

## 日本企業の直接投資と東アジア工業化<sup>(1)</sup>

平川 均<sup>(2)</sup>

### はじめに

東アジア<sup>(3)</sup>の経済成長に対する世界的な信認は、1997年7月のタイから始まる東アジア通貨・経済危機を契機に大きく揺らいだ。しかし、99年になると大方のエコノミストの予想を裏切って、東アジア経済は回復過程に入った。そのため、今回の危機は過去30年以上にわたる成長におけるただ一度の深刻な危機に過ぎなく、東アジアの成長潜在力は揺らいでいないとする解釈が改めて支持を集め始めているように見える。

ところで振り返ってみれば、東アジアの成長と、通貨・経済危機への転落及びその後の回復は共に予想を超える出来事であったといえよう。成長についてみれば、世界銀行がその報告書『東アジアの奇跡』[World Bank 1993]のタイトルにおいて「奇跡」という表現を選択したこと自体が、主要な経済学派が東アジアの経済成長を予想できなかったことを示している。一体、何故、東アジアは工業化と経済成長を実現し、また1997年後半以降に通貨・経済危機に陥ったのだろうか。この問を解くには、一国的な発展の枠を越える世界経済という、より大きな分析枠組みから東アジアの工業化や危機を捉える必要があるように思われる。

実際、東アジアの工業化については、工業先進地域の多国籍企業を中心とする製造業企業の国境を越えた生産活動に注目する必要がある。とりわけ、日本企業の直接投資活動が果たした役割は決定的に重要であった。それは今日、この地域の経済構造はもちろん、国際分業構造をも新しい形態に変えている。

---

1 本稿は、1999年10月15-16日、ライデン大学（オランダ）において開催された国際会議『アジアの成長と外国資本』に提出したペーパー“Japanese Foreign Direct Investment into Asia and its Role in Asian Industrialization”を書き改めたものである。

2 連絡先 e-mail: hhirakaw@cityfujisawa.ne.jp

3 本稿では、東アジアNIES（韓国、台湾、香港、シンガポール）、ASEAN（タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシア、ベトナム、他）、及び中国を東アジアとする。従って、現在一般に使用されている東南アジアと、北東アジア（北朝鮮を除く、韓国と日本）は、東アジアに含まれる。また、ASEAN4と表記する場合のASEAN4カ国とは、タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシアである。

本稿では、日本企業の海外直接投資を東アジアの工業化に限定して概括し、こうした日系企業の国際的活動がこの地域の経済をどう変えてきたか考察したい。同時に、アジア通貨・経済危機による影響がどのようなものかについても検討することにしよう。

## [I] 戦後日本の対東アジア直接投資とそのメカニズム

### (1) 戦後日本の直接投資と東アジア

日本の直接投資は、大雑把に3つの時期に分けられるだろう。第1期は、日本の直接投資が開始された1951年から1985年のプラザ合意による円高の開始直前までである。第2期は、暫定的であるが1985年から東アジア通貨・金融危機が起こる前の1997年まで、最期が、1997年以降の通貨・金融危機以後、現在までである。第3期はごく最近のことであり時期区分をするには判断が難しく、単に一大危機を持って区分したものであるに過ぎない。

第1期と2期について投資額の推移を見ると、第1期では、60年代後半から70年代初めに最初の投資ブームが起こっている。1960年代に入ってほぼ1億ドル台であった投資額が66年と67年に2億ドル台、そして68年5.5億ドル、69年6.7億ドル、70年9.1億ドルと急増したが、それが72年に前年の8億ドルから23億ドルに一気に増え、その後も順調な増加を続けた。72年の直接投資の激増は、この年を「海外投資元年」と呼ばせることになるが、激増の最大の理由は、1971年夏のニクソン・ショックを契機に起こった第一次円高であり、それ以前の1ドル360円が年末には300円へ切り上がったのであった<sup>(4)</sup>。表1に見られるように、その後、日本の投資は、70年代を通じて順調に増加を続け、80年代前半になると規模が拡大して1984年には100億ドル台に達した。

第2期には第2のブームが起こった。1980年代後半には、85年の投資額122億ドルが、86年223億ドル、87年333億ドル、88年470億ドル、89年675億ドルへと毎年100億ドルを超える膨張を続けた。このブームが起こった契機は、1985年9月のドル高の是正を目的として5カ国蔵相会議において合意された、いわゆるプラザ合意である。これによって対ドル円レートは、プラザ合意直前の85年8月末の237円から、9月末には217円に、翌86年の2月には184円に、そして87年4月末には140円にまで上昇したのである。こうして世界の対外直接投資累計(outward FDI stock)に占める日本のシェアは、85年の6.3%から90年には11.8%に倍増したのである [UN 1998 : 5]。1990年代になると、1991年に起こった日本のバブルの崩壊によっ

4 日本の対ドルレートは、1971年の第1～第2四半期は357.4円台であったが、第3四半期に334.2円に、そして第4四半期には314.8円になり、翌72年第1四半期に304.2円、第2四半期には301.1円となった [IMF 1973]。この間に約20%円が上昇したことになる。

て投資額は92年にはボトムの341億ドルにまで減少したものの、93年からは再び円高の進展によって上昇し<sup>5)</sup>、97年では859億ドルである。世界総投資累計（ストック）に占める比率は、97年で8.0%である。

以上の日本の海外直接投資に占める製造業投資の割合を確認すれば、第1期は、1960年代が20%程で低かったが、70年代に入ると72年、75年、76年の3年間を除いて30%～40%台の高い比率を示している。80年代に入ると31.8%を記録した83年を除いて20%台に低下するが、1990年代に入ると製造業投資の割合は再び30%～40%台に上昇する。

しかし、製造業投資を金額で見ると、第1期の規模は1970年代中頃に10億ドル前後に、80年代初めには20億ドル台に達し、続いて1980年代後半に入って急増している。1988年以降は、ピークの96年の208億ドルを除いて、現在まで100億ドル台をコンスタントに維持している。製造業投資の特徴は、円の為替変動と結びついているものの総じて順調に増加を示していることである。

これを地域別に見ると、総投資額では1960年代ではアメリカを中心とする北米が最大の投資先で、次いでアジア（殆どが東アジア）であったが、製造業投資ではアジアが圧倒的に多かった。70年代になると、総投資、製造業投資共にアジアが最大の投資先になり、アメリカを中心とする北米は次席に転落する。それが、1980年代になると、総投資、製造業投資共に再度逆転し、北米投資がアジア投資を上回るようになり、しかも、その格差は拡大した。ところが、1990年代に入ると再びアジアがシェアを伸ばしてアメリカとの格差を縮め、製造業投資では、90年代中頃の数年間、北米への投資額を上回るのである。

つまり、日本の直接投資は、ほぼ10年間隔で、主要な投資先をアジアと北米、特にアメリカとの間で交互に入れ替えてきた。さらに、製造業のアジア投資に注目すれば、60～70年代と80年代後半以降、特に90年代に入って関心を集めているということである。そして、これは以下で見るように、日本の産業構造の転換と関わるとともに、東アジアとの製造業を通じた経済関係を大きく再編してきたということが出来るのである。

## (2) 1960～70年代の日本の東アジアへの製造業投資

「海外投資元年」前の日本の直接投資は、1972年3月末の投資累計で件数4899件、金額で44億81万ドルであって、その内訳は、資源開発が14億63百万ドル、33%、製造業投資が12億53百万ドル、28%、商業・金融・保険投資が9億39百万ドル、21%であった。これを地域

5 1993年からの円高を期間平均の市場レートで示すと以下のようなものである。1992年の平均レート1ドル＝171.63円が、翌93年には153.63円、94年には145.61円となった [IMF 1997]。

別に見ると、北米向け投資は総投資額の25.4%で最大の投資先であり、業種別では主に資源投資と、商業、金融向けであった。そして、商業向け投資はメーカーの販売店、銀行、その他の小売りサービスが大半であった。ヨーロッパ向けは総投資額の16.1%であって、この内の90%以上が商業に向けられていた。これに対してアジア向け投資は北米に次いで23.1%であり、業種では、「鉱業、製造業が非常に大きく、特に製造業では繊維、食品、電気機械と非常に多くの小規模な投資が行われて」おり、商業への投資は僅かであった。アジア向け投資の業種別内訳は70年までの累計で資源指向投資が42.3%、製造業投資が41.8%であった〔外務省1974：48-9；121-2〕。すなわち、日本の海外直接投資は、1960年代の高度成長に沿って、70年代初めまで最大の日本製品の輸出市場であるアメリカに、さらにヨーロッパにも輸出促進を目的として行われ、これに対してアジアには製造業投資と資源向け投資が中心になされたのであった。

では、この時期のアジアへの製造業直接投資はどのような特徴を持っていたのか。第1に、東アジアの国々が戦後の経済発展戦略に沿って外資の受入を認めるようになるなかで、日本企業は進出を果たし、それら地域での外資に占めるシェアを拡大させた。71～72年での直接投資受入累計額の順位を見ると、日本の直接投資額は、タイで第1位（41%）を、韓国、インドネシア、フィリピン、台湾でアメリカに次いで第2位を占め、そのシェアは順に32%、17%、24%、14%であった。アメリカの投資額シェアは、韓国が57%、次いでインドネシア34%、フィリピン52%、台湾40%であった。また、マレーシアへの日本の投資は、シンガポール（29%）、イギリス（21%）、アメリカ（15%）に次いで第4位（11%）、シンガポールへの日本の投資も、アメリカ（34%）、イギリス（21%）、オランダ（19%）に次いで第4位（7%）であった〔通産省1973：56-9〕。

第2に、製造業投資の主要な目的は日本からの輸出の確保・拡大であったが、安価な労働力を利用し第3国や日本への輸出を目的とする投資も着実に増えていた。日本輸出入銀行の行った第4回海外投資調査（1972年）によれば、表2のように、71年以前の投資目的の32%が「現地市場での販売拡大」、21%が「商品輸出が困難になったための市場防衛」、16%が「現地市場への新規進出」で、16%が「第3国市場への輸出」、12%が「日本への製品輸入」であって、同銀行の第2回（1968年）、第3回調査（1970年）においても、この傾向は基本的に確認されていた。シェアは小さいものの輸出目的の投資が確実に増えていた。すなわち、「既存輸出市場の拡大、確保を中心とした市場指向性をその内容とするものが大部分を占めている」が、同時に「『第3国へ輸出するか日本へ輸入する』、いわゆる労働力指向型の海外投資も増加しつつ」あったのである〔日本輸出入銀行1974：16〕。

