

アジアの通商と直接投資

田中 則仁

1 はじめに

アジア研究センターの「東アジアの国際経済」共同研究プロジェクトは、当該分野の研究者だけでなく、実務家教員を含めた幅の広い研究員で構成している。研究者の専門分野では、国際経済の理論や制度論だけでなく、それを基礎とするビジネス分野への応用研究を調査している所員がいる一方で、実務家出身の研究者教員では、30年余にわたる実務経験をもつ方々が参加して研究会を実施してきた。本稿では、これまでの共同研究プロジェクトの議論や研究会の討論を経て、どのような示唆が得られてきたか、その一部紹介したい。尚、これまでの8回にわたる研究会の報告者と主題等は本稿巻末資料として一覧にした。

東アジアの国際経済を鳥瞰した時に、2010年は重要な年である。それは中国の国内総生産 GDP が日本を凌駕し、アメリカに次ぐ世界第2位の経済大国になった年であった。1949年の建国以来、幾多の困難や社会の課題を抱えながらも、1970年代末からの改革開放政策が次第に功を奏して、社会主義・市場経済の経済体制が発展してきた成果である。中国をめぐる国際政治学や国際関係論の視点からの国境紛争や海洋権益の問題は重要なことではあるが、東アジアの国際経済共同研究プロジェクトではひとまず議論の対象からは外して、国際経済関係に着目してきた。

中国はその経済力拡大と共に、アジア地域のみならずアフリカ諸国まで含めたマクロ的な視点での経済関係強化を図ってきた。その象徴的な施策が、習近平政権での「一帯一路」である。アジア地域の諸国の中には、海底資源探査や海洋権益などで中国と緊張関係にありながらも、国内の社会資本整備に充当すべき資本がままならないことから、中国のインフラ形成の資金援助を頼りにしている国々がある。中国政府も資金協力をする見返りに、現場の社会資本整備プロジェクトは中国企業が担当し、現場労働者も中国からの出稼ぎ労働者が担うことで、結果として相手国への借款の資金が中国企業を通じてすべて国内に還流する仕組みを構築してきた。近年、中国からの借款をもとに社会資本整備を行ってきた国々の中には、港湾物流の施設整備事業は完成したものの、肝心の海上物流の需要が伸びず、借款の返済が遅滞して港湾施設そのものが今後長期にわたり中国の所有に帰することになった事例がある。その場合、中国は合法的にその港湾を使用できるようになる。中国の海軍艦艇も利用可能になれば、その地域を起点とするさらなる海洋権益と海上安全保障の地政学的な変化をもたらすことにもなろう。

2 日本企業の海外進出

2-1 戦後日本経済の状況

日本が1945年8月に太平洋戦争の終戦をむかえた時、総人口は約8千万人、それ以前の東アジアを中心とする海外植民地の投下資本は失われた。さらに戦時中の空襲等で、製造業の生産能力の3割以上が焼失した。これらの製造業の生産設備は当時の最新鋭工場等であったため、日本の産業界はほぼゼロからの復興を余儀なくされたといっても過言ではない。1951年のサンフランシスコ講和条約までは、国民の生存欲求を満たすことが日本政府にとっての最大の課題であった。さらに連合国総司令部いわゆ

る GHQ の指令により、日本の再軍備化につながるような重化学工業の復興には厳しい監視と指導がおかれた状況であったため、戦後の世界各国の復興からは著しい出遅れをとった。たとえば日本の航空機産業がその一例である。戦前戦中において、日本の航空機産業は世界的にも最高水準に匹敵する技術力を持ち、戦闘機の高い性能は欧米からも一目おかれていた。そのため、日本での航空機開発や航空機産業が再出発を許されるのは、戦後 10 年を待たなければならなかった。今日でこそ JAXA の宇宙開発事業は世界でも注目される信頼性をもっているものの、1960 年代から 70 年代の米ソの宇宙開発競争の時代では、日本の技術水準は全く比べる余地もないほどの小規模かつ低レベルであった。

