

2007 Summer

# Research Digest

夫婦関係満足度とワークライフバランス  
—少子化対策の欠かせない視点—

山口一男



日本のM&Aの経済分析  
—その国際的特徴と経済的役割—

宮島英昭



京滋地域の製品開発型中小企業と産業クラスター形成状況

児玉俊洋



男女間の賃金と生産性格差  
—日本企業のパネルデータを用いた構造分析—

川口大司



開発援助は直接投資の先兵か?  
—重力モデルによる推計—

木村秀美・戸堂康之



Research Digest は、独立行政法人経済産業研究所 (RIETI) において研究成果として公表されたディスカッション・ペーパー (DP) をとりあげ、論文の問題意識、主要なポイント、政策的インプリケーションなどをわかりやすくまとめて紹介するものです。

## 経済産業研究所（RIETI）の政策研究領域

### 基盤政策研究領域

I. 少子高齢化社会における経済活力の維持

II. 国際競争力を維持するためのイノベーションシステム

III. 経済のグローバル化、アジアにおける経済関係緊密化と我が国の国際戦略

IV. 経済産業政策史の編纂

### 隣接基礎研究領域

A. 金融構造、コーポレート、ガバナンスの展開等、企業関連制度

B. 規制改革と政策評価のあり方

C. パネル・ミクロデータの整備と活用

# Research Digest

Research Digestは、独立行政法人経済産業研究所（RIETI）において研究成果として公表されたディスカッション・ペーパー（DP）をとりあげ、論文の問題意識、主要なポイント、政策的インプリケーションなどをわかりやすくまとめて紹介するものです。

独立行政法人 経済産業研究所 お問い合わせ先：広報

<http://www.rieti.go.jp/>

〒100-8901 東京都千代田区霞ヶ関1丁目3番1号 経済産業省別館11階

TEL : 03-3501-1375 FAX:03-3501-8416

[info@rieti.go.jp](mailto:info@rieti.go.jp)

ディスカッション・ペーパーは、RIETI ウェブサイトより  
ダウンロードできます。

[http://www.rieti.go.jp/jp/publications/act\\_dp.html](http://www.rieti.go.jp/jp/publications/act_dp.html)

# 夫婦関係満足度とワークライフバランス —少子化対策の欠かせない視点—

DP NO:06-J-054

山口一男（やまぐち・かずお）

シカゴ大学ハンナ・ホルボーン・グレイ記念特別社会学教授・社会学博士。2003年よりRIETI客員研究員。1971年-78年総理府統計局勤務。83-85年コロンビア大学公共衛生大学院助教授、85-87年カリフォルニア大学ロサンゼルス校社会学部助教授、87-91年同准教授を経て1991年より現職。2003年オランダ・ユトレヒト大学社会学部客員教授、2004年慶應大学商学部大学院客員教授を兼任。研究分野は社会統計学、合理的・意図的・社会行為の理論、就業と家族など。米国科学情報研究所（ISE）による研究者ランクイングで、社会科学一般部門の最も学術論文が引用されている学者の一人に認定。



少子化が深刻な問題となっている現在、ワークライフバランス（仕事と家庭生活の調和）の観点から労働市場、雇用形態の見直しが課題となっているが、山口一男RIETI客員研究員は、妻の夫婦関係満足度と夫への信頼度に焦点を当て、家庭からの変革を提唱する。論文では、少子化問題は労働市場と家庭の両面からの改革なくして解決は困難であることを浮き彫りにした。

——夫婦関係満足度の少子化への影響と、ワークライフバランス（仕事と生活の調和）との関係をテーマに選んだ理由は何ですか。

今回の論文は少子化に関する私の3つ目の論文です。1つ目は、女性の出生意欲と実際の出生行動の関係を調べ、出生意欲が育児休業取得可能か否かや家庭の日常生活のあり方、特に夫婦の

対話の有無などに依存することを明らかにしました。今回は後者の点をより体系的に分析しようと思ったのです。2つ目の研究では、OECD諸国の少子化と女性の労働力参加率増加の関係を調べ、平均的には労働力参加率が増大すれば出生率が減るが、人々が柔軟に働く社会環境が整えば、この傾向は無くなることを示しました。しかしワークライフバランスの達成のためには人々が柔軟に働くような職場環境づくりだけでなく、家庭の中からもえていかねばならない面があり、今回はそれが少子化にどう影響しているかを見るため、まず出生意欲と妻の結婚満足度との関連を調べました。その結果、両者は強い関係があることが分かり、第1子、第2子の場合には妻の夫婦関係満足度が高いと出生意欲も高くなるが、第3子の場合には夫婦関係満足度は出生意欲に関係しないことが分かりました。

そのことを土台として今回の研究の焦点は妻の夫婦関係満足度はどのような要因によって決まるのか、ワークライフバランスとの関係はどうなっているのかを明らかにするのが目的でした。家庭内の方は夫婦関係満足度にどう影響し、出生意欲にどう影響するのか。政府や企業の育児支援や労働市場の方も重要ではあるが、あえて家庭の側から見た仕事と家庭のバランスに焦点を当て、どのような要因が実際に夫婦満足度に影響するかを調べたわけです。

### ワークライフバランスは夫婦関係満足度に大きく影響

#### 分析結果はどうでしたか。

1993年から2000年代にかけて家計経済研究所が実施した消費生活に関するパネル調査の分析によると、妻の夫婦関係満足度はワークライフバランスに関する要因が大きく影響していることがわかりました。具体的には、平日における食事やくつろぎ時間の夫との共有、休日では、くつろぎの時間以外に家事・育児への夫の参加、趣味・娯楽・スポーツの共有が満足度に大きく影響しています。また夫婦間の特に平日の会話時間が重要です。このほか、夫の家事分担の割合は影響しないが育児分担の割合は妻の結婚満足度に大きく影響することがわかりました。その反対に、妻にとって夫の収入の増加や資産の増加等経済的な改善は、夫婦関係満足度に影響はするが、ワークライフバランスの要因に比べ、相対的に影響度が小さいこともわかりました。

#### 妻の夫婦関係満足度の決定要因と重要度の順

	夫婦関係満足度の増加	満足度に与える影響の方向
1位	主要生活活動数の増加(0.145)	↑
2位	結婚継続年数の増加(-0.110)	↓
3位	第一子目の出産(-0.095)	↓
4位	夫婦の平日会話時間の増加(0.093)	↑
5位	夫婦の休日共有生活時間の増加(0.073)	↑
6位	夫の失業(-0.072)	↓
7位	夫の育児分担割合の増加(0.056)	↑
8位	世帯の預貯金・証券額の増加(0.045)	↑
9位	夫の収入の増加(0.038)	↑

注：括弧内は標準化された回帰係数。「主要生活活動」とは平日の「食事」と「くつろぎ」の2活動と休日の「くつろぎ」、「家事・育児」、「趣味・娯楽・スポーツ」の3活動計5活動をいう。

——今回の論文では、妻の出生意欲と夫への信頼度の関係、妻の夫婦関係満足度の決定要因、夫への信頼度の決定要因を詳しく検証されていますね。

妻の夫への信頼度には心の支えとなる精神的信頼度と経済的な信頼度がありますが、精神的信頼度が夫への満足度を測る有効な尺度になることが分かりました。計量分析をしてみると、精神的信頼度は経済的信頼度の約3倍の説明力を持っていました。つまり経済力より心の支えが妻にとっては3倍も重要ということです。経済的信頼度には夫の収入や資産の増加がプラスに影響し、夫の失業はマイナスに影響し、夫の大企業や官庁への転出はプラスに影響します。この精神的、経済的信頼度で妻の夫婦関係満足度の3分の2以上説明できます。

もう1つ分かったことは、ワークライフバランスを構成する要因は経済的信頼度とは一見関係なさそうですが、信頼度は主観的なものであり、夫婦間の会話が十分であるなどワークライフバランスがとれていると精神的信頼度だけでなく経済的信頼度も高まるということです。

#### 2種の夫への信頼度の決定要因と重要度の順位

	夫への精神的信頼度の増加	夫への経済的信頼度の増加
1位	結婚継続年数の増加(-0.171)	夫の収入の増加(0.105)
2位	主要生活活動数の増加(0.131)	主要生活活動数の増加(0.092)
3位	夫婦の平日会話時間の増加(0.092)	夫の失業(-0.069)
4位	夫婦の休日共有生活時間の増加(0.068)	夫婦の平日会話時間の増加(0.059)
5位	夫の失業(-0.053)	世帯の預貯金・証券額の増加(0.058)
6位	夫の育児分担割合の増加(0.035)	夫が大企業・官庁へ転職(0.046)
7位	世帯の預金・証券額の増加(0.035)	夫の残業時間の増加(0.040)

注：括弧内は標準化された回帰係数。係数の負の記号は、その変数の増加が信頼度を減少させることを意味する。

また、精神的信頼度が重要な役割を果たしますが、結婚継続年数が長くなると精神的信頼度は低下することが分かりました。その原因が何かについては今後の課題です。一方、経済的信頼度は結婚年数が長くなつても低下することはないことも分かりました。妻の夫婦関係満足度を決定する信頼度以外の要因としては、初めての子が産まれた以前か以後かがあります。

1人目の子を持つと妻の夫婦満足度が減少する傾向があります。2人目、3人目の子を産むことは夫婦満足度には影響しません。1人目の子を持つと夫婦満足度が減る傾向は特に、有業の女性より専業主婦の方に顕著です。日本の25～40歳代前半の若い世代では週60時間以上働く夫の割合が30%以上に達しており、専業主婦の場合、子供のいない生活から育児を主体とする子供のいる生活に1人で立ち向かうという初めての経験に直面するストレスが関係していると思われます。ですから、初めての子を持つ女性への育児支援が大切です。