そして、この「第3国への輸出」を目的とする投資を地域別に見ると、112件（64%）が、

現在のアジアNIES（韓国、台湾、香港）に、37件（21％）が「ASEANを中心とする地域」（以下、「ASEAN他のアジア」と表記）<sup>6</sup>への投資で、アジアが合わせて84％を占めていた。両地域への投資件数に占める「第3国への輸出」の割合はそれぞれ24％と10％であった<sup>7</sup>。また、業種別では、繊維が48件（27％）、電機が38件（21％）、2業種の合計で86件、48％を占め、その他は、一般機械の14件（8％）、化学の12件（7％）などであった。「日本への輸出」を目的とした投資は、アジアNIESへの投資が87件（64％）、「ASEAN他のアジア」への投資が19件（15％）で、両地域への投資件数に占める「日本への輸出」件数の割合はそれぞれ19％と5％であった。「日本への輸出」を目的とした投資の業種別内訳は、製材・パルプが22件（16％）、電機が20件（15％）、繊維が19件（14％）であった〔日本輸出入銀行1974：29-30〕。

通産省第4回調査（74年）の日系企業の売上高販売先構成を表3から見ると、一部の例外があるものの、一般にアジアNIESでは現地国内販売の割合が低く、第3国あるいは日本への割合が高い。ASEANでは、逆に現地販売比率が相当に高く、第3国、日本への割合がかなり低いことが分かる。日本の東アジア投資は、一般的に現地市場の確保・拡大を中心としており、業種別では繊維と電機を主要な投資とするものの、アジアNIESにおいてより輸出を目的とする投資の比重を高めていた。同じ表3から、資材の調達先ではNIESもASEANも日本からの調達シェアがかなり大きいことが分かる。製造業への企業進出による利益の源泉については、輸銀の第4回調査（1972年）では回答総件数516件の内の131件（25％）が「日本から現地会社への原材料・半製品の輸出」、152件（30％）が「配当金・ロイヤリティの取得」、58件（11％）が「製品の販売・取り扱い」、79件（15％）が「日本から現地会社への設備機械の輸出」と答えていた〔日本輸出入銀行1974：18〕。東アジアへの投資が日本からの輸出を促進するものであったことが明らかである。

ところで、日本の製造業投資の現地市場での市場状況を同じ輸銀の第3回調査で確認すると、アジアNIESと「ASEAN他のアジア」への投資企業回答件数のそれぞれ205件と163件の内、独占的立場にあるのがNIESで44件（21％）、「ASEAN他のアジア」で23件（14％）で、残りは競合関係にあると答えた。さらに競合関係にあると答えた企業（100％）の競争相手は、

6 この調査の地域分類では、東アジアを韓国、台湾、香港と定義し、東南アジアをフィリピン、南ベトナム、タイ、マレーシア、インドネシア、インド、スリランカ、パキスタン、シンガポール、カンボジア、ブルネイとしていたが、用語の混乱を避けるために、近年の表記法に統一した。なお、65年の第1回と68年の第2回の調査における「東アジア」の定義は、琉球あるいは沖縄、香港、台湾であり、第3回調査では、韓国、台湾、香港、沖縄である。第4回調査からは、72年に沖縄がアメリカから日本へ返還されたことによって、「東アジア」から沖縄が除かれた。

7 アンケート調査報告によれば、投資目的別の「第3国への輸出」の件数は175件になるが、業種別表（第1-1-12）及び地域別表（第1-1-13）ではそれぞれ178件、176件と若干の相違がある。ただし、その理由は明らかでない。

NIESでは40%が日本からの進出企業及び同輸入品、11%が第3国からの進出企業及び同輸入品で、現地企業との競争と答えた企業は37%であった。「ASEAN他のアジア」への投資企業の回答は、それぞれ順に36%、24%、29%であった〔日本輸出入銀行1971：29〕。この傾向は、通産省の1974年の海外進出企業調査でも同じである。日系現地法人が主要競争相手として「日系企業」をあげた割合が最も多かった投資国は、マレーシア、タイ、インドネシア、台湾、フィリピン、シンガポールで、これらの国では競争相手として地場企業か他の外資系企業がそれに続いていた。韓国と香港は地場企業という答えが一番多く、次が日系企業であった〔通産省1975〕。70年時点では進出企業の20%近くが競合企業を持たず、競合関係にある企業でも最大の競合関係が日本企業であったということは、この時期の製造業投資が東アジア諸国に多くの新しい製造業を持ち込んだことを示している。但し、同時に競争相手として現地の企業も少なからず見られることも確認しておく必要がある。

一般にこの時期の日本の製造業投資は、小規模で、合併、特に商社が進出に関った合併が多く、労働集約的な業種であったと言われるが、日本からの輸出を促進させるような構造を持ち、製品の販売先としては、輸出主導型開発戦略を採るアジアNIESにおいてはより輸出指向性を強め、保護政策により国内市場に依拠して輸入代替型開発戦略を採るASEAN地域においては現地市場指向型投資が行われたということが出来る。ASEAN地域の輸入代替型工業化政策も、主に日本企業間の競争関係のなかで既存の市場を確保させる必要性を日本企業に作り出した点において、重要な役割を果たした。

そして、1971年末からの円の対ドル・レートの上昇が競争を激化させたために、日本企業はそれぞれの投資先の開発政策に順応しつつ、以前と同様の傾向を保持しながら投資を推進したのである。投資理由では、業種別に見ると、特に繊維、雑貨などの労働集約的な業種では、日本国内の賃金上昇と円高によって輸出市場や国内市場で企業間の競争が激化し、そのため中小企業を中心に競争力を維持するために70年代初めには東アジア投資を拡大したといえよう。実際、アジアへの製造業投資に占める繊維の割合は、81～90年では4%と僅かであるが、急激に投資額が拡大する1971年～80年で19%のシェアを維持し、鉄・非鉄に次いで2位の地位を維持していた。投資規模そのものが未だそれほどでない70年までのアジア向け投資累計で繊維は33%を占め投資業種の第1位であったが、60年代に引続き70年代も主要な投資業種であったことが分かるのである〔大蔵省（1991）より計算〕。ちなみに、もうひとつの注目される業種の電気機器産業の投資も、同じく労働集約的な投資で主にアジアNIESに向かったが、この業種の進出については別のストーリーがあるので節を改めて論じよう。

さて、表4が示すように、1985年の円高前までにアジアへの製造業への直接投資累計額は70億5700万ドルとなり、70年3月末累計3億2000万ドルから22倍に増えたが、その内の30億

6500万ドル、43%がアジアNIES（シンガポールが19%、韓国が13%、台湾が8%、香港が3%）に向けられ、38億4700万ドル、55%がASEAN4カ国（インドネシア32%、マレーシア11%、タイ7%、フィリピン5%）に向けられた。業種別では、アジア製造業投資累計額の24%（件数比15%）を占めた鉄・非鉄金属を100%とすると、その内の88%をASEANが、特にインドネシアが72%を占めた。累計額の18%（件数比19%）を占めた化学の内の67%はNIESに向かい、特にシンガポールが38%、韓国が22%を占めた。次に多い繊維は製造業投資の18%（件数比18%）を占め、70%がASEANに向かい、特にインドネシアが41%、タイが15%を占めた。件数比では26%を占め最大の投資業種であった電機は、金額比では11%を占めただけであるが、その内の76%がNIESに向かい、その内訳はシンガポールが26%、台湾が24%、韓国が23%であった。ASEANではマレーシアが12%を占めて、電機の投資先として浮上していた [大蔵省1975；1985より算出]。

総じて、鉄・非鉄金属と繊維などはASEANに、化学、そして電機はNIESに集中しているが、ASEANに比べて相対的に高度な技術を含んでいる産業への投資が、NIESにおいて多いということができよう。

### (3) 「新国際分業」の発展と日本の直接投資

1960年代の後半から、アジアNIESにおいては外資の導入による輸出主導型工業化戦略が採用され始めていた。韓国では1966年に外資導入法が、70年には輸出自由地域設置法が制定された。その後、外資導入奨励業種の制限（1972年）や外資比率の制限もなされるが、80年には再び外国人投資拡大措置が発表された。シンガポールでも、59年のパイオニア産業法に加えて独立後の68年に経済拡大奨励法が、また同年にジュロンに輸出加工区が造成された。台湾でも60年には投資奨励条例が、65年には加工輸出区設置管理条例が制定され、翌66年には高尾輸出加工区が、79年には新竹科学工業園区設置条例が制定された [平川1992：63]。言うまでもなく、香港では自由放任政策が採用されていた。

他方、1960年代以降、高度成長を続ける日本は、60年代後半には主には対米輸出を通じて貿易収支の安定的な黒字基調を達成する一方、国内では賃金が上昇し、加えて71年から円レートが切り上がった。そのため、労働集約的業種・産業を中心に輸出市場での競争が激しくなるなかで東アジアへの進出が促進された。

ちなみに、こうした発展途上地域への輸出を目的とする投資は、ヨーロッパでは、F.フレーベル等のドイツの研究者達によって解明され、「新国際分業」と呼ばれた<sup>(8)</sup>。東アジアの同じ事例に注目したD. ナヤールは、60年代以降、第3世界諸国から工業製品を輸出するようになった要因として、(a) 先進国の関税政策、(b) 受入国の金融、貿易上の輸出促進政策、(c) カ

ントリーリスク、そして特に (d) 労働コストの要因を挙げたが、もっとも重要な要因として (f) 先進国間の市場競争、(g) 産業経済内部の資本と労働の対立をあげている [Nayyar 1978 : 73]。以上の要因をどのような枠組みで理解するかは重要な問題であるが、それらの要因が新国際分業を作り出したことは疑問の余地がない。実際、東アジアへの、特に電機における日本の直接投資は、日米間のアメリカ市場における競争によって促進された。

