

# 「China+1」時代の中小企業のグローバル化支援

—直接投資の実態と海外での法務リスクを中心とする考察—

(抄録) (上)

藤 野 洋  
(一般財団法人商工総合研究所)  
主任 研究 員

本稿は、当研究所の平成25年度調査研究事業として筆者が実施した「『China+1』時代の中小企業のグローバル化支援—直接投資の実態と海外での法務リスクを中心とする考察—」の抄録であり、今月号と来月号の2回に分けて掲載する。

なお、本調査研究の全容は当研究所のホームページに掲載している。

## 目 次

緒言—本稿の問題意識と構成・特色	第Ⅱ部 「China+1」時代の中小企業の海外展開支援の高度化
第Ⅰ部 中小企業のグローバル化の必要性と「China+1」の直接投資の実態	1. 中小企業の海外展開の論点
1. 中小企業の海外展開の必要性	1.1 国際化促進の重要事項
1.1 国民所得への貢献	1.2 海外展開のリスクに関する中小企業白書の指摘
1.2 人材の確保	1.3 本稿での視点—法務リスクへの注目
1.3 為替リスクへの対応	2. 海外での法務リスク
1.4 納入先企業の国際的サプライチェーンの構築	2.1 中小企業の法務リスクに対する認識
1.5 市場の開拓	2.2 海外での法務リスク
2. 海外直接投資の実態	3. 外国法の実務家へのインタビュー
2.1 進出国	3.1 中国進出企業の法務についての概況
2.2 現地法人の経営実態	3.2 中国以外のアジア新興国での法務についての概況
2.3 海外展開企業の国内本社の経営実態	3.3 中小企業の注意を喚起すべき事項
2.4 海外展開についての戦略	3.4 中小企業の海外事業活動の支援について
3. 海外からの撤退の状況	4. 海外展開一貫支援ファストパス制度
3.1 撤退企業数	4.1 これまでの支援策
3.2 解散、撤退の要因	4.2 海外展開一貫支援ファストパス制度の概要と意義
(以下、来月号に掲載)	5. 中小企業に対する支援策の高度化
	5.1 ファストパス制度での法務リスクの支援体制整備
	5.2 ファストパス制度での法務リスクの支援体制の評価と提言

結語

## 【要 旨】

### 〔第I部〕中小企業のグローバル化の必要性和「China+1」の直接投資の実態（今月号）

1. 中小企業の海外展開の必要性としては、人材の確保、為替リスクへの対応、納入先企業の国際的サプライチェーンの構築、市場の開拓等がある。海外直接投資の実態をみると、進出国は現状では中国が圧倒的に多い。今後についても中国に対する進出意欲が根強いが、タイ、インドネシア、ベトナムといった「China + 1」の動きを視野に入れている企業も一定規模で存在している。
2. 経済産業省の「海外事業活動基本調査」を中心に、海外現地法人の経営実態を国内本社の規模別にみる。2011年度にかけての現地法人数の増加を主導したセクターは中小企業と大企業・非製造業であった。売上高を指数化すると、中小企業はドル換算ベースでは2011年度に2006年度を8割近く上回っている（大企業の増加は2割前後）。経常利益をドル換算ベースでみると、ほとんどの規模・業種で2011年度は2007年度並みの水準を回復するか、上回っている。設備投資をみると、ドル換算ベースでは、2006年度から2011年度の中小企業の伸びが大企業を上回っている。限界粗資本装備率（＝設備投資÷従業員数）をみると、中国（香港を含む）は相対的に労働集約的な製品の生産拠点、ASEAN4は世界戦略車の生産拠点、NIES3は高機能の素形材等の供給基地となりつつある。その他アジアの装備率は中国より高い。研究開発費の2001年度からの伸び率は、全産業と製造業では、中小企業が最も高く、次いで中堅企業、大企業の順になっている。
3. 次に、海外展開企業の国内本社の経営実態をみる。売上高と1社当たり平均売上高をみると、ともにリーマンショックで激減し、その後緩慢な持ち直しあるいは横這い傾向を示している。現地法人からの受取収益についてみると、出資所得を配当金と現地での再投資に戦略的に分割している。収益の還流に関しても「China+1」が意識されている。ロイヤルティの主要な内容である特許料等使用料をみると、2003年に黒字転換してから増加基調で推移し、2013年に初めて1兆円を超えた。2004年度には配当金はロイヤルティを下回っていたが、2011年度には前者が後者を上回っている。中小企業・製造業では配当金が概ね増加傾向で推移している。今後の海外戦略をみると、「海外事業体制を拡充する」の比率が、「中国」では2年連続で低下する一方、「ASEAN4」、「NIES3」、「その他のアジア」及び「その他の地域（北米、アジア、ヨーロッパ以外）」では上昇傾向で推移している。中小企業では現地法人の新設・拡充に対して感じるリスクの高さは、①中国、②その他のアジア、③ASEAN4の順になっており、「China+1」の志向が明確化している。
4. 海外からの撤退の状況をみると、平成23年度の中小機構の調査から中小企業で直接投資を実施した経験のある企業の内、撤退（移転を含む）した経験のある企業の比率を試算すると、3～4割が撤退を経験しており、1割超が撤退後直接投資を再度実施していない。中小企業の海外への（再）投資を促進するためには、円滑な撤退の道筋を整備すべき筋合いにあり、これには現地での法務への精通、あるいは法務専門家のサポートが必要であるものと推測される。中小企業での平成20年度から23年度にかけての撤退の理由の変化をみると、「現地パートナーとのトラブル」、「重要取引先の移転・撤退・倒産」、「税制・法制度の問題」、「労働争議等の発生」等、海外での法務リスクに関連する項目で比率が上昇している。

## 〔第Ⅱ部〕「China+1」時代の中小企業の海外展開支援の高度化（来月号）

1. 中小機構の調査で国際化促進の重要事項をみると、「法令・制度に関する事」が第2位である点が重要である。加えて、「人事・労務に関する事」、「模倣品対策に関する事」といった法務に関連する事項が一定の比率で重要と考えられている。直接投資については、「法令・制度に関する事」が5割弱で首位になっており、他の形態の海外展開に比べて法務リスクが高いと中小企業は認識している。
2. 中小企業白書によると、直接投資を開始するために必要な条件の第2位には「進出国の法制度や商慣習の知識があること」が挙げられている。現地法人が直面している事業環境面の課題・リスクをみると、「法制度や規制の複雑さ、不明瞭さ」、「知的財産の侵害、模倣品の増加」が比較的多く、現地人材の労務管理も加えると、やはり法務関連事項が進出後にも課題・リスクとなっている。
3. 法制度・商慣行一般に対する懸念が表明されていることについての先行研究等での注目の度合いはそれほど高くない。しかし、撤退の状況等と「China+1」の中小企業での加速の可能性も考慮すると、異なる国での多様な法務リスクへの対応が必要となる。本稿では、直接投資に対する総合的な支援策とその中での海外法務の支援体制の高度化の必要性を論じる。
4. 「China+1」諸国での直接投資を念頭に置いて、中国を例にとり海外での法務リスクについてみると、1990年代から急速に法律が整備されたが、なお人治から法治への過渡期にあり、法務リスクの管理が重要である。そのポイントは法令の制定や改正を見落とさないことと、法令の優劣関係を知ることであり、専門家からの情報をタイムリーに取得することが有効である。現地法人の設立時、操業中、撤退時にそれぞれ特有の法的手続きとリスクがあり、その一部を見ただけでも、多様な法務リスクに対する体制整備の難しさが分かる。法務リスクとしての新興国の非関税障壁をみると、現地法人の事業上のリスクとなっている可能性がある。問題は、現地での操業中の外資への差別的待遇である。そもそも、税制や規制が未整備であり、行政判断が不透明な国や日本への送金に上限額が設定されている国もある。また、国ごとにリスクの高低が異なる。総じて、法的リスクを認識することの重要性が窺われているが、これは、21世紀入り後直接投資が活発化している非製造業においても同様である。
5. 海外法務に関する専門家に対して行ったインタビューからは、①中小企業の海外でのトラブルの事例では、内容をほとんどノーチェックで相手が提示した（実際には不利な）条件の契約にサインしている場合が多い、②進出時に相談することもある、金融機関やコンサルタントの法務に関する専門性と提供するサービスの質・内容は不明である、③費用対効果を考えると、中小企業も必要な費用を予算化し、法律の専門家の支援を受けて有効な法務の体制を整備することが必要等の指摘がなされた。
6. 中小企業にとってより実効性の高い海外展開支援策の高度化として「海外展開一貫支援ファストパス制度」が2014年2月に開始された。これは、国内各地域の企業支援機関が、自らの顧客企業に対して海外展開の支援を行う際に、外務省（在外公館を含む）、ジェトロ等海外展開支援に知見がある機関の協力も得ながら、有望企業への海外展開支援を円滑に進めるものである。重要なのは、紹介元支援機関の①企業の潜在的な海外展開ニーズを発掘する感度と、②実際の支援開始を仲介する際のスピード感であろう。ファストパス制度での法務リスクの支援体制についてみると、紹介先支援機関として日本弁護士連合会が参加している。ただ、中小企業のリスクや費用に関する感覚を考慮すると、リーガル・フィーの一部を公的な補助を行うことも、海外展開の促進には有効かもしれない。

## 緒言—本稿の問題意識と構成・特色

人件費の上昇等、中国情勢の流動化を背景に、リスクヘッジのためにアジアを中心に「China+1」のグローバル展開が広がりつつある。こうした中で、製造業を中心に日本の中小企業においてもサプライチェーンの国際的広がりに呼応して、アジアのさまざまな地域への展開が進展しつつある。

しかし、24年度の商工中金との共同研究「中小機械金属工業の構造変化に関する実態調査」の事例調査では、公的な支援機関がメリットばかりを強調し海外進出の促進を重視する一方で、リスクや障害に対する情報提供が不十分であるとの指摘が散見された。

これは、(当面はアジアが中心と考えられる)日本の中堅・中小企業のグローバル化を一層成功裡に推進するためには、支援策の高度化が必要であることを示唆している。

そこで、本稿では、前半(第Ⅰ部:今月号に掲載)で、海外直接投資を分析の対象とし、海外進出企業の現地法人とその国内本社の経営実態、その「China+1」の動向、及び撤退の状況について考察する。その際、主に経済産業省の「海外事業活動基本調査」に依拠して、中小企業の状況を企業規模別、業種別に比較し、それらの時系列での推移を概観し、中期的なトレンドを分析する。然る後に後半(第Ⅱ部:来月号に掲載)では、第Ⅰ部の考察を踏まえて、「China+1」時代の中小企業の海外展開支援の在り方について考察する。本稿の視点としては、上述したように「リスクや障害」を重視している。特に、中小企業の海外進出にあたっては、「法務リスク(リーガル・リスク)」に対する体制構築を支援する必要性が高いことを論じる。

本稿の特色は以下のようなものであるが、筆者の知る限りでは、下記①～⑥の全てを満たす同種の研究は少なくとも日本には存在しない。

- ①「China+1」のトレンドを踏まえて中小企業の海外進出を分析するにあたって、

できる限り国内本社の規模別の比較を基に分析を行っている。また、極力、製造業・非製造業別の比較についても分析している。

- ②海外現地法人だけでなく、海外直接投資を行った企業の本社の状況についても、できる限り詳細に定量的・定性的に時系列で分析している(この点についても、上記①の規模別、業種別の比較の視点を導入している)。
- ③中小企業にとっての海外進出のリスクの度合いを推し量るために、中小機構の調査を基にして、海外からの撤退の状況について、海外直接投資の経験のある企業の中で撤退経験のある企業の比率と、さらに、撤退して現在直接投資を行っていない企業の比率を試算している。この比率はいくつかの制約のために、やや幅を持ってみる必要があるが、中小企業にとって海外展開、特に、直接投資が通常、埋没費用となる設備投資を必要とするため、他の形態の展開(輸出入、技術提携等)に比べるとリスクが高く、容易なものではないことを示唆していることを予告しておく。
- ④中小企業の海外進出のリスクの内、特に法的リスクについて焦点を当てて分析している。
- ⑤上記④の目的のために日本における、アジアでの海外法務の第一人者である実務家に対してインタビューを行い、紹介している。
- ⑥上記の①から⑤を踏まえた上で、中小企業の海外進出の際に求められる支援策の高度化について提言している。

本稿を通じて、「China+1」時代の中小企業の海外展開支援にあたって、中小企業の直接投資による海外進出のリスク、特に法務リスクが高いことに関する理解の深まりに対して、いささかなりとも寄与することができれば筆者としては幸いに思う。

## 第I部 中小企業のグローバル化の必要性と「China+1」の直接投資の実態

第I部では、海外直接投資を分析の対象とし、海外進出企業の実態とその「China+1」の動向について考察する。その際、経済産業省の「海外事業活動基本調査」（以下では、「基本調査」と略す場合がある）に依拠して、中小企業の状況を国内本社の規模別、及び、業種別に比較し、それらの時系列での推移を概観し、中期的なトレンドを分析する。

主たるデータとして、「海外事業活動基本調査」に依拠する理由は、同調査は海外進出企業に関する最も包括的な調査であり、サンプルの属性の安定性を維持して長期の時系列データを企業規模別<sup>1</sup>かつ業種別に入手できるためである。

なお、必要に応じて、その他の調査も援用している。

### 1. 中小企業の海外展開の必要性

#### 1.1 国民所得への貢献

海外直接投資は、受取配当、特許料等（詳

細は後述）を通じたGNIへの寄与によってマクロの国民所得の増加に寄与する。東日本大震災後の電力事情から原油の輸入が急増したこともあり、貿易収支が赤字基調で推移していることに鑑みると、直接投資による経済へのプラス効果は無視できない水準になっている。

#### 1.2 人材の確保

中小企業、特に、中小製造業では国内での人材確保に苦勞しているケースが多い。これは、国内景気の良し悪しに拘わらず、程度の差は多少あるもののほぼ恒常的な問題である。海外展開は中小企業にとって、この問題を全面的にはないにせよ緩和する可能性がある（もっとも、国内での雇用についての影響には注意が必要であり、この点については後述する）。

#### 1.3 為替リスクへの対応

中小製造業は、納入先からのコストダウン要請や（人件費の低い）海外からの安価な競合品の輸入への対抗のために生産性の向上に努力している。しかし、円高はこうした努力を一瞬で吹き飛ばし、国内の中小製造業を競争劣

1 海外事業活動基本調査に基づく分析についての留意点

①海外事業活動基本調査における本社企業の企業規模の定義（2001年度以降）

「大企業」：資本金10億円超

「中堅企業」：製造業、農林漁業、鉱業、建設業、その他 資本金3億円超10億円以下

：卸売業 資本金1億円超10億円以下

：小売業、サービス業 資本金5千万円超10億円以下

「中小企業」：製造業、農林漁業、鉱業、建設業、その他 資本金3億円以下

：卸売業 資本金1億円以下

：小売業、サービス業 資本金5千万円以下

②上記①の定義は2001年度以降用いられているため、「基本調査」での時系列分析も2001年度以降を対象とする。

③基本調査における本社企業の企業規模に関する定義に準拠したデータが開示されていない場合、中堅企業と中小企業の境界を一律に資本金規模3億円とした。

④調査回によって、データが未公表の場合があるため、開示されている範囲で時系列での分析を行った。

⑤調査対象は、毎年3月末時点で海外に現地法人を有する我が国企業（金融・保険業、不動産業を除く）（海外現地法人とは、海外子会社と海外孫会社の総称。海外子会社とは、日本側出資比率が10%以上の外国法人をいい、海外孫会社とは、日本側出資比率が50%超の海外子会社が50%超の出資を行っている外国法人をいう。）

【調査対象数】本社企業全数 6,127社（平成24年調査）

【回収率】72.3%（未操業の企業を含む。平成24年調査）

【有効回答（操業中）企業数】本社企業4,258社、現地法人19,250社（平成24年調査）

⑥未回収企業は大方が中堅・中小企業と思われる（参考：財務省「平成24年度法人企業統計年報」金融・保険業を除く全体の回答率は78.2%。これを、資本金階級別にみると、1,000万円未満67.6%、1,000万円以上1億円未満76.5%、1億円以上10億円未満77.4%、10億円以上90.4%）。このため、中小企業の計数（従業員数、売上高等）は実際よりも過少である可能性がある。

位に陥れかねない（図表 I-1）。これに対応するため、海外生産地で販売・調達活動を外貨建てで行えば、為替リスクをヘッジすることができる。

#### 1.4 納入先企業の国際的サプライチェーンの構築

特に、日本の大手製造業者は国際的に生産拠点を構築しているため、中小部品メーカーも中核的なサプライヤーとしての地位を維持するためには、海外に展開する必要がある。

#### 1.5 市場の開拓

製造業・非製造業の両方に共通することであるが、人口が減少している日本国内でのみ事業活動を行うということは、同程度の競争力を有する競合他社との熾烈な消耗戦に陥りかねない。しかし、海外展開することによって、中間所得層の急増によって市場が爆発的に拡大

しているアジア諸国においては、日本国内では平均並みの品質・サービスであっても、現地では競争優位を構築できる可能性がある。

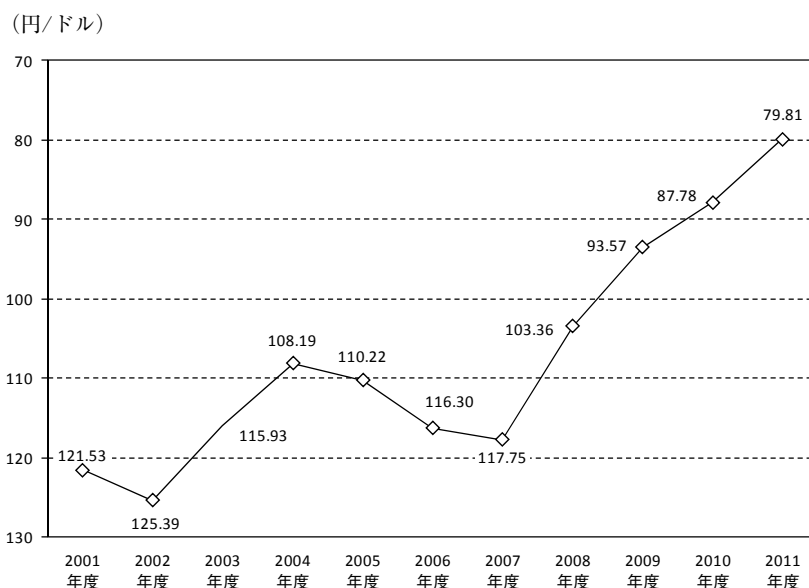
## 2. 海外直接投資の実態

### 2.1 進出国

当研究所が商工中金と共同で2012年に実施した「中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査」によると、中小機械・金属工業が、今後、「新たに」海外生産を行うために進出を計画、または検討している国・地域をみると（図表 I-2）、既存の進出先以外の構想・計画はないとの考えが最も多い。これに、中国、タイが第2位で、インドネシア、ベトナムが第5位で続く。

ここから、中国に対する進出意欲が根強いことが分かる。その一方で、タイ、インドネシア、ベトナムに対する進出を計画・検討する動きも

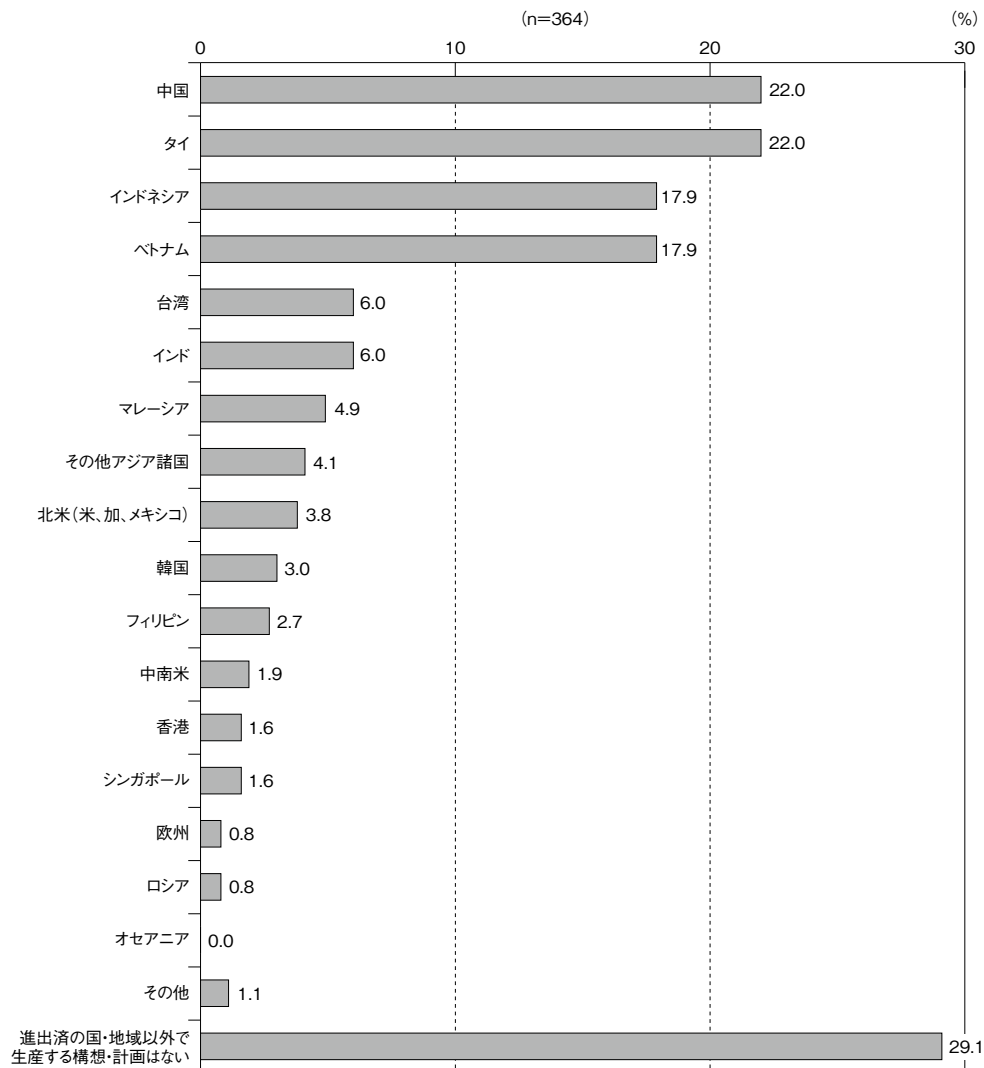
図表 I-1 円/ドル為替レート（年度平均）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」(各年版)

(注) IMF「IFS」の期中平均

図表 I-2 海外生産を行うために新規進出を計画、検討している国・地域（複数回答）



(資料) 商工中金 = 商工総合研究所「第8回中小機械・金属工業の構造変化に関する実態調査」(2012年)

(注) 対象は「既に海外生産を行っている」、「海外生産を計画・準備中」、及び「海外生産を検討中」の企業

みられる。これらの国々は、中国への進出に起因するリスクの分散・回避のために、選択されることが多く、中小企業においても、いわゆる「China + 1」を視野に入れている企業が一定規模で存在していることを示している。

## 2.2 現地法人の経営実態

### 2.2.1 現地法人常時従業員数

#### ①年度ベース

##### (a) 集計企業数

現地法人常時従業員数について概観するにあたり、その標本数である集計企業数をみると(図表 I-3)、2006年度から2011年度にかけての全産業・全規模の増加(約2,000社)を主導しているのが、中小企業・全産業(約1,300社)であることが分かる。

業種別にみると、製造業では、全規模では約200社の微増にとどまっている。これは、中小企業が約600社増加したものの、大企業が約400社減少したことによる(もっとも、大企業

は2011年度には増加に転じた)。

一方、非製造業では、全規模で増加が続き、2008年度に製造業を上回り、2011年度には2006年度に比べて約1,800社増加している。規模別にみると、大企業が約1,000社、中小企業が約600社、中堅企業が約200社増加した。

つまり、全規模・全産業の増加を主導したセクターは中小企業（製造・非製造の両方）と大企業・非製造業であると言える（大企業・製造業は減少）。これは、同期間中の海外進出がこれらのセクターによって活発に行われたことを示している。

(b) 現地法人常時従業員数

現地法人常時従業員数をみると（図表 I-4）、全産業・全規模では、2006年度から2011年度にかけて約67万人増加し、2011年度には500万人を超えている。これは、大企業で約50万

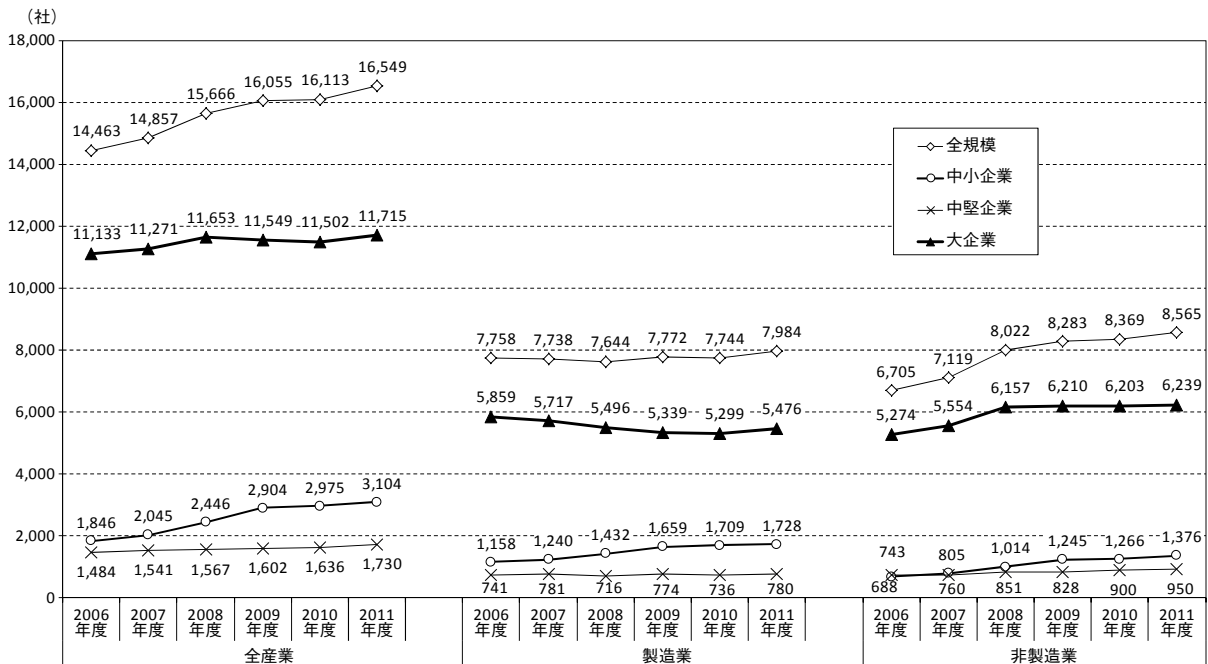
人増加し、450万人弱に達したことが主因である。一方、中小企業は約9万人、中堅企業では約8万人増加したが、2011年度の人数はそれぞれ約42万人、31万人と大企業に比べて10分の1以下にとどまっている。

2006年度から2011年度にかけての大企業の増加を業種別にみると、製造業では約17万人、非製造業では約33万人であり、大企業では非製造業の海外展開が急速に進みつつあることが分かる。

(c) 現地法人1社平均常時従業員数

現地法人の1社平均常時従業員数をみると（図表 I-5）、全産業・全規模では2006年度から2011年度までほぼ横ばい圏内で推移した。全産業・大企業（約359人→約384人）、同・中堅企業（約155人→約180人）では増加したものの、同・中小企業（約180人→約136人）

