

論 説

日本製造業企業の欧州現地法人活動の展開

大 石 達 良

はじめに

1. 日本企業による海外直接投資のなかの対欧製造業直接投資
2. 直接投資の実施時期
3. 現地法人の産業構成
4. 現地法人の国別構成
5. 現地法人の進出形態
6. 現地法人の活動と日欧貿易

おわりに

はじめに

近年、欧州に対する日本企業の関心が再び高まってきている。その理由として、欧州側に起因するものと、日本側に起因するものがある。欧州では、紆余曲折を経ながらも欧州連合の深化と拡大が着実に進展している。通貨統合はいよいよ最終段階に達し、2002年1月1日には統一通貨ユーロの流通が始まる。また、中東欧12カ国のEU加盟に関しても、2004年の第1陣諸国加盟実現に向けて準備が進められている。このような欧州の中で、欧州の歴史と文化を基礎にした蓄積や多様性を保持しつつ、合理化を進め、また欧州内外での買収合併や戦略提携により活性化を遂げている欧州企業の力強さに注目が集まっている⁽¹⁾。一方、日本側の要因としては、グローバル化の進展に伴い、欧州のもつ意味がより重要になってきていることがあげられる。これまで日本の海外進出

の中心が米国とアジアであったため、欧州に対する関心が他の二つの地域に比べ薄い場合が多かった。グローバル化の進展によって、企業が全世界な視野をもって活動することが求められており、欧州での企業立地がより重要になっている⁽²⁾。それは、単に欧州地域での企業活動の展開ということにとどまらず、欧州と関係の深い米国、中東欧の新興市場、さらにロシアやアフリカなどの地域において効果的な経済活動を行うためにも、欧州における企業基盤の強化が必要になっているのである⁽³⁾。

本稿の目的は、このような背景の中で進められている、日本製造業企業の対欧進出の状況、在欧現地法人活動の展開についての概観を得ることである。日本企業の対米進出・対アジア諸国進出について論じた文献が非常に多いのに対し、対欧進出に関して考察した文献は意外に少ない。本稿は、このような研究状況の下で、日本企業の対欧進出に関する筆者の今後の研究のための基礎的データを整理するものである。

本稿の考察にあたり、以下の2点に留意する。第1に、欧州と北米を比較しながら考察すること。日本製造業企業の対先進国進出において、北米進出は、先駆であり中心であり典型であると言えるであろう。欧州における日本企業の活動を、北米における活動と比較し、類似点と相違点を明らかにする中で、日本企業の欧州における活動の特徴がより鮮明に浮かび上がると思われる⁽⁴⁾。第2に、在欧現地法人活動と日欧間貿易を比較しながら考察すること。理論的に見て、最も基本的には、直接投資による企業の対外進出は輸出と代替関係にある⁽⁵⁾。もちろん、この関係は単純な代替関係ではなく、貿易戦略と対外進出戦略は、組合せて用いられ、そしてまた補完的に用いられる。しかし、いずれにしても、企業の海外活動と貿易が密接な関係をもつことは間違いない。両者を比較しながら考察することで、日本企業の欧州における活動の特徴をより明確に理解することができると思われる。

本稿の構成は以下の通りである。第1節では、日本企業の海外直接投資における「対欧製造業投資の位置付け」について考察する。第2節では、日本製造業企業が「いつ」欧州に進出したのかについて考察する。第3節では、在欧現地法人が「どの産業」で活動しているのかについて考察する。第4節では、在

欧現地法人が「どこの国」で活動しているのかについて考察する。第5節では、在欧現地法人が「どのような形態」で進出したのかについて考察する。第6節では、このような在欧現地法人の活動が「日欧貿易に与えている影響」について考察する。

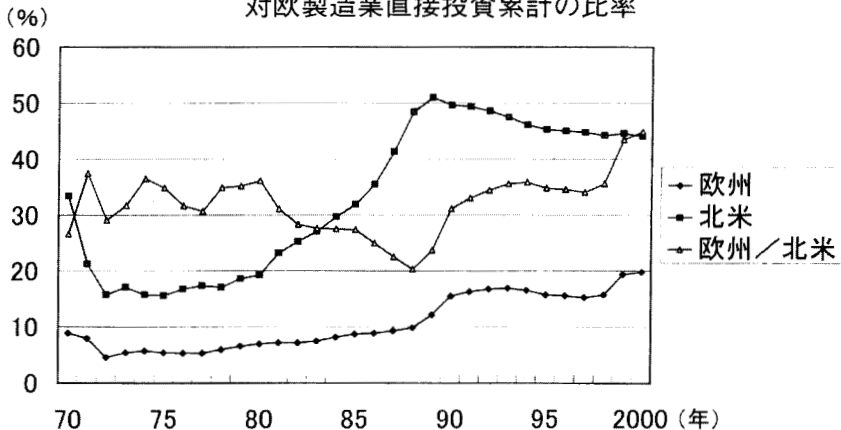
1. 日本企業による海外直接投資のなかの対欧製造業直接投資

(1) 「製造業直接投資」のなかの「対欧」製造業直接投資

日本製造業企業による対欧直接投資を考察するにあたって、まず、それが日本製造業企業の直接投資全体の中でどの程度の比重を占めているか見ておこう。資料として、対外直接投資届出統計（財務省〔大蔵省〕）を利用する⁽⁶⁾。

図表1は、日本製造業企業の対世界直接投資累計に占める対欧投資累計の比率を示している。対欧投資の比率は、近年でも2割以下の低い水準にとどまっている。しかし、72年の4.6%から、80年7.0%、90年15.5%、2000年19.8%と、90年代半ばにやや低下を示した時期を除けば、ほぼ継続的に比率を上昇させて

図表1 日本の製造業直接投資累計に占める
対欧製造業直接投資累計の比率



(注) 1970年度からの累計。1996年度から円建てのみの公表になったので、インターバンク市場（東京市場）・期中平均レートによりドル建に換算。

(出所) 対外直接投資届出統計（財務省〔大蔵省〕）

きている。

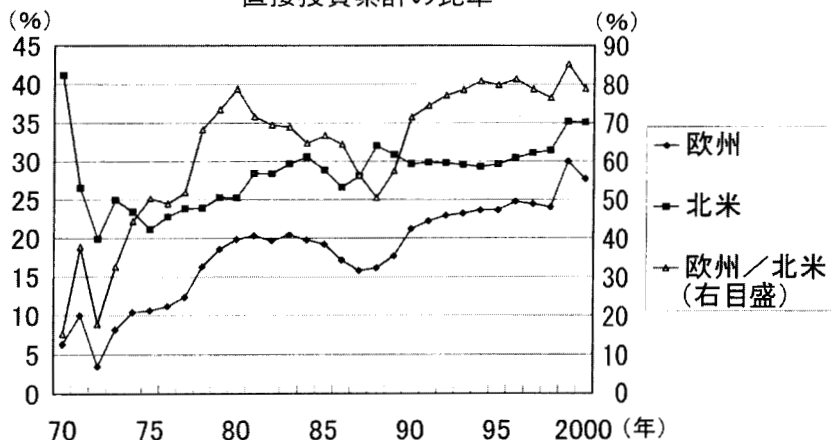
図表1には、対北米投資の比率、および欧州北米比（以下、「欧州北米比」を「欧米比」と記す）も示されている。欧米比は、対北米投資が対欧州投資に先駆けて急速に拡大した80年代に低下を示すが、その後対欧投資が急増するにつれて再び上昇し、90年代には70年代と同水準の35%前後に回復している。さらに99年に巨額の対欧投資が行われた影響もあり、欧米比は、2000年には44.9%まで上昇するに至っている。

(2) 「対欧直接投資」のなかの「対欧『製造業』直接投資」

次に、日本企業による対欧製造業直接投資が、日本企業の対欧投資全体の中で、どの程度の比重を占めているか見ておこう。

図表2は、日本企業の対欧直接投資累計に占める製造業投資累計の比率を示している。欧州の製造業比率は、85～87年前後に低下を示している。これは、この時期に対欧投資が本格化し、まず非製造業投資が先行したためである。この時期を除けば、欧州の製造業比率は、70年6.3%、80年19.9%、90年21.2%、2000年27.7%と、長期的に上昇してきている。

図表2 対欧直接投資累計に占める対欧製造業直接投資累計の比率



(注) (出所) 図表1に同じ。

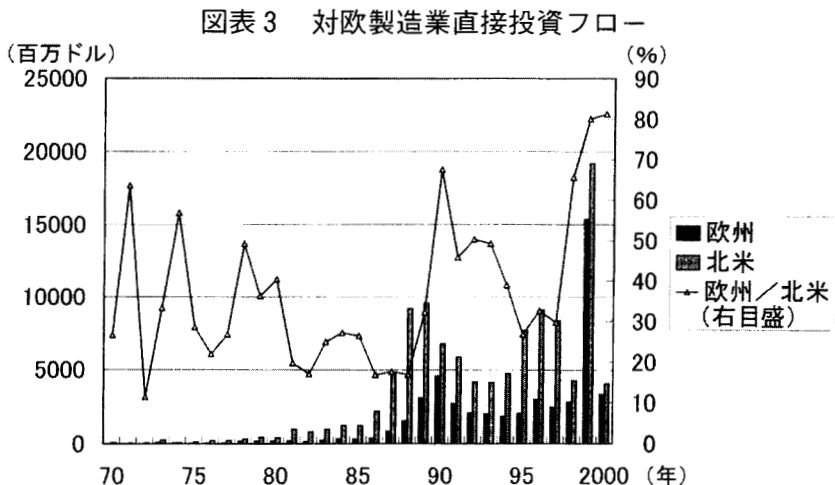
図表2には、対北米製造業投資の比率、および欧米比も示されている。欧米比は、70年代に急上昇した後、80年代に低下、そして80年代末から90年代にふたたび上昇しており、全期間を通じては70年の15.2%から2000年の78.9%へと大きな上昇を示している。これは、対北米投資においては、既に70年代から製造業投資が比較的多かったのに対し、対欧投資においては、初期段階では製造業投資が非常に少なかったのが、その後北米より速いペースで製造業比率が上昇したことを示している。現在においても日本の対欧投資の中心は非製造業であり、製造業投資の比率は高い水準にあるとは言えない。しかし、欧州の製造業比率は、欧米比が示すように、ほぼ北米に並ぶ水準に達している。

2. 直接投資の実施時期

(1) 直接投資フローの動向

対欧製造業直接投資が、いつ、どのような規模で行われてきたかを、図表3によって見てみよう。

70年の投資は2100万ドル、その後73～77年には年間4000～6000万ドルの投資



(注) (出所) 図表1に同じ。

が行われた。78年、前年比2.8倍の1億6200万ドルを記録し、1億ドル台の新たな水準に達し、その後79年から81年まで1億ドル台後半の水準を維持した。

80年代には、82年に1億3900万ドルと若干減少を示した後、緩やかなペースで増加、86年には3億7000万ドルに達した⁽⁷⁾。その後、87年から90年まで急激に拡大、90年の投資は86年比12.4倍の45億9300万ドルを記録した。

90年代には、91年から減少が続いたが、94年の18億5500万ドルを底に、95年以降は再び緩やかな増加傾向にあり、2000年には33億2200万ドルに達している。なお、99年には、日本たばこ産業による、米RJRナビスコが保有する米国以外の海外たばこ事業の買収78億3200万ドルがオランダ経由で実施されたことなどにより、153億4400万ドルという巨額の投資が記録された⁽⁸⁾。なお、80年代後半以降には、欧州企業とのM&Aや戦略的提携も盛んに行われ、直接投資以外の形での対欧進出も多様な形で展開されている⁽⁹⁾。

次に、対欧投資を、対北米投資と比べてみよう。対欧投資と対北米投資の動向は、良く似た傾向を示しているが、欧米比に注目すると、対欧投資と対北米投資との関係において、2つの特徴を指摘することができる。第1に、欧米比は、長期的に見ると、88年まで低下傾向にあり、88年以降は上昇傾向にある。これは、88年まで対北米投資が対欧投資に先行して投資規模を拡大し、そして88年以降は対北米投資と対欧投資の投資規模の格差が縮小していることを意味している。第2に、欧米比は、短期的に見ると、日本の対外直接投資の拡大期に低下し、その後しばらく低水準を維持、そしてその後上昇する傾向にある。この傾向は、78年以降、85年以降、93年以降の動向に見ることができる。これは、投資拡大期に、まず対北米投資の規模が拡大、その後、対欧投資の規模拡大により投資規模格差が縮小していることを意味している。

上記の特徴は、歴史的に、日本の製造業企業が、対北米投資をより重視してきたことを意味している。しかし、同時に、長期的に88年以降は投資規模格差縮小の傾向にあり、短期的にも98年から2000年には対欧投資と対北米投資との格差が非常に小さくなっており、これらのことは日本企業が対欧投資を重視するようになってきていることを反映している。

(2) 対欧進出と対米進出との比較

本項では、やや視点を変えて、企業レベルでの海外進出の実態に即して、日本企業の対欧進出と対北米進出の関係について考察してみよう。資料として、東洋経済新報社『海外進出企業総覧 2001 会社別編』を利用する⁽¹⁰⁾。

図表4・図表5は、対欧投資の主要4産業（電気機械・輸送機械・一般機械・化学。なお、対欧投資の産業別構成に関する考察は次節で行われる）の本社企業について、欧州と北米に所有している現地法人の有無、および両地域で現地法人を所有している企業に関しては現地法人設立年（ひとつの地域に複数の現地法人をもっている場合は最も早く設立された年を採用）の時間差を示したものである。なお、図表の作成にあたっては、記載されている事業内容から、欧州あるいは北米に生産拠点をもっていると判断される企業のみを選択している。

欧州と北米に対する進出状況をみた図表4からも、多くの日本企業が、対欧進出よりも対北米進出を重視してきたことを読み取ることができる。欧州のみ

図表4 主要4産業の北米・欧州への進出

社 (%)	
北米のみに生産拠点	188 (43.5)
欧州のみに生産拠点	60 (13.9)
北米・欧州の両方に生産拠点	184 (42.6)
北米に先に進出	117 (27.1)
欧州に先に進出	55 (12.7)
同年に進出	12 (2.8)
合 計	432 (100)

