慶應義塾大学学術情報リポジトリ
Keio Associated Repository of Academic resouces

Title	欧州・アジア・北米における日本企業の海外事業展開
Sub Title	Business activities of Japanese firms in Europe, Asia, and North America
Author	佐々波, 楊子 河井, 啓希
Publisher	慶應義塾経済学会
Publication year	1998
Jtitle	三田学会雑誌 (Keio journal of economics). Vol.91, No.2 (1998. 7) ,p.186(18)- 198(30)
JaLC DOI	10.14991/001.19980701-0018
Abstract	
Notes	小特集：国際産業組織論の実証研究
Genre	Journal Article
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=AN00234610-19980701-0018

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.

「三田学会雑誌」91巻2号（1998年7月）

欧州・アジア・北米における日本企業の海外事業展開[1]

佐々波　楊　子
河　井　啓　希

I　はじめに

日本の製造業の海外直接投資は1996年に2030万ドルに達し，バブル期における最高投資額であった1600万ドルを凌駕した。明らかに日本の製造業の海外直接投資は1990年代初めの停滞を脱し，再び上昇のトレンドにある。拡大の牽引力となったのは，北米と欧州向けの輸送用機械製造業と欧州向けの電気機械製造業への投資であった。特に欧州向けの投資は1995年に比べて42.2%の増加となった（表1参照）。国内でのバブル崩壊後は1990年のピークから4年連続の減少が続いた日本の対欧直接投資が，前年度に引き続いてこれだけ増えたことは，いよいよEUの市場統合に日本企業が本腰をいれて取り組む姿勢を浮き彫りにする。対アジア直接投資[2]についてみると1996年は中国向け投資が激減したために，僅かながら減少した。しかしそうはいっても620万ドルというアジア向けの製造業直接投資は，バブル期のピークである1989年のほぼ2倍に達している。こうしたデータからも日本の北米と欧州向け製造業直接投資は増勢を取り戻し，アジア向けも引き続き高水準を持続しているといえよう[3]。

日本企業の海外展開が今後の日本の国内生産と貿易に大きな影響を与えることは明らかである。例えば1996年のように海外直接投資が輸送用機械製造業のような日本の製造業の中核をなす産業で今後もいっそう拡大するならば「空洞化論」が単なる危惧ではすまなくなるかもしれない。しかし，

（1）　本稿は1997年9月22～26日にLe Havreで開催されたUniversity of Le Havre（フランス）とInha University（韓国）共催による国際シンポジウム「Europe-Asia: The Stakes of Interdependence」で報告された論文（英文）を修正加筆したものである。論文作成およびその修正にあたっては報告させて頂いた幾つかのコンファレンスにおける参加者の方々からの御意見が大変参考になった。また河井は（財）清明会より研究資金をいただいた。記して謝意を表す。

（2）　本稿では，北米は米国，カナダの2ヶ国，欧州はEC12ヶ国，アジアは香港，韓国，台湾，インドネシア，マレーシア，フィリピン，タイ，中国の8ヶ国をさしている。

（3）　本節で引用されている直接投資額のデータは会計年度ベースで定義されている。

表1　日本企業の海外直接投資の推移（製造業）

	北米		欧州		アジア	
	1000US$	製造業比率	1000US$	製造業比率	1000US$	製造業比率
1977	217,000	29.5%	58,000	27.1%	334,000	38.9%
1978	329,000	24.1%	162,000	51.9%	858,000	64.2%
1979	447,000	31.1%	162,000	42.0%	437,000	45.1%
1980	398,000	24.9%	161,000	29.7%	724,000	61.6%
1981	1,005,117	39.9%	198,000	27.5%	681,097	20.5%
1982	817,320	28.1%	139,000	17.7%	538,191	39.1%
1983	990,783	36.7%	242,446	25.6%	719,994	40.7%
1984	1,241,781	35.0%	321,894	19.0%	497,052	31.0%
1985	1,223,355	22.3%	314,964	17.0%	441,040	31.2%
1986	2,198,744	21.1%	328,172	9.9%	788,967	34.2%
1987	4,847,582	31.6%	817,876	13.0%	1,652,671	34.2%
1988	9,190,825	41.2%	1,464,201	17.6%	2,337,074	42.3%
1989	9,585,713	28.3%	3,061,782	21.8%	3,106,005	38.2%
1990	6,792,995	25.0%	4,524,459	34.0%	2,994,232	43.1%
1991	5,867,716	31.2%	2,449,584	27.9%	2,893,685	49.3%
1992	4,177,223	28.7%	2,055,389	30.9%	2,896,901	46.8%
1993	4,146,420	27.1%	1,888,856	26.6%	3,587,033	55.1%
1994	4,762,538	26.7%	1,752,074	29.5%	4,940,162	55.1%
1995	7,527,997	32.4%	2,018,872	23.5%	7,803,816	65.8%
1996	8,792,614	38.2%	2,871,094	38.9%	6,194,070	56.3%
1951-96	75,596,507	30.6%	25,292,663	26.1%	46,641,989	48.0%
1977-96	74,559,722	30.7%	24,991,663	26.4%	44,424,989	48.3%
1986-96	67,890,366	30.8%	23,232,359	26.6%	39,194,615	50.1%