図表 I-3 現地法人常時従業員数の集計企業数（国内本社規模別）

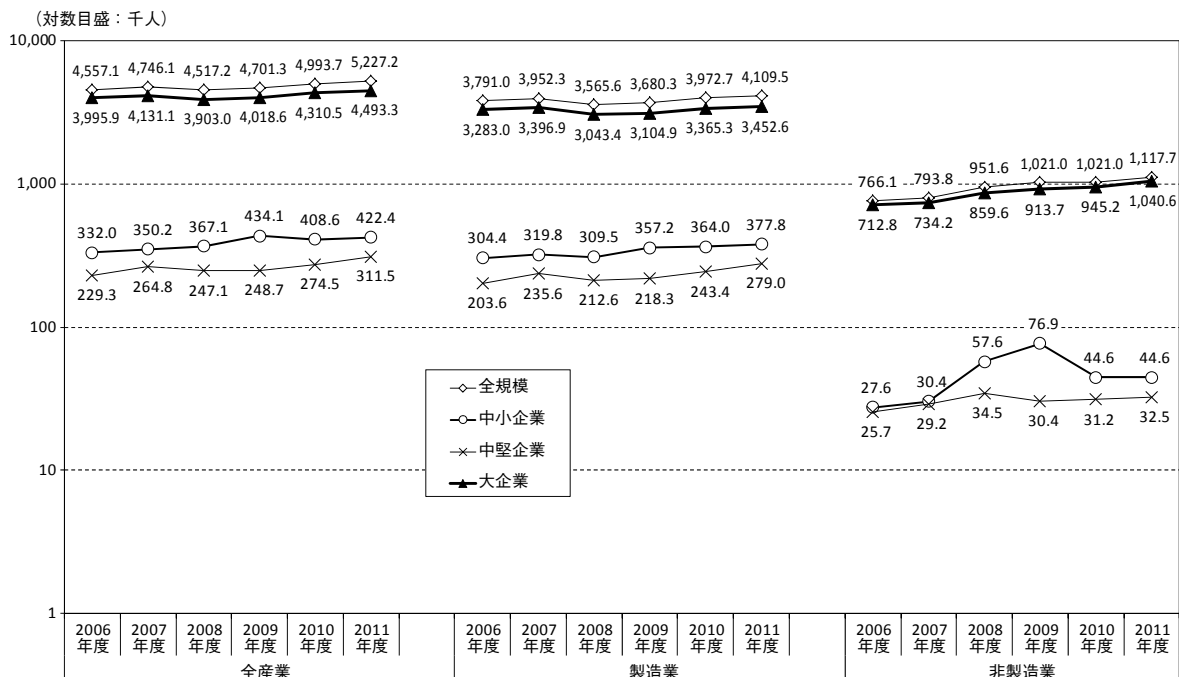


(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

(注) 中小：資本金3億円以下、中堅：3億円超10億円以下、大：10億円超

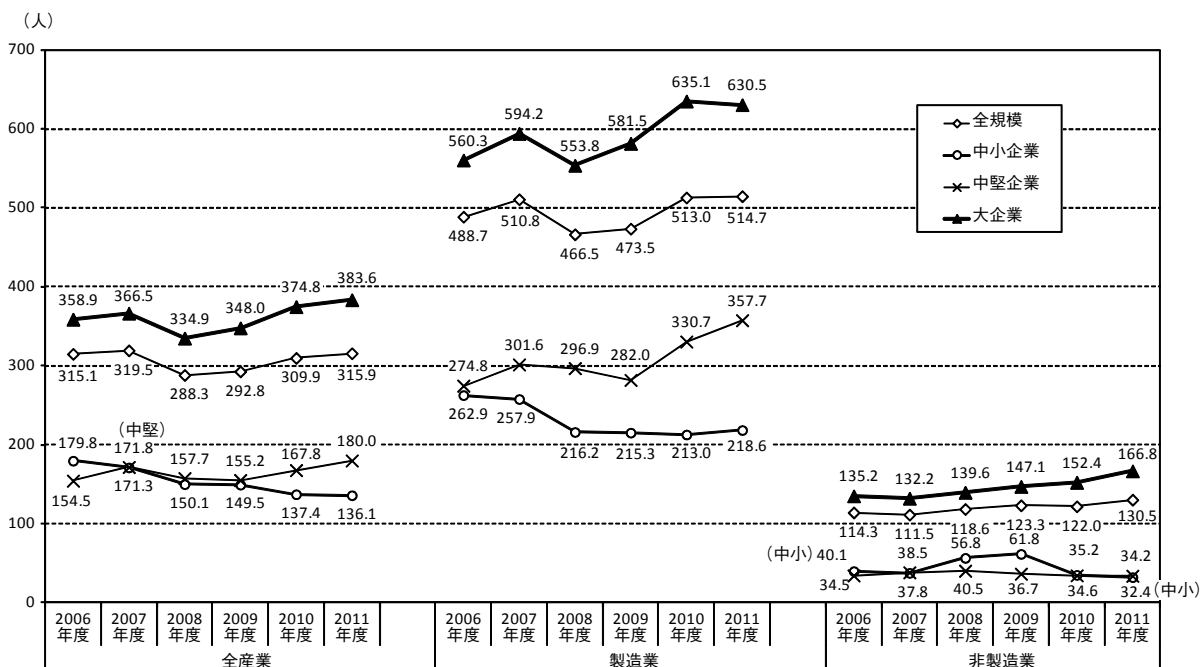


図表 I - 4 現地法人常時従業員数（国内本社規模別：対数表示）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 5 現地法人1社平均常時従業員数



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

が減少したことによる。

業種別にみると、製造業では、大企業（約560人→約630人）、中堅企業（約275人→約

357人）で増加した。一方、中小企業（約263人→約219人）は減少した。これは、リーマンショックの影響で2008年度に216人に減少し

て以降、横ばい傾向で推移したためである。これには2つの要因が考えられる。第一に2008年度以前に進出していた企業が人員を削減していたこと、第二に2008年度以降に進出した中小企業の現地法人の従業員数の規模が小さくなったことである。おそらく、両方とも影響しているものとおもわれるが、その影響の大小関係は判然としない。

非製造業では、大企業（約135人→約167人）は増加する一方、中堅・中小企業はやや減少した。

これらから、海外現地法人の1社平均の従業員数は、製造業を中心とする大企業と製造業・中堅企業で増加する一方、製造業・中小企業での減少が拮抗していたことが分かる。大企業が製造業・非製造業ともにグローバル化に対応して人員規模を拡大している一方、中小企業ではリーマンショックの影響や、進出企業

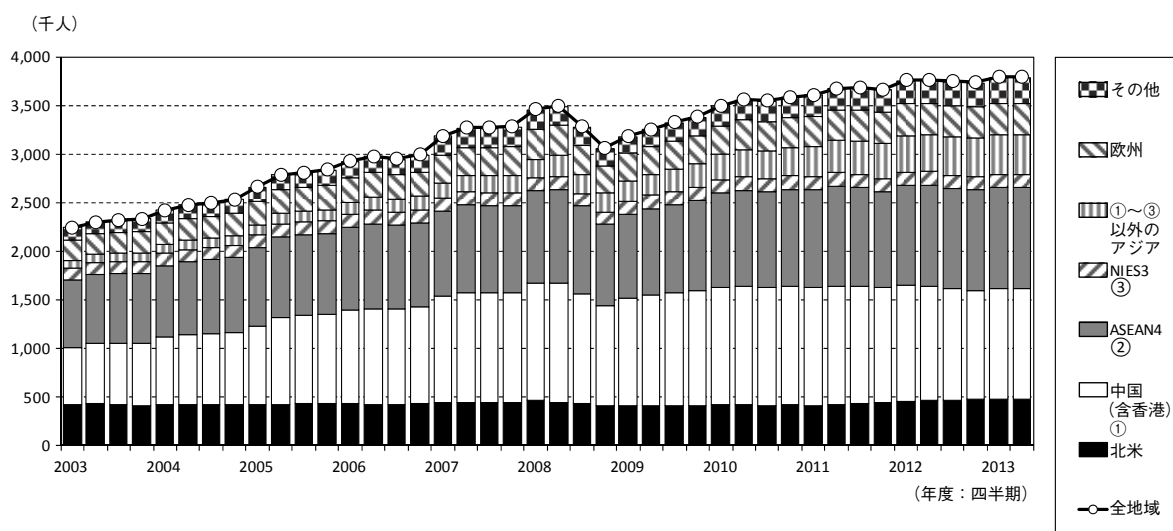
の現地法人の小規模化を要因として減少傾向で推移した。

## ②四半期ベース<sup>2</sup>

「基本調査」では2011年度までの数値しか入手できないため、他の調査で最近時点までの全規模・製造業の現地法人従業者数を四半期ベースでみると（図表I-6）、2008年のリーマンショック（9月）後の同年10-12月期と2009年1-3月期は減少したものの、その後概ね順調に増加しており、既にリーマンショック前のピークを上回っている。

現地法人の所在地別に2003年から最近までの推移をみると、北米、「③NIES3（シンガポール、台湾、韓国：以下、同じ）」は概ね横ばいで推移しているのに対して、「①中国（香港を含む）」がリーマンショックまでに倍増したが、その後横ばい圏内で推移し、足元では微減と

図表 I - 6 製造業の現地法人常時従業者数（現地法人所在地別）（四半期）



(資料)：経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7-9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

<sup>2</sup> 四半期の数値は統計の制約から、製造業に分析の対象を限定する（以下も同様）。

なっている。「②ASEAN4（マレーシア、タイ、インドネシア、フィリピン：以下、同じ）」はリーマンショックの時期を除くと概ね増加傾向で推移している。これは、「China+1」の動きと見ることができる。

「China+1」の動きとして、より鮮明なのは、「①～③以外のアジア」と「その他」である。前者にはベトナム、ミャンマー、インド等が含まれ、後者には南アフリカやメキシコ・ブラジル等が含まれる。これらの地域でも所得水準の向上に伴い現地向けの生産拠点としての意味合いも考えられるが、「China+1」としての生産拠点の分散としての機能も意識されている可能性が高い（全規模であり、圧倒的に大企業での数が多いことには留意されたい）。

## 2.2.2 現地法人売上高

次に、現地法人売上高の動きを概観する。

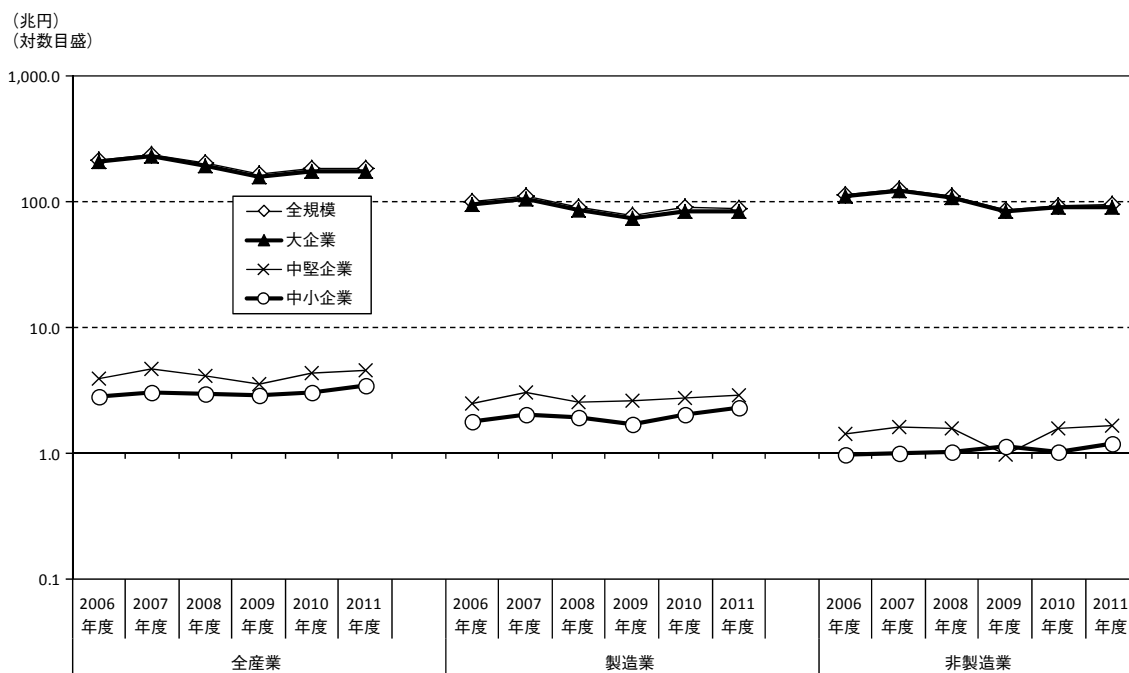
### ①年度ベース

#### (a) 円ベース

円ベースの現地法人売上高をみると（図表 I-7）、全産業については、全規模では2007年度に約240兆円に達したが、2008、2009年度にはリーマンショックとその後の世界的不況等から2年連続で売上高が減少した。その後、世界景気の持ち直しから低下傾向に歯止めがかかった状態である（円高の影響は（b）で後述）。規模別にみると、大企業のシェアが圧倒的に高い。また、中堅企業が中小企業を上回っている。業種別にみても、製造業・非製造業ともに概ね同じ傾向を示しているが、非製造業・中小企業の売上高が他の業種・規模に比べて少なく、中小非製造業の直接投資が初期段階であることを示唆している。

しかし、売上高を指数化すると（図表 I-8）、大企業は全産業、製造業、非製造業のいずれも、

図表 I-7 現地法人売上高（円ベース、対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

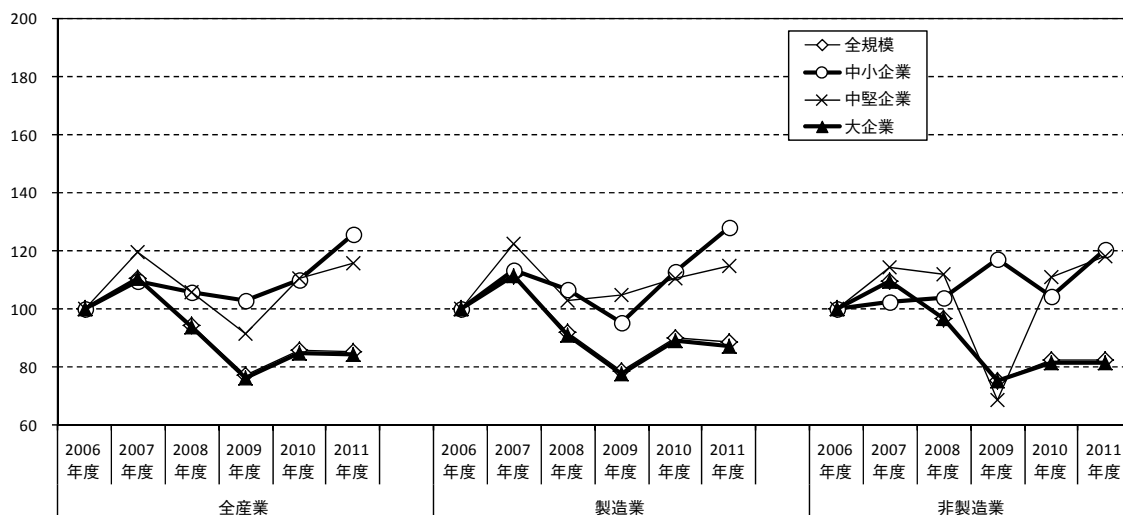
2011年度には、リーマンショック発生の前の年度である2006、2007年度の水準を回復していないのに対して、中小企業は全産業、製造業、非製造業ともに2006年度を2割以上上回っている。この増加スピードは中堅企業も上回っており、近年、中小企業での急速なグローバル化の一端が垣間見られている。

次に、前掲図表I-1で示した円ドル為替レートによって売上高をドルに換算し指数化すると（以降、ドル換算の方法は全て同じ）、円ベースとは異なる様相が明らかになる（図表I-9）。

特に、中小企業では全産業、製造業、非製造業のいずれにおいても、2006年度を8割近く上回っており、リーマンショックを挟んでも現地法人の売上が好調裡に推移していたとみることができる（大企業ではいずれにおいても2

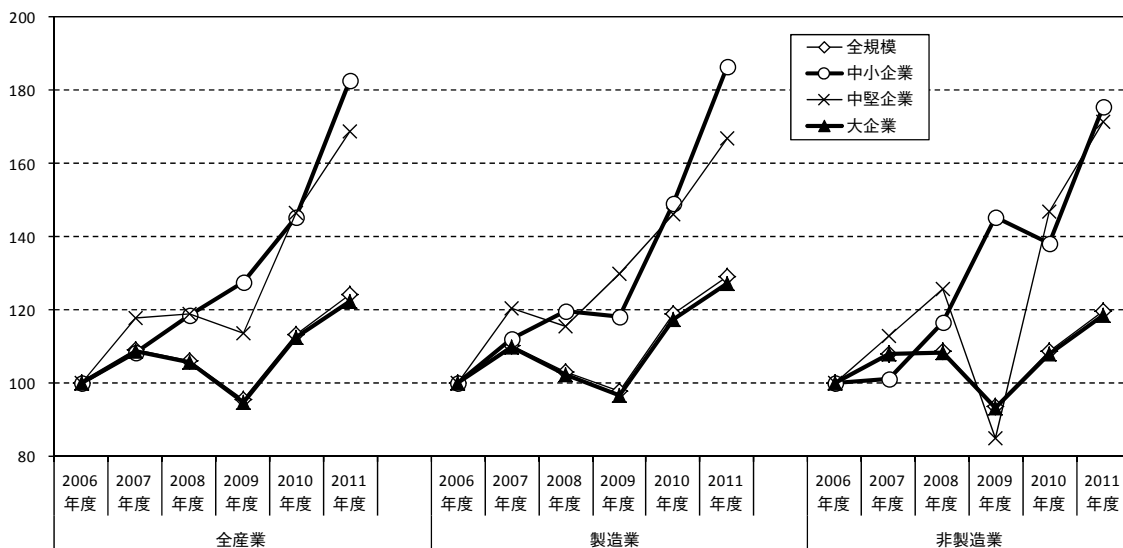
(b) ドル換算ベース

図表 I-8 現地法人売上高指数（円ベース：2006年度=100）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I-9 現地法人売上高指数（ドル換算ベース：2006年度=100）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

割前後の増加に止まっている)。見方を変えると、現地で外貨建て（この場合、ドル建て）で製品を販売した売上に起因する収益を国内本社に還流させ、円に転換することに強いディスインセンティブが生じていた可能性があるということである。

## ②四半期ベース（仕向け地別）

### (a) 全地域

「基本調査」でカバーされていない最近までの現地法人の売上高の動向を四半期ベースで見してみる（**図表 I-10**）。現地法人全体では、リーマンショックの時期に落ち込んだ後、2010年度初まで持ち直した。以降、2012年度央まで横ばい圏内で推移したのち、再び増加基調に転じ、リーマンショック前のピークを上回っ

ている。これを、仕向け地（自国内向け、日本国向け、第三国向け）の別に分けてみると、自国市場向けの増加が目立つ。

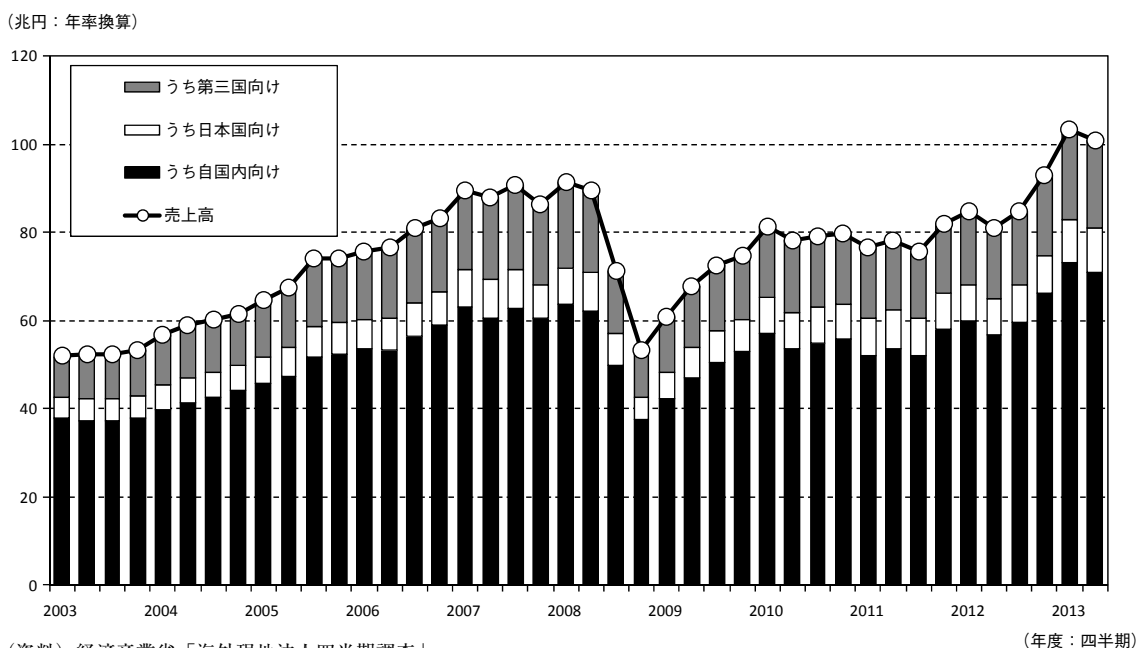
### (b) 現地法人所在地別

現地法人の所在地別に2009年以降の仕向け地の構成比の変化の傾向をみると、日本企業の海外戦略が浮かび上がる。

- ・自国内向けの構成比が上昇し、第三国向けの構成比が低下している地域：中国（**図表 I-11**）、ASEAN4（**図表 I-12**）
- ・第三国向けの構成比が上昇し、自国内向けの構成比が低下している地域<sup>3</sup>：その他のアジア（**図表 I-13**）、北米・欧州・アジア以外（**図表 I-14**）

これらから、中国、ASEAN4では中間所得

図表 I-10 製造業現地法人の仕向け地別売上高  
(現地法人所在地：全地域) (四半期)



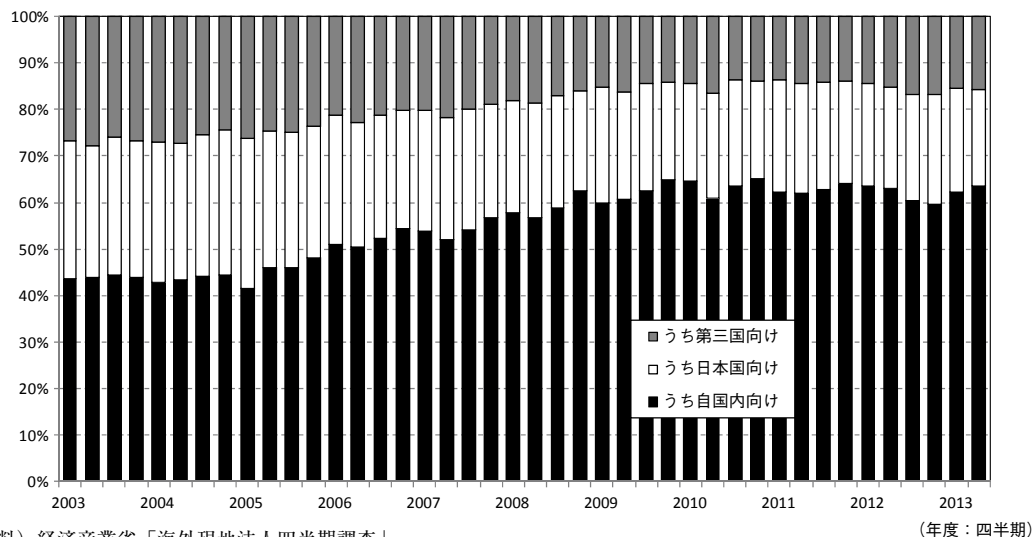
3 欧州については、リーマンショック後の債務危機等の影響で域内需要が落ち込んだことが原因と考えられるので除外している。

層の増加を背景に、現地法人は所在国向けの売上高（＝生産）を相対的に伸ばしていることが分かる。

これに対して、その他のアジアと北米・欧州・アジア以外は、生産したものを第三国に販売す

る輸出基地としての機能を相対的に高めつつあり、日本企業がかつて中国の現地法人が担っていた機能を徐々に移しているものと思われる<sup>4</sup>。特に、その他のアジアは、日本国向けの比率も上昇しており、これもかつて中国の現

図表 I - 11 製造業現地法人の仕向け地別売上高の構成比  
(現地法人所在地：中国（含む、香港））（四半期）

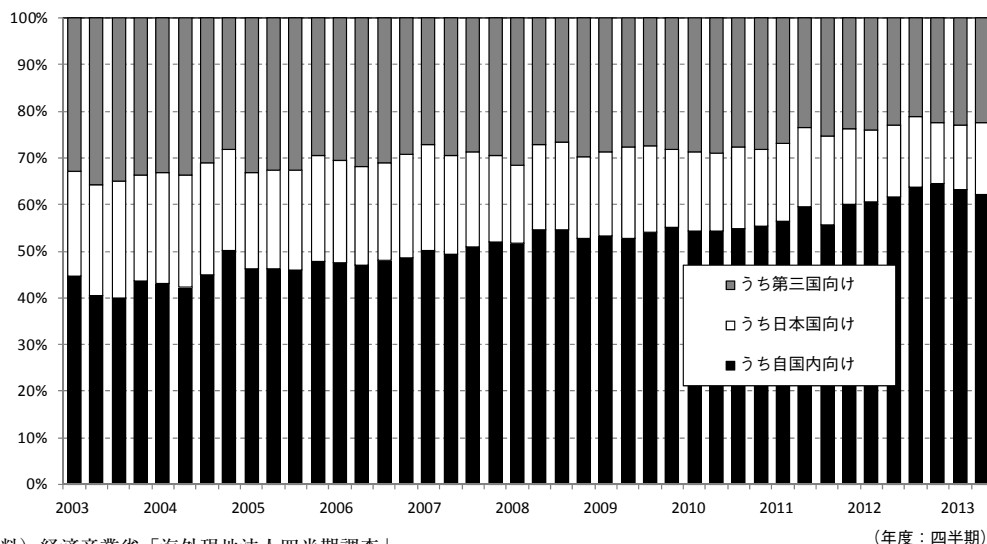


(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

図表 I - 12 製造業現地法人の仕向け地別売上高の構成比  
(現地法人所在地：ASEAN4)（四半期）



(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

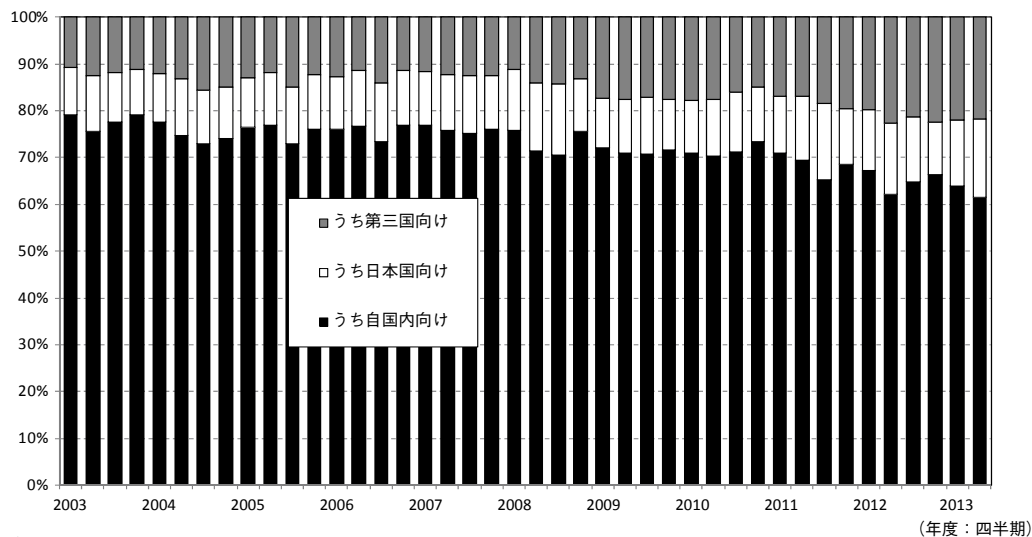
4 その他のアジアにはベトナムやインドが、北米・欧州・アジア以外にはブラジルや南アフリカ、メキシコ等が含まれている。これらは「China+1」の候補と考えられる。

地法人が担っていた機能である（1990年代末から2000年代初頭の繊維製品の逆輸入が記憶に新しい）。

動きに顕著に表れているが、かつての中国現地法人の機能を移す形での「China+1」の戦略が窺われているのである。

つまり、特に、その他のアジアの現地法人の

図表 I - 13 製造業現地法人の仕向け地別売上高の構成比  
(現地法人所在地：その他のアジア) (四半期)

