

博士論文

地域経済統合と海外直接投資
—日本を中心としての考察—

2019年7月

滋賀大学大学院経済学研究科
経済経営リスク専攻

氏 名 孫 綺蔚

指導教員 小倉 明浩

指導教員 鈴木 康夫

指導教員 吉田 裕司

目 次

—日本を中心としての考察—	I
序章 本論文の課題と構成	1
第1節 問題設定	1
第2節 論文の構成	2
第一章 日本 FDI の現状及び理論的整理	4
第1節 日本の FDI の展開	4
1. FDI の定義と発展	4
2. 日本の海外直接投資の発展	6
第2節 FDI の理論的観点からの整理	11
1. 直接投資に関する理論の展開	11
2. 日本の FDI に関する検討	15
3. FDI に対する FTA の効果	16
第二章 グローバリゼーション下の地域経済統合の深化と FDI	19
第1節 地域経済統合の拡大	19
1. 地域経済統合の発展	19
2. 地域経済統合の形態	24
3. 東アジアにおける FDI と地域経済統合	25
第2節 FTA の深化 貿易自由化の進展と国内制度調整への範囲の拡大	34
1. 貿易自由化の進展	34
2. 国際戦略としての 21 世紀地域経済統合	35
3. 国内制度調整への範囲の拡大	36
第3節 FDI 推進のための環境整備政策としての FTA	40
1. 統合による経済効果	40
2. 伝統的な FDI 類型に対する効果—FTA の影響から国内環境整備へ	41

3. 国内環境整備水準に関する指標	43
第三章 日本の FDI の展開と FTA 政策	46
第1節 日本の FDI の展開 伝統型からネットワーク型への進化	46
1. 日本の FDI の動向	46
2. 日本のネットワーク型 FDI パターン	51
3. 日本の FDI パターンを散布図による考察	54
4. 製造業における 3 つの販売・仕入調達方向からの実証検定	66
第2節 日本の地域経済統合政策の展開—包括的 FTA としての EPA の展開	71
第四章 実証分析 EPA の FDI に及ぼす効果	76
第1節 分析仮説	76
第2節 モデル・分析方法の提示	78
1. モデル	78
2. 変数	78
3. データと方程式	80
第3節 実証結果の分析	83
おわりに	88
付録	91
付録 1 記述統計	91
付録 2 変数の相関関係	92
付録 3 経済自由度指数	93
参考文献	96
謝辞	101

序章 本論文の課題と構成

第1節 問題設定

FDI（海外直接投資）は国際経済活動の重点なテーマになってきている。貿易・FDIの障壁を引き下げる重要な政策であるFTA（自由貿易協定）の数も劇的に増加してきている。それとともにFTAの内容も以前の貿易の自由化から投資自由化など幅広い分野をカバーしてきている。そのような国際経済活動におけるFDIの重要性の高まりを反映して、FTAの効果に関する理論研究の焦点も貿易からFDIに移行しつつある。

世界の傾向と同様に、日本は21世紀に入ってから、EPA（経済連携協定）戦略を推し進めることになった。日本のEPAは現代の包括的FTAの例として挙げられる。幅広い分野の内容が含まれており、ホスト国国内の投資環境整備を一つの目標として追及するものとなっている。その点で、日本のFTAはFDIの促進政策として位置付けられる。しかし、日本のFDIの動向を見た時、FTAを締結した国においてもその拡大には差があるように見えるし、何よりも、日本の主要な投資先は、アメリカや英国、中国が上位を占めており、これらの諸国との間にはFTAは締結されていないのである（EU日本EPAは2019年2月に発効したが、その効果はまだ検証できる段階にはないし、英国はEUからの離脱のプロセスにある）。この点において、日本のFTA政策の展開は、有力投資先国（貿易国）とのFTAが先行して行われているように見える他国の政策展開と異なる進展を見せている。

次に、FDIの側面から考えると、従来のFTAのFDIに与える促進効果に関する理論的な分析は伝統的な垂直・水平型FDIに基づくものである。すなわち、水平型FDIにおいては、投資障壁の削減はFDIを増やす可能性がある一方、FTAの締結による貿易障壁の削減は自由貿易を促進し、水平的FDIを減らす可能性もある。垂直FDIにおいては、貿易・投資環境の向上は域内の垂直的生産が促進でき、加盟国間の垂直FDIを増やす可能性をもたらす。さらに、近年のFDIにおいては、垂直・水平という型にとどまらないFDIが増加してきている。日本のFDIにおいても同様の傾向は確認することができ、ネットワーク型という特徴があると指摘されている。そこでは、後述するように単に垂直・水平という投資国、被投資国間の関係で特徴づけることは適切ではなく、第三国との関係も重要となる。

以上のような日本のFTA政策の展開の特徴、またFTAがFDIに及ぼす効果は、従来の

垂直・水平的 FDI という枠組みにおいても理論的には明確ではなく、さらには、ネットワーク型のような FDI の展開を踏まえれば、現実に行われている FTA 政策が FDI に及ぼす効果を実証的に確認しておくことは、政策評価の観点からも、FDI に対する FTA の効果の理論的評価の観点からも課題となりうる。

その課題に取り組むにあたって、本論文では、ホスト国国内の自由度の影響に着目する。従来の FTA の FDI に対する効果に関する実証研究においては、ホスト国の多様性は、主に要素賦存に関する要因(資本や労働の賦存状況を間接的に示す GDP 等の経済規模や一人当たり GDP、賃金水準等の要因)や、投資国からの距離などの要因によって考察されてきた。他方で FDI に関する実証研究においては、ホスト国の自由度が FDI に影響与える要因として取り上げられてきている。にもかかわらず、FTA とホスト国の自由度を、相互の影響も含めて統合的に実証を試みた研究は少ない。FTA の FDI 促進効果を考察する際、各ホスト国それぞれの国内制度の影響は無視されえない。FTA の締結はホスト国において外国投資家が安心して投資できる制度を整備するという二国間コミットメントとして考えられるが、その進展や実現には、ホスト国の国内制度メカニズムの質が影響を及ぼすはずだと考えられる。

本論文では、そのような問題にアプローチするため、日本の FDI の特徴を明らかにしたうえで、ホスト国の国内要因にも着目して、日本の FTA の促進効果を検証する。貿易・FDI を分析する課題に広く使われる重力モデル (gravity model) を用いて、FTA が FDI に与える影響を明らかにする。

第2節 論文の構成

本論文はこの序章の他、以下の五章で構成される。

第一章では、海外直接投資、特に日本の海外直接投資の発展を説明する。そして、直接投資に関する理論を展望し、FDI に対する FTA の効果について述べる。

第二章では、グローバル化下の地域経済統合の拡大、そしてアジアの概況を説明する上で、FTA が FDI の進展において重要な役割を持ちうることを理論的に展開する。また、FDI の推進のために国内環境整備の重要性について述べる。

第三章では、日本の FDI のパターンについて分析する。日本の FDI の動向、ネットワーク型 FDI を統計データで地域別に産業別明確する。

第四章では、実証分析を行う。FDI ホスト国の国内要因に着目し、日本の FDI のネットワークの特徴を踏まえて、日本の FTA の FDI 促進効果を検証する。

おわりにでは、以上の分析結果をまとめ、結論を述べたうえで、分析上の問題点や今後の課題を述べる。

第一章 日本 FDI の現状及び理論的整理

第 1 節 日本の FDI の展開

1. FDI の定義と発展

国際資本移動は国境を越えた資本の移動である。資本が国際間移動する異なる目的によって、間接投資と直接投資に分けられている。海外直接投資(Foreign Direct Investment, FDI)の形態には海外市場における子会社の設立や現地企業との合併企業の設立や外国企業の買収(M&A)がある。間接投資は債券・証券の購入や銀行の貸し出しなどによって利子や配当といった投資収益を目的とした投資であるが、直接投資は長期的な経営活動を目的とした企業の海外進出である。国際通貨基金(International Monetary Fund :IMF)の定義では、海外の企業の 10%以上の株式を取得するものが海外直接投資とされている。企業が海外市場にアクセスする方法としては、輸出、海外直接投資、アウトソーシングの 3 つの方法がある。輸出は国内で生産を行い、製品を外国に輸出し、海外市場で販売する。それに対して、FDI とアウトソーシングは海外で生産を行う点で共通しているが、FDI は外国に生産拠点を設立し、アウトソーシングは海外の企業に生産を委託する。

近年、グローバル化の進展とともに通信や運送技術の発展によって、国際的な輸送コストを大幅に低減し、国境を越えて生産、販売を行う企業も増えている。海外直接投資活動は GDP よりも幅広く速いスペースで増加してきている。具体的なデータで見よう。表 1 は 2017 年の FDI に関する指標と GDP を比較して表すものである。2017 年において世界の GDP は 2.4 倍増加したのに対して、FDI ストックは 12 倍以上に増加した。2017 年の FDI インフローは 1990 年の 6 倍に増加し、FDI アウトフローは約 5 倍に増加した。海外関連会社の雇用も 7 千万人に達した。

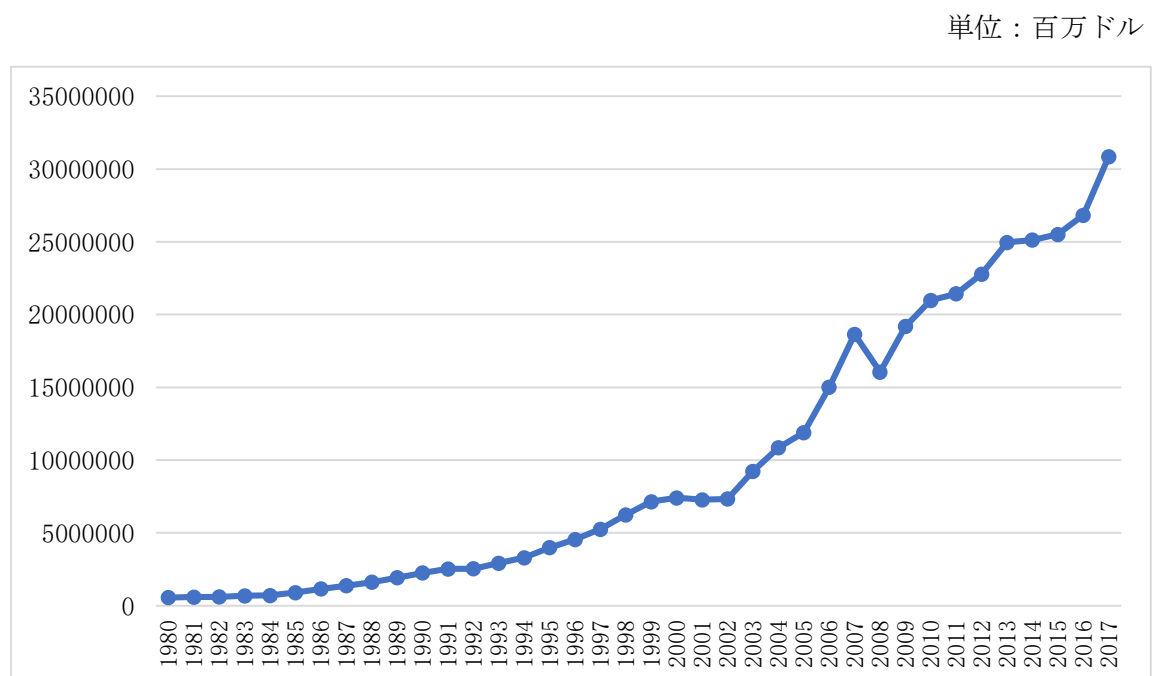
次に、FDI の変化のトレンドを見てみよう。図 1 は、1980 年から 2017 年における世界の対外直接投資ストックを表している。FDI は、1980 年以降緩やかな増加傾向にあり、2002 年から急増し、2007 年の世界経済危機で一時減少したが、その後も急激に増加し、世界的に急拡大してきている。

表 1 世界の FDI に関する指標

単位：十億ドル	2005 年–2007 年			1990 年と比
	1990 年	(金融危機前の 平均値)	2017 年	べ、2017 年 の増加率
FDI インフロー	205	1415	1430	6.0
FDI アウトフロー	244	1452	1430	4.9
対内 FDI ストック	2196	14487	31524	13.4
対外 FDI ストック	2255	15188	30838	12.7
海外関連会社の売上高	6755	24217	30823	3.6
海外関連会社の雇用（千人）	27034	57392	73209	1.7
GDP	23433	52383	79841	2.4

出所：(World Investment Report 2018-Investment and New Industrial Policies) p.20
より筆者作成

図 1 世界の対外直接投資ストックの推移 1980 年 - 2017 年

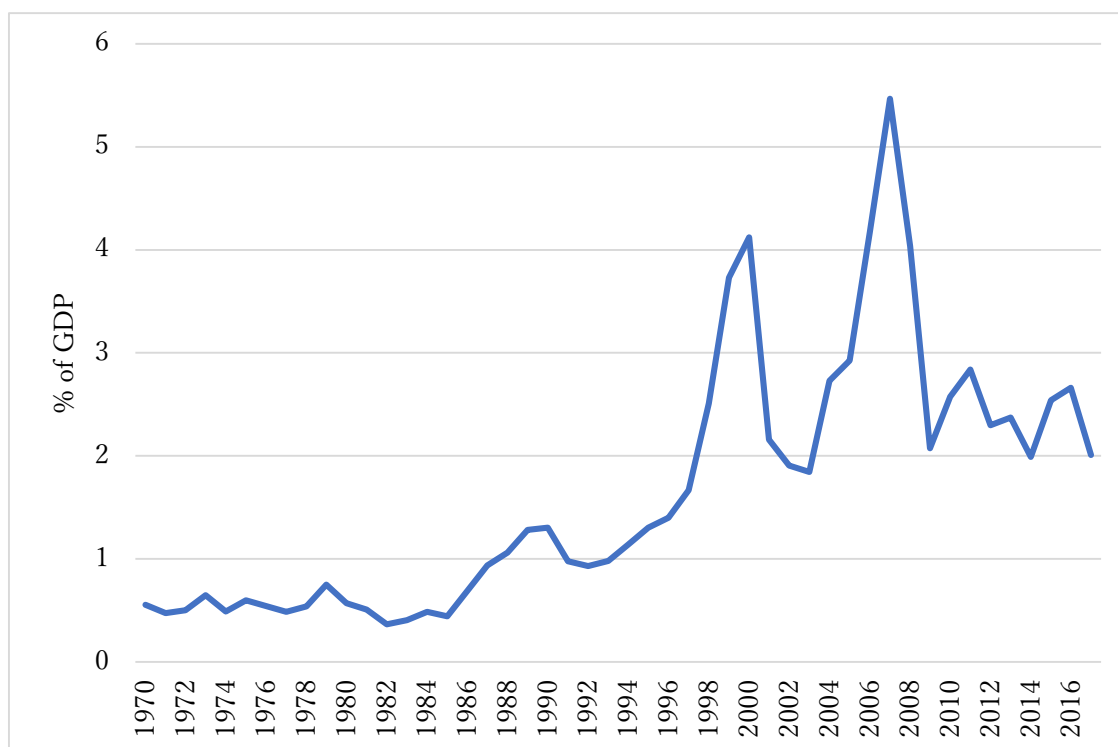


出所:UNCTAD の統計データ¹より筆者作成

¹ <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> を参照

図 2 は FDI のネットアウトフローと GDP を比較した比率を表している。1980 年代の後半から、FDI の増加は GDP の倍以上のスピードに維持し、1997 年のアジア金融危機と 2008 年の世界経済影響を受けたが、1998 年以降は GDP と比べてほぼ 2 倍以上のスピードに維持し、増加してきている。以上のようなデータから、FDI の近年の発展、世界の経済成長（GDP）を上回ったスピードで発展してきたことが分かった。

図 2 FDI のネットアウトフローの GDP に占める比率



出所：World Development Indicator (World Bank)²より筆者作成

2. 日本の海外直接投資の発展

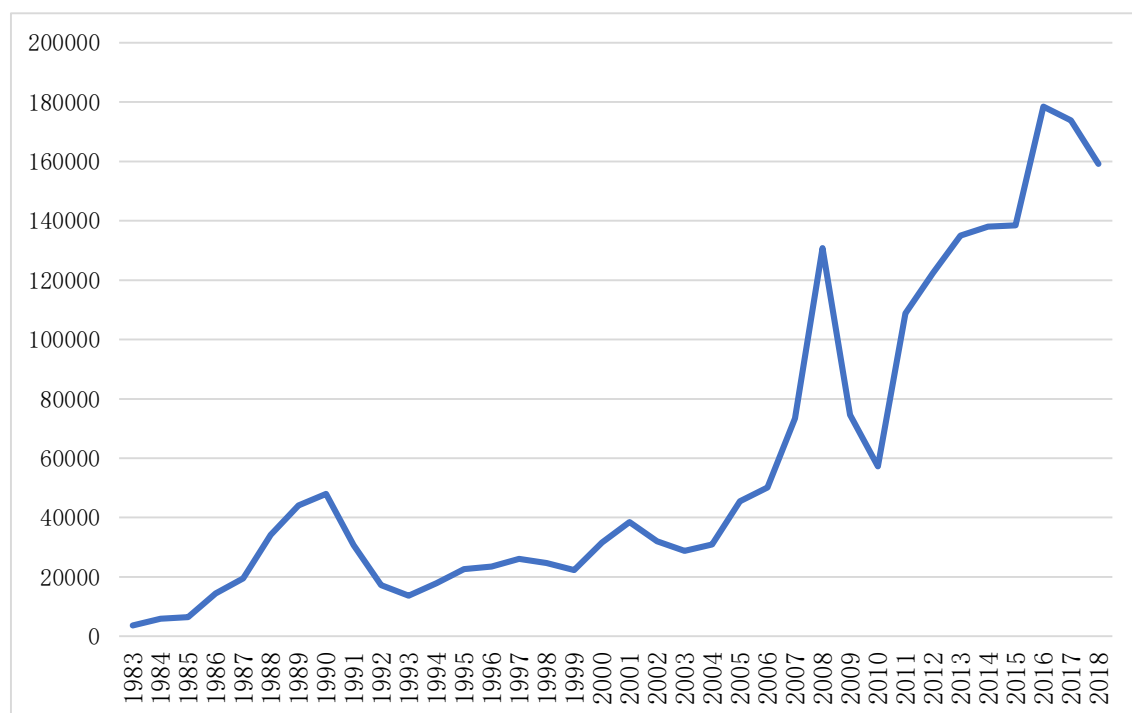
図 3 は、日本の対外直接投資の推移をみたものである。日本の対外直接投資は 1980 年代後半から 1990 年ごろにかけて拡大し、1990 年代に一次低迷に転じたものの、1993 年

² <https://data.worldbank.org/indicator/BM.KLT.DINV.WD.GD.ZS> を参照。

から緩やかに増加している。2008 年に世界経済危機で一時的に落ち込んだものの、2011 年から 2016 年にかけて急増してきた。

図 3 日本の対外直接投資フロー

単位：百万ドル



出所：日本貿易振興機構（JETRO）の直接投資統計³より筆者作成

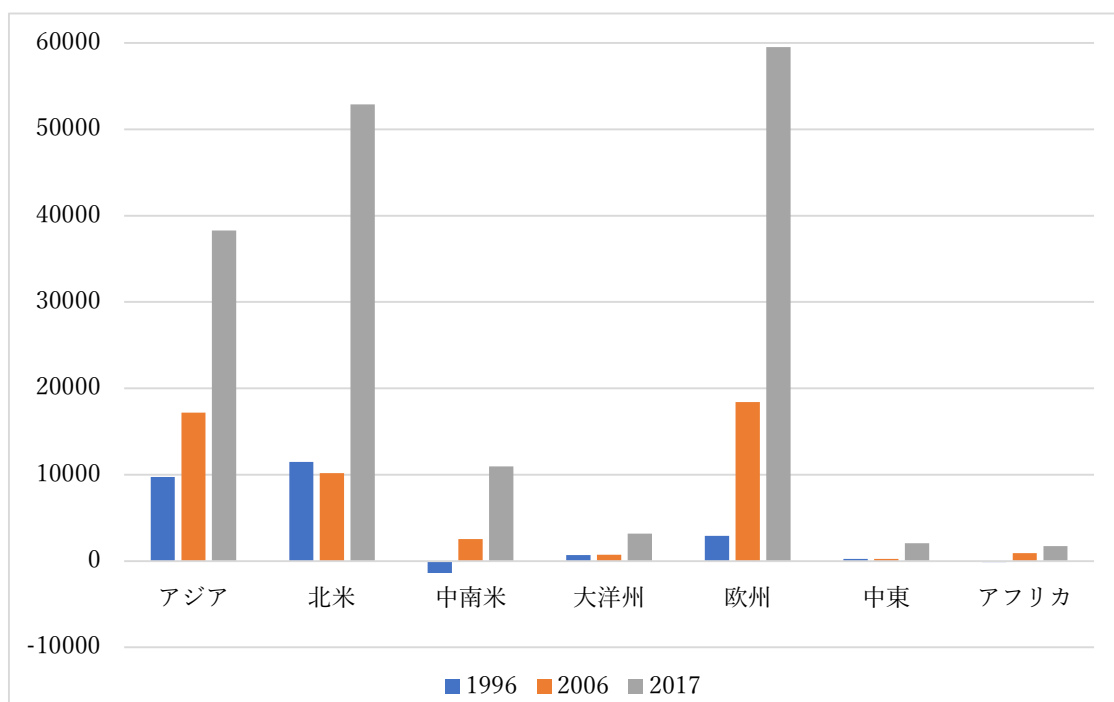
以上述べたように、海外直接投資の世界的なトレンドをみると、1980 年代後半より、GDP の成長率を上回るペースで拡大していることと伴い、日本の対外直接投資も 1980 年代後半から拡大していることがわかった。

図 4 と図 5 は日本の対外 FDI フローを地域別に示している。図 4 からみると、上位の FDI を受入地域はアジア、北米及び欧州である。アフリカと中東への FDI フローはずっと低いレベルにあった。中南米と大洋州への FDI フローは真ん中のレベルに維持している。

³ <https://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi/> を参照。

図 4 日本の地域別対外直接投資フロー

単位：百万ドル

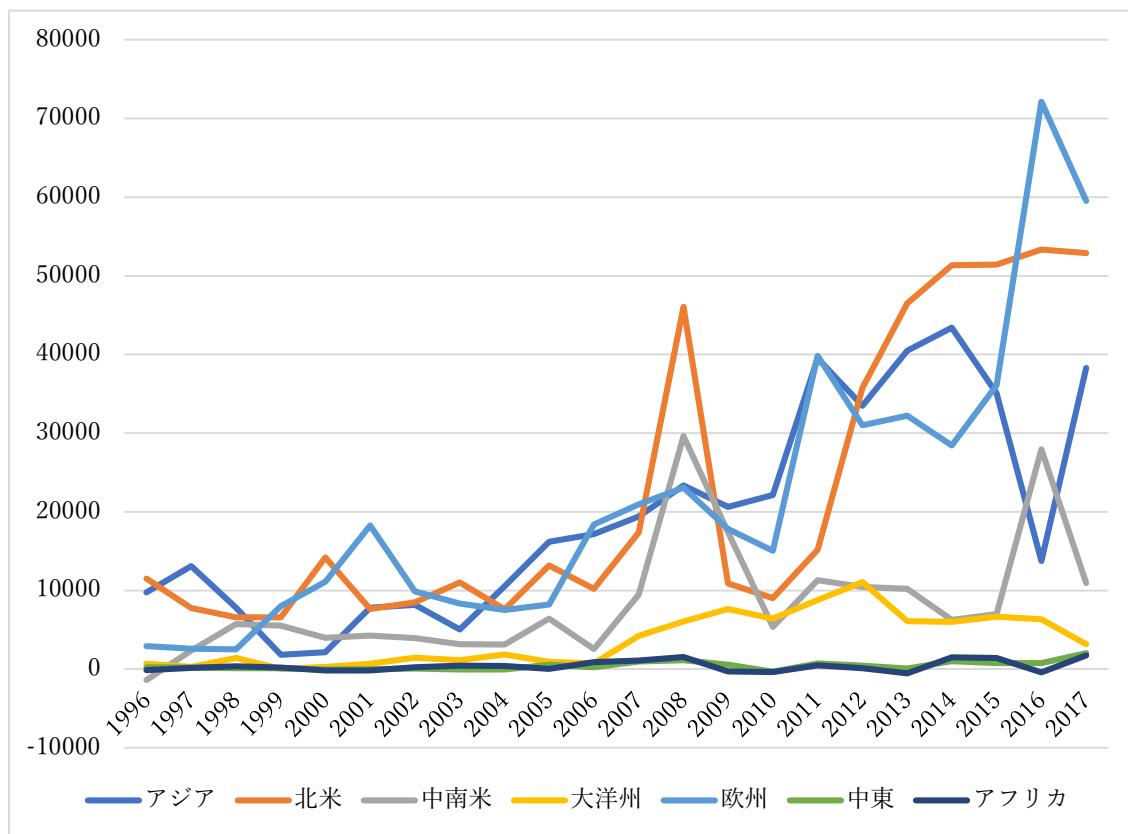


出所：日本貿易振興機構（JETRO）直接投資統計データより筆者作成

図 5 は 1996 年から 2017 にかける FDI フローの変動を示している。FDI フローは様々な影響を受けて増えたり減ったりして大きく変動しているし、各地域の FDI フローの変動もバラバラである。21 世紀に入ってから、2006 年と 2007 年の間に北米と中南米への日本の FDI フローは大幅増えていたが、2007 年の世界経済危機の影響を受けて、2008 年から経済危機の前のレベルに戻った。中南米への FDI フローは 2008 年と 2016 年に 2 つの大きく増加した時期があったが、その後は低いレベルに戻ってきている。もう 1 つ面白いことは、アジアと欧州への FDI フローは 21 世紀に入ってからほぼ同じ方向に変動してきたが、2012 年から反対の方向に変動してきているということである。

図 5 日本の地域別対外直接投資フロー

単位：百万ドル



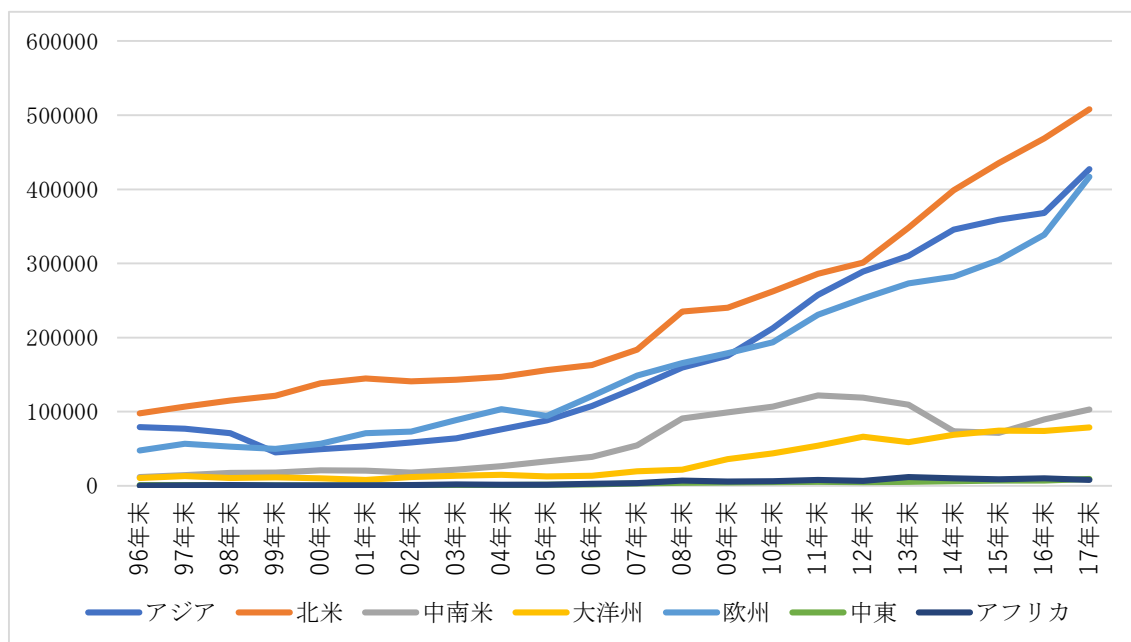
出所：日本貿易振興機構（JETRO）直接投資統計データ⁴より筆者作成

図 6 と図 7 は日本の地域別対外直接投資残高を示している。図 6 からみると、北米への FDI 残高は第 1 位、アジアと欧州は第 2、3 位である。図 7 から、日本の FDI が好調で、2007 年から 2017 にかけて、特に上位のアジア、欧州、北米という 3 つの地域への FDI 残高は 2006 年の 2、3 倍ほど増えてきたということがわかった。

