

日本経済のグローバル化の進展と中小企業に与える影響

東京大学工学研究科技術経営戦略学専攻教授

元橋 一之

要旨

本稿においては、日本経済のグローバル化の進展と、中小企業を中心とした国内産業に対する影響に関する分析結果を示した。90年代のバブル崩壊によって国内経済が停滞する中、日本企業は海外進出を着実に進めていった。ただし、このように海外生産を進めてきている主なプレーヤーは大企業であり、中小企業の生産活動は依然として国内におかれている。直接投資には対象国におけるビジネスや政治的リスクが伴い、かつ大きな資金が必要となる。十分な経営資源を有していない中小企業にとって、大企業のように国境を超えた生産拠点の最適配分を行うことは難しい。

従って、大企業を中心とする海外生産の動きは、国内の中小企業の実業活動にマイナスの影響を及ぼす可能性がある。しかしながら、国内製造業における中小企業のプレゼンスはむしろ増加傾向にある。その背景として、海外生産拠点を持つ企業に着目した分析の結果、海外生産と国内生産は代替的な関係ではなく、むしろ補完的な関係にあることが分かった。海外生産を進めることによって、企業グループ全体の国際競争力が高まり、国内活動も活性化されるという効果が期待できるからである。

海外拠点をもつ企業の活性化は、海外拠点を持たない企業の相対的な競争力の低下を意味し、国内パフォーマンスにおいて両者の格差が広がるのではないかと懸念もある。この点について確かに海外拠点を持たない大企業においてはその国内売上規模の縮小が見られたが、中小企業に対しては大きな影響を及ぼしていないことが分かった。大企業と比較するとその数は少ないが、最近では多くの中小企業が海外進出を行うようになった。また、国内に留まっている中小企業については、製品の高付加価値化を進めるなど国際的な競争に備えて自社の競争力強化を図っていることによるものと考えられる。

はじめに

戦後、日本経済は驚くべきスピードで欧米諸国へのキャッチアップを果たした。日本製の自動車やエレクトロニクス製品が世界中に広まり、1980年代にMITによって取りまとめられた米国の産業競争力報告書、Made in Americaにおいても、日本の自動車産業や半導体産業はベストプラクティスとして取り上げられた¹。日本経済は、1980年代後半から戦後2番目に長い景気拡大局面に入る。後にバブル景気と呼ばれたこの好景気は、1990年の株式市場の暴落、その後地価の下落等に伴って、1990年代前半

に一気に落ち込んだ。このいわゆるバブル崩壊によって、1990年代の日本経済は、産業競争力を謳歌していた1980年代とは一転して、低成長時代が続いている。経済成長率を見ても、1980年代は年率4.1%の成長を遂げたことに対して、1990年代を通じた平均成長率は1.4%となっている。

1985年のプラザ合意後の急激な円高を受けて、日本の製造業企業は生産拠点の海外移転を積極的に行った。1990年前半のバブル崩壊によって国内経済は停滞しているが、企業のグローバル活動についてもむしろ活発になっている。国際的に競争が激化する中でより安い労働力を求めて海外における生産拠点を

1 M. L. Dertouzos et al. (1989), *Made in America*, MIT Press, Cambridge MA

強化する動きに加えて、国内需要が低迷する中、活路を海外のマーケットに求めようとする企業が増えていることによる。ただし、このような生産や販売活動のグローバル化を進めているのは主に大企業である。人材や資金などの経営資源の乏しい中小企業にとって、海外進出に対するハードルは高い。従って、大企業がドライブする日本経済のグローバル化は、国内産業の構造変化をもたらし、グローバル化できない中小企業に対して少なからぬ影響を与えていることが考えられる。

本稿においては、経済産業省における企業活動基本調査と海外事業活動調査の個票データを用いた分析結果をベースに、日本経済のグローバル化と中小企業に与える影響について述べることとする。まず第1節において貿易統計（財務省）や海外事業活動調査（経済産業省）などのデータを用いて、日本経済のグローバル化の状況について概況を示す。経済のグローバル化は国内経済の伸びと比較して速いスピードで進む貿易額の増大に見られる。また、日本企業の海外進出に伴う海外生産活動が活発化することによって、貿易による国際的なリンケージがますます緊密になっている。第1節においては、このように複雑化する日本経済と国際経済の関係を明らかにすることを目的とする。第2節ではグローバル化の進展が国内経済に与える影響について概説する。大企業はその生産拠点の最適配置の観点から海外生産を活発化させているが、中小企業の生産活動は依然として国内に留まっている。経済のグローバル化に伴って、国内の中小企業も国際的な競争に直面することとなる。ここでは、経済のグローバル化に伴う国内経済の構造的変化について明らかにし、特に中小企業の活動に対する影響について分析することとする。第3節においては、企業レベルで見た生産活動の海外展開と国内活動に関する定量的分析結果を示す。海外拠点を持つ企業、持たない企業のそれぞれについて企業規模別に見た生産活動の決定要因

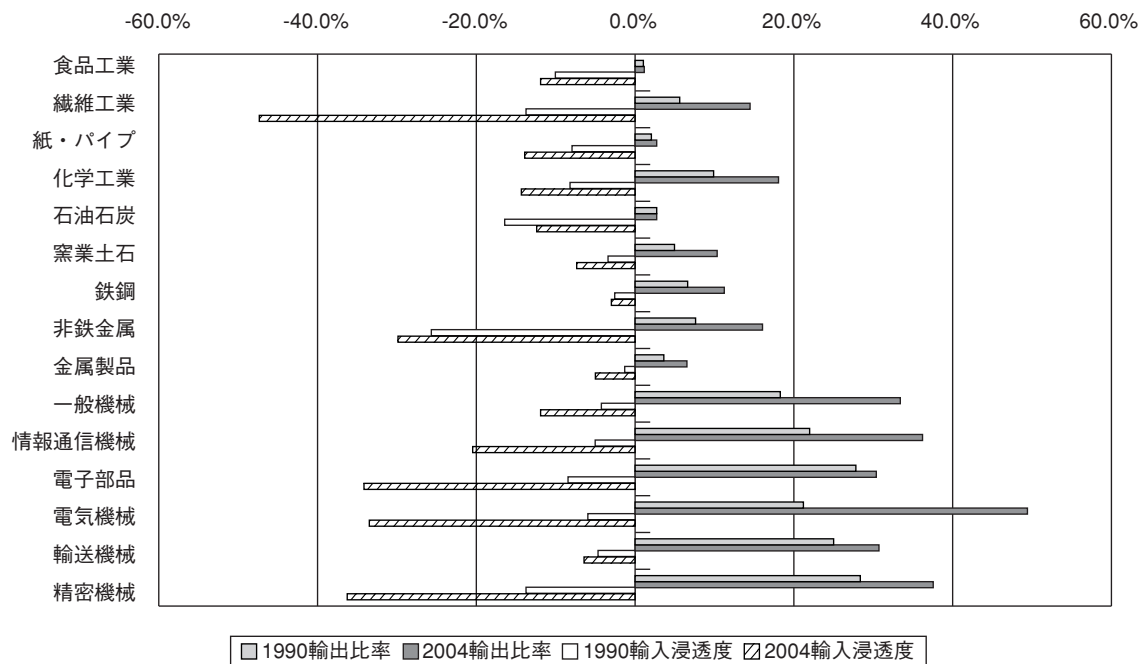
について回帰分析の結果を示すこととする。最後に第4節において、これまでの分析結果を概括し、グローバル経済時代における中小企業政策のあり方について述べることとする。

1 日本経済のグローバル化の進展に関する状況

グローバル化の時代において、国際貿易や海外直接投資に見られる国境を越えた企業活動の重要性が増している。1980年代に自動車やエレクトロニクス分野における日本企業は世界市場において大きなプレゼンスを勝ち得ていた。これらの日本を代表する輸出産業の貿易額の拡大は欧米諸国との貿易摩擦を引き起こし、様々な貿易問題について国際的な交渉の場もたれた。その結果として自動車や工作機械などの輸出自主規制が設けられ、日本企業が海外生産を行う契機となった。90年代以降、日本経済はバブルの崩壊とともに低成長時代に入ったが、海外市場に活路を求めた日本企業は海外事業活動をより活発化させた。80年代における海外生産拠点としては、タイやマレーシアなどの東南アジア諸国が中心であったが、90年代以降は中国が市場開放路線をとったため対中投資が急増している。

本節では、まず90年代以降の日本企業のグローバル活動の状況を貿易統計（財務省）や海外事業活動調査（経済産業省）を用いて概説する。まず、図1は業種別に見た輸出割合（国内生産に占める輸出の割合）と輸入浸透度（国内市場における輸入の割合）の変化を見たものである。ほとんどの業種において1990年から2004年にかけて輸出割合と輸入浸透度の両方とも上昇している。食品工業や繊維工業のように輸入浸透度が比較的高い業種がある一方で、一般機械や輸送機械では輸出割合が比較的高い。ただし、これらの産業においても産業内での貿易（輸出と輸入）の割合が高まっており、全体として産業の国際化が進んできていることを示している。