以下では、60～70年代に見られた電機についての東アジアNIES投資のメカニズムを確認しよう。まず、日本の賃金は、60年代初めで米国の約10分の1であったが、高度成長と春闘方式の労働組合の賃金引上げ運動を通じて賃金は引上げられ、70年頃には3分の1近くに縮まっていた。他方、アジアNIESの賃金はさらに低く70年で米国の10分の1、日本の3分の1から5分の1であった。75年頃では日本が米国の2分の1、アジアNIESは米国の5分の1以下であった。

さて、L・ターナーの研究によると、米国の家電企業の東アジア進出には以下のような背景があった。ソニーがウエスタン・エレクトリックからトランジスターのライセンスを購入し、世界最初のトランジスターラジオを生産すると、58年から63年の間に米国のトランジスターラジオの輸入は14倍を記録した。他方、一個のトランジスターのコストは60年の11ドルが60年代半ばに50セントに、68年にはICの開発で12セント以下に低下した。技術革新と市場の拡大による部品コストの低下は、完成品コストに占める人件費の割合を高め、当時、賃金が米国の5分の1ほどであった日本は極めて有利な立場にあった。こうした状況にあって、米国のエレクトロニクス産業が採用した戦略が東アジア、特にアジアNIESへの安価な労働力を求める進出であった。最初の進出は、フェアチャイルドカメラ&インストルメントで香港への進出であった [Turner 1973 : 179-80]。テキサスインストルメント (Texas Instruments)、モトローラ (Motorola)、フィルコ・フォード (Philco Ford)、アドミラル (Admiral)、RCA、ゼニス (Zenith) などアメリカの主要な家電企業が次々とアジアNIESをはじめとする東アジアへ進出を開始し、ラジオや白黒テレビの生産を始めたのである。そのため、1970年代に入ると、白黒テレビなどではアジアNIESの米国子会社からの対米輸出が急増したのである [関谷 1976 : 11]。

日本の家電産業の進出は、こうした事態への対応であった。60年代前半には日本企業はセ

---

8 ドイツの研究者 F. フルーベル等は、ドイツの繊維、衣類産業、金属加工産業の事例研究を通じて、工業先進国ドイツから第3世界に製造業の移転が起こっていることを発見して、これを「新国際分業」(new international division of labour) と呼んだ。彼らによると、NIDLが実現した条件は3つあり、1つは、労働力の世界的プールの発展、(b) 複雑な生産プロセスの断片化、(c) 運輸通信技術の発展であった [Fröbel 1980 : 33-6]。しかし、本稿で見ると、国際的な市場競争がこれらの条件を利用させた主要な契機であったと思われる。



ットメーカーも部品メーカーも極一部の企業が輸入代替化政策に対応して、現地市場目当てに進出ただけであったが、60年代後半からオフショア生産が活発化するのである。関谷の研究によれば、70年代中頃で松下、日立、東芝、三洋、三菱などの日本の主要民生用電機企業の投資件数111件の内、55%が現地市場への供給を目的とした投資で、45%が輸出を目的としていた。現地市場と輸出の両方の目的を持った投資が10%、輸出のみを目的としていた投資が35%であった。そして、輸出を目的とする投資は、60年代後半から始まり70年代に本格化したのである [関谷 1976 : 45]。安価な労働力、その他の有利な条件を利用し、米国を中心とする世界市場への輸出を維持するために東アジアへの投資が積極的に展開されたのである。部品メーカーの東アジアへの進出は、当初は、セットメーカーの進出に直接関係しなかったが、62～74年の東アジアへの投資件数210件の内183件、87%が輸出を目的とする進出であった。製品の主要な輸出先は、米国やヨーロッパであった [関谷 1976 : 38]。安価な労働力を用いて輸出市場を確保・拡大する投資は、確実に拡大したのである。

アジアNIESの輸出主導型工業化は、トライアングル構造のなかで達成されたことが知られている。日本から原材料が輸入され、組立、加工された製品がアメリカに輸出されるという国際的な構造である。それは、日米の進出企業によって主に担われた。労働集約的製品であったにしても、新しい工業製品を日系企業が米系企業と共に東アジアに導入し、同地域に工業を生み出したのである。

なお、この流れに乗って、地場企業の発展が促されたことも確認しておく必要がある。OEM（相手先ブランドによる生産）に代表される国際下請け関係を通じて、特にアジアNIESにおいては地場企業が発展した [Hobday 1995]。彼らはこうして世界経済に組み込まれたなかで、工業化と経済成長の一翼を担ったのである。

#### (4) プラザ合意後の円高と対東アジア直接投資

1985年のプラザ合意による円高を契機に、日本の直接投資は激増した。但し、その実質的な増加の多くが不動産やサービス業への投資であり、地域的には米国に向かった。80年代後半の全投資額に占めるアジアへの投資シェアは10%前半となり、製造業への投資でも20%以下を記録する年が多かった（表1）。とはいえ、金額でアジア向け投資が減少した訳ではない。逆に、アジア向け製造業投資は順調に拡大したとっていい。アジア向け投資額に占める製造業投資は、表5のように80年後半に40%を超えるようになり、90年代に入るとさらに高まって95年には65%、97年にも60%を記録した。特に、90年代に入ると製造業投資ではアジア向けが北米向け投資を凌駕した。

このアジア向け製造業投資の地域的内訳を時系列で追うと、先ずアジアNIESへの投資が増

えるが、88年にはASEAN4への投資がNIESへの投資を上回る。ところが、90年代に入ると今度は中国への投資がASEAN4をキャッチアップするようになり、95年には中国がアジアにおける最大の投資地域になる。しかし、96、97年には再びASEAN4とアジアNIESへの投資が中国を上回るようになっている。表5からそれが確認されよう。

#### a. 中小企業投資の増大

さて、1985年以降の東アジア投資での第1の特徴は、中小企業の割合が急速に高まったことである。1970年代以降時が経つにつれてシェアを減らしていた中小企業が再び勢いを取り戻したといえよう。1981年に44%であった日本の直接投資における中小企業の投資件数比は、表6からもわかるように84年には31%にまで低下していたが、後半になると上昇し、88年には60%のピークを記録する。その後、91年には40%にまで下がるものの、97年で45%以上を維持している [中小企業庁1998：71]。

業種別では、製造業の割合が急増し、95年には件数比で70%を占め、その内訳は繊維が約半分を占めている。その他の主要な業種は機械（電機、一般機械等）、雑貨、鉄・非鉄などである。地域別では、アジアへの集中が顕著である。80年代の初めで件数比の約50%は北米（米国）向けで、アジア向けは30%であった。それが87年にはアジア向けが73%になり、その後減少するものの、95年には91%に達した。

中小企業のアジア向け製造業投資は、上述のように、NIESからASEAN4、中国へと急速に投資先の重心が移動した。1989年の地域別の内訳はNIESが19%、ASEAN4が17%、中国が6%で、米国が41%であったが、92年にはNIESは12%、ASEAN4が22%、中国14%となり、94年にはNIES7%、ASEAN4が11%に減少し、中国が63%となったのである [中小企業庁1998：73]。

それにしても何故、この投資ブームが生じたのか。中小企業庁の96年末の調査では、中小企業の海外拠点設立の動機について、NIESでは「現地市場に対する魅力」、ASEAN4では「親企業・取引先の海外進出への追随」、中国では「低廉・豊富な労働力の確保」が最大の動機となっている [中小企業庁1997：204]。1995年11-12月の「企業の国際化実態調査」（全地域）では、大企業も中小企業も共に「低廉・豊富な労働力の調達」と「現地市場に対する魅力」を最大の投資理由に挙げているが、第3位の理由として4分の1強の企業が「円高による国際競争力の低下」を挙げている [中小企業庁1996：208]。NIES、ASEANなどのグループ別に傾向的な優先度の違いがあるが、その投資理由は、現地市場の将来性への期待、低廉な労働力の調達と生産コストの削減、親企業や取引先企業の関連進出、加えて円高への対応などであった。

#### b. 親会社との関連進出

そして、ここに第2の特徴が生まれる。この中小企業の進出は、ASEANでは、親会社や取

引先からの要請が最大の理由となっているように裾野産業の進出の側面が強かった。日本の海外進出企業総覧1998年版に基いた調査によると、ASEAN4で裾野産業に分類できる日系企業は、合計586社、この内248社がタイ、158社がマレーシア、100社がインドネシア、80社がフィリピンであった。どの国でも自動車部品、電気・電子部品の生産企業が圧倒的なシェアを占めるが、タイでは、自動車部品の集積度が高く、自動車部品生産が87社、他に電気・電子部品が81社であった。マレーシアではASEANで最大の100社が電機・電子部品を生産している[山本編1999：200]。

電気・電子部品と共に自動車関連の裾野産業の進出がASEANに多いのは、80年代後半からのASEANにおける経済成長に伴ってモータリゼーションが進み、またこの地域の各国政府が自動車産業保護政策を採用したために多くの日系他の外資系企業が進出したからである。特にトヨタ、日産、ホンダなど日本の主要自動車企業はアジア戦略車の生産を始めた。例えば、ホンダは、戦略車「シティ」の生産をタイで始めた。その現地調達率は63%、アジア域内調達率は73%に達するが、日系メーカーが生産を始めた部品は、タイではプレス製品、エキゾーストパイプ、マレーシアでバンパー等の大物樹脂、クラッチ・アッシーなど、中国でFC casting品の一部などであった。そして、「シティ」の生産に伴う日本からのタイへの新規の企業進出は34社に達し、取引先は企業数で88社、内日系メーカーが67社、他にローカルメーカーが23社、タイ以外の海外メーカー3社であった[中小企業金融公庫1998：18-9]。

