

日韓企業の企業内貿易の決定要因に関する実証研究

王 忠 毅

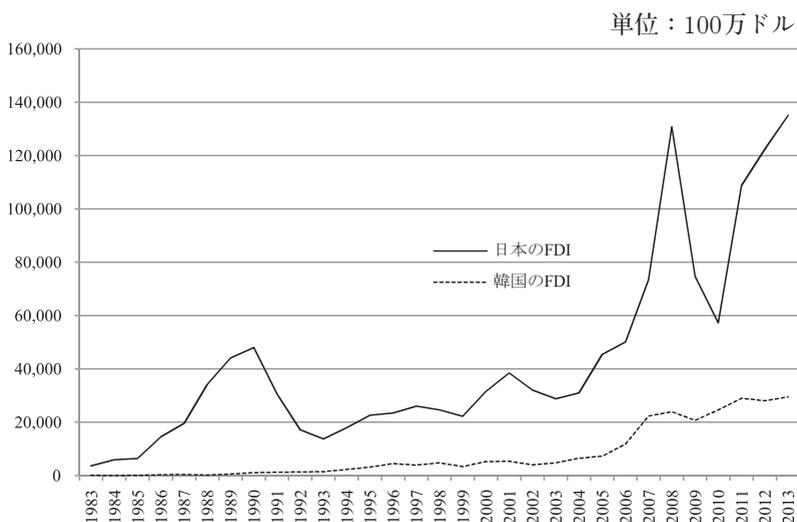
1 はじめに

1980年代中頃から、プラザ合意による急激かつ大幅な円高傾向を契機に日本企業は積極的に海外直接投資を行なって生産拠点を海外にシフトしてきた。その結果、日本企業は東南アジアをはじめ、中国を中心に国際生産ネットワークを構築し、国際事業展開を拡大・深化させてきた。これに対し、韓国企業は1990年代に入ってようやく海外直接投資を徐々に展開し、1997年のアジア通貨危機を機に低迷が続いたが、国際通貨基金（IMF）の管理下で行なわれた金融構造改革などによって通貨危機不況を乗り越え、2000年に海外直接投資額が50億ドルを超え、2006年に100億ドル、2007年に200億ドルを突破した。その後、韓国企業の海外直接投資は2008年のアメリカ発の金融危機以降やや停滞したが、2011年に再び増加に転じた。積極的な直接投資を行なっている韓国企業は日本企業と同じくアジアを中心とした生産拠点を構築している（王 [2015]）。こうした日韓企業は生産コストの削減、生産効率性の向上、新規市場開拓、為替レートの変動による輸出の不採算など様々な要因でアジアを中心とした新興国で積極的な国際生産分業を行なうことによって企業内貿易を大幅に増加させている。

日本企業による海外直接投資は1980年代中頃から、韓国企業のそれは2000年代初頭から本格的に増加しはじめた。海外進出の本格化時期をみると日本企業と比べ韓国企業の海外直接投資の歴史や経験は相対的にまだ初期段階にある。しかし、日韓企業の海外現地法人の輸出入における企業内貿易の構造をみると、それぞれの海外現地法人の輸出入総額に占める企業

内貿易の割合はともに30%~40%に達している。日韓企業による海外直接投資の歴史や経験が大きく異なっているにもかかわらず、それぞれの海外現地法人の企業内貿易の割合は互いに大きな差異がみられない。それぞれの企業内貿易の構造をみると、2012年現在日本海外現地法人による企業内貿易（35.4%）は「本国本社企業向けの13.8%」と「現地関係企業向けの21.6%」から構成され、韓国海外現地法人による企業内貿易（40.3%）は「本国本社企業向けの29.7%」と「現地関係企業向けの10.4%」から構成されている。韓国企業と比べると、日本企業は本国への逆輸入が比較的少ない代わりに、中国、ASEANなどを中心とした新興国での企業内国際分業が急速に拡大している。そして日本企業と比べると、韓国企業は本国への逆輸入が比較的多く、本国の本社企業を中心とした分業体制に重点を置いている（王[2015]）。つまり、日韓企業における企業内貿易の動機と目的は大きく異なっている。したがって、それぞれの企業内貿易に影響する決定要因は大きく相違していると考えられる。

図1：日韓企業の海外直接投資の推移（1）



資料：日本銀行、韓国輸出入銀行の資料により集計、作成。

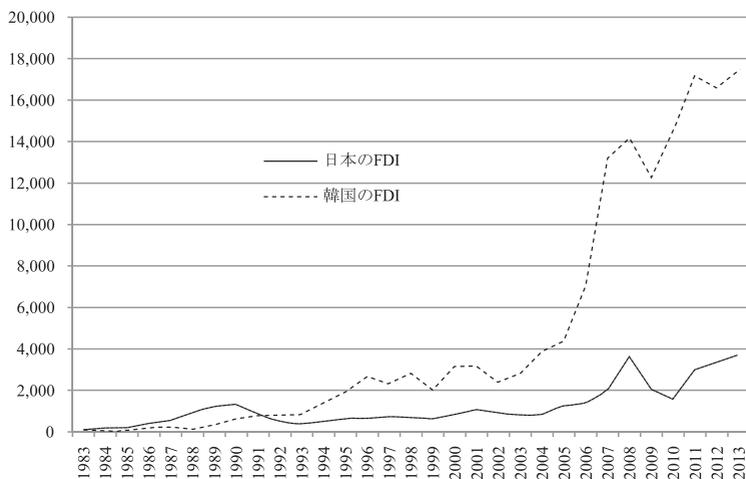
本稿の目的は海外直接投資時期、その発展段階、企業内貿易の構造が異なることによる日韓企業の企業内貿易の決定要因の相違点を検証することにある。具体的に、第2節では日韓企業の海外直接投資の発展段階および企業内貿易の差異を概観する。第3節では企業内貿易の決定要因に関する先行研究をサーベイしながら仮説を立てる。第4節では2001年から2010年にかけての企業内部取引に関するセグメント情報を公表する日本製造業企業529社（日経NEEDS Financial QUEST）と韓国製造業企業356社（韓国企業情報データベース（KOCOinfo））をサンプル企業として企業内貿易に影響する要因を統計的に検証する。最後に第5節では本稿の結論が述べられる。

2 日韓企業による海外直接投資および企業内貿易

図1と図2は日韓企業の海外直接投資の推移を示したものである。まず、図1に示されたように、日本企業は1985年のプラザ合意による急激な円高を契機に海外直接投資を拡大し、特に東南アジアをはじめ、中国を中心に生産拠点を構築している。日本の海外直接投資は1990年のバブル経済の崩

図2：日韓企業の海外直接投資の推移（2）

（1983年を100とする）



資料：表1に同じ。

壊、2000年代初頭のIT不況、そして2008年のリーマンショックを除き、基本的に増加傾向にある。韓国の海外直接投資は1990年代から徐々に増加しはじめる。前述したように、韓国企業は1997年のアジア通貨危機を乗り越え、2000年代に入ってから海外直接投資を本格的にスタートした。韓国企業の海外直接投資は2008年のアメリカ発の金融危機以降やや停滞したが、日本企業と同じく基本的には増加傾向にある。図2は1983年を100とする日韓企業の海外直接投資の推移を示したものである。図2に示されたように、韓国企業の直接投資は投資金額からみるとまだ日本企業に大きく及ばないが、その増加の勢いは1990年代以降日本企業を超えた。2000年代に入って韓国企業による海外直接投資のペースは加速度的に増加し、日本企業のそれを大幅に上回った。次いで日韓企業の海外進出地域をみてみよう。

表1と表2は日韓企業による海外直接投資における進出先上位20か国と全地域投資総額に占めるそれぞれの割合を示したものである。まず、表1に示されたように、日本企業の海外直接投資全体に占める上位20か国の投資額は全期間でおよそ9割弱、上位10か国だけでも7割強に達しており、極めて高い集中度をみせている。次いで進出時期別でみてみよう。まず、1980年代の進出先地域について、1位の米国(43.68%)と2位のパナマ(6.50%)、3位の英国(6.29%)と大きな差をみせ、4割以上の投資は米国に集中していた。この時期に先進国に対する投資はおよそ65%を、ケイマン諸島など財テク、節税目的のタックスヘイブンへの投資はおよそ15%を占めているのに対し、賃金の比較的に低い東南アジア地域への投資はおよそ11%しか占めていなかった。この時期における日本の対外経済関係は主に輸出貿易を中心としたものであり、海外直接投資の主な目的は生産コストの削減もあったが、欧米などの海外市場確保、輸出促進、資源獲得、財務的な理由によるものが多かった。

