

対日直接投資と外資系企業の分析

篠崎, 彰彦
日本開発銀行調査役

遠藤, 業鏡
日本開発銀行調査役

<https://hdl.handle.net/2324/20532>

出版情報：日本開発銀行調査. 225, pp.2-60, 1997-03. 日本開発銀行
バージョン：
権利関係：



調 査

第225号
(1997年 3 月)

内 容

対日直接投資と外資系企業の分析	2
-----------------------	---

対日直接投資と外資系企業の分析

【要 旨】

1. 対日直接投資については、これまで対外直接投資との著しい不均衡是正や輸入促進による貿易不均衡是正の観点から議論されてきたが、外国企業の有する優れた経営資源の導入という観点から捉えると、その促進は日本経済の活性化にも寄与するものと考えられる。そこで本稿では、後者の観点から対日直接投資の今日的意義を整理した上で、先進国間の国際比較分析により、その水準の低さについて統計的に有意な要因を確認し、解決すべき点を明らかにする。また、既に進出している外資系企業の分析から日本市場の特徴を描くと同時に、今後予想される対日進出分野やその一形態であるクロスボーダー M & A についてまとめることとする。
2. 活発化する先進国間での直接投資等、今日の直接投資状況は、「優れた経営資源の移動」という観点からの説明が有力である。実際、先進国において外資系企業の進出に伴ういくつかの好影響事例がみられる。日系自動車メーカーの進出に伴い品質管理等が改善した米国の事例、米系複合映画館の進出に伴い長期低落していた入場者数が10年で倍増した英国の事例の他、日本でも、外資参入により家族経営的な飲食業から近代的外食産業が生じた事例など、優れた経営ノウハウが持ち込まれ、既存の産業が再生したり、新たな産業として拡大した事例がある。最近では米系企業の対日進出が競争を促進し、消費者に利益をもたらした分野もあり、対日直接投資は、単なる不均衡是正の観点だけでなく、日本経済の活性化の観点からも促進すべきものといえる。
3. 対日直接投資の現状をみると、大部分は欧米からの投資であり、特に米国は約4割を占める。最近では、商事貿易、金融保険など非製造業分野での投資が増加してきている。対外直接投資の水準と比較してみると、統計により若干の違いはあるものの、対日直接投資は極端に低い水準にあり、著しい不均衡がみられる。

こうした不均衡を先進国間の国際比較により検討すると、対外直接投資は日本が突出しているわけではなく、経済規模に相応した水準である一方、対日直接投資は経済規模からみてかなり低水準である。つまり、不均衡の原因は対日直接投資の少なさにあり、この状況が長期にわたって続いている。また、クロスカントリー回帰分析を行うと、日本ダミーが有意に

マイナスの係数となっており、国際的にみて対日直接投資が特異に低水準であることが統計的に確認できる。

4. 対日直接投資の阻害要因として、既に日本で事業を行っている在日外資系企業は、①人件費、不動産などのビジネスコストの高さ、②系列取引や複雑な流通経路など日本的慣行、③ユーザーの要求水準の高さ、④人材確保、等を指摘している。他方、日本進出の関心がある海外の企業は、①言葉、②情報不足、③文化・商習慣、④競争力、等を挙げている。また、規制そのものよりも、法律・規程等の公的情報やビジネス情報について仲介・支援（コーディネート）する弁護士、会計士、コンサルタント等の専門的人材や機関の不足を指摘する意見もみられる。

低水準な対日直接投資の要因を、定量的に把握するため、先進国のマクロ経済指標等をもとに、クロスカントリー回帰分析を行い、どういった変数が対内直接投資に影響を与えているかを確認すると、①内外価格差に象徴されるコスト要因、②労働市場の流動性の低さによる人材確保の困難性、③法人税負担、④公用語の国際的利用度などが影響を与えている。

経済規模からみた対日直接投資の理論値（国際収支ベース）は、実績値のおよそ13倍、年間180億ドル程度と推計されるが、上記要因を勘案した理論値は最小で40億ドル程度と推計され、実績値との乖離も約3倍に縮小する。したがって、経済規模からみて極端に低い対日直接投資の原因がこれらの要因でかなり説明できる。対日直接投資促進のためには、日本の立地国特性を魅力あるものにする必要があり、①経済構造改革による高コスト構造の是正、②労働市場改革による人材移動の円滑化、③対日進出に際してビジネスの仲介・支援を行う専門的人材・機関の充実による情報流通の円滑化等が望まれる。

5. 外国企業からみた日本市場の特徴を、既に進出している在日外資系企業の業種的特徴で見ると、売上高 R & D 比率の高い業種でプレゼンスが高い傾向にあり、在日外資系企業の技術指向性が窺える。更に、最大の対日直接投資国である米国の視点から日本市場の特徴を見ると、米国系在日会社は R & D 装備率が高く、労働集約度の高い他のアジア地域とは対照的である。但し、日本以外のアジア地域への R & D 配分も着実に増加してきており、研究開発拠点としてのアジア地域全般の位置づけが高まりつつある。積極的な優遇政策で技術集約型企業の誘致を目指す各国の動きも活発化しており、従来の構造に変化がみられる。

6. 外国企業にとって、市場規模の大きさと所得水準の高さは日本市場の魅力となっている。

今後の対日直接投資有望分野としては、①複合型ショッピングセンター等商業、流通関連、②娯楽・サービス関連、③情報・通信、放送関連、④医薬品関連、等が挙げられる。これらの分野では、日本市場の規模の大きさ、規制緩和の進捗、不動産価格の低下、技術革新によるフロンティアの拡大、増大する研究開発資金の投資回収等の観点から日本市場は魅力的とみられる。

これからの対日進出の形態として、日本ではこれまで少なかったが、米国など他の先進国で一般的な M & A が注目されている。M & A は、①既に存在する日本国内の経営資源を活用しつつ、②外国から新たに優れた経営資源が導入される、という側面を有しており、成熟した日本経済に対して企業活力の再生を通じたサプライサイドの効率化・活性化をもたらすと考えられる。グローバルな競争の深化、技術開発力の重要性の高まり、急速な情報化の進展という世界的動きの中で日本経済の活力を引き出すためにも、新たな展開を見せ始めている対日直接投資の促進が望まれる。

[担当：篠崎 彰彦（現国際部）、遠藤 業鏡]

[目 次]

【要 旨】

はじめに

第1章 先進国における対内直接投資の意義と効果

1. 対内直接投資の今日的視点……………7
2. 「優れた経営資源の移動」の具体例……………8
3. 競争上の優位性と投資先の立地国特性……………14

第2章 日本と先進国の対内直接投資国際比較

1. 対日直接投資のマクロ統計……………17
2. 最近の対日直接投資の動向……………17
3. 米国サイドの統計からみた対日直接投資……………20
4. OECD 主要15カ国の国際比較と日本の特異性……………21

第3章 対内直接投資の要因分析と対日直接投資の理論値

1. 対日直接投資の阻害要因……………25
2. 先進国の対内直接投資に影響する要因の計量分析……………27
3. 対日直接投資の理論値推計……………34

第4章 外資系企業のプレゼンスと日本市場の特徴

1. 外資系企業のプレゼンスの日米比較……………37
2. 研究開発活動にみる日本市場の特徴……………38
3. 研究開発拠点としての NIEs の追い上げ……………41

第5章 対日直接投資の新展開

1. 今後の対日直接投資の有望分野……………44
2. クロスボーダー M & A の国際比較……………46
3. 対日直接投資促進に向けて……………49

注 釈

参考文献一覧

図表のバックデータ

はじめに

経済活動のグローバル化に伴い、活発化する直接投資への関心が高まっている。日本経済全体との関係では、対外直接投資の増加に伴う空洞化の視点で議論されることが多い。確かに、国内企業が海外に展開し、対外直接投資を積極化しているということは、国内の資本ストック蓄積が従来に比べ停滞することを意味する。しかしながら、資本や経営資源の国際間の移動が活発化しているということは、投資先やビジネス市場として日本が魅力的であれば、海外の企業が日本へ進出し、対日直接投資を積極化するとも考えられる。

対日直接投資については、対外直接投資との著しい不均衡是正や、輸入促進による貿易不均衡是正の観点から議論されることがこれまで多かったが、対内直接投資を外国企業の有する「優れた経営資源の導入」という観点から捉えると、その促進は、単なる不均衡是正だけでなく、日本経済の活性化に寄与するものと考えられる。

そこで本稿では、こうした観点から、極端に低い対日直接投資の現状とその要因について計量的に分析し、対日直接投資促進に向けて解決すべき点を明らかにする。その上で、日本市場の特徴と今後期待される対日直接投資分野を検討し、日本経済活性化という観点からの今日的意議を整理することとしたい。

第1章では、「優れた経営資源の導入」という対内直接投資の視点を採り入れ、「優れた経営資源の移動」に伴い経済に好影響を与えた先進国の対内直接投資の事例を紹介する。

第2章では、対日直接投資の現状を日本のマクロ統計、最大の対日直接投資国である米国サイドの統計から概観し、OECD 主要15カ国のクロスカントリー回帰分析による国際比較から、その水準の特異な低さを統計的手法で確認する。

第3章では、先進国の対内直接投資に影響していると考えられる立地国特性の諸要因を定量化し、統計的に有意な決定要因を確認する。そのうえで、諸要因を考慮した対日直接投資の理論値を推計し、経済規模から見た対日直接投資の理論値をこれらの要因がどの程度押し下げているか試算する。

第4章では、日本市場の特徴を明らかにするため、製造業における外資系企業の業種別プレゼンスや、最大の対日直接投資国である米国からみたアジアの中の日本市場の位置づけを研究開発活動との関連で分析した。

第5章では、増加の兆しがみられる対日直接投資について、非貿易財産分野での進出動向と今後の進出形態として注目されているクロスボーダー M & A について情報を整理し、これからの方向性を検討した。

第1章 先進国における対内直接投資の意義と効果

1. 対内直接投資の今日的視点

企業の国境を越えた活動は、財・サービスを通じた貿易面のみならず、資本という生産要素そのものの移動、すなわち直接投資の面でも活発化している。そもそも直接投資とは、企業が不慣れな外国で自らの経営資源を利用して直接事業活動をする行為である（注1）。言語、商習慣、経済・社会制度などの異なる国へ進出し、事業活動を行う場合、国内にとどまっていれば発生しない余分なコストがかかることは否めない。それでも直接投資を行う背景を考える必要がある。

直接投資については、資本が豊富な国から資本が不足する国へ移動するという資本賦存量の差による説明や多国籍企業の独寡占的行動による説明などいくつかの観点から議論がなされている（注2）。資本賦存量の差による説明では、資本が豊富な国では資本収益率が低下し、相対的に資本収益率の高い資本不足国へ資本移動がおこるとするが、証券投資（ポートフォリオ・インベストメント）との区別が充分説明できない。確かに、19世紀から20世紀にかけて見られた植民地への投資では、投資先の現地企業が未成熟であるため現地企業に対する証券投資での収益獲得機会は乏しく、高い資本収益を求めて直接企業経営を行わざるを得なかった。現在でも資本が豊富な先進国から資本不足の途上国への直接投資にはこうした側面があるとみられるが、今日の直接投資は先進国から途上国への一方的な流れだけではない。資本賦存量の差がそれ程小さくなく、また現地企業への証券投資が可能な先進国間でも直接投資は活発化している。他方、多国籍企業の独寡占行動による説明は、米国系多国籍企業の海外進出が活発化した1960年代の実証分析から導かれているが、巨大企業だけでなく多くの中堅、中小企業も直接投資を行っている今日の状況は、当時とは大きく異なっている。

こうした背景により、先進国間の直接投資の活発化等今日における直接投資の状況は、「優れた経営資源の移動」という観点からの説明が有力である（注3）。冒頭で述べたように、不慣れな異国で追加コストを負担してまで直接投資を行い、持続的に利益を獲得できるのは、投資主体の個別企業がそうした不利な条件を勘案してもなお充分な「優れた経営資源」を有するからである。優れた経営資源とは、企業の競争上の優位性を生み出す要素であり、具体的には研究開発力、特許・新技術、製造工程管理ノウハウ、人事・労務管理ノウハウ、マーケティング、顧客、ブランド力、資金調達力、経営陣のマネージ力等が挙げられる。

したがって、対内直接投資は、“外国で蓄積された経営資源を導入して行う外国企業の事業活動”と定義され、経営資源の競争上の優位性が高い企業ほど直接投資を行う蓋然性が高いと

考えられる。若杉（1995）は、外国企業による技術輸出対価と対日直接投資シェアとの間に有意に正の相関が見られることなどを確認したうえで、「技術優位性の違いが対日直接投資の産業構成の違いをもたらし、また、技術優位性の大きさは外国企業の日本市場での参入の程度を高める」ことを明らかにした。さらに、ロイヤリティの支払い、中間財の仕入れ、人材の受け入れなどを通じて外国親会社の優れた経営資源をより多く導入している業種ほど日本市場への参入比率が高いことも実証している。この他にも、Nakamura（1991）は米国系化学会社およびその日本合弁会社のミクロデータをもとに、研究開発力や米国親会社からの輸入による経営資源の移転が収益性や成長性にプラスの影響を与えることを検証した。このようにいくつかの研究では技術開発力や、マーケティング力、ブランド力等で優位性を持つ外国企業、あるいは、外国企業の優位性が認められる業種で対日直接投資が多いと実証されている。

2. 「優れた経営資源の移動」の具体例

先進国における対内直接投資の効果を、優れた経営資源の移動という観点から具体的事例で確認していくと、以下に述べるように、日系自動車メーカーの進出に伴い品質管理等が改善した米国の事例、米国系複合映画館の進出に伴い長期低落していた入場者数が10年間で倍増した英国の事例の他、日本においても外資参入により家族経営的な飲食業から近代的な外食“産業”が生じた経験や、米国系企業の対日進出により競争が促進された玩具業界の事例がある。

① 米国における事例

米国では、メーカーの海外移転によって80年代に産業の空洞化が進み、米国を代表する産業である自動車産業を含めて、製造業が弱体化したといわれた。実際、ビッグ3の一角が経営危機に瀕した時期もみられたが、現在では競争力が回復したといわれている。United Nationsの“World Investment Report 1995”では、80年代後半に日本の自動車メーカーが対米進出し、日本的工場経営が現地で採用され普及していったことが競争力回復につながったと報告されている。同報告によると、日本の自動車産業の競争力の源泉と考えられているジャスト・イン・タイム方式や、カイゼン運動にみられる従業員の参加意識醸成など、日本的工場経営のノウハウが、日系メーカーの現地生産開始によって米国工場に導入され、現地の企業にも伝播していったとされている。例えば、トヨタ自動車は84年にGMとの合弁によりNUMMI（New United Motor Manufacturing, Inc.）を設立し、効率が悪いとして閉鎖されていたGMの工場を再稼働させたが、その際に品質管理や従業員のトレーニング等で日本流の工場経営手法を導入した。その結果新工場では、一台当たりの組立時間の短縮、欠陥個所の減少、組み立てスペースの効

表 1 - 1 米国自動車産業の再生
各種生産効率比較 NUMMI (1987)

項 目	NUMMI	GM	TOYOTA
1 台当り組立時間 (時間)	19	31	16
100 台当り欠陥個所	45	135	45
一台当り組立スペース	7.0f ²	8.1f ²	4.8f ²

(備考) United Nations “World Investment Report 1995” により作成。

率化などの面で生産性向上が達成されている (表 1 - 1)。日本的工場経営を導入した工場の効率改善を目の当たりにした GM の経営陣はこの工場経営ノウハウを積極的に学び、他の工場にも取り入れていったが、日系自動車メーカーの対米現地生産の本格化とともに、こうした取り組みは他のビッグ 3 にも伝播し、日本的工場経営に沿って自動車産業の再構築が図られたと指摘されている。

“World Investment Report 1995” では、頭ではわかっているにもかかわらず具体的な行動に移しにくかった経営の変革・再構築が、日系メーカーの進出という事態のなかで促進され、対内直接投資による「新しい経営手法の導入」が、産業再生の「触媒」の役割を果たしたと結論づけられている。

優れた経営資源を有する日系メーカーの対米進出と、その後の現地産業の再生という事例は、経営資源の移動という広義の直接投資が、単なる資本移動とは異なる点を示している。例えば、日系自動車メーカーが資金面での協力をしただけであれば国際間で資本は移動しても具体的な工場経営のノウハウは伝播しにくいと考えられる。経営に参加し、人材を投入し、その手法を現場のマネージで具体的に実行する、というプロセスを通じてはじめて「優れたノウハウ」が移転し得るのであって、ライセンスによる外部化は困難とみられる。なお、こうした無形のノウハウがその後急速に米国の自動車産業全体に移転した背景には、活発な人材移動の影響が見逃せない。日本的経営手法の米国への適合というスキルを身につけた人材が、転職を通じて、そのノウハウを他の企業に伝播していった点では、労働市場の流動性が新しい手法の普及・促進に機能したとみられる。

② 英国における事例

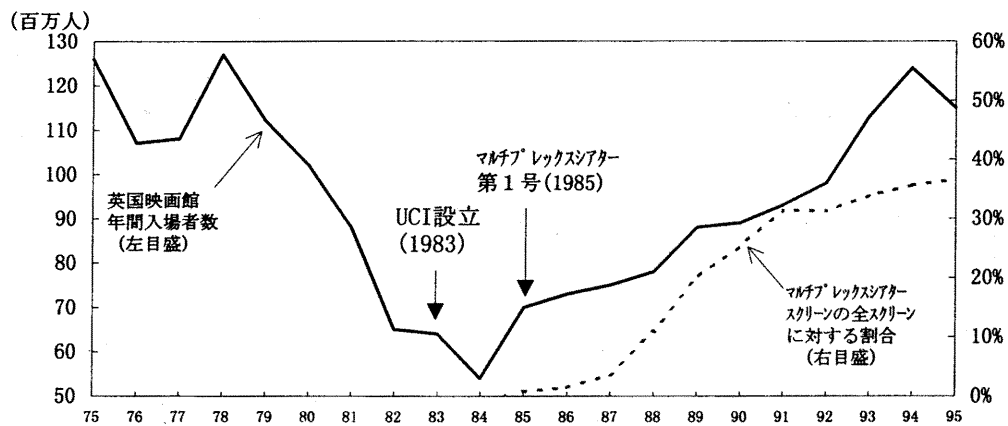
英国では、戦後間もなくは頻繁に映画館を訪れる習慣があったといわれているが、テレビやそれに続くビデオの普及により、次第に娯楽対象としての魅力を失い、映画館入場者数は長期にわたって低落が続いた。この傾向が80年代半ばまで続く一方、映画配給会社の寡占が強まり (配給、興行面で 3 社で 70% 程度のシェア)、全体の産業規模が縮小する中で、配給コストが高

目に設定され、映画館サイドは一層収益力を失った。これを補うための入場料の上昇が入場者数の減少につながり、設備投資余力の低下で施設の老朽化が進む、という悪循環に陥り、80年代半ばまでは、狭く、不便で、老朽化した施設に、高い料金という状態が続いた。

一方、米国では70年代から大小いくつかのスクリーンルームを持つ新しいタイプの映画館マルチプレックスシアターが経営されており、成功を収めていた^(注4)。米国でも60年代まではテレビの普及により映画入場者は減少傾向にあったが、映画館経営会社はマルチプレックスシアターの導入等、集客力を高める進取の経営努力を行った。映画はヒット1位作品と2位作品とで年間入場者が10倍程度違う場合があり、年間数十本上映される作品の集客力に大きな差があるというフィルムリスクを負っている。単一のスクリーンで特定系列のフィルムしか上映出来ないと同当なリスクにさらされるため、全体の産業規模がテレビにおされて縮小していた中では、映画館サイドが積極的に施設への投資をするインセンティブに欠けたが、マルチスクリーンのアイディアを取り入れた複合映画館では、次のようなメカニズムが働いた。複合映画館では多くの作品が同時に上映でき、集客具合をみながらスクリーン数を増やしたり減らしたり出来るため、フィルムリスクが軽減される。例えば、封切りの人気作品を6スクリーンで20分毎にスタートさせると、満席（チケットの売り切れ）や時間待ちによって潜在的消費者を逃すリスクを低下させることができ、日数の経過とともに集客力が落ちてくると、今度はスクリーン数を減らしたり、小さな座席数のスクリーンに移し、別のフィルムを上映することで集客を維持することが可能となる。これにより経営が安定し、収益性が高まると、施設の質を高めたり、物販・飲食との複合化で不動産としての付加的な魅力を高める余裕が生まれ、料金体系を多様化するなど、企業努力のインセンティブが高まる。消費者からみても、待ち時間や過度の混雑を避けて人気作品を楽しむことができ、付随する物販・飲食の充実で娯楽的魅力が高まり、「映画を観に出かける」という時間消費型行動の効用が高まる。米国ではこうした事情で70年代から入場者数の減少に歯止めがかかり上昇に転じた。

