第3章
我が国企業の海外事業活動の展開

第３章では、第１章、第２章での分析を踏まえ、我が国企業の海外事業活動の展開に焦点を当てて、ドイツ、韓国と比較しつつ現状を分析し今後を展望する。

まず第１節では、我が国企業の海外事業活動を様々な角度から概観することにより、海外事業活動の裾野の広がりを示す。また、我が国産業の空洞化懸念の現状と今後の課題を明らかにするとともに、海外事業活動が国内経済の成長に貢献する可能性について示す。

次に第２節では、我が国の海外事業活動の状況について、主要国とマクロ的な国際比較を行うことで我が国の国際的な立ち位置を明らかにするとともに、ドイツや韓国の海外事業活動の拡大に向けた取組を概観することで、我が国として参考にすべき点をみていく。

第３節では、我が国のサービス貿易やサービス業の対外直接投資の現状と課題について、ドイツや韓国等との国際比較の観点から概観する。その上で、近年活発化しつつある我が国サービス業の新興国を中心とした海外事業活動について、事例を用いながらその特徴を概観する。また、サービス業の海外事業活動の進展が国内経済に与える影響について示すとともに、製造業等他業種の国際競争力に与えうる相乗効果について分析する。

他方、第４節では、今後、我が国が空洞化懸念を払拭するとともに、持続的な成長を確保していくために必要となる国内の立地競争力強化に向けた取組の在り方について示す。

第1節 我が国企業の海外事業活動の現状と課題

本節では、まず、我が国企業の海外事業活動を業種、企業規模、地理的範囲、機能、事業拡大手段等の面から概観することにより、海外事業活動の裾野の広がりについて示す。

次に、歴史的な円高、震災による電力供給の不安などにより急速に懸念が拡がっている国内産業の空洞化について分析する。本節では、生産、投資、雇用の減少を空洞化の要素と捉え、国内の製造業と海外事業展開企業の動向を確認する。

空洞化問題について、我が国の抱える課題をより詳細に捉えるために、特にドイツ、韓国、米国と国際比較を行う。ドイツと韓国は、製造業従事者の割合が先進国の中では比較的高い水準にあり、現在でも製造業の強い国である。米国は産業構造の転換が先進国の中でいち早く進み、製造業の割合は低い水準にある。これらの国々との比較を通じて、我が国産業の空洞化懸念の現状と今後の課題を明らかにする。

最後に、こうした海外事業活動の拡大が国内企業の生産性や雇用等を通じて、国内経済にどのような影響をもたらすのかを分析・検証することにより、我が国にとっての海外事業活動の重要性を示す。

1. 我が国の海外事業活動の裾野拡大

始めに、我が国企業の海外事業活動（輸出・輸入や対外直接投資）について、「裾野の広がり」という切り口で現状を整理する。まず、輸出・輸入における中小・中堅企業の割合とその変化から、企業規模の面での広がりを示す。次に、対外直接投資の広がりを業種・企業規模・地理的範囲・機能の各側面から示していく。

(1) 輸出入企業の裾野拡大

我が国の輸出[1]企業の特徴から確認する。経済産業省「企業活動基本調査」[2]によると、輸出企業数は約6,000社あり、その数は漸増傾向にある。輸出企業の約7割が製造業、2割強が卸売業となっており、その他の業種は合わせて5%程度にとどまっている（第3-1-1-1表）。

一社当たりの輸出額は、製造業、卸売業ともに100億円を超える水準で推移しており、ほぼ拮抗している。いずれも2007年まで上昇したものの、世界経済危機の影響で2008年度は減少に転じ、直近では卸売業の一社当たり輸出額が製造業のそれを上回っている。なお、2008年度から2009年度の輸出減少局面にあっても、輸出企業数が減少していない点は注目される。厳しい環境にもかかわらず、少なくとも2009年度の時点までは輸出企業の裾野の縮小は見られていない。

次に、輸出入額の企業規模別シェアをみると、製造業では、輸出入ともに従業者1,000人以上の規模の大企業のシェアが圧倒的に高いものの、すう勢的にはやや低下傾向にある。特に、2008年度、2009年度の貿易減少局面においても、従業者数999人以下の企業の輸出・輸入シェアは低下せず、輸入ではむしろ上昇が見られることから、中堅・中小企業による輸出入活動の底堅さを示している。（第3-1-1-2図）。

他方、卸売業では、製造業と比べると1,000人以上の規模の企業の占める割合が低く、反対に499人以下の企業のシェアが高い。輸出・輸入とも2000年代半ばまでは999人以下の企業のシェアが拡大したが、最近では1,000人以上の規模の企業のシェアの回復が見られる（第3-1-1-3図）。

今後については、ジェトロのアンケート調査（平成23年度）[3]の結果をみると、「輸出の拡大を図る」と回答した企業が全体の50.3%を占め、「現在輸出を行っ

第3章

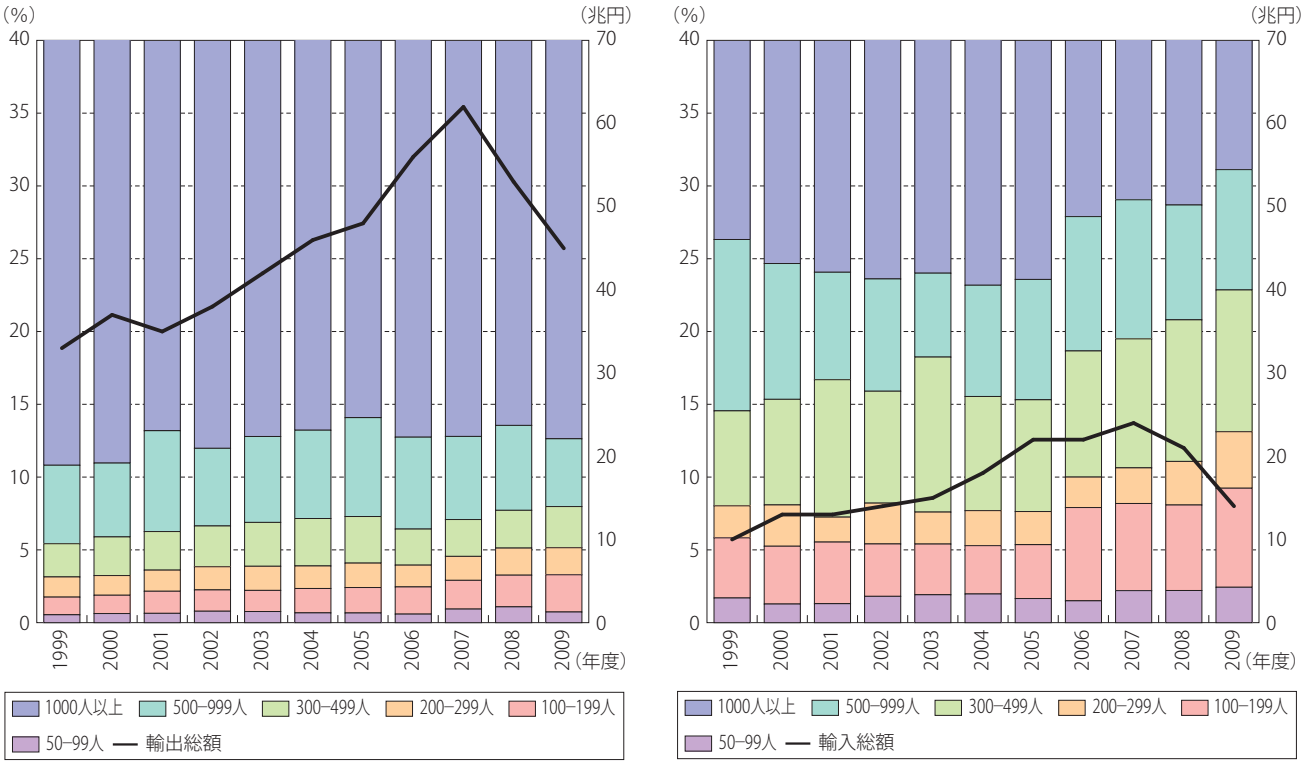
第3-1-1-1表　業種別の輸出企業数と輸出額（億円）

	2005年度		2006年度		2007年度		2008年度		2009年度	
	輸出企業数	1社あたり輸出額	輸出企業数	1社あたり輸出額	輸出企業数	1社あたり輸出額	輸出企業数	1社あたり輸出額	輸出企業数	1社あたり輸出額
合計	5,867	113	5,821	128	6,047	137	6,089	116	6,117	103
製造業	4,172	115	4,132	136	4,314	144	4,346	122	4,380	104
	(71%)		(71%)		(71%)		(71%)		(72%)	
卸売業	1,429	121	1,422	127	1,415	134	1,412	115	1,408	123
	(24%)		(24%)		(23%)		(23%)		(23%)	
小売業	103	6	106	8	121	9	103	10	126	7
	(2%)		(2%)		(2%)		(2%)		(2%)	
情報通信業	82	72	69	9	78	129	93	90	71	8
	(1%)		(1%)		(1%)		(2%)		(1%)	
サービス業	79	52	91	9	118	53	134	38	130	20
	(1%)		(2%)		(2%)		(2%)		(2%)	
鉱業等	2	x	1	x	1	x	1	x	2	x
	(0%)		(0%)		(0%)		(0%)		(0%)	

備考：「x」は個々の申告者の秘密が漏れる恐れがあるため集計表で秘匿されていることを示す。この表中、「サービス業」は「サービス業（その他のサービス業を除く）」の他、「学術研究、専門・技術サービス業」、「物品賃貸業」「飲食サービス業」等を含む。表中の「サービス業」の1社当たり輸出額は、一部秘匿されている数値があるため参考値。
資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

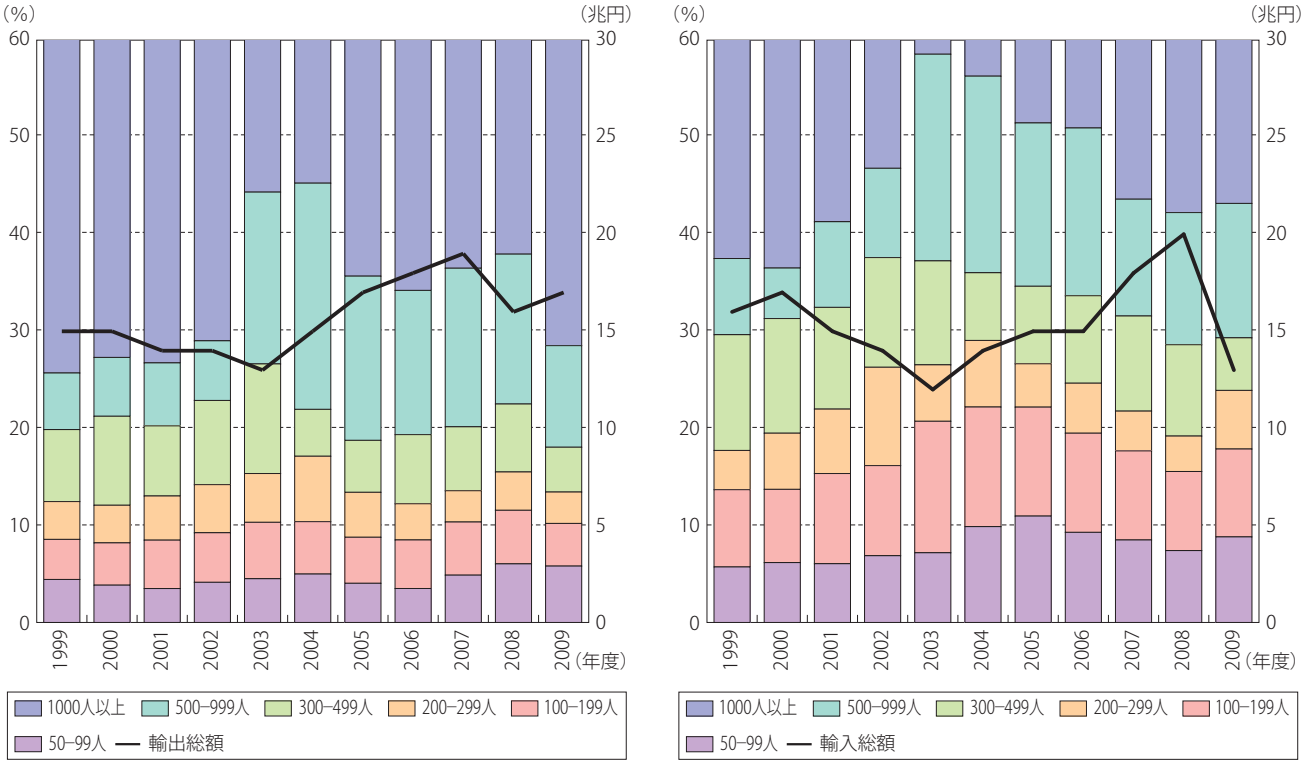
1　ここでいう輸出は、財輸出に限る。サービス輸出は含まれない。
2　この調査は、鉱業、製造業及び卸売業・小売業その他一定のサービス業種の企業のうち、従業者50人以上かつ資本金額又は出資金額3,000万円以上の会社を調査対象としている。
3　ジェトロ「平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」。

第 3-1-1-2 図　輸出入額の従業者規模別シェア（製造業）（左：輸出額、右：輸入額）



資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

第 3-1-1-3 図　従業者規模別の貿易（卸売業）（左：輸出額、右：輸入額）

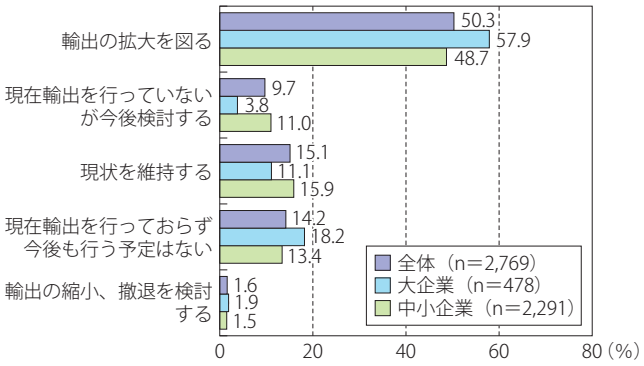


資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

ていないが今後検討する」と合わせて 60％の企業が輸出に積極的な姿勢を見せている。特に中小企業[4]では 11%が「現在輸出を行っていないが今後検討する」と回答しており、中小企業を含めた輸出の拡大が期待される（第 3-1-1-4 図）。

4　中小企業の定義は中小企業基本法に基づく。

第3-1-1-4図　輸出の今後（3年程度）の方針（全産業）



資料：ジェトロ「平成23年度日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査」から作成。

（2）我が国企業の対外直接投資の裾野拡大

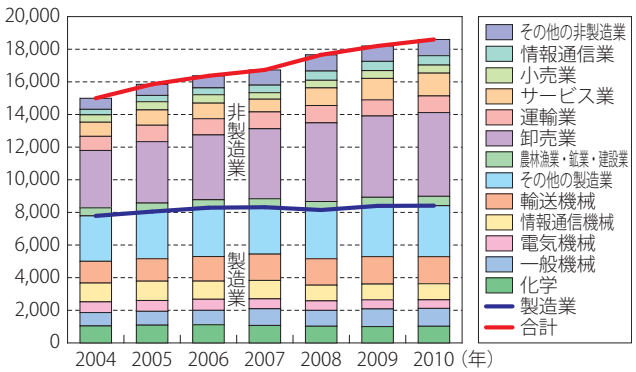
次に、我が国企業の対外直接投資の現状と広がりを、業種別、企業規模別、地理的範囲別、進出機能別に確認する。

① 業種の広がり

経済産業省「海外事業活動基本調査」[5]によって海外現地法人数の推移をみると、2004年度から2010年度にかけて一貫して法人数が増加していることがわかる。現地法人の業種構成を見ると、非製造業の伸びが顕著であり、2007年には製造業の海外現地法人数を非製造業が上回り、それ以後、両者の差は広がっている（第3-1-1-5図）。

内訳を詳しくみると、製造業では、2004年度から

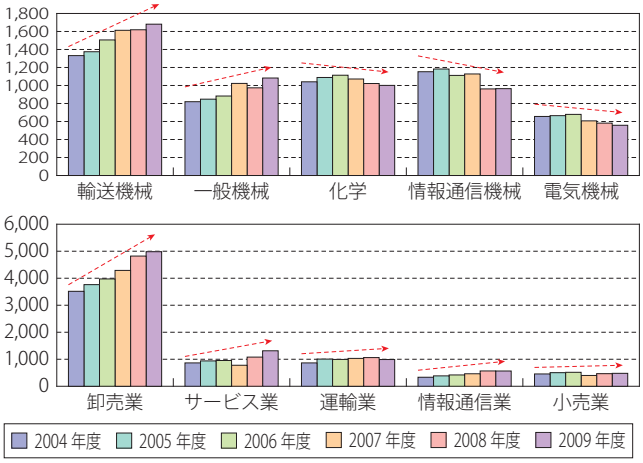
第3-1-1-5図　海外現地法人数の推移



備考：「海外現地法人」とは、日本側出資比率の合計が10%以上等であるものとされている。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

2010年度にかけて、輸送機械、一般機械の海外現地法人数が増加する一方、化学、情報通信機械、電気機械で減少しており、製造業に属する海外現地法人数が全体として伸び悩んだことがわかる（第3-1-1-6図）。

第3-1-1-6図　業種別の海外現地法人数の推移
（上：製造業、下：非製造業）



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

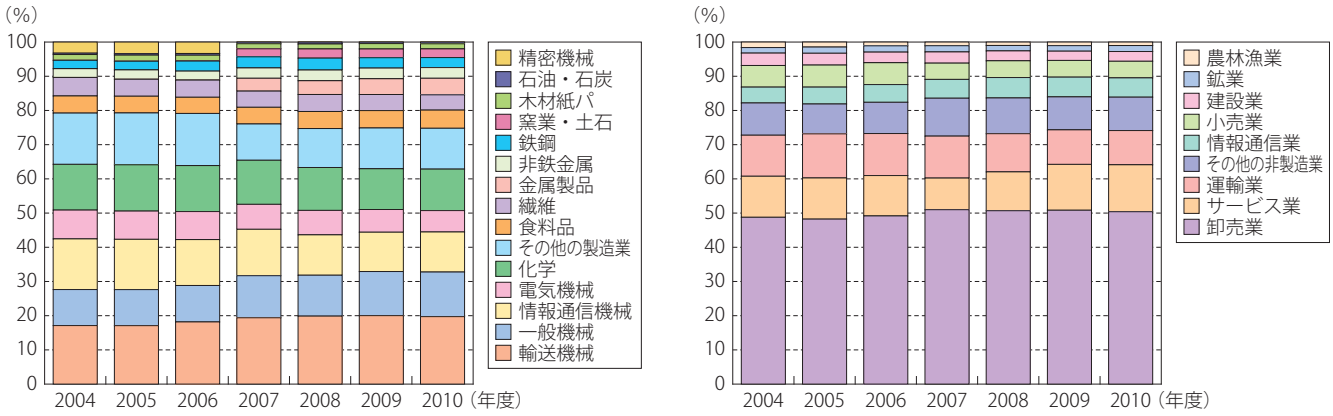
非製造業では、卸売業の海外現地法人数の増加が全体の増加に大きく寄与している。その他の業種については、サービス業、情報通信業の海外現地法人数が増加している一方、運輸業、小売業はほぼ横ばいで推移している。非製造業に属する海外現地法人数に占める業種別シェアでみても、卸売業は2004年度から2010年度にかけて更に拡大しているが、サービス業も2007年度以降、拡大が見られる（第3-1-1-7図）。

