「時代」とともに深化した日本の対外直接投資（回顧と展望）

増田　耕太郎 *Kotaro Masuda*
（一財）国際貿易投資研究所　客員研究員

要約

- *日本の対外直接投資残高は、1 兆 549 億ドル（2012 年末）で、世界で 7 番目の規模である。*
- *日本の対外直接投資は、急激な円高が進行する契機となったプラザ合意以前と以降では様相が異なる。おおむね次の区分ができる。①「360 円時代」の投資　②「変動相場」への移行と対応～ANIES への投資、③プラザ合意(1985 年)以降の円高時代の投資～対欧州投資、対 ASEAN 投資他の急増、④日米通商摩擦と対米投資、⑤中国の WTO 加盟と対中国投資、⑥FTA の進展とグローバル競争の中での海外事業の拡大*
- *今後も対外直接投資の拡大が見込まれる。*

グローバル競争に勝つためには M&A 型投資の増加が見込まれるだけでなく、国内中心だった非製造業分野や中堅規模以下の企業であっても、日本の市場規模の縮小等を考えると海外事業の割合を高めていくことは必須である。また、日本が抱える高齢者人口の増加等によって生じる多くの課題は、諸外国でも直面する。このため、課題先進国のとして日本の経験が新たな有力な競争力を生み出すことにもなる。

１．日本の対外直接投資の特徴

日本の対外投資残高は 1 兆 549 億ドル（2012 年末）で、世界で 7 番目にあたり、世界全体の投資残高総額の約 4%台の規模がある。

http://www.iti.or.jp/

日本の対外直接投資の特徴をあげると、①日本は対内直接投資が少ないので、対内直接投資に比べ対外直接投資額、投資残高が大きい。

②対外直接投資から得られる投資収益が大きく、最近の貿易収支の赤字に対し経常収支の受取超過に貢献している。2014 年の受取額は 8 兆 3018 億円で、そのうち米国が 2 兆 2,958 億円、中国が 9,039 億円である。

③通商摩擦回避のために生産拠点を設けた投資は通商摩擦が鎮静化にともない縮小したものもあるが、自動車分野の対米投資のように進出先で定着し高収益をもたらす経営基盤を築き事業拡大が続いている。

④1985 年のプラザ合意以降、円相場の上昇（「円高」）に伴い直接投資は拡大したが、近年は為替相場に左右されることなく、企業のグローバル化の進展で直接投資は増加している。特に、近年は 1000 億円を超える大型の M&A による事業拡大が目立つ。

⑤早くから海外事業展開をおこなってきた企業ばかりでなく、近年は内需型産業・企業が対外直接投資に力をいれている、など。

２．対外直接投資の変化

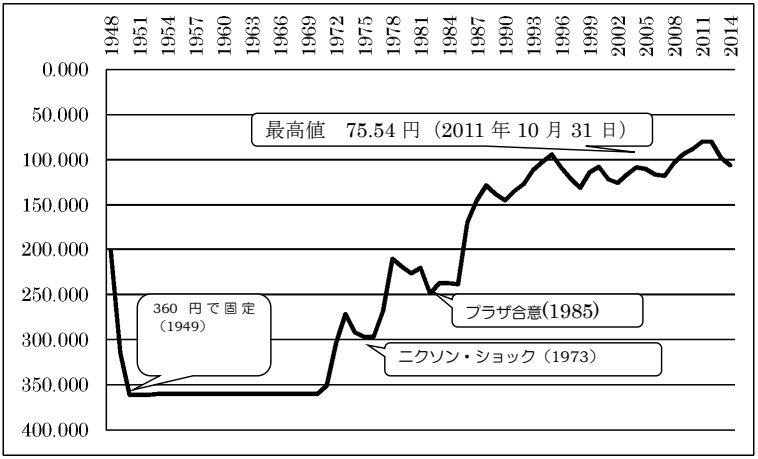
日本の対外直接投資は 1985 年のプラザ合意を契機に急拡大した（別図-1）。日本の円相場（別図-2）は 360 円/米ドルに固定化した固定為替相場から、変動相場に移行し、プラザ合意以降の急速な為替相場の上昇（「円高」）を受け、日本の直接投資（および貿易）の構造は一変するかのような大きな変化をもたらした。