（出所）大蔵省『対外直接投資届出実績』

直接投資を通じた「生産の現地化」と国内の「労働と資本を体化した輸出」が空洞化論の指摘するように代替的であるのか，あるいは補完的であるのか，明確な結論が得られていると言い難い。例えば，Sazanami and Wong (1997a) のように日本の対欧，対米，対アジアの海外直接投資と輸出が補完的な関係にあることを示す分析もあれば，逆に Blonigen (1997) のように日本の対米直接投資について，商品レベルまで細分化されたデータを用いることで，海外生産と輸出が代替的であることを示したものもある。(4)

海外生産が進む理由としては，その企業の経済的合理性の追求が当然背後にあるだろう。そうだとすれば，Vestel (1996) が指摘するように，仮に海外生産と輸出とが代替的であったとしても，企業が輸出に代わって海外生産をしなければ，日本の輸出シェアは他国からの輸出もしくは他国企業の生産によって奪われてしまったかもしれない。企業の海外生産によって生じるのは，国内生産

（4） Blonigen (1997) では，海外生産と貿易との代替関係についてサーベイが行なわれいる。

の減少といったマイナスの側面だけではなく，企業のもつ資源の効率的な運用とそれによって生まれる消費者厚生の向上といったプラスの側面があることを忘れてはならない。

筆者たちも安易な空洞化論には批判的であり，議論を進める上での実証的な根拠を示すために，日本企業の海外事業展開と親会社と海外子会社，海外子会社と被投資国企業との相互取引関係と効率性について詳細に分析することがまず大切であると考える。我々がこうした分析を行なうには，企業レベルの海外事業展開についての詳細なデータが必要であると考えるが，我が国には「海外事業活動基本調査」と「海外事業活動動態調査」があり，幸運にも著者の一人が，企業コードごとに連結されたパネルデータを利用する機会に恵まれた。(5) 本稿では，そこでの結果の一部を引用することで，日本企業の海外事業展開とその経済合理性について実証的な根拠を示すことにする。

本稿の構成は以下の通りである。第II節では「空洞化」説とも密接に関わる1989年から1995年にかけての日本の親会社と海外子会社の販売ならびに輸出入取引に関わる諸指標を産業別にとりあげる。まず国内販売と海外子会社の販売がどのように変化したか，国内親会社の販売額に占める輸出入額のシェアがどのように推移したかをみるが，そこからは，海外生産をおこなうには親会社と海外子会社との間の取引である企業内貿易が極めて重要な役割をはたしていることがわかる。また，海外子会社の販売と購入を日本からおこなっているか，第3国もしくは現地からおこなっているかは，日本と被投資国との貿易取引だけでなく，地域内の貿易を通じての相互依存性を見る上でも大切である。第II節で行なった日本企業の親会社の生産，輸出入や海外子会社の販売購入活動に関する統計的把握にもとづいて，第III節では海外子会社の利潤率（経常利益額の総販売額に対する比率）を，(1)海外子会社の属性（資本集約度，研究開発集約度，操業年数，企業内貿易比率），(2)親会社の属性（海外直接投資の経験，資本集約度，範囲の経済性，販売親会社か否か），(3)被投資国の属性（非関税障壁，日本からの直接投資累積額，地域ダミー）によって説明することで日本企業の海外事業活動の合理性について分析をおこなう。その結果，日本企業の海外直接投資とそれに伴う企業間・企業内取引の経済的合理性が確認できる。第IV節では第III節の分析結果にもとづいて論点を整理した上で，その被投資国の貿易政策に対する政策的な含意を考える。

II　日本の海外子会社の生産活動——海外生産，企業内取引，地域間ネットワーク

日本の製造業の海外直接投資は1985年以降急増した。特に欧州における製造業の直接投資累積額の88%は1986～92年におこなわれたものであった。これは米国（85%）やアジア（70%）と比較しても極めて高水準である。製造業のなかでも電気機械製造業は，欧州で33%，北米で25%，アジアで28%と最大のシェアを占めている。(6) こうした80年代後半以降の日本の製造業における直接投資増