海外現地法人数が、特に非製造業において増加している背景として、海外市場獲得の重要性が増していることがあると考えられる。対外直接投資の決定要因に関する調査結果[6]によると、製造業・非製造業ともに、2004年度から2010年度にかけて、「進出先の良質で安価な労働力が確保できる」と回答する企業の割合が減少しているのに対して、「現地の製品需要が旺盛又は今後の需要が見込まれる」、「進出先近隣三国で製品需要が旺盛又は今後の拡大が見込まれる」と回答する企業の割合が増加している。このような対外直接投資の主たる目的のシフトが、対外直接投資の業種構成にも反映していると見ることができる（第3-1-1-8図、第3-1-1-9図）。

製造業について、対外直接投資状況を更に詳しくみると、海外子会社保有企業数は、機械系の業種で多いという傾向は変わらないが、その他の業種を含め、ほ

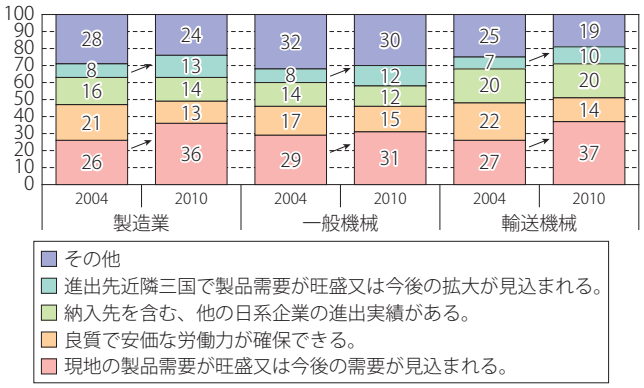
5　この調査は、毎年3月末時点で海外に現地法人を有する我が国企業（金融・保険業、不動産業を除く）を対象としている。
6　経済産業省「海外事業活動基本調査」より。本項目は、調査年度に海外現地法人に新規投資又は追加投資を行った本社企業を対象としている。

第 3-1-1-7 図　業種別の海外現地法人数の内訳（左：製造業、右：非製造業）



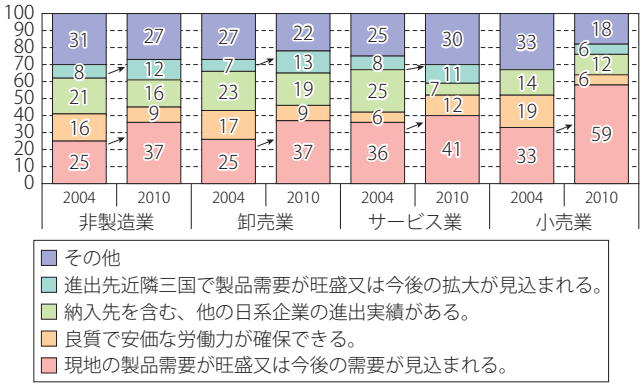
備考：「一般機械」には、はん用機械、生産機械、業務用機械を含む。なお、2007 年度から「一般機械」及び「その他の製造業」の範囲が変更されている。すなわち、「精密機械」の分類が廃止され業務用機械及び「その他の製造業」に移行し、また「その他の製造業」から「金属製品」「窯業・土石」が外れ独立に集計されている。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

第 3-1-1-8 図　投資の決定要因（製造業）



備考：複数回答であり、合計が 100 となるように再集計してある。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

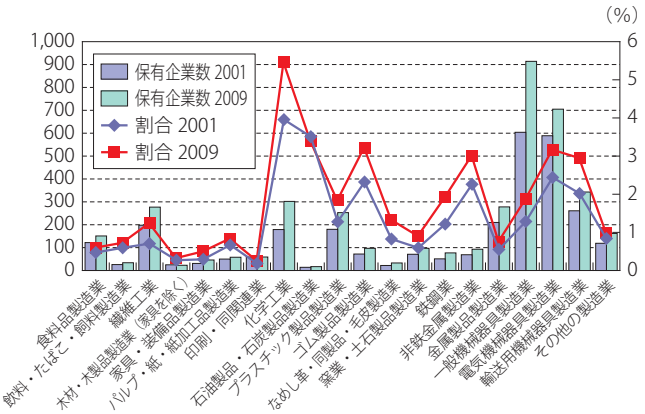
第 3-1-1-9 図　投資の決定要因（非製造業）



備考：複数回答であり、合計が 100 となるように再集計してある。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

とんどの業種で海外子会社の保有企業数が 2001 年度から 2009 年度にかけて増加していることがわかる[7]。また、海外子会社保有企業が各業種の総企業数に占める割合も上昇しており、我が国製造業の海外事業活動の業種面での広がりが確認できる（第 3-1-1-10 図）。

第 3-1-1-10 図
我が国の業種別海外子会社保有企業数・割合の変化



備考：繊維工業は、2001 年は「繊維工業」及び「衣服・その他の繊維製品製造業」の合計。一般機械器具製造業は、2001 年は「一般機械器具製造業」、「精密機械器具製造業」及び「武器製造業」、2009 年は「はん用機械器具製造業」、「生産用機械器具製造業」及び「業務用機械器具製造業」の合計。電気機械器具製造業は、2009 年は「電子部品・デバイス・電子回路製造業」、「電気機械器具製造業」、「情報通信機械器具製造業」の合計。
資料：総務省「平成 13 年事業所・企業統計調査」及び「平成 21 年経済センサス－基礎調査」から作成。

② 企業規模の広がり

次に、企業規模別の対外直接投資状況を確認する。まず、海外子会社保有企業割合は企業規模が大きいほど高い一方で、数で見るとこうした企業の約半数は従業者数 50 人から 999 人の中小・中堅企業であることが分かる。次に、2001 年から 2006 年にかけて、海外

7　「平成 21 年経済センサス－基礎調査」は、事業所・企業統計調査と調査の対象は同様であるが、調査手法が商業・法人登記等の行政記録の活用、本社等一括調査の導入等の点において異なるため、平成 18 年までの事業所・企業統計調査との差数がすべて増加・減少を示すものではない。

子会社保有企業数・割合とも特に上昇が目立つのもこの規模の企業であり、海外事業展開の広がりが裏付けられる。なお、2009年にかけて減少に転じているが、世界経済危機の下での特殊な動きの可能性もあり、また、2001年時点の水準よりは増加している[8]（第3-1-1-11図）。

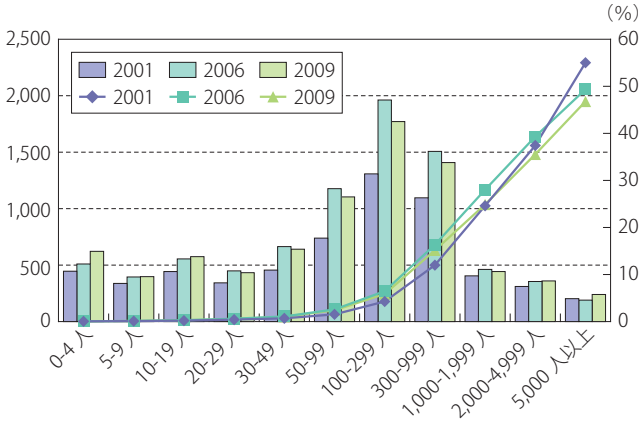
製造業と卸売・小売業とに分けてみると、こうした一般的な傾向は共通しているが、製造業の場合従業者数5,000人以上の企業では80%以上が海外子会社を保有しているのに対し、卸売・小売業ではこうした大企業でも20～30%に止まっている（第3-1-1-12図）。

このように、中小企業の海外事業活動が活発化してきたとはいえ、中小企業全体に占める海外子会社保有企業の割合は依然として低い。中小企業基盤整備機構のアンケート調査（平成22年度）[9]の結果をみると、中小企業が海外事業展開までに至らなかった理由について、製造業では、「国内で人材が十分に確保できなかった（37%）」と回答する企業が最も多く、次いで、「予測が不十分で決断できなかった（33%）」が多い。卸売業では、「国内対策で海外事業を手掛けられなくなった（43%）」、「予測が不十分で決断できなかった（43%）」が主な理由として挙げられている。これは、人材不足やリスク回避的なマインド、情報不足が中小企業の海外事業展開の阻害要因となっていることを示唆している（第3-1-1-13図）。

また、同じアンケート調査結果をみると、中小企業の国際化を支援している機関のうち、最も利用している支援機関[10]は、ジェトロが圧倒的に高い結果となっている。次いで利用が多い機関は、商工会議所・商工会である（第3-1-1-14図）。

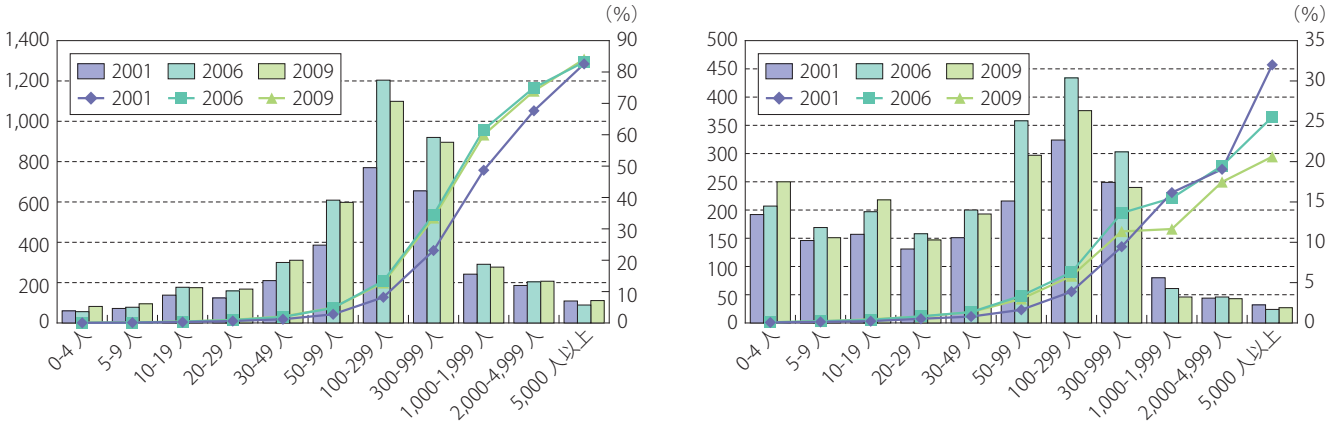
ジェトロの支援メニューのうち、最も効果があったとされる支援は「相談・コンサルティング」で、「効果があった（37.8%）」と「やや効果があった（43.9%）」あわせて81.7%の中小企業が効果があったと評価している。次いで効果が高かったとされる支援は「海外

第3-1-1-11図
従業者規模別の海外子会社保有企業数・割合（全産業）



備考：左縦軸（棒グラフ）は海外子会社保有企業数。右縦軸（折れ線グラフ）は規模別総企業数に占める海外子会社保有企業数の割合。
資料：総務省「平成13年事業所・企業統計調査」、「平成18年事業所・企業統計調査」及び「平成21年経済センサス－基礎調査」から作成。

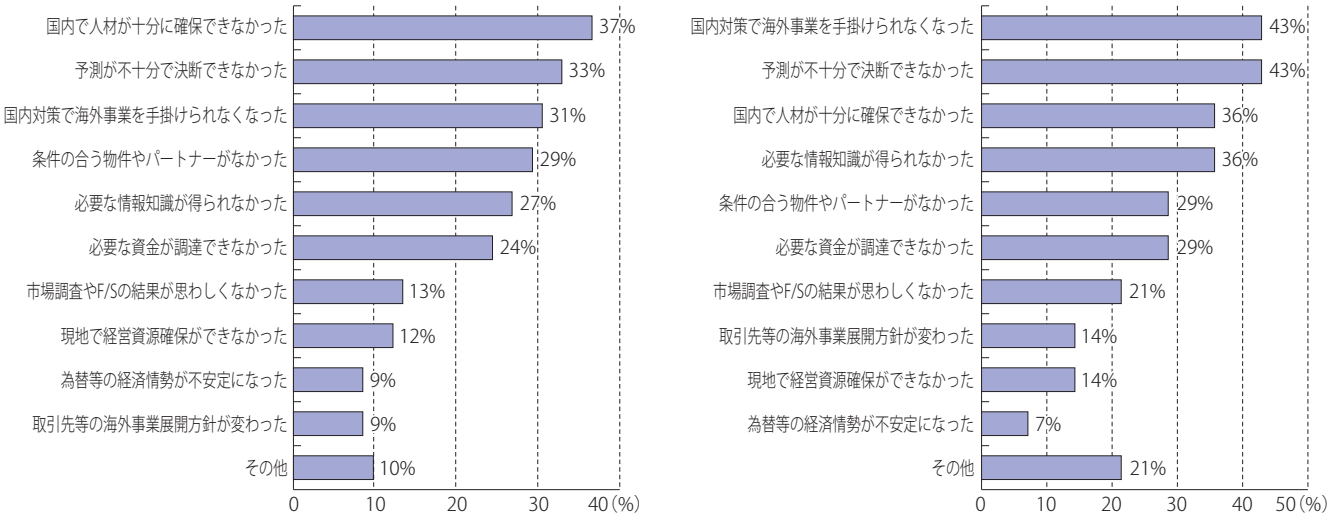
第3-1-1-12図　規模別の海外子会社保有企業数の推移（左：製造業、右：卸売・小売業）



備考：左縦軸（棒グラフ）は海外子会社保有企業数。右縦軸（折れ線グラフ）は規模別総企業数に占める海外子会社保有企業数の割合。2001年の「卸売・小売業」には飲食店を含む。
資料：総務省「平成13年事業所・企業統計調査」、「平成18年事業所・企業統計調査」及び「平成21年経済センサス－基礎調査」から作成。

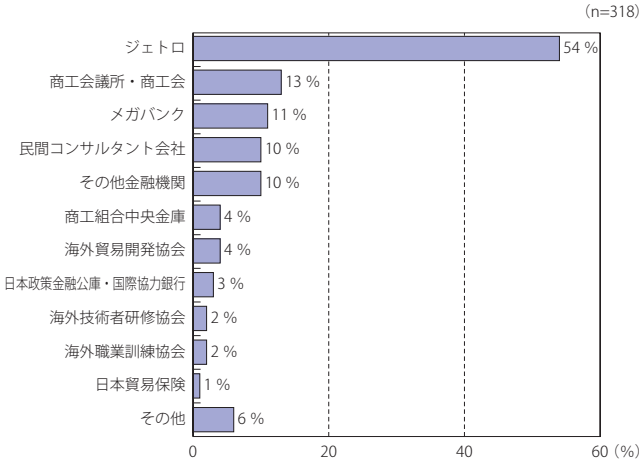
8　「平成21年経済センサス－基礎調査」は、事業所・企業統計調査と調査の対象は同様であるが、調査手法が商業・法人登記等の行政記録の活用、本社等一括調査の導入等の点において異なるため、平成18年までの事業所・企業統計調査との差数がすべて増加・減少を示すものではない。
9　中小企業基盤整備機構「中小企業海外事業活動実態調査」。
10　本設問は、中小企業基盤整備機構以外の機関について尋ねられている。

第 3-1-1-13 図　海外進出の断念理由（左：製造業、右：卸売業）



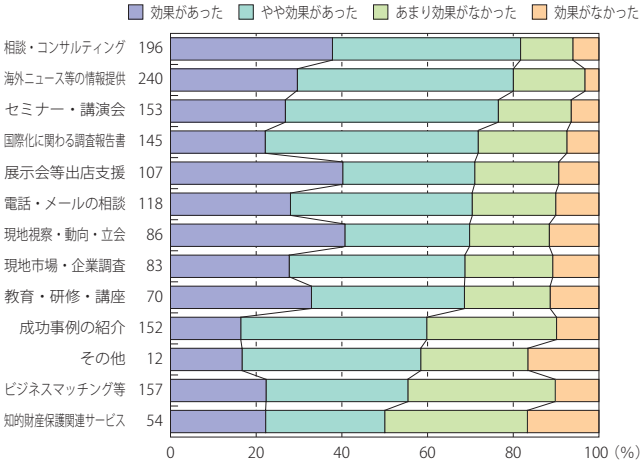
資料：中小企業基盤整備機構「中小企業海外事業活動実態調査」（平成 22 年度）から作成。

第 3-1-1-14 図　最も利用したことのある支援機関



資料：中小企業基盤整備機構「中小企業海外事業活動実態調査」（平成 22 年度）から作成。

第 3-1-1-15 図　ジェトロの支援効果



資料：中小企業基盤整備機構「中小企業海外事業活動実態調査」（平成 22 年度）から作成。

ニュース等の情報提供」で、「効果があった（29.6%）」と「やや効果があった（50.4%）」あわせて 80.0%の中小企業が効果があったと回答している。このように、ジェトロを中心とした支援機関による取組が、中小企業の海外事業活動促進の一助となった可能性があり、今後更に中小企業の海外事業活動を活発化するため、人材育成、情報提供、コンサルティング支援を政策としてより一層強化していく余地がある（第 3-1-1-15 図）。

③ 展開先国・地域の広がり

3 つ目に、国・地域別の海外現地法人数をみると、製造業、非製造業共に中国、北米、欧州で全体の約 6 割を占めるが、2004 年度から 2010 年度にかけて、中国のシェアが、製造業では 28.6%から 36.6%に、非製造業では 18.5%から 24.4%にそれぞれ拡大しており、欧米のシェアは漸減している（第 3-1-1-16 図）。

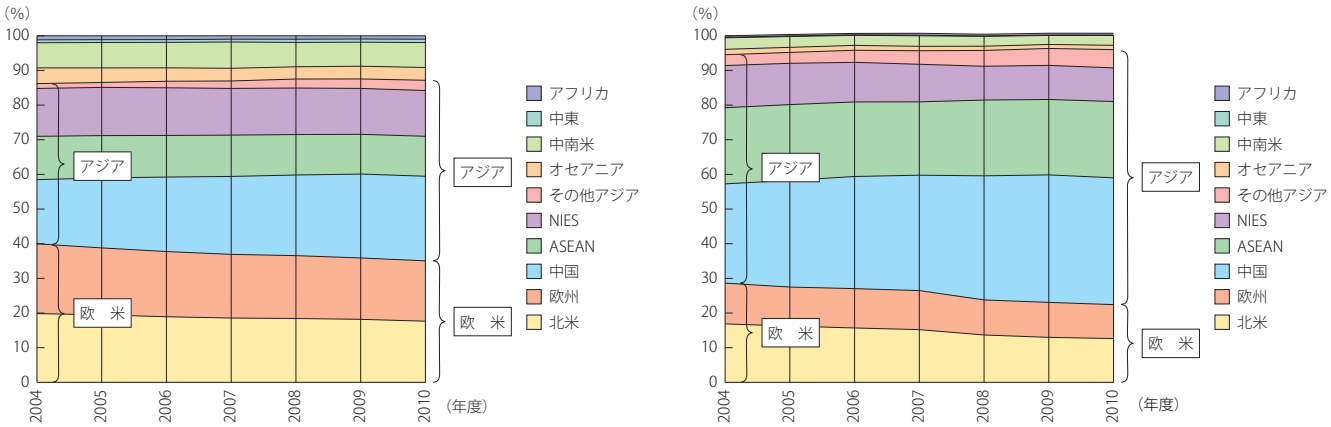
その他アジア（インド、ベトナム等）については、全体に占める割合はまだ小さいものの、2004 年度から 2010 年度の年率平均で、製造業が 10.5%増加、非製造業が 20.0%増加と、大きく伸びている（第 3-1-1-17 図）。

