



日本銀行ワーキングペーパーシリーズ

グローバル化と日本経済の対応力

加藤 涼*

ryou.katou@boj.or.jp

永沼 早央梨**

saori.naganuma@boj.or.jp

No.13-J-13
2013 年 12 月

日本銀行
〒103-8660 日本郵便（株）日本橋郵便局私書箱 30 号

* 調査統計局

** 調査統計局

日本銀行ワーキングペーパーシリーズは、日本銀行員および外部研究者の研究成果をとりまとめたもので、内外の研究機関、研究者等の有識者から幅広くコメントを頂戴することを意図しています。ただし、論文の中で示された内容や意見は、日本銀行の公式見解を示すものではありません。

なお、ワーキングペーパーシリーズに対するご意見・ご質問や、掲載ファイルに関するお問い合わせは、執筆者までお寄せ下さい。

商用目的で転載・複製を行う場合は、予め日本銀行情報サービス局 (post.pr8@boj.or.jp) までご相談下さい。転載・複製を行う場合は、出所を明記して下さい。

グローバル化と日本経済の対応力*

加藤涼[†] 永沼早央梨[‡]

日本銀行調査統計局

2013 年 12 月

【要 旨】

本稿は、主に 1990 年代以降に加速したとされる世界経済——特に貿易、「モノ」の流れ——のグローバル化について概観しつつ、世界の貿易ネットワークにおける日本経済の立ち位置の変遷について考察することを第一の主題とする。

既往のグローバル化は、輸送費や関税の低下等によって促された生産立地と消費地の二分化を典型例とするものであった。これに対し、現在進行中のグローバル化は、ICT 技術の発展に伴い、多国籍企業が、異なる度合いの付加価値を生む多数の工程（研究開発や販売・サービスといった「工程」を含む）を世界各地に最適に配置しつつ、複雑な企業ネットワーク——グローバル・バリュー・チェーン（GVC）——を統括・運営することで、経営効率や利潤を向上させる経営戦略と不可分な形で進展してきた。

GVC の発展によって、企業や地域経済レベルでの（国際）競争の本質は、GVC の利点を活かしつつ、いかに高付加価値を生む「（広義の）工程」を保有・維持できるかという課題に集約されるようになっていった。この点、日本経済は、比較的、付加価値の高い部品や中間財の供給において、優位性を保持してきたという意味で、GVC 時代の国際競争を有利に進めてきたとの一定の評価ができる。しかし、ごく近年に限ってみると、日本企業が独占的に（ないしは圧倒的に高いシェアで）供給してきた高付加価値品が、新興国によっても生産・供給

* 本稿の作成に当たっては、鷲見和昭、村瀬拓人、近藤崇史、平木一浩、荒井千恵の各氏に図表作成等において重要なご助力を得た。木下信行、前田栄治、肥後雅博、大谷聡、亀田制作、齋藤雅士、一瀬善孝、桜健一、原尚子の各氏から有益なコメントを頂戴した。近藤絢子、青木浩介、片山宗親の各氏とのディスカッションからは有意義な示唆をいただいた。ただし、あり得べき誤りは、全て筆者に属する。また、本稿で示されている見解は、日本銀行の公式見解を示すものではない。

† 日本銀行調査統計局（ryou.katou@boj.or.jp）

‡ 日本銀行調査統計局（saori.naganuma@boj.or.jp）

可能になるケースや、日本企業による新たな高付加価値品の開発・供給が進展していない様子が窺われる。このような事例を背景として、「日本企業・日本経済の『国際競争力』が低下しつつある」との仮説について、今後の検証が望まれる。

本稿の第二の主題は、グローバル化が進展するもとの、日本の国内経済に生じた変化の特徴点を、特に労働市場の質的変容に焦点を当てつつ整理することにある。第二の主題に関する議論においては、因果関係の方向性に十分注意しつつ、①グローバル化が国内経済——特に労働市場——に及ぼした影響と、②国内経済の変化が、日本の「国際競争力」に与えた影響、という双方向のメカニズムについて、同時に考察を行う。

明白な事実として、グローバル化が加速したとされる 1990 年代以降の時期、①日本の製造業は、労働生産性を高めつつ、雇用規模を縮小させてきたこと、また、その裏側で、②非製造業（特にサービス部門）は生産性を高めることなく、雇用を拡大し続けてきたことの 2 点が指摘できる。2 部門間での労働力移動の規模は、400 万人を超え、厳しい国際競争に晒されていた製造業が採用を抑制する一方、非製造業において非正規雇用が拡大するという形で、日本の労働市場における構造転換が進捗した。

上記のような日本の労働市場の構造転換と質的変容の背景には、グローバル化の進展の（直接・間接を問わず）影響が窺われる一方、逆に、労働市場の変質が、日本の「国際競争力」の低下を通じて世界経済における日本の位置づけに影響した可能性も同時に考えられる。すなわち、不況下における厳しいリストラ圧力のもと、外部研修等の支出が削減されたほか、主に製造業における正規雇用の縮小トレンドの中で、新卒一括採用・企業内部での人材育成という既往の人事システムを通じた知的資本（knowledge based capital）——特に人的資本（human capital）——の蓄積機会が抑制・削減されてきた可能性が高い。この点、同時期における主に非製造業の非正規雇用の拡大は、非熟練労働需要への柔軟な対応という観点からは合理的な帰結であったものの、製造業において失われつつあった人材育成機会の代替的な提供という側面は必ずしも具備しなかったとも言える。人的資本投資の低下が、日本の「国際競争力」や中長期的な成長力に対して、実際にどの程度、影響を及ぼしたかとの問いは、実証的にも政策的にも、今後、慎重な検証を要する課題と言えよう。

グローバル化と日本経済の対応力

(目次)

1. はじめに

2. 貿易のグローバル化と日本経済

- 2.1 加速する貿易のグローバル化
- 2.2 世界金融危機と「貿易大崩壊」
- 2.3 貿易のグローバル化と日本経済

3. 日本経済の国際競争力

- 3.1 グローバル・バリュー・チェーン（GVC）における日本の課題
- 3.2 日本経済の「輸出競争力」
- 3.3 日本企業の海外進出

4. 日本の国内市場の構造変化 ～労働市場を中心に～

- 4.1 日本経済の産業構成の変化
- 4.2 日本の労働市場の変容
- 4.3 労働市場と中長期的な成長力：人的資本投資の役割

5. おわりに：日本の「第三の開国」

1. はじめに

時を遡ること 100 年、パナマ運河が開通したのは 1913 年のことであった。大西洋と太平洋が運河によって結ばれてから一世紀、世界経済のグローバル化は、現在、一層加速している。本稿では、主に 1990 年以降に加速したとされる世界経済——特に貿易、「モノ」の流れ——のグローバル化について概観しつつ、世界の貿易ネットワークにおける日本経済の立ち位置の変遷について考察することを第一の主題とする。続いて、そうしたグローバル化が進行するもとで、日本の国内経済がどのように変容してきたか、特に産業構造や労働市場の変貌に焦点をあて、特徴点を整理することを第二の主題として議論を進める。最後に、グローバル化が今後も進展するとの見通しのもと、求められる日本経済の対応について、若干の考察を行う。