⁴ <https://www.jetro.go.jp/world/japan/stats/fdi/> を参照。

図 6 日本の地域別対外直接投資残高（資産）

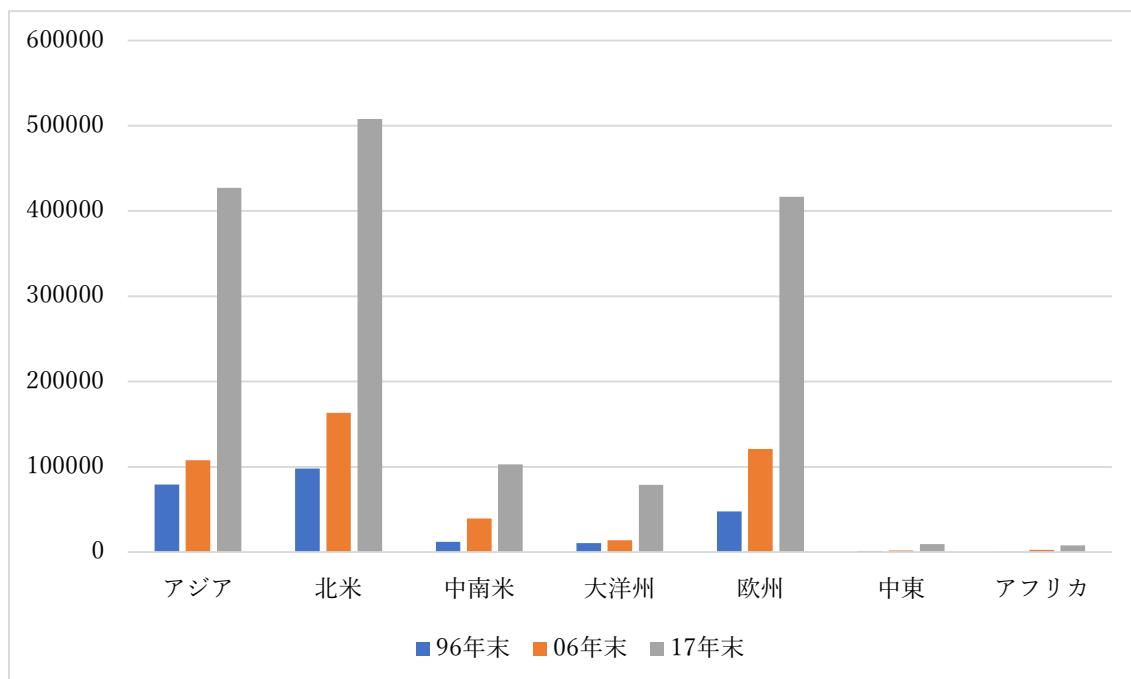
単位：百万ドル



出所：日本貿易振興機構（JETRO）直接投資統計データより筆者作成

図 7 日本の地域別対外直接投資残高

単位：百万ドル



出所：日本貿易振興機構（JETRO）直接投資統計データより筆者作成

第2節 FDI の理論的観点からの整理

1. 直接投資に関する理論の展開

理論的に、FTA を含む地域貿易協定(RTA)が FDI に与える効果は FDI の仕組みと動機によって異なると予想される。まず、FDI 理論を確認していこう。

1960 年代以降、FDI が資本の国際移動において支配的になり、企業の海外直接投資はグローバル化の流れの重要な国際経済活動となっており、研究者の注目を集め、様々な FDI に関連する理論を発展させてきている。1960 年、米国の研究者 Hymer によって提案された企業の寡占理論は、独立した FDI 理論の嚆矢の一つとされる。その後、経済学者たちは、国際直接投資の動機、優位性、貿易との関係、FDI 立地選択などについて、さまざまな角度から理論的、実証的に議論してきている。

Hymer (1960)は外国直接投資について、初めて経済的に解釈したものとされている。Hymer の論文は、海外直接投資の「支配」の特徴を強調し、寡占優位の理論も反映している。海外投資活動の主な目的は、FDI 受入国における高い金利を追求することだけでなく、子会社の経済活動を管理し、経済利益の実現を確保することであると主張している。つまり、不完全競争が存在するため、米国の企業は対外 FDI を行うことで寡占の優位性を維持することが可能となり、地元の企業よりも高い寡占利益を獲得することができると提唱している。彼は国際直接投資と間接投資の異なる性質を明確に区別している。その後、多くの学者が、多国籍企業が行った経済活動の内部と外部原因を探り始めた。Hymer の寡占優位理論は、海外直接投資の研究分野を創出し、FDI 理論の重要な論文である。しかし、寡占優位理論は静態的な企業の既存の優位性に焦点を当て、企業がどうすれば寡占的な優位性を持つことが可能となるかについての動態的な解析がなく、寡占優位性を持たない企業の FDI 活動を説明することも難しい。

日本企業の直接投資行動に着目したものとして Kojima (1977)がある。日本経済の急激な発展により、日本の対外直接投資は欧米とは異なる特性を示していた。日本の小島清教授は日本企業の対外投資について多くの分析を行い、Kojima (1977)は国際貿易の比較優位理論に基づき、アジアにおける雁行型経済発展論を提出し、地域規模での比較優位の動態的な移行を進める動力として日本の FDI を解釈している。彼はアジアにおける発展途上国の輸出志向工業過程に関し、地域先進国(日本)が比較優位を失っていく成熟産業におい

て、途上国では潜在的比較優位を持っており、FDIが発展途上国におけるその産業の比較優位を顕在化し、新たな地域内分業関係が形成されているものととらえた。そのような FDI 活動を通じて、地域先進国はさらに高度技術を要する新産業分野に資源を投入することが可能となり、その結果、投資国と受入国との間の比較コストの差を拡大し、それにより投資国と受入国の貿易がさらに拡大され、両国ともに利益をもたらす。従って、FDI と貿易は補完的なパターンを形成すると提唱する。しかし、この理論は国全体としての産業の比較優位を基礎とした FDI についての分析であるため、先の Hymer の理論のような企業レベルの優位性による FDI を分析できる視角は含まれていない。1960 年代と 1970 年代の日本の海外の資源や安い賃金と生産コストを追求するための対外直接投資にはよくあてはまるのであるが、1980 年代以降の日本の先進国への FDI、及び発展途上国から先進国への FDI を解釈できないという制限がある。

OLI パラダイム

企業は海外に進出する手段としては、直接投資、輸出と委託するライセンス生産の 3 つの手段が挙げられる。Dunning の OLI パラダイム (Ownership advantage-Location advantage-Internalization advantage) は所有者優位性、立地優位性、内部化優位性によって企業の海外進出の優位性を整理した (Dunning, 1981)。所有者優位性は、優れた技術、経営ノウハウ・ブランドなどの競争力の源泉や企業が海外展開するにあたって必要な資産を所有することによる優位性である。立地優位性は、海外の天然資源や低賃金労働の存在など立地優位性によって、本国で商品を生産して輸出するよりもコストが低いことで、直接投資を選択するということである。内部化優位性は、情報の非対称性や技術の漏えいを防ぐために、海外直接投資によって海外の生産拠点を内部化する方が有利であることである。以上の 3 つの優位は企業が海外直接投資を行う際の意味決定要因を考える上での重要なポイントである。OLI パラダイムによると、3 つの優位性を全て持つ場合は、企業が輸出ではなく FDI を選択する (表 2 参照)。そういう場合において、FDI は輸出貿易を減少させると考えられる。

表 2 優位の組み合わせによる海外進出の方法の選択

	所有者優位性	内部化優位性	立地優位性
FDI	○	○	○
輸出	○	○	×
委託するライセンス生産	○	×	×

出所：(Dunning, 1981) p.111

OLI パラダイムは、国と企業の見方から国際生産の決定要因を検討し、このように OLI パラダイムは FDI の動機を整理する上では有用性が高い、現代の FDI 研究の主流理論となった。しかし、OLI パラダイムは企業が固有の競争優位性を持つことを仮定しており、その優位の形成、変化などの動態的な変化が無視され、さまざまな要因のうち、どの要因がより強い影響力を持つかといった諸要因の関連性は明らかでない。ということから、OLI パラダイムの適応の範囲はそれらの優位性を持つ先進国の多国籍企業に限られ、「優位性」を持たない多国籍企業や中小企業の FDI 活動に対して説明力が欠けている。

国際貿易の観点から FDI についての検討

1970 年代後半から 1980 年代初頭にかけて、新貿易理論の台頭は、FDI 理論の研究に新しいアイデアをもたらした。新貿易理論は規模の経済と非完全競争の仮定に基づき、国際貿易問題について研究しているものであり、政府は戦略的に貿易政策を採用し、自国に利益をもたらすと考えられている。国際経済学者は、国際貿易の観点から FDI の理論をさらに検討してきた。Helpman と Markusen は、OLI パラダイムにおける所有権と立地優位に基づき、技術研究開発のような本社レベルの活動を生産から切り離すことができると仮定し、一般均衡分析アプローチを採用して多国籍企業の対外直接投資を分析した。Helpman は、垂直型 FDI モデル(効率性追求型 FDI と呼ばれる)を提案した。Helpman (1984)は FDI の動機は、各国間の要素賦存の差を活用することであると示している。Markusen (1984)は市場を求める水平型 FDI の理論モデルを提案した。本部の経済活動は非競争的投資であり、多国籍企業の対外直接投資の基本的な動機はより多くの市場で効率的に利益をもうけることであると示している。Markusen et al. (1996)、Markusen (1997)

(2002)は上述の垂直型 FDI と水平的 FDI に基づき、統一的な枠組みの中で FDI を議論し、知識資本モデルを提案した。

近接集中仮説

近接集中仮説は海外市場への進出手段として、輸出と FDI を考えている。輸出は国内で生産した製品を海外市場に輸送し、販売する。輸出の場合は、輸送コストがかかるが、国内で生産を集約して、規模の経済をいかすことができる。海外直接投資は海外で製造工場を設立し、海外で生産した製品を現地で販売する。この場合、輸出コストは輸出より節約できるが、海外工場の設立、運営管理コストがかかる。以上のような輸出と FDI の特徴について、Brainard (1997)は企業が海外進出する際、輸出で生産を集中するか、FDI で外国市場に近接するか、という選択の問題として整理した。「近接集中仮説」(proximity-concentration trade-off) と呼ばれている。

海外直接投資 (FDI) は長期的な経営活動を目的とした企業の海外進出である。企業が直接投資を行う要因については、現地市場とのコミュニケーションの活性化や有利な生産条件の指向や貿易障壁・輸送費の節約などが挙げられる。海外直接投資は主に水平的と垂直的直接投資に分けられている。水平的直接投資とは、国内と同じような生産プロセスを海外で複製する販売市場の追求(market-seeking)で、貿易相手国の貿易障壁の回避や輸出に伴う輸送費の節約が可能となる直接投資である。これに対して、垂直的直接投資とは投資先の低生産コストを活用する効率追求 (efficiency-seeking) であり、生産活動を海外に移転することである。先進国が途上国の低賃金労働者を活用して労働集約産業の部品生産や最終財の組立を海外に移転することが直接投資の典型的例である。1990 年代から、マクロ、ミクロ及び企業経営理論の成果をつなげ、FDI と貿易の関係についてさらに研究が進められてきた。Helpman et al. (2004)は近接集中仮説を踏まえて理論モデルを構築し、企業が FDI を行うコストと輸出のコストを比べ、輸出と FDI のいずれかを選択するとの仮説のもとに検証を行い、生産性の高い企業が輸出よりも FDI を行うと示した。

伝統的な研究は主に企業の海外進出の動機に注目し、FDI 活動を行う要因を検討している。近年、先行研究は企業がなぜこの国・地域を選んで生産立地に決定するのかに焦点を当てて、FDI の立地選択にも注目する研究がますます増えている。立地優位性について国際分業の OLI パラダイムは多国籍企業の FDI を行う条件の 1 つであると主張しているが、OLI は立地選択に考えられる要素やホスト国の影響などについて検討していなく、FDI の

立地選択について解釈できない。

FDI 立地の選択は主にホスト国の生産要素のコストと品質、輸送コスト、ビジネス環境整備、および歴史、文化によって形成される心理的距離などを考えられるが、一体どのような関連性があるか、どの要因がより強い影響力を持つかについて、理論研究と実証研究が活発に行われてきた。さらに、FDI の種類やパターンや特徴が様々あるが、異なる種類の FDI に対して立地選択要因も変わると考えられ、投資国の FDI パターンに関する考察する研究も行われてきた。

FDI 理論の研究は、経営学、経済学を含む学際的な研究分野であり、1960 年代から企業、投資国、ホスト国の角度から分析してきた。それぞれの理論や観点は異なり、FDI に関する問題の一部を解釈できるが、FDI の主な問題に対する一般的な答えを提供されていない。

2. 日本の FDI に関する検討

日本は世界の有力の直接投資国であり、積極的な FDI 活動を行なっている。日本の FDI に関する研究も多い。

先行研究では、日本の FDI を行う要因や FDI の影響が分析されており、分析の焦点も産業レベルから企業レベルのエビデンスへと精緻化していつている。日本企業の直接投資行動に関し、初期のマクロ的な比較優位理論に基づく研究を代表するものに (Kojima, 1977)がある。Kojima (1977)は国際貿易の比較優位理論に基づき、アジアにおける雁行型経済発展論を提出し、地域規模での比較優位の動態的な移行を進める動力として日本の FDI を解釈している。

その後、Helpman らによる直接投資研究の展開の成果を踏まえ、企業、産業レベルの特殊性(優位性)に焦点を当てた研究が展開されてきた。そこでは、海外進出要因について、研究者らは企業自体の特徴、つまり、規模や生産性に焦点を当てられている。Todo (2011)は製造業において、雇用規模の大きい企業は海外進出しやすいと示している。また、海外進出企業の共通性として、生産性の高さに注目したものもある。Kimura and Kiyota (2006)は FDI を行う企業は FDI を行わない企業より生産性が高いと示している。そのほか、若杉 [2011]、深尾他 [1994]においても生産性に関連する要因について検証が行われている。それらの研究は生産性の格差やそれに関連する企業の異質性に焦点を当て、FDI を行う企業は生産性が高いと分析してきた。しかし、生産性が高くても FDI を行わない企業も多く

存在することも指摘されている (Todo, 2011)。

日本企業の FDI を立地選択要因の側面から分析している研究もある。Head and Mayer (2004)、Farrell et al. (2004)は市場規模の大きな国が、Barrell and Pain (1999)は低賃金国が重要な選択要因であると示している。以上は日本の FDI を分析する研究を紹介した。ホスト国の法律や制度整備の角度においては、Benassy-Quere et al. (2005)は日本のデータを含む 11 か国のデータに基づいて分析し、FDI は法人税の低い国に向かう傾向があると示している。

以上のように日本の FDI に関する研究において、企業の異質性が一つの重要な論点となっている。しかし、マクロの視野で考えれば、FDI を行うか、どの国に投資するかということを考える際、国際投資環境やホスト国の政策などは無視されない要因である。また、Melitz (2003)による企業の異質性を考慮した貿易理論の枠組みで考えると、貿易自由化の進展は国内企業の直接投資への生産性における閾値を引き下げ、投資を拡大するとされている。その点で、広義の輸送費(サービス・リンク・コスト)の低下とともに投資に関するホスト国国内環境整備を含む FTA、そして立地選択要因としてのホスト国の制度要因の FDI への影響は検証すべき課題である。次の 3 でみるように海外の FTA の FDI の効果に関する実証研究の結果から見ても、必ずしも理論通りに自明のことでない。

本論文では、マクロデータによる検証という点で、ミクロレベルのデータによる研究が進んでいる日本の研究動向からすれば限界を持つが、日本の FDI 研究において空白となっている FTA の効果について確認することを課題としたい。

3. FDI に対する FTA の効果

理論的には、FTA のような地域統合が直接投資にもたらす影響は直接投資の目的によって異なる場合がある。つまり、その効果が直接投資の異なるタイプにより変わる可能性があるし、域内相互投資と域外からの直接投資に対しては統合による影響が異なる場合もあるのである。FTA による市場規模拡大効果を享受するには、生産を集中することが望ましく、母国で生産してから自由化された貿易を通じて統合の市場に輸出するというのが、統合地域への直接投資より魅力が高くなる可能性がある。情報通信・国際輸送技術の発展とともに、貿易のコストも低下しており、輸出を選択した場合の利潤獲得の可能性は高くなっていると考えられる。そのことは、FTA が域内国への投資を減少させる要因となる可

能性につながると考えられる。一方、要素賦存の差の大きい国間の垂直型統合においては多国籍企業が加盟国間の比較優位構造によって域内で垂直的産業ネットワークを構築するインセンティブがあり、域内の低コストで生産できる国で生産拠点を設立し、域内への直接投資を促す可能性もある。そして、保護された域内市場へのアクセスために、域内の生産配置を整理し最適な一国に生産拠点を設け、そして他の加盟国の消費市場に製品を供給するための海外からの FDI を増やす可能性もある。

伝統的な垂直・水平型 FDI の分類に基づき、FTA は効率追求もしくは市場追求の動機を持つ FDI に、以上のような効果をもたらす可能性がある。しかし、Yeaple (2003)が複合型 FDI(Complex Integration Strategies)として指摘したように、FDI のパターンが複雑になることが広く観察され、垂直的と水平的だけによる FDI の類型化とそれによる理論的推論のみでは、FTA の FDI の効果を予測することは難しくなっている。

FDI が盛んになってきた 90 年代から 21 世紀にかけ、FDI のパターンを見ていくと、伝統的な垂直・水平的 FDI という二つの分類で割り切れなくなり、複雑になってきている。例えば、輸出プラットフォーム型やアウトソーシング型など色々なタイプの FDI があり、立地構成が上流、中流、下流に分かれており、中間財を現地以外から調達したり、最終製品を現地以外へ販売したりしている。近年の FDI 動向を見ると、多国籍企業の海外直接投資戦略は地域別・産業別によって異なる。近年の実証研究によって、垂直的 FDI と水平的 FDI の類型によって FDI の目的を確認することが難しくなっている。Hanson et al. (2001)では、米国のデータを用いて、多国籍企業の経済活動を検討した。海外経済活動はホスト国の特徴に相関を持ち、類似したパターンがあるが、特定の地域や産業に集中している。海外子会社は多様な経済活動を行い、ホスト国の政策と特徴によって異なる方法で対応していることが示された。また、販売市場の追求のような水平的活動は多様であり、特定の地域と産業において、海外子会社が販売した製品の大半は輸出されていた。流通に関連する FDI、つまり卸売取引の形の FDI は、親会社の市場より大きく、遠く離れている地域に比較的に集中していることを見出している。即ち一次的なエビデンスによって海外子会社は、現地で生産した製品を生産地以外の国に輸出し販売している。経済規模の大きい、関税の高い国では、関連会社から輸入した製品をホスト国で販売している、というように。ホスト国市場への参入戦略はその国の政策や環境によって調整されていたのである。

Yeaple (2003)は、FDI が企業の複合的な戦略によって展開されていることを指摘した(複合型 FDI)。多国籍企業はコンプレックス・インテグレーション・ストラテジーを用い

て、補完的に水平的・垂直的 FDI を同時に行っている。いわゆる複合型 FDI であり、潜在的なホスト国の間に補完性を構築し、FDI の構成に重要な影響を与える。また、そのような戦略のもとに FDI が展開されるとき、一国の FDI 水準はある程度で隣国の政策と特徴にも依存することが示された。

Grossman et al. (2006)によると、グローバリゼーションを積極的に進めている多国籍企業は、FDI の動機が多様であるが、主要な動機として要素コストの節約や輸送コストと取引コストの節約及び規模経済の実現が挙げられている。たとえば、ある企業は多くの国の関連会社から部品を調達し単一の生産立地で組み立てている、ある企業は部品の生産を一箇所に集中し最終製品の組み立ては消費者市場の近くに立地した関連会社に分散している、まだ一部の企業は低賃金国で工場を設立し世界中の消費市場に製品を提供している、というように、様々な FDI 戦略に従ってきていると指摘されている。

松浦他 [2008]は日本企業の海外事業展開が最も活発な電気機械製造業に注目して、日本企業の海外生産の展開、輸出入状況について整理し、日本企業の国際分業の状況を分析している。日本の電気機械製造業においてアジア地域で活発に事業展開して生産を行う企業が多く、海外の低コストの労働力を活用して付加価値の低い生産をそこに移動させていること、日本国内で高技術を要する中間財の生産を行い、その中間財を海外に輸出することで分業を展開していることを明らかにしている。さらに、このような生産の国際分業は投資母国とホスト国の二国間のみならず、その以外の第三国との間でも、生産ネットワークが展開されていると示唆している。

さらに、日本の FDI について、Baldwin and Okubo (2014)は海外子会社の取引活動に注目して販売・仕入比率によって FDI を分類した。前の FDI の分類方法のような販売側に注目する考え方と違って、仕入調達先も考慮して海外子会社の経済活動を考察した。そのうえで海外子会社の現地における売上・仕入比率によってネットワーク型 FDI として定義した。

以上のように、近年、多国籍企業は単一型の FDI より、地域によって異なる FDI 型を行い、産業によって同じ国において異なる FDI パターンを行うこともある。それに、投資国と投資受け入れ国だけでなく、第三国の優位性も考慮する、ネットワーク生産型 FDI も観察されている(第三章)。したがって、新時代の複雑な FDI パターンにおいて新時代の FTA がもたらす効果について新しいデータで確認する必要がある。

第二章 グローバリゼーション下の地域経済統合の深化と FDI

第1節 地域経済統合の拡大

1. 地域経済統合の発展

19 世紀後半のイギリスを中心とする自由貿易体制が形成されて以降、世界はそれ以前より経済的に緊密に結びつけられた。第二次世界大戦後、自由・無差別・多角主義の原則による国際貿易ルールとしての関税および貿易に関する一般協定（GATT）と、ドルを中心としての固定相場制のもとでの為替の自由化という主要機能である国際通貨基金（IMF）によって、国際経済取引、特に貿易を自由化していく体制が形成された。貿易自由化を進めるための交渉（多角的関税引き下げ交渉・多角的通商交渉）は、1947 年に第一回の交渉が行われてから参加国の数を増加しており、その後の数回の交渉では、多くの通商問題についても交渉された。しかし、国際貿易が飛躍的に進み、GATT の原則に基づいては自由貿易を進展させていく機能が不十分であり、ルールの実効性が GATT だけでは確保することが難しくなっていた。

そこで、1986 年からアメリカが主導されたウルグアイ・ラウンドでは国境を越えて展開するビジネスを前提としたルール枠組みの必要性が認識され、その対応として貿易ルールの範囲を拡大した。1995 年 1 月 1 日に 80 年代後半から交渉してきた結果であるグローバリゼーション下の自由貿易体制としての世界貿易機関（WTO）が成立した。そして 2001 年に開催されたドーハ・ラウンドでは新しい貿易交渉を開始することが決定された。GATT のもとでの自由貿易はモノの分野に限られるが、WTO での国際経済活動に関するルールづくりはサービス貿易や投資及び知的財産権に関する分野においても進展された。その意味で、GATT と WTO は戦後の世界貿易の自由化を推し進めたという側面で大きな役割を果たした。

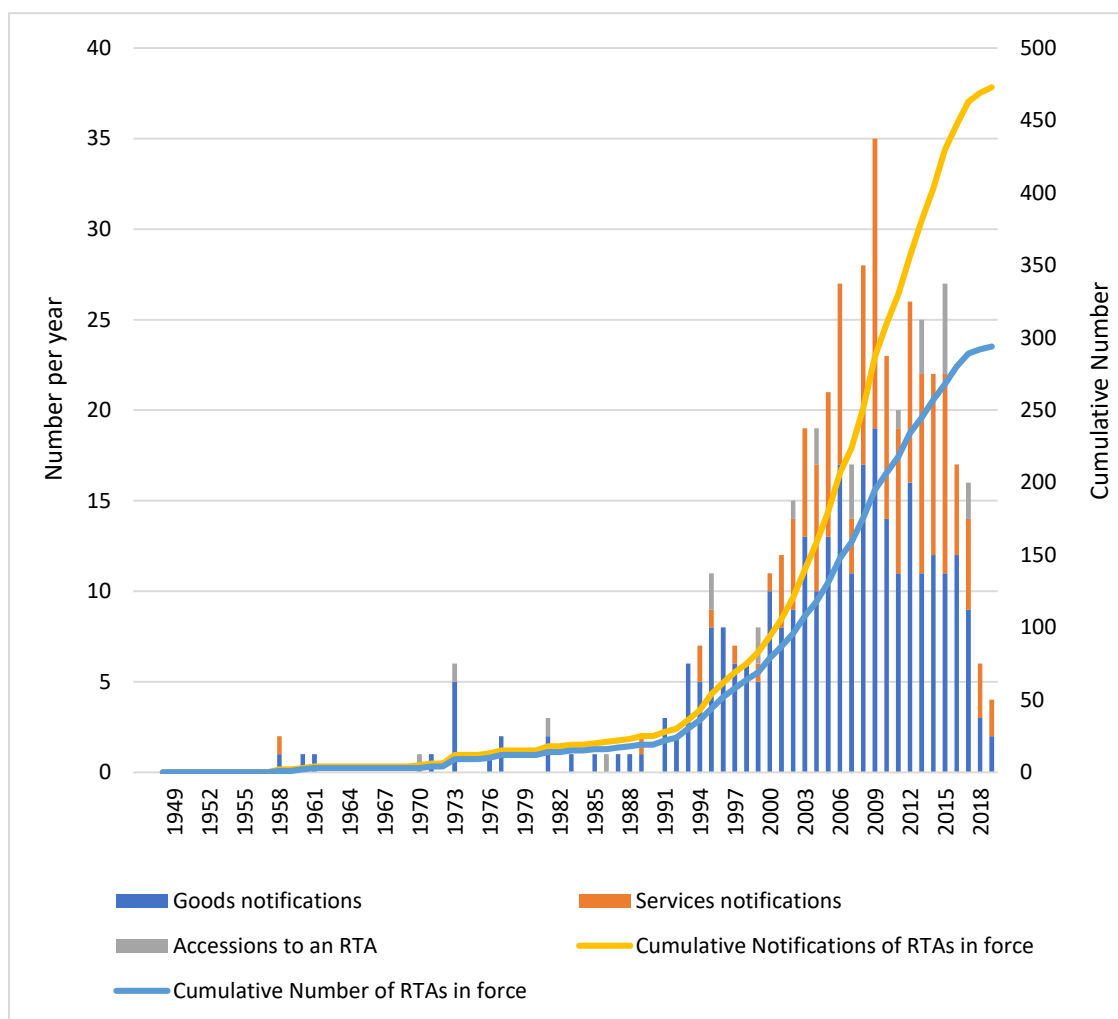
しかし、貿易自由化による経済学における利益をより高度に実現するためには、GATT における狭い意味での貿易自由化やウルグアイ・ラウンドの成果としての WTO ルールでは不十分である。特に先進国間において関税は主要な障害ではなくなっており、ルール作りがモノの貿易に限定され、農業や人の国際的移動などについて取り残されている。それに、WTO ドーハ・ラウンドにおける交渉項目が多かったし、新分野について交渉内容は複

雑化しており、交渉が長引いた。それに加え、WTO 加盟国が 150 カ国をこえており、先進国と途上国間の対立や農業における有力国間の対立などの国々間の利益の対立という状況により、合意されることが容易ではない。したがって、WTO ドーハ・ラウンドにおける多角的な交渉は実質的に進展せず、合意を見込めない状況となっている。つまり、世界的な国際的協力枠組みの構築には時間がかかり、困難である。このような事態の下で、各国は WTO ではなく FTA を選択することになった。つまり、二国間あるいは近隣諸国との FTA においては WTO の下での交渉よりも効率的に短期間に合意が形成されるという優位性を活かし自由化を進展させる選択を行っているのである。また、WTO ではルール整備が必要と認識されても交渉されていない分野が少なくないが、FTA では新しい分野についても WTO の下で取り残される分野についても多くの FTA が WTO の限定的な範囲にないルール作りが盛り込んでいる。そこで、地域協定により、自由化を部分的に先行して実現できると考えられ、共通性がある「地域」の範囲での協力を構築されてきている。特に、1980 年代末のアメリカとカナダの地域貿易協定の締結と 1993 年に欧州連合の成立が 21 世紀へと続く地域協定締結の流れにおいて、世界に大きな影響を与えた。