1990年代に入ると、先進国に対する投資はおよそ65%と大きな変化がなかったが、タックスヘイブンへの投資は15%から10%に低下したのに対し、東南アジアへの投資比重は15%まで上昇した。このことは、1985年のプラザ合意による急激かつ大幅な円高に対応するため、日本企業が積極的に東

表1：日本企業による海外進出における進出先上位20か国とその割合（フロー）

単位：%

	1980年代(1980-1989)		1990年代(1990-1999)		2000年以降(2000-2014)		全期間合計(1965-2014)	
1	米国	43.68	米国	39.90	米国	24.96	米国	31.05
2	パナマ	6.50	英国	10.71	英国	9.52	英国	9.37
3	英国	6.29	オランダ	5.89	中国	8.44	オランダ	7.09
4	オーストラリア	4.80	オーストラリア	4.01	オランダ	8.31	中国	6.17
5	オランダ	4.42	中国	3.62	ケイマン諸島	6.48	ケイマン諸島	5.02
6	香港	3.21	インドネシア	3.21	オーストラリア	5.25	オーストラリア	4.88
7	ケイマン諸島	2.96	ケイマン諸島	2.86	ブラジル	3.66	タイ	2.93
8	インドネシア	2.94	パナマ	2.79	タイ	3.59	ブラジル	2.88
9	ルクセンブルク	2.38	香港	2.28	シンガポール	2.85	インドネシア	2.65
10	シンガポール	2.21	タイ	2.26	韓国	2.27	シンガポール	2.56
11	カナダ	1.70	シンガポール	2.04	インド	2.19	香港	2.14
12	リベリア	1.63	フランス	1.91	インドネシア	2.07	パナマ	1.84
13	バハマ	1.49	カナダ	1.90	ドイツ	1.85	韓国	1.80
14	ブラジル	1.44	ドイツ	1.63	香港	1.84	ドイツ	1.73
15	ドイツ	1.38	マレーシア	1.45	フランス	1.39	カナダ	1.55
16	タイ	1.31	ブラジル	1.35	カナダ	1.35	フランス	1.49
17	韓国	1.24	フィリピン	0.91	ベトナム	1.16	インド	1.42
18	フランス	1.17	韓国	0.85	マレーシア	1.10	マレーシア	1.17
19	中国	1.11	英領バージン諸島	0.82	ルクセンブルク	1.07	ルクセンブルク	1.01
20	マレーシア	0.90	バミューダ諸島	0.81	ベルギー	1.01	ベルギー	0.83
	1~10位合計	79.40		77.54		75.33		74.59
	1~20位合計	92.77		91.22		90.35		89.57

資料：財務省、日本銀行のデータより集計、作成。

表2：韓国企業による海外進出における進出先上位20か国とその割合（フロー）

単位：%

	1980年代(1980-1989)		1990年代(1990-1999)		2000年以降(2000-2014)		全期間合計(1980-2014)	
1	米国	29.63	米国	27.11	米国	19.65	米国	20.43
2	インドネシア	13.46	中国	17.22	中国	17.30	中国	17.16
3	カナダ	12.21	香港	5.59	香港	5.55	香港	5.55
4	イエメン	10.11	インドネシア	5.48	ベトナム	4.25	ベトナム	4.07
5	オーストラリア	6.06	英国	4.49	オーストラリア	3.89	オーストラリア	3.68
6	香港	5.98	ベトナム	2.66	オランダ	3.80	オランダ	3.55
7	サウジアラビア	2.34	インド	2.49	英国	3.40	英国	3.48
8	オランダ	2.30	ドイツ	2.39	ケイマン諸島	3.35	カナダ	3.15
9	パプアニューギニア	2.13	ポーランド	1.92	カナダ	3.27	ケイマン諸島	3.04
10	パナマ	2.07	タイ	1.85	シンガポール	2.61	インドネシア	2.92
11	マレーシア	1.52	フィリピン	1.66	インドネシア	2.56	シンガポール	2.50
12	日本	1.17	シンガポール	1.65	ブラジル	2.17	ブラジル	2.04
13	英国	1.02	日本	1.64	日本	1.96	日本	1.92
14	タイ	1.01	オーストラリア	1.52	マレーシア	1.67	マレーシア	1.65
15	シンガポール	0.97	マレーシア	1.48	メキシコ	1.36	ドイツ	1.43
16	ドイツ	0.66	イエメン	1.34	ドイツ	1.34	メキシコ	1.29
17	北マリアナ	0.51	カナダ	1.32	アイルランド	1.20	インド	1.27
18	コスタリカ	0.42	オランダ	1.21	インド	1.16	フィリピン	1.11
19	ソロモン諸島	0.42	フランス	0.90	フィリピン	1.06	アイルランド	1.10
20	ガボン	0.42	ブラジル	0.86	バミューダ	1.01	バミューダ	0.94
	1~10位合計	86.27		71.20		67.06		67.04
	1~20位合計	94.39		84.79		82.54		82.29

資料：韓国輸出入銀行のデータより集計、作成。

南アジアに生産拠点をシフトしたことを反映している。2000年代に入ると、特に東南アジアへの投資比重はおよそ27%まで倍増したのに対し、先進国やタックスヘイブンへの投資はそれぞれ54%と8%までに減少している。このことは、近年日本企業による国際生産分業の構築が進んでいるということを示唆している。

次に韓国企業による海外直接投資の推移をみてみよう。表2に示されたように、韓国企業の海外直接投資全体に占める進出先上位20か国の投資額は全期間でおよそ8割強、上位10か国だけでも全体の7割弱に達しており、進出地域の集中度は日本企業ほどではないが、特定の地域にかなり集中していることがわかった。次いで進出時期別でみてみよう。1980年代の進出先地域について、1位の米国(29.63%)と2位のインドネシア(13.46%)、3位のカナダ(12.21%)と大きな差がみられたが、日本企業のそれと比較すると進出地域をある程度分散している。この時期に先進国に対する投資はおよそ5割強で、東南アジア地域に対する投資はすでに2割強を超えていた。そして、中東、オセアニア、アフリカなどの地域への投資は2割弱を占めていた。この時期の韓国企業による海外直接投資は規模がまだ小さかったが、北米、アジア向けの卸売、小売業が多いという製品輸出の拡大を、中東、オセアニア、アフリカなどにおける資源開発を、目的とするものが多かった。

1990年代に入ると、先進国に対する韓国企業の海外直接投資は4割まで減少したのに対し、特に中国を中心とするアジアへの投資は4割まで上昇した。この時期におけるアジアに対する投資は特に東南アジアから中国へのシフトが目立っていた。1980年代における中国への投資はほとんどなかったが、1990年代に入って17.22%に急激に上昇したのに対し、インドネシア(13.46%から5.48%までに減少)など東南アジアへの投資は大幅に減少した。周知のように、1992年の鄧小平氏の南巡講話を契機に中国はASEAN4の競合相手として浮上してきた。この時期の韓国企業の直接投資は特に生産コストの削減を目的としたものが多かった。2000年代になると、先進国および新興国への直接投資はほぼ同じ割合となった。この時期、韓

表3：日韓企業による産業別海外直接投資推移

単位：%

	1980～1989年		1990～1999年		2000～2014年		全期間	
	日本	韓国	日本	韓国	日本	韓国	日本	韓国
製造業	25.29	31.90	37.73	53.34	42.99	33.29	39.53	35.16
農業、林業および漁業	0.48	8.48	0.44	0.75	0.30	0.47	0.36	0.56
鉱業	3.98	29.35	2.61	5.90	8.93	20.03	6.73	18.77
建設業	0.79	3.09	0.76	1.80	0.44	2.50	0.56	2.44
商業	9.40	13.37	10.13	24.84	9.93	10.99	9.92	12.31
金融・保険	25.27	10.99	17.58	3.17	22.49	9.84	21.57	9.22
サービス業	10.17	1.23	13.25	6.26	3.91	10.60	7.04	10.13
運輸業	6.99	0.31	4.81	0.69	4.69	1.88	5.00	1.76
不動産業	15.90	1.28	12.66	3.15	1.39	8.53	6.00	7.97
その他	1.73	0.00	0.02	0.10	4.92	1.87	3.29	1.69