表7は、中小企業庁が、海外進出した大企業に彼等の海外子会社の生産に必要な部品等の主要な調達先を尋ね、また進出した中小企業に彼等の子会社の主要な製品の供給販売先を尋ねた調査結果であるが、大企業の子会社の約半数が「現地日系企業」と答える一方、中小企業の子会社も供給先のほぼ同じく半数近くが「現地需要」と答えている。その他に、日本や第3国への輸出を主要な供給先と答える中小企業のシェアは合わせると40%を超えているが、進出地域を中心にして、東アジア域内における日本の組立企業と部品下請けメーカーとの密接な関係が浮かび上がってくる。ちなみに、こうした中小企業を中心とした下請け部品メーカーが東アジアに進出した理由は、ASEANなどの現地に電子部品・デバイス生産や自動車部品の地場企業がほとんど存在しなかったからであった[青木1993：100]。そして、現地での生産に地場企業や他の海外外資系企業がそれほど多くないにしても調達先として顔を出していることも、注目しておかねばならない。日系企業によるネットワークの拡大が、他の外資系企業や地場企業との関りを生み始めていることを確認させてくれるからである。

### c. 再投資の増大

第3に、日本企業の東アジアでの企業活動で再投資の割合が極めて高いことも重要である。製造業現地法人の経常利益は、常にアジアが高収益をあげており、通産省調査によれば、1995

年度のアジア製造業法人の経常利益は4.1%を記録し、90年代に入って国内法人の経常利益率を上回っている [通産省1996: 42]。こうした事実を背景に、日系企業は東アジアにおいて直接投資を上回る再投資を行っているのである。93年度の総投資額に占める再投資分はNIESが75%、ASEAN4が69%、東アジア全体で60%であった。96年度の再投資額と直接投資額に対するその割合は、NIESが212億円、1.53倍、ASEAN4が550億円、1.55倍、中国が163億円、0.8倍、東アジア全体では925億円、1.33倍であった [通産省1998: 246]。東アジアでの日系企業は、実質的に直接投資額の2倍を超える活動をしていることになるのである。

#### d. 域内地域的特性の減少

第4の特徴は、東アジア内のサブグループ間の地域的な特性が薄れていることである。本稿で見た1960～70年代のアジアNIESとASEANへの投資は、前者が輸出主導型開発戦略を、後者が輸入代替型開発戦略を採用していたこともあって、投資パターンが大きく異なっていた。ところが、日本輸出入銀行の直接投資のアンケート調査による投資理由を90年代について見た結果は表8の通りである。どの地域でも主要な投資理由の一つとして理由の(1)「市場シェアの確保・拡大」が挙げられているが、ASEAN、中国では(8)「安価な労働力の確保」が同じく大きな割合を占めると共に、(3)「日本への輸出」、(4)「第3国への輸出」、(7)「海外拠点の拡張」(水平分業)が90年代中頃から急速に高まっていることが分かる。これに対して、70年代から輸出目的の進出が多かったアジアNIESにおいては、(1)「現地市場の確保・拡大」のシェアがASEAN、中国と比べて一段と高いシェアを占めていることを除くと、ほぼ同様の傾向を示すようになってきている。これは、経済発展に伴い国内市場が拡大して当該市場への関心が高まる一方、ASEANや中国への投資が当該国の輸出主導型政策への転換に促されて、日本を含んで国境を越えた地域的な枠組みのなかで展開されていることを示している。

表9は在アジア日系子会社の販売先別売上高内訳と、調達先別内訳を96年の通産省調査からとったものである。日系現地企業の主要な業種が電気機器と自動車であることが確認されるが、製造業の製品の約60%が現地市場で販売され、残りの40%が日本と第3国に、特にアジア域内に輸出されている。そして、企業内取引が日本への輸出で80%を超え、第3国への輸出でも約半分に達している。資材の調達でも現地からが40%を、日本からが40%、第3国からが20%で、第3国からの輸入の内かなりの部分はアジア域内からの調達である。日本からの調達の70%以上が企業内取引であった。活発な企業内取引の存在が確認されると共に、先の表3と比較する時、アジア域内取引が確実に上昇していることが分かるのである。

しかも、東アジアの日系企業の活動は現地において極めて重要な役割を果たすようになってきている。日本貿易振興会の推計によれば、1996年時点で表10が示すように、輸出に占める日系企業の輸出分はタイで45%、インドネシアで23%、マレーシアで19%、フィリピンで27%で

ある。輸入は各国とも11～16%の間にあり、しかも貿易収支では、日系企業は黒字であり、各国の輸出に貢献していることになる<sup>9)</sup>。

### [III] 日本企業による生産ネットワークの構築と東アジア通貨・経済危機

#### (1) 日系企業による東アジア域内国際分業の展開

日本企業は、第2期、すなわち1980年代後半以降、以前とは異なる新しい国際分業構造、すなわち、フレーベルの表現になぞらえれば、「新・新国際分業」を域内で構築し始めた。P・ポンパイチットが「幾つかの日本企業は子会社と共同した海外投資を通して、また非日本企業とのマーケティングリンク関係を通じて、全アジア的規模のネットワークを構築し始めている」と90年代の初めに指摘し、それを「日本投資のASEANへの新しい波」と呼んだように[Phongpaichit 1990 : 52]、1980年代後半以降、電機、自動車、また繊維産業においても新しい国際分業のネットワークが強力に展開されるようになっていく。

日本企業の国際分業構造の内容についての中小企業庁による調査を見ると、表11のように、業種によって主要な形態に違いがあるが垂直的、水平的国際分業がかなり一般化する形で展開されているのが分かる。繊維、衣類、電機では、製品差別化分業構造が相当の割合で見られ、一般機械や輸送機では製品差別化分業と工程間分業が共に見られる。そして、工程間分業の形態をみると、高付加価値製品(94%)、デザイン(87%)や金型(87%)を日本国内におき、海外に一般部品の生産(73%)や組立(58%)を配置している。表には載せられていないが製品差別化分業の場合は、低付加価値製品、量産型製品、非熟練技能型製品が海外に移転され、国内には高付加価値製品、熟練型製品などが残される可能性が予想されている[中小企業庁1996 : 228]。

具体的事例を典型例によって確認しよう。まず、ある日本国内大手の電子メーカーはノート型パソコンの生産において需要立地戦略を採り、日本市場向け製品の設計、試作、生産を国内工場で行うが、マザーボードのプリント基板、半導体、CPU、液晶モニターなどの高付加価値部品は国産あるいは米国から輸入し、キーボードなどの汎用品についてはアジアから調達している。平均して国内調達比率は55%、アジアからの調達が25%、米国製部品メーカーからの調達比率が20%である[通産省1998 : 257]。

ASEAN域内の自動車部品供給ネットワークを説明する折りは往々にトヨタの部品供給シス

9 もっとも、各国の対日貿易は石油(Crude oil)と液化天然ガス(L.N.G.)を大量に日本に供給するインドネシアを除いて赤字であり、ASEAN全体としても赤字である。工業化に伴う、資本財の輸入が極めて大きいからである[ASEANセンター1999 : Section III]。

テムがとりあげられるが、それは、トヨタの子会社がタイでディーゼル・エンジン、フロアー・パネル、プレス部品を、フィリピンでトランス・ミッション、マレーシアでステアリング・ギア、ショック・アブソーバー、電子部品、フィルターを、インドネシアでエンジン、プレス部品等を生産し、互いに供給し合うことで、完成品を生産するものである。なお、こうした自動車産業の部品供給のネットワークは、1980年代初めに日本の自動車メーカーがASEAN政府を説得することによってBBSスキームが実現し、展望が開けたものである。

1990年代にはいって、繊維の投資が再び活発化しているが、これも新しい国際分業のネットワークが作られている。中小企業白書に掲げられた繊維のアジアにおける分業構造は、中国、タイ、ベトナム、インドネシア等の日系素材工場、香港、韓国、台湾の地場の繊維素材企業等、さらに日本の素材工場から供給された素材が現地の工場で縫製され、地場市場や日本、欧米市場に供給されている。かつてはアジアの工場では、低級品、緩やかな供給条件の製品、大ロット品が生産されていたが、現在では高付加価値品、迅速な配達、低ロット生産が行われるようになりつつあるという [中小企業庁1998：79]。

ついであるが、こうした国際分業の展開の陰には、直接投資を通じた技術移転がある。そもそも日本はアメリカを中心に産業技術を導入してきた。しかし、近年は技術輸出が本格化したために、科学技術庁は日本の技術輸出について1992年より毎年報告書を発表するようになった。それによると、技術の輸出の約60%がアジアに向かっており、アジアが最大の輸出先である。アメリカには20%が、ヨーロッパには14%が輸出された。そして、この技術輸出は表12のように、産業別には電機(29%)が最も多く、次いで機械(23%)、化学(20%)、金属(15%)であるが、輸出先との資本関係を見ると、アジアでは55%が資本関係を持たない企業への輸出であるが、約4分の1は50%以上の資本を支配する子会社に売られている。アジアNIESではシンガポールを除いて資本関係をもたない企業への輸出が多く、ASEAN、中国では子会社への輸出が多いことが確認される。一般的傾向としては、受入国の技術水準が高くなれば、資本関係は薄れていく。その意味で開発において直接投資の役割は無視できないものであることが分かる。

さて、日本企業は、電機や自動車で典型的に東アジア域内での国際分業、ネットワークをつくり、東アジアの工業化を促進し、東アジア市場を拡大させ、一層の市場としての魅力を作り出している。そこでは更なる投資を拡大させるメカニズムが働いているように見える。そして、この生産のネットワークは、主に日系企業間で行われていることはもちろん、他の外資系企業(具体的な分析は省くがアジアNIES系企業を含む)や地場企業も参入して、深化しているということが出来る。いうまでもなくこの推進力は、世界的な競争である。

なお、こうした国際分業の展開は、東アジアの経済構造関係に明らかな変化を生み出してい

る。シンガポールと香港を地域センターとする新しい構造がみられるようになっているのである。香港は深圳、広州を後背地にして、シンガポールはASEAN各国の、地域センターとしての機能を果たすようになっている。ここではシンガポールについて触れると、シンガポールにOHQを置いている企業には、ソニー、藤倉電線、松下電器、NEC、東芝、富士ゼロックス、日立、ビクターなどの電気機器企業がある。トヨタ自動車も、アジアの生産ネットワークの調整センターとしてTMSS社をシンガポールにしている。国境を越えた国際分業が都市を中心とした新しい東アジアの地域構造を生み出していることを確認する必要があるだろう。