この経験をもとに米国 AMC Entertainment 社によって United Cinema International (UCI) が83年に設立され（現在は米国の Paramount 社と Universal 社が親会社）、85年には英国で初のマルチプレックスシアターがオープンした。これを契機に、英国では長期間低落が続いていた入場者数が85年から増加に転じた（図1-1）。具体的な数字をみると、70年代前半は1億5千万人程度あった英国の年間映画入場者数は、84年には5千4百万人まで低下したが、マルチプレックスシアター1号館がオープンした85年に増加に転じた。さらにその後も入場者数の増加が続き、95年には11年ぶりに前年割れしたものの、1億1千5百万人と10年前の2倍以上の入場者数となった。質の高い娯楽空間を提供するマルチプレックスシアターは英国全体に普

図1-1 英国映画業界再生の状況



(備考) The Cinema Advertising Association 資料等により作成。

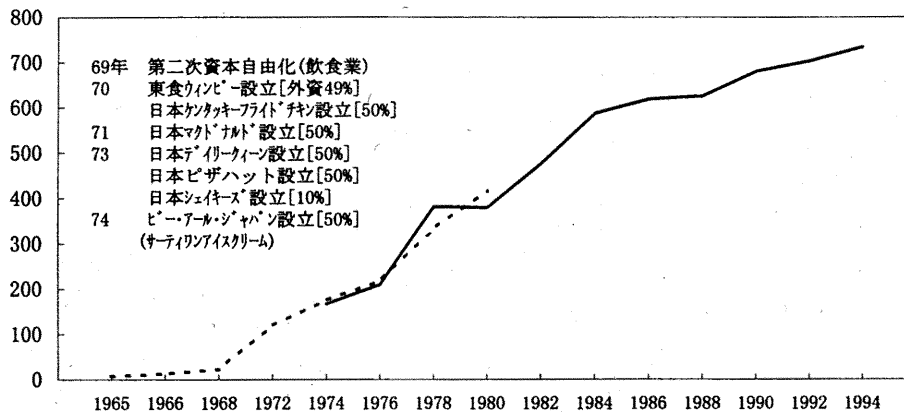
及し、今では全英83カ所、スクリーン数で2,003と全体の37%を占めるに至っている。外国企業の有する新しいコンセプトの導入で斜陽化していた産業がみごとに再生した事例といえる。特に、この分野は非貿易（国内）財産業であり、財・サービスの貿易を通じた国際競争からは遠い存在であるが、直接投資という生産要素そのものの流入によって国際競争がもたらされたという点で、深化したグローバル化の影響と効果を考える際に示唆に富む事例といえる。

③ 日本における事例

日本は他の先進国と比較してマクロ的には対内直接投資が極端に低い（詳しくは第2章）、個別には外資参入による好影響を経験している。そのひとつがファーストフードに代表される外食産業である。70年代から今日に至る外食産業の急成長をもたらしたのは、米国で開発・発展した「革新的経営ノウハウ」を採り入れたファーストフードチェーンやファミリーレストランチェーンであったといわれている。67年の第一次資本自由化に続く69年の第二次資本自由化により飲食業が100%自由化業種に指定され、米国企業を中心に多くの外資が日本に進出した（図1-2）。対日進出を行った外国企業は、それ以前の日本には馴染みのなかった全く新しい経営ノウハウを日本に導入した。米国では1920年代にセルフサービス方式やセントラルキッチンシステムが考案され、コスト分析等の管理方式も取り入れられていた。さらに1930年代には経営手法やコスト分析、店舗展開等のノウハウを本部が統括するフランチャイズシステムが導入されるようになり、外食産業は50年代から60年代に急速に拡大した。

資本自由化以前の日本では、家族経営的な飲食業が中心で、サービスの内容や質は各店毎に属人的であったが、マニュアルをもとに各店共通の加工食材をセントラルキッチンで使用するフランチャイズシステムや人手をかけないセルフサービス方式、ペーパーサービス等のノウハ

図1-2 外資参入後のフランチャイズチェーン数



(備考) 日本フランチャイズチェーン協会「フランチャイズ・チェーン統計調査」より作成(実線で表示)。
 外食産業総合調査研究センター「外食産業統計資料集84年版」より作成(点線で表示)。

ウにより、外資参入後は外食産業として急速に“企業化”、“産業化”した。すなわち、資本自由化で新しい経営手法を有する外資が参入し、家族経営的な飲食業を産業化する引き金となったわけであり、外資系企業の1号店オープンが相次いだ70年は外食産業の元年といわれている。

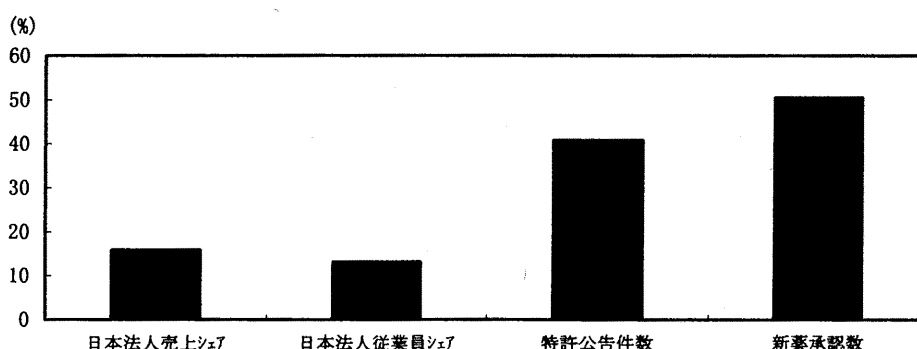
もちろん、新たに進出した外資系企業が全て成功したわけではない。初期のファーストフード業界では、地価の高さや自家用車の利用形態などライフスタイルの日米の相違点を踏まえ、不動産を所有せずテナントとして客席数を絞り込んだ若者向け店舗を中心市街地に出店した企業が成功を収めた反面、米国流をそのまま移転し、広い敷地面積の郊外ドライブイン方式を採用入れた企業は、当時の日本では受け入れられず撤退を余儀なくされている。また、現状においては、外資系企業のシェアはそれ程高くはなく、大手の日本企業もかなりみられる。

この経験からいえることは、外資系企業の進出は、従来にない革新的なアイデアや経営手法を日本にもたらし、日本サイドの起業家精神を刺激する触媒の役割を果たしたということである。参入初期はともかく長期的には、業界全体が外資系企業に席卷されたというのではなく、この新しい経営ノウハウを日本流にうまく取り入れながら外食産業全体として活性化され、規模が拡大したものといえる。外食産業の急成長は、日本経済の全体の成長や所得水準の上昇という環境によるところが大きい。外資参入が“契機”となったことは間違いなく、資本自由化前の68年には97万人だった従業員数は約10年後の79年には174万人へ1.8倍、およそ80万人増加した。この間の全就業者数は約480万人増加しており増加分の16%は、外食産業の拡大でもたらされたことになる。就業者全体に占める外食産業の割合は1.9%から3.2%へ上昇した。現在では外食産業には約250万人が従事しており、就業者全体の3.8%を占めている。

この他にも、日本では医薬品業界で外資系企業の活躍がみられる。医薬品業界では、古くから輸入販売や技術提携等を通じて外資系企業との繋がりがあったが、73年の医薬品輸入販売業の100%自由化、75年の医薬品製造業の100%自由化により外国企業の対日進出が本格化した。その後79年の外為法改正（80年施行）により、対日直接投資が許可制から届出制となったことで100%出資の日本法人設立や、工場、研究所の建設が相次いだ。もともと医薬品業界では、圧倒的な資金力を背景にした研究開発力の高さにより、外資系企業のプレゼンスが他の産業に比して高く、通産省の「外資系企業の動向」で売上高や従業員数をみると、医薬品業界では外資系企業のシェアがそれぞれ16%、13%と製造業全体の3%、1%を大きく上回っている^(注5)。特に、新薬承認件数や特許出願件数は外国企業によって占められる割合が4割～5割と相当高く、外国企業の優れた研究開発力や医薬品供給が国民の厚生を増大させているのみならず、研究開発成果の伝播・移転を通じて日本企業のレベルアップに寄与しているとみられる（図1-3）。

近年では、玩具業界でトイザらスの日本進出が契機となり、長く続いた業界の商慣習が変化し、流通革新、価格設定の弾力化が進んだといわれている。公正取引委員会の「玩具業界の流通実態調査報告」では、トイザラスが対日進出したことで大手の専門量販店の出店が促され、メーカー、卸業者、小売業者の各段階で取引慣行、流通構造が変化したと報告されている。メーカーサイドでは長年にわたって積み上げられてきた複雑な流通網の再構築を図りつつ、従来の慣行にとらわれない形態、例えば、子供専門衣料品店での販売や通信販売も手がけるようになった。卸業者はメーカーと小売店の直接販売などの動きに対応し、メーカーから仕入れた大量の商品を小分けして小売店に捌くだけの従来型機能を脱皮し、キャンペーンやセールスプロ

図1-3 医薬品業界における外国企業の特徴



(備考) 日本製薬工業協会「DATA BOOK 1995」、通産省「外資系企業の動向」より作成。

売上高、従業員は1993年度、特許、新薬承認は90～94年平均。

表1-2 小売業者における実勢価格の変化

	1988年	1993年
ほとんどメーカー希望価格通りの販売	70.1%	29.4%
一部の玩具はメーカー希望価格より安く販売	19.7	57.1
ほとんどメーカー希望価格より安く販売	10.3	13.4
合 計	100.0	100.0

(備考) 公正取引委員会「玩具業界の流通実態調査報告書1994年3月」より作成。

モーションなど売れ筋情報や商品構成、陳列、店内改装などの販売ノウハウといった付加価値を活用したサービスマーチャンドライジング機能の強化により存在意義を高める努力がなされている。また、小売店サイドでは、トイザらスの進出に応じて大手専門店の出店強化、店舗の大型化が進められ、購買力を背景にメーカーとの直接取引を求める動きも強まった。中堅・中小の小売店でも一連の動きに危機感を抱き、共同仕入れによるコスト削減を目的に共同運営会社を設立するなどの対応がみられた。

従来、玩具業界はメーカー希望小売価格が通りやすいといわれていたが、この面でもメーカー希望価格遵守型から実勢価格重視型への変化がみられる。公正取引委員会の調査によると、トイザラス進出以前の業界では約7割が「ほとんどメーカー希望価格通りの販売であった」と回答しているが、トイザラス進出をはさんで5年間のうちにこの比率は約3割に低下している(表1-2)。同報告書では、メーカー希望価格販売遵守で定評の百貨店でも値引き販売が行われており、トイザラスの出店数の増加とこれに対抗する量販店での低価格化を背景に価格競争の動きが出ていると結論づけられている。実勢価格の尊重は、価格面、品質面で消費者の指向を的確に捉えるという消費者重視の方向で業界が変革していることを示唆している。

もちろん、一連の動きは流通革新全般にみられるもので、以前から概念としては理解されており、目新しいものではない。また、全ての関係者が成功しているわけではなく、競争の高まりが優勝劣敗をもたらす面は否定できないが、外資系企業の進出がひとつの“きっかけ”となり、長年の慣行を時代の変化にあわせる方向で変革していく企業の経営努力が発揮される点は、米国の事例や英国の事例とも共通する特徴といえる。

3. 競争上の優位性と投資先の立地国特性

以上具体的な事例を交えて検討したように、対内直接投資は、新しい技術や経営手法等外国企業の有する有形、無形の「優れた経営資源」を国内にもたらし、サプライサイドに直接的な

影響を与えるという意味で貿易を通じた競争以上にインパクトが大きく、また貿易を通じた国際競争から遠い存在である非貿易財産業の国際競争も促進し得る。したがって、対日直接投資の促進は、単なる不均衡是正の観点からだけでなく、日本経済の活性化の観点からも検討すべきものといえる。企業の活動が国境を越えて活発化しているなかで優れた経営資源を有する外国企業を日本に引き寄せるためには、日本市場の投資先としての魅力を高めることが重要となってくる。

優れた経営資源を有する企業が、技術やノウハウのスピルオーバーコスト（漏洩懸念）の高さや、前述したトヨタの事例にみられるような外部化の困難性^{（注6）}等により、輸出やライセンスではなく直接投資を選択する場合、競争上の優位性が同一であれば、投資先の選択に際しては受け入れ国の魅力、すなわち立地国特性が鍵となる。市場の規模やポテンシャルが大きく、参入に際して阻害要因が小さい国ではより多くの対内直接投資が行われると考えられる。直接投資の実行に際しては、①個別企業の競争上の優位性、②内部化のメリットに加え、③立地国特性の優劣が重要な決定要因となる（表1-3）。

競争上の優位性はまさにマイクロベースの企業活力の問題であり、内部化のメリットは技術やノウハウのもつ固有の特性であるため、政策が関与する余地は小さいが、立地国特性の優劣は、地域活性化政策やマクロ経済政策上も充分考慮されるべきものといえる。グローバル化により

表1-3 直接投資に関わる優位性の類型

①経営資源の優位性（Competitive Advantage）

進出企業がその余分のコストやハンディを克服して、持続的に利潤を上げ成功することができるのは、投入受け入れ国の現地企業がもっていないような優れた技術、経営上のノウハウ等競争上の優位性をもっているから。

②内部化の有利性（Internalization Advantage）

輸出やライセンスではなくなぜ直接投資を選ぶのかというと、輸出やライセンス契約に伴う取引コストを直接投資による企業内部取引によって内部化し、節減できるから。

③投資先の立地国特性の優劣（Location Advantage）

政治的安定性、市場規模・ポテンシャル、生産・経営コスト、物的・人的ストック、労働市場、税制、情報流通性(含む言語コミュニケーション)、法制度、ビジネス慣行等の透明性、各種インフラの整備、といった立地国の優劣。

資本や労働といった生産要素が直接国を選択する時代を迎えているということは、ビジネス市場としてみた場合の立地国特性が自国企業の海外移転に影響するばかりでなく、外国に存在する「優れた経営資源」の導入機会にも影響する。魅力ある立地国特性を備えることは、内外を問わず企業を引きつけ中長期的に資本蓄積を高めて経済を活性化することにつながる。第3章で詳しく分析するように、投資先の立地国特性の優劣は、具体的には政治的・社会的安定性、市場規模・ポテンシャル、生産・経営コスト、物的・人的ストック、労働市場、税制、(言語の要因を含めた)情報流通性、法制度、ビジネス慣行等が考えられる。これまで見てきたように、優れた経営資源の導入という対内直接投資の意義を踏まえて、極端に低いといわれている対日直接投資を今一度とらえ直すと、何らかの立地国特性がグローバル化の時代を迎えた日本経済にとって不利な要因として作用していると考えられる。次章では、極端に低水準といわれている対日直接投資の現状を先進国間の国際比較を交えながら定量的に把握し、解決すべき点を明らかにする。

第2章 日本と先進国の対内直接投資国際比較

1. 対日直接投資のマクロ統計

ここではまず、最近の対日直接投資のマクロ動向を概観するために必要な統計について整理する。対日直接投資に関するマクロ統計は、大蔵省の「対内直接投資届出統計」と日本銀行の「国際収支統計」のみである。前者は外為法の規定に基づいて提出される対日直接投資の届出状況が地域別、業種別に集計されている。同統計の対象とする直接投資は、80年12月施行の改正外為法により、旧外資法による許可制から事前届出制となった。92年1月以降は原則事後報告に変わり、同時に非上場会社については全件報告から10%未満の取得は報告が不要となる緩和措置も導入されている。このような制度変更の結果、届出統計は時系列的にはいくつかの断層がみられる。例えば92年度の届出件数は前年度の4,212件から1,271件へ激減する一方、金額ベースでは43億ドルから41億ドルへと微減にとどまっていることから判る通り、結果的に小規模案件が対象から外れているため、一件当たりの平均投資金額をみる場合などに留意を要する。

国際収支統計は、外国為替公認銀行を通じて提出される報告書などが集計されたもので、直接投資は95年まで長期資本収支の一項目として作成されていたが、96年1月の改訂後は投資収支の一項目となった。この改訂により従来カバーされていなかった再投資分が計上され、より実態を反映するようになった。この面では、米国をはじめ多くが再投資分を計上している他国のデータとも整合性が取れるようになったが、その一方でドルベースの表示から円ベースの表示に切り替わったため、国際比較をする上では何らかの方法による換算が必要となった。国際収支統計は、大まかな地域別のデータが把握できるものの業種別のデータは公表されていない。また、撤退による資本の引き上げや資金の償還を対日直接投資の減少として計上する点が届出統計との主要な違いとなっている（注7）。

2. 最近の対日直接投資の動向

これらの統計により近年の対日直接投資動向を要約すると、①欧米からの対日直接投資が現在も約4分の3を占めるなか、小規模ながらこのところアジアからの投資もみられる、②90年代は非製造業への投資が製造業への投資を上回っている、③対外直接投資との著しい不均衡は依然続いている、という特徴がみられる。

まず届出統計により地域別の対日直接投資をみると（表2-1）、95年度末の累計ベースで北米が46%を占め、特に米国のウェイトが約4割と圧倒的に高い。続いてオランダ、スイス、ドイツ、英国など欧州からの直接投資が約3割を占め、欧米からの対日直接投資が全体の4分

表 2 - 1 地域別対日直接投資累計額

	85年度末累計		90年度末累計		95年度末累計		91-95年度計	
	百万ドル	構成比	百万ドル	構成比	百万ドル	構成比	百万ドル	構成比
北米	3,192	49.9	8,903	48.3	17,276	45.6	8,373	43.0
(アメリカ)	3,068	48.0	8,574	46.5	15,613	41.2	7,039	(36.1)
欧州	1,514	23.7	5,000	27.1	11,654	30.7	6,654	34.1
(ドイツ)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	1,077	(5.5)
(オランダ)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	1,897	(9.7)
(スイス)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	1,093	(5.6)
アジア	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	n. a.	1,220	6.3
(韓国)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	203	(1.0)
(台湾)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	(n. a.)	312	(1.6)
(香港)	253	4.0	515	2.8	748	2.0	233	(1.2)
その他	1,690	26.4	4,528	24.6	8,994	23.7	3,247	16.7
合計	6,396	100.0	18,431	100.0	37,924	100.0	19,493	100.0

(備考) 大蔵省「対外及び対内直接投資状況(届出統計)」により作成。

の3を占める。長期的にも欧米の合計シェアはほとんど変わらないが、北米のシェアが85年度末の50% (うち米国は48%) からやや低下しているのに対し、欧州のシェアは24%から31%へと上昇しており、直近の5年間では米国、欧州ともほぼ35%程度と肩を並べている。また、91年度から内訳が計上されているアジアからの対日直接投資は、シンガポール、台湾、香港、韓国を中心に、この5年間の累計で全体の6%、金額にして1,220億ドルと、米国(この5年間累計7,039億ドル)には遙かに及ばないものの、オランダ(同1,897億ドル)、カナダ(同1,335億ドル)に次ぐ規模となり、スイス(同1,092億ドル)、ドイツ(同1,077億ドル)、英国(同992億ドル)を上回る地位にある。また、年ごとに振れはあるものの、アジアからの対日直接投資の増加傾向が国際収支統計から読みとれる(表2-2)。なお、届出統計には在日外資系企業による直接投資が95年度末累計ベースで約1割含まれている(注8)。

次に産業別の動向をみると(図2-1)、85年度末の累計ベースでは製造業の割合が約4分の3であったが、95年度末には製造業の割合が5割強にまで低下した。フローベースでみると、86年度から90年度までの5年間は製造業の割合が約6割と非製造業を上回っていたが、91年度から95年度までの5年間では製造業の割合が45%と非製造業を下回るようになった。業種的には、商事貿易、金融保険等の分野で対日直接投資の水準が高くなっている。これは、経済のサービス化という基調に加え、長期的な円高傾向の定着により日本企業自体も製造業の海外展開が進んでおり、製造拠点としての日本の魅力が相対的に低下し、市場規模の大きさ、所得水準からくる購買力の高さが日本市場の魅力となってきたことを反映しているものとみられる。

対日直接投資は年による振れが大きいと、ある程度期間の幅をとって大蔵省の届出統計の水準をみると、80年代前半の年度平均7億ドル程度から80年代後半の同24億ドル程度、90年代

表 2-2 国際収支統計による対日直接投資

(単位：百万ドル、倍)