注) 日本では2005年以降のデータは純投資額である。

資料：表1に同じ。

国企業は先進国での市場獲得のほか、中国、ベトナムをはじめ、アジアでの国際生産ネットワークの構築に力を入れはじめた。

以上、日韓企業による海外直接投資を時期別でみてきた。表3は日韓企業による産業別海外直接投資推移を示したものである。1980年代において日本企業は製造業のほか、金融・保険、不動産、サービス業などの分野に積極的に進出しているのに対し、韓国企業は製造業のほか、特に資源獲得のために鉱業に力を入れていた。そして1980年代後半以降、韓国では人件費上昇、ウォン高などのため、アパレル、皮革・靴などの労働集約産業および電子部品などの企業が生産コストを削減するために徐々に海外に進出しはじめた。同時にこの時期における日本企業の海外直接投資は、プラザ合意による急激な円高による輸出不採算に対応するために生産拠点を東南アジアにシフトしたもの、および円高による購買力の向上による欧米企業の買収というものが多かった。この時期の日韓企業の海外進出目的が生産コストの削減という共通点があったが、日本企業による第3産業への投資はすでに7割弱に達しており、海外市場の獲得や海外でのプレゼンスの向上に力を入れていたが、韓国のそれはまだ3割弱にとどまっていた。

1990年代になると、グローバル競争の激化や自国通貨の急激な切り上げ

などの様々な要因によるコスト削減は以前にも増して必要になり、日本企業による生産拠点の海外シフトは中国、東南アジアを中心にさらに強まっていた。ちなみに、中国とASEAN4はともに先進国にない安価な労働力が豊富に存在し、労働集約的な産業に比較優位があるため、進出する企業が労働集約産業の場合、中国とASEAN4は投資先として競合関係にあると考えられる。しかし、電機、機械など資本集約産業による海外進出の多い日本企業にとって中国とASEAN4はむしろ国際生産ネットワークを形成する補完的な役割を果たしている（王[2014]）。この時期の日本企業による海外直接投資の産業別構造をみると、製造業は4割弱を、金融・保険などの第3次産業は6割弱を占めていた。これに対し、韓国企業は特に中国（80年代0.3%→90年代17%）に生産拠点をシフトしながら東南アジアへの投資比重（80年代の17%→90年代の14%）を低下させていた。特にインドネシアに対する投資比重は1980年代の13.46%から1990年代の5.48%までに低下した。これは、韓国企業にとって中国とASEAN4が相互に代替関係にあることを示唆している。また、韓国製造業企業による海外進出は全体の5割強を、第3次産業は4割弱まで上昇したが、まだ日本に大幅に遅れていた。

2000年代に入ると、日本製造業企業による海外直接投資の比重は4割を超え、中国をはじめ、東南アジア諸国への投資はおおよそ3割にも達している。この時期の海外直接投資においては特にアジアを中心とする国際生産ネットワークが形成された。これに対し、韓国企業による海外進出の比重において非製造業は4割前後を維持し、製造業は5割から3割に低下しているが、鉱業は90年代の5.9%から20.03%に急激に上昇している。このことについて、特に韓国石油公社および韓国ガス公社は資源価格の高騰による資源獲得競争の激化のため積極的に海外直接投資を行なった結果、韓国企業の海外直接投資を大幅に増加させた。

以上、過去30年間にわたる日韓企業の海外直接投資の推移をみてきた。韓国の海外直接投資は金額ベースで2000年代初頭ようやく1980年代の日本企業のレベルに達し、その立ち上がり時期はかなり遅かった。しかし、その増加ペースは日本企業を大幅に上回っている。進出地域をみてみ

ると、日韓企業は両方ともアメリカを最も重要な市場と位置付けているほか、製造業がアジアを中心に展開している。しかし、日本企業は中国をはじめ、東南アジア諸国に全般的に展開しているのに対し、韓国企業を中国とベトナムなど特定の国や地域に偏っており、全期間で中国とベトナムだけで投資全体の2割を上回っている。つまり、国際生産分業における日本企業のネットワークは韓国企業のそれより発達していると推測できる。次に、日韓企業の企業内貿易現状をみてみよう。

表4は日本企業の現地法人の地域別売上の内訳を示したものである。表4に示されたように、2011年にアジアにおける日本企業の現地法人による本社企業への輸出は全体の13.5%（製造業16.5%）であり、現地販売における関係企業向けの販売は21.7%（製造業25.6%）である。第3国向け輸出の内訳が公表されていないため、本国向けと現地販売における企業内貿易の割合だけでも全体の35.2%（製造業42.1%）を占めている。2012年と2013年においてこの比率はそれぞれ35.4%（製造業42%）、33.4%（製造業38.2%）でやや低下しているが、依然として3割（製造業4割）を維持している。特に中国と東南アジアを中心とした流通・貿易拠点である香港においてこの比率は6割以上（製造業）にも達している。つまり、日本企業は主にアジア地域を中心に国際生産分業を展開していることがわかった。

表5は韓国企業の現地法人の地域別売上の内訳を示したものである。表5に示されたように、2011年にアジアにおける韓国企業の現地法人による本社企業への輸出は全体の25.1%であり、現地販売における関係企業向けの販売は10.6%である。そして第3国向け輸出における関係会社向けの販売は全体の5.4%を占めている。つまり、アジアにおける海外現地法人の売上にも占める企業内貿易の割合は41.1%にも達していることがわかった。また、2012年と2013年にこの比率はそれぞれ44.4%と40.5%であり、日本企業の3割よりも高いのである。したがって、韓国企業も日本企業と同じくアジア地域で国際生産分業を積極的に展開していることがわかった。

表4：日本企業の現地法人の地域別売上の内訳

単位：%

	本国向け輸出						現地販売						第3国向け輸出		
	親会社向け			その他企業向け			関係企業向け			その他企業向け					
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
アジア	13.5	13.8	13.0	1.4	1.7	1.7	21.7	21.6	20.4	40.2	33.7	37.3	23.1	24.4	27.6
	16.5	17.1	15.3	1.6	1.4	1.4	25.6	24.9	22.9	35.4	32.2	31.3	20.9	24.3	29.2
中国	14.6	16.9	14.9	1.2	1.1	1.0	27.3	25.9	24.4	47.5	40.8	40.9	9.4	11.1	18.9
	18.8	21.5	18.7	1.5	1.3	1.1	28.9	27.9	25.4	38.7	34.5	29.7	12.1	14.7	25.1
香港	24.5	24.1	16.6	2.8	5.9	6.7	20.1	16.6	17.3	17.2	15.2	22.3	35.3	33.9	37.1
	39.0	49.6	28.4	2.8	2.5	1.5	25.3	19.0	33.6	13.3	9.2	15.2	19.6	19.6	21.3
Asean4	12.1	10.6	10.5	1.5	1.1	1.6	28.3	30.7	28.6	34.0	28.6	31.5	24.2	24.8	27.8
	15.1	13.0	12.8	1.9	1.5	2.1	29.8	31.5	25.6	26.7	28.3	28.5	26.4	26.6	30.3
北米	3.7	3.5	3.9	0.4	0.4	0.4	17.7	18.7	18.9	49.5	43.6	44.4	28.7	30.6	32.4
	2.4	2.3	2.5	0.1	0.1	0.2	30.2	32.3	30.4	41.9	35.7	36.5	25.4	29.5	30.4
米国	3.5	3.4	3.9	0.3	0.4	0.4	18.2	19.5	19.3	50.1	44.1	44.7	27.9	29.4	31.6
	2.5	2.4	2.6	0.1	0.1	0.3	31.3	34.4	32.5	45.0	38.4	39.1	21.1	24.6	25.6
欧州	3.9	4.4	4.1	0.4	0.3	0.4	7.0	5.3	6.9	49.0	46.0	47.1	39.8	42.0	41.5
	2.7	3.1	2.0	0.4	0.1	0.3	14.9	10.1	13.8	33.2	31.2	29.8	48.7	55.5	54.0
全体	8.5	8.6	8.3	1.0	1.2	1.2	16.7	17.3	16.9	44.9	38.7	40.9	28.9	30.1	32.8
	10.2	10.6	9.6	1.0	0.9	0.9	25.2	25.5	23.1	37.5	33.5	32.7	26.1	29.6	33.7