戦前の日本企業の海外進出は、現在の中国東北部いわゆる旧満州の地域、朝鮮半島の全域、さらには台湾、そして太平洋戦争開戦後アジア諸国へと拡大していった。その覇権の主な目的は、天然資源と労働力の調達であった。日本国内では、石炭や鉱石の産出があったものの、旺盛な産業界の需要を賄うには少なく、資源を求めてアジア地域の各国に版図を広げていった。インドネシアはアジア地域の有力な産油国であり、石油は日本国内の産業界や社会生活用の需要、さらには軍需のための燃料として不可欠であった。

2-2 戦後の海外進出

2-2-1 占領期 1945 年—52 年 日本経済の復興期

サンフランシスコ講和条約発効までは、連合軍（主にアメリカ）のもとで、必要最低限の物資の調達政策が行われていたに過ぎない。台湾はじめ朝鮮半島には、終戦時までに日本企業の製造拠点も多数あり、生産だけでなく消費市場としてもアジア地域は重要な存在であった。松下電器産業、現パナソニックは、1935 年には松下電器貿易を設立して、自社での商社機能を持つ販売会社を立ち上げ、輸出入業務を開始している。その他の企業においても、アジア地域を対象とする海外事業は、終戦と同時に約 7 年間の中止と縮小の時期に入り、日本国内での事業の復興に専心することになった。

2-2-2 第 1 期 1952 年—1964 年 貿易再開初期

サンフランシスコ講和条約が発効して、日本は再び国際社会に復帰した。国際経済の分野では、日本から諸外国への貿易が再開された。その主な対象国はアメリカへの輸出であり、アジア地域への直接投資も少しずつ再開されてきた。アジア地域への直接投資を再開した企業は、いずれも戦前戦中から現地に進出していた企業が中心であり、特に繊維産業など軽工業の販売会社や生産拠点が中心であった。繊維産業は日本国内においても、戦後の失業者が多かった時期に、旺盛な雇用吸収力を発揮して、農村部から都市部への労働力の移動を促した。東京から川崎、横浜へいたる京浜工業地帯は、さらに太平洋ベルト地帯として太平洋沿岸に一大工業集積地帯を形成した。

1960 年代のこの時期、工業地帯の工場からは、煙突の排気や工場排水が多量に未処理のまま排出されていった。当時は煙突からの排気も、経済成長による活気の証とされていたが、それが次の時代には公害問題として外部不経済という負の遺産となり、企業のみならず社会全体でそのコストを負担することになった。自動車が増え始め、その排気ガスによる大気汚染の問題は、1970 年代の大きな社会課題になった。

2-2-3 第 2 期 1964 年—1972 年 市場拡大期、資源確保型進出期

終戦から 19 年を経た 1964 年はさまざま点からみて、日本にとっての大きな転換の年であった。国際経済の観点からは、日本が IMF 国際通貨の 13 条国から 8 条国へ移行し、それまでの発展途上国から先進国へと認められたこと。さらに OECD 経済協力開発機構へ加盟し自他共に先進国の仲間入りのできた年であった。これらのことは、国際社会の国家間では重要な出来事であるが、多くの一般国民にとっては判りにくい。それを最も端的に印象付けた事業が東京オリンピック開催である。その後の開催国を見ても、1988 年韓国ソウル、2008 年中国北京のオリンピックは、いずれの場合も発展途上国からの卒業式であり、先進国としての国威発揚を内外に示すには十分な国家事業であった。

日本政府は1964年には資本自由化を行い、原則自由、例外規制の方針へと大きく方針転換した。その動きをうけて日本企業の海外進出が盛んになり、一方で日本市場の将来性に期待する外国資本の日本への参入も見られるようになった。また日本の高度成長期における市場規模の拡大は、家電産業にみられる製造業の発展と成長を促していった。