2. 貿易のグローバル化と日本経済

2.1 加速する貿易のグローバル化

2008 年の世界金融危機に至るまでの十数年間に進んだ世界経済のグローバル化は、歴史上、初めて観察された現象ではない。OECD [2013]によれば、国際貿易量や、資本・労働の国境間移動の飛躍的な増大を伴う「経済のグローバル化」、ないし「国際経済の統合」と呼ばれる現象は、19 世紀半ばに始まったとされる。長期的なグローバル化のトレンドは、第一次世界大戦後、保護主義が強まった時期に一時的に中断・後退したが、第二次大戦後に再開した。自由貿易の促進を基軸として、直接投資規制の緩和や資本移動の自由化、多国籍企業の海外市場でのビジネス展開の活発化などが、世界経済のグローバル化を推し進めたとされる¹。この時期の国際分業の本質は、生産立地と消費地の分化であった。関税障壁の撤廃等による国際貿易の自由化と遠距離輸送費用の低下は、多国籍企業の事業をコスト面で有利な立地に移動・集中させた。

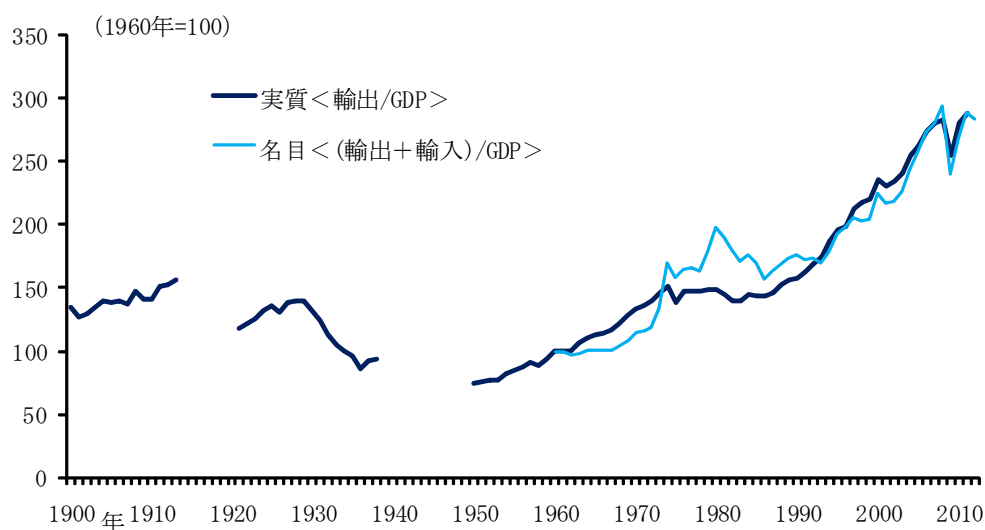
1990 年代後半になると、同時期における ICT 技術の発展に伴い、生産立地と消費地の分化という国際分業の既存の型は徐々に変化し始める。例えば製造業、特に高付加価値品の生産においては、最終製品の完成までに多段階の工程を経ることになるが、ICT 技術の発展により、各工程が（物理的・地理的な意味で）離れていても、ひとつの事業として管理・統括することが容易化した。このた

¹ Baldwin [2009]は、1990 年代頃までの、こうした一連の動きを「第一次国際分業期（first process of unbundling）」と呼んでいる。

め、多国籍企業は、モジュール化された生産工程単位ごとに規模の経済や立地の優位性を追求し始め、企業や事業（ビジネス単位）といった生産主体の解体的分化（fragmentation/unbundling）が、より生産性を上げるための経営手法として認識されることとなった。こうした生産工程単位、事業段階単位の国際分業システムは、主に経営学でいう「グローバル・バリュー・チェーン（global value chain: GVC）」として発展を遂げ、広範かつ複雑なネットワークとして機能し続けてきたと考えられている。

本稿では、GVC を貿易のグローバル化の進展を説明する際の重要な側面として位置付けるため、まず概念としての GVC に触れておく。GVC の捉え方には、必ずしも定説がある訳ではないが、歴史的には、Porter [1986]によって広く紹介され、主に経営学における研究対象とされてきた経緯がある。一方、経済学でも、古くは、例えば、Dixit and Grossman [1982]による、多段階生産（multi-stage production）と貿易との関係の議論が存在していたほか、近年では、Grossman and Rossi-Hansberg [2008]が「工程の貿易（trade of tasks）」という概念を理論的に確立しており、GVC は、経済学的にも理論化が進んでいる。本稿において、GVC は、様々な企業が、外部化（outsourcing）や海外移管（off-shoring）も含め、付加価値段階単位で経営資源を最適に配分・管理する経営戦略上のコンセプトとして捉えられる。これは、製造業の国際分業や、これに伴う物理的な部品や財のフローを指す「国際的なサプライチェーン（international supply chain）」よりも幾分広い概念である。

GVC の規模やその影響を定量的に示すことは容易ではないが、1990 年代以降のグローバル化が GVC の深化・発展に伴って推し進められてきたことを示唆する複数のデータは存在する。まず、世界の貿易/GDP 比率は、1990 年代に急速に高まっている。そもそも、付加価値である GDP に対して、貿易額はグロスの総額で計上されるため、経済発展の過程では、貿易/GDP 比率が上昇しやすい。しかし、こうした基本的な性質を勘案しても、90 年代以降の世界貿易の拡大ペースは、世界の GDP の拡大ペースを顕著に上回っていた（図 1）。



(注) 実質値の1959年までは、United Nationsが公表するWorld Manufacturing Trade (Volume) をWorld Manufacturing Productionで除した値。1960年以降は、WTOが公表するWorld Merchandise Exports (Volume) をGDPで除した値。