おおよそ次の区分で日本の対外直接投資の特徴を捉えることができる。

① 「360 円時代」の対外直接投資
② 「変動相場」への移行と対応～ANIES への投資
③ プラザ合意（1985 年）以降の円高時代の対外直接投資　～対欧州投資と対 ASEAN 投資
④ 日米通商摩擦と対米直接投資～対欧米投資
⑤ 中国の WTO 加盟と対中国投資の増加
⑥ グローバル競争の時代
経済のグローバル化の進展による対応

http://www.iti.or.jp/

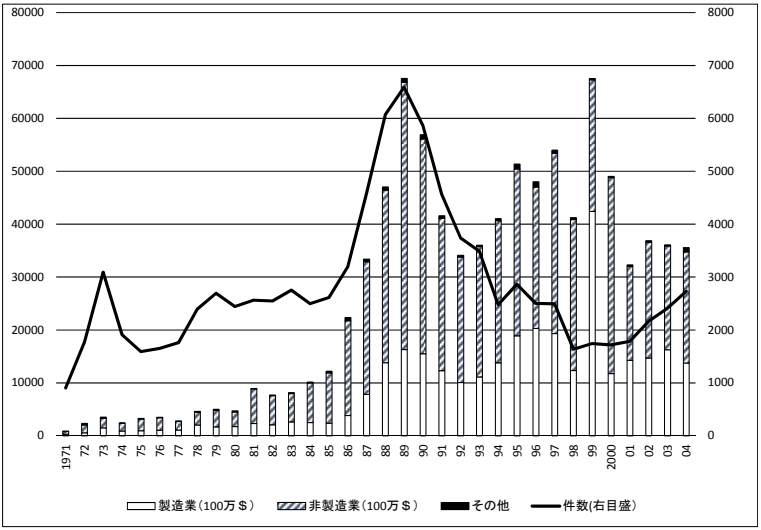
別図－１　日本の為替相場～期中平均（対ドル）の推移



出所：INF-IFS の期中平均レート（Rf）をもとに作図

別図－２　日本の対外直接投資額の推移(1973-2004)