注：上段は全産業、下段は製造業。

資料：経済産業省「海外事業活動基本調査」42～44回調査、より作成。

表5：韓国企業の現地法人の地域別売上の内訳

単位：%

	本国向け輸出						現地販売						第3国向け輸出					
	親会社向け			その他企業向け			関係企業向け			その他企業向け			関係企業向け			その他企業向け		
	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013	2011	2012	2013
アジア	25.1	29.7	24.4	2.1	2.0	2.3	10.6	10.4	12.8	42.9	43.8	40.0	5.4	4.0	3.3	13.9	10.1	17.2
中国	31.3	-	-	1.9	-	-	11.7	-	-	47.0	-	-	4.6	-	-	3.4	-	-
香港	11.6	-	-	2.4	-	-	11.4	-	-	33.9	-	-	13.2	-	-	27.5	-	-
ASEAN4	19.9	-	-	11.5	-	-	18.5	-	-	26.4	-	-	7.5	-	-	16.2	-	-
北米	2.5	2.0	6.0	1.1	0.6	0.5	7.3	10.6	5.6	78.7	74.2	77.7	1.4	2.6	1.5	9.1	10.0	8.7
米国	2.4	-	-	1.3	-	-	8.0	-	-	77.0	-	-	1.5	-	-	9.8	-	-
欧州	3.6	3.3	2.6	0.8	3.3	0.4	20.7	18.2	16.8	41.2	50.1	48.7	15.2	19.4	20.6	18.6	8.7	11.0
全体	15.8	17.9	15.8	1.6	1.3	1.5	11.5	11.4	11.4	50.4	52.7	50.8	6.5	6.5	5.8	14.3	10.1	14.6
	23.3	25.7	26.0	1.8	1.3	1.4	13.5	16.0	16.8	43.0	41.6	42.0	8.0	8.1	7.5	10.5	7.3	6.4

注：全体の下段は製造業。

資料：韓国輸出入銀行『海外直接投資経営分析』、2012～2014より集計、作成。

(한국수출입은행 『해외직접투자경영분석, 2012～2014년』)。

韓国輸出入銀行は製造業に関する企業内貿易の地域別情報を公表していないため、ここでは全地域における韓国製造業企業の企業内貿易をみてみよう。表4と表5に示されているように、第3国向け輸出を除く日本製造業企業の企業内貿易はおよそ全体の3割を占めている。そのうち、およそ1割は本国親会社向けの輸出であり、残りの2割は現地関係企業向けの企業内取引である。これに対し、第3国向け輸出を含む韓国製造業企業の企業内貿易はおよそ全体の5割を占めている。そのうち、およそ2割以上は本国親会社向けの輸出であり、残りの2割は現地関係企業と第3国関係企業に輸出している。このことは、国際分業体制において日本製造業企業の海外現地法人の企業内貿易は本国の親会社よりも海外の関係企業が積極的に関与していることを示唆している。これに対して韓国製造業企業の海外現地法人の企業内貿易は海外の関係企業よりも本国の親会社が積極的に関与していると考えられる¹⁾。

以上、日韓企業による海外直接投資の規模、時期、進出地域、企業内貿易構造の差異などを検討した。ここで問題となるのは、日韓企業による海外直接投資における様々な差異がそれぞれの企業内貿易の決定要因にどのような影響を与えるかということである。以下では、日韓企業の企業内貿易の決定要因の相違点を検証することにする。

3 先行研究および仮説

企業内貿易の決定要因に関するこれまでの研究はすでにそれに関する様々なミクロ的な要因およびマクロ的な要因を明らかにした。具体的に、企業内貿易は多国籍企業の製品特質、技術優位性、企業規模などの個別要因および貿易関連国の法整備、比較優位、インフラ整備、地理的な距離などの共通要因に大きな影響を受けている。以下ではこれまでの主な先行研究をレビューしながら、本稿の研究枠組みを明確にする。

多国籍企業による企業内貿易に関する研究はすでに多くの蓄積がある²⁾。

1) 王[2014]、王[2015]に参照せよ。

2) Williamson[1975], Buckley & Casson[1976], Casson[1995], Rugman[1981] などがある。

内部取引と市場取引は、それぞれに関連するコストに基づき、相互に代替可能な取引手段となり得る³⁾。内部取引と市場取引に関連するコストの格差はその取引に参加するそれぞれの企業のインセンティブの違いから生じるものである (Williamson[1975])。すなわち、関連する取引に参加する企業は自らの利益を最大化化するため、それぞれ機会主義的な行動をとることによって取引コストが発生する。したがって、企業はこうした機会主義的な行動から生じる取引コストを低減するために自ら内部市場を創出するインセンティブを有している。

また、多くの研究は企業特殊的優位性の概念を援用して内部取引を行うインセンティブを解明しようとしている。多国籍企業の重要な特徴の一つは知識や技術に関する特殊的優位性を持っていることである (Rugman[1981])。多国籍企業にとって進出先の国内企業はその国内に関する情報すなわち自国の経済、言語、法律、商慣行、政治情勢などに関する優れた情報にめぐまれるという一般的優位性をもっているため、多国籍企業は海外に進出しようとするれば、この不利な点を埋め合わせるための特殊的優位性を持たなければならない (Hymer[1976])。一般的に、企業特殊的優位性の源泉は技術、知識・ノウハウ、資本蓄積、財務の健全性などに求めることができる。多国籍企業は特に知識、情報、技術などの企業特殊的優位性に関して市場取引を利用する場合、それらの優位性が消散するリスクが存在する。そのため、多国籍企業は自ら所有する特殊的優位性を支配するインセンティブを有する。Rugman[1981]は企業特殊的優位性に関する支配の重要性を強調している。すなわち、多国籍企業は内部市場を創出することによって在外子会社の情報使用を監視できるし、またそれによる親会社へ支払う使用料により資金を回収することもできる (Rugman[1981])。換言すれば、市場の失敗は多国籍企業に市場を内部化するインセンティブを与える。多国籍企業にとって最も大きな市場の失敗は特に知識や情報の取引市場の欠如にある (Rugman[1981])。そのため、

3) これらの議論については Coase[1937], Buckley & Casson[1976], Casson[1979]などを参照せよ。

多国籍企業は海外に製品やサービスを提供する前にまず自社の特殊的優位性を認識し、正規市場での取引を行なうか、あるいは企業内市場での取引を行なうかを決定する必要がある。特に不完全市場において契約の締結に関連するコストは高くつくため、企業は市場契約を回避して内部取引を選好するインセンティブを有する (Casson[1979])。つまり、多国籍企業は、海外に商品やサービスを提供する際、その特殊優位性を維持するために直接投資による内部市場の創出を選好する傾向がある。しかし、このことはすでにこれまでの伝統的な貿易理論の枠組みを越え、伝統的な貿易理論では特に多国籍企業の内部化戦略に内包された企業内貿易の動きを説明することが困難である。というのは、企業内貿易は本質的に多国籍企業の直接投資によって展開された国際分業体制の一環として行なわれたものであるからである。企業内貿易は親会社が海外子会社に提供するサービスと、海外子会社が現地で生産する中間財を親会社または他の海外子会社への輸出を含んでいる。特に海外子会社から親会社や他の海外子会社への財の輸出は、企業によって展開された国際分業体制および取引コストや生産費用などのコスト最小化を目指す企業の立地移動の結果として発生するものである。そこで、多くの研究は取引コストないし企業特殊優位性の理論的な枠組みに基づいて企業内貿易に関する決定要因の検証を展開している。以下では企業内貿易に関連するいくつかの実証研究をみてみよう。

企業内貿易に関する実証研究はすでに1970年代からはじまった。Lall[1978]は1970年のアメリカの産業データを用いてアメリカにある親会社と過半数所有の海外子会社との企業内貿易の決定要因を検証した。その結果、産業の研究開発支出、国際化レベル (海外資産比率)、製品性質 (アフターサービスの必要な製品) および生産工程の可分性は企業内貿易に正の影響を、売上高広告宣伝費率はそれに負の影響を与えていることを明らかにした。また、同じアメリカの産業データを用いたSlenwaegen [1985]はアメリカの産業を検証した結果、ハイテク製品であるほど (研究開発比率が高いほど)、企業内貿易の割合が高くなることを確認した。Feinberg & Keane [2001]は、1983~1992年におけるアメリカの親会社とそのカナダ子会

社との双方向の企業内貿易の決定要因を検証した。その結果、カナダ子会社によるアメリカの親会社からの輸入はカナダの関税との関係を見出せないが、親会社による子会社からの輸入はカナダの関税と負の関係を確認し、その企業内貿易はアメリカとカナダ間との賃金との関係がないということ を明らかにした。Hanson et al.[2005]は、アメリカの多国籍企業に関する企業レベルのデータを用いて親会社と海外子会社との中間財貿易を検証した結果、海外子会社に関連する取引コスト、未熟練労働者の賃金および法人税率が低いほど、企業内貿易の割合が高くなることを明らかにした。