図1 国内生産活動と貿易構造の変化



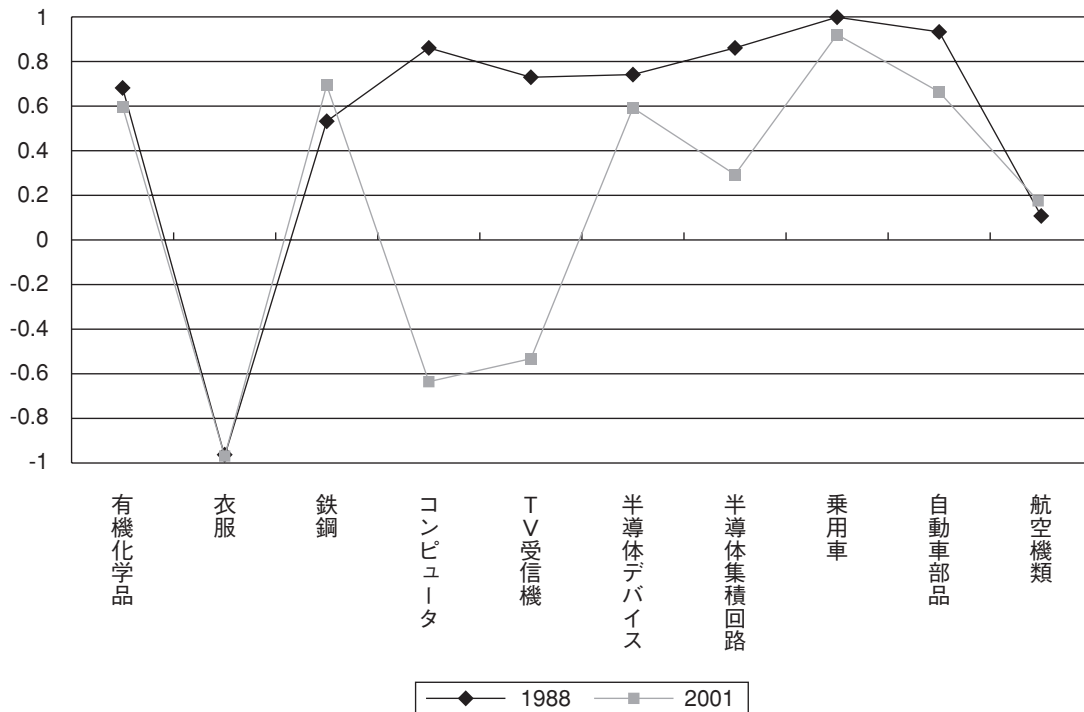
また、情報通信機械、電子部品及び電気機械については、輸出割合と輸入浸透度の両者とも非常に高くなっている。1990年と2004年を比較すると輸入浸透度が特に上昇してきており、国際市場における日本企業の位置づけが大きく変わってきていることを示している。1980年代後半では国際的なマーケットで圧倒的なプレゼンスを示してきた日本企業であるが、90年代から2000年代にかけて韓国、台湾、中国などの追い上げを受けて、相対的な国際競争力が低下してきている。このような業種別にみるとここ10年～20年の間に日本企業の国際的プレゼンスが大きく変化してきているが、その状況をより詳細に見るために、東アジア諸国に対する貿易特化指数の変化を図2に示す。

貿易特化指数とは、対象となる品目の輸出額から輸入額を引いた純輸出額を輸出額と輸入額を足した総貿易額で割った数値で、その値は1と-1の間に納まる。つまり、当該品目について100%輸出品目（輸出のみで輸入なし）である場合は1になり、100%輸入品目の場合は-1になる。ちなみに、輸出入

が均衡している場合は0となる。つまり、貿易特化指数が大きくなるほど、当該品目について相手国と比べて品質面や価格面等何らかの輸出競争力を有しているということとなる。

図2を見ると1988年と2001年の間で貿易特化指数が大きく変化した品目と変化していない品目がはっきりと分かれる。例えば、自動車や自動車部品については自動車部品で若干貿易特化指数の低下がみられるものの、依然として日本の輸出競争力は強いということが言える。また、鉄鋼や有機化学品の輸出競争力についてはあまり変化がなく、衣服については輸入超が続いている。その一方で、エレクトロニクス関係については、多くの品目で日本の低下が見られる。コンピュータやTV受信機等の最終製品については、輸出超だったものが輸入超に一気に落ち込んでおり、また電子部品についても半導体集積回路は貿易特化指数を大幅に下げた。最終組み立て製品については、日本企業の東アジアへの生産拠点の移転が影響しているものと考えられるが、半導体集積回路の落ち込みについて詳しく見ると韓国、台

図2 対東アジア貿易特化指数の変化



湾等の対 NIES の貿易特化指数低下が大きく影響している。例えば DRAM の生産に関する世界ランキングを見るとサムソンやハイニックスなどの韓国企業が上位に並んでおり、日本企業のエルピーダメモリ 1 社しか残っていない。また、液晶パネルの生産についても韓国企業や台湾企業の台頭が著しい。このようにエレクトロニクス産業における貿易特化指数の低下は、日本企業の相対的な国際競争力が低下したことによるものと見られる。

東アジアとの貿易パターンについて議論する際には、電気機械を中心に生産拠点の海外移転の影響についても勘案することが重要である。生産拠点の東アジアシフトは、1985年のプラザ合意以降の円高によって、まずタイやマレーシア等の ASEAN 諸国に対する直接投資が増えた。90年代以降は、中国政府の市場経済化政策により日本企業の対中投資も大幅に伸びてきている。財務省の海外直接投資統計を見ると、東アジアに対する製造業関係の直接投資は

1990年度から2004年度までに累計で約 8 兆円行われており、その25%は電気機械関係となっている。また、その他の業種としては、化学関係、鉄・非鉄関係、輸送機械関係が10%強を占めている。このような活発な直接投資の動きに伴って、日本で生産されていた生産の海外移転が進み、貿易パターンにも大きな影響を及ぼすようになってきている。例えば、家電製品やコンピュータ等の最終製品の生産が海外で行われるようになれば、もともと輸出されていたものが貿易統計には現れなくなり、貿易特化指数を下げる方向に働くことが考えられる。逆に、もしそれらの最終製品の材料となる電子部品として、日本で製造された部品を使った場合には、これまで貿易統計に現れなかったものが輸出として取り扱われるため、貿易特化指数を上昇させる方向に働く。

このような海外生産の進展の貿易パターンに対する影響を定量的に見るために、海外事業活動基本調査（経済産業省）による海外現地法人の活動状況に

ついて見ることにする。図3は、2004年度の日本現地法人の仕向け先別販売額を示したもので、東アジアにおける現地法人の生産の68.7%は同地域内へ供給され、日本への逆輸入分は21.8%となっている。米国やヨーロッパにおける現地法人は、9割以上をそれぞれの地域に販売していることから、現地マーケットをにらんで設立されたものであると考えられるのに対して、東アジアの現地法人は日本との生産分業を念頭においたものが多いことが分かる。図4は逆に、それぞれの地域の現地法人が、どの地域から部品の調達を行っているかを示したものであるが、東アジアの現地調達率は64.9%で33.5%は日本からの輸入に頼っている。なお、海外生産において、その部品調達の相当部分を日本からの輸入に頼っているのは米国、ヨーロッパにおいても同じである。最後にこれらの海外現地法人の活動が貿易全体にどの程度の影響を与えているかについて、2004年の貿易統計によるアジアとの貿易額を比べてみると、逆輸入については、総輸入額約22.2兆円のうち約6.7兆円、

現地法人向け輸出については、総輸出額約29.6兆円のうち約7.8兆円と日本現地法人との取引がかなりのシェアを占めていることが分かる。

2 国間の貿易パターンが、品目毎の相対的な製品競争力で決まってくるという考え方は、古典派経済学者リカードを中心とする伝統的な貿易理論までさかのぼる。Ricardian Model は、労働という1つの生産要素で製品が生産されていると仮定し、製品競争力は労働生産性で定義される。すなわち生産技術のレベルが異なり、同じ製品をより生産性の高い技術で生産する国は、そうでない国に対して当該製品についての輸出国となるという考え方である。ここで気をつけたいといけないのは、貿易パターンはあくまで製品毎の相対的な比較優位で決まり、絶対的な生産性レベルによるものではないという点である。例えば、A国がB国に対してすべての産業において非常に高い生産性を有しており、絶対レベルでは競争優位を有しているとしても、A国の労働は限りある生産資源であることから、B国の分も含めて