非製造業では、2004 年度から 2010 年度にかけて、全地域で海外現地法人数が増加しており、裾野の広がりがみてとれる。2004 年度から 2010 年度にかけての増加率についても、アフリカ以外の全地域で非製造業が製造業を上回っている。

全体の傾向としては、展開先の先進国から新興国へのシフトが進行しているということができる。

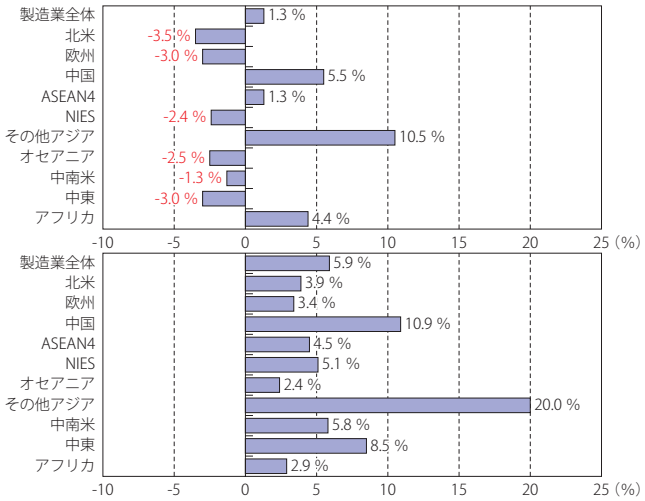
以上からは、海外現地法人の中国への集中が進んで

第3-1-1-16図　展開地域別の海外現地法人数（左：製造業、右：非製造業）



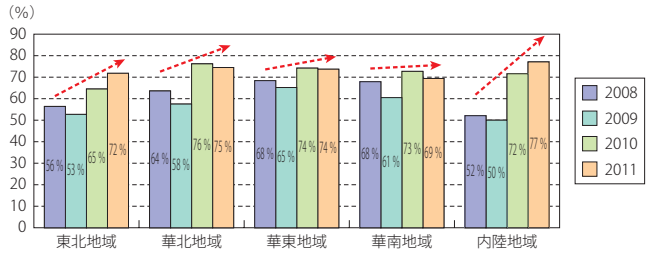
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

第3-1-1-17図
国・地域別の海外現地法人数の年率平均伸び率（2004年度～2010年度）（上：製造業、下：非製造業）



資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

第3-1-1-18図　中国における事業強化地域



備考：中国の各地域における事業について、中期的（今後3年程度）に強化・拡大すると回答した企業の割合。本設問は、調査当時、中国で事業を実施あるいは計画中の企業が回答対象。
資料：国際協力銀行「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」から作成。

いるようにみえるが、中国国内での事業展開地域には広がりがみられる。国際協力銀行のアンケート調査[11]をみると、中国の各地域における事業について、中期的（今後3年程度）に強化・拡大すると回答した企業の割合は、2008年度調査では、東北地域が56%、華北地域が64%、華東地域が68%、華南地域が68%、内陸地域が52%と、沿岸地域を重視している企業が多かったのに対して、2011年度調査では、東北地域が72%、華北地域が75%、華東地域が74%、華南地域が69%、内陸地域が77%と、沿岸地域を重視する姿勢は2008年度に比べて強まっているものの、内陸地域の事業を強化・拡大すると回答した企業の割合が全地域中、最大となっており、中国内での事業展開は地域的な広がりをみせ始めているといえる（第3-1-1-18図）。

④ 海外子会社の機能の広がり

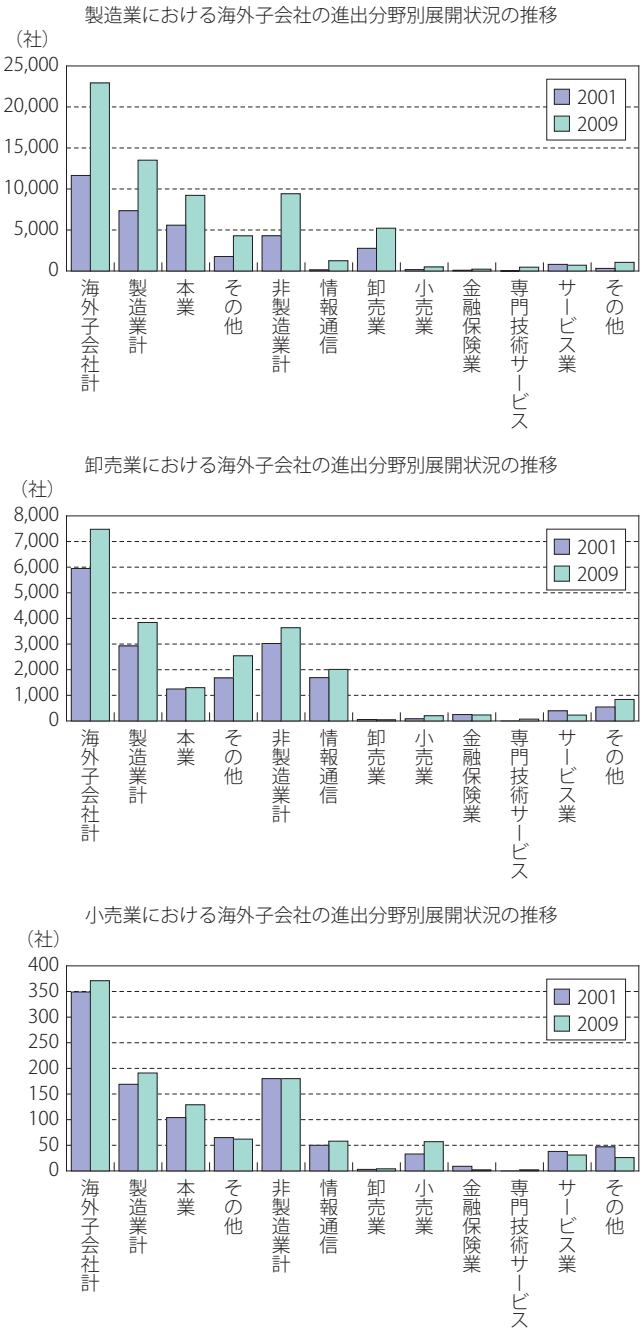
最後に、海外子会社の機能の広がりについて現状を確認する。製造業では、製造部門のみならず、卸売やサービス等の非製造部門の機能を担う子会社が増加している。前述した通り、企業の対外直接投資の目的は、費用削減から現地市場の取り込みに重点がシフトしているため、製造業の中でも販売関連機能の強化が進展していると考えられる（第3-1-1-19図）。

他方、卸売業や小売業でも製造子会社を増加させている等、進出形態が多様化していることが伺える。

以上、我が国企業の海外事業活動の現状を裾野の広がりという観点で整理してきた。我が国企業の海外事業活動として典型的に想起されるのは、大規模製造業企業が東アジアを中心とするサプライチェーンを展開し、欧米を中心とした大市場に売りさばいていくという姿であろう。こうした海外事業活動が依然として重要であることは、第2章で見てきたところである。し

11　国際協力銀行「わが国製造業企業の海外事業展開に関する調査報告」（各年）。

第 3-1-1-19 図　海外子会社・関連会社の業種構成



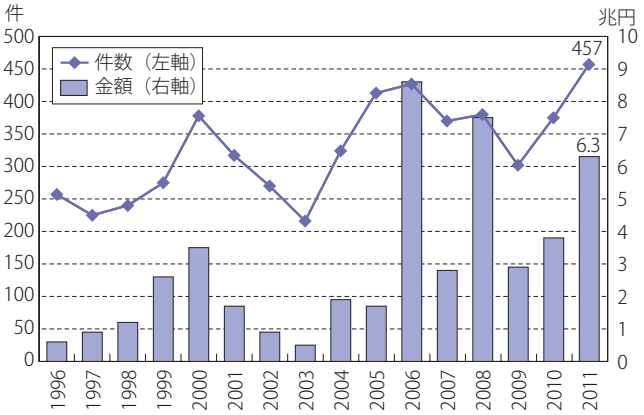
備考：子会社・関連会社とは、議決権所有割合 20%以上の会社を指す。
資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

かし、我が国企業の海外事業活動は、これまで「内需型」と言われることも多かった非製造業等の業種や、中堅・中小企業を含めて、また、地理的・機能的にも、より広がりを持つものとなりつつある。言い換えあると、海外事業展開という選択肢は、一握りの企業のためのものではなく、まさに「みんなのもの」となりつつあると言える。

(3) 海外事業活動の展開～増加する対外 M&A と今後の課題～

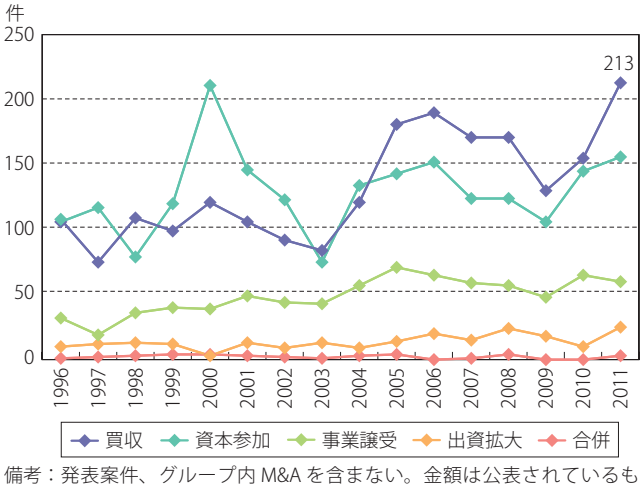
次に、海外事業展開の手段としての対外 M&A（mergers & acquisitions）の拡大についてみていく。2011 年の我が国企業による対外 M&A[12] は、件数でみると 1996 年以降で最多の 457 件、金額でみると 3 番目に多い約 6.3 兆円となった（第 3-1-1-20 図）。この要因としては、買収[13] や資本参加[14] が 2 年連続で増加したことがあげられる（第 3-1-1-21 図）。特に、対外 M&A を形態別にみると、2011 年には買収が 213 件（対前年比約 37%増）と初めて 200 件を突破し

第 3-1-1-20 図
我が国の対外 M&A の件数及び金額の推移



備考：発表案件、グループ内 M&A を含まない。金額は公表されているものに限る。
資料：レコフデータベース（2012 年 2 月）から作成。

第 3-1-1-21 図　我が国の対外 M&A の形態別件数の推移



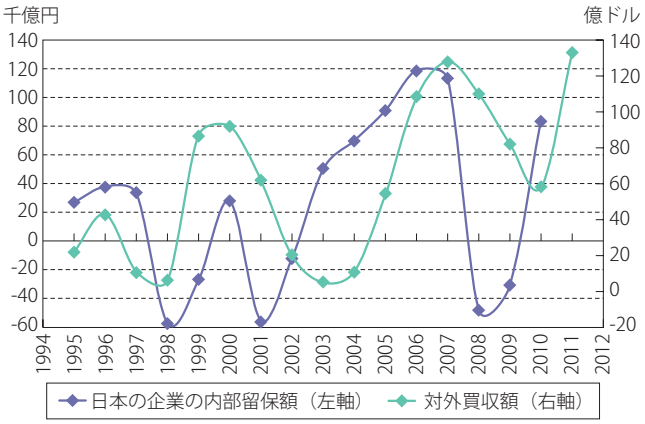
備考：発表案件、グループ内 M&A を含まない。金額は公表されているものに限る。
資料：レコフデータベース（2012 年 2 月）から作成。

12　本項で対外 M&A とは、企業が外国において買収、資本参加、事業譲受、出資拡大、合併を行う場合を指す。対外直接投資の一形態として「グリーンフィールド」型に対置される。
13　ここで買収とは、50%超の株式取得を指す。
14　ここで資本参加とは、50%以下の株式取得で初回取得のものを指す。

1996 年以降最多となった。買収が増加した背景には、日本の企業の資金的な余裕、迅速な事業展開へのニーズ、長期的な円高等があると考えられる。

我が国企業の内部留保額と対外買収額をみると、内部留保額の増減が対外買収額に 1～2 年程度先行する関係となっており、2011 年には我が国企業が豊富な資金力を背景に対外買収を積極的に展開した可能性があると考えられる（第 3-1-1-22 図）。

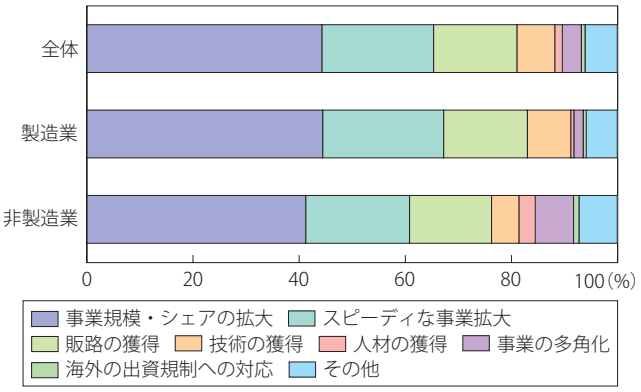
第 3-1-1-22 図
我が国企業の内部留保額と対外買収額の推移



備考：対外買収額は、暦年の完了案件ベースで、発表時の公表金額より集計。
内部留保額は、年度ベース。
資料：財務省「法人企業統計調査」（2011 年 10 月）及びトムソンロイター（2012 年 1 月）から作成。

また、我が国企業の対外 M&A の主な目的をみると[15]、「事業規模・シェアの拡大」に続いて「スピーディな事業拡大」、「販路の獲得」を志向している企業が多く、対外買収により既に海外市場で販路を確立している外国の企業の親会社となって早急に市場を確保したいという思わくがあった可能性が高い（第 3-1-1-23 図、第 3-1-1-24 表）。また、他の目的としては、「技術の獲得」、「人材の獲得」、「事業の多角化」等が挙げられている。特に、非製造業においては、「人材の獲得」や「事業の多角化」を挙げる企業の割合が製造業より高いことが特徴となっている。

第 3-1-1-23 図　対外 M ＆ A の主たる目的



資料：三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012 年）から作成。

特に 2011 年については、震災や円高による危機感やリスク分散の必要性から、早急な海外事業展開のため、対外買収に積極的になった可能性が考えられよう。

次に、我が国企業の地域別対外買収件数をみると、2011 年は中東・アフリカ以外は買収件数が増加しており、特にアジア・大洋州地域が伸びている（第 3-1-1-25 図）。2007 年にもアジア・大洋州の案件が急激に増加した際は、国別では、インドネシア、中国等への対外買収が牽引していたが、2011 年には、オーストラリア、インド等が中心となった。具体的には、オーストラリアでは、総合商社によるエネルギー関連や林業関連の企業の買収、金融機関による銀行や投資

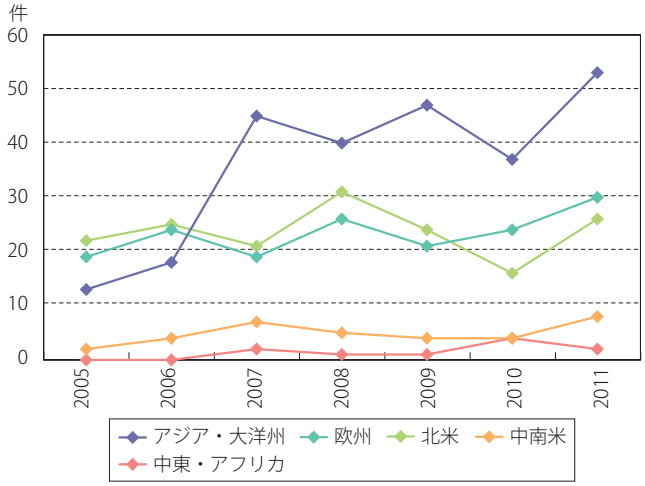
第 3-1-1-24 表　対外 M&A の事例

業　種	対外 M&A の目的	対外 M&A の事例
食料品製造業	事業規模・シェアの拡大、販路の獲得	A 社は、食と健康の領域のリーディング・カンパニーを目指し、長期経営目標で売上高と利益の海外比率の増加を目標に設定。これに従い、2007 年以降、豪州の会社を次々に買収。
医薬品製造業	販路の獲得、スピーディな事業拡大	B 社は、迅速な販売網獲得を目的として、世界 10 数か所の工場と新興国の病院・医師とのネットワーク（医薬品販売に係る許認可手続体制や販売網）を持っている O 社を買収。
ゲーム関連サービス業	事業規模・シェアの拡大、技術の獲得	C 社は、1 億人近いユーザーとゲームの取り込みを目的に、欧米や中国でプラットフォーム事業を展開している P 社を買収。
電気機械製造業	スピーディな事業拡大	D 社は、以前から買収を行ってきたが、最近は社内の海外事業展開志向が強く、特にスピード感が求められる場面でショッピングリストに頼って M&A を行う場面が出てきた。
自動車関連製造業	事業の多角化	E 社は、本業が自動車関連装置の製造だったが、欧州の医用関連機器メーカー等を買収する等、医用分野、化学関連等へと関連分野への多角化を進める手段として M&A を推進。

資料：各社へのヒアリング（2011 年）から作成。

15　三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012）で「対外 M&A の主たる目的」について日本企業が回答したもの。

第 3-1-1-25 図
我が国企業の地域別対外買収件数の推移

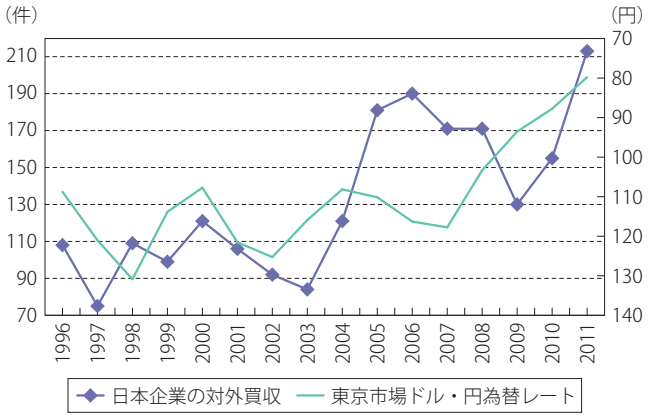


備考：完了案件ベース。
資料：トムソンロイター（2012 年 1 月）から作成。

会社の買収、情報通信サービス会社によるシステム関連企業の買収、医療機器メーカーによる製薬包装関連企業の買収等、幅広い分野での買収が行われた。また、インドでは、自動車部品関係、製錬関連、塗装関連等、急速に拡大している自動車関連市場への進出を果たした案件が目立った他、海運関連や物流関連の会社による運送関連企業の買収が行われた。

また、近年は円高基調が定着し、特に 2011 年は歴史的円高水準となったことから、この円高メリットを生かす意味で M&A が注目を集めた。ドル・円レートと対外買収件数とを長期でプロットすると、一定の連動関係が見られる場面が多い（第 3-1-1-26 図）。他

第 3-1-1-26 図
我が国企業の対外買収件数と為替レートの推移

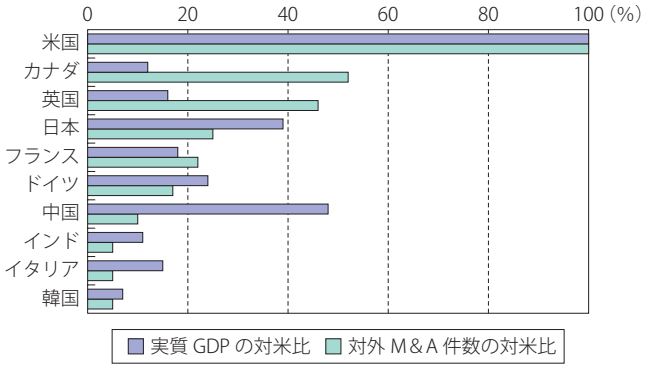


備考：対外買収件数は、発表案件、グループ内 M&A を含まない。為替レートは、東京市場のドル・円スポット（17 時時点 / 月中平均）
資料：レコフデータベース（2012 年 2 月）及び日銀データベース（2012 年 4 月）から作成。