(注) 掲載されている「事業内容」から生産活動を行っている
と判断される企業のみを選択した。また本文の注(10)を
参照。

(出所) 東洋経済新報社『海外進出企業総覧2001 会社別編』
より作成。

図表5 主要4産業の北米・欧州への進出の時間差

時間差 (年)	(社)															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16~
北米に先に進出	7	8	13	8	6	6	10	10	7	2	7	3	11	5	1	13
欧州に先に進出	7	2	4	4	5	2	5	1	4	5	3	0	2	0	2	8

(注) (出所) 図表4に同じ。

に生産拠点をもち企業は60社であり、北米のみに生産拠点をもち企業188社の1/3にすぎない。また、両地域に生産拠点をもち企業のうち、欧州に先に進出した企業は55社であり、北米に先に進出した企業117社の1/2にとどまっている。全体として、全企業432社のうち、欧州重視企業（欧州のみに生産拠点+欧州に先に進出）が105社（26.6%）であるのに対し、北米重視企業（北米のみに生産拠点+北米に先に進出）は305社（70.6%）に達している⁽¹¹⁾。

図表5は、両地域に現地法人を持つ企業について、欧州進出と北米進出とがどのような関係でなされたのかを探るために、両地域に設立された現地法人の設立年の時間差をみたものである。しかし、「北米に先に進出」と「欧州に先に進出」のいずれについても、設立時間差に関して明確な傾向を読み取ることは困難である。海外進出した企業それぞれの企業戦略の相違のため、両地域への進出時間差は様々であるように思われる。また、10年を超える時間差をもつ企業もかなり多く、両地域への進出は、企業のグローバル戦略の中で密接な関連性をもっていない場合も多いのかもしれない。あえて言うならば、「北米に先に進出」の場合、3年前後、および7～8年前後にピークがあり、前者では北米生産拠点立ち上げ完了後に欧州への進出、後者では北米生産拠点が完全に軌道に乗ってから欧州への進出、という企業戦略に沿って両地域への進出が計画され実施された可能性がある。一方「欧州に先に進出」の場合、時間差1年のケースが最も多く、これは欧州進出と北米進出とがセットになって計画され実行された可能性が強いと思われる。

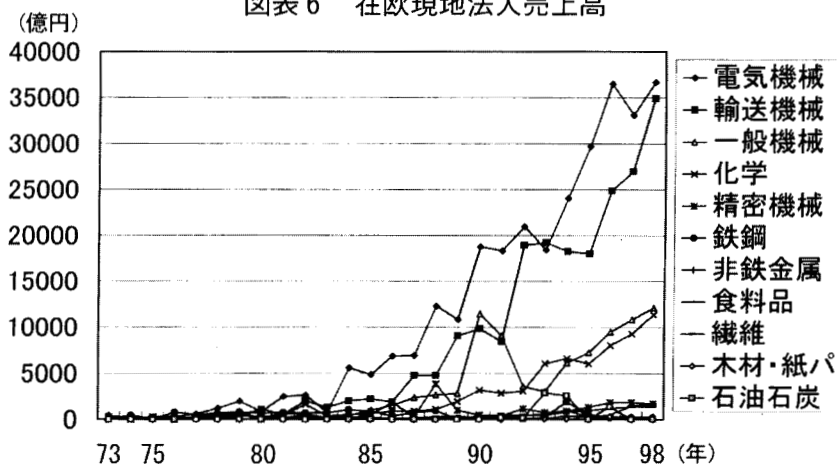
3. 現地法人の産業構成

(1) 現地法人売上の産業別状況

まず、在欧現地法人売上高の産業別の状況を見てみよう。資料として、経済産業省〔通商産業省〕『我が国企業の海外事業調査』（各年版）を利用する⁽¹²⁾。

図表6に示された売上高の規模から、産業は3つに分類することができる。第1のグループは、電気機械と輸送機械の主要2産業である。電気機械は、常に、日本企業の欧州活動の中心産業であった。早い時期から欧州に進出を始め、

図表6 在欧現地法人売上高



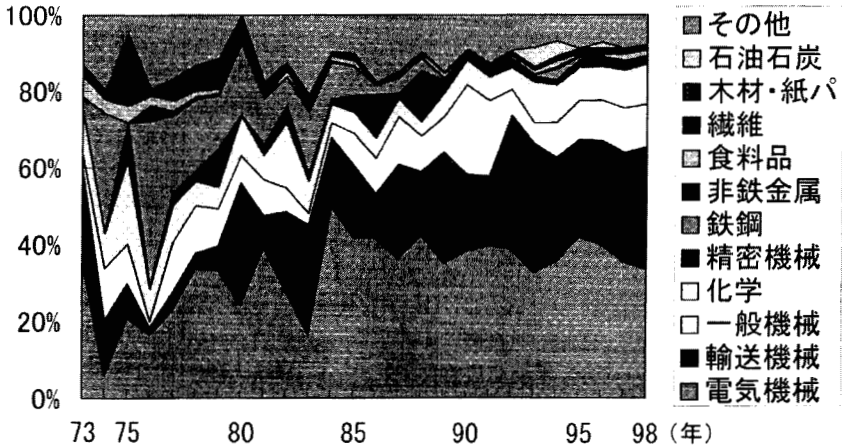
(注) 本文の注(12)を参照。

(出所) 経済産業省〔通商産業省〕『我が国企業の海外事業活動』各年版より作成。

70年代後半から欧州での売上を増大、80年代後半の投資急増期にも他産業に先駆けて売上を拡大した。94年以降売上は再び増加傾向にあり、98年の売上は3兆6632億円、産業別売上の首位を保っている。一方、輸送機械は、電気機械に比べ海外進出が遅く、欧州での売上は80年代後半から増加をみせた。その後急速に売上を拡大、98年の売上は3兆4912億円、首位の電気機械とほぼ同じ規模に達している。第2のグループは、一般機械と化学の2産業である。いずれも80年代後半から売上を増大させ、90年代半ば以降は増加の速度を早めている。98年の売上は、一般機械が1兆2137億円、化学が1兆1401億円であり、電気機械・輸送機械の約1/3の規模である。第3のグループは、上記の主要4産業以外の産業である。これらのうち、1998年の売上が最大の精密機械でも、その売上高は1754億円にとどまり、主要4産業とは大きな格差がある。

次に、これらの産業別売上高の構成比を示した図表7を見てみよう。ここでは、3つの特徴を指摘することができる。第1に、主要4産業の構成比は、70年代後半から上昇を続け、90年代には全体の8～9割を占めるに至っていることである。98年の主要4産業の構成比は、電気機械33.1%、輸送機械31.6%、一般機械11.0%、化学10.3%、合計86.0%に達している。第2に、主要4産業

図表7 在欧現地法人売上高構成比

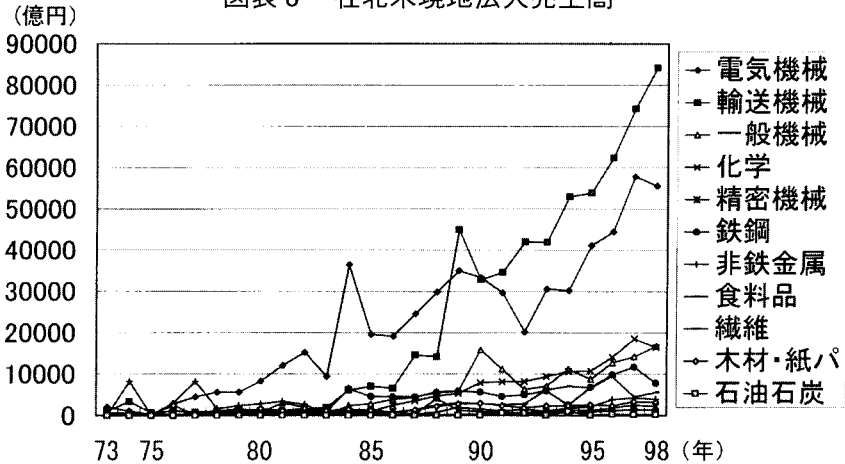


(注) (出所) 図表6に同じ。

のなかでは、80年代半ば以降、電気機械の構成比が低下傾向にあるのに対し、その他3産業の構成比は上昇傾向にあることである。電気機械の構成比は、70年代から上昇し、84年に49.9%に達した後、緩やかに低下を続けている。これは、図表6に示されているように、電気機械の売上高も80年代半ば以降に急速に増加したが、他の3産業の売上の増加率がより大きかった結果である。第3に、主要4産業以外の産業も、過去においては、大きな構成比を占めた時期があったことである。とくに繊維と鉄鋼は、70年代に大きな構成比を占めた時期があった。70年代に行われた直接投資の状況を見ても、繊維が1億2500万ドル、鉄・非鉄が1億700万ドルであり、これらは、電気機械の7200万ドル、輸送機械の5000万ドルを大きく上回っていた。

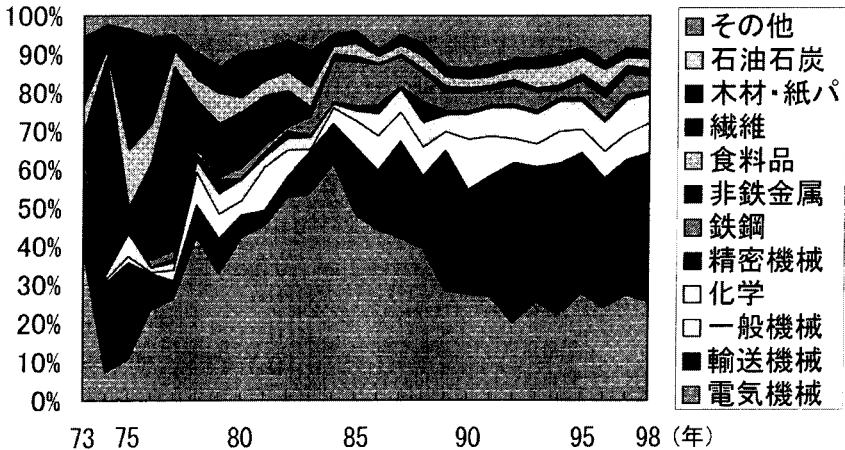
最後に、在欧現地法人売上の産業別の状況を、在北米現地法人と比較してみよう。在北米現地法人の売上高、その構成比を示したのが、図表8と図表9である。欧州と北米の状況を比較すると、以下のような類似点と相違点を指摘することができる。類似点として、第1に、両地域とも、電気機械と輸送機械が主要2産業であり、この2産業で売上の6割を超える構成比を占めていることがあげられる。第2に、電気機械が、70年代から他産業に先行して売上を増加

図表8 在北米現地法人売上高



(注) (出所) 図表6に同じ。

図表9 在北米現地法人売上高構成比



(注) (出所) 図表6に同じ。

させ、その結果80年代半ばに非常に大きな構成比を占めるに至ったが、その後は構成比を低下させていることも共通している。一方、相違点として、第1に、主要2産業において、欧州では電気産業が首位を維持しているのに対し、北米では80年代末に輸送機械が電気機械を追い抜き、現在では電気機械にかなりの

差をつけて首位に立っていることがあげられる。第2に、一般機械と化学が、主要2産業に次ぐ産業であることは両地域で共通だが、欧州では一般機械と化学の構成比が比較的大きいのに対し、北米では一般機械と化学の構成比はそれほど大きくなく、鉄鋼や食料品もある程度の構成比を占めている。つまり、欧州では現地法人の売上は主要4産業に集中しているのに対し、北米の売上はより多くの産業に分散する傾向を示していることがあげられる。第1の相違点は、輸送機械の対外進出時期が、対北米で先行し、対欧州に関してはかなり遅れたことによる。第2の相異点は、対北米投資が対欧投資に比べより早く始まったという一般的な理由と、北米に日本の投資を引き寄せた個別産業の理由（現在に至るまで続いている日米間の鉄鋼貿易摩擦、米国の農業・水産資源への日本の依存など）とがあると思われる。

(2) 主要4産業の対欧進出の経過

前項で考察したような産業ごとの特徴は、どのように生じてきたのであろうか。各産業の対欧進出に大きな影響を与えた貿易摩擦の状況と、それに対する日本企業の対応の経過を、ごく簡単に見ておこう⁽¹³⁾。

電気機械⁽¹⁴⁾。70年代初頭から電子製品に関する貿易摩擦が生じ、74年の対英カラーテレビ輸出自主規制（その後他国に対しても同様の自主規制）を契機に、74年からカラーテレビの対イギリス進出が始まった。その後、82年のECによる対日輸入監視制度（カラーテレビ・ブラウン管・VTRなど）、86年の日本による輸出監視制度（VTRなど）による対応がなされた。しかし、貿易摩擦は静まらず、欧州はアンチダンピング規制を強化し、82年VTR、86年電子レンジ、87年半導体・CDプレーヤーなどでダンピング調査が開始された。さらに87年6月にはアンチダンピング規制を現地生産にまで拡張した、いわゆる「スクリュードライバー」規則が決定され、それに関連して原産地規制も強化された⁽¹⁵⁾。この状況の中で、対欧輸出規制を乗り越えるため、また既に欧州に進出した日本企業による部品現地調達の要請を受け、電気機械産業の対欧進出が急速に進められたのである。

