

# 海外直接投資の現段階

## — 第六回海外事業活動基本調査を中心に —

藤 原 貞 雄

はじめに

### 第一節 海外直接投資の規模と構造

- (一) 総 額
- (二) 国別分布
- (三) 業種別・地域別分布

### 第二節 日本企業の海外事業活動

- (一) 国内親会社の概況
- (二) 国内拠点の機能変化
- (三) 国内雇用への対応
- (四) 現地法人の概況と経営

### 第三節 到達点を示す若干の指標

- (一) 海外生産比率
- (二) 貿易効果
- (三) 雇用効果

おわりに

## はじめに

企業の経営資源の蓄積が進めば進むほど、国内直接投資と海外直接投資との相違は次第に小さくなる。海外で経営を行うための独自の経営資源を

とくに国際経営資源<sup>1)</sup>と呼べば、その蓄積は急速に進み、10年前と較べてさえ、今日では較べようもないほど豊かになっている。

投資行動は一面では企業の外部環境変化への対応であるから、内外直接投資の相違は、外部環境の変化によっても小さくなる。海外投資に影響する外部環境を国際投資環境と呼べば、この環境は様々な理由から趨勢的に好くなってきたし、好くなりつつある。このため海外直接投資特有の不利な要因が小さくなり、この面でも内外投資の相違は小さくなった。

こうして、海外直接投資が国内投資と変わらないものになればなるほど、その影響を分析する際には、それを国内投資から区別する—正確に言えば、国内投資の諸影響と総合する—積極的理由は逆に大きくなる。この分析がどのように行われるべきかは今は問わない。まず行わなければならない作業は、日本の海外直接投資が日本経済へどのような影響を与えうる水準に達しており、どのような特徴をもっているかを確認することである。

小稿では、まず、海外直接投資統計によって総体を確認し、ついで個別企業レベルで海外経営活動の実態を確認し、最後に日本経済への影響を貿易効果に拠って見ることにする。後に取り上げる予定の日本の空洞化問題分析の予備作業である。

## 第一節 海外直接投資の規模と構造

まず最初に、海外直接投資<sup>2)</sup>の全体像をつかむために統計数値を確認することにする。海外直接投資の厳密な統計値は得にくい。特に業種別、地域国別、形態別の額となると厳密性を欠くが、大蔵省の許可・届出ベース

1) 国際経営資源とは、全世界的な見通しをもって研究開発、生産、販売等について世界のどこでも多種多様な決定を行いうる経営スタッフやその組織、それを支える情報収集力や専門的知識や技術、世界のどこからでも原材料、人員、資金を調達できる地位、世界市場における優位なシェア、世界中に通じるブランドなどの総称である。小宮隆太郎『国際経済学研究』岩波書店、1975年、248頁参照。

の数値を使う以外にない<sup>3)</sup>。以下の数値は全体像をつかむ上で便宜的に使用するにすぎないことに注意して欲しい。

### (一) 総額

表1 1990年代の海外直接投資  
(単位：件、億円)

年度	件数	金額
1990	5,863	83,527
1991	4,564	56,862
1992	3,741	44,313
1993	3,488	41,514
1994	2,478	42,808
1995	2,863	49,568
1996	2,501	54,094
1997	2,489	66,229
残高	85,360	896,444

資料：大蔵省国際金融局。

注：残高は1951年度以降の合計。

日本の海外直接投資が耳目を集めるようになったのは、1970年代初頭以後のことで、投資累計額（大蔵省許可・届出ベース）は、70年度末わずかに36億ドルだったものが、80年度末には365億ドルに、90年度末には3,100億ドル、そして94年度末には4,636億ドルにまで増えた。この4半世紀余の

- 2) 海外直接投資の法的規定は、日本居住者による外国「法人との間に永続的な経済関係を樹立するために行われる」資金の支払いである。(外為法22条)、海外直接投資の範囲は、①外国法人の発行株式等の10%以上を取得することになる株式等取得、②10%以上の株式等を取得している外国法人への1年超の金銭貸付、③役員の派遣、長期にわたる原材料の供給または製品の売買、重要な製造技術の提供等による永続的な関係がある外国法人への1年超の金銭貸付及び証券取得としている（外為管理令及び省令）。

もともと「直接」投資という意味は、海外での事業経営に支配参画することにより、利潤を生み出すという目的と形態を規定しているのであるから、外為法のいう「永続的な関係」の樹立とは経営への支配参画と理解しなければならない。10%基準や③の規定については、ケースによっては問題があるだろうが、おおよそ了解してよい。問題は、海外直接投資が居住者から上記の外国法人への送金に限定されていることである。今日では、上記送金によるよりも現地で調達された資金（内部留保資金を含め）による投資の方が上回ることが多いことに注意しなければならない。

間に約130倍に増加したことになる。70年代の年間平均投資額33億ドルに対して、80年代は270億ドル、90年代前半は420億ドルであった。70年代と比べれば、90年代の年間投資額は約13倍に増加している<sup>4)</sup>。こうして日本の海外直接投資残高は、88年末には西ドイツを抜いて米、英に次ぐ世界第3位にのし上がり（『通商白書』平成2年版、185頁）、93年末には英国と拮抗するほどになった（『ジェットロ白書 投資編』1995年版、2頁）。

バブル絶頂期の89年度、投資額は9兆339億円に達したが、バブル崩壊とともに急減し、93年度に底をつき、絶頂期の半分以下になった。その後は回復基調にある。他方、表1が示すように件数は減少傾向にある。これは1件当たりの株式取得が、97年度では約50億円にも達したように、大型化しているからである。これは海外進出における中小企業の比率が相対的に低下したことを示している。

## （二）国別分布

3) 海外直接投資のフロー額については、大蔵省が国際収支表に発表する数値、いわゆる収支表ベース値が実態に近いにしても、これは相手国も業種も明かでないのっぺらぼうの総計値であるから、使える範囲が狭い。他方、日銀経由で大蔵省に届けられる届出ベースの数値は、文字通り許可額もしくは届出額を総計したものにすぎず、現実の投資額とはかなり乖離（過大評価）していると見られる。

また収支表ベースの数値と届出ベースの数値は恐ろしく乖離している。大蔵省の発表は、いつもその弁解から始めなければならないほどである。たとえば、1996年度の海外直接投資額は、収支表ベースでは2兆6,209億円であったの対し、届出ベースでは5兆4,094億円で、その差は約2兆8千億円にも及んだ。大蔵省『財政金融統計月報』（97年12月号）はこの乖離理由をいくつも挙げているが、どの理由からどれほどの乖離が生まれたのかについては口を閉ざしている。両統計とも同省のものであり、その乖離をもっと具体的に明らかにすると同時にそれを埋める努力がなされるべきであろう。海外直接投資の自由化が進めば進むほど、また海外活動が積み重なればなるほど、母国の統計数値は実態から乖離する傾向を強めることに注意が必要である。

4) 1995年度（平成7年度）から、大蔵省の発表数値はドル表示から円表示に変わった。1987年度まで円表示で遡及できるが、それ以前はできない。したがって、以下では主に円表示を用いる。

表2 海外直接投資残高トップ15(1998年3月)

(単位：億円，%)

	投資残高	占拠率
1位 アメリカ合衆国	364,639	40.7
2位 英国	62,835	7.0
3位 オーストラリア	42,081	4.7
4位 パナマ	41,154	4.6
5位 インドネシア	40,398	4.5
6位 オランダ	34,902	3.9
7位 香港	25,536	2.8
8位 中華人民共和国	20,867	2.3
9位 ブラジル	20,583	2.3
10位 シンガポール	19,808	2.2
11位 ケイマン	17,919	2.0
12位 カナダ	15,806	1.8
13位 タイ	15,609	1.7
14位 ドイツ	14,325	1.6
15位 フランス	13,848	1.5