本節の最期に、こうした国際分業によって生まれた東アジア諸国との貿易構造の変化を確認しよう。ジェトロの資料によると、1980年から1997年に世界の貿易額は、1兆8955億ドルから5兆4754億ドルに2.9倍に増えたが、アジアNIES、中国、ASEAN4に日本を加えた東アジアの輸出額は2721億ドルから1兆3870億ドルに5.1倍に増えた。しかし、この東アジアの域内投資は642億ドルから5464億ドルに8.5倍に増大して、域内貿易比率はこの間、23.6%から39.4%に激増したのである。

日本の製品輸入比率も1985年には31%であったが、翌年には42%に、89年には50%に達し、その後停滞傾向を示すが、96年には59%に達している [日本輸出入銀行1994；田丸・串馬1997：23]。そして、プラザ合意前から97年の間に日本のアジアへの輸出は30%以下から45%に、アジアからの輸入は40%強から48%に増えている。とりわけ資本財の輸入が増え、86年で総輸入の10%であったものが97年には24%となった。しかもこの製品輸入の地域別構成を見ると、86年には、米国(59%)とEU(21%)が圧倒的であったが、97年では両地域の合計が60%を割り、対照的にアジアが40%に倍増したのである。もちろん、このアジアからの資本財輸入は、日本企業の直接投資と密接に関わっていることが指摘されている。耐久消費財の輸入もこの間、4%から9%に倍増している [手島1998：20-5]。

通産省が国際産業連関表を用いて東アジアと日本、米国など他地域との結合度を計った試算も興味深い。東アジアで100億ドルの最終需要の増加がある場合、日本への誘発額を85年と90年で計っているが、インドネシア、フィリピン、シンガポール、タイ、台湾で増加し、特にフィリピンが3.6倍、タイが1.9倍と大きく伸びている。そして、この誘発額はすべての国でアメリカへの誘発額を上回っている。日本の最終需要が増加した場合の東アジアへの誘発額もすべての国で米国の誘発額を上回っており、米国に対する日本の誘発額の国別の倍率は、インドネシア7.8倍、中国3.4倍、マレーシア2.9倍、タイ2.4倍である [通産省1998：267-8]。日本と他の東アジア経済との深い結合関係が確認されるのである。

## (2) 東アジア通貨・経済危機と日系企業の対応

1997年7月、タイにおいてバブル危機が起こると、夏にはインドネシア、マレーシア、フィリピンに、秋から冬にかけて香港、韓国などに通貨・金融危機が「伝染」した。これは、1990年代になって国際金融市場からこれらの東アジア諸国に流れ込んでいた短期資本が一気に流出することで生じたが、東アジアはバブル現象を呈する成長の頂点から深刻な経済危機に突き落とされた。1998年になると東アジアの危機に陥った国々は実質GDP成長率で軒並みマイナス成長を記録した。アジアNIESでは台湾とシンガポールがプラス成長を維持しただけで、韓国はマイナス5.8%、香港もマイナス5.1%を記録した。ASEAN4ではインドネシアがマイナス13.7%、タイがマイナス8.0%、マレーシア、マイナス6.7%、フィリピン、マイナス0.5%となった〔経済企画庁1999：4〕。

東アジア諸国の国内市場は当然、急激に縮小した。自動車の内需は表13に見られる通りである。1996年でNIES、ASEAN4の合計は309万4000台であったが、97年には9%の減少にとどまったものの、東アジア通貨・経済危機の影響を受けて98年年上半期には、合わせても57万2000台となり、前年同期比でマイナス60%の激減となった。ASEAN4のカラーTVとエアコンの内需も97年がそれぞれ347万台と98万台であったが、98年はそれぞれ243万台と71万台となって、30%と20%の減少と推計されている〔日本貿易振興会1999：45〕。

では、アジア通貨・経済危機は、日本企業の東アジアの活動にどのような影響を与えたのか。通産省が1998年12月～翌年1月にかけて行ない、日系出資比率50%以上の海外子会社368社より回答を得たアンケート調査によると、ASEAN4及び韓国の子会社でアジア通貨危機から悪影響を受けた企業が7割近くに昇り、50%を超える企業がその内容として「収益の減少」、「外貨建て債務による為替差損」、「内需向け販売の減少」、「輸入部品価格の上昇」を挙げている。そして、業種別では、輸送用機械の100%が悪影響を受けたと回答し、電気機械では悪影響を受けたとする答へと、逆に好影響を受けたという答えが半々であった〔通産省1999：165-6〕。

この影響における違いは進出先国内市場向け投資の多い自動車打撃を受け、輸出向け投資の多い電気機械で影響が小さかったことを示している。しかし、「外貨建て債務による為替差損」を被った企業は8割を超えており、進出企業は投資目的に無関係に東アジア通貨・経済危機の影響をこの面で受けたことが分かる。実際、この調査によると、ASEAN4と韓国の日系企業の内、通貨・経済危機発生の前に「為替管理対策を取っていた」企業は15%に過ぎず、圧倒的企業は「為替リスク対策を採っていなかった」(50%)か「とっていたが十分でなかった」(32%)<sup>10)</sup>。そして、為替管理対策を欠いた理由について7割以上の企業は、「安定した為替レ

10 無回答が3%あるので、合計は100にならない。



ート」を疑わなかったからだと答えている [通産省1999：166-7]。

日本貿易振興会が98年5月に行った調査でも東アジアに生産拠点を持つと回答した企業358社の内、356社が東アジア通貨危機の影響の有無に回答しているが、239社、67%が「影響を受けた」と回答した。65%が「売上高が減少した」、57%が「輸入価格の上昇で部品調達コストが上昇した」と答えた。

では、日系企業はどのような対応策をとっているのか。日本貿易振興会の調査は、「生産地点の稼働率を低下させた」が40%、「レイオフなど合理化に着手した」が32%、「部品の現地調達を増やした」が16%であるが、「輸出にシフトした」も5%あった [日本貿易振興会1998：25]。実際、内需中心であった日系自動車メーカーのうち、完成車メーカーは殆どが輸出を開始ないしは計画している。部品メーカーも同じで、タイの部品メーカーを中心にインドネシアやフィリピンのメーカーも輸出を計画している [森1998：22-35]。稼働率の引下げ、レイオフの実施の他、新市場の獲得に動いていることになる。

これらの企業はどのような今後の展望を持っているのか。通産省の調査は今後の展望について、短期的には97年水準の活動を維持するという企業が37%、拡大するとした企業が22%で、下回るとした企業は38%であった。しかし、長期的展望では、投資を縮小するとした企業は17%にとどまり、拡大するとした企業が39%に上昇している [通産省1999：171]。ジェトロ調査で同じ主旨の質問の回答結果を見ると、63%が「現状維持」と回答し、次に20.3%が「生産規模の拡大」であった。「生産規模の拡大」と答えた企業は電子部品企業の42%、繊維・織物が29%、その他製造業36%などであった [日本貿易振興会1998：23-9]。日本企業の基本的な姿勢は、深刻な東アジア通貨・経済危機のなかでも生産拠点を維持し、特に輸出志向の強い企業においては拡大を考えており、将来的にはさらに活動を拡大させようとしているといえよう。

実際、通産省調査では、東アジア危機で70%近くの進出企業が東アジアを含めた海外展開戦略の見直しを「実施した」、「予定している」あるいは「検討している」と回答し、その内容では、東アジアでは、40%の進出企業が汎用品と高付加価値品の製品間分業の展開を挙げている。この回答率は、米国やEUへの進出企業では30%未満であるので、東アジアの方が高いが、それぞれ20%を超える東アジア進出の企業が「自社工場内の内製部品の相互調達による企業内分業」、及び「部品供給ネットワークの構築による部品分業」をそれぞれ挙げており、多様な国際分業の再編を実施あるいは検討していることが確認される [通産省1999：170-1]。銀行などの非製造業での日系企業の撤退が目立っているのと対照的に、製造業については今回の危機を通じて、分業構造の再編が行われているということになる。

但し、ここでやはり注目すべきことがある。それは、この国際分業の展開において東アジア

地域分業の拠点の強化が重要になってくる可能性が高く、シンガポールや香港に有利に働くことである。日本貿易振興会は、ソニー・インターナショナル（シンガポール）が通貨経済危機による域内需要の低迷により、域内でのマーケティング機能（新市場の開拓と広告、キャンペーン、ディスプレイなど、マーケティング・ノウハウの移転）を強化するため、域内販売本社をSONISの傘下に98年に設立した。また、日系エレクトロニクス、メーカーのA社（OHQ）は、アジアでの生産品目の付加価値が高いために、現地ベンダー（部品メーカー）の技術水準の向上、エレクトロニクス製品のライフサイクルの短縮化、市況の変化のために、部品在庫を減らし、受注動向に応じた調達を行おうとするセットメーカーが増えたことで、機動的なIPO活動が必要になり、シンガポールの機能が逆に高まったことを指摘している [通商弘報、1998年7月31日：20-2]。

ところで、東アジア通貨・経済危機後の日本の直接投資を確認すれば、表14の通りである。1997年の年間統計では危機の影響は、それほど表れないが、98年前半統計では東アジアで前年比53%減少し、アジアNIESが55%、ASEAN4で49%の減少である。日本貿易振興会は、危機発生後の日本の直接投資の特徴を、特にASEAN4では増資が中心であり、タイでは97年1月～98年8月末までの増資案件138件の内、86件が日系企業によるものであったという。そして、この増資の背景は、現地での資金調達、現地金融機関の貸し渋りによって起こっているとしている [日本貿易振興会1999：41-42]。日系製造業企業は、当面の投資額の減少が見られるにしても東アジア通貨・経済危機を契機に、撤退よりもより国際化を推し進める道を選んでいるということが出来る。それは東アジア経済の関係を一層密なものにする可能性が高いのである。こうした動向は、東アジアの直接投資受入国が、東アジア通貨・経済危機の教訓として、短期資金への依存が危機を招いたとして、より直接投資の導入に期待を寄せ、危機後に直接投資誘致策を強化している [UN 1998：14-5] ことによっても、一層推進し易くなっているということが出来るだろう。