暦年	対外直接投資	対内直接投資				残 高		
			アメリカ	E U	東南アジア	対 外	対 内	外/内
80	2,385	278	104	67	na	19,612	3,270	6.0
81	4,894	189	-4	65	na	24,506	3,915	6.3
82	4,540	439	195	40	na	28,969	3,998	7.2
83	3,612	416	285	66	na	32,178	4,364	7.4
84	5,965	-10	-93	49	na	37,921	4,458	8.5
85	6,452	642	514	54	na	43,974	4,743	9.3
86	14,480	226	199	54	na	58,071	6,514	8.9
87	19,519	1,165	623	118	na	77,022	9,018	8.5
88	34,210	-485	-599	100	-17	110,780	10,416	10.6
89	44,130	-1,054	-1,530	327	91	154,367	9,160	16.9
90	48,024	1,753	598	1,106	71	201,441	9,850	20.5
91	30,726	1,368	-89	630	14	231,791	12,297	18.8
92	17,222	2,728	817	1,329	124	248,058	15,511	16.0
93	13,714	86	510	-1,105	240	259,795	16,884	15.4
94	17,938	888	380	336	133	275,574	19,211	14.3
95 p	22,262	37	na	na	na	297,836	19,248	15.5

(備考) 日本銀行「国際収支統計月報」により作成。95年は速報値。

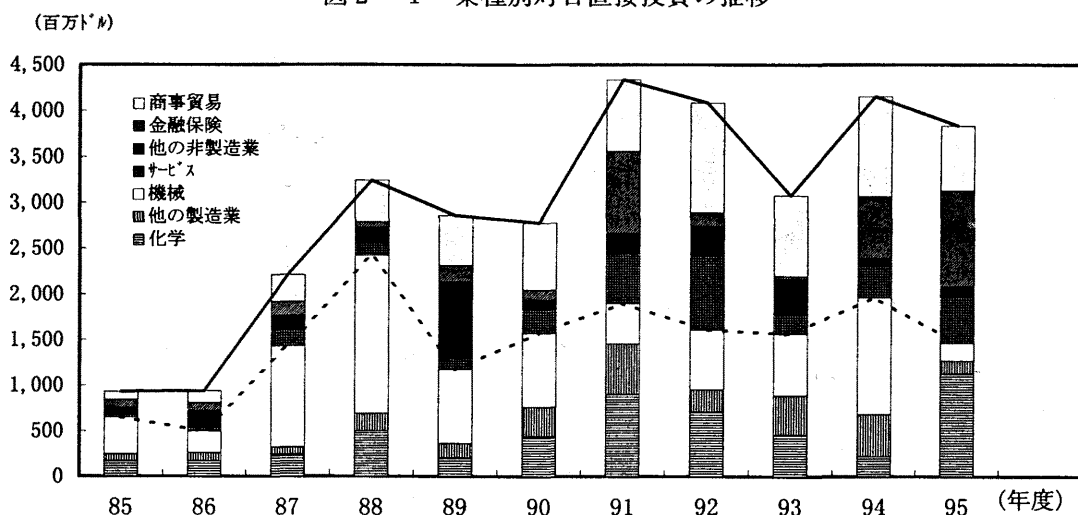
(単位：億円、倍)

91	42,619	1,730	na	na	na	na	na	na
92	21,916	3,490	na	na	na	na	na	na
93	15,471	234	na	na	na	na	na	na
94	18,521	908	na	na	na	na	na	na
95	21,286	39	272	80	292	30,459	2,041	14.9

(備考) 日本銀行「国際収支統計月報」により作成。

95年はカナダからの対日直接投資が、-638億円となっている。

図 2-1 業種別対日直接投資の推移



(備考) 大蔵省「対外及び対内直接投資状況」、「国際金融局年報」により作成。

前半の同39億ドル程度と水準が切り上がってきている。95年度までの5年間の合計は195億ドルであり、50年度から90年度までの41年間に行われた対日直接投資の累計184億ドルを上回る水準となった。このようにかつてに比べると対日直接投資の規模は拡大しているが、対外直接

表 2-3 対内外直接投資バランス

・残高（累計）ベース		（単位：百万ドル、倍）	
	対外投資残高	対内投資残高	外／内倍率
国際収支統計(95/12)	297,836	19,248	15.5
届出統計累計(96/3)	514,300	37,925	13.6

・90年代フロー(90～95年、年度計)ベース		（単位：百万ドル、倍）	
	対外投資	対内投資	外／内倍率
国際収支統計(暦年)	149,886	6,860	21.8
届出統計(年度)	260,403	22,271	11.7

投資と比較すると依然として著しい不均衡がみられる。対内外直接投資のバランスを残高（累計）ベースでみると、対内直接投資1に対する対外直接投資の規模は国際収支統計では15.5倍、届出統計では13.6倍となっている（表2-3）。この不均衡は90年代に入ってからも続いており、90年代のフローベースは、国際収支統計では1：21.8、届出統計では1：11.7の不均衡となった。国際収支統計の格差が大きいののは、対内投資水準が届出統計に比べて低いためであるが、これは80年代後半から償還や撤退による資金の引き上げがかなりみられたことが影響していると考えられる。

3. 米国サイドの統計からみた対日直接投資

直接投資に関する日本の統計については第1節で述べたようにいくつかの留意が必要である。この点、米国の統計は罰則規定もある法律（International Investment and Trade in Services Survey Act）によって回答が義務づけられた調査票をベースにしており、網羅性と信頼性が高い。直接投資は、「一定の影響力を有する継続的な経営参加」を目的に10%以上の出資比率を持つ外国企業へ対して行われる出資、金銭の貸付と定義され、現地（投資先）での資金調達や再投資分も含まれる。

米国の統計で対日直接投資の動向をみると（表2-4）、90年から95年の6年間合計で72億ドル、年平均で約12億ドルとなっている。これを日本の統計と比較すると、届出統計では6年間合計で77億ドル、年平均で13億ドルとなっているが、米国の統計は、IMFの“Balance of Payment”に一致しており、日本の国際収支統計で比較する方が整合的である。国際収支統計ベースでは90～95年の6年間で25億ドル、年平均4億ドルであり、米国サイドの統計の3分の

表 2-4 米国からみた先進国間の直接投資

(90-95年)	米国からの直投(a)		米国への直投(b)		(b)/(a)
	億ドル	構成比	億ドル	構成比	
日本	72	2.2	514	21.0	7.1
カナダ	249	7.6	156	6.4	0.6
フランス	161	4.9	248	10.1	1.5
イギリス	496	15.0	533	21.8	1.1
ドイツ	168	5.1	264	10.8	1.6
OECD小計	2,226	67.5	2,303	94.2	1.0
世界合計	3,301	100.0	2,444	100.0	0.7

(備考) U. S. Department of Commerce “Survey of Current Business”
“U. S. Direct Investment Abroad” により作成。

1 強にすぎない。これは、95年までの日本の国際収支統計に計上されていない再投資分が米国の統計では含まれること等の理由による違いと考えられる。

もっとも、米国サイドの統計でみても、日本から米国への直接投資と米国から日本への直接投資の不均衡は、他の先進国と比べて極端に大きいことには変わりはない。米国から各国への直接投資を1として各国からの対米直接投資比率をみると、対途上国では米国の受け入れが0.7と米国からの対外直接投資超過となっているが、OECD 諸国に対しては全体としてはほぼ均衡している。主要国でみると、カナダに対しては米国からみて対外超（内／外＝0.6倍）、ドイツ、フランスに対しては対米超（それぞれ同1.6倍、同1.5倍）、イギリスに対してはほぼ均衡（同1.1倍）となっているが、日本との直接投資バランスは7倍の対米超となっており、ここでも日本の極端な不均衡が確認される。

日本の対内外直接投資のこのような著しい不均衡は、対外直接投資が突出しているからなのか、対日直接投資が極端に低水準だからなのか、あるいはその両方が影響しているのか、そもそも対内外直接投資の不均衡は他の先進国でもみられることなのか、等について次節で国際比較を通じた検討をおこなう。

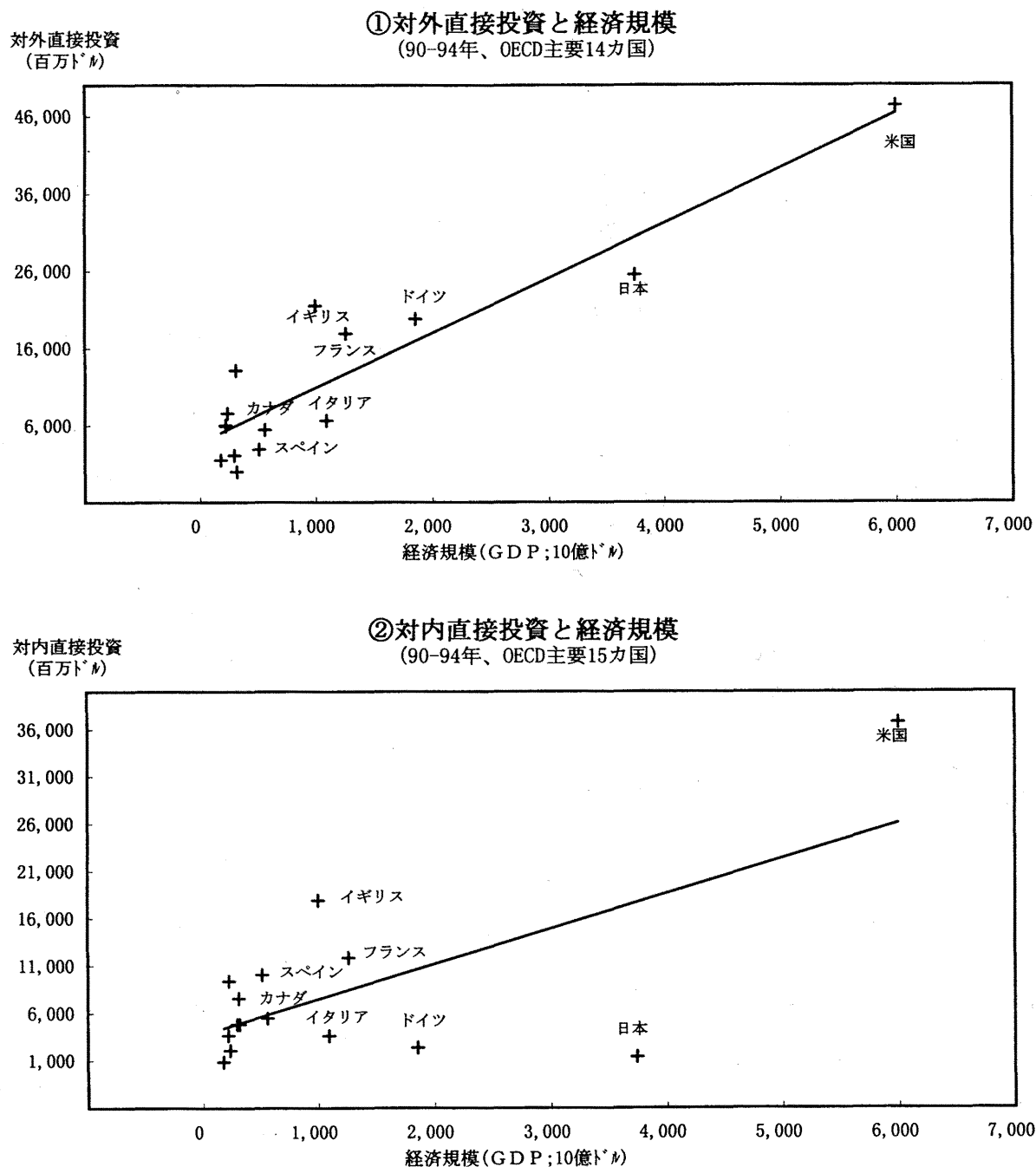
4. OECD 主要15カ国の国際比較と日本の特異性

対内外直接投資の不均衡を先進国間の国際比較により検討するため、OECD 加盟24カ国のうち経済規模の大きい主要15カ国（米国、日本、ドイツ、フランス、イタリア、英国、カナダ、スペイン、メキシコ、オランダ、オーストラリア、スイス、ベルギー、スウェーデン、オーストリア）をとりあげ、各国の対外・対内直接投資をそれぞれ経済規模（GDP）の大きさとの相対的關係で捉えてみる。この場合、直接投資は各国とも年毎の振れが大きいいため、90年から94

年までの5年間のデータを OECD の “International Direct Investment Statistics Yearbook '96” から利用した。

図 2-2 に示されているとおり、主要先進国は経済規模が大きくなるにつれて対外直接投資

図 2-2 直接投資と経済規模



(備考) OECD “National Accounts” “International Direct Investment Statistics Yearbook '96” より作成。

規模も大きくなるという関係がみられる。このなかで日本の対外直接投資は突出して高いわけではなく、経済規模に相応した水準であることが図からは容易に理解できる。一方、経済規模で基準化した対内直接投資については対外直接投資に比べて各国間でバラツキがみられ、対内直接投資は経済規模以外の要因がかなり影響することを示唆している。米国や英国では対内直接投資が相対的に高く日本やドイツでは相対的に低いが、ドイツに比べて GDP で約 2 倍の日本が対内直接投資では約 6 割の水準であることを勘案すると、対日直接投資の水準が経済規模からみてかなり低水準であることは否めない。

こうした極端に低い対日直接投資による著しい不均衡は90年代だけの特徴ではなく、歴史的にみても長期間続いている。先進各国の対内直接投資対 GDP 比を70年代から比較してみると(表2-5)、OECD 平均で70年代は0.4%から、80年代前半に0.5%へやや上昇し、80年代後半は0.9%と急上昇した。これは、日本から対北米、対英国等への直接投資が急増したことを反映したものとみられる。事実、日本の対外直接投資は、対 GDP 比で70年代の0.3%、80年代前半の0.4%の後、80年代後半は1.2%に急上昇した。90年代に入ると先進国の対内直接投資は対 GDP 比0.6%と80年代後半より水準をやや下げたものの、80年代前半を上回る水準になっている。その中で目立つのは、対日直接投資の対 GDP 比が長期間一貫して OECD 平均から一桁低い水準で推移していることである^(注9)。このため、OECD 平均の対内直接投資に対する対外直接投資の不均衡倍率はどの期間をとっても1.3~1.7倍で、内外直接投資のインバランス程度は2倍以下であるのに対し、日本は唯一桁違いの倍率となっており、かなり著しい不均衡が続いている。

主要先進国間の国際比較にみられるこのような特徴を統計的処理で確認するため、90年から94年までの5年間のデータをもとに、対内外直接投資をそれぞれ被説明変数とし、経済規模と

表2-5 対内投資の国際比較

	対内直接投資／GDP比(%)					対外／対内投資倍率(倍)				
	71-80	81-90			91-94	71-80	81-90			91-94
			81-85	86-90				81-85	86-90	
日 本	0.02	0.02	0.03	0.01	0.03	12.7	56.6	15.2	99.9	15.7
米 国	0.31	0.88	0.54	1.12	0.55	2.4	0.5	0.5	0.5	1.5
カナダ	0.31	0.85	0.22	1.27	0.87	2.0	1.2	4.7	0.8	1.2
フランス	0.46	0.58	0.37	0.70	0.98	0.8	2.0	1.4	2.2	1.3
イギリス	1.52	2.09	0.93	2.78	1.41	1.4	1.4	2.1	1.3	1.6
ドイツ	0.26	0.17	0.11	0.21	0.12	1.8	5.1	4.8	5.2	8.2
OECD平均	0.42	0.75	0.45	0.94	0.64	1.7	1.4	1.3	1.3	1.7

(備考) OECD “International Direct Investment Statistics Yearbook '96” “Economic Outlook” により作成。

表 2-6 対内外直接投資のクロスカントリー回帰分析

対外直接投資 (90-94, OECD主要14カ国)

	定数項	経済規模(GDP)	日本ダミー	Adj R ²
①	4,418 (2.60) ***	6.949 (8.35) ***	— —	0.84
②	4,325 (2.58) ***	7.395 (8.12) ***	-6,485 (-1.14)	0.84

対内直接投資 (90-94, OECD主要15カ国)

	定数項	経済規模(GDP)	日本ダミー	Adj R ²
①	3,738 (1.63) *	3.720 (3.19) ***	— —	0.40
②	3,414 (2.09) **	5.202 (5.67) ***	-21,527 (-3.72) ***	0.70

(備考) OECD “International Direct Investment Statistics Yearbook '96” “Economic Outlook”

“National Accounts” のデータ利用。年平均ベース。

下段 () 内は t 値。Adj R² は自由度修正決定係数。

*は20%水準、**は10%水準、***は5%水準で有意。

FDI (百万ドル) = $C + \alpha * GDP$ (十億ドル) + $\beta * \text{日本ダミー}$ で回帰。

日本ダミーによるクロスカントリー回帰分析を行うと次のような点が確認できる (表 2-6) (注10)。まず主要先進国の対外直接投資の回帰結果からは、経済規模要因が有意にプラスの係数となっており、決定係数が0.84と比較的高いことからみて、各国の対外直接投資の水準の違いは経済規模の違いがかなり影響している。一方、対内直接投資の回帰結果では、同様に経済規模要因が有意にプラスの係数となっているため、各国の経済規模の大きさが対内直接投資水準の違いに影響を与えていることは確認できるが、決定係数は0.40と低く、それ以外の要因がかなり影響していることを示している。次に、日本ダミーを加えて計測してみると、対外直接投資では t 値が低く有意に影響を与えているとはいえないのに対し、対内直接投資では、日本ダミーが有意にマイナスの係数で、決定係数は0.70に説明力を高めており、国際的にみて対日直接投資が特異に低水準であることが統計的に確認できる。

このように、国際比較からは、対日直接投資の水準は OECD 諸国と比べて極端に低い状態が続いていることが明らかとなったが、では、どうして対日直接投資は低水準なのか、どのような要因が対日直接投資の阻害要因となっているのであろうか。

次章では、まず各種のアンケート調査や、今回独自に行った聞き取り調査の内容を紹介する。その上で、対内直接投資に影響を与えているとみられる要因を定量化し、クロスカントリー回帰分析で統計的に有意な要因を確認した後、それらの要因がどの程度対日直接投資を押し下げているかを計測することとする。

第3章 対内直接投資の要因分析と対日直接投資の理論値

1. 対日直接投資の阻害要因

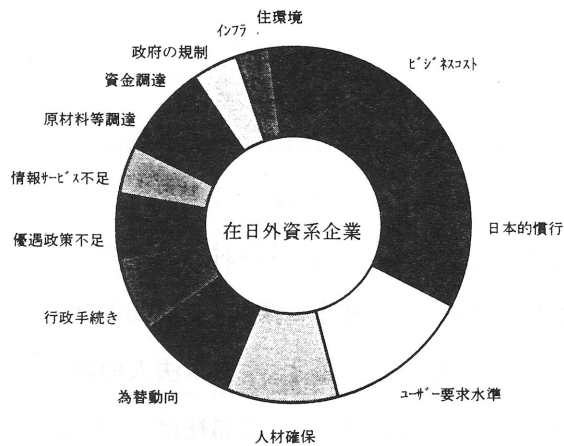
まずはじめに、実際に経済活動を行う企業サイドの目から対日直接投資の阻害要因が何であるかをJETROが実施しているアンケート調査でみることにする。JETROのアンケート調査では既に日本で事業活動を行っている在日外資系企業に対するものと海外の対日進出関心企業に対するものとの両方が実施されている。在日外資系企業約3,000社を対象として約600社から回答のあった「対日直接投資に関する外資系企業の意識調査」によると、「日本法人の設立にあたって障害となっていたことは何か」という設問に対し、複数回答した525社は、①人件費、不動産関連コストなどのビジネスコストの高さ、②系列取引や複雑な流通経路を始めとする日本的なビジネス慣行、③品質、価格などに対するユーザーの要求水準の厳しさ、④人材確保の難しさ、等を上位に挙げている。

また、21カ国のJETRO海外事務所を通じて95年12月から96年1月にかけて実施したアンケートに回答を寄せた対日進出関心企業2,561社のデータを整理してみると、日本に関心のある海外の企業は、①言葉、②情報不足、③文化・商習慣の違い、④競争力、等を対日進出にあたっての主要な障害点と指摘している（図3-1）。

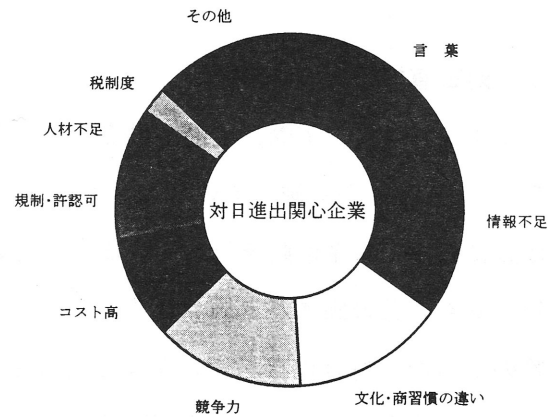
このような指摘はこれまでも各方面でなされており、対日直接投資を議論する際の共通認識ともなっているが、本稿調査の一環として、より具体的に関係者の意見を聞くため、96年7月から97年1月にかけて日本国内の外資系企業、関連する日系企業、会計事務所、弁護士事務所、官公庁、自治体、国際機関、研究者等30数カ所に聞き取り調査を実施した。その結果、上記の調査を始めとする各種のアンケート等で繰り返し指摘されているものとほぼ同じ意見が聞かれたが、聞き取り調査の中で特に次のような興味深い指摘が複数みられた。まず第1に、年齢、職種、採用時期等に関して日本の労働市場に多様性が欠如しているという指摘であり、第2に、新規参入を目指す不慣れな外国企業にとって、言葉の問題もあって事業活動の判断に必要な情報を仲介する機能が十分に働いていないという指摘である。