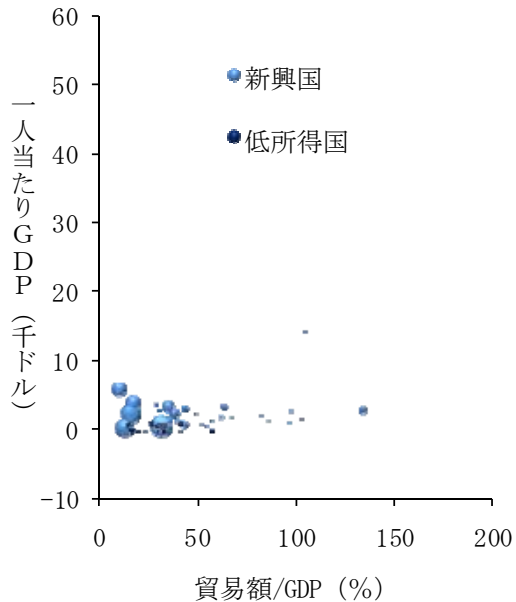
(資料) United Nations、WTO、World Bank

図1：世界の貿易/GDP 比率

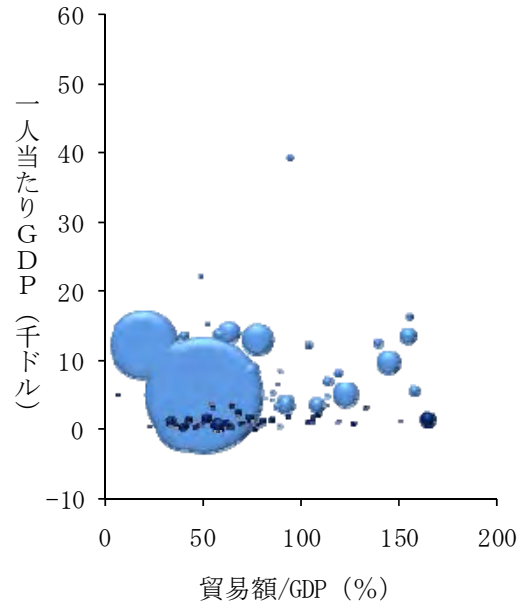
実際、1990年代以降の世界貿易の拡大ペースが所得の伸び対比、相当急速であったことは、各国の一人当たりGDPとの対比で、より明確に観察される。一人当たりGDPを縦軸に、貿易/GDP比率を横軸にとり、各国の位置を視覚的に確認すると、1991年時点では、後に新興国と呼ばれる国々の大半が、一人当たりGDPが5,000ドル以下、かつ貿易/GDP比率が50%以下という状態にあった(図2)。2011年時点での同じ図をみると、全体に横方向へ分布が広がっている。特に、貿易/GDP比率が50%以下の国の数は劇的に減少しており、まさにグローバル化は世界に遍く広まったことが確認できる。ただし、新興国の中には、一人当たりGDPが15,000ドル近くに到達した国もあるが、所得はさほど上昇しないまま、貿易/GDP比率が50~150%のレンジに分布している国が少なくない。仔細にみると、年収2,500ドル未満の低所得国では、この「横方向の移動」傾向がとりわけ顕著であり、ほぼ水平右方向への移動となっている。

このように、GVCの深化を伴ったグローバル化は、多くの低所得国を国際分業体制に組み込んできた一方、低所得国における生産性向上にどの程度寄与したかについては、現段階では議論の余地がある。はっきりしていることは、GVCの深化に伴い、世界経済の生産活動が付加価値段階単位で解体的に「分化(fragmentation)」していくと同時に、各国経済は、世界経済の貿易連関(trade linkage)の中へ、より強固に「統合(integration)」されていったという事実である。

(1) 1991年



(2) 2011年



(注) バブルの大きさは、名目GDPを表す。

(資料) UNCTAD

図2：世界貿易の広がり

2.2 世界金融危機と「貿易大崩壊」

もともと、GVCの深化に伴う世界経済のグローバル化は、2008年の世界金融危機直後に、一旦幕を下ろす(再掲図1)。当時の貿易/GDP比率の急速な縮小は、貿易論・国際経済学の研究者の間では、「貿易大崩壊 (Great trade collapse)」として広く認識されている。

危機前に4%程度で成長を続けていた世界経済がマイナス成長に陥ったこと自体、大きな変化であったが、同時期の世界全体の貿易量の落ち込みは、世界のGDPの減少をはるかに上回るマグニチュードであった²。さまざまな先行研究をみると、輸入の所得弾性値は3~4という高い値を示している例も多く、貿易が所得以上に落ち込むことは、さほど不思議ではないかも知れない。それでも2009年——特に2008年第4四半期から2009年第1四半期にかけて——の世界同時的な貿易活動の縮小は、それまで順調に進展していたと考えられてきた貿

² IMF統計によれば、世界全体の所得の▲0.6% (前年比) という低下幅に対し、世界の貿易量は▲11%という大幅な減少となった。

易のグローバル化との関係から、国際経済学の研究者を中心に大きな注目を集めた³。

「貿易大崩壊」が研究者の注目を集めたのは、世界の総貿易量の減少幅が単に大きかったからではなく、世界の最終需要よりも、より急速に縮小したためであり、その説明にはいくつかの仮説が唱えられた。

代表的な仮説のひとつとして、「発展を続けてきた GVC を介した貿易活動が金融危機を契機に連鎖的に反転縮小した」とする見方が有力視されている。詳しくは後段で述べるが、GVC を通じて、「より貿易を誘発しやすい財——主に高付加価値品——に偏った需要の減退（構成比効果と呼ばれる）」が、貿易活動を連鎖的に縮小させることで「貿易大崩壊」が発生した、とする仮説である。この「反転縮小」仮説が成立するためには、「貿易大崩壊」以前に、逆のメカニズム——すなわち、高付加価値品の需要の高まりと、その間の世界の総貿易量の総所得以上の成長——が働いていなければならない。この点、既にみたとおり、1990 年代半ば以降、総貿易量が世界の GDP 対比、より速いペースで増加していたことは確かである。では、大崩壊以前の世界貿易の拡大は、高付加価値品を中心とした、国際分業体制における付加価値段階の分化と並行的に進んでいたと言えるだろうか。

世界の貿易が加速度的に拡大していた間、各国がリカードの古典的な貿易論の世界のように異なる最終財同士（ワインと羅紗）を主に交換していた訳ではなく、国境を越えて（高付加価値最終製品に対する）中間投入物の輸出入を繰り返すことで、生産工程を通じた各国経済の統合が進んでいたことは、かなりの程度、定量的に確認することができる。

まず、「輸入中間財/国内生産額比率」に着目し、この指標と景気変動性（実質 GDP のサイクル成分）との相関を調べることで、中間財の投入産出構造を通じた各国経済間のリンケージの強まりを確認することを試みる。具体的には、国際産業連関表でデータが入手可能な 39 か国について、全ての 2 か国ペア間の GDP 相関係数を算出し、得られた相関係数に対して、ペアの一方から他方への輸入中間財比率が有意に正の説明力を持つことを統計的に確認した。この結果は、過去約 20 年の間、垂直的な生産工程で結びついていた経済同士が景気連動性を高めていたことを示唆している（表）。

こうした輸入中間財比率を用いた分析は、2 か国間でどちらか一方方向で完結する貿易フローにしか着目しておらず、GVC の強さを表す指標としては不十分との批判もありうる。補完的なデータとして、「輸出に占める国外付加価値 (foreign

³ Baldwin [2009]、Levchenko et al [2009]、Alessandria et al [2010]、Bems et al [2011, 2013]などを参照。一般向けのサーベイ的なコラムとして、Bussière et al [2012]などがある。邦語文献としては、塩路・内野 [2011]を参照。

value-added content: FVA) 比率」が、より相互的な生産分業関係を表す直接的な GVC 指標とみなされることがある。輸出の FVA 比率は、高付加価値品が GVC の中のどの国・地域で産出された付加価値を大きく反映しているかという情報を表すと考えられる⁴。ただし、大国や資源輸出国であれば GVC とは無関係に低くなりがちな性質を持つため、その点は割り引く必要がある。OECD 諸国の輸出の FVA 比率を、1995 年と 2009 年で比較してみると、単純平均で +4.5% ポイント上昇しており、国の数でも、34 か国中 28 か国で上昇している (図 3)。こうした輸出の FVA 比率の高まりは、単純に自国で生産した財・サービスを輸出するという経済活動は過去のものとなり、生産工程が細分化され、何度も国境を越えていることを強く示唆するものと考えられている⁵。

