



RIETI Policy Discussion Paper Series 10-P-027

国際化する日本企業の実像 —企業レベルデータに基づく分析—

若杉 隆平
経済産業研究所

戸堂 康之
経済産業研究所



Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA

独立行政法人経済産業研究所
<http://www.rieti.go.jp/jp/>

国際化する日本企業の実像－企業レベルデータに基づく分析－

若杉 隆平（京都大学／経済産業研究所）

戸堂 康之（東京大学／経済産業研究所）

要 旨

本稿は、経済産業研究所「国際貿易と企業」研究会において行われた、日本企業の国際化（輸出、海外直接投資、海外生産委託など）に関する研究の内容を紹介するものである。この研究会においては、欧米企業の国際化と日本企業の国際化との類似点、相違点を比較することによって、これまでの日本企業の国際化に関する研究をさらに深めることを目的しており、主要な結論は以下のように要約できる。

1. 日本においても、他の欧米諸国と同様に、国際化企業は非国際化企業にくらべて高い生産性を有しており、国際化企業の中でも、輸出企業、FDIによる海外生産企業の順に生産性が高くなっている。
2. また、国際化した後には、国際化企業と非国際化企業との生産性の差異は拡大する傾向にある。
3. ただし、生産性だけが国際化を決める要因ではなく、海外市場に関する情報不足、資金制約などは企業の国際化の阻害要因となる。したがって、そのような阻害要因を政策的に除去することが望まれる。
4. さらに、中小企業については経営者のリスク性向や海外経験の有無が国際化の重要な要因となっている。したがって、国際化に伴うリスクを軽減するための政策や海外とのネットワークを構築するための政策が、企業の国際化のために必要である。
5. なお、これまでの理論モデルによって定型化された事実は、異なる所得水準、賃金水準にあるアジア諸国での現地生産が多い日本企業にそのまま当てはめることが適切でない。国際化企業となるときに求められる生産性の水準は市場の条件によっても影響を受けるため、日本企業の国際化を分析するためのフレームワークには、企業の異質性ととも市場の特殊性を考察することが必要である。

RIETI ポリシー・ディスカッション・ペーパーは、RIETI の研究に関連して作成され、政策をめぐる議論にタイムリーに貢献することを目的としています。論文に述べられている見解は執筆者個人の責任で発表するものであり、（独）経済産業研究所としての見解を示すものではありません。

1. はじめに

国際貿易に関するこれまでの研究では、輸出や直接投資（FDI）を行う企業は均質的であると仮定し、代表的な企業を想定した分析がなされてきた。しかし、現実を見ると企業は一様ではなく、生産性をはじめ様々な点で異質な存在であることがわかる。こうした点に注目して、近年の国際貿易の研究の関心は国・財・産業単位の分析から、企業単位の分析に深まりつつある。これを先導する研究は、実証分析と理論分析が車の両輪となって進められてきている。特に、欧米企業の輸出やFDIによる現地生産活動に関する実証分析が理論分析の進展に対する刺激となってきたことが注目される¹。

理論的には、輸出や海外投資などの国際的な事業活動をする場合には、企業には追加的な可変費用や固定費用が必要となるので、そうしたコストを賄ったうえで利益を生み出すことの可能な企業だけが、輸出や海外直接投資（FDI）を行うものと考えられる。このため高い生産性を持った企業だけが、輸出やFDIを行うことが可能となることを示す理論が示され、分析が深められてきた²。

こうした理論分析を基礎としながら、実証分析面でも様々な研究がなされてきた。米国企業に関して、生産性、資本集約度、技能集約度、雇用規模などの企業特性と輸出との関係を論じた研究が次々と蓄積されてきた。また、欧州企業についても、輸出やFDIが生産性の高い少数の企業により担われていることが明らかにされてきた。このように欧米企業に関する分析が活発に行われてきたことに加え、日本企業の国際化に関して、数々の実証分析が行われてきた³。ただし、日本企業の国際化の実態を欧米企業と比較するという点での研究は見られなかった。

このため、経済産業研究所では、欧米企業の国際化と日本企業の国際化との類似点、相違点を比較することによって、これまでの日本企業の国際化に関する研究をさらに深めることを目的として、2008年より若杉隆平・戸堂康之・佐藤仁志・西岡修一郎・松浦寿幸・伊藤万里・田中鮎夢による研究を行うことになった。本稿はその研究成果の一部、特に若杉他 [2008]、Todo [2009]、Matsuura and Ito [2009]において明らかにされた内容を中心に紹介することにした。

企業の異質性と国際化に関する分析を行うためには、個別企業の個票データの利用が

¹ 米国企業については Bernard and Jensen [1995, 1999]、Bernard, Jensen, Redding, and Schott [2007]、欧州企業については Mayer and Ottaviano [2007]を参照。

² Melitz [2003]、Helpman, Melitz, and Yeaple [2004]、Helpman [2006]を参照。

³ Head and Ries [2003]、Tomiura [2007]を参照。

欠かせない。日本企業の国内、海外での事業活動に関しては『企業活動基本調査』『海外事業活動基本調査』の両統計によって実態把握が行われている。ここでの研究は、両統計の企業レベルデータの利用に関する許可を受けることによって可能となった。

この研究では、日本企業の国際化と生産性に関する分析などを通して、日本企業の国際化にかかわるいくつかの発見をしている。国際化した企業と国際化していない企業とを比べると生産性、賃金、売上高などのパフォーマンスにおいて国際化企業が高いことをはじめ、日本企業は欧州企業との間で多くの共通点を有することが確認された。しかし、国際化する企業と非国際化企業のパフォーマンスの差を日本企業と米国企業・欧州企業を比較すると、日本企業のパフォーマンスの差異が小さいことが浮き彫りになった。こうした差異が生ずるのは、日本企業の国際化を決定するのは生産性だけでないことに起因することを示唆している。特に、過去の国際化経験が現在の国際化に大きな影響を与えていることが見出された。これは、国際化に初期投資が必要なことが国際化の大きな障壁になっているが、いったん初期投資を行って国際化してしまえば国際化し続けることは難しくないことを示している。また、中小企業を対象にしたサーベイの分析から、経営者のリスク性向や海外経験の有無なども国際化の大きな要因になっていることも明らかとなった。

近年、国境を越えた親子会社間で中間財の調達など企業内の貿易取引が拡大しているが、企業内取引は進出先の市場属性である契約完備性と、企業の属性として現地生産側の付加価値率に依存すると考えられる。仮に現地生産の付加価値率が高い場合は、効率的な生産を行うために現地管理者の貢献が重要となり、現地法人側に中間財調達の権限を与える必要がある。この場合に、現地管理者は効率的な生産達成のためのインセンティブを持ち、優れた中間財を探索し現地調達することが最適となるため、結果として企業内貿易による中間財調達は減少する。その一方で、法制度の整備状況など契約環境が悪い場合は契約の履行強制力が弱く、多国籍企業は現地管理者に権限を与えず、企業内貿易によって中間財を供給することを選択する。ここでは、企業レベルデータを用いて企業内貿易がどのような要因によって決定されるかを分析する。Matsuura and Ito [2009]による実証分析の結果から、操業年数が長い現地法人で中間財調達の権限移譲が進んでいること、法制度の整備が遅れている国・地域で企業内貿易が大きいこと、中間財調達の権限を現地法人側へ移譲すると企業内貿易による調達比率が大きく低下することが指摘される。特に、中間財調達の権限移譲が企業内貿易に与える影響の度合いは、他の

要因と比べて著しく大きく、企業内貿易を説明する上で従来指摘されてきた要因よりも重要な決定要因であることが示された。以下ではこれらの研究成果を紹介する。

2. 国際化企業の分布

日本の輸出がどのような企業によって行われているかを観察しておきたい。図1は横軸に輸出規模の大きい順に企業を並べ、その百分位を示し、縦軸は各企業の輸出の累積額を百分位で示したものである。対角線は全ての企業の輸出が均質であることを示し、北西にたわむことは輸出額の大規模な企業に輸出額が集中することを示す。この図をみると、2003年時点で製造業における輸出企業全体のうち、上位10%の企業が輸出額全体に占める割合は、92%を占めている。上位5%の企業で全体の85%を、上位1%というごく僅かな企業群でも62%を占めており、輸出額は上位企業に著しく偏っているのが特徴である。同様の方法で雇用者数について図示すると、雇用者数でも上位集中の傾向がうかがえるが、輸出額に占める上位企業への集中度が雇用者数での集中度を遙かに上回ることが示される。即ち、企業規模に関する偏り以上に輸出における上位企業への偏りが著しいことが明らかとなっている。

