ASIA は有意でないのに IO-EU, IO-NA は有意であり、しかも他の要因がすべて有意でないところから IFXEU, IFXNA の決定因の殆どすべてを説明している。IFXASIA は RD が有意である。

IFM についても IO-ASIA は有意でなく RD と FCONSIGN が共に 10%水準であり、有意水準は低いものの有意で系列要因の影響があることを示唆する。

表 5 をみて推論出来ることは、IFX と IFM といった日本企業の生産ネットワークの形成が企業内貿易というかたちで関連するのはアジアの海外子会社である。その他の地域の海外子会社との関係は販売・購入を中心としたものである。このような地域ごとの海外子会社の役割のちがいは日本の直接投資と貿易との関係をみる場合に重要である。日本企業活動の多国籍化が進めば進むほど国別の進出戦略や地域別の子会社の役割のちがいを業種別にみていくことが大切である。

## 5. 今後の研究課題について

本稿では企業内貿易の世界貿易に占める重要性やその拡大が、企業の多国籍化への戦略によって左右される事例を示そうとところみた。国境での技術的或いは制度的な障壁が小さくなった現在、各国の多国籍企業は世界各地の市場への最適なアクセスを求めて生産・販売・購入の体制を整えようとしている。日本企業も例外ではない。

しかしこのような企業活動の多国籍化について何らかの分析を行おうとする際に、まず直面するのは統計データの制約である。本稿では「企活調査」をもとに日本企業の企業内貿易についての分析をこころみた。今後同調査が多くの年次について行われることによって、国内での企業内取引と海外との企業内貿易がどのように異なるのか。日本企業は海外でも国内と同じような「系列」関係を構築しようとしているのか等の、興味深い研究課題があきらかになるであろう。その際に問題になるのは同調査が海外子会社間の取引を含まないことである。図 1 のトヨタ自動車のアジアにおける部品ネットワークのような海外子会社間の取引は今後更に重要になる。



「海事調査」は3年に1回ではあるが主要事項については「わが国企業の海外事業活動動向調査」が毎年調査結果を明らかにしている。時系列分析には同調査の拡充がかかせない。「承認統計」であるために回答率が低い点についてはパネルデータをもちいた Kawai=Kuroda=Maruyama (1997) のようなデータを整備したうえでの分析が今後は必要である。

Sazanami=Wong (1997b) 等にもとづく分析から、日本企業の直接投資活動が投資の時期や立地条件——例えばアジア、EU、北米——影響されることが明らかになった。今後の分析視点として進出時期は重要性を増すかもしれない。日本企業の海外進出が本格化したのは1970年代末からであって欧米企業に比べれば最近のことである。習熟効果の集積によって、日本企業は「グリーンフィールド投資」を選好するといった行動も変わるかもしれない。特にEUのようにすでに現地の既存企業に技術や下請け企業としての経験をもつ企業がある場合には、M&A や戦略的提携関係が進むかもしれない。これらについてのケース・スタディの積み上げも今後はかかせない。

企業活動の多国籍化は、各国の国境政策のみならず国内政策とその変更によって引き起こされているともいえる。従って多国籍化の動向の変化のうち何が基本的なものかは多くの事例研究からチェックしておかなければならない。今日多くの国際会議で発表される莫大な量の事例研究をチェックするなど容易なことではない。しかし研究事例の集積が最も重要な研究課題であることを最後に強調したい。

(経済学部教授)

#### 参 考 文 献

- Kawai, H., Kuroda, M. and Maruyama, S. (1997) "Foreign Direct Investment Behavior of the Japanese Firm : Some Fact Findings on Panel Survey" Paper presented at Brandeis-Keio Joint Conference Titled Making APEC Work: Economic Challenges and Policy Alternatives, March, Tokyo, Mimeo
- OECD (1993), *Trade Policy Issues 1 - Intrafirm Trade*, Paris.
- Sazanami, Yoko (1989) "Trade and Investment Patterns and Barriers in the United States, Canada, and Japan" in Robert M. Stern ed. *U. S. - Canadian Trade and Investment Relations with Japan*. University of Chicago Press.
- Sazanami, Yoko (1992) "Determinants of Japanese Foreign Direct Investment-Locational Attractiveness of European Countries to Japanese Multinationals-" Special Issue of *Revue Economique* May, 1992.
- Sazanami, Yoko (1993) "Globalization Strategy of Japanese Manufacturing Firms and Its Impact on Trade Flows Between Europe, Asia and North America" (Japanese Translation) in J. - L. Mucchielli and Y. Sazanami eds. *Nichio Kyoso to Kyochu no Shinjidai* Bunshindo
- Sazanami, Yoko (1997a.) "Globalization and Regionalization: Japanese Multinational Enterprises in the Asia-Pasific" *Journal of Asian Economics*. Vol. 8, Number. 1.
- Sazanami, Yoko and Wong Yu Ching (1997b.) "The Determinants of Intrafirm Transactions and

- Intrafirm Trade of Japanese MNEs in Asia, Europe and North America” Paper Presented at Brandeis - Keio Joint Conference Titled “Making APEC Work: Economic Challenges and Policy Alternatives, March, Tokyo Mimeo
- Sazanami, Yoko and Wong Yu Ching (1997c) “Strategies of Japanese Multinationals: Changes in Locational Importance of Asia, the EC and North America” in P. Buckley, and J - L Mucchielli: eds. *Multinational Firms and International Relocation* Edward Edgar
- Sleuwaegen, Leo and Hideki Yamawaki (1991) “Foreign Direct Investment and Intra-Firm Trade: Evidence from Japan” K. A. Kockkaek and L. B. Mannes eds. *International Trade and Global Development* Routledge.
- U. N. (1995) (1996) “World Investment Report”
- Urata, Shujiro (1995) Nihon Kigyō no Kigyōunai Bouekipata-n to Ketteiin (Intrafirm Trade Pattern of Japanese Enterprises and its Determinants), Kaigai Boueki Tōshi Kenkyūsho.