被説明変数：2か国間の実質GDPの相関係数

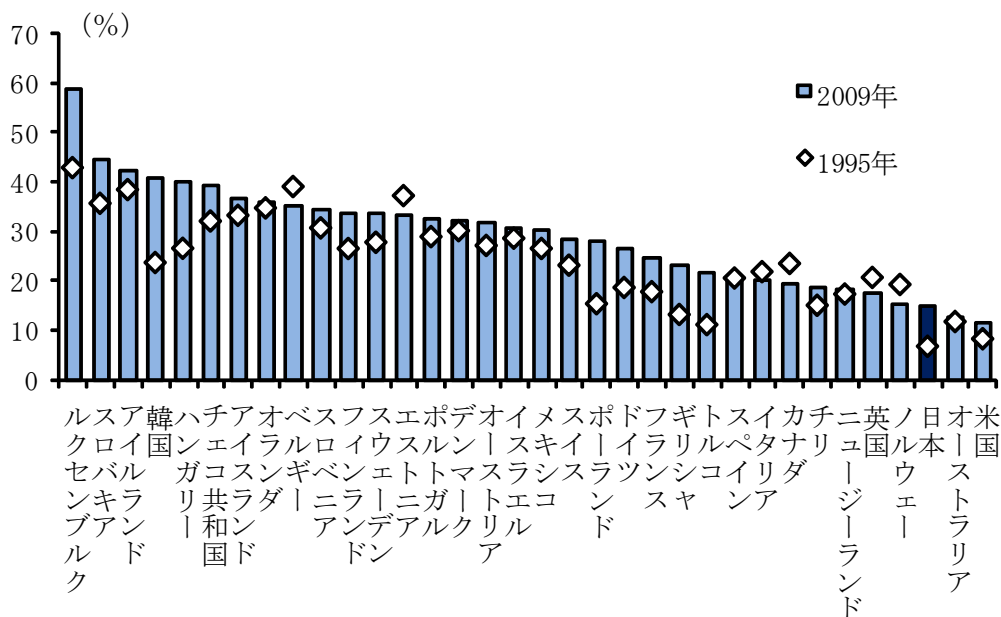
説明変数		
輸入中間財/生産額	26.16***	[11.25]
(単位：%)		
定数項	0.27***	[21.30]
サンプル数	2,223	
	2国間距離	
操作変数	名目GDP積	
	一人当たりGDP格差	

- (注) 1. 被説明変数に用いた実質GDPは、HP filterで抽出されたサイクル成分。
 2. サンプル期間は、①1990-1999年、②1995-2004年、③2000-2011年の3期間。
 3. 推計方法は、2段階最小二乗法。
 4. []内はt値。***は有意水準1%。

表：サプライチェーンの結び付きと景気連動性

⁴ 輸出の FVA 比率は、「付加価値ベースの貿易統計」という考え方と密接に関連している。有名な例として、Linden et al [2011]の米国で販売されている iPod (当時 144 ドル) を付加価値の創出国ごとに寄与度分解した分析が知られている。貿易統計上は、144 ドル全体が中国からの輸入として計上されるが、付加価値ベースでは中国の寄与は 10%未満に過ぎない。

⁵ 低所得国に関する詳細なデータは存在しないが、前掲図 2 で確認された「横方向の分布の広がり」は、GVC における低付加価値段階の低所得国への移管が進んだ可能性を示唆しており、(資源国は例外として) 低所得国における輸出の FVA 比率は高いことが予想される。



(資料) OECD

図3：輸出の国外付加価値比率

上記のようなデータは、「貿易大崩壊」前夜、高付加価値品に対する需要の高まりを受け、貿易誘発度が高い経済活動が活発化していた、との見方と整合的である。同じ一単位の最終財の需要減（増）であっても、高付加価値品の需要減（増）は、より弾力的・加速的に貿易量の減少（増加）を引き起こす。したがって、高付加価値品を中心とした「偏った」最終需要の変動は、「構成比効果」によって、より大きな影響を国際貿易量に与えることになる。

逆に、世界金融危機時に高付加価値品を中心とした最終需要の減少が起きた理由としては、2つの有力な仮説が提示されている。第一に、2008-09年の危機時には、不確実性が高まったことで、投資財や耐久消費財など、購入の先送りが可能（postponable）な財の買い控えが発生したと考えられている⁶。第二に、危機時に発生したクレジット・クラッシュは、借入によって購入する傾向が強い財——投資財や耐久消費財はその典型例と言える——の需要を際立って減退させた面がある。このように、生産工程が長く、国境を跨ぐ傾向が顕著な高付加価値財に「偏った」最終需要の減少が、GVCを通じて、部品や中間財の取引の広範な停滞を引き起こしたため、所得（最終需要）の減少を上回るマグニチュー

⁶ サービス貿易がほとんど減少しなかった中で、比較的、postponable と考えられる旅行については、大きな減少が観察された（Baldwin [2009]）。より一般的に、Bloom [2009]が、不確実性が高まった際、経済活動が一時的に麻痺状態に陥る現象を、「合理的な手控え行動」が発生する一般均衡モデルを用いて説明している。

ードでの貿易の縮小が発生した、と解釈できる。

なお、これらの要因だけでは「貿易大崩壊」のマグニチュードを説明できず、追加的な仮説として、貿易信用が機能不全を起こし、供給サイドからボトルネックが発生したとの見方も一定の支持を得ている⁷。