日本貿易振興機構の「世界と日本の FTA 一覧」は世界と日本で発効済、署名済、合意済、交渉中等の段階にある FTA について、各協定の概要や進捗状況をまとめた。それによると、世界の FTA 件数を完全に把握することは困難であるが、WTO ウェブサイトおよびジェトロ海外調査部が収集した情報を元に 2018 年 12 月時点で 465 件をリストアップした。図 8 は 1948 年から 2019 年 7 月までの世界の RTA の件数の推移を示している。

今の世界経済では 4 つの主要な地域貿易協定（表 3）からなる 3 つのメガ・リージョン（図 9）がある。

図 8 RTA の件数の推移



出所：WTO, Regional Trade Agreements Information System (RTA-IS)⁵より筆者作成

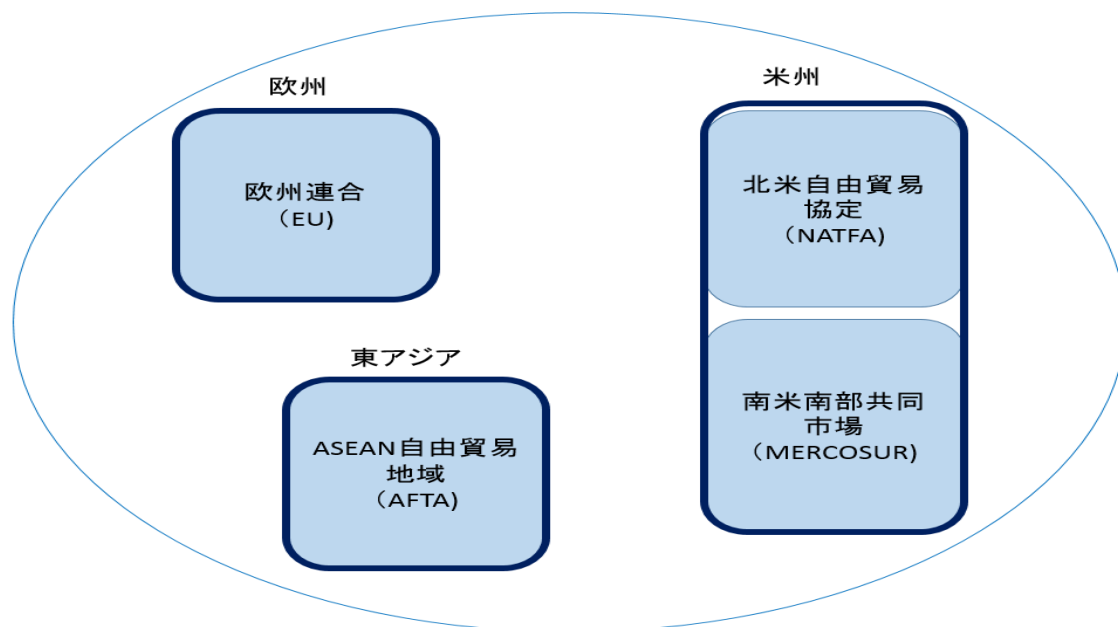
⁵ <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> 2019 年 7 月最終確認

表 3 世界の 4 つ主な地域貿易協定

名称	成立年	加盟国
欧州連合 (EU)	1993	ドイツ フランス イギリス他 計 27 カ国
ASEAN 自由貿易地域 (AFTA)	1992	シンガポール タイ マレーシア インドネシア フィリピン ブルネイ カンボジア ラオス ミャンマー ベトナム
北米自由貿易協定 (NAFTA)	1994	アメリカ カナダ メキシコ
南米南部共同市場 (MERCOSUR)	1995	ブラジル アルゼンチン ウルグアイ パラグアイ ベネズエラ

出所：筆者作成

図 9 世界の 3 つのメガ・リージョン



出所：筆者作成

欧州では、1958 年に関税同盟とする欧州経済共同体（EEC）がスタートし、1968 年 7 月に域内関税の撤廃を達成した。1980 年代に統合の深化を開始し、1987 年にモノの貿易

に関する関税の障壁の撤廃だけではなく、財、サービス、資本、人が国境を越えて自由移動の実現を目指す「単一欧州議定書」を発効し、無差別に競争できる条件を作り出した。1993 年 11 月に通貨統合を進めることを含んだマーストリヒト条約が発効することによって欧州連合が発足した。その後 EU は、東方にも加盟国の拡大を進めており、1999 年 1 月、通貨統合を実現させた。統合通貨ユーロは現在 EU 内では 19 か国で使用されている。加盟国数は、累次の拡大を経て、2018 年現在の EU は 28 カ国体制となり、GDP 15 兆 3362 億 ユーロ⁶（2017 年）、人口約 5 億 845 万人（2018 年）⁷の巨大な経済主体となっている。

アメリカは、EU の拡張と不確実な前景に対して、1980 年代からウルグアイ・ラウンドを主導し、多国間貿易と地域主義の交渉を同時に進めており、1994 年 1 月にアメリカ、カナダ、メキシコの 3 カ国から構成した北米自由貿易協定（NAFTA）を発効した。NAFTA は GDP 21.1 兆 US ドル⁸（2016）、人口が約 4 億 4410 万人⁹の巨大な自由貿易地域である。2017 年 8 月に開始された北米自由貿易協定（NAFTA）の再交渉は 2018 年 9 月に、米国、カナダ、メキシコという 3 カ国が合意に至り、米国・メキシコ・カナダ協定（United States-Mexico-Canada Agreement : USMCA）として公開された。11 月に 3 カ国が協定書に署名された。

ラテンアメリカにおいては、1960 年代から地域統合の枠組みを形成しはじめ、1990 年代の初めに南米南部共同市場（MERCOSUR）が成立した。1991 年にアスンシオン条約が署名され、1995 年から MERCOSUR の発足について合意された。それは域内の関税を撤廃することを目指したものである。現在 5 カ国となっているが、正・準加盟国を含めるとほぼ南米諸国をカバーする枠組みである。

アジアにおいては、1967 年 8 月の「バンコク宣言」をもとに東南アジア 5 カ国（インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ）によって東南アジア諸国連合（ASEAN）を設立した。1999 年までベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジアも加盟

⁶ 参照先（2018 年 8 月最終確認）

http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=nama_10_gdp&lang=en

⁷ 参照先（2018 年 8 月最終確認）

https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/living_en

⁸ 参照先（2018 年 8 月）http://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/nafta-alena/fta-ale/facts.aspx?lang=eng&_ga=2.74148434.1922044517.1535271383-737593737.1535271383

⁹ NAFTA NOW.ORG サイト

し、東南アジア全域が ASEAN に加盟した。2007 年 11 月に ASEAN 経済共同体ブループリントが採択された。2010 年 8 月に ASEAN 諸国が締結した ASEAN 物品貿易協定 (ATIGA) が発効された。2007 年の ASEAN 経済共同体ブループリントに基づいて、2018 年に AFTA (ASEAN Free Trade Area、ATIGA に引き継がれている) における合意された関税撤廃スケジュールが完了している。

2. 地域経済統合の形態

Balassa (1961)によれば、地域経済統合にある様々な形態が 5 段階で分類されている。表 4 のように地域経済統合の 5 つの段階を統合度の低い方からそれぞれについて詳しく見てみよう。自由貿易地域は最もシンプルで国境での障壁を撤廃するが、関税同盟は対外共通関税・通商政策も持つものである。そのうえで、共同市場は域内の様々な分野で共通政策を導入し、多元的な経済統合であり、経済同盟は通貨統合も含める。完全な経済統合体は経済同盟のうえで、財源の共通化、税制の統一などが完了した段階がこれに当たる。これはまだ理論上の存在でしかない。

表 4 経済統合の形態

経済統合の形態	定義	実例
自由貿易地域	構成国間の関税障壁や輸入制限などを撤廃して自由な貿易を域内で実現するものである	欧州自由貿易連合 (EFTA)、北米自由貿易協定 (NAFTA)、中欧自由貿易協定 (CEFTA)
関税同盟	加盟国の間の関税や輸入制限などの削減・撤廃を行って自由貿易を実現する一方、対外共通関税・通商政策を持つものである。	欧州共同体 (EC)、中米共同市場 (MCCA/CACM)、南米南部共同市場 (MERCOSUR)
共同市場	加盟国の間の関税や輸入制限などの削減・撤廃を行って自由貿易を実現する一方、対外共通関税・通商政策を	欧州共同体 (EU) の単一市場、南米南部共同市場 (MERCOSUR)

	持つとともに域内においても様々な分野で共通政策を導入し、多元的な経済統合である。	
経済同盟	加盟国の間の関税や輸入制限などの削減・撤廃を行って自由貿易を実現する一方、対外共通関税・通商政策を持つとともに域内においても様々な分野で共通政策を導入するうえで通貨統合の要素を加えたものである。	欧州共同体（EU）における経済通貨同盟（EMU）が経済同盟に相当する。
完全な経済統合体	域内加盟国の間の関税や輸入制限などの削減・撤廃を行って様々な分野で共通政策を導入する一方、対外共通関税・通商政策を持つとともに通貨統合の要素・共通の財政政策が加わり、財源の共通化、税制の統一などが完了した段階がこれに当たる。	まだ理論上の存在でしかない。

出所：【日本国際問題研究所, 2013】 pp.174-175

【遠藤, 2007】 pp.12-15 より筆者作成

3. 東アジアにおける FDI と地域経済統合

1980 年代末まで、発展途上諸国は国内産業保護する貿易政策、外資規制を採用し、自立の国内経済の構築を目指しており、先進国を中心とした IMF・GATT 国際経済体制に挑戦していた。グローバリゼーションを進めていく 1980 年代以降は、発展途上国は開放的国内経済政策を実施し、外国企業の投資に対する規制も緩和し、自由主義の国際政策へと転換した。その結果、1980 年代後半に入り域内貿易・投資が活発になり、さらに事実上の統合を進めていくことになった。表 5 は「ASEAN+3」の 13 カ国の域内の輸出・輸入比率を示している。

表 5 2000 年—2015 年の ASEAN+3¹⁰の域内貿易比率 (%)

年	輸出率	輸入率	年	輸出率	輸入率
2000	33.89	42.48	2008	34.4	40.77
2001	34.08	41.8	2009	35.66	42.94
2002	34.58	43.51	2010	35.66	42.46
2003	35.39	44.11	2011	36.24	40.63
2004	35.41	44.13	2012	36.25	39.99
2005	35.12	43.7	2013	35.98	38.94
2006	34.1	42.91	2014	—	38.81
2007	33.67	42.7	2015	—	40.83

出所：日本貿易振興機構「ASEAN の貿易・産業統計」¹¹

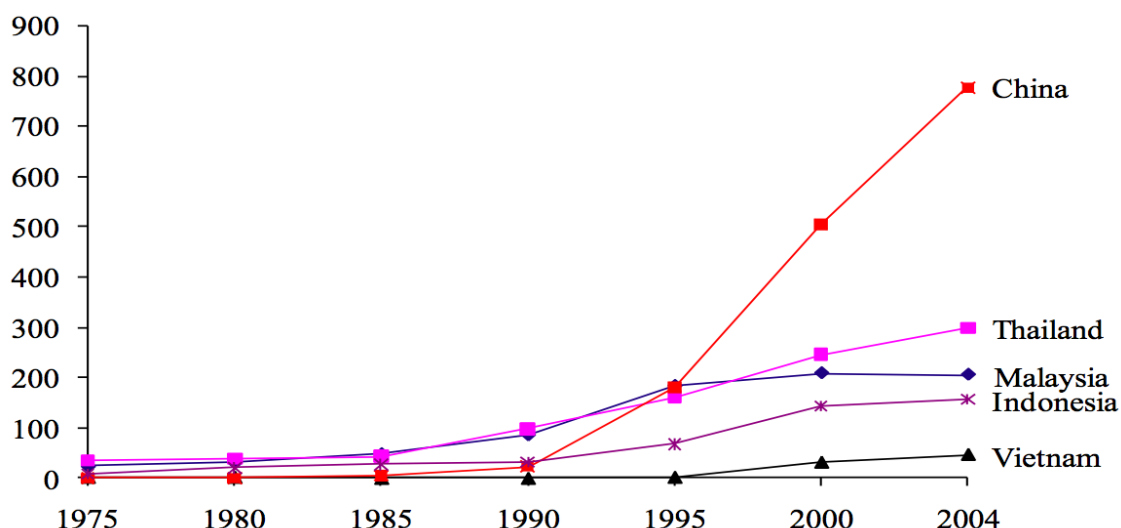
それにより、東アジアは、米国や欧州に向ける輸出に主導された高度成長を遂げた。1960 年代からのアジア NIEs は輸出志向工業化政策へと転換し、比較優位を持つ財を国際市場に向けて輸出を促進することによって工業化を進めていた。1980 年代までは、新興工業経済群 NIEs は国内工業化を成功した日本からの投資を導入し、輸入した中間財を加工してから最終財として欧米市場に輸出することによって高成長を実現し、資本豊富国へと変貌した。ASEAN においては、1980 年代後半から、輸入代替工業化戦略から輸出志向型工業化戦略へと転換し、外資政策も直接投資規制する政策を外資に優遇する新しい外資政策に転換した。同時に、生産要素の価格の上昇を直面する NIEs は労働集約産業から資本・技術集約産業へと転換し、国内の生産拠点を相次いで中国や、ASEAN に移転していた。図 10 に示したように、東アジアにおける日本の工場数は 1980 年代後半から大きく増えてきていた。それによって、東アジアでは、中国や ASEAN は日本・NIEs からの資本財、中間財を輸入し、生産基地・中間財市場として、加工した最終財を欧米諸国に輸出するという三角貿易を形成した。そのため、域外市場需要に高度に依頼する最終財の輸出の増加とともに、域内で生産する域内貿易を活発させる中間財の需要も拡大した。これを背景と

¹⁰ 「ASEAN+3」はタイ、マレーシア、シンガポール、インドネシア、フィリピン、ブルネイ、ベトナム、ミャンマー、カンボジア、ラオス、日本、韓国、中国である。

¹¹ <https://www.jetro.go.jp/world/asia/asean/stat.html> 2019 年 6 月最終確認。

して、東アジアにおける域内貿易比率の上昇によって国境を越える国際生産ネットワークが形成され、域内諸国の経済上の相互依存が更に深くなり、貿易・投資自由化政策による市場機能の活発化を通じて事実上の地域経済統合を形成されていった。

図 10 1975 年から 2004 年までの東アジアにおける日本の工場の数



資料：『海外進出企業総覧』の各年度のデータ

注：(Baldwin R. E., 2007) p.8 から転載

投資母国の代表としての日本は 1980 年代後半から海外投資を増加させており、1990 年代には不況に陥っていたことにもかかわらず海外投資を増加させていた。¹² その原因としては日本国内での生産活動のコストが高い、少子高齢化による労働力不足であり、国内の消費需要を拡大することが見込めないということが挙げられる。それに対して、1980 年代の東アジア諸国では、経済成長により市場が拡大し、安定な廉価労働力の提供を確保できる。さらに、その当時に東アジア諸国は、輸入代替という国内産業を保護する政策から市場志向の外資依存型の対外政策へと転換した。このことは地域先進国による FDI の展開を促す要因となった。また、円高が進んでおり、日本での生産が急激な為替レートの変動により不利化していたこと、情報通信・輸送技術の発展によるサービス・リンク・コストの低下も海外での生産を促進することもその原因としてあげられる。

¹² 高橋信弘 [2015]『国際経済学入門—グローバル化と日本経済—』p.233

以上のように東アジアでは、貿易と直接投資の自由化によって世界ほかの地域と比較して圧倒的な経済成長を達成し、この地域への直接投資も活発になっていた。特に注目される特徴としては、日本、NIEs などからの域内諸国の相互投資が活発になっているという事実である。活発な域内相互投資及びそれによる緊密な域内国際分業の形成によって、事実上の地域経済統合を加速に進展し、域内諸国間に深い経済関係が構築された。しかし、北東アジアにおける日本、中国、韓国 3 カ国間の FTA が締結されておらず、制度上の統合はほかのメガ・リージョンよりも遅れていた。そのことから、20 世紀末の東アジアは FTA の空白地帯と呼ばれていたが、21 世紀に入り FTA の動きが加速した。日本、中国、韓国 3 カ国はそれぞれ東南アジア諸国連合（ASEAN）の加盟国と FTA を締結した。ASEAN は FTA のネットワークを形成することによって、地域内の貿易・投資関係を緊密化し、相互依存を深化していく戦略を進めている。しかし、近年においても依然東アジアの主要国の間の相互理解は停滞しており、共同体の形成を目指す ASEAN を核とする「ASEAN+3」および「ASEAN+6」という東アジア地域経済統合の構想について、その必要性は各国とも主張するが、具体的交渉の進展ははかばかしくない。

以上のように東アジア全体としての FTA の活発化は他地域に比べ遅れていたが、東南アジアにおいては地域の連携を深める試みが先行して進められていた。東南アジアにおいては、1967 年 8 月の「バンコク宣言」をもとに東南アジア 5 カ国（インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ）によって東南アジア諸国連合（ASEAN）を設立した。1976 年に第一回首脳会議が開催され、そこでの「ASEAN 協和宣言」の発表により ASEAN 諸国域内経済協力を開始した。それは集团的輸入代替戦略のもとで、外資規制しながらも各国の協力による工業化を目指していたが、各国の利害は対立しており、最終的に挫折に終わった。1980 年代世界経済構造変化のもとで、ASEAN は従来の輸入代替工業化戦略から外資依存輸出指向型経済成長戦略へと転換し、外資に対しても優遇政策へと逆転させた。同時に、円高を背景に日本からの投資を急増し、多国籍企業が増える一方、域内の国際分業も加速化した。表 6 に示したように、1999 年までベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジアも加盟した。東南アジア全域の 10 か国が加盟している。

表 6 ASEAN の成立

年	加盟国
1967 年	ASEAN が設立された。加盟国はインドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイである。
1984 年	ブルネイが ASEAN に加盟した。
1995 年	ベトナムが ASEAN に加盟した。
1997 年	ラオスとミャンマーが ASEAN に加盟した。
1999 年	カンボジアが ASEAN に加盟した。

出所：経済産業省¹³

しかし、1997 年の通貨経済危機によって、アジア諸国に投資された外貨資金が急激に流出し、世界においても WTO による多国間貿易自由化が停滞する一方、FTA などの地域経済統合への動きが隆盛してきた。また、中国が直接投資の受け入れにより経済成長し、東アジア地域の相互依存関係が深化することにつながった。このような変化のもとで、ASEAN は域内協力をさらに深化することを求め、ASEAN は、2003 年、「ASEAN 共同体」を創設することに合意した。2009 年には、「ASEAN 共同体ロードマップ(2009～2015)」が発出され、共同体形成に向けた取り組みを加速している（表 7）。

ASEAN 域内の経済発展や協力を深化させていくためには、域内統合による資本、市場の確保が不可欠であるが、それと同時に、外資依存輸出指向経済政策のもとでは、域外からの資本や輸出市場の確保も肝要である。2008 年の世界金融危機は、世界経済の成長や貿易の拡大に大きな影響を及ぼしており、それによる欧米などの輸出市場における需要の停滞が ASEAN にも打撃を与えた。それゆえ、ASEAN は世界金融危機から早く回復した東アジアとの経済協力が必要である。また、ASEAN を含む東アジアは、国際資本の受け入れることによって経済成長を実現し世界の生産基地になっているとともに巨大な人口と所得の上昇による世界の重要な市場にもなっている。このような東アジアにおける経済連携をより高度なものとしていくためには、ASEAN 域内の経済協力のみならず、ASEAN を含む東アジアにおける経済統合が必要である。

¹³ https://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/east_asia/activity/asean.html を参照。

表 7 ASEAN 共同体構築までの経緯

1997 年	2020 年までに「ASEAN 共同体」を目指すとのビジョンを提示（「ASEAN ビジョン 2020」）
1998 年	「ASEAN ビジョン 2020」実現のための第 1 次中期計画「ハノイ行動計画（1999～2004 年）」を採択
2003 年	「ASEAN 共同体」を「安全保障共同体（ASC）」、「経済共同体（AEC）」及び「社会・文化共同体（ASCC）」の 3 つの柱により構築することで合意（「バリ・コンコード II」）（ASC については、後に「政治・安全保障共同体（APSC）」に改称）
2004 年	第 2 次中期計画「ビエンチャン行動計画（2004～2010 年）」を採択
2007 年	ASEAN 共同体構築の目標を 5 年間前倒しし、2015 年とすることで合意（「セブ宣言」）、ASEAN 憲章採択（2008 年 12 月発効）
2009 年	第 3 次中期計画として、3 つの共同体のブループリントから成る「ASEAN 共同体ロードマップ（2009～2015）」を採択
2014 年	「ポスト 2015 年ビジョン」の主要な要素に合意（「ネピドー宣言」）
2015 年	11 月の ASEAN 首脳会議で「ASEAN 共同体ビジョン 2025」に合意予定

出所：外務省¹⁴

ASEAN を含む東アジアにおける地域経済統合・経済連携の深化という課題に対し、ASEAN は、ASEAN として東アジアの他の諸国、また他地域との FTA 締結を積極的に推進している。表 8 に示したように、ASEAN は中国、韓国、日本とも次々に FTA を結んだほか、インド、オーストラリア・ニュージーランド、豪州と FTA につて締結している。

¹⁴ <https://www.mofa.go.jp/mofaj/press/pr/wakaru/topics/vol133/index.html> を参照。

表 8 ASEAN の FTA

FTA	加盟国・地域	発効年月/経緯
ASEAN 物品貿易協定 (ATIGA)	ASEAN 諸国	1993 年 1 月
中国・ASEAN 自由貿易協定 (ACFTA)	中国・ASEAN	2005 年 7 月
韓国・ASEAN 自由貿易協定	韓国・ASEAN	2007 年 6 月
日本・ASEAN 包括的経済連携 協定(AJCEP)	日本・ASEAN	2008 年 12 月
ASEAN・豪州・ニュージーラ ンド自由貿易協定	ASEAN・豪州・ニュージーラン ド	2010 年 1 月
ASEAN・インド包括的経済協 力枠組み協定	ASEAN・インド	2010 年 1 月
香港・ASEAN 自由貿易協定	香港・ASEAN	2017 年 11 月署名済
EU・ASEAN 自由貿易協定	EU・ASEAN	2007 年 7 月交渉開始
東アジア地域包括的経済連携 (RCEP)	日本、中国、韓国、インド、豪 州、ニュージーランド、ASEAN	2013 年 5 月交渉開始
カナダ・ASEAN 自由貿易協定	カナダ・ASEAN	2017 年 9 月対話開始 発表

出所：日本貿易振興機構「世界と日本の FTA 一覧」2018 年 12 月¹⁵

このように各国が ASEAN との FTA を締結している背景には、各国の側から見ると、国際生産ネットワークの展開の場として、また市場としても期待できる ASEAN との FTA に乗り遅れることが損失につながりうるという状況がある。理論的には FTA のドミノ効果と呼ばれるものである。つまり、FTA の数が増えるほど、FTA に参加しないことによる損失（貿易・投資転換効果）は大きくなり、FTA の規模が大きくなるほど、その FTA から外れる損失は大きくなるため、FTA に加入する時期が遅れるほど交渉上の立場は弱くな

¹⁵ [https://www.jetro.go.jp/ext_images/ Reports/01/da83923689ee6a5e/20180033.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/Reports/01/da83923689ee6a5e/20180033.pdf)

を参照。

るのである。地域協力体としての ASEAN とアジア諸国間の FTA ドミノを進めるきっかけとなったのは、中国の ASEAN に FTA の提案であった。その意味で、この FTA は東アジアにおける地域経済統合・連携の展開の画期となった。その後競争するように、日本と韓国も ASEAN に ASEAN+1 の FTA を提案した。2002 年 11 月に中国が ASEAN との枠組み協定を調印し、2005 年 7 月に FTA が発効した。その影響を受けた結果、インドは中国が調印した後 ASEAN に FTA の提案を行っており、2010 年にインドと ASEAN の FTA (AIFTA) を発効した。韓国と ASEAN の FTA は 2004 年に最終合意を達成した。これらによって、東アジアにおける ASEAN+1 FTA を定着し、これを機に ASEAN 域内諸国は地域協力を強化し、国際競争力を上昇させるために、ASEAN 経済共同体 (ACE) の構想を提案した。¹⁶

進展が遅れている東アジア全体の地域的な FTA 構想ではあるが、その必要性は、97 年のアジア通貨金融危機の経験から、地域的な通貨金融支援協力の枠組みとして、また地域の国際起用総力の強化とマクロ経済の不安定さが自由貿易の後退につながらないための枠組みとしてその必要性が認識され、取組みが進められてはきた。さらに、2008 年の世界金融危機がその必要性に対する認識をふかめ、金融危機への対応として制度保障される下での地域協力、欧米市場に対する高く依存する経済構造から域内相互依存の経済制度への調整が必要と認識され、東アジアにおける FTA の締結から東アジア共同体の設立というような構想が取り上げられた。97 年アジア通貨危機後、地域協力のための首脳会議では、地域における金融協力などが協議され、「ASEAN+3」は「東アジア共同体」構想の基礎として提案された。2011 年第 6 回東アジア首脳会合では、「ASEAN+6」¹⁷、即ち、東アジア地域包括的経済連携 (RCEP) について議論され、それは日本の「東アジア包括経済連携協定構想 (CEPEA)」の基礎である。2018 年 11 月 14 日、第 2 回 RCEP 首脳会合がシンガポールにて開催された。会合後に公表された首脳声明には、「2019 年に妥結する決意」と明記されたが、現時点でその成算は見通せる交渉成果は見ることができない。

このような中で東アジアの枠組みを超える枠組みとして構想され取り組まれたものが、環太平洋戦略的パートナーシップ (TPP) 協定である。TPP は、日本やアメリカなどの 12 カ参加国からなり、2015 年に交渉が妥結した。TPP は高いレベルの貿易自由化を目標とし

¹⁶ [寺田, 2013] 『東アジアとアジア太平洋競合する地域統合』

¹⁷ 日本、中国、韓国、インド、豪州、ニュージーランド、ASEAN という 6 カ国である。

て対象分野も包括的であり、財の貿易に関税をほぼ撤廃をし、21 分野に関して交渉している。2006 年に 4 カ国(シンガポール、ブルネイ、チリ、ニュージーランド)で発効したが、2011 年に 9 カ国による交渉(アメリカ、マレーシア、ベトナム、ペルー、オーストラリアが新たに参加)が開始した。TPP は関税を例外なく 100%撤廃し、貿易自由化実現を約束することを志向した FTA である。その後、日本、メキシコ、カナダの交渉参加が認められ、2016 年 2 月に 12 カ国間で TPP は署名された。その後、米国はトランプ政権が合意内容に関する不満から、TPP から離脱の宣言をした。日本を含む 11 カ国が加盟する「環太平洋パートナーシップに関する包括的および先進的な協定 (CPTPP、通称 TPP11)」が 2018 年 12 月 30 日に発効した。TPP11 では、日本を除く 10 カ国で 99%の関税撤廃が約束されており、物品貿易でのメリットが期待されている。加えて、投資を促進する規定が盛り込まれている他、電子商取引などの分野におけるルール形成も行っている。¹⁸

¹⁸ <https://www.jetro.go.jp/theme/wto-fta/tpp.html> を参照。

第2節 FTAの深化 貿易自由化の進展と国内制度調整への範囲の拡大

1. 貿易自由化の進展

第一節でみたように、グローバリゼーションが進展した1980年代以降、世界において本来WTOの無差別原則に違反する地域経済統合が興隆し、地域貿易協定の数を急増してきた。グローバリゼーションの進展による国家間の経済の相互依存が高まってきているが、WTOドーハ・ラウンドによる多角的自由化交渉が行き詰まっている。そういう背景において、近隣諸国とのFTAの締結によってグローバル化の利益を先取りしようという動き、すなわちFTAのブームになっている。

FTAのブームの要因としては統合された地域へのアクセスの確保という対外要因と統合による競争圧力を動力とする国内規制の改革という国内要因があげられる¹⁹。FTAによる加盟国間貿易障壁の撤廃により市場へのアクセスが確保できる。つまり自国企業が域内市場に対して輸出しやすくなり、直接投資のチャンスをもたらすこともできるというインセンティブがあげられる。特に先進国と発展途上国が統合する場合には域内先進国市場の確保を目指した輸出基地型の投資を引き付けることができる。例えば、NAFTAにおいてはメキシコにとって米国市場へのアクセスが重要であり、米国からの直接投資の機会も獲得できる。FTAのブームとともに市場確保する要因が重要になりつつある。ということは、地域経済統合が差別的な自由化をもたらすという側面で見れば、FTAが増加すると、非加盟国にとっては統合された地域の市場から排除される効果が大きい問題になることが考えられる。その点で、東アジアにおける「FTAドミノ」と呼ばれる現象についても、市場確保する動機がその要因の一つと考えられる。統合された市場への参加ができるという動機でFTAを締結するケースが多くなると考えられる。

