

テーマ：日本の中小企業のアジア展開と三角貿易

黄 完晟、経済学部

広瀬恭子、経済学部

研究の分担：1) アジア進出中小企業の三角貿易：黄 完晟

2) ホスト国から第3国市場への輸出についてのまとめ：広瀬恭子

1) 「アジア進出中小企業の三角貿易」

黄 完晟

なぜ、三角貿易なのか、

三角貿易とは、日本の企業が海外で工場・商社等の拠点を置いて、日本及び現地の市場のみではなく、第3国へのビジネスを行っている場合を指す。グローバル化の初期・90年代以来、地場産業が中小企業の場合、現地生産の製品を日本の国内へ輸入し、販売することが中心であった。その後、アジアに進出する中小企業が多くなり、かつアジアの成長とともに現地市場への販売を試みる中小企業が増えてきた。さらに、最近、企業によっては、日本の市場でもなく、現地の市場でもない、第3国への販売を試みる企業も増えてきた。ひいては、本社やグローバル展開の拠点を香港などにおいてグローバル市場開拓を試みる企業も現れ始めた。兎も角、日本の国内景気・経済循環のあり方から見て、中小企業の海外展開は増加するだろうと推量される中、三角貿易は大変重要な課題となっている。要するに、グローバル化時代における中小企業の海外展開の究極的なあり方が三角貿易であると考えられる。なぜならば、中小企業の海外展開がグローバル化時代の象徴的なものであり、今後の方向性を表すものであるからであろう。他方、下請け中小企業の場合、いち早く、海外進出の親企業への部品提供・販売先の固定に頼る進出を行ってきた。

従来の研究では、三角貿易について、如何なる目線で見えてきたのか。1990年代以降、三角貿易に関する理論的な研究や実証的な研究は乏しい。さらに、日本の企業や中小企業の

活動・三角貿易を取り上げている論文はさらに少ない。ただし、経済関連時事の雑誌にはいくつか散見される。例えば、白石隆の「中国中心の三角貿易の落とし穴—アジア時代へのハードル」（東洋経済新報社『週刊東洋経済』2010.3.6.）などがある。それによると、90年代のいわゆる国際化時代の「日本とアセアンと欧米という三角貿易関係」は、グローバル化時代に「日本と中国と欧米」という中国中心の三角貿易関係に変化したと主張している。そこでは、日本の企業は高度の技術を要する中間財を日本から提供してきたが、最近では、中国でそれらの部品が生産されるようになり、三角貿易関係が崩れる可能性が高いと述べられている。

実態としては、現在は、中小企業として三角貿易に積極的な取り組みは少ないが、消極的な取り組みは増えている。消極的というのは、輸出先の企業からの要求でそれに応じるというビジネスの展開をいう。かつ第3国の市場調査などを踏まえたうえで、輸出するという積極的な展開は少ない。例えば、次のようなケースが挙げられる。

- ① レーシアへ進出している中小企業の場合、生産の40%を日本と現地のマレーシアでない、韓国の企業へ販売している。この場合、その企業の積極的な市場開拓ではなく、韓国の企業からの注文による取引となっている。
- ② 湾の家具企業と日本の家具企業が大連に工場を経営し、製品を日本、中国、その他の国の企業へ販売している。
- ③ 福岡のある企業は、上海に工場を2カ所設け経営していて、10カ国以上へ輸出しているが、この場合も上海に進出している海外企業のエイジェントによる注文である。積極的な第3国のビジネスとは言えない。

その他にも中小企業の三角貿易は増えている。

最後に、中小企業の三角貿易・第3国ビジネスの研究の意義は、次のような点が挙げられる。すなわち、日本の中小企業論の研究上の論点を明らかにしていくことである。例えば、国内では中小企業の経営だったものが海外では大企業の経営になるという実態を理論的に如何に取り込むか。さらに、中小企業の経営が従来生産活動に力点を置いてきたが、グローバル化すると、市場動向や販売や金融等の問題を解決する必要がある、「準大企業並み・商社」の経営能力が要求されるが、それへの対応が問題となろう。さらに、経営者や企業にグローバル化の視点・アジアビジネスの視点が強く要求されていると言えるだろう。