資料：大蔵省国際金融局。

注：残高は1951年度以降の合計。

日本の海外直接投資先は、届出ベースでは表2に示されるように、米国にきわめて偏った構造になっている。日本の投資の4割は米国向けであった。アジアで上位に入るのは、インドネシア、香港、中国、シンガポール、タイまでであって、合計しても13.5%ほどで意外とその比重は大きくない。

米国がこれほど膨らんでいるのは、バブル期の膨大な金融・不動産投資が統計上清算できていないことも大きな理由である。金融保険の4兆7千億円、不動産の7兆2千億円(97年3月末)の中には現実には清算されたものも多い。

英国は対欧州直接投資の最大拠点だが、額がこれほど膨らんでいるのは、ロンドンへの金融投資が大きいからである。このなかにはロンドン経由のアラブ諸国や租税回避地tax havenへの投資を含んでいる。オランダもアムステルダム市場への金融投資が大きく、さらに有名なアンチル諸島をも含んでいることも記憶していてよい。パナマ、リベリア(16位)は、ケイマンと同様に租税回避地だが、便宜置籍船国としてもよく知られており、投資の大部分は日本の海運会社が現地に設立した子会社への投資で占めら

れている。

インドネシアは、アジアにおける最大の産油国だが、日本は古くから石油に限らず鉱物、農林海産資源の開発輸入に取り組んでおり、政府のコミットメントも深く、日系企業の活動は製造業まで広範囲にわたっている。オーストラリアもまた鉱物資源の開発輸入が可能な数少ない先進国として、大規模な開発投資が行われてきている。

以上は、いわば日本からの送金ベースでの話である。現地での日系子会社の活動歴が長いところでは、資金の現地調達が可能になるので、日本からの送金はさほど増えない。中国への直接投資は90年代に入ってから急増し、瞬く間に8位に上昇したが、これは新規投資の活発さを示しているが、それ以上ではない。送金ベースで捉えることが出来る日本の海外直接投資像はごく一部であることに注意しなければならない。

### (三) 業種別・地域別分布

日本の海外直接投資が本格化した1970年代は、アジア向けの製造業投資が活発で、80年度末残高でみると、製造業の比率は34.4%と高かった。また非製造業のなかでは資源開発投資（鉱業、農林漁水産業）が21.9%と高い比率を示していた。したがって海外直接投資は、製造業、資源開発、サービス（商業、金融、不動産、その他で39.9%）の3部門に分割されていた。80年代になると資源開発の相対的な地位が低落し、金融・保険、商業、サービス、不動産などの比重が増大する傾向を示した。バブル期を経てその傾向はいっそう顕著になった。いわば海外直接投資のサービス経済化が実現したとあってよい。

表3が示すように、残高合計のうち製造業は29.7%、非製造業は68.4%である。資源開発はわずかに6.3%しか占めていない。代わって、商業は10.9%、金融・保険業18.1%、サービス11.7%、不動産業13.3%を占めている。この4業種で54%と過半を占めるようになった。

投資の地域分布を見れば、北米が42.4%、次いで欧州の18.5%、アジア

表3 業種別・地域別海外直接投資残高 (1998年3月末)

		(単位：億円)							合 計
業 種		北 米	中南米	アジア	中近東	欧 州	アフリカ	大洋州	
製 造 業	食 料	5,519	745	3,526	-	1,418	26	2,037	13,272
	織 維	2,609	1,452	7,476	13	2,388	128	39	14,106
	木 材・パルプ	5,240	837	1,800	-	203	1	698	8,779
	化 学	14,132	2,131	11,922	3,269	5,932	75	437	37,898
	鉄 ・ 非 鉄	9,711	6,195	10,256	170	1,581	380	1,928	30,221
	機 械	10,623	1,446	6,546	29	5,980	2	263	24,890
	電 機	33,634	2,194	17,989	59	11,133	26	240	65,274
	輸 送 機 械	15,226	4,553	7,209	13	6,891	278	2,485	36,655
	そ の 他	19,228	508	10,550	754	3,477	151	322	34,990
	小 計	115,923	20,061	77,275	4,307	39,005	1,069	8,446	266,085
非 製 造 業	農 ・ 林 業	1,154	773	965	6	114	72	993	4,078
	漁 ・ 水 産 業	409	397	966	4	58	295	243	2,372
	鉱 業	5,759	5,744	21,175	1,535	4,950	1,720	8,187	49,071
製 造 業	建 設	3,421	685	2,422	96	467	60	379	7,531
	商 業	48,509	6,878	12,604	189	24,593	67	4,465	97,303
	金 融 ・ 保 険	51,134	34,235	13,159	392	59,584	292	3,397	162,194
	サ ー ビ ス 業	65,488	4,927	15,542	24	10,611	1,631	6,374	104,597
支 不 支 出	運 輸 業	2,218	32,897	4,087	6	1,107	8,205	397	48,916
	不 動 産 業	77,410	608	9,027	-	17,778	90	13,964	118,877
	そ の 他	5,249	2,990	3,209	250	3,270	2,088	1,161	18,217
小 計	260,750	90,133	83,156	2,503	122,532	14,520	39,561	613,155	
支 不 支 出	店	2,471	116	3,867	4,651	4,264	4	227	15,600
	産 業	1,301	64	99	8	106	6	19	1,604
合 計		380,445	110,373	164,398	11,469	165,908	15,599	48,251	896,444

資料：大蔵省国際金融局資料、『財政金融統計月報』1997年12月号などより作成。

注：小計欄に四捨五入のため不適合がある。

：運輸業及び不動産業は1981年度以降の数値。非製造業のその他には1980年度まで運輸業及び不動産業が含まれている。不動産は1980年度までの数値。

の18.3%がめだつ。10年前（87年度末残高）と較べると、北米シフトが一段と進み、欧州がわずかながらアジアを抜いたことが注目すべき変化である。その反面で中南米の比重が著しく低下した。

北米では、製造業投資が投資の30.5%を占めている。製造業の中では電機、輸送機、化学、その他が多い。非製造業では上記4業種が63.7%と肥大している。

アジアでは製造業の比率が47.0%と群を抜いて高い。その結果、世界全体の28.9%をしめる。なかでも繊維、鉄・非鉄は絶対額でも北米よりも多く、世界全体の53.0%、33.9%を占める。非製造業では資源開発が14.0%と大きく、サービス部門はまだ大きな位置を占めていない。

欧州の製造業投資の比率は23.5%で北米よりも低い。投資残高はちょうどアジアの半分の位置である。1兆円を超えるのは電機だけである。非製造業4業種の合計は67.8%と北米より高いが、これは金融・保険が絶対額でも米国を抜いているほどで、35.9%と群を抜いて大きいからである。

最後に指摘しておきたいことは海外直接投資のバブル現象である。ここでは有価証券や不動産価格の上昇、あるいは安易な事業の拡大を見込んだ投資で、その後回収が困難になった投資のことである。国内では91年にはバブルが崩壊するが、急激な円高によって円建て海外資産取得コストが低下したため、海外直接投資では規模を縮小しながらバブル的な投資が90年代前半期まで続いた。統計的制約から1989年度（円建地域別・業種別数値が得られる最初の年度）から94年度までの6年間をとると、上記4業種の投資額は、22兆3,141億円に及んでいる。その内、金融・保険が5兆9,138億円、サービスが5兆8,359億円、不動産業が6兆7,312億円である。サービスの太宗はホテル業である。これに建設業3,253億円を加えたもののがかなり—正確な数値は国内以上に不明である—がバブル投資と考えることが出来る。これ以外にも大規模小売店、総合商社に代表される商業3兆8,332億円の何割かはつけ加えるべきであろうし、製造業にも幾分かはあるであろう。