（5） Kawai,Kuroda and Maruyama（1997）および黒田・河井（1998）参照。

大の結果，製造業の海外生産比率は，1989年の5.7%から1995年の12.3%へと上昇した（表2参照）。

表2　日本の製造業における海外生産比率

	日本							米国	ドイツ
	89	90	91	92	93	94	95	93	93
製造業計									
Xf/Xd	5.7%	6.4%	6.0%	6.2%	7.4%	8.6%	12.3%	26.0%	8.2%
XUS/Xf	55.5%	46.4%	43.4%	40.1%	41.2%	39.4%	40.5%		
XEC/Xf	14.0%	18.9%	18.3%	21.6%	19.6%	20.0%	20.4%		
XAS/Xf	22.6%	27.0%	31.2%	31.5%	32.8%	34.3%	34.1%		
1．食料品									
Xf/Xd	1.3%	1.2%	1.2%	1.3%	2.4%	3.2%	5.6%	21.3%	3.4%
XUS/Xf	59.7%	57.7%	53.5%	51.1%	57.2%	55.7%	37.0%		
XEC/Xf	7.0%	3.2%	4.0%	7.6%	5.1%	7.2%	4.1%		
XAS/Xf	21.9%	29.3%	31.1%	31.9%	31.3%	26.2%	49.0%		
2．繊維同製品									
Xf/Xd	1.3%	3.1%	2.6%	2.3%	3.2%	4.0%	7.0%		14.4%
XUS/Xf	12.4%	10.4%	3.2%	5.1%	12.2%	9.6%	18.1%		
XEC/Xf	0.9%	7.7%	9.0%	8.0%	3.2%	9.0%	15.8%		
XAS/Xf	63.8%	66.6%	78.0%	78.5%	74.0%	72.2%	57.1%		
3．化学									
Xf/Xd	3.8%	5.1%	5.5%	4.8%	7.0%	8.1%	13.3%	45.7%	56.9%
XUS/Xf	38.8%	38.9%	39.2%	47.7%	39.1%	36.5%	36.9%		
XEC/Xf	14.6%	15.9%	14.0%	18.6%	26.4%	23.7%	25.4%		
XAS/Xf	36.7%	39.4%	39.3%	27.1%	29.8%	33.2%	33.8%		
4．一般機械									
Xf/Xd	3.8%	10.6%	7.6%	4.1%	5.8%	8.1%	18.1%	45.1%	16.5%
XUS/Xf	52.7%	50.4%	47.3%	51.4%	47.1%	49.8%	39.4%		
XEC/Xf	25.4%	36.5%	38.4%	29.2%	20.3%	27.6%	32.1%		
XAS/Xf	18.2%	9.9%	10.8%	17.6%	27.8%	18.7%	25.4%		
5．電気機械									
Xf/Xd	11.0%	11.4%	11.0%	10.8%	12.6%	15.0%	22.4%	24.4%	28.6%
XUS/Xf	51.7%	41.9%	36.6%	27.6%	35.8%	29.0%	33.6%		
XEC/Xf	16.0%	23.6%	22.6%	28.7%	21.5%	23.2%	22.8%		
XAS/Xf	29.3%	30.6%	37.1%	39.2%	39.5%	44.8%	41.5%		
6．輸送用機械									
Xf/Xd	14.3%	12.6%	13.7%	17.5%	17.3%	20.3%	29.6%	49.6%	25.9%
XUS/Xf	62.2%	46.9%	49.3%	47.0%	45.0%	48.1%	50.2%		
XEC/Xf	12.6%	14.1%	12.1%	21.2%	20.6%	16.8%	15.7%		
XAS/Xf	13.5%	25.3%	26.6%	22.4%	23.6%	25.8%	26.6%		

（資料）『海外事業活動基本（動向）調査』(MITI)，同報告書
（注）Xf：海外子会社売上，Xd：国内売上，XUS(EC, AS)：海外子会社の対北米(EC, アジア)売上

（6）この時期の日本の対外直接投資については，Sazanami and Wong (1997a) を参照のこと。

海外生産比率の増大を地域別にみると米国中心からアジア，欧州へと分散されてきていることも着目すべきである。1989年の海外生産の半分以上が北米で行われていたが，1990年代はじめから欧州，アジアでの生産比率が増大したために，1995年の海外生産に占める北米のシェアは，40.5%まで下落していることがわかる。

Kravis and Lipsey (1992) は，米国の多国籍企業が海外生産を通じて輸出市場における供給増を達成してきたことを過去20年間のデータにもとづいて示した。彼らはさらに，多国籍企業による取引について，R&D集約的な財については米国の親会社から供給され，労働集約的な財については海外子会社から供給されることが多いことを指摘した。日本の場合も同じような傾向が見出されるかはまだ確認されてはいないが，日本において海外子会社の売り上げ比率が他の業種よりも高いのは，電気機械製造業と輸送用機械製造業である。