直接投資に関する理論的研究のほとんどで、2国モデルが用いられ、垂直的直接投資¹と水平的直接投資²が生じる要因等を説明してきた。しかし、最近では、これらの直接投資に分類できない複雑な直接投資が現われていることが指摘されている(Ekholm et al.(2007)やYeaple(2003))³。

実証的には、垂直的直接投資、または、水平的直接投資のいずれにも分類されない形の直接投資が現われる要因が示されている⁴。しかし、理論的な研究はそれほど多くはない。3国モデルを用いたこれらの理論的モデルは、export-platform モデルと complex integration モデルの2つである。前者は Ekholm et al.(2007)において、後者は Yeaple(2003)において示されている。ホスト国から第3国市場への輸出が行われることを説明するためには、3つ以上の国が存在する必要がある。また、垂直的直接投資と水平的直接投資の両方の要素を必要とする。そのため、理論モデルを解析的に解くことは難しくなる。ゆえに、理論的研究はあまり盛んではなく、理論モデルを提示しているのは、Yeaple(2003)、Ekholm et al. (2007)と Grossman et al. (2006)のみである。

Yeaple(2003)では、一般均衡モデルを用いて complex integration を、Ekholm et al.(2007)では複占モデルを用いて、部分均衡分析で export-platform を説明している。Grossman et al.(2006)では、Yeaple(2003)と Ekholm et al.(2007)を統合したようなモデルに企業の異質性を導入している。いずれの研究においても、所得の大きい2つの国と1つ

¹垂直的直接投資は Helpman(1984)、水平的直接投資は Markusen(1984)において最初に示された。ただし、Markusen(1984)においては、水平的直接投資が現われる可能性があることを示しているのみである。水平的直接投資が内生的に現われることは、Horstman and Markusen(1992)や Brainard(1993)で示されている。

²水平的直接投資が行われるとき、両国に同じ生産活動が置かれる。つまり、両国で現地生産が行われる。垂直的直接投資は、異なる生産段階が各国において稼働し、各生産段階において分業が行われることを指す。ある生産段階が全ての国にない場合は、貿易が行われる。

³具体的には、Ekholm et al.(2007)においては、アメリカの多国籍企業が他国に置いた工場からの輸出における第3国市場への輸出の割合が示されている。また、Yeaple(2003)においては、近年の企業の直接投資の動機は、垂直的直接投資と水平的直接投資に加え、complex integration と呼ばれる3つ目の直接投資が現われていると指摘されていることに言及している。

⁴実証研究に関しては、大まかに knowledge capital モデルや complex integration モデルをベースとした研究と市場ポテンシャルについて分析している研究等がある。3つ以上の潜在的な立地点を考えている実証研究として、Head and Mayer(2004)、Baltagi et al. (2007)、Bloningen et al (2007)、Hayakawa and Matsuura(2011)等が挙げられる。

の所得の小さい国が存在し、企業の母国は所得の大きい国であることを想定している。この場合、所得の小さい国がホスト国となり、母国ではない所得の高い国へ輸出が行われる貿易パターンが、ホスト国から第3国市場への輸出に当てはまると解釈できる。

Yeaple(2003)では、complex MNE がホスト国から第3国市場への輸出と解釈することができるが、輸送費用がある程度高く、所得の高い国の生産要素価格が高い場合に complex MNE が現われる可能性があることを示している。また、直接投資の費用が低い場合に complex MNE が現われる傾向があることを示している。

Ekholm et al.(2007)では、自由貿易地域を形成すると、ホスト国から第3国市場への輸出が起こりやすい。生産費用の低い国の費用に関する優位性が大きい場合は、そのような輸出が行われる。外国に工場を置くために必要な費用が小さい場合は、現地生産される可能性があることが示されている。

