

中国における立地環境の変化が日系企業の立地行動に 及ぼす影響

— 米中対立に伴う立地環境の変化を中心に —

朴 美 善

1 はじめに

第2次世界大戦以降の日本経済は、世界経済とのつながりを深める中で自由貿易の恩恵を享受しながら急速な発展を遂げた。日本の企業も、1970年代の二度にわたるオイルショックや1985年のプラザ合意後の急速な円高による不況、および国内の人件費高騰に伴って、事業の積極的なグローバル化を展開するようになった。1980年代後半までの日本企業の海外投資は主に欧米先進国を中心にしてきたが、アジアのNIEsやASEAN先発国⁽¹⁾に対する生産拠点の整備も増加していた。1990年代の前半までは近隣のNIEsやASEAN先発国を中心に、そして1990年代後半以降では中国の沿海地域に進出するようになり、特に製造業の生産拠点が大量して中国へ移転した。

以上のように、海外直接投資（FDI）を通じた日本企業の海外進出先は、時代とともに変化してきた。一般的に、企業は海外の投資先を決める際に複数の候補地を比較検討し、最も高い利潤が得られる国・地域に投資を行う。そして企業の海外直接投資の立地決定は、投資先国・地域の立地環境の下で行われているが、とりわけ労働者の賃金水準などの労働コスト、資源や土地の価格などの生産要素コストやインフラの整備状況、市場規模、関連・支援産業の発達状況、および輸送費などの経済的な立地環境が大きく影響を及ぼしていると言われている。

そしてポーターの国の競争優位モデル（Porter,1986）などの多国籍企業の立地論でも、企業の海外直接投資の意思決定には、経済的な立地環境が重要な要因とみなされてきた。前記のように、1990年代後半以降における日本企業の中国への生産拠点の移転は、中国現地の立地環境の優位性を活用したのものとして、とりわけ低い労働コスト、高い経済成長率、関連企業・産業の集積に伴う外部経済効果、および中央と地方政府による外資企業誘致・支援政策が作り出した優れた立地環境に誘発されたものであった。

しかし、このような中国の立地環境上の優位性は2000年代以降において徐々に変化しはじめた。具体的に、急速な経済成長に伴う人件費や土地価格高騰などの生産コスト増、外資企業の誘致・支援政策の転換（外資優遇措置の縮小・撤廃、環境や技術に関連する選別の強化など）、および日中政治関係の冷え込みに伴う反日感情の顕在化などが挙げられる。その結果、日本では生産拠点とサプライチェーンの過度な中国依存から脱却すべく、企業立地の国別多様化を意図した「チャイナ・プラスワン（China + 1）」の動きが見られるようになった⁽²⁾。そして2020年代に入ってから、新型コロナのパンデミックによるグローバル・サプライチェーン⁽³⁾の寸断と供給途絶のリスク、および貿易摩擦から覇権争いへ転換しつつある米中対立の激化に伴う地政学リスクがもたらした立地環境の変化が、日本企業の中国を含む世界各国・地域での立地行動に大きな影響を及ぼしている。

本稿では、経済地理学における多国籍企業立地論の視点から、中国に進出している日本企業をはじめとする外資系企業の立地行動を左右する立地環境の変化、特に直近の米中対立の先鋭化に伴うグローバルな立地環境の変化が日系企業の立地行動に及ぼす影響について関連する統計データの解析や海外進出日系企業の経営活動に関する実態調査の結果などを用いて説明する。

2 先行研究のレビュー

企業活動のグローバル化が進む中で、企業が事業拠点をどの国や地域に立地させるか、または、企業の生産・販売活動のうち、どの部分（プロセス）を国内で行い、どの部分を海外で行うのかを決めることが、企業の立地行動である⁽⁴⁾。そして、企業のグローバル的な立地行動を左右するグローバル立地環境に関する研究には、進出先または候補地の立地特殊優位性や投資目的はもちろん、リスク縮減や回避の視点も欠かせない。

特に、日本におけるグローバルな立地環境の変化が多国籍企業の立地行動に及ぼす影響についての研究は、主にアジア各国・地域を対象とする生産コストの増加などの経済的な立地環境の変化が多国籍企業の生産拠点の移転に及ぼす影響を中心に行われてきた。その一方で、直近の新型コロナのパンデミック（2020年～）や2018年からの米中対立の先鋭化が引き起こす地政学的リスクなどの非経済的な立地環境の変化が企業のグローバル的な立地行動に及ぼす影響に関する研究はまだ緒についたばかりである。

2.1 グローバル立地環境が企業の海外進出先選択に及ぼす影響

立地環境とは、立地場所の経済的および非経済的な環境条件のことであるが、産業立地論では立地条件とも呼ばれている⁽⁵⁾。そして、企業の立地行動に影響を及ぼす立地環境は、国内レベルでも国際レベルでも基本的に同じであるが、企業の国際的な立地行動は、国内レベルの立地環境

とは異なったグローバルな立地環境の下で行われるため、独特な特徴や動向が生じると考えられる⁶⁾。特に、鈴木（2018）が指摘しているように、各国政府の政策的な対応、各国間における開発状況や市場特徴の大幅な相違、およびグローバル・サプライチェーン（GSC）のダイナミズムなどが、企業の国際的な立地行動に大きく影響している。日本企業の海外進出先選択と立地行動も基本的にはこのようなグローバルな立地環境に左右される。

まず、各国政府の政策的対応としての「外資企業の誘致・支援制度」の影響についてみてみよう。

Head et al. (1999) は、日本企業の対米直接投資における外国貿易特区や雇用補助金、および税制優遇制度の影響に関する分析を通じて、各種外国企業誘致・支援制度は確かに日系企業の対米直接投資に一定の促進効果があるものの、米国の各州が似たような優遇制度を導入したこともあり、そのインパクトはさほど大きくないことを指摘している。また、野村（1994）のタイにおける外国企業の立地規制と奨励の両面から外国企業誘致・支援制度の効果を測定した分析では、タイの外国企業誘致・支援制度、とりわけ税制面での優遇や関連法制度の整備などは、日本企業の投資先としての魅力を高める効果はあったが、日系企業のタイへの投資は期待されたほど増えておらず、タイに比べて低コストの優位性が高い中国やインドネシアへ投資がシフトしていったことを明らかにしている。そして、Devereux et al. (2007) は、イギリスにおける裁量的地域補助金による立地優遇策の影響を分析したが、補助金は企業立地に正の影響を及ぼしているものの、そのインパクトは限定的であると指摘している。

すなわち、制度や政策における程度の差はあれ、世界各国および国内の各地方政府のほとんどが外国企業誘致のための優遇政策を実施しており、各国政府の政策的対応が企業の海外進出先選択に及ぼす影響は限定的であると言える。

次に、各国間における開発状況や市場特徴の相違、すなわち経済発展段階や所得水準に基づく生産費用や産業構造、および市場規模や消費構造などの影響をみてみよう。

Urata and Kawai (2000) は、途上国で行われる日本企業の投資は、生産費用の節減が重要な要因であるのに対し、先進国で行われる日本企業の投資では、市場の規模がより重要であると説明している。そして鈴木（1994）は、かつての中国には日本に比べると労働費用が安いといった立地環境上の優位性があった一方で、日本は中国に比べると関連・支援産業が発達しており、また高所得消費者の割合が高いといった立地環境上の優位性があった、と指摘している。その上で、中国を沿海部地域と内陸部地域に分けて考えると、内陸部地域は沿海部地域よりも労働費用が安いものの、交通基盤などのインフラ整備の遅れや原材料の調達先と製品の出荷先が沿海部から地理的に離れているなどの内陸部地域の「位置的な問題」、すなわち立地環境が沿海部地域より遅れていることが日本企業を含む外資系企業の内陸部地域での立地行動を妨げていると指摘している。

さらに、経済発展と共に進展する都市化とその水準も企業の海外進出先の選定に多大な影響を及ぼしている。Hymer (1972) は、多国籍企業を分析する単位としては国家よりも都市を対象とした研究を重視し、企業の海外事業拠点は大都市に集中する傾向があることを指摘している。特に、多国籍企業のグローバルな活動が拡大していくにつれて、多国籍資本の集中化傾向が都市の世界的なヒエラルキーを形成し、各国内でも同じく都市間のヒエラルキー構造に基づく立地行動と意思決定、および事業活動が展開されていると指摘した。

そして、経済発展に伴う産業構造の変化、とりわけ産業集積の存在およびサプライチェーンの存在が、企業の海外立地先の選択や立地行動に大きな影響を及ぼしている。

Tokunaga and Ishii (2000) では、市場規模や賃金などの基本的な経済環境要因とともに中国における日系企業の機械・電気電子産業の産業集積が立地選択を促していることを明らかにしている。また、Belderbos and Carree (2002) でも、中国における電気電子産業集積、日系企業の電気電子産業集積、さらには系列企業の集中立地などが、GDP 成長や所得上昇とともに日本の電気電子産業の中国沿海地域での立地行動を促していることを立証している。

すなわち、関連する産業や企業の集積に伴う生産拠点のネットワークが、生産要素（資源、原材料と部品）や完成品の地理的循環であるサプライチェーンを形成し、自社と関連企業の事業拠点間の便利かつ円滑な物流が企業の立地行動に大きな影響を及ぼす。Head and Mayer (2004) では、2000 年代以降の NEG モデル⁽⁷⁾に基づく企業の立地選択分析において、市場ポテンシャルやサプライヤーアクセスの概念が導入されるように、特に生産拠点の周辺にあるネットワークを重要視する研究が注目されるようになったと指摘している。