図1

ここでは2003年データによる数値を示したが、1997-2005年の間、ほとんど変わっていない。上位企業への輸出の集中という傾向は一時的な現象ではなく、長期間にわたって少数の企業が輸出の大部分を担ってきたということが出来る。このような少数企業が輸出を担ってきたという傾向は米国や欧州各国でも同様に観察されている。ただし、上位1%の企業が占める割合についてだけ見ると、日本では、近年、若干の減少傾向にあり、輸出への企業の参入が進んできていることが注目される。

3. 国際化企業のプレミア

ここで、企業の活動を国内市場での供給、輸出、直接投資（FDI）による海外生産に種類分けし、輸出やFDIによる海外生産を行う企業を「国際化企業」と称し、そのいづれも行っていない企業を非国際化企業と称することにしよう。その上で、国際化企業と非国際化企業のパフォーマンスについて比較しよう。比較の対象となるパフォーマンス

スとして、雇用者数、付加価値額、賃金、資本集約度（雇用者数に対する資本ストック額の比率）、技能集約度（生産部門の雇用者数に対する本社部門の雇用者数の比率）の5項目を取り上げ、それぞれの項目に関して、国際化企業の平均値が非国際化企業の平均値をどの程度上回っているかを確認しよう。これらの項目に注目したのは、米国、欧州の企業に関する分析においてこれらの項目が企業のパフォーマンスを比較する指標として用いられており、日本企業との比較が可能となるからである。国際化企業の平均値と非国際化企業の平均値との比（これを「プレミア」と定義する。）が、1を上回っているかどうかの一つの基準となる。

表1より明らかなように、日本企業は、輸出企業、FDI企業ともに、雇用者数、付加価値、賃金、資本集約度、技能集約度の5項目のすべてにおいて、1を上回っている。つまり、輸出・FDI企業は、非国際化企業と比較して、多くの人を雇用し、より高い付加価値を生み出し、より高い賃金を支払い、より資本集約的であり、より技能集約的でもあるということになる。同様のことは米国企業、ヨーロッパ企業においても観察される⁴。国際化企業にプレミアがあることは米、欧、日本に共通した傾向である。

表1

4. 国際化企業の生産性

国際化企業が非国際化企業に比べてプレミアを有することは統計数値から観察されてきたが、生産性に関する企業の異質性が企業の輸出に差異をもたらすことに理論的基礎を与えたのは Melitz [2003] である。また、Helpman, Melitz and Yeaple [2004] は、輸出企業と非輸出企業に関する分析を発展させ、国内企業、輸出企業、FDI企業の国際化モードの差異が生産性における企業の異質性によるものであることを理論面、実証面から明らかにした。こうした理論的成果と実際に観察される数値との関係について述べておこう。

Melitz [2003] や Helpman, Melitz and Yeaple [2004] による理論モデルにおいては、各企業は「おみくじ」を引くようにして外部から与えられた生産技術を用いて、差別化された財を供給する独占的競争モデルを想定する。また、企業が国内生産、輸出、FDIに

⁴ 米国企業に関しては Bernard, Jensen, Scott [2007]、欧州企業に関しては Mayer and Ottaviano [2007]を参照。

よる海外生産をする場合にはそれぞれ固定費を必要とし、その大きさは FDI による海外生産をする場合において最も大きく、国内生産の固定費用が最も小さいと仮定する。さらに、輸出には国内生産や現地生産と異なり、輸送費をはじめとする可変的な貿易費用を必要とすると仮定する。ここで最も単純化するために自国と外国の市場規模が等しく、賃金が等しいとすると、企業が国内生産から得る利潤 (π_D)、輸出から得る利潤 (π_X)、FDI による海外生産から得る利潤 (π_I) は、それぞれ次のように生産性 φ の関数として与えられることが導かれる。

$$(1) \pi_D = Aw^{1-\sigma}\varphi^{\sigma-1} - f_D$$

$$(2) \pi_X = A[\tau_i w]^{1-\sigma}\varphi^{\sigma-1} - f_X$$

$$(3) \pi_I = A(w)^{1-\sigma}\varphi^{\sigma-1} - f_I$$

ここで、 f_D は国内生産の固定費用、 f_X は輸出の固定費用、 f_I は現地生産の固定費用であり、 $f_D < f_X < f_I$ とする。また、 A は財への支出額、価格指数等市場の特性をあらわすパラメータ、 w は賃金率、 τ (>1) は貿易費用、 σ (>1) は差別化された財の代替の弾力性をあらわす。

(1)–(3)の各式は、図2のように描くことが出来る。図2の横軸は $\varphi^{\sigma-1}$ で表される生産性、縦軸は企業利潤を示している。企業は利潤が最も高くなるように国際化モードを選択するので、図が示すように、生産性が $\varphi_D^{\sigma-1}$ を上回り $\varphi_I^{\sigma-1}$ までの企業は国内生産、生産性が $\varphi_X^{\sigma-1}$ を上回り $\varphi_I^{\sigma-1}$ までの企業は輸出、生産性が $\varphi_I^{\sigma-1}$ を上回る企業は FDI による海外生産をおこなう。また、生産性が $\varphi_D^{\sigma-1}$ に達しない企業は国際市場での供給からも撤退することを示している。

図2

ここで日本企業の国際化モードの選択が理論的に示した内容と一致するかどうかをデータによって示してみよう。図3は、日本企業を非国際化企業、輸出企業、輸出・FDI 企業、FDI 企業にグループ分けし、それぞれの企業群の労働生産性の対数分布関数を示

している。図に示す曲線が右に位置するほど生産性が高い集団であることを意味する。図3が示すように非国際企業の生産性が最も低く、次いで、輸出あるいはFDIを行っている企業、そして輸出とFDIの両方を行っている企業の順に生産性が高いことが明らかになっている。ここでは生産性の指標として労働生産性を用いているが、全要素生産性(TFP)の指標を用いた場合においても結果が得られることが確かめられている。このような結果は、「国内での事業活動に比べて輸出やFDIはコストがかかり、そのコストをカバーして正の利益を出すには、企業が生産性が高くなければならない」というMelitzやHelpman, Melitz and Yeapleが示した理論的帰結を統計的に支持するものとなっている。

図3

国際化する企業と非国際化企業のパフォーマンスの差が日本企業は欧州企業ほどには大きくないことをすでに表1で示してきた。例えば、FDI企業で見た場合、雇用者数に関する日本のプレミアが4.79なのに対し、ドイツは13.19、フランスは18.45となっている。ここで、日本企業が生産性の分布関数を欧州企業の生産性の分布関数と比較するために、Mayer and Ottaviano [2007] がベルギー企業に関して示した確率密度関数の形状を日本企業と比較してみよう。図3と図4を比較すると、日本企業の国際化企業グループと非国際化企業グループの差異は、ベルギー企業ほどには明白でないことが分かる。このように日欧で差があることは、生産性の違いが、国際化企業と国内型企業のパフォーマンスの違いを説明する重要な要素であるとしても、生産性以外の要因が国際化において一定の役割を果たしていることを示唆している。

図4

例えば、生産性以外にも企業の異質性をもたらすものとして、企業が立地する条件、これまでの国際化に関する経験・履歴、信用供与に関する制約条件等において企業間で差異があると思われる。また、市場の特徴を示す要素を考慮することも必要である。欧州企業の輸出・投資先は、自国市場と比較的同質な欧州域内の国に集中している。これに対して、日本企業にとっての最大の輸出先、FDIによる現地生産の市場は中国である