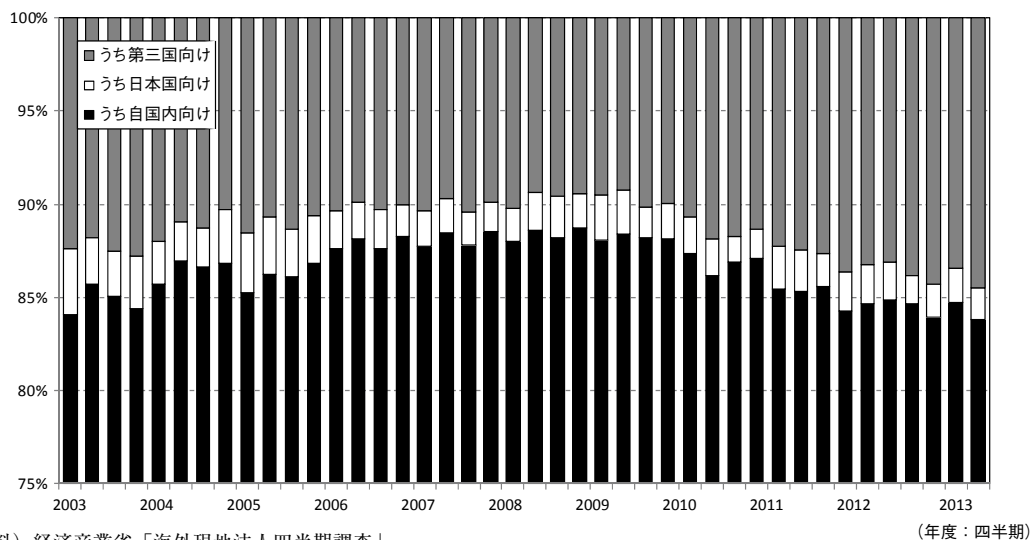


(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

図表 I - 14 製造業現地法人の仕向け地別売上高の構成比  
(現地法人所在地：北米・欧州・アジア以外) (四半期)



(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

(c) 現地法人売上高の地域別の構成

最近10年間の製造業の現地法人の売上高の構成比をアジアに限定して概観してみる(図表I-15)。2003年度初頭には①中国が約3割、②ASEAN4が4割台半ば、③NIES3が約2割、その他のアジアが約5%であった。その後、2008年度にかけて、中国のシェアが約4割台半ばに上昇する一方、ASEAN4は約4割、NIES3が1割台半ばにシェアを低下させた(NIES3が担っている重要な機能については後述する)。

最近時点では、ASEAN4もシェアが4割強に上昇しており、中国(約4割)と拮抗する形で推移していると思われる。子細にみると、2011年10-12月期にASEAN4のシェアが低下しているが、これは、タイでの洪水の影響と思われる。また、2013年1-3月期に中国のシェアが低下しているのは、この時期の中国での反日活動を受けて現地法人が減産を余儀なくされたためとみられる。さらに、2013年7-9月期にASEAN4のシェアが低下し中国のシェ

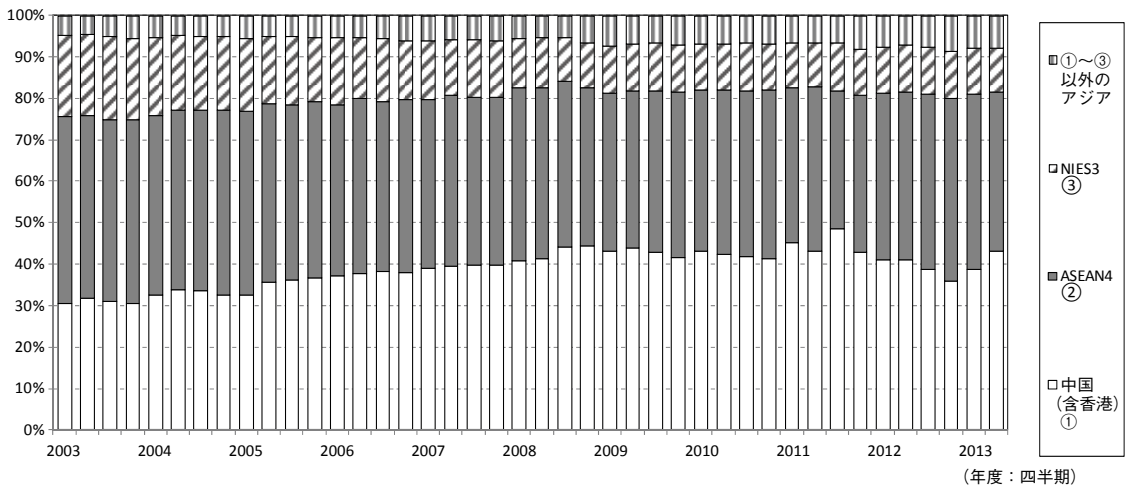
アが上昇しているのは、2011年ほど甚大な被害は出なかったもののタイで再度洪水が発生し、日系企業の集積している工業団地が被災したことで、中国の反日活動が沈静化し、日系企業の生産活動が持ち直したためとみられる。

また、その他のアジアも1割弱にシェアを高めている。

つまり、中国での生産活動を一方的に上昇させるのではなく、ASEAN4やその他のアジアとバランスを取っていることが分かる。日中関係の悪化を受けて、中国から撤退しその他のアジア地域に移転することが「China+1」であるかのように誤解されがちであるが、実際の企業戦略はそれほど単純ではない。中間所得層が桁違いの規模で増加する可能性が高い中国の巨大な国内需要とその他のアジア地域をバランスよく目配りしているのである(図表1-2で今後の進出検討先として中国に対する注目が根強いことを想起されたい)。

なお、NIES3のシェアは10年前の約2割か

図表 I - 15 製造業現地法人の仕向け地別売上高の構成比  
(現地法人所在地別：円ベース) (アジア)



(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注)

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端(2013年7-9月)の数値は、2013年12月25日発表の速報値。



ら最近時点では約1割に低下しているが、他のアジア地域とは異なる重要な機能を担っており、この点については、「2.2.5 限界粗資本装備率」で後述する。

また、既に述べたように各地域の生産活動による製品の仕向地も中国やASEAN4では自国市場が意識され、その他のアジア等では第三国が意識されるなど、グローバルに役割を分担している。

年度ベースの売上高を規模別にみると圧倒的に大企業・製造業の金額が大きいため、上記の戦略は主に大企業のものであると見てよいであろう。しかし、多くの中堅・中小の製造業にとっては、現地法人の役割はサプライヤーとして大企業に部品や産業用機械を供給することであることに鑑みると、大企業の「China+1」の戦略に、中堅・中小企業も対応することが求

められている、あるいは一部ではすでに対応していると考えることは大きな間違いではないだろう。

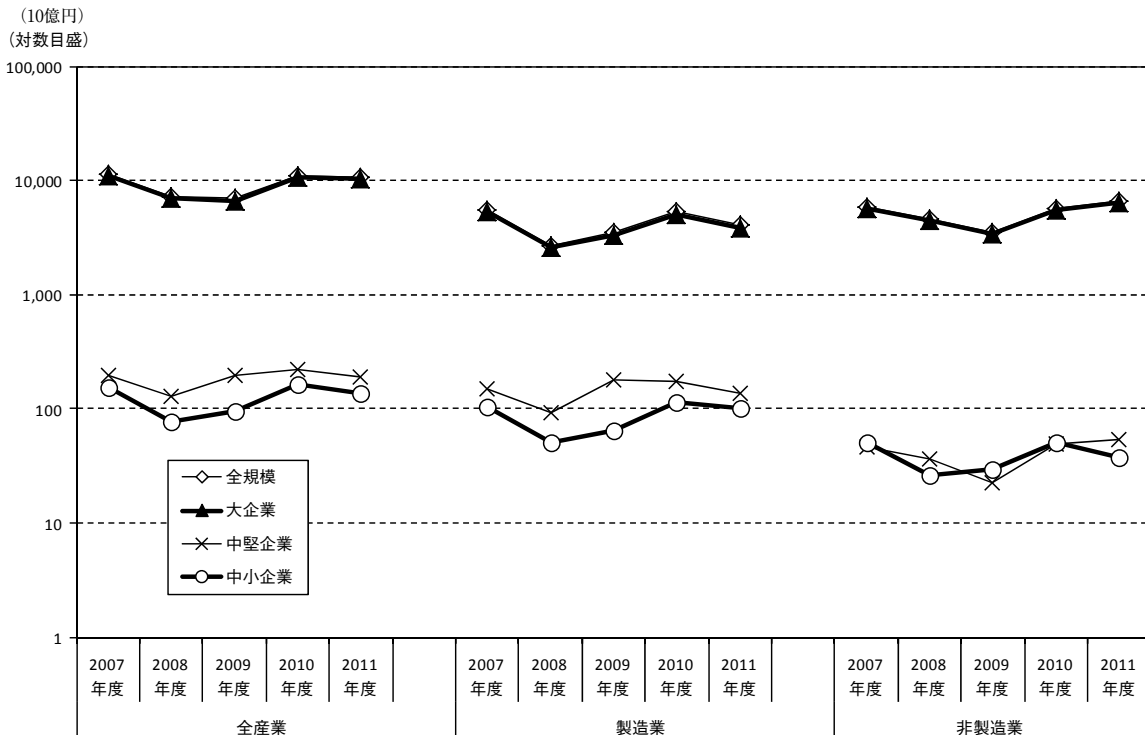
### 2.2.3 経常利益

#### ①円ベース

円ベースの経常利益をみると（図表I-16）、全規模・全産業ではリーマンショックの起きた2008年度とその翌年の2009年度に大きく落ち込んだ。2010年度に急回復したが、2011年度においても2007年度の水準を回復していない。これは、大企業の収益状況を反映したものである。大企業・非製造業は2011年度に2007年度の水準を上回ったが、製造業ではこの時期の円高の影響で伸び悩んでいる。

規模別にみて注目すべき点は、非製造業で中小企業が中堅企業と概ね拮抗していること

図表 I - 16 現地法人経常利益（円ベース：対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

である。2007年度から2011年度までの売上高をみると、2009年度を除くと、中小企業は中堅企業を下回っている（前掲図表I-7）。このことは、非製造業では中小企業の現地法人の売上高経常利益率は、中堅企業のそれよりも高い傾向にあるということを示している。

第Ⅱ部で後述するが非製造業の海外進出については、受入国が自国の産業を保護するために、非関税障壁とみることもできる規制を行っているケースが多い。しかし、日本国内の中小企業・非製造業は、生産性が低いことが、1国レベルでの生産性向上を妨げていると指摘されることが多いことを踏まえると、政府がTPP等を通じて、中小企業・非製造業の海外進出を後押しし、現地法人の高収益に基づく収益の還流をドライバーとして国内本社の生産性向上につなげるとの視点があり得ることを示唆し

ている。

## ②ドル換算ベース

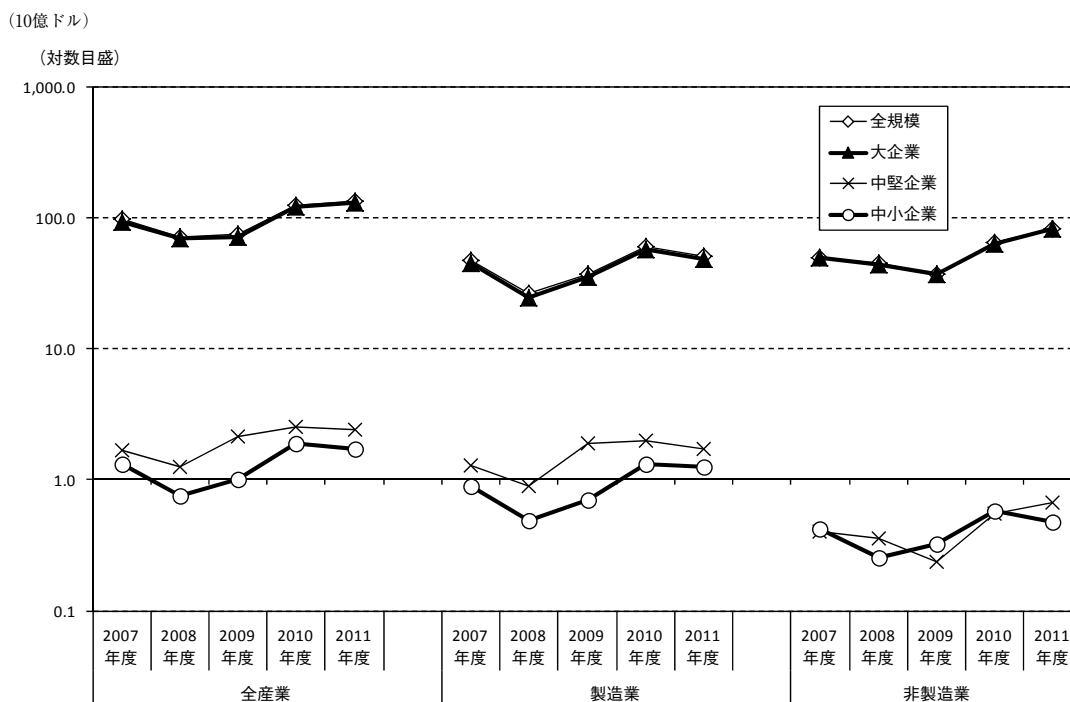
売上高の場合と同様に、ドルに換算すると様相は一変する（図表I-17）。

大企業・非製造業の2010、2011年度の増益を主因として、全産業・全規模の2011年度の経常利益は2007年度を上回っており、ほとんどの規模・業種で2011年度の経常利益は2007年度並みの水準を回復するか、あるいは上回っている。

すると、既に述べたように、外貨（この場合、ドル）で上げた利益を国内本社に還流するために円に転換することには、躊躇が伴うものと思われる。

むしろ、海外現地法人で外貨として留保し、設備投資や研究開発に外貨で再投資する方が、

図表 I - 17 現地法人経常利益（ドル換算ベース：対数表示）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

企業グループ全体としては合理的であると考えられる企業が存在しても不思議ではない。

そこで、以下では、海外現地法人の設備投資(2.2.4)、設備投資の質を論じるために資本装備率<sup>5</sup>(2.2.5)、研究開発費(2.2.6)について、可能な限り、「基本調査」に依拠して、規模別・業種別に論じることとする。

## 2.2.4 設備投資

### ①年度ベース

#### (i) 円ベース

円ベースの設備投資をみると(図表I-18)、全産業・全規模では、2011年度はリーマンショック前のピークである2007年度の水準を回復していない。これは主に、大企業、特に製造業で2008、2009年度と2年連続で急減した後持ち直しのピッチが弱いことによる。規模別

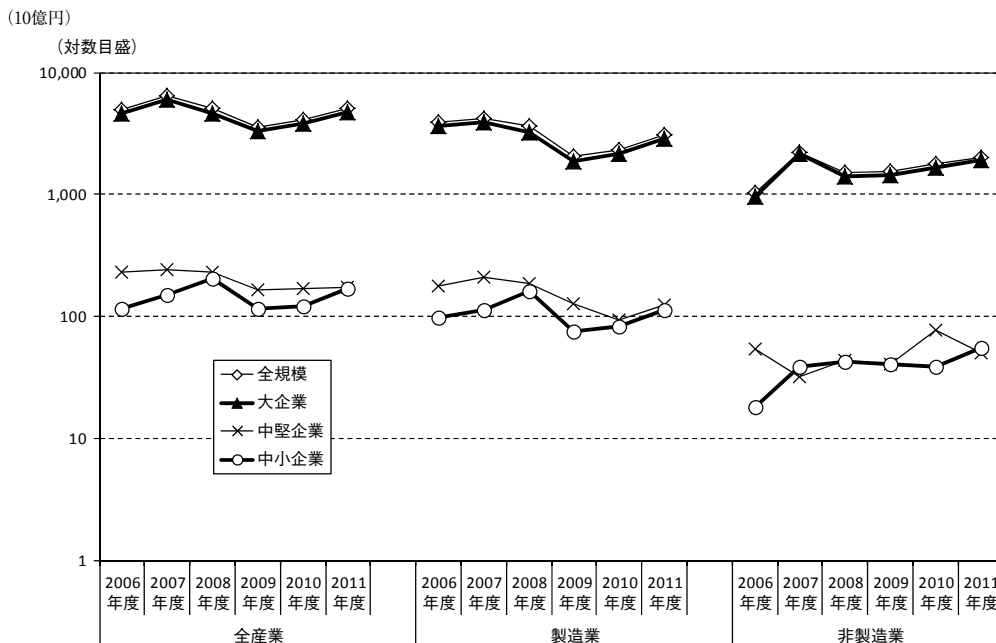
にみると、中堅企業と中小企業では製造業・非製造業ともに、2011年度には2007年度の水準を上回っている。特に、金額は製造業に比べると小さいものの、中小企業・非製造業は、2009～2010年度に微減で推移した後、2011年度に急増し、中堅企業を上回った。これは、中小企業・非製造業の海外現地法人の生産性の上昇に今後寄与する可能性があるものと思われる。

指数化してみると(図表I-19)、ほとんどの規模・業種がリーマンショック前のピークを回復していない中、中小企業・非製造業は2011年度に急増し、2006年度の3倍の設備投資を実施した。

#### (ii) ドル換算ベース

ドルに換算すると、売上高や経常利益と同様に異なる様相が顕わになる(図表I-20)。

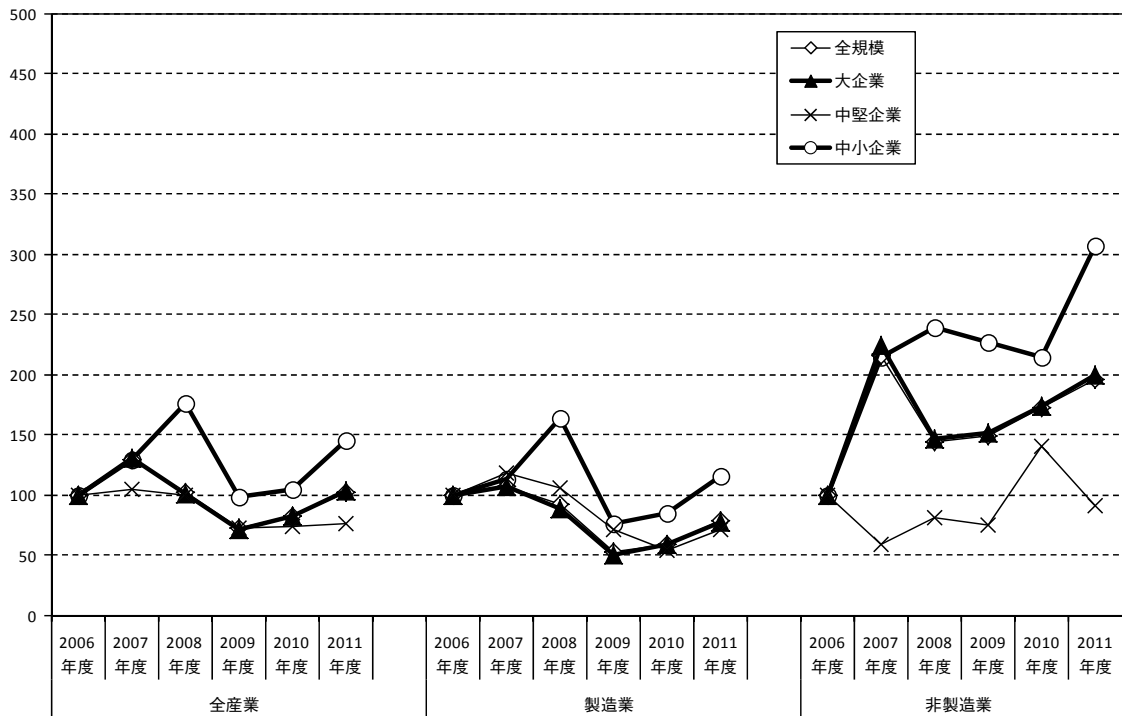
図表 I - 18 現地法人設備投資額 (円ベース：対数表示) (年度)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

5 通常、資本装備率は設備のストック、つまり有形固定資本を人員数で除することによって算出されるが、資料の制約から、ストックの償却前の限界部分である設備投資を用いて算出した「限界租資本装備率」を議論の対象とする。

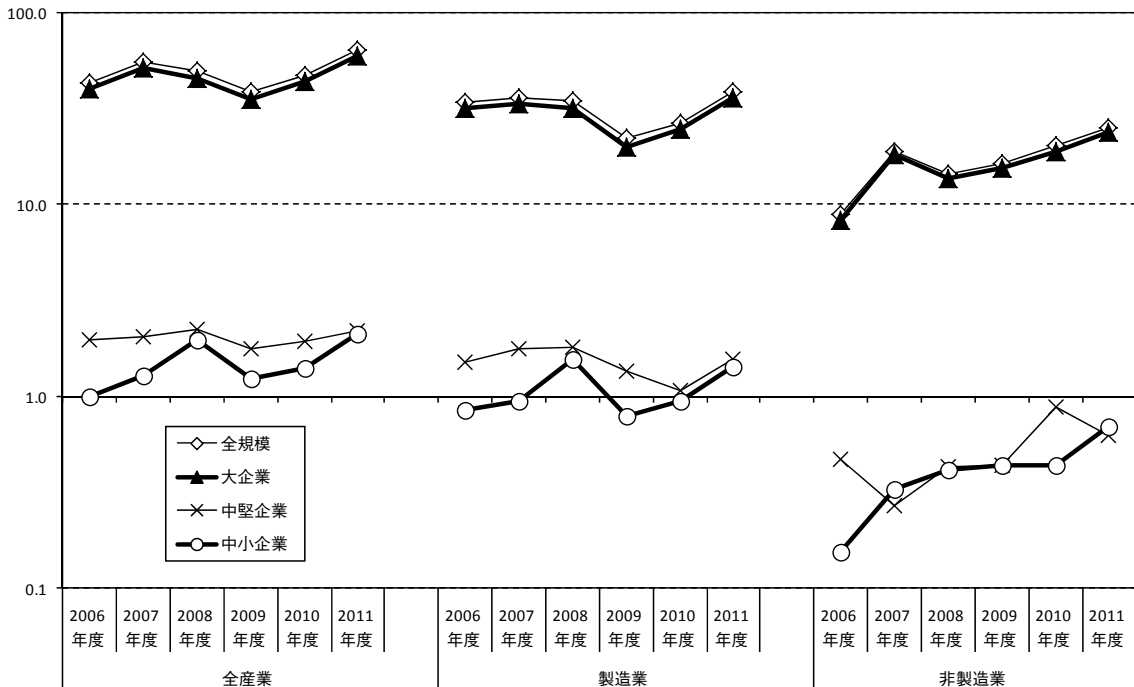
図表 I - 19 現地法人設備投資額指数（円ベース：2006年度=100）（年度）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 20 現地法人設備投資額（ドル換算ベース：対数表示）（年度）

(10億ドル)  
(対数目盛)



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

すなわち、中小企業・製造業以外のほとんどの業種でリーマンショック前のピーク近辺にまで

回復している。特に、中小企業・非製造業と大企業・非製造業での増加が目立つ。

指数化するとこの状況が一層鮮明になる（**図表 I-21**）。2011年度の設備投資は2006年度に比べて、大企業・非製造業では3倍弱、中小企業・非製造業は約4.5倍に達している。一方、中小企業・製造業は2011年度には、2006年度の1.5倍超の設備投資を実施したが、2008年度（2006年度の2倍弱）を上回るには至っていない。

ただ、注目すべき点は、2006年度から2011年度にかけての中小企業の設備投資の伸びが製造業と非製造業とともに中堅企業と大企業を上回っていることである。

これは、中小企業の現地法人での設備投資意欲が相対的に強いことを表しているものと思われる。

②四半期ベース

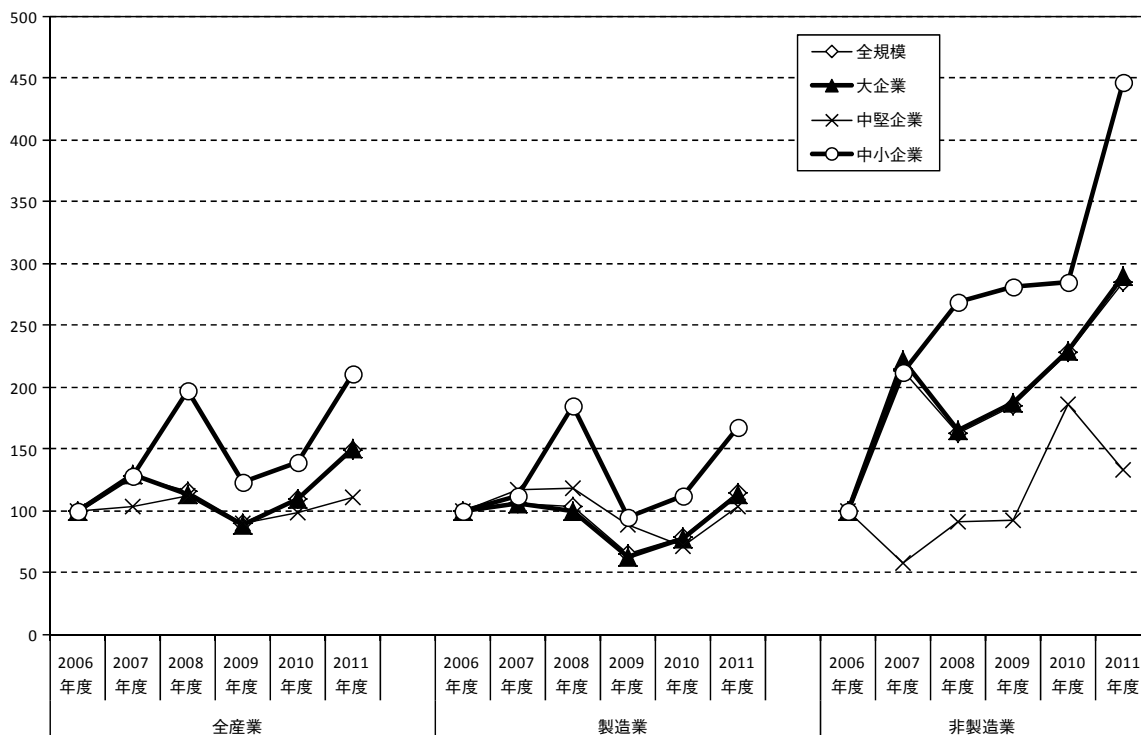
(a) 金額

最近時点の状況を四半期ベースでみると（**図表 I-22**）、2012年度、2013年度（前半）も製造業の現地法人の設備投資は増勢が続いている。地域別には、北米とASEAN4が2009年度初をボトムとして、最近まで顕著な増勢を示している。一方、同じ時期に中国と「中国、ASEAN4、NIES3以外のアジア」も増加傾向で推移しているが、絶対額はそれぞれ、北米あるいはASEAN4を概ね下回っている。

(b) 構成比

構成比をみると（**図表 I-23**）、北米のシェアは約5割であったが2003年度以降、低下傾向を示していた。2011年度初以降は上昇傾向を示し、最近では2割強となっている。また、ASEAN4のシェアは2003年度初には1割強で

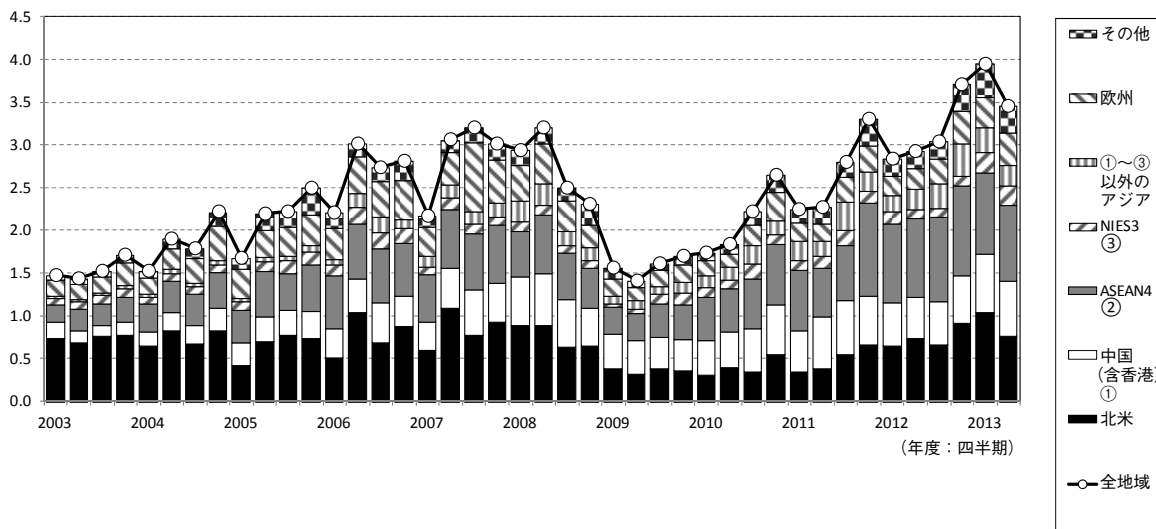
図表 I-21 現地法人設備投資額指数（ドル換算ベース：2006年度=100）（年度）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 22 製造業現地法人設備投資額（円ベース）（四半期）