そして、徳永ら (2015) の日系自動車産業のグローバルな立地行動に関する分析では、日系自動車企業の間接生産拠点の当該国への立地においては、最終需要量と産業集積の効果が大きく影響していることを明らかにしている。さらに、東アジアにおける産業ごとのグローバル・サプライチェーンの進展度合いによって、産業ごとの海外進展度合いが異なり、特に電気電子や自動車産業の最終生産拠点の海外立地においては、自国市場や周辺地域市場の大きさとともに、関連する日系企業や外国企業の集積に伴う部品等の間接生産拠点の存在が重要であると指摘している。

また、池川ら (2014) の東アジアにおける日系冷凍食品企業の生産拠点の海外立地選択要因に関する研究では、伝統的な立地選択要因である実質賃金や高速道路などのインフラとともに、NEG モデルが重視する立地国の需要を表す市場ポテンシャルと、供給を表す日系冷凍食品企業の川上産業である素材・中間財のサプライヤーアクセス、特に原材料である農産物の供給を表す素材サプライヤーアクセスが重要であることを明らかにしている。

以上のように、企業の国際的な立地行動は、海外進出であるがゆえの自然地理的立地環境の影響のみならず、進出国の社会経済的立地環境（例えば、政府による外資誘致制度と政策、生産要

素の賦存と市場規模など)、さらには関連する裾野産業の集積形成とそれに基づくグローバル・バリューチェーン（GVC）の存在などのグローバルな立地環境の影響を受ける。そして、グローバルな立地環境は、各国政府の政策的対応や経済状況の変化に伴って変化する。そのため、企業の国際的な立地行動とは、変化するグローバルな立地環境に適応できるように、事業内容を絶えず変更していくことであると言える。

2.2 グローバルな立地環境の変化と日系企業のグローバル立地行動

冒頭でも言及しているように、これまでの日系企業による海外進出の軌跡を俯瞰すると、立地行動の背景にある立地環境の変化を確認することができる。すなわち、グローバルな立地環境のダイナミックな変化は、時には企業の海外進出を後押しする促進要因として、時には制約、減少させるリスク要因として日系企業のグローバル立地行動に多大な影響を与えてきたのである。

深尾・岳（1997）では、1978年から1992年までの日本電気メーカーの海外進出の決定要因についてコンディショナル・ロジット・モデルを用いて分析した結果、関連産業と企業の集積は海外直接投資と正の相関があり、賃金と国リスクは海外直接投資と負の相関があることを明らかにしている。そして、阿部・範（2010）では、中国大連市に進出している日系機械器具製造業の対象として、労働者の賃金水準の上昇とそれに伴う労働者確保の困難という立地環境の変化が、生産費用の増加を通じて日系企業の現地経営を困難にしているが、中国の賃金上昇は東南沿海部だけではなく、内陸部も含めた中国全土で見られる傾向であり、大連市から中国の他の地域への工場移転を検討する要因にはなっていない。さらに、ベトナム等のASEAN諸国でも賃金水準の上昇や労働争議の多発などの課題を抱えており、中国に代わりうるだけの規模を有する進出先にはなっていないことから、日系機械器具メーカーは難しい選択に迫られている、と指摘した。

また、深尾・程（1996）では、日本の製造業の直接投資先国の安全度が高まれば投資件数が増えるという結果を示している。すなわちカントリーリスクが上がれば海外直接投資は下がると結論づけている。そして、企業のグローバル立地行動に影響を与える国、地域、およびグローバルなリスク要因について、最近の帝国データバンクの調査⁽⁸⁾では、2020年以降のコロナパンデミックとウクライナ戦争や米中覇権争いなどの地政学的リスクの高まりを背景に、海外からの原材料・商品等の調達難および価格の高騰が続いており、一部の企業では生産拠点や調達先の国内回帰のほか、国産品への切り替えの動きも表れている、と報告している。

そして、三浦（2022）は、中国が製造業のGVCに占める中心的役割に注目しながら、世界の中間財輸出に占める中国の割合は高く、GVCに依存する企業は以前より増して中国を震源とするサプライチェーン寸断のリスクに翻弄されるようになっている、と説く。特に、2020年の新型コロナウイルスの感染拡大に伴うGSCの寸断によって、自動車部品の輸入が滞り、日本、韓国、欧米の自動車工場が相次いで操業停止に追い込まれたことからそのリスクが明らかになっ

ている。その一方で、リスクは生産拠点の分散によるサプライチェーンの複線化などを通じて回避できるが、それに伴うコストは大きく、日系企業を含む企業立地行動の大きな変化は難しい、とも指摘している。

3 中国における立地環境の変化と日系企業の立地行動

本節では、日本企業の対中国直接投資に伴う立地決定要因のうち、主に立地特殊優位性（立地環境の優位性）に着目して、日本企業の投資先としての中国の魅力・立地優位を明らかにする。そして投資受け入れ国としての中国における近年の立地環境の変化が中国に進出している日本企業の立地行動に及ぼす影響を考察する。

3.1 中国の立地特殊優位性の変化

企業が海外直接投資を行う際の意思決定や立地先の選定を行う際の重要な決定要因として、ジョーン・ダニング (J. H. Dunning) が提唱した OLI 理論が用いられている。Dunning (1981) は、企業の海外直接投資を、①なぜ、②いつ、③どのように、④どこへ向けられる傾向にあるのかを、所有特殊優位性 (Ownership-Specific Advantages)、内部化優位性 (Internalization Incentive Advantages)、および立地特殊優位性 (Location Specific Advantages)、という三つのタイプの優位性⁹⁾から説明している。ここでは、中国に進出する多国籍企業が享受、利用することができる中国の立地特殊優位性について考察する。

表1 日系企業の中国への投資目的とその推移 (単位: %)

| | 1998年 | 2002年 | 2012年 | 2022年 |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|
| 海外生産・流通ネットワーク構築・活用 | 24.6 | 27.8 | 30.9 | 32.1 |
| 現地市場の開拓 | 23.2 | 24.1 | 28.0 | 29.1 |
| 労働力の確保、利用 | 15.6 | 14.3 | 11.3 | 9.4 |
| 情報収集 | 4.3 | 5.7 | 6.4 | 6.2 |
| 日本への逆輸入 | 11.7 | 9.7 | 4.6 | 4.8 |
| 関連企業の進出に随伴 | 1.9 | 2.4 | 3.1 | 3.5 |
| 第三国への輸出 | 4.3 | 3.6 | 3.1 | 3.4 |
| 商品などの企画・開発・研究 | 2.5 | 3.0 | 3.2 | 3.3 |
| 新規事業への進出 | 2.2 | 1.5 | 2.3 | 2.1 |
| 資材・素材の確保、利用 | 4.5 | 2.9 | 2.0 | 1.7 |
| 現地政府の優遇制度 | 3.2 | 2.6 | 2.2 | 1.3 |
| その他 | 2.0 | 2.4 | 2.9 | 3.1 |

出所：週刊東洋経済編「海外進出企業総覧：会社別編」（各年度版）に基づいて筆者作成。

まず、現在の日本企業による最大の進出先である中国の立地環境の特徴について、日系企業の中国への投資目的から確認する。表1で示している通り、1990年代から現在に至るまで中国に進出している日系企業にとっての立地特殊優位性では、「海外生産・流通ネットワークの構築・活用」が最も重要な項目である。そして「現地市場の開拓」が第2位であり、両方とも時間の経過に伴って重要性を増している。その一方で「労働力の確保」や「現地政府の優遇制度」の魅力は低下し続けている。

その背景には、2000年代半ば以降における東南沿海部地域をはじめとする賃金水準の高騰や低賃金労働力の不足などの中国労働市場の変化と、経済成長方式の転換に伴う外資優遇政策の変化などがあった⁽¹⁰⁾。その一方で、対中直接投資の目的として「海外生産・流通ネットワークの構築・活用」が最も重要な要因であり続けているのは、財やサービスの供給・調達を行うGSCが中国を中心に構築されていることと密接にかかわる。さらに「関連企業の進出に伴う」割合が上昇し続けていることから、関連する産業、企業の集積とGSCの形成が相互作用しながら中国の立地特殊優位性を高めていると言える。

貿易統計に基づいて中国と関係諸国・地域との経済関係およびGSCの変容を分析している岩坂(2020)では、2000年代以降のアジアにおいてはASEAN地域がアジア通貨危機の後遺症に苛まれる中で、中国がWTOへの加盟(2001年)を果たしたことによって世界の製造業の集積地としての地位を確立し、GSCの中核になっていく過程を詳細に説明している。特に、1998年から2018年までの20年間、グローバル全体での輸出入額が増加する中で、日本から米国、EUへの輸出額はほぼ変化がなく、中間財を中心に対中国の輸出は大幅に拡大している。すなわち日本が、中国に中間財を供給することで、間接的に欧米への輸出を増やしていることを明らかにしている。その背景には1990年代後半以降における日本企業、とりわけ製造業が大挙して中国に進出したことがある。

表2は、日本企業の業種別の中国現地法人数の推移であるが、1990年代後半以降から2010年代のはじめ頃までの間に急増(1999年から2012年までの約13年間で年率平均5.3%の成長であり、2010年代の10年間の同1.3%を大幅に上回る)した。その中心に製造業があったが、各部門別の中国進出時期には相違もあった。例えば、1990年代では食料品や繊維、機械・機器類の組立などの労働集約型の産業部門と化学、金属製品のような素材産業部門の進出が多かったが、2000年代では電気機器や輸送機器を含む機械類に加えて、化学、鉄鋼、金属などの素材産業の進出も大きく増加した。そして2010年代では一部の消費財製造部門では減少(すなわち、撤退や閉鎖)も見られるが、増え続けている一般機械や輸送機器部門を含む機械製造部門、および素材製造部門では大きな撤退、縮小の動きは見られない。

このような労働集約型の最終財製造部門に加えて、素材製造部門、さらには資本財と中間財製造の機械機器部門まで含む製造業全体の中国進出傾向は、日本だけでなく、韓国、台湾などのア