図3 製造業現地法人の販売先別販売額の状況（2004年度）、単位：10億円

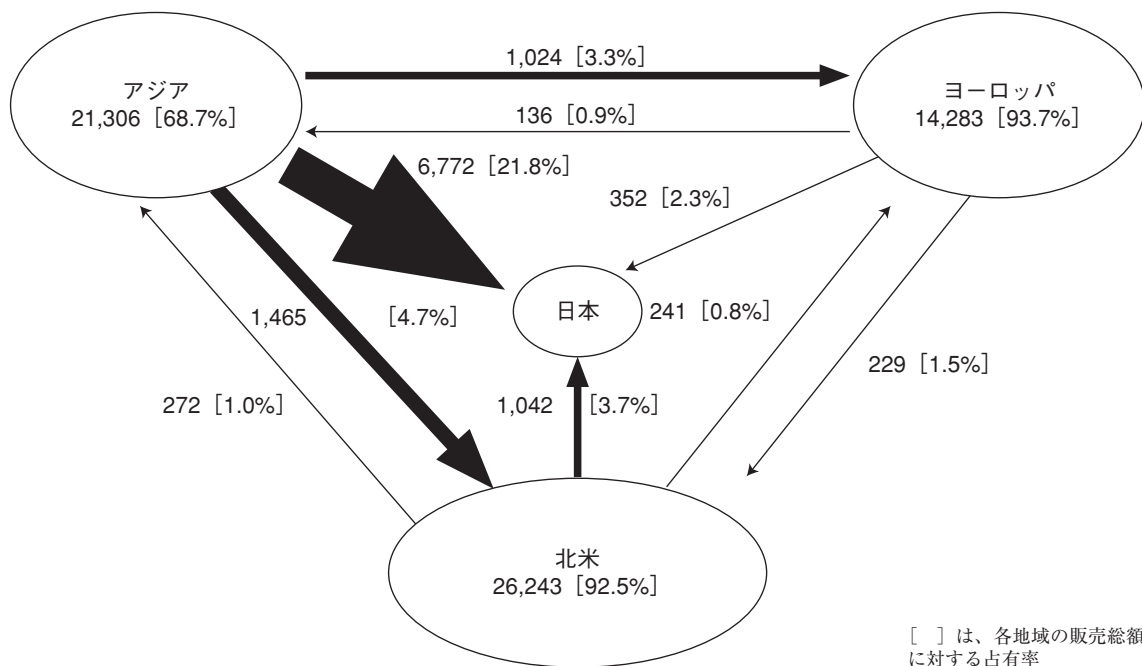
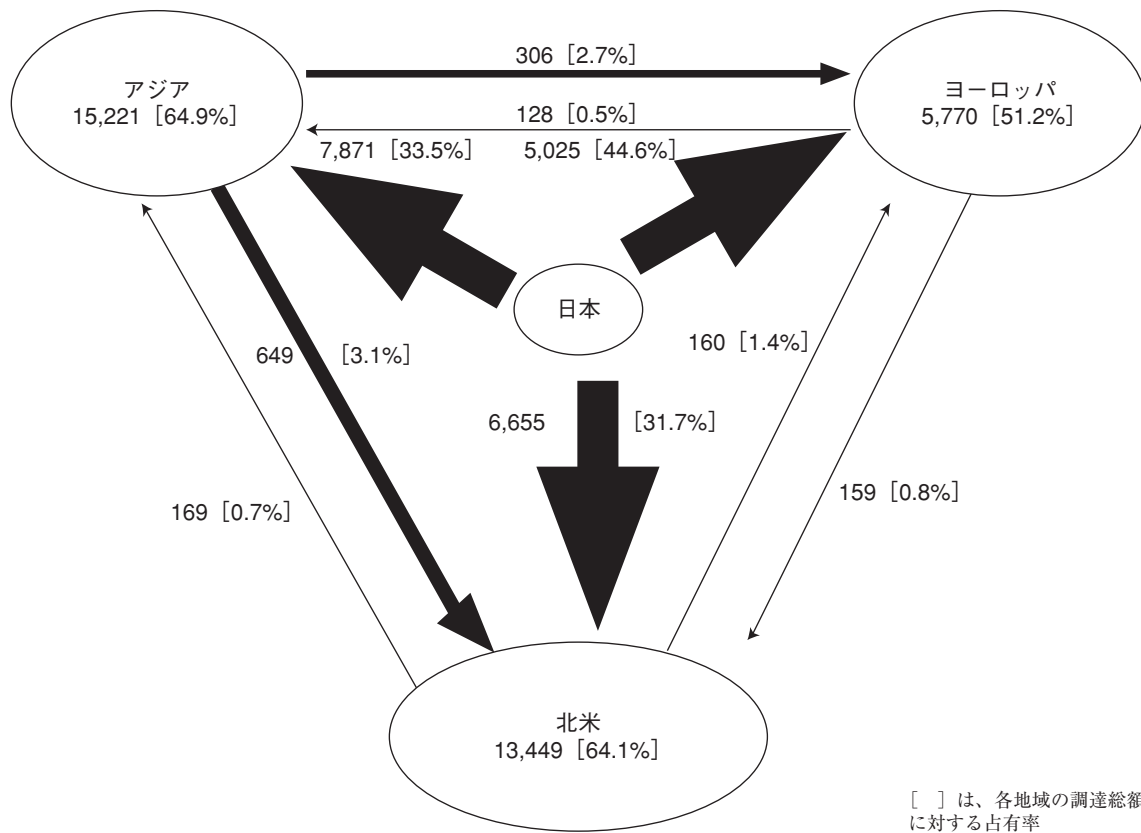


図4 製造業現地法人の調達先別調達額の状況 (2004年度)、単位：10億円



すべてを A 国で生産することは不可能である。従って、A 国は様々な製品の中でもとりわけ生産性の高い製品を生産し、自国消費並びに輸出を行う一方で、A 国にとって相対的に生産性の低い製品については、B 国で生産したものを輸入するということになる。

この1生産要素モデルを、資本、労働、土地という2以上の生産要素のモデルに発展させたものが、Heckscher-Ohlin モデル (H-O モデル) である。H-O モデルによると、貿易パターンは1国の各生産要素の賦存状況によって決まる。例えば、労働集約的な繊維製品と資本集約的な電子部品について、比較的労働資源が豊富で賃金が安価な中国と比較的資本が豊富な日本を例にとって説明すると、繊維について中国に比較優位があり、電子部品については日本に比較優位があることから、繊維は中国から日

本へ、電子部品は日本から中国へ輸出されることとなる。

ただし、図1でみたとおり、同一産業における輸出と輸入の両方とも増加しており、現実にはH-Oモデルよりもっと複雑な動きをしている。図1において産業内貿易の高まりが特に見られた情報通信機械、電子部品及び電気機械についてより詳細な品目レベルでの貿易構造について見たのが図5-1及び図5-2である。産業内貿易の高まりについては深尾等(2003)や宮川等(2003)においても分析されているが、詳細な品目レベルで見ても全体的に輸入浸透度と輸出割合の両者とも上昇しており、産業内貿易の高まりを確認した結果となっている。

エレクトロニクス分野における産業内貿易の高まりは、製品における技術的な複雑性が高まり、詳細な品目レベルにおいても製品の差別化が進んできて

図 5-1 電気機械産業における貿易構造：1990年

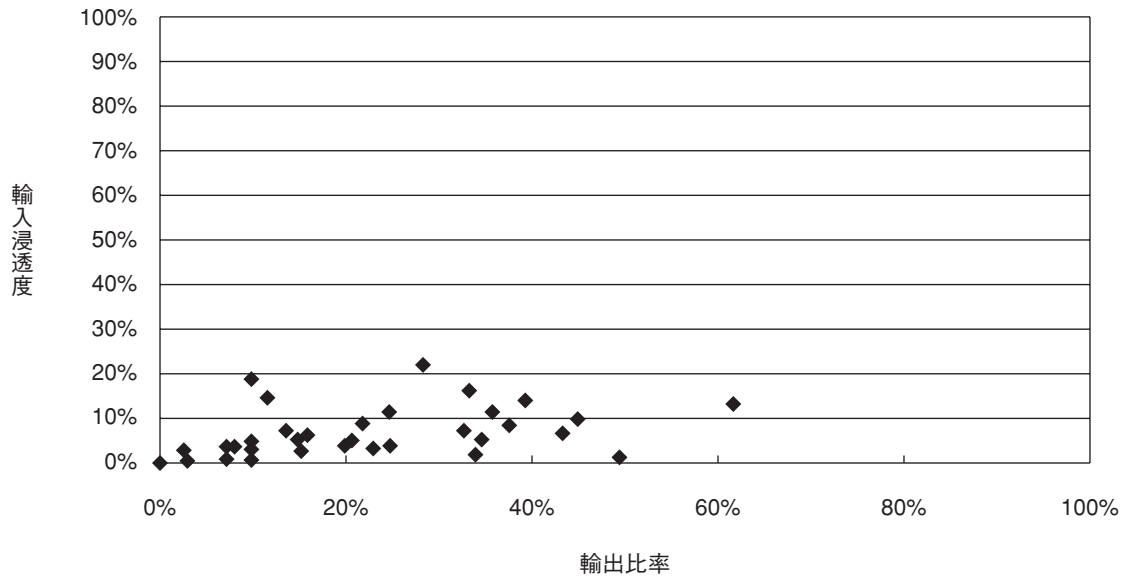
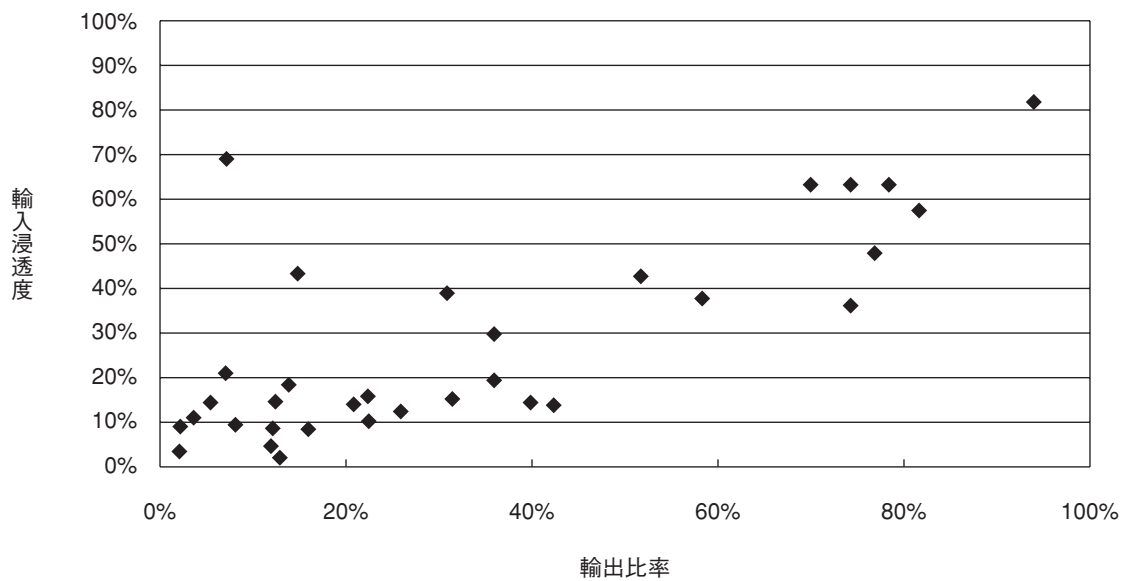