輸送機械⁽¹⁶⁾。自動車に関しては、イタリア・スペイン・イギリス・フランス・

ポルトガルで60年代あるいは70年代から輸入規制が行われていた⁽¹⁷⁾。その後、欧州市場における日本車のシェアが高まり貿易摩擦が生じてくる中で、79年に、ホンダとBritish Leylandの技術提携、日産とイタリアAlfa Romeoとの合弁事業といった動きが出てきた。しかし結局、日本自動車産業の最大の関心が米国市場にあり、一方、欧州は国別市場規模が相対的に小さく、また小型車の供給力が過剰状態にあったことから、日本自動車産業の欧州進出は遅れることになる。日本企業の本格的な欧州進出は、84年の日産（86年に生産開始）、85年のホンダ（92年に生産開始）、89年のトヨタ（92年に生産開始）の英国への進出によってなされた。90年代には現地生産が拡大するとともに、91年の日欧自動車協定において93～99年の長期的な輸出自主規制の合意がなされ、輸出が現状水準で押さえられることになり、欧州における現地生産の重要性が高まることになった。

一般機械。電気機械と同様に、80年代半ば以降に厳しい貿易摩擦が生じた。83年ボールベアリング、84年電子タイプライタ・油圧式シャベル、85年複写機、87年プリンタ・電子タイプライタ部品・油圧式シャベル部品、88年複写機部品などでダンピング調査が開始された。多くの企業は、ダンピング調査の結果を待たず、ときには調査の開始以前に、長期的状況判断から欧州への進出を実行していった。その結果、ダンピングの判定（あるいはダンピングの事実無しの判定）がなされた時点で、多くの企業は既に欧州に生産拠点を築いていた。

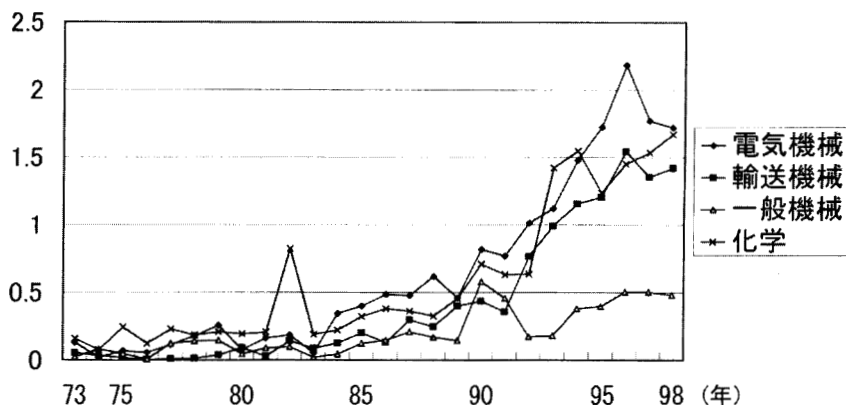
化学。化学に関しては、他の3産業と状況が異なり、貿易摩擦は生じていない。化学の場合、在欧日系企業への供給のため、外国企業の買収による国際化・多角化のため、自社製品の生産・販売および研究開発などのために、海外に進出していった⁽¹⁸⁾。

(3) 主要4産業の現地法人売上と対欧輸出

本項では、在欧現地法人主要4産業の売上を、各産業に関する日本からの対欧輸出と比較してみよう⁽¹⁹⁾。

これは、主要4産業が、輸出活動と、現地法人活動のどちらに比重をおいているかを見るものである。欧州について、この比較をしたのが図表10である。

図表10 欧州の主要4産業の「現地法人売上高/日本からの輸出高」



(注) 『我が国企業の海外事業活動』のデータは、同書に記載されている「各年度の対ドル円レート」によりドル建に換算。『通商白書』のデータは、ドル建の数値を利用した。また本文の注(12)および(19)を参照。

(出所) 経済産業省〔通商産業省〕『我が国企業の海外事業活動』各年版、同『通商白書』各年版より作成。

この図表から、電気機械・輸送機械・化学の3産業と一般機械とが、かなり異なる状況であることがわかる。電気機械・輸送機械・化学では、「現地法人売上高/対欧輸出高」比率が、80年代半ばから上昇し、90年代半ばに1を超え、98年には1.5前後の水準に達しており、現地法人売上に大きな比重がおかれるようになってきている。一方、一般機械では、「現地法人売上高/対欧輸出高」比率が低水準で推移し、90年代半ばに上昇を示したが、それでも0.5程度の水準にとどまっており、現在においても輸出に比重がおかれている。

このような傾向は、当然ながら、現地法人売上の動向と、日本の対欧輸出の動向との相異によって生じている。現地法人売上については既に見たので、ここでは輸出の状況について見ておこう。「現地法人売上高/対欧輸出高」比率の上昇が顕著に表れた90年代には、日本の対欧輸出は次のような状況であった。電気機械の輸出は、90年162億ドル（90年の対欧製造業輸出の27%）・98年163億ドル（98年の対欧製造業輸出の22%）、同じく輸送機械は159億ドル（26%）・188億ドル（25%）、一般機械は140億ドル（23%）・193億ドル（26%）、化学は

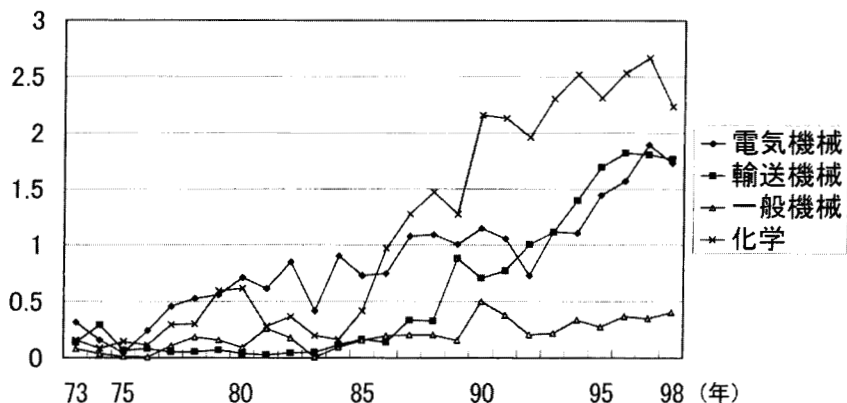
32億ドル（5%）・52億ドル（7%）。すなわち、電気機械・輸送機械・一般機械の輸出は巨大だが、化学の輸出は比較的小さい。また、各産業の輸出の増加率は小さく、とくに電気機械と輸送機械の輸出は横這いの状況であった。

したがって、これまでの考察と合わせて、次のように言うことができる。①電気機械と輸送機械は、日本の中心的な比較優位産業であり、対欧輸出も在欧現地法人売上も大きい。ただし、過去の貿易摩擦・輸出制限措置の結果、貿易の増加率は押さえられ、その一方で、現地生産は増加してきている。②一般機械も比較優位産業であり巨額の輸出を行っている。また一般機械のある業種は、電気機械と同様の貿易摩擦・貿易制限措置の結果として現地生産を拡大してきた。しかし、一般機械産業は多様な業種の集合であり、例えば工作機械のように対外進出に向かない業種も多い⁽²⁰⁾。そのため、産業全体として現地生産はそれほど大きくなく、輸出依存という伝統的な対外戦略に依存している。③化学産業は、対欧貿易で輸入が輸出を超過（2000年の輸出55億ドル・輸入112億ドル）、すなわち欧州との関係では比較劣位産業であり、対欧輸出の規模は小さい。そのため、現地生産の規模がそれほど大きくないにもかかわらず、輸出に対する現地法人売上の比率が高い水準となっている。

最後に、欧州と北米の「現地法人売上高/対現地輸出高」比率を比較してみよう。図表11は北米の「現地法人売上高/対北米輸出高」比率を示している。欧州と北米との類似点として、電気機械・輸送機械・化学の比率が高い水準に達しており、他方、一般機械の比率が低水準を維持していることが指摘できる。相違点としては、第1に、電気機械・輸送機械・化学の高水準化が、欧州より北米で早い時期に始まり、そして98年の水準も北米が欧州を上回っていること。第2に、主要2産業において、欧州では電気機械の比率が高いのに対し、北米では輸送機械の比率が高いこと。第3に、化学の比率が、欧州に比べ北米で高いことが指摘できる。

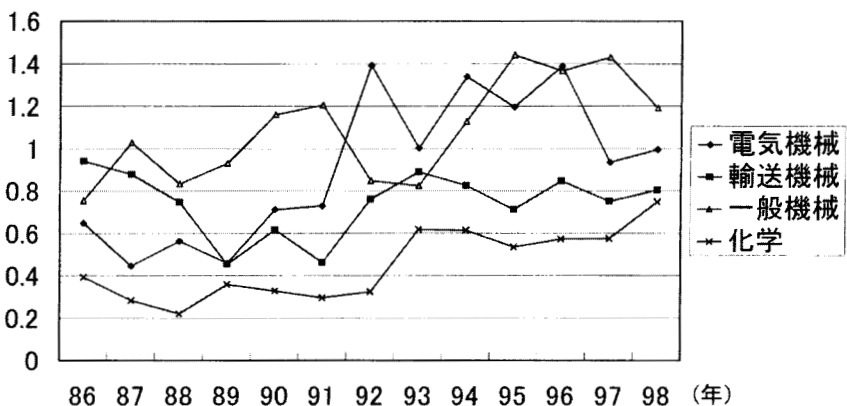
なお、図表12は、欧州と北米との比較のため、86年以降の「現地法人売上高/対現地輸出高」比率の「欧州/北米」比を見たものである。92年以降、電気機械と一般機械が1を超える傾向にあり、輸送機械と化学は1を下回っていることがわかる。このことは、欧州は、北米と比べた場合に相対的に、電気機械と

図表11 北米の主要4産業の「現地法人売上高/日本からの輸出高」



(注) (出所) 図表10に同じ。

図表12 「現地法人売上高/日本からの輸出高」の「欧州/北米」比



(注) (出所) 図表10に同じ。

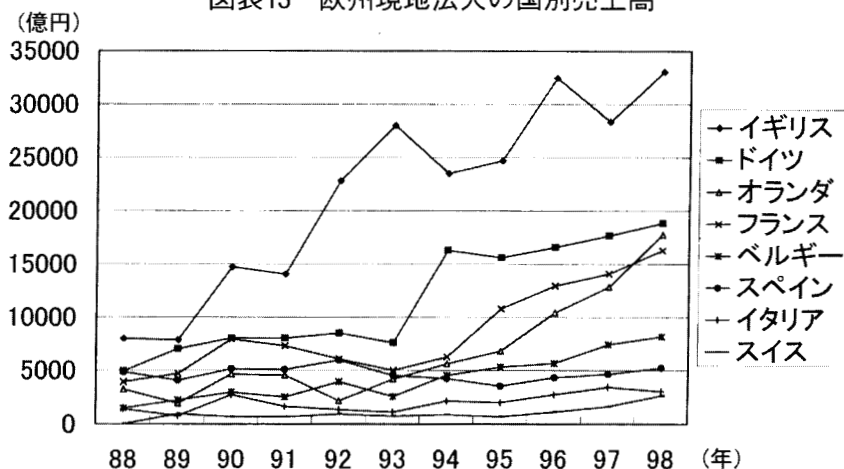
一般機械では日本からの輸出より現地法人活動に重点が移りつつあり，輸送機械と化学では現地法人活動より日本からの輸出に重点があり続けていることを示している。

4. 現地法人の国別構成

(1) 現地法人売上の国別状況

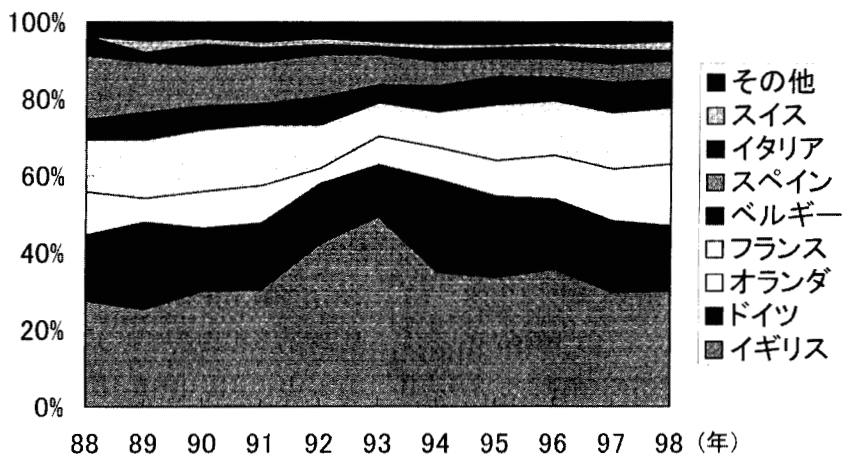
本節では、欧州主要国における、在欧現地法人の88年以降の活動状況について考察する⁽²¹⁾。図表13は、在欧現地法人の国別売上高を示している。売上高の規模から、欧州主要国を3つのグループに分類することができる。第1のグループは、イギリスである。88年から98年まで一貫して首位を保っている。とくに90年代初頭に売上を急速に増加させ、98年の売上高は3兆3062億円に達している。第2のグループは、ドイツ・オランダ・フランスの3国である。80年代末から90年代初頭においても、イギリスを除く欧州諸国の中で上位を占めていたが、90年代半ばから、まずドイツが、次にフランスが、そしてオランダが売上を急増させ、イギリスを追いかけるとともに、後述する第3グループとの格差を広げている。98年の売上高は、ドイツが1兆8854億円、オランダが1兆7768億円、フランスが1兆6307億円であり、イギリスのほぼ1/2の規模である。第3グループは、ベルギー・スペイン・イタリア・スイスである。98年の売上