Bernard, Jensen, Redding, Schott[2010]は1997年のアメリカの国別・製品別輸入データを用いて企業内貿易の決定要因を検証し、輸入相手国と輸入製品の特性との相互作用が重要な役割を果たしていることを明らかにした。具体的に、取引契約に対するガバナンスの強い国との貿易では市場取引契約が多く行なわれるため、企業内貿易が減少する。また、取引契約に対するガバナンスの弱い国から契約可能性 (contractibility) の低い製品の輸入、技術の乏しい国から技術集約製品の輸入、資本豊富国から資本集約製品を輸入する場合、企業内貿易は高くなる傾向がある。つまり、企業内貿易に関連するこれまでの研究では、研究開発、国際化レベル、製品特性、生産工程方式、広告宣伝費などの企業レベルのファクターおよび関税、賃金、法人税、法整備などの経済環境のファクターに注目しながらその決定要因を分析してきた。

近年、多くの研究は契約理論を用いて国内生産か海外生産か、企業内取引か市場取引かに関する多国籍企業の意思決定に焦点を当て企業内貿易に関連する諸問題を解明しようとしている。例えば、Antràs [2003]は取引コスト概念を援用して所有権モデル (property-rights) を構築しようとしている。Antràs [2003]は正規市場での資本集約製品の貿易に関連する取引コストが相対的に増加すると主張している。Antràs [2003]は資本集約度 (capital-labor ratio) に着目して28か国のクロスセッションデータおよびアメリカの輸入産業のパネルデータを検証した結果、産業の資本集約度と企業内貿易が正の相関を有することを明らかにした。具体的に、企業内貿易

易は資本集約度の高い産業に集中し、主に資本豊富国間で行なわれている。アメリカ企業は資本集約製品（化学製品など）をグループ内企業から、労働集約製品を（繊維製品など）を第3者企業から輸入する傾向がみられる。

また、企業内貿易の決定要因に関する産業経済の研究ではグリーンフィールド直接投資と買収による直接投資との関係に注目している。Zejan[1989]はスウェーデン多国籍企業の過半数所有海外子会社と親会社との企業内貿易に焦点を当て買収による直接投資が企業内貿易に負の影響を与えていることを明らかにした。そしてAndersson & Fredriksson [2000]は1974年から1990年までのデータを用いてスウェーデン企業を検証した結果、親会社の企業特殊優位性に依存するグリーンフィールド直接投資は企業内貿易に正の影響を与えていることを確認した。

最近の研究では、多段階生産（multiple sequential stages）を行なっている多国籍企業に関する貿易の増幅効果（magnification effects）を強調している⁴⁾。Egger & Pfaffermayr[2005]は産業レベルのパネルデータを用いてオーストリアの12製造業産業の企業内貿易の決定要因を検証した。その結果、市場規模、労働コスト、複数国境を越えた一連の最終財から生じた増幅効果は企業内貿易に大きな影響を与えていることを明らかにした。Yi[2003]は、2国間動態的リカード貿易モデル（Two-country dynamic Ricardian trade model）を用いてより深化した生産分業は中間財貿易の増加をもたらすだけでなく、複数の国境を越えた最終財のそれぞれの生産段階における関税の引き下げによるコストダウンをもたらしているということを明らかにした。具体的に国境にまたがった複数の生産段階において中間財は国境を越えるたびに関税が発生する。その結果、世界各国の関税の引き下げはこれらの中間財の生産コストの低下幅を増幅させる。そして、この議論は企業内貿易にも適用できると考えられる。つまり、関税の引き下げによる貿易の増幅効果を通じて企業内輸入は企業内輸出を刺激することになり、その逆もまた同様である。また、王[2013]は日本製造業企業215社の10年間のパ

4) これらの議論については Hummels, Rapoport & Yi[1998], Hummels, Ishii & Yi[2001], Yi[2003] などに参照せよ。

ネルデータを用いて固定効果モデル (Fixed Effect) およびダイナミック・パネル分析 (System GMM) によって地域間企業内貿易の相互影響に関連する要因を分析した。その結果、先進国と途上国との間に限らず、先進国間または途上国間においても相対的な生産コストの格差が一定の水準を超えると、または関税の撤廃が進展すると企業内貿易がさらに企業内貿易をよぶ「誘発効果」が現れることを確認した。

以上、近年の企業内貿易に関する研究を概観した。企業内貿易の決定要因に関するこれまでの研究では、取引コストをはじめ、比較優位、企業特殊的優位性ないし契約理論など様々な論点から企業特質などの個別要因および地域・国などの共通要因に焦点を当ててきた。これらの研究は、企業の個別要因と共通要因を用いて企業内貿易の決定要因を明らかにした。

しかしながら、これまでの多くの研究の多くは主に先進国多国籍企業の企業内貿易に焦点を合わせて分析を行ってきた。近年、新興国の多国籍企業は海外直接投資を積極的に行ない、これらの企業による企業内貿易が関心を集めている。一般的に、新興国多国籍企業は先進国多国籍企業より企業特殊的優位性が劣っていると思われる。そして先進国および新興国における企業の多国籍化レベルおよび海外進出の発展段階はそれぞれの企業内貿易にどのような影響を与えるかはまだ十分に解明されていないと思われる。前節で述べたように、韓国の海外直接投資は金額ベースで日本企業の海外直接投資よりおよそ20年間遅れている。また、日本企業による海外直接投資は中国、東南アジア諸国に広範囲に分布しているのに対し、韓国企業は中国、ベトナム特定の国に集中している傾向がみられている。それによって日韓企業の企業内貿易の構造が異なった様相を呈していると考えられる。こうした国際生産ネットワークの差異は主に企業による海外直接投資の発展段階の違いによるものであると思われる。したがって、ここでは次のような仮説を立てることができると思われる。

仮説1：先進国企業および新興国企業における企業内貿易の決定要因は直接投資の発展段階の差異に左右される。

日韓企業による直接投資発段階の差異がもたらす影響を分析するために、それぞれの発段階に年代別企業内貿易を取り上げて検証する必要がある。しかし、1980年代から1990年代までの日韓企業に関する企業内貿易情報の入手は困難であるため、次節では2000年代のデータを用いて日韓企業の企業内貿易の決定要因を検証することにする。

一般的に、先進国企業は新興国企業より優れた企業特殊優位性を有していると思われる。そして親会社の企業特殊優位性に依存する直接投資は企業内貿易の増加をもたらしている (Andersson & Fredriksson [2000])。前述したように、日本企業による海外直接投資は中国、東南アジア諸国に広範囲に分布しているのに対し、韓国企業は特定の国に集中している傾向がみられている。このことは、日本企業が単なる労働生産コストの削減を主な目的として人件費の最も安価な国に進出するものではなく、自らの持っている企業特殊優位性およびそれぞれの国や地域の持っている比較優位を勘案しながら進出先を分散させている結果であると考えられる。これに対し、韓国企業は主に人件費の最も安い地域 (例えば、ベトナム) を選好する傾向がみられる。そこでこの問題については以下の仮説を立てることができると思われる。

仮説2：企業特殊優位性の優れている先進国企業と比べ、新興国企業にとって人件費の格差は企業内貿易においてより重要なファクターになる。

前述したように、韓国企業の企業内貿易は親会社を中心としたものであるのに対し、日本企業の企業内貿易は現地子会社を中心としたものである。言い換えれば、日本企業の企業内貿易は現地子会社を中心とするものが多いため、ある程度現地子会社に権限を与えていると考えられる。そして韓国企業はその逆である。また、付加価値と企業内貿易との関係という観点から考えると、前述したように高い付加価値の製品を有する海外現地法人はインプットの権限が与えられるため、現地の企業から中間財を調達する

傾向がある (Matsuura & Ito [2009])。このことは、高付加価値製品を多く生産する日本企業と、現地子会社を中心とする日本の企業内貿易との因果関係の存在を示唆していると思われる。したがって、この問題について以下の仮説を立てることができる。

仮説3：製品の付加価値は親会社を中心に意思決定が行なわれる韓国（新興国）企業の企業内貿易および意思決定が分散される日本（先進国）企業のそれにそれぞれ異なった影響を与える。