表2 業種別日本企業の中国現地法人数（累積）の推移（単位：社）

| | 1998 年末 | 2002 年末 | 2012 年末 | 2022 年末 |
|---------|---------|---------|---------|---------|
| 全産業 | 2,477 | 2,979 | 6,091 | 6,913 |
| 製造業 | 1,784 | 2,108 | 3,480 | 3,813 |
| 食料品 | 139 | 148 | 173 | 155 |
| 繊維 | 294 | 296 | 247 | 231 |
| 化学 | 169 | 321 | 513 | 591 |
| 鉄鋼 | 42 | 44 | 98 | 88 |
| 非鉄金属 | 28 | 39 | 95 | 99 |
| 金属製品 | 77 | 97 | 191 | 223 |
| 一般機械 | 137 | 244 | 480 | 565 |
| 電気機器 | 388 | 471 | 708 | 697 |
| 輸送機器 | 156 | 155 | 434 | 566 |
| 精密機器 | 56 | 69 | 104 | 110 |
| その他の製造業 | 341 | 462 | 914 | 1,048 |

出所：週刊東洋経済編『海外進出企業総覧：会社別編』（各年度版）に基づいて筆者作成。

ジア NIEs、およびドイツやアメリカのような欧米製造業大国でも見られ、2000 年代以降において中国が「世界の工場」となり、中国を中心とする巨大 GSC が構築されたのである。その結果、2022 年現在においても日本の電気機器製造企業の半分以上が中国に立地しており、繊維産業でも 55% が中国に立地している。

前節の先行研究の中でも説明されているように中国の賃金水準は、この間の継続的な高成長に伴って向上し続け、また世界の工場への発展に伴う原材料やエネルギー、特に土地などの生産要素の価格も上昇し、（とりわけ中国の東南沿海地域の）製造業の生産費用が上昇し続けている。しかし、それでも多くの企業が立地し続けているのは、これらのコスト増加を補うに足りるその他のメリットがあると考えられるが、拡大し続けている GSC の存在がその最大の要因であると言える。

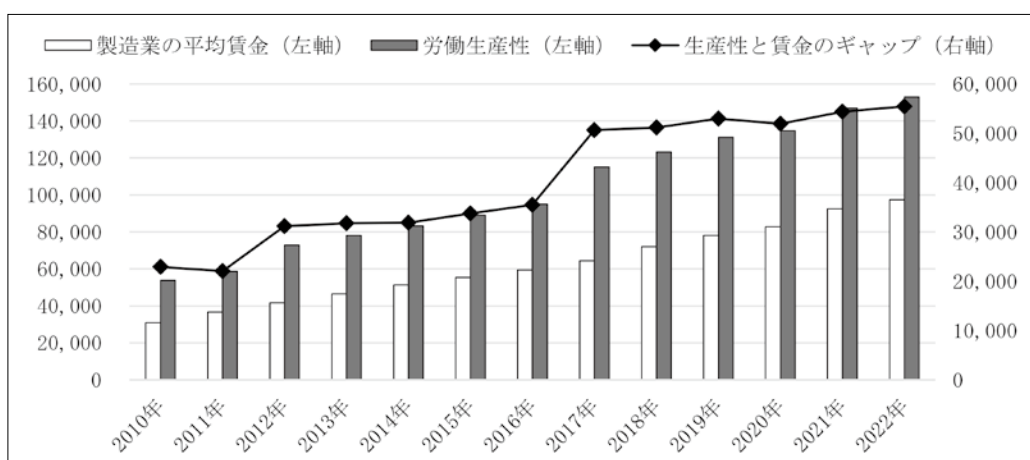
そして、経済成長に伴う賃金上昇が生産・経営コスト増をもたらすと同時に需要の創出を通じて現地市場規模の拡大に繋がっていることが、特に現地販売を主としている日系企業が継続して立地する要因となっている。図 1 に示している通り、中国の製造業労働者の年平均賃金は、2010 年の 3.1 万元（約 40 万円）から 2020 年では 8.3 万元（約 108 万円）に上昇し、年率平均上昇率は 9.8% であった。労働者の賃金上昇は家計の所得増加に繋がり、国内消費需要の増加および国内投資需要の拡大要因となり、中国を「世界の市場」に成長させた。このような他の製造業国家よりも早く、急速に上昇する賃金水準は、中国製造業の比較優位を低下させ、競争力を低下させ

る要因となる。

しかし、ここで重要なことは、賃金上昇が労働生産性の上昇に伴っていることである。図1で確認できるように、この間の中国製造業の労働生産性の上昇幅は賃金の上昇幅を上回っており、生産性と賃金ギャップは依然として大きく、拡大し続けている。蔡（2020）も指摘しているが、賃金の伸びが労働生産性の向上に基づいていること、それにより企業の競争力を弱めないことが、中国の製造業が比較優位を維持できる重要な要因の一つである。

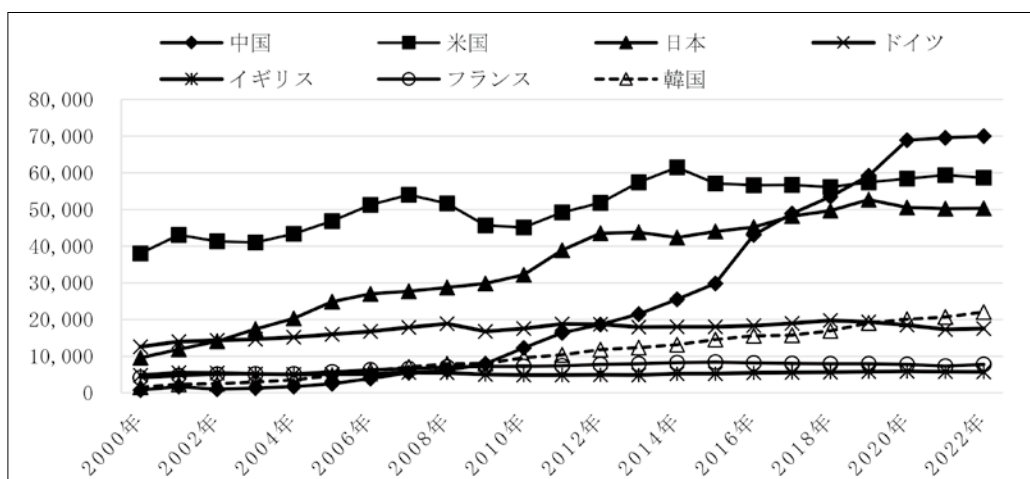
このような賃金上昇を可能にする労働生産性上昇の背景には、図2に示すような急激な科学技術発展がある。すなわち、2000年代以降、中国における自主開発・自主創新が徐々に成果を上

図1 製造業の平均賃金とマクロな労働生産性の推移（単位：元／人）



出所：国家统计局データベース（<https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>）に基づき筆者作成。

図2 国際特許の国別出願数の推移（全分野、単位：件）



出所：WIPO statistics database, Last updated :December 2023 (<https://www3.wipo.int/ipstats/key-search/indicator>)に基づいて筆者作成。

げ、2019年では中国からの国際特許出願数がアメリカを上回り世界一となっている⁽¹¹⁾。もちろん、出願する膨大な特許は玉石混交であり、特許数が世界一だからと言って中国の科学技術水準が世界一であるとは言えないが、従来の「国内市場を開放する代わりに海外から先進的技術・ノウハウの誘致を志向＝市場と技術の交換」してきた輸出主導型成長方式から内需主導型成長に転換するための条件の一つになっていることは間違いない。

以上のように、現在のGVCが中国を中心に形成されていること、賃金上昇も労働生産性上昇を伴っていること、および科学技術水準が絶えず向上しているなど、従来の豊富な低賃金労働力供給の優位性、輸出入に便利な東南沿海地域の地理的優位性、および政府による積極的な外資誘致政策などの立地特殊優位性を代替する立地環境の変化が確認できる。加えて、経済発展と所得向上に伴う「世界の市場」としての魅力は大きく、日系企業を中国に立地させ続けていると考えられる。

しかし、企業の立地行動は、これらの経済的、市場的要因によって形づくられる立地環境だけでなく、非経済的要因、とりわけ政治的要因による立地環境の変化にも直面する。その代表例が、2018年から本格化した米中貿易摩擦とそれに続く技術競争、世論対立なども含む米中対立の激化であり、日本企業の中国および世界各地におけるグローバルな立地行動に大きな影響を及ぼしている。

3.2 米中対立の先鋭化がもたらす立地環境の変化

トランプ政権時代の2018年に関税の引き上げ合戦にはじまった米中貿易摩擦は、いつの間にか「技術封鎖」、「米中デカップリング」、「新冷戦」とも言われるほどのGSCの分断や体制間の対立構造へと深化し、企業のグローバル経営活動に大きな打撃を与えている。とりわけグローバルに事業を展開している多国籍企業の立地行動に大きな影響を及ぼしていると言える。そして2023年現在、バイデン政権はモノの貿易だけではなく、技術や人の移動も制限するさまざまな制裁措置を講じており、経済が高度にグローバル化した時代（木村2016）からスローバリエーションの時代（高屋2023）への移行が進んでいると言える。

今日のバイデン政権が推進している以下の三つの措置は、特にGSCの断絶とGVCの再編を促している。

第一に、政府が主導して進めているフレンド・ショアリング（Friend-shoring）とニアショアリング（Nearshoring）の拡大である⁽¹²⁾。その具体的な枠組みとしては、IPEF（インド太平洋経済枠組み）、APEP（経済繁栄のための米州パートナーシップ）、CHIP4（米主導で米国、日本、韓国、台湾により、先端品を中心に強固な半導体供給網を連携して構築することが狙い）などが挙げられる。バイデン政権下で成立している「インフレ削減法（IRA）」（2022年8月発効）、「CHIPSおよび科学（CHIPS プラス）法」（2022年8月発効）、およびEUの「グリーン・ディー