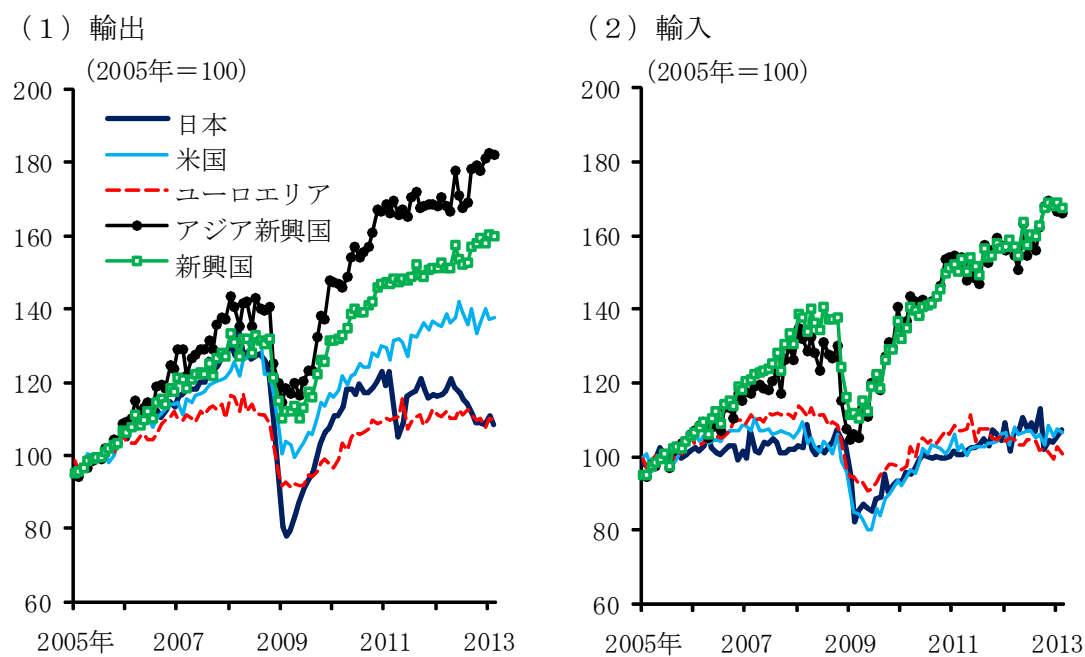
「貿易大崩壊」の後、2010-11 年にかけて世界経済は平均約 3.5%の成長に復した。一方、世界の総貿易量は、2012 年までによく「貿易大崩壊」以前の水準を取り戻したに過ぎない。これは、不確実性の残存から、買い控えられていた高付加価値品のペントアップ需要が未だ顕在化していない、また、危機前の緩和的な金融環境には程遠い状況が継続していることから、投資財や耐久消費財の需要が制約されている、ということかもしれない。あるいは、危機前の世界貿易の成長を支えた GVC の流れに、何らかの不可逆的な変化が生じている可能性もある。「貿易大崩壊」から 5 年程度しか経過していないこともあり、評価を下すにはデータの蓄積をもう少し待つ必要がある。「貿易大崩壊」を引き起こしたメカニズムのうち、未解明の部分については、先行きの世界の貿易活動の展望を左右しかねないことから、引き続き、研究の進捗が望まれる。

2.3 貿易のグローバル化と日本経済

2.3.1 「貿易大崩壊」前後における日本経済の位置づけ

実は、「貿易大崩壊」の影響を最も受けた——言い換えれば、最も大きく貢献した——国が日本であることは、実証貿易論の研究者を中心によく知られている（図 4）。ということは、それ以前の貿易のグローバル化に関しても、日本はその恩恵を大きく被っていたと言える。

⁷ Ahn et al. [2011]では、輸出が大幅に減少する中で、ドル建ての輸出価格が上昇していたことをもって、供給制約要因の証左としている。具体例として日本の輸出価格指数の上昇について言及している。



(注) 輸出入ともに実質値。

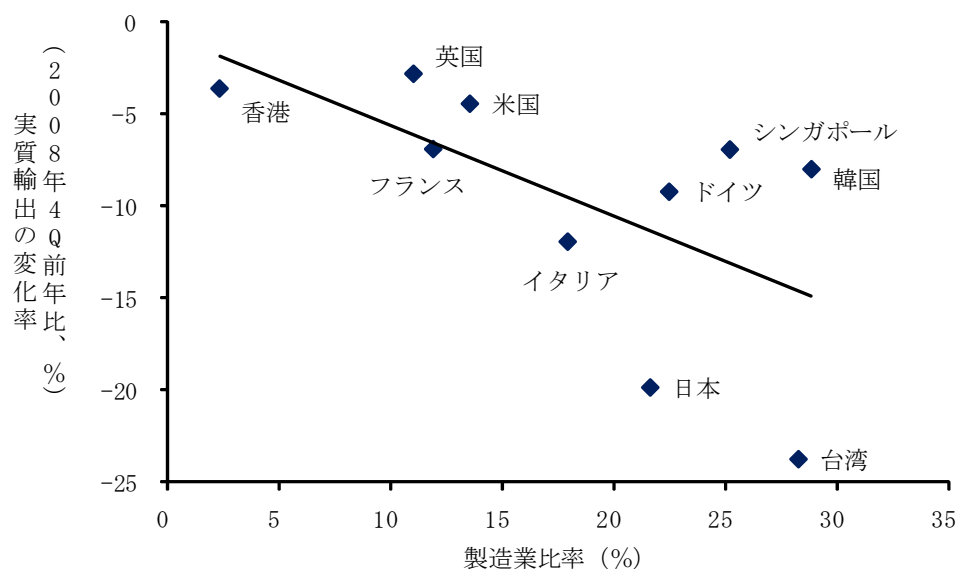
(資料) オランダ経済政策分析局

図4：世界貿易の「大崩壊」

「貿易大崩壊」時に日本の貿易が最大の落ち込みを示した原因として、前述した構成比効果が各国と比べても顕著に影響した、との見方は、かなり早い段階から存在していた。2009年3月の時点で、Sommer [2009]は、製造業比率が高い経済ほど、輸出の落ち込みが大きかったことを指摘しており、日本の相対的なダメージが大きかった事実について考える手がかりを示した。

実際に2008年第4四半期時点の各国の実質輸出の落ち込みと製造業比率を比較してみると、明確な相関関係がみられる(図5)。この関係の背景として、先進国の製造業は概して高付加価値品の占める割合が高いということが挙げられる。高付加価値品の生産に優位性を持つ経済であるほど、世界市場において高付加価値品の需要が落ち込んだ際、GDP対比でみた貿易取引額の減少幅は大きくなる。日本の製造業は新興国対比のみならず、先進国の中でも高付加価値品の占める割合が高いと考えられている⁸。このため、構成比効果が最も顕著に作用したのが「貿易大崩壊」時の日本経済であり、製造業比率と貿易の落ち込みの相関は、構成比効果の発現度合いの違いを反映したものとの解釈が、現在では概ねコンセンサスとなっている。