（兆円：年率換算）

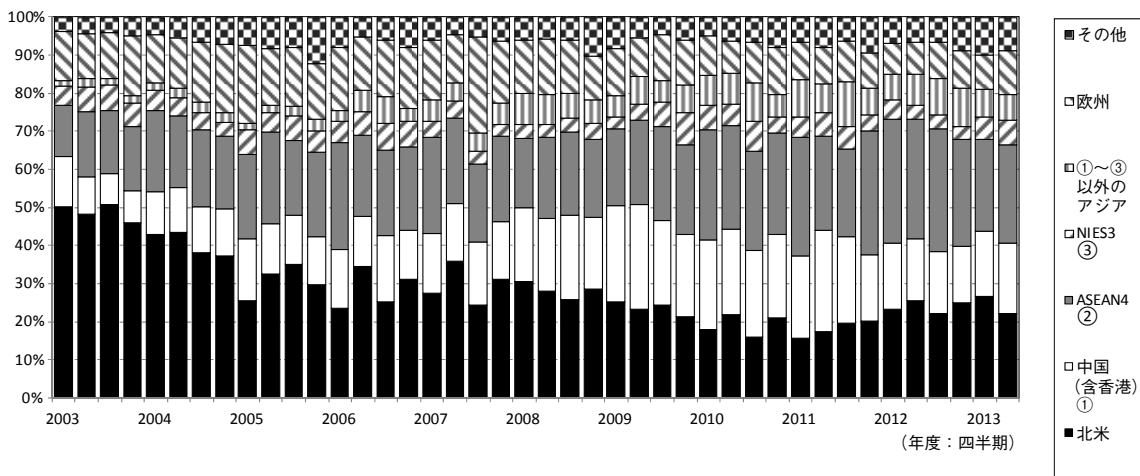


（資料）経済産業省「海外現地法人四半期調査」

（注）

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接投資分と間接投資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

図表 I - 23 製造業現地法人設備投資額の構成比（円ベース）（四半期）



（資料）経済産業省「海外現地法人四半期調査」

（注）

- ・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接投資分と間接投資分を合わせた出資比率が50%以上
- ・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

あったが、上昇傾向で推移し最近では2割台半ばとなっている。中国、ASEAN4、NIES3以外のアジアのシェアも1割弱に上昇している。

中国のシェアは2003年度初には1割台半ばであったが、リーマンショック後の2009年度初以降2割台半ばにまで上昇した。これは、リーマンショックへの対応として、中国では政府が

大規模な内需拡大政策を採用したことなどから、経済拡大が続いたことを背景に設備投資が増加したためとみられる。しかし、2011年度末以降、中国のシェアは概ね2割を下回って推移している。これは、近年の日中関係の緊張というリスクに対して現地法人が設備投資の伸びを控えめなものにとどめているためと思われる。

これらから設備投資の面でも、「ASEAN4」と「中国、ASEAN4、NIES3以外のアジア」の相対的な重視の姿勢に「China+1」の動きが窺われている。

### 2.2.5 限界粗資本装備率

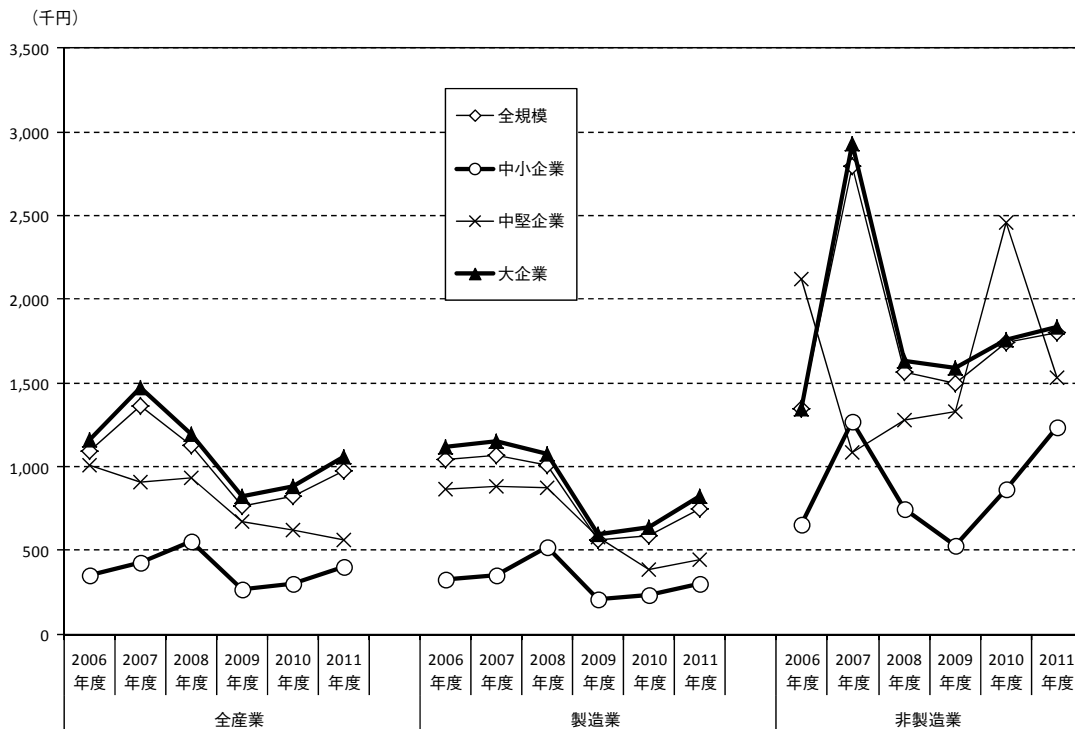
資本装備率は従業員一人当たりの設備ストックのことであり、通常、設備の「ストック」、つまり有形固定資産の残高を従業員数で除することによって算出される。資本装備率が高いほど機械化が進んでいることを示し、一般的には労働生産性が高いと考えられる。しかし、「基本調査」には有形固定資産残高のデータはない。このため、償却前のストックの限界部分、つまり「フロー」である設備投資を用いて算出した「限界粗資本装備率」(=設備投資÷従業員数：以下では、「装備率」と略す場合がある)

を議論の対象とする。

#### ①年度ベース

全規模の装備率をみると(図表I-24)、全産業ではリーマンショックを挟む2006年度から2011年度にかけて、平均的には約1,000千円を中心として約800～約1,400千円の範囲で変動しており、2011年度は、1,000千円弱となった。これを業種別にみると、全期間を通じて、非製造業が製造業を上回っている。これは、大企業・非製造業の装備率が高いことが主因である。具体的には、日本の商社(卸売業)が資源開発を行う鉱業、および、大規模な国際的物流拠点を要する卸売業の現地法人での投資を行っているためとみられる(これらの現地法人は装置産業的な色彩が濃く、相対的に少ない人員で操業されているとみられる)。また、

図表 I - 24 限界粗資本装備率 (年度)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

製造業は全ての規模で2011年度の装備率は2006年度を下回る一方、非製造業では全ての規模で上回っており、近年、非製造業において、海外での設備の質の向上が製造業に比べて進んでいることが分かる。

②四半期ベース

(i) 世界全体

2004年度から最近までの世界各地域での製造業の装備率を概観するために、世界全体、北米、欧州、アジア、その他に分けると以下のようなことが言える（図表 I - 25）。

世界全体（全地域）では500～1,000千円の範囲で推移している。リーマンショックまで緩やかに上昇した後2010年度まで減少した。以降は持ち直し、最近ではリーマンショック前のピーク並みの水準を回復している。

北米では、高付加価値品の生産のために、リーマンショック前に2,000千円を超える水準まで増加したが、ショック発生後1,000千円を

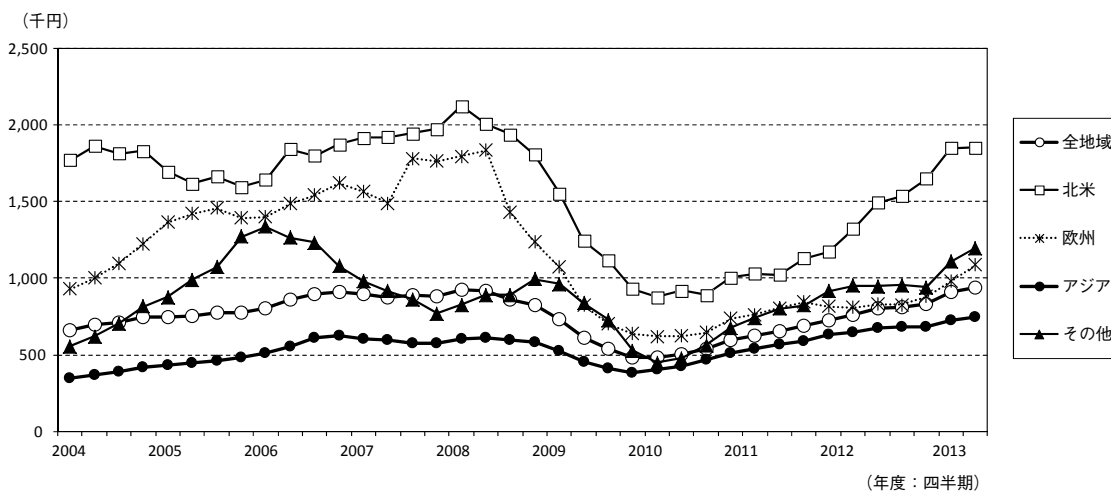
下回る水準にまで激減した。2011年度半以降明確な増勢を示し、最近では2,000千円弱に持ち直している。

欧州では、2004年度初には1,000千円弱であったがリーマンショック前には2,000千円弱にまで増加した。これは北米と同様に、高付加価値品の生産を目的としていたと思われるが、ショック後には500千円強にまで激減した。欧州債務危機の影響でその後の回復は鈍く、最近でも1,000千円強にとどまっている。

アジアは、装備率が他の地域よりも低く、相対的に低付加価値品の生産拠点として機能しているものと思われる。しかし、他の地域とは異なり、最近の水準がリーマンショック前のピークを上回っている。

その他の地域は、2006年度初にリーマンショック前のピークを迎えた。ただ、これは中南米での輸送機械製造業（造船と自動車と思われる）での増加が主因である。ショック後の持ち直しは緩やかである。

図表 I - 25 限界粗資本装備率（製造業現地法人所在地別：円ベース）（後方4四半期移動平均）（世界全体）



(資料) 経済産業省「海外現地法人四半期調査」

(注) ・限界粗資本装備率 = 設備投資 ÷ 従業者数

・調査対象は、資本金1億円、従業者50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上

・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。



次に、上記の地域の中で、唯一リーマンショック前のピークを上回っているアジア域内の状況を概観する。

(ii) アジア

アジア域内の装備率を「①中国（香港を含む）」、「②ASEAN4」、「③NIES3」、「①～③以外のアジア」に分けてみると（図表 I - 26）、「①中国（香港を含む）」は他の地域に比べて装備率が低く、相対的に労働集約的な製品の生産を行っているものと思われる。

「②ASEAN4」はリーマンショック前のピークは約700千円であったが、最近では900千円強で推移しており、世界戦略車の生産拠点としての機能が強化されているものと思われる。また、自動車製造業よりも規模は小さいものの、情報通信機械製造業でも設備の蓄積を進めている。

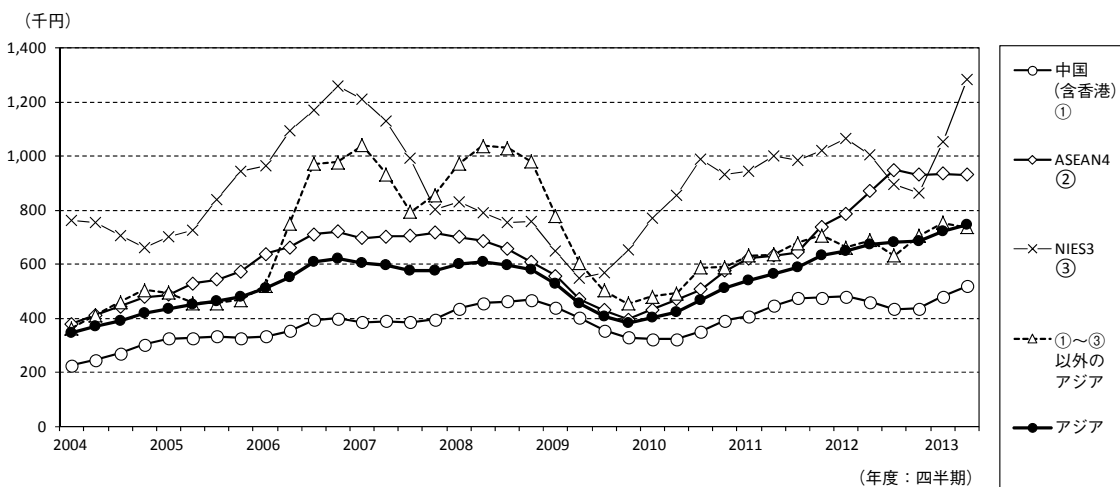
「③NIES3」は最近では1,200千円を上回っており、欧州（1,000千円強）を上回っている（前

掲図表 I - 25）。リーマンショック前にも、1,200千円を上回ったことがあったが、当時は欧州が1,500千円程度で推移していた。ここから、NIES3は足元では欧州以上の高付加価値品の生産拠点構築が意識されているものと思われる。NIES3の設備投資の絶対額は世界全体の中では少なく、構成比も概ね10%未満で推移している（前掲図表 I - 22, 23）。しかし、装備率が足元で欧州を上回っていることから見て、米国や欧州に近い高付加価値品の生産拠点としての役割を担っており、他の機械製造業等に不可欠な高機能の素材材等の供給基地となりつつあるものと思われる。

「①～③以外のアジア」には、インド、ベトナム、ミャンマー等が含まれるが近年はアジア全体と同程度の装備率となっており、全期間で「①中国（香港を含む）」を上回っている。

以上のような役割分担で、アジア域内での生産の分業が行われおり、中国では労働集約的な生産活動を行う一方、ASEAN4では近年

図表 I - 26 限界粗資本装備率（製造業現地法人所在地別：円ベース）（後方4四半期移動平均）（アジア）



（資料）経済産業省「海外現地法人四半期調査」

（注）・限界粗資本装備率＝設備投資÷従業員数

・調査対象は、資本金1億円、従業員50人以上の製造業者で、本社企業の直接出資分と間接出資分を合わせた出資比率が50%以上

・右端（2013年7 - 9月）の数値は、2013年12月25日発表の速報値。

世界戦略車の拠点としての機能、NIES3では高機能の素形材等を生産しているものと思われる。

これは、サービス業とその他非製造業（商社が設立したりス業と推測される）の現地法人で巨額の投資が行われたためである。

## 2.2.6 研究開発費

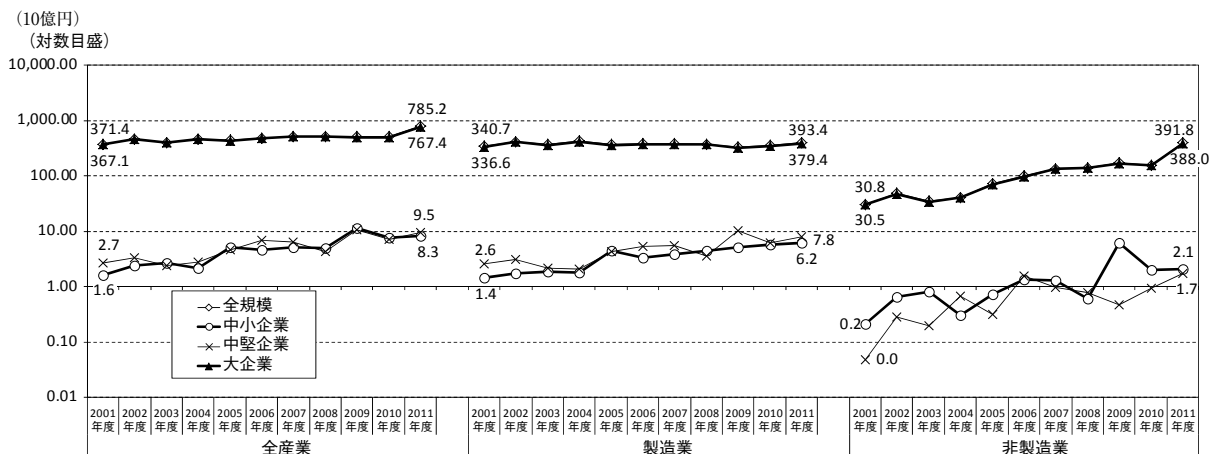
### ①円ベース

円ベースの研究開発費をみると（図表 I-27）、全産業・全規模の動きは大企業のそれにほとんど規定されている。大企業・製造業ではおおむね3,000億円強から4,000億円強の範囲内で安定的に推移している。大企業・非製造業では、2011年度に急増し、製造業を上回った。

規模別の特徴としては、製造業・非製造業ともに、均してみると、中堅企業と中小企業の研究開発費に大差がみられないことを挙げることができる。

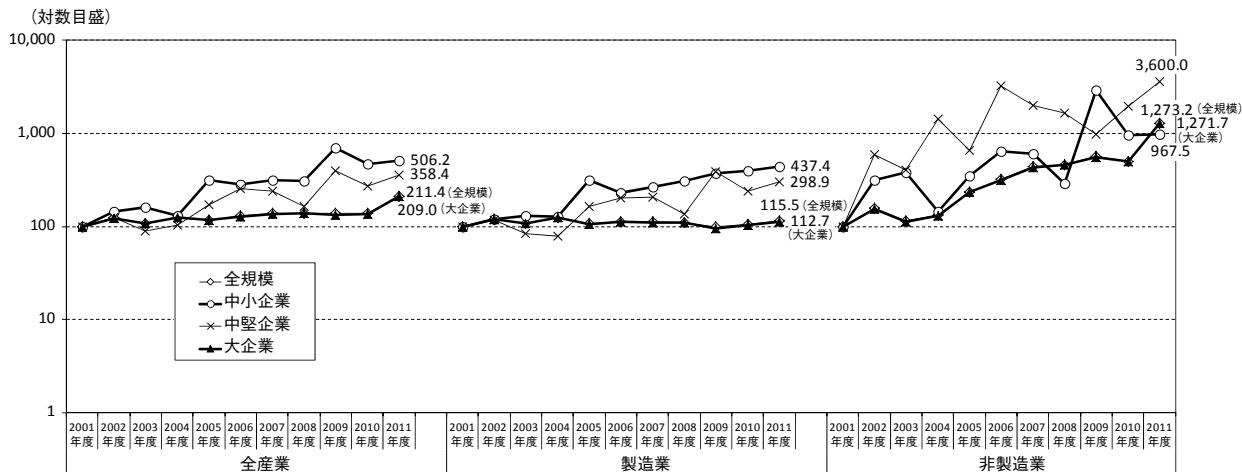
指数化してみると（図表 I-28）、2001年度からの伸び率は、全産業と製造業では、中小企業が最も高く、次いで中堅企業、大企業の順になっていることが、特徴的である。大企業・製造業は2011年度までの10年間で12.7%しか

図表 I-27 現地法人研究開発費（円ベース）（対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I-28 現地法人研究開発費指数（円ベース：2001年度=100）（対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

増加しておらず、概ね横ばいと言ってもよい状態である。これには、製造業の海外直接投資が1985年のプラザ合意による円高を契機として本格化して以降、2001年度時点までに、すでに相当の期間が経過し、研究開発費（フロー）の蓄積が進んでいたことが一因と考えられる。

一方、非製造業では、2001年度に比べて、中堅企業が36倍、大企業が12.7倍、中小企業が9.7倍と急増している。これは、2001年度時点では、非製造業の研究開発費が製造業に比べてはるかに少なかったことが背景にあり、21

世紀入り後海外進出が急加速していることに起因している。

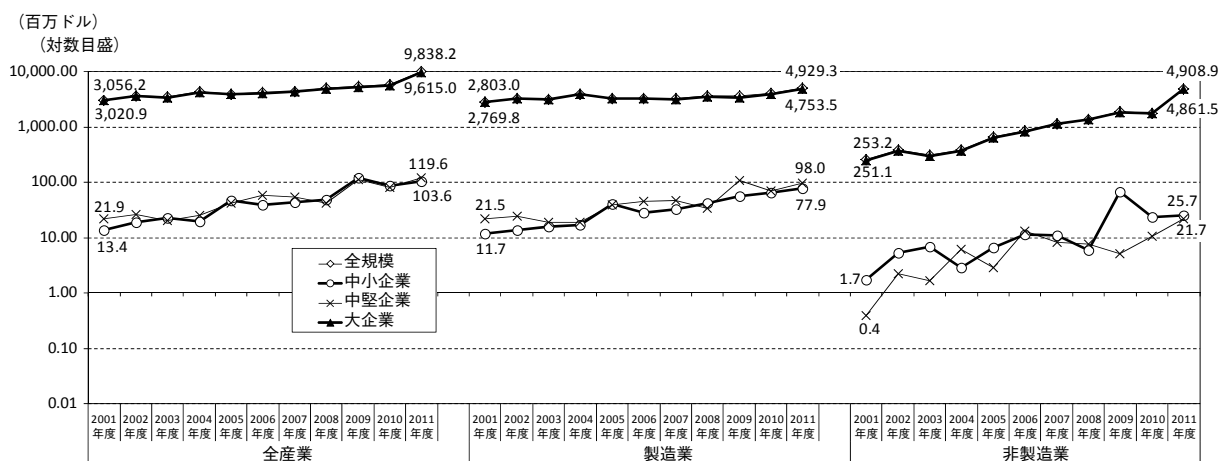
つまり、21世紀の海外での研究開発費の増加は、大企業・製造業以外の規模・業種で顕著であることがわかる。

## ②ドル換算ベース

ドル換算ベースでみると（図表 I - 29）、全ての規模・業種において増加傾向で推移していることが分かる。

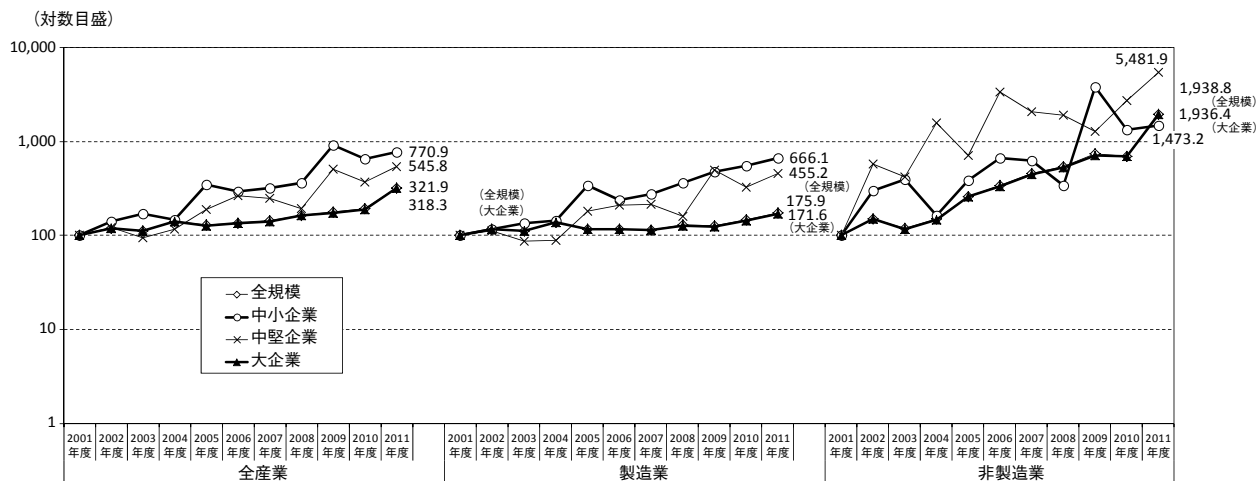
指数化してみると（図表 I - 30）、非製造業

図表 I - 29 現地法人研究開発費（ドル換算ベース）（対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 30 現地法人研究開発費指数（ドル換算ベース：2001年度=100）（対数表示）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

の各規模の伸びが製造業の各規模のそれを上回っていることに変わりはないが、大企業・製造業も2001年度に比べて、2011年度は1.7倍となっており、着実に研究開発を強化してきたとみることが可能になる。

### 2.3 海外展開企業の国内本社の経営実態

ここからは、海外展開企業の国内本社に目を転じて、その経営実態について、従業員数、売上高、現地法人からの受取収益の順に考察する。

#### 2.3.1 従業員数

##### ①従業員数

国内本社の従業員数の2003年度から2011年度までの推移をみると（図表I-31）、全規模では約382万人から446万人（うち、製造業約277万人、非製造業約169万人）へと64.24万人増加（うち、製造業約44万人、非製造業約20万人）している。規模別に2011年度の従業

者数をみると、全産業・大企業が約367万人と圧倒的に多く、中小企業が約42万人、中堅企業が約37万人とそれぞれ全体の1割未満となっている。しかし、2003年度から2011年度の増加数をみると、大企業が約24.57万人増、中小企業が24.55万人、中堅企業が15.12万人となっており、中小企業は大企業に匹敵している。

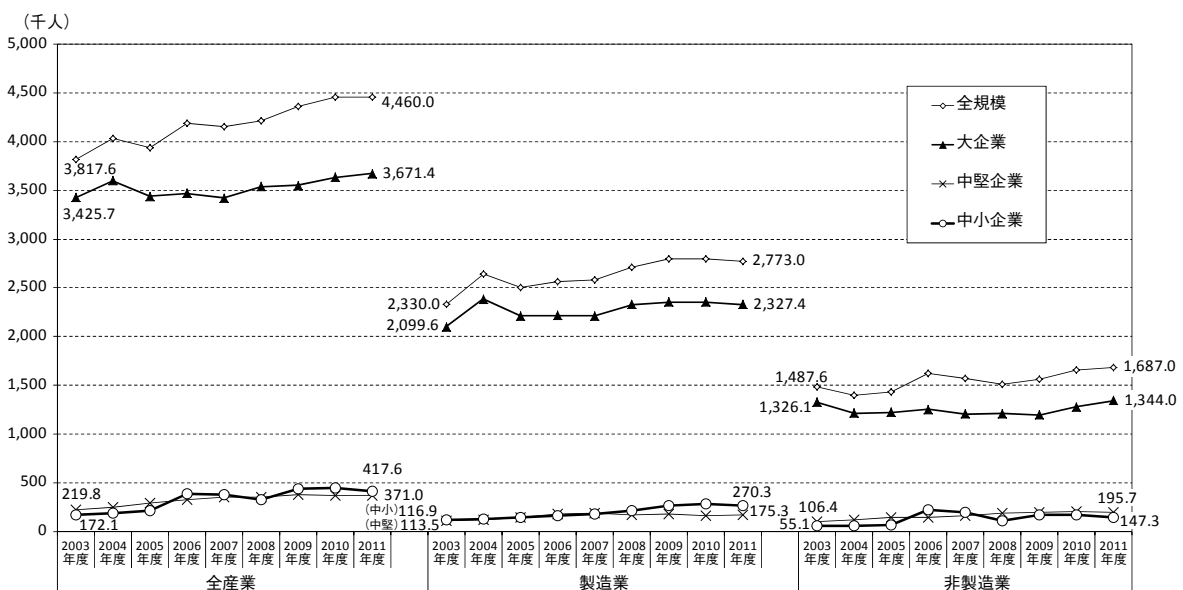
増加数を規模別・業種別にみると、全ての規模で増加しており、大企業・製造業（22.75万人）、中小企業・製造業（15.34万人）、中小企業・非製造業（9.22万人）、中堅企業・非製造業（8.93万人）での増加が目立つ。