### —— 分析結果は事前に予想された通りでしたか。

先行研究からは、信頼度には精神的信頼度と経済的信頼度があることは分かっていましたが、それぞれの比重については必ずしも明確になってはいませんでした。日本の場合、昔から夫の経済力は結婚満足度を大きく高めるとの古い実証結果はありますが、現在では当てはまりません。1990年代から2000年にかけて、初回の計測時に25～34歳の女性に対して行なったこの調査の分析結果を見ると、やはり経済力を重視する時代は変わり、日本も妻の夫婦関係満足度に夫婦の精神的関係が主に影響する欧米型に近づいたことを改めて感じました。

また、日常生活のことがこれほど大きな影響を及ぼしているとは思いませんでした。例えば今回の分析では、結婚満足度に対する影響に関して見ると、月10万円の給料アップと平日1日あたり16分間の夫婦間の会話増加が同じ効果を持つとの結果は予想外でした。もう少し経済力の影響があるかと思っていましたが……。

### **ワークライフバランスの達成には、 男性の働き方の変革が重要**

### —— 分析結果から得られた政策へのインプリケーションについてどうお考えですか。

まず、最初の子を生むと夫婦関係満足度が大き

く下がり、2子目以降の出生は夫婦関係満足度に影響しないという事実が少子化対策に持つ意味を考えてみなければなりません。実際、少子化に最も大きく影響しているのは第1子と第2子の問題です。第1子を持つに際しては、結婚や育児によって、現実問題として職場を離れねばならないなど、多大の機会コストを払わざるを得ないのが現状です。その意味で第1子の問題は、仕事と家庭の両立支援や男性も女性も柔軟に働ける雇用環境づくり等、特に企業側の課題が多いと言えます。第2子の問題は、これに加えて第1子を持った後の「否定的な育児経験」が大きな障害となっていることです。これは家庭内の問題、生活の質の問題が関係してきます。最も重要なのは仕事と家庭の両立支援や柔軟な働き方への支援ですが、第2子についてはそれだけではだめで、家庭自身も変わることが求められています。しかし、その場合どうしても物理的な制約があります。ワークライフバランスを達成しようとしても、企業に勤める夫の帰宅時間が非常に遅い点が問題です。ベネッセ次世代育成研究所の国際比較調査によりますと、3～6歳の子供がいる日本の家庭の夫で午後11時以降に帰宅する人の割合は25%で、韓国の10%、中国北京・上海の2%に比べ非常に高い。また、午後10時以降について見ると、日本は40%、韓国は20%以下、北京・上海は10%以下となっています。反対に、これは家計経済研究所の調査結果ですが、欧州、特に北欧では80%近くの夫が午後7時までに帰宅しています。日本の場合、雇用時間の調整で労働の需給を調整しているのが残業時間の多くなる一つの原因です。景気が良くなつても新たに人を雇うのではなく、すでに雇用されている人たち、特に正規社員により多く働いてもらう傾向が強く、そのしわ寄せが今世紀に入って強まっています。そうすると、夫が家にいる時間が短く、妻1人でワークライフバランスの達成は物理的に不可能です。やはり企業の男性の働き方への対応も変わっていかねばなりません。もっとも夫が早く帰宅しても、妻の家事育児の間に一人でごろごろしているのであれば、ワークライフバランスなどとても達成できませんがね。

### **ワークシェアリングの推進**

### —— ではどうすればよいとお考えですか。

ワークシェアリングの推進を提唱しています。日本のワークシェアリングはこれまで、不況期の

リストラ対策として考えられてきました。社員を解雇しない代わりに就業時間・賃金を減らすとの考え方でした。オランダ等欧州諸国が多くでは日本的な対応のほかに、景気が好転したら1人当たりの就業時間は増やす、新たに人を雇い就業機会を多くの人たちに与えるようにしています。そうすると非正規社員は正規社員になるし失業者も減ります。しかし、日本ではこうはなりません。やはり企業は長期の入件費コストを考えて保守的になり、経済が好調になんでも新たに正規社員は雇わず、非正規社員を増やすと同時に正規社員の労働時間を増やしてしまう。こうしたやり方ではワークライフバランスの達成はとてもできません。したがって、ワークシェアリングで雇用を増やす方策を考えねばなりませんが、企業の負担増も考えると、正規社員があまりにも守られているというところもあるので、それを多少緩和する一方、非正規社員の雇用の安定性と人材活用を進めていく必要があります。つまり、正規社員と非正規社員の格差を埋めていくことが求められます。そうするとまた、家庭の問題から労働市場の問題になってきますが、双方の問題は別々に存在するではありません。しかし、労働市場の問題はある程度研究が行なわれていましたが、家庭内の問題はあまり扱われてこなかったので、私の研究では特に家庭の観点から研究してみることにしたのです。

—— ところで、政府の経済財政諮問会議がまとめる労働市場改革案では、10年後の数値目標として25～44歳の既婚女性の就業率を06年の57%から71%に大幅に引き上げるとしていますが、どうご覧になりますか。

仕事と家庭のワークライフバランスが現状のままで女性の就業率だけが高まっていくと、米国で経験したようにストレスだけが高じ、就業意欲も低下していくでしょう。就業率を向上させることは良いが、女性が柔軟に働くことが可能で、かつ職業キャリアも蓄積できる雇用制度や職場環境を作ることが何より大切です。

米国の女性でみると、男性と女性の働き方の選好は平均的には明らかに異なっています。未婚者の場合は男女の選好にあまり差はありませんが、既婚者となると男性は多少働き方が柔軟ではなくても収入の高さを重視するのに対し、女性はキャリアの将来性をある程度保障される範囲の短時間勤務（20～35時間）や柔軟な勤務を選ぶ傾向があります。米国では短時間勤務でも臨時雇用者でなけ

れば健康保険と年金の福利厚生面ではフルタイム勤務者に対するハンデはありません。もちろん米国のやり方にも欠点はあります。「家庭に優しい職場」の制度の導入が民間主導でされて来たため、職種、産業、企業規模、フルタイムかパートタイムか等によって働く人の柔軟性の確保に差が出ることです。一方オランダは政府が立法化を通じて、雇用者が勤務時間を決定できる権利を保障し、また企業によるフルタイムとパートタイム雇用者の待遇差別を禁じました。日本の現状を見ると、「総合職」と「一般職」の区別に典型的に見られるよう、女性総合職は男性と全く同じ条件で長時間勤務をすることが求められ、一般職はいわばキャリアを捨てることを余儀なくされますから、女性に家庭かキャリアかどっちか犠牲にすることを強要する制度といえ、一般に働き方の選択の自由度が米国やオランダなどより極めて低いと言えます。ですから、もし現状のままで女性の就業率アップを目指すと女性の負担を増すことになります。

—— これまでの研究成果を受けて、今後はどういう研究を進めていく計画ですか。

現在、3つのテーマを考えています。1つ目は、仕事と家庭の両立度が職業、産業、働き方、家庭のあり方、コミュニティー環境の違い等によってどう変わってくるのかをわが国のパネル調査データで明らかにすることです。2つ目は、内閣府の男女共同参画局が平成18年度に報告した少子化傾向の県別比較の結果を参考にして、時系列データを用いて出生率と女性の労働力参加率の関係が社会環境に依存することを国内の県間の違いから明らかにすることです。内閣府の研究によると、県別のタイプは、女性の就業率は高いが少子化傾向は緩やかである「タイプ1」から、就業率は高くなく少子化傾向が高い「タイプ7」まで分類されていますが、社会環境をどう変えれば「タイプ1」の状態に近づけられるのかを分析し政策的な提言に結びつけたいと考えています。3つ目は、出生率低下の原因の半分以上を占めるとも言われる晩婚化の原因を自分なりにデータから追究することを考えています。

## 日本のM&Aの経済分析

### —その国際的特徴と経済的役割—

DP NO:07-J-026

宮島英昭（みやじま・ひであき）

立教大学経済学部卒業、同大学大学院修士課程修了、東京大学大学院経済学研究科博士課程修了、早稲田大学商学博士。東京大学社会科学研究所助手、ハーバード大学ライシャワー研究所客員研究員などを経て、1995年から早稲田大学教授。2002年よりRIETIファカルティフェロー。研究テーマは日本経済論、日本経済史、企業金融、コーポレートガバナンス。主な著作物は、『産業政策と企業統治の経済史：日本経済発展のミクロ分析』（2004）有斐閣、『現代日本経済』（2006）有斐閣（橋本寿朗・長谷川信氏との共著）、"Corporate Governance in Japan"（2007）Oxford University Press（共著）他著書論文多数。



M&Aは二面性（両刃の剣）を持つだけに様々な議論があるが、資源効率化と組織の効率化というプラス効果がマイナス効果を上回っていれば促進すべきであると宮島RIETIファカルティフェローは指摘する。M&Aの実施を通じて、個々の企業の経営効率化のみならず、産業全体の構造調整への貢献が期待できるためだ。一方で、M&Aが株式市場の過大な評価などによって不適切な形で実施されないようにチェックすることも重要だと述べている。

#### 日本におけるM&A増加の要因と形態的特徴

——論文では、日本のM&Aの発生要因と取引面の特徴について分析し、その国際的特徴について考察されていますが、そもそも日本ではいつごろからM&Aが盛んになってきたのでしょうか。

世界では1890年代、1920年代、60年代、80年代、そして90年代と大きく分けて5回のM&Aブームがありました。これに対し、日本では1930年代などにブームが確認できますが、戦後の高度経済成長期には企業が内部成長を重視したほか、メインバンクシステムを通じた自主再建が選好されたり、株式持合いなどの安定株主化が進んだりして、M&Aの件数はあまり増えませんでした。しかし、90年代末から急速に増加しています。

#### M&A件数とM&A取引の対GDP比

	M&A件数		M&A取引の対GDP比	
	1991-1997	1998-2005	1991-1997	1998-2005
米国	7,879	8,864	5.4	10.7
英国	2,398	3,209	9.1	21.8
独	1,479	1,607	1.4	7.5
仏	1,207	1,263	3.4	9.9
日本	253	1,381	0.4	2.5

出所) Jackson and Miyajima (2007)、原資料は、the Thomson Banker One database。  
注：国内企業間、海外企業による国内企業のM&A、国内企業の海外企業に対するM&Aを含む。M&Aには、すべてのタイプの取引(合併、買収、資本参加)を含む。