次節では、同じアジアに積極的に進出している先進国の日本および急速に経済発展を遂げてきた新興国である韓国の製造業企業による企業内貿易の決定要因を分析する。

4 日韓企業の企業内貿易の決定要因

以下では、日韓企業における企業内貿易の決定要因を検証することにする。海外進出している多くの企業は子会社や関係企業との企業内貿易を公表せず、また公表している年度と公表していない年度もある。したがって、本稿では日韓企業における企業内貿易の決定要因を正確に比較するため、比較できる財務指標を同時に公表している日韓企業のみを取り上げて統計的に検証することにする。具体的に、2001年から2010年の内部取引セグメント情報と関連する財務指標を公表する日本製造業企業529社（日経 NEEDS Financial QUEST）および特殊関係者への売上高（内部取引）、そして日本企業と比較できる財務指標を公表する韓国製造業企業356社（韓国企業情報データベース（KOCOinfo））をサンプル企業として、その企業内貿易に対するいくつかの財務指標の影響を検証する。

ここでは日韓企業のセグメント情報における比較可能な企業内貿易関連指標である日本企業の内部取引売上高および韓国企業の特種関係者売上高（Intra-Firm Trade Ratio: IFTR）を従属変数として用いることにする。また、独立変数については、限られた比較可能な財務データ、すなわち規模（ \ln ）

Sales)、売上高研究開発費比率 (Ratio of R&D Expenditures to Sales: R&D_Sales)、労働分配率 (Labor Relative Share: LRS)、付加価値率 (Value-Added to Sales Ratio: VASR)、資本集約度 (ln_Capital Intensity: ln_CI)、広告宣伝費率 (advertising sales ratios: ASRs) を用いることにする。以下では独立変数としての選択理由を述べる。

(1) 規模 (ln_Sales)

海外直接投資の決定要因に関する研究において企業規模は説明変数として常に取り上げられている (Grubaugh[1987])。規模の大きな企業は積極的に海外直接投資を行っていることはすでに多くの研究で明らかにされている。そこで規模の大きな企業は多数の海外子会社を持っているため、海外子会社との企業内貿易も多くなると考えられる。ここでは企業の売上高の自然対数を企業規模の代替指標として用いることにする。期待される回帰係数の符号は正である。

(2) 売上高研究開発費比率 (Ratio of R&D Expenditures to Sales: R&D_t-2)

知識や技術に関する企業特殊の優位性は特に企業の競争力に大きな影響を与えている。売上高研究開発費比率は特殊優位性を具体化する新技術に関する開発の重視度合、企業技術レベルなどを表す指標としてよく使用されている。前述したこれまでの実証研究では技術レベルの高い製品であるほど (研究開発比率が高いほど)、企業内貿易の割合が高くなることを確認された (Slenwaegen [1985])。つまり、研究開発の度合が高い企業ほどその企業内貿易の割合も高くなると考えられる。一般的に研究開発の成果は何年か後に当該企業の製品やサービスに反映されると考えられるため、ここでは研究開発費を売上高で除したものに2年のラグをとり独立変数として用いることにする。期待される回帰係数の符号は正である。

(3) 労働分配率 (Labor Relative Share: LRS)

多くの多国籍企業はより安価な人件費を求めて生産拠点を積極的に新興国にシフトしている。そのため、人件費の格差は直接投資の重要な決定要因の一つであり (Wheeler & Mody[1992]、Egger & Pfaffermayr[2005]など)、

直接投資は人件費の高い地域から低い地域に流れていく傾向がよくみられる (Larudee & Koechlin[1999])。そして、海外子会社に関連する未熟練労働者の賃金が低いほど、企業内貿易の割合が高くなることはすでにこれまでの研究で明らかにされた (Hanson et al.[2005], 王[2013])。また、前述したように、日韓企業はそれぞれ1980年代と1990年代より生産コストを削減するために海外に生産拠点を移し、特に人件費の低いアセアン諸国に積極的に投資を行なった。ここでは本社企業の付加価値に占める人件費の割合を独立変数として用いることにする。本社企業の人件費の割合が高いほど、企業内貿易を行うインセンティブも高くなると考えられる。期待される回帰係数の符号は正である。

(4) 売上付加価値率 (Value-Added to Sales Ratio: VASR)

売上付加価値率は売上高に占める付加価値の割合を表すもので、当該企業の事業や製品の加工度を計測する指標である。一般的に、製品の加工度が高い企業は設備能力・技術水準や生産性が高く、同業他社より競争力が高く、製品の市場競争力が優位にあるということを意味する。付加価値と企業内貿易との関係について、Matsuura & Ito[2009]の実証研究によると、高い付加価値の製品を有する海外現地法人はインプットの権限が与えられるため、現地の企業から中間財を調達する傾向がある。つまり、付加価値率が高いほど、企業内貿易が少なくなる傾向がある。期待される回帰係数の符号は負である。

(5) 資本集約度 ($\ln_Capital\ Intensity: \ln_CI$)

資本集約度 (総資産/従業員数) は、企業の機械化程度を表す指標であり、企業の特長的優位性を表す指標として有用である。一般的に資本集約度が高い産業は資本集約的であり、資本集約度が低い産業は労働集約的であるという傾向がある。そして、正規市場での資本集約製品の貿易に関連する取引コストが相対的に増加するため、資本集約度が高いほど、企業内貿易も増加すると考えられる (Antràs [2003])。期待される回帰係数の符号は正である。

(6) 広告宣伝費率 (advertising sales ratios: ASRs)

前述したように、多国籍企業は市場取引を利用する場合、知識、情報、技術などの企業特殊的優位性が消散するリスクが存在するため、自ら所有する特殊的優位性を支配し、市場取引を内部化するインセンティブを有する (Rugman[1981])。これまでの多くの実証研究では多国籍企業の発展が企業特殊的優位性と大きく関連していることを明らかにしている (Horstmann & Markusen [1989])。そして企業特殊的優位性は研究開発による技術的な優位および広告宣伝支出による製品の評判と認知度から得られるもの、を含んでいる。Raspiller & Sillard [2004]はフランス企業を検証した結果、製品の広告宣伝集約度 (advertising intensity) および技術レベルは企業内貿易と大きく関連していることを明らかにしている。つまり、広告宣伝費率が高いほど、企業内貿易も増加すると考えられる。期待される回帰係数の符号は正である。

したがって、本稿では次の式を用いて日韓企業の企業内貿易の決定要因の差異を検証することにする。

$$IFTR = C + \alpha_1 \ln_Sales + \alpha_2 R \& D_{t-2} + \alpha_3 LRS + \alpha_4 VASR + \alpha_5 \ln_CI + \alpha_6 ASRs + \varepsilon$$

以下では、日韓企業の企業内貿易の決定要因の違いを検証する。使用するデータの期間は2001年から2010年までである。しかし、前述したようにサンプル企業は企業内貿易のデータを公表した年と公表しなかった年があり、大半のサンプル企業は何年かのデータが欠落した。本稿ではパネルデータ分析を行うためのデータの連続性を確保できないため、サンプル企業のクロスセクションデータをプールしたWhite[1980]修正標準誤差 Robust OLS分析を行なうことにした。表6は2001年から2010年にかけて日韓企業の有価証券報告書における企業内貿易の内訳を公表したサンプル企業数を示したものである。表6に示されたように、データを公表した韓国企業のサンプル数は日本企業のそれより少なく、半分程度以下である。韓国の上場企業数 (2010年現在) は、有価証券市場776社とコスダック市場1,028社と合わせて1,804社であり、日本全国上場企業の2,659社 (東証2,280社、そ

表6 日韓企業の年度別サンプル数内訳

単位：社

年度	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
日本企業	407	415	438	438	444	448	459	489	490	477
韓国企業	222	216	244	220	230	229	221	211	208	187

表7 日韓サンプル企業の業種別内訳

単位：社

日本企業	食料品	繊維製品	パルプ・紙	化学	医薬品	石油・石炭	ゴム製品	ガラス・土石	鉄鋼	非鉄金属	金属製品	機械	
	15	17	4	71	12	4	14	20	10	15	27	93	
	電気機器	輸送用機器	精密機器	その他製品									合計
	120	61	15	31									529
韓国企業	食料	飲料	たばこ	繊維(衣服を除く)	衣服・衣服アクセサリー・毛皮	皮カバンおよび履物	木材・木製品(家具除く)	パルプ紙・紙	コークス練炭・石油精製	化学物質・化学製品(医薬品除く)	医療用物質・医薬品	ゴム製品・プラスチック	
	24	5	1	11	11	4	3	15	4	54	25	17	
	非金属鉱物	1次金属	金属加工製品(機械家具除く)	電子部品・コンピューター・映像音響通信機器	医療精密光学機器時計	電気機器	その他機械・機器	自動車・トラレーラ	その他運送装備	家具	その他製品	合計	
	17	36	7	36	4	15	23	33	5	5	1	356	