Grossman et al.(2006)では、生産性がある程度高い企業が所得の低い国で生産活動を行い、ホスト国から第3国市場への輸出を行うことが示されている。しかし、最終財輸送費用が存在し、その輸送費用が中間的な水準にある下で、中間財生産が自国で行われている場合、生産性が最も高いグループに属している企業は全ての国に生産活動を置くため、輸出が起こらないが、生産性が中間的な水準にあるグループに属している企業がホスト国から第3国市場への輸出を行う。また、中間財生産が所得の低い国で行われる場合は、生産性が高い企業ほどそのような輸出を行う。最終財輸送費用が高い場合、生産性が中間的な水準にあるグループに属している企業がホスト国から第3国市場への輸出を行う。最終財と中間財の両方の貿易に輸送費用がかかる場合は、中間財生産と最終財生産が同じ国に立地するようになる。そのような輸出が行われる範囲が広くなり、生産性が高い企業がそのような輸出を行う。

今後の研究の方向性としては、次のような点が考えられる。ひとつは、企業の大きさに焦点を当てることである。これまでの研究において企業の異質性については生産性のみを考えていた。しかし、企業の大きさも直接投資の決定に影響を与えているはずである。例えば、以前は大企業のみが直接投資をしていたが、最近になって、中小企業までもが直接投資をするようになったという事例があるとすれば、企業規模を明確に考慮した文献が必要になると推測される。他には、直接投資先の国の労働者の質(生産性)を含む生産要素の

質や契約環境の質等、外国の経済状況を考慮したモデルが必要となると考えられる⁵。自国の企業が海外へ直接投資をするか、アウトソーシングするかを選択に直面するとき、アウトソーシングを行うことで自企業に何らかの不利益が生じるならば、直接投資が選ばれるはずである⁶。ゆえに、直接投資についての説明を行うためには、投資先の経済環境を考慮した理論モデルが必要となると考えられる。

参考文献

- Baltagi, B., H., Egger, P., Pfaffermayr, M., 2007. Estimating Models of Complex FDI: Are There Third-Country Effects? *Journal of Econometrics* 140, 260-281.
- Bloningen, B.,A., Davis, R.,B., Waddell, G., R., Naughton, H., T., 2007. FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment, *European Economic Review* 51, 1303-1325.
- Brainard, S., L., 1993. A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and concentration. *National Bureau of Economic Research Working Paper* No. 4269.
- Brainard, S., L., 1997. An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-Off Between Multinational Sales and Trade, *The American Economic Review* 87, 520-544.
- Ekholm, K., Forslid, R., Marksen, J., R., 2007. Export-platform Foreign Direct Investment. *Journal of European Economic Association* 5, 776-795.
- Grossman, G.,M., Helpman, E., Szeidl, A., 2006. Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm. *Journal of International Economics* 70, 216-238.
- Hayakawa, Matsuura, 2011. Complex Vertical FDI and Firm Heterogeneity: Evidence from East Asia, *Journal of Japanese International Economies* 25, 273-289.
- Head, K., Mayer, T., 2004. Market Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union, *The Review of Economics and Statistics* 86, 959-972

⁵ただし、Brainard(1993)においては、経済規模に関する非対称性についても考慮している。

⁶Ottaviano(2008)においては、自国と外国の契約環境の違いを考慮したモデルが提示されている。

- Helpman, E., 1984. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporation. *Journal of Political Economy* 92, 451-471.
- Helpman, E., Melitz, M., J., Yeaple, S.R., 2004. Export Versus FDI with Heterogeneous Firms, *The American Economic Review* 94, 300-316.
- Horstman, I., J., Markusen, J., R., 1992. Endogenous Market Structure in International Trade (Natura Facit Saltum), *Journal of International Economics* 32, 109-129.
- Markusen, J., R., 1984. Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade. *Journal of International Economics* 16, 205-226.
- Ottaviano, G., I., P., 2008. Contract Enforcement, Comparative Advantage, and Long-Run Growth, In Helpman E., Marin D., Verdier T., (Eds), *The Organization of Firms in a Global Economy*(p. 84-106). Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Yeaple, S., R., 2003. The Complex Integration Strategies of Multinationals and Cross Country Dependencies in the Structure of Foreign Direct Investment" *Journal of International Economics* 60, 293-314.