ル産業計画」(2023年2月発表)、「欧州半導体法案」(2023年7月採択)などは、いずれも大規模な補助金制度を通じて米・欧の企業によるサプライチェーンの見直しと再編を促すものであり、上記の中国を排除した経済、技術の枠組みの再構築を支援、促進するものであると考えられる。

この流れを受けて、フレンド・ショアリングの代表的な国として、従来からの同盟国である日本、韓国や欧州先進国に加えて、アジアのベトナムとインドへの注目が高まっている。その中でも米中貿易摩擦の漁夫の利を得る国の有力な候補がベトナムであると指摘されている(藤田2023)。2018年以降、ベトナムの対米輸出は急増し、中国からベトナムへの生産移管の事例も相次いで報道されたことを受け、ベトナムが米中貿易摩擦の主要な受益者の一つに位置付けられている。

実際、ベトナムの対米輸出の伸びは、2019年に29%、2020年に26%であり、各々の年における輸出総額の伸び率の8.4%、6.9%を大幅に上回っている。さらに、米国の輸入におけるベトナムによる中国の代替品目としては、特に電気・電子機器および部品と衣類が代表的である。衣類は2010年初頭から代替がはじまり、電気・電子機器および部品は2014年頃から徐々に増加しはじめていたが、2019年から代替傾向が一層顕著になっている(すなわち、中国シェアの急減とベトナムシェアの急増)。その一方で、米中と米越の貿易の規模が全く異なるので、完全な代替まではまだまだ時間がかかると予測される。

そして、ニアショアリングの代表的な国としてメキシコが注目されている。メキシコは、トランプ政権時代に米国との間に「新自由貿易協定」を締結しているが、2022年8月のIRAにおける「電動自動車の電池、部品の一部を米国国内と米国とFTA協定を持つ国・地域から調達すること」などの規定の恩恵を受けるようになり、世界各国の自動車および部品(特に車載用電池メーカー)企業のメキシコ投資が急増している。

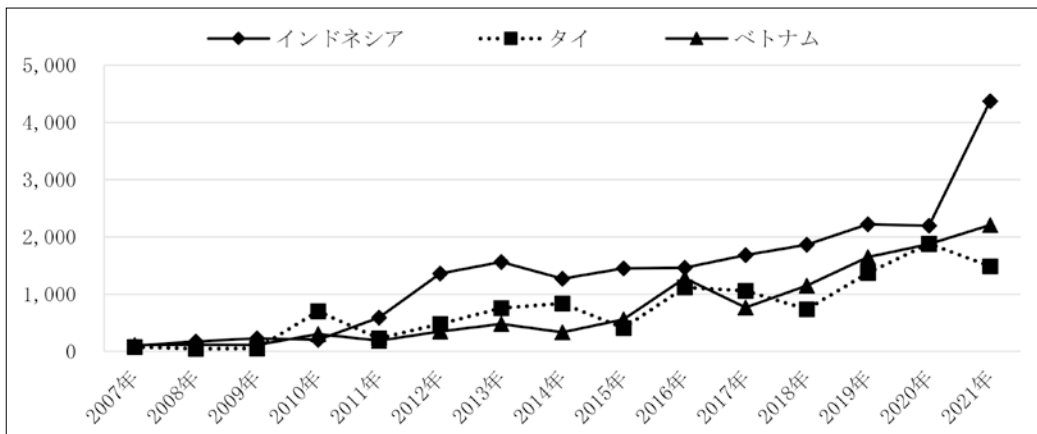
逆説的であるが、上記の対メキシコ投資の中には、中国企業による投資も多く含まれている。中国の対メキシコのFDIは2010年代半ばから急増し、米中貿易摩擦が本格化した2018年では3.8億ドル(FDI全体の0.3%)に達した。10年前の2008年では560万ドル(同0.01%)で、10年間で70倍の規模(同30倍の水準)に拡大している。さらに2017年から2021年までの5年間では累計12.1億ドル(全体の0.16%)の投資が行われており、その以前の5年間の5億ドル(同0.08%)で、ちょうど2倍)を大幅に上回っている。この間の中国の対外FDI総額の伸びが1.2倍であったことを勘案すると、米中対立が深刻化の中で中国企業が米国政府のニアショアリング政策に便乗する形で、対米輸出の一部をメキシコでの生産で代替しようとする動きが増えていることがわかる。

同様のことは、中国、ASEAN諸国、および米国の間でも見られる。すなわち、米中貿易摩擦の影響を最小化するために、中国の企業がアメリカのフレンド・ショアリングの対象国であるベ

トナムや ASEAN 諸国への投資を増やしている。藤田（2023）は、米中貿易摩擦が先鋭化した 2018 年以降、中国企業の対ベトナム投資が急増し、それは中国からの機械設備、原材料、中間財の輸入増加をもたらし、ベトナムの労働集約型産業（繊維・アパレル・革製品、電気・電子機器および部品など）の付加価値総額に占める中国の割合が傾向的増加していることを明らかにしている。さらに、図 3 に示しているように、ベトナムだけではなく、中国からインドネシア、タイへの FDI も、2010 年代において傾向的に増加していたが、2018 年以降においてより急速に増加している。

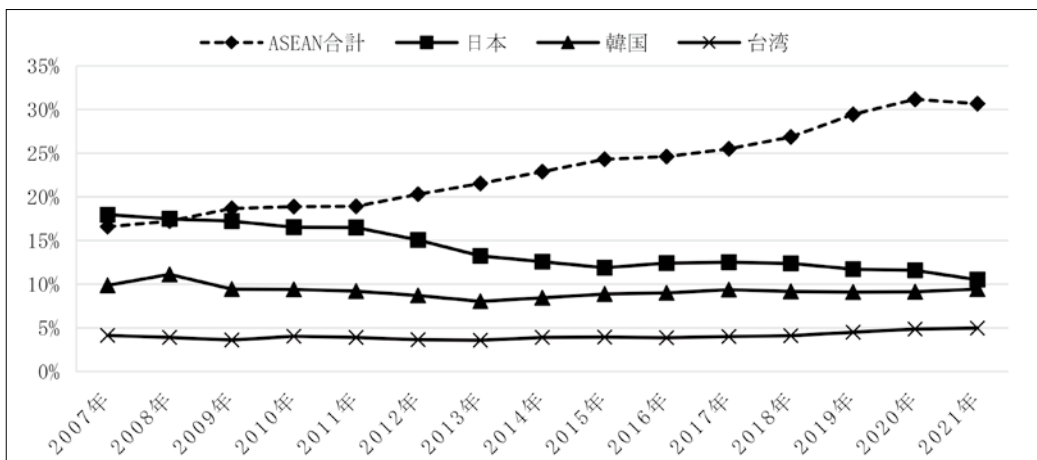
その結果、中国からアメリカへの輸出の一部が、中国企業の ASEAN 諸国における生産拠点を経過しての迂回輸出に変わっていくのだが、それは図 4 に示すような中国対 ASEAN 輸出の

図 3 中国から ASEAN 主要国に対する FDI の推移（単位：100 万ドル）



出所：国家統計局データベース（<https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>）に基づき筆者作成。

図 4 中国の対アジア諸国・地域輸出構造の変化



出所：国家統計局データベース（<https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>）に基づき筆者作成。

増加として現れる。中国から ASEAN への輸出が全体に占める割合は、米中貿易摩擦がはじまる前の 2017 年では 25% であったが、2018 年に 27%、2020 年では 31% に増加している。

元々、2000 年代以降の東アジアにおいては、域内諸国・地域が中国という製造拠点へ中間財を輸出し、現地で低賃金を利用しながら最終製品を組み立て、アメリカをはじめとする先進国市場へ販売する、という生産・貿易のネットワークが形成されていた⁽¹³⁾。そこでは、日本、NIEs、欧州先進国などから中国を経由した米国への迂回輸出が多く含まれていたが、米中対立の先鋭化は中国からベトナムやメキシコなどを経由した米国への輸出拡大、という関税回避、地政学的リスク回避の迂回輸出の増加をもたらしている、と言える。米国政府が推進しているフレンド・ショアリングとニアショアリングを通じたグローバル・サプライチェーンからの中国排除の試みは、結果的には「中国製造 (Made in China)」を、「中国 (企業、資本) による製造 (Made by China)」に変更させるだけかもしれない。

第二に、先のフレンド・ショアリングとニアショアリングを通じた中・低価格製品の生産拠点の移転促進に加えて、アメリカが必要としている輸入品に関しては、国内生産拠点の形成を目指している。とりわけアメリカの友好国・地域に立地している最先端技術の生産拠点を米国に移転させるために、「インフレ削減法 (IRA)」や「CHIPS および科学 (CHIPS プラス) 法」を通じた補助、規制措置を導入している。その結果として、台湾や韓国の (最先端) 半導体製造工場、電気自動車や車載用バッテリー生産の日米欧企業の投資が増加している。

実際、先端製造業および関連産業部門のアメリカ国内立地志向については、オバマ政権時代にアップル社に対する iPhone のサプライチェーンを米国に移転するよう要求した時にも表れていた。特にトランプ大統領は、中国の対米貿易黒字を批判し、貿易と技術の制裁を加える過程で、アップルの生産を中国から移出するように度々唱えてきた。2023 年現在においてもアップル製品の 8 割以上が中国で生産 (組立) されていることから、これまでのところアップル社とそのサプライヤー企業に対する中国の立地特殊優位性は失われていない、あるいは少なくとも中国に代わる立地対象国・地域はまだ現れていないと言える。

しかし、米国の覇権を維持するための一環として、企業のコストと利益よりも、国家の利益が優先され、政府による巨大な圧力が持続的にかかる時、企業は渋々であっても立地行動を変更せざるを得ないのではないか。特に、中国におけるアップル製品の組立生産を行っているのは主に台湾の企業 (鴻海、広達など) であり、主なサプライヤー企業も日本、韓国、欧州と台湾の企業であるため、アップル社や米国側が負担すべき移転コストが比較的低いと考えれば、アップルの GSC が中国から移転する可能性も否定できない。