図 5-2 電気機械産業における貿易構造：2004年



いることによるものである。例えば、同じ半導体という製品をとっても携帯電話に用いられるものとデジタル TV に用いられるものは全く異なり、最適な生産拠点の選択は両者によって異なることが考えられる。また、特にエレクトロニクス分野に見られる製品アーキテクチャーのモジュール化の進展も生

産拠点のフラグメンテーションに大きな影響を与えている。モジュール化の進んだ製品の代表的な事例はパーソナルコンピュータ (PC) であるが、PC を構成する CPU、メモリー、ハードディスク、CD ドライブ等の各部品はそれぞれのインターフェースが規格化され、部品の相互互換性が保たれている。

製品アーキテクチャーのモジュール化が進展するとモジュール毎にイノベーションの競争が行われることから製品全体の技術革新が急激なスピードで進む。複雑なシステムがモジュール化されることによって、各モジュールの開発者が、他のモジュールとの調整にわずらわされることなく、かつモジュール毎の開発が並行的に行われるからである (Baldwin and Clark (2000))。また、モジュール毎に比較優位が持つ企業が現れ、複数の部品を組み合わせる最終製品とする製造工程を一気通貫で1つの企業で行うのではなく、それぞれの工程に特化企業が組み合わさってサプライチェーンを組むアンバンドリング現象が起きる。この現象が欧米や日本といった先進諸国だけでなく、東アジアの新興国も含めておきていることがエレクトロニクス分野での産業界貿易の進展につながっているのである。産業特性によってそのスピードは異なるものの、製品技術のデジタル化、モジュール化は他の産業においても進んでおり、情報技術の進展によって、今後も国際的な分業体制が進み、貿易構造がますます複雑になっていくものと考えられる (Motohashi, 2006)。

2 グローバル時代における中小企業

前節では日本経済のグローバル化の状況について見たが、エレクトロニクス産業を筆頭に日本の製造業企業は最適な生産拠点の整備をグローバルに行っており、その傾向は今後も続くものと思われる。ただし、海外活動を強化しているのは大企業が中心であると考えられ、海外進出を行うための経営資源を有していない中小企業にとって困難な状況に追い込まれている可能性が高い。本節では、90年代以降の中小製造企業の活動を明らかにし、経済のグローバル化との関係について述べることにする。

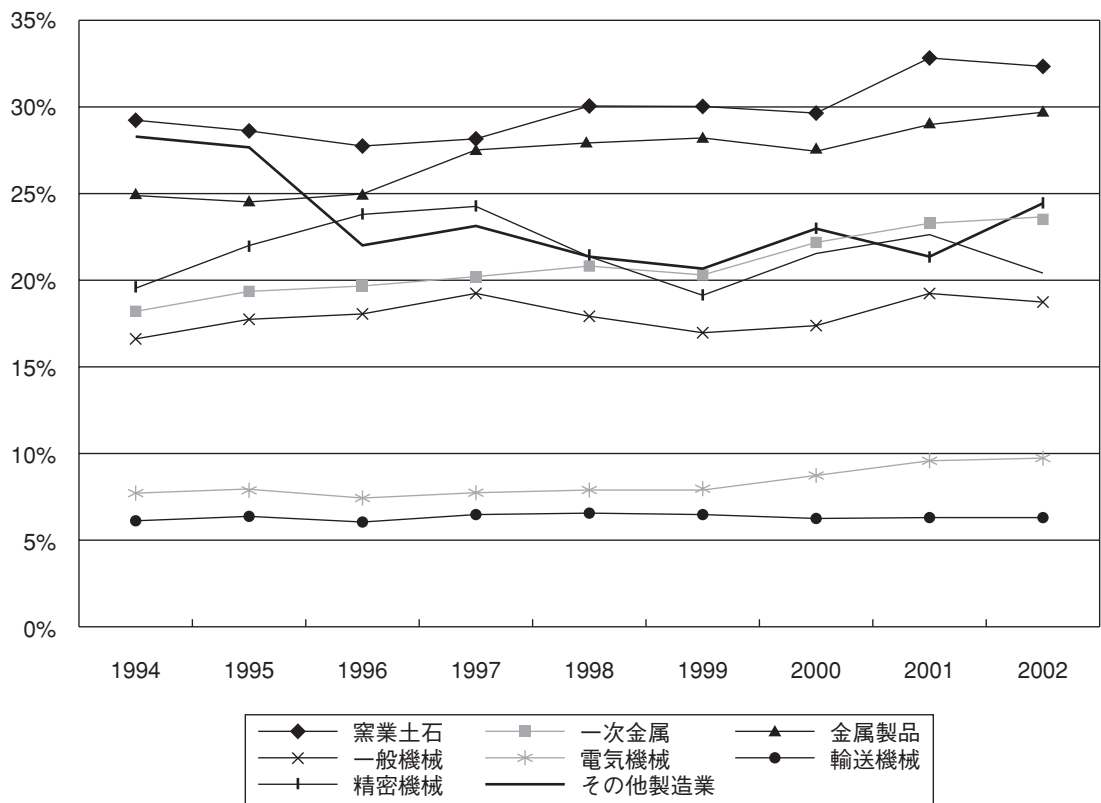
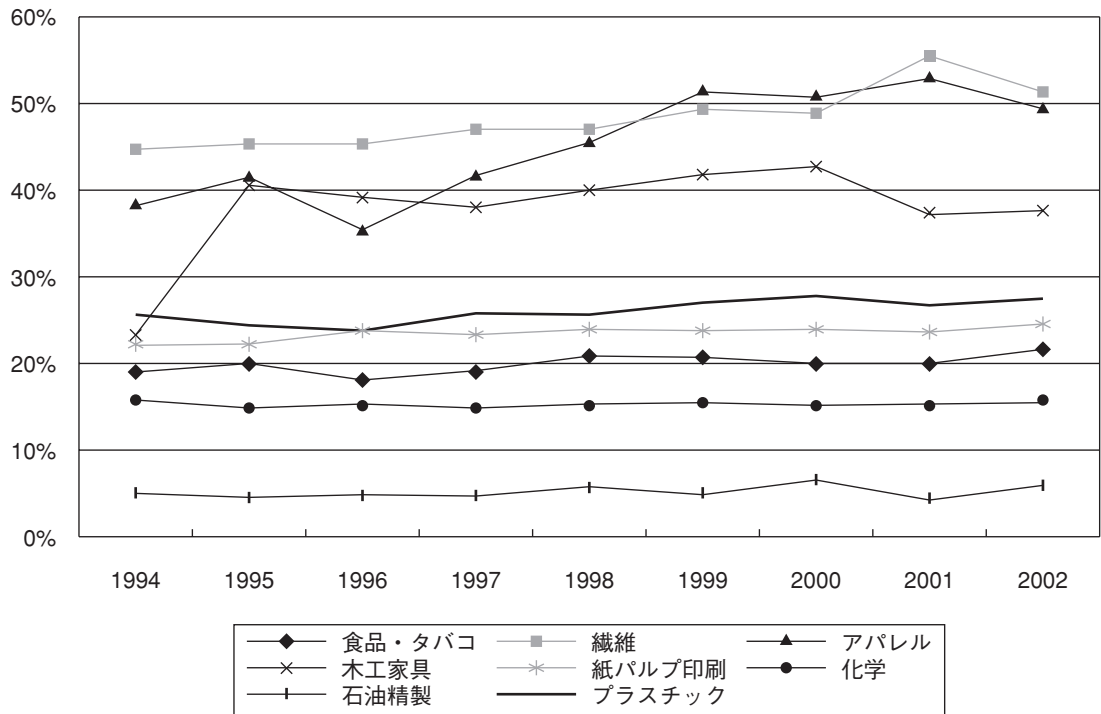
まず、工業統計で見た製造業における中小企業の位置づけであるが、事業所数で見ると約60万事業所の99%以上が中小企業となっており、従業員数のシェ

アは約70%、売上高で見ると2000年のデータで23%となっている。このように日本の製造業は事業所数で見ると圧倒的に中小企業によって占められているが、売上高ベースで見るとそのシェアはかなり小さい。ただし、このような中小企業のプレゼンスは1985年からここ20年程度、ほとんど変化しておらず、経済のグローバル化の進展によって中小企業のシェアが低下しているということはない。

業種別に見た売上高に占める中小企業の割合を示したものが図6-1と図6-2である。ここでは後ほど海外生産活動との関係について分析を行うために企業活動基本調査(経済産業省)のデータを用いている。企業活動基本調査は従業員50人以上でかつ資本金3,000万円以上の企業に対する調査なので、この基準以下の中小企業については対象に含まれていない。従って、ここでの中小企業割合は過小評価となっている可能性があることに留意することが必要である。ただし、工業統計で見た中小企業割合は80年代後半以降大きく変化していないので、トレンドについては企業活動基本調査のデータを用いても大きな問題はないものと考えられる。また、企業活動基本調査は、それぞれの企業について3桁産業分類の区分毎に見た売上高のデータが利用可能となっており、ここでは企業の産業格付けではなく、商品分類ごとに積み上げたデータを用いている。

まず、産業によって中小企業比率は大きく異なることが分かる。繊維工業やアパレルについては50%以上が中小企業による売上となっているのに対して、石油精製、電気機械、輸送機械についてはその割合は10%程度である。また、中小企業の売上割合は多くの産業で、むしろ上昇しているということが出来る。特にその傾向が強いのが、繊維工業、アパレル、窯業土石、金属製品などである。また、前節でグローバル化の進展が特に見られた電気機械においても、中小企業の割合が若干であるが上昇していることから、海外生産の動きが中小企業に対して大きな影響