**——その背景にはどんな要因があるのでしょうか。**

まず、設備・雇用・負債の過剰をもたらす「負の経済ショック」が影響したことが挙げられます。それぞれの産業部門の企業数が多すぎて効率が悪いと考えられるうえに、国際的な競争の激化を背景に規模の経済を追求しようとする動きも出てきました。それが製紙（日本製紙）、鉄鋼（JFE）などでM&Aが登場し始めた理由で、成熟産業ではM&Aを軸に事業再編が行われていったということができます。

一方で、技術革新や規制緩和といった「正の経済ショック」によるM&Aも登場しました。すなわち、成長産業におけるM&Aです。IT関連産業を例にとれば、規制緩和や技術革新を機に新規参入が数多く生じ、その結果、参入企業数が過剰となってしまうと、今度は企業同士が統合して効率化を図ったり、あるいは時間を買う効果を見込んだ企業買収により、競争に勝ち抜けるスピーディーな事業展開を目指したりするといった動きが見られました。世界全体で見れば、1980年代には事業再編をもたらすネガティブな経済ショックによるM&Aが席捲しましたが、その後90年代に入るとポジティブな経済ショックによるM&Aが起きたのです。しかし、日本の場合は、両方のスタイルのM&Aが重なるように起きたというのが特徴です。

**インフラ整備でM&Aコスト安に****——日本で90年代に入ってM&Aが急増するきっかけは何だったのでしょうか。**

M&Aはいったん増加し始めると自動的に増えていくような作用が働くのですが、急増する契機としては、先ほどの正・負のショックに加えて、M&Aのインフラができてきたことが大きいと考えられます。具体的には連結会計、時価会計といった会計制度のほか、持ち株会社の解禁や株式移転制度（株式交換）の導入などが挙げられますし、独占禁止法の運用明確化など法制度の整備も重要な役割を果たしています。もっとも、こうした法制度の整備ができたからM&Aが増えたというよりは、経済界から実態に合った法制度を求める声が上ったことで、法制度が現実に即して変更されたと考えた方がより適切といえるでしょう。

**——M&Aが増えれば、それを支えるインフラ部分に関連するビジネスも育ってきますね。**

そうです。投資会社や法律事務所などM&A関連ビジネスの分野にも数多くのノウハウなどが蓄積されるのですから、既存のM&Aで整備されたインフラを活用することができるわけです。社会全体としてみればM&Aにかかるコストを引き下げることが可能になります。

事実、その結果、日本では1999～2006年のM&Aの件数は、金融部門を除くと全体として伸びています。件数そのものは欧米に比べてまだ少ないとはいえ、世界全体ではM&Aの件数が2002年以降にいったん減少傾向に入ったのとは対照的です。

**日本的経営風土とM&A****——論文では、M&Aの形態や取引の多様性に目を向け、日本のM&A市場の特性を分析されていますね。**

英・米のM&Aは、敵対的買収、公開買い付け、買い手間のコンテストなどのアームレングスな関係によって特徴づけられ、またターゲットを一つの法人格の下に置く合併という形をとる傾向が強い。

それに対して日本のM&Aは、ターゲット企業の法的独立性を維持する買収、部分買収、提携の比重が高く、コーディネーションを基礎とする関係によって特徴づけられる友好的な買収が中心となっています。それは敵対的なM&Aよりも友好的なM&Aの方が、日本の経営環境に適しているからといえるでしょう。

これまで、長期雇用やメインバンクシステム、株式相互持合いなどの日本の経営がM&Aの進展を阻んできたといわれ、そうした「日本の経営」が解体し始めたことがM&Aの増加の一因だと指摘されていました。確かに、メインバンクが担っていた救済の役割が縮小したことが、M&Aを増やす要因ということもできます。しかし、M&Aを実施する際には、日本の風土に合ったスタイル、つまり友好的で、事業再編につながり、そして相手企業の独立性を維持して企業文化を尊重するスタイルでなければM&Aの効果は見込みにくいのです。

企業価値を向上させるには、自社のノウハウを注入しながら相手企業の効率性を上げることが重要で

### M&Aの形態別構成（1991－2005）

	独	仏	日本	米国	英国
合併	7%	8%	12%	45%	45%
買収	30%	23%	13%	6%	6%
部分買収	55%	52%	68%	45%	46%
Acquisition of Remaining Interest	8%	17%	7%	3%	3%
取引総件数	1,110	2,000	2,256	13,398	2,715

出所) Jackson and Miyajima (2006)、元資料は、the Thomson Banker One data base。  
対象はターゲットが上場企業のケースのみ。すべての取引形態を含む。

ですが、それには従業員の同意を得ることが欠かせません。M&Aによる企業価値の向上は、M&Aへの従業員の賛成がなければ実現できないのです。

### M&Aの効果を短期・長期で評価する

#### —— M&Aの普及に伴い、M&Aの経済的效果があつたかどうかの評価が重要になりますね。

M&Aの効果は2つの側面から見ることができます。1つはシナジー効果であり、もう1つは対象企業の経営の規律づけです。シナジー効果という場合も、成長産業におけるM&Aと成熟産業におけるM&Aでは異なります。そもそもM&Aはプラス効果もあれば、マイナス効果もあるという二面性（両刃の剣）を持つことを忘れてはいけません。

#### 合併公表に対する当事者・同業他社の株価の反応

1. CARは、合併公表日の-200日～-21日で推計。
2. 三井建設の合併は、フジタの会社分割を含む。
3. 同業他社は、29社の平均。建設業界は含まず。

合併公表日	合併企業	合併公表前後1日		被合併企業	合併公表前後1日	同業他社、または、下流産業					
		CAR (-1,+1)	CAR (-5,+5)			CAR (-1,+1)	トヨタ	0.9%	本田技研	-0.1%	日産自動車
1996.02.03	ファード	NA		マツダ	-2.4%	トヨタ	0.9%	本田技研	-0.1%	日産自動車	0.1%
1999.03.27	ルノ-	NA		日産自動車	1.3%	トヨタ	8.4%	本田技研	0.8%	マツダ	1.5%
1998.11.21	大阪商船三井船舶	-2.4%	-0.3%	ナビックスライン	NA	日本郵船	-5.0%	川崎汽船	-3.1%	—	—
2000.03.27	日本製紙	17.9%	23.9%	大昭和合併	4.9%	王子	11.5%	北越	4.8%	三菱製紙	12.0%
2006.07.03	王子製紙	-0.2%	4.8%	北越製紙TOB	-1.6%	日本製紙	0.2%	三菱製紙	-7.2%	大王	-2.5%
1998.10.28	日本石油	-0.4%	-5.7%	三菱石油	0.5%	東燃	3.9%	ゼネラル石油	4.4%	—	—
2000.02.17	ゼネラル石油	16.8%	8.3%	東燃	-4.1%	新日本石油	-5.1%	—	—	—	—
2001.04.14	川崎製鉄	4.9%	14.1%	NKK	14.9%	新日本製鉄	2.2%	住友金属	11.8%	神戸製鋼	12.4%
						トヨタ	-0.8%	日産自動車	-1.3%	本田技研	-2.3%
2002.01.29	三井建設	21.2%	20.0%	住友建設	15.9%	建設業界	1.0%	—	—	—	—
2002.12.11	日商岩井	25.6%	18.7%	ニチメン	-1.0%	三井物産	-1.7%	三菱商事	0.4%	住友商事	-1.9%
2001.11.11	日本航空	4.1%	4.5%	日本エアシステム	0.2%	全日空	-2.4%	—	—	—	—
2006.03.17	ソフトバンク	2.3%	-6.1%	ポーダフォン	NA	KDDI	-0.3%	エヌ・ティ・ティ	0.5%	—	—
	平均	9.2%	8.3%		3.1%		1.4%				
	P-value	0.008	0.017		0.094		0.081				

プラス効果としては、規模の経済が働いて、製品の納入先や原材料の調達先に対する価格交渉力が増すということが挙げられます。また、全く新規の投資をするよりもM&Aのほうが早く成果を上げることができますし、費用も安くてすみます。M&Aされる側の企業にとっても、相手方からノウハウの移転が期待できるほか、事業の選択と集中を進めて経営効率を改善させることができるという利点があります。

#### —— M&Aの効果は企業ベースだけでなく、産業全体でも議論ができるのでしょうか。

こうしたプラス効果の結果、生産性の低い産業分野が縮小する一方で生産性の高い分野の方が拡大していくなら、経済全体としてみれば資源配分効率が向上することになります。言い換えると、M&Aは、生産性が低い企業や分野を淘汰・排除するための有効な手段であり、経済全体の構造調整にも貢献できるのです。

#### —— 具体的にはどのように効果を測るのでしょうか。

短期的には合併・買収公表後の累積異常収益率、CAR(Cumulative Abnormal Return)という指標を使います。M&Aの発表が株式市場でどのように評価されたかを見るものです。それによると、代表的事例をあげた下の表では少し低いですが、M&Aの対象企業のCARは合併のケースを平均すると近年5%ぐらいを示しています。もっとも、米欧では20～30%、少なくとも国際的には15～20%に達するのですから、日本の5%という数字はあまり高いとはいえません。

## ——長期的な評価はどうでしょうか。

長期の場合はTFP(全要素生産性)や売上高成長率、ROA(総資産利益率)などの指標を使ったパフォーマンスで判断します。外資が日本企業を買う場合はプラスという効果が出たりしてはいますが、全般的には長期的な効果は必ずしも明確には確認できていません。

様々な理由が考えられますが、ある産業でM&Aが起きたら、その取引先に波及してそれに対応したM&Aが起きるといったように、産業間で玉突きのようにM&Aが生じている事態が考えられます。そうだとすると、必ずしも全てのM&Aで、統合後パフォーマンスが上がるとは言い切れないところがあるでしょう。

### 不適切なM&Aの恐れ

## ——論文では、M&Aがもたらすマイナスの側面についても分析されていますね。

米国などでは買い手の経営者が尊大で自信過剰であるとか、コーポレートガバナンスが充分にきかなかったために、自分が欲しいから高く買うという不合理な形でM&Aが実行されたケースがありました。これなどは「過大なM&A」ということができます。