##### ②1社平均従業員数

しかし、中小企業での伸びは海外進出した企業数の増加が背景にある（図表I-32）。

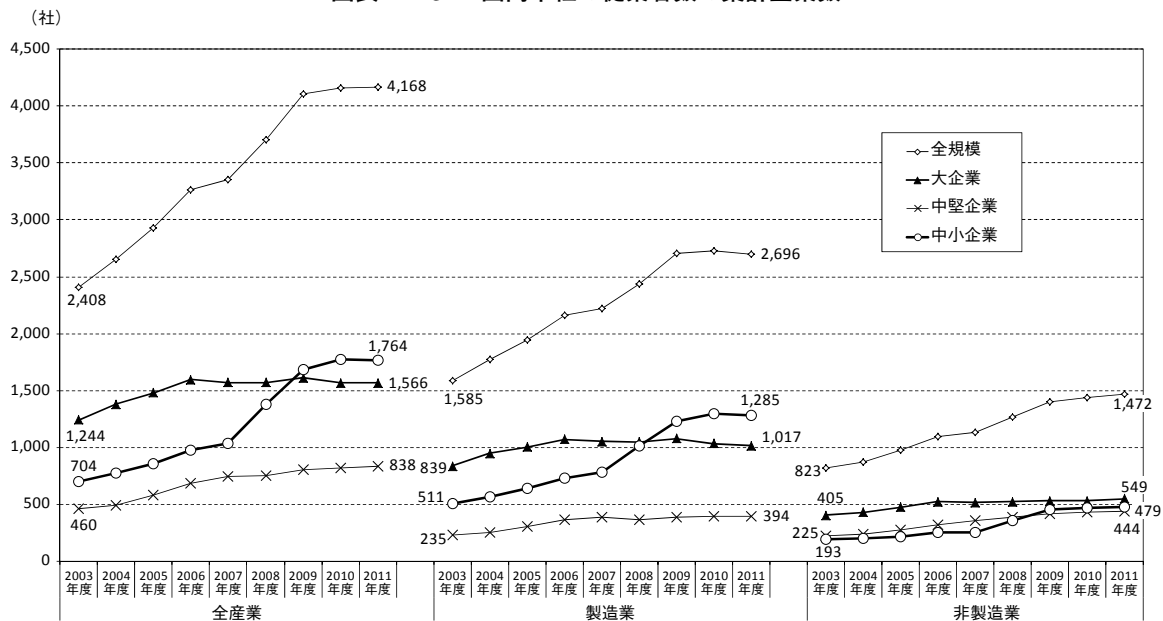
これを踏まえて2003年度から2011年度にかけての1社平均従業員数の変化をみてみよう（図表I-33）。すると、全規模では、全産業、製造業、非製造業のいずれを見ても、2009年

図表 I - 31 国内本社の従業員数



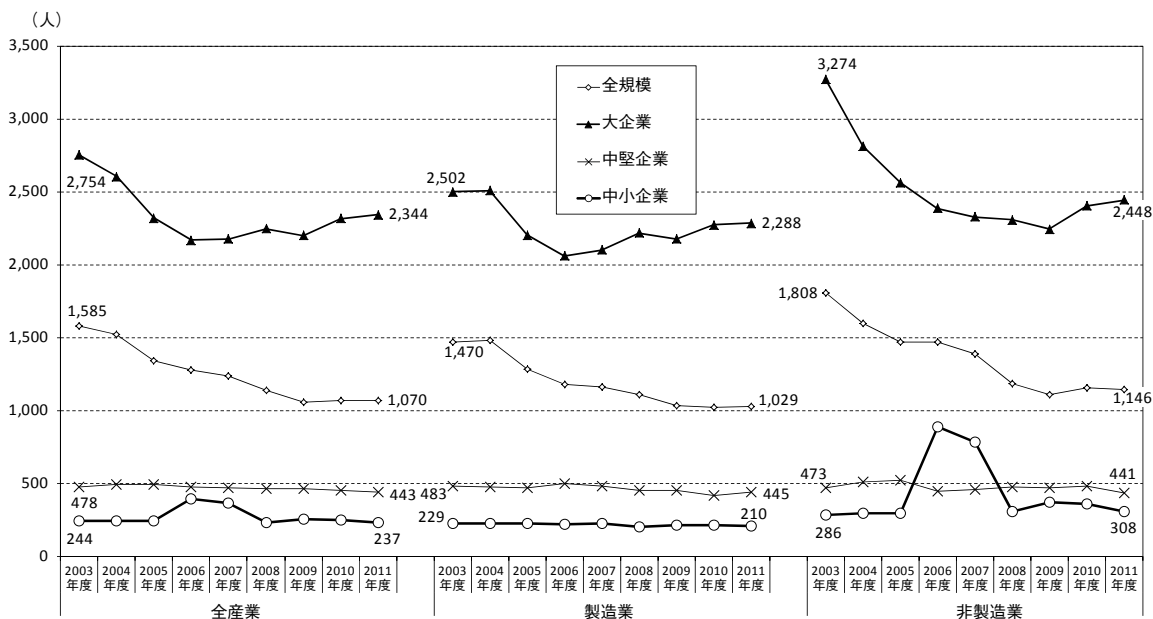
（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 32 国内本社の従業員数の集計企業数



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 33 国内本社の1社当たり平均従業員数



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

(注) 2007年の産業分類の変更により、物品賃貸業の分類が「サービス業」(中小企業は資本金5千万円以下)から「その他の非製造業」(同:3億円以下)に変更されたため、従来中堅企業に分類されていた物品賃貸業者(例:金融機関の子会社のリース業者)が中小企業に分類されたことも影響している可能性があるものと推測される。

度にかけて減少傾向で推移し、その後ほぼ横ばいとなっている。規模別・業種別にみると、2003年度から2011年度にかけて、中小企業・非製造業以外の全ての規模・業種で減少している。

企業の海外進出に伴う国内雇用の減少という形態での「空洞化」論に対する反論として、しばしば、海外進出をした企業では国内本社でも海外事業と国内事業のコーディネートなどのために雇用が増加すると主張されることがあ

る。中小企業の海外進出には、このロジックは適用可能であろうか？

以下では、中小企業での国内雇用の増加の可能性について、先行研究等も踏まえて論じる。

### ③中小企業での国内本社の雇用増加の可能性

#### (i) 基本調査での可能性

まず、基本調査での国内本社企業数の資本金規模別の構成比をみてみよう(図表I-34)。

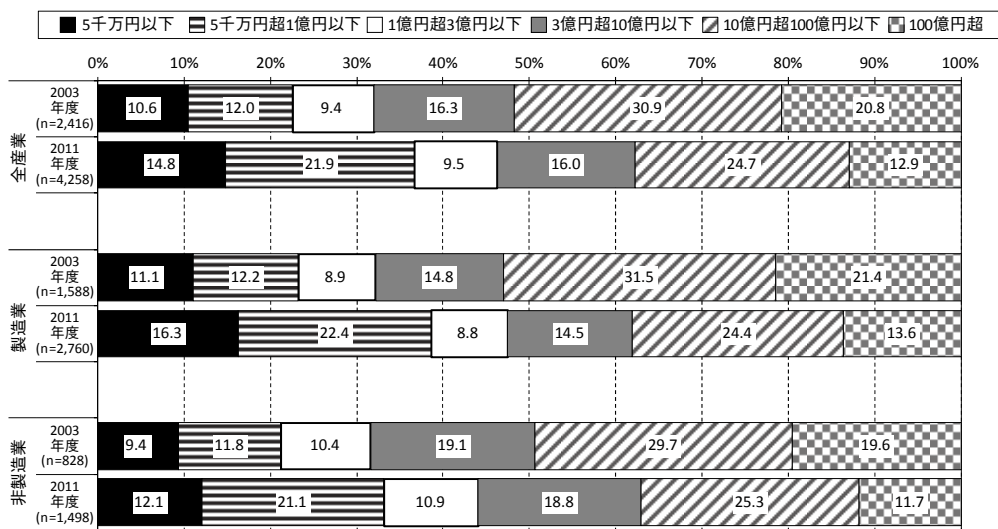
すると、2003年度には中小企業・全産業に該当する資本金3億円以下の企業数は全体の32.0%であった。この内訳は5千万円以下が10.6%、5千万円超1億円以下が12.0%、1億円超3億円以下が9.4%である。ここで、資本金3億円以下の企業数を100%として、その内訳区分の構成比を再計算すると、5千万円以下が33.1%、5千万円超1億円以下が37.5%、1億円超3億円以下が29.4%となる<sup>6</sup>。

同様の再計算を2011年度(全体に占める3億円以下の構成比：46.2%)について行くと、5千万円以下が32.0%、5千万円超1億円以下が47.4%、1億円超3億円以下が20.6%となる。

つまり、2003年度から2011年度にかけての中小企業の海外進出企業数の増加は1億円超3億円以下の階層のシェアの低下と5千万円超1億円以下の階層シェアの上昇という、規模の小型化を伴っていたことが分かる。

前掲図表I-33では、企業規模が小さいほど1社平均従業員数は少ない傾向がみられる。ここから、規模の小さい階層の海外進出の増加が、中小企業の国内本社の1社平均従業員数の減少の原因となっている可能性があるのではないかと推測が成り立つ。すると、海外進出をした企業では国内本社でも雇用が増加するという主張を直ちに否定することはできないと考えられる。

図表 I - 34 国内本社企業数の資本金規模別構成比



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

6 同様の計算を製造業・非製造業別に行っても、全産業と同様の傾向を示している。

(ii) 先行研究の評価

中小企業での国内本社の雇用増加の可能性について、最も包括的かつ、妥当な分析を行っているのは、中小企業庁の「中小企業白書」である。そこで、近年の「中小企業白書」で海外直接投資を開始した中小企業の国内従業者数についての分析をみると、以下のようなことが分かる（一部に試算を含む）。

- (a) 直接投資の開始年度によって、一定期間経過後（7年後）の国内雇用の増加率に差異がある（2000年度開始：1.0%，2001年度開始：3.5%，2002年度開始：13.1%）。これは、開始時点の景気情勢等、さまざまな要因が影響している可能性があることを示唆している。
- (b) 直接投資開始前の国内雇用が増加傾向、横ばい傾向、減少傾向のいずれの企業でも一定期間経過後（2002年度開始企業では7年後、1998～2004年度開始企業では5年後）の国内雇用の増加率はプラス。
- (c) ただし、1998～2004年度開始の雇用減少企業の寄与度は0.1%とごく僅か。
- (d) 一方、雇用増加企業の寄与率は、2002年度開始企業（60.3%）、1998～2004年度開始企業（33.3%）とも、無視できない大きさであり、これらの企業では、直接投資の開始以外に雇用の増加を促す要因が存在している可能性を排除できない。
- (e) これまでのところ、海外直接投資を5年ないし7年継続している中小企業で

は、国内雇用が減ってはいない。しかし、海外直接投資を7年継続している中小企業のサンプル数はごく少ない（2001年度開始：30社、2002年度開始：53社）ため、指数の算出結果が統計的には「外れ値（outlier）」（他の観測値から大きく外れた値）である特定のサンプルの影響を受けている可能性があるが、その可能性の存否が不明。

- (f) 海外直接投資を5年ないし7年継続していない中小企業、すなわち、直接投資を継続しているが、その年数が4年以下ないし6年以下の企業と、直接投資から撤退した企業の合計については、国内雇用の状況は分析されていない。おそらく、これらの企業数は、5年ないし7年継続している企業よりも格段に数が多いと思われるため、直接投資の国内雇用に対する影響を考察するためには本来的には欠かすことができないはずである。
- (g) 計量分析の結果からは、マクロ的には、海外直接投資の実施が国内雇用を増加させる可能性を高めることが示されているが、その理由として、「国内市場向けや輸出代替のために海外生産が行われる段階には至っていないこと」を示唆している。加えて、「国内では高付加価値品の開発・生産や、増加する海外拠点を管理・統括する国際部門の人員を拡充させている」ことも示唆している。一方、国内雇用の増加率の企業ごとのばらつき（分散）が高まるため、「全

ての企業が国内雇用を伸ばすことができるわけではない」。

- (h) したがって、「海外直接投資を実施した中小企業の国内雇用は増加するか?」との問いに対する回答は、必ずしも頑健なものではなく、国内外の経済情勢や企業の経営戦略によって変化する可能性がある「未解決の問題 (open question)」であると考え方が妥当であるように思われる。
- (i) もっとも、現状では、中小企業白書の「中小製造業の海外進出が、…国内市場向けや輸出代替のための海外生産が広く行われる段階には至っていない」という分析結果には大きな変化は窺われておらず、中小企業の内的要因、具体的には経営戦略が直ちに变化する可能性は小さいように思われる。すると、経済情勢等の外的要因（例えば、為替レート等）の安定が大きな意味をもつものと思われる。

### 2.3.2 売上高

ここでは、中小企業の国内本社の売上高と1社当たり平均売上高を総額、輸出高、現地法人向け輸出高に分けて、概観する。

#### ①中小企業の状況

既にみたように、中小企業の現地法人の売上高（円ベース）は2006年度を100とする指数とすると、全産業、製造業、非製造業のいずれも2011年度に120を上回っている（前掲図表I-8）。

中小企業の国内本社の売上高は、全産業、

製造業、非製造業のいずれも、2003年度以降（当然2006年度以降を含んでいる）、集計企業数の増加を背景に増加傾向が続いている。しかし、現地法人向け輸出高は年度による増減は見られるものの、特に製造業で顕著であるが、均してみると横ばい圏内で推移している（図表I-35, 37, 39）。

つまり、マクロ的にみると、中小企業では現地法人の売上高の増加に連動して、国内本社からの輸出が増加するという関係は明確には窺われないのである。これは、現地法人が本社だけでなく、他国の企業からも調達可能な原材料や設備等がある場合、2007年度以降の円高により本社の輸出競争力が減退したことが一因と考えられる。

2003年度以降の1社当たり平均売上高をみると、全産業、製造業、非製造業のいずれも、2011年度の売上高総額はリーマンショック前のピークだけでなく、2003年度の水準を回復していない（図表I-36, 38, 40）。現地法人向け輸出高は横ばい圏内、あるいは2006年度以降は円高による輸出競争力の減退を背景に減少気味で推移している。

こうした状況を踏まえると、為替レートの安定（あるいは、円安方向への是正）と輸出競争力を向上させるための政策（FTAやEPA、TPP）が中小企業の本社から現地法人への輸出環境の改善にとって、有効であることが示唆される。

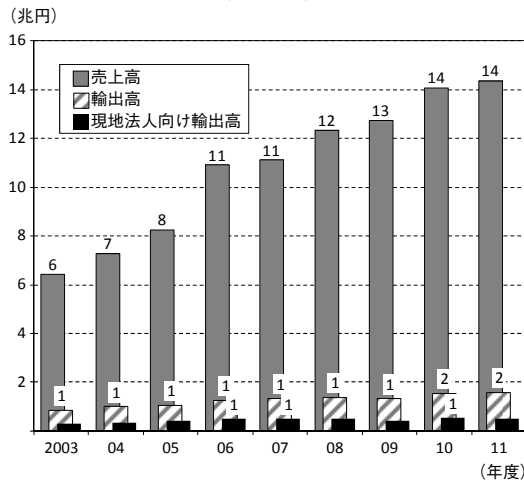
### 2.3.3 現地法人からの受取収益

#### ①マクロ的状況

##### (i) マクロの直接投資収益

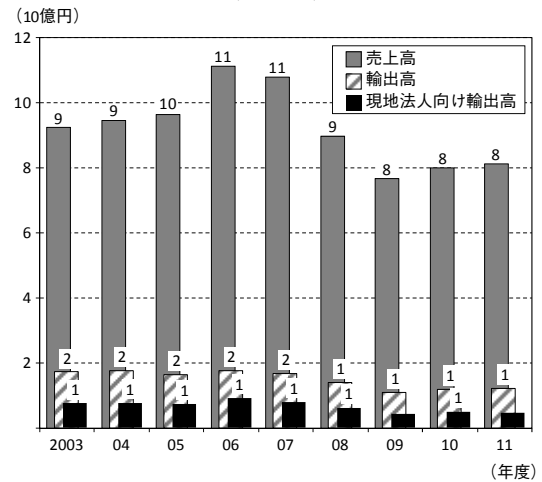


図表 I - 35 中小企業国内本社の売上高  
(全産業)



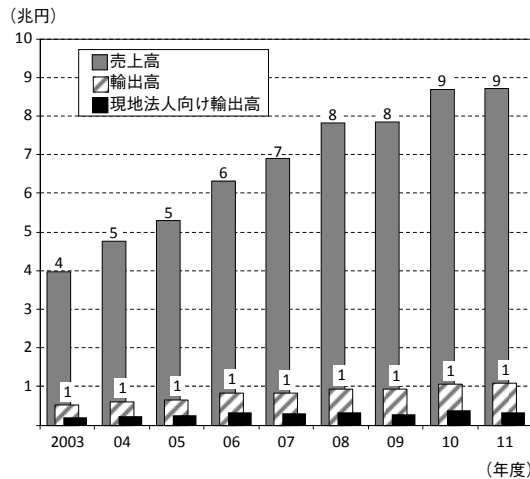
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 36 中小企業国内本社の1社平均売上高  
(全産業)



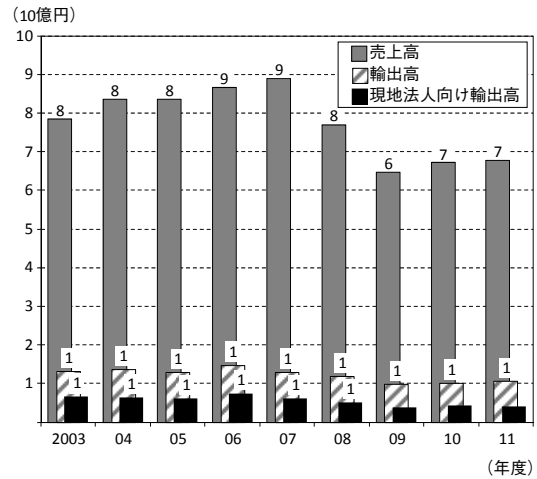
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 37 中小企業国内本社の売上高  
(製造業)



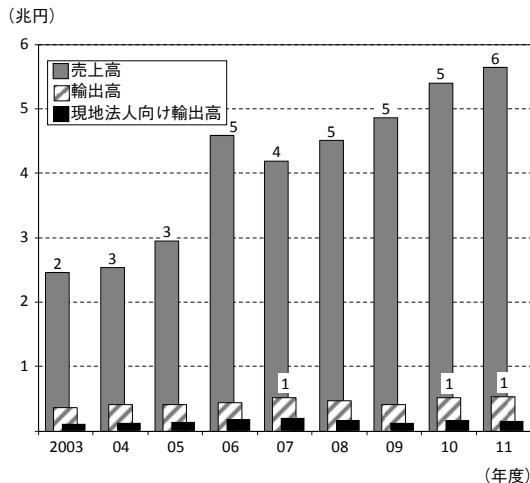
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 38 中小企業国内本社の1社平均売上高  
(製造業)



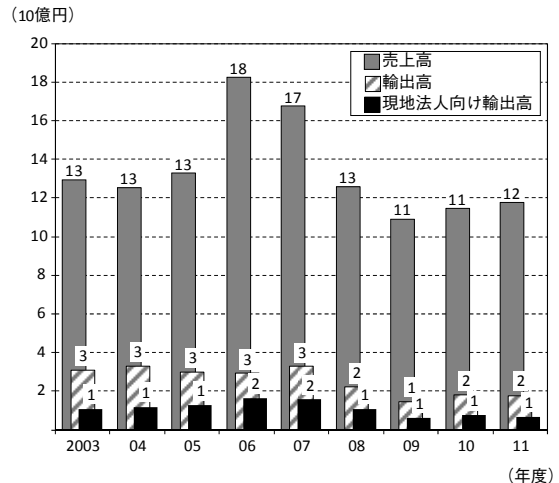
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 39 中小企業国内本社の売上高  
(非製造業)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 40 中小企業国内本社の1社平均売上高  
(非製造業)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

国際収支統計の所得収支の内訳項目としての直接投資収益（収支尻<sup>7</sup>）をみると（図表 I - 41）、1996年には約1.2兆円だったが、2013年には4倍超の約5.3兆円に増加している。

内訳をみると、1996年には出資所得（海外現地法人へのエクイティの供給に対する収益）が約1兆円、利子所得（デットの供給に対する収益）が0.2兆円弱であったが、2013年には99%近くを出資所得が占めており、現地法人が上げた収益がエクイティ投資の果実として国内に還流していることが分かる。

出資所得を配当金・配分済支店収益（以下では、「配当金」と略す）と再投資収益（実際

には、国内には還流しておらず、海外現地法人において留保されるか再投資等に使用される）に分けてみると、1996年には前者は8.6千億円（出資所得に占める構成比：83.5%）、後者は1.7千億円（同：16.5%）であったが、2013年には、前者が3.5兆円（同：66.6%）、後者が1.8兆円（同：33.4%）へと、それぞれ大きく増加している。

企業は、以下の要因を考慮して、出資所得を配当金と現地法人への再投資に戦略的に分割する比率を総合的に意思決定しているとみられる。

(a) 国内の景気が良くないなどの理由で国

図表 I - 41 所得収支の直接投資収益（収支尻）

(億円)

暦年	直接投資収益						利子所得等
	出資所得	配当金・配分済支店収益		再投資収益	出資所得に占める構成比 (%)	出資所得に占める構成比 (%)	
		配当金・配分済支店収益	出資所得に占める構成比 (%)				
1996	11,953	10,372	8,663	83.5	1,709	16.5	1,581
1997	14,645	12,840	6,929	54.0	5,910	46.0	1,802
1998	12,979	11,834	7,868	66.5	3,964	33.5	1,145
1999	4,341	3,342	1,341	40.1	2,000	59.8	1,000
2000	6,081	5,166	6,974	135.0	-1,808	-35.0	914
2001	15,433	14,320	7,747	54.1	6,575	45.9	1,112
2002	14,439	13,890	5,464	39.3	8,426	60.7	550
2003	9,432	9,122	5,454	59.8	3,669	40.2	307
2004	13,676	13,333	8,987	67.4	4,348	32.6	340
2005	23,063	22,491	9,711	43.2	12,779	56.8	573
2006	30,337	29,599	13,158	44.5	16,443	55.6	737
2007	35,657	34,795	16,301	46.8	18,495	53.2	860
2008	38,115	37,623	16,469	43.8	21,154	56.2	493
2009	34,604	34,154	23,727	69.5	10,425	30.5	449
2010	28,514	28,171	24,063	85.4	4,108	14.6	340
2011	38,218	38,118	25,468	66.8	12,651	33.2	99
2012	42,140	41,925	22,476	53.6	19,447	46.4	217
2013	53,151	52,581	35,030	66.6	17,556	33.4	570

(資料) 日本銀行「国際収支統計」

(注) ・2013年は速報値。

・各項目とも「受取」と「支払」の収支尻 (=受取 - 支払)

・誤差・脱漏のため、内訳の積算が合計に一致しない部分がある。

・再投資収益は実際には海外で留保される利潤であるが、経常収支と国民総所得の計算上は、利潤がいったん日本に還流し、再度海外に投資されたかのように扱う。

7 日本企業の対外直接投資だけでなく、海外企業の日本への対内直接投資の収益の受け払いを考慮したネットベースのマクロ的な直接投資収益。

内本社の収益を高め上げる必要がある時には、配当金の比率を引き上げる。

- (b) 現地法人の販売先市場が海外（現地を含む）である場合に、市場の拡大見込みが高いときには、配当金の比率を引き下げ、再投資の比率を引き上げる。
- (c) 直接投資を実施した時点よりも円高の時には、配当金での国内本社への還流よりも現地での留保（統計上は再投資）を優先する（円安の場合は、配当金を優先）。

これらの要因のどれに比重を置くのかはその時の情勢によるものと思われる。

例えば、2005～2008年には、4年連続で再投資の比率が50%を上回っていた。これは、2004年～2007年の世界景気が好調に推移していたことと国内景気も堅調で収益対策としての配当金の還流の必要性が低かったことが背景にあるものと思われる。

2010年に配当金の比率が85.4%にまで上昇した要因は、平成21年度税制改正で「外国子会社配当益金不算入制度」が導入されたことと2008年9月に発生したリーマンショックを契機とする世界的不況の影響で急速に企業収益が悪化したのが2009年であり、2009年度決算（多くが2010年3月が期末）の国内本社の株主に対する配当原資を確保する必要があったことと推測される。

その後、2011年（66.8%）、2012年（53.6%）と配当金の比率が低下したのは、この間の急激な円高の影響によるものと思われ、2013年（66.6%）の比率の上昇は2012年秋以降の円高修正

の影響とみられる。

直接投資収益を地域別にみると（**図表 I-42**）、1996年にはアジアは7.2千億円、アジア以外（北米・欧州等の先進国が含まれる）は4.7千億円であったが、2013年には、前者が1.8兆円、後者が3.5兆円へと、それぞれ大きく増加している。

アジア域内をみると、1996年には中国（本土+香港）は3.1千億円、ASEANは3.4千億円、その他のアジアが0.7千億円であったが、2013年には、それぞれ、7.6千億円、7.6千億円、2.6千億円へと、それぞれ大きく増加している。ここから、日本企業が中国（香港を含む）とASEANのバランスを取りながら現地法人から収益を回収し、さらに近年は、その他のアジアからの投資収益の回収を顕著に行っており、収益の還流に関しても「China+1」が意識されている様子が窺われる。

このように、日本企業は国内外の景気・市場動向や本社の収益状況、為替リスク、及び、地域的なバランス（アジアでは、「China+1」）を考慮して、現地法人からの配当を国内に還流させているものと思われる。現地法人に利益を留保しておけば、為替予約などの方法でヘッジをしなくても、レートが適切と考える時期に円に転換できることが貿易取引と異なる点であり<sup>8</sup>、企業が戦略的に対応しているものと思われる。

(ii) 特許等使用料と日本企業の関係会社間の技術貿易

次に、配当金と並ぶ、直接投資からの収益

8 直接輸出の外貨建て受取代金を円に転換する場合、理論的には為替予約で円高のリスクをヘッジできるが、予約の集中で予約レート自体が円高に触れると、結局ヘッジ効果が減殺される。

図表 I - 42 地域別の直接投資収益（収支戻）

(億円)

暦年	世界							
	アジア	中国				ASEAN	その他	アジア 以外
		中国本土	香港					
1996	11,953	7,206	3,089	89	3,000	3,401	716	4,747
1997	14,645	9,281	3,390	111	3,279	4,825	1,066	5,364
1998	12,979	4,796	2,518	249	2,269	1,331	947	8,183
1999	4,341	-3,196	-186	-88	-98	-3,042	32	7,537
2000	6,081	-1,539	-191	-112	-79	-1,205	-143	7,620
2001	15,433	5,442	2,099	627	1,472	2,669	674	9,991
2002	14,439	6,598	2,347	956	1,391	3,398	853	7,841
2003	9,432	5,545	1,665	657	1,008	3,196	684	3,887
2004	13,676	7,543	1,813	987	826	4,796	934	6,133
2005	23,063	10,756	2,884	1,710	1,174	6,255	1,617	12,307
2006	30,337	13,204	3,662	2,297	1,365	6,951	2,591	17,133
2007	35,657	16,170	5,232	3,436	1,796	7,955	2,983	19,487
2008	38,115	16,329	5,750	4,229	1,521	7,774	2,805	21,786
2009	34,604	16,229	7,249	5,816	1,433	7,327	1,653	18,375
2010	28,514	16,674	6,735	5,194	1,541	8,886	1,053	11,840
2011	38,218	20,497	8,458	6,628	1,830	9,436	2,603	17,721
2012	42,140	17,338	8,277	6,882	1,395	6,344	2,717	24,802
2013	53,151	17,811	7,627	5,831	1,796	7,606	2,578	35,340

(資料) 日本銀行「国際収支統計」

(注) ・2013年は速報値。

- ・各項目とも「受取」と「支払」の収支戻 (=受取 - 支払)
- ・「アジア以外」には、誤差・脱漏が含まれている。

回収の主要な方法であるロイヤルティについて論じるために、その主要な内訳項目である特許料等使用料について概観する。最初に、(a) で国際収支統計上、その他サービス収支の一部である特許等使用料（収支戻）について概観する。特許等使用料には、海外現地法人だけでなく、資本関係のない海外企業との受け払いも含まれるため、その中の現地法人との受け払いの近似値として、(b) で関係会社間の技術貿易の動向を見る。

(a) 特許等使用料

特許等使用料（収支戻）は、2003年に黒字

に転換してから概ね増加基調で推移し、2013年に1.3兆円と初めて1兆円を超えた。これは、著作権等使用料（同）で大幅な赤字の計上が続いたものの、工業所有権・鉱業権等使用料（同）の黒字の増加がこの赤字を凌駕したためである（図表 I - 43）。