一方、国内要因としては、国内市場の開放による競争の拡大、競争圧力の強化で生産性を上昇させることとともに経済の発展を目指すことである。域内市場における激しい競争によって効率的に生産できる企業が生き残り、資源も効率的に活用でき、競争力のない企業が市場からの退出を余儀なくさせる。経済成長欧米においても東アジアにおいても貿易・

¹⁹ [杉本, 2012]『東アジア市場統合の探索』

投資の自由化及び国内規制の撤廃が経済成長に寄与できるということを認識された。ASEAN は世界経済構造転換のもとで、域内経済構造の転換を求めると同時に外資規制から外資に対する優遇政策へと転換しながら、貿易自由化を進めていたということは一つの例としてあげられると考えられる。

2. 国際戦略としての 21 世紀地域経済統合

近年の地域貿易協定の範囲には、モノの貿易だけではなく、サービス分野の自由化や外国投資保護・投資の自由化に関する内容も含まれている。ルール作りに関する範囲も関税率の削減だけではなく、非関税貿易障壁の緩和・削減に拡大しつつある。「21 世紀型」²⁰と呼ばれる地域経済統合の特徴としては、地域経済統合を隆盛になるとともに地域貿易協定の締結数も急増しており、モノの自由貿易だけではなく様々な分野に拡大しているということがあげられる。

「21 世紀型」経済協力においては、グローバリゼーション下の国際ビジネスの展開を支える自由化を進めるための地域協定、国境を超える経済活動の公正な競争ための競争政策などについて様々な新しい領域の協定を結んでいる。そのなかでは、投資の自由化、国境を越える経済活動への規制の除去、国際間の差異の調整が 21 世紀型地域経済統合の重点である。地域経済統合は他地域よりも経済連携度が高い経済空間の創出によって、他の地域協定との競争が勝つことができ、参加国間の市場へのアクセスも改善できる。

その代表的な事例としては、28 カ国体制となる関税同盟・単一市場・経済通貨同盟の全てが実現された EU があげられる。1986 年に 4 つの自由移動の実現を目指す『単一欧州議定書』においては、財、サービス、資本、人が国境を越えて自由に移動することについて規定され、それは単に国境を越える際の制限だけではなく、無差別に競争できる条件を作り出した。非関税障壁撤廃についてもいくつかの成果が挙げられる。GDP の約 10% を占める政府調達における差別の撤廃については、域内企業の同等な待遇、透明性・開放性の確保や民営化によって外国企業のシェアは 87 年 6% から 94 年 10% に上昇した。²¹規格・認証制度の相互認証、例えば自動車の認証輸出側と輸入側双方で検査することから一回検

²⁰ (Baldwin R. , 2011)

²¹ 田中他 [2014] 『現代ヨーロッパ経済』(第四版) p.60

査で全ヨーロッパに輸出可能となったという制度が 10%程度のコストを削減した。²² 雇用拡大が期待できる分野に関するサービスの自由化についても巨大な経済効果が予測されるところと考えられる。

3. 国内制度調整への範囲の拡大

情報通信、国際運送などの技術の発展による海外生産、国際輸送コストの低下によって、多国籍企業の海外生産・販売活動が増加している。また、統合による地域内における輸出市場としての拡大、比較優位に基づく域内諸国間の貿易の創出によって、域内・域外からの外国直接投資が活発になっている。国境を越えて生産・投資する活動の増加とともに域内国際分業を形成し、域内経済相互依存が深くなり、地域経済統合が更に深化するのである。

それを背景として、直接投資を円滑・自由に進めさせて、さらに統合を拡大するためには、海外市場における外資に対する差別的待遇や投資環境の未整備、外資に対する市場アクセスの制限や投資受け入れ国の政府による国有化・収用などといった直接投資に関する障壁・リスクの削減・撤廃、および現地政府の不透明な政策に関する投資環境の問題点などという伝統的、非伝統的障壁については、投資に関するルール作りが重要になりつつある。それらの障壁・リスクについて、1980 年代後半に直接投資の流入が増え始める発展途上諸国をみると、受入国政府による国有化・収用のリスクや法律に恣意的運用による差別的待遇などに対して、各国政府が投資に関する制度整備の動きが見られた。²³

FDI の推進という側面では、FTA とともに BITs (Bilateral Investment Treaties: 二国間投資協定) にも着目しなければならない。BITs は、国際投資ルールを代表する投資制度である。それは、海外で直接投資する自国企業の投資保護や投資受け入れ国との投資紛争に関する処理の手続きを定めることや投資先政府の強制収用などに対する政府レベルの保護であり、両国政府が結んでいる両国間の投資自由化・円滑化を目指す国際直接投資に関する基本的な制度である。

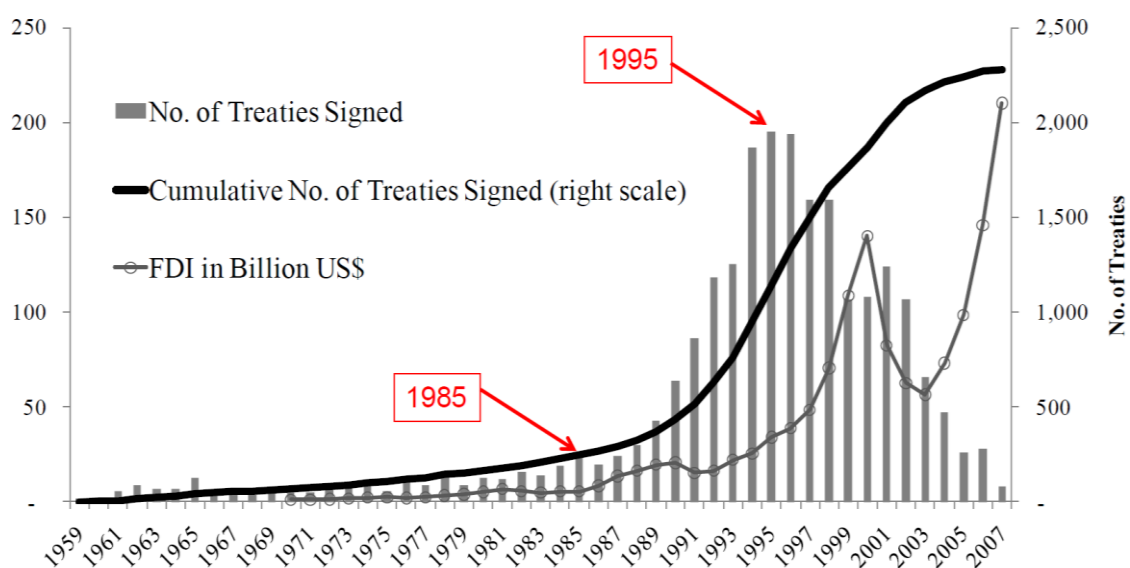
基本的には FDI を促すという目的で、投資国が投資受入国とを締結するというわけであるが、FTA におけるドミノ効果の場合と同様に、BITs を締結することにより BITs を既に

²² 同上

²³ [田中 清., 2013]

締結したライバル国と対抗し、自国の地域競争優位を守ることを目的であることもある。ICT 革命による国境を越えた生産ネットワーク展開の活発化が進んだ時期と重なる 1980 年代後半から、BITs が隆盛期を迎えた。図 11 に示したように、締結された二国間投資協定の数は、1980 年の 50 件以下から 2000 年代の 200 件以上に増えた。投資規制の撤廃や外資所有権の保護や外国直接投資に関する紛争処理措置の設立などが含まれる投資協定の締結数も拡大している。さらに、FTA の交渉においても、その範囲は拡大し、関税貿易障壁の削減・撤廃だけでなく、非関税障壁に関する条項を含む協定の締結も増加している。例えば、NAFTA では労働や環境などに関する規制についての投資紛争の解決するメカニズムが設立され、そういう投資保護条項が多国籍企業に対する海外投資・生産に関する不確実性によるコストの削減に貢献する枠組みが整備されている。

図 11 BITs の隆盛期



資料： UNCTAD's World Investment Report, various issues.

注： (Baldwin R. , 2011) p.14 により転載

東アジアでは、1980 年代後半から地域経済統合隆盛になってきたとともに、東アジア地域への外国直接投資の流入も拡大傾向となってきた、地域内の国際分業を形成し、域内における中間財貿易の活発と最終製品の欧米市場への輸出という三角貿易と呼ばれる貿易関係を構築されてきた。1990 年代後半から、東アジアの経済成長は当時の他の地域を凌駕す

るスペースで達成した。制度的な統合がないまま、域内における深い相互依頼の経済関係が形成され、経済成長が達成された。そのような「市場主導型の統合」における経済成長には FDI の寄与が不可欠だといえるのであろう。東アジアにおける相互依存の深化、緊密化する貿易・投資関係及び企業による国境を越えた地域規模での生産ネットワークの形成という経済関係の緊密化をさらに進めることには、残存している貿易障壁、投資障壁がより深刻な問題になっている。

直接投資の活発な東アジアにおいては、地域全体の制度的統合枠組みはないものの、1980 年代以降に域内投資環境の整備、政府間投資制度の変化に関する取り組みに動きだしており、多くの国や地域が二国間投資協定を活発に締結していた。日中韓三カ国間の投資については、2012 年 3 月に交渉が妥結した日中韓投資協定が投資利益を保護することの確立によって三カ国間における投資を促進することを目指している。その中には、投資家と国家間の紛争処理の手続き（ISDS 条項）を規定している。²⁴それにより、投資受入国が協定に違反したと思われる場合、投資家が国際仲裁機関に仲裁を付託することが可能となった。

域内多国間投資協定を締結している ASEAN においては、1987 年に ASEAN 諸国は、直接投資が国の産業化に有利という共有認識の上で直接投資の促進を目指して、政府による国有化・収用のリスクに対する外国企業に高額な賠償が可能な賠償制度と、投資家と国家間の紛争処理メカニズムを含む投資財産の保護および投資家に対する公正な待遇を約束する ASEAN 投資促進保護協定（AIGA）を署名した。²⁵経済成長とともに、1998 年に、域内で競争力のある投資先としてより多くの直接投資が呼び込まれる投資環境の構築を目指す ASEAN 投資地域枠組み協定が結ばれた。その中では、内国民待遇や最恵国待遇を約束するうえで、域内各国で外資に対してすべての産業に対する投資自由化を進めつつあり、自由化を行っていない産業も撤廃スケジュールに入っている。さらに、2007 年に ASEAN 諸国は投資制度の自由化と透明化を向上することを通じて統合を深化する必要性を認識するうえで、新しい投資協定を制定することについて合意した。2009 年に ASEAN 諸国間における広範囲な産業が含む外資所有権の規制の削減・撤廃を目的として内国民待遇と最恵国待遇をカバーする ASEAN 包括的投資協定（ACIA）が調印された。²⁶

²⁴ [黒岩, 2014]『東アジア統合の経済学』pp.102-04

²⁵ (Arita & Tanaka, 2013)

²⁶ 同上

AIGA の調印から ACIA の署名へ、初期段階の投資保護協定の締結から 90 年代以降の投資保護・投資自由化協定の増加への動きは投資規制の撤廃から、投資自由化の深化、投資の誘致へと進展することを明らかに示した。さらに、AICA においては広い分野で投資が自由化され、透明な投資ルールが規定され、投資家に信頼される投資環境が整備されており、投資先として競争力を高めているといえる。協定による投資自由化が地域経済統合の一部として、自由化の水準と範囲を拡大していると考えられる。

投資協定の内容についてみると、初期段階の投資保護協定が 90 年代以降に投資保護・自由化協定の増加になるという変化が挙げられる。詳細に見れば、まず、初期段階に規定された内国民待遇と最恵国待遇は投資後享受できる待遇ということに対して、90 年代以降それらの待遇は投資許可段階に入ることになる場合が増えたといえる。また、90 年代以降の投資協定にはパフォーマンス要求の禁止も明らかに規定される場合が増えるし、ISDS 条項についても外国企業に高額な賠償の請求も可能になった。企業による制度の濫用を防ぎ、投資利益の保護と公共福祉の実現を求める投資受入国の規制権限との両立を実現するための制度の精緻化の必要性についても展開している。

第3節 FDI 推進のための環境整備政策としての FTA

1. 統合による経済効果

貿易自由化の利益としては自由貿易論により示される比較優位にもとづく貿易の厚生改善効果である。しかし、統合は加盟国間の自由貿易の実現と同時に、非加盟国に対する貿易条件の差別を導入することになり、厚生悪化させる可能性もありうる。統合の貿易に与える影響については、統合によって加盟国間の貿易障壁がなくなることによる新たな貿易の発生という貿易創出効果と、FTA の締結により非加盟国から輸入していた生産性の高い製品が加盟国からの生産性の低い製品の輸入に代わるという貿易転換効果²⁷がある。

地域統合が直接投資にもたらす効果として投資創出・転換効果がある。最初の「投資創出・転換」の概念は「貿易創出・転換」の概念に並列に進化してきた。それ以降、投資創出は統合された地域内への投資を増加させるインセンティブとして定義され、つまり、大きくなった域内市場での経済活動を目的とした外国企業の直接投資の流入である。投資転換は地域外への投資の流出であるマイナス効果として定義され、すなわち FTA 非加盟国が自国企業あるいは外国企業が活動拠点を市場規模の大きい FTA 域内に移転することによる国内の空洞化である。また、差別的な自由化が生産財の価格を低下することによって企業がある産業あるいはその生産を統合地域内諸国へ移転する可能性がある。域内への集積によって産業・生産の拡大が資本財のレンタル価格を上昇する効果がもたらされ、その高投資収益率のために資本財が域内諸国に集中される可能性があると考えられる。

貿易創出効果による効率改善と経済厚生を上昇することに対して、貿易転換効果は経済損失をもたらす可能性があるのである。ただし、地域統合の加盟国経済全体にもたらされる効果が利益であるか損失であるかは貿易創出効果と貿易転換効果の合計により決まる。それは事前に判断することできないことから、実証分析を行う必要があるのである。

それに、動態的市場拡大効果もある。域内市場の拡大を通じて規模の経済性が実現され

²⁷ 貿易創出効果、貿易転換効果は、Viner (1950)より整理されたとされている。ただその後この効果をめぐる論争があり、Viner が、貿易転換効果が生じる場合としたケースにおいても、統合による輸入財価格低下がもたらす生産効果、消費拡大効果を考慮に入れると、転換による損失の可能性は小さくなることが、指摘されている(Johnson (1960))。

ることによって、企業の単位生産コストが引き下げられることによって、生産性が向上する効果がもたらされる。市場規模の拡大によって市場としての魅力を高めることは投資を集める効果がもたらされる。統合による市場規模の拡大と同時に一市場内企業数の拡大が競争促進による効率改善効果がある。域内での企業間競争の激化から、生産の合理化、技術革新の促進などによって域内企業の生産性が向上する効果がある。競争がなければ、規模経済の存在により寡占的市場構造が形成され、超過利潤の得られる高価格を設定することができる企業にとっては生産効率改善のための投資の必要性が低い。統合による競争環境の変化はこの点を改善する可能性がある。

また、グローバル化する経済活動では国のガバナンス能力の超えるケースに対してグローバル化する経済のガバナンス枠組みが必要であるが、国際的協力枠組みの構築には時間がかかり、困難である。特に、グローバル化する金融経済活動では、金融機関の資産規模が国の経済規模を超えると、金融危機への一国での対応が困難である。それで「地域」の範囲での協力枠組みの構築の重要性が見えてきた。グローバルに展開するバリュー・チェーンにおいても製品の安全性の確保、生産活動の環境への影響が管理できるガバナンス枠組みが不可欠である。地域ガバナンス枠組みは国民国家よりも経済的規模を拡大・深化により対応能力を向上し、経済水準・文化歴史的基盤の共通性がある地域での協力における調整コストも低いと考えられる。

2. 伝統的な FDI 類型に対する効果—FTA の影響から国内環境整備へ

FTA が FDI にもたらす影響について何十年にもわたって論争が行われており、実証研究において様々な結果が出てきている。本節では、日本の FTA が FDI に及ぼす影響を研究するために、関連する先行研究を簡単に概観する。1990 年代から世界で FTA がブームになっており、それに伴い、FTA の適用範囲も拡大してきた。関税や商品貿易以外の分野に関するルール作りや自由化などは FTA においてますます重要になってきている。そういう背景において、FTA による FDI への効果に関する研究も進められてきた。その中で、全般的な検討を行った。Dee and Gali (2005)は、重力モデルを用いて FTA が FDI に正の影響を与えているという結論を得る。彼らは FTA の非貿易条項に注目し、9 つの FTA のうち 5 つにおける非貿易条項は有意であり、FDI に正の影響を与えていることを確認している。さらに、FTA の参加国は投資、サービス、競争政策、政府調達などの措置が進めば、

FDIを増やすことが期待できると示唆している。Park & Park (2008) は、東アジアにおける地域経済協定が加盟諸国への直接投資のインフローに積極的な影響を与えることを示している。BITs（二国間投資協定）に注目する研究 Egger & Merlo (2007)は、OECD 諸国と後発発展途上国において、BITs が FDI ストックにもたらすダイナミックな影響を検定した。FDI ストックに対して、BITs の長期的影響はより大きいという結果を示した。しかし、FTA や BITs が FDI に影響を与えないという結論を得た研究もある。Hallward-Driemeier (2003)は 20 年にわたる OECD 国から発展途上国への FDI について分析したが、BITs が FDI を促進したエビデンスがほぼないと示した。

上述の先行研究から、FTA・BITs が FDI を促進するかどうかについては、一致した結論が得られていないということが分かった。それはなぜだろうか。Hallward-Driemeier, (2003)は、ホスト国国内の制度整備は BITs の補完として考えられると示している。この研究は国内制度が整備された国において、BITs の締結はより積極的な効果をもたらすと主張する。実際、国内の制度整備や経済自由化などのホスト国の国内要因に注目し、FDI の促進効果に関する考察もある。近年、国内外の投資を促すために、経済自由に関する制度、規制の枠組みの改善が重視されている (Fofana, 2014)。ただし、そのような国内制度の改善が FDI にもたらす効果について考察する場合、各国の国内経済環境を測ることは容易ではない。Sovbetov & Moussa (2017)は国内制度・自由化を示す指標として、経済自由度指数²⁸を取り上げている。この研究は 1995 から 2016 年の 22 年間、156 か国のパネルデータを基に分析し、ホスト国の国内経済自由化は FDI を促進したと示した。この研究はまた、経済自由度による FDI への影響について地域別検定を行なっている。全ての 9 つの地域において、経済自由度が有意であり、FDI に正の影響を与えている。最も影響が大きい地域はヨーロッパ諸国であり、紛争があった不安定な地域であるサハラ以南の地域、オセアニア諸国においては影響が最も低くなっている。Fofana (2014)は経済自由化の要因と FDI の関係について 2001 年から 2009 年のパネルデータを作成し分析している。分析結果は、経済自由化の制度的要因が FDI を引きつける上で重要であるが、重要となる具体的な制度的要因は対象国の発展段階に依存すると示唆されている。

上述のような FTA・BITs の FDI への効果、また国内制度要因の FDI への効果に関する

²⁸ 経済自由度指数 (Economic freedom index) は米国のヘリテージ財団 (The Heritage Foundation) とウォールストリートジャーナルによって導出されている。次のセクションで詳しく説明する。

先行研究を踏まえると、FTA や BITs の促進効果を考察する際、各ホスト国のそれぞれの国内制度要因の影響を組み合わせ検証してみるという課題を提起することができる。

日本の場合も、深尾・程 [1996]は、日本企業にとってもホスト国のカントリー・リスクは投資先決定の重要な要因であったと示した。また、内閣府の検討でも、アジアへの対外直接投資において、投資コストの役割が大きく、特に、法の適正な運用性、知的財産保護の十分性などの向上を求めることが重要であることを示している²⁹。それゆえ、日本はホスト国の投資環境向上を目指した包括的 FTA である EPA にも取り込んでいる。しかし、企業の対外 FDI の決定に大きな影響を与える投資環境の制度やその運用上の実態は各国・地域で異なる。

以上から、FDI の決定要因として FTA・BITs を考察する際、ホスト国の自主的な投資環境や制度の整備がもたらす影響も考慮する必要があると考えられる。Busse, Königer, & Nunnenkamp (2010)はホスト国国内制度を考慮し、FTA の FDI 促進効果を考察する研究を行っている。彼らは BITs が FDI にもたらす効果について検定する際、投資国とホスト国が締結した BITs だけでなく、FDI が誘致されたホスト国の一方的な規制や規定も考慮する必要があると主張している。この研究はホスト国の資本の自由化度の代理変数とする Chinn-Ito の金融開放度指数と国内政治制度自由度を示す政治的裁量指標を採用し、重力モデルにより検定している。実証結果によると、BITs は発展途上国への FDI を促進するし、資本自由化と政治制度も FDI に影響をもたらすと示している。しかし、Hallward-Driemeier (2003)の「国内制度の補完」という結論と異なり、Busse et al. (2010)は、BITs がホスト国の弱い国内政治制度を代替する可能性があるとし唆している。

3. 国内環境整備水準に関する指標

以上の先行研究により、投資先の全体的な投資環境は FDI の決定的に重要な役割を果たすと考えられるだろう。しかし、投資環境は多くの要素によって構成され、投資環境の整備状況を測ることは困難である。ここで EFI（経済自由度指数）を紹介する。EFI は米国のヘリテージ財団（The Heritage Foundation）とウォールストリートジャーナルによって導出され、1995 年からの 180 カ国のデータを含んでいる。国内制度的指標としてこの

²⁹ 内閣府 [2008]「対内・対外直接投資の要因分析 -なぜ対日直接投資は少ないのか-」、『政策課題分析シリーズ1』、p.15

指数は多くの国と年において利用できる。EFI は、経済的自由に影響を与える法の支配、政府規模、規制の効率性、市場の開放度という 4 つの政策分野に基づいて、さらに法の支配の分野（財産権、政府の完全性、司法の有効性）、政府規模の分野（政府支出、税負担と財政の自由度）、規制の効率性の分野（ビジネスの自由度、労働の自由度、通貨の自由度）、市場の開放度の分野（貿易自由度、投資自由度、金融の自由度）という 12 の経済の自由度を測定する。自由度指数の範囲は 0 から 100 までであり、その 12 の経済自由度指数はそれぞれいくつかのサブ変数から加重平均して求められる³⁰。一国の全体的得点は、12 の経済自由度を平均して得る（The Heritage Foundation, 2018）。平均スコアに基づいて、180 か国それぞれ、段階的に格付けされる。自由（80 以上）、おおむね自由（70-80 点未満）、中程度の自由（60-70 点未満）、やや不自由（50-60 点未満）、抑制を受けている（50 点未満）の 5 段階に分類される [The Heritage Foundation 2018]。したがって、経済自由度指数が高い国ほど、指数の低い国より FDI が増加する可能性が高いと考えられる。

アジア諸国の経済自由度を概観する。表 9 では、1996 年、2001 年、2006 年、2011 年、2017 年における、分析対象とするアジア諸国の点数を示している。

表 9 アジア諸国の自由度指数

年	中国	韓国	シンガ ポール	タイ	インド ネシア	マレーシア	フィリピン	ベトナム	インド
1996	51.3	73	86.5	71	61	69.9	60.2	40.2	47.4
2001	52.6	69.1	87.8	68.9	52.5	60.2	60.9	44.3	49
2006	53.6	67.5	88	63.3	51.9	61.6	56.3	50.5	52.2
2011	52	69.8	87.2	64.7	56	66.3	56.2	51.6	54.6
2017	57.4	74.3	88.6	66.2	61.9	73.8	65.6	52.4	52.6

出所：The Heritage Foundation³¹

サンプルの期間に、各国の経済自由度は変動しており、そのうち、シンガポールは唯一の経済自由度が高い国であり、自由（80 以上）に入っている国であることが分かった。韓

³⁰ 詳細は <https://www.heritage.org/index/book/methodology#rule-of-law> を参照。

³¹ 出所は <https://www.heritage.org/index/explore> を参照。

国、タイ、マレーシアは中程度の自由以上に維持されている。ベトナムは 1990 年代に 40 点ほどの低水準にあり、これは戦争によって引き起こされた政治的不安定性に大きく起因する可能性がある。2010 年代に入ってから、ベトナムと遅れているインドは 50 点以上に増加した。他の国の自由度は、表からも分かるように大体やや不自由の段階に変動している。表 9 に示されているように経済自由度はサンプル期間で変動している傾向が分かった。おそらく、その動きは、各国の政策の違いによって部分的に説明することができる。

第三章 日本の FDI の展開と FTA 政策

本章では、経済産業省が行なった海外事業活動基本調査のデータを取りあげ、日本の FDI のパターンを解明していく。まず、統計データを用い、異なる角度から日本の FDI の時系列動向を見て、その地域別、産業別分布を明らかにする。そして、海外企業の販売と仕入調達において、現地、投資国、及びその以外の第三国という 3 つの方向から FDI の動向を、日本の FDI のネットワーク生産を解明する。さらに、海外関連企業の現地販売と現地仕入調達において散布図を作り、日本の FDI の地域別産業別特徴を直感的に見ていく。以上のデータに基づく分析により、日本の FDI のネットワーク生産のエビデンスを明らかにする。最後に、国際サプライチェーンに深くかかわる日本の製造業に焦点を当てて、投資国の日本、ホスト国、その以外の第三国という 3 つの方向の見方から実証し、日本の FDI のパターンを定量的に検証する。

第 1 節 日本の FDI の展開 伝統型からネットワーク型への進化

1. 日本の FDI の動向

このセクションでは、海外事業活動基本調査のデータを用い、日本の FDI の動向を分析し、日本の FDI の全体像を把握する。海外事業活動基本調査は、経済産業省が実施し、すべての産業とホスト国の海外関連会社が含まれている。まず、日本の FDI の動向を地域別、産業別見ていく。表 10 は、1997 年からのアジア金融危機の大きい影響を避けるため、1999 年からのデータを用い、現地法人企業数、売上高、従業員数という 3 つの側面から、5 年ごとに 1999 年、2004 年、2009 年と 2014 年の FDI の地域分布とその変動を表している。

どの側面から見ても、日本企業の FDI の 90%以上はアジア、北米、欧州、そして中南米に集まっており、半分ほどはアジアに立地している。2014 年になると、アジアでは、現地法人企業と従業員数の地域構成比はそれぞれ 66.5%、73.3%であるが、売上高の地域構成比は 44.6%で、全地域の売上高の半分に満たしていない。それは、アジアにおいて、他地域と比較し、相対的に現地法人当たりの売り上げが小規模であり、労働集約的な活動を行う形態での FDI が進展していることを示している。他の地域と比較してアジアにおける従業員数の地域構成比は売上高の地域構成比をはるかに上回っていたのであり、このよう

な労働集約型という FDI 構造は 1999 年から 2014 年までの 15 年間には変化があまり見えなかった。アジアにおける FDI 構造に対して、他の 3 つの地域では、売上高の地域構成比は従業員数の地域構成比を上回っていた。特に、北米においては、2014 年の従業員数の地域構成比は 12.1%であり、現地企業数はその相当であるが、売上高の地域構成比は 32%であり、その 2 倍以上である。これは、日本の FDI のパターンは、特にアジアと北米において異なることを示唆している。そして、北米は日本企業のアジアの以外の 2 番目の海外市場であることもわかった。