もう1つの「過大なM&A」の例は、株式市場の過大評価に基づきます。何らかの利用で自社の株式がそのファンダメンタルバリューより高く評価されると、経営者にはそれを利用して他社を買収しようという誘因が作用します。

この場合は先ほどの例と違って経営者は合理的に行動しているのですが、市場自体が不合理だということになります。

## ——日本ではこうした「過大なM&A」が生じていますか。

全般的に日本ではM&Aが尊大な経営者の意識や、過大に評価された株価によって行われた可能性は低いといえます。しかし、部分的にはハイテク部門や新興株式市場で、「過大なM&A」の例が散見されます。株式市場主導型の例としてはライブドアのケースはその典型でしょう。2004～2005年までは「過大なM&A」が大きな流れになっていたということはありませんが、だからといって安心するわけにはいきま

せん。M&Aの効果を整理すると、資源効率化と組織の効率化というプラス面がマイナス面を上回っているので、M&Aは促進すべきだと私は考えます。しかし、それにはM&Aの中身をしっかりチェックする必要があります。

### 今後のM&Aの趨勢を読む

## ——日本では今後、M&Aの件数が増えるでしょうか。

日本のM&Aの水準は時価総額ベースではGDP比で3%程度に過ぎず、世界各国でブーム時にはGDP比10%に達するのに比べるとまだ低いといえます。モノづくりが中心の日本では、M&Aは企業価値を向上させる際の補完的な役割を果たすのにとどまる可能性が強く、世界と同じ水準にまで比率が上昇するのは難しいかもしれません。

一方で、株主持合方式が色濃く残り、パフォーマンスが悪い企業がまだまだ淘汰されずに残っており、景気がよくなってきた2003年以降は企業改革の熱が少し冷めていることを考えると、M&Aは今後も企業の経営改革を促進する力になります。M&Aを通じて、外部の改革案と内部の改革案を競い合って効率の改善につなげるといったコンテストの効果は大きいですから、M&Aの比率が世界並みにならなくても、その役割が上昇する可能性は十分あるといえます。

## ——政策面からはどうのようなことが考えられますか。

まず、国際的な競争を背景に企業がM&Aに踏み切ろうとしているときに、国内のシェアの変化を前提にした従来型の合併審査ではもはや非現実的です。この意味では、公正取引委員会が近年は柔軟な姿勢を打ち出しているのは望ましいといえます。

第二には国内企業のM&Aは奨励しながら、海外企業のM&Aには消極的というダブルスタンダードはもはや許されません。日本企業自身が海外ではM&Aを仕掛けているのですから。

第三に、統合によって生じたレント（超過利潤）が有効に使われるよう、適切な内部ガバナンスの機能がより一層重要になります。

## 京滋地域の製品開発型中小企業と 産業クラスター形成状況

DP NO:07-J-009

児玉俊洋（こだま・としひろ）

東京大学経済学部卒業。1979年通商産業省(当時)入省後、中小企業庁官房調査課長、関東通商産業局商工部長、産業企画部長等を経て、2001年から2005年までRIETI上席研究員、2005年より京都大学経済研究所付属先端政策分析研究センター教授、2005年から2006年までRIETIファカルティフェロー。主な研究分野は、地域クラスター、成長部門への労働移動等。代表的な著作は、樋口美雄・児玉俊洋・阿部正浩編著（2005）『労働市場設計の経済分析—マッチング機能の強化に向けて』東洋経済新報社、後藤晃・児玉俊洋編（2006）『日本のイノベーション・システム—日本経済復活の基盤構築に向けて』東京大学出版会、児玉俊洋（2005）「産業クラスター形成における製品開発型中小企業の役割—TAMA(技術先進首都圏地域)に関する実証分析に基づいてー」RIETI Discussion Paper Series 05-J-026。



児玉俊洋教授らは、京都府南部から滋賀県南部にかけての地域（京滋地域）の機械金属系製造企業を対象にして行ったアンケート調査結果をもとに、設計能力を持ち、自社製品の売り上げがある「製品開発型」中小企業が、産業クラスター形成の担い手として期待されることを指摘している。さらに大企業とこれら技術革新力の高い「製品開発型」中小企業との製品開発段階での連携を促進するための課題を探っている。これを踏まえ政策当局に対しては、両者の連携を促進するための仲介機能や企業情報発信の仕組みを整備すると共に、産業クラスター政策の今後の展開の方向性として、従来の地域経済活性化のための政策としての位置づけから、国際競争力強化の鍵を握るイノベーション政策としての位置づけへ転換すべきであることを提言する。

### クラスター形成の担い手としての 「製品開発型」中小企業

——今回の論文の問題意識についてお聞かせ下さい。

今回の論文のもとになっている調査の目的は、産業クラスター形成の担い手となるような中小企業を探すことです。産業クラスターとは、産業集積の中に新技術と新製品の開発と事業化につながる产学間および企業間の連携を中心とするネットワークが発達した状態を意味すると考えています。クラスター形成には、新技術、新製品開発の成果を最終的に市場化、事業化する力のある企業が必要ですが、実際にはそのような企業の存在が十分に見つかっていない地域が多く、大学が地域企業との連携を行おうとしてもどのような企業にアプローチすればよいのかが分からず、連携の成果

を十分にあげることができないといった話も耳にします。そこで今回の京磁地域の調査を通して、クラスターの担い手となりうる中小企業の存在を把握し、対象地域、そして国全体のクラスター政策への提言に結びつけることが本論文の目的です。

### —— 論文では、クラスター形成の担い手となりうる中小企業の類型として「製品開発型」中小企業に注目されていますね。

「製品開発型」中小企業とは、製造業において設計能力があり、かつ自社製品（自社の企画・設計による製品、部品を指し、自社ブランドだけでなく他社へのOEM供給製品を含む）の売り上げがある中小企業を指します。これらの要素に注目したのは、その企業が市場ニーズを把握し、そのニーズに基づいて製品を企画・開発し事業化できる力があるかどうかの判断材料になるからです。日本の中小企業の中には、研究開発に取り組んでいるという意味の「研究開発型」中小企業も多いですが、「研究開発型」中小企業は開発した製品が売れず経営的にはあまりうまくいっていない企業が多いのも事実です。それは、「研究開発力=製品開発力」ではない、研究開発に力を入れているだけでは、その企業が市場で魅力的な製品を生み出す力を持っているかどうかわからないからです。

「製品開発型」中小企業の対概念としての「非製品型」中小企業には、製造業にとっての基盤的な加工を担う「基盤技術型」中小企業と、研究開発を行っているが自社製品の市場化には至っていない「研究開発型」中小企業が含まれます。「製品開発型」と「非製品型」との間で、企業業績や成長力に決定的な相違があるわけではなく、また、地域のイノベーションにとっては両者とも不可欠の存在ありますが、新技術・新製品開発のための連携という観点からは、それへの指向性や適合性から「製品開発型」が連携の直接のターゲットとして有望であると考えています。

### —— 製品開発型中小企業が、産業クラスターを形成する重要な担い手となるわけですね。

「製品開発型」の企業類型のみにこだわるわけではありませんが、製品開発型中小企業は、産業クラスター形成の担い手になりうる最も典型的な企業類型だと思います。なぜなら、産業クラスターの中核的な要素は、新技術・新製品開発のための産学連携、企業間連携であり、その担い手となる企業には、大学や他企業の技術や知識を活用して自らの製品を開発し、事業化する力（「技術吸収力」）が必要だからです。日本の産業クラスター政策および知的クラスター政策におけるクラスター概念を、ポーターに代表される欧米のクラスター概念と同様のものであると考えると、この

点はあまり明らかではありません。しかし、日本のクラスター政策におけるクラスター概念には、ポーターのクラスター概念とは異なる点があると思います。クラスターの定義を「地理的集中」、「特定分野性」、「構成主体間の関係」の3点に分けて考えると、「地理的集中」が定義の要素であることは、日本のクラスター政策におけるクラスターもポーターのクラスター概念も共通ですが、ポーターのクラスター概念に見られる「特定分野性」は日本では必ずしも当てはまらない。最も異なるのが「構成主体間の関係」であり、ポーターでは投入・産出関係からなる生産分業ネットワークが中心であり、生産分業ネットワークがイノベーションに貢献するというロジックであるのに対して、日本では、既に発達した生産分業ネットワークが存在しているのであり、新たに必要なこととしてイノベーションを生み出すため異なる技術や知識の連携（产学研官・異分野・異業種等）やそのような連携が網の目のようなネットワークを形成することがクラスター政策の主眼となっています。そこでは、製品開発型中小企業のような存在が必要だと思います。

### 製品開発型で大学との連携実施企業が急増

### —— 今回京滋地域の中小企業にアンケートされたのは、前回（2003年3月）首都圏西部のTAMAで実施されたものに続くものですね。

そうです。TAMAプロジェクトは1996年度から調査と準備作業が行われ、2001年度から経済産業省が各地で展開している産業クラスター計画の1つの重要な先行モデル事例とみなされているものです。その対象地域を調査した結果と今回の調査結果を適宜比較検討し、分析結果の妥当性を検証するための参照値にしています。

### アンケートの概要

本論文の分析対象となったアンケート調査は、2006年11～12月に京都市近郊と滋賀県南部地域（京滋地域と表記）にある中堅・中小企業2,183社（対象業種は電機・電子、精密機械をはじめとする機械金属系製造業）および資本金50億円以上企業14社に対して実施された。回答を得た企業は中堅・中小企業が371社（回答率17.0%）、大企業が7社（同50.0%）だった。本論文は主に中小企業368社（製品開発型と非製品型が各184社）についての集計結果をもとにしている。

## —— アンケート調査と回答結果の概要をお聞かせ下さい。

アンケート調査では、企業概要、および、「製品開発型」の定義に該当するかどうかを確認する設計機能と自社製品の有無を調査し、その上で、受発注取引関係、研究開発費と研究開発成果（特許出願件数、新製品件数、工程・加工法関連新技術件数など）、产学連携と企業間連携（新技術・新製品開発目的のもの）の有無およびその効果と問題点、創業経緯などについて調査しました。