輸送用機械製造業は，海外生産比率が1989年の14.3%から95年の29.6%へと最も顕著に伸びた。日本の輸送用機械製造業は，1980年代後半，米国との深刻な貿易摩擦を経験した。この摩擦がこの時期に日本企業による米国への直接投資の増大をもたらした一因であるといえよう。更に1990年代はじめには，輸送用機械製造業においてアジアと欧州での海外生産が増えたことによって海外生産比率が増大した。電気機械製造業に至っては，海外生産比率の増加ペースが，北米よりも欧州やアジアのほうが高くなっている。そのためこの産業の海外生産にしめる北米の比率は，1989年の51.7%から95年の33.6%まで急激に低下している。

先にも記したように海外生産の増加が日本経済に及ぼす影響についての悲観論は，海外生産が輸出と代替的である場合に顕在化する。もし日本にある親会社による輸出が，海外に工場を作るために必要な資本財や海外生産に必要な部品の供給のために，その初期段階においてかえって増大したとしても（輸入誘発効果），海外生産により，早晩輸出は代替されてしまうかもしれない（輸出代替効果）。

海外子会社は，さらに日本の親会社に対して製品の輸出も行えるようになるだろう（逆輸入効果）。海外生産が実際にどの程度国内産業に影響を及ぼすのかという問題は，日本の親会社の売り上げにしめる輸出の比率と仕入れにおける輸入の比率を見ることによって分析できる。もし，企業の国籍という見方にもとづいて，日本の海外子会社を日本の産業の重要な一部分とみなせるとすれば，親会社と海外子会社の取引である「企業内取引」は通常の貿易とは，区別する必要があるだろう。

表3に示されているのは，日本の親会社の売り上げにしめる輸出の比率と全輸出のうち出資比率10%以上の海外子会社への輸出が占める割合の1989年から95年にわたる推移である。この表では，さらに日本の親会社の仕入れに占める輸入の比率と全輸入にしめる海外子会社からの輸入の割合も示されている。

製造業平均の売上に占める輸出の比率は1989年から95年にかけて大きな変動はなかった。輸出比率が他の製造業に比して高い産業は，機械製造業（一般機械，電気機械，輸送用機械）である。また，

表 3　日本の製造業の輸出入比率と企業間取引

	平均	89	90	91	92	93	94	95
輸出比率								
製造業計	21.2%	19.3%	21.3%	22.1%	23.5%	21.2%	19.0%	19.1%
食料	0.8%	0.7%	0.8%	0.7%	1.0%	0.9%	0.8%	0.8%
繊維	7.1%	5.6%	5.7%	7.7%	9.4%	7.5%	2.8%	3.0%
化学	10.7%	9.4%	10.9%	11.0%	10.9%	10.4%	9.7%	10.0%
一般機械	24.8%	22.5%	25.4%	22.6%	28.2%	26.2%	21.2%	25.9%
電気機械	28.9%	25.6%	28.2%	28.6%	29.2%	29.7%	27.9%	28.4%
輸送用機械	33.4%	27.8%	33.6%	33.1%	35.6%	32.5%	30.8%	27.9%
輸出に占める企業グループ内取引率								
製造業計	44.6%	41.7%	43.2%	53.7%	49.8%	49.1%	37.0%	44.8%
食料	29.0%	18.6%	10.4%	19.6%	12.8%	42.6%	54.4%	41.9%
繊維	11.5%	4.5%	9.0%	9.3%	12.9%	10.2%	14.8%	17.4%
化学	24.1%	21.2%	22.3%	27.7%	23.5%	30.4%	26.1%	27.4%
一般機械	39.8%	43.8%	34.6%	39.4%	43.4%	47.4%	46.9%	43.1%
電気機械	50.9%	50.9%	49.0%	59.0%	57.9%	58.6%	59.2%	67.1%
輸送用機械	47.4%	41.1%	47.9%	55.1%	56.5%	48.4%	36.7%	30.9%
輸入比率								
製造業計	12.8%	12.6%	11.0%	12.2%	10.2%	11.3%	19.5%	12.5%
食料	15.9%	11.5%	19.6%	13.9%	14.2%	17.3%	27.3%	13.9%
繊維	11.6%	16.1%	9.4%	7.6%	10.8%	12.2%	15.4%	9.6%
化学	12.2%	10.3%	9.2%	16.3%	10.0%	9.2%	18.9%	8.6%
一般機械	5.0%	2.8%	2.1%	3.8%	4.7%	4.6%	9.4%	5.9%
電気機械	8.9%	10.7%	6.8%	9.0%	8.9%	11.9%	9.5%	15.7%
輸送用機械	6.7%	7.6%	4.0%	2.9%	1.7%	2.6%	5.3%	5.2%
輸入に占める企業グループ内取引率								
製造業計	23.5%	31.0%	20.6%	26.5%	37.3%	26.3%	15.8%	29.3%
食料	13.1%	14.8%	9.3%	27.8%	14.8%	7.7%	14.8%	22.0%
繊維	20.0%	15.7%	20.1%	28.1%	30.1%	23.4%	22.1%	28.3%
化学	13.6%	10.2%	9.3%	7.2%	15.7%	11.3%	25.6%	15.9%
一般機械	29.1%	34.2%	30.0%	23.6%	32.4%	32.1%	33.2%	36.6%
電気機械	37.7%	35.8%	31.2%	36.1%	32.5%	38.4%	48.5%	38.3%
輸送用機械	27.3%	36.0%	26.0%	28.3%	29.2%	23.0%	20.9%	24.4%