図表13 欧州現地法人の国別売上高



(注) (出所) 図表6に同じ。

図表14 欧州現地法人の国別売上高構成比

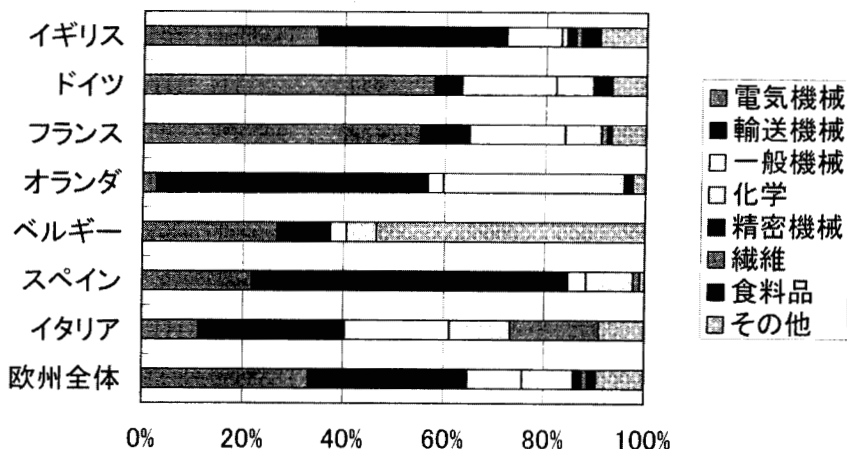


(注) (出所) 図表6に同じ。

高は、ベルギー8165億円、スペイン5240億円、イタリア3052億円、スイス3670億円、いずれも第2グループの半分以下にとどまっている。

次に、在欧現地法人の売上高の国別構成比を示した図表14を見てみよう。この図表から、国別構成比について、3つの特徴を指摘することができる。第1に、イギリスの地位の上昇と下降である。イギリスの構成比は、88年に27.6%であったが、90年代初頭に上昇し93年に49.5%に達するが、その後は低下し98年の比率は29.9%となっている。第2に、ドイツ・オランダ・フランスの構成比が、イギリスの動向とは逆の動きを示していることである。3国の構成比合計は、88年の41.9%から93年の29.6%に低下、その後上昇を示し、98年には47.8%（ドイツ17.0%、オランダ16.1%、フランス14.7%）に達している。上記4国の93年以降の構成比の変化は、イギリスの売上高も増加傾向にあるが、ドイツ・オランダ・フランスの売上高がイギリスより急速に増加したために生じている。第3に、スペインの構成比が、88年の16.8%から98年の4.8%まで、継続的に低下していることである。スペインの売上高は、88年には4864億円であり、これはイギリスの7993億円、ドイツの4960億円に次ぐ規模であった。しかし、その後もスペインの売上は5000億円前後で推移し、そのため欧州内での構

図表15 欧州主要国の産業別売上高構成比率



(出所) 経済産業省『我が国企業の海外事業活動(第29回)』2001年版より作成。

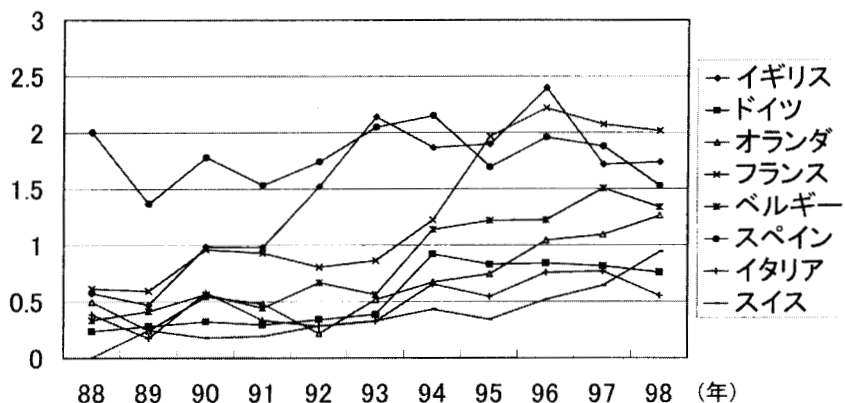
成比を大きく低下させることになった。

なお、図表15は、各国現地法人の1998年の売上の産業別構成を見たものである。各国の産業構成は、大きく異なっている。イギリスとスペインは、電気機械と輸送機械が2大産業である。ドイツとフランスは、電気機械が中心産業であり、一般機械の比率も比較的高い。オランダは、輸送機械と化学が2大産業である。イタリアは、輸送機械・一般機械・繊維・化学・電気機械が5大産業であり多様な構成となっている。これらの国々の状況について、主要2産業を欠いているという面に注目するならば、電気機械を欠いている国はオランダ・イタリア、輸送機械を欠いている国はドイツ・フランス・ベルギー、ということになる(他方、イギリスは化学、スペインは一般機械の比率が低い)。

(2) 国別の現地法人売上と対欧輸出

本項では、国別の「現地法人売上高/当該国に対する日本からの輸出高」の比率について考察する。この比率が上昇することは、①欧州各国の国内市場を、日本からの輸出よりも現地生産によって獲得しようとする指向が強まっていること、②欧州各国の生産拠点を輸出拠点(多くは欧州内の他国への輸出、わず

図表16 欧州主要国の「現地法人売上高/日本からの輸出高」



(注) (出所) 図表10に同じ。

かながら日本への輸出および第三地域への輸出)として用いようとする指向が強まっていること、のいずれか、あるいは両方を意味している⁽²²⁾。

図表16に示されているように、この比率の水準によって、欧州諸国を4つのグループに分類することができる。第1のグループは、スペインである。スペインは、88年に既に他国をはるかに上回る2.0という高い水準にあり、その後88~98年を通して1.5~2.0前後の水準で推移している。これは、少ない日本からの輸出、規模としては小さいが輸出に比較すると大きな現地生産が、それぞれほぼ一定規模で維持されてきた結果である。第2のグループは、イギリスとフランスである。イギリスは90年代初頭から、フランスはやや遅れて90年代半ばから、比率を急上昇させ、98年にはそれぞれ1.74、2.02という高い水準に達している。イギリスは、日本からの輸出も多く、そしてそれ以上に現地法人売上が多くかつ増加している。次項で述べるように、イギリスにおける現地生産は、上記①の指向性に加え②の指向性を強く持つものである。現地法人活動が活発化してきたフランスでは、近年、日本からの輸出・現地法人売上ともイギリスの半分程度の規模になっている。第3のグループは、ベルギーとオランダである。いずれの国も、90年代半ばから比率を上昇させ、98年にはベルギーは1.34、オランダは1.26という水準になっている。両国とも、欧州の物・人・資

本・情報の流通の中心部に位置し、その立地条件を利用し現地法人活動が活発化しており、上記②の指向性を強くもっている。第4のグループは、スイス・ドイツ・イタリアである。各国の具体的状況はそれぞれ異なっているが、いずれの国の比率も1に達しておらず、現在までのところ、上記①・②の指向性は他国と比較して低い状況にある。とくにドイツは、日本からの輸出が欧州最大であるのに比べると現地法人売上が少なく、日本企業がドイツ市場に対して強い輸出指向性をもっていることが示されている。

(3) 日本企業の進出をめぐる欧州諸国の状況

本項では、これまでに考察した特徴を生み出している、日本企業の進出に関する欧州諸国の状況を、特徴的な4つの国について、ごく簡単に見ておこう。

イギリスは、大きな国内市場・比較的低下水準の賃金・自由な経済環境・政府のインセンティブ・欧州の中心国であること・英語という言語環境・歴史的な親近感などのため、古くから日本企業への対欧進出の中心国であった。イギリスも、日本企業の進出に対して開放的な政策をとっていた。とりわけ79年に首相に就任したサッチャーは、日本企業による雇用増加・国内経済活性化・輸出拡大などを期待し、積極的な誘致を行った。これらの結果、電気機械・輸送機械のいずれにおいても、イギリスは日本企業の主要な進出国となった。在イギリス現地法人は、イギリス市場の確保に加えて、欧州諸国への輸出拠点としても重要であった。この傾向は、すでに70年代のカラーテレビにおいて現われている。74年のソニーの進出を契機に日本企業が続々とイギリスに進出し、その結果、イギリスのカラーテレビ貿易の入超幅は縮小、80年には入超に転じ、イギリスは欧州最大のカラーテレビ輸出国となった⁽²³⁾。また、自動車産業においてもイギリスは輸出拠点として重要である。88年には、英国日産車の輸出をめぐる、英国日産車を「欧州車」と認めず輸入を制限しようとするフランスと、イギリスとの間で論争が生じたが、最終的には、現地調達率が60%を超えていることを理由にイギリスの主張が認められた。そして90年代に生産を開始したホンダやトヨタも、イギリスを生産拠点とし、欧州諸国への輸出を行っている。ただし、イギリスが欧州通貨統合に参加していないという大きな問題が残って

いる。ユーロ安・ポンド高の局面ではイギリス立地が不利な条件となるため、近年、多くの企業が、ユーロ圏等からの部品調達、イギリス国内でのユーロ建の部品調達、あるいは中東欧への生産拠点の移転などの対策を進めている。なお、2001年1月に英国日産が英国での生産継続を決定したときには、英国政府から4000万ポンド（約70億円）の補助金が支払われている⁽²⁴⁾。

フランスは、日本企業にとって、大きな国内市場・欧州の中心に位置・欧州内での強い政治的地位などの魅力がある。しかし、フランスは歴史的に、日本に対し貿易に関しても企業進出に関しても閉鎖的であり、それを象徴しているのが82年のボワチエ事件であった。しかし、その後しだいに変化が現われ、86年のシラク政権では経済自由化路線が進められ、また88年には対フランス投資の事前許可制が廃止された。この動きの中で、日本企業に対しても投資誘致が進められ、日本企業にとって、フランスは大陸欧州に拠点を置く場合の重要な立地国になってきている⁽²⁵⁾。近年では、97年に「フランスにおける日本年」が実施され、それを受けて98年には日系企業の対仏投資支援を目的とする「対仏投資日系企業クラブ」が形成されるといった動きも生じている。

ドイツへの日本企業の進出は少なくないが、日本の対ドイツ輸出・ドイツの経済規模からすると小規模なものに止まっている。ドイツへの進出の魅力として、大きな国内市場・高い技術力・優秀な労働力・部品産業などの産業基盤・インフラ・安定的な経済・拡大EUの中心国などの点をあげることができる。しかし、その一方で、高賃金・短い労働時間・従業員の経営参加制度・株式持合いによる企業買収の困難性・高い法人税（ただし2001年に大幅な引下げ）・厳しい環境規制なども指摘される。EUの東方拡大に伴いドイツ立地の重要性はますます高まると思われるが、現在までのところ、日本企業のドイツへの対応は、現地法人活動より輸出を重視する戦略に基いている。

スペインは、欧州周辺部に位置し、古くから多くの日本企業が進出していた。その理由は、人口が多く国内市場が大きいことと、86年のEU加盟以前は130品目もの対日輸入制限を行っていたことであり、したがって現地生産の目的は輸出制限を回避して国内市場を確保することであった。その後、83年頃からはEU加盟を念頭に置き、欧州諸国への輸出拠点設立のための投資が増加してき

た⁽²⁶⁾。しかし、その後、日本企業の欧州内生産拠点が消費市場により近い場所に立地される傾向が強まったこと、そしてまた、近年は低賃金利用目的の投資が中東欧へ向っていることなどから、日本企業にとってスペイン立地の重要性は低下している。

5. 現地法人の進出形態

(1) 現地法人の設立形態

本節では、在欧現地法人の進出形態の特徴、およびその変化について考察しよう。図表17は、東洋経済新報社『海外進出企業総覧 2001 国別編』に基づき、在欧現地法人の進出形態について調べたものである。図表17の作成にあたっては、記載されている事業内容から、欧州に生産拠点をもっていると判断される企業のみを選択した。また、設立時期が不明な現地法人、新規設立で資本構成が不明な企業は除いてある。

全期間を通じたデータでは、全684社のうち、日系完全所有の現地法人が373

図表17 在欧現地法人の進出形態

社(%)

	～77年	78～85年	86～92年	93～00年	合計
日系完全所有	52 (75.4)	56 (62.2)	152 (52.4)	113 (48.1)	373 (54.5)
親企業1社による所有	26 (37.7)	26 (28.9)	78 (26.9)	58 (24.7)	188 (27.5)
海外子会社1社による所有	16 (23.2)	14 (15.6)	31 (10.7)	31 (13.2)	92 (13.5)
日系企業2社以上による所有	10 (14.5)	16 (17.8)	43 (14.8)	24 (10.2)	93 (13.6)
合弁	10 (14.5)	10 (11.1)	53 (18.3)	52 (22.1)	125 (18.3)
51%以上所有	5 (7.2)	4 (4.4)	23 (7.9)	23 (9.8)	55 (8.0)
50%所有	3 (4.3)	4 (4.4)	13 (4.5)	12 (5.1)	32 (4.7)
49%以下所有	2 (2.9)	2 (2.2)	17 (5.9)	17 (7.2)	38 (5.6)
買収	3 (4.3)	9 (10.0)	54 (18.6)	49 (20.9)	115 (16.8)
資本参加	4 (5.8)	15 (16.7)	31 (10.7)	21 (8.9)	71 (10.4)
合計	69 (100)	90 (100)	290 (100)	235 (100)	684 (100)

(注) 記載されている「事業内容」から生産活動を行っていると判断される企業のみを選択した。また本文の注(10)を参照。

(出所) 東洋経済新報社『海外進出企業総覧2001 国別編』より作成。

社(54.5%)と過半を占め、合併が125社(18.3%)、買収が115社(16.8%)、資本参加が71社(10.4%)という進出状況である。なお、日系完全所有の中では、親企業1社による所有の企業が188社(日系完全所有の50.4%、全体の27.5%)と最も多く、また、合併の中では、51%以上所有の企業が55社(合併の44.0%、全体の8.0%)と最も多くなっている。通常、日本の対先進国投資では完全所有が多く合併や買収は少ない、と言われる。この認識は、欧州進出に関しても該当することがわかる。

しかし、進出形態の変化について考察すると、やや異なる側面が見えてくる。日本企業の対外進出の動向に合わせ、77年までを第1期、78~85年を第2期、86~92年を第3期、93~2000年を第4期としよう。日系完全所有企業が、それぞれの時期に占める比率は、第1期75.4%、第2期62.2%、第3期52.4%、第4期48.1%と、継続的に低下している。とくに第4期では、50%を下回るに至っている。一方、合併の比率は、第1期の14.5%から第4期には22.1%に上昇している。また合併の中におけるマジョリティ形態とマイノリティ形態の比率は、第1期の50.0%と20.0%から、第4期の44.2%と33.7%へと変化しており、マイノリティ形態の比率が上昇していることがわかる。さらに、買収の比率も、第1期の4.3%から第4期の20.9%まで継続的に上昇を示している。すなわち、日本企業の対欧進出は、かつては日系完全所有が中心であったが、しだいに合併や買収の比率が上昇しており、また合併の中でもマイノリティ形態の比率が高まるなど、進出形態の多様化が進んでいるとすることができる。