日本国内での高度成長と同時に、海外市場を求めての貿易の時代から、海外に向けての直接投資が盛んになったこともこの時期の特徴である。工場での生産増強や社会での石油需要の増加を背景に、原油や鉄鉱石などの資源確保型の海外直接投資が1960年代に行われた。日本企業が天然資源を確保するために、直接、海外の産出国に出向き、開発計画や現地調達が進行了した時期である。アラビア石油によるサウジアラビでの原油採掘と生産は、日本国内での石炭から石油へというエネルギー革命の動きと呼応して進んでいった。海外からの天然資源調達は、物流ロジスティックスの分野にも大きな影響を与えた。原油を輸送するタンカーの大型化、鉱物資源等を運搬するバルクキャリア、ばら積み船の造船需要は、日本国内の造船業界を活気づけることにもなった。これら一連の動きが、単独の産業界だけでなく他の産業界へと波及し、相乗効果をもたらしていったことがこの時期の特徴である。

2-2-4 第3期 1973年—1985年 円高対策の海外直接投資期

1971年アメリカのニクソン大統領は、一連の新経済政策を発表した。金とドルの兌換停止は、それまで27年間の国際通貨制度の根幹をなしてきた固定相場制の終焉を意味した。正確には、その後の1年半ほどスミソニアン体制といわれる新たな為替レートでの固定相場制になったものの、1973年2月以降、国際通貨市場は変動相場で今日まで推移している。

さらに1973年には第4次中東戦争を契機に、第1次石油危機が起こった。原油価格は2年程の間に段階的に約4倍まで上昇し、日本の国民生活をパニックが襲った。トイレトペーパーの価格が上がるなどの噂が拡散し、買いだめ売り惜しみがさまざま製品や分野でもおこった。実際には日本の石油仲卸企業が購入した石油について、絶対量での品不足はなかったものの、価格上昇が引き金となり、さまざまな風評被害が各産業分野や製品においてみられた。

輸入産業、特に天然資源の輸入については、円高による輸入額の低下は企業にとって大きな為替差益をもたらした。しかし原油の輸入にみられるように、主たる産出国の地域紛争による輸入経路の寸断が懸念される中で、海運上の SHIPPING グレーンの地政学的な課題が日本政府や企業にむけて大きく突きつけられた。基本的には輸入経路の多様化を図ることで、少しでも危険分散を行うことがあろう。しかし天然資源の難しさは、資源そのものが地球上に偏在していること、生産した天然資源の品質は地域ごとに異なるため、品質にばらつきがある原材料では、輸入できても工場の品質管理に問題が生じることが心配される。天然資源を安定的に、しかも複線化して確保するために、各企業は積極的に海外の生産地を新規開発してきた。オーストラリア、南米での鉄鉱石や石炭の採掘、現地での粗鋼生産など、国境を越えた生産体制を図ることが急務になってきた。現在でいうクロスボーダーの海外戦略が形成されてきたのがこの時期である。

1970年代から80年代は、日本企業の製品が国際市場で競争力を持ってきた時期である。当時の日本製品は、海外の消費者から品質の向上は認められつつあったものの、まだ価格で競争することを差別化の基本においていた。しかし、ニクソンショックによる急速な円高は、次の第4期でのプラザ合意後の円高とあいまって、企業に厳しい経営戦略の転換を強いることになった。特に大企業においては、生産性の向上はもとより、国内での生産拠点を海外に移転させざるを得ない状況に直面したのである。日本の自動車産業では、日産自動車や本田技研工業がいち早く現地生産に踏み切って、為替動向による著しい差損を回避する戦略へ転換した。

2-2-5 第4期 1986年—1991年 円高と海外市場拡大の直接投資期

1985年9月プラザ合意以後の急激な円高が進行した。円の対ドルレートは、プラザ合意直前の1ドル240円台から約1年半後には120円台まで高騰した。この円高への対応は、企業にとって大きな負担