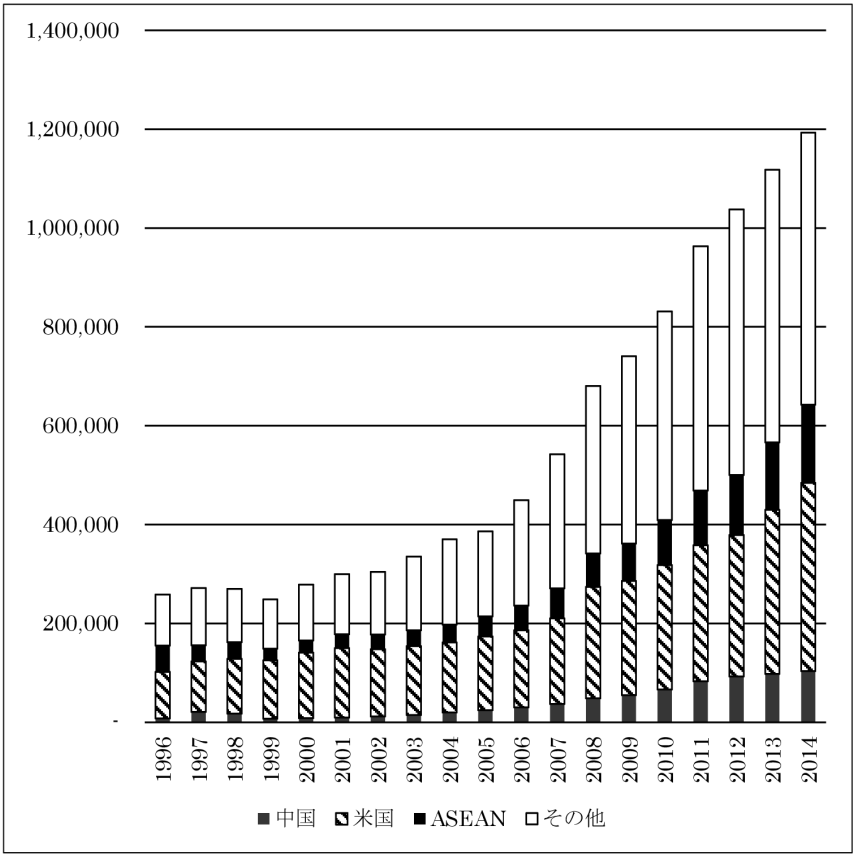
単位：100 万ドル、件数



出所：「対外及び対内直接投資状況」（財務省）、「財政金融統計月報」
（財務総合政策研究所）のデータをもとに作図

別図－３　日本の直接投資残高の推移

単位：100 万ドル



注：ASEANは、1996-97は8か国、98年は9か国、99年以降は10か国合計
　　日本銀行「対外直接投資残高統計」をもとに作図

(1)「360 円時代」の対外直接投資

1 米ドルあたり 360 円の「固定相場」は 1949 年に固定されていた。1971 年 8 月の「ニクソン・ショック」を機にドル不安が表面化し、1 ドル＝308 円のスミソニアン体制を経て 1973 年 2 月に変動相場制となるまで続いた(注-1)。

「1 ドル＝360 円」時代の対外直接投資の特徴は、①投資規模が小さい、②貿易関連分野といえる販売拠点等の進出が主である、③1950 年の外資法制定を契機に直接投資が再開されたが、外貨の厳しい制約によって限定され年間投資額も 1 億ドル未満にとどまる。(経済白書 59 年版)。

この時期の投資事例に、アラスカパルプ（53 年)、ウジミナス製鉄所（58 年)、アラビア石油（58 年)、北スマトラ石油（66 年）の国家的な資源開発プロジェクトがある。他には、市場志向型の繊維,販路確保型の商業などが主である。

1969 年、対外直接投資が段階的に自由化された。日本の国内産業の重化学工業化が進展し、賃金コストの上昇に対応するために繊維、雑貨、一部の電気機械等労働集約型産業は発展途上国に立地を求めた。また石油危機を契機に石油化学、アルミ製練等素材型産業も資源に近接した立地を求めて発展途上国に進出した。また、現地の販売網を確保するため、自動車、電気製品等の販売拠点の進出が増えている。

表－１　日本の対外直接投資額（地域別）

単位：100 万ドル

	65-69	70-74	75-79	80-84	85-89	90-94	95-99	2000-04
米国	84	393	964	2,500	16,901	18,006	18,959	8,456
A.NIES	18	209	399	753	2,599	2,553	3,004	2,180
ASEAN4	49	294	695	1,061	1,386	3,162	4,551	2,001
中国	0	0	3	35	457	1,251	2,513	2,387
中南米	60	398	614	1,488	4,767	3,659	5,296	6,075
欧州	57	376	342	1,036	7,180	8,979	10,328	15,220
その他	109	328	811	1,053	3,203	4,334	4,004	1,647
合　計	**377**	**1,998**	**3,828**	**7,926**	**36,493**	**41,942**	**48,655**	**37,966**

注：各期間の平均投資
　　日本の対外直接投資統計をもとに作成

http://www.iti.or.jp/

(2)「変動相場」への移行と対外投資

1973 年の「ニクソン・ショック」および 2 度の石油危機（73 年、79 年）を背景に日本企業の海外進出が大きく進んだ。第 1 期の海外進出ブームといえる状況をもたらした。戦後の海外進出の再開から 1970 年度までの海外投資の累計が 36 億ドルであるのに対し、72、73 年の 2 年度だけでも 58 億ドルの海外投資が行われ、1980 年度までの累計額は 355 億ドルに達した。1981 年度以降はさらに毎年倍増に近い勢いを見せ、海外投資の新時代に入った。

70 年代の投資を前半と後半に分けると、主な特徴として次の点が指摘できる。

＜前半＞

① 資源の確保と製造業における海外低賃金活用を活用する

② アジア向けの進出が主。

＜後半＞

① 対米カラーテレビの輸出に対する自主規制に代表される貿易摩擦対策に促された海外進出。

② 米国市場確保のための対米投資の拡大

台湾、香港、韓国およびシンガポールの 4 国・地域（アジア・新興工業経済地域、以下「A.NIEs」））向け投資は 1970 年代および 80 年代の前半に高いシェアを占めている。製造業投資に注目すると、ANIEs 向け投資は、①軽工業製品の生産を中心、②日本のコストアップ、主力輸出先の米国向けの「貿易摩擦」回避、③投資先での投資受入環境が整ってきた、等があげられる。1970～80 年代の A.NIEs の国・地域が「輸入代替化政策」を放棄し「輸出志向（指向）型」の工業化政策へと転換した時期にあたる。例えば、台湾の場合、1960 年前後に輸入代替工業化政策から輸出指向工業化政策が整備され、1960 年代前半に輸出主導型の成長軌道に入った。