労働市場に関しては、「日本の労働市場は新卒見込みの若年層を対象とした特設の市場が夏場にかけて存在するだけであり、技能や経験、年齢等の構成が多様な常設の労働市場はほとんど存在しないため、事業の立ち上げや拡張に必要な多様な専門性と年齢層を確保することが困難」という指摘が多かった。但し、「最近では年功賃金や終身雇用等の日本的雇用慣行に見直しの動きがあることや、民間の職業紹介や人材派遣等が機能し始めていることを背景に労働市場が変化している」との意見や、「若年層を中心に外資系企業への就職を敬遠する感覚が薄れ

図 3 - 1 対日直接投資の阻害要因



(備考) 日本貿易振興会「対日直接投資に関する外資系企業の意識調査 (1995年)」により作成。



(備考) 日本貿易振興会「対日ビジネス関心企業調査 (1996年3月)」により作成。

てきている」などのコメントも寄せられた。

情報仲介機能に関しては、「規制や制度自体が問題というより、それらをビジネス向けにうまく仲介する機能が不足している」という指摘が興味を引いた。例えば、制度や規制に関して米国では州によって税の規定がかなり異なり、また、マイノリティ保護や性差別禁止等に関する法律の規定もむしろ日本より複雑な面がある。重要なのはこうした規定や制度を正確に理解し、企業に対して適切なアドバイス（情報仲介）を行う弁護士、会計士、コンサルタント等の専門プロフェッショナル層が極めて充実しており、誰もが比較的容易に活用できる点にある。このような知的専門家集団の層は、経済活動を円滑に行う上でソフト面のインフラといえ、彼らの存在が、法律、規定、制度の運用・適用における透明性の高さにもつながっているとみられる。

翻って日本の状況を見ると、弁護士や会計士等ビジネスに不可欠な専門家の層が経済規模や人口の割に薄い。米国の弁護士人口は91年現在で約80万人で毎年少なくとも3万人程度が新たに加わるといわれているが、日本では日弁連登録弁護士は96年現在でわずか1万6千人にすぎない。会計士人口についても日本は桁違いに少ないとみられる。勿論大企業を中心に、正式な資格は有していなくとも、数々の経験により法律や税制・会計、ビジネススキル等のノウハウを有する層は日本にもかなり存在するとみられるが、そうした“実質的”専門家層は大企業の内部にとどまっているとみられる。したがって労働市場や、サービス産業に専門家の層が形成されていないため、新規参入者は中途採用やアウトソーシングが容易でない状況にあるとみられる。

日本の公用語は当然日本語である。それ自体は歴史的、社会的、文化的財産であり、日本の法律や規定が日本語で表示されているのは当たり前であるが、国際的な利用度が相当低い独特の言語（記号）による表示であることは否めない。グローバルな経済活動の観点からは少なくとも英語に比べて外国からは解りづらいといえる。問題はビジネス活動においてこの点を埋め合わせるべき専門的人材の層が著しく不足していることであろう。この指摘は、前述した海外の対日進出関心企業が言葉や情報不足を主要な障害点と回答した調査結果とも符合する。

この点で最近法務省と日本弁護士連合会が①日本国内で活動する外国の法律事務所による日本人弁護士の採用解禁、②日本での活動に必要な職務年数の短縮、③第3国法を扱う条件の緩和、を柱とする外国人弁護士の受け入れ規制の緩和を検討する研究会を発足したのは重要な意味を持つと考えられる。国際ビジネスと日本の法律・制度に精通した外国人の弁護士が増加し、層を形成することでソフト面のインフラが整備される。こうした検討が大胆に実行されていくと、ビジネス分野での相互理解が深まると同時に、法律等の運用面の透明性が国際的に高まることで、対日直接投資を促進するものと期待される。

2. 先進国の対内直接投資に影響する要因の計量分析

これらの調査を踏まえた上で、以下では先進国における対内直接投資にどのような立地国特性の要因が影響を与えているかを定量的に確認する^(注11)。冒頭で述べたように直接投資が実行されるためには、まず①投資を行おうとする個別企業の経営資源の優位性（企業レベルの競争力 Ownership Advantage）があり、②内部化のメリットが外部取引コストを節減できること（輸出やライセンスでなく直接経営することの有利性 Internalization Advantage）が大前提である。その上で、③直接投資受け入れ国の立地国特性（Location Advantage）が検討される。本節では、③の要因として先進国間ではどのような変数が有意に影響を与えているか検証する。

ある競争上の優位性を持つ企業が選択する直接投資先は、他の条件が一定であれば、地域比較を行って立地国特性がもっとも有利なところ、すなわち不利さが最も小さい国である。他の主要先進国との関係において、日本市場が対内直接投資の面でどのような立地国特性を有するかをクロスカントリー回帰分析により計量的に確認していくため、まずはじめに、指摘されている要因の定量化を行う。定量化を行った具体的な要因は、市場規模、成長性、全般的コスト、労働コスト、不動産コスト、法人税負担、人材確保の困難性、投資効率、言語、国際収支、生産性の11項目である。これらの要因について、経済規模の大きい OECD 主要15カ国（米国、日本、ドイツ、フランス、イタリア、英国、カナダ、スペイン、メキシコ、オランダ、オーストラリア、スイス、ベルギー・ルクセンブルグ、スウェーデン、オーストリア）を対象に、経

表3-1 対内直接投資のクロスカントリー回帰結果

	1-①	1-②	1-③	1-④	1-⑤	1-⑥	1-⑦	1-⑧
定数項	3,738 (1.63) *	3,414 (2.09) **	19,202 (2.32) ***	16,421 (2.52) ***	10,264 (2.23) **	11,919 (3.23) ***	1,482 (0.64)	3,958 (1.97) **
経済規模要因	3.720 (3.19) ***	5.202 (5.67) ***	3.866 (3.64) ***	3.860 (3.54) ***	4.324 (3.72) ***	3.956 (4.06) ***	3.110 (2.88) ***	3.815 (3.75) ***
全般的コスト要因			-13,620 (-1.93) **					
不動産コスト要因 (マンション・欠落)				-11,083 (-2.06) **				
法人税要因					-61,497 (-1.60) *			
人材確保要因						-33,189 (-2.59) ***		
言語要因							177 (2.08) **	
国際収支要因								-66,288 (-2.25) ***
日本ダミー (非定量化要因)		-21,527 (-3.72) ***						
Adj. R ²	0.40	0.70	0.50	0.52	0.46	0.58	0.52	0.54
対日直接投資値(百万ドル) (対実績比:倍)	17,667 (12.94)	1,365 (1.00)	13,057 (9.57)	11,751 (8.61)	10,582 (7.75)	9,806 (7.18)	13,190 (9.66)	11,030 (8.08)

(備考) FDI (対内直接投資額) = $C + \alpha * (GDP) + \beta * (各要因)$ のクロスカントリー回帰分析。

OECD “International Direct Investment Statistics Yearbook 1995” “National Accounts 1996”

“Revenue Statistics”, “Economic Outlook”, “Employment Outlook”

“Purchasing Power Parities and Real Expenditures 1993 GK Results VOL II”, UNESCO “Statistical Yearbook 1993”, ILO “Year Book of Labor Statistics 1995” のデータ利用。

各データとも原則として90-94年ベース。

下段 () 内は t 値。*は20%水準、**は10%水準、***は5%水準で有意。

対内直接投資 : 名目対内直接投資額 (百万ドル)

経済規模要因 : 名目国内総生産 (十億ドル)

全般的コスト要因 : 購買力平価の現実のレートからの乖離 = (購買力平価) / (現実の為替レート)

不動産コスト要因 : 不動産賃貸料等内外価格差 (米国=100)

= (不動産賃貸料の購買力平価) / (現実の為替レート)

法人税要因 : 営業余剰に占める法人税負担 = (法人税) / (営業余剰)

人材確保要因 : 人材確保の困難度 (労働市場の流動性のなさ)

= (1 / 労働市場における流動的求職者の割合)

言語要因 : 公用語の国際化の度合い = 国際的利用度 (世界における言語別翻訳割合)

国際収支要因 : 総貿易に占める対外バランス = (輸出 - 輸入) / (輸出 + 輸入)

経済規模要因に各要因の変数を加えてクロスカントリーで回帰した。対内直接投資は、年毎の振れが大きいので、90年代前半の5年間(90年～94年)平均値を利用した。

その結果、経済規模、内外価格差、不動産コスト、法人税負担、人材確保の困難性、言語(公用語の国際的利用度)、国際収支についての変数が上記15カ国の対内直接投資に影響を与えていることが定量的に確認できた(表3-1)。具体的な変数と計測結果は以下の通り。

①経済規模、成長性

ドルベースの国内総生産(経済規模要因)は有意にプラスの係数となっており、先進国間の比較であれば、経済規模が大きければ対内直接投資の規模も大きくなることが確認される。一方、国内総生産(GDP)成長率は、各国通貨換算による実質平均成長率でみても、ドルベース

の名目成長率でみても、有意に影響を与えてはおらず、直接投資受け入れ国として、経済が成熟した先進国では、成長率のバラツキと対内直接投資のバラツキに有意な関係がみられない。この点では、高い成長性に期待した直接投資が多いと思われる途上国向けとは異なる点を示しているのではないかとみられる。

②コスト要因（全般的コスト、労働コスト、不動産コスト）

アンケート調査で特に指摘の多いコスト要因について、購買力平価の現実のレートからの乖離（PPP／市場為替レート）を変数として回帰した。日本は他の先進国に比べて、人件費、土地やオフィス賃料など様々なコストが高いので対日直接投資が低水準と指摘されているが、人件費や不動産関連コスト等特定のコストに限定せず、広範な財・サービス（GDPの最終消費に関する2,150の消費財及びサービス、30の政府、教育、医療サービス、350の機械類、23の建設分野）を対象としたOECDの購買力平価はコストの総合的な国際比較を行う際に有用である。この購買力平価の現実の為替レートからの乖離により当該国のコストの高低が計測できる。例えば、1ドル100円で日本をみると国内で得られる財サービスのコストは非常に高く感じられるが、購買力平価である1ドル約180円で見ると、それ程日本の物価が高いという認識にはならない。

また、内外価格差を示すこの変数は、規制など部門間の効率的な資源配分を阻害する諸要因の代理変数と解釈することもできる。ある程度の期間（ここでは5年間の平均）をとると現実の為替レートは貿易財のコストを反映した妥当な水準圏内に収まると考えられ、内外価格差の大きさは、効率的な部門間の資源配分が進めば本来解消するはずの貿易財と非貿易財との相対コスト差を表し、効率的な資源配分が規制など何らかの要因で阻害されていることの度合いを示すと考えられる。

この変数を用いて、OECD各国の相対的コストの高低が対内直接投資にどう影響するかをみると、マイナスの係数で有意水準も比較的高い。日本は内外価格差がOECD平均に比べてかなり高く（表3-2）、一般に言われているとおり、日本の高コスト構造が対日直接投資を押し下げる要因として作用していることがクロスカントリー回帰分析により統計的に確認される。したがって、高コスト構造や、その原因とみられる、貿易財産業と非貿易財産業との部門間の効率的な資源配分を阻害している諸要因の是正、を目指した規制緩和等の経済構造改革は、対日直接投資の促進にも貢献するものといえる。

次に、コスト要因のひとつとして特に強く指摘されている人件費要因を検討する。この場合、一人当たり雇用者所得の他に、労働生産性の影響を考慮した単位労働コスト（市場レート換算

表 3-2 各種関連指標の各国比較

項 目	(期 間: 単位)	日 本	アメリカ	カナダ	フランス	イギリス	ド イ ツ	OECD平均
公用語	—	日本語	英語	英語・仏語	仏語	英語	独語	—
国際の利用度	93 (%)	0.36	49.34	49.34	10.31	49.34	7.78	—
首 都	—	東京	ワシントン	オタワ	パリ	ロンドン	ボン	—
対内投資	90-94 (米国=100)	4	100	15	32	49	6	15
対外投資	90-94 (米国=100)	54	100	12	38	45	42	19
経済規模	90-94 (米国=100)	62	100	9	21	17	31	13
成長性	ドル名目 (%)	4.8	2.5	-0.0	3.2	1.9	4.5	2.8
成長性	実質成長率 (%)	2.2	1.7	1.1	1.2	0.8	2.9	1.7
全般的コスト	90-94 (米国=100)	151	100	103	118	104	128	111
一人当雇用者所得	90-94(93) (米国=100)	116	100	81	98	75	97	76
エントレパネーコスト	90-94 (米国=100)	144	100	96	102	97	97	92
不動産コスト	93 (米国=100)	173	100	106	115	82	133	103
法人税負担	90(91)-94 (%)	25.8	11.2	11.6	7.9	15.1	7.1	10.4
長期失業者割合	94 (%)	16.9	12.2	14.8	38.3	45.4	43.9	34.3
流動的求職者率	90-94 (%)	2.0	5.8	8.7	6.5	5.0	3.4	4.9
人材確保要因	90-94 (米国=100)	294	100	66	89	115	172	140
国際収支要因	90-94 —	0.11	-0.05	-0.01	0.03	-0.03	0.02	-0.00
投資効率要因	90-94 (%)	14.8	17.4	17.6	14.5	10.3	12.6	13.4
購買力平価	90-94 (local/\$)	188	1.00	1.27	6.54	0.63	2.08	—
市場為替相場	90-94 (local/\$)	124	1.00	1.24	5.52	0.60	1.62	—
GDP (PPP)	90-94 (米国=100)	40	100	9	18	16	24	12
一人当GDP(\$)	90-94 (米国=100)	128	100	84	94	73	98	81
輸 出	90-94 (米国=100)	60	100	25	45	40	72	22
輸 入	90-94 (米国=100)	43	100	23	39	38	63	20
不動産関連PPP	93 (local/\$)	192	1.00	1.37	6.49	0.55	2.21	—
失業率	90-94(%) (%)	2.4	6.6	10.2	10.5	9.2	6.0	8.0
米国→投資	90-95 (\$bil)	7.2	—	24.9	16.1	49.6	16.8	9.3
投資→米国	90-96 (\$bil)	51.4	—	15.6	24.8	53.3	26.4	9.6
距 離	米国から 1000km	10.9	—	0.7	6.2	5.9	6.4	7.0
距 離	5大投資国 (米国=100)	135	100	95	57	56	57	90
距 離	OECD国間 (米国=100)	134	100	94	54	53	52	81

(備考) OECD “International Direct Investment Statistics Yearbook 1995” “National Accounts 1996”
“National Accounts Detailed Tables 1996 VOL II”, “Economic Outlook”, “Employment Outlook”
“Purchasing Power Parities and Real Expenditures 1993 GK Results VOL II”, “Revenue Statistics”
ILO “Year Book of Labor Statistics 1995”, UNESCO “Statistical Yearbook 1993”,
United Nations “World Investment Report 1995, 1996”
U. S. Department of Commerce “Survey of Current Business”, “U. S. Direct Investment Abroad”
The Scarecrow Press, Inc. “Direct-Line Distances International Edition” 等により作成。

公用語の国際的利用度 : 公用語の国際化の度合い＝国際的利用度（世界における言語別翻訳割合）

対内外直接投資 : 名目対内外直接投資額（百万ドル）

経済規模 : 名目国内総生産（十億ドル）

成長性（ドル名目） : 90年代5年間の平均実質 GDP 成長率

成長性（実質成長率） : 90年代5年間のドルベース平均名目 GDP 成長率

全般的コスト : 購買力平価の現実のレートからの乖離＝（購買力平価）／（現実の為替レート）

一人当雇用者所得 : 単位労働コスト＝（市場レート換算雇用者所得）／（購買力平価換算国内総生産）

ユニットレイバーコスト : 一人当たり雇用者所得＝（雇用者所得）／（雇用者数）

不動産コスト : 不動産賃貸料等内外価格差（米国＝100）
＝（不動産賃貸料等の購買力平価）／（現実の為替レート）

法人税負担 : 営業余剰に占める法人税負担＝（法人税）／（営業余剰）

人材確保要因 : 人材確保の困難度（労働市場の流動性のなさ）
＝（1／労働市場における流動的就職者の割合）

国際収支要因 : 総貿易に占める対外バランス＝（輸出－輸入）／（輸出＋輸入）

投資効率要因 : 民間部門の投資効率（Rate of Return on Capital in the business sector）

雇用者所得を購買力平価換算 GDP で基準化) も計測した。回帰結果からは、両者ともマイナスの係数ではあるものの、t 値が低く統計的に有意な影響は確認できなかった。すなわち、一

般の認識とは異なり、計測結果からは一人当たり雇用者所得や単位労働コストが対内直接投資水準に影響を与える要因であるとは言い切れない。確かに人件費の高さは、生産を前提にするとコスト的に不利になるため、対内直接投資を阻害する（マイナスに影響を与える）ものと考えられるが、一方で、高い所得水準は、消費者としての高い購買力にもつながる。販売市場としての魅力は高まるわけであり、この点に着目した対内直接投資はむしろ促進される側面があると考えられる。こうした両面が混在するため有意な計測結果が得られなかったと考えられるが、この点を明らかにするためには製造業、非製造業別に分けたクロスカントリー回帰等、更なる分析が必要といえる。

続いて、人件費と並んで対日直接投資の阻害要因と指摘されることの多い、不動産関連コストの影響を検討するため、不動産賃料等内外価格差（〈不動産賃料等の購買力平価〉／〈現実の為替レート〉、米国=100）を利用した。回帰結果は、期待通り不動産関連コストの高さが、対内直接投資に対してマイナス要因として影響を与えることを示した。すなわち、労働コストと異なり、不動産関連コストの高さは、一般に言われている通り対内直接投資の阻害要因として作用しているとみられる。

③法人税負担要因

法人税負担の水準が対内直接投資にどのように影響を与えるかをみるため、マクロベースの法人税負担を営業余剰に対する法人税の割合で算出して、クロスカントリーの回帰分析を行った。結果は、有意水準はそれ程高くないものの、法人税率要因はマイナスの係数であり、法人税負担の高さが対内投資に負の影響を及ぼす可能性が示唆された。すなわち、他の条件が一定であれば法人税負担が重い国は直接投資先として敬遠される傾向にあることを表しており、資本移動の自由化が進み、企業が国を選ぶ時代には税制が対内直接投資に与える影響も無視し得ないとみられる。

④人材確保の困難度……労働市場の流動性（流動的求職者の割合）の少なさ

外国企業の日本市場への参入にあたり、優秀な人材確保の困難性が挙げられることが多い。日本ではいわゆる終身雇用のシステムが働いているため、新卒者が一旦企業に採用されると、労働市場に現れにくい環境にある。終身雇用以外の要因も含めて流動性の低さや完全雇用度の高さ等労働市場がタイトな状況は、そうでない場合に比べて優秀な人材の確保を困難なものにすると考えられる。

つまり、求職者（失業者）の中で比較的短期間に次の新しい職を見つけることができる「流

動的求職者」が労働市場（労働人口）にどの程度存在するかをみることで人材確保の難易度（労働市場の流動性）を測ることができる。ここでは労働移動の活発さを示す代理変数として、求職者の中で1年以上の長期失業者を除いた短期的失業者を、労働市場を通して短期間に新しい職を見つけることができる「流動的求職者」と定義し、労働人口に対する比率で労働市場の流動性をみることにした。なお、関数推計上は、符号条件を揃えるため、労働市場の流動性の逆数を取り、人材確保の困難性とした。回帰した結果、この要因は有意水準が高く、符号条件もマイナスであり、一般に言われているとおり、人材確保の困難性が外国からの参入に際してかなり強くマイナス要因として影響することが統計的に確認できた。

⑤言語要因……自国公用語の国際的利用度

日本市場における法律、制度、公的規制等についての細かな情報の多くは、当然のことではあるが日本語で入手せざるを得ない。一方、日本語は英語やフランス語等に比較して自国以外では利用度が低く、国際的な共通言語からは遠い存在となっている。公用語（言語）の国際的利用度を定量化することは困難であるが、ひとつの代理変数としてユネスコから公表されている世界における翻訳書数を利用することが可能である。