を強いることになった。短期的な対応としてはコスト削減。組み立て型の大企業であれば、部品や中間財など調達費の削減。中期的には労働生産性のさらなる向上。長期的には海外直接投資を行っての生産拠点の海外移転である。この時期に、海外市場での売り上げ比率が高い大企業の多くが、生産拠点を海外に移転した。これは日本国内のみならず投資先の相手国にもさまざまな課題を残した。日本国内にあっては、生産拠点の海外移転に伴う国内生産拠点の縮小や廃止と、それに伴う雇用機会の喪失が地域経済に与えた影響は大きい。いわゆる日本国内の製造業の空洞化への懸念である。この第4期の時期は、日本の国内経済はバブル景気の時代であった。証券市場が活況を呈し、不動産や債券など金融債全般にも需要が伸び、それが国内での消費需要を押し上げるようになった。製造業の多くは旺盛な国内需要に対応すべく増産をしながら供給力を高めていった。そのためこの時期の海外直接投資はその前後の時期に比較して必ずしも増加はしていない。また輸入総額も前後の時期に比較して低調であった。国内需要がきわめて旺盛であったことの結果である。

海外直接投資は投資先国の労働市場や日本から現地への技術移転を伴い、現地雇用労働者の技術力向上にもつながっていった。この時期は、韓国、台湾、香港、シンガポールのアジア NIEs の4か国が急成長し、国際市場でもその存在を増してきた。そのあとアジア諸国からはマレーシアやタイなどが ASEAN 中進国としてそれらに続く発展を遂げた。

1980年代から90年代にかけてのアジア諸国の成長は、日本の多国籍企業にとって大きな海外事業戦略の追い風になった。アジア地域が生産基地としての重要性を増すだけでなく、国民所得の向上による購買力の増加と人口増加により消費市場としての魅力が増してきた。90年代のマレーシアやタイの人口ピラミッドが若い世代が多く、若年労働者が労働市場で活躍できる状況は、いわゆる人口ボーナスといわれて経済の各方面における成長期待が多く寄せられた。日本の大企業もその流れの中で東南アジア諸国に進出し、貿易だけでなく直接投資を増大させる戦略を取っていった。

一方、日本国内で大企業へのサプライヤーであった中小中堅企業は、日本国内の生産拠点の海外移転により、大企業からの受注機会を失い、納入先国についていくか、あるいは国内の新規納入先を開拓していくかの二者択一の選択を迫られることになった。これら中小企業が本格的に海外直接投資に動き出すのは、10年たった次の第5期である。

2-2-6 第5期 1992年—2000年 国内需要の低迷による海外市場再開拓期

1997年7月からのアジア経済危機以降、タイ・パーツのドルベッグ制離脱に1ドル25パーツの対ドルレートが、最安値で43パーツまで下落したことによる急速なパーツ安がタイ経済だけでなく、東南アジアの諸国に多大な影響を与えた。ただし、タイ・パーツ安は現地におけるドル決済の製品輸出型日系企業にとっては、思わぬ為替差益を生じさせた事も事実である。

日本経済は1991年第1四半期にバブル経済の崩壊にいたった。東京証券取引所の日経平均株価の最高値は、1989年12月大納会の38900円を記録したものの、その後急落を続け、1年後の1990年10月には2万円台を割り込んだ。アジア諸国の景気低迷と日本の不況長期化で日系企業の投資は低調になった。その背景には、多くの日本企業が多額の金融負債を抱え込み、新規の事業投資や設備投資に充てられる資金が十分確保できない状況であったこと、さらには日本国内の経済水準が低迷し、実需の手応えが感じられないため、追加投資にも慎重であったためである。日本国内の需要不足をアジア諸国での消費需要に求め、日本企業は経営戦略の対象をアジア地域に定め、アジアシフトを強めていった。その後、上述のアジア経済危機が1997年以降発生し、タイ、インドネシア、韓国ではその後の対応策を講じるために、経済政策の中心をIMFからの指示による財政金融改革に置くことになった。

しかしアジア諸国のなかでもタイについては基礎的諸条件（ファンダメンタルズ）には大きな問題は無かった。タイに関しては、1980年代の高度成長時期に、欧米の投資ファンドがタイ経済の成長性を見越した先行投資を行い、積極的に投資先を求めて投下した資本による外資バブルがはじけて、マネーゲームの終焉をむかえたことによる経済危機であった。