工業所有権・鉱業権等使用料（以下では、「工業所有権等」と略す）の受け払いをみると、自動車産業を中心として受取の増加傾向が顕著で、2013年には2.9兆円弱に達している。

1996年から2013年にかけての特許等使用料（収支戻）の変化を地域別にみると、アジアは黒字が3.0千億円から6.8千億円に増加し、アジ

図表 I - 43 特許等使用料の収支戻

(億円)

暦年	特許等使用料								
	収支戻	工業所有権・鉱業権使用料		著作権等使用料		収支戻		受取	支払
		受取	支払	受取	支払	受取	支払		
1996	-3,427	7,257	10,684	-835	6,776	7,608	-2,593	479	3,076
1997	-2,794	8,840	11,634	198	7,910	7,709	-2,993	931	3,924
1998	-2,046	9,659	11,705	322	8,714	8,393	-2,369	944	3,314
1999	-1,903	9,308	11,212	497	8,712	8,215	-2,401	600	2,999
2000	-836	11,024	11,861	1,420	10,430	9,008	-2,260	594	2,855
2001	-800	12,689	13,488	2,185	11,982	9,797	-2,987	706	3,695
2002	-732	13,066	13,797	2,769	12,319	9,553	-3,501	745	4,246
2003	1,493	14,229	12,739	4,830	13,421	8,590	-3,339	810	4,148
2004	2,232	16,976	14,744	6,662	15,992	9,330	-4,430	983	5,415
2005	3,288	19,419	16,130	8,017	18,405	10,387	-4,729	1,015	5,741
2006	5,359	23,380	18,022	10,658	22,039	11,382	-5,302	1,340	6,640
2007	7,727	27,345	19,619	13,680	25,395	11,715	-5,951	1,949	7,899
2008	7,644	26,549	18,904	13,399	24,506	11,103	-5,755	2,046	7,801
2009	4,527	20,277	15,749	9,609	18,786	9,179	-5,082	1,489	6,569
2010	6,943	23,423	16,479	12,598	21,834	9,237	-5,656	1,588	7,243
2011	7,902	23,192	15,289	13,593	21,874	8,281	-5,692	1,317	7,007
2012	9,568	25,445	15,876	15,394	24,125	8,735	-5,823	1,320	7,142
2013	13,350	30,632	17,285	19,553	28,672	9,117	-6,208	1,961	8,163

(資料) 日本銀行「国際収支統計」

(注) ・特許等使用料は、その他サービス収支の内訳項目。  
・2013年は速報値。

ア以外は6.4千億円の赤字が6.6千億円の黒字になっている。2013年にアジア以外からの黒字が2012年(2.6千億円)に比べて急増した原因は、部分的には、円安によって海外子会社の収益を特許等使用料として国内本社に送金した企業があったためと推測される。

特に、アジア以外からの工業所有権等の影響が大きかった。これは、自動車産業が北米等の現地法人から、ロイヤルティとして受け取ったことが大きかったものと思われる。アジアにおいては、中国(特に、本土)、ASEAN、その他のいずれからの黒字も拡大傾向で推移しており、直接投資収益と同様にバランスをと

って、企業が海外からの収益を受け取っていることが分かる。

一方、著作権等使用料をみると、アジア以外に対しては、主に米国へのソフトウェアや映画・音楽等に関する支払のために大幅な赤字となっている。ASEANについて赤字が拡大している要因としては、日本側はJASRAC等を通じて適正に支払っている一方、ASEAN側<sup>9</sup>は著作権料の徴収システムの未整備のため日本の受け取りが極端に少ないことが原因とみられ、非製造業のグローバル展開で知的財産権の保護が収益化のために必要であることが示唆されている<sup>10</sup>。

9 香港の映画会社がシンガポールに設立した配給会社から配給を受けた映画を日本で上映しているため、ASEANへの支払が多いものと思われる。

10 中国もコンテンツの違法コピー等が横行しており、ASEAN同様と知財保護の強化が課題である。

(b) 日本企業の関係会社間の技術貿易

次に、特許等使用料は海外現地法人だけでなく、海外の企業との受け払いも含まれるため、その中の現地法人との受け払いの近似値として、関係会社間の技術貿易を見る（図表 I-44）。

全産業（金融・保険業を除く）では、親子会社間での受取が2001年度の0.7兆円から2012年度には2.0兆円に拡大しており、収支の黒字は0.6兆円から1.9兆円に拡大している。

これは、製造業での黒字拡大（2001年度：0.6兆円→2012年度1.9兆円）でほとんど説明される（非製造業は小幅な赤字、あるいは黒字での推移が続いている）。

より仔細にみると、製造業での受取の増加（2001年度：0.7兆円→2012年度1.9兆円）が主因である。

「親子会社」の受取の相当程度が、国内本社（親会社）が海外現地法人（子会社）から受け取るロイヤルティであるとみられ、長期的な傾向を示していると考えられる。

②現地法人からの収益還元政策

(i) 形態別の受取収益金額

ここからは、形態別の受取収益<sup>11</sup>を規模別・業種別にみる。

(a) 全規模

まず、全規模についてみると（図表 I-45）、全産業の合計は2004年度には2.1兆円であったが、その後増加基調で推移し、2011年度には3.8兆円に達した。内訳を形態別にみると、2004年度には配当金（8.6千億円）はロイヤルティ（9.3千億円）を下回っていたが、2011年度には前者（2.3兆円）が後者（1.3兆円）を大きく上回っている。一般的にはロイヤルティに含まれる工業所有権・著作権等の使用料は現地法人の収益状況とはかかわりなく、定額での支払いを条件としているケースが多いのに対して、配当金は収益の拡大に連動して増加することが要因とみられる。

業種別にみると、製造業では合計のトレンドは全産業と概ね同じであり、2011年度には3.0兆円に達している。ただ、配当金がロイヤルティ

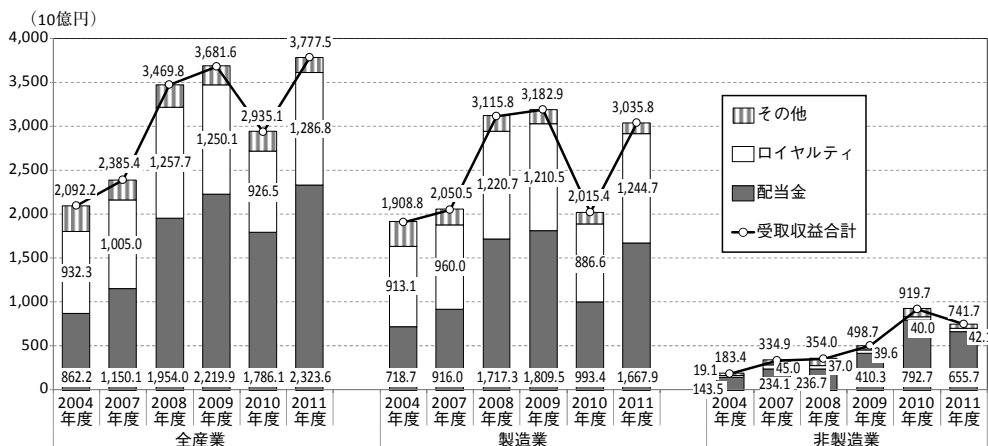
図表 I-44 技術貿易収支

年度	全産業（金融・保険業を除く）						製造業					
	①技術輸出対価受取額 (10億円)		②技術輸入対価支払額 (10億円)		技術貿易対価収支額 (=①-②) (10億円)		①技術輸出対価受取額 (10億円)		②技術輸入対価支払額 (10億円)		技術貿易対価収支額 (=①-②) (10億円)	
	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	うち 親子会社	
2001	1,246.2	706.9	548.4	95.1	697.8	611.8	1,213.3	704.6	488.7	69.0	724.6	635.6
02	1,386.8	965.7	541.7	91.7	845.1	874.0	1,367.1	961.1	473.3	63.5	893.8	897.6
03	1,512.2	1,116.2	563.8	96.9	948.4	1,019.3	1,490.4	1,111.4	486.4	59.8	1,003.9	1,051.6
04	1,769.4	1,298.7	567.6	84.4	1,201.8	1,214.3	1,742.2	1,293.6	496.9	57.4	1,245.3	1,236.2
05	2,028.2	1,518.9	702.3	70.1	1,326.0	1,448.9	1,991.8	1,511.5	597.3	58.3	1,394.5	1,453.3
06	2,378.0	1,757.0	705.4	89.3	1,672.7	1,667.7	2,322.0	1,741.0	637.7	74.3	1,684.3	1,666.7
07	2,482.1	1,824.3	710.5	114.7	1,771.6	1,709.6	2,401.0	1,791.9	604.8	80.4	1,796.2	1,711.5
08	2,225.5	1,570.5	599.9	87.5	1,625.6	1,483.1	2,156.7	1,544.9	575.1	71.5	1,581.6	1,473.4
09	2,015.3	1,427.3	534.7	73.9	1,480.6	1,353.3	1,967.6	1,403.0	510.8	57.9	1,456.8	1,345.1
10	2,436.5	1,755.9	530.1	126.4	1,906.5	1,629.5	2,376.7	1,730.7	453.8	56.0	1,922.9	1,674.7
11	2,385.2	1,707.1	413.6	112.6	1,971.7	1,594.5	2,316.4	1,680.4	353.1	55.9	1,963.3	1,624.5
12	2,721.0	2,016.8	448.4	104.1	2,272.7	1,912.7	2,645.1	1,989.4	381.7	51.3	2,263.3	1,938.2

（資料）総務省「科学技術研究調査」（各年版）

11 「基本調査」の調査対象のカバレッジが国際収支統計と異なるため、金額の差異やトレンドのずれがある。しかし、企業規模別の比較ができることが「基本調査」の特徴である。また、国際収支統計は「暦年」ベースで考察したが、「基本調査」は「年度」ベースで分析していることもトレンドのずれの要因になっているものと思われる。さらに、「国際収支統計」の分析は、ほとんど「収支尻」を対象としている一方、「基本調査」は「受取」を対象としていることも要因となっている可能性がある。

図表 I - 45 形態別の受取収益（全規模）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「その他」のデータは表示していない。

を上回ったのは2008年度であることからみて、現地法人からの収益を安定的に回収する方法として知的財産権を重視していることが分かる。

非製造業をみると、合計金額は2004年度には1.8千億円と製造業（1.9兆円）の1割未満の水準であった。2011年度（7.4千億円）も製造業（3.0兆円）に比べるとなお低い水準にあるが、製造業の4分の1弱に達しており、増加ピッチは製造業を上回っていることが分かる。ここからも前述したように、21世紀入り後、非製造業のグローバル化が進展し、徐々に直接投資収益の回収と言う形で投資が結実しつつあるものと思われる。なお、業種的な性質から非製造業では、配当金が圧倒的に多く、ロイヤルティは少ない。しかし、今後、IT、あるいはエンターテインメントに関連する非製造業の海外進出がさらに本格化すると見込まれるため、知的財産権からの収益回収が重要性を帯びるとと思われる。

(b) 大企業

上記の全規模の動向は概ね大企業での動き

を反映したものである（図表 I - 46）。ただ、非製造業をみると、全規模とは異なり、海外投資からの配当金の着実に増加によって、2011年度も増加している。

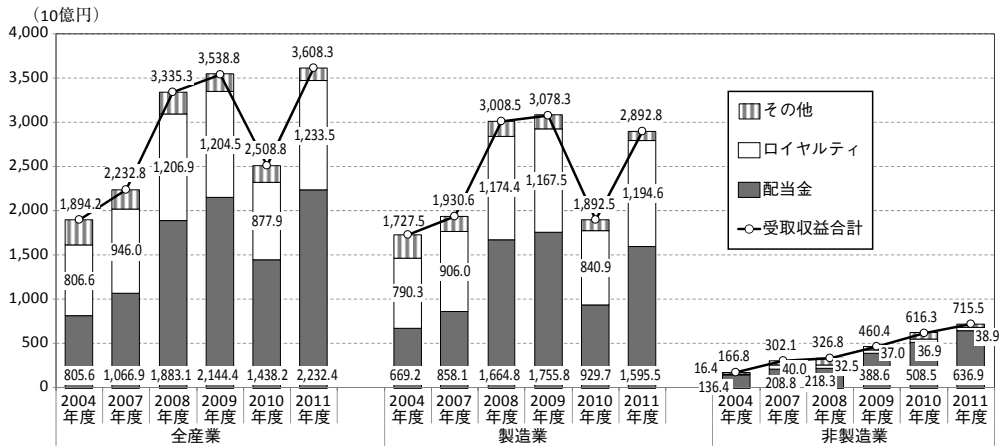
なお、製造業では2008年度以降配当金がロイヤルティを上回っている。

これは、現地法人企業数の増加もさることながら、国内本社サイドの要因としては、大企業は中堅・中小企業よりも株式公開企業の比率が高いことがある。つまり、非公開企業が大半である中堅・中小企業よりも、株主からの増配に対するプレッシャーが高いため、大企業にとっては配当原資としての収益対策の一環としても、現地法人からの受取配当が重要な意味を持っているのである。

(c) 中堅企業

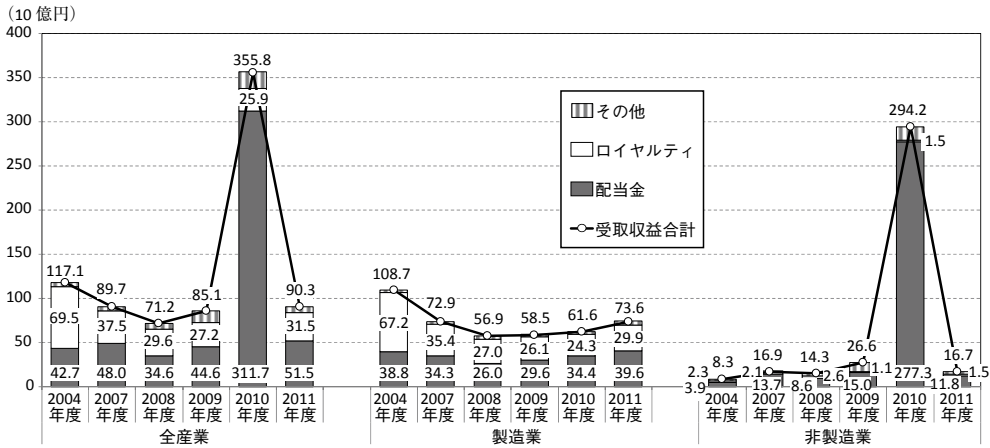
中堅企業をみると、非製造業で2010年度に、その前後ではみられない巨額の配当金を受け取った企業があったため、トレンドがやや見えにくくなっている。このため、全産業と非製造業では2010年度を除いて概観する（図表 I - 47）。

図表 I - 46 形態別の受取収益（大企業）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「その他」のデータは表示していない。

図表 I - 47 形態別の受取収益（中堅企業）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「その他」のデータは表示していない。

全産業では、2004年度には1,000億円を超えていたが、2007年度以降は総じてみると700~900億円程度の横ばい圏内で推移している。大企業の2011年度の総額が3.6兆円であったことと比較すると、規模は極めて小さい。

業種別にみると、製造業では、緩やかながらも2008年度をボトムとして2011年度まで3年連続で増加しているのに対して、非製造業では明確なトレンドはみられない。これは、製造業が非製造業よりも海外進出の時期が早く、現地法人のオペレーションとその結果としての

収益構造の安定が進んでいる可能性があることが影響しているためと考えられる。

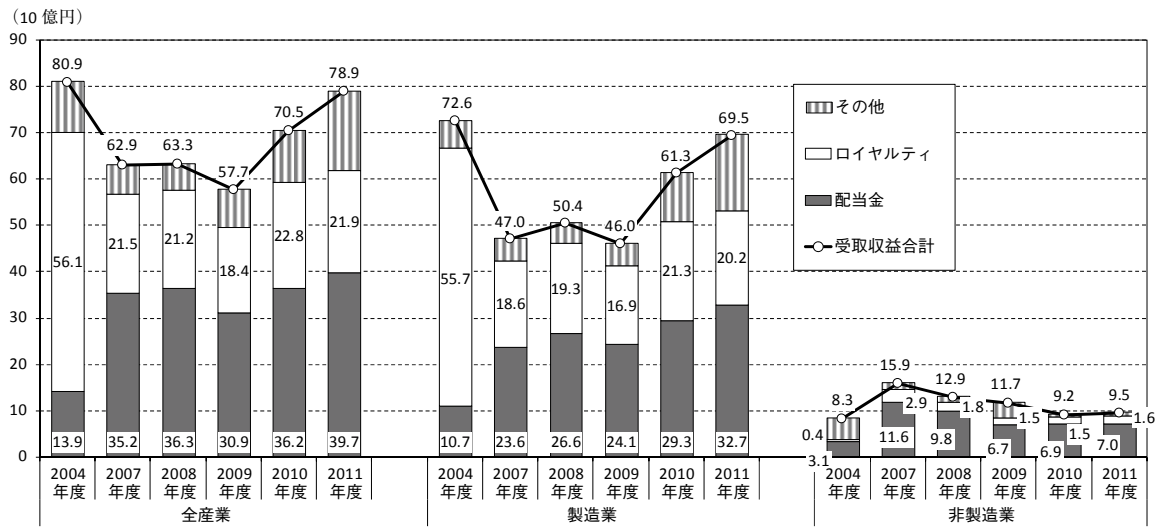
(d) 中小企業

中小企業をみると（図表 I - 48）、全産業では2004年度に809億円だったが、2009年度には577億円にまで落ち込んだ。その後2年連続で増加し2011年度（789億円）には2004年度並みにまで回復した。総じて、中堅企業を若干下回る水準で推移している。

業種別にみると、製造業が非製造業よりも金



図表 I - 48 形態別の受取収益 (中小企業)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「その他」のデータは表示していない。

額が多いことが歴然としており、中堅企業と同様に、製造業の現地法人が非製造業より海外進出が早かったため、その投資の回収も進んでいることが分かる。

製造業では、中堅企業と異なり配当金が概ね増加傾向で推移していることが特徴である。

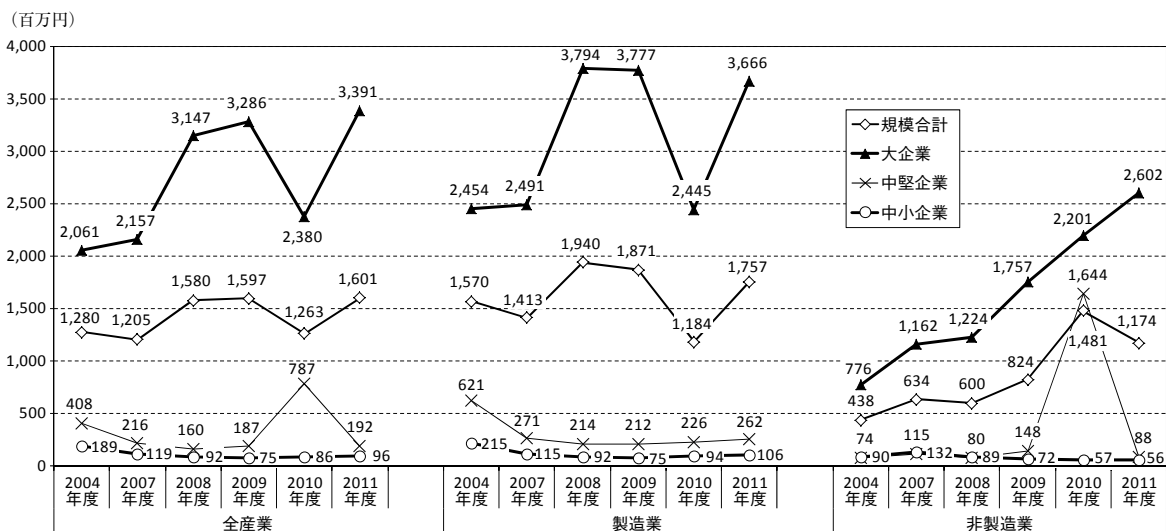
一方、非製造業では2008年度以降、配当金の減少傾向によって、総額も減少基調で推移

している。

(e) 1社平均受取収益

1社平均の受取収益をみると(図表 I - 49)、全産業・全規模では2004年度には12.8億円であったが、2011年度には16.0億円になっており、総じて増勢基調で推移している。業種別に見ると、製造業では10~20億円の範囲で変動す

図表 I - 49 現地法人からの1社平均受取収益



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

る一方、非製造業では増加基調で推移している。

大企業をみると、製造業では25億円弱から40億円弱の範囲で変動しているのに対して、非製造業では2004年度（7.8億円）から2011年度（26.0億円）まで増勢が続いている。

中堅企業をみると、製造業では2007～2011年度まで概ね横ばいで推移し、非製造業も2010年度を除くと横ばい圏内の動きと言える。

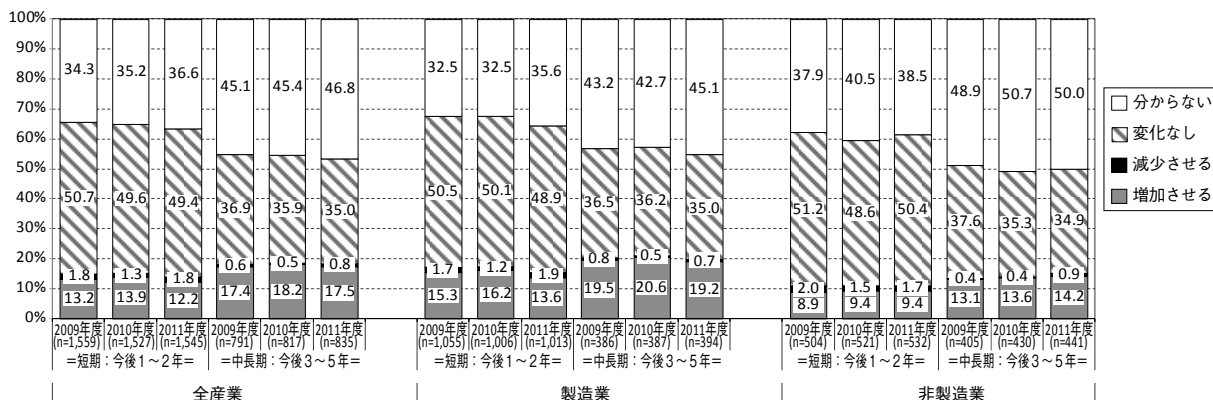
中小企業をみると、製造業では、2007～2011年度まで概ね横ばいで推移する一方、非製造業では2011年度まで4年連続で減少している。ただ、中小企業の調査対象企業が最近

時点で規模が小型化している可能性があるため（前掲図表I-34と前掲注6参照）、中小企業の範疇内で海外進出歴の長い相対的に規模の大きい企業群では受取収益が増加傾向で推移している可能性もありうる。

(ii) 配当増減見通し

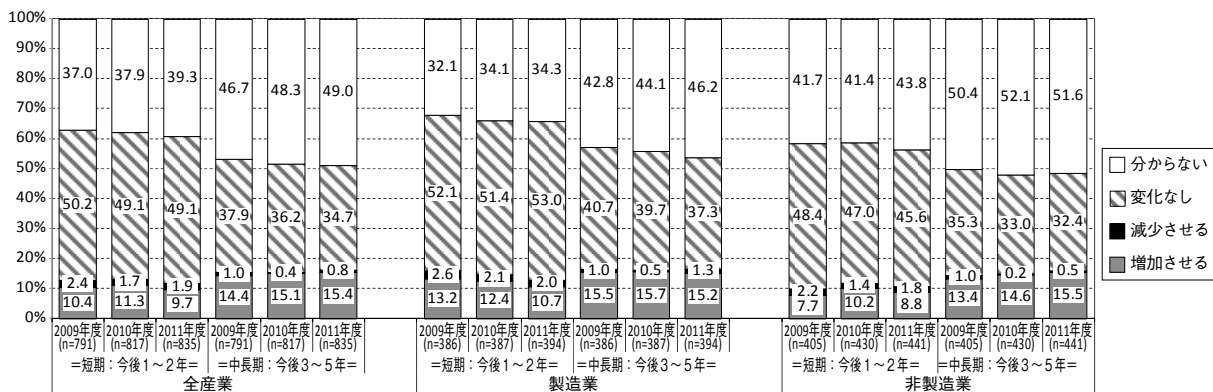
現地法人からの配当金の増減見通しをみると（図表I-50～52）、年度、規模、業種を問わず、「短期：今後1～2年」では、「変化なし」が5割程度で最も多く、「分からない」がこれに次いでいる。「中長期：今後3～5年」では、この順序が逆転するとともに、各年度で「増加

図表 I - 50 現地法人からの配当金の増減見通し（大企業）



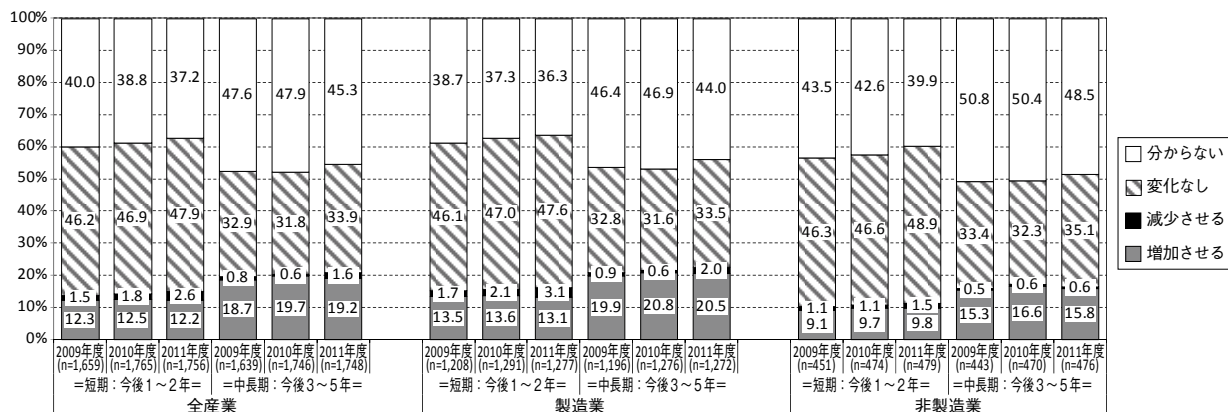
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 51 現地法人からの配当金の増減見通し（中堅企業）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 52 現地法人からの配当金の増減見通し（中小企業）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

させる」の比率が「短期：今後1～2年」のそれを上回っている。

おそらく、近い将来（短期）についても、その後（中長期）についても、為替レートや内外の経済情勢の不透明感が強いため、「変化なし」（つまり過去の実績並み）、あるいは「分からない」と回答せざるを得ないが、中長期的には増加させたいと考えているのであろう。

なお、製造業をみると、中堅企業で「中長期」での「増加させる」の比率が大企業や中小企業よりも比率が低く、相対的に先行きを慎重にみているように見受けられる。

### ③配当金の使途

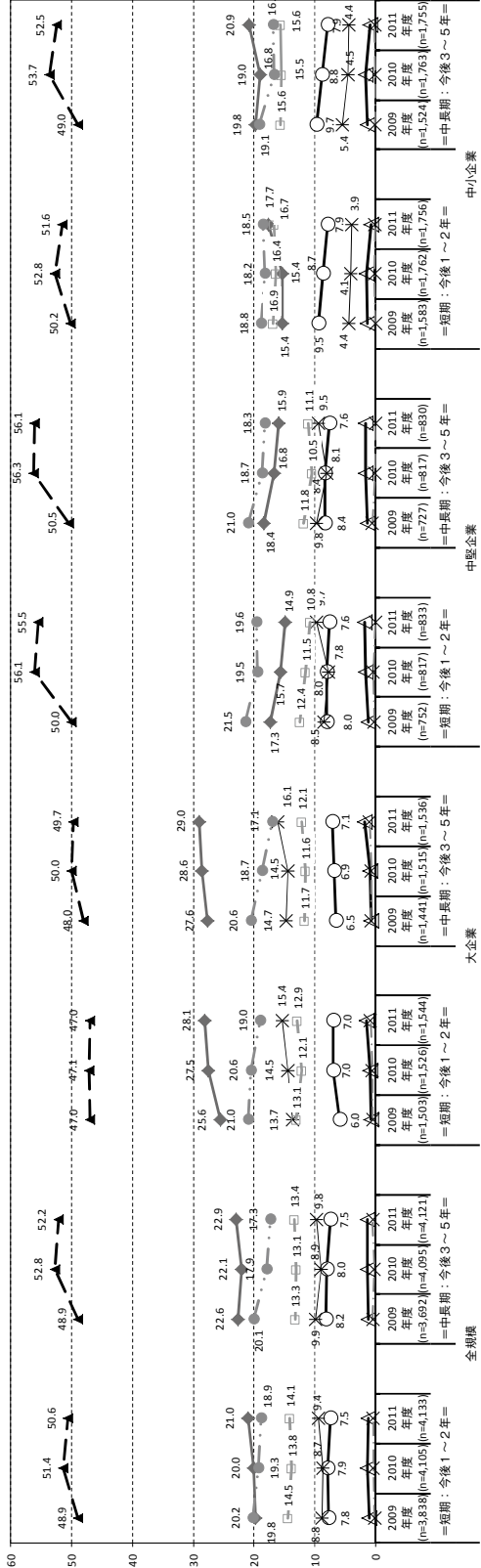
現地法人からの配当金の用途をみても、各年度で規模・業種の別を問わず、「8. 分からない」の比率が最も高いことに、不透明感の強さが表れている（図表 I - 53～55）。