が、日本と中国との間には賃金率、資本と労働の相対的な賦存度、生産技術の水準において差異が存在する。日本企業の国際化モードの選択において、自国市場と東アジア市場との間で同質の市場条件を兼ね備えているわけではない。こうした観点を考慮した分析が必要となっている。

5. 国際化の原因と結果

国際化企業は高い生産性を有することを示してきたが、高い生産性を有することが国際化の原因をなしているのか、国際化したことが高い生産性をもたらす原因となっているのかについて判別しているわけではない。数多くある企業のなかで、生産性がある水準以上の高さにある企業だけが国際化することが可能であるという考え方は、自己選別（self-selection）仮説と呼ばれるものである。生産性の高さが国際化する以前に外生的に企業に与えられたものであることを想定している。これに対して、国際化したことが、外国市場に関する知識、外国の優れた技術を吸収することを可能とし、企業の生産性を向上させるという考え方があり、これは輸出や FDI を経験することによって生ずる学習効果（learning by exporting）仮説と呼ばれる。

観察される国際化企業の生産性の高さが、このどちらの説明によるものであるかについては、これまでにいくつかの実証研究が行われてきている。自己選別仮説が多くの研究によって確認されている一方で、学習効果仮説に関しては明確に確認されているわけではない。

そこで次のような方法で、両仮説に関する検証を加えてみよう。まず、2000 年時点で国際化をしていない企業群を対象として、2001 年に国際化（輸出ないしは FDI）を始めた企業群と依然として非国際化のままである企業群の生産性（労働生産性）とに区分する。その上で、両区分の企業群の労働生産性の比率が 2000 年から 2005 年の間にどのように推移するかを観察する。図 5 は 2 つの群の労働生産性の比率の時系列変化を示したものである。ここから国際化に転換した企業と国際化へ転換しない企業の労働生産性の比率は時間の経過と共に拡大する傾向にあることが観察される。もちろん 2 つの企業群における労働生産性の比率の差異が国際化したことだけによるものであるとは言えないが、生産性に差が生じたことに国際化が何らの影響も与えていないということもできない。国際化のモードと生産性の差異の間の因果関係を明らかにするには、更なる分析を行うことが必要である。

図 5

国際化の進展が生産性の上昇につながるとすれば、国際化を進めるための政策は企業の効率性を高め、資源の有効な活用を可能とする。国際化を阻害する条件を取り除くことは、資源配分上、経済に望ましい結果をもたらすという政策的な含意をもたらすことになる。

6. 市場要因と企業の生産性

生産性の高さによって企業の国際化が決定されることは、国際貿易や海外生産に新しい分析の視点をもたらしている。従来、輸出や海外生産を分析する際には、貿易額や海外生産額を分析の対象としてきたが、企業の異質性を考慮することによって、輸出や海外生産に必要とされる生産性の閾値を超えることが出来る企業の数进行分析の対象とすることに意味が生じてきた。

ここでは、日本企業が海外に持つ子会社の現地での生産額を、現地企業 1 社当たりの売上高と現地企業数に分解し、生産額の増加を 1 社当たりの売上高の増加と企業数の増加のどちらによるものであるかに分離することによって新たな視点からの分析を行う。実証分析には標準的な Gravity 方程式を用いる。具体的には、説明変数には「現地市場の規模 (GDP_i)」と「日本から現地市場までの距離 ($Distance_i$)」を用いて、次の推計式に基づき推計する。

$$(4) \ln S_i = c_0 + \alpha_1 \ln GDP_i + \alpha_2 \ln Distance_i + \mu_i$$

$$(5) \ln N_i = c_0 + \beta_1 \ln GDP_i + \beta_2 \ln Distance_i + \nu_i$$

ここで、 S_i は i 国における日本企業 1 社あたりの現地販売高、 N_i は i 国において現地販売を行う日本企業数である。対象は製造業に属する企業である。

推計結果を表 2 に示す。この結果からは、「現地市場の規模」は、1 企業あたりの生産額、企業数に同程度に影響を与えるが、「日本から現地市場までの距離」は、現地生産企業数に大きな影響を与えることが示される。現地市場までの距離が遠ざかることは

企業の海外生産に要求される固定費用を高め、国際化する企業にはそれをまかなうだけの高い生産性が求められる。そのことが現地生産を行う企業にとって制約条件となる。海外生産規模は、1企業あたりの生産額と現地市場において生産することが可能となる企業数から決定されるが、市場間の距離が1企業あたりの現地生産額よりも、市場に参入する企業数に対してより大きな影響をもたらすことは、企業の異質性を取り込んだ理論分析がもたらした成果である。こうした結果は、gravityモデルにおける分析に新しい視点を加えるものと言えよう。

表2

ここでの分析をさらに産業別に分離することによって、距離が産業間にどのように違った影響をもたらすかを明らかにすることが出来る。分析の結果、日本からの距離が現地生産額に大きな影響を与えるのは、電機機械産業であることが明らかとなった。電気機械産業においては、数多くの部品が国境を越えて取引されており、生産するサイトの距離が遠くなることは、費用を増加させる。実際に電気機械産業では、中国をはじめ近隣諸国において生産し、国際市場に販売する傾向が強いと考えられる。日本からの距離が企業数に強い影響を与えているのは、日本の多くの企業が東アジアに直接投資して現地販売・輸出などの企業活動を行っていることが理由になっていると考えられる。距離は固定費用のみでなく、貿易コストを含む可変費用をも高める。ここでの分析では、距離が遠ざかるにつれ国際化する企業にはより高い生産性が求められるため、企業数が急激に減ることを示している。

他方、自動車産業では、需要地に近いところで現地生産が行われる。このような産業では現地市場の規模が市場間の距離よりも海外生産に大きな影響をもたらすものと考えられる。推計結果は、現地市場の規模が現生産に参入する企業数に大きな影響を与えることが示されている。

この分析結果は、輸出や現地生産における参入企業数に分析の焦点を当てたものである。より多くの企業が国際化するようになるには、自由な取引が実現され、貿易コストが低くなるように、市場の環境や制度を整備することが重要であるという政策インプリケーションを導くことができる。

標準的な gravity モデルは貿易額を決定する要因を推計するために用いられることが

多い。近年、米国、欧州の企業を対象として、輸出相手国への貿易額の変化を、輸出企業数と一企業のあたりの貿易額に分解することによって、輸出を選択する企業数に市場要因の変化がどのような影響をもたらすかを分析することが行われている。このためには、企業レベルで相手国別、品目別の輸出額のデータが必要となる。たとえば、フランスでは企業別に、どの国（仕向地）にどの品目をどれだけ輸出したかを示すデータを研究上使用することが可能となっている。また、米国では、企業レベルで相手国別、品目別の輸出額のデータに基づいて貿易額の分析を行うことが可能となっている。米欧が企業レベルでの貿易データを整備し、利用することを可能としている背景には、輸出やFDIなどの国際化企業の活動を支援することが経済発展を達成する上で重要であるとの認識があり、そのためには統計データの収集使用が不可欠であるとの政策上の合意がなされていることによるものと考えられる。日本でも企業別・相手国別の輸出額データの利用を可能とすることが必要となっている。

7. 生産性以外の国際化要因の役割

生産性が国際化の要因となっていることはこれまで述べてきたとおりであるが、生産性以外にも企業の国際化の要因となるものは多い。図3は国際化企業は国際化していない企業よりも生産性が高い傾向にあることを示しているが、国際化企業の生産性の分布が非国際化企業の分布とかなり重なっていることも示している。つまり、平均的な国際化企業よりも生産性が高いにもかかわらず、国際化していない企業は数多い。本稿では、このような企業を「臥龍企業」と呼ぶ。「臥龍」とは、三国志の時代に劉備玄徳に使える前に野にあった諸葛孔明のあだ名であり、能力があるにもかかわらず飛躍できていない状態を表している。

Todo [2009] は、経済産業省が実施する『企業活動基本調査』による企業単位のデータを利用して、企業の国際化の要因について生産性以外の要因も含めて定量的に推計した。その結果、生産性が高ければ高いほど国際化する傾向にあることを確認したが、その効果は数量的には必ずしも大きなものではなかった。例えば、推計結果を基にしたシミュレーション分析によって平均的な非国際化企業が8年後に国際化している確率を予測すると、約7%であった（図6）。このとき、この平均的な非国際化企業の生産性が50%増えて平均的な国際化企業の生産性よりも高くなったとしても、8年後に国際化している可能性は1%も増えない。この結果は、生産性が高くても国際化していない「臥