これは、世界全体の翻訳書数のなかで当該言語書がどの程度翻訳されているかを示した割合で、間接的ではあるものの、当該言語の国際的利用度を表す代理変数とみなせる。これによると、英語の国際的利用度は極めて高く、英語を公用語とする国の情報は、それ以外の国でも比較的容易に入手出来るとみられる。海外に進出する場合、他の条件が一定であれば、①現地の経済・ビジネス情報や、制度、法律等各種の情報収集、②本社からの派遣人材の言語能力、③事業開始後の現地従業員とのコミュニケーション、等の面で投資先の公用語が国際化している方が、そうでない場合に比べて選択され易いと考えられる。

英語を公用語としている国は、外国に対して言語コミュニケーション（情報流通）面での障壁が小さく他国からの参入が容易である。これに対し、公用語（日本語）の国際的利用度が低い日本の場合、言語コミュニケーション上の障壁が高く、他国からの参入が相対的には困難になると考えられる。実際、クロスカントリー回帰分析からは言語要因が有意に影響するとの結果が得られた。また、米国の国別対外直接投資を被説明変数にして別途行ったクロスカントリー回帰においては英語ダミーが有意に正の係数を示しており、公用語が同一であることが直接投資にプラスの影響を与えると判断される（表3-3）。

この点は特に情報仲介機能の役割を担う専門家の不足やマネージャークラスの人材確保問題と関係してくる。外国からの参入に際して、日本では言語の制約が多いことを考えると、法律

表3-3 米国から OECD 諸国への対外直接投資

定数項	経済規模(GDP)	英語ダミー	日本ダミー	AdjR ²
67.796 (0.17)	2.104 (3.58) ***	1,880 (2.87) ***	-6,823 (-2.88) ***	0.45

(備考) U. S. Department of Commerce “Survey of Current Business”, “U. S. Direct Investment Abroad”
 OECD “International Direct Investment Statistics Yearbook '96” “National Accounts” により作成。
 下段 () 内は t 値。AdjR² は自由度修正決定係数。*** は 5% 水準で有意。表 2-6 参照。
 FDI (百万ドル) = $C + \alpha * GDP$ (十億ドル) + $\beta * \text{日本ダミー}$ で回帰。

や公的規制、制度等の知識が豊富な弁護士や公認会計士、コンサルタント等ビジネス仲介を行う専門家の役割は、情報仲介の観点から一層重要と考えられる。また、このようなコーディネーターの不在を補うためには、正式な資格を有さないまでも仕事を通じた経験から専門知識・ノウハウを蓄積しているとみられる大企業内の人材を、労働市場で確保できるような環境が求められる。したがって、対日直接投資を促進する観点に立てば、外国からの新規参入に際して日本市場への理解を高める情報提供と、それをサポートする人材、これらを一体的に仲介する専門機関（専門家集団）の充実が望まれる（注12）。

⑥国際収支要因……輸出特化係数（〈輸出－輸入〉／〈輸出＋輸入〉）

直接投資と国際収支との関係についてみるために、輸出特化係数を用いて先進国の対内直接投資に影響を与えるかどうかを確認すると、有意にマイナスの影響を与える結果が得られた。すなわち、黒字国は対内直接投資が少ないのに対し、赤字国は対内直接投資が多い傾向がある。因果関係は不明ながら、対内直接投資が多くなれば輸入が多くなるとも考えられるし、逆に、輸入が多いから対内直接投資が増加するとも考えられる。後者の観点では、例えば輸入が輸出を上回り赤字体質になった場合、貿易摩擦が生じ、摩擦を回避するために対内直接投資が増えたという日米間の経験に符合する。

また、I-S バランスの観点からも説明できる。もちろん資金環流は直接投資以外にも証券投資などの形態があり、必ずしも I-S バランスが直接投資に反映されなければならないわけではないが、輸出特化係数が高い黒字国では、直接投資は流入よりも流出しがちな点を示されているとみられる。

以上、クロスカントリー回帰式の計測で有意に影響を与えている要因が判明したが、それぞれについて日本の変数をみると、内外価格差、不動産コスト、法人税負担、人材確保の困難度、国際収支はいずれも日本が OECD 平均より高水準にある。これらの要因は係数がマイナスで

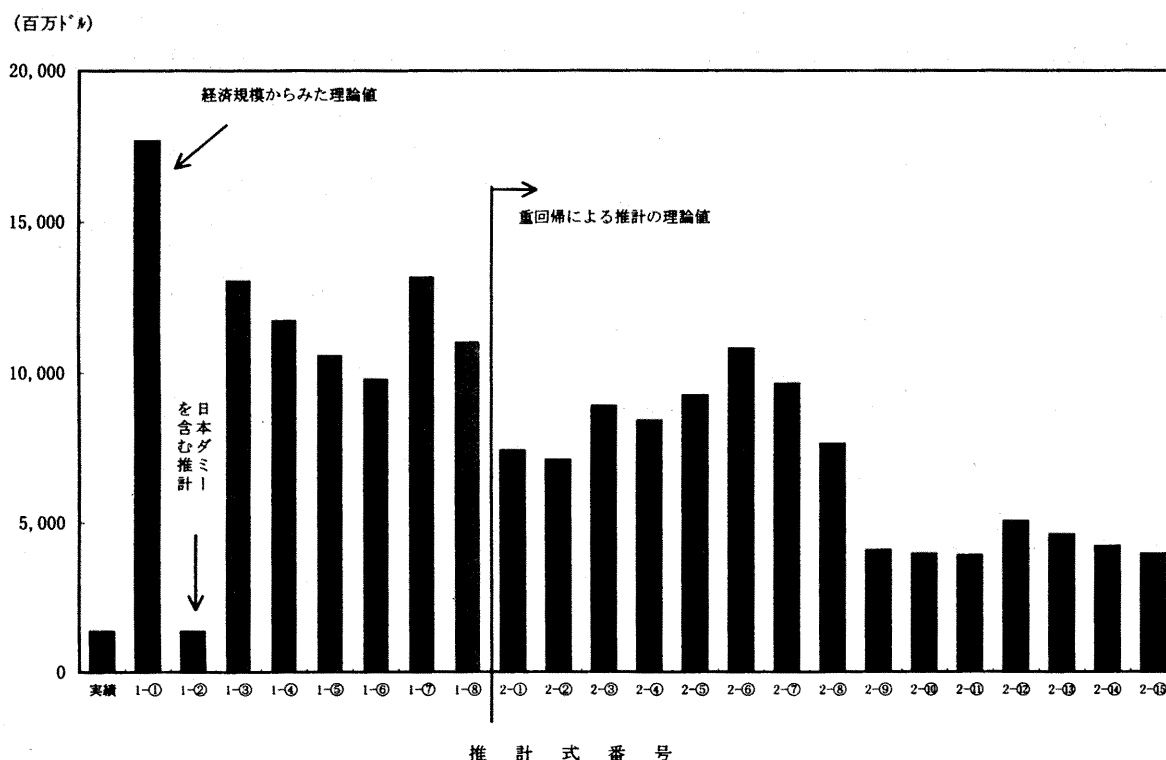
あり、対日直接投資を押し下げる方向に作用している。また、プラスの係数である言語の国際の利用度について日本語をみると、英語を公用語とする国に比べて相当低く、言語要因も対日直接投資を押し下げる方向で影響していることが確認できた。次節ではこれらの要因がどの程度対日直接投資を押し下げているかを試算する。

3. 対日直接投資の理論値推計

まずはじめに、前節で行った OECD 主要15カ国のクロスカントリー回帰式を用いて、先進国の平均的な対内直接投資の水準からみて、経済規模で判断される対日直接投資の理論値がどの程度であるかを算出する。そのうえで、有意に影響を与えていると確認できた要因を変数に加えた対日直接投資の理論値を求め、経済規模からみた理論値をどの程度押し下げているかを試算してみる。各推定式とも決定係数がそれ程高くなく、誤差をかなり含んでいるため厳密な議論を行うことはできないが、ある程度幅を持って概略を把握することは可能であろう。

この試算によると、90年代前半における対日直接投資の実績値は年平均14億ドル弱であるが、経済規模からみた理論値は177億ドル、実績の約13倍と推計される。この理論値と各要因を加

図3-2 対日直接投資の実績値と推計で求められた理論値



(備考) 推計式番号は表3-4に対応。

えた理論値を比較してみると（図3-2）、例えば全般的コスト要因を加えた理論値は131億ドルに低下する。すなわち内外価格差に代表される全般的コスト要因を加えることで経済規模から判断される理論値が46億ドル押し下げられている。同様の計算を行うと、単独の要因としては、人材確保の困難度がもっとも大きく押し下げられており、理論値は98億ドルで経済規模による理論値を79億ドル押し下げている。ただし、それでも実績値の約7倍である。

サンプル数の不足や多重共線性の問題はあるが、有意に影響を与えている要因を重回帰した推計による理論値は最小で40億ドル程度と試算され、実績値との乖離も約3倍程度に縮小する（表3-4）。すなわち、経済規模からみて極端に低い対日直接投資の水準がこうした要因によ

表3-4 重回帰による計測結果と理論値

	2-①	2-②	2-③	2-④	2-⑤	2-⑥	2-⑦	2-⑧
定数項	10,039 (2.68) ***	7,572 (1.64) *	18,762 (2.48) ***	15,079 (1.78) *	2,252 (1.03)	13,393 (1.56) *	11,530 (1.67) *	22,957 (2.76) ***
経済規模要因	3,960 (4.25) ***	3,630 (3.62) ***	3,988 (4.10) ***	3,625 (3.47) **	3,346 (3.32) ***	3,355 (3.19) ***	3,394 (3.18) ***	4,358 (4.07) ***
全般的コスト要因			-7,510 (-1.04)	-6,628 (-0.91)		-10,045 (-1.43) *		-12,093 (-1.77) *
不動産コスト要因 (バリエーション欠落)							-8,502 (-1.60) *	
法人税要因								-51,722 (-1.45) *
人材確保要因	-24,977 (-1.86) **	-19,286 (-1.30)	-26,358 (-1.84) **	-20,105 (-1.28)				
言語要因		82.48 (0.93)		89.66 (0.97)	130.16 (1.56) *	137.51 (1.59) *	138.44 (1.56) *	
国際収支要因	-43,412 (-1.47) *	-39,193 (-1.30)			-51,404 (-1.74) *			
日本ダミー (非定量化要因)								
Adj R ²	0.62	0.61	0.58	0.58	0.59	0.56	0.57	0.54
対日直接投資理論値(百万ドル) (対実績比:倍)	7,405 (5.42)	7,092 (5.20)	8,882 (6.51)	8,397 (6.15)	9,233 (6.76)	10,794 (7.91)	9,619 (7.05)	7,615 (5.58)

	2-⑨	2-⑩	2-⑪	2-⑫	2-⑬	2-⑭	2-⑮
定数項	16,923 (2.13) **	17,204 (2.09) **	12,551 (0.70)	8,528 (2.19) **	11,092 (2.33) ***	7,518 (1.90) **	13,735 (2.10) **
経済規模要因	3,854 (3.93) ***	3,910 (3.84) ***	3,870 (3.58) ***	3,733 (3.75) ***	3,847 (3.82) ***	3,753 (3.81) ***	3,842 (3.73) ***
全般的コスト要因	-7,721 (-1.20)	-6,397 (-0.91)	-2,467 (-0.16)				
不動産コスト要因 (バリエーション欠落)							-5,571 (-1.06)
法人税要因	-60,613 (-1.90) **	-51,131 (-1.39) *	-44,730 (-1.01)	-67,935 (-2.13) **	-51,926 (-1.43) *	-53,351 (-1.56) *	-56,662 (-1.62) *
人材確保要因		-9,930 (-0.59)	-11,230 (-0.62)		-14,805 (-0.94)		
言語要因	158.12 (2.01) **	131.26 (1.41) *	123.26 (1.21)	190.05 (2.52) ***	141.84 (1.55) *	156.57 (1.95) **	166.30 (1.98) **
国際収支要因			-20,065 (-0.30)			-33,546 (-1.12)	
日本ダミー (非定量化要因)							
Adj R ²	0.64	0.62	0.57	0.63	0.62	0.64	0.63
対日直接投資理論値(百万ドル) (対実績比:倍)	4,077 (2.99)	3,944 (2.89)	3,897 (2.86)	5,041 (3.69)	4,596 (3.37)	4,208 (3.08)	3,945 (2.89)

(備考) 表3-1に同じ

表 3-5 実績値の理論値からの乖離

推計式	日本	米国	カナダ	フランス	イギリス	ドイツ
1-①	0.08	1.41	1.07	1.40	2.40	0.22
1-②	1.00	1.06	1.16	1.19	2.08	0.18
1-③	0.10	1.28	1.35	1.49	2.00	0.26
1-④	0.12	1.29	1.25	1.38	1.60	0.27
1-⑤	0.13	1.25	1.01	1.09	3.37	0.17
1-⑥	0.14	1.23	1.89	1.00	1.94	0.25
1-⑦	0.10	1.27	2.19	1.64	1.34	0.27
1-⑧	0.12	1.21	1.21	1.72	1.84	0.23
2-①	0.18	1.16	1.78	1.19	1.74	0.25
2-②	0.19	1.14	2.16	1.33	1.42	0.27
2-③	0.15	1.20	1.88	1.09	1.85	0.27
2-④	0.16	1.18	2.27	1.23	1.46	0.29
2-⑤	0.15	1.17	2.00	1.86	1.32	0.27
2-⑥	0.13	1.21	2.15	1.66	1.36	0.30
2-⑦	0.14	1.21	2.06	1.58	1.21	0.31
2-⑧	0.18	1.18	1.27	1.18	2.57	0.20
2-⑨	0.33	1.10	2.18	1.25	1.56	0.21
2-⑩	0.35	1.10	2.23	1.14	1.59	0.22
2-⑪	0.35	1.10	2.18	1.19	1.55	0.22
2-⑫	0.27	1.12	2.22	1.20	1.57	0.19
2-⑬	0.30	1.12	2.29	1.07	1.60	0.21
2-⑭	0.32	1.10	2.09	1.36	1.50	0.21
2-⑮	0.35	1.11	2.12	1.25	1.41	0.22

(備考) 表 3-1 に同じ

ってかなり説明できると解釈される (注13)。

このうち、全般的コスト要因の変数である内外価格差が、仮に OECD 平均並に解消したとすると、対日直接投資は理論値ベースで 4 割～6 割程度増加すると試算される。また、法人税負担が 1 %ポイント低下すると、対日直接投資は 6 %～15 %程度増加するとみられる。

これらの要因を含めた理論値と実績値の乖離を主要国についてみると (表 3-5)、米国、イギリス、フランスなどは実績値が理論値を上回っており、対内直接投資が相対的に多い国といえる。一方、日本やドイツでは実績値が理論値の概ね 3 割以下であり、こうした要因を勘案しても依然として対内直接投資が少ない国といえる。この中で、経済規模だけでみると日本の実績は理論値の 8 %であり、ドイツの 22 %に比べても極端に過小であるが、コストや人材確保、言語といった要因を考慮すると、日本とドイツにはそれ程大きな差はなく、理論値と比較した実際の対内直接投資の水準が日本よりもむしろドイツの方で低い場合すらあるという点は興味深い。

いずれにしても、各種要因を織り込んでも日本とドイツの対内直接投資実績が理論値より少なく、米国、英国、フランス等が多い原因は、今回定量化できた要因以外の立地国特性が影響していると考えられるほか、立地国特性を離れて、個別企業の競争上の優位性が日本やドイツの企業で高く、米国、英国、フランス等の企業で低いことを示唆しているとも考えられる。この点に関してはマイクロデータによる更なる分析が今後の課題といえる。

第4章 外資系企業のプレゼンスと日本市場の特徴

1. 外資系企業のプレゼンスの日米比較

第2章、第3章では“Balance of Payment”など資本移動の統計を中心に国際比較分析を行ってきたが、直接投資を単なる「資本」の移動で捉えるのではなく、優れた経営資源の移動として捉える場合、対日直接投資の現状を資本の移動に着目した届出統計や国際収支統計だけでみたのでは不十分であり、外国の経営資源を日本に導入して事業を行っている外資系企業の活動を確認する必要がある。第4章では、外資系企業の活動状況から日本市場の特徴を分析していくことにする。企業がその成長に伴って企業内部に蓄積してきた各種の「経営資源」を具体的に定量化することは容易でないが、本節では、総資産、売上高、従業員数を経営資源の一次数値と考え、これらの指標からみた外資系企業のプレゼンスを整理してみる。そのうえで、最大の直接投資受け入れ国である米国での外資系企業のプレゼンスと比較検討を行い、対日直接投資の現状を浮き彫りにする。

在日外資系企業の総資産、売上高、従業員数のデータについては通産省「外資系企業の動向」から、比較の対象となる全法人企業のデータについては大蔵省「法人企業統計」から得られる。その上で両者の比率をとって外資系企業が全法人企業に占めるシェアを求めるが、ここでは原統計の数値をそのまま利用せず、次の2点を修正した。まず第1に、「法人企業統計」は母集団推計値であるのに対し、「外資系企業の動向」に計上されている外資系企業のデータは、有効回答のあった企業の単純集計値であり母集団推計値とはなっていないため、集計値を企業数ベースの有効回答率で割り戻すという簡便法で修正した^(注14)。第2に、「外資系企業の動向」で対象とされている外資系企業（外資比率3分の1超）は、外為法に基づいて通産省に届出または事後報告のあった企業であり、所管外の農林水産、建設、不動産、運輸・通信等の業種は対象となっていないため、全法人からこれら非対象業種を除くという調整を行った。

在米外資系企業についても同様に、総資産、売上高、従業員数について全法人企業に対する比率を求めている。但し、米国の統計における外資系企業の定義は、外資比率50%超と3分の1超を対象とする通産省統計の定義と異なっている点は留意を要する。すなわち、両者を比較する際には、外資比率の対象範囲が広い日本の外資系企業シェアを過大に、逆に、米国での外資系企業シェアを過小に評価してしまうというバイアスが働く。それにも関わらず、米国と比べて日本では外資系企業のプレゼンスがかなり小さいことが確認される（表4-1）。米国では全産業ベースでの外資系企業のシェアが従業員数でみて4.1%と日本の1.5%を上回っており、特に製造業では、米国での外資系企業のプレゼンスが売上高で16.0%、従業員数で10.9%のシ

表4-1 外資系企業のプレゼンス

在日外資系企業

(回答率等修正後：94年度)

	総資産 (千億円)	売上高 (千億円)	従業員数 (千人)
外資系企業			
全産業 (A)	239	331	433
製造業 (B)	183	219	337
全法人企業			
全産業 (A')	9,139	11,684	29,663
製造業 (B')	3,843	4,018	12,809
外資系企業のシェア			
全産業 (A/A')	2.6%	2.8%	1.5%
製造業 (B/B')	4.8%	5.4%	2.7%

在米外資系企業

(外資比率50%超：94年)

	総資産 (10億ドル)	売上高 (10億ドル)	従業員数 (千人)
外資系企業			
全産業 (A)	1,864	1,218	3,988
製造業 (B)	532	523	2,007
全法人企業			
全産業 (A')	-	-	96,933
製造業 (B')	3,094	3,261	18,431
外資系企業のシェア			
全産業 (A/A')	-	-	4.1%
製造業 (B/B')	17.2%	16.0%	10.9%

- (備考) 1. 通産省「外資系企業の動向」(29回)、大蔵省「法人企業統計年報」、日銀「国際比較統計」、U. S. Department of Commerce “Survey of Current Business”、“Foreign Direct Investment in the United States”により作成。
 2. 在日外資系企業とは、外資比率1/3超の企業のことである。また、修正は(1)外資系企業の集計値に有効回答率51.4%逆数を乗じ、(2)全法人企業的全産業から農林水産、建設、不動産、運輸・通信業を除いて行った。
 3. 日米とも製造業には石油を含む。