海外直接投資の業種構造は歪なものになってしまった。北米(米国)、大



洋州（オーストラリア）では、不動産投資が20.3%、28.9%をも占めている。こうした事態は現地に無用な摩擦を生む原因にしかない。

新聞報道でも周知のように、過大な海外直接投資が国内経営を揺さぶっている例は不動産業、ゼネコン、ホテル、金融・保険、スーパー、百貨店などでは枚挙に暇がないほどである。これらの業種では海外子会社の清算、撤退、また事業縮小を余儀なくされるケースが次々と続いている。97年度の4業種の投資額は3兆4,796億円と前年より増加しているが、この中には清算必要資金の送金のようにかなりの後ろ向き投資も含まれていると思われる。とりわけ重要なのは日系金融業子会社の事業縮小である。それは、国内と同様に日系製造業企業等の資金調達を困難にし、当面はマイナスの影響を与えるであろう。

## 第二節 日本企業の海外事業活動

本節では、海外直接投資を個別企業のレベルに引き下ろして、日本企業の海外経営活動の水準と特徴を述べる。前節で用いた大蔵省統計は外形的な総計値を示すだけであって、具体的な企業活動の姿を捉えることが出来ないからである。

以下では、通産省が3年に1度行う「海外事業活動基本調査」（以下、『基本調査』<sup>5)</sup>と略称）の最新版を用いて日本企業の海外事業活動の大筋を追ってみよう。

### （一）国内親会社の概況

『基本調査』に登場する親会社（質問によって数は異なるが）は、総数1,840社、常雇従業員数342万人である。そのほぼ半数は資本金10億円超の大企業（回答数946社）である。きわめて大ざっぱに言えば、東京証券市場一部上場会社（アンケートに含まれない業種を除く約1,120社）の大部分がここに含まれているとみてよい。したがって大企業に関しては現実に海外

直接投資を行っている企業の捕捉率はかなり高いとみてよい。そして約3割(532社)が資本金1億円超10億円以下(商業は3千万円超, サービス業は1千万円超)の中堅企業, そして2割(362社)が資本金1億円以下(商業は3千万円以下, サービス業は1千万円以下)の中小企業である。したがって中堅企業の捕捉率は大企業よりかなり低く, 中小企業の捕捉率はさらに低い。中小企業はこうしたアンケートに回答しない例が多いが, 実際に海外に子会社を持つ例はこれよりずっと多いと考えた方がよい。

表4に示すように, これらの親会社が海外に所有する現地法人は, 総数1万1,598社である。うち製造業が65%, 21%となっている。製造業では, 電機, 化学がずば抜けて多く, 次いで鉄鋼, 輸送機械が多い。現地法人については次節で述べる。

回答企業による1995年度末までの海外出資総額は11兆5,180億円となっている。出資額の96%が大企業によるものである。これは, 1社当たり出資総額が大企業141億円に対して中堅企業7.8億円, 中小企業は4.8億円にすぎないことことから発している。最もこの数値は, 回答企業数が8割程度に減少しているので, 現実からかなり遠い数値とみななければならない。ちなみに同年度末の大蔵省届出ベースの海外直接投資累積額は, 製造業21兆9,833億円, 非製造業(金融・保険及び不動産を除く)28兆6,204億円となっている。したがって表4の数値は, 製造業で37%, 非製造業にいたって

---

5) 第六回『基本調査』は, 1996年3月末現在の調査である。捕捉率, 確度も高く便利だが, 調査対象本社企業から金融・保険, 不動産業が除かれているのが欠点といえは欠点である。回答した本社企業数2,390社, 現地法人数1万416社である。今回から承認統計に指定され, 通産省調査統計部と同省産業政策局国際企業課の共同編集で大蔵省印刷局から出版された。

『基本調査』とほぼ同じ調査の結果が『我が国企業の海外事業活動』(以下, 『事業活動』と略称)として毎年度公表されている。『事業活動』の方が回答企業が『基本調査』より多いことがある。『基本調査』は回答項目が煩雑なだけに回答社数が減少するのもかもしれない。『基本調査』では大企業, 中堅企業, 中小企業別の集計がなされているが, 『事業活動』にはそれが無いという大きな違いがある。当然, 規模別の集計がなされる『基本調査』の方が現実をつかみやすい。

表4 本企業概況 (1996年3月末現在)

	本社数		現地法		出資		輸出		現法向け輸出		輸入		現法よりの輸入比率		海外からの受取収益		現法との技術契約	
	(社)	(社)	人総数	(社)	総額	比率	比率	比率	比率	比率	比率	比率	比率	(億円)	(億円)	(件)	(件)	
農林漁業	10	20	16	3.3	11.4	29.7	2.4	1	1									
鉱業	27	44	557	2.1	0.0	63.8	9.1	41	0									
建設業	66	474	5,471	2.8	11.9	2.9	18.7	64	21									
製造業	1,216	7,559	80,377	19.2	48.5	12.7	32.2	9,151	1,232									
食料	66	334	3,986	0.8	43.0	13.2	42.3	188	19									
繊維	102	298	1,394	5.4	16.9	7.8	47.4	156	33									
木材・パルプ	25	45	2,223	2.3	2.8	16.7	24.2	35	6									
化学	143	1,302	9,085	10.4	30.4	9.4	15.9	846	209									
鉄鋼	36	856	3,238	15.4	8.3	9.1	14.4	119	8									
非鉄金属	32	247	1,513	8.8	30.2	23.8	15.7	222	152									
一般機械	139	722	4,077	26.0	43.1	6.0	68.3	263	70									
電気機械	219	1,664	21,098	28.4	71.1	15.7	34.8	3,056	320									
輸送機械	140	841	20,521	27.9	35.8	5.2	16.4	3,791	277									
精密機械	44	321	1,345	36.5	55.9	11.4	80.3	49	14									
石炭・石油	12	50	261	4.6	8.6	57.1	35.3	20	2									
その他	267	842	11,636	9.6	42.6	6.6	36.8	407	122									
商業	308	2,396	9,662	22.0	14.3	24.8	17.0	2,362	43									
サービス業	101	376	5,305	1.8	43.7	2.5	22.0	274	87									
その他	112	729	13,792	1.3	76.7	4.4	19.9	182	1									
合計	1,840	11,598	115,180	19.1	32.8	19.0	21.8	12,076	1,385									

資料：通産省『第26回我が国企業の海外事業活動—平成8年海外事業活動基本調査(第6回)—』大蔵省印刷局，1998年。

は12%にしかならない。

本社企業の海外取引との関連度を示したのが輸出比率（輸出高／売上高）、輸入比率（輸入高／仕入高）である。製造業では、機械、電機、輸送機、精密機械、それに商業の輸出比率が高い。后者では、資源関連業種が高い。

現地法人向け輸出比率、現地法人よりの輸入比率は、安定的数値ではないことに注意が必要である。つまり、これらは厳密な傾向的数値ではなく、調査年度に限っての数値と理解すべきである<sup>6)</sup>。とはいえ、製造業輸出入取引における海外子会社間取引、いわゆる企業内貿易の大まかな傾向は確認できよう。また製造業では海外子会社からの輸入の規模は同輸出の22%と金額は小さいが、機械、電機、精密機械、その他製造ではかなり高い比率を示しており、いわゆるブーメラン効果を確認することができよう。