龍企業」が多く存在するという図3の見方を定量的に裏付けている。

図6

さらに生産性以外の要因として、従業員数、つまり企業規模が国際化に与える効果を見てみると、企業規模が2倍になると8年後に国際化している確率は3%ほど増えることがわかった。つまり、生産性の効果に比べると企業規模の効果は若干大きいと言える。これは、国際化に初期費用がかかり、その費用を賄うためには一定以上の規模が必要であることを示唆している。

また、国際化するには海外の市場や制度などに関する情報を得る必要があるが、このような情報は同じ産業内、地域内に既に国際化した企業がいれば得やすい。実際、同一産業・同一都道府県の国際化企業数が5割増えると、平均的な非国際化企業が国際化する確率は3%弱増えることが確かめられている。

しかし、企業規模や情報伝達の効果は生産性の効果よりも大きいものの、規模的に非常に大きいとは言い難い。実は、企業の国際化にとって最も大きな要因はその企業の過去の国際化経験の有無である。つまり、いったん国際化した企業は国際化し続けるし、国際化していない企業は生産性や規模が拡大しても国内にとどまる傾向が非常に強い。例えば、平均的な非国際化企業が翌年国際化する確率の予測値は1.2%であるが、この企業が何らかの原因でたまたま国際化したとすると、生産性や規模はそのままであっても、その翌年に国際化し続ける確率は95%以上となる。

このような国際化における「慣性」は、国際化には初期投資が必要であり、それが最初に国際化するときの大きな障壁になるものの、いったんその初期投資をしまえば、ある程度生産性が下がっても海外市場から退出するには及ばないことを示している。これは、Melitzらの理論的な考察と整合的である。

しかし半面、諸外国と比べると、日本企業における国際化の慣性は非常に大きいこともわかっている。例えば、Bernard and Jensen [2004] がアメリカのデータを利用して行った研究によると、過去2年間に輸出を行ったことがある企業は、それ以外の企業に比べて輸出をしている可能性が51%大きいにすぎない。

つまり簡単にいえば、本来企業の国際化は生産性を基準として新陳代謝が行われるはずだが、日本企業についてはそのような新陳代謝機能が著しく損なわれている。実は日

本では、このような生産性を基準とした新陳代謝機能の不全が企業の国際化だけではなく企業の退出においても見出されている。例えば、Peek and Rosengren [2005], Nishimura, Nakajima and Kiyota [2005], Caballero, Hoshi and Kashyap [2008] は、日本においてはむしろ生産性の高い企業が退出する傾向にあることを示している。さらに Caballero, Hoshi and Kashyap [2008] は、それが金融機関が不良債権が表面化することを恐れることによって生産性の低い企業に追い貸しするためであることを示した。Todo [2009] の結果は、日本企業の国際化においても生産性によるふるい分けがなされずに、生産性の低い企業がおそらく何らかの非市場的な要因によって国際化し続けられている可能性を示唆している。

さて、国際化の要因で「慣性」に次いで大きいものは、データには表れない企業特性である。同じ企業のデータが複数年にもわたって存在するパネル・データを利用すれば、それぞれの企業特有の特性が国際化に与える効果を、その特性が何なのかははっきりわからないまま推計することができる。その結果、データに表れない企業特性が変化すれば、国際化する確率も大きく変化することが見出された。

残念ながら、Todo [2009] の研究では、「データに表れない企業特性」が何なのかはわからない。その点をさらに探求するために、三菱 UFJ リサーチコンサルティング社が中小企業を対象に行ったサーベイによるデータを利用した分析を行った。このサーベイには、経営者のリスク感覚や海外経験など、『企業活動基本調査』などの従来の企業サーベイにはなかった項目が含まれており、「データに表れない企業特性」を考察するのに適している。

このデータを使っても、やはり生産性が高ければ国際化する傾向が高いことが確かめられている。生産性の効果の大きさは、『企業活動基本調査』を基にした推計よりもかなり大きく、生産性が 50% 拡大すれば、翌年に国際化する確率は 5% 程度高くなる。その他、企業規模や国際化の経験もやはり大きな効果を持っている。

ただし、生産性が高いにもかかわらず国際化していない「臥龍企業」もやはり多く見出される。臥龍企業を、国際化企業の生産性の中央値よりも大きい非国際化企業と定義してみると、このサーベイの非国際化企業 967 社中の 318 社が臥龍企業である。なお、企業を国際化企業、臥龍企業、臥龍企業でない非国際化企業に分けて産業別の分布を見てみたのが図 7 であるが、これによると臥龍企業はどの産業にも広範に存在することがわかる。地域別に同様の分布を見ても、どの地域にも臥龍企業がそれなりに大きな割合

で存在している。したがって、やはり中小企業の場合にも生産性以外の要因が国際化に大きな影響を与えていると考えられる。

図 7

そのような生産性以外の要因の一つは、経営者のリスク性向である。経営者に対する質問でそのリスク性向を4段階で評価したところ、リスクを好む経営者であればあるほど、その企業が国際化する傾向は高まり、最もリスク性向が高いカテゴリーの経営者がいる企業と最も低い経営者の企業とでは、生産性や企業規模などの企業特性が同じであったとしても、国際化する可能性は5%程度異なる。また、経営者が長期的な視野を持つか、短期的な視野を持つかも国際化に影響する。長期的な視野を持つ経営者の場合には、短期的な視野の経営者の場合にくらべて5%ほど国際化の確率が高い。さらに、経営者が海外経験を持っている場合には、企業が国際化する確率は一気に16%高まる。これらの分析結果は、企業の実績や規模以外に、経営者の経験や特質が企業の国際化に非常に大きな影響を与えるということを明確に示している。

なおこのサーベイでは、非国際化企業に対して「なぜ国際化しないのか」を複数回答可で尋ねている。その結果、資金不足や人材不足を理由として挙げた企業は全体の10~15%程度であり、それほど多いわけではなかった。国際化しない理由として突出して多かったのは「必要性を感じない」で、全体の45%、つまり半数近く企業がそのように回答している。生産性が高いにもかかわらず国際化していない企業でも、国際化の「必要性を感じない」と回答した企業の割合は、生産性が低い企業とほぼ同様であった。このことは、意欲の欠如が企業が国際化しない主因になっていることを示している。

さらに、非国際化企業を対象に国際化の必要性を感じない要因を定量的に分析したところ、経営者がリスク回避的な性格である企業、経営者や従業員が海外経験を持っていない企業、規模の大きい企業はより国際化の必要性を感じていない傾向にあることがわかった。反面、企業の実績はそのような傾向に影響を与えていない。

これらの結果は、経営者のリスク性向や海外経験が国際化への意欲に影響し、生産性が高くても国際化しないことがあることを裏づけている。規模が大きい企業は、国際化に必要な初期投資をまかないやすいという点では国際化しやすいが、国内である程度安定しているがためにむしろ国際化の必要性を感じないという場合があり、企業規模が国

際化を促進する効果を減じてしまっているようだ。

8. 企業内貿易の拡大と決定要因

企業の国際化に関する理論モデルは、自国と類似した要素賦存状況の国への水平的直接投資を念頭に置いたモデルであり、生産工程の分業を企図したような垂直的直接投資については必ずしも分析に取り入れていない。水平的直接投資が輸出活動と代替的な関係にあるのに対して、垂直的直接投資は輸出活動と補完的な関係にある。これは、企業の生産拠点が分散化することで、国境を越えた親子会社間で中間財の調達など貿易取引が拡大するためである。Slaughter [2000] によると、米国の輸出のおよそ半分は米国系の多国籍企業による企業内貿易であることを報告しており、Hanson et al. [2005] では、米国系多国籍企業による輸出額の 93%が、海外現地法人向けの中間財輸出であることを報告している。こうした傾向は米国系企業に限定されるものではない。貿易データを用いた分析によると、近年の世界貿易の約三割が中間財貿易であり(Yeats, 2001) 、国際的な工程間分業の拡大がこうした中間財貿易を増加させている主要な要因であると指摘されている(Hummels, et al. 2001; Yi, 2003) 。特に日本企業に関しては、東アジアを中心に生産工程の分業化が進んでおり、企業内部の貿易取引による輸出活動も米国系企業と同様に活発化する傾向にある。