#### [IV] 結び

本稿では、1960年代以降の東アジアへの日本企業の直接投資を概観した。そして、日本企業の飛躍的増加の各局面で円レートの切り上げが密接に関っていたが、国内的、国際的な市場競争が日本企業の東アジアへの進出を推し進めた原因であったことを確認した。又、1985年の後半以降、日系企業による国際分業がそれ以前のものから新しいものに変化していることを示唆した。

すなわち、以前の典型的なそれは、日本と進出先国との2国間の垂直的な国際分業であったが、80年代後半以降は、水平的、垂直的な国際分業が複雑に展開され、しかもアジアNIES、

ASEAN, さらには中国をも含んだ一体となった地域における地域的国際分業構造が進展し始めているということである。その分業構造には、日系企業だけでなく、他の外資系企業や地場の企業も一定程度参加していることも重要である。シンガポールと香港が地域的分業のセンターとして浮上していることも指摘した。東アジアの工業の技術水準もグローバルな競争が激化するなかで、一層高度化することになるだろう。

ところで、この直接投資は、植民地時代のように受入国を従属関係に貶めたり、また、70年代に従属論者が強調したように安価な労働力を単に搾取する段階に留まっていたわけではない。このことは経験的にも実証的にも明らかである [Lindblad 1998: 208]。そして、それが実現した具体的経緯は、1960～70年代では、(a) 日本製造業の戦後の米国市場への輸出攻勢、(b) 国内産業構造の高度化、その構造を前提にして (c) 独立した東アジア諸国の工業化の政策が関わっていた。この構造の下で、工業の国境を越える移転が強制されたといえよう。

しかも、同じ構造は、1980年代後半以降も一貫して生きてきた。日米間の市場競争は、情報技術の発達によってもますます激しさを増し、それが以前と比べてより高度な製品を作り上げる国際分業を作り出し、しかも東アジア域内の構造をも作り変えているのである。東アジアの急速な工業化が先ずアジア NIES において達成され、次いで1970年代末～80年代に ASEAN や中国が輸出主導型の工業化政策に転換することによってこの流れに参入したことは、今日の工業化の基本的構造が国境を越えたものであることを明確に示しているといえよう。

以上の構造は、東アジア通貨・経済危機によっても大きな変更は認められない。東アジアと密接な関係をもつ日本企業は、一時的な投資の減少を来すにしても、1980年代後半から推し進めてきた日本経済を含めた地域経済の一体化を推し進めている。短期資本の移動には慎重な姿勢をとらねばならないにしても、工業化のためには直接投資が必要であるとして、国境を越えた工業化の枠組みのなかに発展を展望しようという思考が、東アジア諸国の政府の中に確実に強まっている。しかも、通貨・経済危機の痛手を受けて日本企業が停滞しているのと対照的に、アメリカやヨーロッパの企業の間には今後の東アジア経済の発展への期待が強まっているのである。

野村総合研究所が、東証第1部上場企業の日本企業286社、フォーチュン紙500社の内から米国企業50社、ドイツ売上高上位100社に対して99年1～2月に行ったアジアビジネス調査は、アジア地域のビジネスを今後「拡大させる」とした企業のシェアは、日本が20%であるが、米国企業は64%、ドイツ企業も49%であった。「しばらく様子を見る」とする回答は、日本企業が49%に達するのに、米国企業は8%、ドイツ企業で30%であった。「縮小させる」との回答は、日本企業の16%に対して、米国企業が4%、ドイツ企業が3%に過ぎなかった。今後、ビジネスを強化する国としては、半数の企業家が中国を挙げた。第2の国は、米国、ドイツ企

業が共に日本、日本企業は台湾とタイであったが、その割合は中国の半分以下である [野村総研 1999 : 35]。米国企業もドイツ企業も明らかに危機による通貨の下落や株価の下落を進出のための好機と捉えて、とりわけ中国を重視しているように見える。東アジアにおいて、今後、競争が激化することは間違いない。そのことは、東アジアへ一層の技術の移転を促すだろうが、その達成度が受入国の教育、技術水準、政策、インフラストラクチャーなどの発展・適応能力によっても規定されるものであることはもちろんである。

#### 参考文献（アルファベット順）：

- 青木健（1992）『輸出志向型工業化』、日本貿易振興会。
- アセアン・センター（1999）『ASEAN－Japan ポケット・ブック』、東京：アセアン・センター。
- 中小企業庁（1996；1997；1998）『中小企業白書 平成8年版、平成9年版、平成10年版』、大蔵省印刷局。
- 中小企業金融公庫（1998）『アセアンにおける自動車産業の動向とわが国中小部品メーカーへの影響について』（レポートNo.98－1）、中小企業金融公庫、4月。
- Fröbel, F., J.Heinriches, O.Kreye（1980）, *The New International Division of Labour*, London : Cambridge University Press.
- 外務省（1974）『わが国の対外投資の現状と問題点』、外務省（経済局）、4月。
- 平川均（1992）『NIES－世界システムと開発』、同文館。
- Hobday, Michael（1995）, *Innovation in East Asia : The Challenge to Japan*, England : Edward Elgar.
- IMF : International Monetary Fund（1973）, *International Financial Statistics*, March.
- （1997）, *International Financial Statistics Yearbook*, IMF.
- 経済企画庁（1999）『アジア経済 1999』、大蔵省印刷局。
- Lindblad, J. Thomas（1998）, *Foreign Investment in Southeast Asia in the Twentieth Century*, Great Britain : Macmillan in association with the Australian National University, Canberra.
- 森美奈子（1998）「新たな動きをみせる日系自動車部品メーカーのアセアン戦略」、『RIM』, Vol.4, No.43, さくら総合研究所, 10月。
- Nayyar, Deepak（1978）, “Transnational Corporations and Manufactured Exports from Poor Countries,” *The Economic Journal*, Vol.88, No.349, March.
- 日本貿易振興会（1998）『製造業企業の海外事業活動実態調査』、ジェトロ、9月。
- （1999）『ジェトロ海外投資白書 1999』、ジェトロ。

- 日本輸出入銀行 (1971) 「わが国海外投資の現況」, 『輸銀情報』, 第11巻第1号, 4月。
- (1974) 「わが国海外投資の現況と展開方向—第4回海外投資アンケート調査報告」, 日本輸出入銀行, 3月。
- (1994) 「近年のわが国の製品輸入動向」, 『海外投資研究所報』, 第20巻第4号, 4月号。
- 野村総研: 野村総合研究所 (1999) 「日米独企業のアジアビジネス意向調査」『野村アジア&グローバル情報』, 野村総合研究所, 7月。
- 大蔵省 (1975; 1985; 1991; 1995; 1998) 『財政金融統計月報』, No.278, 1975年6月号; No.404, 1985年12月号; No.476, 1991年12月号; No.524, 1995年12月号; No.560, 1998年12月号。
- Phongpaichit, Pasuk (1990), *The New Wave of Japanese Investment in ASEAN*, Singapore: Institute of Southeast Asian Studies.
- 関谷裕之 (1976) 『わが国民生用電気機器産業の多国籍化戦略』, アジア経済研究所, 3月。
- 田丸征克・串馬輝保 (1997) 「近年における我が国の経常収支・貿易の動向とその背景」, 『海外投資研究所報』, 日本輸出入銀行, 第23巻第6号, 6月号
- 手島茂樹 (1998) 「直接投資と経済開発」, 『海外投資研究所報』, 第23巻第6号, 6月号。
- 通産省 (1973) (貿易振興局) 『わが国の発展途上国向け投資—現状と今後の方向』, アジア経済出版会, 6月。
- (1975) 『わが国企業の海外事業活動 (第4回調査)』, 通産省。
- (1996) 『第26回わが国企業の海外事業活動』, 通産省。
- (1998; 1999) 『通商白書 平成10年版, 11年版』, 大蔵省印刷局。
- 『通商弘報』, 日本貿易振興会。
- UN: United Nations (1998), *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, New York and Geneva: United Nations.
- World Bank (1993), *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, New York: Oxford University Press (白鳥正喜監訳『東アジアの奇跡—経済成長と政府の役割』東洋経済新報社, 1994年)。
- 山本栄治編 (1999) 『アジア経済再生』, 日本貿易振興会。

表1 日本の対アジア、アメリカを中心とした海外直接投資 — 1968～1997年 —

(単位：100万ドル、%)