韓国も同様に 1953 年以降の輸入代替化政策から、1965 年に「輸出志向（指向）型」の工業化政策へと転換している（経済白書　昭和 57 年度版）。

なお、対 A.NIEs 投資は 85 年のプラザ合意以降に投資額が急増したも

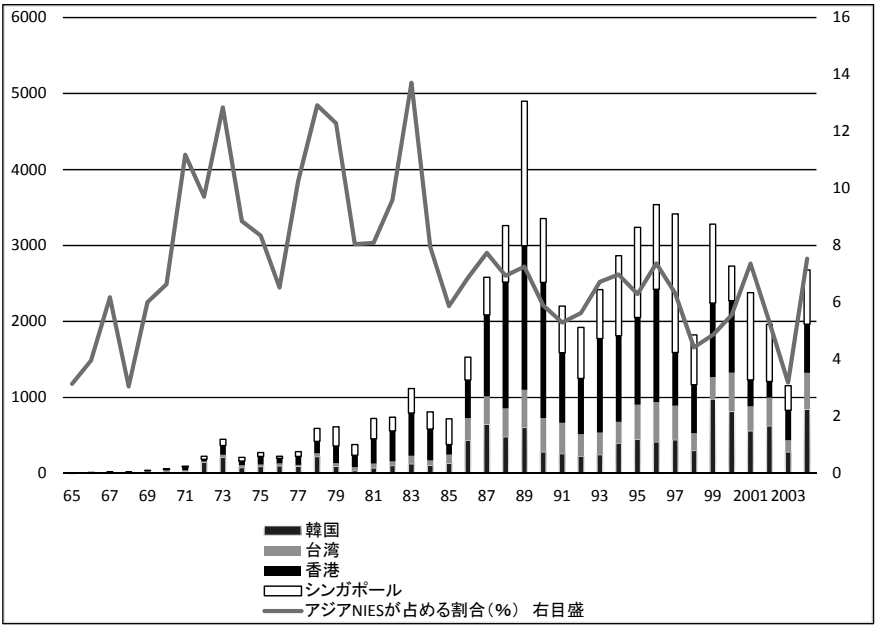
http://www.iti.or.jp/

のの、A.NIEs 向け投資が日本の対外投資に占める割合は低下している（表-1）。

また、投資受入国側が国内産業保護のため障壁を設けるような場合にも、日本からの海外投資は市場確保や保護の利益享受のため増えた。日本の海外直接投資は年間 20 億ドルを上回るようになり 77 年度末の直接投資残高が 200 億ドルを超えている。製造業が 32%、資源開発が 26%、商業・サービス等が 41%である。

図－１　対アジア NIES 投資の推移

単位：100 万ドル（左目盛）、％（右目盛）



注：アジア NIES は、韓国、台湾、香港、シンガポールの 4 か国・地域を指す
財務省（大蔵省）統計をもとに作成

(3) プラザ合意（1985 年）以降の円高時代の対外直接投資

1985 年 9 月のドル高容認のプラザ合意以降、円は米ドルに対し急激な円高となった（別図-2）。その結果、日本の貿易や対外投資は大きく変化した。

投資額が増加しただけでなく（別図-1）、現地法人数の増加も顕著である。「海外現地法人四半期調査」（平成 16 年 4～6 月期）の回答企業数 3,582 社のうち、海外現地法人の設立・資本参加時期（以下、「設立時期））をみると、1986 年以降に設立した現地法人が目立ち、プラザ合意の以前と以降の各 5 円間を比べると企業数の割合は 4 倍以上に増えている。その結果、1986 年以降～2000 年までの間に約 7 割強が設立されている（下表　参照）。なお、年次別では 1995 年の 362 社が最多で 1994 年の 254 社、1996 年の 246 社と、1995 年前後の 3 年間に進出企業数のピークとなっている。

表－２　現地法人の設立時期

進出状況	割合
1970年以前	5.6%
1971~1975	7.4%
1976～1980	5.4%
1981～1985	5.8%
1986～1990	24.6%
1991～1995	28.5%
1996～2000	17.7%
2001年以降	5.1%