⁸ 日本の輸出品の付加価値分布については、後掲BOX1で、詳細に説明する。



(注) 製造業比率は、2008年におけるGDPに占める製造業シェア。

(資料) United Nations、CEIC

図5：2008年第4四半期の輸出と製造業比率

日本に関するもうひとつの大きな特徴は、「貿易大崩壊」以降も、輸出の回復ペースが諸外国対比、明確に遅れている点である（前掲図4）。

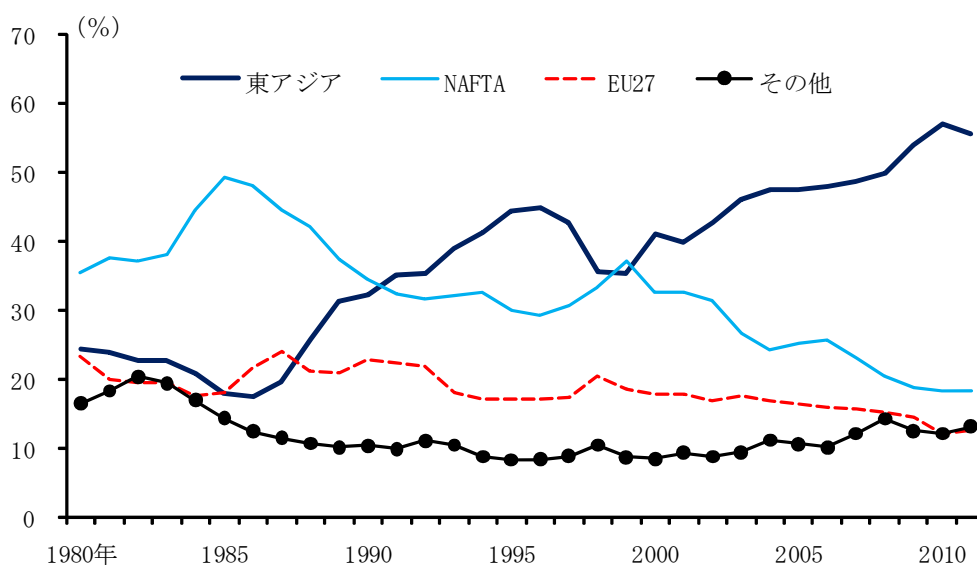
既に述べたように「貿易大崩壊」以降の動きに評価を下すにはもう少しデータの蓄積が必要とはいえ、日本の相対的な苦境の理由については、大まかには2つの可能性が考えられる。第一の可能性は、日本企業がGVCにおいて、第3節で詳しく論じるように「高位化（upgrading）」が出来なくなってきたという仮説である。逆に言えば、競合新興国は、主に技術力の向上を背景に、GVCにおける高位化に成功しつつあり、相対的に日本の位置づけが低位化したとの見方である（キャッチアップ仮説）。この第一の仮説は、先進国中心であった高付加価値品の世界市場に新たなプレーヤーが参入し、同じ土俵で日本企業が競り負けていることを意味する。第二の可能性は第一の仮説の一部と言えなくもないが、ここでは、日本企業が徐々にGVCから「切り離されつつある」との仮説に着目する（ガラパゴス化仮説）。例えば、日本企業は、これまで国内市場を重視し過ぎたために、成長著しい新興国での市場戦略において出遅れてしまったとの見方や、そもそもグローバルに活躍できる人材を育成してこなかった、あるいは、国際標準規格の取得に積極的ではなく、国際的に汎用性の低い製品を作り続けてしまった等々の見解は、単に「新興国がキャッチアップした」という説とは異なる要素を含んでいる。ただし、第一、第二、いずれの仮説が有力であっても、結果としては「日本企業の世界市場でのシェアでの低下」という事実が観

察されることになるため、実証分析上の識別は困難かも知れない。

本稿では、第一の仮説、すなわち、「(広い意味で) 日本企業の競争力が徐々に失われつつあったか」という問いに対しては、節を改めて第3節で多面的な評価・検討を行う。一方、第二の仮説、すなわち「日本企業の経済活動が国際的なリンケージから切り離される傾向が見て取れるか」という問いについては、以下でマクロ・データに焦点を絞った若干の検討を行うにとどめる。

2.3.2 日本企業の地域的な貿易連関 (trade linkage)

GVC は、文字通りグローバルな活動を行う一方、同一地域圏内での近接性の利点も最大限活用していることが先行研究で指摘されている。この点、アジア地域は、過去20年間で、最も急速に生産・貿易ネットワークの整備が進んだ領域と考えられるため、日本は、東アジアに位置するという地理的な有利性から、なにがしかの恩恵を被ってきた可能性が高い。例えば、日本の輸出全体に占める東アジア地域向け輸出の割合は、過去25年間、概ね一貫して上昇傾向にあった(図6)。



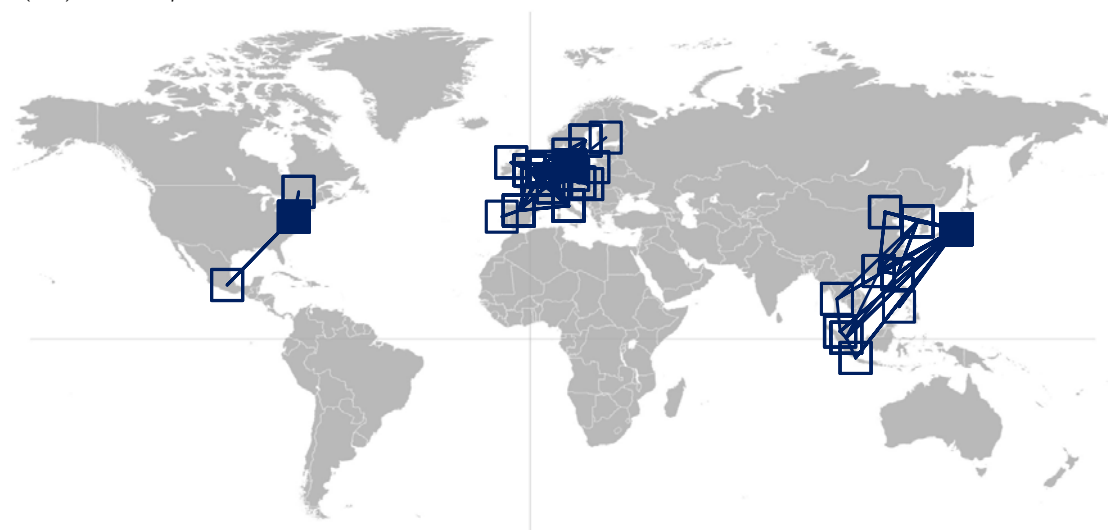
(資料) R I E T I - T I D 2 0 1 2

図6：日本の地域別輸出

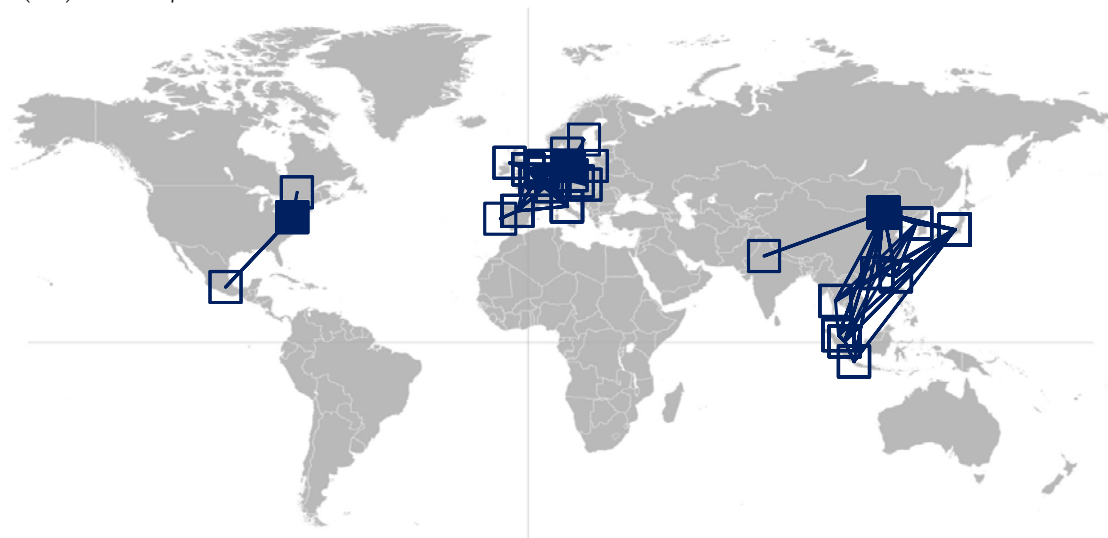
日本経済からみて、アジア経済のプレゼンスが高まっていたことに異論はないと思われるが、アジア経済、特に東アジアにとって、日本経済のプレゼンスが高まっていたかどうかは議論の余地がある。いくつかのデータは、日本経済の国際地域内リンケージが低下しつつあったことを示唆している。例えば地域