日本企業の直接投資戦略は、この時期に大きな岐路をむかえた。日本経済の長期低迷に嫌気をさして、

需要不足を補う活路をアジア諸国に求めようとする経営体力のある企業と、不良債権に苛まれて日本国内での縮小均衡を余儀なくされた企業に分かれていった。前者の企業にあっては、売り上げの拡大を求めて海外市場、海外直接投資へと向かう以外に活路はなかった。後者の企業にあっては、企業財務が逼迫する中で、日本経済の不況による対外投資意欲の変化が大きく二分していった時期であった。

2-2-7 第6期 2001年—現在 新興工業国 BRICS（ブラジル、ロシア、インド、中国、南アフリカ）市場拡大への対応による海外直接投資期

2001年以降のアジアにおける国際経済情勢では、中国の台頭を指摘しておかなければならない。冒頭で述べたように、中国は1970年代末からの改革開放政策が、2000年以降次第に成果を上げてきた。かつての国営企業中心の経済構造から、深圳をはじめとする経済特区を中心にした地域での民营企业が発展し、さまざまな分野で国際市場にも進出し、評価されるようになってきた。家電産業のハイアール社、通信機器産業のファーウェイ社、電子商取引のアリババ社は今や電子決済を含めた広範な事業で存在感を増している。

2010年代に入ってから、新興工業国としてBRICSブラジル、ロシア、インド、中国、南アフリカBRICSの成長が著しく、国際経済の牽引役を担う勢いである。2016年のリオデジャネイロオリンピック以降、ブラジル経済は低迷しているものの、資源大国であることから、政治の諸課題を解決後にはまた国際経済市場に戻ることであろう。

日本企業の対中国直接投資には、2000年代初頭の増加期と、2010年以降の中国以外のアジア諸国への分散投資期がみとれる。2000年以降の対中国直接投資は、従来の中級技術による汎用品の生産工程移転ではない。日本の本社工場、技術面でのマザー工場が中心になり、生産工程が確立された労働集約的な汎用品を中国の生産拠点で生産し世界市場に出荷する、という1980年代の固定観念による国際経営戦略からは本質的に変化してきている。2010年以降、中国に生産拠点を展開している日本企業では、先端技術による付加価値の高い一押し製の製品を中国の拠点で製造し、日本はもとより第三国市場へも輸出している。新製品や先端技術を用いた製品は、高度な技術を駆使した製造機械を用いる必要があるが、高度技術の製造装置や機械であれば価格も高価になる。高価な機械は24時間3シフトで稼働させてこそ減価償却費を抑えられる。ところが日本でこのような操業を行うことは、人手不足や働き方改革の中で難しいのが現状である。さらに中国では2010年以降、人件費の高騰が急速で、労働集約的な生産拠点を中国から第三国に移転するチャイナ・プラス・ワンという国際経営戦略が出てきている。日本企業が向かう先は、タイ、ベトナムやインドネシア、インドであり、国際調達の観点からこれら第三国にある優良企業を各社が模索しているのが2020年の状況である。

一方、ユニクロに象徴される自社では製造部門を持たないファブレス企業が台頭している。これら企業の場合、海外直接投資というよりは、戦略的提携としての信頼できる連携先を拡大することがその戦略の基調である。このような連携関係を構築した企業間の繋がりにより、現在では国境を越えた国際調達の仕組み、グローバル・バリュー・チェーンが各社の間で拡大している。元々、企業の行動には国際政治でいうところの国境という概念はない。良い製品をより安く、必要な時に配送できるのであれば、消費者にとっても国籍や国境は関係ない。クロスボーダー、越境商取引は今後さらに増加していくことであろう。

3 国際化する企業活動

上記2では、戦後日本経済の時代とともに、それぞれの時代背景をもとに、どのような特徴があるかを時系列的にみてきた。ここでは視点を変えて、企業の国際経営戦略の観点から、企業活動の国際展開を考えていきたい。企業が海外事業を展開する時には、必ず経営上の動機と理由がある。それは産業、業種、企業の規模あるいは国内市場での競争条件等によりさまざまであるが、いくつかの類型化が可能である。