規模・業種別の特徴をみると、大企業・製造業で「1. 研究開発・設備投資」が、短期、中長期ともに「8. 分からない」に比較的近い比率で第2位になっている。加えて、「2. 雇用

関係支出（従業員給与・賞与、教育訓練など）」の比率が短期、中長期ともに2010、2011年度と連続して上昇している。この時期には急速に円高が進行していたが、海外からの収益を国内での前向きの事業展開に活用しようとの意思が感じられる。また、短期では「4. 株主への配当」の比率が2年連続で上昇しており、これまでの議論を裏付けている。

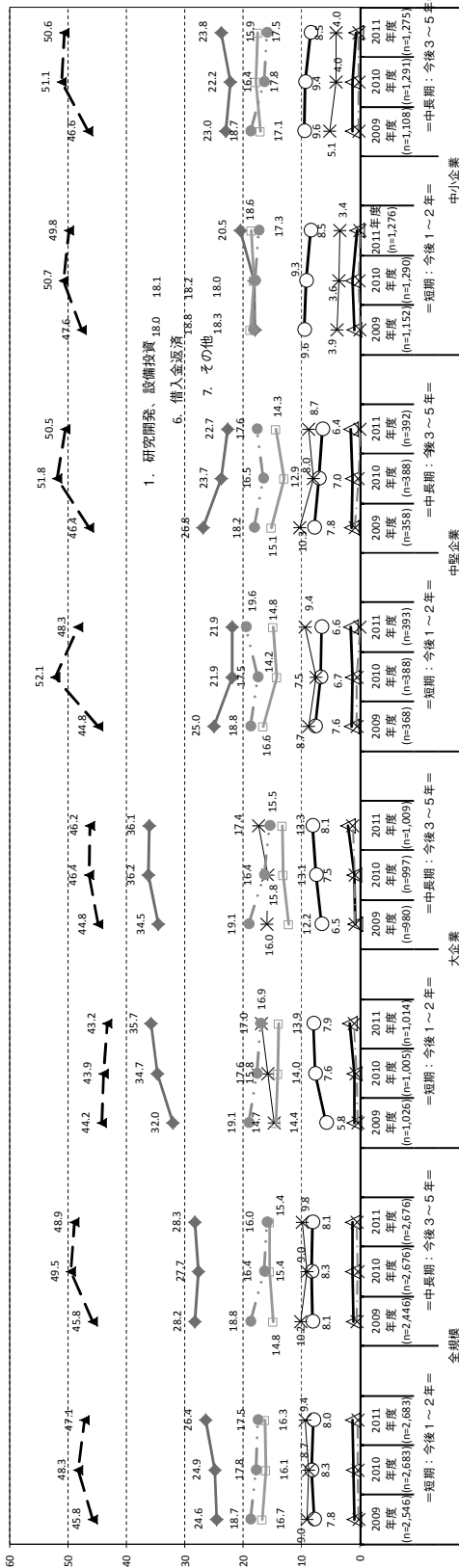
対照的に、製造業の中で、中堅企業と中小企業をみると、「2. 雇用関係支出」の比率が短期、中長期ともに、2010、2011年度と連続で低下している。これは、おそらく円高の影響を重くみたためと思われる。ただ、中小企業では、「1. 研究開発・設備投資」の短期の比率が2年連続で上昇しており、中長期については各年度で短期の比率を上回っており、研究開発と設備投資に現地法人からの収益を活かそうとの意欲には衰えがみられていない。一方、中堅企業では短期、中長期ともに、「1. 研究開発・設備投資」の比率が低下傾向を示しており、2011年度の中長期の比率（22.7%）は同時期の中小企業（23.8%）を下回っており、研究開発

図表 I-53 現地法人からの配当金の用途 (全産業) (複数回答)



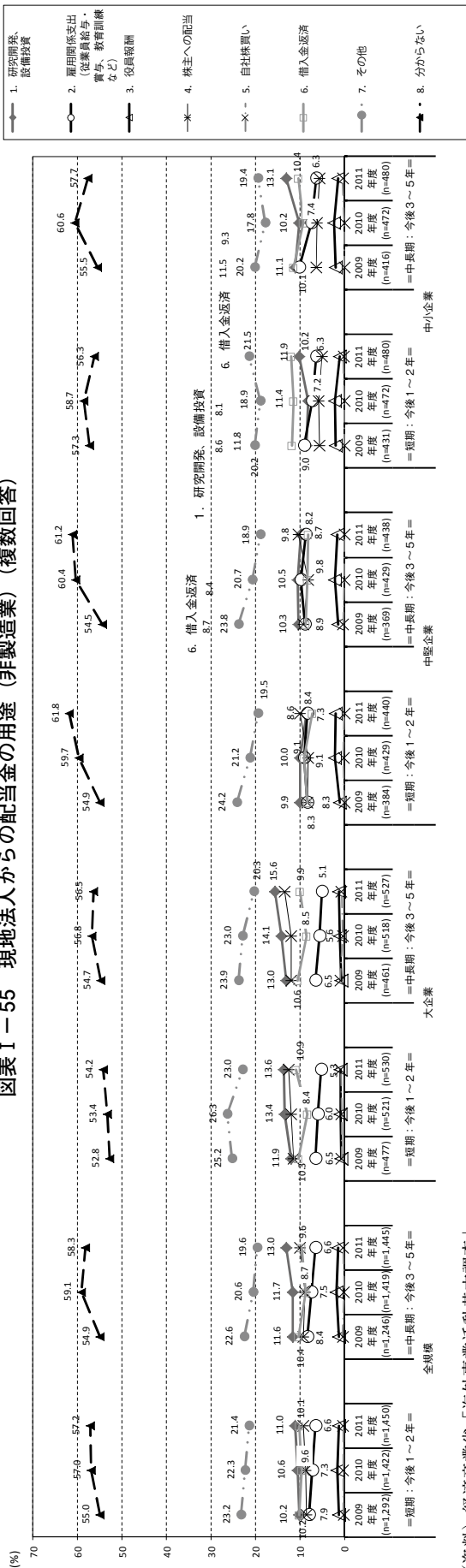
(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「3. 役員報酬」と「5. 自社株買い」は比率を表示していない。

図表 I-54 現地法人からの配当金の用途 (製造業) (複数回答)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「3. 役員報酬」と「5. 自社株買い」は比率を表示していない。

図表 I-55 現地法人からの配当金の用途 (非製造業) (複数回答)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」  
 (注) 「3. 役員報酬」と「5. 自社株買い」は比率を表示していない。

と設備投資に対する意欲が相対的に後退しているように見える。これが、当時の円高を反映したものであるとすれば、2012年度秋口以降の円高修正で意欲が持ち直している可能性もあるため、今後の推移が注目される。

また、円高修正によって現地法人からの収益還流の環境が好転しているため、足元で雇用関連支出への意欲が回復するかどうか、中堅・中小企業について注目すべき点であると思われる。

## 2.4 海外展開についての戦略

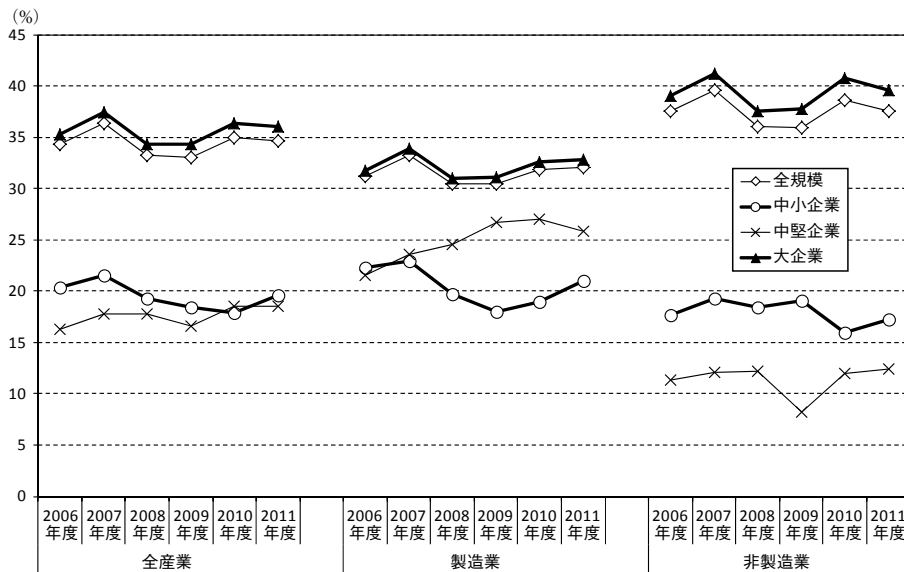
### 2.4.1 海外生産比率

現地法人を有する企業を対象として海外生産比率を計算すると(図表 I-56)、全産業では35%前後で推移している。これは、現地法人売上高と国内本社売上高の両方で大宗を占める大企業の動きに沿ったものとなっている。製造業、非製造業についても同様であるが、海外生産比率は製造業よりも非製造業の方が高い。これは、大企業・非製造業に総合商社が含まれているためとみられる。

中堅企業をみると、全産業では2006年度から2011年度にかけて概ね緩やかに上昇している。これは、製造業・非製造業ともに上昇基調で推移したためである。

中小企業をみると、全産業では2008~2010年度に連続して低下したが、2011年度はやや上昇した。製造業はリーマンショック前後の2008、2009年度に比率が低下したが、その後2010、2011年度と連続で上昇している。非製造業は15%~20%の範囲で推移している。

図表 I - 56 海外生産比率（現地法人を有する企業）



（資料）経済産業省「海外事業活動基本調査」

（注）海外生産比率（%）＝ $\frac{\text{現地法人売上高}}{\text{現地法人売上高} + \text{国内本社売上高}} \times 100$

## 2.4.2 今後の海外戦略

今後の海外戦略（全産業）を地域別にみると（図表 I - 57）、全規模では、「1. 現地法人を新たに設立又は資本参加等を行うことで海外事業体制を拡充する」（以下では、「1. 設立または拡充」と略す）の2011年度の比率は、中国が2年連続で低下し31.6%となる一方、ASEAN4では2004年度以降上昇傾向が続き43.7%となった。NIES3も2004年度（16.5%）から2011年度には23.6%に上昇し、その他のアジアとその他の地域（北米、アジア、ヨーロッパ以外）は近年上昇傾向で推移し、2011年度には50%内外に達しており、「China+1」の戦略が明確になっている。

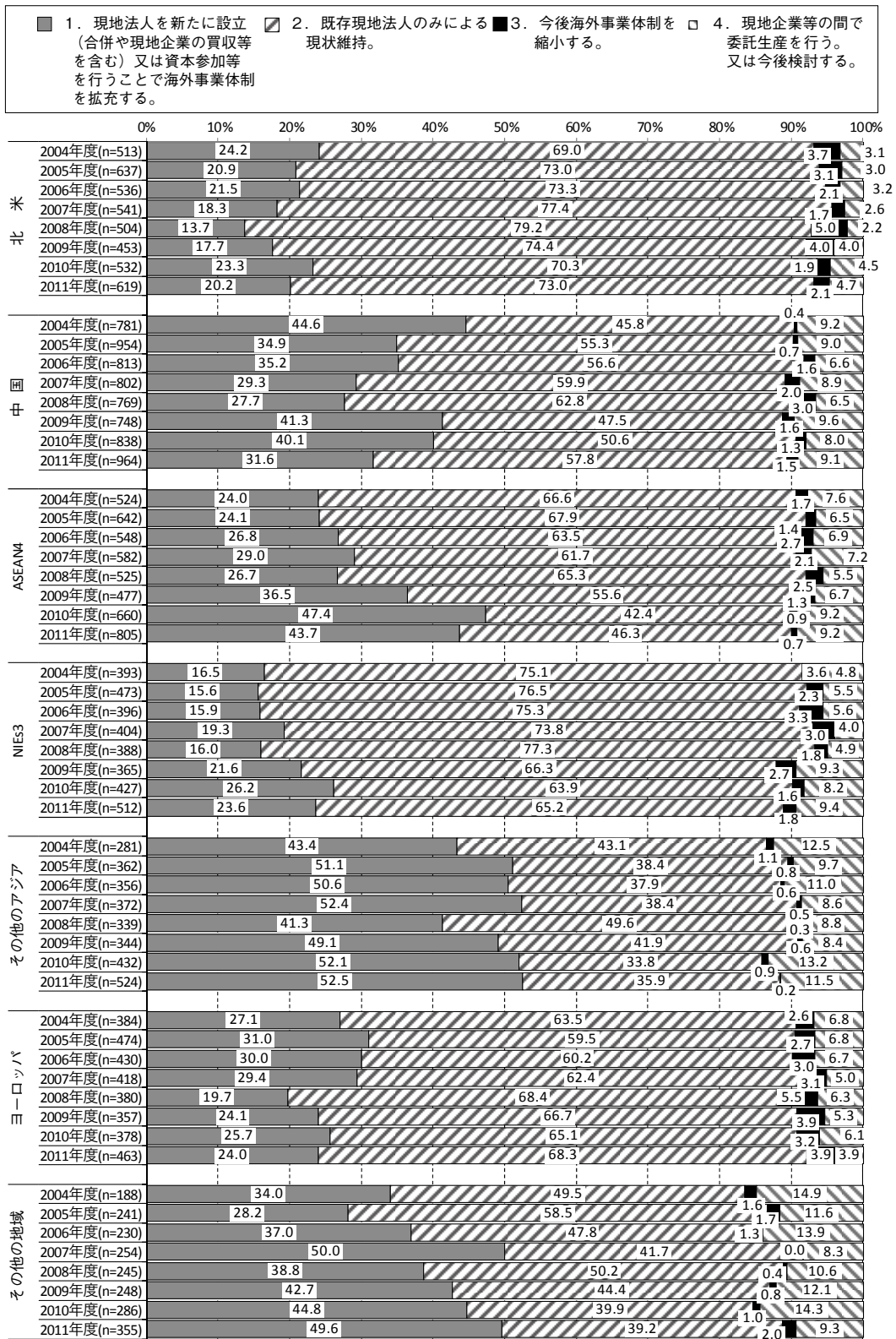
規模別にみても全規模と概ね同様の傾向が窺われている（図表 I - 58～60）。

しかし、2011年度の「1. 設立または拡充」の比率を地域別に、大企業、中堅企業、中小企業の順にみると、中国（大企業：37.3%、中

堅企業：28.9%、中小企業：19.8%）、ASEAN4（大：46.2%、中堅：40.7%、中小：38.0%）、その他のアジア（大：54.8%、中堅：50.7%、中小：43.0%）では、規模が大きいほど比率が高い。ただ、大企業と中小企業の比率の差は中国で17.5%ポイント、ASEAN4で8.2%ポイント、その他のアジアで11.8%ポイントとなっていることから見て、新設・拡充に対する大企業と比べた場合の相対的な進出意欲を高い順に並べると、①ASEAN4、②その他のアジア、③中国になっている。裏を返すと、新設・拡充に対して感じるリスクの高さは、①中国、②その他のアジア、③ASEAN4の順になっているものと思われる。こうしたリスク感覚から、中小企業でもすでに述べてきたように「China+1」の戦略が今後本格的に展開される可能性が高いと思われる。

なお、「1. 設立または拡充」の比率は、NIES3（大：22.7%、中堅：23.0%、中小：30.9

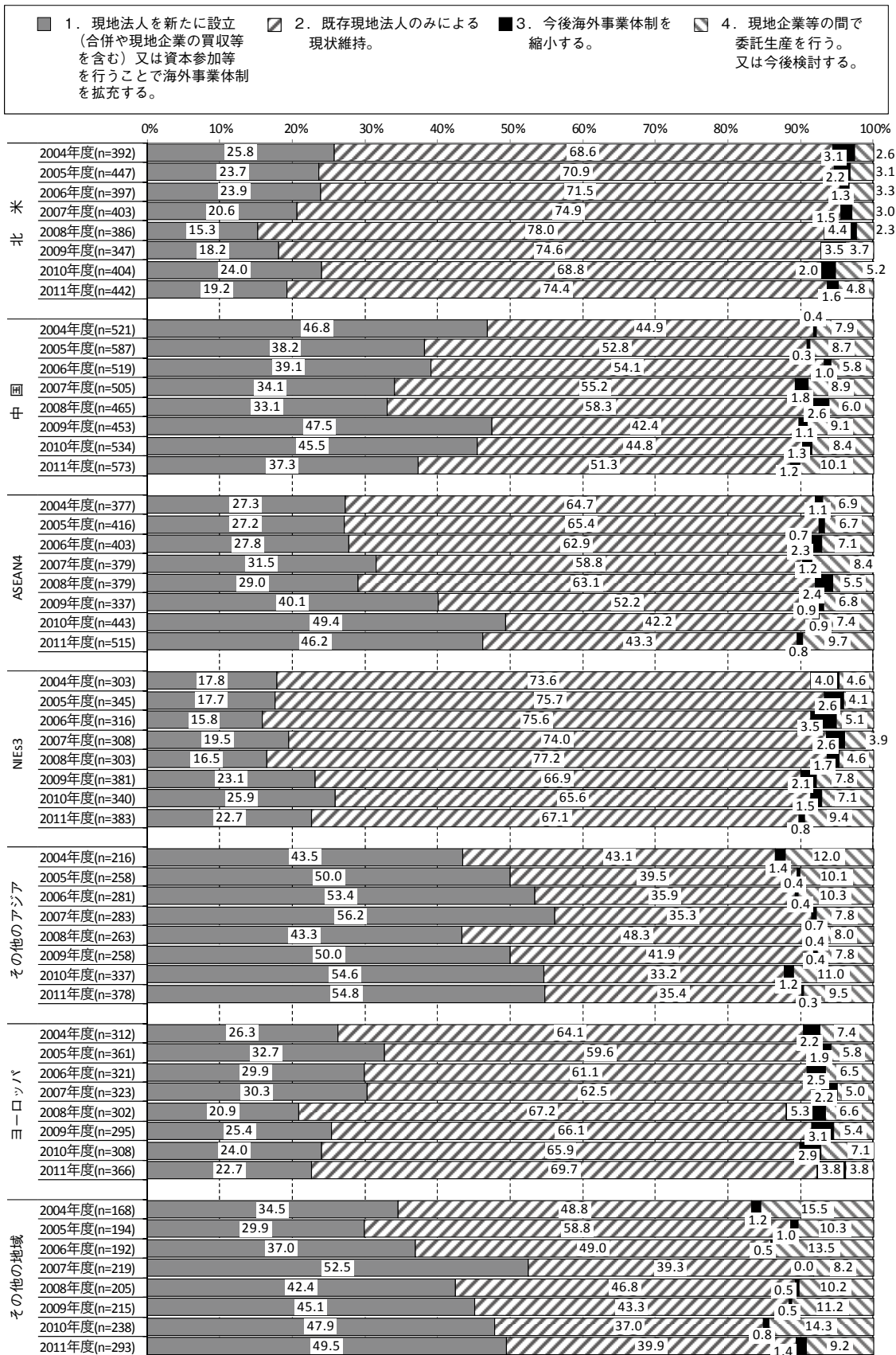
図表 I - 57 地域別の今後の海外戦略（全規模・全産業）



(注) 対象は各年度に海外現地法人に新規投資又は追加投資を行った本企業  
 ASEAN4：インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、NIEs3：韓国、台湾、シンガポール

(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 58 地域別の今後の海外戦略（大企業・全産業）

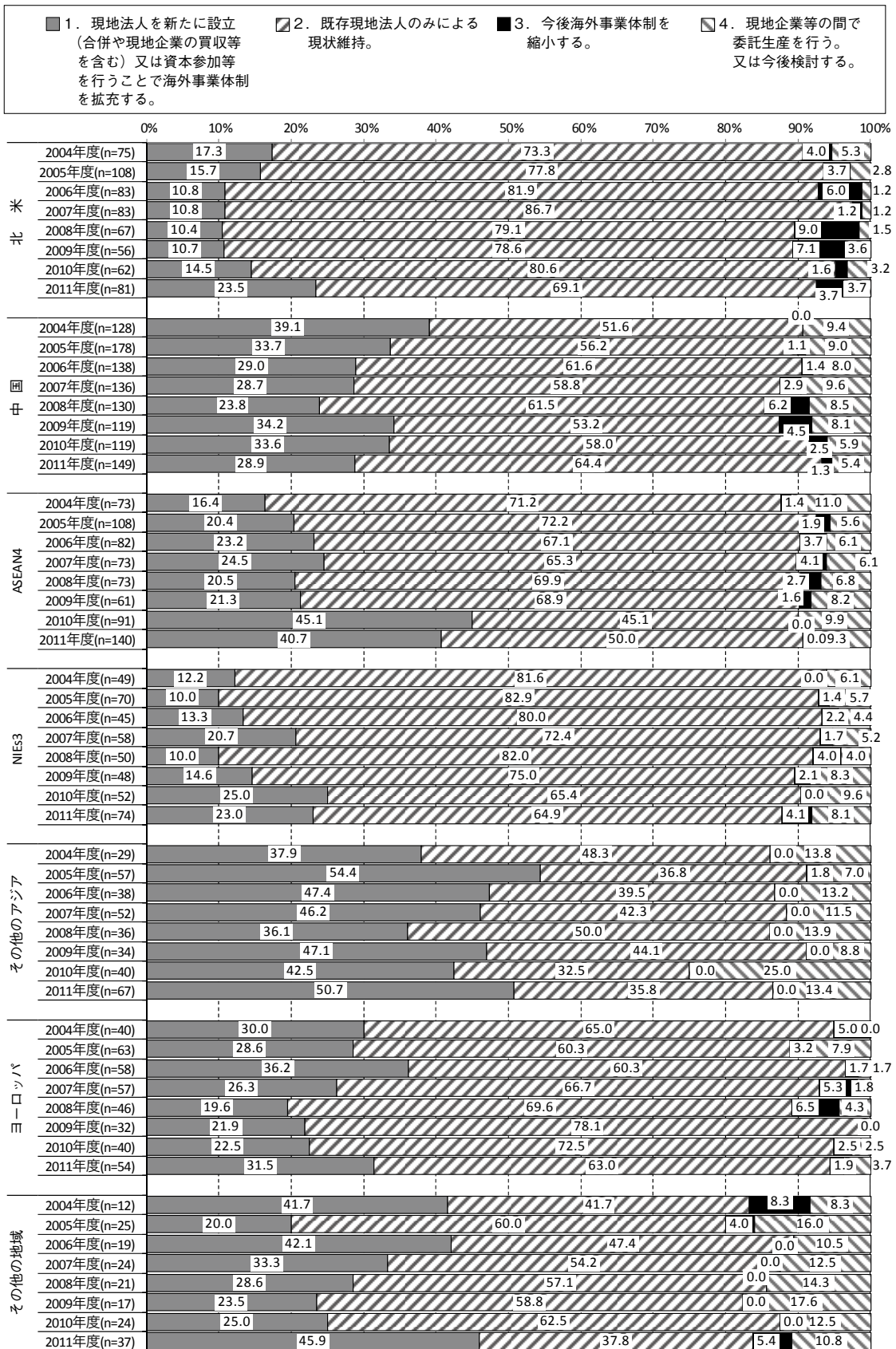


(注) 対象は各年度に海外現地法人に新規投資又は追加投資を行った本社企業  
 ASEAN4：インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、NIEs3：韓国、台湾、シンガポール

(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」



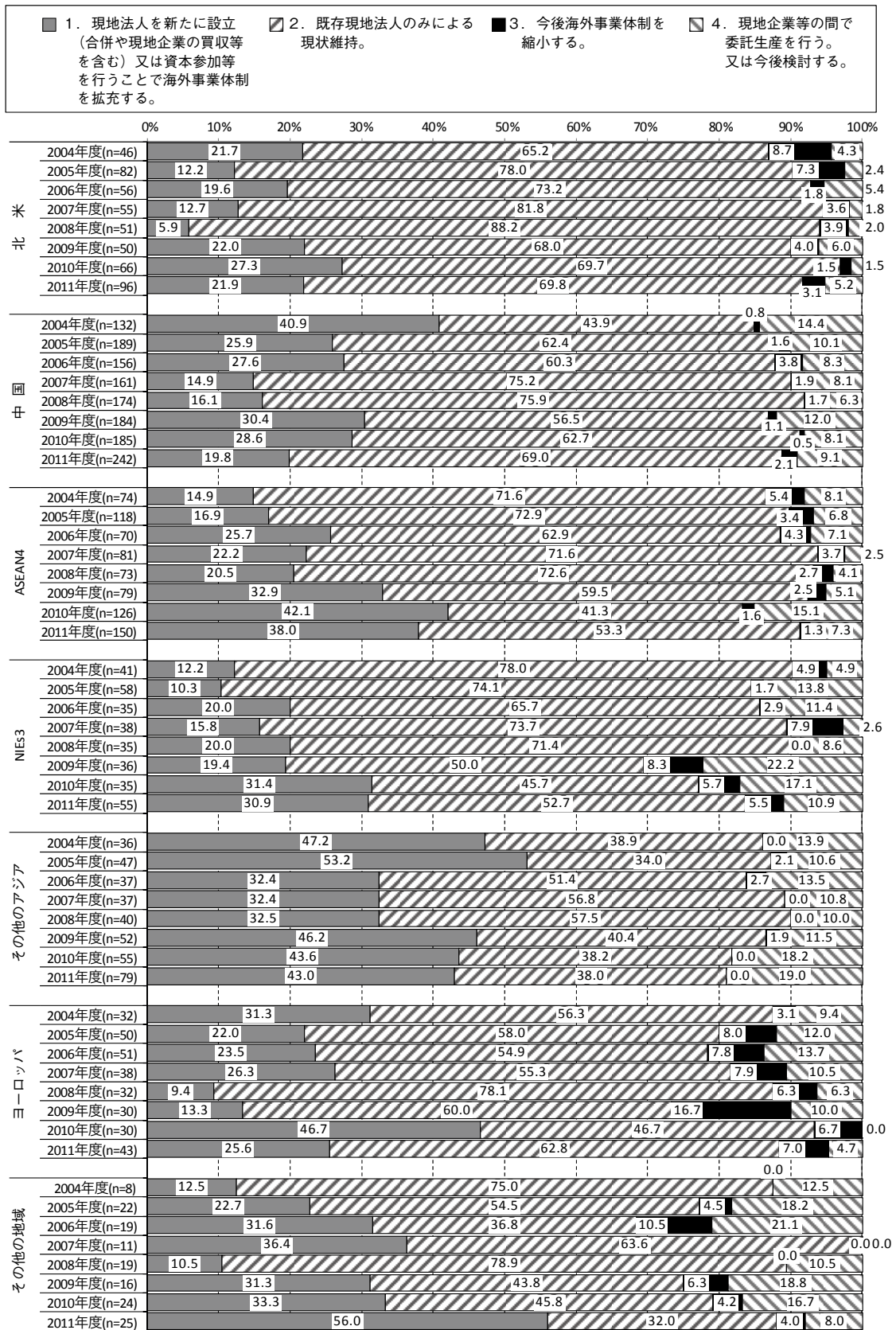
図表 I - 59 地域別の今後の海外戦略（中堅企業・全産業）



(注) 対象は各年度に海外現地法人に新規投資又は追加投資を行った本社企業  
 ASEAN4：インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、NIEs3：韓国、台湾、シンガポール