海外からの受取収益（95年度）は、現地法人からの配当金（22.4%）、貸付金利息（10.6%）、ロイヤルティー（30.5%）、その他（36.5%）の受取合計である。ロイヤルティーとその他収益の比率が高いことに注目すべきである。配当がなくとも収益は確保できるのである。機械、電機、輸送機、その他製造ではロイヤルティーの比率が高く、逆に繊維、鉄鋼、精密機械では配当金の割合が高い。出資総額に対する割合はちょうど10%になる。高いか低いかは一概に言えないが、大雑把に考えれば、出資額の回収には10年かかることになる。大企業受取が97%を占めており、中堅、中小企業は無視しうる額である。

## （二）国内拠点の機能変化

現地法人との技術契約が多いのは当然製造業である。とりわけ、電機、

6) たとえば前年度、94年度末調査の第25回『事業活動』によれば、現法向け輸出比率は機械50.6%、電機64.0%、輸送機45.7%、精密機械63.5%、商業36.4%であった。輸入では同じように農林漁業40.7%、鉱業18.9%、製造業20.4%、商業51.4%であった。

輸送機，化学，非鉄金属が多い。ただし，これには技術供与契約も受取契約あるいはクロスライセンシング契約も含まれている。受取契約やクロスライセンシング契約が多ければ，ロイヤルティー受取には繋がらない。

親会社のグローバル・ロジスティクスの現状と将来（5年後を想定している）ので西暦2001年頃となる）予測を示したのが表5である。企業規模に

表5 製造業国内拠点の現在及び将来の機能（規模別）

(単位：%)

	回 答 社 数	国 内 拠 点 機 能 類 型									
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	
大 企 業	現 在	593	72.7	9.4	2.2	7.3	3.7	0.5	0.5	2.7	1.0
	将 来	586	58.0	18.9	6.3	7.5	3.9	0.5	0.7	2.6	1.5
中 堅 企 業	現 在	260	50.0	8.8	5.8	10.4	5.0	1.5	2.7	11.9	3.8
	将 来	257	38.5	19.1	7.8	7.0	7.0	1.9	1.6	13.2	3.9
中 小 企 業	現 在	261	31.4	12.3	4.2	14.9	7.3	3.1	4.6	14.9	7.3
	将 来	260	20.8	20.4	7.7	13.5	9.6	4.6	5.0	12.3	6.2

資料：前表に同じ。

注：拠点機能分類の記号は以下を示す。

- A = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作 + 研究開発 (日本向け) + 同 (全世界向け)  
+ 企画・設計 (日本向け) + 同 (全世界向け) + 量産 (高付加価値品) + 同 (汎用品)
- B = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作 + 研究開発 (日本向け) + 同 (全世界向け)  
+ 企画・設計 (全世界向け) + 同 (日本向け) + 量産 (高付加価値品)
- C = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作 + 研究開発 (全世界向け) + 同 (日本向け)  
+ 企画・設計 (日本向け) + 量産 (高付加価値品)
- D = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作 + 研究開発 (日本向け) + 企画・設計 (日本向け)  
+ 量産 (高付加価値品)
- E = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作 + 研究開発 (日本向け) + 企画・設計 (日本向け)
- F = 本社 + 基礎研究 + 応用研究 + 試作
- G = 本社 + 基礎研究 + 応用研究
- H = 本社
- I = 無

よって，明確な差があるので規模別に示した。現状を見ると，大企業では，全機能型(A)は7割強である。高付加価値品量産型(B+C+D)が2割弱，量産機能を持たない研究開発型(E+F+G+)が5%弱となる。完全空洞型(H+I)はわずかである。これが5年後となると，高付加価値量産型が3割

強まで増えるが、研究開発型や完全空洞化型には大きな変化はない。業種別には回答数が少ないので、断定的なことはいえないが、輸送機械は電機などに較べれば、まだA型の比率が高い（83.5%）。

中堅企業はともかく中小企業には全機能型は少ない。これは研究開発とといった一部の機能をもともと備えないで、量産機能に特化することで経営を維持してきたからで、A型が少ないのは不思議ではない<sup>7)</sup>。高付加価値量産型、研究開発型がともに3割となっている。また完全空洞型も2割を超えている。大企業より身軽な行動が見て取れる。これが5年後になると高付加価値量産型が4割を超え、全機能型の2倍以上になるとされている。結局企業規模を問わず、製造業は量産機能を高付加価値製品に絞って維持する志向が強く、研究開発への特化もあまり考えられないということになる。

### （三）国内雇用への対応

大企業の従業員は311万人、彼らへの影響はどのようなものであろうか。全体では、余剰人員の発生は認められないとする企業がちょうど3分の1、余剰人員を高付加価値部門拡大で乗り切るとする企業が4分の1、余剰人員が出て削減しないが1割で、合計7割以上の企業が雇用への影響を否定している。これは、雇用への影響を最小化することで労使関係を悪化させることなくグローバル化を進めてきたという、これまでのところの日本企業のグローバル化の特徴である。ただし雇用力も大きい輸出花形業種である電機、輸送機械（計124万人）では、人員削減をいずれかの段階で行う必要があるとする割合が高いことに注意すべきであろう。この問題はもう一度検討する。

---

7) 回答企業は、日本の多くの中小企業をほとんど代表していないことに注意すべきであろう。基礎研究から応用研究、開発まで自社機能として有する中小企業は例外的であるといっても過言ではない。拠点類型では、AからGまで全て研究機能があることになっているが、中小企業向きの類型として妥当かどうか疑わしい。

表6 製造業(大企業)の国内雇用への対応

(単位：%)

	回答 社数	対 応 の 類 型				
		A	B	C	D	E
食 料	36	13.9	8.3	5.6	25.0	47.2
織 維	27	22.2	11.1	29.6	3.7	33.3
木 材・パ ル プ	11	18.2	9.1	-	-	72.7
化 学	95	22.1	11.6	9.5	16.8	40.0
鉄 鋼	22	18.2	9.1	9.1	31.8	31.8
非 鉄 金 属	18	33.3	22.2	5.6	5.6	33.3
一 般 機 械	77	27.3	11.7	9.1	15.6	36.4
電 気 機 械	106	38.7	7.5	20.8	10.4	22.6
輸 送 機 械	82	22.0	18.3	22.0	13.4	24.4
精 密 機 械	18	50.0	22.2	5.6	-	22.2
石 炭・石 油	6	16.7	-	33.3	-	50.0
そ の 他	78	21.8	12.8	16.7	10.3	38.5
合 計	576	26.2	12.2	14.8	13.2	33.7

資料：前表に同じ。

注：対応策の記号は以下を示す。

A = 国内雇用は一部余剰となるが、高付加価値製品などの事業部門を拡大するため吸収可能。

B = 国内雇用は一部余剰となるが、人員削減は行わない。

C = 国内雇用は一部余剰となり、人員削減をいずれかの段階で行う必要がある。

D = 現状では、余剰人員に対する明確な方針は見いだせない。

E = 現状では、余剰人員の発生は見込まれない。

#### (四) 現地法人の概況と経営

業種別・地域別分布 1970年代初頭の円切り上げ以後、奔流のような海外進出が始まった。1980年には、現地法人（日本側出資比率10%以上）の数は約4,300社にのぼっていた。80年代はプラザ合意（85年秋）以後に大きなうねりがおしよせ、90年には1万2,500社近くに達した。97年10月現在、休眠、撤退企業を除いて約1万9,000社が活動しているとされる（社数はいずれも東洋経済新報社『海外進出企業総覧』各年版による）。

したがって、表7の現地法人数は、実際の数のおよそ55%をカバーしていると考えればよい。地域別には、北米、したがって米国の比率が実際より高く現れ、アジアの比率がそれ以上に低く現れていること、業種別に見れば、製造業の比率がかなり高く(8.5%ポイント)現れており、商業、その他の比率がかなり低く現れていること<sup>8)</sup>に注意した上で、若干の特徴を見ておくと次のようにいえよう。