（資料）『海外事業活動基本（動向）調査』(MITI)，同報告書

企業内輸出比率が高いのも，機械産業である。事実，電気機械製造業では，1989年，91年，92年，93年に，輸送用機械製造業では1991年，92年に，企業内輸出比率が50%を超えている。

仕入における輸入比率は，売上に占める輸出比率のときとは逆の産業パターンがみられる。すなわち輸入比率が他の製造業に比して低いのが，機械製造業（一般機械，輸送用機械）であった。しかし，輸入における企業内取引については，輸出と同様，機械製造業（一般機械，電気機械，輸送用機械）で高く，他の製造業（食料品，繊維，化学）で低いことがわかる。

機械製造業で輸出と輸入における企業内取引比率が高いことは，「取引費用仮説」として他の多くの企業内取引に関する研究でも確認されている。企業内取引は，市場における情報の不完全性を内部化するために実施されており，技術集約的，R＆D集約的，広告集約的な商品差別化が行なわれた産業で多く見られる。表3にも示されている日本の企業内取引のパターンは，この「取引費用仮説」を指示するものであるといえる。[(7)] 地域の割合でいえば，日本の場合，製造業の直接投資は，北米，欧州，アジアの3地域に集中している。表1からも明らかなように，日本の北米，欧州，アジアに対する直接投資額は1996年において全体の88%を占めている。その理由としては，輸出自主規制や反ダンピング課税のような貿易障壁は90年以降は減少傾向にあるが，ローカルコンテンツ引き上げ圧力は北米や欧州においてさえ依然として残っている。そのために日本の多国籍企業は部品の供給ならびに調達のための地域ネットワークを形成しようとしている。さらにEUやNAFTAでは将来的に経済統合が見込まれるので，より効率的な地域ネットワークの必要性が生じている。アジアの場合は，低賃金といったコスト要因が労働集約的な財を生産する日本企業にとっての誘因となっていることは間違いない。しかし90年代半ばのアジア地域市場の成長によって，輸送用機械や電気機械製造業において地域の生産ネットワークが形成されるようになりつつある。たとえば，トヨタのアジアにおける生産ネットワークでは，この地域の中心的な子会社がシンガポールにあり，そこが，タイ，フィリピン，台湾，インドネシア，マレーシアにある子会社を統括することでネットワークが形成されているのである。[(8)] 地域ネットワークの形成は，日本の海外生産の集積効果を生むのでさらにそのスピードが増すのである。

表4では，各地域に所在する海外子会社による現地販売比率と海外輸出の総計を100とした場合の日本，北米，アジア，欧州の比率が示されている。この表ではさらに，海外子会社による現地調達比率と海外からの輸入総計を100とした場合の地域別比率が，中間財だけでなく技術移転を考えるうえで重要な資本財についても輸入総計に占める割合が示されている。この数値はすべて，1986～95年の平均値である。

表4によると海外子会社の現地販売比率が高いのは，北米（89.9%），次は南米[(9)]（78.0%）と欧州（62.8%）である。輸出の地域配分についてみると，アジア地域の海外子会社では輸出の多くが日本向けであることがわかる。特に，中国にある海外子会社の輸出の36%は日本向けである。日本はアジアの海外子会社を通じて米国との貿易障壁を回避しているという批判をよく聞く。確かに，

（7） 企業内貿易についてはSazanami and Wong（1997b）を参照のこと。

（8） UN（1996）p. 100にもとづいている。

（9） 南米は次の25ヶ国よりなる：Mexico, Panama, El Salvador, Brazil, Argentina, Paraguay, Chile, Peru, Dominican Rep., Venezuela, Bolivia, Bahamas, Colombia, Guatemala, Ecuador, Nicaragua, Costa Rica, Trinidad and Tobago, Bermuda, Puerto Rico, Honduras, Suriname, Jamaica, Guyana, Uruguay.