これを、北米の状況と比較してみよう。北米現地法人の進出形態を示した図表18を見ると、全期間を通じたデータでは、全1208社のうち、日系完全所有の企業が797社(66.0%)、合併が171社(14.2%)、買収が176社(14.6%)、資本参加が64社(5.3%)という進出状況である。欧州に比べ、日系完全所有の比率が高く、合併・買収・資本参加の比率が低い。さらに進出形態の変化を見ると、完全所有は、第1期80.2%、第2期77.8%と非常に高く、第3期に57.9%と低下したが、第4期には69.3%と再び上昇を見せている。合併は、第3期に16.5%に急増した後、第4期には比較的高水準を保ちながらもやや低下して14.4%になっている。買収は、第3期に20.0%と急増したが、第4期には10.5

図表18 在北米現地法人の進出形態

社(%)

	～77年	78～85年	86～92年	93～00年	合計
日系完全所有	85 (80.2)	119 (77.8)	329 (57.9)	264 (69.3)	797 (66.0)
親企業1社による所有	42 (44.3)	64 (41.8)	143 (25.2)	112 (29.4)	366 (30.3)
海外子会社1社による所有	21 (19.8)	33 (21.6)	80 (14.1)	75 (19.7)	209 (17.3)
日系企業2社以上による所有	17 (16.0)	22 (14.4)	106 (18.7)	77 (20.2)	222 (18.4)
合弁	11 (10.4)	10 (7.2)	94 (16.5)	55 (14.4)	171 (14.2)
51%以上所有	4 (3.8)	1 (0.7)	25 (4.4)	20 (5.2)	50 (4.1)
50%所有	3 (2.8)	6 (3.9)	34 (6.0)	17 (4.7)	60 (5.0)
49%以下所有	4 (3.8)	4 (2.6)	35 (6.2)	18 (4.7)	61 (5.0)
買収	5 (4.7)	17 (11.1)	114 (20.0)	40 (10.5)	176 (14.6)
資本参加	5 (4.7)	6 (3.9)	31 (5.5)	22 (5.8)	64 (5.3)
合計	106 (100)	153 (100)	568 (100)	381 (100)	1208 (100)

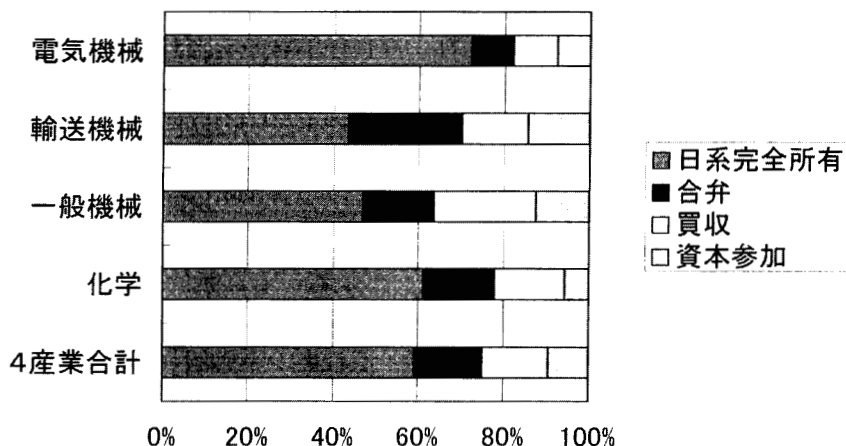
(注) (出所) 図表17に同じ。

%に低下している。全体として、北米への進出形態も、かつては完全所有が大半を占めていたが、第3期には多様化の様相を示した。しかし第4期には再び完全所有の傾向が強まっている。欧州と北米の状況を比較すると、欧州への進出形態はより多様化が進んでおり、欧州では国別・産業別に様々に異なる状況に対応して最も適当な進出形態を選択する傾向が強まってきていると思われる⁽²⁷⁾。

(2) 産業別の状況

本項では、前項で論じた「在欧現地法人の進出形態の多様化」に関して、産業別の状況を見てみよう。図表19は、主要4産業の在欧現地法人の進出形態を示している。各産業について次のような特徴を指摘することができる。電気機械は、現地法人の数が183社（主要4産業中の38.4%）と最も多い産業であり、そして日系完全所有が72.1%と4産業の中で最も高く、合弁が9.8%と4産業の中で最も低い。これとは逆に、輸送機械は、日系完全所有が43.3%と4産業のなかで最も低く、逆に合弁が26.7%と4産業のなかで最も高い。一般機械は、日系完全所有が46.9%と低く、買収が24.0%と4産業のなかで最も高い。化学

図表19 主要4産業の在欧現地法人の進出形態



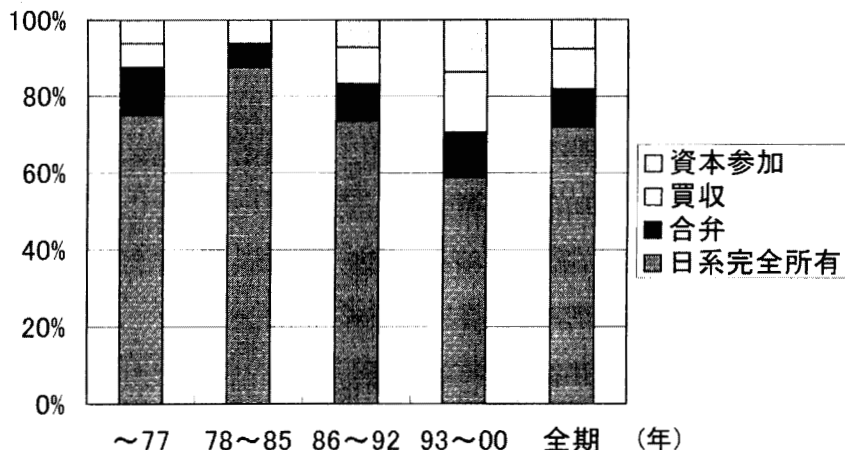
(注) (出所) 図表6に同じ。

は、日系完全所有が61.1%と比較的高いが、合併・買収も共に16.7%と高い。ここでは、主要2産業である電気機械と輸送機械が、非常に異なった進出形態であることが特徴的である。

現地法人の進出形態の特徴は、最大産業である電気機械の日系完全所有の比率が極めて高いことの影響を強く受けている。そこで、電気機械産業について、進出形態の変化を見てみよう。図表20に示されているように、電気機械においても日系完全所有の比率が低下を見せている。第2期には87.5%に達していた比率が、第4期には58.8%まで低下している。すなわち、電気機械の完全所有比率の高さは、電気機械の対欧進出の歴史が長く、古い時代ほど完全所有の形態が好まれていたことによる。

一方、輸送機械は、対欧進出の歴史が浅く、それが進出形態が多様であることの一つの要因である。しかし、それだけではない。輸送機械の中心をなす自動車産業は、80年代半ば以降に猛烈なスピードで、まず北米進出を果たし、次に欧州へ進出したため、部品メーカーの多くは欧州へ進出する資金的余裕が無かった。また欧州は市場が狭隘であり、そこに有力な自動車部品メーカーが数多く存在し、そのため日本の部品メーカーの単独進出は困難であった。他方で、

図表20 電気機械の在欧現地法人の進出形態



(注) (出所) 図表6に同じ。

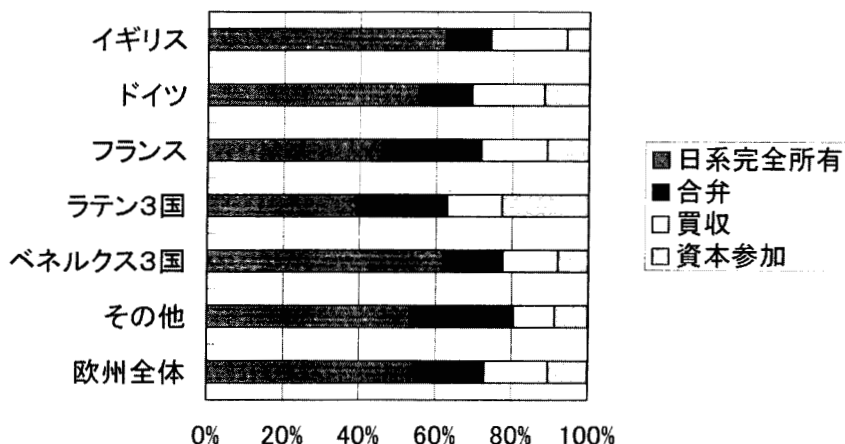
世界的に部品メーカーの選別が進む中で、日本の部品メーカーがもつ技術力に対する、欧州企業の関心が高まっていた。これらの結果として、自動車部品メーカーの対欧進出では、合併形式が数多く行われたのである⁽²⁸⁾。

以上、進出形態の多様化は、次の2つの側面から生じていた。第1に、日系完全所有の比率が低い産業とくに輸送機械の拡大である。第2節で見たように、在欧現地法人の構成は、電気機械の構成比が低下し、他の3産業の構成比が上昇している。後者の進出形態は、前者に比べ日系完全所有の比率が低く、したがって全体として、日系完全所有の比率を低下させている。第2に、最大産業・高い日系完全所有比率という特質をもつ電気機械産業自体が、時間の経過とともに日系完全所有の比率を低下させ、その他の進出形態の比率を上昇させてきていることである。

(3) 国別の状況

次に、国別の状況を見てみよう。図表21は、欧州主要国の現地法人の進出形態を示している。各国の特徴として、次のようなことが指摘できる。イギリスは、現地法人の数が220社（全現地法人の32.2%）と最も多く、日系完全所有

図表21 欧州主要国の現地法人の進出形態

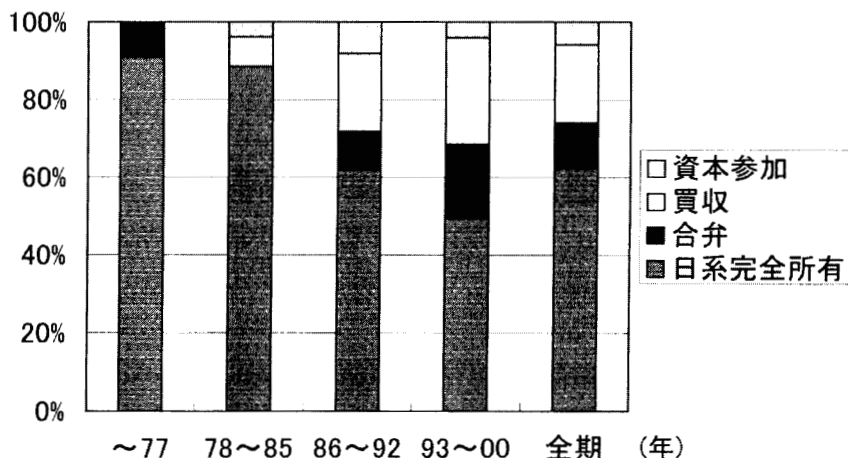


(注) (出所) 図表6に同じ。

の比率が62.3%と非常に高いが、その一方で買収の比率も20.0%と他国よりも高い。ドイツは、イギリスとフランスの中間的な構成比。フランスは、日系完全所有の比率が45.7%と低く、合弁の比率が26.1%と高い。ラテン3国（イタリア・スペイン・ポルトガル）は、日系完全所有の比率が39.2%と最も低く、合弁・資本参加の比率が23.7%・22.7%と高い。ベネルクス3国は、日系完全所有の比率が61.8%と高い。以上より、欧州主要国は、イギリスとベネルクス3国、フランスとラテン3国、ドイツの3つのタイプに分類できる。イギリス・ベネルクス3国と、フランス・ラテン3国との進出形態の相異が特徴的である。

まず、現地法人の数が最大であり、最も日系完全所有の比率が高いイギリスについて、現地法人の進出形態の変化を見てみよう。図表22に示されているように、イギリスにおける日系完全所有の比率は、86年以降、極めて急速に低下している。第1期には90.9%、第2期には88.5%に達していた比率が、第3期には61.8%に、そして第4期には49.3%にまで低下している。イギリスの外資政策は開放的であり、かつては日本企業が好んだ完全所有形態が中心であった⁽²⁹⁾。しかし、80年代後半以降のM&Aの増加、先に見た自動車産業における合弁増加などの理由から、イギリスにおいても進出形態の多様化が生じてきて

図表22 英国現地法人の進出形態



(注) (出所) 図表6に同じ。

いるのである。

他方、フランス・ラテン3国では、対内投資に対し、法律や行政指導による出資制限が行われてきた⁽³⁰⁾。スペインでは、74年政令および81年政令により、50%超出資の投資は閣議や経済商務省対外取引局等の事前認可が必要とされていた。その後、86年改正外国投資法により原則自由化され、99年改正により原則完全自由化が進められている。その他の国では、法律では原則的に自由な投資が認められていても、実際には、合併の「奨励」「指導」「要求」がなされる場合も多かった。その結果として、これらの諸国では、完全所有の形態が少なく、合併や資本参加の形態が多かったとすることができる⁽³¹⁾。

以上、国別の進出形態の多様化は、先に見た産業別の進出形態の多様化と同様に、次の2つの側面から生じていることがわかる。第1に、日系完全所有の比率が低いフランスやドイツの拡大である。第3節で見たように、在欧現地法人の構成は、イギリスの構成比が低下し、フランスやドイツの構成比が上昇している。後者の進出形態は、前者に比べ、日系完全所有の比率が低く、したがって全体として、日系完全所有の比率を低下させている。第2に、最大国・高い日系完全所有比率という特質をもっているイギリス自体が、時間の経過とともに