方、為替水準や変動を踏まえ、実際に M&A の実施に至るまでには一定の期間を要すると考えられることから（第 2-4-3-4 図参照）、2011 年の対外買収件数の増加には、2011 年の円高のみならず 2008 年以降の円高基調の長期化も含めて我が国企業にとって対外買収に追い風となった可能性がある。

一方、順調に増加したと考えられる対外 M&A だが、今後の課題も多い。まず、主要国の実質 GDP と対外 M&A 件数とを比較すると、日本は実質 GDP が米国の約 4 割であるのに対し、対外 M&A 件数は約 1/4 に留まっている（第 3-1-1-27 図）。カナダ、英国、フランスは、実質 GDP の規模の割に対外 M&A が活発に行われているが、これとは対照的に、日本は実質 GDP の規模の割に対外 M&A 件数が少ないという状況であることが分かる。そのため、主要先進国の中で、日本企業は迅速な海外事業展開や市場・人材の確保、ひいては業界再編や構造転換に後れをとる可能性がある。

第 3-1-1-27 図
2011 年の主要国の実質 GDP と対外 M&A 件数の対米比

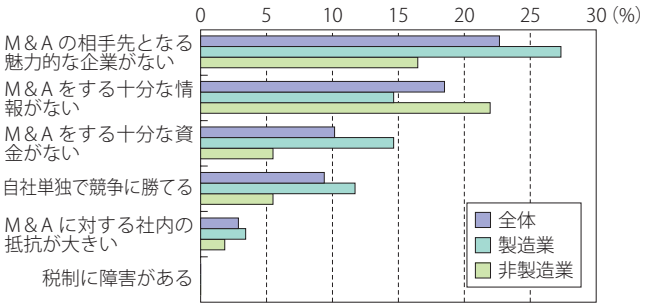


備考：M&A 及び対外 M&A は完了案件ベースの件数より算出。中国には香港を含まない。
資料：IMF/WEO データベース（2012 年 4 月）及びトムソンロイター（2012 年 3 月）から作成。

我が国企業が対外 M&A に躊躇する理由をみると、本年 2 月の調査[16]では、対外 M&A を行っていない理由として、「M&A の相手先となる魅力的な企業がない」が 1 位となっており、これに「M&A をする十分な情報がない」が続いている（第 3-1-1-28 図）。同調査では、今後、対外 M&A を促進するために必要とされる事項として、7 割近い企業が「市場や企業の情報の確保」と回答しており、政策課題として対外 M&A を意識した海外の市場や企業の情報の提供が考

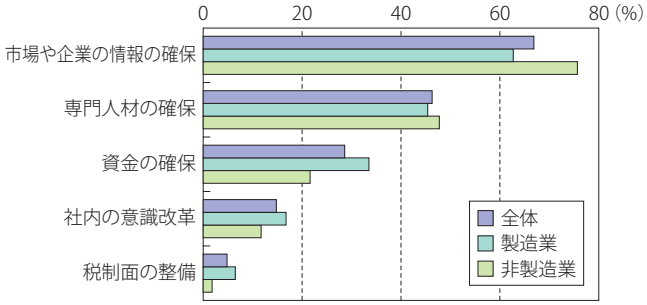
16　三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012 年）

第3-1-1-28図　対外M&Aを行っていない理由



備考：図中の理由の他、「その他」が全体の約1/3あったが、表の中には示していない。
資料：三菱UFJリサーチ＆コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012年）から作成。

第3-1-1-29図
対外M&Aを促進するために必要とされる事項



資料：三菱UFJリサーチ＆コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012年）から作成。

えられよう（第3-1-1-29図）。また、対外M&Aを促進するために必要とされる事項として、「専門人材の確保」を求める回答も多い。例えば、商社やコンサルティング会社のOB等で対外M&Aの経験を積んだ人材の活用等も重要になってくると考えられる。

このように、対外M&Aは、我が国企業にとり市場や人材の迅速な確保を図るには魅力的な手段であると捉えられている一方で、情報がなく不慣れなため難しい手段と受け止められている。情報の確保や人材育成などの課題を、企業による試行錯誤と政策的支援によって克服していくことが、対外M&Aを海外事業展開において効果的に活用していく上で重要であると考えられる。

2. いわゆる「空洞化」の現状と評価

ここからは、歴史的な円高、震災による電力供給の不安などにより急速に懸念が拡がっている国内産業の空洞化について分析を行う。まず、生産、投資、雇用の減少を空洞化の要素と捉え、国内の製造業と海外進出企業の動向を分析する。

また、我が国の抱える課題をより詳細に捉えるために、ドイツ、韓国、米国と国際比較を行う。ドイツと韓国は、製造業従事者の割合が先進国の中では比較的高い水準にあり、現在でも製造業の強い国である。米国は産業構造の転換が先進国の中でいち早く進み、製造業の割合は低い水準にある。これら国々との比較を通じて、我が国産業の空洞化懸念の現状と今後の課題を明らかにする。

（1）我が国の現状と評価

本章では「空洞化」について、昭和61年版通商白書における「海外直接投資の増加によって、国内における生産、投資、雇用等が減少するような事態を指す。」という定義を用いることとし、我が国の国内投資、国内雇用、国内生産等の現状をドイツや韓国、米国と比較しながら、対外直接投資の増加に伴って国内投資等の減少が生じているかどうかについて、概観することとする。

① 海外現地生産比率の推移

海外生産比率はすう勢的に高まってきており、2011年の急激な円高等も受けてこれが急速に上昇していくのではないかとの懸念も高まっている。内閣府「企業行動に関するアンケート」によれば、我が国製造業の海外現地生産比率は上昇傾向で推移しており、2011年には過去最高の18.4％まで上昇した。また、5年前の当年度見通しと比較してみると、おおむね同見通しよりも速いスピードで海外現地生産が進展することが分かる（第3-1-2-1図）。

なお、海外生産比率は、特に円高時に上昇する傾向が認められているものの、一方で海外現地市場開拓を目的として海外生産比率を高めるという傾向も存在している。したがって、海外生産比率の動きは、近年であればとりわけ新興国を中心とする海外市場動向等にも大きく影響を受けるという点について留意が必要である。

② 我が国の国内投資・国内雇用・国内生産の現状

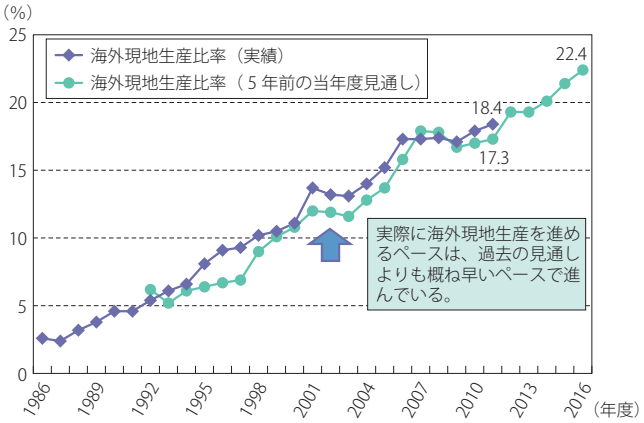
(a) 国内・対外投資の推移

対外直接投資の拡大に伴って国内投資の減少が生じているかどうかを検証するため、まずは、各国の国内・対外投資の動向を比較してみたい[17]。

我が国の国内投資と対外直接投資の関係をみてみる。国内投資が1990年代前半には140～150兆円で推移していたのに対し、現状は100兆円を切る水準まで低下して推移している。一方、対外直接投資は1990年代半ばから2005年までは1～4兆円で推移してきたが、その後は増加基調に転じ、リーマン・ショック後の一時的な減少を経て、2011年には10兆円弱まで拡大している。すなわち、国内は投資が伸び悩む一方、海外投資が増加基調で推移している（第3-1-2-2図）。

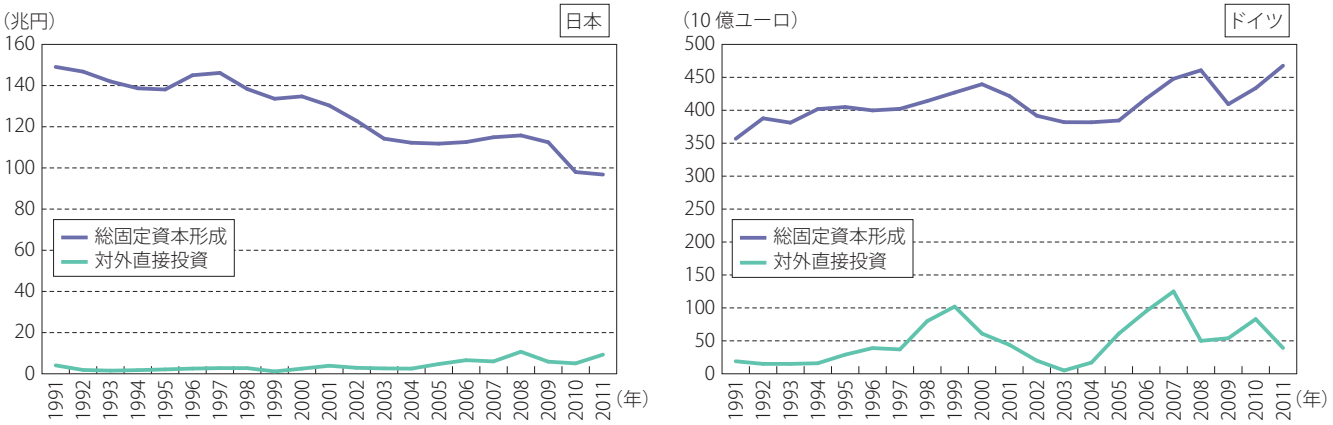
また、我が国製造業の国内投資及び海外設備投資の動きと新興国、先進国や我が国の名目GDPを重ね合わせてみると、国外設備投資は新興国のGDPの動きに近いペースで増加傾向を辿っており、一方国内投資は07年までは我が国のGDPの動きを大きく上回って推移していたものの、それ以降は減少し、足下も回

第3-1-2-1図
我が国製造業の海外現地生産比率の実績と見通し

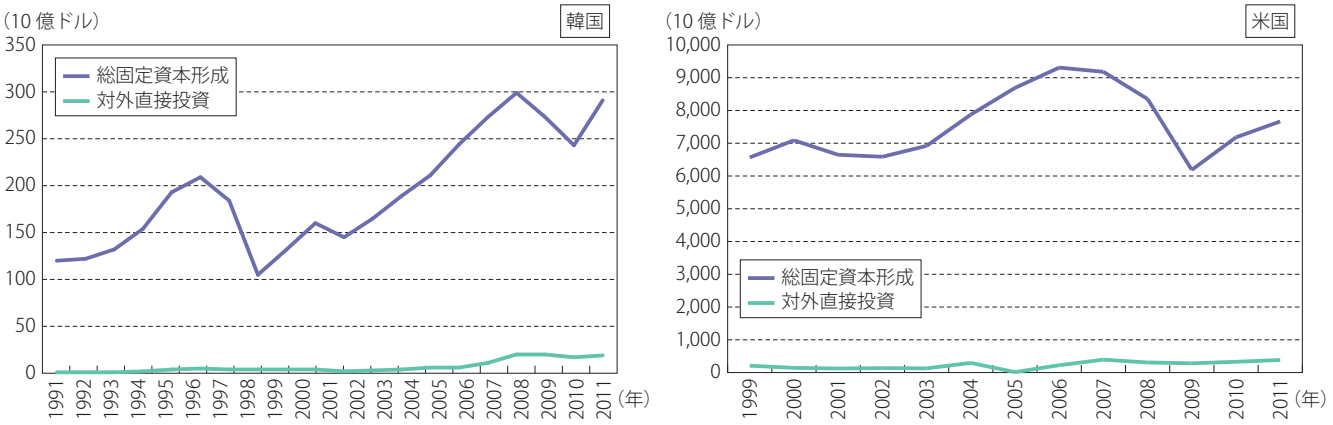


備考：各年１月時点の値（実際のドル円レートのみ、前年12月の平均値）。採算ドル円レートは、輸出を行っている製造業のみの値で、実数値平均。予想ドル円レートは、１年前の調査時点の予想値で、10円毎の階級値平均。
資料：内閣府「企業行動に関するアンケート調査」（各年度）から作成。

第3-1-2-2図　国内投資と対外直接投資の推移



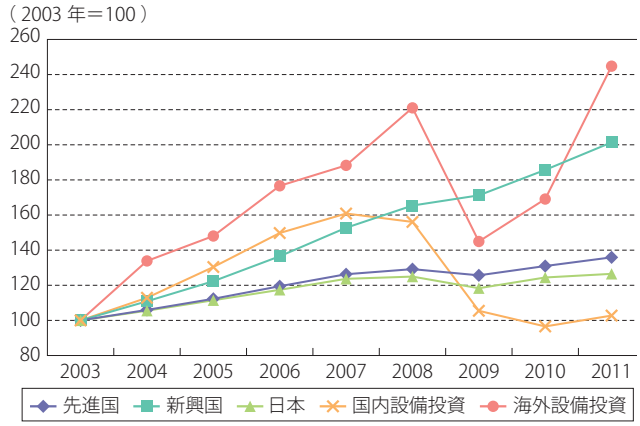
資料：（左）日本銀行・財務省「国際収支統計」、内閣府「国民経済計算」から作成。
（右）CEIC データベース、IMF「Balance of Payments」から作成。



資料：（左）CEIC データベース、韓国銀行、IMF「Balance of Payments」から作成。
（右）CEIC データベース、米国商務省、IMF「Balance of Payments」から作成。

17　ここではすべて名目値を用いており、物価上昇率を調整した実質値は用いていないことに留意を要する。

第3-1-2-3図
我が国製造業の国内・国外設備投資とGDPの推移



備考：GDPは購買力平価指数ベースの名目値、国内法人設備投資額は円ベース、海外法人設備投資額はドルベースでいずれも名目値。
資料：IMF「WEO」、経済産業省「海外現地法人四半期調査」、財務省「法人企業統計四半期別調査」から作成。

復が遅れている状況である（第3-1-2-3図）。

一方、ドイツでは、90年代前半や2000年代前半に国内投資が低迷した時期もみられるものの、2005年以降はリーマン・ショック後の一時期を除き、国内投資も対外投資も両方が拡大する傾向にあると言える（第3-1-2-2図）。

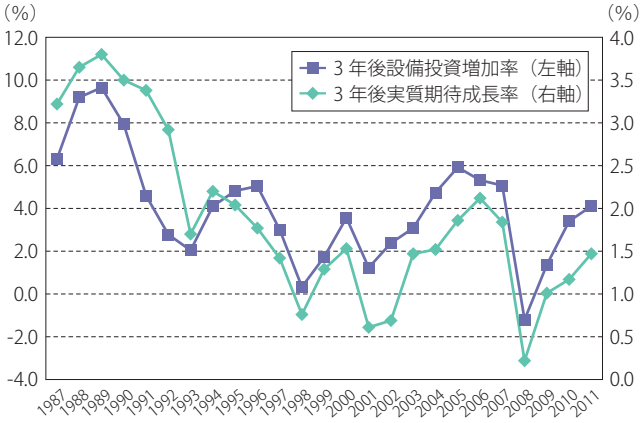
また、韓国では、1998年のアジア通貨危機時に国内投資が急減した時期もあったが、それ以降は国内投資も対外投資も拡大する傾向にあり、とりわけ近年対外直接投資が急速に拡大していることが特徴である（第3-1-2-2図）。

更に、米国では世界経済危機の影響で09年は大きく国内投資が落ち込んだものの、90年代末からのすう勢的な動きをみれば、国内投資も対外投資も拡大する傾向にあると言える（第3-1-2-2図）

このように、ドイツ等では、国内投資も対外直接投資も両方増えており、必ずしも両者はトレードオフの関係にない。我が国でも双方の拡大を図ることが可能なはずである。

上記のとおり、主要国では対外直接投資と国内投資の両方が増加傾向にある中、我が国のみが対外直接投資が増加する一方で国内投資が減少していることになる。この国内投資の減少が対外直接投資の増加によって生じている、すなわち「空洞化」が生じているかどうかであるが、国内投資は期待成長率や国内の生産・輸出動向等によっても左右される。内閣府の「企業行動に関するアンケート調査」（2012）によれば、3年後の設備投資の伸び率は、3年後の実質経済成長率の予測値に一定程度連動して動くことが明らかになっている（第3-1-2-4図）。したがって、「対外直接投資の増加→国内投資の低迷」という因果関係が即座に成立するわけではない（更に、対外直接投資の増加が輸出誘発効果を伴う場合には、国内投資を増加させる可能性も考えられる。）。むしろ、他の主要国の例は、国内・対外投資双方の拡大が可能であることを示している。

第3-1-2-4図
我が国企業の予測する3年後の設備投資伸び率と実質経済成長率の関係



資料：内閣府「企業行動に関するアンケート調査」から作成。

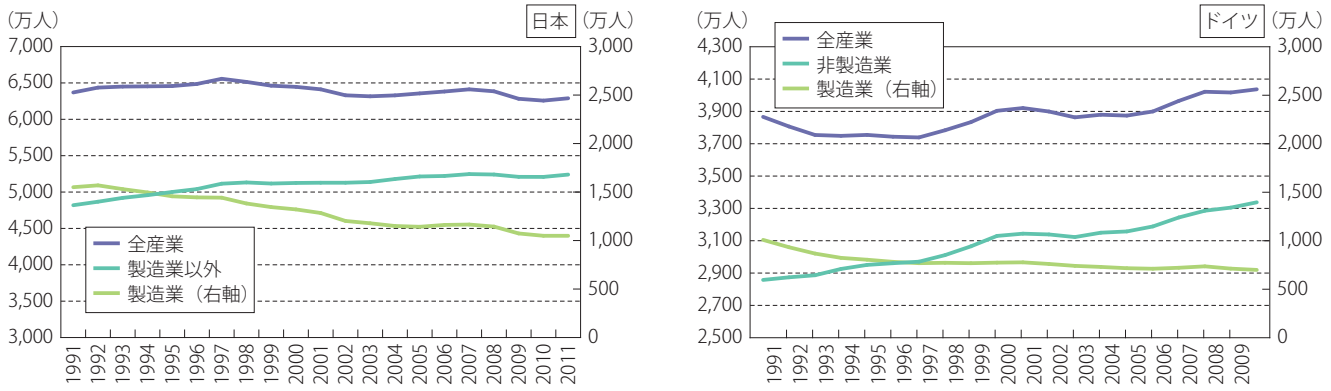
(b) 国内就業者数の推移

続いて、対外直接投資の拡大に伴って国内就業者数の減少が生じているかどうかを検証するため、各国の国内就業者数の動向を比較してみたい。

まず、我が国の就業者数の動きをみてみる。我が国では製造業の就業者数が2005～07年まで増加しているのを除き、すう勢的には減少傾向で推移しており、とりわけ09年にはリーマン・ショックの影響により顕著に減少した。一方、非製造業の就業者数は増加傾向で推移しているものの、足下は製造業での減少を補いきれておらず、その結果全産業での就業者数は09年以降においては減少傾向で推移している（第3-1-2-5図）。更に大震災の影響等もあり、就業者数は2012年まで減少傾向で推移している（ただし、2012年以降は復興需要等の影響もあり、若干の増加傾向に転じている。）。