一方、アップルの GVC における中国の割合も徐々に上昇しており、アップルの GSC の中国からの完全移出もできないのが実情である。iPhone の GVC に占める主要国・地域の割合を計算している Xing and Huang (2021) の研究では、2009 年頃の iPhone 3G の生産価格 (179 ドル)

に占める中国の割合は3.6%の6.5ドルだけであり、日本の60.6ドル、韓国の22.96ドル、ドイツの30.15ドル、米国の10.75ドル、および台湾など他の国・地域の48.04ドルに比べると、ほんの少しの利益（付加価値）しか得られなかった⁽¹⁴⁾。しかし、2018年頃には中国国内での製造技術の向上、および供給能力の向上に伴い、iPhone GVCに占める中国のシェアは大幅に増加している。同年発売のiPhone Xの製造で使用した部品の中国の国内調達額は、生産価格409ドルの約25.4%にあたる104ドルであり、販売価格の1,000ドルの10.4%を占めており、中国（の企業）もiPhoneのGVCの重要な一環になっている。

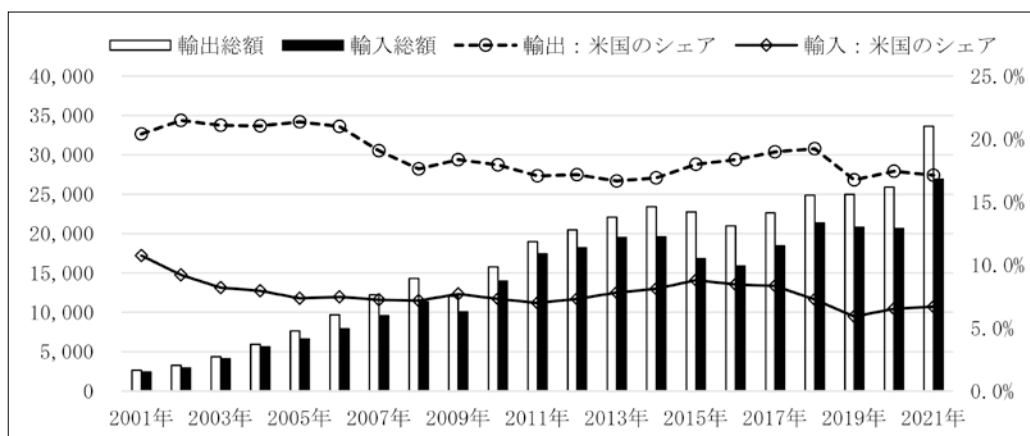
第三に、上記のような貿易や生産体制の再構築に加えて、中長期的な中国の封じ込め措置として、米国と同盟国が手を組み、先端科学技術の基準を設定し、未来におけるイノベーションとその応用プロセスのコントロールを目指している。その具体的な取り組みの一つが、2021年のアメリカとEUの間の「米EU貿易技術評議会（TTC）」の設立と推進である。これは、バイデン政権の呼びかけに基づいて、民主的価値に基づいて新興技術や貿易面での課題に対応する新たな協力枠組みとして、2021年の米—EU首脳会談（2021年6月）で合意された。すなわち、「非民主的かつ専制主義的な国家」の中国に、米国とEUが手を携えて制約、対抗していくための枠組みを構築しようとしている。

そして2021年9月に第1回目の会議が開催され、その後すぐに10の作業部会で協議が進められてきた。2022年5月に開催された第2回閣僚会議では、人工知能（AI）に関する技術標準や半導体のサプライチェーンにおける協力などが中心的な議題となった。また2022年12月に開催された第3回会議後の共同声明によると、両者は信頼できるAIの開発・運用に向けた初の共同ロードマップを発表し、AIに関連する国際標準化団体において協調的なアプローチをとっていくと宣言している。そして2023年5月31日の第4回閣僚会議（スウェーデンのルレオで開催）では、いま話題の生成AI（人工知能）対策を加速させることなどを盛り込んだ共同声明を発表している。

以上の三つの領域における米国主導の抗中、抑中、排中の枠組みは、これまでの世界各国および企業の分業と協業に基づくGSCの断絶を引き起こし、GVCの再編を要求する。グローバルに活動する多国籍企業にとって、米中貿易摩擦に伴う最大な関心事項は、「世界の工場」の中国を中心とする効率的なサプライチェーンへの影響である。すなわち、生産拠点が中国に立地している企業には、貿易摩擦の影響を回避するために一部の製品生産や生産工程を本国に帰還させたり、最終市場である米国に移転したり、生産コストのより低いASEANに移転したりするインセンティブが働く。先でも指摘しているように、中国からの生産拠点の移出の受け皿となったASEAN諸国は、中国からの直接投資、生産拠点の移転に沸いており、貿易摩擦に伴う直接投資の転換効果は、東南アジア経済にとって格好の追い風となっている⁽¹⁵⁾。

図5では、中国の輸出入総額の推移とそれに占めるアメリカの割合の変化を示している。2001

図5 中国の輸出入総額に占める米国の割合の変化（単位：億ドル，%）



出所：国家统计局データベース（<https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>）に基づき筆者作成。

年のWTO加盟以後、中国の対外貿易は急増し、2011年までの10年間で約7倍、2021年までの20年間で約10倍の規模に拡大している。その間、アメリカは中国の最大の貿易相手国として、とりわけ中国製造業の最大輸出先として、中国を中心に構築されていくGSC、GVCの中で共存してきた。しかし、順調に拡大してきた米中貿易も2018年を境に新しい局面を迎え、中国の輸出全体に占める米国の割合は19%台から17%台に、輸入では同8%台から6%台に、それぞれ約2%ポイントずつ減少しており、米中対立の影響が次第に顕在化していると言える。

その一方で、前項でも説明しているように、「世界の工場」であり、また「世界の市場」である中国の立地特殊優位性は依然として大きく、米中対立に伴う中国からの生産拠点の移転と生産代替はありうるが、現在のところは限定的である⁽¹⁶⁾。しかし、米中覇権争いの長期性と不可避性、さらに激化する可能性は、グローバルな立地環境の変化を通じて、徐々にではあるがGSC（およびGVC）の変容をもたらす可能性も完全には否定できない。

3.3 中国に進出している日本企業に立地動向

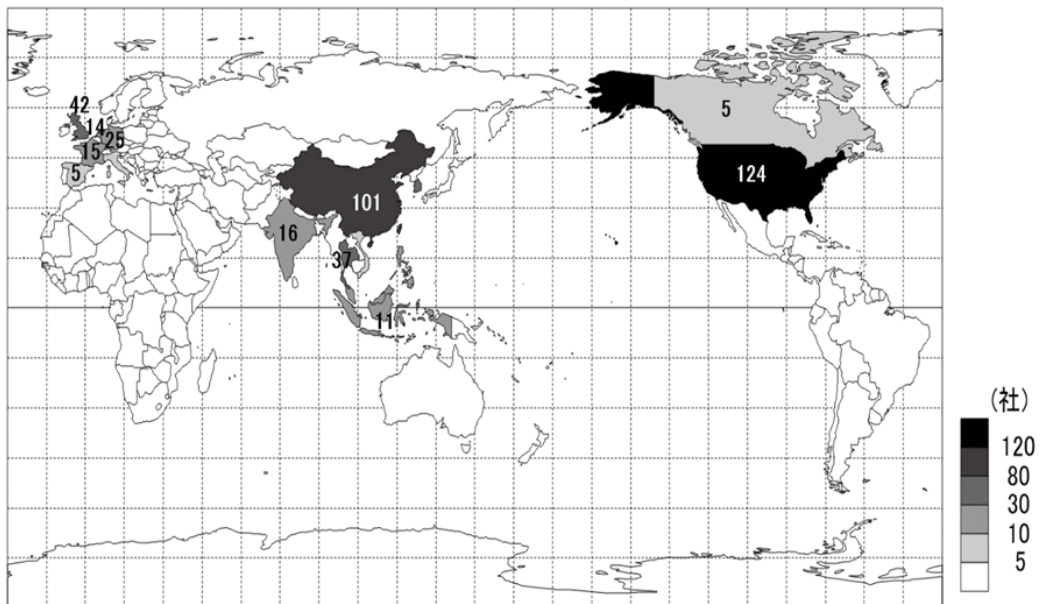
前節でも言及した帝国データバンクの2023年度調査でも指摘しているように、海外に進出した日本の企業が生産拠点を日本国内に回帰させようとしても、生産コストや生産規模などの制約によって、グローバル競争力を造り出すことは簡単ではない。伊藤（2021）やJETRO（2022、2023）でも似たような指摘がなされている。すなわち、新型コロナパンデミックはサプライチェーンの対中依存リスクを意識させる契機となり、日米欧企業の生産拠点の脱中国の動きは見られるものの、その度合いはこれまでのところ限定的なものに止まっている。それは、やはり中国が有するフルセット型産業の発展に基づくGSCの存在と拡大し続ける国内市場規模が生み出す粘着効果が大きいことを示す。

さらに藤野（2023）でも最近の急激な円安が輸出産業，そして生産拠点の国内回帰の追い風になっているのは間違いないが，製造現場や輸送を支える人材（労働力）の不足やエネルギー確保などの課題も山積しており，GSCにおけるリスクを回避するための国内回帰を一気に進めることも困難であると指摘し，立地環境の変化に適応するための企業立地行動の変化には時間がかかることを明らかにしている。