に日系完全所有の比率を急速に低下させ、その他の進出形態の比率を上昇させていることである。

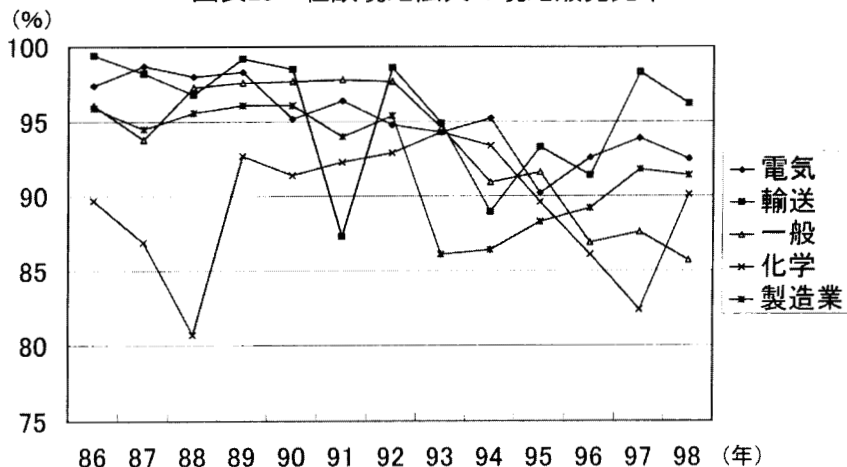
6. 現地法人の活動と日欧貿易

(1) 輸出代替……在欧現地法人の現地販売と日本の対欧輸出

まず、86年以降の在欧現地法人の現地販売（進出国での販売+進出国以外の欧州での販売）の状況を見ておこう⁽³²⁾。現地販売率を示した図表23に示されているように、在欧現地法人の売上においては、現地販売が大半を占めている。ただし、近年、現地以外への販売（日本への販売+第三地域への販売）が増加しており、その結果、製造業全体の現地販売率は、86年の95.9%から98年の91.4%へ低下している。

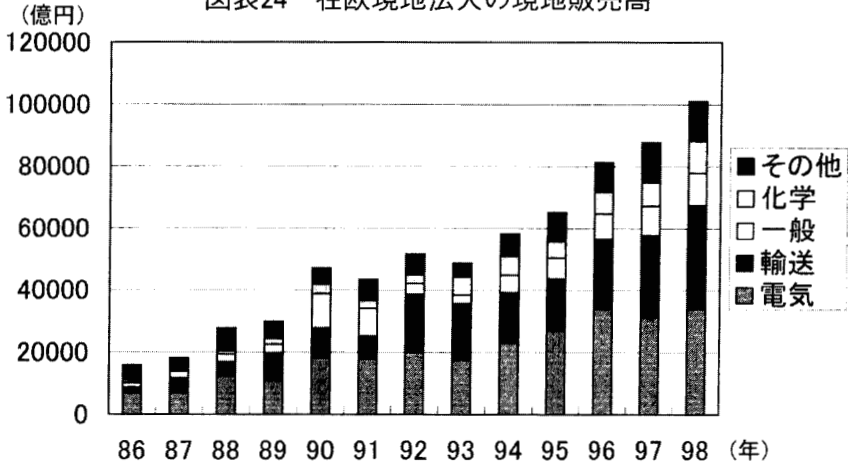
在欧現地法人の現地販売の売上高を示したのが、図表24である⁽³³⁾。在欧現地法人の売上の大半が現地販売であるため、現地販売高に関する状況（増加率や産業構成比）は、現地法人の売上高全体の状況とほぼ同様である（第2節の図表6・7参照。また後述の対欧輸出との比較に関しては、図表10・11参照）。

図表23 在欧現地法人の現地販売比率



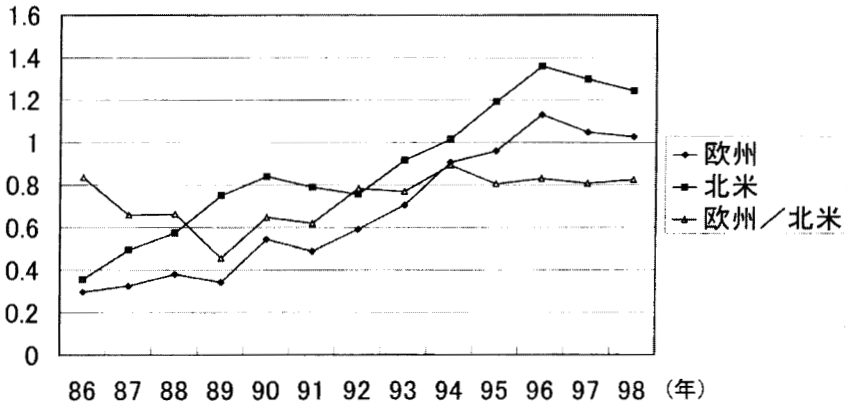
(注) (出所) 図表6に同じ。

図表24 在欧現地法人の現地販売高



(注) (出所) 図表6に同じ。

図表25 現地法人の現地販売高/日本から現地地域への輸出高



(注) (出所) 図表10に同じ。

次に、製造業現地法人の現地販売高と日本からの輸出高を比較するために、「現地販売高/対欧輸出高」の比率を見てみよう。この比率が高いことは、欧州現地市場を獲得する手段として、対欧輸出よりも現地法人活動を重視していることを意味する。図表25に示されているように、欧州の「現地販売高/対欧輸出高」比率は、86年の0.30から96年の1.13まで上昇し、その後やや低下したが、

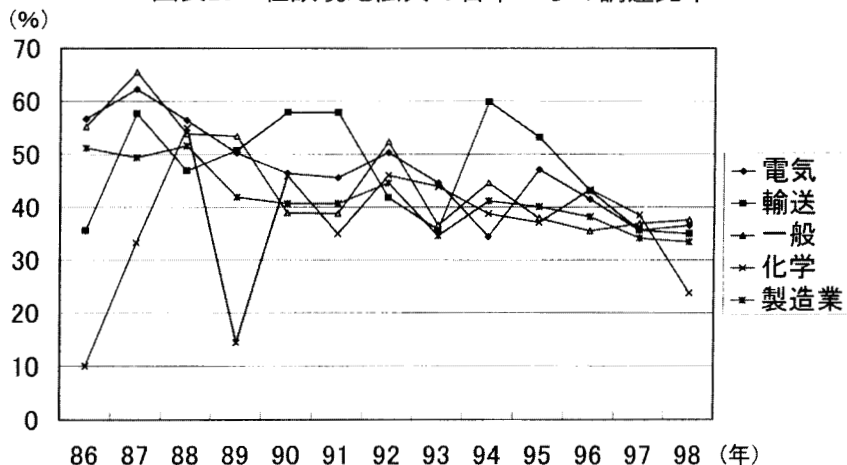
98年の比率は1.03であり、近年は1を超える水準で推移している。日本企業の活動は、欧州市場を確保するために、輸出よりも現地法人活動を重視する方向へ急速な展開を示していることがわかる。

これを、北米の状況と比較してみよう。図表25には、北米の「現地販売高/対北米輸出高」比率、および「現地販売高/対当該地域輸出高」比率の「欧米比」も示されている。北米の「現地販売高/対北米輸出高」比率の推移は、欧州とほぼ同様である。日本企業は欧州においても北米においても、現地市場確保の手段として、輸出よりも現地法人活動により比重をおくようになってきている。また、欧米比は、86～89年に低下した後上昇し、94年以降は0.8をやや上回る水準で推移している。これは、現地法人重視の指向が、まず北米で先行し、その後に欧州で強まったこと、そして近年は両地域のこの指向が、やや米国の方が強いものの、ほぼ同程度になっていることを示している。

(2) 輸出促進……在欧現地法人の日本からの調達と日本の対欧輸出

本項では、在欧現地法人の日本からの調達率が、日本からの対欧輸出に対して与えている影響について考察しよう。図表26は、在欧現地法人の仕入に占める

図表26 在欧現地法人の日本からの調達比率



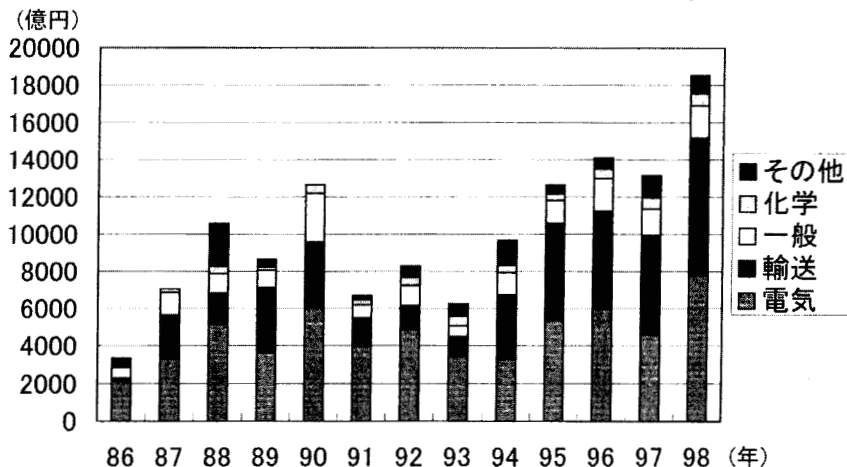
(注) (出所) 図表6に同じ。

日本からの調達比率を示したものである。日本からの調達比率は、どの産業でも低下傾向にあり、製造業全体では、86年の51.2%から98年には33.4%に低下を見せている。その結果、近年は、製造業全体と主要4産業の全てが、日本からの調達率40%未満の水準になっている。

日本企業にとって、日本からの調達比率の低下、現地調達率の上昇は、現地法人経営の最も重要な問題の一つであった。現地政府や地方自治体さらにはEUから、さまざまなローカルコンテンツ要求が出された⁽³⁴⁾。日本企業としても、現地に根ざすためにも、日本から輸入される部品に関する問題（為替変動・納期・価格など）を解消するためにも、現地調達率を上昇させる必要があった。現地法人は、内製化、海外進出した日系部品メーカーからの調達、現地部品メーカーからの調達を高めることによって、次第に現地調達率の上昇・日本からの調達率の低下を達成していった⁽³⁵⁾。

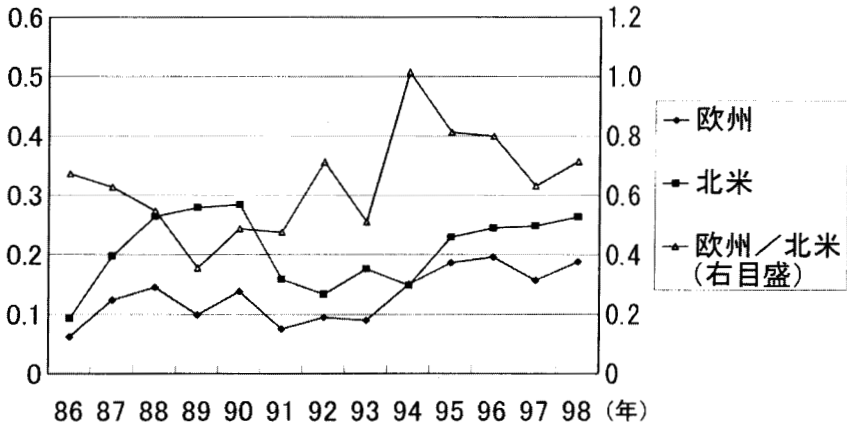
それでは、日本からの調達高はどうなっているのだろうか⁽³⁶⁾。それを示したのが図表27である。先に見たように日本からの調達比率は低下しているが、在欧生産規模が拡大しているため、日本からの調達高は増加傾向にある。より詳細に見ると、86年から90年まで増加、その後91年から93年までは規模が縮小し

図表27 在欧現地法人の日本からの調達高



(注) (出所) 図表6に同じ。

図表28 現地法人の日本からの調達高/日本から
現地地域への輸出高



(注) (出所) 図表10に同じ。

だが、94年以降は増加に転じ98年の調達額は1兆8540億円に達している。さらに産業別内訳を見ると、93年までは電気機械が中心であったが、94年に輸送機械が急増し、それ以降は電気機械と輸送機械がほぼ同額で推移し、近年はこの2産業で全体の7～8割を占めている。

次に、日本からの調達高が、日本からの輸出高の中でどの程度の比重をもっているのかを見るために、「日本からの調達高/対欧輸出高」の比率を見てみよう。図表28が示すように、欧州の比率は、小さな上昇と低下を繰り返しながら、長期的には86年の0.06から95年には0.19まで上昇、それ以後98年まで0.2をやや下回る水準で推移している。これらのことは、欧州現地法人の日本からの調達高が増加し、それが日本の対欧輸出の拡大を促進したこと、そしてその中で在欧現地法人の日本からの調達が日本の対欧輸出に占める位置付けが次第に高まってきたことを示している。

最後に、このような欧州の状況を、北米の状況と比べてみよう。図表28に示されているように、「日本からの調達高/対当該地域輸出高」比率の「欧米比」は、89年まで低下、94年まで上昇、その後低下して近年は0.6～0.8程度の水準になっている。これは、日本からの輸出に占める現地法人の日本からの調達の