シェアなのに対し、日本での外資系企業のプレゼンスは売上高で5.4%、従業員数で2.7%と、米国に比べて3分の1から4分の1程度の水準に止まっている。

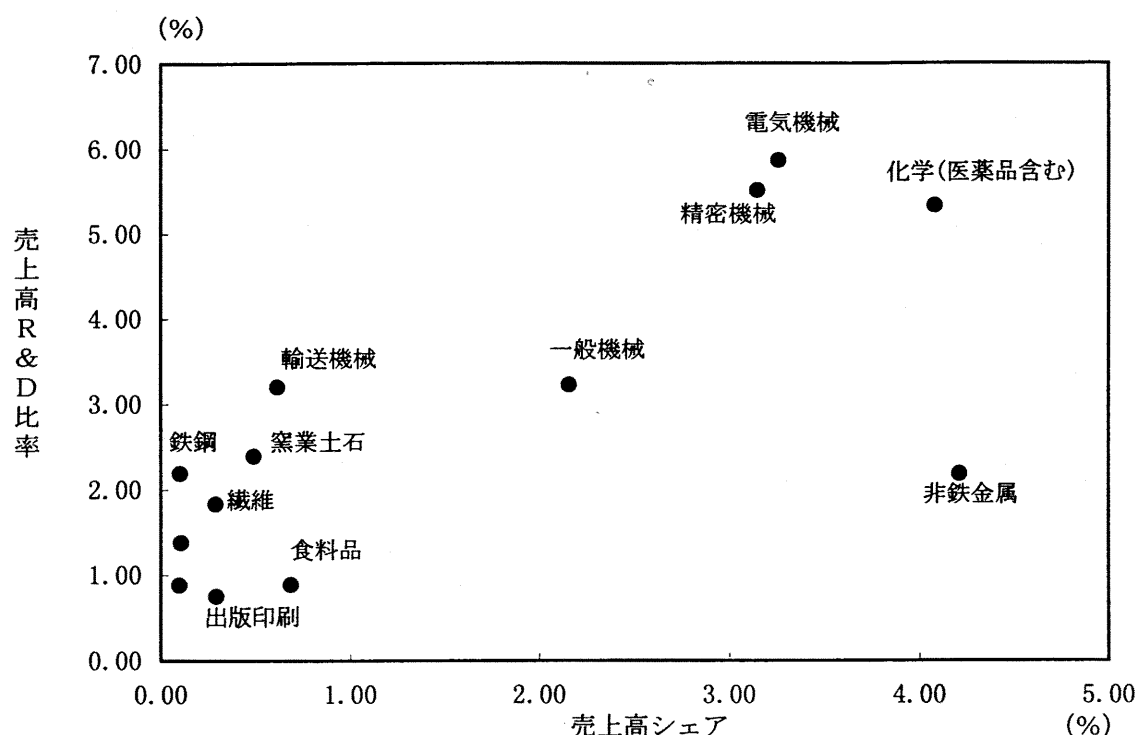
このように、経営資源の国際的移転という観点から、売上高や従業員数等で外資系企業のプレゼンスをみると、国際収支統計により資本移動に着目してみた場合に比べて日米の格差は縮小してはいるものの、依然として日本は米国に比べて対内直接投資が低水準である点は変わらない。

2. 研究開発活動にみる日本市場の特徴

企業を「経営資源」の集合体と捉えた場合、どのような商品を作るか、あるいはどういう事業分野に進出するかは、企業が現在保有する様々な経営資源を最も有効に利用するにはどうすればいいかという観点から決定されと考えられる。本節では、対日直接投資という文脈で日本市場の特徴をみるため、どのような業種的な特性を有する分野でより多くの外資系企業が対日進出しているかを、研究開発力や技術力に着目して、データが豊富な製造業について分析する。

業種別に外資系企業の売上高シェア(=外資系企業の売上高/全法人企業の売上高)と売上高R & D比率の関係をみると(図4-1)、両者の間には正の相関が認められ、例えば化学(医薬

図4-1 在日外資系企業の業種的特徴



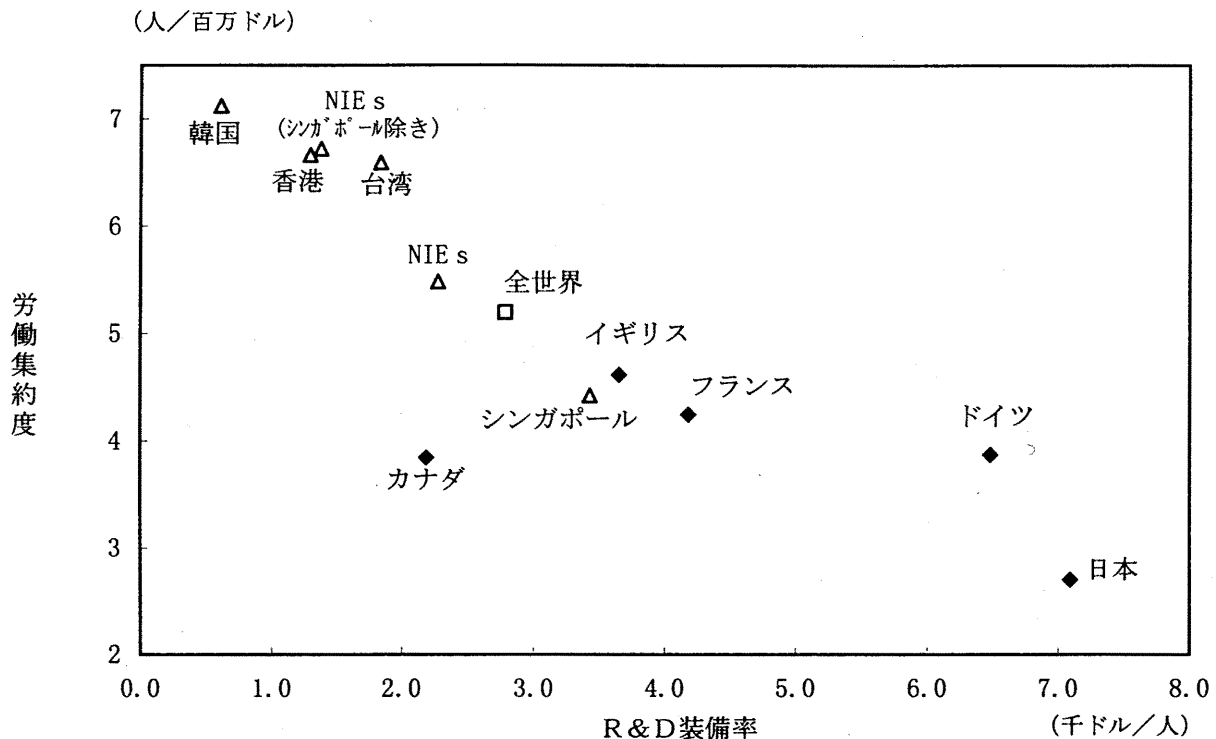
- (備考) 1. 通産省「外資系企業の動向」、大蔵省「法人企業統計年報」、総務庁「科学技術研究調査報告」により作成。
 2. 売上高R & D比率は、94年度の値。売上高シェアは、91年度から94年度までの平均。但し、鉄鋼の売上高シェアについては、92年度から94年度までの平均。
 3. グラフ中石油は除いてある。

品含む)、電気機械、精密機械など売上高R & D比率の高い業種において日本では外資系企業の参入が多いことが確認される。

このような特徴を、最大の対日直接投資国である米国系企業の海外展開と急成長する他のアジア市場との関連で分析していくことは、企業立地における国際競争の観点から意義があると思われる。以下では、直接投資を実行する側（米国）の統計を用いた国際比較から、米国系企業の海外展開にみられる日本と他のアジア諸国との特徴を明らかにする。米国側の統計を使う利点としては、第1に、米国という最大の対外直接投資国に視点を定め、同一の視野で日本市場の位置づけを国際比較できるという点、第2に、U. S. Department of Commerce の“U. S. Direct Investment Abroad”は、企業の調査票への回答が罰則も設けられた法による強制力を持って行われるため、網羅性と信頼性がかなり高いデータを使った分析が可能、という点がある。

日本、欧州及び他のアジア諸国に展開している米国系現地法人の経営関連データから、単位当たりの売上げに必要な従業員数を「労働集約度」、従業員一人当たりに費やされるR & D支

図4-2 米国系海外現地法人の地域別特徴
(労働集約度と R & D 装備率)



- (備考) 1. U. S. Department of Commerce “U. S. Direct Investment Abroad” により作成。
 2. 労働集約度 = (従業員数/売上高)、R & D 装備率 = (研究開発費/従業員数)
 3. 従業員数、売上高、研究開発費は、石油を除く製造業の数値で、いずれも91年から94年までの平均。
 但し、カナダ、台湾、香港については、94年の研究開発費が不明なため、93年の数値と等しいと仮
 定して R & D 装備率を算出した。
 4. NIEs は、韓国、台湾、香港及びシンガポールの4ヵ国・地域を指す。

出を「R & D 装備率」と定義し、各国間の相対的関係をみると (図4-2)、日本に進出している米国系企業は、欧州や他のアジア諸国と比較して R & D 装備率が高く労働集約度が低いという特徴がみられる。韓国、香港、台湾といったシンガポールを除く NIEs では1単位の売上げにかかる従業員数は7人程度と多くの人手がかかっているのに対し、日本では2.7人とイギリス、フランス等欧州諸国と比較してもかなり省力的な企業経営が行われていることが判る。一方、従業員一人当たりの R & D 支出は、シンガポールを除く NIEs では1,400ドルと少額であるが日本では7,100ドルと最も高い支出となっている。すなわち、米国系企業は、日本市場では他のアジア諸国と比べて人手をあまりかけない一方、手厚い R & D 支出で企業経営を行っているという特徴がみられる。上述した業種別特徴とあわせて、外資系企業の日本市場での技術指向性が窺える。

研究開発費は人件費の占めるウェイトが高いため、研究開発費の上昇が人件費の上昇でもた

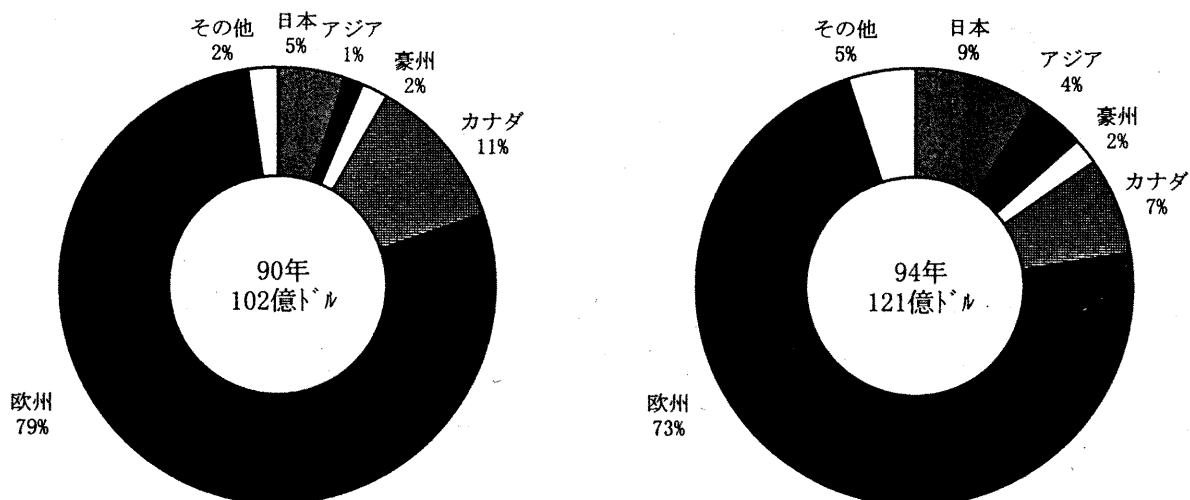
らされている可能性もある。そこで、U. S. Department of Labor の “Monthly Labor Review” の各国別時間当たり賃金指数を利用して確認してみると、為替の影響もあって日本の人件費は全般的に上昇しているが、それ以上に研究開発費が増加している。この結果、従業員1人当たりの研究開発費で表した R & D 装備率は、90年から94年にかけて他の先進国を上回る上昇幅を示しており、米国系の日本子会社は研究開発拠点としての地位を保っていると判断される。

但し、アジア NIEs の労働集約度が徐々に低下し、R & D 装備率は徐々に上昇する傾向もみられ、次節でみるように従来の構造は変化しつつある。

3. 研究開発拠点としての NIEs の追い上げ

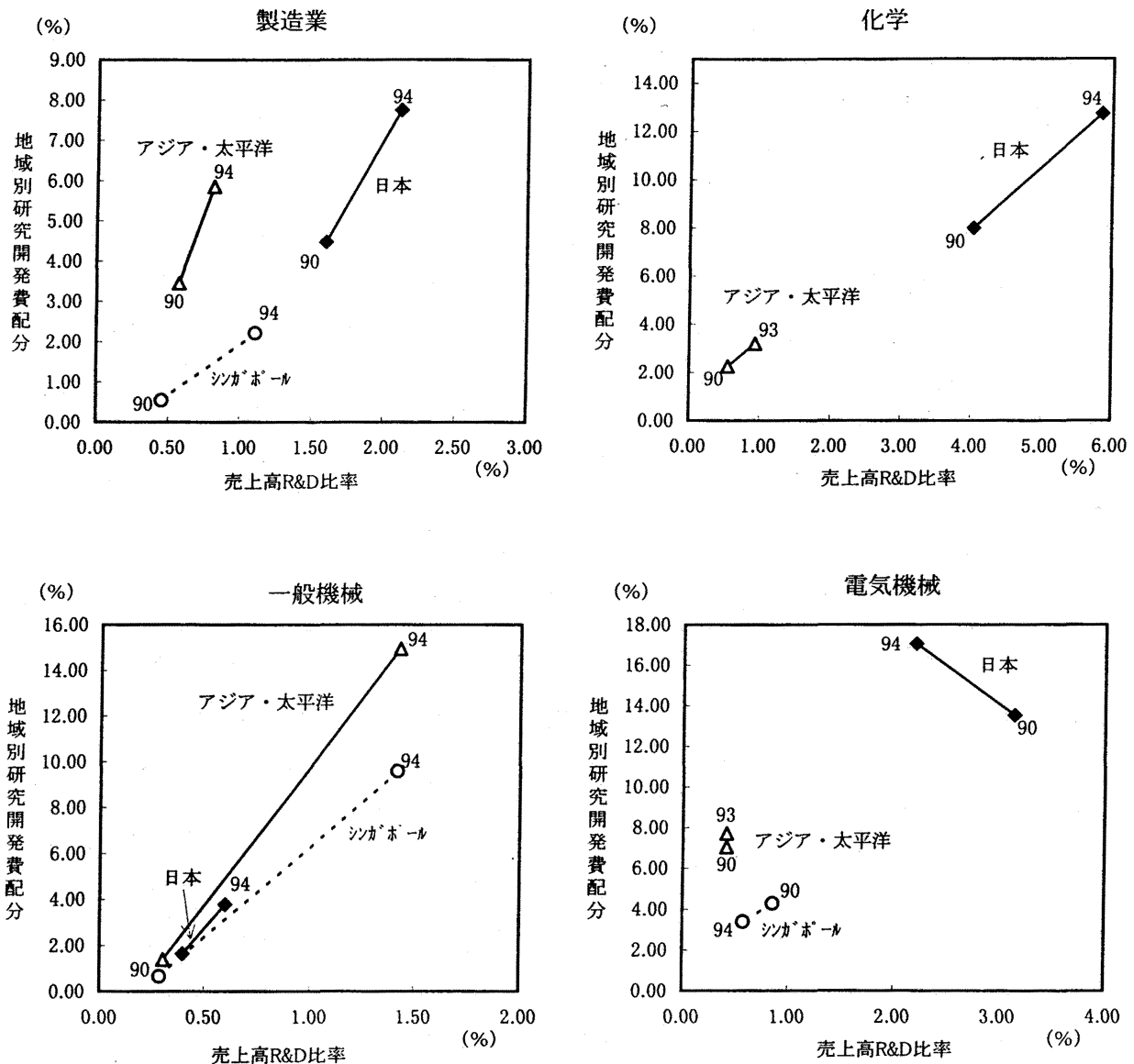
米国系企業が研究開発費を国際的にどのように配分し、それがどのように変化しているかを確認するため、90年と94年における米国系企業の地域別研究開発費シェアを比較してみると、日本を含むアジア全般に対するシェアは90年の6%から94年の13%へと上昇している（図4-3）。欧州に比べると依然として水準は低いものの、研究開発拠点としてのアジアの位置づけが着実に上昇してきていることが窺える。アジアのなかでは日本のシェアが最も高く、引き続き上昇もしているが、業種によっては、積極的な外資優遇政策を採っているシンガポールなど日本以外のアジア地域の研究開発費シェアが急速に高まっているのが注目される。特に、シンガポールについては、「インターナショナル・ビジネス・ハブ（IBH）2000計画」の策定にあるように、情報・通信、空港、港湾といった公共のインフラストラクチャーを充実させることによって、外資系企業に自由な事業活動の場を提供していることや、R & D 活動に対して様々

図4-3 米国系企業の地域別の研究開発費配分（全産業）



（備考）U. S. Department of Commerce “U. S. Direct Investment Abroad” により作成。

図 4 - 4 米国系企業の研究開発活動状況



- (備考) 1. U. S. Department of Commerce “U. S. Direct Investment Abroad” により作成。
 2. 地域別研究開発費配分 = (各国での米国系企業の研究開発費 / 海外での米国系企業の研究開発費総額)
 3. アジア・太平洋には、NIEs、ASEAN の他、オーストラリア、中国等を含み、日本は含まない。
 4. アジア・太平洋については、94年の化学と電気機械の研究開発費が不明なため、93年時点の値を用いた。
 5. 日本の一般機械の売上高 R & D 比率は推計値。

な税制上の優遇措置を認めることで、国際的な研究開発拠点としてのプレゼンスを高めている点が注目される^(注15)。日本以外のアジア地域に限定してみると、シンガポールに対する研究開発費配分は90年には約 4 割であったが、94年には約 5 割となっており、研究開発拠点として、米国系企業からみたシンガポールの位置づけが高まっていることがみてとれる。売上高 R & D 比率も高まる傾向にあり、生産される製品の高付加価値化が進んでいるとみられる。この結果、

図4-2でみたように、労働集約度やR & D 装備率でみた位置づけはイギリス、フランスと同レベルになっている。

製造業について業種別にみると（図4-4）、化学や電気機械については、米国系企業の研究開発費の国際的配分や製品の高付加価値度（売上高 R & D）からみて日本市場の重要性が高いことが確認される一方、この統計でコンピューター関連が分類されている一般機械においては、シンガポールの研究開発費シェアが大幅に上昇しており、当該分野では日本との地位が逆転している。もちろん、米国系企業の日本での研究開発活動は、ライセンスなどの技術契約により子会社を通さず日本企業へ移転している部分も多いとみられるため、単純な水準の比較はできないが、シンガポールを先頭にアジア諸国も研究開発拠点としてのプレゼンスを高めていることは間違いない。研究開発拠点としてのアジア地域全般の位置づけが高まる中、積極的な外資優遇政策で技術集約型企業の誘致を目指す各国の競争が活発化し、今後従来の構造にさらなる変化がでてくるのではないかと考えられる。

第5章 対日直接投資の新展開

1. 今後の対日直接投資の有望分野

大蔵省の届出統計によると、97年度の対内直接投資は4月から98年1月までの累計ベースで6,163億円と、10カ月で96年度全体の実績3,697億円（38億ドル）を大きく上回り、過去最高の規模になることが確実となった。本章では増加の兆しがみられる対日直接投資について、足もとの動向から新たな展開を検討していく。

第2章で言及したように、90年代に入ってから非製造業分野で対日直接投資が活発化している。届出統計により製造業、非製造業別の対日直接投資実績をみると、89年度に単年度ではじめて製造業が非製造業を下回り、以後7年間のうち5年は非製造業が製造業を上回っている。80年代後半（85年度から89年度の5年間）は対日直接投資の61%が製造業であったが、90年度から95年度までの6年間でみると、製造業への対日直接投資額は101億ドルと全体の対日直接投資額223億ドルの45%にシェアが低下しており、90年代に入ってから非製造業への対日直接投資が主流となったといえる（表5-1）。

長期的な円高傾向のなかで製造業は日本企業も海外展開が進んでおり、外国企業のみからも日本を製造拠点としてよりも、所得水準の高い巨大な販売市場として捉えていることの表れといえる。JETROのアンケート調査によると（図5-1）、対日直接投資に関するさまざまな阻害要因が指摘されているにも拘わらず「なぜ対日直接投資を行ったのか」という設問に対して、回答企業の7割以上が「日本市場の規模の大きさ、将来性」を挙げ、特に90年以降に設立した企業でこの傾向が再び高まっている。一方で生産拠点を進出動機とした企業は一層減少している。対日直接投資の先行きを展望する上で、日本市場の魅力は市場規模の大きさと所得水準の高さにあるとみられ、これが非製造業分野を中心とした対日直接投資の増加につながっていくとみられる。