図 6-1、6-2 業種別に見た中小企業割合



を及ぼしているとはいえない。

グローバル化の進展が国内経済に及ぼす影響については、これまで数々の研究が行われてきている。その多くは労働市場に着目した構造的な変化に対するものである。海外生産の大きな目的の1つは海外の安い労働力を活用した生産コストの低減である。企業が製作コストを低減するために行う海外生産は、主に熟練度の低い労働力による作業が中心になると考えられるので、スキルレベルが低い単純作業に対する国内需要が相対的に低下することとなる。その結果、国内におけるスキルレベルの高い仕事に対応できる人材とそうでない人材との間の賃金格差が経済のグローバル化の進展とともに拡大することが予想される。米国においては賃金格差は大きな政治的イシューでもあるので、その要因について様々な研究が行われている。例えば、Feenstra (1996) や Slaughter (1995) は、貿易や直接投資の進展と国内賃金格差について実証的な研究を行い、グローバル化の進展がホワイトカラー・ブルーカラー間の賃金格差の拡大に関係していることを確認している。日本においては、産業別データを使った桜井 (2000) や企業レベルデータによる樋口・玄田 (1999) などの事例がある。例えば、樋口・玄田 (1999) は発展途上国に海外子会社を持つ企業は、国内事業所のホワイトカラー比率が高くなることを示している。

ただし、これらの分析は国内活動の構造的な変化に着目したもので、グローバル化の進展が国内生産活動の量的な面でマイナスの影響を及ぼすとは限らない。例えば、Bloomstrom et. al (1997) は米国企業における直接投資は、それが途上国に対するものであれば国内雇用とマイナスの関係があるが、先進国に対するものであればプラスの関係があることを示している。また、Chen and Ku (2003) は、台湾の多国籍企業について、企業レベルでみると国内生産と海外生産には正の相関関係があることを示

している。企業としては、直接投資によって投資先国のマーケットや取引先から経営に関する知識を吸収するチャンスが広がり、国内の企業活動にもポジティブな影響を与えることがある。相対的にマネジメントレベルが低い発展途上国における企業ほど、このようなファクターが大きくなることから、海外生産と国内生産の関係がプラスになりやすいと考えられる。

また、海外生産の経済効果は、生産拠点となる国や海外拠点の組織形態（合弁企業、ジョイントベンチャー、独資企業など）、現地におけるサプライチェーンの構築度合いなどの様々な要因によって異なる。海外生産活動の経済効果について分析する際には、このような多様な形態の中からどのような内容の海外活動か、ある程度具体的なイメージを持つことが重要である。Kimura and Ando (2004) は、国際的な生産拠点のフラグメンテーションの状況を理解するために、日本企業の海外生産活動とサプライチェーンについて詳細な分析を行っている。例えば、日本企業の東アジアにおける生産拠点においては、企業内の貿易（本社からの部品調達）の割合が低下し、現地調達の割合が高まっていることを示している。このような海外生産の形態の変化によって、国内生産に対する直接的な効果としては、部品供給のための生産が低下するという影響が考えられる。しかし、国内におけるサプライヤーも海外進出を行った結果であるとも考えられ、その場合の当該サプライヤーの国内活動が残るので減少幅は低減される。Kiyota et. al (2005) によると、海外生産の経験年数が現地調達比率と関係があることが分かっているので、日本企業の海外生産活動が進むにつれて、海外生産に伴う直接的な国内経済とのリンケージは弱まっていくものと考えられるが、その一方で国際的なサプライチェーンが複雑化し、間接的な影響も含めた国内経済への影響についてはより大きくなる可能性もある。

このようにグローバル活動を活発化させているのは主に大企業を中心なので、大企業と中小企業のパフォーマンス格差が拡大することが懸念される。中小企業や機械や金属製品などの分野において、大企業に対する部品や材料のサプライヤーとなることが多い。セットメーカーである大企業が海外に生産拠点を移し、現地調達比率を上げることは、国内サプライヤーである中小企業にとってはマイナスの影響を及ぼすことが考えられる。その際には部品供給を行う中小企業も大企業と一緒に海外進出を行い、部品供給を引き続き行う場合も多いだろう。ただ、規模の小さい企業が海外進出を行うことはより大きなリスクを伴い、すべての中小企業が対応できるとは考えられない。海外進出は行わず国内に留まる場合は、海外の安価なサプライヤーに対応するために、より高付加価値な製品にシフトするか製造技術を改良して低コスト化を図り、国際的な競争力を確保することが必要となる。ここでは、日本企業の海外進

出の動きについて大企業と中小企業でどのような違いがあるか見ていくこととする。

図7は、企業活動基本調査のデータを用いて、海外生産拠点を有する（「何らかの海外拠点を持つ場合」と「アジアにおける海外拠点を持つ場合」）企業の割合を見たものである。まず、大企業、中小企業とも海外進出企業の割合は増加している。ただし、2002年時点で大企業においては45%の企業が海外進出しているのに対して、中小企業の割合は10%程度に留まっており、グローバル化の主体はやはり大企業であるということが出来る。また、中小企業で海外拠点を持つ企業はそのほとんどが、アジア地域に拠点を持っていることが分かった。

その背景について詳細に見るために、図8に中小企業白書（経済産業省）において行われたアンケート調査結果を示した。これは、海外直接投資を行うにあたって重要なファクターを企業規模別に見たものである。「労働コスト」については企業規模によ

図7 海外生産拠点を有する企業の割合

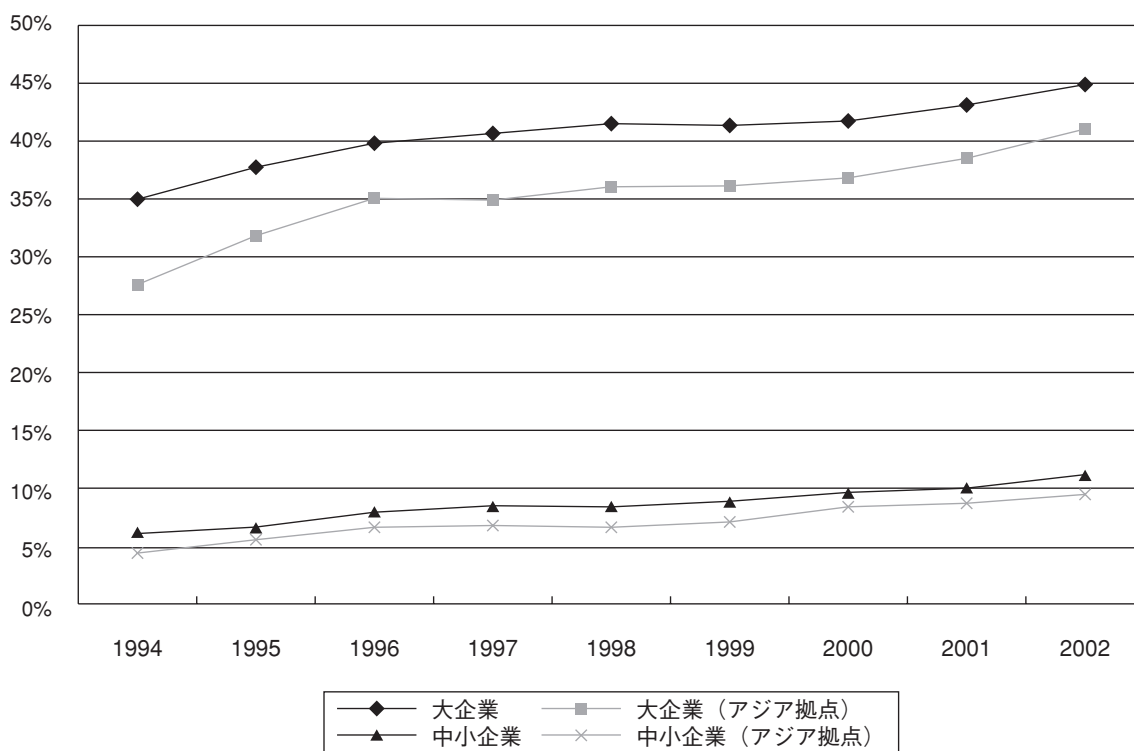
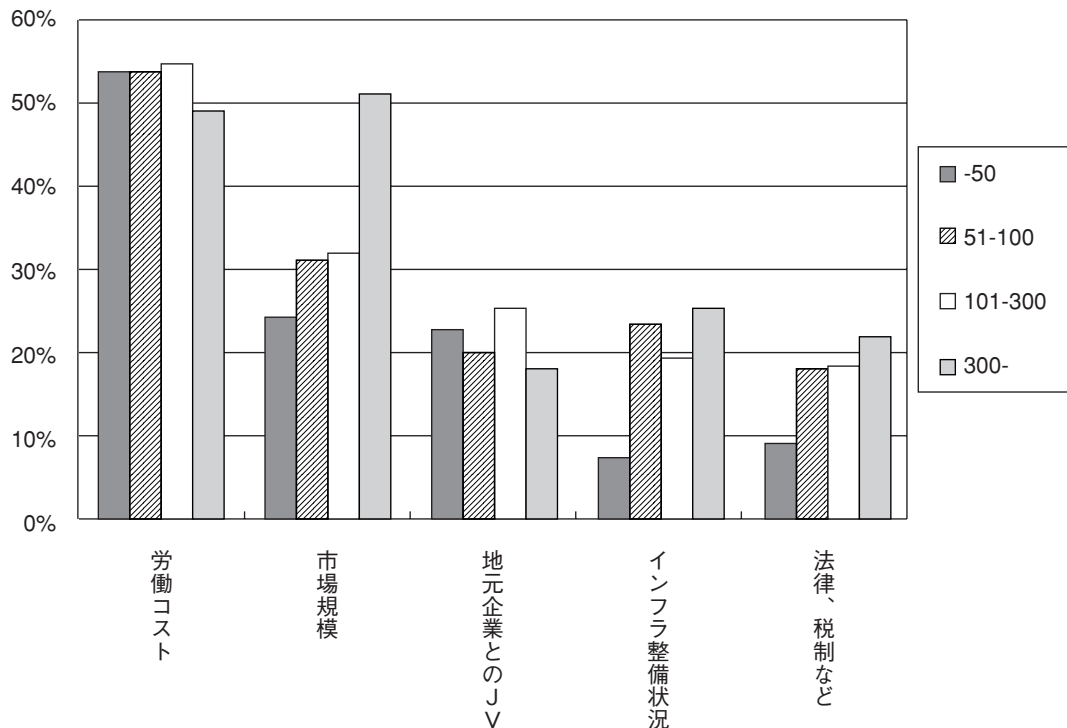