一方、ドイツでは製造業の就業者数は減少傾向で推移しているが、非製造業の就業者数が増加傾向で推移しているため、全産業では拡大傾向で推移している（第3-1-2-5図）。また、韓国でも、ドイツと同様に製造業の就業者数減を非製造業が補うことで、全産業でも拡大傾向で推移している（ただし、2012年に入ってからは減少傾向がみられる。）（第3-1-2-5図）。更に

第 3-1-2-5 図　業種別の就業者数の推移



備考：日本標準産業分類の改定により、2002 年の前後でデータは非連続である。日本の 2011 年のデータは、岩手県、宮城県及び福島県の結果について補完的な推計を行い、それを基に参考値として算出したもの。
資料：総務省「労働力調査」から作成。

資料：CEIC データベースから作成。

米国でも、製造業の就業者数はすう勢的に減少基調となっており、非製造業における就業者数増がこれを補うことで全産業でも拡大傾向で推移している（ただし、リーマン・ショック時には減少し、足下は横ばいで推移している。）（第 3-1-2-5 図）。

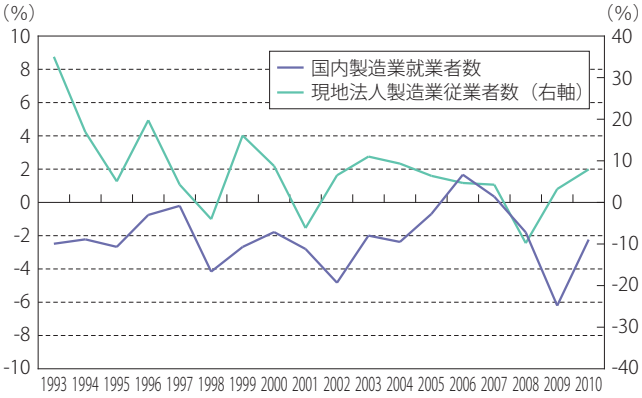
以上から、我が国においては製造業の就業者数減少を非製造業の就業者数増加で補いきれておらず、就業者数全体で減少傾向にある。これも「空洞化懸念」を想起させる現象の１つとみることができる。

では、こうした我が国の就業者数の減少は、対外直接投資の増加によって生じているのだろうか。

対外直接投資により、海外で生産が行われるようになれば、国内雇用がその分減少するのではないかというのが空洞化を懸念する立場の論調である。そこで、製造業の海外現地法人の従業員数の伸び率（対前年比）と国内製造業の就業者数の伸び率（対前年比）を比較してみる。製造業の海外現地法人従業員数の伸び率がおおむねプラスで推移する一方、国内就業者数の伸び率はマイナスで推移する傾向にはある。しかし、両者が必ずしも毎年トレードオフの関係として推移している訳ではない。なぜなら、国内就業者数は、海外現地法人の影響のみならず、国内における様々な要因によって影響を受けるからである（第 3-1-2-6 図）。

一国の国内就業者数は、①労働力人口の増減、②国内外の需要変動に応じた国内生産の増減、③生産性向

第 3-1-2-6 図
我が国製造業の国内就業者数と海外現地法人従業者数の推移



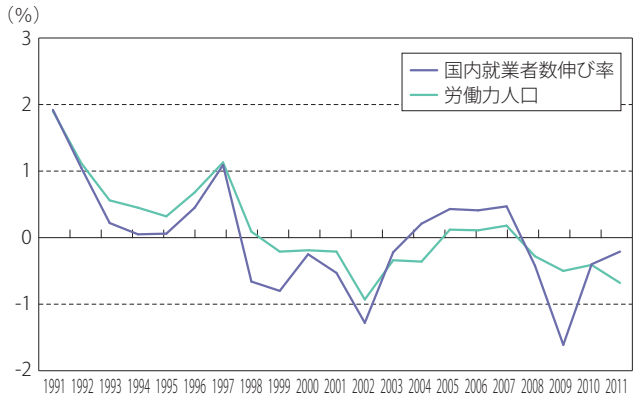
資料：総務省「労働力調査」及び経済産業省「海外事業活動基本調査」から作成。

上努力、④産業構造のシフト（ここでは製造業に代わるサービス業等非製造業の雇用吸収力）などの国内要因に大きく左右されると考えられる。そこで、それぞれの関係をみていきたい。

まず、長期的にみると、国内就業者数の変動は労働力人口の動きと連動しており、足下ではいずれもマイナスとなっていることが分かる（第 3-1-2-7 図）。ただし、1993～95 年、1998～99 年、2001～02 年、08～09 年など景気後退期には、失業が発生し、国内就業者数と労働力人口の動きに乖離が生じる（国内就業者数の落ち幅の方がより大きくなる）。

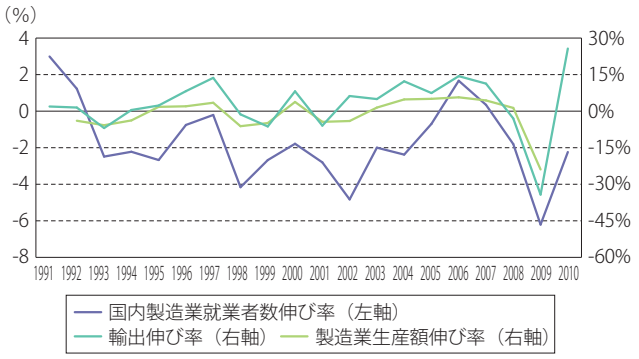
また、国内の景気循環要因による需要変動に加え、とりわけ製造業を中心として、外需の動向も国内生産額や雇用に一定の影響を与えることがみてとれる（第 3-1-2-8 図）。

第 3-1-2-7 図
我が国の国内就業者数と労働力人口の伸び率の関係



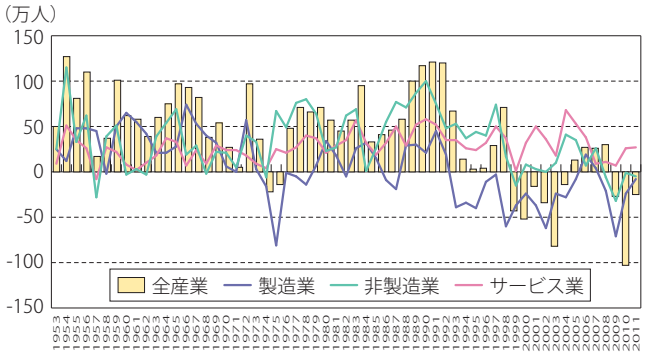
備考：2011 年のデータは、岩手県、宮城県及び福島県の結果について補完的な推計を行い、それを基に参考値として算出したもの。
資料：総務省「労働力調査」から作成。

第 3-1-2-8 図
我が国製造業の国内就業者数と輸出及び生産額（名目）の伸び率の関係



備考：日本標準産業分類の改定により、2002 年の前後でデータは非連続である。
資料：総務省「労働力調査」、内閣府「国民経済計算年報」、財務省「国際収支統計」から作成。

第 3-1-2-9 ①図
我が国の国内就業者数の対前年増減の推移



備考：日本標準産業分類の改定により、2002 年の前後でデータは非連続である。2011 年のデータは、岩手県、宮城県及び福島県の結果について補完的な推計を行い、それを基に参考値として算出したもの。サービス業については、「不動産業、物品賃貸業」、「学術研究、専門・技術サービス業」など、複数の産業を合算している。
資料：総務省「労働力調査」から作成。

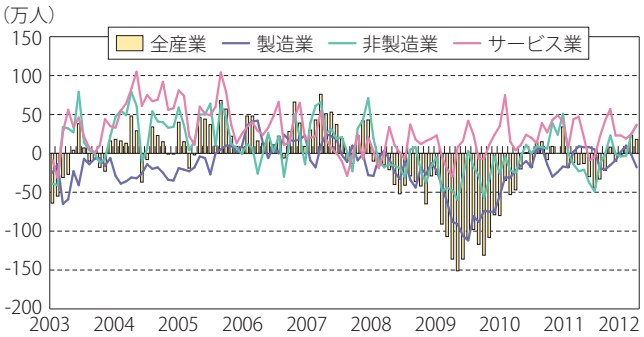
更に、生産性が向上すれば、労働需要が減少し、国内生産と雇用の動きに乖離が生じる。

最後に、サービス業の雇用の伸びは 1981 年以降、製造業の雇用の伸びを上回っており、雇用面における産業構造のシフトは長期的に進んできている。ただし、近年の我が国のサービス業の雇用吸収力は 90 年代や 2000 年代に比べても減退している可能性が示唆される（第 3-1-2-9 ①図）。今後製造業の雇用が大きく落ちこんだ場合に、サービス業等の雇用増でカバーできなければ、雇用不安が拡大するおそれがある。

以上をまとめると、我が国の国内就業者数は足下伸び悩んでいるが、これは、基本的には国内要因（労働力人口、内外需要変動に応じた国内生産状況、生産性向上、サービス業等の雇用吸収力等）によって大きく左右されるものと言える。

ただし、足下の就業者数は、リーマン・ショックの影響で 09 年に戦後最大の落ち幅を記録しており、更に 2011 年 3 月の大震災に伴いその後も国内雇用は減少傾向が続いている。その上、2012 年に入っても急激な円高や世界経済の減速懸念から輸出の回復が遅れており、製造業を中心に雇用回復へのインセンティブが削がれている可能性が高い（第 3-1-2-9 ②図）。このように国内において先行き不安が生じている状況において、仮に今後製造業の海外進出が加速すれば、製造業の国内雇用が更に減少し、サービス業等の雇用増をもってしてもこれをカバーできず、雇用不安が一層拡大しかねないとの懸念に繋がっているものと思われる。

第 3-1-2-9 ②図
近年の我が国の国内就業者数の対前年増減の推移



備考：日本標準産業分類の改定により、2002 年の前後でデータは非連続である。2011 年のデータは、岩手県、宮城県及び福島県の結果について補完的な推計を行い、それを基に参考値として算出したもの。サービス業については、「不動産業、物品賃貸業」、「学術研究、専門・技術サービス業」など、複数の産業を合算している。
資料：総務省「労働力調査」から作成。

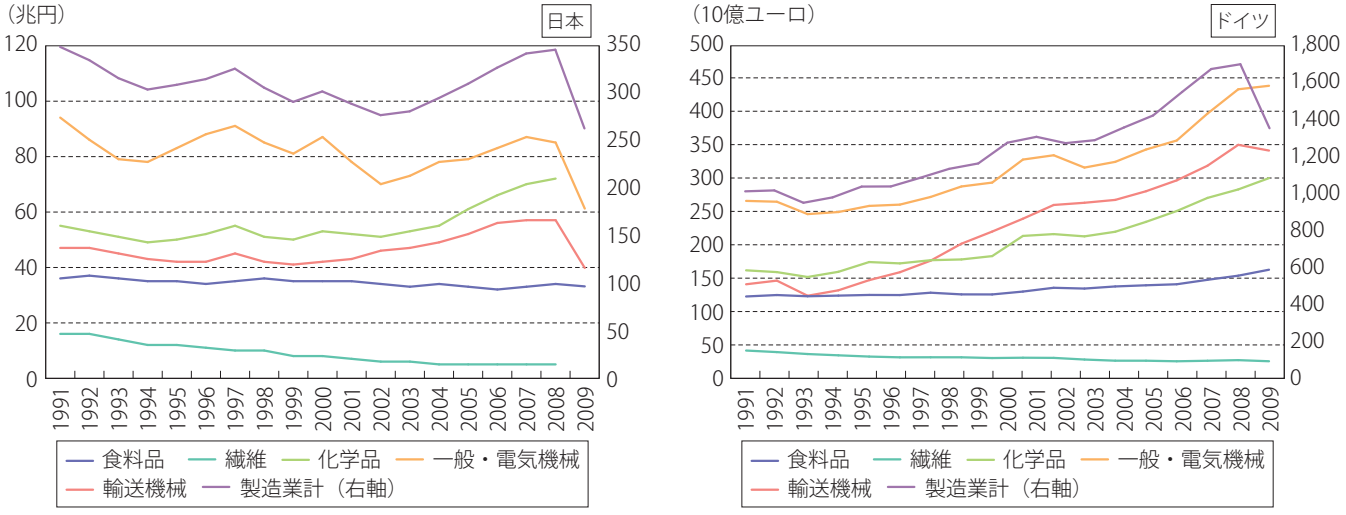
(c) 国内生産の推移

次に対外直接投資の増加に伴って、製造業の国内生産額の減少が生じていないかどうかについてみてみる。このため、以下各国の生産額の推移をみてみたい。

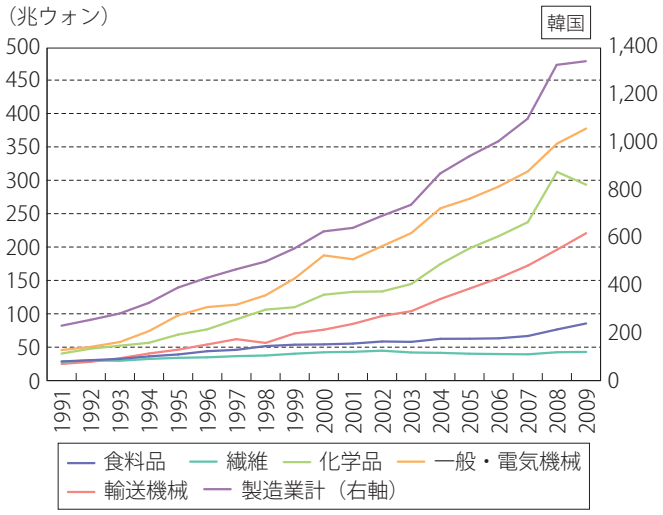
まず、我が国では、一般・電気機械がすう勢的には減少傾向で推移しているのが特徴である。輸送機械は 08 年までは拡大傾向で推移してきたが、世界経済危機の影響を受け 09 年に大幅に減少している。また、化学品は近年堅調に推移している（第 3-1-2-10 図）。

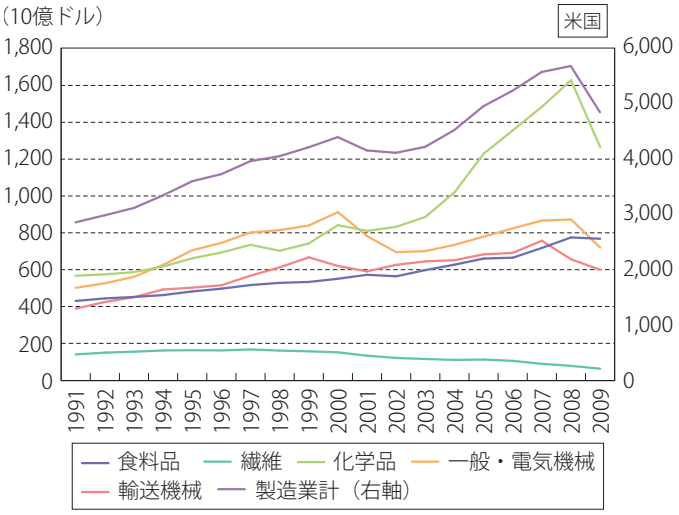
一方、ドイツでは空洞化懸念が広がったとされる 2000 年代前半に国内生産の停滞局面が見て取れるものの、その後は基本的に、一般・電気機械、輸送機械、化学品のいずれも増加傾向で推移している点が特徴である（第 3-1-2-10 図）。また、韓国では繊維を除いて、いずれの上記主要業種においても拡大傾向で推移している（第 3-1-2-11 図）。更に、米国では、2000～2002 年に製造業全体が低迷したが、近年は輸送機械や一般・電気機械はほぼ横ばいで推移する一方、化学や食品な

第 3-1-2-10 図　製造業の業種別生産額（名目）の推移



資料：OECD STAN から作成。





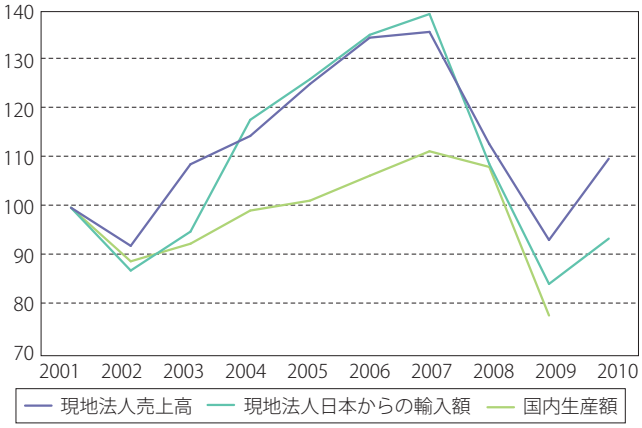
資料：OECD STAN から作成。

どが堅調に増加したため、03～08 年まで製造業全体でも堅調に推移している（ただし、09 年は減少している）（第 3-1-2-10 図）。

ここで我が国において、製造業の対外直接投資の増加が製造業の国内生産額にマイナスの影響を与えたかどうかについて考察する。

一般・電気機械を例にとると、まず同業種の国内生産額は、1991 年から 2009 年までの長期でみると、すう勢的に横ばい又は減少傾向で推移しているようにみえる。しかしながら、一般・電気機械の現地法人売上高が顕著に拡大した 2002～2007 年においては、同業種の国内生産額も右肩上がりで拡大している（第 3-1-2-11 図）。現地での売上高拡大が我が国からの輸入（現地国への輸出）を誘発すること等を通じて国内生産を拡大させた可能性が示唆される（第 3-1-2-11 図）

第 3-1-2-11 図
一般・電気機械の現地法人売上高と日本からの輸入調達額及び国内生産額（名目）の関係



備考：上記は、それぞれについて 2001 年を 100 として指数で推移を示している。
資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」及び OECD STAN から作成。

一般に国内生産が、海外生産と代替関係にある場合には、海外生産の拡大に伴って国内生産が減少する可能性があると考えられる。他方、基幹部品の国内生産のように海外生産と補完的な関係を有するものもありうるため、国内生産が海外生産と必ずトレードオフの関係になるとは限らない。

足下の製造業の国内生産の減少は、世界経済危機や大震災等の外的ショックによって生じている側面が強く、短期的な現象にとどまる可能性もある。また、仮に海外生産の拡大により、既存産業の縮小が起こった場合でも、国内で新産業が拡大すれば、経済全体としてはむしろプラスとなる可能性もある。

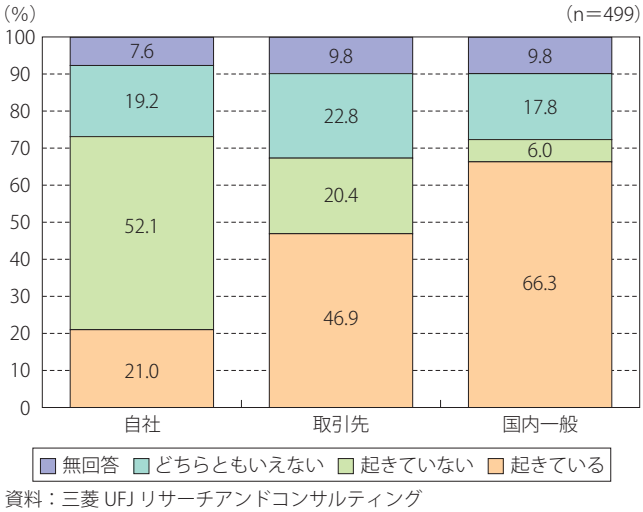
但し、中長期的に国内事業環境の悪化が続く場合には、海外での生産の拡大が加速し、国内生産が減少していく可能性は否定できないと言え、十分な注意が必要である。