製造業現地法人は56.8%がアジアで経営している。特に中国での増加がアジアの比重を増した要因である。とくにアジアでは繊維、電気機械、その他製造などが高い。商業では欧州、北米など先進国が高く、アジアでは香港、シンガポールを含むNIES4の比重が高い。サービスでは北米の比率が高い。言うまでもないが、これらは、社数であって、経営の中身とは関係がないので、それほど大きな意味を持つわけではない。

『基本調査』によれば、これらの現地法人は、バブル期以前(1986年度以前)設立(あるいは資本参加)が4割、バブル期(87年度から92年度)が4割、バブル期以後が2割である。資本規模は1億円超10億円未満と1億円以下が約4割とほぼ同率で、10億円超が残りの2割で、バブル期以後は資本規模の大きい現地法人が増えている。出資比率は、50%超の出資が4分の3をこえている。北米、欧州、大洋州、アフリカでは100%出資が4分の3前後で、合弁形態が支配的という日本的な特徴はアジア、中東に限られている。

**固定資産** 表8に示すように、現地法人の固定資産は58兆円に近い。43%が製造業の資産で商業が26%である。資産の4割弱が米国にあり、アジアと欧州が4分の1ずつ持っている。米国には全資産の37.5%が集中してお

---

8) 『基本調査』では、金融・不動産業に属する国内本社は調査対象から除かれているが、国内本社とは異なって、現地法人が金融・不動産業を経営する場合があります。分けて、それが「その他」に計入されている。『基本調査』では、1,272社、12.2%にしかならないが、『海外進出企業総覧』(1998年版)によれば、それに該当する数は3,460社、18.3%である。



表7 現地法人の業種別・地域別分布 (1996年3月末)

	北米		中南米		アジア		中東		欧州		太平洋州	アフリカ	全地域
	米国				中国		ASEAN4		NIES4				
農林漁業	17	17	23	44	18	20	2	-	11	4	18	2	115
鉱業	35	20	13	14	4	8	1	5	12	11	39	2	120
建設業	65	64	16	164	7	94	56	5	40	36	21	2	313
製造業	1,134	1,039	214	2,979	746	1,114	1,042	15	752	710	123	20	5,243
食料品	84	80	16	161	42	62	52	-	29	28	16	2	308
繊維	23	22	23	308	167	80	55	1	38	35	4	4	401
木材・紙パ	33	18	6	36	9	22	5	-	5	4	8	-	88
化学	147	145	20	393	68	162	154	2	104	101	16	1	683
鉄鋼	72	67	7	114	27	58	26	3	7	6	1	6	210
非鉄金属	35	32	7	72	12	35	25	-	5	5	9	-	128
一般機械	126	108	24	234	50	65	114	-	113	104	13	1	511
電気機械	246	229	45	762	179	267	305	7	203	201	11	4	1,278
輸送機械	187	174	43	339	67	157	86	-	113	100	28	8	718
精密機械	36	32	3	100	25	17	57	-	45	43	2	-	186
石炭石油	7	7	5	13	4	2	7	-	2	2	3	-	30
その他	138	125	15	447	96	178	156	2	88	81	12	-	702
商業	628	549	145	785	46	181	547	23	745	660	139	16	2,481
サービス業	346	313	37	258	40	68	143	4	174	156	53	-	872
その他	361	341	174	356	47	124	174	3	224	216	51	103	1,272
合計	2,586	2,343	622	4,600	908	1,609	1,965	55	1,958	1,793	444	151	10,416

資料：前表に同じ。

注：現地法人は、日本側出資比率が10%以上のもの、及び日本側出資比率が50%以上の現地法人が50%以上を出資するいわゆる孫会社を含む。「その他」には運輸業、通信放送業、金融・不動産業を含む。

(単位：社)

表8 現地法人の概況(1996年3月末現在)

(単位：億円，千人，%)

	総資産	従業員	日本側 派遣者 総数	売上高	経常 利益	総資産 税引後 利益率	設備 投資額	研究開 発費額	再投 資額	有配企 業比率
農 林 漁 業	1,333	25	0.4	1,224	42	2.8	90	2	50	23.0
鉱 業	12,750	14	0.4	6,722	1,711	9.9	676	2	633	42.3
建 設 業	10,796	19	1.5	5,755	-209	-2.6	96	7	94	19.9
製 造 業	250,814	1,775	26.7	366,998	9,285	2.7	17,214	1,765	14,686	38.6
食 料 品	6,713	75	0.9	12,599	402	3.7	353	9	287	28.9
織 維	9,022	139	1.6	7,079	273	2.1	744	24	658	40.3
木材・紙パ	6,525	20	0.2	3,837	429	2.5	453	4	382	38.0
化 学	32,464	122	2.1	27,473	1,911	4.2	1,943	632	1,582	43.8
鉄 鋼	13,794	70	0.6	14,438	667	4.4	776	2	445	38.8
非鉄金属	7,797	27	0.5	6,280	306	3.4	381	17	346	45.8
一般機械	13,659	90	2.5	22,144	644	2.5	600	67	503	33.1
電気機械	64,766	603	9.2	124,640	2,215	2.5	5,428	586	4,916	38.9
輸送機械	64,405	372	5.4	111,864	1,446	1.9	4,224	264	3,724	39.7
精密機械	4,367	43	0.8	6,014	284	4.7	108	25	99	40.0
石炭石油	970	1	0.1	4,393	10	0.8	18	1	18	42.9
そ の 他	26,332	212	2.8	26,237	698	1.7	2,186	134	1,728	36.3
商 業	151,260	278	11.9	514,079	2,577	1.2	5,332	53	5,248	31.9
サ ー ビ ス 業	56,451	56	3.0	35,327	732	0.6	1,910	142	1,532	21.5
そ の 他	94,198	51	3.1	18,441	424	0.3	1,526	-	1,375	24.9
合 計	577,602	2,219	47.0	948,547	14,563	1.8	26,844	1,971	23,619	33.3

資料：前表に同じ。

注：各項目の回答企業数は同じではない。

再投資額＝設備投資×(1－日本側資金引受額／設備投資額)。( )内は分子分母に回答のあった企業で計算。

り、日米関係の絆はこの面でも強くならざるを得ない。

**従業員** 現地法人の総従業員は222万人，親会社の国内従業員総数が342万人であるから，海外のそれは約3分の2弱ということになる。バブル崩壊後の国内とは反対に一貫して増加傾向である。米国の50万人が目立って多いが，アジアの製造業が109万人が全体の半数を吸収する。

日本からの派遣者は4万七千人で，製造業が56.8%を占めている。アジアの製造業が最大で1万3千人をしめる。米国では製造業も8千人と多い

が、商業、サービス業、その他の6千人も多い。派遣者のうち取締役が1万6千人をしめる。

**売上高** 売上高は約95兆円、最も大きいのが商業51兆円で、製造業は37兆円で後者の伸びが著しい。またサービスの売上も大きくなりつつある。米国の売上げが35兆4千億円、アジアが24兆6千億円、欧州が24兆8千億円となっている。比率的には資産の分布とほぼ等しい。アジアの製造業の売上げの増加が米国のそれに迫っていたが、97年以後のアジアの経済危機が様相を一転させたが、それは次回『基本調査』に反映されるだろう。