図8 海外直接投資について重要なファクター



らず多くの企業が重要なファクターだと言っているのに対して、「市場規模」は大企業において重視する声が多い。中小企業が行う海外進出はその主な目的は製造コストを下げることにある。大企業においては、製造コストも重要であるが、海外での市場開拓も重要なファクターとなっている。つまり、大企業は海外進出を事業拡大の機会としてとらえているが、中小企業においては国際競争に対応するための対策となっている。また、50人以下の小企業においては「インフラ整備状況」や「法律、税制など」といった進出先の地域特性に関するファクターが非常に小さくなっている。これは海外進出を自発的に行っているのではなく、顧客の要請などによって進出先が決められた状態で行ったケースが多いことによるものと考えられる。

アジア地域における海外進出の目的をより詳細に見るために、図9はやはり中小企業白書におけるアンケート調査をベースに中国、NIES（韓国、台湾、

シンガポール、香港）、東南アジアの地域別に進出目的を示したものである。中国やNIESにおける海外生産は「製品の逆輸入」の割合が高くなっており、主に製造コストの低減を狙ったものが中心であることが分かった。その一方で東南アジアについては「顧客ニーズ対応」を挙げる声が多い。ASEAN諸国はAFTAやAIAなどの域内協定を通じて、域内における貿易や投資をスムーズに行うための環境を整備し、海外からの直接投資を呼び込む戦略をとっている。日本企業もASEANに対しては、80年代以降長期間にわたって直接投資を行ってきており、現地において日本企業による高度なサプライチェーンネットワークが構築してされてきていると考えられる。従って、ここでの「顧客」は現地の日本企業であるという可能性が高い。

最後に図10は、企業活動基本調査のデータに戻り、企業規模別（大企業 vs 中小企業）でかつ海外生産拠点有無別に企業を分類し、それぞれの売上高シェ

図9 地域別に見た海外生産の目的

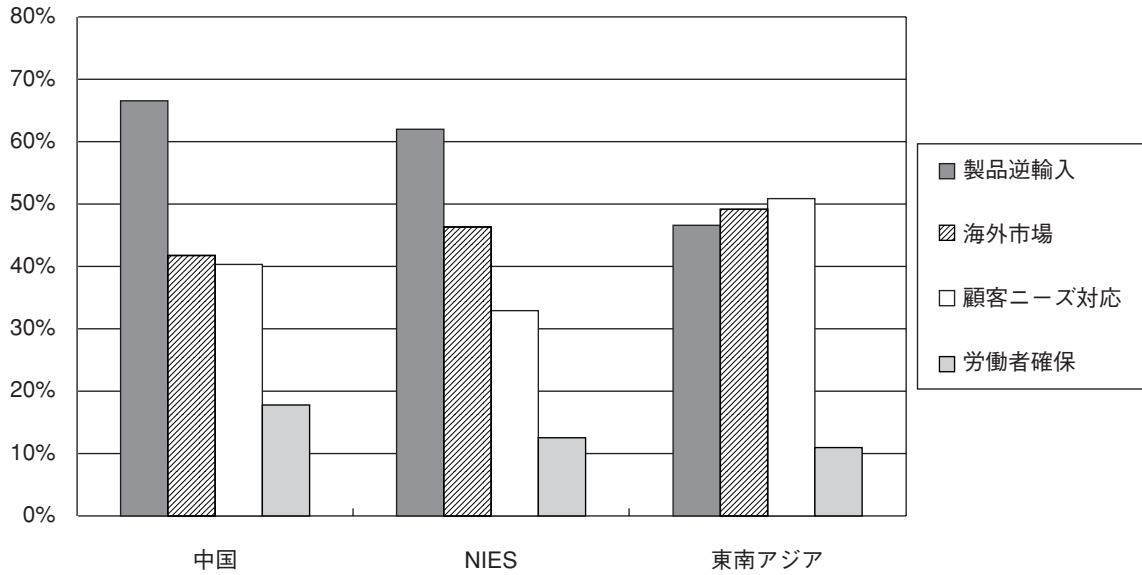
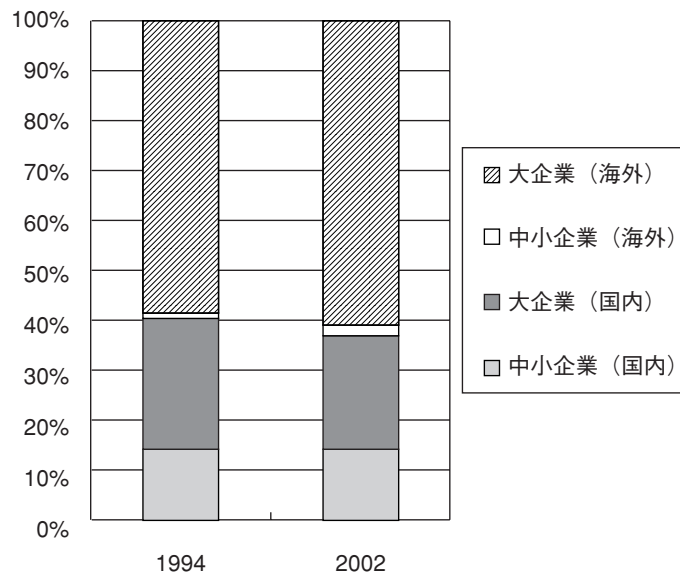


図10 企業規模別・海外生産有無別売上高シェア



アの変化を見たものである。1994年から2002年の間で、海外拠点を持つ大企業の割合が伸びており、その売上高シェアは2002年で60%に達している。ただし、その一方でシェアを落としている企業は中小企業ではなく、海外拠点を持たない大企業である。中小企業については、海外拠点を持たない企業のシェ

アの方が圧倒的に高く、そのシェアはここ10年程度変化していない。また、海外拠点を持つ中小企業については、そのシェアは小さいもののプレゼンスを高めている。このように、日本経済のグローバル化が進む中で、中小企業の生産活動は低下しているとはいえない。

3 国内生産と海外生産の関係に対する定量分析

本節では、日本経済のグローバル化が中小企業の生産活動にどのような影響を与えているのか、企業レベルデータによる定量分析の結果を用いて引き続き議論していく。ここでのデータセットとしては、企業活動基本調査（経済産業省）と海外事業活動調査（経済産業省）を企業レベルでリンクしたものをを用いている。企業活動基本調査は前節で述べたとおり、一定規模以上の企業に対するセンサス統計で、生産や雇用などの状況について詳しいデータが入手可能となっている。ただし、海外生産額に関するデータが存在しないので、海外事業活動調査とリンクすることによって内外の生産活動の関係を分析するためのデータセットを作成した。海外事業活動基本調査は、日本企業の海外子会社の活動に関する調査で、1971年から毎年行われている²。調査の形態としては、まず日本の親会社に調査票が配布され、そこから子会社に対して調査が行われている。2003年データのサンプル数としては、親会社が2,411社（調査対象約4,000社に対する回収率：64.9%）、それらのべ海外子会社数が13,856社となっている。これを企業活動基本調査とリンクさせ、1994年から2002年までの親会社数で約1,000社のパネルデータを分析に用いた³。

ここでは、まず海外生産活動を行っている企業に着目して、国内生産額に与える要因について回帰分析を行った。企業活動基本調査（国内生産額）と海外事業活動調査（海外生産額）の両者ともセグメン

ト別の売上高に関するデータが利用可能なので、ここでは売上総額ではなく製造業製品に関する売上にデータを用いた。回帰分析の被説明変数は国内生産額の対数値で、説明変数としては以下のものを用いた。

- ・ LOS：海外生産額の対数値
- ・ D-If：大企業ダミー
- ・ LOS*D-If：LOS と D-If の交差項
- ・ LRD：親企業の研究開発費の対数値
- ・ D_Parent：対象企業に親企業がある場合のダミー変数

表1はこの回帰式を固定効果モデルで分析した結果である。固定効果モデルを用いることによって、時点によって変化しない企業レベルの要因（例えばブランド力や経営戦略の優位性）をコントロールすることが可能である。またLRDを入れることによって、時間によって変化する企業のパフォーマンスに影響を及ぼす要因についてもコントロールしている。また、海外生産の内容はその対象地域によって異なると考えられることから、表1においては生産拠点の地域毎に回帰分析を行った結果を示した。