出所：「海外現地法人四半期調査」（平成16年4～6月期）

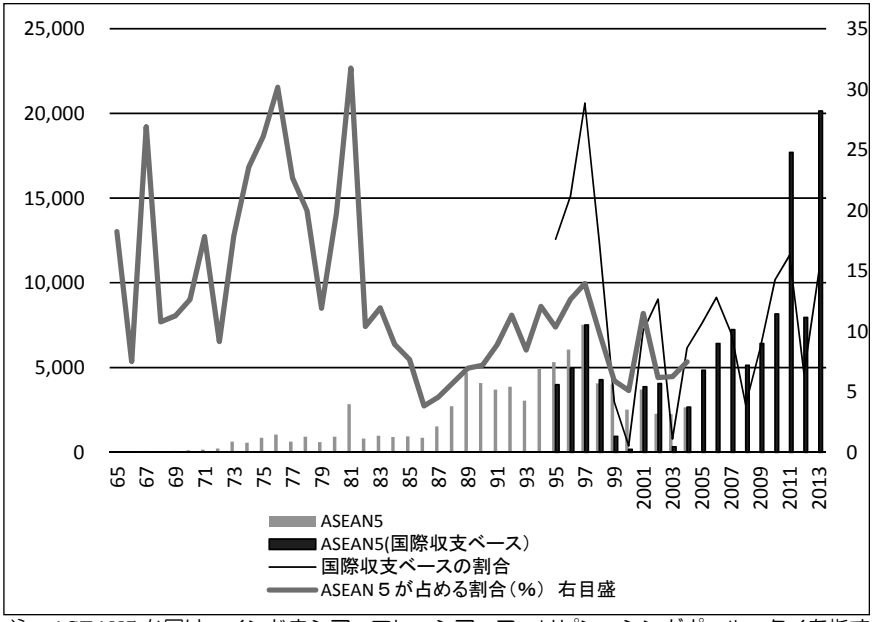
また、現地法人の業種別では電気機器製造業と輸送機器製造業の設立が上位 2 業種である。電気機器製造業は 1980 年代後半および 1990 年台前半、輸送機器製造業が 1990 年台後半では最大である。

輸送機器製造業は北米地域の法人設立が最多となるのは。1986～1990 年で、亜アジア地域の進出は 1991 年以降となっている。一方、電気機器の進出先はアジア地域に集中している。

なお、ASEAN 諸国向け投資はインドンシアへの資源開発型投資を中心に 1970 年代から行われていたが、プラザ合意以降に大きな増加となった。なお、90 年以降の ASEAN 主要 5 か国向け投資額は A.NIES を上回る状況となっている。

http://www.iti.or.jp/

図－２　ASEAN5 か国向け投資額の推移



注：ASEAN5 か国は、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイを指す
財務省（大蔵省）統計をもとに作成。

（4）日米通商摩擦と対米直接投資

日本の集中豪雨的な輸出拡大は、米国他の輸入国との間で『通商摩擦』を引き起こした。特に最大の輸出先である米国では、繊維を代表とする軽工業品から重工業品に、当時の主力産業分野に日本産業の高度化と並行し主力輸出商品が変わるつど日米間の通商問題化した。そのために採られた方策が繊維では 1961 年の短期的取り決めから包括的な日米繊維協定（1974 年）に始まり、その後 70 年代のテレビ、80 年代の自動車、VTR、80 年代後半の半導体等、分野が広がっている。その多くは日本から輸出数量を規制する輸出自主規制が採られている。

なかでも、最大の輸出商品であった自動車は輸出自主規制の制約を受

http://www.iti.or.jp/

けない米国での自動車生産に各社が相次いで踏み切った。ホンダの乗用車生産は 1982 年、日産は 1983 年、トヨタは GM との合弁企業（NUMI）での生産が 1984 年、単独での生産開始が 1986 年と、日本の自動車メーカー各社は 1980 年代後半までに米国での生産を開始した。

日本自動車工業会（JAMA）がまとめた米国における日本の自動車メーカーの日本車ブランド車の生産台数は、2014 年が約 381 万台と過去最高で、海外生産（約 1,748 万台）の約 2 割を占めている。なお、米国での生産台数が 100 万台を超えたのが 1989 年、200 万台を超えたのが 1995 年、300 万台を超えたのが 2001 年である。