**経常利益** 建設業が赤字を記録したのを除いて、全ての業種が黒字で、経常利益は、1兆45百億円であった。最も大きな利益はアジアで稼ぎだした。それは4割に相当しており、米国のちょうど2倍である。

**設備投資** 製造業現地法人の設備投資は、バブル絶頂期の91年度には2兆1千億円を超えたが、その後減少し、95年度には1兆7,214億円にまで回復した。設備投資の半分以上が自動車（輸送機械）と電機とによるもので、アジアが半分、米国が3割を占める。国内製造業の設備投資額に対する比率、つまり海外設備投資比率の推移を見てみると、80年後半に急速に上昇し、バブル期には国内設備投資が隆盛を極めたので若干低下したが、バブル崩壊後は国内設備投資額が急減したために、かえって比率は増加し、95年には12.4%にも達している。同比率は自動車では3割を超えており、電機、繊維でも平均より高い。日本経済への影響も次第に無視できない水準に近づきつつあるといえよう。

**研究開発投資** 研究開発投資は、設備投資に較べれば、低水準である。総額で設備投資額の1割程度で、電機、化学、自動車で大半を占める。地域では米国が半分、EUが4割を占め、アジアは1割程度である。国内の研究開発費に対する比率は2%弱で無視しうるほどである。しかし、表5からも推測されるように国内親会社の海外研究開発は今後増えていく可能性が大きい。現地の研究拠点数（製造業）は316カ所で米国が151カ所あり、アジアの拠点規模は小さいが、それでも98カ所で欧州の53カ所よりは多い。

研究者数は7千人、米国が半分弱、アジアが3割、欧州が2割という程度である。

**再投資** 設備投資や研究開発費は、現在ではかなりが現地での借入や内部留保金で賄われるようになってきている。95年度の再投資額(表8の注を参照)は1兆5千億円弱で、同年度の製造業直接投資額は、1兆8,200億円だから、すでに後者の8割に達している。設備投資額の85%が再投資によることを考えても、海外直接投資の現状と影響力を評価しようとするれば、こうした再投資額を正確に評価することが欠かせない。

**総資産税引後利益率** 総資産税引後利益率は、鉱業の9.9%が最高で、他はおしなべて低い。花形業種の電機、輸送機、機械も同様である。地域的にみれば、アジアが最も高く、米国の平均0.6%に対して3.4%、製造業でも1.1%に対して4.4%である。アジアに限らず、中南米、中東でも利益率は高いのに対して欧州、大洋州でも一様に低い。それは有配企業比率の低さに現れる。平均して3社に1社しか配当を行っていない。製造業がやや高いとはいえ4割前後である。アジアの製造業では46%で、2社に1社近くが配当を行っているのに対して米国では26%、4社に1社しか配当を行っていない。こうした低効率の経営が98年になると一斉に海外経営の見直し、撤退に続いていく伏線であった。

**撤退その他** 現地法人の経営は種々の問題に直面し、撤退する企業も少なくない。たとえば95年度中に進出した企業は、現地企業数で697社あったが、同年度に撤退した現地法人数も106社にも及んだ。中堅・中小規模の方がやはり撤退に追い込まれる割合が高い。企業のインフラの未整備、政治情勢の不安定、インフレの昂進、労働力確保の困難といった周知の現地事情や地場企業との競争に加えて、日本、アジアからの輸入品、ライバル日系現地企業との競争といった競争激化が現地の経営を苦しめる。

それだけでない。十分な事前研修もないまま現地に送り込まれる社員とその家族は、その日から現地生活に対応せねばならず、その心身の負担はきわめて大きい。単身赴任するケースも多い。本人も日本に取り残された

家族も個々に対応することを迫られる。現地の経営も日本本社の決裁を仰ぐことが多い。またジョブ・ローテーションの一環として海外派遣されるケースでは2～3年の短期滞在にならざるを得ず、それが腰を据えた現地経営、現地従業員のトップへの登用を困難にし、現地従業員の不信をかき立てる。

こうした中で日系現地法人は引っ返しようもなく、質量ともに拡大を続け、日本企業のグローバル化が進行している。

**取引のネットワーク** 製造業現地法人のうち、売上高の大きい電気機械と輸送機械（実質的に自動車と見なしてよい）を取り出したのが表9である。在米企業は、もともと現地販売を目的とした進出が多く、日本あるいは第三国向け輸出は小さい。これは電機も自動車もさほど変わらない。仕入先は両業種ともバラエティに富んでいが、自動車の方が現地化が進んでいることが分かる。第三国輸入は、電機の方がはるかに進んでおり、8割がアジアからである。自動車は額は少ないがアジアと、北米（カナダ、メキシコ）が半々である。日本との取引においてグループ内取引が安定的に高いが、現地販売、第三国向け輸出については様々である。これは米国に限らず一般的にいえることである<sup>9)</sup>。

アジアでは電機が自動車よりも著しく発展している。販売先も仕入先も、ほぼ均等に3分割されている。販売先の第三国はアジア域内が6割、北米・欧州が2割弱である。仕入れはアジア域内がほとんどである。グループ内取引については米国の場合と同様なことがいえる。

欧州の現地法人のほとんどは、EUの実現による国境の消滅を念頭において経営をしている。したがって第三国向け（EU内）販売の比率が高いのは当然である。また日本の親会社は米国展開の延長上に欧州を位置づけ

9) 同一グループ内取引の数値も『基本調査』の実施年によって大きく異なり、何らかの傾向を読みとることは難しい。95年度に限っての数値と読んでおく方が無難である。

表9 製造業現地法人の仕入れ・販売と同一グループ内取引

(上段：絶対額億円，中段：その比率%，下段：グループ内取引比率%)

		販 売			仕 入 れ			
		現 地 販 売	日本向 け輸出	第三国向 け輸 出	現 地 仕入れ	日本から の 輸 入	第三国か らの輸入	
米 国	電気機械	上	23,994	660	2,201	7,848	8,468	2,609
		中	89.3	2.5	8.2	41.5	44.7	13.8
		下	9.9	71.7	28.0	36.2	87.6	74.7
	輸送機械	上	38,369	466	875	22,166	9,615	443
		中	96.6	1.2	2.2	68.8	29.8	1.4
		下	50.3	66.4	28.8	17.7	69.9	9.1
ア ジ ア	電気機械	上	13,764	10,402	12,028	7,595	8,749	6,138
		中	38.0	28.7	33.2	33.8	38.9	27.3
		下	9.0	88.9	52.6	14.5	86.6	47.0
	輸送機械	上	20,063	485	1,077	6,970	7,879	420
		中	92.8	2.2	5.0	45.6	51.6	2.8
		下	27.3	85.1	65.4	16.1	73.6	68.8
欧 州	電気機械	上	8,503	382	10,658	2,092	4,780	3,286
		中	43.5	2.0	54.5	20.6	47.1	32.4
		下	7.9	47.6	25.1	2.8	85.5	49.2
	輸送機械	上	7,602	24	2,941	2,602	3,840	784
		中	71.9	0.2	27.8	36.0	53.2	10.8
		下	26.0	89.3	35.3	17.5	86.7	30.8

資料：前表に同じ。

てきたので、経営経歴が米国の場合よりも若いこともあって、仕入も日本からの輸入が多い。

**生産コスト・付加価値率・労働生産性** 現地法人（製造業）の主要コストを対売上高比で示したのが表10である。日本国内の製造業法人—以下では親会社でなく国内製造業の全体的平均値であることに注意が必要—と比較すると、現地法人はいずれの地域もコストは低い。欧州のコストが最も高く、次いで米国、アジアとなっている。とりわけ賃金コスト（給与総額）の格差が大きいのが目立つ。対アジアでは当然だが、対欧米でも大きい。運輸（荷造運搬費）、土地（賃借料）、税金（法人税、住民税）等の費用も欧米の方が低い。国内法人の減価償却費、研究開発費が高いのは、相対的に高いコストを相殺する高付加価値を生み出すための巨額の設備投資と研