まず、LOSの係数が正で多くの地域で統計的に有意な値となっており、海外生産を行っている企業に着目すると、海外生産と国内生産は代替的な関係にあるのではなく、補完的な関係にあることが分かった。この結果は、Chen and Ku (2003)とも整合的であり、海外生産を行うことによって、企業グループ全体の競争力が高まり、国内生産活動にポジティブな影響を与えることが確認された。また、この傾向は、先進国に対する海外進出のみならず、中国な

2 ここでの海外子会社の定義は、(1)日本企業が10%以上の株式を保有している海外子会社、及び(2)日本企業が50%以上の株式を保有している子会社が更に50%以上の株式を保有している孫会社となっている。

3 年毎のサンプル数については以下のとおり。

year	#of firms
1994	871
1995	852
1996	881
1997	1,055
1998	1,029
1999	1,081
2000	1,049
2001	918
2002	842
Total	8,578

表1 回帰分析結果（被説明変数：国内売上の対数値）

	North America	Europe	NIES	ASEAN	China	Others
LOS	0.055 (2.69)**	0.060 (1.91)	0.083 (3.70)**	0.067 (3.43)**	0.061 (2.83)**	-0.029 (0.87)
D-lf	0.508 (3.31)**	0.366 (1.79)	0.590 (3.62)**	0.527 (3.64)**	0.661 (4.21)**	-0.071 (0.35)
LOS*D-lf	-0.039 (1.89)	-0.035 (1.13)	-0.056 (2.42)*	-0.045 (2.25)*	-0.061 (2.73)**	0.046 (1.35)
LRD	0.055 (6.98)**	0.065 (6.64)**	0.046 (5.45)**	0.044 (5.68)**	0.041 (3.40)**	0.025 (2.09)*
D_Parent	-0.030 (1.00)	-0.067 (1.51)	0.007 (0.19)	-0.093 (2.75)**	-0.042 (0.73)	-0.193 (2.44)*
定数項	10.037 (62.77)**	10.391 (47.09)**	9.797 (58.96)**	9.932 (65.82)**	10.015 (57.16)**	11.575 (51.81)**
サンプル数	3768	2359	2987	3913	2413	1319
企業数	717	457	573	759	533	256
R2乗値	0.03	0.04	0.03	0.03	0.02	0.02

カッコ内はt値

*5%水準で有意；**1%水準で有意

どの発展途上国における生産についても見られた。

また、多くの地域で LOS と D-lf の交差項が負となっているが、これは上記の海外生産と国内生産の補完性は特に中小企業において見られるということを示している。例えば、中国のケースを例にとると、

$$\frac{\partial \ln(\text{domsales})}{\partial \text{LOS}} = 0.061 - 0.061 \cdot \text{Dlf}$$

lf=0（中小企業）の時 $\frac{\partial \ln(\text{domsales})}{\partial \text{LOS}}$ は0.61で正

であるが、D-lf=1（大企業）の場合は0となり、海外生産と国内生産の補完性は見られないという結果となる。ただし、このような傾向が見られるのは、NIES、ASEAN、中国といったアジア地域で、北米については交差項の係数が統計的に有意ではないので、企業規模にかかわらず海外生産と国内生産の補完性が見られるとあってよい。

次に海外生産における現地でのサプライチェーンの構築状況によって国内生産に与える影響がどのように変化するか調べるために、以下の追加的な説明変数を入れた回帰分析を行った。

・%SAJ：海外生産売上のうち、日本への逆輸入

品の割合

- ・%SUJ：海外生産を行う際の部品・原材料調達額のうち、日本からの供給品割合
- ・%SAJ*D-lf：%SAJ と D-lf の交差項
- ・%SUJ*D-lf：%SUJ と D-lf の交差項

ここでは内外のサプライチェーン構築が特に進んでいるアジア地域にフォーカスした推計結果を表2に示す。また、推計モデルとしては固定効果モデルを用いている。

海外からの逆輸入が増えると国内生産は縮小し、逆に海外への部品供給が増えると国内生産が拡大すると考えられるので、%SAJには負の、%SUJには正の係数が予想される。しかしながら、結果として、%SUJについては正で統計的に有意な結果がいくつか見られたが、%SAJについては特に統計的に有意な結果は得られなかった。交差項も含めた分析結果をまとめると以下のとおりである。

- ・NIESにおける海外生産については、現地への部品供給比率と国内生産は正の相関関係が見られるが、この傾向は特に中小企業において顕著である。

表2 回帰分析結果 (被説明変数：国内売上の対数値)

	NIES		ASEAN		China	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
LOS	0.097 (3.72)**	0.095 (3.65)**	0.068 (3.31)**	0.073 (3.48)**	0.072 (3.17)**	0.074 (3.26)**
D-If	0.663 (3.48)**	0.711 (3.70)**	0.509 (3.33)**	0.567 (3.31)**	0.745 (4.54)**	0.753 (4.48)**
LOS*D-If	-0.066 (2.42)*	-0.065 (2.39)*	-0.041 (1.98)*	-0.047 (2.17)*	-0.072 (3.09)**	-0.075 (3.19)**
%SAJ	0.005 (0.13)	-0.092 (0.92)	-0.008 (0.26)	-0.088 (0.99)	0.024 (0.64)	-0.063 (0.64)
%SUJ	0.021 (0.79)	0.171 (2.15)*	0.032 (1.43)	0.152 (1.92)	0.066 (2.47)*	0.161 (2.21)*
%SAJ*D-If		0.117 (1.11)		0.087 (0.96)		0.098 (0.97)
%SUJ*D-If		-0.167 (2.03)*		-0.127 -1.58		-0.108 -1.41
LRD	0.048 (5.20)**	0.047 (5.12)**	0.046 (5.49)**	0.046 (5.50)**	0.041 (3.25)**	0.041 (3.21)**
D_Parent	0.007 (0.16)	0.006 (0.16)	-0.098 (2.66)**	-0.100 (2.71)**	-0.063 (0.99)	-0.062 -0.98
定数項	9.532 (49.62)**	9.501 (49.13)**	9.782 (61.46)**	9.726 (55.85)**	9.802 (53.66)**	9.797 (52.93)**
サンプル数	2561	2561	3423	3423	2057	2057
企業数	552	552	734	734	515	515
R2乗値	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03	0.03

カッコ内はt値

*5%水準で有意；**1%水準で有意

・ASEANにおける海外生産については、%SAJ、%SUJとも国内生産との関係で特に有意な関係は見られなかった。

・中国における海外生産については、企業規模にかかわらず、現地への部品供給比率と国内生産に正の相関関係が見られる。

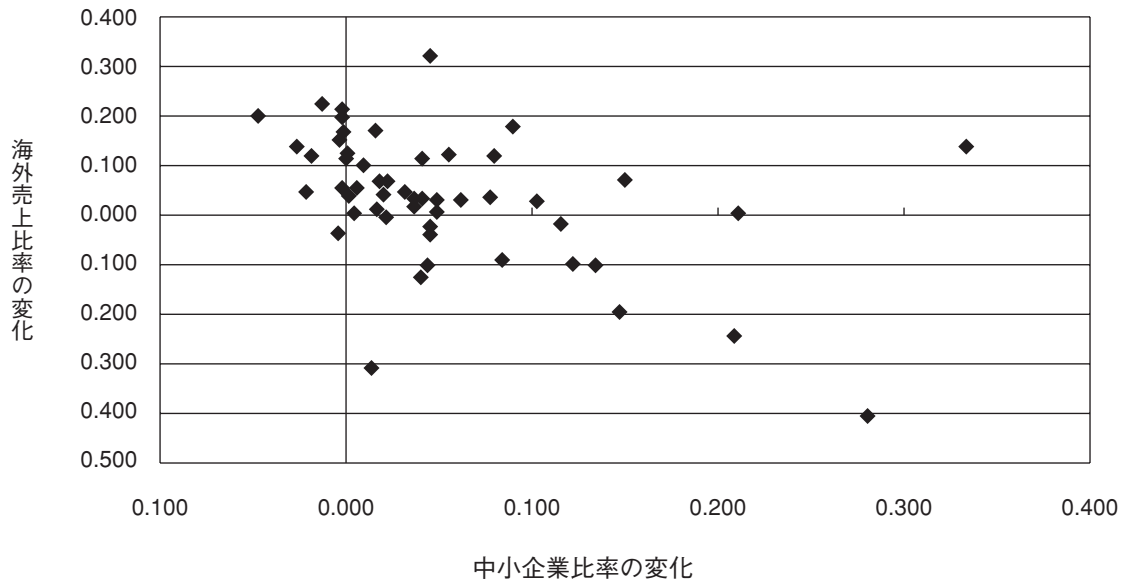
これまでの分析は、海外進出を行っている企業に着目して、海外生産と国内生産の関係について述べてきた。海外生産の拡大によって国内生産は縮小するのではなく、むしろ拡大する方向にあることが分かった。その背景として、海外生産拠点に対する部品供給が増えることによって、国内生産の増加がもたらされるが、その一方で海外生産による逆輸入品の増加は国内生産の動向には影響を及ぼさないことが分かった。それでは海外生産の進展は海外展開を

行っていない企業にどのような影響を及ぼすのであろうか？特に中小企業に対する影響を議論する際には、この点について分析することが重要である。

図11は、海外売上比率（海外売上の総売上に対する割合）と中小企業比率（中小企業の売上の総売上に対する割合）について1994年から2002年までの間の変化幅を業種別にプロットしたものである。これを見ると両者の間には若干ではあるが負の相関関係があるように見える。図10で見たとおり、海外売上はそのほとんどが大企業によるものなので、海外生産の高まりは大企業売上比率の上昇（中小企業売上比率の低下）を伴うことは当然といえる。