集計結果を製品開発型と非製品型で比較しながら要約すると、以下のことが言えると思います。

(1) 2001～05年度の売上高増減率を両者で比べると、平均的には製品開発型の方が若干高いが、統計的に明確な相違は見られない。しかし、以下の諸点に見られるように、製品開発型中小企業は、研究開発や产学連携や産業クラスター政策の直接のターゲットとして有望な企業類型である。

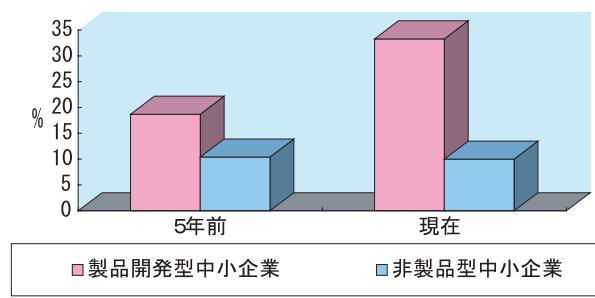
(2) 受発注取引関係を見ると、製品開発型企業の場合、受注先数が多く地域的に広がりがある。また、京滋地域内を中心として発注先数が多く、当該企業が地域内の中核的機能を担っていることを物語っている。

(3) 研究開発投入指標として対売上高研究開発費比率を見ると、製品開発型が非製品型を大きく上回っている。

(4) 研究開発成果指標としての最近3年間の特許出願件数、同期間の新製品発売件数、同期間に実用化した工程・加工法関連新技術件数のいずれも製品開発型が非製品型を大きく凌駕している。

(5) 製品開発型企業は新技術・新製品開発のために外部組織（大学、公設試験場、大企業、他の中小企業）との連携指向性が高い。とりわけ大学との連携実施企業数が急増している点が注目される。

京滋地域の製品開発型中小企業における  
大学との連携実施企業割合



以上の結果は単純に回答データを集計して得られたものであり、企業規模、企業年齢の影響等が考慮され

ていません。そこでこれらの要因をコントロールしたうえでの製品開発型企業と連携の効果を検証するため、計量分析も行いました。主要な分析項目は研究開発の成果指標、新技術・新製品の開発を目的とした外部組織との連携の確率、相手先種別ごとの連携の活用度合い（技術吸収力）です。計量分析の結果、次の3点を確認しました。

第一に、製品開発型中小企業は、3つの研究開発成果指標（特許出願件数、新製品件数、工程・加工法関連新技術件数）で表される研究開発力が高い（ただし、工程・加工法関連新技術件数については有意性が弱まる）ことが確認できました。これらの指標は、技術シーズの開発から新製品の市場化または技術の実用化までをカバーしているので、製品開発型中小企業は「技術革新力」が高いということが言えます。

第二に、製品開発型中小企業は、新技術・新製品開発を目的とした連携に関して、产学連携および大企業との連携を実施する確率が高いことが確認できました。

第三に、製品開発型中小企業は、产学連携、大企業との連携、他の中小企業との連携を特許出願や新製品開発などの研究開発成果に有効に活用している、すなわち「技術吸収力」が高いことが確認できました。

## 大企業と製品開発型中小企業との 連携促進のための課題

### —— 中小企業向けとは別に、大企業にもアンケートをされましたね。

技術革新力の高い製品開発型中小企業は、以前の調査でTAMAには多数存在することがわかつてましたが、今回の調査で京滋地域にも多数存在することが確認できました。首都圏全体、中京圏、京阪神全体といった大都市圏を調べればもっとたくさんの製品開発型中小企業が見つかるはずです。これらの製品開発型中小企業の多くはそれぞれの専門分野で優れたコア技術を持っており、最終消費財分野を中心とするグローバルな市場で、激化する開発競争を生き抜くため多様な要素技術を必要としている大企業にとっても、これらの製品開発型中小企業が製品開発段階の連携先として機能することになることは、日本のイノベーションシステムとしても重要なことだと思います。しかし、現状では、大企業にとって国内の中小企業は、技術力が高くてまいわゆるベンチャー企業と呼ばれるものも含めて開発目的の連携先として決して大きな位置づけを与えられていません。今回、資本金50億円以上の大企業

には、そのような観点から、国内の技術力のある中小企業、ベンチャー企業との連携を拡大する可能性があるかどうかを調査しました。サンプル数は7社（回答率は50%）と少ないですが、これらの企業の売り上げ規模は合計およそ1兆6千億円であり、7社といえども大きな影響力を持つサンプルです。調査の結果、回答頂いた大企業にとっては、①外部との連携の必要性は増大しているが、連携先としての国内中小企業・ベンチャー企業の位置づけは小さい、②しかし、それは、国内に技術力のある中小企業・ベンチャー企業がないと思っているからではなく、必要な技術を持った中小企業を探すのに時間やコストがかかること、たとえ連携先候補となる中小企業が見つかってもその技術力等の評価が容易ではないこと、等の問題点があることが判明しました。また、大企業との連携を模索する製品開発型中小企業にとっても、相手方への技術・情報の漏洩の恐れや、成果の配分等における交渉上の不安、さらには人材・資金不足等が大きなネックとなっています。

### 結論と政策示唆

——以上の分析結果を踏まえた政策的なインパリケーションは、どのようにお考えですか。

分析結果を結論的にまとめれば、以下のことが言えると思います。

(1) 京滋地域には、技術革新力に優れた製品開発型中小企業が多数存在する。これらの企業には、先行研究で明らかになったTAMA域内での連携実績に比べると、まだ、产学連携、企業間連携が広がる余地は大きい。

(2) 同地域では生産分業ネットワークが発達し、また、大企業と大学の連携を中心として産業クラスターの核となる連携形成が進展している。しかし、産業クラスター形成に製品開発型中小企業が参加する余地が大きいと見られる。

(3) 大企業にとって、技術力・開発力のある中小企業が開発目的の連携先として十分に位置づけられていない。その一因は探索費用や情報の非対称性にある。

以上の点を踏まえて、政策示唆としては、各地の産業クラスタープロジェクトにおいて、製品開発型中小企業を重点的に発掘し、クラスター活動への参加を呼びかけていくことが重要だと思います。知的クラスタープロジェクトの研究開発成果を活用する企業や大学の連携先を探す際にも同様です。因みに、今回のアンケート実施にあたっては、対象地域のクラスター関連政策の担当機関への紹介希望有無を回答してもらい、希望する企業を担当機関に紹介するという、実践的な

活動も行いました。

### 産業クラスター政策の本格的なイノベーション政策への転換を

——国全体の産業クラスター政策についてはどのような課題があると考えていますか。

経済産業省の新経済成長戦略の中で、産業クラスター政策は地域活性化政策に位置づけられていますが、イノベーション政策としては明確に位置づけられていません。しかし、産業クラスター政策は本来イノベーション政策としても位置づけるべき政策だと考えます。そうなっていないのは、各地の産業クラスタープロジェクトで、成果事例は増えているもののインパクトのある大型商品が現れていないためだと思います。数は少なくとも、いくつかの市場規模の大きな商品を生み出す必要があると思います。そのために、大企業と製品開発型中小企業のような専門技術分野で優れたコア技術を持つ中小企業との、製品開発段階での連携を促進することが重要だと思います。最近、大都市圏の産業クラスタープロジェクトで、そのような大企業と開発力に優れた中小企業との連携を推進する事業がスタートしました。関西フロンティランナープロジェクトにおける「情報家電ビジネスパートナーズ（DCP）」、TAMAプロジェクトにおける「製品・技術交流スクエア事業」、東海ものづくり創生プロジェクトにおける「情報支援ネット」です。これらの事業を活用しつつ、経済効果に結びついた実績を挙げることによって、イノベーション政策としての産業クラスター政策が展開されることを期待しています。

——TAMA、京滋と現地調査を手がけられた。次のステップは。

京滋地域の調査結果については、京都府・市、滋賀県、近畿経済産業局およびこれらに関連する産業支援機関の方々と研究会を設置し、調査結果をフォローアップし、具体的な政策提言につなげるための検討を行います。実証分析としては、RIETIの工業統計表パネルデータを活用して、分析対象企業のデータ期間を拡大することや、利用可能性のある他地域のデータ分析を考えています。理論研究としては、既存のクラスター関連理論との関係整理および中小企業とイノベーションの関係に関する既存研究のサーベイを行います。情報の経済学、ゲーム理論等のミクロ経済理論のクラスター分析への応用にも取り組みます。

# 男女間の賃金と生産性格差

—日本企業のパネルデータを用いた構造分析—

**Male - Female Wage and Productivity Differentials :**

A Structural Approach Using Japanese Firm - Level Panel Data

DP NO:07-E-020

川口大司（かわぐち・だいじ）

早稲田大学政治経済学部経済学科卒業。一橋大学大学院経済学研究科修士課程修了、ミシガン州立大学でPh.D取得(経済学)。2005年より一橋大学大学院経済学研究科准教授、2006年よりRIETIファカルティフェロー。専門分野は労働経済学、応用計量経済学。特に労働市場における男女差に関する実証研究、労働・公共政策が労働市場・労働者に与える影響の理論・実証研究などに取り組んでいる。最近の論文にA Market Test of Sex Discrimination: Evidence from Japanese Firm-Level Panel Data, International Journal of Industrial Organization, Vol. 25, No. 3, pp. 441-460, 2007。



急速な少子高齢化が進む日本において、女性の労働市場への参加を促進することは急務となっている。その一方で、男女間の賃金や待遇の格差問題は、政策のあり方だけでなくその存在の有無についても多様な考え方がある、古くて新しい課題。川口大司RIETIファカルティフェローは、この論文での分析結果をもとに「男女間の賃金格差は生産性だけでは説明がつかない」と主張するが、そのために、法的な規制を高めることは必ずしも良い結果につながらないと語る。