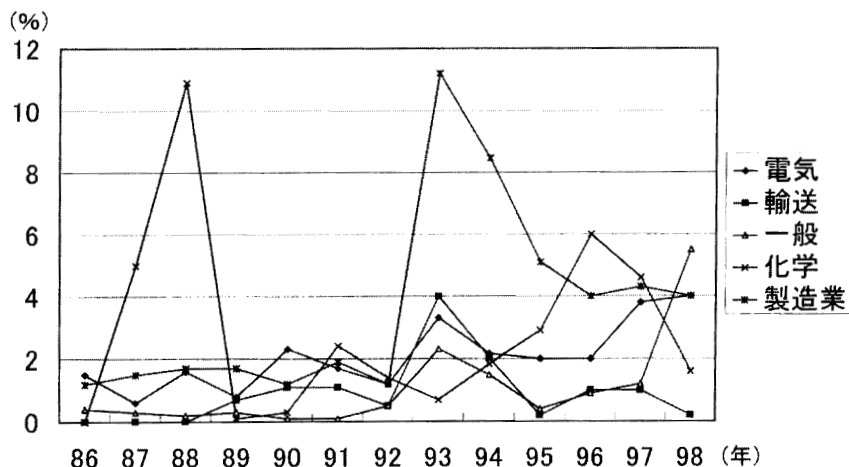
比率が、まず北米で急上昇し、その後に欧州で高まり、近年は欧州ではほぼ定常状態にあるが米国では再び緩やかな上昇傾向にあるためである。94年を除く全期間で、欧米比は1を下回っており、現地法人の調達日本からの輸出に占める比率は、欧州より北米でより高い状況にある。

(3) 逆輸入………在欧現地法人の対日販売と日本の欧州からの輸入

本項では、在欧現地法人の日本への販売が、日本の欧州からの輸入に対して与えている影響について考察しよう。図表29は、在欧現地法人の売上に占める対日販売の比率を示したものである。製造業全体の93年・94年の数値、および化学の87年・88年の数値が異常に高く、資料の信頼性に若干の問題があると思われる。今、これらの数値をとりあえず無視すれば、主要4企業および製造業全体のいずれについても、全期間を通じて、対日販売比率が低水準にあることがわかる。ただし、その中でも、全体的に上昇傾向がみとめられ、とりわけ電気機械は86年の1.5%から98年の4.0%へと着実に比率を上昇させている。

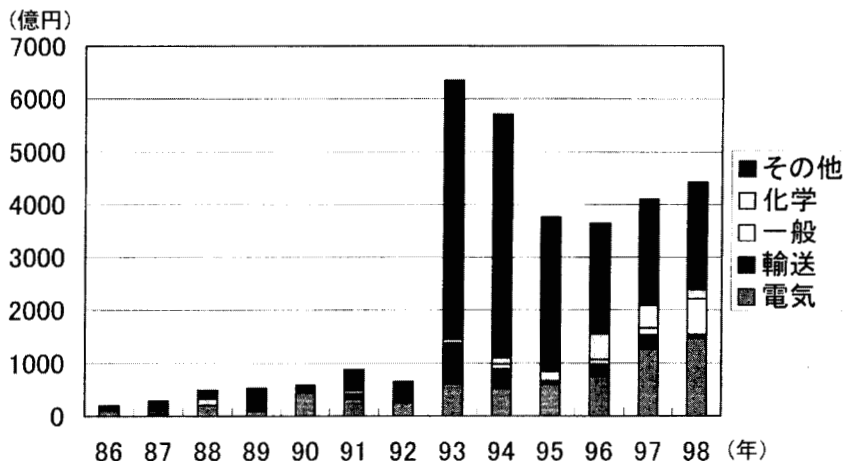
図表29に示された対日販売比率に基づいて、在欧現地法人の対日販売高を示したのが図表30である。これによれば、93年に急激な販売増加が示されている。

図表29 在欧現地法人の日本への販売比率



(注) (出所) 図表6に同じ。

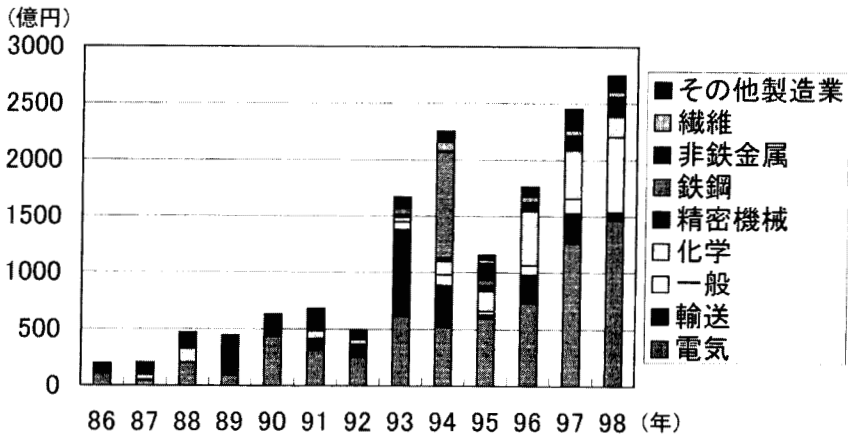
図表30 在欧現地法人の日本への販売高



(注) (出所) 図表6に同じ。

そこで、93年の販売高について、その内容を見ると、①製造業全体の対日販売高の推定値は6348億円、②産業ごとの対日販売高の推定値は、主要4産業の合計1489億円、石油石炭2065億円、その他の産業の合計387億円、総計は3941億円、③したがって①と②の誤差2407億円。問題は次の2点である。第1に、製造業全体の推計値と産業ごとの推計値の総計との誤差が非常に大きいこと。注(33)で述べたように、現地法人の「現地販売高」「対日販売高」「第三地域販売高」は、販売先が明らかになっている売上から求めた販売先別の比率を売上総計に乗じて求めた推計値であるため、当然ながら、製造業全体の推計値と産業ごとの推計値の総計との間に誤差が生ずる。本稿のこれまでの考察に用いた資料では、この誤差が小さかったので無視することができた。しかし、本項の資料では、誤差が非常に大きいという問題が生じている。第2に、石油石炭の販売高が非常に大きいこと。注(19)で述べたように、「石油石炭」「食料品」「木材・紙パルプ」の3産業の生産物の中には、製造業品(製品)に含まれない生産物が多く含まれると思われる。本稿のこれまでの考察に用いた資料では、この3産業の重要性が小さかったので、この問題を無視することができた。しかし、本項の資料では、石油石炭の販売高が非常に大きいという問題が生じて

図表31 在欧現地法人の日本への販売高
(3産業を除く産業の対日販売高の合計)



(注) (出所) 図表6に同じ。

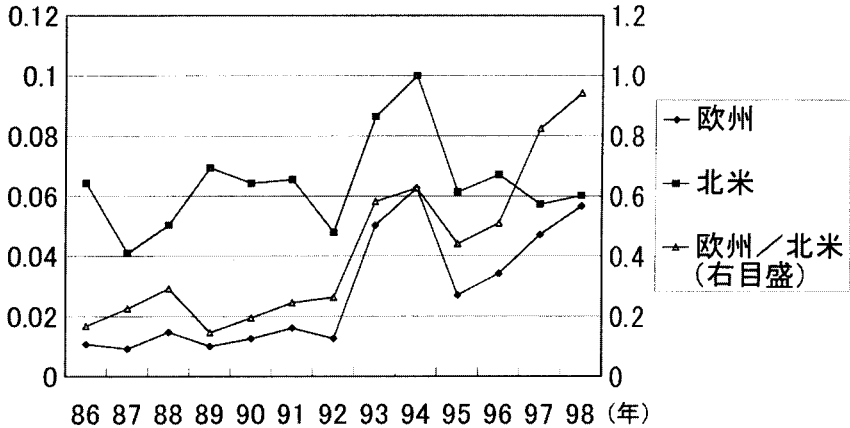
いる。

以上の問題を解消するため、次のような修正を行う。①対日販売高の総計について、製造業全体の推計値を用いず、産業ごとの推計値の総計を使うことにする。後者の数値の方が、より現実を反映していると思われるからである。②ただし、石油石炭、食料品、木材・紙パルプの3産業については考察の対象から外す。これらの産業の現地法人による対日販売には、製造業品に含まれない食料品・原燃料が多く含まれていると思われるからである（在欧現地法人については、食料品と木材・紙パルプの対日販売は少ないが、在北米現地法人では食料品と木材・紙パルプの対日販売が多いため、後に欧州と北米とを比較する関係から、この2産業も除くことにする）。

上記の修正をした在欧現地法人の対日販売高を示したのが図表31である。販売高の規模は小さいが、販売高は増加傾向を示しており、98年の販売高は2751億円に達している。

次に、在欧現地法人の対日販売が、日本の欧州からの輸入高の中でどの程度の比重をもっているのかを見るために、「現地法人の対日販売高/日本の対欧輸入高」の比率を見てみよう。図表32が示すように、欧州の「現地法人の対日販

図表32 現地法人の対日販売（3産業を除く産業の対日販売の合計）/
日本の現地地域からの輸入



(注) (出所) 図表10に同じ。

「対日販売高/日本の対欧輸入高」比率は、92年までは0.009～0.016の水準にとどまっていたが、その後に上昇、98年には0.057になっている。この比率の近年の上昇は、先に見た在欧現地法人の対日販売の増加と、日本の欧州からの輸入の停滞（95年455億ドル、96年474億ドル、97年429億ドル、98年370億ドル）とによって生じたものである。

最後に、このような状況を北米と比べてみよう。図表32に示されているように、在北米現地法人の「対日販売高/日本の対北米輸入高」比率は、変動しつつも長期的には0.06程度の水準を維持している。欧州の比率が上昇する一方で北米の比率が一定にとどまった結果、近年の欧米比は、1に近い水準に上昇している。北米からの逆輸入の話題に比べて、欧州からの逆輸入の話題は少ないが、近年、欧州からの輸入に占める現地法人の対日販売がもつ重要性は、北米と同程度になってきているのである⁽³⁷⁾。

おわりに

本稿では、日本企業の在欧現地法人の活動が、いつ始まったのか、どの産業

で行われているのか、どこの国で行われているのか、どのような形態で行われているのか、日欧貿易とどのような関係をもっているのか、について考察した。

その結果、欧州における現地法人の活動が、日本企業にとって次第に重要性を増してきていることが明らかとなった。それは、輸出という活動方式との比較、および北米における現地法人の活動との比較という意味でも確認された。また、このような欧州における現地法人活動は、欧州の国別・産業別にさまざまに異なる政治的環境・経済的環境に対応して、多様な形で展開されていることが明らかとなった。欧州における現地法人活動は、今後、より発展を見せると予想される。

「はじめに」で述べたように、本稿の目的は、日本製造業企業の対欧進出の状況、在欧現地法人活動の展開についての概観を得ることであった。この目的は、限定された範囲の中で、ある程度は達成されたと考えている。しかし、本稿の考察は、在欧現地法人の活動に関する表層的な観察に止まっている。在欧現地法人活動の現実・問題・展望に関する分析を、今後の課題としたい。

<注>

- (1) 「日本経済新聞」2001年8月15日・16日付け記事「変わる勢力図—米欧自動車業界」は、「世界の自動車産業のけん引役が米国から欧州に代わり始めた」と述べ、米国自動車メーカーの「最大の敗因ははまだ日欧勢に追いつけない商品開発力や品質問題」とし、他方、欧州自動車メーカー躍進の理由として、伝統的ブランド力、独自のデザイン力、環境問題に対応した技術力をあげ、「世界的な合従連衡も欧州企業中心に進む可能性が高くなってきた」とまとめている。また、同2001年4月20日付け記事「未来戦略—通信大手、欧州に研究所」は、国内情報通信大手企業が続々と欧州に研究所を作り、欧州の大手企業と交流を深め、EUの共同研究プロジェクトに参加している様子を伝え、そして「なぜ欧州なのか」の疑問に対し、東芝研究員の「欧州は強い意思を持って移動体通信分野の技術を標準化し、成功してきたから」という言葉を引用し、「米国とも異なる独自路線をはぐくみ、日米を除く世界の携帯電話市場を席けんした」欧州の力を強調している。
- (2) 「日本経済新聞」2001年8月23日・24日付け記事「日欧連携の新時代」は、欧州企業と日本企業との連携強化が経営戦略の潮流になってきているとし、ソニー会

- 長の「北米、アジアには基盤がある。グローバル化の仕上げは欧州攻略」という言葉、またトヨタ社長の「欧州がトヨタを磨く」という言葉を引用している。
- (3) ただし、この視点はとくに新しいというものでもない。例えば、『ジェットロ白書』（1976年版）において既に、日本企業の「フランスへの企業進出の動機は、フランス市場はもとより提携先を通じた中近東、アフリカ市場の開拓という従来どおりのパターンである」（153ページ）と述べられている。
 - (4) 日本の対欧直接投資と対北米直接投資を比較した文献として、小島（1986）、Gittelman and Dunning（1992）などがある。
 - (5) この理解は、言うまでも無く、Dunningの折衷理論を基礎としている。Dunning（1988）など参照。折衷理論をふまえれば、本稿の第3節は所有優位に関係し、第4節は立地優位に関係し、第5節は内部化優位に関係すると言うことができる。
 - (6) 対外直接投資届出統計（財務省〔大蔵省〕）は非常に有用であるが、次のような問題点がある。届出（1980年11月30日以前は許可）に基づくため、投資の中止・タイムラグ・分割等があった場合、実際の投資高と乖離する場合がある。1億円相当額以下の取引は計上されていない。再投資や投資回収は考慮されていない。第三国経由の投資に関して実態を反映していない（形式上の投資先・投資産業が計上される）。なお、同統計は、1995年まではドル建て、1996年以降は円建てで表示されている。
 - (7) 1984年までの日本の対欧製造業直接投資の動向については、池田（1984）の分析が詳しい。
 - (8) 注（6）で述べたように、この投資は、実態としては対米投資であるが、形式上は対オランダ投資であり、海外直接投資届出統計（財務省〔大蔵省〕）では形式上の投資先に計上されている。近年、オランダの税制面の優位性を利用した、在オランダ金融会社・持株会社経由の対外・対内直接投資が活発化している。『ジェットロ白書』（2001年版）58-60ページ。
 - (9) M&Aは、直接投資に含まれる場合と含まれない場合がある。M&Aの定義、M&Aと直接投資との関係については、『ジェットロ白書』（2000年版）10-13ページを参照。
 - (10) 東洋経済新報社（2001）に記載されている情報は、2000年10月現在の情報である。したがって、撤退などにより消滅した現地法人に関する情報や、組織変更・生産移転などにより事業内容が変更された現地法人に関する過去の情報が含まれていないという問題がある。
 - (11) 上記の注（10）で述べた問題がある。具体的には、①まず販売拠点の現地法人が設立され、その後、その現地法人が生産活動を開始した場合、②生産拠点の現地法人が設立され、その後、その現地法人の役割が地域統括や研究開発に変更され、新たに設立された現地法人に生産拠点が移った場合、③前記②のケースで生産拠点