近年、こうした企業内貿易の拡大がどのような要因によって引き起こされているのかについて研究者の関心を集めている。米国の研究では、たとえば、前述の Hanson et al. [2005] が、1994 年の米国の多国籍企業に関するデータを利用して、本社と海外現地法人との間で取引される企業内の中間財貿易の決定要因を分析している。分析結果は、米国とホスト国との間の距離、ホスト国の要因として、未熟練労働者の賃金や法人税率が、企業内貿易を説明する主たる要因であることを示している。こうした要因は、いわば外的な市場環境を決定する要因として位置づけられるが、最近の研究では、企業内貿易を説明するにあたり、内的な企業要因に焦点を当てた枠組みが提示されつつある。これは、企業内貿易が、中間財を内部調達するか、あるいは外部調達するかといった「企業の境界」を決する企業の意思決定に強く依存しているためであり、こうした点に一定の分析の枠組みを提供している産業組織論や契約理論に基づいた分析が新たに提示されている。たとえば、Feenstra and Hanson [2005] では、不完備契約理論やインセンティブの理論を用いて、企業内貿易と中間財コントロール権の配分の関係について次のような理論

仮説を提示している。多国籍企業は進出先での生産活動に際して、本国から現地法人に対して企業内貿易を通して中間財を供給するか、現地管理者に中間財を現地調達させるかという意思決定に直面する。この意思決定は、進出先の市場属性である契約完備性と、企業の属性として現地生産側の付加価値率に依存する。仮に現地生産の付加価値率が高い場合は、効率的な生産を行うために現地管理者の貢献が重要となり、現地法人側に中間財調達の権限を与える必要がある。この場合に、現地管理者は効率的な生産達成のためのインセンティブを持ち、優れた中間財を探索し現地調達することが最適となるため、結果として企業内貿易による中間財調達は減少する。その一方で、法制度の整備状況など契約環境が悪い場合は契約の履行強制力が弱く、多国籍企業は現地管理者に権限を与えず、企業内貿易によって中間財を供給することを選択する。Matsuura and Ito [2009] は、この先行研究を踏まえて、企業レベルデータによって企業内貿易の決定要因について実証分析に取り組んでいる。利用したデータは、経済産業省『海外事業活動基本調査』個別データであり、企業内貿易の決定要因としてホスト国の要素価格と輸送費に加え、従来の研究では必ずしも焦点を当てられてこなかった契約完備性を示す要因としてホスト国の法制度の整備状況を、企業の境界を決する企業要因として中間財調達に関連する企業内部の組織構造に注目している。具体的に企業の組織構造に関しては、中間財調達の権限移譲の有無を取り上げており、Feenstra and Hanson の理論予測を基に、現地法人側に権限が委譲されていれば現地調達など中間財調達に関して裁量が認められることを想定して企業内貿易による調達が低く、反対に本国親会社側からの派遣者が権限を持っている場合は親会社のコントロールのもと、企業内貿易による調達が活発になると予測した。実証分析では、中間財調達の現地責任者の国籍を代理変数とし、現地責任者が現地人であれば権限が委譲されているとみなした。分析は二段階で行い、第一段階の推計ではプロビット・モデルによって現地法人側への中間財調達の権限移譲の決定要因を分析し、第二段階で企業内貿易の決定要因を分析している。その結果、操業年数が長い現地法人で中間財調達の権限移譲が進んでいること、法制度の整備が遅れている国・地域で企業内貿易が大きいこと、中間財調達の権限を現地法人側へ移譲すると企業内貿易による調達比率が大きく低下することが判明した。特に、中間財調達の権限移譲が企業内貿易に与える影響の度合いは、他の要因と比べて著しく大きく、企業内貿易を説明する上で従来指摘されてきた要因よりも重要な決定要因であることが示された。

こうした結果は、直接投資のホスト国、とりわけ発展途上国に対して一定の政策的示

唆をもたらす。一般に、多国籍企業による現地調達には途上国への知識スピルオーバーの一つの主要なチャネルであることが知られており、地場企業の育成を目指す途上国政府にとって、多国籍企業の現地調達の拡大は重要な政策課題となる。Matsuura and Ito [2009] から示唆される点として、第一に、法制度を整備することで契約の履行強制力を高め、地場企業からの調達を容易なものにすることで企業内貿易による調達比率を引き下げ、現地調達を拡大させることが考えられる。第二に、操業年数の多い現地法人ほど中間財調達管理者に現地人を据える確率が高まることから、外国企業が長期にわたってホスト国において活動できるような安定的なビジネス環境を構築することが挙げられる。こうした面での改善によって、現地のサプライヤーに関する情報が蓄積し、多国籍企業の現地調達率が高まることが期待される。

9. 結び

この研究においては、国際化する企業が高い生産性を有しており、生産性の高さは、輸出企業、FDIによる海外生産企業の順に高くなっていることが明らかにされた。同時に、生産性だけが国際化を決める要因ではないことも示されている。例えば、産地のような企業集積地を考えると、情報の蓄積、人材の教育などの外部経済性、つまり企業外の要素が国際化に寄与する可能性があると考えられる。外部経済性としては他にも、ファイナンスの制約要因を除去するための政策などが、国際化に影響する要因として考えられるわけで、これらを考慮した研究を進めることが重要である。さらに、中小企業については経営者のリスク性向や海外経験の有無が国際化の重要な要因となっていることがわかった。したがって、国際化に伴うリスクを軽減するための政策、例えば貿易保険を拡充することや、海外とのネットワークを構築するための政策、例えば海外企業とのビジネスマッチングを支援することが、企業の国際化のために必要である。

また、企業の国際化に関する理論モデルによる分析は、自国と類似した国への輸出や現地生産を前提にしたものであり、それ故に国際化モードと生産性の関係は明快なものであった。しかし、こうした理論分析によって定型化された事実は、異なる所得水準、賃金水準にあるアジア諸国での現地生産が多い日本企業にそのまま当てはめることが適切でないと考えられる。国際化企業となる時に求められる生産性の水準は（生産性閾値）は市場の条件によっても影響を受けるため、日本企業の国際化モードを分析するためのフレームワークには、企業の異質性ととも市場の特殊性を考察することが必要

である.

参考文献

- Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (1995) "Exporters, Jobs, and Wages in U.S. Manufacturing: 1976-87." *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, 67-112.
- Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (1999) "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?" *Journal of International Economics*, 47(1):1-25.
- Bernard, Andrew B. and J. Bradford Jensen (2007) "Firm Structure, Multinationals, and Manufacturing Plant Deaths." *Review of Economics and Statistics*, 89(2):193-204.
- Bernard, Andrew B., and Bradford J. Jensen (2004) "Why Some Firms Export," *Review of Economics and Statistics*, 86, pp. 561–569.
- Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding and Peter K. Schott (2007) "Firms in International Trade." *Journal of Economic Perspectives*, 21(3):105-130.
- Caballero, Ricardo J., Takeo Hoshi, and Anil K. Kashyap (2008) "Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan," *American Economic Review*, 98, pp. 1943–1977.
- Feenstra, R C., Hanson, G. (2005) "Ownership and control in outsourcing to China: estimating the property rights theory of the firm," *Quarterly Journal of Economics*, 120, 729–761.
- Hanson, G. H., Mataloni, R. J., Jr., Slaughter, M. J.(2005) "Vertical production networks in multinational firms", *Review of Economics and Statistics*, 87, 664–678.
- Head, Keith and John Ries (2003) "Heterogeneity and the FDI versus Export Decision of Japanese Manufacturers." *Journal of the Japanese and International Economies*, 17:448-467.
- Helpman, Elhanan (2006) "Trade, FDI, and the Organization of Firms." *Journal of Economic Literature*, 44(3):589-630.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, and Stephen R. Yeaple (2004) "Export versus FDI with Heterogeneous Firms," *American Economic Review*, 94, pp. 300–316.
- Hummels, D., Ishii, J., Yi, K-M. (2001) "The Nature of Growth of Vertical Specialization in World Trade," *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- Matsuura, Toshiyuki and Banri Ito (2009) "Intra-firm Trade and Contract Completeness: Evidence from Japanese affiliate firms," *RIETI Discussion Paper No. 09-E-026*, Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Mayer, Thierry, and Gianmarco I. P. Ottaviano (2007) *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*, Brussels: Bruegel.