—川口先生は男女の賃金格差について多くの研究をされていますね。

賃金格差は、男女間だけでなく、学歴間、年齢間など様々な局面で議論のテーマになっています。ただそ

の際に賃金格差が生まれる理由や、そもそもどの程度の差別があるのかについて、私たちの理解は必ずしも十分でない部分があると思います。賃金格差が不合理な差別に基づいて起きているのであれば政策対応が必要でしょう。しかし、もし賃金格差が合理的な理由で生まれているのであれば、政策対応はマーケットメカニズムをゆがめる結果にもなりかねません。このように賃金格差の背景を探ることが大事と考え、ここ数年の研究のテーマにしております。

—筋縄ではいかない賃金格差の原因究明

—賃金格差に合理性があるかどうかで政策対応を考えるというのは全く自然な姿ですね。それがなされない傾向があったというのは、なぜなのでしょうか。

格差の原因をとらえることが難しいためです。例えば、多くの先行研究で行われているように、男女の賃金格差をその労働者の「学歴」「年齢」「勤続年数」などの属性で説明するという分析を考えてみましょう。これにより、同じ属性同士の賃金を比較し、格差が存在するかどうかを確認できます。これらの研究成果は非常に重要で、多くの属性を制御した上でも男女間の賃金格差があることを示しています。しかし、それは属性以外の、データでは観察不可能な要因によるものだという反論が常にあります。例えば、男女間でいえば、女性の方が一般的に子育てや家事の負担が重い傾向がありますね。それによって仕事時間が十分に取れず、集中できずに生産性が下がり、それが賃金格差に反映している可能性があります。

### ——先生はそうした困難をどのように克服されたのですか。

男女間の賃金格差に関する先行研究では労働者側のデータを分析するケースが多かったのですが、私は企業側のデータを活用し、企業ごとの生産性の違いと男女比率の違いに注目することで、格差の背景を探るという手法を取ってきました。今回の論文もその考え方に基づいて推計をしています。

#### 中小企業で女性比率が高い

### ——それでは、先生が浅野博勝・細田准教授と書かれた今回の論文ですが、データにはどのような特徴があったのでしょうか。

経済産業省の「企業活動基本調査」の1992年、および1995年～2000年の各年のデータを使いました。この調査では、各企業の売上高、コスト、人件費、従業員数（男女別）、固定資産の評価額、創業時期、業種などが把握できます。もともと計7年間について18万838サンプルのデータがあったのですが、売上高などの情報が欠落しているサンプルなどを整理した結果、17万7868サンプルが分析で利用できました。

表1はこのサンプルの平均値などを示したものです。女性比率が中央値よりも大きい企業は、売上高、雇用者数、固定資産、中間投入コストが小さいという傾向が伺えます。また、女性比率が高い企業では、1人当たりの入件費は小さく、業種では軽工業、卸・小売業に集中しているという特徴が伺えます。

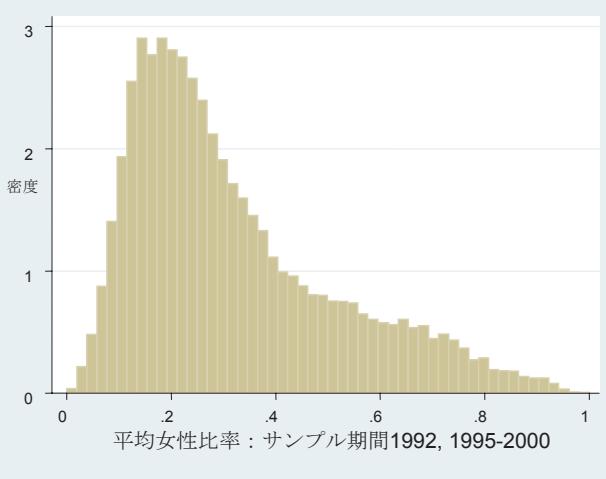
表1：記述統計量 サンプル期間：1992, 1995-2000

変数名	平均値	平均値	平均値
サンプル	すべての企業	女性比率 > 女性比率の中間値	女性比率 <= 女性比率の中間値
売上高(百万円)	23,399	17,064	29,735
従業員一人当たり人件費(百万円)	4.69	4.06	5.32
従業員数	387.1	344.3	429.9
女性比率	0.32	0.47	0.17
固定資産額(百万円)	6,081	3,655	8,509
中間財購入額(百万円)	17,516	12,770	22,262
産業			
農林水産業	0.0004	0.0006	0.0004
鉱業・建設業	0.02	0.004	0.04
軽工業	0.16	0.23	0.09
素材産業	0.17	0.12	0.21
電器・機械	0.22	0.19	0.25
電器・ガス・水道・運輸	0.003	0.001	0.005
卸売業・小売	0.41	0.44	0.39
金融・保険・不動産	0.001	0.001	0.0006
サービス	0.02	0.014	0.02
観察値数	177,868	88,939	88,929
企業数	37,131	19,427	17,704

図1は、サンプル期間における各企業の女性比率の平均値の分布を見たものです。

表1で確認できるようにこのサンプルの平均は0.32(32%)。しかし、図1から確認できるように女性比率の最頻値は0.2(20%)前後で、分布は左側、すなわち女性比率が小さい方向に偏っています。このように、今回分析対象とするサンプルでは、女性比率のバリエーションが大きいこと、その中で、まだ女性比率が小さい企業が多いことが伺えます。

図1：企業レベルのサンプル期間平均女性比率の分布



このデータをもとに、コブ＝ダグラス型の生産関数を推定した結果が表2です。

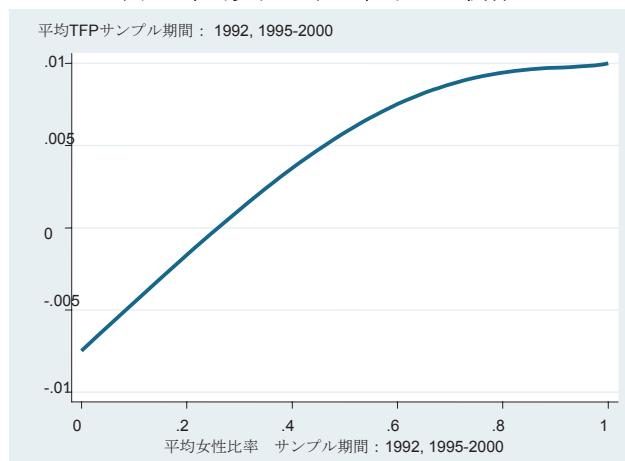
表2: 生産関数の誘導系推定  
被説明変数: Log(売上高)

	(1)	(2)
Log(賃金総支払額)	0.37 (0.001)	0.37 (0.001)
Log(固定資産額)	0.03 (0.001)	0.03 (0.001)
Log(中間財購入額)	0.60 (0.001)	0.601 (0.001)
女性比率	- (0.003)	0.08
定数項	1.05 (0.03)	1.01 (0.03)
サンプルサイズ	177,868	177,868
決定係数	0.97	0.97

注：（）内は標準誤差。産業大分類ダミーと年次ダミーも含めた推定となっているが係数は省略されている。

ご存知のように、生産関数はある産出額を、労働投入、資本投入、中間投入で説明しようという試みです。ここでは、各労働者に支払われた賃金によって労働投入が表現されているという考え方の下に、労働投入の代理変数として賃金支払い額を使っています。被説明変数は各企業の売上高です。各企業の売り上げのうち、表2の（1）では説明できない部分（残差）と、女性比率の平均の関係を示したのが図2です。生産関数の考え方に基づけば、この残差は全要素生産性（TFP）であると考えられます。図2では、この全要素生産性が、女性比率の高い企業ほど高いという結果が得られています。

図2：平均女性比率と平均TFPの関係



注：平均TFPは推定されたコブダグラス型生産関数の残差から計算した。

さらに、表2の（2）では、生産関数に女性比率を加えた推計結果を示していますが、女性比率の係数が有意にプラスになっています。他の条件を一定とすれば、女性比率が高いほど、その企業の売上高は高いということを示しているのです。

## ——女性の方が、男性よりも生産性が高いということでしょうか

必ずしもそういう意味ではありません。すでに述べたように、表2の推計では、労働投入の代理変数として賃金支払額を使っています。ここがポイントです。男女とも労働投入に見合った賃金が支払われていれば、女性比率は企業の売上高に影響を与えないはずです。

しかし、推計結果は違いがあることを示しています。これは、女性の賃金が男性に比べると労働投入に見合った分だけ支払われていない可能性があることを示しているのです。

### 女性の生産性は男性の45%、賃金は30%

## ——では、男女の賃金格差はどれぐらいあるのでしょうか。

表2の推計では、その問い合わせ直接答えることができません。そこで、本稿では以下の工夫をしました。他の条件が一定として、男性社員100%、女性社員100%の2つの会社があるとします。このときに両者の産出量に違いがあれば、それは社員構成の違い、言い換えれば男女の生産性の違いによるものだと考えられ、生産性の違いを具体的に数値化できます。その2つの企業における一人当たり人件費の違いが、生産性の差よりも大きければ、それが生産性で説明できない男女の賃金格差ということができるわけです。

この推計結果を示したのが表3です。（1）の相対生産性・相対賃金欄に表示されているように、女性の生産性は男性の45%という結果が出ました。その一方で、（2）の相対生産性・相対賃金欄に示されているように、女性の賃金は男性の30%となっています。その差、15%が生産性では説明できない、男女の賃金格差ということになります。この15%は、統計的に有意（つまりゼロではない）という検定結果が得られています。

操作変数の与え方を変えた推計結果が、（4）、（5）です。ここでは女性が多くなった企業で生産性が高くなったかという変化で説明するアプローチをとっています。相対生産性・相対賃金欄に示されている男女の生産性格差、賃金格差にあまり違いがなく、この結果は一見すると、男女の賃金格差が生産性と見合っていると読めてしまいそうですが、そうではありません。製品需要の増大や技術進歩を経験した企業が雇用を増やす際には、女性労働者の雇用調整のスピードのほうが、男性労働者の雇用調整