- が国外に移った場合、などが考えられる。そして、このような変更は、進出の歴史が古い在北米現地法人でより多く生じていると思われる。日本企業の北米重視の傾向は、図表4に示されているよりもさらに強いと考えるのが適当かもしれない。
- (12) 『我が国企業の海外事業活動』のデータの経年変化を見る場合、アンケート調査であるため、年により回答率が異なること（とくに基本調査（80・83・86・89・92・95・98年）の回答率は、動向調査（その他の年）の回答率より低い傾向がある）、回答企業が異なること、換算レートが異なること、87年以降は現地法人に孫会社も含まれていることなどに注意が必要である。また詳細な部分（特定地域の特定産業に関する数値など）になると、回答企業が少ないため年により数値が大きく変化する場合がある。
- (13) 1982年までの日欧間貿易摩擦の経過については、戸崎（1987・1988）が詳細な考察を行っている。
- (14) 80年代後半から90年代初頭の日本電気機械産業の対欧進出については、Belderbos（1997）が包括的で詳細である。著者は、この時期の電気機械産業による対欧投資の基本的性格を、アンチダンピングに対する「関税乗り越え直接投資（Tariff Jumping DFI）」と認識している。その他、Strange（1993）第5章、Belderbos（1995）、Mason（1997）第3章を参照。
- (15) 「スクリュードライバー」規則については、Belderbos（1997）第8章、石川（1991）第14章を参照。
- (16) 自動車産業の対欧進出に関しては、Strange（1993）第5章、Sachwald（1995）第4章、Mason（1995）第11章、Mason（1997）第2章、岩崎・細野（1998）を参照。
- (17) イタリアは61年、スペインは66年、イギリスは75年、フランスは78年、ポルトガルは86年から、何らかの輸入制限が行われた。日本開発銀行（1989）27ページ。
- (18) 『ジェットロ白書』（1993年版）69ページ。なおSachwaldは、日本の化学産業はいかなる明確な優位性も示していないとし、その対欧投資の目的として、日系企業への供給、海外の研究開発資源へのアクセスをあげている。Sachwald（1995）第5章。
- (19) 『我が国企業の海外事業活動』による海外現地法人活動と、『通商白書』による貿易活動を比較する場合、いくつかの問題がある。①『我が国企業の海外事業活動』では、製造業の業種は、食料品、繊維、木材・紙パルプ、化学、鉄鋼、非鉄金属、一般機械、電気機械、輸送機械、精密機械、石油石炭、その他、に分類されている。このうち、食料品、木材・紙パルプ、石油石炭の3産業については、その生産物の多くが、『通商白書』の商品分類では製造業（製品）に分類されないと思われる。ただし、これら3産業の売上が製造業全体に占める比率は小さいので、大きな問題とはならない。ただし、後述するように、6節で「現地法人の日本への販売」を考察する場合には、この点が問題となる。②『我が国企業の海外事業活動』では「電

- 子計算機」が電気機械に分類されているが、『通商白書』では「コンピュータ」が一般機械に分類されている。その分、一般機械では現地法人売上の分類範囲が輸出より狭く、電気機械では現地法人売上の分類範囲が輸出より広いことになる。③『我が国企業の海外事業活動』は年度、『通商白書』は暦年であり、同じ「年」でも若干のズレがある。
- (20) 工作機械が、輸出に依存し海外生産が小さい理由として、『通商白書』は、工作機械産業が、①「機械を作る機械」であるため、機械産業の集積度が高い日本の景気・設備投資に感応度が高い、②中小企業性が高く、その中で熟練労働力に依存、③品質・納期・アフターサービスなど非価格面のサービスの重要性が高い、の3つの要因から、最大のユーザーがいる日本に立地し、生産・販売・メンテナンスを国内中心で行いつつ、輸出も行うという戦略をとっていることをあげている。『通商白書』(1996年版)210-217ページ。
- (21) 『我が国企業の海外事業活動』で、国別の売上高が継続的にわかるのは88年以降であるため、本項の考察は88～98年に関して行われる。
- (22) 『我が国企業の海外事業活動』では、「進出国販売比率」と「進出国以外の欧州販売比率」は、欧州全体については分るが、個別の国については分らない。そのため、各国の「現地法人売上高/当該国に対する日本からの輸出高」の上昇が、本文の①と②のどちらを意味しているのかは不明である。なお、欧州全体では、現地法人売上に占める「進出国での販売」と「進出国以外の欧州での販売」の比率は、それぞれ、86年は70.3%・25.6%、98年は59.2%・32.2%である。つまり、欧州全体では、現地法人の役割として、進出国市場の確保がより重要であるが、しかし進出国以外の欧州市場の重要性が次第に増してきている。
- (23) 『ジェットロ白書』(1982年版)34-35ページ。なおソニーは80年にエリザベス女王から輸出貢献企業として表彰されている。
- (24) 「日本経済新聞」2001年1月26日付け記事。
- (25) 日本企業の対欧進出に関しては、日本企業が経済的な効率性を犠牲にして、政治的な理由から複数国への進出を行ったとする論者もいる。Gittelman and Graham (1994)。
- (26) ジェトロ『欧州における日系企業の経営の実態』(1983年版)41ページ。
- (27) ただし、このような選択が良い結果をもたらしたかどうかは、また別の問題である。奥村皓一氏は、バブル期の日本企業の欧州におけるM&Aが、情報収集・分析・評価・判断を十分に行わないままに実施された結果、多くの失敗を招いたことを指摘している。奥村(1998)。しかし、M&Aが困難であることは、日本企業の場合に限らない。M&Aの効果に関する研究は、M&Aが当初狙いとした相乗効果を発揮していないとの結論を出している例が多い。近年の世界的な大型M&Aについてケーススタディを行ったものとして、『ジェットロ白書』(2001年版)40-48ページ。

- (28) 池田 (1994) 150・165・172ページ。
- (29) サッチャーは、合併を要求しないだけでなく、むしろ完全所有が、イギリスの産業活性化のためには望ましいという見解を示していた。日本長期信用銀行 (1989) 17-18ページ。
- (30) 『ジェトロ白書』(各年版)の「外資政策」の項参照。
- (31) ただし、これらの合併は、政府の指導の結果ではなく、日本企業と現地企業の双方に補完性があり合併のメリットがあったからだ主張する論者もいる。例えば、イタリアに関するMolteni (1994) (1996) の考察。
- (32) 現地法人の売上・仕入の地域別内訳が継続的に分るのは86年以降であるため、本節の分析は86～98年に関して行われる。
- (33) 地域別売上高は、売上総額に地域別内訳比率(売上先が分るものから算出された比率)を乗じて計算した推計値。したがって、産業ごとの推計値の合計と、製造業全体についての推計値は、当然ながら一致しない。
- (34) 通産省の調査によると、日本の製造業企業が生産拠点を設置するにあたっての障壁として「外資に対する規制の厳しさ」を指摘した企業の比率は、ECでは米国の約4倍であり、これらの企業の7割が、その内容として「ローカルコンテンツ規制」を指摘していた。『通商白書』(1989年版)196ページ。また、Belderbosは、ECには5つのタイプのローカルコンテンツ規制(①各国政府によるもの、②共同体レベルでのより広い貿易協定の一部としてのもの、③87年欧州アンチダンピングスクリュードライバー修正法によるもの、④欧州内部での自由貿易が可能になるために必要とされるもの、⑤政府調達に参加するために要求されるもの)があったとしている。Belderbos (1997) 第8章。
- (35) 現地調達率を高めるための試みについては、池田 (1992) (1994) (1997)、日本長期信用銀行 (1989)、『ジェトロ白書』(各年版)などを参照。
- (36) 地域別仕入高は、仕入総額に地域別内訳比率(仕入先が分るものから算出された比率)を乗じて計算した推計値。したがって、産業ごとの推計値の合計と、製造業全体についての推計値は、当然ながら一致しない。また、『我が国企業の海外事業活動』では、86年以降、仕入総額について、売上総額に基いて計算した推計値が用いられ、無推計値が参考補足として掲載されるようになった。本稿では、85年以前の整合性をとるために無推定値を利用した。
- (37) 『ジェトロ白書』(1994年版55ページ)は、欧州からの逆輸入の例(予定を含む)として、検査機(粉体計量器等)[英・独]、汎用コンピュータ[独]、時計[独]、自動車[スペイン]、エンジン用部品(1800ccシリンダーブロック、クランクシャフト、コネクティングロッドなど)[英]、ナチュラルチーズ[仏]などをあげている。

<参考文献>

- 池田正孝（1991）「ヨーロッパにおける日系VTRメーカーの現地生産展開」『中央大学経済研究所年報』第22号（Ⅱ），77-110ページ
- 池田正孝（1992）「英国における日系トランスプラントの部品調達問題 一日・英下請システムの比較分析」『商工金融』第42巻12号，3-20ページ
- 池田正孝（1994）「欧州自動車産業の下請け再編成の動向 ー日本型下請システムの展開」『中央大学経済研究所年報』第25号（Ⅱ），147-172ページ
- 池田正孝（1997）「欧州日系企業のジャパナイゼーション ー事務機器・自動車の部品調達」『通産研究レビュー』第9号，3-26ページ
- 池田正人（1984）「わが国の対欧州直接投資 ー製造業向け投資を中心として」『海外投資研究所報』10巻5号，1-36ページ
- 石川謙次郎（1991）『EC統合と日本 ーもうひとつの経済摩擦』清文社
- 岩崎尚人，細野央郎（1998）「メガコンペティション時代のグローバル戦略 ー日本自動車メーカーの欧州戦略」『成城大学経済研究』142号，193-229ページ
- 奥村皓一（1998）「日本企業の欧州におけるM&A ーバブル期の買収ブームにおける国際的未熟性に関する現地調査」『経済系』第195集，119-146ページ
- 経済産業省〔通商産業省〕（各年版）『通商白書』
- 経済産業省〔通商産業省〕（各年版）『我が国企業の海外事業活動』
- 小島清（1986）「欧州・北米向け日本の直接投資」『世界経済評論』1986年11月号，8-19ページ
- 財務省〔大蔵省〕（各号）『財政金融統計月報 対内外民間投資特集』
- 東洋経済新報社（2001）『海外進出企業総覧2001』国別編・会社別編
- 戸崎徹（1987・1988）「欧州共同体と日本 ー貿易摩擦を中心として」(Ⅰ)(Ⅱ)(Ⅲ)『国土大学政経論叢』61・62号（1987）41-101ページ，65号（1988）29-69ページ，66号（1988）1-44ページ
- 日本開発銀行（1989）「92年EC統合とわが国産業の課題 ー自動車及び電子メーカーの対応」『調査』131号，1-70ページ
- 日本経済新聞社「日本経済新聞」
- 日本長期信用銀行（1989）「EC統合 ーECの対日戦略と日本企業の対応」『調査月報』250号，1-126ページ
- 日本貿易振興会〔ジェトロ〕（各年版）『ジェトロ投資白書 世界と日本の海外直接投資』[98年版以前は『ジェトロ白書投資編 世界と日本の海外直接投資]，83年版以前は『海外市場白書 投資編]（本稿では全て『ジェトロ白書』と記載）
- 日本貿易振興会〔ジェトロ〕（各年版）『海外進出企業実態調査 欧州/中東・アフリカ編（2000年版）』[1999年版は『同 欧州・トルコ編]，1998年版は『進出企業実

態調査 欧州編』, 1997年版以前は『在欧日系製造業企業経営の実態』, 1987年版以前は『欧州における日系企業の経営の実態』]

- Belderbos, R. A. (1995), "The Role of Investment in Europe in the Globalization Strategy of Japanese Electronics Firms", in F. Sachwald (ed), *Japanese Firms in Europe*, Harwood Academic Publishers
- Belderbos, R. A. (1997), *Japanese Electronics Multinationals and Strategic Trade Policies*, Clarendon Press
- Dunning, J. H. (1986), *Japanese Participation in British Industry*, Croom Helm
- Dunning, J. H. (1988), *Explaining International Production*, Unwin Hyman
- Gittelman, M. and Dunning, J. H. (1992), "Japanese Multinationals in Europe and the United States : Some Comparisons and Contrasts", in M. W. Klein, and P. J. J. Welfens, (ed), *Multinationals in the New Europe and Global Trade*, Springer-Verlag
- Gittelman, M. and Graham, E. (1994), "The Performance and Structure of Japanese Affiliates in the European Community", in M. Mason and D. Encarnation (ed), *Does Ownership Matter? Japanese Multinationals in Europe*, Clarendon Press
- Mason, M. and Encarnation, D. (ed) (1994), *Does Ownership Matter? Japanese Multinationals in Europe*, Clarendon Press
- Mason, M. (1997), *Europe and the Japanese Challenge*, Oxford University Press
- Molteni, C. (1994), "Japanese Joint Ventures in Italy : A Second-Best Strategy?", in N. Campbell and F. Burton (ed), *Japanese Multinationals*, Routledge
- Molteni, C. (1996), "Japanese Manufacturing Investment in Italy", in J. Darby(ed), *Japan and the European Periphery*, Macmillan Press
- Peláez, P., Quinto, J., Ruesga, S. and Tokado, K. (1996), "The Evolution of Japanese Investment in Spain : An Economic Evaluation", in J. Darby (ed), *Japan and the European Periphery*, Macmillan Press
- Sachwald, F. (ed) (1995), *Japanese Firms in Europe*, Harwood Academic Publishers
- Strange, R. (1993), *Japanese Manufacturing Investment in Europe : Its Impact on the UK Economy*, Routledge