究開発投資が必要だからに他ならない。

国内法人の情報処理通信費が小さいのは、利用頻度が低いからであろうが、親会社に限定した場合でも低いと言えるかどうかは不明である。借入コスト（支払利息・割引料）も低い。一部では国内の低利子率が影響しているであろうが、主には現地法人の外部資金への依存が一般に高いためであろう。

表10 現地法人(製造業)の主要生産コスト

(単位：%)

費用項目	米 国	ア ジ ア	欧 州	日本法人
給与総額	7.29	4.40	10.38	13.31
支払利息・割引料	1.20	1.75	1.57	1.02
荷造運搬費	1.18	1.16	1.41	2.69
広告宣伝費	1.31	0.37	1.40	0.88
貸借料	0.62	0.38	0.62	1.05
情報処理通信費	0.46	0.17	0.51	0.39
減価償却費	2.38	2.79	3.11	3.72
研究開発費	1.8-	0.37	1.95	3.61
法人税・住民税	1.00	0.98	1.01	1.46
合 計	17.24	12.37	21.96	28.13

資料：前表に同じ。

注：費用項目は対売上高表示である。各費用/売上高×100。

各費用と売上高の両方に回答のあった現地法人で計算。

日本法人については、通産省『平成8年度企業活動基本調査』による。法人税・住民税は大蔵省『法人企業統計』。

米国の研究開発費1.8-は、1.80として計算。

現地法人と国内法人の付加価値率と労働生産性（付加価値労働生産性）を比較したのが表11である。電機と自動車と製造業全体を取り出してある。一見して明白なのは欧州現地法人の経営の難しさである。ここではアジアより労働生産性は高いとはいえ、付加価値率は低い。前表に示されたようにコストが高いからである。アジア現地法人は労働生産性が極めて低いが付加価値率が高いことによって経営を容易にしている。

国内法人は付加価値率、労働生産性の両比率が現地法人よりずば抜けて高い。結局それによって国内製造業の高コストがある程度相殺され、競争優位の原点になっている構図が伺われる。こうした構図が描けない業種、工程では、淘汰が進行するのは避けられない。

表11 現地法人の付加価値率と労働生産性

(上段：付加価値率，% 下段：労働生産性，万円)

費用項目		米 国	ア ジ ア	欧 州	日本法人
電気機械	上	8.88	8.00	6.25	19.5
	下	408	90	238	628
輸送機械	上	7.70	9.74	5.22	15.9
	下	415	163	192	672
製造業全体	上	10.19	10.23	9.62	19.4
	下	389	113	304	582

資料：前表に同じ。

注：

①付加価値率=付加価値額/売上高

②労働生産性(1人当たり付加価値額)=付加価値額/従業員数

③付加価値額=営業利益+給与+賃借料

= (売上高-原価-販管費)+給与+賃借料

= 売上高×(1-売上高原価率-同販管費率

+同給与率+同賃借料率)

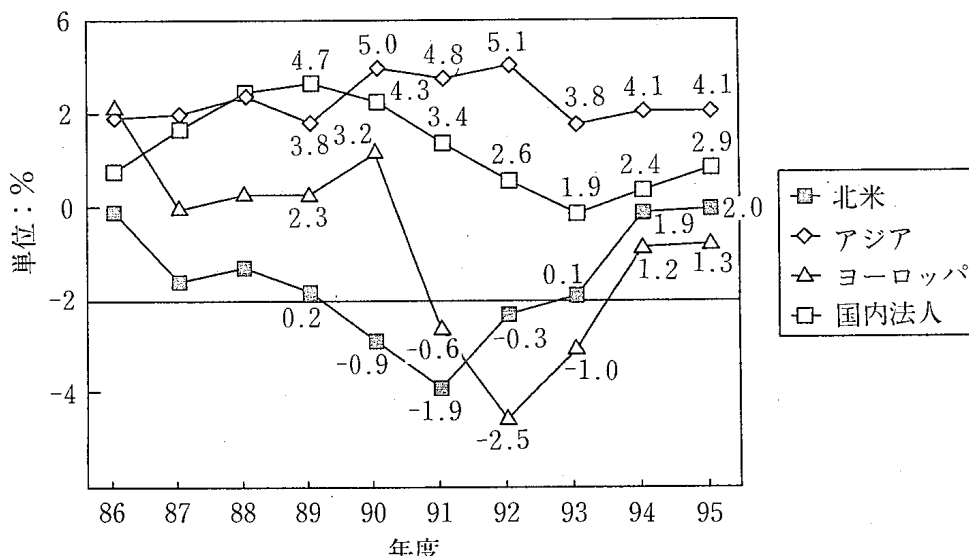
= 売上高×付加価値率

各費用と売上高の全てに回答のあった現地法人で計算。

日本法人については、大蔵省『法人企業統計』。

現地法人の売上高経常利益率は芳しいものではない。図1が示すように90年代以降、現地法人が国内法人を上回っていたのはアジアだけである。北米が黒字化したのは93年度、欧州は94年度になってからである。アジア

図1 売上高経常利益率の推移



資料：第6回『基本調査』。

注：売上高経常利益=経常利益/売上高。

経常利益、売上高のいずれにも回答があった企業で集計。

国内法人については大蔵省『法人企業統計』。



では労働生産性は低いが、コストの低さが高い利益率に貢献しているのに対して、欧米では逆にコストの高さが利益率を低める原因になるという構造が形成されている。

### 第三節 到達点を示す若干の指標

ここでは、海外直接投資の「到達点」を示す3つの指標を示す。何を示すための到達点かということこそが本来問題である。前述したように、現段階の海外直接投資が日本経済にいかなる影響を与えうるのかという事を知ることが課題であるので、そうした課題に沿う形で『基本調査』が提起した幾つかの到達点を示しておく。それらへの踏み込んだ言及は別稿を予定している。

#### (一) 海外生産比率

現地法人（製造業）の目標は、まず現地生産の増強である。95年度にはその売上高は37兆円近くにまで達したわけだが、それは日本の国内法人（製造業）の売上高の9%に相当した。表12から明らかなように、この比率は、傾向的に上昇している。それは企業行動を変え、労使関係を変え、ひいては日本経済を変えていくブースターである。

製造業全体の数値を引っ張り上げているのは電機と自動車だけであって、鉄鋼を除けば他の業種の海外生産比率は高くない。これは、多くの業種でおしなべて海外生産比率が高く、本国経済への影響が広範な米国やドイツなどとは異なった特徴である。

70年代以降の日本経済の根幹であった電機、自動車の両産業の海外生産比率は、80年代中でもわずかに数パーセントで、これらの産業が典型的な輸出型産業であったことが知れる。ところが89年度には両産業とも10%をこえた。とくに80年代には、電機電子のほうがむしろ自動車より先行して、90年代は自動車の海外生産比率は急上昇し、95年度には20%を越えた。

表12 海外生産比率の推移（業種別）

(単位：%)

年 度	1986	1989	1992	1995
食 料	0.4	1.3	1.3	2.6
織 維	3.4	1.3	2.3	3.5
木材・パルプ	0.8	1.9	1.4	2.2
化 学	2.7	3.8	4.8	8.3
鉄 鋼	5.4	5.8	5.0	9.2
非鉄金属	1.5	6.4	7.8	6.7
一般機械	3.7	3.8	4.1	8.1
電気機械	8.1	11.0	10.8	16.8
輸送機械	4.8	14.3	17.5	20.6
精密機械	6.0	5.4	3.6	6.6
石炭・石油	0.8	0.1	5.2	3.7
その他	1.3	3.1	2.3	3.0
合 計	3.2	5.7	6.2	9.0