日本企業の対中国直接投資額は2000年代半ばまでは拡大したが，その後は徐々に減少した。2005年における日本の対中新規FDIは65億ドルに上り，同年に中国が受け入れたFDI総額の11%を占めた。しかし，10年後の2015年では約半分の32億ドルに止まり（同3%），近年では約2%水準で推移している。後の表3からも確認できるが，2005年時点で日本の新規設立海外法人数の約半分（全世界の1,047社のうちの500社）を占めており，日本企業による中国進出のラッシュが見られた。その10年後の2015年では同9分の1水準（928社のうち109社）となり，その後も新規進出企業数は低下し続けている。

そして経済産業省（2001）の集計では，1999年末の日本企業の海外現地法人数（累積）は13,939社に達していたが，アジア通貨危機の影響もあって1999年度の新規設立数は296社（前年度比144社減）に止まっていた⁽¹⁷⁾。図6は，1999年度の新規設立海外現地法人数の国別の内訳を世界地図上に描いたものである。日本企業の新規設立の海外現地法人の立地件数は，アメリカが124社と最も多く，次が中国で101社が立地している。対アジア投資は中国が圧倒的に多く，

図6 国別にみた日本企業の新規設立海外現地法人数（1999年度，単位：社）



出所：週刊東洋経済編「海外進出企業総覧：国別編」（2000年版）に基づき筆者作成。

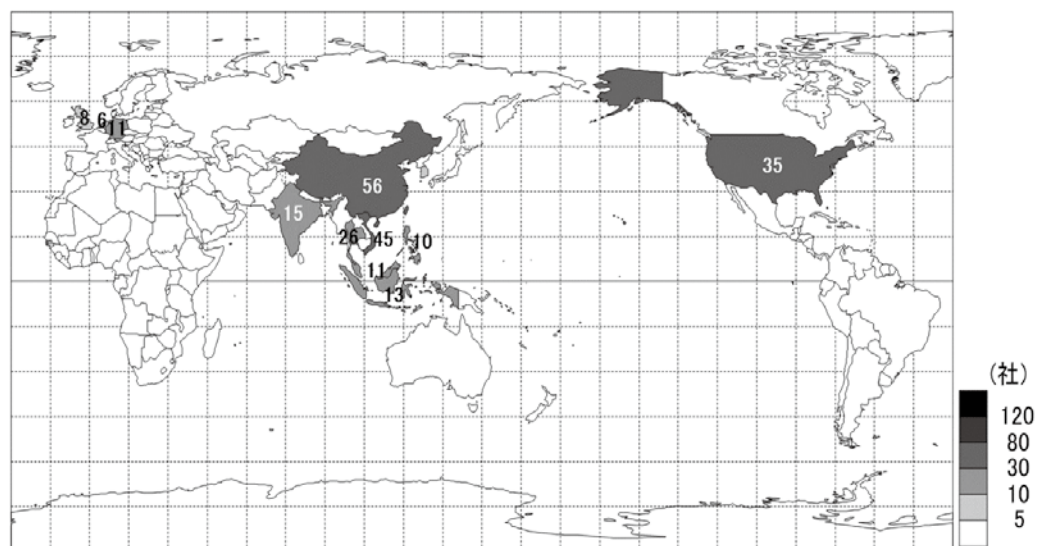
それにタイ (37)、フィリピン (22)、マレーシア (14)、インドネシア (11) などの ASEAN 先発国が続く。その一方で、イギリス (42) やドイツ (25) などヨーロッパ地域の新規立地も多く、日本の海外直接投資は欧米先進国とアジア途上国に広く、均等に立地していた。

しかし、20 年後の 2019 年では状況が一変し、日本企業の海外投資のアジア集中が顕著になっている。図 7 から確認できるように、新規設立現地法人総数 266 社のうち、中国が 56 社で最大立地国になっている。そして、ベトナム 45 社、タイ 26 社、インドネシア 13 社、マレーシア 11 社、フィリピン 10 社など、アジア地域での立地が圧倒的多数を占めるようになってきている。その一方で、アメリカやヨーロッパ地域の新規立地法人数が全体に占める割合は、大幅に低下している。ここ 20 年間に急速に進んだ製造業のアジア集積、および中国中心の GVC の影響が一目で確認できる。

このような日本企業による海外進出のアジア集中は、表 3 の長期的推移の中からも確認できる。アジア通貨危機の影響が反映されている 2000 年を除く期間では、アジアが日本企業の海外新規立地の大多数 (6~7 割) を占め、1990 年代以降の日本企業の海外進出が主にアジアを中心に展開されていることがわかる。その過程で、2010 年までは中国の立地が日本企業のアジア新規立地の大半を占めていたが、その後に急減している。

その一方で、ベトナム、タイ、インドネシアの新規立地の割合がコンスタントに上昇しており、中国からこれらの ASEAN 諸国への生産拠点の移転が確かに行われていることがわかる。また、インドの新規立地は 2015 年において 55 件 (構成比では 7.5%) として、中国に次ぐアジ

図 7 国別にみた日本企業の新規設立海外現地法人数 (2019 年度, 単位: 社)



出所: 週刊東洋経済編「海外進出企業総覧: 国別編」(2020年版)に基づき筆者作成。

表3 国別・地域別にみた日本企業の新規設立海外現地法人の構成比（単位：社、%）

| | | 1995年 | 2000年 | 2005年 | 2010年 | 2015年 | 2020年 | 2021年 |
|------------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 全世界（企業数） | | 1,477 | 801 | 1,047 | 730 | 928 | 363 | 154 |
| アジア（構成比） | | 76.2 | 54.4 | 74.3 | 73.3 | 64.5 | 64.5 | 67.5 |
| | 中国 | 37.4 | 17.6 | 47.8 | 33.8 | 11.7 | 17.4 | 26.0 |
| | 香港 | 6.2 | 4.5 | 3.1 | 4.1 | 2.9 | 2.2 | 0.6 |
| | 韓国 | 2.0 | 6.4 | 3.8 | 3.2 | 1.7 | 1.7 | 2.6 |
| | 台湾 | 2.5 | 5.6 | 2.3 | 2.7 | 3.4 | 4.7 | 1.3 |
| | シンガポール | 5.6 | 4.1 | 1.5 | 4.7 | 5.9 | 7.2 | 5.8 |
| | フィリピン | 4.1 | 2.6 | 0.9 | 0.8 | 3.2 | 1.7 | 3.2 |
| | ベトナム | 3.0 | 0.7 | 4.2 | 3.8 | 7.1 | 10.7 | 12.3 |
| | タイ | 5.6 | 5.2 | 6.0 | 6.3 | 11.0 | 9.6 | 5.2 |
| | マレーシア | 3.6 | 2.7 | 1.1 | 2.5 | 3.2 | 2.2 | 2.6 |
| | インド | 0.9 | 1.4 | 1.8 | 7.5 | 3.8 | 1.7 | 1.9 |
| | インドネシア | 5.6 | 2.4 | 1.5 | 2.6 | 6.3 | 5.0 | 3.2 |
| 北米（構成比） | | 10.4 | 20.5 | 8.9 | 7.8 | 12.4 | 13.5 | 13.0 |
| | カナダ | 0.6 | 0.9 | 0.7 | 0.8 | 1.0 | 1.1 | 0.6 |
| | アメリカ | 9.8 | 19.6 | 8.2 | 7.0 | 11.4 | 12.4 | 12.3 |
| ヨーロッパ（構成比） | | 8.5 | 18.4 | 12.3 | 9.3 | 11.5 | 13.2 | 13.6 |

出所：週刊東洋経済編『海外進出企業総覧：国別編』（各年度版）に基づき筆者作成。

アでの最多進出先であったが、その後の期間では徐々に低下しており、製造業基盤の脆弱性による制約が確認できる。

そして、アメリカやヨーロッパ地域での新規立地（割合）は一定の浮き沈みはあるものの、安定的に推移しており、大きな変化はない。この間の日本の海外進出、および海外における立地先の変更が新しい技術革新や新興産業に対する積極的な投資というよりは、従来型の製造拠点のアジア域内での移転（日本→アジア、中国→ASEAN）が中心であったことから、日本から欧米先進国・地域への投資には大きな変化がなかったのではないかと推察できる。

次いで、表4に示している日本企業の海外進出先からの撤退・被合併に伴う立地動向を見てみよう。グローバルな立地行動は、絶えず変化するグローバルな立地環境への適応であり、海外進出企業の撤退、合併、および破産に伴う立地変化は、国内でのそれよりも激しいと言える。この間の撤退・被合併に伴う現地法人の減少数を表3で確認した新規設立企業数に比べると、2015年までは新規設立数が圧倒的に多く、日本企業の海外進出の継続的増加を促すグローバルな立地環境が維持されていたと考えられる。

2005年までは欧米諸国からの撤退・被合併の企業数がアジアよりも多く、先進国で製造業強

表4 国別・地域別撤退・被合併の現地法人数および構成比（単位：社、%）

| | 1995年 | 2000年 | 2005年 | 2010年 | 2015年 | 2020年 | 2021年 |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 全世界（企業数） | 448 | 437 | 453 | 437 | 368 | 406 | 268 |
| アジア（構成比） | 25.9 | 39.4 | 45.5 | 49.9 | 60.1 | 60.8 | 57.8 |
| 中国 | 2.9 | 9.4 | 13.5 | 20.8 | 32.1 | 26.8 | 25.0 |
| 香港 | 6.5 | 8.7 | 6.6 | 3.7 | 7.3 | 5.4 | 6.3 |
| 韓国 | 3.3 | 2.7 | 4.0 | 3.4 | 4.6 | 1.2 | 4.9 |
| 台湾 | 5.4 | 5.0 | 4.9 | 3.4 | 3.0 | 2.7 | 1.5 |
| シンガポール | 2.7 | 6.4 | 4.2 | 4.6 | 2.4 | 5.7 | 6.0 |
| フィリピン | 1.6 | 1.6 | 2.0 | 1.6 | 0.3 | 0.2 | 0.4 |
| ベトナム | 0.0 | 0.5 | 0.7 | 0.5 | 0.3 | 3.7 | 1.5 |
| タイ | 2.0 | 3.0 | 2.9 | 6.9 | 3.0 | 8.1 | 4.5 |
| マレーシア | 2.5 | 2.3 | 2.9 | 3.0 | 1.6 | 2.5 | 2.2 |
| インド | 0.0 | 0.7 | 0.7 | 0.9 | 2.7 | 0.7 | 1.1 |
| インドネシア | 0.4 | 0.7 | 2.4 | 0.5 | 2.4 | 2.5 | 3.7 |
| 北米（構成比） | 30.8 | 30.9 | 28.9 | 22.2 | 15.8 | 16.5 | 17.5 |
| カナダ | 2.5 | 1.4 | 1.8 | 1.6 | 0.8 | 0.7 | 0.4 |
| アメリカ | 28.3 | 29.3 | 27.2 | 20.6 | 14.9 | 15.8 | 17.2 |
| ヨーロッパ（構成比） | 28.6 | 15.8 | 17.4 | 22.7 | 17.1 | 14.5 | 18.3 |