(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 60 地域別の今後の海外戦略（中小企業・全産業）



(注) 対象は各年度に海外現地法人に新規投資又は追加投資を行った本社企業  
 ASEAN4: インドネシア、タイ、フィリピン、マレーシア、NIEs3: 韓国、台湾、シンガポール

(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

%)では規模が小さくなるほど高くなっており、大企業よりも進出意欲が高くなっている。これは、他のアジア地域と比べて経済・社会の発展度が高いためと推測される。加えて、既に、NIES3への直接投資を適切と考える水準まで実施済みの大企業の比率が約3分の2に達していることも背景となっているとみられる(「2. 既存現地法人による現状維持」: 67.1%)。

以上から、地域別に中小企業の今後の海外戦略をみても、「China+1」に対する志向が窺われており、ASEAN4、その他のアジアに加えて、補完的にNIES3も加えた形でのアジア域内での展開が見込まれていることが分かる。

### 3. 海外からの撤退の状況

本章では、海外進出企業の撤退の状況につ

いて、全体と中小企業での動向について論じる。

### 3.1 撤退企業数

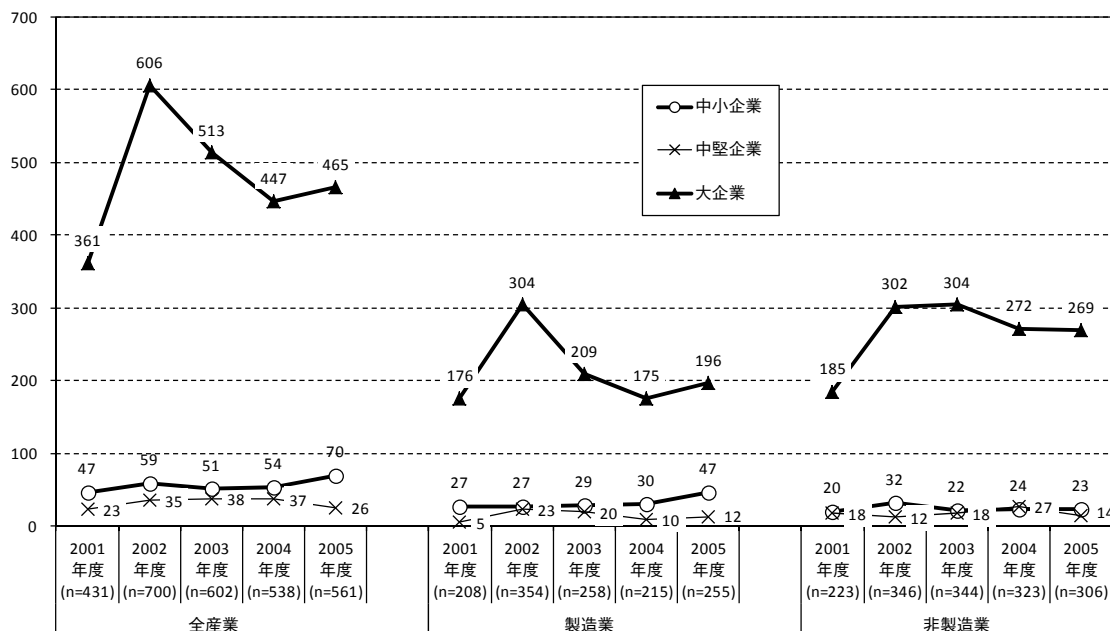
#### 3.1.1 規模別

##### ①撤退・移転現地法人企業数(規模別)

撤退企業数を規模別に把握することができる唯一の統計は「基本調査」であるが、本稿での分析の対象とする期間(2001年度以降)では、2005年度までしか数値が公表されていない(図表I-61)。

情報が古いため、趨勢をみることにはあまり意味はないが、規模間(大企業、中堅企業、中小企業)の大小関係についてはある程度の知見を得ることができる。すなわち、全産業、製造業、非製造業のそれぞれにおいて、撤退企業数が最も多いのは大企業であり、これに中小企業、中堅企業が次いでいる。また、大企

図表 I - 61 撤退・移転現地法人企業数(規模別)



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

(注) ①2003年度まで: 操業状況で「清算」「撤退・移転」を選択しその時期を当該年度と回答した企業と、「出資比率の低下」を選択した企業を集計

②2004年度以降: 操業状況で「解散、撤退」又は「出資比率の低下」を選択し、かつ、その時期を当該年度と回答した企業を集計

業（3ケタ）と中小企業・中堅企業（各2ケタ）の社数には相当の差があることも見受けられる。

#### ②直接投資実施経験のある企業に占める 撤退経験企業の比率の試算

平成23年度の中小機構の調査から中小企業で直接投資を実施した経験のある企業の内、撤退（移転を含む）した経験のある企業の比率を試算すると（図表1-62）、46.9%（⑥）となる（（注b）移転を除くと、39.0%）。この内、完全に撤退した企業の比率は14.5%（⑫）（同、12.1%）、撤退経験はあるものの再度直接投資を実施中の企業は32.3%（⑬）（同、26.9%）である。直接投資の実施経験のある企業の中で、撤退・移転経験のない直接投資実施中の企業の比率は53.1%（⑭）（同、61.0%）である。これらは、あくまでも「試算」であるが、直接投資を行った中小企業の3～4割が撤退を経験しており、1割超が撤退後直接投資を再度実施していないということは、中小企業の海外進出のリスクが低くないことを示している。直接投資は、現地で「直接」工場や店舗等の物的資産に「投資」を行う。この投資は大方の場合、回収できない「埋没費用(sunk cost)」となるため、事業失敗時のダメージが大きい。ただ、撤退経験のある企業の約3割は再度直接投資を実施中であるため、過去の撤退が海外事業に対する「致命傷」にはならなかったものと思われる。すると、海外への（再）投資の促進するためには、円滑な撤退の道筋を整備すべき筋合いにあり、これには現地での法務への精通、あるいは法務専門家のサポートが必要と推測される。

### 3.1.2 撤退・移転現地法人企業数（地域別）

2001年以降の撤退・移転現地法人数の構成比を地域別にみると（図表1-63）、中国本土の比率の上昇、米国の比率の低下という趨勢が全産業、製造業、非製造業のいずれにおいても見られる。特に、製造業では、中国の比率は2001年度（12.0%）から2011年度（40.5%）にかけて急上昇する一方、米国の比率は2001年度（30.3%）から2011年度（9.3%）にかけて急低下している。

上記から、中国本土の比率の上昇は進出社数の絶対数が多いことも影響していると思われるが、他の地域に比べるに相対的に中国は撤退を余儀なくされるリスクが高いとみることができるように思われる。

この数値は全規模のものであり、すでにみたように撤退企業数の大宗を占めるのは大企業であるため、上記の議論は大企業には間違いなく該当するであろう。ただ、特に、製造業では、中堅企業・中小企業の海外進出の理由として、現地での親企業からの受注確保が相当部分を占めていると考えられるため、中堅・中小企業にも当てはまる可能性が高い。すると、中堅企業・中小企業にとっても、中国は事業展開上のリスクが他の地域よりも高いということになる。

## 3.2 解散、撤退の要因

### 3.2.1 全規模

2004年度～2011年度の解散、撤退の要因を地域別にみると（図表1-64）、各地域とも、殆どの年度において、「組織再編、経営資源の見直し等に伴う拠点統廃合」の比率が首位、「そ

図表 I - 62 海外展開企業・直接投資実施経験企業の撤退・移転状況の試算（平成23年度）

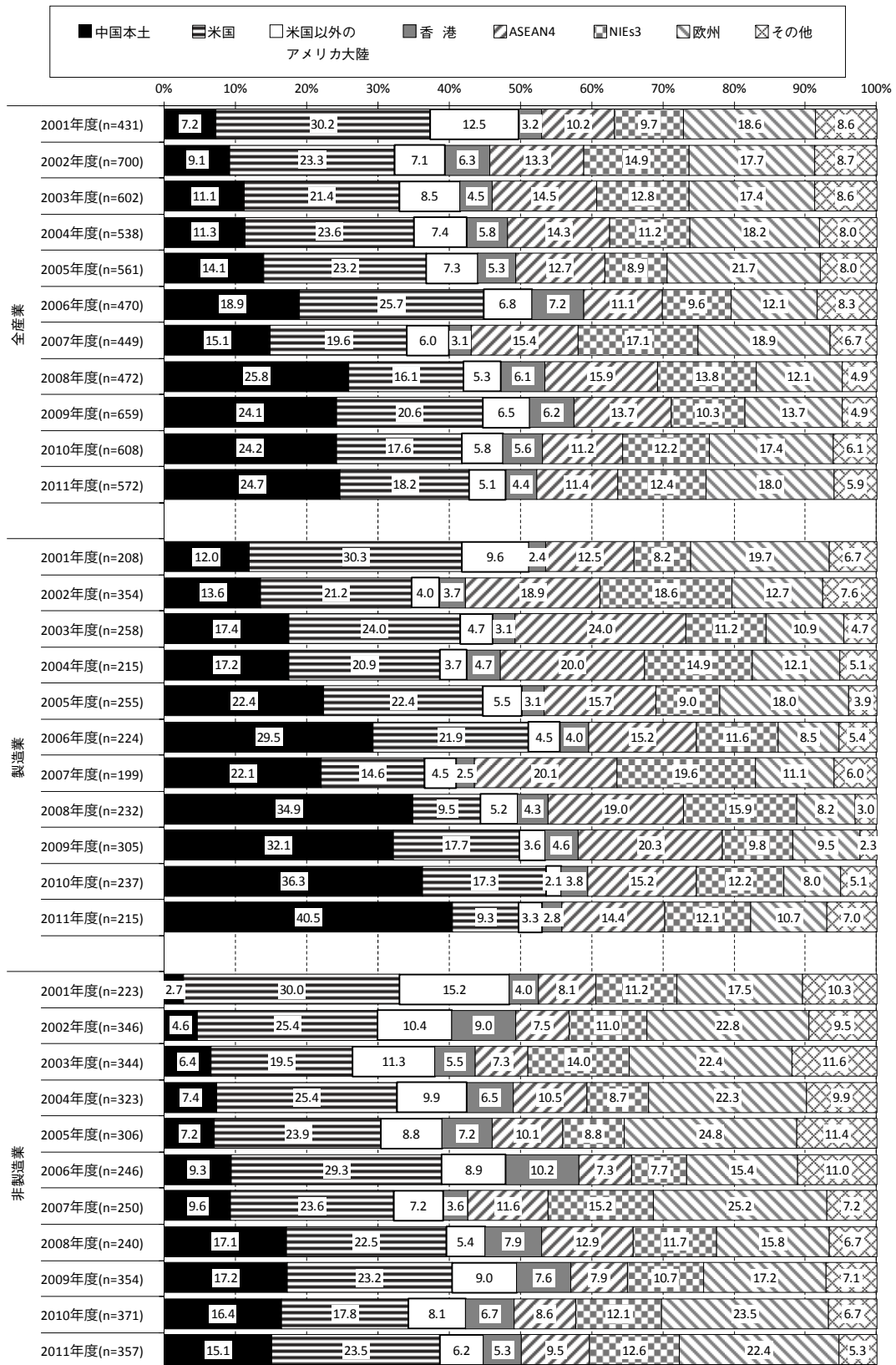
企業の属性	社数 (斜字体は 構成比から 逆算した 推定値)	構成比 (%)	
		無回答 を含む	無回答 を除く
海外展開企業 (直接投資、業務・技術提携、直接貿易(輸出入)を実施中の企業)	4,252	100.0	100.0
内、無回答	285	6.7	-
内、わからない	47	1.1	1.2
内、直接投資経験なし	2,687	63.2	67.7
内、直接投資経験あり、撤退・移転経験なし企業	① 719	16.9	18.1
内、直接投資経験あり、撤退・移転経験あり企業	② 515	12.1	13.0
内、撤退・移転経験1回	391	9.2	9.9
内、撤退・移転経験2回以上	124	2.9	3.1
海外非展開企業	2,919		
内、撤退経験企業計	③ 119		
直接投資実施経験あり企業 (=①+②+③)	④ 1,353		
撤退経験あり企業 (=②+③)	⑤ 634		
(直接投資実施経験あり企業に占める) 撤退経験あり企業比率 (%) (=⑤÷④×100)	⑥	46.9	
(海外展開中の直接投資実施経験あり企業に占める) 撤退経験あり企業比率 (%) (=②÷(①+②)×100)	⑦	41.7	
直接投資実施企業(調査時点で実施中の企業)	⑧ 1,156		
撤退・移転経験ありで、現在直接投資を実施中の企業 (=⑧-①)	⑨ 437		
直接投資から撤退(移転を含む)した経験があり、他の形態 の海外展開(業務・技術提携、直接貿易)を実施中の企業 (=②-⑨)	⑩ 78		
撤退(移転を含む)を経験したことがあり、現在、直接投資を実施 していない企業(≒完全撤退企業) (=③+⑩)	⑪ 197		
直接投資実施経験あり企業(=④)に占める比率(%)			
完全撤退企業 (=⑪÷④×100)	⑫	14.5	
撤退・移転経験ありで 直接投資実施中の企業 (=⑨÷④×100)	⑬	32.3	
撤退・移転経験がなく 直接投資実施中の企業 (=①÷④×100)	⑭	53.1	

(資料) 中小企業基盤整備機構「中小企業海外事業活動実態調査」(平成23年度)

(注)

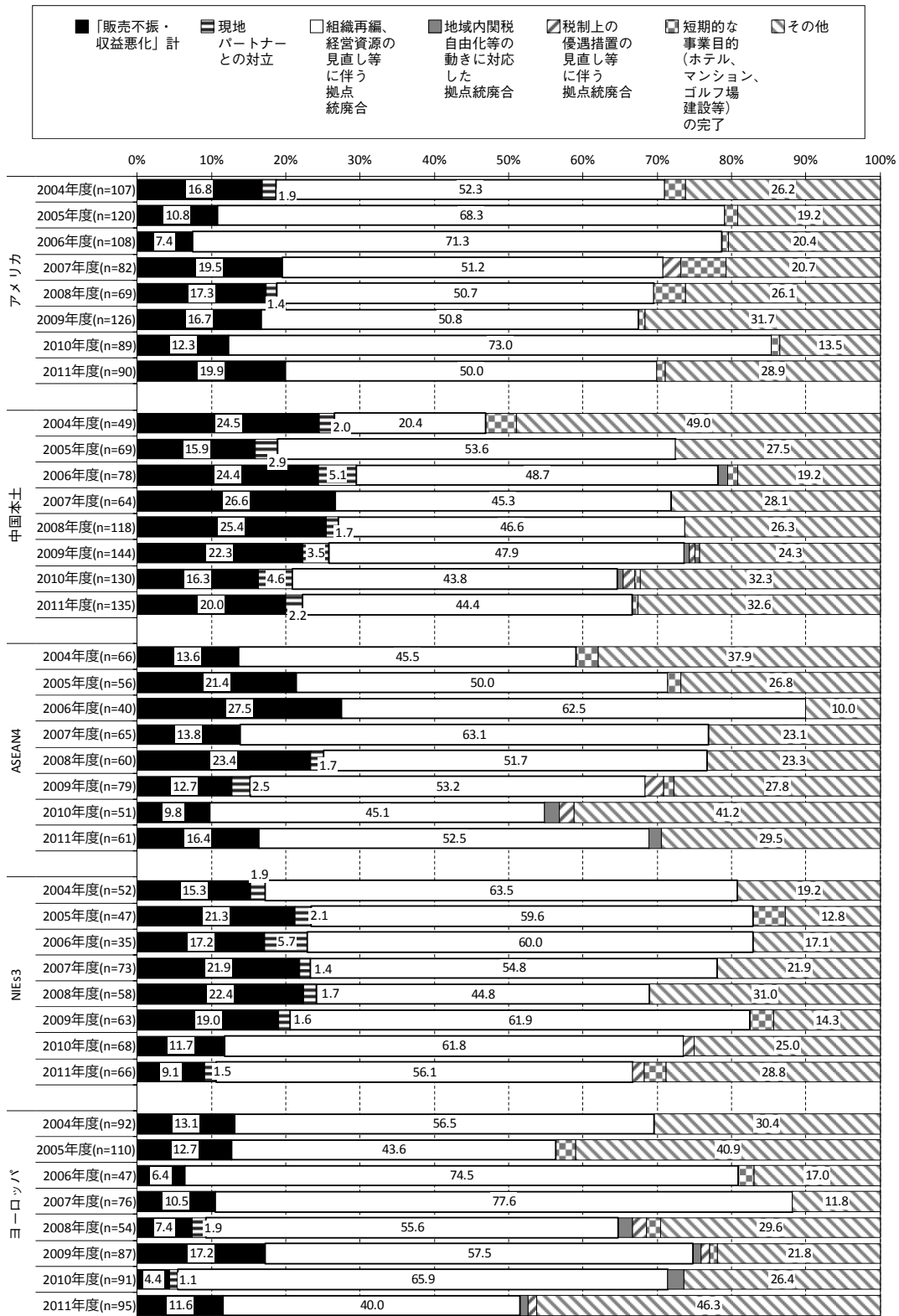
- (a) 調査対象は、民間企業データベースより、海外活動を展開している中小企業を中心に50,000社を抽出し、さらに、平成22年度に(独)中小企業基盤整備機構(以下「中小機構」)の「中小企業国際化支援アドバイス制度」を利用した1,000社を加えた51,000社。
- (b) 直近の撤退・移転の比率は、撤退83.3%、移転16.7%(無回答を除く。n=509)であるため、この比率を援用して移転企業を除くと、⑫は12.1%(=14.5×83.3%)、⑬は26.9%(=32.3×83.3%)、⑭は61.0%(=100-12.1-26.9)、⑥は39.0%(=100-61.0)程度と試算することも可能である。

図表 I - 63 撤退・移転現地法人企業数の構成比（地域別）



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

図表 I - 64 解散、撤退の要因（地域別）



(注) 「販売不振・収益悪化」計は、「製品需要の見誤りによる販売不振・収益悪化」、「現地企業との競争激化による販売不振・収益悪化」、「日系企業との競争激化による販売不振・収益悪化」、「第三国系企業との競争激化による販売不振・収益悪化」、「為替変動による販売不振・収益悪化」の合計

(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」

の他」が2位になっている。また、全地域の全年度で、この2項目の合計が過半数で推移している。一方、「『販売不振・収益悪化』計」は多くの年度で第3位である。

特徴的な点は、他の地域に比べて中国本土で「『販売不振・収益悪化』計」の比率が高く、この比率が概ね2割台で高止まりしていることである。加えて、「現地パートナーとの対立」の比率が、同じ年度の中で比べると他の地域よりも高いことも特徴的である。一方、ASEAN4とNIES3では、2011年度の「『販売不振・収益悪化』計」の比率は、ともに過年度のピークを下回っている。

これらを考慮すると、事業環境面でのリスクが中国で相対的に高く、ASEAN4とNIES3ではリスクがやや低下しているものと思われる。こうしたことも「China+1」の動きに影響しているものと思われる。

ここで、「組織再編、経営資源の見直し等に伴う拠点統廃合」が殆ど年度で第1位になっていることと、これと「その他」の合計が年度や地域を問わず過半数になっていることの意味合いを考察する。

注意すべき点は回答企業の大勢が大企業であると考えらえることである。大企業では、組織内の責任問題の表面化を回避できる可能性があるため、「組織再編、経営資源の見直し等に伴う拠点統廃合」や「その他」が「回答しやすい」選択肢であると思われる。ここから、この2項目の回答の比率には上向きのバイアス、「『販売不振・収益悪化』計」の回答には下向きのバイアスがかかっていることが疑われ、解散、撤退の要因においては、販売不振・

収益悪化の影響が過小評価されており、海外直接投資のリスクをやや見えにくくしている可能性があると思われる。

### 3.2.2 中小企業

次に、中小企業の撤退の理由について論じる。

中小機構の調査で平成20年と23年の撤退（・移転）の理由をみると（図表1-65）、「7. 受注先、販売先の開拓・確保の困難性」が海外に展開中の企業でも展開していない企業でもいずれの年度においても首位となっている。また、「1. 生産・品質管理の困難性」、「4. 生産コストの上昇」も総じて、上位に入っている。

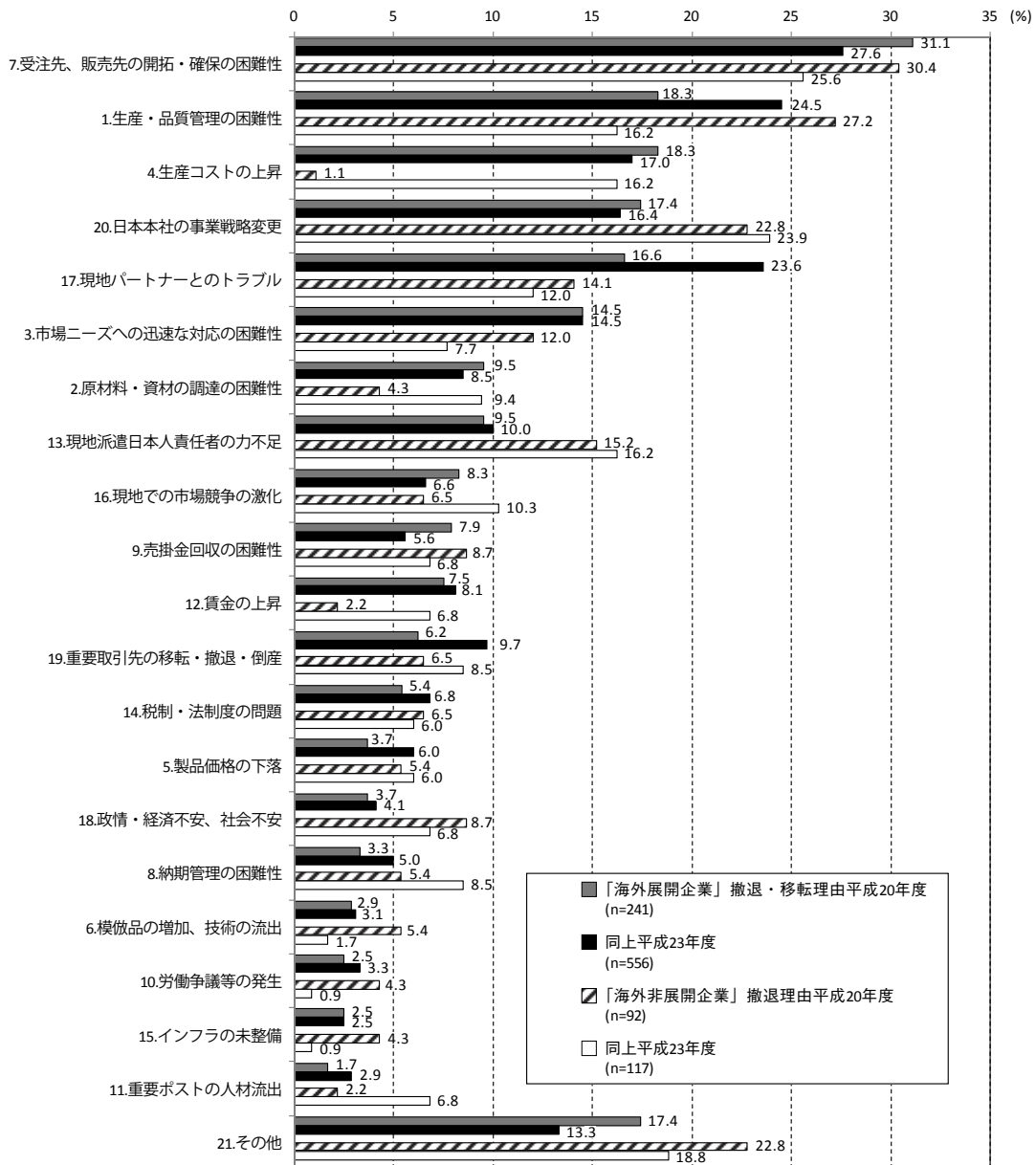
海外展開企業では、「17. 現地パートナーとのトラブル」の比率が海外非展開企業に比べて高い。

海外非展開企業では、「20. 日本本社の事業戦略変更」、「13. 現地派遣日本人責任者の力不足」、「18. 政情・経済不安、社会不安」が海外展開企業に比べて比率が高い。

なお、海外展開企業の平成20年度から23年度にかけての変化をみると、「17. 現地パートナーとのトラブル」（20年度：16.6%→23年度：23.6%）、「12. 賃金の上昇」（同：7.5%→同：8.1%）、「19. 重要取引先の移転・撤退・倒産」（同：6.2%→同：9.7%）、「14. 税制・法制度の問題」（同：5.4%→同：6.8%）、「10. 労働争議等の発生」（同：2.5%→同：3.3%）等で比率が上昇している。これらは、海外展開をする上で法務リスクを惹起する可能性を内包していると思われる。なお、「9. 売掛金回収の困難性」（同：7.9%→同：5.6%）の比率は低下している。



図表 I - 65 撤退（・移転）の主な理由（3項目以内複数回答）



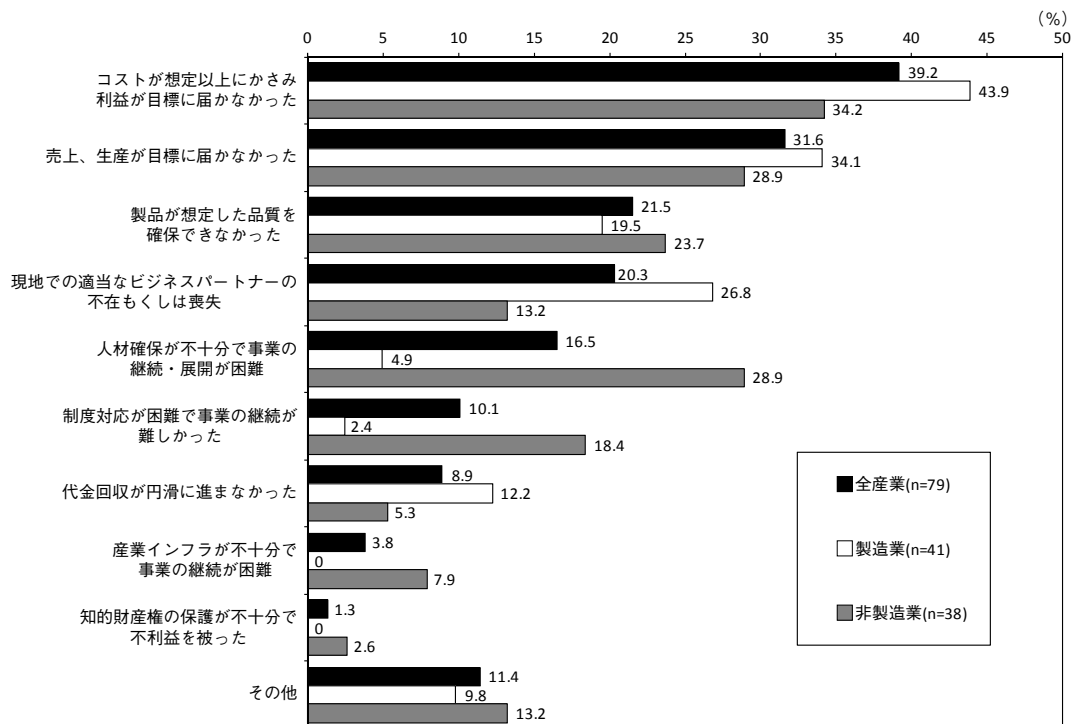
(資料) 中小企業基盤整備機構「平成20年度 中小企業海外事業活動実態調査」  
 回答の番号1～6は「生産・技術関連」、同7～9は「販売・営業関連」、同10～13は「労務・人事関連」、同14  
 から21は「業務環境・経営全般」

一方、商工中金の調査を基に、製造業と非製造業に分けてみると（図表 I - 66）、製造業では、「現地での適当なビジネスパートナーの不在もしくは喪失」の比率が非製造業に比べて高く、非製造業では、「人材確保が不十分で事業の継続が困難」と「制度対応が困難で事業の継続は難しかった」の比率が製造業に比

べて高い。

これらも、契約法、労働法、あるいは法務一般に関するリスクを内包していると思われるが、製造業と非製造業では比重を置くべき法務リスクの種類が異なっている可能性があるものと思われる。（以下、来月号）

図表 I - 66 海外撤退の背景（複数回答）



(資料) 商工中金 調査部「中小企業の海外進出に関する認識調査」[2012年7月調査]