3-1 海外市場の開拓による売上高の拡大

企業の行動規範にある売上高拡大に伴う量的拡大志向から、企業が海外市場へとその版図を広げることがある。規模の経済性の観点もあるであろう。国内市場と海外市場を加味した生産数量等の拡大による規模の経済性を実現することが可能になる。そのため国内市場だけでなく、海外市場の需要を満たすために生産数量を拡大することは、生産設備の稼働率を高めて、規模の経済性を通じて、生産コストを減少させることになる。

その背景に、企業が提供する財・サービスへの需要が潜在的あるいは顕在的にあることが前提である。そのような市場が既に存在する場合は、現地市場で既存の企業や外国企業との市場競争を覚悟して臨むレッドオーシャン戦略になる。フォロワー企業、追随者としてはかなり厳しい競争を覚悟しなければならない。一方、アジアのある国には、まだそのような財やサービスが存在しない時、このニッチ・マーケット、すき間の市場に着目した企業は、パイオニア・プロフィットすなわち先行企業の利益を得ることが可能であろうが、このようなブルーオーシャン戦略にはかなりの危険がつきまとう。前者がローリスク・ローリターンであるのに対して、後者はハイリスク・ハイリターンあるいは失敗すれば、ハイリスク・ノーリターン、危険ばかりで見返り無し、にもなりかねない。まったく新規の海外市場開拓を行って、その商品を紹介し売り込むことも、新市場拡大としては必要なことであろう。この場合、自国内での厳しい競争関係から逃れて、海外にすき間の市場、ニッチ・マーケットを求める企業もある。

3-2 コストの削減（人件費・原材料費など）

製造原価に占める人件費や原材料などを削減するために、それらが安く調達できる場所を求めて企業の生産拠点を国際的視野から再配置することがある。原材料などは素材のまま輸入するより、1次加工など済ませて輸入するほうが輸送コストを削減でき、効率が高まる。ただしその場合、本国では加工度が高まるにつれて賦課される関税が高くなる「関税エスカレーション」が適用されることが多い。これは国内の加工業者に対する保護政策である。

コスト削減のなかでも人件費削減に関しては慎重な試算が不可欠である。単純な人件費水準の比較だけでは、加工賃を算出することはできない。重要なことは労働者の熟練度や労働生産性であり、これを精査しないとコスト削減の効果があるか否かは即断でない。製造業の人件費で、日本の本社工場の熟練工が時給2,000円の時、アジアの途上国の人件費が時給換算で200円であったとしても、労働生産性に10倍の開きがあれば、それは人件費としては同一と考えられる。また、製品に占める人件費の比率が原価内訳において何パーセント占めているかも重要な要素である。仮に労働生産性がほぼ同程度であったとして、人件費比率が原価に占める割合が10%であれば、日本と相手国の人件費の差が10分の1であったとしても、人件費の削減効果は1%にしかならない。コスト削減は重要な経営課題であるが、人件費を取ってみても、熟練度、労働生産性と原価に占める人件費比率などの要素を加味して判断することが重要である。円の対ドルレートは、2012年第2四半期の78円台の円高を記録し、日本企業の海外進出を加速した。一方、2020年に入って円相場は1月では109円台水準で推移しており、外国為替の動向は企業の経営判断に大きな影響を及ぼしている。為替動向と生産要素の精査を緻密にしていける必要がある。

3-3 多角化—事業と進出国の多角化による経営の安定

事業を多角化することで、それぞれの市場ごとの好・不況を平準化することができる。それによって売上げの柱が経営を下支えすることにもなる。海外事業を対象地域の多角化としてとらえ、日本国内での景気変動を海外市場の好調や好景気で補う経営戦略もあるであろう。ただし、必要以上の多角化や進出地域の拡大はむしろ経営資源の分散になり、経営の不安定化をもたらすことになる場合もある。特に国際経営戦略としての海外直接投資は、その国や地域に進出することの強く明確な理由と目標が不可欠である。この進出の理念が不明確なままでは、海外直接投資の成功はおぼつかないであろう。