年	総額 100万 \$	成長 率 %	アジア				アメリ カ	製造 業 シェア %	製造 業計 100万 \$	地域別シェア			
			NIEs	ASEAN	中国	アジア							
						額100 万\$				北米	欧州		
1968	557	102.6	14.0	3.1	10.6	0.0	26.0	12.0	67	50.7	34.0	20.9	4.5
1969	665	19.4	29.6	6.0	10.7	0.0	17.9	20.0	133	50.4	67.0	3.0	0.8
1970	904	35.9	18.5	6.6	11.6	0.0	10.3	26.1	236	40.7	96.1	33.5	8.9
1971	858	-5.1	27.6	11.2	16.1	0.0	25.2	33.8	290	42.8	124.1	11.4	7.2
1972	2338	172.5	17.2	9.7	7.4	0.0	15.2	22.5	525	52.8	277.2	10.0	1.1
1973	3494	49.4	28.6	12.9	15.6	0.0	22.9	42.8	1496	32.5	486.2	18.0	6.0
1974	2359	-32.5	30.5	8.9	21.4	0.0	20.8	37.0	874	41.0	358.3	11.7	6.6
1975	3280	39.0	33.5	8.5	24.4	0.0	25.8	28.2	924	39.7	366.8	15.2	4.3
1976	3462	5.5	36.0	6.5	29.4	0.0	19.2	29.6	1025	27.8	285.0	21.8	4.8
1977	2806	-18.9	30.8	10.3	20.3	0.0	24.5	38.3	1074	31.1	334.0	20.2	5.4
1978	4598	63.9	29.1	12.9	16.2	0.0	27.9	44.3	2038	42.1	858.0	16.1	7.9
1979	4995	8.6	19.5	12.3	6.8	0.3	26.9	33.9	1693	25.8	436.8	26.4	9.6
1980	4693	-6.0	25.3	8.1	16.8	0.3	31.6	36.4	1706	42.4	723.3	23.3	9.4
1981	8932	90.3	37.4	8.1	28.8	0.3	26.4	25.8	2305	29.8	686.9	43.6	8.6
1982	7703	-13.8	18.0	9.6	8.1	0.2	35.5	27.0	2076	26.2	543.9	39.4	6.7
1983	8145	5.7	22.7	13.7	8.0	0.0	31.5	31.8	2588	28.5	737.6	38.3	9.5
1984	10155	24.7	16.0	8.0	6.7	1.1	33.1	24.7	2505	20.6	516.0	49.6	13.5
1985	12217	20.3	11.8	5.9	4.9	0.8	44.2	19.3	2352	19.6	461.0	52.0	13.7
1986	22320	82.7	10.4	6.9	2.5	1.0	45.5	17.1	3806	21.1	803.1	57.8	9.7
1987	33364	49.5	14.6	7.7	3.1	3.7	44.1	23.5	7832	21.4	1676.0	61.9	10.9
1988	47022	40.9	11.8	6.9	4.2	0.6	46.2	29.4	13805	17.2	2374.5	66.6	11.2
1989	67540	43.6	12.2	7.3	4.1	0.6	48.2	24.1	16284	19.8	3224.2	58.9	19.0
1990	56911	-15.7	12.4	5.9	5.7	0.6	45.9	27.2	15486	19.8	3066.2	43.9	29.7
1991	41584	-26.9	14.3	5.3	7.4	1.4	43.4	29.6	12311	23.8	2930.0	47.7	21.9
1992	34138	-17.9	18.8	5.6	9.4	3.1	40.5	29.5	10057	30.9	3107.6	41.5	20.9
1993	36025	5.5	18.4	6.7	6.7	4.7	40.9	30.9	11132	32.9	3662.4	37.2	18.3
1994	41051	14.0	23.6	7.0	9.5	6.2	42.2	33.6	13784	37.6	5182.8	34.6	13.5
1995	50694	23.5	24.2	6.3	8.1	8.8	43.8	36.7	18623	43.3	8063.8	39.3	10.7
1996	49172	-3.0	24.2	7.4	10.3	5.3	45.8	42.4	20829	32.6	6790.3	43.5	14.2
1997	53972	9.8	22.6	6.3	10.6	3.7	38.4	35.8	19339	37.8	7310.1	42.5	12.7

出所：手島 [1998], JETRO [1999]。

注：1. 大蔵省届出実績。

2. 製造業シェアとは、海外直接投資総額に占める製造業投資の割合。

表2 日本企業の製造業投資時期別投資目的

(子会社数, %)

	1965 以前	1966 -1969年	1970 -1971年	合計 (%)
商品輸出が困難になったための市場防衛	71	90	72	233 (20.6)
現地市場での販売拡大	116	140	107	363 (32.2)
現地市場への新規進出	53	58	72	183 (16.2)
第3国市場への新規進出	33	81	61	175 (15.5)
日本への製品輸入	12	58	65	135 (12.0)
その他	12	23	4	39 (3.5)
合計	297	450	381	1128 (100.0)
(%)	(25.2)	(40.5)	(34.3)	(100.0)

出所：日本輸出入銀行 [1974：17] 第1-1-1図より算出。

注：1. 第4回輸銀調査は、1972年11月～73年2月に行われ、72年3月末を基準にした回答を求めたもので、回収企業数は1148社、うち製造業が886社、非製造業が262社、回収率は全体、製造業共に72%であった。上掲表は、重複回答の結果であるので、企業数と回答数は一致しない。

表3 在NIESとASEAN日系製造業企業の販売・調達構造

(単位：%)

	国内市場	第3国	日本		
			同一地域又は隣国	親会社	
販売構造					
アジアNIES					
韓国	28.9	19.3	2.4	51.8	46.7
台湾	45.5	32.4	8.3	22.2	19.3
香港	63.2	29.4	9.4	7.3	5.2
シンガポール	49.1	38.9	9.6	12.0	10.3
ASEAN					
マレーシア	62.7	18.8	7.6	18.5	19.0
タイ	88.1	5.2	1.2	6.7	5.9
インドネシア	83.3	2.0	1.9	13.7	13.7
フィリピン	71.0	21.8	0.0	7.2	4.8
原材料の調達構造					
アジアNIES					
韓国	38.6	2.9	0.2	58.9	52.2
台湾	46.2	6.4	1.6	47.3	39.5
香港	35.9	15.3	8.9	48.8	41.9
シンガポール	21.9	17.9	9.5	60.2	49.1
ASEAN					
マレーシア	36.2	7.3	2.8	56.5	48.6
タイ	29.9	8.6	2.7	61.4	45.7
インドネシア	53.8	4.9	0.6	41.3	35.5
フィリピン	47.9	9.9	1.2	42.2	33.0

出所：通産省 [1975]。



表4 NIES及びASEAN諸国への日本の産業別製造業直接投資

— 1985年3月末累計 —

(単位：100万ドル)

産業 受入国	繊維	化学	鉄鋼/ 非鉄金 属	機械	電気/ 電子機 器	運輸設 備	合計	
アジアNIES	29.8	66.2	10.9	81.2	76.4	37.3	43.4	
香港	10.0	0.5	0.3	3.6	3.1	0.0	3.3	
韓国	14.4	22.0	5.1	11.1	23.4	8.1	12.9	
台湾	4.0	5.7	2.6	15.1	23.7	8.1	8.1	
シンガポール	1.4	38.1	2.9	51.4	26.2	21.1	19.2	
ASEAN	69.6	32.6	87.6	18.3	22.2	58.0	54.5	
インドネシア	41.0	9.8	72.3	4.8	5.4	18.9	32.2	
マレーシア	11.7	14.4	8.3	2.2	12.0	16.5	10.8	
フィリピン	1.8	5.3	4.9	1.0	1.4	15.3	4.4	
タイ	15.1	3.2	2.1	10.3	3.3	7.4	7.2	
アジア合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
100万\$	1173	1253	1661	504	781	541	7057	
アジアNIES	11.4	27.1	5.9	13.3	19.5	6.6	100.0	3065
香港	50.2	2.6	2.1	7.7	10.3	0.0	100.0	233
韓国	18.6	30.4	9.4	6.2	20.2	4.8	100.0	908
台湾	8.22	12.4	7.5	13.3	32.3	7.7	100.0	572
シンガポール	1.3	35.3	3.6	19.2	15.2	8.4	100.0	1352
ASEAN	21.2	10.6	37.8	2.4	4.5	8.2	100.0	3847
インドネシア	21.2	5.4	52.9	1.1	1.9	4.5	100.0	2270
マレーシア	18.1	23.7	18.2	1.4	12.4	11.7	100.0	759
フィリピン	6.8	21.2	26.0	1.6	3.5	26.7	100.0	311
タイ	34.9	7.9	6.9	10.3	5.1	7.9	100.0	507
アジア合計	16.6	17.8	23.5	7.1	11.1	7.7	100.0	7057

出所：通産省 [1985] より算出。

注：1970年3月末のアジア向け製造業直接投資累計は3億2000万ドルであったので、1985年3月末の累計額は約22倍になる。

表5 日本の直接投資額に占めるアジアへの製造業投資シェアとその地域別内訳

	1985	87	89	90	91	93	95	97
シェア*	32.1	43.5	39.1	43.5	49.4	54.5	65.5	60.1
地域別内訳（製造業のアジアへの直接投資=100）**								
アジアNIEs	—	52.3	41.8	26.1	21.8	20.2	14.7	25.6
ASEAN4	—	41.9	48.2	66.1	66.5	39.9	38.5	45.0
中国	—	4.2	6.4	5.3	10.5	38.0	43.1	20.7

出所：大蔵省（1991；1995；1998）より計算。

注：\*アジアへの総投資に占める製造業の割合。

\*\*主要3地域の合計は100%にならない。

表6 総投資に占める中小企業の割合（件数比）

	1985	87	89	90	91	93	95	97
シェア	31.1	50.0	53.8	44.2	40.0	45.6	52.3	46.1
件数	318	1063	1401	994	619	698	783	1032

出所：中小企業庁（1998）；大蔵省（1998）。

注：1 中小企業の投資件数は、新規投資件数のみであり、単独投資と大企業との合併投資の両方を含む。

2 中小企業の定義が1984年4月に300万円から1000万円に、89年7月には1000万円から3000万円に、94年3月には3000万円から1億円に変更されたため、データに連続性はない。

3 数値上での中小企業シェアのピークは1988年の59.6%である。

表7 親会社の規模別海外生産拠点の調達、販売構造（単位：企業数）

海外子会社の主要調達構造		海外子会社の主要販売先	
親会社が大企業		親会社が中小企業	
現地日系企業	45%	現地需要	43%
日本国内の企業	28%	日本国内需要	30%
現地資本の現地企業	24%	第3国需要	14%
外国資本の現地企業	3%	自社の国内拠点	11%
		その他	2%

出所：中小企業庁 [1998：80]。

表8 日本企業の投資理由 1990～1997年

アジアNIEs						ASEAN					
調査年	1990	1992	1994	1996	1997	1990	1992	1994	1996	1997	
理由	1.	55.6	50.0	55.3	75.4	73.5	39.8	46.4	54.8	63.6	65.7
	2.	18.5	19.4	17.5	32.3	27.9	19.5	15.5	13.5	32.7	37.1
	3.	16.7	6.5	16.5	12.3	19.1	17.7	10.3	23.2	25.3	25.0
	4.	5.6	8.1	26.2	32.3	35.3	13.3	12.4	23.9	38.3	45.0
	5.	0.0	0.0	2.9	1.5	4.4	0.9	3.1	1.3	1.2	1.4
	6.	11.1	16.1	2.9	3.1	5.9	9.7	16.5	7.1	4.9	6.4
	7.	18.5	11.3	13.6	27.7	29.4	31.9	19.6	22.6	37.0	35.7
	8.	11.1	3.2	8.7	9.2	11.8	38.1	27.8	20.6	36.4	30.0
	9.	7.4	0.0	10.7	13.8	14.7	4.4	8.2	17.4	24.1	20.7
	10.	5.6	8.1	1.9	3.1	0.0	6.2	9.3	4.5	3.7	6.4
	11.	5.6	0.0	1.9	3.1	1.5	0.9	5.2	1.3	3.1	1.4
	12.	3.7	1.6	8.7	10.8	11.8	2.7	4.1	9.7	8.6	16.4
	13.	3.7	1.6	2.9	9.2	11.8	2.7	2.1	3.9	8.6	10.7
回答企業数		54	62	103	65	68	113	105	157	162	140