1965 年から 2004 年までを 5 年ごとに区切り対米投資額および件数をみると、1985 年代後半から急激に投資額が増え、1990 年代前半に件数が最大となり件数だけでなく投資額の約 4 割が米国投資に向けられている。

なお、2013 年海外事業活動基本調査の回答企業の現地法人数 23,927 社中 2,924 社が米国にあり、輸送機械製造業は 294 社と米国に立地する製造業企業（1,067 社）の約 3 割を占める。

表－３　対米投資額の推移

	対米投資額（100万ドル）	対米投資件数	対米投資が占める割合（%）	
			投資額	件数
65-69	84	70	22.4	21.3
70-74	393	537	19.7	31.9
75-79	964	786	25.2	38.9
80-84	2,500	866	31.5	33.8
85-89	16,901	1,814	46.3	39.3
90-94	18,010	19,293	41.7	42.0
95-99	19,651	469	37.5	20.9
00-04	8,456	219	22.3	10.1

注：大蔵・財務省「届出統計」より作成

(5) 中国の WTO 加盟と対中国投資

中国は 2001 年 12 月に WTO 加盟した。

その後の中国経済の発展は著しく、日本は、中国という近隣地域に有望な生産拠点としての進出先、そして高い経済成長によって生まれた巨大な販売先を見出した。対中国投資は紆余曲折があるものの、2001 年以降 2013 年まで拡大傾向が続いた。

その結果、日本の対中国直接投資残高の推移をみると、2000 年末時点では 9,995 億円であったのが、2005 年には 2 兆 8,965 億円、2010 年には 5 兆 4,187 億円と 5 年間でほぼ倍増の

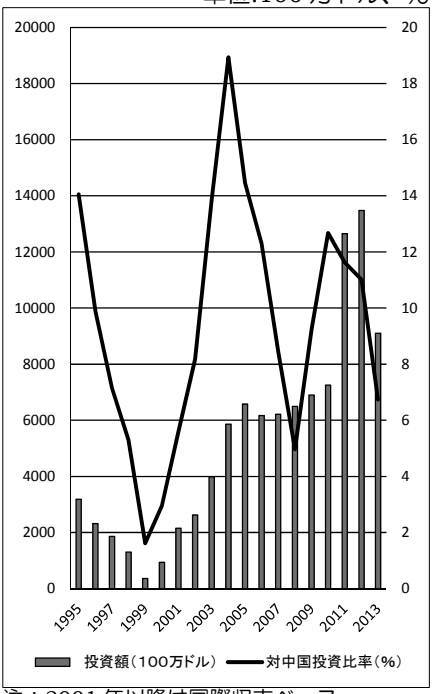
http://www.iti.or.jp/

ペースで増え、2014 年末では 12 兆 5,017 億円（BOP 第 6 版基準）と増えている。

なお、2013 年海外事業活動基本調査の回答企業の現地法人数23,927社のうち、中国にある法人数は 7,807 社と 1/3 を占める。製造業企業は 4,119 社で、輸送機械製造業（580）社を最高に主要業種がもれなく進出しているのが特徴である。

図－３　日本の対中国直接投資額の推移

単位:100 万ドル、％



注：2001 年以降は国際収支ベース
日本銀行の統計をもとに作成

（6）グローバル競争の時代

日本は 2002 年 11 月、日本-シンガポール FTA（EPA、[注-2]）が発効し、日本は二国間あるいは日本―ASEAN　FTA のような多国間 FTA を締結する通商政策に転換した。WTO 発足後の新ラウンド交渉（DDR）の合意ができないまま経過しているのに対し、FTA の締結の動きが広がっている。より広域的な TPP（環太平洋戦略的経済連携協定）等のメガ FTA 締結に向けての交渉が進められている。こうした動きは企業のグローバル競争を加速化させ、より優れた投資環境の国、市場獲得が充分ではない国・地域への投資に向かわせている。