間貿易のネットワーク構造に着目してみると、興味深い事実が浮かび上がる。北米（NAFTA）、欧州、アジアという3つの経済地域において、2 か国間貿易額が世界シェアの0.1%以上となっているペアのみを抽出すると、ネットワークの形状から、「貿易のハブ国」がどこに位置しているか視覚的に捉えることができる。2000年代のネットワーク構造の変遷をみると、日本はアジア地域における貿易ハブとして、依然、大きなプレゼンスを持つものの、最大のハブは中国へとシフトしつつあることが窺われる（図7）。

（1）2000年



（2）2011年



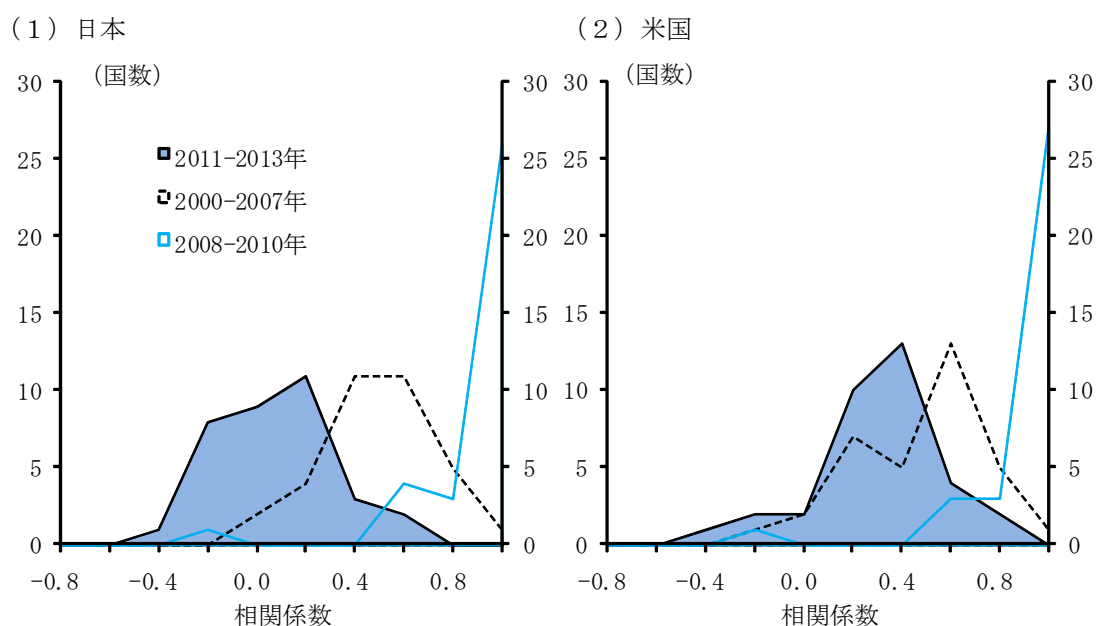
- （注）1. アジア、NAFTA、欧州の3つの域内貿易のみを表示している。
 2. ■は、域内のハブ（リンク数が最も多い国）を表している。
 3. 輸出と輸入それぞれについて、世界シェアが0.1%を超えるリンクのみを表示している。

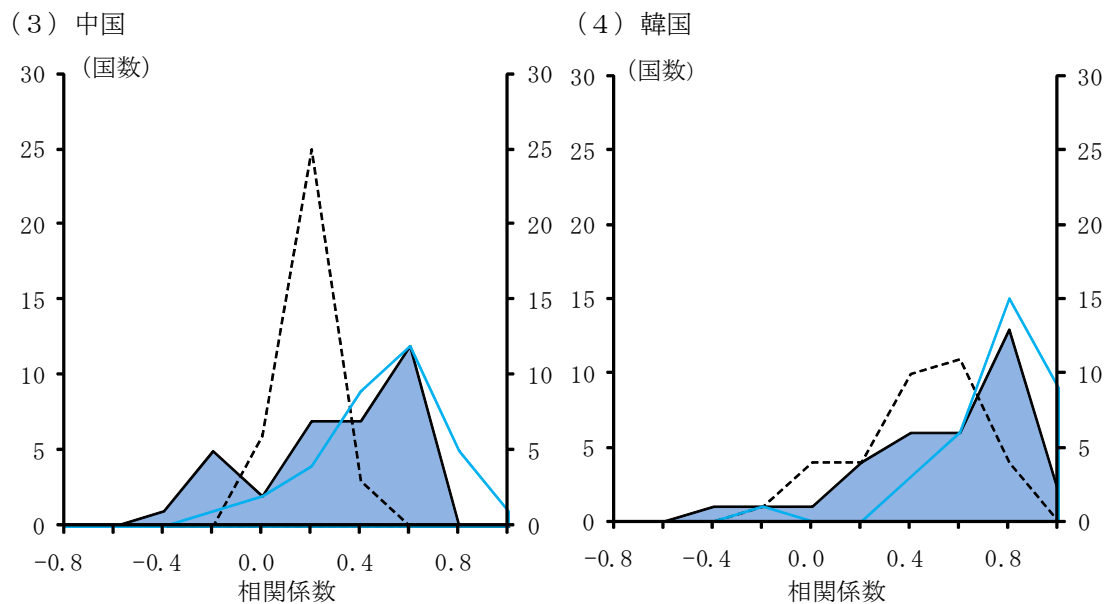
（資料）UNCTAD

図7：域内貿易ネットワーク

さらに、「貿易大崩壊」後に限ってみると、日本経済が世界経済との連動性を低めた（控え目にみても高めてはいない）中、中国と韓国は、日本とは対照的に、より世界経済との統合を強めた可能性も窺われる。そのひとつの証左として、日米中韓の4か国それぞれの鉱工業生産の変動と、世界各国の鉱工業生産との相関係数を計算し、時期を追って相関係数の分布の変化を観察した結果が挙げられる（図8）。「貿易大崩壊」期には、あらゆる国の経済活動が同時に停滞したため、2008-2010年の期間においては、4か国全ての生産活動が、世界各国の動きと非常に高い相関を持っていた。その後の2011-2013年の分布に着目すると、日米ともに世界各国の生産活動との相関係数は平均的には低下しており、特に日本の最頻値は、0.2程度まで低下している。一方、中国と韓国については、「貿易大崩壊」期に高まった世界各国との連関性が殆ど低下していない。同じ東アジア地域に位置しながらも、日本は中韓両国とは、なにがしか異なる経済的役割を担っている可能性がある。