表 10 日本企業の FDI の地域別分布

	全地域		北米		中南米		アジア		欧州	
	レベル		レベル	地域 構成比	レベル	地域 構成比	レベル	地域 構成比	レベル	地域 構成比
現地法人企業数（社）										
1999	13939		3082	22.1%	888	6.4%	6762	48.5%	2452	17.6%
2004	14996		2743	18.3%	781	5.2%	8464	56.4%	2368	15.8%
2009	18201		2872	15.8%	900	4.9%	11217	61.6%	2522	13.9%
2014	24011		3180	13.2%	1243	5.2%	15964	66.5%	2767	11.5%
売上高（百万円）										
1999	119229414		51224463	43.0%	3437161	2.9%	31938787	26.8%	27658035	23.2%
2004	162794062		59747832	36.7%	5773934	3.5%	52736795	32.4%	37224381	22.9%
2009	164466063		51988711	31.6%	6709311	4.1%	67324664	40.9%	31089359	18.9%
2014	272156103		87172764	32.0%	14365224	5.3%	121270767	44.6%	38472793	14.1%
従業員数（人）										
1999	3160750		741024	23.4%	143631	4.5%	1800173	57.0%	383227	12.1%
2004	4138595		654920	15.8%	164467	4.0%	2773222	67.0%	444063	10.7%
2009	4701317		611377	13.0%	245882	5.2%	3281709	69.8%	471314	10.0%
2014	5749122		696639	12.1%	239465	4.2%	4214018	73.3%	486983	8.5%

出所：海外事業活動基本調査より筆者計算、作成

また、全体で見れば、この 15 年間に日本の FDI が全地域に好調で増えてきており、ア

アジアへの FDI はどの指標で見ても約 50%を占め、その比率が上昇する傾向にある。アジア以外の地域において FDI の地域構成比は減っており、アジアに集中していく傾向にあるとわかる。

Hanson et al. (2001)によると、米国の FDI 戦略は、OECD のような高収入国においては資本の増加と売上高の増加する一方で雇用の増加はわずかであるが、低収入国においては雇用の成長は売上高より高い。それに対して、日本からの FDI は売上高と雇用の地域構成比はほぼ同方向に変化してきた。ただし、中南米における売上高の増加は、現地企業数と雇用より速いことが観察される。売上高の地域構成比が伸びているが、現地企業数と従業員数の地域構成比は減ってきている。表 11 は、海外事業活動基本調査のデータを用い、2007 年からの世界経済危機を避けて 2005 年から 2014 年かけて 10 年間の現地法人設備投資の推移を計算したものである。地域別に 2006 年から 2014 年かけて毎年の現地法人設備投資額を 2005 年の投資額と対比した数値を示している。表 11 を見てみると、中南米の現地法人設備投資はほかの地域よりはるか成長し、2014 年になると、投資額は 2005 年の 300%以上になった。中南米は、アジアと同様に発展途上地域であるが、アジアにおける労働集約型 FDI のような売上高の伸びと従業員数の同程度の成長と異なる特徴を持っており、異なる戦略により FDI が展開されているのではないのだろうか。

表 11 現地法人設備投資額の成長率の推移(地域別、%)

基準年：2005 年									
	06年	07年	08年	09年	10年	11年	12年	13年	14年
全地域	12.89	46.25	15.58	-18.65	-7.03	15.51	42.10	75.31	95.70
北 米	13.87	96.83	9.69	-0.26	11.26	19.21	53.18	105.91	153.23
アメリカ	15.28	92.64	2.73	4.15	16.19	24.46	54.19	106.70	157.19
中南米	13.54	39.26	102.32	-20.52	26.18	68.15	129.93	253.15	304.42
アジア	13.08	21.69	9.78	-26.62	-12.88	18.24	48.91	62.89	57.65
中 国	20.17	24.05	10.14	-21.82	-23.44	0.79	19.39	35.89	44.72
中国本土	23.93	28.79	13.64	-17.76	-26.05	6.59	27.07	47.14	55.49
香 港	-15.34	-20.58	-22.91	-60.13	1.14	-53.94	-53.04	-70.21	-56.78
ASEAN4	8.49	28.63	8.99	-41.24	-9.47	33.44	96.34	89.52	92.10

NIEs3	-10.63	-17.16	-22.35	-31.73	-36.16	-13.53	-23.82	27.68	-13.28
中 東	224.84	501.47	127.23	90.01	68.22	-61.82	-39.00	-38.35	-37.07
欧 州	2.81	11.24	20.18	-31.74	-39.47	-14.15	-14.29	20.85	34.65
EU	0.48	9.01	16.48	-33.11	-39.62	-12.75	-16.49	12.13	24.24
オセアニア	-11.22	-5.44	-10.11	-28.95	-1.23	36.20	56.87	40.16	108.44
アフリカ	37.99	-7.34	-47.03	-55.76	-37.51	-10.97	-74.40	-51.30	5.77
BRICs	27.44	49.11	38.48	-13.55	-4.24	26.60	44.86	70.34	85.61

注：毎年成長率＝（その年の投資額－2005年の投資額）／2005年の投資額

出所：海外事業活動基本調査より筆者計算、作成

次に、現地法人設備投資額の産業別動向を見ていこう。表 12 では、2007 年³²から 2014 年かけて 8 年間の現地法人設備投資の推移を産業別に表している。基準年は 2007 年とし、2008 年から 2014 年かけて毎年の現地法人設備投資額は 2007 年の投資額と比較した比率を計算している。表 12 が示したように、非製造業への FDI はどんどん伸びてきて、特にサービス業において、金融危機後の数年間、ほとんどの産業が 2007 年の投資金額と比較して負の成長をしている一方、サービス業の設備投資はずっと好調で、2011 年の投資金額は 2007 年の 7 倍以上になっており、その後もずっと 2007 年の数倍以上のスピードで伸びている。2008・2009 年に情報通信業設備投資の高成長はこの業界の技術の発展や世界範囲で広がることを示唆している。そして 2010 年から運輸業の好調が続く、輸送コストも大幅に低減している。運輸業の発展は情報通信技術の進歩によると考えられている。さらに、近年国際輸送コストを大幅に低下するため、国際貿易・FDI の立地や企業海外進出戦略の選択は変わってきて、新たな進出方法戦略も出てきている。輸送コストの低減による国際貿易や FDI やアウトソーシングといった国際経済活動に与える影響や変化は国際経済分野の重要な内容として注目を集めている。製造業においては、金属や機械に関する産業の成長は顕著であり、そして木材紙パ業も基準年の倍に以上になっており、全体的には、非製造業の成長率は製造業を上回っており、2008 年の金融危機からの回復もはやいようである。

³² 日本標準産業分類の改定に伴い、06 年度以前は旧分類、07 年度以降は新分類での数値となっている。そこで、基準年は 2007 年にする。

表 12 現地法人設備投資額の成長率の推移(業種別、%)

基準年：2007 年							
	08 年	09 年	10 年	11 年	12 年	13 年	14 年
合 計	-20.97	-44.37	-36.43	-21.01	-2.83	19.87	33.81
製 造 業	-14.72	-51.35	-45.05	-27.16	-9.83	9.79	9.87
食 料 品	-16.38	-39.11	-51.80	-1.49	-29.11	-9.64	7.80
織 維	-18.47	-67.54	-73.10	-65.45	-43.82	-28.94	25.03
木材紙パ	20.41	-29.83	-3.06	36.66	16.40	11.68	184.47
化 学	-19.71	-52.35	-60.80	-43.29	-35.13	-16.24	-23.85
石油・石炭	-53.06	-86.25	-77.13	-51.47	-4.89	47.73	-26.57
窯業・土石	-14.48	-15.50	-20.48	-9.43	0.44	35.96	-2.77
鉄 鋼	-6.64	-0.34	21.31	5.06	7.54	123.53	43.17
非鉄金属	-0.60	-25.88	-14.39	9.05	68.84	30.70	52.12
金属製品	-40.83	-56.81	-41.74	7.47	32.09	42.70	71.06
はん用機械	5.49	-40.07	-24.89	12.83	22.18	17.30	36.94
生産用機械	8.74	-41.46	3.70	26.58	64.25	160.43	20.70
業務用機械	33.52	-5.72	-2.84	63.77	257.81	208.58	202.98
電気機械	-17.08	-50.83	-20.13	-0.71	-14.01	-30.92	-16.65
情報通信機械	-33.84	-65.71	-31.16	-33.59	-24.23	-30.83	-35.44
輸送機械	-12.65	-55.29	-53.86	-34.11	-12.77	17.38	21.49
その他の製造業	-2.92	-41.62	-38.44	-22.80	-1.65	11.93	7.83
非製造業	-32.88	-31.07	-20.00	-9.29	10.51	39.09	79.44
農林漁業	199.44	-69.67	-60.46	-50.36	-56.95	-51.92	-46.06
鉱 業	-41.19	-55.72	-40.00	-0.01	60.98	128.72	98.98
建 設 業	-45.49	-16.39	-39.25	-21.36	-22.19	0.34	74.38
情報通信業	45.32	128.54	2.90	3.71	-6.48	-3.78	5.21
運 輸 業	117.54	-12.90	-1.36	11.69	29.01	56.17	72.63
卸 売 業	6.48	-26.28	-46.60	-37.87	-19.98	-23.18	43.65
小 売 業	-5.95	-42.24	-31.92	17.73	57.27	3.34	13.80

サービス業	61.39	48.11	60.16	758.63	394.31	401.38	788.26
その他の非製造業	-89.26	-34.30	-2.27	-16.99	-3.63	41.56	94.96

注：毎年成長率＝（その年の投資額－2007年の投資額）／2007年の投資額

出所：海外事業活動基本調査より筆者計算、作成

2. 日本のネットワーク型 FDI パターン

ここで、現地、投資国、その以外の第三国という3つの方向から日本 FDI のネットワーク型 FDI パターンを議論する。前述の分析と同じように、1999 年から 2014 年かけての 15 年間の海外事業活動基本調査のデータを用いるが、日本の FDI の三大ホスト地域の北米、アジア、欧州に注目している。5 年ごとの 1999 年、2004 年、2009 年、2014 年のデータを取りあげ、販売・仕入れ調達の角度から、3つの方向の構成比の変動により、海外における日系関連企業の FDI パターンを地域別分析する。

まず、販売の角度から見てみよう。21 世紀に入ってから、三大 FDI ホスト地域において日本海外子会社は第三国・地域への輸出販売活動が活発化してきている。表 13 に示したように、全地域でみれば、現地販売が3つの販売方向に占める構成比は 1999 年の 67.6% から 2014 年になると 53.9%に減少し、日本への輸出の構成比も 1999 年の 11.7%から 2014 年の 10.1%に減ったのに対して、第三国・地域への売上高の構成比は 1999 年の 20.8%から 2014 年の 36.1%に増えてきた。

地域別みれば、日本海外関連会社の販売活動は異なる地域に対してその戦略も変わってきている。地域別構成比によると、アジアにおける関連会社の売上高のシェアは、全地域に占めた 1999 年の 26.8%から 2014 年の 44.6%に増えてきた。それに対して、北米と欧州における現地法人の売上高が全地域に占めるシェアはそれぞれ 1999 年の 43%から 2014 年の 31%に、1999 年の 23.2%から 2014 年の 11.4%に減ってきていた。すなわち、売上高の側面で見れば、日本の FDI 戦略の中心はアジアに変わりつつある。

現地市場においては、北米の現地販売は3つの販売方向に占める構成比は 1999 年の 83.3%から 2014 年の 58.9%に急激に減り、欧州の現地販売も 1999 年の 59.6%から 48.9%に減ってきていたのに対して、アジアにおける関連会社が製造した最終製品は、1999 年に 51.5%現地市場で販売することから、2014 年に 54.3%の現地販売率に増えてきた。即ち、アジアの現地市場は拡大してきていると言える。

表 13 現地、投資国、第三国・地域への売上高の構成比

(単位：百万円)

	全地域		北米		アジア		欧州	
	売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア	売上高	シェア
現地販売								
1999	80556385	67.6%	42692590	83.3%	16435123	51.5%	16489037	59.6%
2004	100729963	61.9%	51535723	86.3%	25993509	49.3%	18413517	49.5%
2009	100590366	61.2%	36005919	69.3%	39930642	59.3%	17088920	55.0%
2014	146629970	53.9%	51309756	58.9%	65887083	54.3%	18811086	48.9%
日本へ輸出								
1999	13931161	11.7%	3760299	7.3%	6774317	21.2%	1613404	5.8%
2004	18931873	11.6%	2486367	4.2%	11120222	21.1%	2752247	7.4%
2009	15303268	9.3%	2009552	3.9%	10589648	15.7%	1142688	3.7%
2014	27368714	10.1%	4692883	5.4%	18839287	15.5%	2033577	5.3%
第三国・地域へ輸出								
1999	24741868	20.8%	4771573	9.3%	8729346	27.3%	9555594	34.5%
2004	43132226	26.5%	5725742	9.6%	15623064	29.6%	16058617	43.1%
2009	48572429	29.5%	13973240	26.9%	16804374	25.0%	12857751	41.4%
2014	98157419	36.1%	31170125	35.8%	36544397	30.1%	17628130	45.8%
地域別構成比								
1999	119229414	100.0%	51224463	43.0%	31938787	26.8%	27658035	23.2%
2004	162794062	100.0%	59747832	36.7%	52736795	32.4%	37224381	22.9%
2009	164466063	100.0%	51988711	31.6%	67324664	40.9%	31089359	18.9%
2014	272156103	100.0%	87172764	32.0%	121270767	44.6%	38472793	14.1%

出所：海外事業活動基本調査より筆者作成

そして、仕入調達の角度から海外における日系関連企業の FDI パターンを地域別見ていこう。表 14 では、現地調達、日本から輸入調達、第三国・地域からの仕入調達はそれぞれこの 3 つの方向からの仕入調達総額に占める構成比を地域別示している。

表 14 現地、投資国、第三国からの仕入調達の構成比

単位：百万円

	全地域		北米		アジア		欧州	
	仕入高	シェア	仕入高	シェア	仕入高	シェア	仕入高	シェア
現地調達								
1999	34555585	40.0%	16768283	49.6%	10234983	40.1%	5525598	26.5%
2004	53855911	40.9%	25073120	52.4%	18739254	43.6%	6283808	20.7%
2009	59266574	47.4%	19662332	49.9%	29241423	56.3%	5390276	22.7%
2014	91794823	48.6%	32403552	53.5%	47225046	54.9%	5853619	22.3%
日本から輸入調達								
1999	33412885	38.7%	14374076	42.5%	8668886	34.0%	7119351	34.2%
2004	43311691	32.9%	16857172	35.2%	13541804	31.5%	10668774	35.1%
2009	42187944	33.8%	14952033	38.0%	13888865	26.8%	9975084	42.0%
2014	58353418	30.9%	20387572	33.7%	20592242	23.9%	10341343	39.4%
第三国・地域から輸入調達								
1999	18323101	21.2%	2670651	7.9%	6617940	25.9%	8183631	39.3%
2004	34538198	26.2%	5899301	12.3%	10698194	24.9%	13457410	44.3%
2009	23501223	18.8%	4782856	12.1%	8762510	16.9%	8366035	35.3%
2014	38841247	20.6%	7777711	12.8%	18178875	21.1%	10028214	38.2%
地域別構成比								
1999	86291571	100%	33813011	39.2%	25521808	29.6%	20828579	24.1%
2004	131705800	100%	47829593	36.3%	42979252	32.6%	30409992	23.1%
2009	124955741	100%	39397221	31.5%	51892798	41.5%	23731395	19.0%
2014	188989488	100%	60568835	32.0%	85996163	45.5%	26223176	13.9%

出所：海外事業活動基本調査より筆者計算、作成

全地域で見れば、現地からの仕入調達構成比は 1999 年の 40%から 2014 年の半分近い 48.6%に増え、日本からの仕入輸入調達構成比は 1999 年の 38.7%から 2014 年の 30.9%に減ってきていた。第三国・地域からの輸入調達は減ったり増えたりしていた。すなわち、

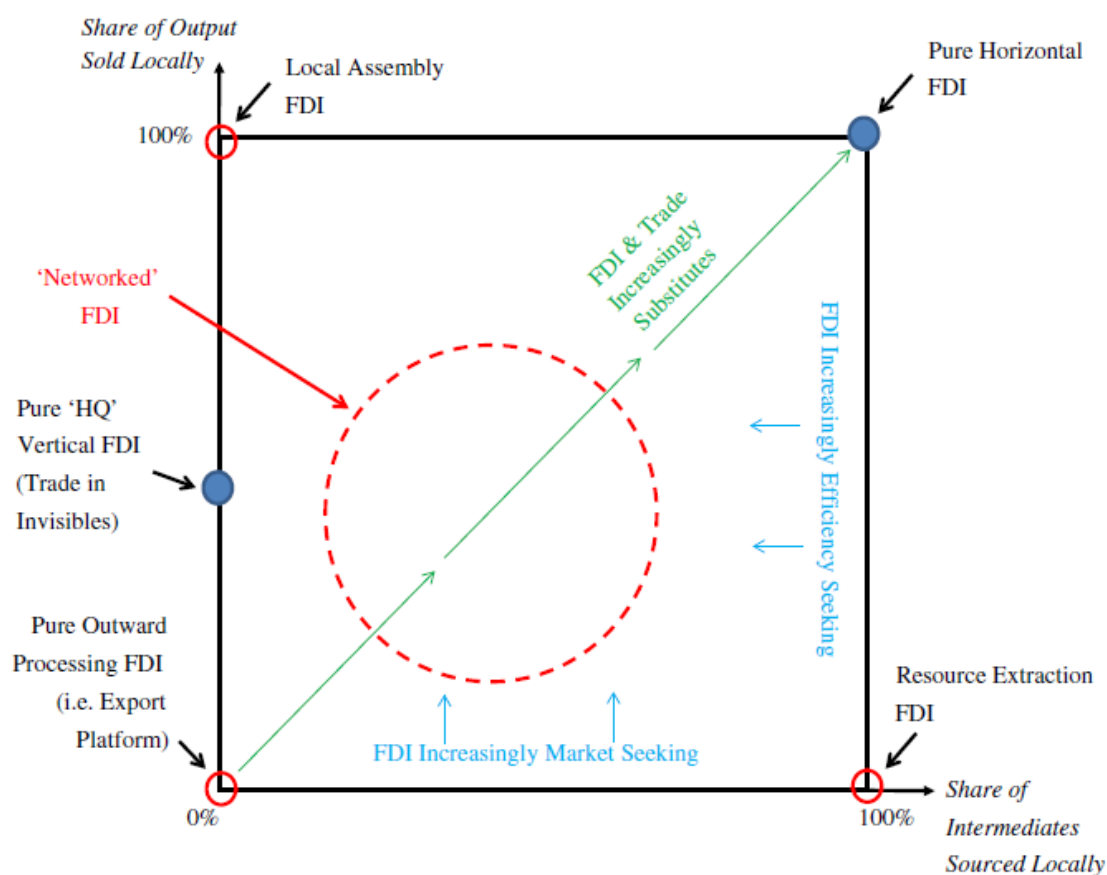
全地域で考えれば、2014 年になると、日本の FDI の海外生産はおよそ半分の仕入を現地で調達し、母国からの仕入調達への依存性を減っていると言える。それに、約 20%の仕入は母国とホスト国以外の第三国・地域から調達し、国際サプライチェーンに依頼してネットワーク型生産を行なっていると考えられる。

地域別みれば、1999 年から 2014 年かける 15 年間、3 つの主要ホスト地域の仕入調達の戦略はそれぞれ変わってきている。まず、地域別構成比からみれば、アジアにおける関連企業による仕入調達額が、2014 年になると、全地域の海外関連企業の仕入調達額の 45.5%に占め、第一位に上昇してきた。北米と欧州の地域別構成比はそれぞれ 1999 年の 39.2%から 2014 年の 32%に、1999 年の 24.1%から 2014 年の 13.9%に減ってきていた。即ち、日本 FDI の海外生産において、アジアは最も大きな生産拠点であるとわかった。さらに、第三国・地域からの輸入調達比率に焦点を当てて見れば、北米においては、第三国・地域からの仕入調達構成比は 1999 年の 7.9%から 2014 年の 12.8%に増えてきていた。アジアにおいては、15 年間減ったり増えたりしていたが、約 20%の仕入は第三国・地域から調達している。欧州においては、第三国・地域の構成比は 3 つのホスト地域において最も高く、ずっと三分の一を占めている。そこで、欧州における生産活動には第三国・地域がおよぼす影響はより大きいと考えられる。

3. 日本の FDI パターンを散布図による考察

第三章第 1 節の 1 では、海外事業活動基本調査のデータを用い、海外関連企業の経済活動の散布図を作って、日本の FDI のパターンや特徴について現地販売・仕入調達の角度から議論する。そのための手法として、現地販売・仕入調達比率を示す散布図について紹介する。Baldwin and Okubo (2014)はこの散布図を販売・仕入比率ボックス (sales-sourcing box) と呼ばれる。この散布図は企業の販売・仕入調達先は現地と現地以外に分けて、現地販売・仕入比率に焦点をあてて FDI のパターンを解明し、FDI のネットワーク型生産・販売という特徴を示す。まず、販売・仕入比率ボックスをみていこう (図 12)。

図 12 販売・仕入比率



出所：(Baldwin & Okubo, 2014)より転載

販売・仕入比率ボックスでは、横軸は海外子会社の仕入れ全体に占める現地での仕入れの比率を示している。縦軸は海外子会社の売上に占める現地での売上の比率を示されている。横軸と縦軸はそれぞれ 0% から 100% までの値をとって、現地で取引フローによって FDI を分類するものである。横軸の最も左の点は仕入れの 100% を現地以外から調達し、販売の 100% を現地以外へ輸出するという純加工輸出プラットフォーム型 FDI である。横軸の右の点は仕入れを 100% 現地で調達し、最終製品を 100% 輸出する資源追求型 FDI である。左上の点は仕入れを 100% 現地以外から輸入し、最終製品を 100% 現地で販売する現地組み立て型 FDI である。右上の頂点は仕入れを 100% 現地で調達し、最終製品を 100% 現地で販売する純水平型 FDI である。図 12 に示したように、現地仕入と現地売上が丁度真ん中の領域に位置する FDI は「ネットワーク型 FDI」と定義されている。投入された中間財は母国から輸入したり、現地で調達したりし、最終財は母国や第三国へ輸出したり現

地で販売したりするような FDI である。輸送コストや貿易障壁の低下によってこのようなネットワーク型 FDI が生まれている。右上にある「純水平的 FDI」という点に近いほど、現地調達・現地売上比率を高くなり、水平的な FDI になる。その一方、左下の点は海外子会社が現地調達と現地販売を全くゼロ、最終財を母国や第三国への輸出を目的とした FDI を示している。縦軸の真ん中にある点に近い FDI は垂直的 FDI と分類される。生産に投入された中間財は母国から輸入したり、現地調達したりし、最終財は全て輸出した FDI である。

以上のような販売・仕入比率ボックスにより日本の FDI の特徴を整理していく。

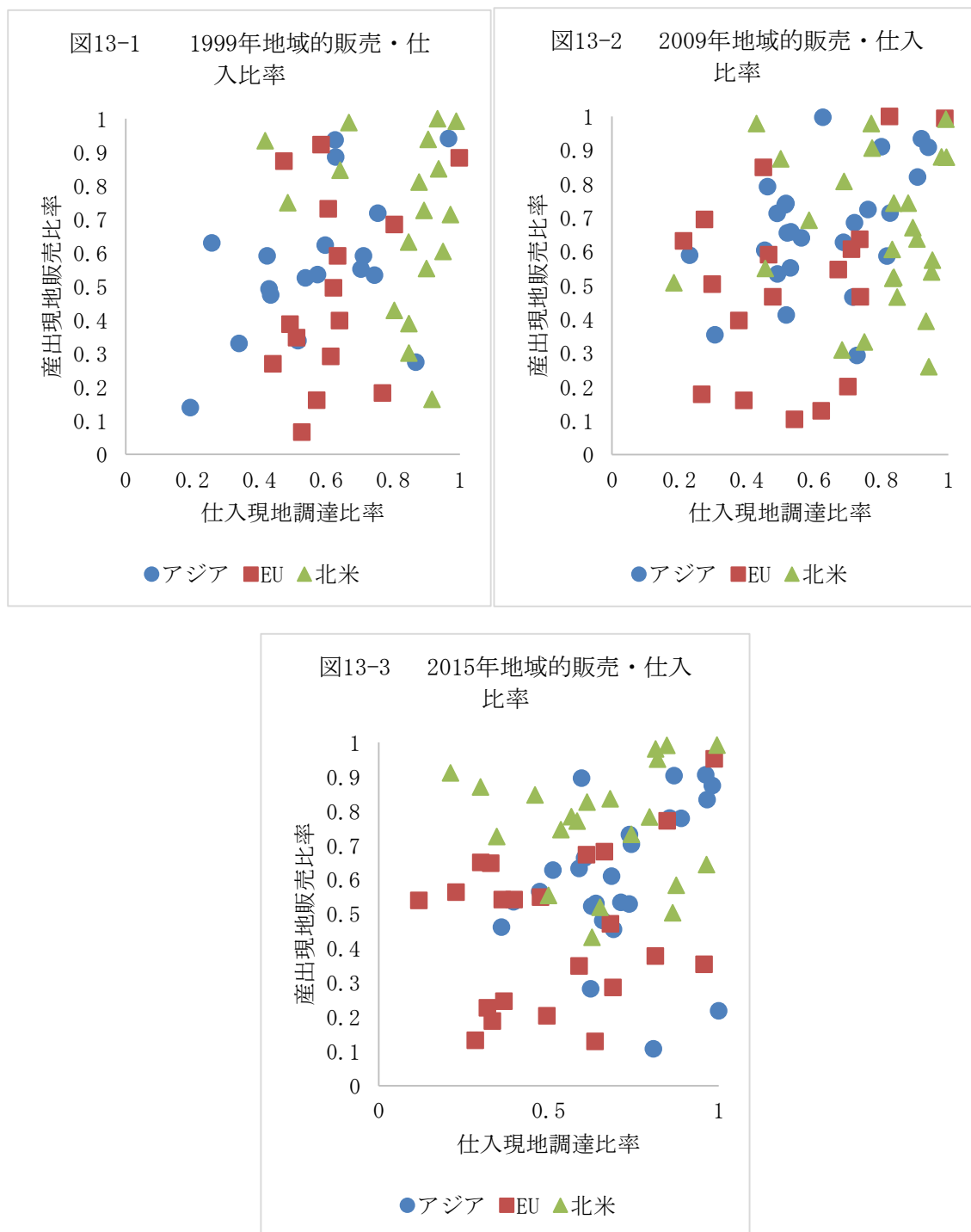
地域別差異

日本の FDI の販売・仕入調達パターンは大きく変化してきている。1990 年代から東アジア諸国は積極的に FDI を受けて、地域的ネットワーク生産に入り込んできている。21 世紀に入ってから北米と EU もネットワーク生産に入ってきている傾向にある。

図 13 では、日本の FDI の主要な投資地域であるアジア、EU、北米という 3 つの地域に注目し、1999 年、2009 年及び 2015 年のデータを取りあげ、散布図を作って日本の FDI の特徴を直観的に見ていこう。一つの点の一つの産業³³とし、ホスト国における売上高比率と現地調達比率はそれぞれ、縦軸、横軸の比率に対応して散布点を描いている。

³³ 海外事業基本調査の業種分類は日本標準産業分類に準拠している。

図 13 1999 年、2009 年、2015 年の地域別販売・仕入比率



出所：日本海外事業活動基本調査統計表より筆者作成

3つの図を概観すると、3つの地域における各産業の現地販売比率・現地仕入調達比率について、このサンプル期間における変動が明らかである。まず、1999年に各地域内にお

いて、垂直的 FDI を示す縦軸の近くに散布点がありませんでしたことである。特に北米において、北東角と東縁に集まっていることが相対的にはっきりと見て取れることから、水平的 FDI の特徴を示す産業が各ホスト国において多いということが示されているようである。アジアにおける産業分布は EU と北米と比較するとより真ん中に集まっている。そのことからアジアにおいてはネットワーク型 FDI が 1999 年時点で確認することができるといえる。EU の場合は、投資先の現地において仕入調達率が 50%以下にある産業はほぼなかった。

そして 3 つの図に示されたように、日本企業の海外現地法人の販売・仕入調達パターンは時間の経過とともに大きく変化してきている。それは生産のアンバンドリングが進むにつれておこったものと推測される。多くの産業において中間財の調達において、ホスト国以外からの調達率が高まっている。特に EU と北米においてより明らかにみることができる。EU の現地法人の場合は、1999 年にすべての産業はホスト国で中間財を調達する比率は 40%以上であった。2015 年になると、その現地調達比率が 40%以下にある産業は産業の 3 分の 1 を上回っている。1999 年に北米の産業のほとんどは現地調達比率が 80%以上であり、2015 年になると、多くの産業は図の左に移動し、現地調達率が減ってきている。21 世紀に入ってからの 15 年をかけて、北米と EU も東アジアのようなネットワーク生産に入ってきている。それは情報通信技術の進歩により、生産ステップを空間的に切り離し、生産コスト優位のある地域に分散することがますます経済的になったことである (Baldwin R. , 2006a)。