③ 企業の認識と海外事業展開の影響

ここではまず企業が「空洞化」に対してどのような認識を有しているのか、また、それに伴い国内でどのようなマイナスの影響があると予測しているかについてみていく。更に、一方で、海外事業活動の進展に伴い、企業が国内にどのようなプラスの影響があると予測しているか、併せて、どのような国内機能を強化していくべきと考えているかについて、みていきたい。更に、こうした状況の中、製造業の国内従業者の構造変化がどのように生じているかについてもみていく。

まず、企業の「空洞化」に対する認識について見ていきたい。「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012 年）によれば、①自社、②取引先、③国内一般、のそれぞれについて、国内の空洞化が起きているかどうかについて聞いたところ、「国内一般」は 7 割弱の企業、「取引先」は 5 割弱の企業がそれぞれ空洞化が「起きている」と回答した（第 3-1-2-12 図）。一方、「自社」については、「起きている」とした企業の割合（2 割強）よりも、「起きていない」とした企業（5 割強）が 2 倍以上となっている。

第 3-1-2-12 図
空洞化が起きているかどうか

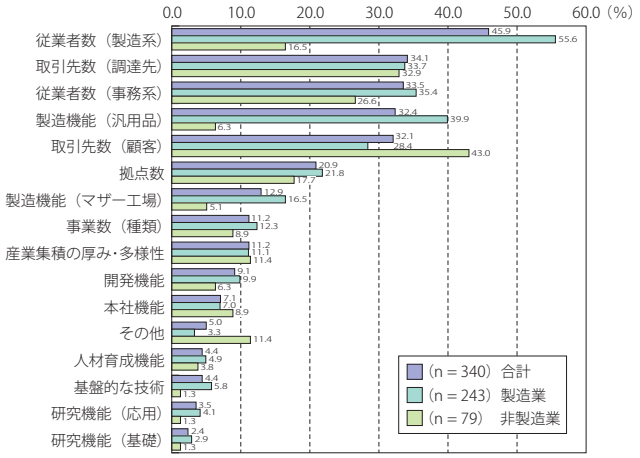


資料：三菱 UFJ リサーチアンドコンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

18　このアンケートにおいて、「海外展開」とは、輸出、海外直接投資及び業務提携をしめす。

また、国内の空洞化懸念に関連し、海外展開[18]の影響として、将来の縮小が見込まれる要素を聞いたところ、製造業では「従業者数（製造系）」（56%）、「製造機能（汎用品）」（40%）、「従業者数（事務系）」（35%）、「取引先数（調達先）」（34%）、「取引先数（顧客）」（28%）の順に割合が高かった。一方、「研究機能（基礎及び応用）」、「本社機能」「人材育成機能」「基盤的な技術」は相対的に割合が低かった。なお、「製造機能（マザー工場）」（16%）や「開発機能」（10%）が相対的に低いとはいえ、一定の比率を占めていることは、我が国の国内産業基盤の弱体化に繋がりかねず、注意を要すると言える（第 3-1-2-13 図）。

第 3-1-2-13 図
海外展開により将来国内で縮小する要素



資料：三菱 UFJ リサーチアンドコンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

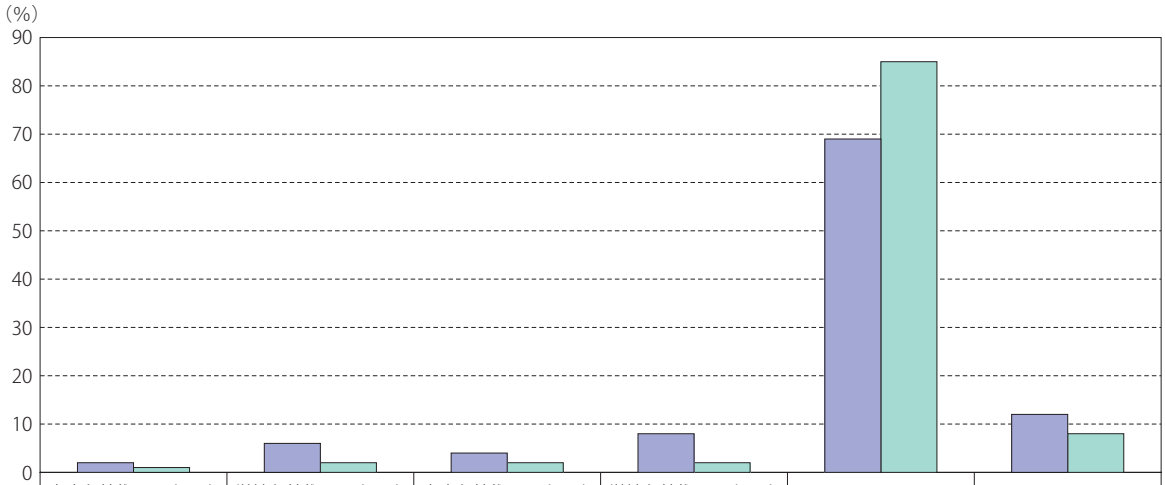
更に、空洞化によって技術・ノウハウ等が海外に流出しているおそれがないかどうかについてみてみる。海外展開に伴い、国内では失われしまった技術・ノウハウがあるかどうか聞いたところ、「特にない」（7 割強）が大半を占める一方で、「単純な技術・ノウハウ等に限り一部ある」（約 6%）、「単純な技術・ノウハウ等に限りかなりある」（約 4%）、「高度な技術・ノウハウ等を含め一部ある」（約 3%）といった回答も一部に見受けられた（第 3-1-2-14 図）。

続いて、海外事業活動に伴う国内経済へのプラスの影響として、業績雇用面以外のメリット・効果を聞いたところ、製造業では「取引先の拡大」、「海外市場の動向把握」（5 割強）、「企業価値向上」（4 割強）、「リスク分散」（4 割）の順で多かった。一方、非製造業では、「取引先の拡大」（5 割強）、「海外市場動向把握」（4 割）が同様に高いが、「企業価値向上」（5 割弱）や「輸出の拡大」（3 割弱）が製造業と比べ相対的に高いという傾向がみられる。（第 3-1-2-15 図）。

また、「今後国内で拡充する機能」を聞いたところ、製造業では「開発」（5 割弱）、「日本人社員の人材育成・トレーニング」（4 割強）、「研究（応用）」（4 割弱）、「企画マーケティング」（4 割弱）、「研究（基礎）」（3 割弱）が特に高かった。一方、非製造業では、「日本人社員の人材育成・トレーニング」（5 割強）、「企画マーケティング」（4 割）、「販売」（4 割弱）が特に高かった（第 3-1-2-16 図）。

最後に、過去 10 年において既に、国内製造業にお

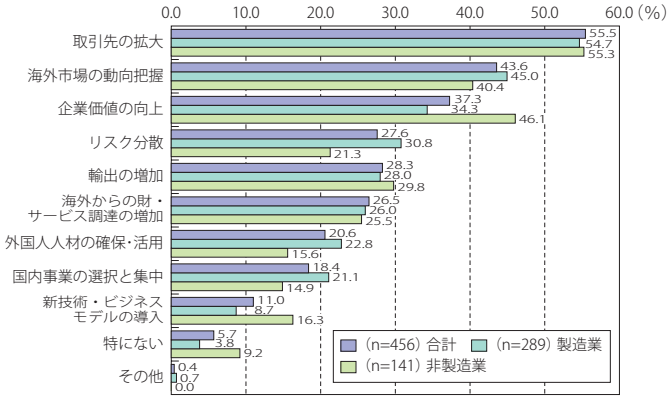
第 3-1-2-14 図　海外展開することにより、国内では失われてしまったノウハウ



	高度な技術・ノウハウ等を含め、かなりある	単純な技術・ノウハウ等に限り、かなりある	高度な技術・ノウハウ等を含め、一部ある	単純な技術・ノウハウ等に限り、一部ある	特にない	どちらともいえない
製造業（N＝292）	2	6	4	8	69	12
非製造業（N＝140）	1	2	2	2	85	8

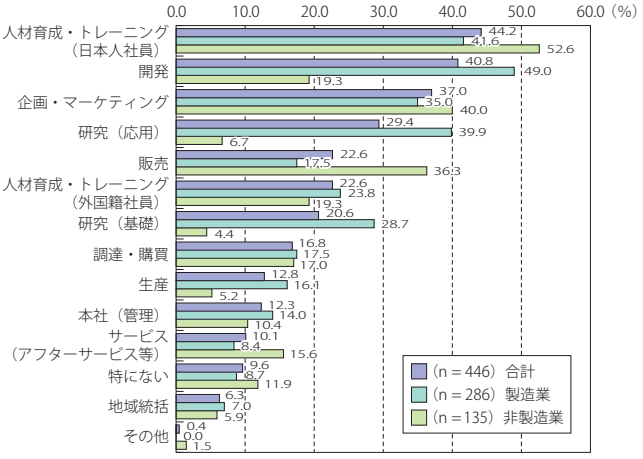
資料：三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

第 3-1-2-15 図
海外事業活動に伴う国内への影響で業績・雇用面以外のメリット・効果（全業種）



資料：三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

第 3-1-2-16 図
今後国内で拡充する機能（全業種）

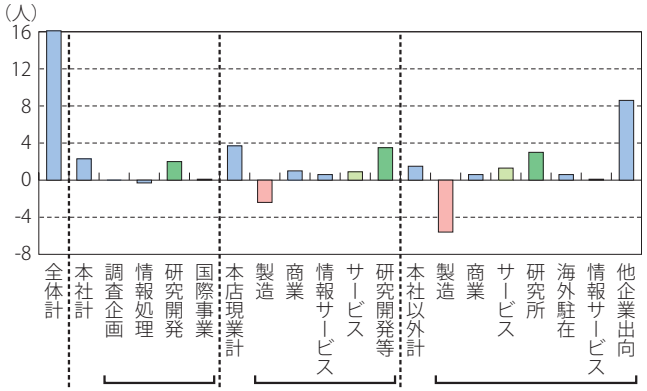


資料：三菱ＵＦＪリサーチ & コンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

ける雇用等の状況も、大きくその構造を変化させていることを示す。製造業の雇用を事業組織別にみると、2000 年代を通じて、「製造」が減少する一方、「研究開発」や「サービス」、「国際事業」等において拡大する傾向があり、海外での事業活動展開が活発化する中、製造業においても、国内の雇用を「製造」から「研究開発」や「サービス」等にシフトさせていくことが重要となっていることが伺われる。これまでみてきた海外展開に伴う国内の機能や要素に関する変化が雇用内容にも影響を与えていることが見て取れる（第 3-1-2-17 図）。

次に、上記を業種別に増減の内容をみてみる。「製造」では、輸送機械と食品を除く全ての業種において減少となっている。そうした中においても、情報通信機械、電子・デバイス、電気機械については、「製造」の減

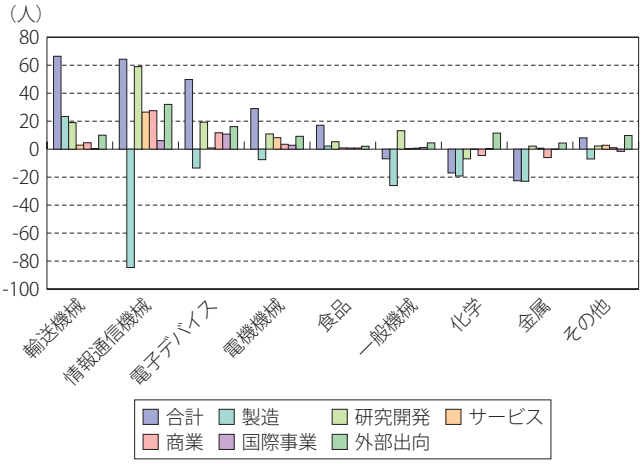
第 3-1-2-17 図
製造業における事業組織別従業者数（一企業当たり）の増減数（2001-09 年）



備考：上記は常用従業者のみであり、派遣職員は除く（パート、他企業への出向者は含む）。
資料：経済産業省「企業活動基本調査」（2002 及び 2010）から作成。

少を「研究開発」や「サービス」の増加で補うことで、全体の従業者数を増加させているのが特徴的である。今後、海外事業展開を通じて「製造」部門の従業者が減少する場合、「研究開発」、「サービス」等の機能を国内で強化させることで、国内製造業の雇用構造を変化させていくことが重要であることを示唆している（第 3-1-2-18 図）。

第 3-1-2-18 図
製造業における業種別常時従業者数（一企業当たり）の増減数（2001-09 年）



備考：上記は常用従業者のみであり、派遣職員は除く（パートや他社への出向者は含む）。
なお、「その他」は繊維、鉄鋼、木材・木製品、プラスチック製品、窯業・土石製品等をさす。
資料：経済産業省「企業活動基本調査」（2002 及び 2010）から作成。

（2）主要国における議論

以下では、ドイツ、韓国、米国における空洞化についての議論の変遷と、各国の空洞化についての先行研究を概観する。

コラム 10

対外直接投資の国内雇用に対する影響

本節で参照している定義では、「空洞化」とは対外直接投資の拡大により国内生産・雇用等が減少する現象である。この関係が成り立つ場合、対外直接投資と国内生産が代替的な関係に立っていると考えられる。

しかし、両者が代替的が補完的かは、個別の対外直接投資の性質にもよると考えられる。例えば、直接投資の目的が国際的な生産分業である場合、日本からの中間財の輸出を誘発する可能性があり（第２章参照）、両者は補完的でありうる。他方、本来国内で生産し輸出していた製品が現地生産されるようになると、両者は代替的な関係になりうる。また、海外の新たな市場開拓を目的とする場合、国内雇用には影響しないか、又は世界的な販売の拡大により国内雇用の規模も拡大する可能性がある。したがって、対外直接投資が国内の雇用にどのような影響を与えるかは、実証的な問題である。

これまでに、日本の製造業を対象とした実証分析の成果が幾つか出されている。まず、Yamashita and Fukao（2010）は、1991 年から 2002 年の個票データに基づき、海外子会社の雇用が 10%増えると国内雇用が 0.2%増加するという関係を見いだしている。そして、空洞化を過度に懸念した政策は、むしろ国内雇用に悪影響を与える可能性を指摘している。Hijen et al.（2007）は、1995 年から 2002 年の個票データにより、新規の対外投資は国内の生産及び雇用にプラスの影響があり、かつ年を追うごとに雇用の増大効果は拡大し、３年目には 6.9%に達するとしている。Ando and Kimura（2011）も、1998 年から 2006 年のデータにより、東アジアに投資した企業は国内の雇用を増加させ、また輸出・輸入を強化する傾向が強く、その傾向は分析対象期間の後半でより強まっているという結果を示している。

直接投資は国内雇用の構成にも影響を与えうる。Obashi et al.（2010）は、1992 年から 2005 年までの個票データに基づき、先進国に対する直接投資は企業内の非製造部門の雇用を増加させる一方で製造部門の雇用にはほとんど影響がないこと、また、途上国に対する直接投資（工程間分業とみなされる）は国内雇用量にはほとんど影響しないものの、より高度な労働者へのシフトが生じると指摘している。

このように、対外直接投資による国内雇用への影響については、プラスの効果を指摘する実証研究が多い。ただし、海外への生産移転が急速に進展する場合や、新規産業等への円滑な雇用のシフトが実現しない場合、マイナスの効果が上回る可能性は排除できない。海外事業展開による新たな成長機会を国内経済へのメリットとして活かすことができるよう、国内の事業環境整備と労働市場の機能強化が重要であると考えられる。

① ドイツ

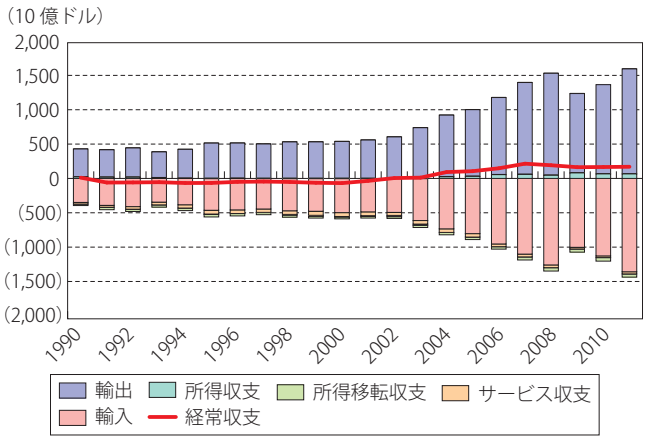
ドイツの立地競争力についての議論は、1990 年代以降に活発になる。1990 年には欧州、そしてドイツ自身を分断していた冷戦が終わり、1992 年には欧州共同体が欧州連合に発展し、欧州域内市場が一体化し大きく成長する機会が生まれた。こうした状況において、欧州域内の貿易の成長によりドイツ国内への投資が増えるという期待と、むしろコストの高いドイツを避けて他の欧州諸国に向けた投資が進むという懸念が広がり、「立地地点としてのドイツ（Standort Deutschland）」という語が生まれ、ドイツの立地競争力が議論の対象になった[19]。

東西ドイツの統一と欧州統合の深化により成長の期待されたドイツだったが、実際には東ドイツの統合が負担となり 1990 年代に入ってからドイツ経済は停滞する。ドイツを冷やかし、「欧州の病人」という表現さえ生まれた。

ドイツでの製造業は、1970 年代末以降、マルク高と賃金の上昇によって競争力を徐々に低下させていていたが、1990 年代に輸出は期待されたほどには拡大

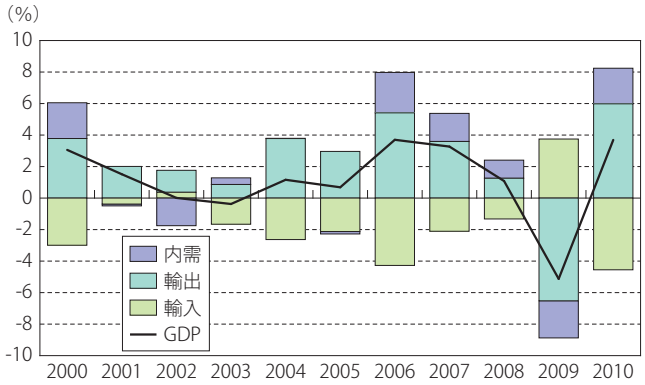
19　スマイサー（1992）「入門　現代ドイツ経済」p. 279

第3-1-2-19図　ドイツの経常収支の推移



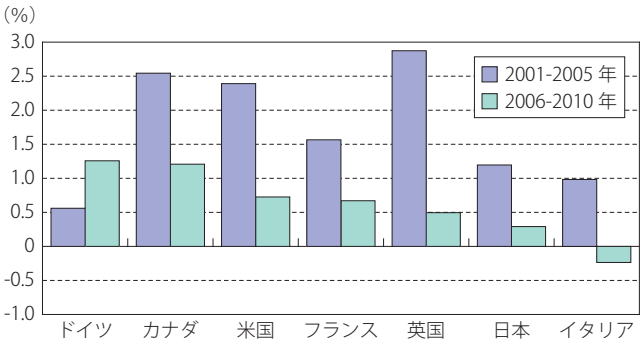
資料：ドイツ連銀、CEICデータベースから作成。

第3-1-2-20図
ドイツの実質GDP成長率の推移（需要項目別）



資料：ドイツ連邦統計局、CEICデータベースから作成。

第3-1-2-21図
G7諸国の実質GDP成長率
（2001-05年平均と06-10年平均）



資料：IMF「WEO, September 2011」から作成。

せず、横ばいで推移した（3-1-2-19図）。失業率が高止まり、2005年にはドイツ全体の失業率は12%まで上昇した。特に旧東ドイツ地域の失業率は、統一後に一度は低下したものの、1995年以降上昇を続け2000年に入ってからは18%近傍で推移した。