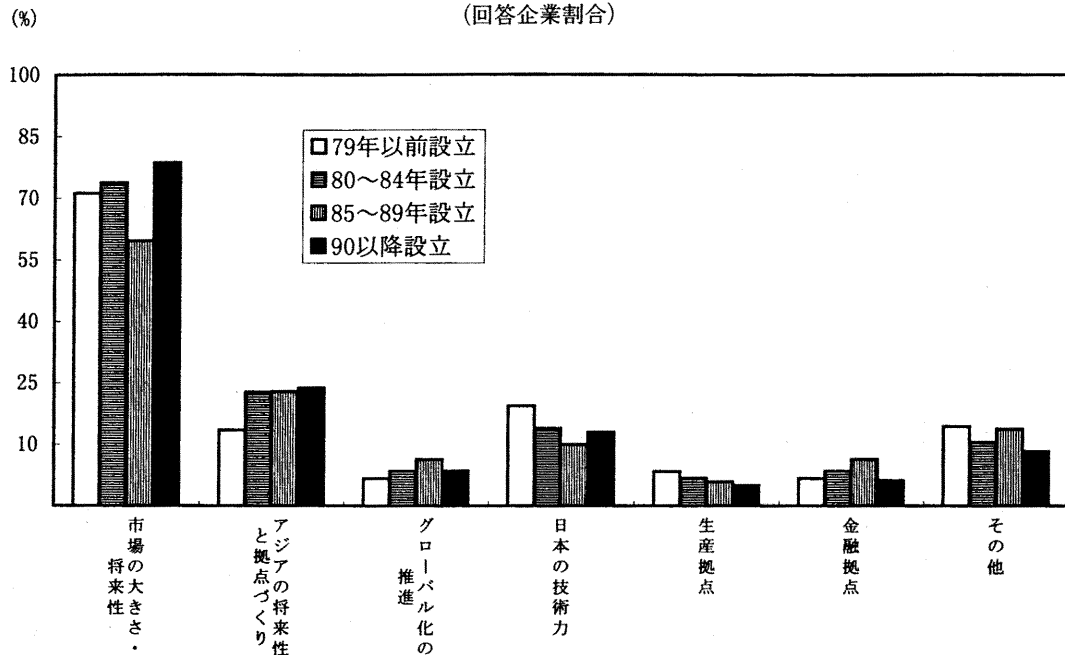
外資系企業の対日進出について独自に行った聞き取り調査でも、「日本の経済規模は世界第

表5-1 産業別対日直接投資累計額

	90/3		96/3		90/3→96/3の変化	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
製造業	10,201	65.2%	20,268	53.4%	10,067	45.2%
非製造業	5,452	34.8%	17,656	46.6%	12,204	54.8%
合計	15,653	100.0%	37,924	100.0%	22,271	100.0%

（備考）大蔵省「対外及び対内直接投資状況」、「国際金融局年報」により作成。

図5-1 設立年別外資系企業の対日投資動機
(回答企業割合)



(備考) 日本貿易振興会「対日直接投資に関する外資系企業の意識調査(1995年11月)」により作成。

2位であり、見逃すわけにはいかない(化学)」、「国民一人当たりの所得水準が高く、ントリーリスクがない(商業関連)」、「所得・生活水準からみて消費者に直ちに受け入れられやすく、市場も大きい(外資関連コンサル)」、「米国に次ぐ日本の市場規模はなんといっても魅力(娯楽施設)」、「技術革新やノウハウの開発テンポが速い分野であり、新しいサービスを武器にボリュームのある日本市場へ接近(通信)」、「多額のR & Dを要する製品ではマーケット・ボリュームの大きさは日本の魅力(化学、医薬品)」という内容のコメントが数多くみられた。また、研究開発との関連では、「成長するアジア市場では日本の高品質が市場のスタンダードになると見込まれ、消費者の要求度が厳しく、消費者ニーズを開拓して次々に新製品が開発される日本市場で、優れた品質を誇る日本企業と競争することは、グローバル・コンペティションの観点から重要(化学)」、「国際競争力の高い日本の自動車メーカーとの繋がり重要で、研究開発力の向上の観点からも日本市場の位置づけは高い(自動車部品、化学)」などの見解があった。競争力との関係では「施設の老朽化など日本市場の現状は相当遅れており、新しいノウハウを取り入れようとする経営姿勢がみられないため、外資系企業に有利(娯楽施設)」、「米国での流通革新の経験が外資系ディベロッパーの競争力(商社)」と非製造業分野で外資系企業の優位性が高いと指摘された。また、「バブル崩壊前は検討する気すらおきなかったが、その後の地価下落でようやく我々の手の届くレベルまで降りてきた(商業ディベロッパー)」、「大店法などの規制緩和と地価の下落で流通、小売関連企業は日本への関心を高めている(外

表 5 - 2 分野別対日進出計画
(96年1月～12月に明らかとなったもの)

	製造業	商業・流通	情報・通信	放 送	娯楽・サービス	金 融	その他	合計
社 数	7	35	14	6	18	5	2	87

(備考) 日経テレコム、日本経済新聞等。96年1月～12月までの期間でキーワード検索により抽出した記事等をもとに作成。

資関連コンサル)」等経済環境の変化に敏感な姿勢もみられる。

実際、96年1月から12月にかけて新聞等で明らかになった対日進出計画を分野別に整理すると、①複合型ショッピングセンター開発や文具販売等商業・流通関連、②マルチプレックスシアター等娯楽・サービス関連、③急速な技術革新がみられる情報・通信、放送関連の計画が数多くみられる(表5-2)。国別の内訳をみると、87社のうち54社が米国企業、18社が欧州企業となっており、これに続いて韓国、香港などアジア企業が14社と、投資規模は不明ながらアジア系企業の対日進出意欲の高さが垣間見られる。

これらの分野では、日本市場の規模の大きさ、規制緩和の進捗、不動産価格の低下、技術革新によるフロンティアの拡大、増大する研究開発資金の投資回収の観点から日本市場は魅力的とみられる。また、成長センターと認識されている東アジアの中核的先進国として、政策継続の信頼性や治安・衛生面など社会的安全性を再評価する意見もでてきている。対日進出に関する記事数も93年を底に増える傾向にあり、グローバル化という世界の潮流のなかで対日直接投資が今後増加して行くものと期待される。

2. クロスボーダー M & A の国際比較

これからの対日進出の形態として、日本ではこれまで少なかったが、米国など他の先進国では一般的な M & A が注目される。対日 M & A は既に存在する日本国内の経営資源を活用しつつ外国から新たに優れた経営資源が導入されるという側面を有しており、成熟した日本経済に対して企業活力の再生を通じたサプライサイドの効率化・活性化をもたらすと考えられる。

United Nations の “World Investment Report 1996” により、90年代に入ってから各国のクロスボーダー M & A をみると、日本は、対内 (OUT-IN)、対外 (IN-OUT) で著しい不均衡がみられる(表5-3)。クロスボーダー M & A には、出資比率10%未満の少数株式取得や、投資先での資金調達額が含まれる反面、再投資や企業内部の国境を越えた資金移動が含まれておらず、直接投資の統計とは定義が異なるが、90年から95年の年平均で対日 M & A は9億7千万ドル、日本からの対外 M & A は約14倍の133億7千万ドルとなっている。先進国にお

表5-3 クロスボーダー M & A の国際比較

	対内M&A/GDP 90-94(%)		対内(M&A/FDI) 90-94(倍)		M&A(対外/対内) 90-95(倍)		過半取得割合 90-95(%)	
	全M&A	過半取得	全M&A	過半取得	全M&A	過半取得	対内M&A	対外M&A
日 本	0.02	0.01	0.62	0.26	13.79	12.61	42.6	39.0
米 国	0.61	0.47	1.00	0.78	0.83	0.60	78.6	56.6
カナダ	0.90	0.70	0.93	0.72	1.12	0.98	80.5	69.8
フランス	0.60	0.42	0.63	0.45	1.73	1.55	73.2	65.6
イギリス	1.61	1.25	0.90	0.70	1.12	1.07	74.3	70.5
ドイ ツ	0.39	0.23	3.10	1.83	1.69	1.60	63.0	59.8
OECD平均	0.55	0.39	0.81	0.57	1.23	1.03	72.1	60.2

(備考) United Nations “World Investment Report 1996” OECD “International Accounts”
“International Direct Investment Statistics Yearbook 1996” により作成。

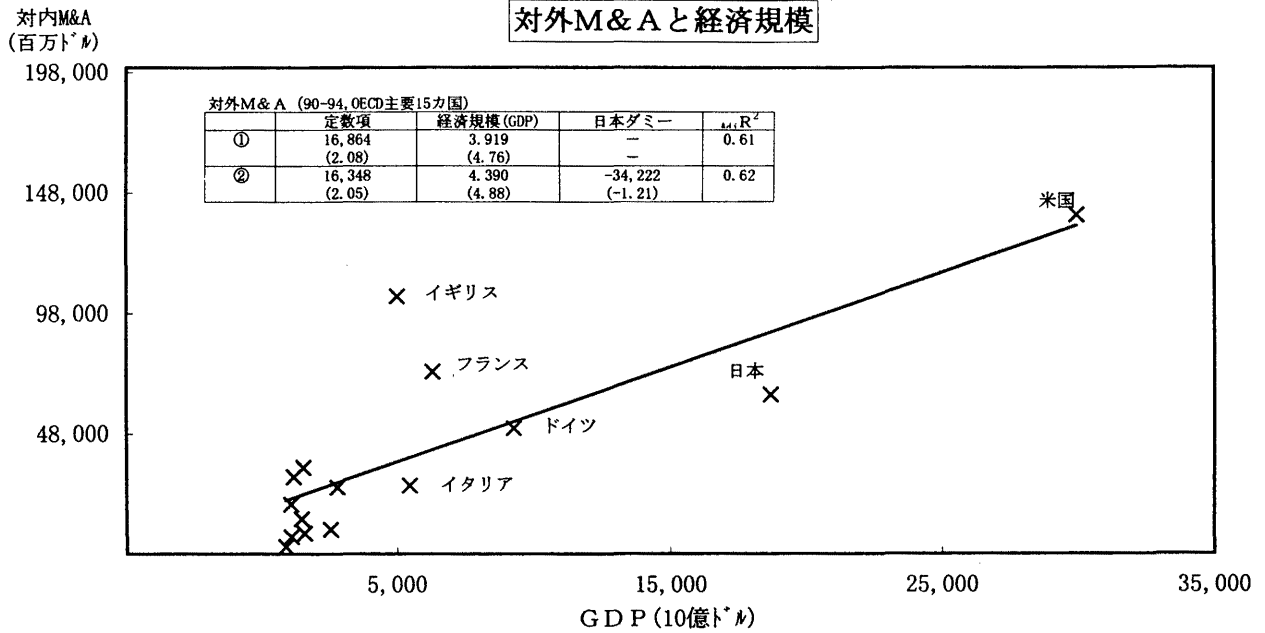
けるクロスボーダー M & A を経済規模で基準化して国際比較すると、対日 M & A は GDP 比 0.02% と OECD 平均の 0.55% とは桁違いに少額である。このため第 3 章で直接投資の国際比較を行ったのと同様に、クロスボーダー M & A でも日本市場の特異な低水準が明らかとなる(図 5-2)。

日本においては M & A に対して乗っ取りや企業救済などマイナスの印象が強いことや、企業を売買(特に売却)の対象とすることに抵抗感が強かったこともあり、そもそも国内企業同士の IN-IN M & A もそれ程多くはなかった。しかし、最近ではリストラや後継者問題の解決手段として中堅・中小企業でも M & A が利用されつつあり、日本での M & A 数は IN-IN を中心に再び増加傾向にある(図 5-3)。企業資産、技術・ノウハウ、人材、販売網、顧客など高度な経営資源が既に整備・蓄積され、全体の経済規模が成熟して高成長が期待しにくい先進国では、新規の資本蓄積を行うことと同じように、既存の経営資源を効率的に再活用することが重要である。加えて、技術革新の加速や競争激化という企業環境で、不採算部門からの撤退や自らが得意とするコアビジネスへの集中・拡充(リストラ)に取り組む際に、M & A が有効な手段となり得る。

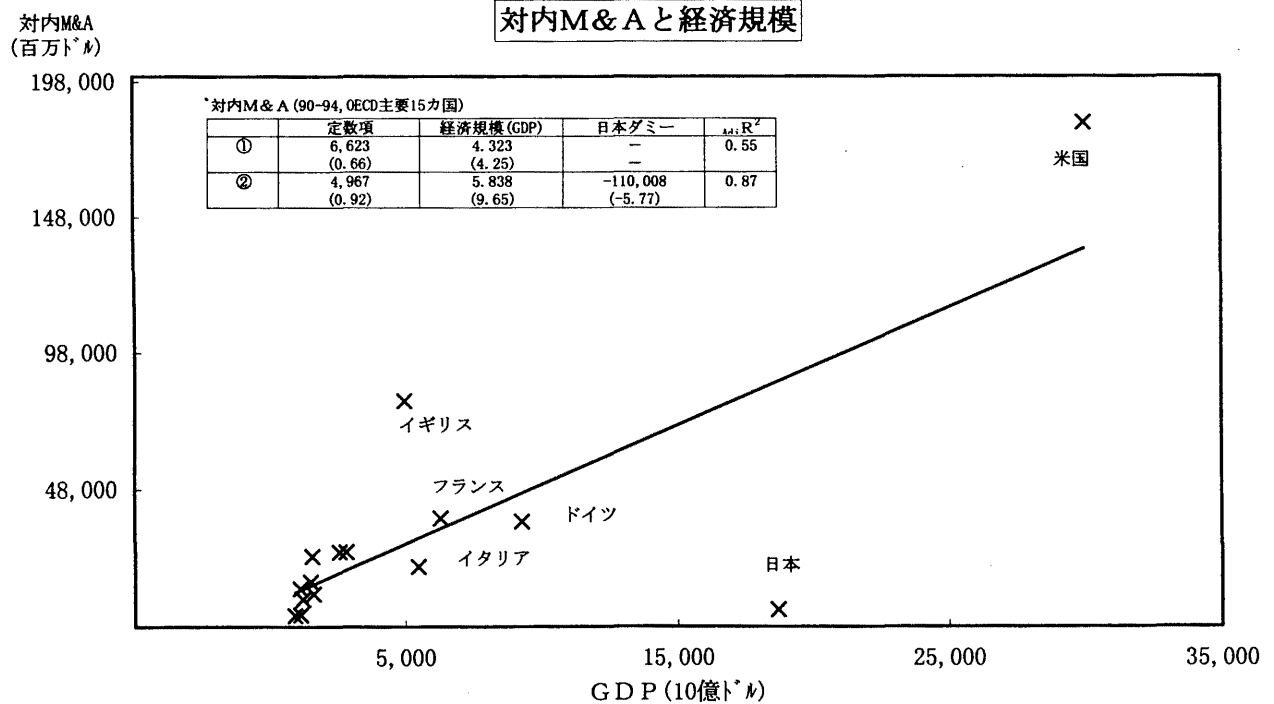
対日 M & A という方法は、外国企業からみると立ち上がりまでの時間の短縮化など M & A の一般的効果に加え、日本市場参入にあたって障害と認識されている諸要因を克服する手段ともなり得る。例えば、免許の取得等基本的許認可事項の継承、新規では困難性が高いといわれている優秀な人材の確保、複雑と指摘されている販売・流通網の継承、ブランド力など日本市場での知名度の獲得、といった面で効果が高いとみられる。

日本企業にとっては、外国企業が一から立ち上げるにはコストがかかる「経営資源」を有することで、国内企業間では認識されない比較優位を生みだすことができる。これに外国企業の有する高度な技術や新しい経営ノウハウなど競争上の優位性を導入することでシナジー効果を

図 5-2 クロスボーダー M & A と経済規模

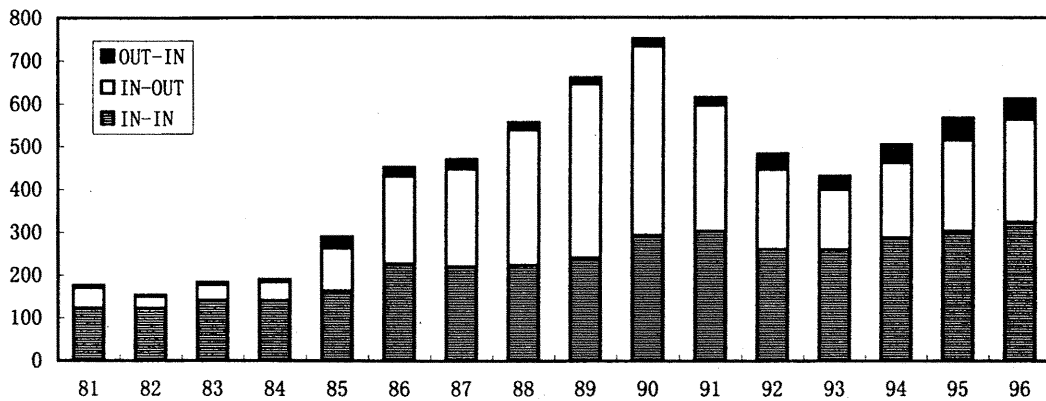


(備考) 表 5-3 に同じ。



発揮したり、売却資金をコアビジネスに投入することで競争力を高めたりする効果も期待できる。さらに、連携により外国企業が有する海外の経営資源を活用して単独では行い得なかった

図 5 - 3 日本における M & A の件数



(備考) 山一証券投資情報部資料により作成。

ようなグローバル化を推進する道も開けるとみられる。こうしたプラスの効果が発揮されれば、経営資源の再活性化で結果的には雇用の継続にも貢献するとみられる。

3. 対日直接投資促進に向けて

対日直接投資はこれまで日本企業の対外直接投資との著しい不均衡や輸入促進効果による貿易不均衡是正の観点から議論されることが多く、諸外国からの不均衡是正要請に対応した取り組みという性格が強かった。しかしながら、本稿でみてきたように、そもそも対日直接投資は、外国の優れた経営資源を導入し、企業家精神の刺激と競争の促進を通じて日本経済の活性化に寄与するものである。したがって、我々自身の問題として、受け身ではなく積極的に取り組む姿勢が今日求められている。個別企業の競争上の優位性に関しては政策の介入余地は小さいが、日本市場の立地国特性を魅力あるものにし、対日直接投資を促進する意義は大きい。諸外国と比べて日本の立地国特性が劣っているとすれば、グローバルな競争の時代に日本経済が被る逸失利益は従来に比べて大きなものとなる。

第3章の分析で明らかとなった対日直接投資の阻害要因のうち、内外価格差に現れた資源配分の歪み（高コスト）、人材確保、法人税負担等は、別の観点からは、外国企業に対してだけでなく国内企業の新規参入一般に共通する障害でもある。対日直接投資の低さには、実は日本市場に存在する新規事業の立ち上がりにくさが内包されている可能性が高く、国内企業の海外流失にも関連する問題である。したがって、アジアの追い上げなどの状況下、企業誘致をめぐる国際的地域間競争への対応は、日本経済にとって益々重要といえる。規制緩和等の経済構造改革実施による高コスト構造の是正、低利融資等コスト軽減のための政策的支援、技術革新が成長を牽引するとの認識に立った研究開発支援等により、日本市場の魅力を高めることが重要

表 5 - 4 対内 M & A の意義

(背景)	
・ 高度な経営資源(企業資産、技術・ノウハウ、人材、販売網、顧客)が既にある程度整備、蓄積され、市場が成熟(緩やかな拡大)している先進国では、新規の資本蓄積を行うことと同じように、既存の経営資源を効率的に再活用することが重要。	
・ 技術革新の加速や、競争激化により、不採算部門からの撤退や、自らが得意とするコアビジネスへの集中・拡充が課題(リストラ)。	
(意義)	
外国企業サイド～新規設立と比べた長所～	
・ 市場特性(規模は小さくても急拡大 vs 規模は大きくても成熟)	
・ 立ち上がりまでの時間の短縮化(時間に対する投資)	
・ 基本的許認可事項のクリア(免許の取得等)	
・ 既存の経営資源の活用	
技術力(汎用技術よりも特殊技術)	
優秀な人材の確保	
販売、流通網(複雑で参入が困難といわれる分野への進出)	
ブランド力(知名度)	
日本企業サイド	
・ 新しく高度な技術や経営ノウハウ等の導入	
・ 既存の経営資源の優位性とのシナジー効果	
・ 海外の経営資源活用の道が開く	
・ リストラの推進(売却資金をコアビジネスに投入)	
・ 雇用の維持・継続	

表 5 - 5 対日直接投資促進の今日的意義

＜対日直接投資の促進＞		＜対日直接投資の効果＞	
● 高コスト構造の是正等日本市場の魅力の向上	→ 資優 源れ のた 流経 入管	● サプライサイドの活性化	
		・ 技術・研究開発	
		・ 新しい経営手法	
		・ 競争の促進	
		・ 非貿易財の生産性向上	による二重構造の解消
● 日本市場への参入に際しての情報仲介機能の整備		● 消費者利益の向上	
・ ビジネス仲介・支援の専門的人材、機関の拡充		・ 多様な選択肢の広がり	
・ 労働市場の改革による人材移動の円滑化		・ 価格低下	
・ M&A等既存の経営資源の再編の円滑化			