表 4　日本の海外子会社の地域別輸出入比率（1987～95年平均）

売上	現地販売	輸出相手先シェア（輸出計＝100%）				
		日本	北米	アジア	欧州	
全世界	74.8%	9.7%	6.1%	6.8%	10.3%	
北米	89.9%	4.9%	6.0%	1.1%	2.0%	
南米	78.0%	7.6%	9.5%	1.8%	4.0%	
NIES	58.4%	18.7%	8.5%	15.8%	5.3%	
ASEAN	61.1%	15.8%	9.1%	17.0%	3.8%	
中国	44.2%	36.0%	5.8%	20.7%	1.7%	
欧州	62.8%	5.0%	2.1%	0.9%	37.9%	
	中間財					資本財
仕入	現地調達	輸入相手先シェア（輸入計＝100%）				輸入シェア
		日本	北米	アジア	欧州	
全世界	46.1%	44.7%	1.8%	6.3%	6.4%	34.7%
北米	47.9%	49.8%	1.7%	3.3%	1.4%	25.9%
南米	60.9%	31.6%	7.0%	3.6%	4.1%	10.2%
NIES	50.8%	38.6%	1.3%	9.0%	5.2%	30.6%
ASEAN	44.4%	39.8%	2.5%	11.3%	4.7%	52.1%
中国	31.9%	53.6%	0.8%	13.2%	7.7%	51.4%
欧州	34.9%	43.3%	1.2%	7.5%	19.0%	21.6%

（資料）『海外事業活動基本（動向）調査』（MITI），同報告書

NIES，ASEAN にある海外子会社の北米への輸出比率は，南米にある子会社を除いて，高いといえるが，それでも対アジア輸出比率の半分に過ぎない。言い換えれば，この地域の海外子会社にとってアジア地域市場への輸出のほうが北米地域への輸出よりも重要であるといえる。同様に，欧州地域においても地域内輸出は全体の37.9%を占めていて，地域市場が重要であることが示唆される。

現地調達比率はすべての地域において現地販売比率よりも低くなっている。現地調達比率が高いのは，南米（60.9%），つづいて NIES（50.8%），北米（47.9%）である。中国にある海外子会社の輸入の半分以上は日本からの輸入で，中間財については53.6%，資本財については51.4%を占めている。南米にある海外子会社の輸入の7.0%は北米からの輸入だが，この比率が全地域平均の1.8%よりかなり高いのは，この地域における NAFTA の影響を反映しているのかもしれない。輸入を通じた部品調達のために地域内ネットワークの重要性が高まっているのはアジアや欧州であろう。特に欧州子会社の輸入の19.0%は同じ欧州地域からのものである。

III　日本の海外直接投資と海外子会社の利潤率の決定因

前節では，各地域における海外子会社の海外生産を通じた取引パターンと地域間ネットワークについての検討を行った。海外子会社は多国籍企業による地域ネットワークの一部であるので，海外

子会社の活動は利潤最大化をめざす多国籍企業の戦略を反映したものになっているはずである。本節では海外子会社の利潤率[10]を海外活動の重要な変数として分析をおこなう。

表5では1994年における日本の海外子会社の利潤率を設立年別・地域別（北米，南米，アジアNIES，アセアン，中国，欧州）に示した。この表から，ASEAN，南米，中国，欧州における海外子会社の平均利潤率が4％を超えているのに対して，NIES（3.6%），北米（2.1%），欧州（1.3%）の水準はこれより低いことがわかる。設立年別に見ると，1992年以降に設立された子会社の利潤率は，南米を除き，すべてマイナスになっており，利潤獲得のうえで操業年数が重要な変数であることがわかる。1994年の利潤率がもっとも高いのは，86～88年にNIESと中国に設立された子会社と83～85年に北米，南米，欧州に設立された子会社である。

表5　1994年における設立年別海外子会社の利益率

	平均	設立年					
		92～	89～91	86～88	83～85	80～82	～79
製造業計							
平均	3.0%	−0.5%	2.1%	2.6%	3.5%	3.2%	3.9%
北米	2.1%	−0.3%	2.3%	1.6%	4.1%	2.5%	1.7%
南米	4.7%	3.0%	−3.2%	−1.4%	8.0%	5.4%	7.8%
NIES	3.6%	−0.1%	4.4%	4.6%	1.5%	2.8%	3.9%
ASEAN	4.9%	−1.5%	3.0%	4.5%	5.9%	6.7%	6.5%
中国	4.5%	−1.3%	4.8%	12.2%	6.0%	2.6%	−6.5%
欧州	1.3%	−0.5%	0.2%	1.6%	2.1%	1.9%	1.5%

（資料）通産省『1994年海外事業活動動向調査』
（注）利益率＝経常利益／売上

すべての地域において利潤率は設立後に上昇し，ある時期をピークにそれ以降は徐々に低下する傾向が見られた。このことは日本の海外子会社が利潤を獲得するにはある程度の期間，すなわち学習時間がかかることを示している。利潤獲得までに要する学習期間が地域によって異なるのは，参入コスト，特に日系企業間だけではなく海外の現地企業とも生産ネットワークを形成する必要性，が産業によって異なるからであろう。