- Melitz, Marc J. (2003) "The Impact of Trade on Intra-Industry Rreallocations and Aggregate Industry Productivity," *Econometrica*, 71, pp. 1695–1725.
- Nishimura, Kiyohiko G., Takanobu Nakajima, and Kozo Kiyota (2005) "Does the Natural Selection Mechanism Still Work in Severe Recessions?: Examination of the Japanese Economy in the 1990s," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 58, pp. 53–78.
- Peek, Joe, and Eric S. Rosengren (2005) "Unnatural Selection: Perverse Incentives and the Misallocation of Credit in Japan," *American Economic Review*, 95, pp. 1144–1166.
- Slaughter, M. (2000) "Production Transfer within Multinational Enterprises and American Wages," *Journal of International Economics*, 50, 449–472.
- Tomiura, Eiichi (2007) "Foreign Outsourcing, Exporting, and FDI: A Productivity Comparison at the Firm Level" *Journal of International Economics*, 72: 113-127.
- Todo, Yasuyuki (2009) "Quantitative Evaluation of Determinants of Export and FDI: Firm-level evidence from Japan" *RIETI Discussion Paper* No. 09-E-019, Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Yeats, A J. (2001) Just How Big is Global Production Sharing? In: Arndt, S W., Kierzkowski, H., (Eds.). *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, 108-143.
- Yi, K-M. (2003) "Can Vertical Specialization Explain the Growth of World Trade?" *Journal of Political Economy*, 111, 52-102.
- 若杉 隆平, 戸堂 康之, 佐藤 仁志, 西岡 修一郎, 松浦 寿幸, 伊藤 萬里, 田中 鮎夢 (2008) 「国際化する日本企業の実像－企業レベルデータに基づく分析－」, (経済産業研究所 ディスカッションペーパー, No. 08-J-046) .