2015 年のデータで見ると、北米の販売・仕入調達パターンは他の二つ地域と比べると著しく異なり、散布点が右上に集まっている。最も顕著な特徴は現地販売の重要性が依然として他地域と比較して高い産業が多くなっていることである。表 13 のように、全体として現地販売比率は低下してきているのではあるが、2014 年の状況を示した図 13-3 のように、ほぼすべての産業は現地における売上高が 50%以上になっており、依然として北米は日本企業にとって大きな消費市場と考えられる。仕入れの調達においては、中間財の輸入調達率を 50%超える産業は 1999 年より増えている。それに対して、アジアにおける現地調達比率は増えてきており、60%以上にある産業が多くなっている。現地販売率も増えてきて、50%以上になっている産業は 4 分の 3 を占めている。高い現地販売・仕入調達パターンになることで、散布点が右上の領域に移動してきている。1980 年代からのいわゆる「三角貿易」と呼ばれる欧米向けの輸出基地としての戦略が持続しておれば、販売に

においても仕入れにおいても現地の比率は低くなっているはずであり、そのよう特徴は変化したものともみることができる。

産業別差異

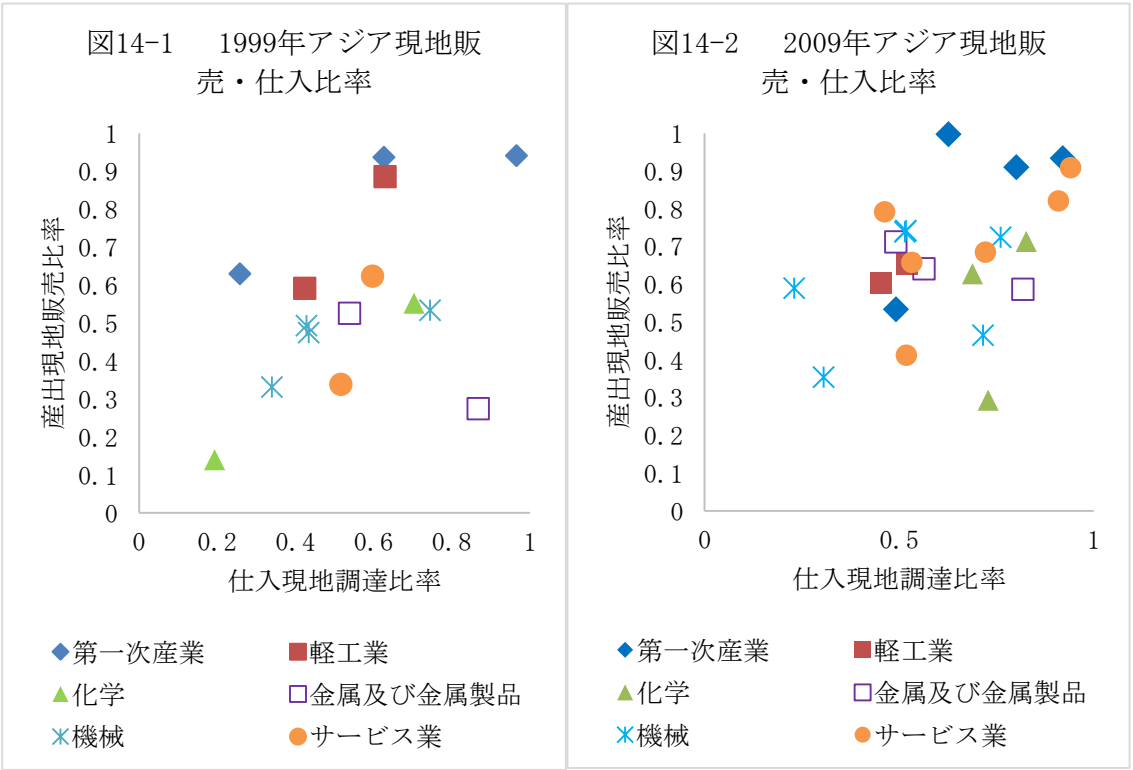
上述述べたように日本企業の FDI パターンも地域によって異なるとわかった。異なる産業においても、FDI のパターンや特徴が異なると考えられるが、日本の FDI において産業別差異は一体何だろうか。そして、その差異は時間的に変わるのか。それに、異なる地域においてはその産業別差異はまた異なるのだろうか。これらの問題を解明するために、まず、各地域において、散布図を作って産業別差異を分析し、そして、同一地域の産業別散布図を時間的に比較し、その時系列変動を明らかにする。最後に、産業別散布図をアジア、EU、及び北米という 3 つの地域において比較する。図 14、図 15、図 16 はそれぞれアジア、EU、北米における現地販売・仕入調達比率の産業別散布図である。図 17 は 3 つの地域における比較である。すべての散布図は前述と同じように経済産業省による海外事業活動基本調査のデータを用いている。海外事業基本調査の業種分類は日本標準産業分類に準拠しているが、ここでその産業分類を一次産業、軽工業、金属および金属製品、化学、機械及びサービス業の 6 つの大きなカテゴリーに再分類³⁴している。

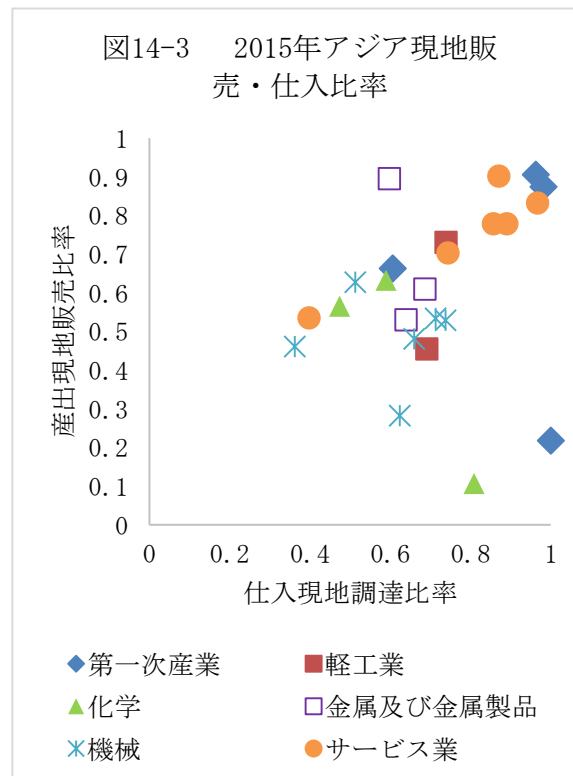
まず、図 14 のアジアにおける産業別散布図の時系列変動をみてみよう。1999 年と 2015 年を比べると、産業全体は右に変化する傾向にあったことがわかる。特にサービス業界の大多数は右上に移動し、現地で生産現地の消費者に最終製品やサービスを提供するという水平型 FDI となってきた。サービス業の少数において、仕入れの半分以上を現地以外から輸入調達、最終製品の約半分近いは現地以外へ輸出販売、というネットワーク型 FDI の特徴を示している。そして、アジアにおいて、1999 年から 2015 年の間に大きな変動が見えるのは第一次産業である。現地仕入調達率は 1999 年においては 20%から 100%の間であり、2009 年に 50%から 100%の間となり、2015 年になると、60%から 100%にかけるとなり、その中の 4 分の 3 の第一次産業はおおよそ 100%の仕入は現地で調達している。サービス業と第一次産業の以外の 4 つの産業、すなわち製造業においては、

³⁴ 第一次産業は食料品、農林漁業、鉱業、建設業が、軽工業は繊維、木材紙パが、化学は化学、石油・石炭、窯業・土石が、金属及び金属製品は鉄鋼、非鉄金属、金属製品が、機械ははん用機械、生産用機械、業務用機械、電気機械、情報通信機械、輸送機械が、サービス業は情報通信業、運輸業、卸売業、小売業、サービス業、その他の非製造業が含まれている。

図の中心領域に移動する傾向が観察できる。つまり、生産においては、仕入を現地以外から輸入したり、現地で調達したりしている、販売においては、現地で販売したり、輸出版売をしたりしているというネットワーク型 FDI の性格を高めている、と言える。

図 14 アジアにおける現地販売・仕入調達比率の産業別散布図

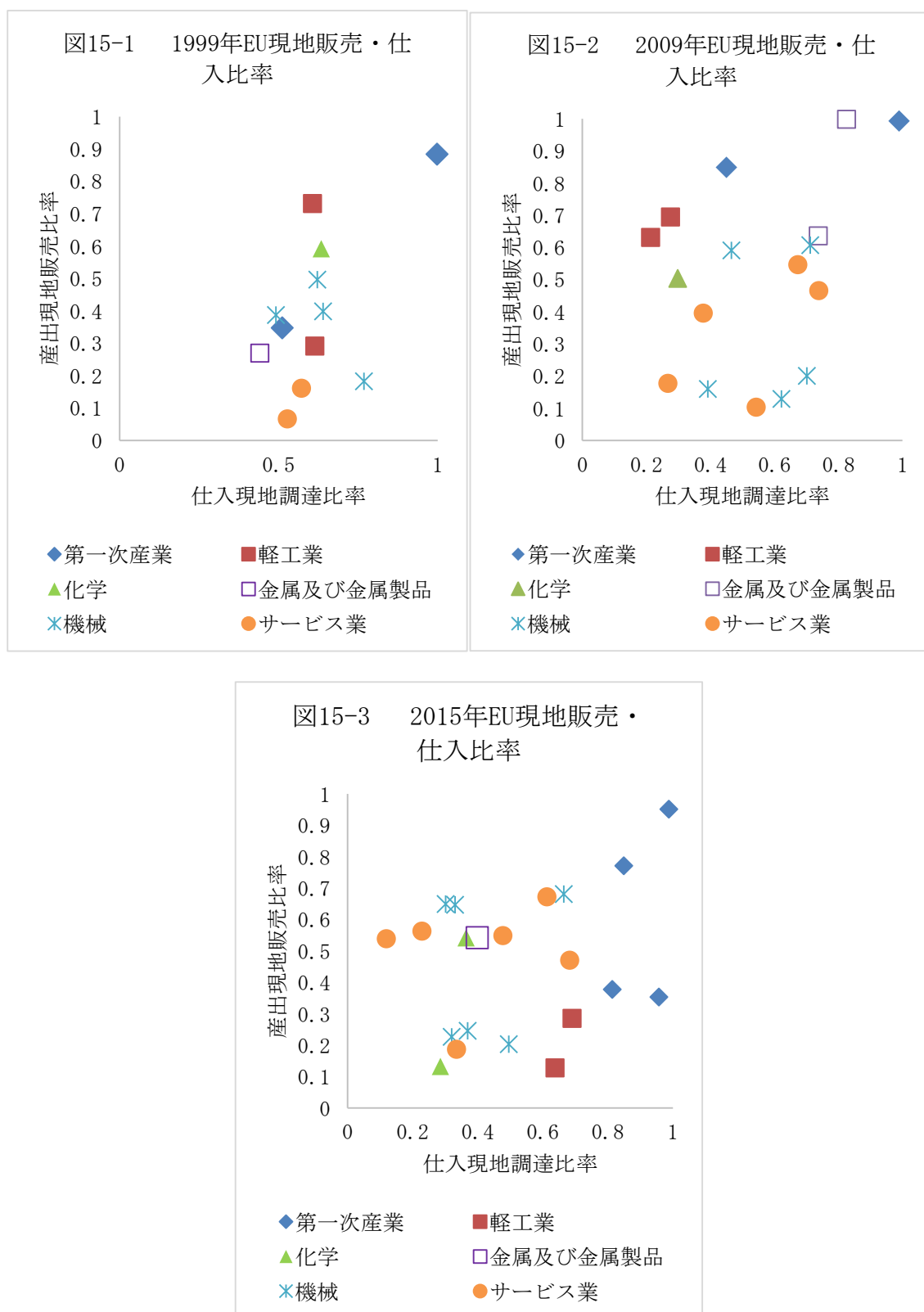




出所：日本海外事業活動基本調査統計表より筆者作成

次に、図 15 をみて、EU 現地法人における産業別特徴をみてみよう。全体で見れば、1999 年においては、（第一次産業を除く）各産業の現地仕入調達率は 40%から 80%の間にあり、ほとんど 60%前後であるが、2009 年にその範囲は少し広がり、2015 年になると、バラバラになってきていた。現地販売率は 70%以下にある（第一次産業を除く）。産業別に見れば、第一次産業の散布点は右に移動し、現地販売率はバラバラであるが、現地仕入調達率は高くなり、80%以上になってきている。化学産業の現地仕入調達率は 1999 年の 60%から 2015 年の 40%以下になってきており、生産のネットワーク化が深くなってきていた。そして、軽工業の現地販売率は 1999 年の 60%から 2015 年の 30%以下になり、輸出販売はかなり増えてきた。

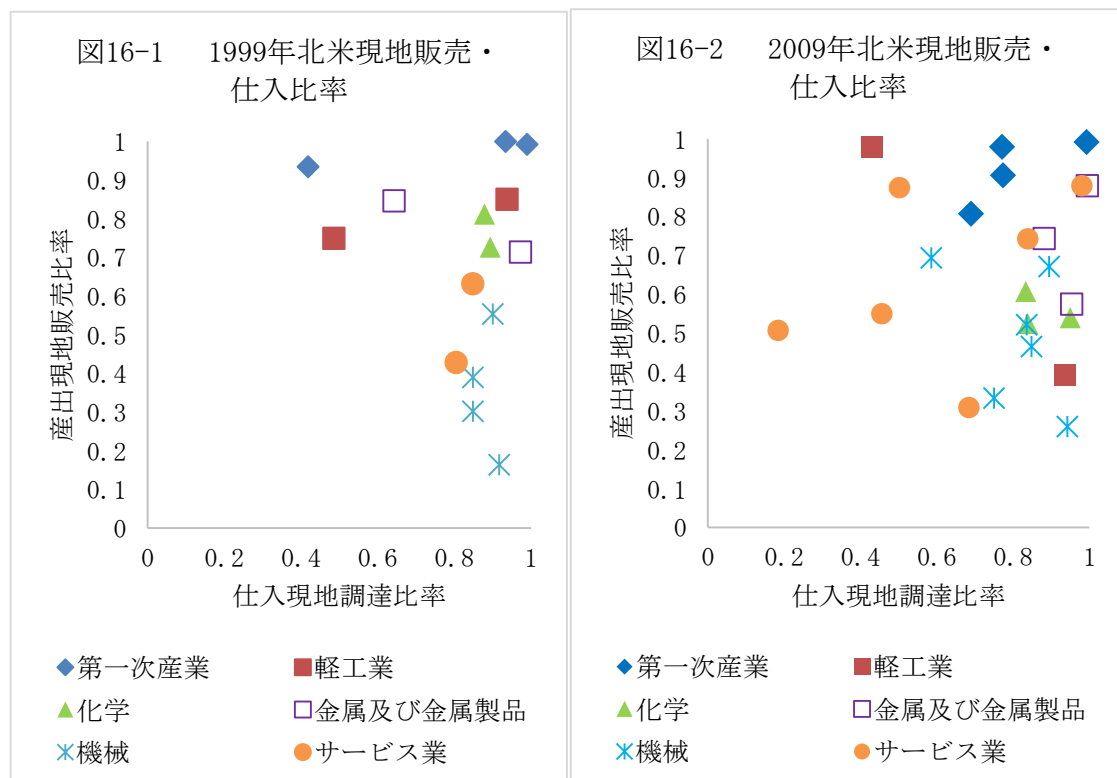
図 15 EU おける現地販売・仕入調達比率の産業別散布図

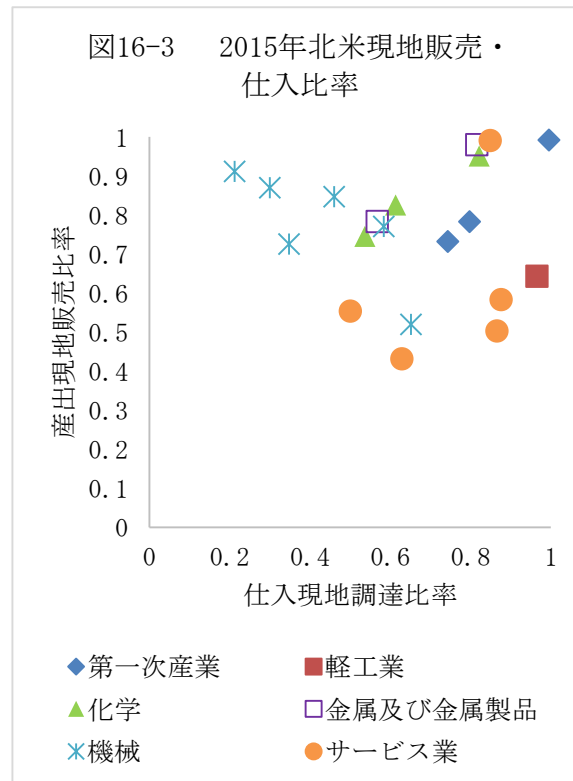


出所：日本海外事業活動基本調査統計表より筆者作成

図 16 は北米における販売・仕入調達率である。北米における各産業は全体的にみれば、現地仕入調達率の高いところから現地販売率の高いところに移動しつつある。特に機械産業は、現地販売率が高くなり、製造においては現地以外からの仕入調達率は 1999 年の 20% 以下から 2015 年の 40% 以上となってきており、ネットワーク型生産が多くなってきた。化学や金属及び金属製品の 카테고리においても、1999 年の現地仕入調達率は 20% 以下であるが、2015 年になると、現地以外の調達の高い産業はその比率はおおよそ 50% になってきており、ネットワーク生産への依存性は高くなってきていった。北米においては米国とカナダしかないが、販売は主に現地市場であり、生産は現地以外の仕入への依存性は高くなってきていると考えられる。

図 16 北米における現地販売・仕入調達比率の産業別散布図





出所：日本海外事業活動基本調査統計表より筆者作成

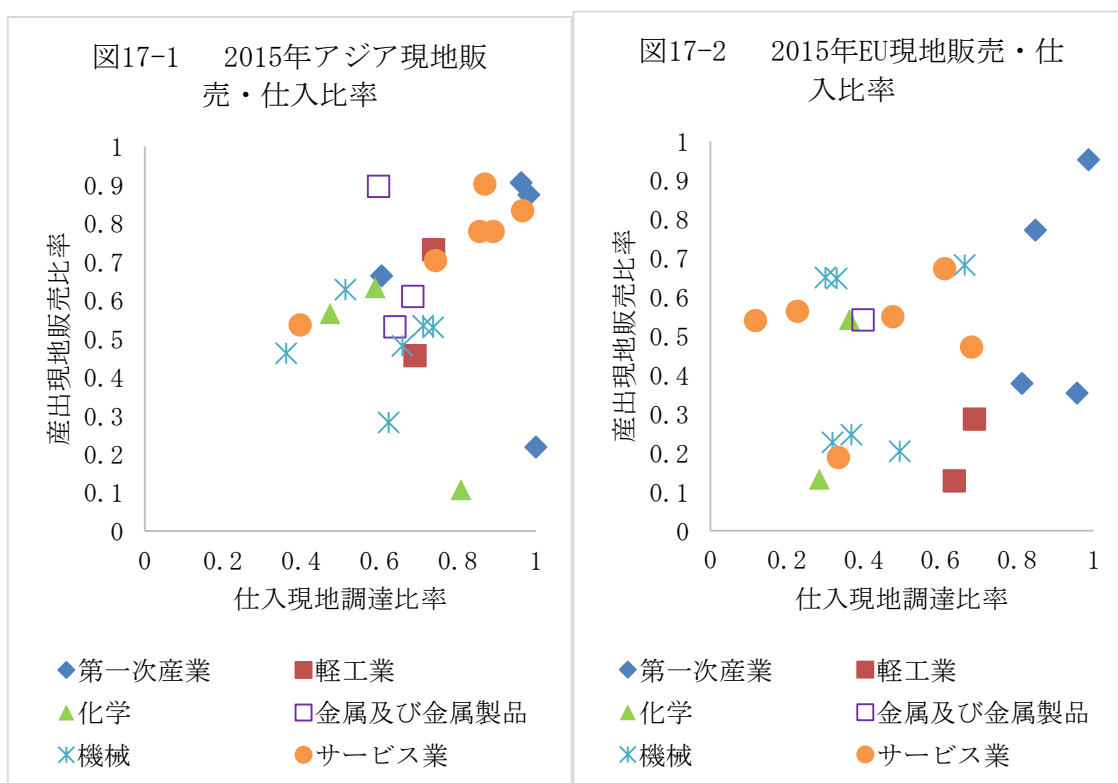
図 17 に示したように、2015 年のアジアにおいて、ほとんどの産業は図の対角線に沿って散布している。現地仕入調達は現地販売の増加（減少）と同時に増加（減少）する傾向にある。水平的 FDI の傾向にあると考えられている。第一次産業は欧米の分散と異なり、ほとんど北東角に集まっている。現地売上高もほとんど 70%以上であり、現地仕入調達率もほぼ 70%以上であり、水平的産業分布に近づいている。機械製造と化学産業、軽工業は中心部に集まり、即ち Baldwin and Okubo(2014)による「ネットワーク型」と呼ばれる FDI である。つまり、海外関連会社は輸入した中間財を調達したり、最終品を輸出したりしている FDI ののである。この意味で、アジアにおいて、これらの産業を代表する製造業はネットワーク生産に参入し、貿易と直接投資は絡み合っており、補完しているのだと考えられる。

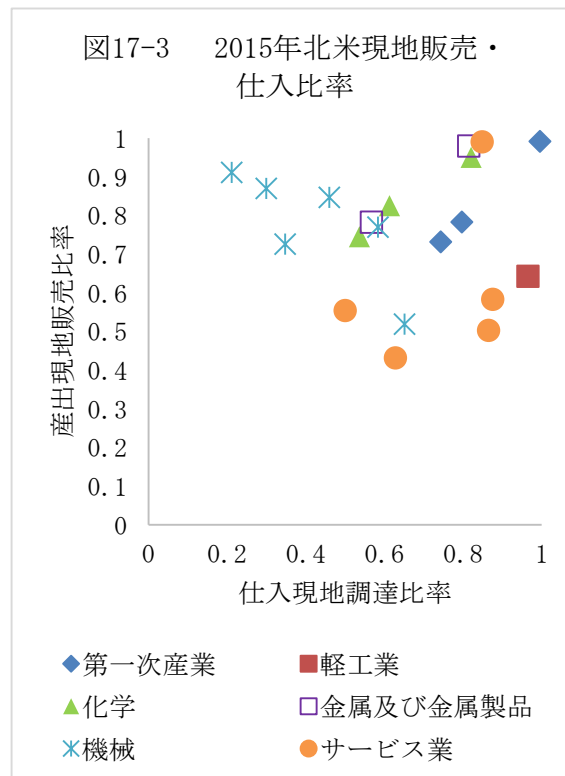
EU における中間財の現地調達は分散しており、特にサービス業のカテゴリーにある産業は格差が大きいのである。アジアにおいては水平的 FDI パターンの特徴がみられず、ほとんどのサービス業は輸出販売の 40%以上に満たしている。軽工業は主に現地で生産し、輸出販売を行うパターンなのであろう。サービス業においても半分に近い売上高は輸出販売

によるというのはほとんどである。すべての産業の高くない現地販売比率を考えると、EUで設立された日系企業が輸出販売を追求している。それは EU 加盟国全体を単一市場としてアクセスする FDI 戦略であるのだろう。

次に、北米の域内販売・仕入比率を見てみよう。全体で見れば、機械産業を除くほとんどの産業は現地販売率の高い、現地仕入調達率の高い右上に集まっている。主に生産現地に向け販売というパターンである。

図 17 2015 年の 3 つの地域の現地販売・仕入調達比率の産業別散布図





出所：日本海外事業活動基本調査統計表より筆者作成

4. 製造業における3つの販売・仕入調達方向からの実証検定

本章ではここまで、日本 FDI に関する統計データを用い、様々な側面から日本 FDI のパターンを解明してきた。日本の関連会社の FDI 戦略は地域や産業によって異なることを明らかにし、販売と仕入れ調達側に焦点を当てて、日本の多国籍企業はネットワーク型生産が行なっていることがわかった。結論をまとめると、日本企業の FDI の半分ほどアジアに立地しており、そこでの海外関連会社は特に製造業における企業はグローバルサプライチェーンに深く関わっていると示唆している。そこで、先行研究に示されたように伝統的2カ国モデルに基づく考え方は、複雑になってきた FDI 戦略を解明することにもう十分ではなくなっている可能性が示されている。

次に、日本のネットワーク型 FDI パターンを地域別に分けて定量的に検証する。実証では、国際的なサプライチェーンに深く関わる製造業³⁵に焦点を当てて、被説明変数の製造

³⁵ 経済産業研究所の12業種の分類に従い、ここの製造業は繊維、その他製造業、化学工業、一次金属、金属製品、一般機械、民生用電気機械、通信機械、輸送機械、精密機械が

業の売上高は FDI の代理変数であり、売上高と投資母国、ホスト国・地域、及びその以外の第三国・地域という 3 つの方向における、販売比率と仕入調達比率を説明変数として、FDI との相関関係を検定する。アジア、北米と欧州の 3 つの主要な受入地域の 18 カ国・地域³⁶において、1995 年から 2006 年³⁷かける現地企業の産業別の集計したデータを基に回帰分析を行う。販売率と仕入れ調達率のデータは経済産業省による「海外事業活動基本調査」に基づいて経済産業研究所（RIETI）が再集計³⁸したものである。このデータは個別企業の売上高と仕入高は販売先別、調達先別の「現地市場」、「日本」、「第三国」の 3 地域に分割し、国別業種別の集計値を計算した。回帰分析の推計式は以下のとおりである。

$$\ln Sales_{it} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln Sales(-1)_{it} + \beta_3 FromX_{it} + \beta_4 ToX_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

方程式(1)では、i はホスト国・地域を、t は年を指す。「 $Sales_{it}$ 」は、i 国における製造業の日系企業の t 年の売上高である。「 GDP_{it} 」はホスト国・地域の GDP であり、「 $Sales(-1)_{it}$ 」は 1 次遅れ従属変数である。X は、{ local、Japan、ROW } で別々で代入される。

「 $FromLocal_{it}$ 」、「 $FromJapan_{it}$ 」、「 $FromROW_{it}$ 」はそれぞれ海外日系企業の現地、日本、その以外の第三国からの仕入れ調達率である。「 $ToLocal_{it}$ 」、「 $ToJapan_{it}$ 」、「 $ToROW_{it}$ 」はそれぞれ海外日系企業の現地、日本、その以外の第三国・地域への販売率である。「 ε_{it} 」は誤差項である。

推計結果は表 15 で示している。

含まれている。

³⁶ 18 の国・地域は米国、イギリス、フランス、ドイツ、カナダ、オーストラリア、ブラジル、メキシコ、香港、インド、インドネシア、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム、中国である。

³⁷ データの出所は <https://www.rieti.go.jp/jp/database/fdi.html> を参照。再集計されたデータは 2006 年まで公表されている。

³⁸ 経済産業研究所のこのデータベースは経済産業省「海外事業活動基本調査」の個票データを再集計し、詳細な業種分類で時系列比較可能な日本企業の海外事業活動状況（売上高・従業員数等）に関するデータを提供する。

表 15 推計結果

	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)	
	From	Local	To	Local	From	Japan	To	Japan	From	ROW	To	ROW
アジアにおける製造業												
lnSales(-1)	0.26	***	0.21	***	0.20	***	0.20	***	0.21	***	0.21	***
lnGDP Japan	-15.96	***	-13.51	***	-11.77	***	-12.84	***	-12.44	***	-15.12	***
lnGDP Host	1.28	***	1.35	***	1.44	***	1.46	***	1.41	***	1.40	***
From Local	0.09	*										
To Local			0.23	**								
From Japan					-0.03							
To Japan							-0.49	***				
From ROW									-0.11			
To ROW											-0.02	
From Import												
To Export												
Observations	918		921		918		921		918		921	
欧州における製造業												
lnSales(-1)	0.20	***	0.08		0.17	**	0.22	***	0.18	**	0.10	
lnGDP Japan	-64.10	***	-87.65	***	-73.85	***	-69.83	***	-52.77	***	-84.65	***
lnGDP Host	1.25		-2.52		-0.75		-0.86		0.25		-0.98	
From Local	-0.14											
To Local			0.82	**								
From Japan					-0.34	***						
To Japan							-0.31					
From ROW									0.34	***		
To ROW											-0.55	*
From Import												
To Export												