の他379社)より大幅に少ないため、それぞれの使用できるサンプル数はこうした差異が生じることになる。

表7は日韓サンプル企業の業種別構成を示したものである。表7に示されたように、日本企業において「電気機器」、「機械」、「化学」、「輸送用機器」など4つの資本集約産業は全サンプルの65%を占めている。韓国企業において「化学」、「電子部品・コンピューターなど」、「一次金属」、「自動車」、「医薬品」、「その他機械」など6つの資本集約産業は全サンプルの58%を占めている。サンプル企業の特性として資本集約産業はおよそ全体の6~7割以上を占めている。サンプル企業の構造は現在の日韓企業の海外進出の傾向および両国企業の企業特殊的優位性を反映していると考えられる。

表8 日韓サンプル企業の変数相関マトリックス

Japan	IFTR	ln_Sales	R&D_Sales	LRS	VASR	ln_CI	ASRs
IFTR	1.000						
ln_Sales	0.190	1.000					
R&D_Sales	0.238	0.123	1.000				
LRS	-0.031	-0.180	-0.065	1.000			
VASR	-0.096	-0.254	0.162	-0.248	1.000		
ln_CI	0.130	0.407	0.112	-0.359	-0.047	1.000	
ASRs	-0.072	0.068	0.040	-0.083	-0.084	0.058	1.000
Korea							
IFTR	1.000						
ln_Sales	0.048	1.000					
R&D_Sales	0.116	0.013	1.000				
LRS	-0.066	-0.259	0.090	1.000			
VASR	-0.011	-0.039	-0.025	0.424	1.000		
ln_CI	0.130	0.331	-0.067	-0.547	-0.136	1.000	
ASRs	-0.160	0.020	0.138	0.423	0.141	-0.228	1.000

表8は変数間相関マトリックスを示したものである。独立変数間に多重共線性を判断する尺度は厳密に定義されていないが、一般的に相関係数が高ければ（およそ0.7~0.9）多重共線性があると判断されている。表8からわかるように、各独立変数間では大きく相関している変数がみられないため、これらの変数間では多重共線性が存在しないと考えられる。しかし、OLS分析における分散不均一性（heteroskedasticity）の問題について Breusch-Pagan/ Cook-Weisberg testを行なった結果、「誤差項の分散は均一である」という帰無仮説は棄却されたため、ここでは分散不均一性を許容するWhite[1980]修正標準誤差であるRobust検定を行なうことにする⁵⁾。表10は分析結果を示したもので、括弧内はWhite[1980]の分散不均一調整済みt値を表したものである。

表10に示されたように、日韓企業の企業規模（ln_Sales）はそれぞれの企業内貿易（IFTR）に対して正の影響を与えていることがわかった。これまでの多くの研究では規模の大きな企業ほど積極的に海外直接投資を行ない、

表9 日韓サンプル企業データの基本統計量

	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Japan					
IFTR	4355	14.930	15.807	0.000	91.470
ln_Sales	4355	11.264	1.538	7.750	16.000
R&D_Sales	3033	3.478	2.856	0.010	34.430
LRS	4355	63.768	24.640	1.640	752.060
VASR	4355	25.424	10.682	0.890	90.510
ln_CI	4355	8.926	0.659	7.050	13.770
ASRs	4355	0.680	1.885	0.000	23.180
Korea					
IFTR	2574	12.122	16.706	0.000	98.070
ln_Sales	2574	12.156	1.343	8.188	17.420
R&D_Sales	2047	0.506	1.265	0.000	21.905
LRS	2574	7.715	5.898	0.320	31.430
VASR	2574	18.971	20.083	0.000	359.600
ln_CI	2574	6.182	0.724	3.573	9.040
ASRs	2574	0.794	1.809	0.000	12.970

国際生産分業に伴う企業内貿易が活発化することを明らかにしている。つまり、企業規模は企業内貿易を規定する重要な決定要因の一つである。

売上高研究開発費比率 (R&D_(t-2)) をみてみると、R&D_(t-2)は日韓企業の企業内貿易に統計的に有意に正の影響を与えることがわかった。これまでの実証研究では技術性の高い製品であるほど、企業内貿易の割合が高くなることを明らかにした。今回の実証研究において電気機器、自動車、化学、機械など日韓の資本集約産業はそれぞれのサンプルの6割を占めている。近年、特に日韓企業においてこれらの技術力の高い企業は積極的に国際生産分業体制を築き、企業内貿易を活発化させている。実証結果はこ

5) Breusch-Pagan / Cook-Weisberg Heteroskedasticity Test

Ho: Constant variance	Variables: fitted values of IFTR
Japan	Korea
chi2(5) = 367.83	chi2(5) = 235.71
Prob > chi2 = 0.0000	Prob > chi2 = 0.0000

表10 分析結果

Linear regression (Robust)	Dependent variable: IFTR			
	Japan		Korea	
In_Sales	1.260 (6.03) ^a	1.433 (7.88) ^a	0.327 (0.88)	0.742 (2.09) ^b
R&D_(t-2)	1.336 (10.19) ^a		1.875 (3.44) ^a	
LRS	-0.003 (-0.22)	0.004 (0.32)	0.212 (2.30) ^b	0.265 (3.33) ^a
VASR	-0.143 (-5.06) ^a	-0.063 (-2.53) ^b	0.005 (0.22)	-0.006 (-0.35)
ln_CI	1.293 (2.64) ^a	1.826 (4.06) ^a	3.006 (4.38) ^a	2.892 (4.79) ^a
ASRs	-0.747 (-7.7) ^a	-0.690 (-9.03) ^a	-1.736 (-10.49) ^a	-1.622 (-12.45) ^a
Constant	-10.521 (-2.18) ^b	-15.699 (-3.94) ^a	-11.999 (-2.58) ^b	-15.417 (-3.45) ^a
R-squared	0.102	0.044	0.059	0.043
F-Stat.	49.44	47.22	30.61	54.63
	N=3303	N=4355	N=2047	N=2574

a:1%有意、b:5%有意、c:10%有意。()内はWhite [1980]の分散不均一調整済みt値。

のことを如実に反映していると考えられる。

次に IFTR に対する労働分配率 (LRS) の影響をみてみよう。韓国企業の場合では期待された通り、統計的に有意に正の影響である。これに対して、日本企業の場合では統計的に有意の結果が得られなかった。日韓企業はそれぞれ1980年代と1990年代より生産コストを削減するために海外に生産拠

点を移し、特に人件費が相対的に低い中国やアセアン諸国に積極的に投資を行なった。2000年代に入ると、日本企業にとって海外直接投資は生産コスト削減や生産効率性向上のためだけではなく、特に市場獲得や国際生産分業のネットワーク構築が重要な目的の一つとなっている。そこで、本国でのLRSは相対的に企業内貿易に影響する重要な要因ではなくなっていると思われる。しかし、韓国企業にとって生産コスト削減は依然として海外直接投資の重要な要因であり、本国にある親会社を中心に企業内貿易が行なわれている。王[2014]では、国際生産分業体制における韓国企業の親会社への依存度が日本企業と比べてかなり高いということを明らかにしている。そのため、韓国企業にとって親会社のLRSは企業内貿易に大きな影響を与えていると考えられる。つまり、「企業特殊優位性の優れている先進国（日本）企業と比べ、新興国（韓国）企業にとって人件費の格差は企業内貿易においてより重要なファクターになる」という仮説2は支持されると考えられる。

売上付加価値率（VASR）について日本企業の場合では期待された通り、統計的に有意に負の影響であるが、韓国企業の場合では統計的に有意の結果が得られなかった。このことは、高度な国際生産分業のネットワークを築き、付加価値の高い製品を生産している日本企業は海外現地法人に多くのインプット権限を与えていると思われる。前述したように国際分業体制において韓国企業の親会社への依存度は日本企業と比べてかなり高いのである。韓国企業による海外直接投資は2000年代に入ってから本格的に増加しはじめ比較的初期段階にあるため、相対的に海外現地法人にインプット権限を与えていないという可能性があると考えられる。このことは、「製品の付加価値は親会社を中心に意思決定が行なわれる韓国（新興国）企業の企業内貿易および意思決定が分散される日本（先進国）企業のそれにそれぞれ異なった影響を与える」という仮説3が支持されるということを示唆している。しかし、この問題についてはさらに調査を行い、データを収集する必要があるということをお断りしたい。