次に，日本の海外子会社の利潤率が，海外子会社の特性と親会社の特性によっていかに異なるかについて検討をおこなう。しかし，第2節において，表2と表4から海外子会社の売上や仕入における現地販売・調達と輸出販売・輸入調達に地域差があったことから考えると，利潤率の決定要因として投資相手国の特性も加える必要があるだろう。

表6には，(1)海外子会社の特性，(2)親会社の特性，(3)被投資国の特性による，日本の海外子会社の利潤率決定モデルについての推定結果が示されている。説明変数の示す仮説と定義については表

(10)　海外子会社の利潤率は海外子会社における経常利益をその売上でわることによって得られる。

6の脚注に示されているので，ここではモデルの示す仮説について説明をおこなう。

海外子会社自身の特性に関する変数として資本集約度（*Ka/Xa*）と研究開発集約度（*RDa/Xa*）があげられているのは，利潤率が資本や技術に対する対価であるためである。設立年（Year）は経験を通じた学習効果を示す重要な変数である。設立年の2乗（Year2）は符号が負値を取る場合に学習効果が逓減していくことを示す変数である。

取引費用仮説に従うと，技術集約的な商品ほど技術知識市場の不完全性を排除するために，企業内取引のような内部取引を通じた交換が行われやすいことになる。技術集約的な財は最終財の場合はアフターサービスが必要だし，中間財の場合は品質の特殊性が生じるなるため，取引費用が高くなってしまう。子会社の輸出のうち親会社が占める割合（intra-e）と子会社の輸入のうち親会社が示す割合（intra-m）は符号が正値をとる場合には，内部化の利益を反映するものであると考えられる。

親会社の特性を示す変数としては，海外進出の経験を示す海外子会社数（FDIp）と資本集約度（Kp/Xp）や範囲の経済性の有無を示す（D-scope）と親会社が商業に属することを示す（D-Commerce）も検討が行われる。

投資相手国の特性を示す変数としては，非関税輸入障壁を示す変数（NTB）[11]，現地における集積効果を示す累積直接投資件数（CFDI）と地域毎に設定されるダミー変数が考慮されている。

表6にはいくつかの興味深い推定結果が示されているが，表中のCase2について主要な点を整理すると以下の通りである。

(1) 子会社の資本集約度（Ka/Xa），技術集約度（RDa/Xa），操業年数（Year）は，子会社の利潤率に対して統計的に有意なプラスの効果を示した。

(2) 操業年数（Year）は利潤率に対してプラスの効果があるが，その効果は徐々に逓減している。

(3) 企業内輸入調達（intra-m）は利潤率にプラスの効果を及ぼすことから，内部化の利益の存在が示唆される。その一方で，企業内輸出供給（intra-e）が子会社の利潤率を有意に低下させているのは，日本の多国籍企業が企業集団全体として最適化を行っていることを反映していると考えられる。

(4) 親企業の直接投資の経験（FDIp）と範囲の経済性（D-scope）は利潤率を有意に高める。

(5) 投資相手国において，非関税障壁（NTB）は統計的に利潤率にマイナスの効果を及ぼすが，統計的に有意ではない。反対に，直接投資の集積効果（CFDI）は有意にプラスの効果を及ぼす。

---

(11) NTB指標は，海外事業活動基本調査におけるアンケート調査から算出された。

表 6　海外子会社の収益率格差の要因

	製造業計				機械製造業			
	ケース 1		ケース 2		ケース 1		ケース 2	
	パラメタ	t 値	パラメタ	t 値	パラメタ	t 値	パラメタ	t 値
定数	−0.04098	−0.673	0.08856	0.433	−0.10287	−1.278	0.05947	0.212
海外子会社の特徴								
log(Ka/Xa)			0.03490	4.320			0.04367	3.141
log(RDa/Xa)			0.00836	1.396			0.00409	0.501
Year	0.00779	11.749	0.00943	3.480	0.00897	7.508	0.00823	2.366
$Year^2$	−0.00011	−7.766	−0.00023	−3.230	−0.00019	−5.810	−0.00021	−2.560
intra-e	−0.01359	−1.781	−0.00728	−1.359	−0.01846	−1.871	−0.00458	−1.203
intra-m	0.01362	2.663	0.01442	1.569	0.02006	2.942	0.00752	1.217
親会社の特徴								
log(FDIp/Xp)	0.00079	1.598	0.00486	1.104	0.00218	1.255	0.00240	1.365
log(Kp/Xp)			0.00276	0.350			0.01105	0.946
D-scope	0.00703	0.710	0.03816	1.391	0.00493	0.352	0.00356	0.085
D-commerce	−0.00169	−0.124	−0.05274	−0.629	−0.01237	−0.531	−0.20691	−1.233
投資相手国の特徴								
NTB	−0.00015	−0.076	−0.00167	−0.328	−0.00269	−1.082	−0.00505	−0.715
CFDI	0.00503	2.146	0.01911	2.171	0.00333	1.564	0.02292	2.058
D-S America	0.08972	4.129	0.06275	0.987	0.11135	3.938	0.00545	0.060
D-NIES	0.03652	2.786	0.01935	0.469	0.05108	3.024	0.04725	0.769
D-ASEAN	0.01155	0.742	−0.02468	−0.515	0.04868	2.378	0.05820	0.857
D-China	0.09147	3.050	−0.09495	−0.905	0.12333	3.001	−0.14579	−0.789
D-Otr Asia	−0.01511	−0.204	0.06984	0.423	−0.01108	−0.073		
D-Europe	0.00394	0.242	−0.08104	−1.657	0.01925	0.971	−0.05718	−0.828
D-Others	0.05441	2.393	−0.03961	−0.424	0.05692	1.890	−0.00294	−0.029
年ダミー								
D-1989	0.01193	0.923	0.01872	0.455	−0.02362	−1.399	0.01497	0.221
D-1992	0.00451	0.325	0.00383	0.091	−0.04062	−2.277	−0.01728	−0.252
決定係数	0.1048		0.2177		0.1025		0.2554	
標本数	2708		371		1367		164	