多様化—製品の多様化による品揃えの充実は、規模を拡大していこうとするが必ず直面する課題であ

る。新製品を市場に出す際に、サイズ、色などの外観要素だけでなく、仕様等を考慮した多様性をもった製品を提供することでさまざまな要望に対応できるようにすること。特に、海外市場に製品を展開しようとする際には、日本国内での消費者ニーズと異なる価値観での顧客のニーズに応えていく必要がある。そのこと自体は、自社製品やサービスの幅を広げることにつながるであろう。しかし、海外市場向けに大量の製品を無見識に製造した時、それは売れ残りの在庫拡大リスクを負う事にもなる。事前の市場調査が不可欠であることはいうまでもないが、その製品やサービスを投入するタイミングや広告、宣伝を効果的にうつことを含めて戦略的な思考が必要である。

3-4 技術等の情報収集

高度先端技術分野では、技術情報の集積が世界の中でも限られた地域に集中する傾向がある。近年の ICT 産業、半導体産業や AI 分野などは、アメリカ特にシリコンバレーなどの地域での進歩が著しい。先端技術であれば、まだ市場に登場していない技術やアプリケーションがあろう。これらの技術動向は、それらを深く考えている人々と直接接することで収集できるものである。今日では、テレビ電話やインターネット上の会議システムなど、ごく普通に利用することが可能である。しかしこのような時代であるからこそ、オフラインでの直接会話意味を持つことがある。

また、新規に事業を立ち上げようとするベンチャー企業家にとって、その事業を理解し支援してくれる投資家、エンジェルの存在は何よりも重要である。エンジェルを探すためにも、技術情報が集積している国や地域に腰を据えていくことが今こそ重要になっている。技術動向や情報収集をするために国際的な情報拠点を設ける企業は、まさにそれにふさわしい場所に直接投資をしていくことになる。

3-5 知名度向上と社会的認知の確立

企業が知名度を上げて消費者にその存在を認めてもらえるようにすることが、消費財市場では特に重要である。製品や企業名の世界市場における知名度を向上させるために、事業の国際化を図ることがある。先端技術やファッション性の高い企業では、アメリカやヨーロッパで評価されることが日本国内での評価と販売実績に大きく作用することがある。服飾デザイナーにはその例が多い。日本を代表する服飾デザイナーの森英恵氏はその草分けである。森英恵氏は 1950 年代から日本で活躍していたが、自身のデザインによる服をもとに 1965 年にニューヨークのファッションショーで世界的な評価を得て、その知名度と国際的な認知を得ることになった。ちなみに森英恵氏は服飾界での貢献により、服飾デザイナーとして初の文化勲章を 1996 年に受賞している。

3-6 税制等の優遇措置活用

企業にとって法人税は財務戦略上避けて通れない課題である。日本では、法人企業の所得に対する国税の法人税、地方税の法人住民税、法人事業税の 3 つの税を合計した法定正味税率は 2015 年に 34.62% (標準税率) であった。その後安倍政権での税制改革による法人税引き下げで、2019 年度には 23.20% まで下がってきた。米国はかつての法人税率 40.75% から、トランプ大統領による税制改革で 21.00% まで減税されてきた。日本の法人税率はかつて 40% 台であったが、その時期でも、欠損繰り越し制度により、全額を支払っていた企業は少ないのが現状である。しかし、それでも法人税は企業にとって大きな課題であることには変わりはない。国際的な事業活動を行っている企業は、優遇措置を求めて世界中を視野に本社拠点やグループ企業の法人登記地を工夫している。この点では、アイルランドの法人税 12.5% が多くの多国籍企業を引き付けて、少なからぬ多国籍企業が本社所在地をアイルランドに置いている。

外国の政府は、自国の産業を育成するために、外国企業を有利な条件で招聘する誘致政策を発動し、自国内に招聘することがある。この場合、法人税の減免や原材料の輸入税、製品の輸出税等のさまざまな優遇措置を適用して外資導入を推進している。尚、法人所得税の支払い軽減や回避だけのために、海外に登記上の本社を置くことは、国際財務におけるタックス・ヘイブン、租税回避地の問題となる。