  

中国						投資理由												
調査年	1991	1992	1994	1996	1997	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.
理由	1.	22.9	39.0	34.3	62.4	63.5	1.	進出先市場の維持・拡大										
	2.	28.6	37.3	54.2	53.9	54.8	2.	新規市場の開拓										
	3.	8.6	8.5	22.3	35.5	31.0	3.	日本への逆輸出										
	4.	8.6	6.8	15.7	34.8	31.0	4.	第三国への輸出										
	5.	2.9	3.4	0.0	0.7	1.6	5.	受入国の貿易規制への対応。例えば、輸出自主規制、反ダンピング関税、等										
	6.	2.9	5.1	1.8	3.5	2.4	6.	企業内貿易の発展										
	7.	14.3	6.8	17.5	33.3	27.8	7.	生産拠点の海外分散化（水平分業）										
	8.	40.0	11.9	31.3	46.1	33.3	8.	安い労働力の確保										
	9.	0.0	3.4	10.2	12.8	9.5	9.	組立メーカー（日系を含む）への部品供給										
	10.	5.7	11.9	1.2	1.4	4.0	10.	天然資源・材料の調達確保										
	11.	14.3	16.9	5.4	4.3	3.2	11.	受入国の要請										
	12.	0.0	5.1	4.8	5.7	6.3	12.	為替リスクの回避										
	13.	2.9	3.4	1.2	12.8	8.7	13.	現地市場向け製品の開発										
回答企業数		35	107	183	141	126												

出所：日本輸出入銀行、各年度直接投資アンケート調査より作成。

表9 アジアにおける日系製造業企業の販売、資材調達構造

通産省日系子会社調査 (1996年3月)

(単位：10億円，%)

製造業子会社の販売先					
	現地市場	対日輸出	第三国向け輸出	内	
				北米	アジア
合計	5145 (58.4)	1660 (18.8)	2008 (22.8)	314 (15.6)	1176 (58.6)
電気・					
電子機器*	1376 (38.0)	1040 (28.7)	1203 (33.2)	201 (16.7)	708 (58.8)
輸送機械**	2006 (92.8)	49 (2.2)	108 (5.0)	49 (45.8)	18 (16.6)
各市場での企業内取引%	(15.8)	(84.5)	(46.1)	(57.1)	(49.9)
製造業子会社の仕入先					
	現地調達	対日輸入	第三国からの輸入	内	
				北米	アジア
合計	2218 (40.0)	2214 (40.3)	1066 (19.4)	77 (7.2)	791 (74.2)
電気・					
電子機器***	760 (33.8)	875 (38.9)	614 (27.3)	29 (4.7)	558 (90.9)
輸送機械****	697 (45.6)	788 (51.6)	42 (2.8)	13 (30.7)	16 (37.8)
企業内貿易%	(15.3)	(73.1)	(41.1)	(33.7)	(44.9)

出所：通産省 [1996] (産業政策局)。

注：円の為替レート(年平均)は、1ドルが108.78円であった。

\* 電気・電子機器の販売総額は3兆6190億円で、日系製造業現地法人企業の販売総額の41%を占めている。

\*\* 輸送危機の販売総額は2兆1625億円で、25%を占めた。

\*\*\* 電気・電子機器の総仕入額は2兆2480億円で、製造業現地法人仕入総額の41%を占めた。

\*\*\*\* 輸送機器の仕入総額は1兆5300億円、仕入総額の28%を占め、第2位の仕入業種であった。

表10 ASEAN4における日系製造業企業の貿易活動（1996年）

(単位 100万ドル)

	輸出			輸入			
	合計	日系子会社	%	合計	日系子会社	%	日系子会社 貿易収支
タイ	55789	25091	45.0	73484	11079	15.1	14012
インドネシア	48059	11157	23.2	42945	6586	15.3	4571
マレーシア	78246	14884	19.0	77797	10520	13.5	4364
フィリピン	20543	5604	27.3	31756	3686	11.6	1917

出所：日本貿易振興会 [1999：43]。

- 注：1. 日系製造業企業の輸出：「売上合計＝日本向輸出＋現地販売＋第三国輸出」を満たす企業を基礎に、輸出比率を計算し、それを単純に売上合計に乗じて輸出額を算出。また海外事業活動調査は円をベースに回答しているため、通産省が指示した回答レート（1ドル＝108.78円）でドル換算している。
2. 日系製造業企業の輸入：「仕入れ合計＝日本からの輸入＋現地調達＋第三国からの輸入」を満たす企業を基に、仕入れの輸入比率を計算。また、仕入れ>0、かつ売り上げ>0の企業から仕入れ割る売上比率を計算し、売上げ総額に乘じ、仕入れ総額を推計した後、その仕入れ総額に輸入比率を乘じ、輸入仕入額を算出した。また、設備投資については、設備投資中の日本からの調達という回答項目しかないため、設備投資の輸入については、日本からの輸入しか計上されていない。このため、輸入については過小評価されている可能性がある。

表11 日本企業の業種別国際分業形態（中小企業、大企業合計）

## A 産業別国際分業形態（中小企業、大企業の合計）

A-主に製品別分業（水平的分業）

B-主に工程別分業（垂直的分業）

C-工程分業と水平分業が共に見られるもの

D-殆どの工程と製品が海外にあるもの

	A	b	c	d
繊維	62.5	0.0	6.3	31.3
衣類	71.7	0.0	4.3	23.9
一般機械	45.8	31.3	10.4	12.5
電機機械	52.3	14.0	16.3	17.4
輸送機械	20.0	23.6	20.0	36.4

注：数値は丸めてあるので、100%にはならない。

## B 工程分業の形態（垂直的分業，中小企業，大企業の合計）

国内： A 海外： B

	A	B
高付加価値の部品	94.0	6.0
一般部品	26.6	73.4
組み立て	42.1	57.9
デザイン	95.4	4.6
金属金型 Metal moulds	87.2	12.8

出所：中小企業庁 [1996：229].

表12 日本の技術輸出契約—1996年調査—

(単位：件数，%)

技術輸入国	件数	産業別技術輸出契約数					資本関係		
		電気/電子	機械	化学	金属	その他	無し	<50	50 ≤
アジア	489	133	116	111	70	59	271	101	117
韓国	127	32	41	28	11	15	102	18	7
台湾	67	25	13	19	6	4	43	10	14
香港	6	1	3	0	1	1	5	0	1
シンガポール	18	3	0	11	1	3	3	2	13
インドネシア	36	8	3	9	7	9	16	4	16
フィリピン	24	9	3	3	7	2	6	9	9
マレーシア	21	5	0	4	9	3	8	7	6
タイ	54	11	11	11	14	7	20	22	12
中国	93	31	27	14	10	11	40	18	35
アメリカ	173	68	44	25	10	26	121	10	42
ヨーロッパ	120	32	21	29	10	20	95	6	19
世界計	842	243	190	171	127	111	522	133	187
%									
アジア	58.1	27.2	23.7	22.7	14.3	12.1	55.4	20.7	23.9
韓国	15.1	25.2	32.3	22.0	8.7	11.8	80.3	14.2	5.5
台湾	8.0	37.3	19.4	28.4	9.0	6.0	64.2	14.9	20.9
香港	0.7	16.7	50.0	0.0	16.7	16.7	83.3	0.0	16.7
シンガポール	2.1	16.7	0.0	61.1	5.6	16.7	16.7	11.1	72.2
インドネシア	4.3	22.2	8.3	25.0	19.4	25.0	44.4	11.1	44.4
フィリピン	2.9	37.5	12.5	12.5	29.2	8.3	25.0	37.5	37.5
マレーシア	2.5	23.8	0.0	19.0	42.9	14.3	38.1	33.3	28.6
タイ	6.4	20.4	20.4	20.4	25.9	13.0	37.0	40.7	22.2
中国	11.0	33.3	29.0	15.1	10.8	11.8	43.0	19.4	37.6
アメリカ	20.5	39.3	25.4	14.5	5.8	15.0	69.9	5.8	24.3
ヨーロッパ	14.3	26.7	17.5	24.2	15.0	16.7	79.2	5.0	15.8
世界計	100.0	28.9	22.6	20.3	15.1	13.2	62.0	15.8	22.2

出所：科学技術庁 [1998：142]。

表13 韓国とASEAN4の国内市場における自動車販売数

	1996年	1997年	増加率 %	1998年前半期	増加率 %
韓国	1644132	1512935	- 8.0	361454	- 50.1
タイ	589126	363156	- 38.4	70277	- 71.7
マレーシア	364788	404837	11.0	61298	- 68.2
フィリピン	162095	144378	- 10.9	43168	- 44.9
インドネシア	332035	386691	16.5	35754	- 82.1
合計	3094172	2813994	- 9.1	571951	- 60.4

出所：日本貿易振興会 [1999：34]。

注： 増加率は、年増加率あるいは前年同期比。



表14 日本の東アジア直接投資（大蔵省届出実績）

（単位：100万\$）

	1996年度	1997年度	1998年度上半期
世界計	48019	53972 (12.4)	16782 (-28.6)
東アジア	10997	11094 (0.9)	2871 (-52.7)
アジアNIES	3538	3411 (-3.6)	681 (-54.6)
韓国	416	442 (6.4)	175 (35.7)
台湾	521	450 (-13.7)	112 (-59.4)
香港	1487	695 (-53.2)	122 (-69.1)
シンガポール	1115	1824 (63.5)	272 (-61.1)
ASEAN 4	4949	5696 (15.1)	1754 (-48.5)
マレーシア	572	791 (38.4)	274 (-10.6)
タイ	1403	1867 (33.1)	709 (-37.4)
インドネシア	2414	2514 (4.1)	635 (-62.1)
フィリピン	559	524 (-6.3)	136 (-53.5)
中国	2510	1987 (-20.8)	435 (-62.4)

出所：日本貿易振興会 [1999：54]。

注：括弧内の数値は、前年度比増減。