のスピードよりも大きいことが知られています。とすると、製品需要の増加や技術進歩を経験している企業のほうが女性労働者の比率が高いといったことも起こります。結果として、女性が多くなった企業の生産性が高くなったのではなくて、生産性が高くなった企業が女性比率を増やしている可能性もあるのです。

この問題を解決するために、企業が経験している製品需要の状況や技術進歩の状況を捉えるような説明変数を加えた推計をいくつか試しましたが、男女の賃金格差は生産性だけでは説明できないという結論に変わりはありませんでした。

——表3の推計結果によると、女性の生産性は男性の45%ということですが、そんなに差がありますでしょうか。

誤解しないでいただきたいのは、この生産性は一人当たりで算出したもので、時間当たりのものではないことです。つまり、女性の方が相対的に短時間労働につく傾向があるために、労働時間を考慮しない一人当たりの生産性に差が出てくるという要因も含まれているのです。これは、企業活動基本調査では、労働時間が調査項目に入っていないというデータ上の制約によります。

しかし、個々人の賃金には労働時間が反映しているはずです。ですから、男女の生産性格差以上に賃金格差の度合いが大きいことから、一人当たり・時間当たりの男女の生産性格差以上に、男女の時間当たりの賃金格差が大きいことは十分推察できると思います。

#### 法的な規制よりも規制緩和による対応を

——生産性の違い以上に賃金格差があるというわけですね。そうした差別をなくすような政策対応が求められるということでしょうか。

必ずしも、そうした方法が望ましいとはいません。例えば、男女同一労働、同一賃金を法律で強く強制すると、逆に女性の雇用拡大を阻む恐れがあると思います。例えば、米国のアセモグルとアングリストの分析結果によれば、障害者への差別を禁ずる法規制を強化した結果、逆に将来の訴訟を恐れる企業が障害者の雇用を減らしたということがわかつています。むしろ、私は規制緩和を進めることができます。最終的には生産性格差に基づかない男女の賃金格差の解消につながるのではないか、と考えております。

別の論文で発見したことなのですが、男女の賃金格差が生産性以上に大きいために、女性比率の高い企業の方が、利益率が高いという傾向が伺えます。利潤最大化という目的を持った企業にとって女性を多く雇うことは合理的なはずです。にもかかわらず、従業員に占める女性比率がまだ小さいということは、利益率を犠牲にする“余裕”があるのでないでしょうか。

——今回の分析で残された課題はありますでしょうか。

男女の生産性の違いと賃金格差は計測できましたが、その原因、例えば生産性格差の原因はいまだ不明です。すでに述べたように、家事負担などの問題があつて女性の生産性が低くなっているのであれば、例えば、男女共同参画社会の推進という処方箋があるのでしよう。また、女性が職業訓練を受ける機会が少ないので生産性が低いのであれば、その点につき改善する方法を考えるという道もあるのでしょうか。こうした問い合わせに答える調査は、様々な形で行われています。それぞれが独立に行われている調査を、マッチングして多くの情報が得られるようになれば、原因解明に向けての研究はかなり進むだろうと期待しています。

表3：構造推定の結果

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	生産関数	賃金方程式	生産性・賃 金格差	生産関数	賃金方程式	生産性・賃 金格差
相対生産性・相対賃金	0.45 (0.01)	0.30 (0.004)	0.15 (0.01)	0.54 (0.02)	0.53 (0.01)	0.02 (0.02)
Log(従業員数)	0.38 (0.01)	-	-	0.36 (0.01)	-	-
Log(固定資産額)	0.03 (0.002)	-	-	0.01 (0.002)	-	-
Log(中間財購入額)	0.63 (0.004)	-	-	0.500 (0.01)	-	-
推定法		クロスセクション			固定効果	

注：（）内は標準誤差。産業大分類ダミーと年次ダミーも含めた推定となっているが係数は省略されている。  
サンプルサイズは177,868。

## 開発援助は直接投資の先兵か？

—重力モデルによる推計—

DP NO:07-J-003



木村秀美（きむら・ひでみ）

東京大学教養学部卒業。デューク大学経営学修士（MBA）。1990年大蔵省（現財務省）入省。藤枝税務署長、政策金融課課長補佐、世界銀行職員等を経て2005年よりRIETIフェロー。専門分野は、開発援助政策、開発経済、男女共同参画社会、少子化問題。主な論文は、「Knowledge Spillovers from Foreign Direct Investment and the Role of R&D Activities: Evidence from Indonesia」Economic Development and Cultural Change vol.55 No1, (with Koji Miyamoto)等多数。

戸堂康之（とどう・やすゆき）

東京大学教養学部卒業、スタンフォード大学Ph.D.（経済学）。東京都立大学助教授、青山学院大学助教授等を経て、2007年より東京大学新領域創成科学研究科准教授。専門分野は開発経済学・経済成長論・応用ミクロ計量経済学、特に直接投資や開発援助を通じた途上国への技術伝播の分析。主な論文は、「Knowledge Spillovers from Foreign Direct Investment and the Role of R&D Activities: Evidence from Indonesia」Economic Development and Cultural Change vol.55 No1, (with Koji Miyamoto)等多数。



開発援助は被援助国への外国直接投資（FDI）を誘引するのか？木村秀美RIETIフェローと戸堂康之東京大学准教授はこの問い合わせるために答えるため、援助とFDIに関する詳細な2国間データを用いて実証分析を行った。その結果、開発援助には一般的にFDI誘引効果は見られなかった。その一方で、日本の援助には日本からのFDIを呼び込む「先兵（バンガード）効果」があるという点が明らかになった。両氏はその理由として、日本の援助に見られる官民の緊密な協力関係、被援助国であれば投資のリスクが軽減すると日本企業が認識する点、日本的な制度や企業文化を被援助国に持ち込むような日本の援助がある点などを指摘しており、今後も日本の技術援助の効果に関する分析など援助関連の研究に更に取り組みたいと述べている。

——まず、今回の研究テーマを選んだ動機についてお話ください。

木村　開発援助を巡っては、プロジェクト中心から貧困削減中心へ、融資中心からグラント中心へと国際的な議論が転換点を迎えていました。そのような中で、米国では開発援助に関する学術的な研究が着々と蓄積されています。しかし、開発援助の主要なドナー国であるにもかかわらず、日本ではこの分野における知的発信が非常に少なく、私たちは危機感を抱いていました。日本からも開発援助に関する知的発信をしたい。これが本研究に着手した第1の理由です。

開発援助に関連して常に存在する命題の一つに、開発援助が経済成長を促すのかどうかという問い合わせがあります。

先行研究では被援助国の政策が良好であれば、援助は成長を促すとの結論も出ていますが、その推計結果は頑健でなく明確ではありません。その一方、途上国へのもう一つの主要な資金フローであるFDIについては、被援助国の教育水準が高ければFDIは成長を促す、ないしは直接的な効果はなくても技術の波及を通じてプラスの影響を及ぼすとの見方がほぼ定着しています。こうした状況から私たちは開発援助にFDI誘引効果が確認できれば、援助は被援助国の成長に間接的に寄与しているとみなせると考え、今回の研究に着手しました。

### 援助国と被援助国との2国間ペアのデータに着目

——開発援助がFDIを誘引するかどうかというこのテーマに関する先行研究との違いは何でしょうか。

**木村** 先行研究では、開発援助のFDI促進効果について、ある国への援助総額とFDI総額を用いて推計を試みました。例えば、様々な援助国が行ったウガンダへの援助額を合算し、これを基にウガンダへの総FDI額を増やしたかどうかを計測していました。しかし、総額の数字を使うと、援助国別のFDI誘引効果を明らかにすることはできません。つまり、同じ援助でも日本とドイツの援助は違う可能性があるのにその点を確認することができないのです。そこで私たちは2国間のペアのデータに着目し、日本→インドネシア、ドイツ→エジプトなどと援助国・被援助国のペアごとに援助額とFDI額を集め、これらのデータを基に援助がFDIに及ぼす影響を実証しました。

**戸塚** FDIの決定要因に関する実証分析では最近、「重力モデル」という手法を使うケースが増えています。このモデルは簡単に言えば、経済規模が大きい国の中では互いに引き寄せ合う力が働くため、GDP規模がFDIの決定要因になると考えます。

「重力モデル」には明確な理論的裏づけがあり、実証分析の有益な手法として活用されています。私たちはこの手法を使って、FDIの決定要因としての開発援助を分析できないかと考えたのですが、その際に必要となるのが援助国と被援助国の個別ペアごとのデータでした。

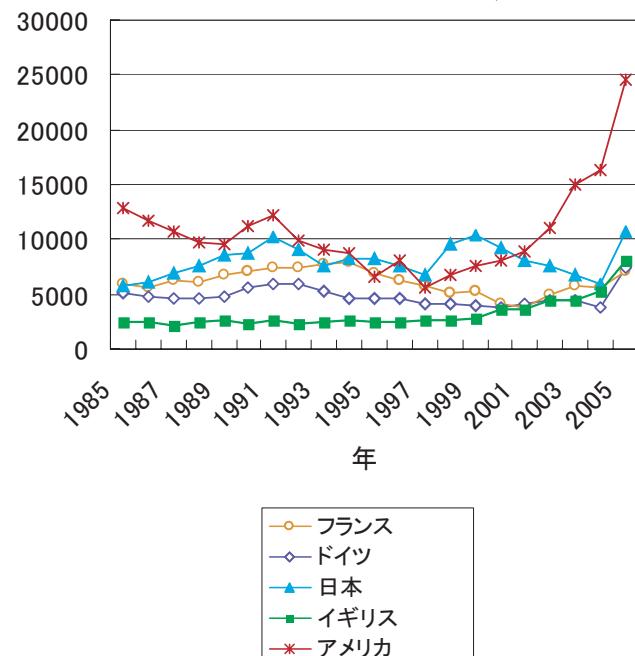
国とのペアのリスト

被援助国	援助国				
	ドイツ	フランス	イギリス	日本	アメリカ
アルゼンチン	○	○	○	○	○
ブラジル	○	○	○	○	○
チリ	○	○	○	○	○
中国	○	○	○	○	○
コロンビア	○	○	○		○
コスタリカ	○				
ドミニカ共和国	○				
エクアドル	○				
エジプト		○			
インドネシア	○	○	○	○	
インド	○	○	○	○	
韓国	○	○	○	○	○
スリランカ	○				
モロッコ	○	○			
メキシコ	○	○	○	○	○
モーリシャス	○				
マレーシア	○	○	○	○	○
ナミビア	○				
ナイジェリア	○				
パキスタン	○				
パナマ	○				
フィリピン	○	○	○	○	○
パラグアイ	○				
タイ	○	○	○	○	○
チュニジア	○				
トルコ	○	○		○	○
ウルグアイ	○				
ヴェネゼーラ	○		○		○
ベトナム	○				