出所：週刊東洋経済編『海外進出企業総覧：国別編』（各年度版）に基づき筆者作成。

国である日本のアジア域内での絶対的な競争力が発揮されていたと考えられる。しかし、2010年以降ではアジア地域からの撤退・被合併の企業数の方が圧倒的に多く、欧米諸国では比較的安定的に推移している。これは、日本企業の進出先国における現地企業の競争力が向上し、強力なライバルが多数出現していることと無縁ではない。とりわけ中国の地場企業の成長ぶりは著しく、2015年では撤退・被合併企業全体の368社のうち118社を占めていた⁽¹⁸⁾。

そして、2020年以降では米中覇権争いの影響に加えて、コロナパンデミックがもたらしたGSCの寸断に伴う撤退などが増加し、日系企業の撤退・被合併数が新規設立数を上回った。長期的な推移から見ると2020年と2021年の変化は短期的で、イレギュラーな変動と見るべきだが、GSCのレジリエンスや複線化の視点から見ると、この間に新規立地が増加していたASEAN諸国からの撤退・被合併の企業数が増え、中国への新規立地が増加し、撤退・被合併企業数の割合が減少していることが示唆することは大変興味深い。米国とその同盟国からデカップリングの圧力を受け、また新型コロナウイルスによる世界的な大混乱の震源地であったにも関わらず、GSCは中国から移出されるところか、中国への集中が進んだのである。もちろん、これもGSCの一時的かつ偶発的な変化として捉えることも可能だが、中国を中心とするGSCの影響

表5 日系大手電気機械メーカーの国別海外現地法人数の推移（単位：社）

| | 1997年 | 2002年 | 2012年 | 2022年 |
|--------|-------|-------|-------|-------|
| 中国 | 132 | 181 | 201 | 197 |
| アメリカ | 153 | 212 | 96 | 90 |
| タイ | 31 | 17 | 49 | 45 |
| シンガポール | — | 14 | 13 | 10 |
| マレーシア | 24 | 22 | 4 | 5 |
| ベトナム | — | — | 2 | 6 |
| インド | — | — | 5 | 6 |
| フィリピン | — | — | — | 8 |
| イギリス | 13 | 33 | 4 | 16 |

出所：週刊東洋経済編『海外進出企業総覧：会社別編』（各年度版）に基づき筆者作成。

力の大きさを知らしめていると言える。

このような「世界の工場」と「世界の市場」としての中国におけるサプライチェーンの形成、市場規模の拡大、および地場企業の成長に伴う競争の激化などの立地特殊優位性の変容は、中国の地場企業よりも顕著な競争優位（ブランド力や技術力）をもっている大手企業にとっては、中国を中心に構築されている GSC を十二分に活用しながら拡大し続ける中国市場で戦う十分なインセンティブを与える。実際、表5の日系大手電気機械メーカーの海外現地法人数の推移を確認すると、中国での立地はほとんど減少していない。アメリカやイギリスなどの先進国においても2000年代では大幅に減少したが、2010年代では小幅な変動に止まっている。その一方で、ASEAN 諸国での立地数は増加しているものの、まだ少なく、中国を代替する生産拠点にはなっていないことがわかる。

4 おわりに

本稿では、グローバルな立地環境の変化が多国籍企業、とりわけ日系企業の立地行動に及ぼす影響について、中国に進出している日系企業の立地行動、すなわち新規立地や立地変動の実態を確認し、その背景にある立地要因について考察した。特に、2018年以降における米中対立の先鋭化がもたらすグローバル・バリューチェーン（GVC）の再編圧力、および2020年からコロナパンデミックによる GSC の寸断とグローバル・サプライチェーン（GSC）の混乱などの最近のグローバルな立地環境の変化が、海外進出の日系企業の立地行動にどのように、どのくらいの影響を及ぼしているのかについて分析した。

一言で言うと、賃金などの生産要素価格の上昇に伴う生産費用増加要因、パンデミックや政治

的対立に伴う GSC の攪乱がもたらす生産拠点移転費用や輸送費用の増加要因などにも関わらず、「世界の工場」の中国を中心に構築されている GSC の存在および拡大し続けている国内市場が、中国の立地特殊優位性を維持させており、日本企業の中国から ASEAN に向けての生産拠点の大々的な移転は見られない。本稿の結論は、以下の四点にまとめられる。

第一に、日系企業の中国における立地行動は、立地環境への適応化として、中国および日本を含むアジア地域のグローバルな立地環境の変化に伴って変化してきた。米中対立への対応もその延長先上になり、一定の立地行動の変更は必要不可欠であると言える。

第二に、米中対立の特質（不可避性、長期性、および漸進性）から、日本企業のサプライチェーンの再編は避けられないが、現在の中国中心に形成されている GSC の実態からみて、生産拠点の移転先での生産も中国からの輸入に依存せざるを得ない可能性が高い。

第三に、米中対立などの攪乱要因はあるが、中国に進出している日本企業の立地行動は、基本的には現状維持か、小幅な縮小に止まっており、現在のところ、大々的な海外への移出は見られない。移出候補国・地域よりも、中国国内の「世界の工場」としての立地特殊優位性が維持されており、また「世界の市場」としての魅力が上昇しているためであると言える。

第四に、グローバルな立地環境と多国籍企業の立地行動を解明するための分析枠組みにおいて、新たに地政学的要因を組み込む必要性が高まっている。従来の貿易や投資の自由化、グローバル化、および自由な企業行動を暗黙の前提として行ってきた理論的演繹と帰納の手法から、地政学的リスクがもたらす分断と制約要因を組み込んだ理論モデル、分析枠組みの構築が必要であると考えられる。

《注》

- (1) ASEAN10 カ国のうち、NIEs にも属しているシンガポールに加えて、インドネシア、フィリピン、マレーシアとタイが ASEAN 先発国に分類され、その他の 5 カ国は後発国に分類される。
- (2) 「チャイナ・プラスワン」戦略の下で、日本企業は生産拠点の中国から ASEAN 諸国やインドなどの国・地域への分散を図ってきたが、実際の移転の動きは限定的であった。すなわち、「チャイナ・プラスワン」の各候補地と中国の間の立地環境の優劣が依然として明瞭であり、特に「世界の工場」の産業集積がもたらすグローバル・サプライチェーン（供給網）の優位性、および広大な国土を有する中国における地域間の経済発展の違いが生み出した中国国内の内陸地域への移転可能性の存在などが影響していた。さらに詳細な説明は、藤本・朴（2021）を参照されたい。
- (3) 世界中に張り巡らされた生産・消費のネットワークに基づく国境を越える生産活動に関する研究は、そのコモディティ的、物流的な側面に注目すると「グローバル・サプライチェーン（GSC）」の研究となり、この国際的な生産分業の構造と生産活動が生み出す付加価値（Value）の分配メカニズムの関係性に注目する場合、「グローバル・バリューチェーン（GVC）」の研究となる（猪俣 2019）。
- (4) このような企業の海外進出などの経済のグローバル化については、経済学や経営学における多様な分野で研究が行われているが、事業活動の地理的配置のような地理的・空間的な側面から経済のグローバル化を捉え直して企業の国際的立地行動やその背景にあるグローバルな立地環境を考察する学問が「国際産業立地論」である（鈴木 2018）。