Observations	251	251	251	251	251	251
北米における製造業						
lnSales(-1)	0.26 ***	0.11 *	0.13 *	0.14 ***	0.12	0.19
lnGDP Japan	-19.10	16.19 *	27.15	-13.34	24.97	4.77
lnGDP Host	3.57	3.08	1.02	4.72 ***	1.36	6.08
From Local	-0.09					
To Local		-0.12				
From Japan			0.07			
To Japan				-0.72 ***		
From ROW					-0.01	
To ROW						0.54
From Import						
To Export						
Observations	235	238	235	238	235	238
Method	GMM					

注：***, **, *はそれぞれ推定係数が1%、5%、10%で統計的に有意であることを示している。

表 15 に示したように、アジアにおいては、現地販売率と現地仕入調達率は正で統計的に有意であり、総売上高と正の相関関係を示している。それは、アジアへの FDI の動機は現地の市場追求と効率追求であることを示唆している。それに対して、日本への販売は負で1%に有意である。それは、日本の国内市場の成長はわずかであるため、FDI を通じてアジアの市場にアクセスすると考えられる。そして、第三国の輸入仕入調達と輸出販売とも負である。

欧州においては、第三国からの仕入調達率は正で1%有意であると示している。それは、欧州諸国はより小さく、現地調達だけで現地生産に満たされない、第三国からの仕入調達は欧州への FDI に重要であることが考えられる。現地販売率が正で、5%有意であり、現地市場も重要な立地要因と示唆している。そして、日本からの仕入調達率と第三国への販売率は負で有意である。

北米（米国、カナダ、メキシコが含まれている）においては日本への輸出販売率という説明変数は負で統計的に有意であり、その以外の説明変数は有意ではない。

推計結果をまとめると、欧州における FDI について、仕入調達側からのネットワーク生産のエビデンスを見つけた。また、アジアや欧州への FDI に対して現地市場へのアクセスは、依然として魅力的である。日本の多国籍企業は、異なる投資先において多様な FDI 戦略に従うことがわかった。

第2節 日本の地域経済統合政策の展開—包括的 FTA としての EPA の展開

投資協定は、日本企業が安心して海外に投資できるようにするための国際間の約束であり、海外に投資した日本企業や投資財産を保護する。また、投資先国の外資規制の透明性を高め、投資環境を整える。なお FTA の投資章も、投資協定と同様の内容を規定している(経済産業省, 2018c)。

1990 年代から FTA の数は劇的に増加した。これまでに多くの国が FTA を締結している³⁹。貿易協定の適用範囲も時間の経過とともに拡大してきている。その範囲はモノ貿易以外に、サービス貿易、投資、競争政策、政府調達、電子商取引、労働、環境基準など、さまざまな分野をカバーしてきている。さらに、1980 年代以降、世界の海外直接投資は急速に拡大しており、世界経済の成長をけん引する大きな役割を果たしている。海外直接投資残高の対 GDP 比は、1980 年には対外直接投資額で 5.8%、対内直接投資額で 5.3%であったのに対し、2016 年にはそれぞれ 35.5%、34.7%に伸びている [通商白書, 2018b] p.282。その拡大に伴い、世界各国は、自国の投資家とその投資財産を保護するため、FTA の投資に関するルールを作ってきている。FTA の締結は外国に進出する企業にとっては、海外で事業を展開しやすい環境が整備され、海外投資の法的安定性を高められるという利点がある。

そのような FTA の締結の潮流の中で後れをとっていた日本であるが、WTO 新ラウンド交渉の停滞や FTA の隆盛に直面し、2000 年代に FTA を対外通商政策の重要な柱とする方向に転換する。2001 年 1 月に日本にとって初めての FTA の交渉が開始され、2018 年 3 月時点まで、20 か国との間で 17 件の経済連携協定を署名・発効済みである [通商白書, 2018b]p.275。これまで日本の FTA の発効状況を表 16、二国・地域間投資協定 (BITs) の発効状況を表 17 に示している。

日本の FTA においては、投資政策を展開し、相手国の経済環境を整備することに取り組んでいる。経済産業省のビジネス環境の整備に関する委員会によると、FTA において最恵国待遇・内国民待遇から投資家と国家の国際仲裁手続までの様々な海外に投資した企業や

³⁹ 経済産業省、[2018]、『通商白書』、p.275 「WTO への通報件数を見ると、1948 年から 1994 年の間に GATT に通報された RTA(FTA や関税同盟等)は 124 件であったが、2018 年 3 月末で GATT/WTO に通報された発効済 RTA は 456 件に上る」。

投資家の保護、規制の透明性向上等に関するルールが規定されている⁴⁰。

表 16 日本の FTA の発効済国

地域	発効国	EPA・EPA 投資章の発効年/月
アジア	シンガポール	2002 年 11 月
	マレーシア	2006 年 7 月
	タイ	2007 年 11 月
	インドネシア	2008 年 7 月
	ブルネイ	2008 年 7 月
	フィリピン	2008 年 12 月
	ベトナム	2007 年 10 月投資章発効 2009 年 10 月 EPA 発効
	インド	2011 年 8 月
	モンゴル	2016 年 6 月
大洋州	オーストラリア	2015 年 1 月
中南米	メキシコ	2005 年 4 月
	チリ	2007 年 9 月
	ペルー	2012 年 3 月
ヨーロッパ	スイス	2009 年 9 月
	EU	2019 年 2 月

出所：経済産業省⁴¹

⁴⁰ 経済産業省、[2018]、ビジネス環境の整備に関する委員会。

⁴¹ EPA 発効国 http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/index.html
EPA 投資章発効国 http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/investment/
2018 年 11 月最終確認。

表 17 発効済投資協定

地域	発効国	投資協定の署名・発効年月
アジア	日スリランカ	1982 年 3 月署名 1982 年 8 月発効
	日中	1988 年 8 月署名 1989 年 5 月発効
	日香港	1997 年 5 月署名 1997 年 6 月発効
	日バングラデシュ	1998 年 11 月署名 1999 年 8 月発効
	日パキスタン	1998 年 3 月署名 2002 年 5 月発効
	日韓	2002 年 3 月署名 2003 年 1 月発効
	日ベトナム	2003 年 11 月署名 2004 年 12 月発効
	日カンボジア	2007 年 6 月署名 2008 年 7 月発効
	日ラオス	2008 年 1 月署名 2008 年 8 月発効
	日ウズベキスタン	2008 年 8 月署名 2009 年 9 月発効
	日中韓（日本・中国・韓国）	2012 年 5 月署名 2014 年 5 月発効
	日ミャンマー	2013 年 12 月署名 2014 年 8 月発効
	日カザフスタン	2014 年 10 月署名 2015 年 10 月発効
大洋州	日パプアニューギニア	2011 年 4 月署名

		2014 年 1 月発効
中南米	日ペルー	2008 年 11 月署名 2009 年 12 月発効
	日コロンビア	2011 年 9 月署名 2015 年 9 月発効
欧州	日露	1998 年 11 月署名 2000 年 5 月発効
	日ウクライナ	2015 年 2 月署名 2015 年 11 月発効
中東・アフリカ	日エジプト	1977 年 1 月署名 1978 年 1 月発効
	日トルコ	1992 年 2 月署名 1993 年 3 月発効
	日クウェート	2012 年 3 月署名 2014 年 1 月発効
	日イラク	2012 年 6 月署名 2014 年 2 月発効
	日モザンビーク	2013 年 6 月署名 2014 年 8 月発効

出所：経済産業省⁴²

日本は少子高齢化に伴う総人口、生産年齢人口の減少という構造的な課題から、国内需要は縮小していく可能性がある。他方で、海外市場は拡大や海外中間層・富裕層の人口の増加が見込まれている [中小企業白書, 2016] pp.91-104。国内市場が小さい、賃金が高い、

⁴² http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/を参照。2018 年 11 月最終確認。

投資協定を含む EPA（発効済）

アジア：シンガポール、マレーシア、タイ、ブルネイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム、インド、モンゴル

大洋州：豪州

中南米：メキシコ、チリ、ペルー

欧州：スイス

ベトナム、ペルーとの EPA の投資章には、投資協定を準用。

労働力が不足である状況を踏まえれば、日本国内企業の売上拡大のためには、外国市場の需要を取り込んでいくことが非常に重要な課題である。そのような背景において、海外に拠点を構える日系企業の数近年増加してきており、2016年10月時点で71820拠点を数えるに至った。また、日本のFDIは2000年時点に比べ、2017年のFDIのストックは約3.9倍となった（[経済産業省, 2018b] p.283）。

日本が締結したEPAの大きな特徴は、その包括性である。伝統的な自由貿易協定に含まれる貿易自由化だけでなく、FTAを軸に投資促進、知的財産権保護、政府調達、経済協力、ビジネス環境整備など、現在WTOが規定する以上の内容（WTOプラス）を含んでいる。このような経済全般的なEPAの締結の推進は、それを通じて投資先国の外資規制の透明性を高め、投資環境を整えることが期待される政策であり⁴³、FDIを行う日本企業が安心してホスト国で経済活動を行うビジネス環境を提供するために非常に重要である。

そもそもFTAへの対応の遅れは日本の企業経営者にとって日本の事業環境が不利な要素として挙げられた「六重苦」の一つとされてきた（[清田, 2015] pp.71-72）が、現在のFTAの進展は、このような不利とされてきた事業環境の改善に貢献しているのであろうか。それに、既存のBITsの規定は似ている。典型的には、外国直接投資を確保するための内国民待遇と最恵国待遇が含まれている。日本が締結した包括的なFTAは伝統的なBITsより、幅広い外国投資家へのサポートや投資自由化の障壁の削減を提供する政策といえる。

⁴³ 日本貿易振興機構、[2018]、「世界と日本のFTA一覧」。

第四章 実証分析 EPA の FDI に及ぼす効果

第 1 節 分析仮説

FTA の範囲の拡大のケースとして、日本の EPA（経済連携協定）をあげることができる。日本の EPA は、幅広い分野の内容を含んでおり、投資環境整備も求めるものとなっている。しかしながら、日本の FDI の動向を見ると、日本が FTA を締結した国においても FDI の動向には差があるし、日本の FDI 受け入れ額上位のホスト国の中には、日本との FTA がない国も多い。

それはなぜだろうか。まず、Brainard (1997) の「近接集中仮説」に依拠して、FDI に対する FTA の効果の側面から考えてみよう。FTA による投資障壁の削減、現地における規制の緩和は、現地におけるオペレーション・コストを低下させ、FDI を増やす可能性がある。貿易障壁の削減は輸出による市場アクセスの条件を改善するのでホスト国市場をターゲットとする水平的 FDI を減らす可能性がある一方、ホスト国の低賃金を活用し本国ないし先進国市場への輸出を目指す垂直的 FDI が展開される場合には製品・部品の貿易条件を改善するので、その展開にプラスに働く可能性がある。ただ、近年の FDI は複雑化しており、仕入れ調達においても販売においても、本国・第三国・ホスト国いずれもが組み合わされるというネットワーク型の特徴が強くなってきている (Baldwin & Okubo, 2014)。このように複雑化した FDI について、FTA が FDI に促進効果を与えるか否かについても理論的な整理のためのエビデンスが必要となっている。

次に、ホスト国における要因から考えると、FTA の促進効果を考察する際、各ホスト国それぞれの国内制度の影響は無視できないことだろう。FTA の締結はホスト国における外国投資家が安心して投資できる制度を整備するという二国間コミットメントとして考えられるが、その進展や実現はホスト国の国内制度メカニズムの質によって影響を受けると考えられる。

そこで、実証分析では FDI ホスト国の国内要因にも着目し、日本の FDI の特徴を踏まえて、日本の FTA の FDI 促進効果を検証していく。先行研究では、国内制度と FDI の関係や FTA による FDI の促進効果に関する検討が蓄積されてきたが、ホスト国国内制度の影響を考慮し、FTA の FDI 促進効果を考察する研究は多くない。また、先行研究に用いられたような単一の指数を代理変数として導入することは、ホスト国の全体的な制度メカニ

ズムの自由度を図るうえでは限界がある可能性がある。その改善として、ここでは、様々な側面からホスト国国内の規制や経済、社会、政治の自由度を計測し、それらを加重平均した包括的な指数=経済自由度指数を用い、国内の全体的な投資環境を示す変数として導入し分析を試みる。分析対象としては、近年の包括的な FTA の展開例として挙げられる日本の EPA に焦点をあてる。実証分析では、貿易・FDI を分析する際に広く使われる重力モデル（gravity model）を用いて、FTA が FDI に与える影響を明らかにする。実証分析において、日本を投資国として、24 かの国への FDI を分析対象として取り上げて推計する。

第2節 モデル・分析方法の提示

1. モデル

ここで、推計の基本モデルとして重力モデルを用いる。周知のように重力モデルは貿易に関し、距離を貿易コストの代理変数として組み込むモデルである。第Ⅲ節で分析したように、日本企業の海外生産はネットワーク型の性格があり、日本の FDI は貿易と緊密に関連しており、この分析においては、FTA に貿易自由化と国内制度が FDI に及ぼす影響を分析しようとしている。それゆえ、貿易輸送コスト（距離）を考慮するため重力モデルを選択する。

2. 変数

推計の焦点は投資国である日本がホスト国と締結した包括的経済連携協定（EPA）のダミー変数である。ここで、発効した年以降の EPA ダミー変数の値を 1 とする。EPA に署名年を採用する場合もありうるが（いわゆるアナウンス効果を考慮する場合）、発効した EPA だけが外国の投資家を保護することができるため、ここでは発効年を採用する。これまで発効した二国間 EPA（モンゴルを除く）には投資章が含まれている。EPA の投資章の発効時期が EPA より早い場合（ベトナムのみ）、投資章の発効年を準用する。ここで、推計の焦点は EPA ダミー変数⁴⁴の係数と有意性であり、それは EPA の重要性を示すことになる。

BIT ダミー変数は、EPA に先立っていくつかの国・地域と締結した投資協定(BITs)⁴⁵の代理変数である。ここで、EPA の影響の過大評価を避けるために、Busse, Königer and Nunnenkamp (2010)のように BIT ダミー変数を用い、締結した BITs の影響をコントロールする。

⁴⁴ 異なる EPA において全く同じ条項であるわけではなく、それを区別することがより良い分析になると考えるが、それは難しく、EPA の条項を分類し評価することは本稿の範囲を超え、先行研究でもできていない。そこで、ここでは発効された EPA を同質のものとして扱い、ダミー変数を作る。

⁴⁵ 投資協定発効国と発効年（経済産業省）

http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/investment/ 2018 年 11 月最終確認。

EFI（経済自由度指数）はホスト国の包括的経済自由化程度を指す。FDI を誘致するために、ホスト国は自主的な国内制度の改革も進めている。ホスト国の独自の自由化政策の進展が FDI にもたらす影響をコントロールする。ここで、第二章第3節で紹介された EFI を用い、12 個の経済自由度指数はそれぞれいくつかのサブ変数から加重平均して求められる⁴⁶。一国の全体的得点は、12 の経済自由度を平均して得る（The Heritage Foundation, 2018）。この全体的得点は、一国の国内制度のメカニズムの自由度を包括的に示すものとなる。EFI が高い国ほど、FDI が増加する可能性が高いと考えられる。

「EPA・EFI」交差項は、FTA による効果が EFI という外部要因と関連する可能性を確認する。つまり、FTA の発効がホスト国における外国投資家が安全に投資できる制度を整備するという二国間コミットメントとして考えられるが、発効後の各条項の実際の進展や実現はホスト国の国内制度メカニズムの質によって影響を受けるという仮説である。そこで、EPA・EFI 交差項を用い、国内制度メカニズムと EPA がどのようにお互いに影響をしながら、FDI に効果をもたらすのかを明らかにする。

以上の説明変数に加え、推計では、ホスト国の経済規模（GDP）、ホスト国の 1 人当たり GDP（GDPpc）、ホスト国の貿易の依存度（Trade）、ホスト国の関税率（Tar）と貿易輸送コストとされる距離（Dist）を組み込む。経済規模の大きい国は国内市場が大きく、FDI に正の影響をもたらす、説明変数「GDP」の符号が正だと予想される。一人当たり GDP の高い国は、富裕であり、国内消費力が高い一方、国内賃金も高い。そこで、説明変数「GDPpc」が高いほど、高い消費力を目指す FDI を増やすが、安い労働力を活用しようとする FDI には負の影響を与えると予想される。貿易依存度、関税率は貿易開放度を示す指標として導入している。貿易開放度が高いホスト国では、国境を越えた調達・販売がより展開しやすく、ネットワーク型 FDI にとってプラスの環境の国であると予想される。すなわち、説明変数「Trade」の符号が正、「Tar」の符号が負だと予想される。

日本のネットワーク生産においては、中間財と最終製品は投資国とホスト国の間での貿易が重要な要素となるので、距離変数は輸送コストの代理変数として意義を持つ。理論的にも、垂直的 FDI の例を挙げて考えれば、生産過程の一部は海外に移し、一部は国内で行

⁴⁶ 詳細は <https://www.heritage.org/index/book/methodology#rule-of-law> を参照。EPA と国内制度を同時にモデルとして入れて分析する場合、問題が生じる可能性があるという疑問があるかもしれないが、EFI の計算に考慮する内容は、EPA のような二国間協定に求められる内容とほとんど異なり、この論文では大きな問題にはならないであろう。それに、EPA と EFI の全体的得点の相関関係がとても小さい（付録 2）。

うという国内外の生産ネットワークを築くケースなどを想定し、FDI と貿易は補完的な関係であると考えられる。それ故、FDI を増やすことは、同時に貿易の輸送コストも増やすことにつながり、遠い国への FDI コストは近い国よりも大きくなる、と考えられる。

Blonigen & Piger (2014)は FDI の最も重要な決定要因について体系的に研究したが、重力モデルの基本的な説明変数である GDP と距離は FDI の重要な決定要因であることを示している。Nilsson (2009) は、FDI 分析の重力モデルにおいて、遠い国への FDI コストは近い国よりも大きいと主張する。その推計結果は、FDI において「重力」が実際に働いており、距離と GDP が FDI の重要な決定要因であると示している。

世界経済における大きな変動要因となった金融・通貨危機がもたらす影響を考慮し、1997 年からのアジア通貨危機ダミーの「Yr1」と 2008 年の世界金融危機ダミーの「Yr2」を加える。

非説明変数は FDI ストックを用いる。FDI データはフローより FDI のストックに基づく重力モデルが統計的に好まれる (Dee & Gali, 2005, p. 145)。FDI の変化に対する、外生的変数の影響を検定する際、これまでの理論的 FDI モデルは FDI ストックデータを用いる場合はモデルが適合している傾向があるとされている (Egger & Merlo, 2007, p. 1539)。つまり、「変動的」FDI フローによる仮説のエビデンスが不明であり、FDI フローを用いるなら問題とされており、この点から、Egger らはパネルデータモデルにおいて FDI ストックの方が良いと主張している。また、FDI フローデータは、ゼロや負の観測値が多く、対数を取ることを排除し、推計モデルのパフォーマンスを低下させる。FDI のフローデータは景気変動などによって大きく増減するため、分析には田中 [2013] も FDI ストックのデータを用いている ([田中 清., 2013] p.3)。

付録 1、付録 2 に記述統計および説明変数の相関行列に関する詳細を示している。

3. データと方程式

推計サンプルは 1996 年から 2017 年までのパネルデータを用い、投資国は日本であり、ホスト国は中東とアフリカを除いた地域における 24 カ国⁴⁷である。FDI ストックは日本

⁴⁷ 24 カ国は中国、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、ベトナム、インド、米国、カナダ、メキシコ、ブラジル、オーストラリア、ニュージーランド、ドイツ、英国、フランス、オランダ、イタリア、スイス、スウェーデン、スベ

貿易振興機構（JETRO）によって作成されたデータを採用している。FDI データは期末レートによりドル換算されたものなので、それと一貫させるために GDP データも世界銀行の名目 GDP を採用する。ホスト国の GDP、一人あたり GDP、貿易依存度、関税率は、世界銀行の世界開発指標から入手できる。距離は、CEPII によって計算された「dist 変数」の値を採用する。それは両国の最も重要な都市（人口による）の緯度と経度を用いて計算した両国間の距離である。推計方程式は、以下のように表すことができる。

$$\ln FDI_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDPpc_{it} + \beta_3 \ln Trade_{it} + \beta_4 \ln Tar_{it} + \beta_5 \ln Dist_i + \beta_6 EPA_{it} \\ + \beta_7 \ln EFL_{it} + \beta_8 BIT_{it} + \beta_9 (EPA \cdot \ln EFL)_{it} + \beta_{10} Yr1 + \beta_{11} Yr2 + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

方程式(2)では、t は年、i はホスト国、投資国は日本を指す。

「 BIT_{it} 」は投資協定を発効した年以降を 1、発効前を 0 とする。「 EPA_{it} 」は EPA を発効した年以降を 1 とし、発効前を 0 とする。EPA の投資章が EPA より早く発効した場合、投資章の発効年から 1 とする。「Yr1」はアジア通貨危機の 2 年ラグである 1999 年ダミー、「Yr2」は世界金融危機の 1 年ラグである 2008 年ダミーである。なお、「 ε_{it} 」は誤差項である。

各推定係数の期待符号は、表 18 に示している。

イン、ロシアである。

表 18 被説明変数と説明変数

	変数コード	変数の意味	期待される符号
被説明変数	FDI_{it}	日本の対外 FDI ストック	——
説明変数	GDP_{it}	ホスト国の名目 GDP	+: GDP(経済規模)が大きい ほうが FDI が増える。
	$GDPpc_{it}$	ホスト国の一人あたり GDP	——
	$Trade_{it}$	ホスト国の貿易依存度 (輸入+輸出)/GDP	+: 貿易依存度が高いほうが FDI が増える。
	Tar_{it}	ホスト国の関税率	-: 関税率が高いほうが FDI が減る。
	$Dist_i$	両国の最も重要な都市の 間の距離	-: 両国の距離が近くなる ほど FDI が増える。
	EPA_{it}	発効した EPA のダミー変 数	+: EPA の締結が FDI を促 せば、係数がプラスになる。
	EFI_{it}	経済自由度指数	+: 経済自由度指数が高いほ ど、FDI が増える。
	BIT_{it}	発効した投資協定のダミ ー変数	+: BITs の締結が FDI を促 せば、係数がプラスになる。
	$(EPA \cdot \ln EFI)_{it}$	交差項	——
	Yr1	アジア通貨危機ダミー	——
	Yr2	世界金融危機ダミー	——

出所：筆者作成

第3節 実証結果の分析

実証分析には、主にパネルデータの不均一性と相関の影響を処理できる GLS⁴⁸推計手法を用いる。先行研究では、観察されない時系列を通じて不変な特性をコントロールするために固定効果を用いる場合があるが、その手法ではデータの不均一性と相関が処理できない。そして、FDI フローデータを用いる先行研究では動的 GMM 推計手法を使う場合があるが、GMM 推計手法を用いるならデータセットに対する制限があり (Egger & Merlo, 2007, p. 1538-1539)、本論文のデータセットにおいて、GMM モデルを適用することはできなかった。

推定結果は表 19 に示された通りである。第 1 列から第 4 列までそれぞれ、EPA ダミー変数、EFI 指数、BIT ダミー変数及び交差項を逐次に方程式に入れて推計した結果である。推計結果が安定的であり、4 列全体で見れば、新しい説明変数を加えても、説明変数の符号が変わらなかった。

表 19 推計結果

	ln(FDI stock)--GLS							
	1	2	3	4				
c	0.540	-25.752 ***	-24.327 ***	-28.810 ***				
	(0.212)	(-9.294)	(-8.680)	(-10.510)				
lnGDP	0.965 ***	1.135 ***	1.152 ***	1.215 ***				
	(9.296)	(13.021)	(12.801)	(13.171)				
lnGDPpc	-0.047	-0.538 ***	-0.537 ***	-0.584 ***				
	(-0.432)	(-5.909)	(-5.725)	(-6.220)				
lnTrade	0.343 ***	0.556 ***	0.567 ***	0.717 ***				
	(3.435)	(5.397)	(5.362)	(6.300)				
lnTar	-0.218 ***	-0.036 *	-0.033 *	-0.061 ***				
	(-7.476)	(-1.998)	(-1.894)	(-3.151)				

⁴⁸ Eviews10 の GLS weights の中の Period SUR 推計手法。

lnDist	-0.621 **	-0.287	-0.345 *	-0.228
	(-2.402)	(-1.556)	(-1.774)	(-1.146)
Yr1	-0.157 **	-0.382 ***	-0.391 ***	-0.348 ***
	(-2.347)	(-5.720)	(-5.788)	(-5.999)
Yr2	-0.137 ***	-0.067 **	-0.070 **	-0.167 ***
	(-4.116)	(-2.303)	(-2.373)	(-8.023)
EPA	0.574 ***	0.460 ***	0.443 ***	12.047 ***
	(8.956)	(6.812)	(6.594)	(7.379)
lnEFI		5.806 ***	5.532 ***	6.133 ***
		(13.280)	(12.690)	(14.923)
BIT			-0.299 ***	-0.361 ***
			(-3.251)	(-3.355)
EPA・lnEFI				-2.777 ***
				(-7.312)
adjR ²	0.708	0.614	0.607	0.694
DW	1.638	1.642	1.659	1.611
observations	480	480	480	480

注：***，**，*はそれぞれ推定係数が1%、5%、10%で統計的に有意であることを示している。括弧に t-Statistic を記載している。

第1列の推計結果をみてみよう。ホスト国の GDP が重要であり、その説明変数の係数が正で有意であり、確かに GDP の高い経済規模の大きい国への FDI が多い。一方で、説明変数の一人あたり GDP の符号が負である。これは、一人あたり GDP の高い国では、消費力が高い一方、賃金も高いということである。つまり、GDP による経済規模をコントロールして考えれば、日本の FDI は富裕な消費力の高い国より、賃金が低くて安い労働力を提供できるホスト国に集まっている。そして、貿易依存度の「Trade」の係数は正で有意であり、貿易の依存度が高いほど FDI が増えるということが分かった。言い換えれば、貿易開放度の高い国が好まれる。それについて、関税率の側面から検定しても、「Tar」の係数が負で有意であることで、一致した結果が得られる。これは日本のネットワーク型 FDI の

特徴と一致しており、つまり現地以外とも輸出及び輸入を行うことで、貿易の開放度の高い、関税率の低い投資地域が求められていることを示す。距離「Dist」の推計結果は予想された通り、負で有意である。距離の FDI への負の影響は実際のデータからも見られる。経済産業省の調査結果によると、2016 年の現地法人の売上高の 40%以上はアジア地域における日系企業による [経済産業省, 2018a]。アジア通貨危機ダミーの「Yr1」の 2 年ラグである 1999 年ダミー、世界金融危機ダミーの「Yr2」の 1 年ラグである 2008 年ダミーは予想されたように有意で負の結果が得る。EPA ダミー変数が正で 1%有意であり、EPA の締結を推進することは日本の FDI を促すことが期待できることを、推計結果は示唆している。

第 2 列に、第 1 列の説明変数の上に経済自由度指数 EFI を加えた分析結果を示す。有意である正の係数を得る。5.806 と係数の値がかなり大きく、国内制度整備の状況が FDI 誘致に重要であるという結果を示している。

EPA の効果を計測するうえで、投資協定の存在もコントロールしておく必要性があり、第 3 列二国間投資協定の「BIT」ダミー変数を加える。そこで、EPA ダミー変数の係数は、予想された通りに小さくなる。それは、BIT の影響をコントロールしない分析では、EPA の影響が過大評価されるということである。「BIT」ダミー変数の係数は負で有意であるが、それは BITs 自体の問題ではなく、日本が BITs を締結している国の特徴と関係している。日本の EPA 締結国と BIT 締結国は完全には重なっておらず、BITs 締結国は相対的に FDI の展開が低水準にとどまっているものが多い。このことの影響を受け、係数の符号はマイナスになっていると考えられる。

「EPA」と「EFI」の相関関係について展開して考えれば、「EFI」の重要性については 2 つの可能性があると考えられる。1 つの可能性は、「EFI」、つまりホスト国国内の制度整備は EPA が信頼できる前提として考えられる。即ち、国内の制度がよく整備されるほど、EPA の発効が FDI への魅力が高くなる。つまり両要因が補完的な関係を持っていることが考えられる。もう 1 つの可能性は、ホスト国の自由度が高い場合には EPA はそれほど重要ではなく、自由度が低い場合に FDI 促進するための要因として EPA が機能することが考えられる。つまり、自主的な高いレベルの国内制度整備と EPA の締結はお互いに代替的關係にあることが考えられる。その点については、第 4 列で検討する。