そうした状況ではグリーンフィールド型（GF）投資にこだわらず、外国企業に対する M&A が直接投資の有力手段になっている。1000 億円を優に超す大型案件が増え、対外直接投資額の増加につながっている（表-4）。M&A による投資の中には当初の期待に反し大きな損失となった例もある。ただしその失敗を教訓にし、その後も積極的な M&A に取り組む

http://www.iti.or.jp/

企業が少なくない。

また、グローバル化に対応するため、国内での事業が中心であった業種や、中堅規模以下の企業の海外事業活動への意欲が高まっていることもあげられる。

表－４　対外直接投資の目的別分類（実行ベース）

単位 億円

	2005	2010	2013
M&A 型	11,146	25,453	65,858
グリーン・フィールド型投資	1,470	1,928	7,289
財務体質改善	359	1,121	4,352
100 億円未満	28,469	28,471	43,909

出所：「2013 年の国際収支（速報）動向」

３．今後の展望

SWOT 分析を手掛かりに今後の対外直接投資についての展望と課題を考えてみた（表-5）。

確実に対外直接投資は拡大すると見込まれる。投資額の規模は大型 M&A の実施によって大きく左右するが、近年は社運をかけて大型買収案件が増加傾向にある。また、拡大が見込まれるのは大型投資による規模ばかりでなく、外国での事業拡大を重視する「質」的拡大が見込まれる。

第 1 は、日本が少子高齢化の進展で人口減少が確実化している状況に対し、高い成長が見込まれる地域へ進出する動きが続く。近年では対アフリカ投資の拡大などがめだち、今後も持続するとみられている。

第 2 は、規模の大小に関わらず M&A が重要な投資手段としての役割が増すと見込まれる。

近年、目立つのは大手企業でも初めて外国企業に対し M&A を通じ外国に拠点をもち進出先での市場を一気に獲得している。グローバル展開することが、今後の生き残りに直結する。こうした進出先に最も多いのが成熟しながらも発展の機会が大きい米国市場である。

一方、海外事業経験をもつ企業にとって開拓余地が大きいアフリカ市場や新興国市場での一層の投資拡大が見込まれる。その場合でも M&A は有力な手段になる。

第 3 は、従来は日本でのビジネスが主体であった業種・企業でも、日本に留まる限り高い成長は見込めな

い。特に、国内中心だった非製造業種に広がっていく傾向が目立つ。

製造業に比べ非製造業～特に中堅・中小企業の海外展開は容易ではないが、アジア、米国等に進出し成功しているサービス業企業が増えている。日本を訪れる外国人観光客に対する商品販売やサービス提供を通じ、自社のビジネスが外国でも通用することを実感し、海外に店舗やサービス拠点を設ける動きが広まっている。今後、この傾向は広がっていくと判断している。

また、アジア諸国を中心に世界中でインフラ部門への投資意欲が高いから、この分野での事業拡大が期待される。インフラ部門への参画は、単なるモノの生産・販売に留まらない。モノが占める割合は低く、運用管理・保守・補修サービス等を通じ長期にわたるビジネスで、その土地に住む人々の生活の「質」を支える役割を担っている。

第4は、日本は高齢化の進展が他の主要国より早く多くの課題を抱え、その対応は必須である。この点は前号（対日投資の課題と展望）で紹介した。そうした課題を克服することが、日本より遅く高齢化社会となる国に対する取り組み強化の際に日本が優位になる。医療・介護等の福祉分野や、各種インフラ設備に対する補修・保守サービスを含めたサービス提供を新たな直接投資に生かすことができるだろう。

そのためには問われるのはグローバルな「経営」力、現地にあった課題解決への能力になる。その際の急務の課題はグローバルに活躍できる人材の育成、確保である。

また、直接投資の成果といえる再投資収益の活用も重要な課題である。2014 年末時点の再投資収益総額は約 2,780 億ドル（33 兆 5470 億円）と対外直接投資残高（約 1 兆 1931 億ドル：143 兆 9404 億円）の 23.3％を占める。しかも 1999 年以降連続 15 年増加傾向が続き、2014 年末は過去最高である。こうして積み上がる投資収益を日本国内に還流させ有効活用していくのかが大切になる。