- (5) 産業立地論は、地理的・空間的な側面から企業や経済社会に関する諸問題を研究する学問である。産業立地論の先駆者の一人であるアルフレッド・ウェーバー (A.Weber) の『工業立地論』が発行されたのは、1909年である。
- (6) 松原 (2006) は、国別の立地環境の差異は、経済的要因よりもむしろ、社会的・文化的・制度的要因によって規定されることが多く、それらは場所固着的であることが多い、と指摘する。すなわち国別の「制度の厚み」の違いが、そこに立地する企業に特別の利潤をもたらす、そうした差異が技術革新や自由競争によって解消しえないとすれば、そうした限定された場所が新たな集積地点として、グローバル化した経済空間の中で重要な意味をもつようになる、と説明している。
- (7) NEGモデルは、経済活動が一箇所に集積するメカニズムを明らかにし、地域間の人口分布の偏りを説明するモデルである。1990年代以降において広がりを見せている「新経済地理学 (New Economic Geography : NEG)」分野では、一般均衡モデルを用いた経済活動の空間的集積に関する研究が盛んになり、都市間輸送費用の減少に伴う人口集積や輸送費用を含む財の価格に基づく地域間の財やサービスの移動 (移出・入) に関する分析が行われている。その代表的な研究としては、Krugman (1994) が挙げられる。
- (8) 帝国データバンク (2023年) に基づく。
- (9) ここで「所有特殊優位性」は、進出国の企業が持たない多国籍企業独自の優位性を指し、「内部化優位性」は、所有特殊優位性を進出国の企業に売却・リースせずに自社で使用する優位性を指す。そして「立地特殊優位性」は、進出国でしか入手することのできない優位性であり、進出先の豊富な天然資源や安価な非熟練労働者などの自然的資産と高スキル水準の労働力やサポーティング・インダストリーや産業集積の発展などの創造的資産によって生み出されている。
- (10) 詳細な説明は、藤本・朴 (2021) を参照されたい。
- (11) その背景には、中国における科学技術研究体制の構築と研究水準の着実な向上があり、それは世界全体の科学研究論文数に占める中国の割合の変化からも確認できる。例えば、2019年の世界全体の論文数 (全分野) の内、中国が26.8%を占め、米国の22.9%を上回って世界一となっている。さらに、その内の世界トップ10%に属する論文数でも中国が33.4%を占め、米国の31.8%を上回っている。その一方で、世界最先端のトップ1%論文数では中国が37%を占め、米国の40%には及んでいない。すなわち、世界最先端の研究ではまだアメリカが優位を占め続けていると言える。
- (12) 生産拠点などを国外に移す「オフショアリング」や国内に戻す「リショアリング」に対し、フレンド・ショアリングは文字通り友好国への移転を意味する。過去に多くの産業で生産の海外移転 (オフショアリング) を加速させたことから、それに逆行する国内回帰 (リショアリング) はコストなど経済効率性の観点から簡単ではない。そのため「フレンド・ショアリング」と呼ばれる国内生産だけでなく同盟国や友好国との関係を活かしたサプライチェーンの強化と、地理的に近い近隣国・地域に生産拠点移転してリスクコントロールの可能性を高める「ニアショアリング」を選択するようになった。
- (13) 詳細な説明については、木村ほか (2016)、猪俣 (2019)、丁 (2023) などを参照されたい。
- (14) 中国が獲得していた6.5ドルの付加価値は、iPhone 3Gの500ドルの販売価格においては、たった1.3%しかない。
- (15) さらに詳しくは、大橋 (2020) を参照されたい。
- (16) さらに詳しくは、岩坂 (2020)、JETRO (2022; 2023)、丁 (2023) などを参照されたい。
- (17) 詳細については、経済産業省の『海外事業活動基本調査：第30回 調査結果 (1999年度実績)』(2001) を参照されたい。
- (18) JETRO (2023) によると、中国に進出している日系企業の約9割が、最大の競争相手は地場企業であると答えている。これは全体の回答における68%よりも20%ポイント以上高く、日本企業の中国からの撤退・被合併の可能性を高めていると言える。

参考文献

- Belderbos, R. and M. Carree, 2002, "The Location of Japanese Investments in China: Agglomeration Effects, Keiretsu, and Firm Heterogeneity," *Journal of the Japanese and International Economies*, Vol. 16, pp. 194-211.
- Devereux, M. P., Griffith, R. and H. Simpson, 2007, "Firm Location Decisions, Regional Grants and Agglomeration Externalities," *Journal of Public Economics*, 91 (3-4) : 413-435.
- Dunning, J. H., 1981, *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen & Unwin.
- Head, K., Ries, J. and D. Swenson, 1999, "Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration," *Regional Science and Urban Economics*, 29 (2) :197-218.
- Head, K. and T. Mayer, 2004, "Market Potential and the Location of Japanese Investment in the Europe Union," *Review of Economics and Statistics*, 86 (4) : 959-972.
- Hymer, S. H., 1972, "The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development," in Bhagwati, Jagdish N., ed. *Economics and World Order*, The Macmillan Company, 1972 (宮崎義一編訳『多国籍企業論』1979年, 岩波書店所収, pp. 259-309).
- Krugman, P., 1994, "Increasing Returns and Economic Geography," *Journal of Political Economy*, 99 (3) : 483-499.
- Porter, M. E. ed., 1986, *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press (土岐坤ほか訳『グローバル企業の競争戦略』ダイヤモンド社, 1989年).
- Tokunaga, S. and R. Ishii, 2000, "An Empirical Analysis of Agglomeration Effects and Locational Choice of Japanese Electronics Firms in East Asia," in Kohno, H., Nijkamp, P., Poot, J. ed. *Regional Cohesion and Competition in the Age of Globalization*, Edward Elgar, 2000, pp. 127-143.
- Weber, A., 1909, *Über den Standort der Industrien*, 1. Teil. Verlag von J. C. B. Mohr (篠原泰三訳『工業立地論』大明堂, 1969年).
- Xing, Y. and S. Huang, 2021, "Value captured by China in the smartphone GVC- A tale of three smartphone handsets," *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 58, September 2021, pp. 256-266.
- 阿部康久・範晶 (2010) 「中国における日系機器器具製造業の立地環境の変容——大連経済技術開発区進出企業を事例として」『地理科学』第65巻4号, pp. 266-283。
- 池川真里亜・阿久根優子・徳永澄憲 (2014) 「NEG モデルを用いた日系冷凍食品企業の海外立地と優遇措置に関する経済分析——海外投資の新たなインセンティブ——」『地域学研究』第44巻3号, pp. 371-387。
- 伊藤信悟 (2021) 「サプライチェーンの見直しと中国の新構想——日本に必要な多面的努力」(宮本雄二・伊集院敦／日本経済研究センター編著『米中分断の虚実——デカップリングとサプライチェーンの政治経済分析』日本経済新聞出版所収, pp. 179-200)。
- 猪俣哲史 (2019) 『グローバル・バリューチェーン——新・南北問題へのまなざし』日本経済新聞出版。
- 岩坂英美 (2020) 「2030年までに中国に代わる「新・世界の工場」は登場するか～生産代替の動きは製品ごと緩慢なものにとどまる見込み～」『Economic Monitor (伊藤忠総研)』, October 6, 2020, No. 2020-049。
- 大橋英夫 (2020) 『チャイナ・ショックの経済学——米中貿易戦争の検証』勁草書房。
- 木村福成・大久保敏弘・安藤光代・松浦寿幸・早川和伸編著 (2016) 『東アジア生産ネットワークと経済統合』慶応義塾大学出版会。
- 経済産業省 (2001) 『海外事業活動基本調査：第30回 調査結果 (1999年度実績)』経済産業省構造・企業統計室。
- 蔡昉著／岡本信広訳 (2020) 『改革開放40年の中国経済——迫りくる労働力不足の課題』科学出版社東京

株式会社。

JETRO (2022) 『2022年度海外進出日系企業実態調査 アジア・オセアニア編——ASEAN, 南西アジアで業績回復続く, 中国はゼロコロナ政策により停滞——』日本貿易振興機構(ジェトロ), 2022年12月。

JETRO (2023) 『2023年度海外進出日系企業実態調査 アジア・オセアニア編——ASEAN, 南西アジアで業績回復続く, 中国はゼロコロナ政策により停滞——』日本貿易振興機構(ジェトロ), 2023年11月。

週刊東洋経済編『海外進出企業総覧: 会社別編』(各年度版) 東洋経済新報社。

週刊東洋経済編『海外進出企業総覧: 国別編』(各年度版) 東洋経済新報社。

鈴木洋太郎 (1994) 『多国籍企業の立地と世界経済——インターナショナル・ロケーションの研究』大明堂。

鈴木洋太郎 (2018) 『国際産業立地論への招待——アジアにおける経済のグローバル化』新評論。

高屋和子 (2023) 「中国, 東アジアの経済発展とGVC——米中経済摩擦とアフターコロナに向けての試論——」『立命館経済』第71巻第5号, pp.145-160。

丁可編著 (2023) 『米中経済対立——国際分業体制の再編と東アジアの対応』アジア経済研究所。

帝国データバンク (2023) 『特別企画: 国内回帰・国産回帰に関する企業の動向調査』株式会社帝国データバンク情報統括部。

徳永澄憲・阿久根優子・池川真里亜・沖山充 (2015) 「我が国製造業の産業集積と東アジアにおける日系多国籍企業のサプライチェーン・グローバル化の経済的要因分析: 食料品・電子・自動車産業ケース」『RIETI Policy Discussion Paper Series』, 15-P-021。

野村俊朗 (1994) 「タイの外資政策, 投資環境と直接投資」『商経論業』第43号, pp.51-97。

深尾京司・岳希明 (1997) 「電気メーカーの立地選択」『三田学会雑誌』第90巻第2号, pp.11-39。

深尾京司・程勳 (1996) 「直接投資国の決定要因について——わが国製造業に関する実証分析」『ファイナンス・レビュー』第38号, pp.1-31。

藤田麻衣 (2023) 「米中貿易戦争とベトナムの経済発展——グローバル経済への統合と後発途上国のジレンマ」(前掲, 丁可編著, アジア経済研究所所収, pp.155-186)。

藤本典嗣・朴美善 (2021) 『東アジア・北米諸国の地域経済——中枢管理機能・工業の立地と政策』中央経済社。

松原宏 (2006) 『経済地理学——立地・地域・都市の理論』東京大学出版会。

三浦有史 (2022) 「中国貿易依存度低下は何を意味するのか——市場規模と産業集積が高める優位性とその帰結——」『RIM 環太平洋ビジネス情報』22 (86): 21-54。

The Impact of Changes in the Location Environment in China on the Location Behavior of Japanese Companies:

Focusing on Changes due to the U.S.-China Confrontation

PIAO Meishan

Abstract

This paper examines the impact of changes in the global location environment on the location behavior of multinational corporations, especially Japanese firms, by confirming the changes of location behavior of Japanese companies in China. In particular, we examined how and to what extent recent changes in the global location environment, such as the pressure to restructure the global supply chain (GSC) brought about by the escalation of the U.S.-China conflict after 2018, and the disruption of the GSC and the global value chain (GVC) due to the Covid-19 pandemic from 2020, have affected the location behavior of Japanese global companies.