図表の中の○がついているペアはサンプルに含まれている国です。

5主要援助国（ネットの拠出額ベース）

(Source: OECD/DAC online)



### 開発援助がFDIに及ぼす効果を3つに分離

——論文では、開発援助がFDIに及ぼす効果として、「インフラ効果」、「レントシーキング効果」、「バンガード効果」の3つを想定しています。

**木村** 「インフラ効果」とは開発途上国の経済的・社会的インフラを向上させることによる正の効果、「レントシーキング効果」は非生産的なレントシーキング活動を活発化させることによる負の効果、「バンガード効果」はある国への援助がその国からの直接投資を誘引するという正の効果を意味します。このうち「インフラ効果」と「レントシーキング効果」は、既存研究でもそれらが存在する可能性は指摘されていました。しかし、最後の「バンガード効果」は私たちが独自に考案しました。今回の研究では、経済協力開発機構（OECD）のデータから日米英独仏5カ国の途上国向け援助を目的別に「インフラ向け」と「ノンインフラ向け」に分けたうえで、3つの効果を個別に計測しています。

### ——推計結果について説明してください。

**戸堂** 開発援助には「インフラ効果」、「レントシーキング効果」、「バンガード効果」のいずれもないと判明しました。厳密に言えば、「効果がない」との仮説を統計的に棄却できませんでした。開発援助とFDIの関係を論じた先行研究として2つの論文があるのですが、一方は被援助国の制度が良ければFDIを誘引し、他方は逆に制度が悪い方がFDIを誘引するとの結果を得ています。ただし、双方とも援助先の制度の良し悪しを考えなければ、援助にはFDI誘引効果はないと結論づけています。私たちの研究もそれらと同様に一般的なFDI促進効果を否定していますが、援助の効果を3つに分け、そのいずれもないと実証した点は本研究の貢献部分です。

ただし、一つだけ例外が見つかりました。日本の開発援助には日本からのFDIを促すという「バンガード効果」が検出されたのです。この結果は様々な計量経済学的な手法を用いても変化がなく極めて頑健でした。日本の開発援助に関するこうした特殊性が判明したことは、本研究の主要な発見と位置づけられます。

### ——日本の開発援助にだけ「バンガード効果」がある理由は何でしょうか。

**木村** 推測の域を出ませんが、論文の中では3つ指摘しています。第1に、日本では開発援助にあたり官民の情報交換、人的交流が活発に行われているという点です。援助が進むにつれ、日本企業は被援助国の人材育成や法制度、インフラ整備の状況などを入手できるようになり、投資をしやすくなると考えられます。

**戸堂** 公の情報からだけでは分からないことも少なくありません。例えば、投資先の商慣行の実態、許認可取得のノウハウ、政府・業界のキーパーソンは誰かなどといった情報です。こうした情報の多くは現地に直接行かないと入手できませんが、企業が自ら行うには難しい場合もあります。しかし、開発援助が先行すれば情報が集まり、企業に伝達されることも考えられます。この場合、まさに援助が投資の「バンガード」、すなわち先兵の役割を果たします。実際には開発援助が先、FDIが後と整然と行われるわけではなく、同時並行的に進むことが多いと思います。

**木村** 2つ目の理由は、開発援助が民間企業の投資に“準政府保証”のような効果をもつという点です。日本の援助には借款が多いため、政府は被援助国の経済が混乱し返済に支障が生じる状況を避ける必要があります。実際、1990年代後半のアジア通貨危機の際、日本政府はアジア諸国の支援に全力を注ぎました。日本企業にすれば、このような日本政府の対応の下での被援助国への投資には安心感を抱くことができます。もちろん、日本政府が実際に投資保証を行っているわけではないので、我々は“準政府保証”との表現を用いています。

3つ目の理由として、開発援助を通じ日本の商習慣や制度が被援助国に持ち込まれることがあると思います。例えば、技術支援の一環として日本の技能認定制度などが現地に根付けば、日本企業の投資環境の改善に役立ちます。実際、経済産業省所管の「海外技術者研修協会（AOTS）」や「海外貿易開発協会（JODC）」は、開発途上国の技術者・管理者を対象とする研修事業などを通じ、日本企業が持つ技術や知識を

現地に移転することに力を注いでいます。以上が日本の開発援助に「バンガード効果」がある理由と考えられますが、他国の援助との違いについては更なる分析が求められるでしょう。

### **対東アジアFDIの9割を援助が説明**

——日本企業の投資先は東アジアが中心ですが、今回の研究結果からこのことをどのように説明できますか。

**戸堂** 日本の開発援助は東アジア向けが多く、だからこそ日本のFDIも東アジア向けが多い、という因果関係が導けます。推計結果に基づくと、東アジアへの日本のFDI増加額の90%は日本の開発援助に誘引されたものとみなせます。日本の援助がなければ、日本企業はこれほど多く東アジアに投資を行っていなかっただろう。付け加えれば、我々は日本の援助には東アジアだけでなく他地域でも「バンガード効果」があるとみています。しかし、実際には日本企業のアフリカなどへのFDIは多くありません。これは日本との距離が遠いことや、アフリカ諸国のGDPが小さいことなどが影響していると考えられます。

——今回の結果から日本の開発援助に対しどのような政策的含意が得られますか。

**木村** 日本の援助は、日本からのFDIは誘引するが、他国からのFDIに影響を与えることはありませんでした。しかし、日本からのFDI誘引効果しかないからといって、それを批判する必要は全くありません。開発援助の世界では、援助だけでは経済成長は難しく、民間資金のフローも重要との認識が強まっているからです。また、外国の援助にFDI誘引効果がないとすれば、それらが日本の援助に比べよいのかという議論もできます。

**戸堂** 他の開発援助に関して言えば、例えば、米国などは援助に際し政治的な側面、北欧諸国などは貧困削減をより重視しています。一方、日本政府は開発援助とFDIはリンクすべきだと明確に主張しています。

例えば、経済産業省では援助、FDI、貿易が三位一体となった日本の経済協力を「ジャパン・ODAモデル」として推進しようとしています。今回の分析からは、そのような日本の政策目標が実際に達成されているとの評価も導かれます。ただし、我々の研究だけからは、日本の開発援助が実際に被援助国の成長に寄与しているとは言い切れません。しかし、FDIは一定の条件の下では経済成長にプラスの影響を与えることはわかってきており、日本からのFDIを誘引する日本の開発援助は、被援助国の成長に間接的に寄与している可能性は高く、この点を明確にするには更なる実証分析が求められます。

### **日本の技術援助を次の研究テーマに**

——今後の研究課題についてお話下さい。

**戸堂** 今申し上げたように、日本の援助に誘引されたFDIが被援助国の成長に実際に寄与しているかどうかを明らかにすることが重要なテーマです。ただし、このテーマに取り組むためには、日本企業のFDIに関する国別・産業別の詳細なデータが必要で、その入手は容易ではありません。また、日本の技術援助が相手国の企業の生産性や技術レベルを引き上げているかどうかを、企業ミクロデータを基にミクロ計量経済学の枠組みで解明したいと考えています。このテーマも日本の援助の評価に結び付く話ですが、学術的な研究はほとんど行われていないのが現状です。

**木村** 現在、新興援助国の動向に興味を持っています。例えば中国は自ら援助を受ける一方で、アフリカなどへ盛んに援助を実施しています。新興援助国の中には紛争や汚職・腐敗の蔓延などの理由からOECD諸国が援助を制限している国に対しても援助を行っているケースがあります。しかし、OECD傘下の開発援助委員会（DAC）が持つ統計からは詳細は把握できません。新興援助国からの資金の流れを解明することは国際的にも意義があることだと思います。

# 刊行物

## 出版物

高い学問的な水準での批判に耐え得る研究成果、理論的・実証的な分析に裏打ちされた政策提言などの出版物。



## ディスカッションペーパー

原則として内部のレビュー・プロセスを経て専門論文の形式でまとめられた研究成果。



## Research Digest

ディスカッションペーパーを5本とりあげ、論文の問題意識、主要なポイント、政策的インプリケーションなどを著者インタビューを通じてわかり易く紹介。



HighlightやResearch Digestの定期的な送付をご希望の方は、RIETI広報までお問い合わせください。（TEL:03-3501-1375、info@rieti.go.jp）

## RIETI Highlight

シンポジウム、セミナーの開催報告、発表されたディスカッション・ペーパーの要旨などRIETIの最新活動状況を紹介。



## 報告書

政策シンポジウム実施後に、各セッションの概要、パネルディスカッション議事録、プレゼンテーション資料などをまとめた報告書。



## ウェブサイト

日本語、英語、中国語で構成され、研究成果やイベント案内などを幅広く紹介。各種刊行物は、全てダウンロード可能（一部の報告書・出版物を除く）。



<http://www.rieti.go.jp>



RIETI のロゴマークは、公・学・官が連携し合い、  
シナジー効果を発揮する知のネットワークを表現しています。

## 独立行政法人 経済産業研究所

<http://www.rieti.go.jp/>

〒100-8901 東京都千代田区霞ヶ関 1 丁目 3 番 1 号

経済産業省別館 11 階

TEL : 03-3501-1375 (広報) FAX : 03-3501-8416 (広報)

[info@rieti.go.jp](mailto:info@rieti.go.jp)

独立行政法人 経済産業研究所へのアクセス