資料：第5回、第6回『基本調査』による。

注：海外生産比率＝現地法人売上高／国内法人売上高。

現地法人売上高は『基本調査』による。

国内法人は大蔵省『法人企業統計』による。

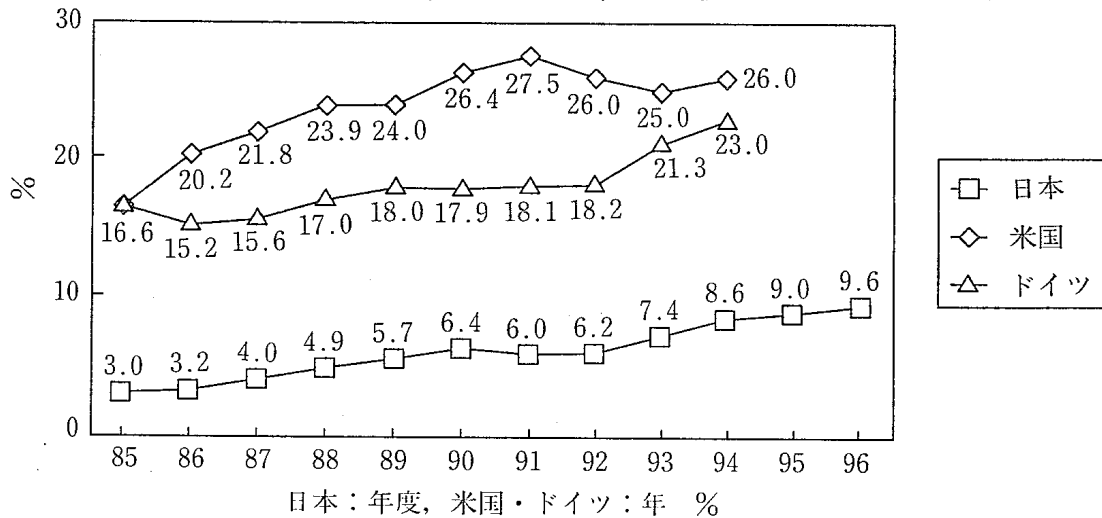
もはや輸出産業というよりは、国内生産と海外生産が融合したグローバル産業という方が正確である。これは電機についてもあてはまるだろう。

以上は、国内製造業法人全体との比率だが、これを現地法人を持つ製造業法人に限定して海外生産比率を見ると、95年度にはそれは24.5%に達していた。その上昇スピードは当然ながら全体のものより速い。とりわけバブル崩壊以後、国内の生産停滞を海外での生産強化で対応しようとしたために速度が速まっている。

日本の海外生産比率は、米独のそれと比較すれば、その比率は相当に低い。図2が示すように、94年時点で米国、ドイツのおよそ3分の1の水準である。92年以後、ドイツでは比率が急速に上昇を始めている。これはいうまでもなくEU発足の影響である。

海外生産比率が米国と較べて相対的にまだ低いことが日経済本への影響を軽視する要因となってきた。それが根拠のあることかどうかは、ここでは論じない。少数のグローバル企業が海外生産比率を高めている反面、大半の企業は依然として国内企業としてとどまり、比率上昇の影響を一身に受けている構図が描けそうだが、もっと緻密な観察が必要である。

図2 三国の海外生産比率（製造業全体）の推移



資料：前図に同じ。

96年度は予測値。

## (二) 貿易効果

海外直接投資の影響は動的である。製造業と非製造業では当然影響は異なるし、また投資が国内資金から割かれるのか、海外貯蓄から調達されるのかによっても、また別の問題が生じる。

しかしどんな場合でも、製造業の直接投資の影響はまず輸出入の変化という貿易効果<sup>10)</sup>を通じて起きる。貿易効果には、①輸出代替効果(赤字効果) ②輸出誘発効果(黒字効果) ③輸入転換効果(黒字効果) ④逆輸入効果(赤字効果)がある。

①は、海外生産によって自国からの輸出が代替され、当該商品の輸出が減少する効果である。この効果は漸増傾向をもつ。

②は、海外生産にともなって、現地で生産設備や部品、中間財需要が生まれ、自国からの調達によってそれらの輸出が誘発される効果である。この効果は漸減傾向をもつ。

③は、海外生産によって、当該商品の国内生産に必要な輸入原燃料、部

10) 貿易効果の推計方法は『基本調査』補章にも説明がある。次第に改善されてきているが、この推計の信憑性は確認されていない。

品、中間財が不要になるため輸入が減少する効果である。この効果は漸増傾向をもつ。

④は、海外生産された当該商品が逆輸入され、輸入が増加する効果である。この効果は漸増傾向をもつ。

貿易効果は、表13が示すように94年度から赤字に転化している。これは傾向的に大きくなる輸出代替効果と逆輸入効果とが傾向的に減少する輸出誘発効果を追い抜き始めたからである。円相場の動向で短期的には傾向線からずれた動きをするにしても、今後赤字は傾向的に増大して行くものと予測できる。

漸減傾向をもつはずの輸出誘発効果が、どれほど大きいかといえば、日本の年間総輸出総額の4分に1に相当することでも分かる(95年度)。その原因は、電機、機械、自動車等で直接投資が継続しているからだが、それ以上に重要な点は、それら現地法人が競争優位を確保するために日本製の設備、材料、部品などを使用しようとする志向が強いことである。ただし、これは現地化の必要性との選択問題であり、傾向的には誘発効果は漸減効果であることを否定できない。他方、輸出代替効果、逆輸入効果は着実に増加している。特に後者は、95年の輸入総額の1割弱を占めるほどになっている。

純効果は、わずかに6百億円あまりの赤字であり、全体として貿易収支に大きな影響を与えるほどには至っていない。

表13 製造業直接投資の貿易効果

(単位：兆円)

年 度	1991	1992	1993	1994	1995
①輸出代替効果(-)	4.91	5.29	5.90	7.50	8.32
②輸出誘発効果(+)	7.39	6.78	7.62	9.09	10.36
③輸入転換効果(+)	0.24	0.93	0.43	0.94	0.57
④逆輸入効果 (-)	1.56	1.52	2.02	2.59	2.67
純 効 果	+0.68	+0.90	+0.13	-0.06	-0.06

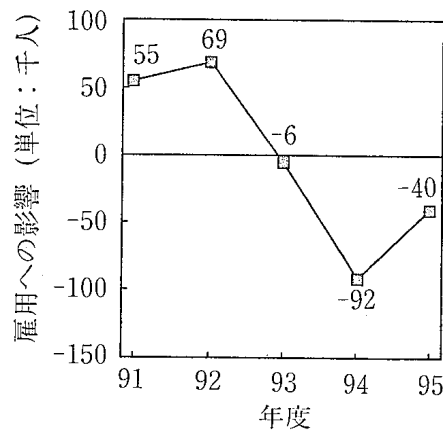
資料：『基本調査』による。

注：輸入転換効果は純効果から他の効果を差し引いて求めた数値。

### (三) 雇用効果

容易に分かることだが、輸出誘発効果は、中間財生産を増加させ、雇用を増やすが、輸出代替効果、輸入転換効果および逆輸入効果はいずれも国内生産を減少させ雇用を減らす。同じく『基本調査』の雇用効果推計は、こうした国内生産の増減を産業連関表の各部門の雇用係数にかけて求めている。図3が示すように、93年度からは、海外直接投資は雇用を減少させ

図3 雇用効果の推移



資料：前図に同じ。

始めた。国内雇用を増加させながら海外直接投資が進展するといった幸せな時代が終焉したことを物語っている。

### おわりに

小稿では大蔵省統計と『基本調査』を素材とするに止めた。これらからでも日本の海外直接投資の現段階の特徴がどのあたりにあるかについては少なからず明らかになったと思う。次の課題はそれらが与える影響を堅固な理論フレームにたって、綿密に分析することである。