4 おわりに

本稿では、東アジアの国際経済共同研究プロジェクトの進捗状況を紹介するとともに、アジア諸国と日本の戦後の通商関係、日本企業の直接投資の経緯を考えてきた。日本経済は1945年以降の貧しく厳しい状況から、1950年代に奇跡の復興を遂げてきた。当時の極東における政治的な緊張関係が朝鮮戦争を引き起こしたが、その時期、連合国側からの日本の産業界に対する戦争特需が、日本経済の復興のきっかけをもたらした。

1960年代には高度成長期を迎え、日本経済は実質で10%の経済成長を実現した。1960年代末には、豊かな暮らしを実感できるまでに経済が回復してきた。その後の1970年代、ニクソンショックと二度にわたる石油危機を経て、日本経済の成長軌道も緩やかになってきた。この間に、日本の企業は、アメリカやアジア諸国に製品の輸出を通じて外貨を稼ぎ、さらにその外貨をもとに最新鋭の機械を輸入しては生産を拡大するという、投資が投資を呼ぶ時代を演出してきた。その過程で、経済成長と国際収支の赤字という、中心国の罫に陥りながらも、1980年代には技術力を高めることでその構造からの脱却を図ってきた。

日本の国際経済関係を振り返るとき、1950年代や60年代の輸出入の通商関係から、70年代さらに80年代になると直接投資を中心とするアジア諸国の関係に変化してきた。見方を変えるなら、輸入代替工業化から輸出振興、直接投資という国際資本移動に進化してきたのである。

日本にとっての近しい隣国であるアジア諸国と、これからもどのような関係を構築していくことが必要なのかを、未来志向で考えていきたい。少なくとも自国中心主義での孤立政策だけはその選択肢ではない。今後の日本企業や日本経済の姿を描きながら、柔軟な思考で幅広く考察することから、将来のあるべき姿が明確になっていくよう熟考したい。

巻末資料

東アジアの国際経済 共同研究プロジェクト

研究会実施記録

第1回 2018. 11. 21 (水)

魚住和宏 経済学部非常勤講師

「ラオス経済の現状と課題」ーラオス農業の可能性に関する一考察ー

第2回 2019. 1. 30 (水)

石原伸志 神奈川大学経済学部非常勤講師

「東京港の現状とオリンピックへの影響」

第3回 2019. 1. 30 (水)

合田 浩之 東海大学海洋学部特任教授

邦船3社 (Ocean Network Express) は何故合併する必要があったのか

第4回 2019. 5. 17 (水)

柴田淳志 武蔵大学非常勤講師

「PC ビジネスのロジと SCM」

第5回 2019. 7. 31 (水)

秋山憲治 神奈川大学アジア研究センター客員教授

「一带一路構想の進展プロセスを考える」

第6回 2019. 9. 25 (水)

山本崇雄 経済学部教授

「日本の教育関連ビジネスの新興国市場における可能性

ーベトナムとスリランカの事例からー」

- 第7回 2019.10.30(水)
魚住和宏 経済学部非常勤講師
「アセアンにおけるサービス貿易の可能性
—物流業に関する規制の調査報告—」
- 第8回 2020.1.22日(水)
孔令建 常州機電職業技術学院専任教師
「中国におけるネット通信販売の変遷と展望」

(たなか のりひと 所員 神奈川大学経営学部教授)

参考文献

- 1 遠藤環・伊藤亞聖・大泉啓一郎・伊藤健太編、2018年『現代アジア経済論』有斐閣ブックス
- 2 木村福成・大久保敏弘・安藤光代・松浦寿幸・早川和伸編、2016年『東アジア生産ネットワークと経済統合』慶應義塾大学出版会
- 3 清田耕造著、2015年『拡大する直接投資と日本企業』NTT出版
- 4 末廣昭著、2000年『キャッチアップ型工業化論』名古屋大学出版会
- 5 世界銀行編、白鳥正喜監訳・海外経済協力基金開発問題研究会訳、1994年『東アジアの奇跡—経済成長と政府の役割』東洋経済新報社
- 6 みずほ総合研究所、2018年『ASEANを読み解く』第2版、東洋経済新報社