（資料）通産省『1994年海外事業活動動向調査』

（注）K：資本ストック，RD：R＆D支出，X：売上（添え字a，pは子会社（affiliates）と親会社（parent）），Year：操業年数，intra-e：輸入に占める企業内取引の比率，intra-m：輸入に占める企業内取引の比率，FDI：親企業の累積投資額，D-scope：親企業と子会社の産業が異なる場合1となるダミー，D-commerce：親企業が商業であるとき1をとるダミー，NTB：非関税障壁，CFDI：日系企業の当該国への累積投資額，D-S：地域ダミー，D-1989, 1992：年ダミー

Ⅳ　結び――今後の展望と政策的含意

日本企業の海外生産比率は1989年以降すべての製造業部門で上昇している。しかしながら1995年の水準でも，アメリカやドイツの企業に比べてまだまだ低く（第2表），今後とも上昇が見込まれ

る。

海外生産比率の上昇をもって，日本の生産拠点の海外移転が加速され，国内産業が空洞化すると判断するのは正しくないだろう。日本企業の海外子会社の展開は海外生産だけではなく，親会社との企業内取引，現地調達，域内・域外の企業とのネットワークを活用して行なわれている（第3表，第4表）が，こうした企業行動は経済的合理性に基づいており，それによって国際間の資源配分が効率的になることが期待できる。

この傍証として日本企業の海外展開とその取引形態が合理性を持つか否かを，海外子会社の利益率を被説明変数として分析を行なった（第5表）。その結果，前節で述べたように，日本企業の直接投資の経験が豊富になることで効率性が高められ，海外子会社自身の操業経験は学習効果が有意に認められることがわかる。また企業内貿易の効果については，それが輸入において有意であり，内部化の利益の存在が認められることがわかった。さらに，他の日系企業間とのネットワーク形成を通じて生じる効率性の向上も確認できる。

本研究の結果を踏まえると，技術波及，雇用創出，輸出拡大等のメリットを求める被投資国にとっての政策的含意として，NTB（非関税障壁）を低めるような自由化政策を促進することによって，通常，理論的な分析で指摘されるメリットだけではなく，内部化の利益にもとづく企業間取引を通じて，効率性が高められ，それによりさらに企業集積が進み，動態的な利益も期待できるのである。

（名誉教授・明海大学経済学部教授）
（経済学部助教授）

参 考 文 献

[1] Blonigen, Bruce A. (1997), "In Search of Substitution Between Foreign Production and Exports", mimeo.

[2] 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.

[3] Kravis, Irving B. and Lipsey, Robert E. (1992), "Sources of Competitiveness of the United States and of its Multinational Firms", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 74, no. 2.

[4] 黒田昌裕・河井啓希（1998），「日本企業のアジアを中心とした海外事業展開と国際分業」，通産統計協会『パネルデータの活用による我が国産業の雇用創出の分析』所収

[5] Sazanami, Yoko and Wong Yu Ching (1997a), "Strategies of Japanese Multinationals: Changes in Location Importance of Asia, the EC and North America" in P. Buckley, and J-L Mucchielli: Eds. *Multinational Firms and International Relocation*, Edward Edgar.

[6] Sazanami, Yoko and Wong Yu Ching (1997b), "The Determinants of Intrafirm Transactions and Intrafirm Trade of Japanese MNBs in Asia, Europe and North America", Paper Presented at Brandeis-Keio Joint Conference Titled "*Making APEC Work; Economic Challenges and Policy*

Alternatives", March, Tokyo.
[7] UN (1996), *World Investment Report*.
[8] Vestel, James (1996), "The Rising Sun Offshore: Japanese Investment Overseas" *BZW Research Limited*.