それでは、大企業における海外生産の拡大は海外進出を行っていない中小企業の生産に負の影響を与えているであろうか？ここでは、企業活動基本調査

図11 海外売上比率と中小企業比率の変化



と海外事業活動調査をリンクさせた産業別データベースを用いて分析を行った。企業活動基本調査を用いると、業種別の国内売上データを、(1)海外進出を行っている大企業によるもの、(2)海外進出を行っていない大企業によるもの、(3)海外進出を行っている中小企業によるもの及び(4)海外進出を行っていない中小企業によるものに分割することができる。このそれぞれの国内売上高の対数値を被説明変数として、以

下の説明変数を用いた回帰分析を産業レベルデータで行った。

- ・ LOS：海外生産額の対数値
 - ・ LRD：親企業の研究開発費の対数値
 - ・ D_Parent：国内企業に親企業がある場合のダミー変数
 - ・ LOS*D_Parent: LOS とD_Parent の交差項
- 固定効果モデルによる推計結果を表3に示す。

表3 回帰分析結果（被説明変数：国内生産の対数値）

	海外拠点なし		海外拠点あり	
	SME	LE	SME	LE
LOS	-0.016 (1.17)	-0.035 (1.86) +	0.043 (2.46) *	0.026 (1.72) +
LRD	0.461 (32.11) **	0.524 (26.25) **	0.339 (19.94) **	0.546 (40.42) **
D_parent	-0.438 (2.48) *	-1.307 (4.95) **	-0.822 (2.85) **	-0.463 (1.96) +
LOS*D_parent	0.022 (1.34)	0.117 (4.92) **	0.011 (0.42)	-0.017 (0.83)
Constant	9.303 (44.12) **	8.686 (30.27) **	8.267 (37.13) **	8.032 (35.27) **
サンプル数	1,000	930	705	830
企業数	35	35	35	34
R2乗値	0.47	0.53	0.48	0.83

カッコ内は t 値
+10%水準で有意；*5%水準で有意；**1%水準で有意

「海外拠点あり」グループと「海外拠点なし」グループでは対照的な推計結果が見られた。「海外拠点あり」グループは、海外売上と国内売上は補完的な関係にある。これは表1と表2において企業レベルで確認した傾向と同様である。逆に「海外拠点なし」グループにおいては、LOSの係数がマイナスとなり海外売上と国内売上には代替的な関係が見られた。ただし、企業規模別に詳しく見ると、中小企業についてはLOSの係数は負ではあるが統計的な有意性は見られなかったが、その一方で海外拠点のない大企業において、内外の売上の代替性が見られるという結果になっている。このように海外生産の進展は海外生産を行っていない企業にとってマイナスの影響を及ぼしている可能性があるが、それは大企業に対するものであり、中小企業については大きな影響を受けているわけではないことが分かった。

4 政策的インプリケーション

本稿においては、日本経済のグローバル化の進展と、中小企業を中心とした国内産業に対する影響に関する分析結果を示した。90年代のバブル崩壊によって国内経済が停滞する中、日本企業は海外進出を着実に進めていった。ただし、このように海外生産を進めてきている主なプレーヤーは大企業であり、中小企業の生産活動は依然として国内におかれている。直接投資には対象国におけるビジネスや政治的リスクが伴い、かつ大きな資金が必要となる。十分な経営資源を有していない中小企業にとって、大企業のように国境を越えた生産拠点の最適配分を行うことは難しい。

従って、大企業を中心とする海外生産の動きは、国内の中小企業の生産活動にマイナスの影響を及ぼす可能性がある。しかしながら、国内製造業における中小企業のプレゼンスはむしろ増加傾向にある。その背景として、海外生産拠点を持つ企業に着目した分析の結果、海外生産と国内生産は代替的な関係

ではなく、むしろ補完的な関係にあることが分かった。海外生産を進めることによって、企業グループ全体の国際競争力が高まり、国内活動も活性化されるという効果が期待できるからである。

海外拠点を持つ企業の活性化は、海外拠点を持たない企業の相対的な競争力の低下を意味し、国内パフォーマンスにおいて両者の格差が広がるのではないかという懸念もある。この点について確かに海外拠点を持たない大企業においてはその国内売上規模の縮小が見られたが、中小企業に対しては大きな影響を及ぼしていないことが分かった。大企業と比較するとその数は少ないが、最近は多くの中小企業が海外進出を行うようになった。また、国内に留まっている中小企業については、製品の高付加価値化を進めるなど国際的な競争に備えて自社の競争力強化を図っていることによるものと考えられる。

人見・元橋(2004)は、49社に対するインタビュー調査を通して、グローバル化に対する中小企業の対応について詳細な情報を提供している。対象企業のうちいくつかの企業は生産拠点を中国や東南アジアに移し、生産コストを下げることによって競争力強化を図っている。しかし、多くの企業は、海外の企業がまねできない製造技術に磨きをかけ、日本にしながら差別化戦略で国際競争を乗り切ろうとしている。また、利益率の低い製造業をあきらめ製品開発やデザインの高付加価値部分にフォーカスし、ファブレス企業として競争に勝ち残ろうとしている中小企業も存在する。多くの画期的なイノベーションは大企業では取り組めない小さなマーケットとして始まるといわれている(Audretsch, 1999)。従って、中小企業は、ニッチマーケットで世界一の技術を持つ「オンリーワン企業」として国内で生き残っていく道があるはずである。経済のグローバル化が進む中で国内の企業の国際的な競争にさらされるようになってきたが、日本には「オンリーワン企業」として国内で活躍している中小企業が数多く存在する。

ミクロにみると競争が激化する中で廃業に追い込まれていた中小企業の数多く存在すると考えられる。しかし、その一方で高度な技術を有し、差別化戦略によって業績を伸ばしている企業も存在し、全体としてみた中小企業のプレゼンスは後退しているわけではない。

このようなグローバル化時代における中小企業政策の方向性としては、次の2点に集約することができる。一つは中小企業の国際化を支援することである。直接投資には対象国のビジネスや政治的リスクが存在し、また国内投資と比較して多額の資金が必要となる。情報の非対称性に関する問題については、現在JETROで行っているような投資セミナーやコンサルティング事業、各種調査事業を通じたアジアを中心とする各国の政治経済情報の提供を充実させることが重要である。また、資金的な制約に対して

は、低利融資や信用保証といった中小企業金融政策によって対応することが可能である。

もう1つの政策的方向性としては、中小企業のイノベーションを促進することによって国内生産によって国際競争に勝ち抜くための競争力を確保させることである。1999年に中小企業基本法が改正され、中小企業を経済全体のイノベーションの源泉と位置づけ、政策体系の全面的な見直しが行われた。中小企業経営革新支援法と中小企業創造的活動促進法を統合化して2005年に制定された中小企業新事業活動促進法やSBIR制度などの中小企業イノベーション政策の充実を図っていくことが重要である。その際には、中小企業の多様性に配慮して、経営者が経営革新やイノベーションに対するチャレンジ精神を持続けられる仕組みを工夫することが必要である。

参考文献

- 安藤晴彦・元橋一之 (2002)、『日本経済 競争力の構想』日本経済新聞社
- 経済産業省 (2004)、中小企業白書2004、経済産業省中小企業庁
- 櫻井宏二郎 (2000)、グローバル化と労働市場—日本の製造業のケース—、『経済経営研究』日本政策投資銀行 VOL.21-2
- 樋口美雄・玄田有史 (1999)、中小製造業のグローバル化と労働市場に対する影響、『グローバル経済時代の産業と雇用』(関口末夫・樋口美雄編) 東洋経済新報社
- 人見和美・元橋一之 (2004)、「製造業の海外展開戦略に関する調査—製造業49社ヒヤリング調査結果—」、電力中央研究所調査報告：Y03019、平成16年3月、財団法人電力中央研究所
- 深尾京司・石戸光・伊藤恵子・吉池喜政 (2003)、東アジアにおける垂直的産業内貿易と直接投資、RIETI ディスカッションペーパー、03-J-009、2003年6月
- 宮川努・竹内文英・吉川泰宇 (2003)、アジア諸国は日本にとって脅威か—貿易構造の変遷と国際競争力の変化、JCER REVIEW Vol.52、2003年10月
- Audretsch, D. (1999), Small Firms and Efficiency, in *Are Small Firms Important?: Their Role and Impact*, Z. J. Acs ed, Kluwer Academic Publisher
- Baldwin, C. and K. Clark. (2000), *Design Rules, The Power of Modularity*, MIT Press Cambridge, MA.
- Broomstrom, T., Fors, G. and R. Lipsey (1997), Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden, *Economic Journal*, 107 (445), pp.1787-97
- Chen, T-J and T-H Ku (2003), The Effect of Overseas Investment on Domestic Employment, NBER Working Paper 10156
- Dertouzos, M. L. et al (1989), *Made in America*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Feenstra, R. (1996), Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wage, in R. Feenstra and G. Douglas eds, *Political Economy of Trade Policy: Essays in Honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge, MA: MIT Press,

pp.89-127

- Kimura, F. and M. Ando (2004), Two-dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics, Forthcoming in *International Review of Economics and Finance*
- Kiyota, K. Matsuura, T., Urata, S. and Y. Wei (2005), Reconsidering the Backward Vertical Linkage of Foreign Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals, RIETI Discussion Paper Series 05-E-019
- Motohashi, K. (2006), The IT Revolution's Implications for the Japanese Economy, in *Japan: Moving Toward a More Advanced Knowledge Economy*, T. Shibata ed., World Bank Institute, Washington DC, 2006/06
- Slaughter, M. (1995), Multinational Corporations, Outsourcing and American Wage Diversion, NBER Working Paper 5253