資本集約度（ \ln_CI ）をみてみると、日韓企業においてともに \ln_CI が

IFTR に統計的に有意に正の影響を与えることがわかった。前述したように、正規市場での資本集約製品の貿易に関連する取引コストが相対的に増加するため、資本集約度の高い企業は取引コストを節約するために企業内貿易を増やすインセンティブを有する (Antràs [2003])。今回の実証結果は日韓の資本集約度の高い産業がそれぞれのサンプル企業の6割を占めていることをある程度反映していると考えられる。

最後に IFTR に対する広告宣伝費率 (ASRs) の影響について、日韓企業とも ASRs が IFTR に統計的に有意に負の影響を与えることがわかった。この結果は予想される結果に反して「広告宣伝費率が高いほど、企業内貿易が減少する」となっている。この問題については企業内貿易において取引されている製品が中間財か最終財かという製品の特徴を再検討する必要があると思われる。原材料、中間財あるいは低い付加価値の最終財よりも、高い付加価値の最終財がより広告宣伝を必要とし、このような最終財は自社の物流拠点を經由するケースを除き、通常、消費者に直接販売されることが望ましいため、企業内貿易が少なくなると思われる。中間財に関する貿易は主に垂直統合戦略から生じるものであるのに対し、最終財に関する貿易は水平統合戦略から生じるものと考えられる (Raspiller & Sillard [2004])。また、日韓企業の企業内貿易は主に中国をはじめ、ASEAN4などのアジア地域で行なわれている (王[2014])。アジア地域での企業内貿易は主に国際生産分業における中間財貿易が多く行なわれている。最終消費者に最終財を販売するためには多額の広告宣伝費が使われると考えられるが、中間財を生産する部品業者は最終財を生産する企業ほど広告宣伝費を注ぎ込む必要がないと思われる。この問題については今後の課題としておきたい。

以上の実証結果に示されたように、日韓企業の企業内貿易に対する決定要因の主な違いは労働コスト (LRS) および売上付加価値率 (VASR) の影響である。前述したように、今回の日韓企業のサンプル企業の産業構成は資本集約産業がおよそ全体の6~7割以上を占め、検証期間は2001年から2010年の10年間である。そして日韓企業による海外直接投資の最も大きな

違いはその本格的な発展段階、すなわち開始時期にある。労働コストに関する仮説2と付加価値に関する仮説3が支持されることは、「先進国（日本）企業および新興国（韓国）企業における企業内貿易の決定要因は直接投資の発展段階の差異に左右される」という仮説1が支持されるということを示唆している。

5 むすび

本稿は海外直接投資時期、直接投資の発展段階、企業内貿易の構造が異なる日韓企業の企業内貿易の決定要因の相違点を検証した。その結果、日韓企業の企業内貿易に影響する要因は主に労働コストおよび製品付加価値の相異によるものとわかった。こうした差異は企業の海外直接投資の発展段階に起因すると考えられる。というのは、今回の検証ではほぼ同じ地域、同じ時期、そして同じ産業構成における日韓企業の企業内貿易を取り上げたため、ある程度地理的な要因、経済環境、進出先制度および産業間の差異などの要因を取り除き、日韓企業の直接投資の発展段階の差異に焦点を当てて分析を行なったからである。この分析は日韓の個別企業が1980年代から2010年代までいつ、どこに投資したかなど、その当時の比較可能な詳しい財務データを同時に入手できない苦肉の策とは言え、ある程度日韓企業の企業内貿易の差異を明らかにしたと考えられる。しかし、日韓企業の直接投資の発展段階は製品付加価値にどのようなメカニズムで影響を与えるか、日韓企業の企業内貿易と広告宣伝費との関係を、さらに検証する必要がある。これらの問題については今後の課題としておきたい。

参考文献

【欧文文献】

1) Andersson Thomas and Torbjörn Fredriksson., 2000, Distinction between intermediate and finished products in intra-firm trade, *International Journal of Industrial Organization*, 18 (5), 773-792.

- 2) Antràs, Pol, 2003, Firms, Contracts, and Trade Structure, *Quarterly Journal of Economics*, 118, 1375-1418.
- 3) Bernard, Andrew B., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding and Peter K. Schott, 2010, Intra-Firm Trade and Product Contractibility, *American Economic Review*, Vol. 100, No. 2, May, 444-448.
- 4) Buckley, P. J., Casson, M. C., 1976, *The future of the multinational enterprise*, London: Macmillan.
- 5) Casson, Mark C., 1979, *Alternatives to the Multinational Enterprise*, London.
- 6) _____, 1995, *The Organization of International Business: Studies in the Economics of Trust, Vol 2*, Cheltenham, Edward Elgar.
- 7) Coase Ronald, 1937, The Nature of the Firm, *Economica*, 4, No.16, 386-405.
- 8) Peter Egger. and Michael Pfaffermayr., 2005, The Determinants of Intra-Firm Trade: In Search for Export-Import Magnification Effects, *Kiel Working Paper* No. 1247, Kiel Institute for World Economics(Germany).
- 9) Feinberg, Susan E., and Michael P. Keane, 2001, U.S.-Canada Trade Liberalization and MNC Production Location, *This review*, 8 3:1 (2001), 118-132.
- 10) Grubaugh, S. G, 1987, Determinants of direct foreign investment, *Review of Economics and Statistics*, 69, pp. 149-152.
- 11) 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.
- 12) Horstmann I. and J. Markusen., 1989, Firm-specific Assets and the Gains from Direct Foreign Investment, *Economica*, 56 (1).
- 13) Hummels , David., Ishii, Jun., and Kei-Mu Yi., 2001, The nature and growth of vertical specialization in world trade, *Journal of International Economics*, 54, 75-96.
- 14) Hummels, David, Rapoport, Dana, and Kei-Mu Yi, 1998, Vertical

specialization and the changing nature of world trade, *Federal Reserve Bank New York Economic Policy Review*, 4, 79-99.

15) Hymer, S.H., 1976, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, doctoral dissertation, MIT Press.

16) Lall, Sanjaya., 1978, The Pattern of Intra-Firm Exports by U.S. Multinationals, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 40, 209-222.

17) Larudee Mehrene & Tim Koechlin, 1999, Wages, productivity, and foreign direct investment flows, *Journal of Economic Issues*, Vol.33, 2, pp. 419-426.

18) 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.

19) Raspiller, S. and Sillard, P., 2004, Affiliating Versus Subcontracting: The Case of Multinationals, *INSEE, Working Paper*, vol. G-2004/9.

20) Rugman, A. M., 1981, *Inside the Multinational*, Croom Helm.

21) Slenwaegen, Leo., 1985, Monopolistic Advantages and the International Operations of Firms: Disaggregated Evidence from U.S.-Based Multinationals, *Journal of International Business Studies*, Vol. 16, 125-133.

22) Wheeler, D & Mody, A, 1992, International investment location decisions: The case of U.S. firms, *Journal of International Economics*, 33/1-2, pp. 57-76.

23) White, H, 1980, A heteroschedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for heteroschedasticity, *Econometrica*, Vol.48, No. 4, pp. 817-830.

24) Williamson, O. E., 1975, *Market and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, The Free Press.

25) Yi, Kei-Mu, 2003, Can vertical specialization explain the growth of world trade?, *Journal of Political Economy*, 111, 52-102.

26) Zejan, M.C., 1989, Intra-firm trade and Swedish multinationals. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 125, 814-833.

【和文文献】

- 1) 王忠毅, 2013, 「地域間企業内貿易の誘発効果に関する実証分析」, 『商学論集』, 西南学院大学, 第59巻3-4合併号, 55-83頁。
- 2) _____, 2014, 「企業内貿易と企業パフォーマンス：日韓企業を中心に」, 『東アジア研究』, 東アジア学会, 第15号, 27-48頁。
- 3) _____, 2015, 「日韓企業の海外現地法人のパフォーマンスに関する一考察」, 『商学論集』, 西南学院大学, 第61巻3-4合併号, 185-212頁。
- 4) 経済産業省, 『海外事業活動基本調査』, 各年版。

【韓国語文献】

- 1) 韓国輸出入銀行 『海外直接投資経営分析』, 2012~2014年版
(한국수출입은행 『해외직접투자경영분석, 2012~2014년판』)。