図 1

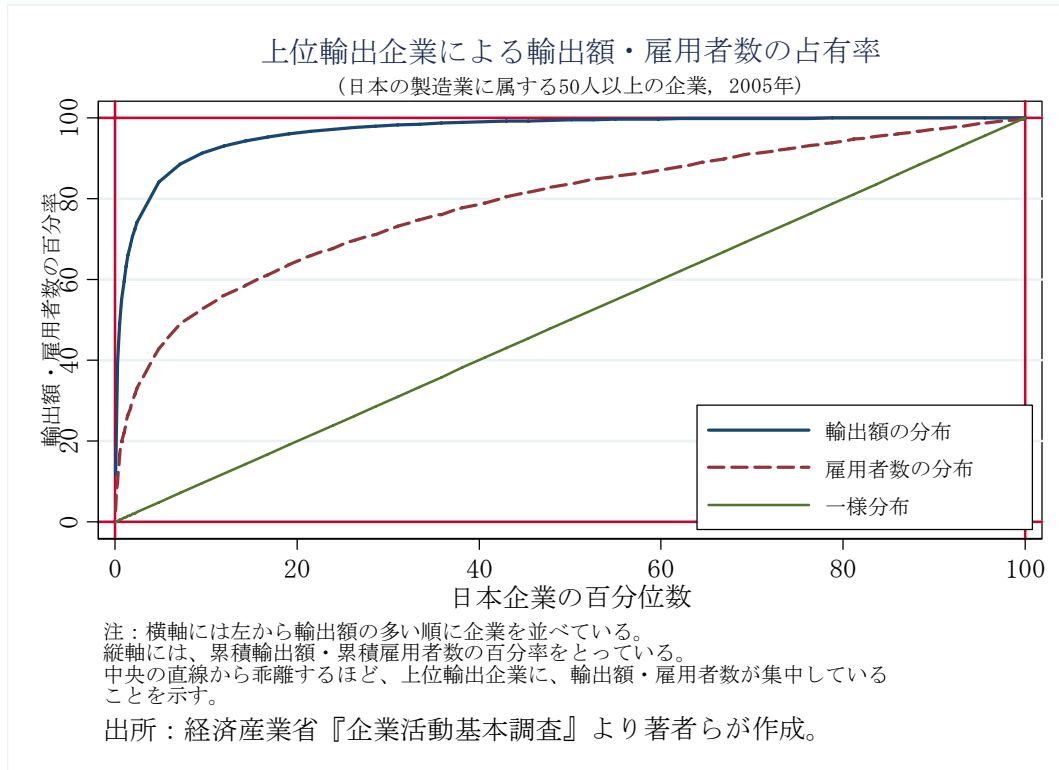


図2 生産性と利潤

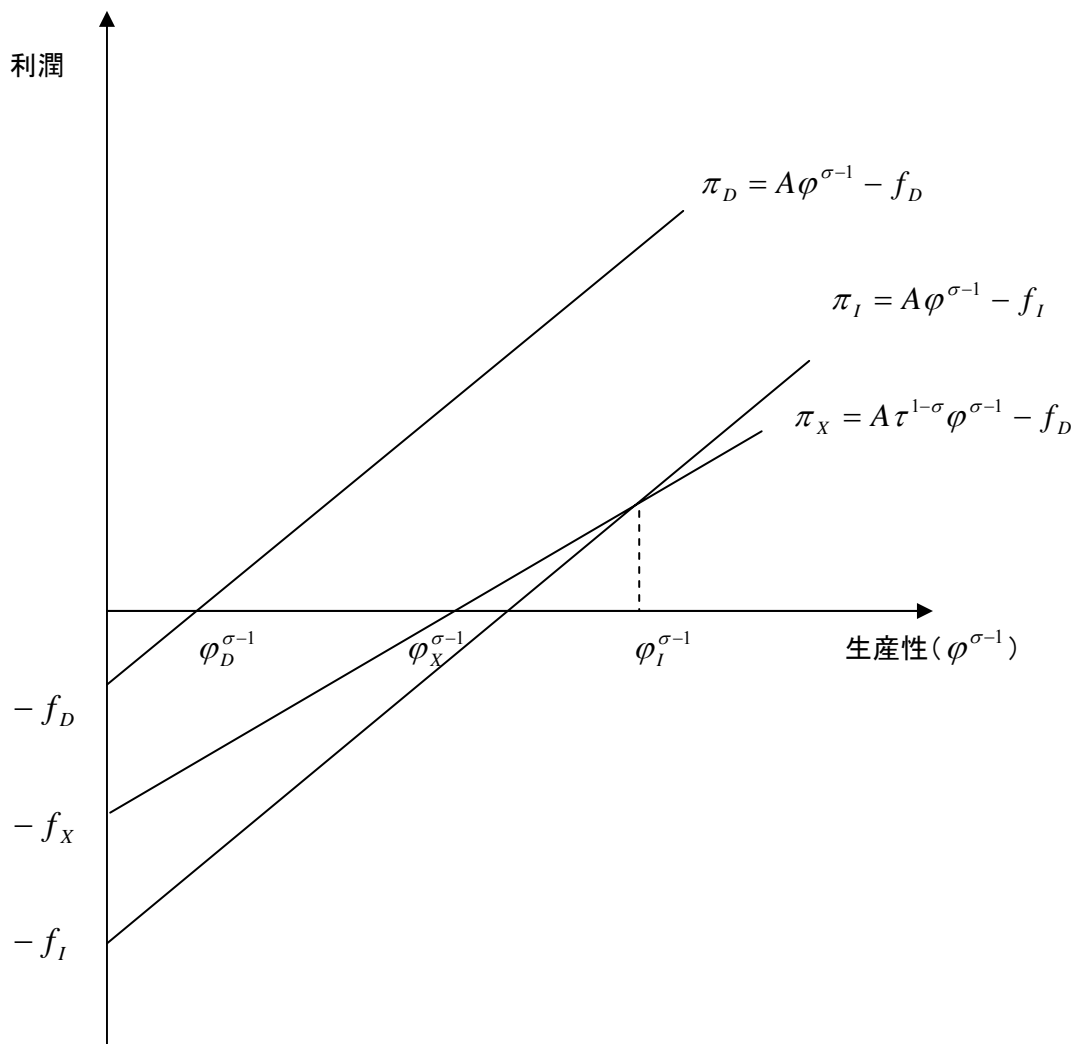


図 3

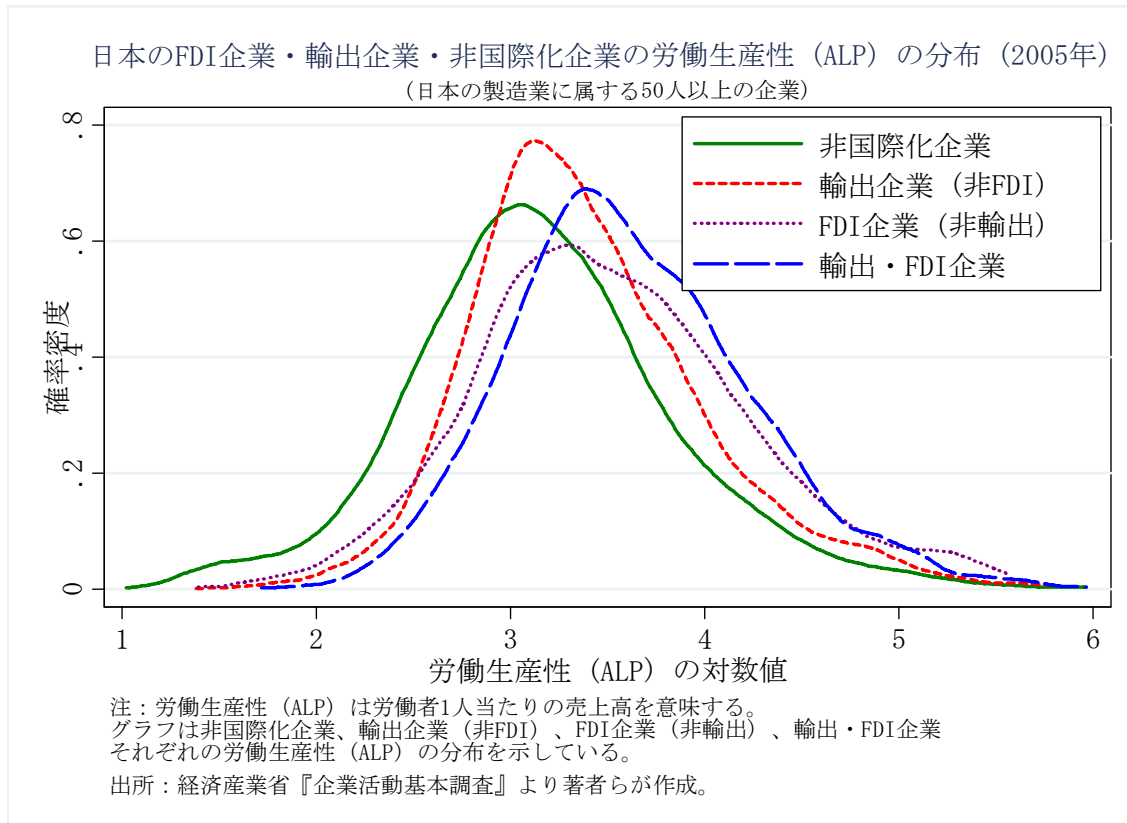
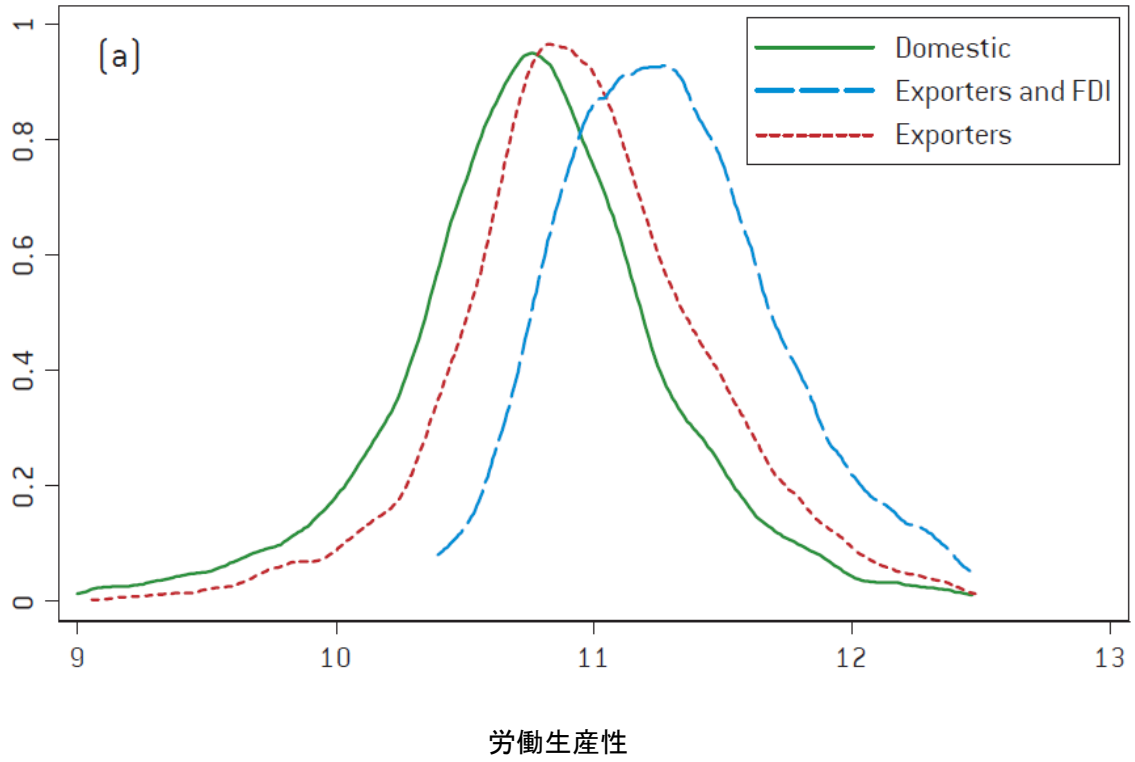


図4 生産性の分布（ベルギー企業）

確率密度



(出所) Mayer and Ottaviano [2007], p21

図 5

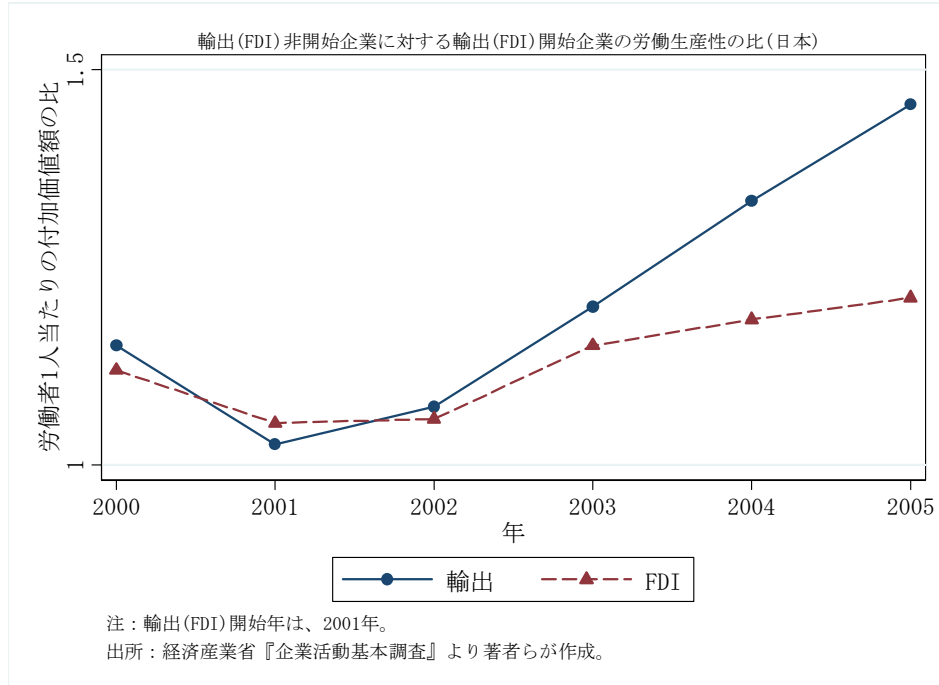


図 6 平均的な非国際化企業が 8 年後に国際化している予測確率 (%)