日本は人口減少にともなう国内需要が縮小する状況にあるので、GDP の規模や一人当たりの GDP を重視するのではない。再投資収益を含む直接投資収益の増加をもたらす対外

http://www.iti.or.jp/

直接投資の拡大を通じ GNI（国民総所得）や一人あたりの GNI の増加を図り、生活水準を高めていくことが重要になる。

表－５　SWOT 分析のイメージ
～日本企業の対外直接投資の視点からみた整理

			内部環境	
			強み　（S）	弱み　（W）
			・国民全体の教育レベルが高く、国民の頭脳力である「人的資本」が厚い ・高成長が期待できるアジア太平洋地域に位置する ・「環境」、「省エネ」、「安全」等の技術開発、商品開発の面で優位にある。 　韓国・中国・ASEAN 諸国等への技術協力、経済協力を通じた長年の事業実施の経験と実績 ・「サービス」「環境」を含めた品質の良さに大きな信頼	・少子化・高齢化が進み長期に渡り人口減少が進む（高齢化率：33.4%（2035年））。しかも他国と比べ早く高い水準にある。 ・日本の技術に対する信頼等に高い評価がある一方、日本製は「高価格」との批判も根強い。 ・途上国の貧困層（BOP 層）の所得向上、生活向上に役立つ財・サービス分野の事業分野の取り組みが充分ではない ・東アジア地域、米国などへの直接投資実績に比べ、アフリカ地域、南米地域等へ投資実績、海外事業活動の経験等が限定的
外部環境	機会（O）	・21世紀の経済（生産、消費、経済成長　etc）を牽引する大陸になると見込まれるアジア諸国に近く、アクセスが良い ・近隣アジア諸国の経済発展にともなう所得向上（高所得者層、中間所得者層の厚みが増すこと）が見込まれる ・ アジア諸国を中心により良い生活を実現するためのインフラ部門への需要が大きい（電力・鉄道・上下水道・医療・介護・教育他） ・日本ばかりでなく、中国他の国々での高齢化が進み、高齢者人口の増加が必須である	【強みー機会】 ★【強みを活かし機会を得る】 ～今後も成長・発展が見込まれるアジア諸国とのアクセスの良さ、優位性を生かし、『ビジネス機会を積極的』に広げていく ・日本的サービスの良さを生かしサービス業等の、中堅中小事業者では直営方式ばかりでなく、フランチャイズ方式、技術提供など多様な進出形態などの可能性を探る ・製造・販売でとどまらずに運用・保守・補修などを通じ長期間にわたるトータルビジネスとしての「インフラ輸出」に取り組む	【弱みー機会】 ★【※機会を逃しないよう弱みを克服】 ～ 個々の事業者にとり、従来の考えにとらわれずに新たな投資分野での事業拡大をめざす。 　・アフリカ等の地域への投資、モノの輸出・販売にとらわれずに「サービス」等多角的な取り組みを図る ～ 他国に先んじて高齢化社会となる経験踏まえ『課題解決国」を目指す ・「医療」「看護」「介護」等の分野の機器やサービス分野での研究開発、実用化の経験。成果を世界に提供する ・超長期にわたり使われる「インフラ」輸出を支える人材を育てる。特に、国内で運用・保守・補修等に従事する人材を世界で通用できる方策を採る。留学生、インターンシップ、ワークホリデイ、技術研修生の制度を活かし育成する
	脅威（T）	・国内外ともに競争が激化し、国内で保護されてきた分野、競争力が乏しい分野での変革にさらされる（グローバル競争の浸透）	【強みー脅威】 ★【脅威からの影響を最小限にとどめる】 ・公的部門が担ってきた事業（交通、上下水道等）の優れたノウハウを国内にとどめずに世界に活用する ・	【弱みー脅威】 ★【あえてチャレンジしない】

【注】

事例で取り上げた企業の社名は原則として当時の社名にしている。企業によっては、その後合併等で社名が変更しているものや、外国企業に M&A で譲渡しているものがある。

1.【固定相場】1949 年、日本占領下の下で、為替相場を 1 ドル 360 円にする司令部の覚書で日本政府に通達され、「1 ドル 360 円」の時代が続いた。1971 年 8 月のニクソン・ショック、同年 12 月のスミソニアン協定で円は 308 円となったが、1973 年 2 月に変動相場制に移行した。

2. 日本の FTA：日本では経済連携協定（EPA）と呼んでいるが、本稿では原則として FTA と書いている。

【参考文献等】

1. 経済産業省「海外事業活動基本調査」
2. 経済産業省『通商白書』
3. JETRO『JETRO 貿易・投資報告』
4. 国際貿易投資研究所『季刊　国際貿易と投資』