第 4 列で、EPA がもたらす影響がホスト国の全体的な制度の整備状況に依存する可能性を考慮し、EPA・EFI の交差項を用いて検定した結果を示す。それは、EPA の締結がホス

ト国の自主的な国内制度改革・改善程度を補完するか代替するかを検証することができる。推計結果は EPA と EFI は依然として正で有意であり、その交差項は 1 % 有意で、負の相互作用を示している。EPA と EFI は補完的ではなく、代替的に FDI に影響を与えている。即ち、EPA の発効が、国内の制度整備状況の弱いホスト国においては、FDI の誘致に積極的な効果をもたらす。逆に、EPA を締結していないホスト国の場合、国内の制度がよく整備されれば、FDI にとり十分魅力的であるということになる。

さらに、EPA の限界効果について考えてみよう。3 列目の方程式は以下のようになる。

$$\begin{aligned} \ln FDI = & 1.152 \ln GDP - 0.537 \ln GDP_{pc} + 0.567 \ln Trade - 0.033 \ln Tar - 0.345 \ln Distance \\ & - 0.391 Yr1 - 0.07 Yr2 + 0.443 EPA + 5.532 \ln EFI - 0.229 BIT \end{aligned} \quad (3)$$

以上の方程式 (3) により、EPA の限界効果は

$$\frac{d(\ln FDI)}{d(EPA)} = 0.443 \quad (4)$$

になる。即ち、EPA を締結すると、FDI が EPA を締結していない国より 44.3% くらい多くなることを示している。しかし、交差項を入れると、非線形の結果になり、EPA の効果はどの国でも同じではなく、相手国によって限界効果が変わる。4 列目の推計結果によると、以下の方程式になる。

$$\begin{aligned} \ln FDI = & 1.215 \ln GDP - 0.584 \ln GDP_{pc} + 0.717 \ln Trade - 0.061 \ln Tar - 0.228 \ln Distance \\ & - 0.348 Yr1 - 0.167 Yr2 + 12.047 EPA + 6.133 \ln EFI - 0.361 BIT \\ & - 2.777 EPA \cdot \ln EFI \end{aligned} \quad (5)$$

方程式 (5) により、EPA の限界効果は

$$\frac{d \ln FDI}{d EPA} = 12.047 - 2.777 \ln EFI \quad (6)$$

になる。付録 1 により、 $\ln \text{EFI}$ の範囲は(3.6533~4.4932)である。最小値の 3.6533 を方程式(6)に入れると EPA の限界効果は 1.902 (190.2%) になり、最大値の 4.4932 を入れると EPA の限界効果は-0.431 (-43.1%) になる。即ち、交差項を入れると、EPA の限界効果は相手国によって変わってくる。EPA を締結している国は、その効果の大きいところは 1.902 になる。逆に、EPA がマイナスの影響を与える国もある。

EPA の限界効果が最も大きくなる $\ln \text{EFI} = 3.6533$ の場合、自然数に戻すと $\text{EFI} = 38.6$ となる。具体的に EFI の表(付表 3)により、各国各年の EFI のデータを参照してみると、ベトナムの 1997 年の EFI が 38.6 である。即ち、最も高い EPA の効果がしめされた国はベトナムである。EPA の限界効果が最も小さくなる $\ln \text{EFI} = 4.4932$ の場合、 $\text{EFI} = 89.405$ となる。シンガポールの 2014 年の EFI が 89.405 である。シンガポールは日本の最初の EPA 締結国であるが、当初から経済自由度が高い国であり、またその位置から地域の拠点として FDI を集めており、EPA 締結による FDI の拡大への貢献が小さかったものと推測される。

EPA の限界効果がゼロの場合、つまり方程式(6)=0 になるのは、 $\text{EFI} = 72.654$ の場合である。それはスウェーデンの 2015 年の EFI の 72.660 と近く、そこでの EPA の効果はゼロである。

貿易・投資環境整備の重要な政策として、近年締結される FTA は多くの場合、幅広い分野をカバーしてきている。そのような包括的な規定を含む FTA が FDI に与える効果について、本稿では、日本のケースについて、新しいデータを用いて定量的に検証を試みた。日本が締結する EPA は、FTA を軸に投資促進、知的財産権保護、政府調達、経済協力、ビジネス環境整備など、経済全般的な内容を含め、現代の包括的な FTA の代表として挙げられる。したがって、日本の FTA についての検定は現代の FTA の FDI への効果に関する検討に有益な貢献をなしえるものと考ええる。

おわりに

本論文では、FDI が隆盛してきているとともに、地域経済統合や FTA や BITs などの契約も盛んになってきているという背景において、FTA が FDI に及ぼす促進効果について検証した。国際経済研究分野において、FDI に注目する研究者が多くなってきている一方、FTA の締結が世界で増加し、協定の内容ももの貿易に関する内容から FDI 分野に拡大するうえで、FTA が FDI に及ぼす効果にも注目を集めている。本論文は FTA が FDI に及ぼす促進効果に焦点を当てるうえで、FDI に対するホスト国の国内制度整備の状況にも注目し分析を行った。FTA が FDI に及ぼす効果を検討する先行研究における結果は、その効果をめぐって一致しておらず、また、FTA の効果に焦点をあてるがゆえに、ホスト国の国内制度整備の影響に同時に着目する研究は行われてこなかった。理論的には FDI に対する FTA の効果は、自由化による国境障壁の削減を含む広義の輸送費、サービス・リンク・コストの低下と、制度整備による直接投資初期費用の低下や現地運営コストの低下としてとらえることができる。しかし、それが実際に展開されている様々な FDI、つまり伝統的には垂直型、水平型のように類型化され、また近年では複合型戦略として展開されていることが示されている実際の FDI の動向に対して、総合的に促進効果を有するののか否かは必ずしも明らかなことではない。つまり FTA によって、FDI が有利となるのか輸出による市場へのアプローチが有利となるのかは、必ずしも自明ではないと考えられる。その点で、現実に行われている FTA 政策が FDI に及ぼす効果を実証的に確認しておくことは、政策評価の観点からも、FDI に対する FTA の効果の理論的評価の観点からも課題となりうる。

また、本論文はアジアにおける有力な投資国である、幅広い分野の内容が含まれる現代の包括的 FTA を推し進めている日本の FDI パターンを分析することを課題とした。FDI が隆盛になると同時に、FDI 戦略やそのパターンの複雑化が指摘されている。複合型 FDI やネットワーク型 FDI として類型化され、その特徴の分析が実証研究によって試みられている。このような複雑な FDI が主となっている状況においては、伝統的なホスト国と投資国に注目する考え方によって FTA の FDI に対する効果を検討することは不十分である可能性がある。そこで本論文第三章では、日本の FDI パターンの動向を Baldwin and Okubo(2014)によって定義されたネットワーク型 FDI の考え方をを用いて、地域別に時間の経過とともにどのような変化しているかを確認した。産業別の動向についても確認した。日本の現地法人の海外における活動の特徴は、北米、EU、アジアにおいて、また同地域内

においても産業に別に異なる現地調達率及び仕入れ率の動向を示しているが、総じてネットワーク型 FDI の特徴が示される方向に変化してきており、このことは、現地法人がグローバルサプライチェーンに深く関わっていると示唆している。実証分析の結果からも、最新のデータを利用できていないという限界はあるが、アジアにおける現地法人の総売上額が、現地販売率と現地仕入調達率は正で統計的に有意であるという結果が得られており、少なくともアジアにおけるネットワーク型 FDI の展開という事実は確認できたものと考ええる。第三章 2 節でみたように、日本の EPA 政策が展開されて、第四章においておこなった日本の EPA などがネットワーク型 FDI にどのような影響を及ぼしているかを確認するという課題に取り組む必要性も示唆するものである。

以上のような本論文前半における先行研究の検討及び日本の FDI の展開の実態を踏まえ、日本の EPA 政策の展開が FDI にもたらした効果を検証しようとしたのが第四章である。貿易・投資環境整備の重要な政策として、近年締結される FTA は多くの場合、幅広い分野をカバーしてきている。そのような包括的な規定を含む FTA が FDI に与える効果について、本論文では、日本のケースについて、新しいデータを用いて定量的に検証を試みた。日本が締結してきた EPA は、FTA を軸に投資促進、知的財産権保護、政府調達、経済協力、ビジネス環境整備など、経済全般的な内容を含め、現代の包括的な FTA の代表として挙げられる。また日本の FDI は第三章でみたようなネットワーク型という特徴を特にアジアにおいて持っている。したがって、日本の FTA についての検定は現代の FTA の FDI への効果に関する検討に有益な貢献をなしえるものと考ええる。

そのために行った第四章の検証において、「EPA」と「EFI」、つまり自由貿易協定と各ホスト国の自由度指数の双方を分析組み込み、さらにその交差項を導入した分析を行ったことに本論文の独自性がある。先行研究では、多くの場合、FTA の効果とホスト国の自由度の影響を別々に検討してきた。しかしながら、ネットワーク型の FDI においては、拠点間のサービス・リンク・コストを低下させる自由化とともに、拠点が展開されるホスト国における事業継続にかかる諸管理費用やビジネス環境の確実性が重要な要因となる。もちろん、本論文において何度も指摘しているように、FTA の範囲は拡大し、後者の拠点維持費用にかかる部分についてのルールも含まれるようになり、BITs も拡大している。それら協定にはホスト国の自由度に影響を及ぼす効果も期待されていることは明らかである。その点で同時に導入する研究が行われてこなかったことにも合理性があるのかもしれない。けれども、日本の FDI の動向を見た時、主要な被投資国との間には、EPA 協定は結ばれ

ていないことに注意すべきである。このことは、EFIを導入せずに、つまりホスト国の自由度をコントロールせずに EPA の FDI への効果を検証した場合、EPA の効果の検証結果の有意性を損なう可能性を生じさせる要因となりうる。また、交差項を導入することによって、主要な FDI 被投資国(それらは主要貿易相手でもあるのであるが)を後回しにして展開されている日本の EPA 政策の有効性を示すことができる可能性がある。

第四章、そして本論文の分析の貢献は、以下の 2 点である。第一に、EPA は日本の FDI を促進する効果を持つことが確認できた。同時に EFI も日本の FDI の拡大に有意に働くことを確認した。そしてより重要な貢献は、日本の FDI の拡大に対して、「EPA」と「EFI」が代替的關係にあることを明らかにしたことである。以上の結論からすれば、EPA の締結は FDI を推進するための必須の政策ということとはできない。そのことは現実に日本の FDI が、日本が EPA 政策を展開する以前から展開されており、また現在においても非 EPA 締結国が大きなシェアを有していることと整合的である。また、2000 年代以降日本の EPA 政策が、相対的に自由度の低い途上諸国を中心に展開されてきていること、その展開の有効性とも整合的な結果が示されているといえる。EPA の締結は、相対的に自由度が低いと考えられる途上国に対する FDI の促進効果を持っていたものと評価することができる。

本論文の実証分析の限界の一つとして、ホスト国が締結している日本以外との FTA が、日本の FDI に影響を与える可能性を考慮しなかった点がある。ネットワーク型 FDI にとって、生産拠点の国際間連携の展開のサービス・リンク・コストを低下させる FTA ネットワークの在り方は大きな影響を与える要因と考えられるからである。本論文第二章でも見たように ASEAN は自らをハブとする周辺国との FTA ネットワークを形成する戦略を進めており、そのことは日本企業の生産ネットワーク展開にも影響を及ぼしている可能性が指摘されている(経済産業省 [2018b] 第 1 部第 2 章第 3 節)。また、実証では「EFI」として、国の包括的な自由度を説明変数として採用したが、「EFI」を構成する諸指標のうち何が重要なのかという点も興味深い論点となりうる。そのような方向に本論文を発展させていくことができれば、EPA 締結における重点を考えるうえで、より豊富な政策的含意を得ることが期待できるであろう。今後本論文の成果をより発展させていく研究方向として検討していきたい。

付録

付録 1 記述統計

	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std. Dev.	Observations
lnFDIstock	8.6922	8.9436	13.1050	0.0000	2.0616	528
lnGDP	13.4651	13.5357	16.7803	10.1128	1.3048	528
lnGDPpc	9.3973	9.9954	11.3898	5.7772	1.4259	528
lnTrade	4.2328	4.1166	6.0904	2.7496	0.6121	525
lnTar	1.0784	1.1410	3.5118	-4.6052	1.1380	480
lnDist	8.8292	9.0736	9.8282	7.0533	0.6008	528
Yr1	0.0455	0.0000	1.0000	0.0000	0.2085	528
Yr2	0.0455	0.0000	1.0000	0.0000	0.2085	528
EPA	0.1932	0.0000	1.0000	0.0000	0.3952	528
lnEFI	4.1890	4.1999	4.4932	3.6533	0.1673	528
BIT	0.1307	0.0000	1.0000	0.0000	0.3374	528
EPA・lnEFI	0.8096	0.0000	4.4932	0.0000	1.6580	528

付録 2 変数の相関関係

	lnGDP	lnGDPpc	lnTrade	lnTar	lnDist	Yr1	Yr2	EPA	lnEFI	BIT
lnGDP	1.0000									
lnGDPpc	0.4042	1.0000								
lnTrade	-0.5838	0.0654	1.0000							
lnTar	0.0043	-0.5493	-0.5248	1.0000						
lnDist	0.2614	0.4313	-0.3173	-0.1748	1.0000					
Yr1	-0.1043	-0.0853	-0.0278	0.0826	-0.0085	1.0000				
Yr2	0.0478	0.0329	0.0374	-0.0417	-0.0072	-0.0515	1.0000			
EPA	-0.2097	-0.1335	0.3973	-0.2580	-0.1447	-0.1033	0.0704	1.0000		
lnEFI	0.0460	0.7716	0.2708	-0.6152	0.2486	-0.0177	0.0011	0.0015	1.0000	
BIT	0.0790	-0.2794	0.0094	0.2655	-0.5736	-0.0543	0.0306	-0.0221	-0.4265	1.0000

付録 3 経済自由度指数

年	中国	韓国	シンガ ポール	タイ	インド ネシア	マレー シア	フィリ ピン	ベトナム	インド	アメリカ	カナダ	メキシコ
1996	51.3	73.0	86.5	71.0	61.0	69.9	60.2	40.2	47.4	76.7	70.3	61.2
1997	51.7	69.8	87.3	66.1	62.0	66.8	62.2	38.6	49.7	75.6	67.9	57.1
1998	53.1	73.3	87.0	67.3	63.4	68.2	62.8	40.4	49.7	75.4	68.5	57.9
1999	54.8	69.7	86.9	66.9	61.5	68.9	61.9	42.7	50.2	75.5	69.3	58.5
2000	56.4	69.7	87.7	66.6	55.2	66.0	62.5	43.7	47.4	76.4	70.5	59.3
2001	52.6	69.1	87.8	68.9	52.5	60.2	60.9	44.3	49.0	79.1	71.2	60.6
2002	52.8	69.5	87.4	69.1	54.8	60.1	60.7	45.6	51.2	78.4	74.6	63.0
2003	52.6	68.3	88.2	65.8	55.8	61.1	61.3	46.2	51.2	78.2	74.8	65.3
2004	52.5	67.8	88.9	63.7	52.1	59.9	59.1	46.1	51.5	78.7	75.3	66.0
2005	53.7	66.4	88.6	62.5	52.9	61.9	54.7	48.1	54.2	79.9	75.8	65.2
2006	53.6	67.5	88.0	63.3	51.9	61.6	56.3	50.5	52.2	81.2	77.4	64.7
2007	52.0	67.8	87.1	63.5	53.2	63.8	56.0	49.8	53.9	81.2	78.0	66.0
2008	53.1	68.6	87.3	62.3	53.2	63.9	56.0	50.4	54.1	81.0	80.2	66.2
2009	53.2	68.1	87.1	63.0	53.4	64.6	56.8	51.0	54.4	80.7	80.5	65.8
2010	51.0	69.9	86.1	64.1	55.5	64.8	56.3	49.8	53.8	78.0	80.4	68.3
2011	52.0	69.8	87.2	64.7	56.0	66.3	56.2	51.6	54.6	77.8	80.8	67.8

2012	51.2	69.9	87.5	64.9	56.4	66.4	57.1	51.3	54.6	76.3	79.9	65.3
2013	51.9	70.3	88.0	64.1	56.9	66.1	58.2	51.0	55.2	76.0	79.4	67.0
2014	52.461	71.202	89.405	63.345	58.499	69.600	60.071	50.790	55.700	75.450	80.170	66.766
2015	52.741	71.539	89.352	62.426	58.128	70.840	62.200	51.695	54.569	76.182	79.059	66.431
2016	51.960	71.740	87.780	63.860	59.440	71.510	63.080	53.990	56.240	75.440	77.970	65.180
2017	57.403	74.259	88.580	66.220	61.939	73.779	65.606	52.438	52.639	75.137	78.507	63.551

付録 3 経済自由度指数 続き

年	ブラジル	オーストラリア	ニュージーランド	ドイツ	イギリス	フランス	オランダ	イタリア	スイス	スウェーデン	スペイン	ロシア
1996	48.1	74.0	78.1	69.1	76.4	63.7	69.7	60.8	76.8	61.8	59.6	51.6
1997	52.6	75.5	79.0	67.5	76.4	59.1	70.4	58.1	78.6	63.3	59.6	48.6
1998	52.3	75.6	79.2	64.3	76.5	58.9	69.2	59.1	79.0	64.0	62.6	52.8
1999	61.3	76.4	81.7	65.6	76.2	59.1	70.2	61.6	79.1	64.2	65.1	54.5
2000	61.1	77.1	80.9	65.7	77.3	57.4	70.4	61.9	76.8	65.1	65.9	51.8
2001	61.9	77.4	81.1	69.5	77.6	58.0	73.0	63.0	76.0	66.6	68.1	49.8
2002	61.5	77.3	80.7	70.4	78.5	58.0	75.1	63.6	79.3	70.8	68.8	48.7
2003	63.4	77.4	81.1	69.7	77.5	59.2	74.6	64.3	79.0	70.0	68.8	50.8
2004	62.0	77.9	81.5	69.5	77.7	60.9	74.5	64.2	79.5	70.1	68.9	52.8

2005	61.7	79.0	82.3	68.1	79.2	60.5	72.9	64.9	79.3	69.8	67.0	51.3
2006	60.9	79.9	82.0	70.8	80.4	61.1	75.4	62.0	78.9	70.9	68.2	52.4
2007	56.2	81.1	81.4	70.8	79.9	62.1	75.5	62.8	78.0	69.3	69.2	52.2
2008	56.2	82.2	80.7	70.6	79.4	64.7	77.4	62.6	79.5	70.8	69.1	49.8
2009	56.7	82.6	82.0	70.5	79.0	63.3	77.0	61.4	79.4	70.5	70.1	50.8
2010	55.6	82.6	82.1	71.1	76.5	64.2	75.0	62.7	81.1	72.4	69.6	50.3
2011	56.3	82.5	82.3	71.8	74.5	64.6	74.7	60.3	81.9	71.9	70.2	50.5
2012	57.9	83.1	82.1	71.0	74.1	63.2	73.3	58.8	81.1	71.7	69.1	50.5
2013	57.7	82.6	81.4	72.8	74.8	64.1	73.5	60.6	81.0	72.9	68.0	51.1
2014	56.861	82.026	81.192	73.423	74.904	63.460	74.234	60.946	81.573	61.187	67.246	51.896
2015	56.607	81.387	82.067	73.776	75.840	62.515	73.697	61.696	80.509	72.660	67.634	52.093
2016	56.540	80.340	81.560	74.370	76.410	62.320	74.550	61.170	81.030	71.960	68.480	50.550
2017	52.853	81.016	83.746	73.804	76.432	63.300	75.799	62.534	81.452	74.913	63.572	57.095

出所：The Heritage Foundation <https://www.heritage.org/index/explore>

参考文献

- Adams, R., Dee, P., Gali, J., & McGuire, G. (2003). *The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements-Old and New Evidence*. Melbourne VIC 8003: Productivity Commission.
- Arita, S., & Tanaka, K. (2013). *Regional Investment Liberalization and FDI*. DPRIETI Discussion Paper Series 13-E-088.
- Balassa, B. (1961). *International Economic Integration*. Homewood, IL: Richard D. Irwin.
- Baldwin, R. (2006a). Chapter 1, in Globalisation challenges for Europe. In *Globalisation: the great unbundling(s)*. pp 5-47. Helsinki: Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office.
- Baldwin, R. (2011). *21st Century Regionalism Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules*. World Trade Organization Economic Research and Statistics Division.
- Baldwin, R. E. (2007). *Managing the Noodle Bowl: The Fragility of East Asian Regionalism*. Asia Development Bank.
- Baldwin, R., & Okubo, T. (2014). Networked FDI: Sales and Sourcing Patterns of Japanese Foreign Affiliates. *The World Economy*, Vol. 37(8), pp. 1051-1080.
- Barrell, R., & Pain, N. (1999). Trade restraints and Japanese direct investment flows. *European Economic Review*, 43(1), 29-45.
- Benassy-Quere, A., Fontagné, L., & Lahrière-Révil, A. (2005). How Does FDI React to Corporate Taxation? *International Tax and Public Finance*, 12(5), 583-603.
- Blonigen, B. A., & Piger, J. (2014). Determinants of foreign direct investment. *Canadian Journal of Economics*, 47 (3), 775-812.
- Brainard, L. S. (1997). An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade. *American Economic Review*, Vol. 87, No. 4, pp.520-544.
- Busse, M., Königer, J., & Nunnenkamp, P. (2010). FDI promotion through bilateral investment treaties: more than a bit? *Review of World Economics*, 146(1), 147-

- Dee, P., & Gali, J. (2005). The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements. In T. Ito, & A. K. Rose, *International Trade in East Asia, NBER-East Asia Seminar on Economics, Volume 14* (pp. 133-175). National Bureau of Economic Research.
- Dunning, H. J. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. George Allen & Unwin.
- Egger, P., & Merlo, V. (2007). The impact of bilateral investment treaties on FDI dynamics. *The World Economy*, 30(10), 1536–1549.
- Farrell, R., Gaston, N., & Sturm, J.-E. (2004). Determinants of Japan's foreign direct investment: An industry and country panel study, 1984–1998. *Journal of the Japanese and International Economies*, 18(2), 161-182.
- Fofana, M. F. (2014). The Influence of Measures of Economic Freedom on FDI: A Comparison of Western Europe and Sub-Saharan Africa. *Global Economy Journal*, 14 (3-4), 399–424.
- Grossman, G. M., Helpman, E., & Szeidl, A. (2006). Optimal integration strategies for the multinational firm. *Journal of International Economics*, 216– 238.
- Hallward-Driemeier, M. (2003). *Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit...and they could bite*. Washington, DC: The World Bank: World Bank Policy Research Working Paper 3121.
- Hanson, G. H., Mataloni, R. J., & Slaughter, M. J. (2001). *Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms*. Washington, D.C.: The Brookings Trade Forum 2001.
- Head, K., & Mayer, T. (2004). Market Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union. *The Review of Economics and Statistics*, 86(4), 959-972.
- Helpman, E. (1984). A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. *The Journal of Political Economy*, 92(3):451-471.
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Yeaple, S. (2004). Export versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, 94(1), pp.300-316.
- Hymer, S. H. (1960). *The International Operations of National Firms: A Study of*

Foreign Direct Investment.

- Johnson, G. H. (1960). An Economic Theory of Customs Union. *Pakistan Economic Journal*, 10, 14-32.
- Kimura, F., & Kiyota, K. (2006). Exports, FDI, and Productivity: Dynamic Evidence from Japanese Firms. *Review of World Economics*, 142(4), 695-719.
- Kojima, K. (1977). Direct Foreign Investment Between Advanced Industrialized Countries. *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 18, No.1 (June).
- Markusen, J. R. (1984). Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade. *Journal of International Economics*, 16(3-4):205-226.
- Markusen, J. R. (1997). Trade versus Investment Liberalisation. *National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper*, No. 6231.
- Markusen, J. R. (2002). *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. Boston: MIT Press.
- Markusen, J. R., Venables, A. J., Eby-Konan, D., & Zhang, K. (1996). A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services." National Bureau of Economic Research. *National Bureau of Economic Research (Cambridge, MA) Working Paper*, No. 5696.
- Melitz, M. J. (2003). The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity. *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Nilsson, C. (2009). *The Predictive Capacity of the Gravity Model of Trade on Foreign Direct Investment*. Nationalekonomiska Institutionen Uppsala Universitet HT-2008.
- Park, I., & Park, S. (2008). Reform Creating Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Applications for East Asia. *Pacific Economic Review*, 13(5), pp. 550-566. doi:10.1111/j.1468-0106.2008.00418.x
- Sovbetov, Y., & Moussa, M. (2017). Interaction of Economic Freedom and Foreign Direct Investment Globally: Special Cases from Neglected Regions. *Journal of Economics and Financial Analysis*, Vol:1, No:1 (2017), 59-80.
- The Heritage Foundation. (2018). 經濟自由度指數. Retrieved from

<http://www.heritage.org/>

Todo, Y. (2011). Quantitative Evaluation of the Determinants of Export and FDI: Firm-level Evidence from Japan. *The World Economy*, 34(3), 355-381.

UNCTAD. (2018). *World Investment Report 2018-Investment and New Industrial Policies*. Geneva: UNCTAD.

Viner, J. (1950). *The Customs Union Issues*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.

Yeaple, S. R. (2003). *The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment*. *Journal of International Economics* 60, 293-314.

遠藤正寛. (2007). 地域貿易協定の経済分析. 東京大学出版会.

経済産業省. (2018a). 第 47 回 調査結果 (2016 年度実績) 現地法人の時系列データ. 海外事業活動基本調査.

経済産業省. (2018b). 通商白書. 経済産業省.

経済産業省. (2018c, 12). 投資協定、投資章とは. Retrieved from 経済産業省: http://www.meti.go.jp/policy/trade_policy/epa/investment/

高橋信弘. (2015). 国際経済入門-グローバル化と日本経済. 株式会社ナカニシヤ.

黒岩郁雄. (2014). 東アジア統合の経済学. 日本評論社.

寺田貴. (2013). 東アジアとアジア太平洋競合する地域統合. 東京大学出版会.

若杉隆平. (2011). 現代日本企業の国際化ーパネルデータ分析ー. 岩波書店.

松浦寿幸, 早川和伸, 小橋文子. (2008). 日本企業の海外進出パターンと国際分業の実態について. *経済統計研究*, 36(4), 65-78.

深尾京司, 程勲. (1996). 直接投資先国の決定要因についてーわが国製造業に関する実証分析ー. 「フィナンシャル・レビュー」大蔵省財政金融研究所.

深尾京司, 伊澤俊泰, 国則守生, 中北徹. (1994). 対外直接投資の決定要因--わが国電機産業企業のパネルデータによる実証分析. *経済研究*, 45(3), p261-278.

杉本孝. (2012). 東アジア市場統合の探索. 晃洋書房.

清田耕造. (2015). 拡大する直接投資と日本企業. NTT 出版株式会社.

中小企業庁. (2016). 中小企業白書. 中小企業庁.

田中, 長部, 久保, 岩田. (2014). 現代ヨーロッパ経済 (第四版). 有斐閣アルマ.

- 田中清泰. (2013). 第 3 章 東アジア統合と海外直接投資. 著: 黒岩郁雄, 「東アジア統合とその理論的背景」調査研究報告書. アジア経済研究所.
- 田中清泰. (2013). 東アジア統合と海外直接投資. アジ研ワールド・トレンド NO.219, 39-42.
- 内閣府. (2008). 対内・対外直接投資の要因分析 -なぜ対日直接投資は少ないのか-. 政策課題分析シリーズ 1.
- 日本国際問題研究所. (2013). 地域統合の現在と未来.

謝辞

本論文は多くの方々のご指導、ご支援によって完成されたものである。ここに記して感謝したい。まず、熱心なご指導をいただいた指導教官である滋賀大学経済学部経済経営研究科の小倉明浩教授に感謝する。小倉明浩教授は研究指導だけではなく、留学生活の面での配慮もいただいた。

本研究科の鈴木康夫教授と吉田裕司教授に感謝したい。お忙しいところ、副指導教官として本論文に対して貴重なご指導をいただいた。

最後に今まで私のことを暖かく見守ってくれた両親と友達に感謝する。みなさんの応援のおかげで、私はいい留学生生活を過ごした。