である(表 5 - 4)。

また、日本の M & A 市場には国際的に利用可能な企業情報、銀行、証券会社、弁護士や会計士といった専門家集団が不足しているといわれており、M & A に関する情報仲介機能の整備が必要といえる。第 3 章でみたように、この点は M & A に限らず、外国からみた日本市場

参入の困難さに繋がっているとみられる。言語などの問題もあり、外国からみるとビジネスに必要な情報の入手が日本では困難と認識されており、ビジネス仲介・支援の専門的人材、機関の拡充、弁護士や会計士といった専門プロフェッショナル市場の国際化、労働市場改革による人材移動の円滑化が望まれる。

こうした対応により、日本市場の立地国特性が外国企業からみても魅力あるものとなり、対日直接投資が促進されれば、優れた経営資源の流入により、研究開発力の向上、新しい経営手法の導入、競争の促進、非貿易財産業の生産性向上による二重構造の是正等を通じて日本経済のサプライサイドが活性化し、同時に多様な選択肢や価格の低下による消費者利益の向上につながると期待される（表5－5）。そして、この点こそが我々が主体的に取り組むべき対日直接投資の今日的意義と言えるだろう。

(注釈)

注1 ここでは、直接投資の概念を、「経営参加を目的とした資本（資金）の国境を越えた移動」という狭義の概念だけで捉えず、「経営資源の国境を越えた移動」と広義で考える。例えば米国企業が日本の金融・資本市場で資金調達して日本で事業活動を行う場合、国境を越えた資金の移動という狭義の直接投資は発生しないが、米国企業の経営手法・ノウハウ等の経営資源を体現した企業活動が国境を越えて日本で開始されるという点で広義の直接投資は行われたことになる。

注2 直接投資に関する理論については、日本輸出入銀行（1995）が詳しい。また、経済企画庁（1995）はいくつかの考え方をコンパクトに整理してある。

注3 小宮隆太郎・天野明弘（1972）では、「経営者を中核とし、より実質的には経営管理上の知識と経験、パテントやノウハウをはじめマーケティングの方法などを含めて広く技術的・専門的知識、販売・原料購入・資金調達などの市場における地位、トレードマークあるいは信用、情報収集・研究開発のための組織」を「経営資源」と定義し、直接投資を行う外国の企業は、「受入国の既存企業とは異なった（中略）経営上の何らかの優位性（Advantage）をもっており、それらの優位性によって外国の企業あるいは後発企業という不利（Disadvantage）を克服して新規参入を試みるのである。そうして（中略）何らかの『革新』（シュンペーターの意味での）を当該産業にもたらすものである。」と議論が展開されている。

また、小宮隆太郎（1975）では、直接投資の自由化は「基本的には世界全体としての資源配分を改善し、その経済厚生を高め、かつこれに参加する各国に利益をもたらす」と主張されている。この中で、対日直接投資については「日本の既存企業が十分積極的にその活動を拡張していない分野、日本における生産技術・企業組織・マーケティング等について、今後の革新の余地が大きい分野」で活発化すると指摘されている。

注4 米国におけるマルチプレックスシアターの沿革、地域開発的效果等のケーススタディに関しては Rene K. Nakayama（1996）参照。

注5 ここでは単純集計値を利用している。第4章で詳しく述べるように、厳密には回答率の違い等を考慮しないといけないが、この点を勘案しても医薬品業界で外資系企業のプレゼンスが全産業平均よりも高いとみられる。

注6 具体的な工場経営ノウハウはライセンスングが難しく、自動車の輸出という方法は、貿易摩擦による政治的要因で困難となった。

注7 国際収支統計では、外国企業の在日支店や出資比率10%以上の在日子会社等に対する出

資金、1年超の長期貸付金がネット（残高の増減）で計上される。このため社債の償還や、貸付金の回収、撤退等による資本の引き上げが多い場合は、マイナスの対日直接投資として計上される。

なお、直接投資の統計類の内容については、桜井（1991）、国際貿易投資研究所（1995）に詳しい。

注8 届出統計では①非居住者である個人②外国法人③外資比率50%以上の日本企業④非居住者が役員または代表役員の過半数を占める日本企業が、10%以上の株式取得や社債の取得、1年超の金銭の貸付等を行った場合に原則として15日以内に報告書を提出することとなっている。③、④の場合は日本からの対日直接投資という分類で計上される。なお、届出統計の公表も95年度分から原則として円ベースとなった。

注9 但し、集計対象の24カ国（米国、日本*、ドイツ、フランス*、イタリア*、英国、カナダ*、スペイン*、メキシコ、オランダ、オーストラリア、スイス、ベルギー・ルクセンブルグ*、スウェーデン、オーストリア、トルコ、デンマーク、ノルウェイ*、フィンランド、ギリシャ、ポルトガル、アイルランド、ニュージーランド、アイスランド）のうち日本他*印の6カ国は再投資分が計上されておらず、必ずしもデータの定義が一致していない点は留意を要する。

例えばIMFの“Balance of payment”の原データとなっている日本の国際収支統計の場合、米国からの対日直接投資額は、90年から94年の5年間で年平均443百万ドル（95年は円ベースしか公表されていないが、為替換算した推計値では90年から95年の6年間で年平均413百万ドル）であるが、同様に“Balance of Payment”の原データとなっている米国サイドの統計では、再投資分を含むため、1,094百万ドル（同1,199百万ドル）となっており、その規模が2.5倍（同2.9倍）になる。もっとも、こうした点を踏まえて対日直接投資の規模を2.5倍～2.9倍に換算して比較してもOECD平均と比較して低水準であることは否めない。

注10 先進各国のクロスカントリー回帰分析により、対日直接投資水準の低さを統計的に確認する手法は、浦田秀次郎（1996①）で先駆的に行われている。そこでは、対内直接投資が受け入れ国の経済規模と所得水準の上昇に伴って増加するという関係を踏まえ、GDPと所得水準（一人当たりGDP）およびそれらの二次項で決定要因を推定している。

注11 （注10）に同じ。

注12 浦田秀次郎（1996②）では、各種の優遇政策があったとしても多くの外国企業はその存在を知らないか、あるいは、申請方法の知識がないケースがみられると言及している。但

し、その場合であっても、日本政府、地方自治体、政府関係団体によって作成された資料およびそれぞれの海外での出先機関による支援サービスに対しては利用した企業の多くは高く評価しているとして、情報提供業務の重要性が指摘されている。

注13 対日直接投資について（注9）の要領で再投資分を推計し、90年代前半の年平均値を14億ドルから34億ドルへ変換してクロスカントリー回帰を行った場合、経済規模から判断される対日直接投資の理論値は185億ドルであり、再投資を含む実績推計値34億ドルの5.5倍と試算される。また、各種要因を織り込んだ理論値は最小でおよそ60億ドル弱との計測結果が得られた。

注14 集計値に大企業が偏って含まれているときには、有効回答率で割り戻して計算した外資系企業のシェアに上方バイアスが働いてしまうという問題があるが、網羅性が高いとみられる東洋経済「外資系企業総覧96年度版」の資本金別企業分布と比較してみると、両者の間で資本金規模別の分布に大きな差はなく、必ずしも外資系企業のシェアに上方バイアスがあるとはいえない。

注15 シンガポール政府の具体的な科学技術振興政策としては、国家技術計画（NTP）がある。その計画によると、1995年までに R & D 支出総額の割合を GDP の 2 % にし、労働人口 1 万人につき研究科学者及びエンジニアを 40 人にすることが目標とされている。最近では、技術集約型の企業誘致の手段として税制上の優遇措置だけでなく、大規模プロジェクトにおける海外企業のリスクを軽減するために共同出資プログラムという手段も採られている。外資導入政策を含めた東アジア諸国の経済開発戦略としては、アジア経済研究所（1996）、越智（1996）、野村総合研究所編（1996）に詳しい。

<参考文献一覧>

- アジア経済研究所 (1996) 『21世紀の産業構造の変化に対応し我が国の独自性を保ち得る科学技術の展開に関する調査－東アジアに関する調査－』
- 植田和男 (1996) 「為替レートと製造業の空洞化」『海外投資研究所報96年3月』日本輸出入銀行
- 浦田秀次郎 (1995) 「対日直接投資の見方」『やさしい経済学95年12月』日本経済新聞
- 浦田秀次郎 (1996①) 「対日直接投資の現状と阻害要因」『日本経済研究 No31』日本経済研究センター
- 浦田秀次郎 (1996②) 「日本の対内直接投資の促進策とこの効果」『NIRA 政策研究 直接投資の現状と課題』総合研究開発機構
- 奥村宏 (1969) 『外国資本』東洋経済新報社
- 越智弘雄 (1996) 「東アジア主要都市における業務機能の立地環境」『調査219号』日本開発銀行
- 外食産業調査研究センター (1984) 『外食産業統計資料集』
- 岸永三 (1989) 『検証外資系企業』日本能率協会
- 経済企画庁 (1994) 『現代の楽市楽座－規制緩和と経済活性化－』
- 経済企画庁 (1995) 「直接投資の理論」『海外からの投資拡大を目指して－対日直接投資促進施策に関する調査－』
- 経済企画庁 (1996) 『対日 M & A の活性化をめざして』
- 香西泰 (1996) 「内外価格差と生産性格差」『日本経済研究センター会報 July15 96』日本経済研究センター
- 公正取引委員会 (1994) 『玩具業界の流通実態調査について』
- 公正取引委員会 (1996) 『外資系企業からみた我が国事業者団体活動に関する調査報告書』
- 小島清 (1989) 『海外直接投資のマクロ分析』文真堂
- 小宮隆太郎・天野明弘 (1972) 『国際経済学』岩波書店
- 小宮隆太郎 (1975) 「資本自由化の経済学」『現代日本経済研究』東京大学出版会
- 国際貿易投資研究所 (1995) 『日米の対内直接投資等に関する調査研究』
- 櫻井宏二郎 (1991) 「対日直接投資の分析」『調査151号』日本開発銀行
- 櫻井宏二郎 (1996) 「日本の対内直接投資の動向」『NIRA 政策研究 直接投資の現状と課題』総合研究開発機構
- 産業研究所 (1996) 『日本における M & A の可能性と問題点に関する調査研究』
- 宍戸寿雄・山田充彦 (1988) 『新・日本企業イン USA』東洋経済新報社

- 島田克美（1986）『海外直接投資入門』学文社
- 程勳（1996）「米国対外直接投資の決定要因と日本市場の閉鎖性について」『日本経済研究 No32』日本経済研究センター
- 長銀総合研究所（1994）「外国資本が変える日本産業」『総研調査 27』
- 統計研究会（1996）『在日外資系企業の経営と戦略』
- 中村吉明・深尾京司・渋谷稔（1995）「対日直接投資」『Discussion Paper #95-DOJ-63』通商産業研究所
- 日本玩具専門店会（1996）『玩具専門店経営実態調査』
- 日本経済新聞社（1989）『日本の外食産業』
- 日本貿易振興会『世界と日本の海外直接投資』各年版
- 日本貿易振興会（1995）『対日直接投資に関する外資系企業の意識調査』
- 日本貿易振興会（1997）『在日外資系企業経営実態調査』
- 日本輸出入銀行（1995）『直接投資と経済政策－理論の新展開と国際経済問題－』
- 日本輸出入銀行海外投資研究所（1996）『海外直接投資と日本経済』
- 農林水産省外食産業室（1993）『外食産業入門』日本食糧新聞社
- 野村総合研究所編（1996）『アジア諸国の産業発展戦略』
- 東栄一（1993）『医薬品産業新時代』日本能率協会
- 洞口治夫（1995）「対日直接投資」『日本の産業組織』有斐閣
- 丸山雅祥（1992）『日本市場の競争構造』創文社
- 三菱総合研究所（1995）『外資系企業に学ぶ成功戦略』プレジデント社
- 山崎清・竹田志郎（1976）『外資系企業』教育社
- 山脇秀樹（1995）「輸出、直接投資と国際競争」『日本の産業組織』有斐閣
- 吉富勝（1994）「対日投資そぐ高コスト」『経済教室94年11月』日本経済新聞
- 吉富勝（1997）「総括／日本経済高コスト論争」『論争97年3月』東洋経済
- 若杉隆平（1995）「外国企業の市場参入」『構造変化と企業行動』日本評論社
- 鷺尾友春（1996）「在日外資系企業の実像」『在日外資系企業ファイル'96』日本経済新聞社

- Peter J. Buckley (1995) *"Foreign Direct Investment and Multinational Enterprises"* Macmillan Press Ltd.
- Milford B. Green and Rod B. McNaughton (1995) *"The Location of Foreign Direct Investment"* Ashgate Publishing Ltd.
- Jackson N. Huddleston, Jr. (1990) "Running A Foreign Business in Japan" (松村増美・渡辺敏訳『ガイジン会社』サイマル出版)
- Masao Nakamura (1991) "Modeling the Performance of US Direct Investment in Japan : Some Empirical Estimates" *Managerial and Decision Economics*. Vol.12, University of Alberta
- Masao Nakamura and Bernard Yeung (1995) "On the Determinants of Foreign Ownership Shares : Evidence from US Firm's Joint Ventures in Japan" *Managerial and Decision Economics*, Vol.15, University of Alberta
- Masao Nakamura and Jim Xie (1996) *"Nonverifiability, Non contractibility and Ownership Determination Models in Foreign Direct Investment, with an Application to Foreign Operations in Japan"* University of British Columbia
- Rene K. Nakayama (1996) 「マルチプレックスシアターと都市開発」『駐在員事務所報告 LA-12』日本開発銀行
- Rajneesh Narula (1996) *"Multinational Investment and Economic Structure : Globalisation and competitiveness"*
- OECD (1994) *"The Performance of Foreign Affiliates in OECD Countries"*
- OECD (1994) *"Taxation and investment flows : An exchange of experiences between the OECD and the Dynamic Asian Economies"*
- OECD (1996) *"International Direct Investment Statistics Yearbook"*
- United Nations (1995, 1996) *"World Investment Report"*
- Ryuhei Wakasugi (1994) "On the Determinants of Overseas Production : An Empirical Study of Japanese FDI" *Discussion Paper Series 94-2*, Yokohama National University
- World Economic Forum (1995) *"The World Competitiveness Report"*
- Masaru Yoshitomi and Edward M. Graham *"Foreign Direct Investment in Japan"* E. Elgar Publishing Limited

＜図表のバックデータ＞

図1-1

	入場者数 (百万人)	英国 スクリーン数	英国 映画館数	マルチプレックス スクリーン数	マルチプレックス 映画館数	マルチプレックス スクリーン数割合	マルチプレックス 映画館数割合	スクリーン数の 入場者数割合
1971	182	1510	na	-	-	-	-	330
1972	163	1531	na	-	-	-	-	292
1973	142	1600	na	-	-	-	-	243
1974	143	1590	na	-	-	-	-	246
1975	126	1576	1140	-	-	-	-	219
1976	107	1562	1086	-	-	-	-	188
1977	108	1547	1032	-	-	-	-	191
1978	127	1563	1022	-	-	-	-	223
1979	112	1582	996	-	-	-	-	194
1980	102	1574	954	-	-	-	-	178
1981	88	1528	891	-	-	-	-	158
1982	65	1439	810	-	-	-	-	124
1983	64	1303	717	-	-	-	-	135
1984	54	1246	680	-	-	-	-	119
1985	70	1251	663	10	1	1%	0%	153
1986	73	1229	661	18	2	1%	0%	163
1987	75	1215	648	44	5	4%	1%	169
1988	78	1250	657	137	14	11%	2%	171
1989	88	1424	676	285	29	20%	4%	169
1990	89	1552	694	393	42	25%	6%	157
1991	93	1642	681	516	58	31%	9%	155
1992	98	1807	700	564	64	31%	9%	149
1993	113	1848	688	625	70	34%	10%	168
1994	124	1919	696	683	76	36%	11%	177
1995	115	2003	728	732	83	37%	11%	157
1995	115	2003	728	732	83	37%	11%	157

図1-2

フランチャイズチェーン数

1965	7	
1966	13	
1968	23	
1972	120	
1974	176	167
1976	218	210
1978	334	382
1980	418	380
1982		477
1984		588
1986		619
1988		626
1990		680
1992		703
1994		734

図1-3

	売上シェア	従業員シェア	特許公告件数	新薬承認数
外資系	15.9	13.1	40.8	50.5

図 2 - 1

対内直接投資（大蔵省届出実績）

（単位：百万ドル）

百万ドル	合計	製造業										非製造業									
		食品	紡績	ゴム・皮革	化学	石油	ガラス	土石	金属	機械	その他	建設	不動産	商事貿易	サービス	運輸	通信	金融保険	その他		
85	930	651	28		4	165	2	2	10	404	36	280	3	7	86	42	17	2	89	34	
86	940	495	4	19	9	169	16	7	5	232	34	443	26	50	130	47	12	35	87	56	
87	2,214	1,430	7	0	1	244	34	3	14	1,110	17	782	2	20	291	181	36	26	155	71	
88	3,243	2,425	86	1	1	500	27	11	29	1,732	39	818	8	70	454	152	2	40	61	31	
89	2,860	1,172	17	0	29	203	8	6	40	808	61	1,688	9	647	544	138	47	23	180	100	
90	2,778	1,570	29	18	1	438	30	6	151	806	92	1,208	9	24	730	263	12	21	109	40	
91	4,339	1,896	124	9	56	902	173	5	79	439	109	2,444	23	69	783	545	26	99	890	8	
92	4,084	1,609	9	5	73	710	46	0	40	653	73	2,476	0	230	1,194	823	19	48	147	14	
93	3,078	1,564	87	6	44	459	50	4	150	672	92	1,514	1	90	879	207	43	27	34	233	
94	4,155	1,965	30	1	41	221	147	18	183	1,280	44	2,189	4	31	1,087	358	8	29	671	1	
95	3,837	1,464	43	24	22	1,132	20	0	1	191	31	2,373	1	16	706	503	13	56	1,044	34	

（備考）大蔵省「対外及び対内直接投資状況」各年度版。

図 3 - 1

対日直接投資に関する外資系企業の意識調査

項目	割合
ビジネスコストの高さ	18.0%
日本的ビジネス慣行	14.5%
ユーザーの要求水準の厳しさ	13.3%
人材確保の難しさ	10.4%
為替の動向	8.9%
行政手続き	6.9%
不十分な優遇政策	5.7%
情報サービスの不足	4.6%
原材料・部品調達の難しさ	4.2%
資金調達の難しさ	4.1%
政府の規制	4.1%
インフラに対する不満	3.2%
住環境の悪さ	2.1%
合計	100.0%

対日ビジネス関心企業調査

項目	割合
言葉	17.3%
情報不足	17.3%
文化・商習慣の違い	14.3%
競争力	13.9%
コスト高	9.3%
規制・許認可	7.9%
人材不足	4.3%
税制度	2.6%
その他	13.0%
合計	100.0%

図 4 - 1

(単位：％)

	売上高シェア	売上高R&D比率
食料品	0.69	0.89
繊維	0.29	1.83
パルプ・紙	0.10	0.88
出版・印刷	0.29	0.75
化学	4.08	5.33
石油	26.80	0.63
窯業・土石	0.49	2.39
鉄鋼	0.10	2.19
非鉄金属	4.21	2.18
金属製品	0.11	1.38
一般機械	2.16	3.23
電気機械	3.26	5.86
輸送機械	0.62	3.20
精密機械	3.15	5.51

図 4 - 2

	R & D 装備率 (千ドル/人)	労働集約度 (人/百万ドル)
全世界	2.78	5.20
カナダ	2.18	3.85
ドイツ	6.49	3.87
イギリス	3.65	4.62
フランス	4.19	4.24
日本	7.09	2.70
N I E s	2.27	5.48
シンガポール	3.43	4.42
台湾	1.84	6.59
香港	1.30	6.66
韓国	0.61	7.12
N I E s (シンガポール)	1.38	6.72

図 4 - 4

製造業

(単位：％)

		売上高R&D比率	地域別シェア
日本	90	1.6	4.5
	94	2.1	7.8
アジア	90	0.6	3.4
	94	0.8	5.9
シンガポール	90	0.5	0.5
	94	1.1	2.2

化学

		売上高R&D比率	地域別シェア
日本	90	4.0	8.0
	94	5.9	12.7
アジア	90	0.6	2.3
	93	0.9	3.2

一般機械

		売上高R&D比率	地域別シェア
日本	90	0.4	1.7
	94	0.6	3.8
アジア	90	0.3	1.4
	94	1.4	14.9
シンガポール	90	0.3	0.7
	94	1.4	9.6

電気機械

		売上高R&D比率	地域別シェア
日本	90	3.1	13.5
	94	2.2	17.1
アジア	90	0.4	7.0
	93	0.4	7.7
シンガポール	90	0.9	4.3
	94	0.6	3.4

(注) 日本の一般機械の R & D 比率は推計値。