こうした状況の下、輸出の伸びの鈍化によりドイツ経済は、統一以降低成長を続け、2000年代に入ってからはドイツの経済成長は、G7諸国の中でも最低レベルになってしまった。2000年代前半（2001-2005年の平均）のドイツの実質GDP成長率は平均0.6%と、他の欧州の大国、英国（同2.5%）、フランス（同1.6%）に大きく劣後し、G7諸国の最下位となった。

2002年12月、ドイツ経済がこのように停滞を続ける中、欧州連合の東方拡大が決定された。中東欧10か国が2004年5月よりEUに加盟することにより、安価な労働力を求めてドイツから企業が中東欧に流出してしまうのではないかという懸念が広がり、ドイツの立地競争力に関する議論が活発になった。

2000年代を通じてドイツは(1)貿易環境の改善、(2)国内事業コストの削減、(3)高付加価値化の支援等、立地競争力強化に向けた政府等による取組がなされた（第1章第3節参照）。ドイツ経済の成長を需要項目別にみた場合、2000年代を通じて輸出が突出しており、特に2000年代半ばから輸出主導でドイツ経済は復活した（第3-1-2-20図）。

結果的に、2000年代の前半には、G7諸国の中で最低だった経済成長率が、2000年代後半には逆にG7諸国の中で一位になった（第3-1-2-21図）。

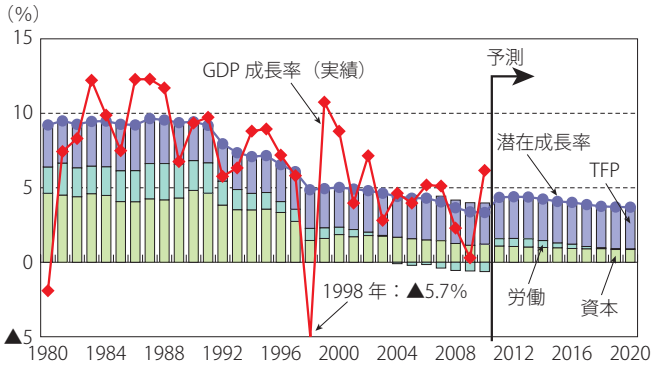
2000年代後半の経済成長の過程で、(1)雇用環境の悪化と(2)輸出産業の競争力の低下という二つの問題は改善し、空洞化の懸念は払拭されている。

② 韓国

韓国は、潜在成長率が依然として高く、また、海外事業展開が進展したのはここ10数年のことであるため、現状では空洞化問題は表面化していないようにみえる（第3-1-2-22図）。ただし、かつて韓国の国内賃金上昇と安価な中国製品の流入を背景に、韓国企業が中国への進出を加速させ、地域経済が疲弊した経験があるように、韓国では隣国・中国への企業流出懸念が常にある。ここでは、中国への企業流出の影響を真っ先に受けた韓国の繊維産業の例をみてみる。

韓国の繊維産業は、1970年代後半から80年代前半において、製造業全体の15%程度の生産額を占める基幹産業であり、総輸出額の40%を占める輸出産業でもあった（第3-1-2-23表）。しかし、1980年代半ばからの韓国経済の好況と労働運動の高揚を背景に賃金が上昇した結果、中国など途上国との賃金格差が拡大し[20]、低賃金労働で特徴付けられる繊維産業は苦境に立たされた。そうした中で、韓国の衣類、アパレル企業や中小織物企業は、中国やインドネシアでの生産

第 3-1-2-22 図　韓国の潜在成長率



資料：高山武士（2011）「アジア新興国・地域の潜在成長率～中国・インド・韓国・台湾・ASEAN 主要国」ニッセイ基礎研究所から抜粋。

第 3-1-2-23 表
1980 年代から 90 年代の韓国繊維産業の動向

	1980	1985	1990	1995	1998
生産額(10 億ウォン)					
製 造 業		26,737	70,925	159,448	181,085
繊維産業		4,157	7,751	15,887	15,988
比　　率		15.5%	10.9%	10.0%	8.8%
雇　用（1,000 人）					
製 造 業		2,438	3,020	2,952	2,698
繊維産業		628	605	502	413
比　　率		25.8%	20.0%	17.0%	15.3%
輸　出（億ドル）					
製 造 業	175	302	650	1,251	1,323
繊維産業	50	70	147	184	165
比　　率	28.6%	23.1%	22.6%	14.7%	12.5%

資料：「韓国繊維産業の再編成と生活・ファッション産業への転進」から抜粋。

活動に活路を求めて海外に進出したため、国内では産業空洞化が進行することとなったのである。

特に、繊維産業に依存する割合の高い大邱地域では企業倒産が日常化し、地域経済の崩壊が問題視されたという[21]。その結果、1998 年の繊維産業の生産額は製造業全体の 8.8%、輸出額は全体の 12.5%と、1980 年代の半分の水準にまで低下した。また、1988 年には 65 万人いた繊維労働者数は、4 年後の 1991 年には 50 万人に減少し、23%にあたる 15 万人の雇用者が繊維産業から去ることとなった。

このような空洞化の波が、繊維産業のような労働集約的な産業から、化学、金属・機械、そして自動車、電気・電子機械産業といった資本・技術集約的な産業にまで押し寄せることが懸念されている（厳、2010）。

こうした中国等への企業流出の他にも、中国等新興国の台頭、賃金の更なる上昇、為替変動等、韓国には将来的に空洞化が本格化するリスクがある。これに対して韓国政府は、立地環境整備や産業高度化努力を通して対策を進めているところである。個別の施策については、第 4 節で詳しくみていく。

③ 米国

米国において「空洞化」は、1980 年代半ばに大きな議論になった。アジア、メキシコから輸入が急増し、米国企業の対外直接投資が増加する中で、生産拠点の海外シフトによる雇用機会減少が懸念された[22]。1980 年代、ドルが高水準で推移していたが、1985 年のプラザ合意以降も米国の製造業の衰退は続いたが、米国経済のサービス業へのシフトが進む中で雇用が吸収され全産業の就業者は増加し、製造業において航空産業、バイオ産業など高度な産業が成長を遂げたため空洞化懸念は下火になった。

もっとも、その後、サービス業においても、人件費の安価な海外に IT 分野などの業務が委託されるようになり、2004 年の大統領選挙の際に取り上げられて以来、サービス業の海外へのアウトソースが大きな政治的問題になっている。更に、2008 年のリーマン・ショック以降は、失業率が歴史的高水準に悪化したため、製造業の衰退が再び大きな問題として改めて注目されている。加えて、足元では、研究開発部門等の高度な機能についても国外流出の懸念が生じている。2012 年 1 月、ハーバード大学ビジネススクールがレポート「危機にある繁栄～アメリカの競争力に関する調査結果」を公表し米国の競争力の低下に警鐘を鳴らした。企業の経営に携わっている同校の卒業生の 42%が、将来的に研究開発を含めた高度な機能についても海外への移転の可能性があるとアンケートに答えている。また、将来的な米国の競争力については、「先進国に劣後する」との回答は 21%にとどまっているものの、66%が「新興国に劣後」する回答している[23]。背景としては、米国の各種規制が非効率であることに加え、新興国の台頭が非常に急速であることが考えられる。

20　繊維産業の専門家、金ジュンヒョ産業院研究員の分析によると、韓国の繊維労働者の時間当たり平均人件費は、1987 年には 1 ドル 77 セントで、欧米の繊維産業の賃金の約 7 分の 1、中国など途上国の 3～9 倍程度だったが、1991 年には 3 ドル 60 セントに上昇し、欧米との格差が 5 分の 1 に縮小する一方、途上国との格差は 4～13 倍に拡大した。
21　通商産業省生活製造局『世界繊維産業事情』1994 年。
22　経済産業省（2002）「通商白書 2002」。
23　Michael E. Porter and Jan W. Rivkin（2012）「Prosperity at Risk : Findings of Harvard Business School's Survey on U.S. Competitiveness」。

他方で、昨年以来、米国の製造業が復活するという議論も盛んになっている。中国の人件費が高騰している点、先進国としては極めて稀だが長期的に人口増加が見込める国内市場を抱える点、シェールガスの開発により電力コストの削減が期待できる点などがこの背景と考えられ、足元では、国内外の製造業による投資が増加している（第3-1-2-24表）。2011年5月、米国のコンサルティング会社ボストン・コンサルティング・グループ（BCG）は、レポート「Made in America, Again」を発表し、製造業の国内回帰の可能性を予想した。中国での人件費の高騰により[24]、2015年には、輸送機械、金属加工品など7つの産業が米国市場向けの製品を中国で製造するコスト面でのメリットを失う「転換点」をむかえると分析している[25]。結果として、これら7つの産業において、中国で生産されている米国向け製品のうち10～30%の製造が米国に回帰し、200～300万人の雇用を国内で創出し、失業率を1.5～2%低下させると予想している[26]。

第3-1-2-24表　米国内での工場新設の事例

企業名	事業内容
キャタピラー	一部生産を日本から移管。
トヨタ自動車	「カローラ」の生産を日本から移管。
フォード・モーター	部品生産の一部を中国、メキシコから移管。
ダウ・ケミカル	世界最大規模のエチレン工場を建設。
森精機製作所	海外初工場を建設。
ゼネラルエレクトリック	家電の生産を中国から移管。

資料：各種報道から経済産業省作成。

このような国内回帰の期待が高まる中、オバマ大統領は、雇用状況の改善のために製造業の支援を重要課題に位置づけている。現在、米国において、空洞化懸念の払しょくに向けた取組が本格的に進められつつある。

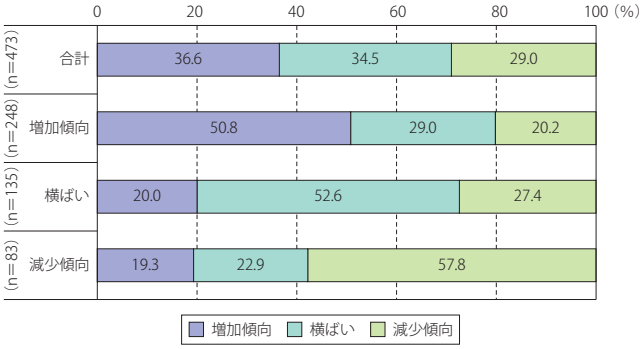
3. 海外事業活動と国内経済

ここからは、海外事業活動が国内経済に与える影響について分析する。特に、海外展開企業と非展開企業で、国内雇用、国内設備投資、国内平均給与、生産性等について比較することで、海外事業活動の影響を示す。また、これまでの考察を踏まえたインプリケーションと次節以降の考察内容をまとめることとする。

(1) 国内事業と海外事業との相互関係

海外事業活動によって国内にどのような影響が生じるかについては国内事業と海外事業が相互に補完的か代替的かによって異なり、いずれの傾向が強いかは実証的な問題である（コラム10参照）。「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」(2012)によって海外と国内の業績（売上高）の関係をみると、海外での売上高が増加している企業のうち、約5割が国内の売上高も増加しており、海外での売上高が減少している企業のうち、約6割が国内の売上高も減少している。即ち、海外売上高と国内売上高はトレードオフの関係というより、同じ方向に動く傾向が高いことが分かる（第3-1-3-1図）。この結果は、国内事業と海外事業は代替関係というよりは補完関係という見方と整合的である。

第3-1-3-1図　海外・国内の業績（売上高）推移の関係



備考：上記は左軸は「海外売上高」、右軸は「国内売上高」の今後3年の傾向をそれぞれ表している。
資料：三菱UFJリサーチアンドコンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

また、日本政策投資銀行「年度設備投資計画調査」でも、中期的な海外での供給能力の増強は国内能力の縮小をもたらすものではないとの結果が示されてお

24 中国の人件費については本書1章4節中国経済を参照。
25 Boston Consulting Group (2011)「Made in America, Again」、(2012)「U.S, Manufacturing Nears the Tipping Point」。
26 もっとも、米国商務省（http://www.bea.gov/iTable/index_MNC.cfm）によると、中国で事業を展開する米国企業の販売先に占める米国の割合は低水準で推移しており、2009年時点では7%にまで低下している。他方で、中国現地向けの販売は、77%と高い水準にある。そのため、仮に中国から米国に逆輸入するコスト面でのメリットがなくなったとしても、米国企業の多くは、必ずしも米国に回帰せず、現地への販売を目的として引き続き中国で事業展開をする可能性がある。

り、以上の結果と整合的である[27]。

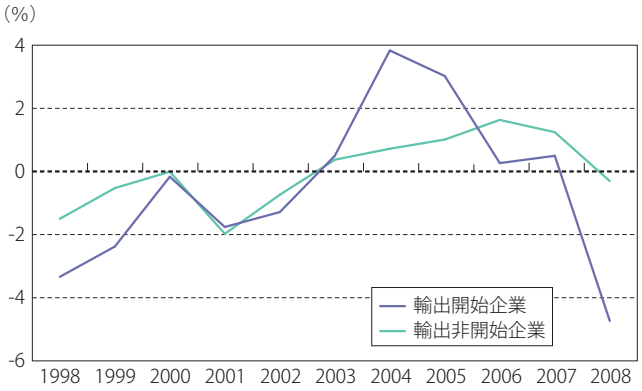
（2）輸出・対外直接投資の開始後の国内雇用

「企業活動基本調査」のデータに基づき、2001年に輸出を開始した企業と非開始企業（全産業）との国内雇用の経年変化を比較したところ、2004～05年は輸出開始企業の方が雇用の増加率が高くなっているが、2008年には輸出開始企業の方が大きく減少している。対外直接投資開始企業についても同様に見ると、トレンドとしては大きな違いが見られない。

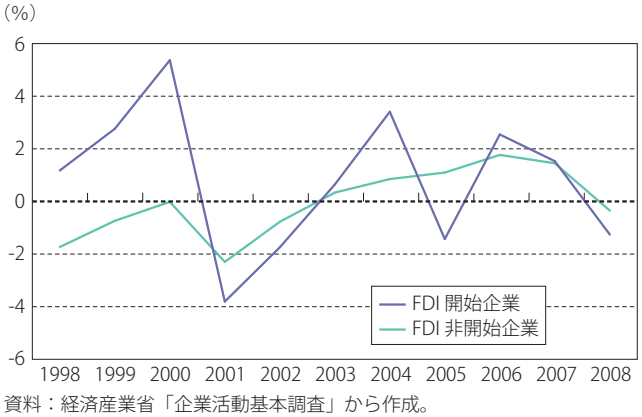
以上からは、輸出開始企業、対外直接投資開始企業の方が国内雇用を増やしているとは必ずしも言えないが、逆に雇用を減らしているとも言えない。なお、特に輸出開始企業については、2008年前後の世界金融危機によって特に大きな影響を受けていた可能性があり、本来はその後の回復期も含めて評価する必要がある点に留意が必要である[28]（第3-1-3-2図）。

第3-1-3-2図
国内雇用伸び率（前年比）の推移（全産業）

(a) 輸出開始企業と非開始企業



(b) 対外直接投資開始企業と非開始企業



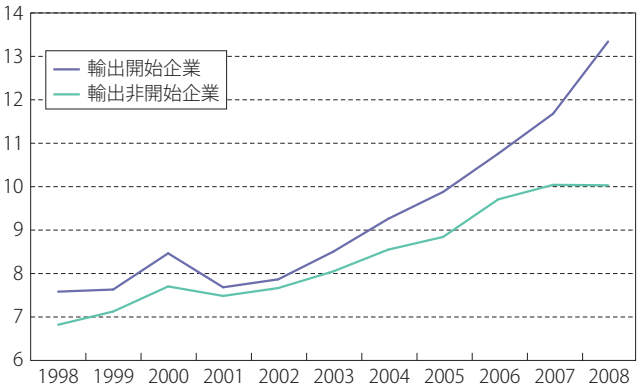
資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

（3）輸出・対外直接投資の開始後の国内生産性

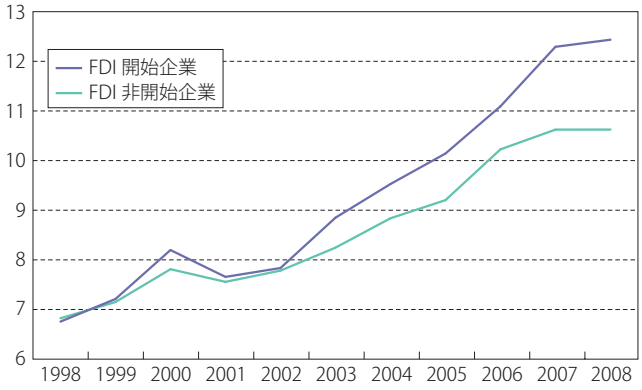
同様に2001年に輸出を開始した企業と非開始企業との生産性を比較すると、開始企業の生産性の伸びが高く、また、直接投資の開始企業についてみても同様のことが言える（第3-1-3-3図）。

第3-1-3-3図　生産性の推移（全産業）

(a) 輸出開始企業と非開始企業



(b) 対外直接投資開始企業と非開始企業



備考：縦軸は労働生産性の対数値。労働生産性＝付加価値額÷常時従業者数。
資料：経済産業省「企業活動基本調査」から作成。

（4）海外生産比率と国内雇用、国内設備投資及び国内平均給与の関係

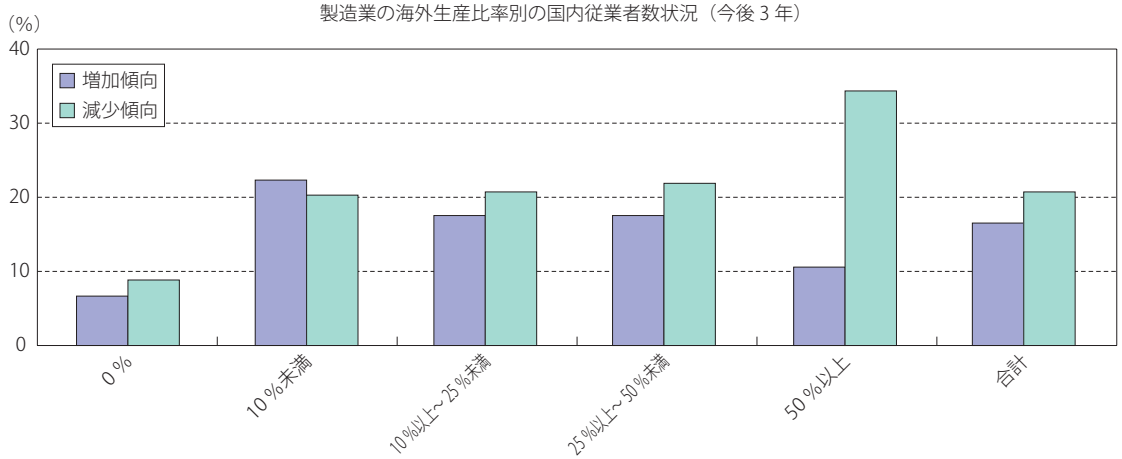
次に海外生産比率によって、国内従業者数、国内設備投資及び国内平均給与の3年後の増減見通しに変化があるかを確認する。「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」（2012）によれば、海外生産がゼロの企業よりも海外生産がある企業の方が、国内の従業者、平均給与及び設備投資が今後3年間増加傾向とする割合が高く、また、海外生産比率が低い方がその割合が高い一方で、海外生産が高まるほどこれらが今後3年間減少傾向とする企業も高くなる傾向も見られる[29]。また、従業者数と平均給与水準を比べると、海外生産を行う企業の方が、国内生産のみの企業より