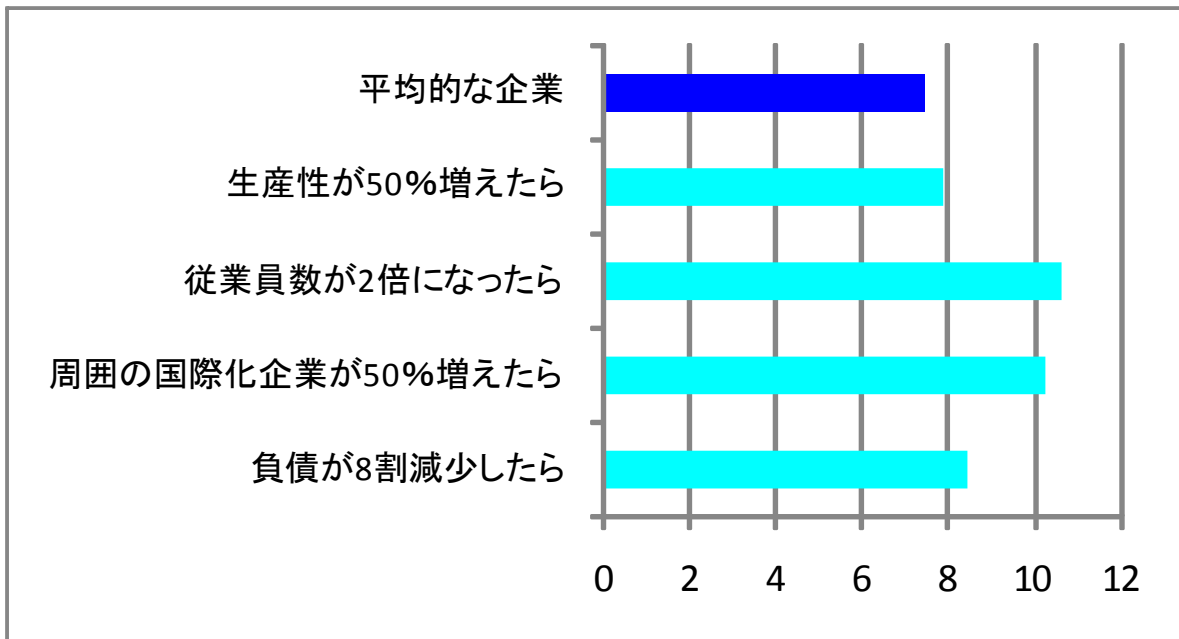
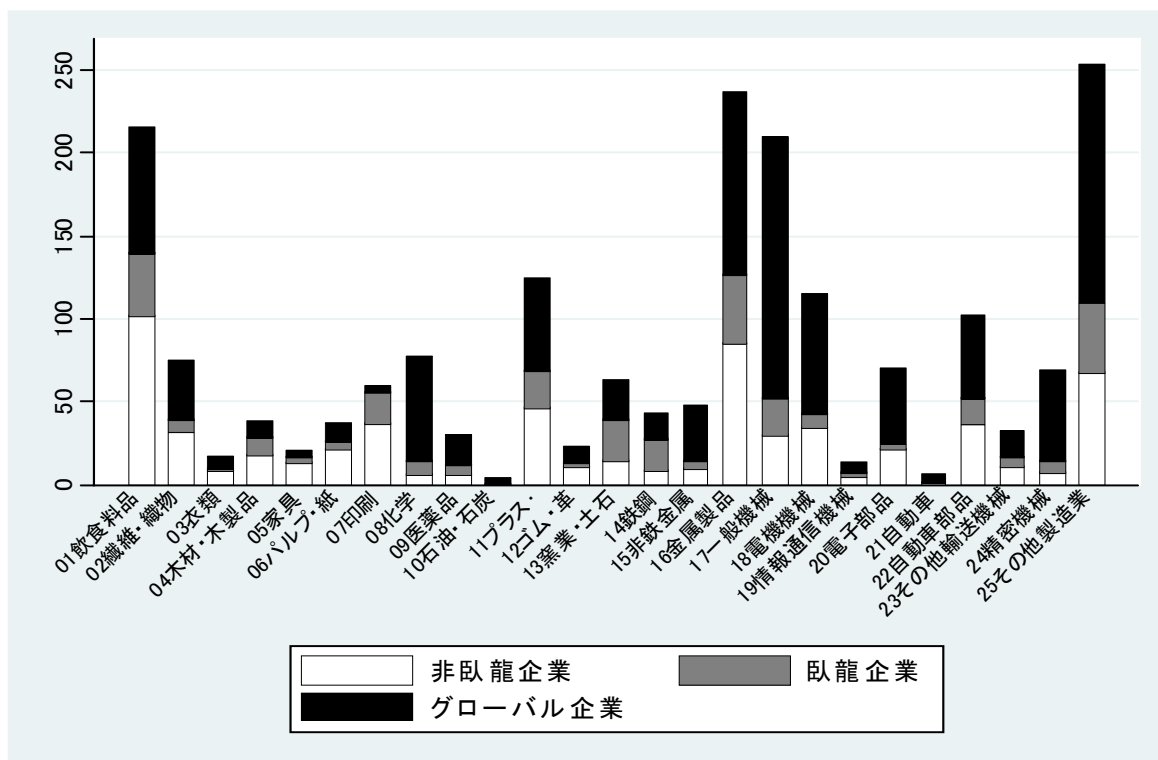


図7 産業別・企業タイプ別の分布



出所：三菱 UFJ リサーチ & コンサルティング、『国際化と企業活動に関するアンケート調査』

表 1

輸出企業・FDI企業プレミア

国	雇用者数 プレミア	付加価値 プレミア	賃金 プレミア	資本集約度 プレミア	技能集約度 プレミア
輸出企業プレミア					
日本	3.02	5.22	1.25	1.29	1.58
ドイツ	2.99		1.02		
フランス	2.24	2.68	1.09	1.49	
イギリス	1.01	1.29	1.15		
イタリア	2.42	2.14	1.07	1.01	1.25
ハンガリー	5.31	13.53	1.44	0.79	
ベルギー	9.16	14.8	1.26	1.04	
ノルウェー	6.11	7.95	1.08	1.01	
FDI企業プレミア					
日本	4.79	8.79	1.26	1.53	1.52
ドイツ	13.19				
フランス	18.45	22.68	1.13	1.52	
ベルギー	16.45	24.65	1.53	1.03	
ノルウェー	8.28	11	1.34	0.87	

出所:日本のデータ(2003年)は、経済産業省『企業活動基本調査』より著者等が算出。その他の国は、Mayer and Ottaviano [2007]。

注:表の数値は、非輸出(FDI)企業に対する輸出(FDI)企業の比として各変数のプレミアを示す。括弧内の数値は、標準偏差の比である。日本は従業員50人以上の企業のみ、フランス、ドイツ、ハンガリー、イタリア、イギリスは大企業のみ。ベルギーとノルウェーのデータは全企業を含む。

表 2

経済の規模と距離が与える影響
(グラビティモデルの推計結果)

	1社当たり販売額	進出企業数
GDP(経済の規模)	0.51***	0.6***
距離	-0.24**	-1.26***

***、**は1%、5%水準で統計的に有意であることを示す。