27　日本政策投資銀行「2010・2011・2012年度設備投資計画調査」（2011/7）の結果概要
28　業種別の動向については第3節参照。

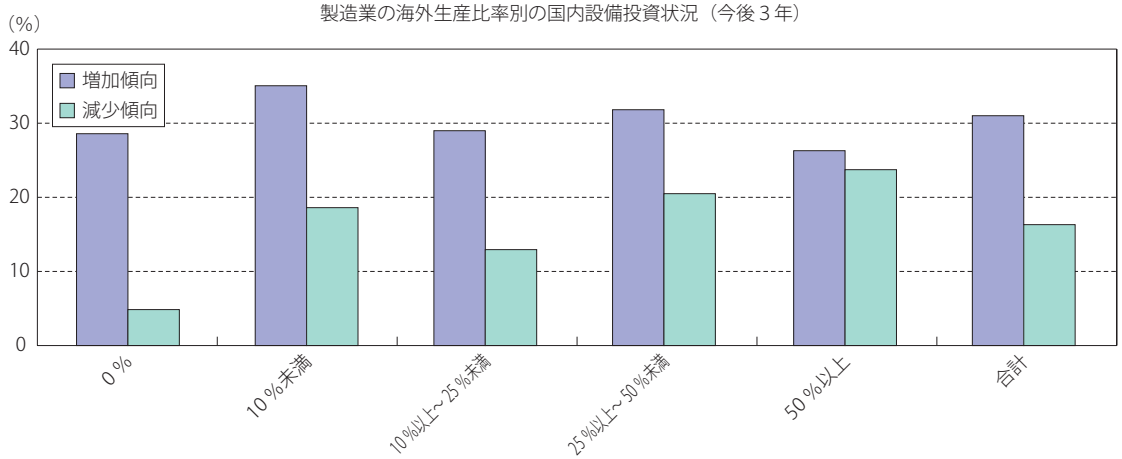
も、国内雇用が増加すると答える割合も国内雇用が減少すると答える割合も高くなっているのに対し、平均給与の場合は海外生産を行う企業の方が国内生産のみの企業より増加を見込む割合が大きく高まるのに対して、減少を見込む企業の割合は両者でそれほど変わらないことから、海外事業展開によって国内の雇用の質や構成が変化する可能性が示唆される（前掲第 3-1-2-16 図、第 3-1-2-17 図参照。）

第 3-1-3-4 図　海外生産比率別の国内従業者数、国内設備投資及び国内平均給与の見通し（製造業）

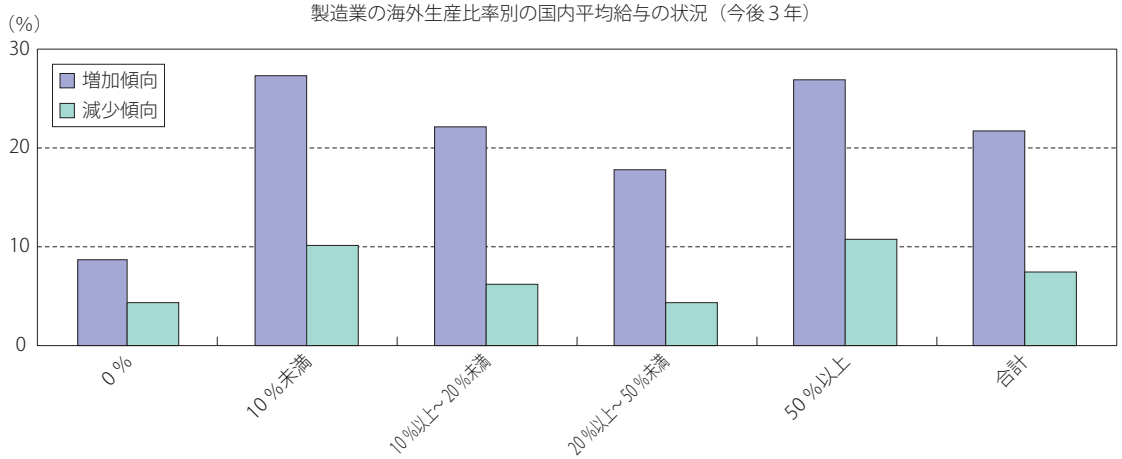
（a）従業者数（n=292）



（b）設備投資（n=279）



（c）平均給与（n=290）



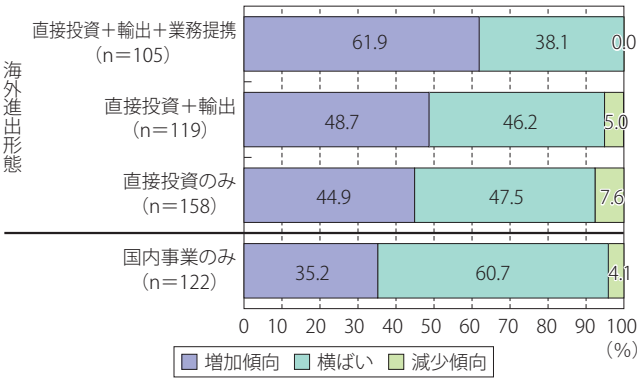
資料：三菱 UFJ リサーチ＆コンサルティング
「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

29　ここから、国内事業のみを手がけていた企業が新たに海外事業を始める場合と、既に海外事業を手がけている企業が更にこれを進める場合とで、海外事業展開による国内へのインプリケーションが異なる可能性が示唆されるが、正確には時系列データに基づく分析を要する。

（5）海外生産形態と生産性との関係

次に、海外進出形態別に生産性の状況を比較したところ、「国内事業のみ」の企業（35.2％）よりも「直接投資のみ」の企業（44.9％）の方が生産性が増加傾向である割合が高く、また、「直接投資＋輸出」の企業（48.7％）、更に「直接投資＋輸出＋業務提携」（61.7％）の企業ほど、生産性が「増加傾向」になる割合が高まるという結果になった。様々な海外展開機能を付加していった方が生産性が「増加傾向」になることを示唆している（第 3-1-3-5 図）。

第 3-1-3-5 図　海外進出形態別の生産性の推移



備考：上記は、左軸が「海外進出形態」、右軸が「生産性」の今後３年の傾向をそれぞれ表している。
資料：三菱 UFJ リサーチ＆コンサルティング「我が国企業の海外事業戦略に関するアンケート調査」から作成。

コラム 11　海外事業活動とイノベーション

海外事業活動が国内に及ぼす影響として、長期的な経済成長の観点から重要なのはイノベーションや生産性への影響である。この点について、近年企業レベルのデータに基づく実証研究が盛んに行われている。

まず、対外直接投資の国内の生産性への影響については、雇用の場合と同じく、タイプによって効果が異なる可能性がある。Matsuura et al（2008）は、電気機械製造業について、工程間分業のための投資は国内に残った中間財部門の生産性を改善するとの結果を導いている。他方、工程間分業を伴わない生産活動の移転の場合は、こうした効果は見られないとしている。

輸出が国内の生産性向上やイノベーションを促す可能性については、海外市場からの新たな情報の獲得や事業拡大による規模の経済性等、直観的に肯定しやすい。しかし、輸出企業の方が非輸出企業よりも生産性が高いことは一般的に認められているものの、輸出によって生産性が向上するのか、生産性の高い企業が輸出を行うのかという因果関係の方向性については明らかでなかった。アルゼンチンの貿易自由化や米国・カナダ自由貿易協定の効果についての最近の研究成果によると、輸出がイノベーションの誘因となり、この２つの要素があいまって生産性向上につながったという結果が示されている（Bustos（2011）, Lileeva and Trefler（2010））。

輸出や対外直接投資のみならず、輸入や対内直接投資についても、技術波及効果をもたらす経路になりうるという点で、国内の生産性向上にとって重要な意味を持ちうる。これまでの実証研究では、輸入中間財の活用による生産性向上や、輸入中間財に対する関税削減による生産性の向上や新製品の導入（イノベーション）の増加といった効果が示されている。対内直接投資についても、国内に立地する外資系企業に供給する国内企業の生産性向上、反対に国内に立地する外資系企業の国内供給先企業の生産性向上、国内に立地する外資系企業のノウハウが同一産業内の国内企業に波及することによる生産性向上やイノベーション等、やはり対内直接投資のタイプや位置づけによって異なる経路を通じた効果が示されている。これらに加えて、輸入や対内直接投資がもたらす競争の激化も、国内の生産性向上の強力なインセンティブとなりうる。

このように、海外事業活動のみならず、輸入や対内投資を含めた貿易投資活動が、多様な経路を通じて国内の生産性やイノベーションを促す効果をもたらしうることが、実証分析の蓄積によって理解されつつある。

コラム 12

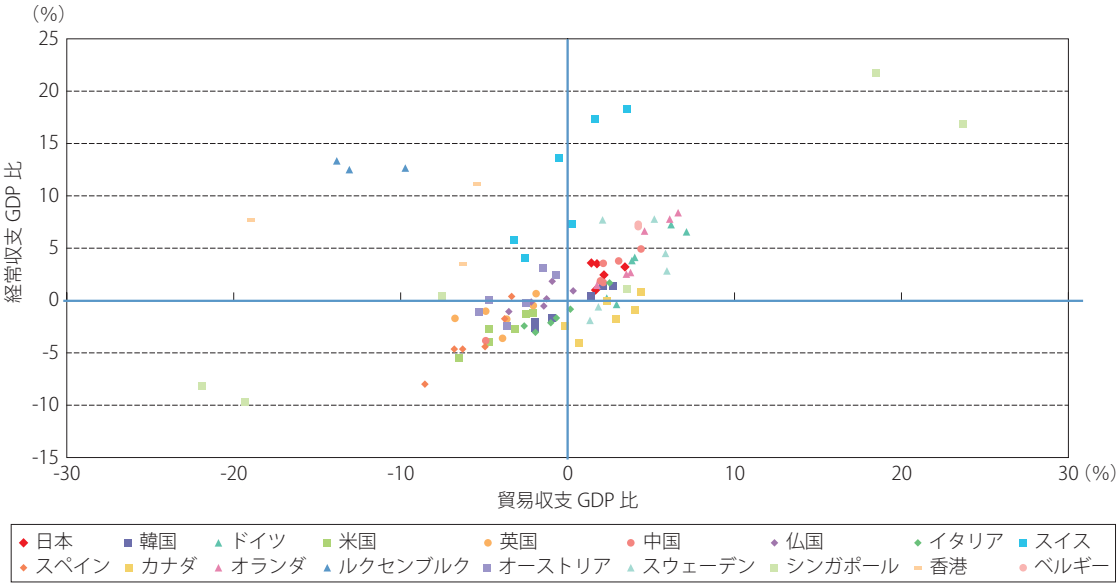
貿易収支と経常収支との関係

我が国は 2011 暦年で通関ベースでは 31 年ぶりの貿易赤字となった（なお、暦年の過去最大の貿易赤字は 1980 年）。また、2011 年度では 3 年ぶりであるが過去最大の貿易赤字となった。仮に今後輸出の伸び悩みや輸入の拡大の継続等により貿易赤字が拡大傾向で推移した場合には、近い将来、経常収支についても赤字に転落するのではないかとの予測も民間シンクタンク等から出ている。そこで、仮に貿易収支が継続的に赤字になったとしても、所得収支黒字等によって経常収支黒字を維持させた国がかつて存在しなかったか、以下でみていきたい。

先進国を中心とする主要国 16 か国について、1985～2010 年の期間における貿易収支 GDP 比と経常収支 GDP 比の関係をみてみる。全プロットのうち、「貿易収支赤字かつ経常収支赤字」（米国、英国等）が全体の 39%、「貿易収支黒字かつ経常収支黒字」（日本、ドイツ、中国等）が同 37%、と主流派である。

一方、「貿易収支赤字かつ経常収支黒字」（ルクセンブルク、オーストリア等）は同 16%に過ぎず、「貿易収支黒字かつ経常収支赤字」（カナダ等）は同 8%しかなかった（コラム第 12-1 図）。

コラム第 12-1 図　貿易収支対 GDP 比と経常収支対 GDP 比の推移

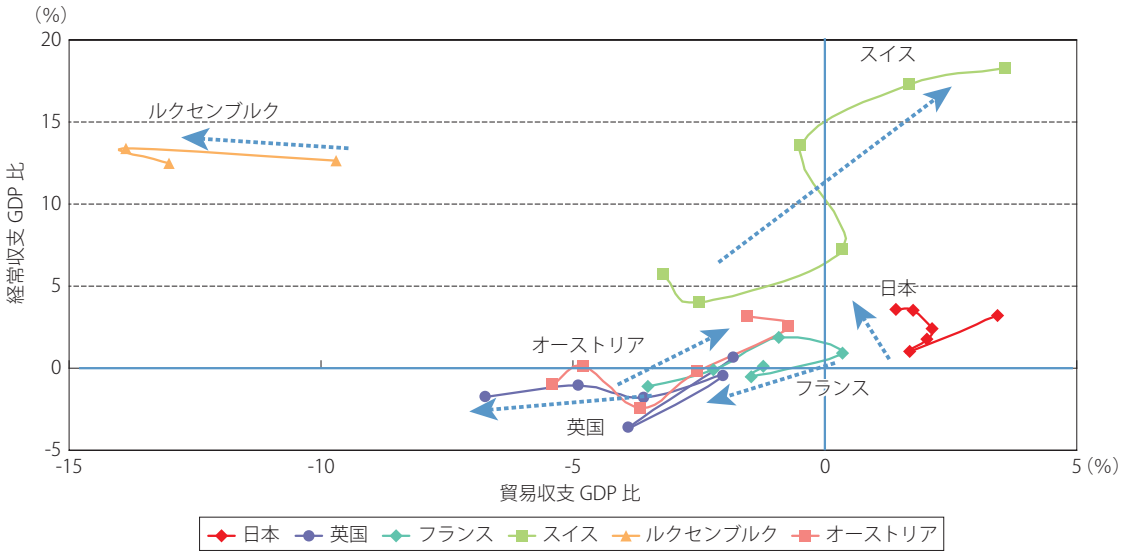


備考：上記は、1985～2010 年までを 5 年おきにプロットしたもの。ただし、ルクセンブルクのみデータの制約から、2000～2010 年。
資料：(財)国際貿易投資研究所「国際比較統計」から作成。

次に、1985 年以降で「貿易収支赤字かつ経常収支黒字」であった国は、スイス、ルクセンブルク、オーストリア、フランス、英国、スペイン、シンガポール等が存在する。しかしながら、そのうち、その後も経常収支黒字を 2010 年においても維持している国は、ルクセンブルク、オーストリア、スイス、シンガポールのみである。ルクセンブルクやオーストリアは金融サービスの黒字によって貿易赤字を補っている（なお、国ではないが、香港も同様のケースに該当する）。また、スイスはこの間に貿易赤字から貿易黒字に完全に転換し、所得収支やサービス収支も黒字を維持したため、経常収支黒字 GDP 比は拡大基調で推移しているし、シンガポールもかつて貿易サービスの赤字国であったが、その後貿易サービス収支黒字に転換し、所得収支赤字を埋め合わせている（コラム第 12-2 図）。

一方、フランス、英国は貿易赤字になった年から、フランスでは 5 年で、英国では 3 年でそれぞれ経常収支赤字に転落している（なお、かつて米国も 80 年代前半に貿易黒字から貿易赤字に転じているが、

コラム第 12-2 図　「貿易収支赤字かつ経常収支黒字」のケース



備考：上記は、1985～2010 年までを 5 年おきにプロットしたもの。ただし、ルクセンブルクのみデータの制約から、2000～2010 年。
なお、シンガポールの例はここでは省略する。
資料：(財)国際貿易投資研究所「国際比較統計」から作成。

その後わずか 1 年で経常収支についても赤字に転じている)。所得収支やサービス収支は黒字で推移していても、貿易赤字がそれ以上のペースで拡大したことが要因である。

以上から、貿易赤字を他の収支黒字で補い続けた前例は非常に少なく、貿易赤字になった後 1～5 年程度で経常収支赤字に転落する前例が見受けられる。我が国が、今後所得収支拡大により、貿易収支赤字を補い続けることができるかどうかは現状では不明であるが、経常収支黒字を維持させるためには、所得収支黒字を維持拡大させるとともに、スイスの事例のように貿易収支についても再度黒字に転換させていくことを選択肢として考えるべきである。そのためには、資源高等により今後も輸入の拡大が予想される中、輸出についてもその拡大に積極的に取り組むことが重要である。

(5) これまでの考察を踏まえたインプリケーションと次節以降の考察内容

ここまで我が国企業の海外事業活動の現状をみてきた。我が国の海外生産比率は円高等を背景に上昇傾向で推移しており、対外直接投資は近年拡大している。

一方で国内投資や国内就業者数、国内生産額は伸び悩んでいる。企業の多くは特に取引先や国内一般に対し空洞化懸念を認識しており、海外展開が今後進展すれば、国内では汎用品の製造機能や製造系の従業者数などが縮小に向かうと予測している。

しかしながら、一方でここまで見てきたようにアンケート結果や先行研究を踏まえれば、海外生産を行っていない企業より海外生産を行っている企業の方が雇用や国内投資が減少しているとは一概には言えない側面がある。

むしろ、海外生産を行っている企業の方が、売上げや利益の拡大に繋げるとともに、国内新規事業や輸出の拡大の機会を捉え、国内でも雇用や国内投資を増やしているとするケースもみうけられる。海外生産比率の上昇は、国内の雇用や投資を減少させる一要因になりうるとしても、国内の雇用や投資はそれのみでは決まらず、国内事業の成長期待や輸出動向によっても左右されうる。むしろ、ドイツや韓国について見たように、経済全体として対内・対外双方の拡大は両立しうる。

また、第 2 節でみるように、我が国企業の海外進出は、確かに足下は急速に拡大しているものの、ボリュームから言って、主要国に比べても、未だ必ずしも高い水準にあるとは言えない状況にある。また、海外進出の状況も、生産を目的としたものから、市場獲得を目的としたものにシフトしつつあり、海外展開を加速させたからといって、必ずしも同時に国内事業を縮小させているとは限らない。企業や業種、規模、取引先、国内事業の将来見通し等によって、これはケースバイ

ケースとなる可能性がありうる。

つまり、我が国の現状を「海外事業活動の加速→国内経済の停滞」という因果関係によってのみ見ることは必ずしも正しくない。海外事業活動と国内経済活性化は必ずしもトレードオフではなく、それぞれに経済的な意義と効果がありうるとみるべきである。また、国内経済の停滞は、海外への企業シフト等によるというよりは、国内の構造要因（人口減、高事業コスト、事業環境改善の不徹底、産業構造の転換の遅れ等）から生じてくる可能性について十分に考慮すべきである。

ただし、リーマン・ショックや大震災を経た現状では売上げがピーク時に比べ大幅に減少しその後の回復が遅れている企業も珍しくなく、しかも急激な円高進行や電気料金負担拡大、輸出環境の悪化等により現状国内事業環境は著しく悪化しているとみられる。その結果、国内の機能を高度化させながら、国内と海外を共に成長させていく「成長戦略のための海外事業活動」から、国内の機能を縮小させ海外に拠点を大きくシフトさせていく「生き残りのための海外事業活動」に大きくその様相が変化している恐れがありうる。こうした状況下における海外事業活動の進展は、国内に甚大な負の影響を及ぼす可能性がありうることに十分な配慮が必要である。

そこで、次節（第２節）では、まず我が国の海外事業活動の状況・課題や国内経済に与える影響等をみることとする。また、第３節では、そのポテンシャルと国内市場の制約状況から今後とりわけ活性化が必要であると考えられるサービス業の海外事業活動の可能性を論じる。更に、これらを踏まえ、最終節（第４節）では、国内経済活性化のために必要な論点について独韓の政府・企業等の取組事例も踏まえながら、その課題と対処策を整理したい。