以上のように、日本経済と東アジア経済は、中長期的にみれば関係性を強めてきたものの、ごく近年に限ってみれば、双方向的なリンケージという点では弱まっていた可能性が見て取れる。リンケージの弱まりをもたらした要因・背景を網羅的に考察することは、企業の経営戦略から地政学的要因まで、多種多様な可能性を考慮する必要があるため、本稿のスコップを越えるため、基本的には立ち入らない。次節では、先に述べた第一の仮説に立ち返って、「日本企業の国際競争力が低下した可能性」について、そうした事実がどの程度確認できるか、実証的に検討を行う。





(注) 世界35カ国のうち、対象国とその他の国の生産（月次、前年比）の相関係数のヒストグラム。

(資料) OECD

図8：日米中韓の生産と世界経済との相関

3. 日本経済の国際競争力

前節では、「貿易大崩壊」以降、日本の輸出が他国対比でも伸び悩んでいる点に関して、日本経済が近年、国際的な競争力を低下させつつあるとの仮説を提示した。本節では、日本経済の国際競争力について、3つの視点から検討を行う。第一に、日本企業の技術力や経営戦略を反映すると思われる製品の高付加価値化の進捗度について評価・検証を試みる。第二に、より直接的に、日本企業の「輸出競争力」について、比較優位指標を中心に、考察を行う。さらに、日本企業が、輸出から現地生産へのシフトを強めている場合には、日本からの輸出額の多寡のみをもって国際競争力を評価することは適当ではない可能性が高い。この点を踏まえ、最後に第三の視点として、日本企業の海外進出状況について評価と確認を行う。

3.1 グローバル・バリュー・チェーン（GVC）における日本の課題

日本経済のGVCにおける立ち位置については、高付加価値部品や中間財の輸出を強みとして、その最も川上（upstream）に位置してきたとの見方が一般的である。既に触れたように日本の輸出品に占める国内付加価値比率（1からFVA

比率を引いた値）は、諸外国対比、かなり高めであり続けてきた。また、輸入製品を多く消費していても、輸入製品の内部の高価な部品や、研究開発段階など付加価値の高い生産工程を自国で保有している場合、付加価値ベースの国内依存度は高くなる。日本のケースは、「高付加価値なビジネス段階（生産工程だけではなく企画・デザイン・研究開発段階なども含む）」を国内に多く保持していることの表れであると解釈されることが多い。

以下では、GVCにおいて、より高付加価値なビジネスに特化していくことをもって、「GVCにおける高位化（upgrading）」と呼ぶ。一般に、研究・開発段階など川上段階（upstream）ほど高付加価値段階であるとされてきたが、近年では、顧客と接する販売段階やサービス段階も高付加価値段階であることが指摘されており、GVCの中では比較的、「中間段階・工程」、——具体的には組み立て過程など——が低付加価値段階であると考えられている。したがって、投入産出表的な川上・川下という考え方と高位化・低位化は必ずしも一致せず、あくまで、自国内においてより高付加価値なビジネスを多く保有・従事していることをもって「GVCにおける高位化」と考える。

付加価値の高い部品や中間財の輸出を強みとしてきた日本経済が、2000年代以降、その地位を変化させてきた——具体的には、より高付加価値な製品を産出することができなくなってきた——こと（相対的な低位化：downgrading）を示唆するデータは複数存在する。例えば、世界の中間財輸出に占める日本のシェアは、1990年代半ばをピークに低下傾向にあり、2000年代後半には中国に追い抜かれている⁹。さらに、日本の中間財輸出が相手国の生産に占める平均的な割合をみても、2000年代以降、やや低下しており、2005年頃には中国に抜かれている。また韓国や台湾との差も縮小している（図9）。

⁹ ここでの中間財は、国連の Broad Economic Categories に基づき、RIETI-TID が生産工程段階別に分類し直したもの。「部品、加工品」を「中間財」と定義しており、経済学的な中間投入（除く素原材料）に近い。図13の出典も同様。

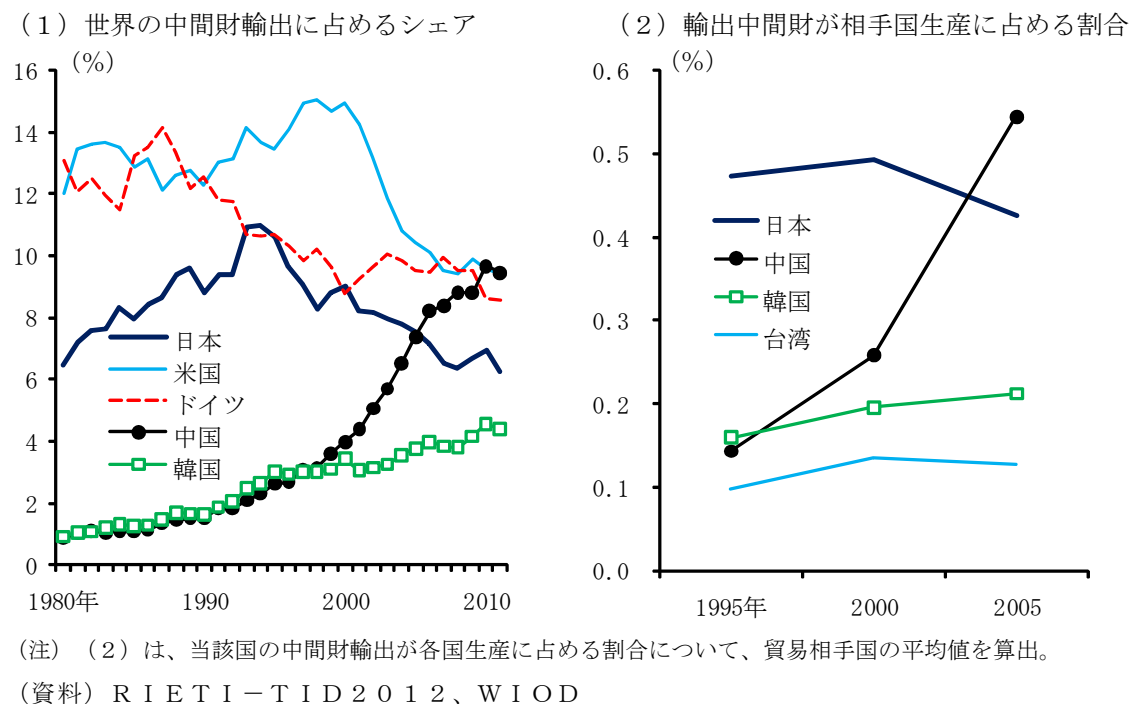


図9：日本の中間財輸出

さらに輸出品目を付加価値別に分布表示し、新興国と競合する品目がどのように重なっているかを比較すると、いわゆる「新興国のキャッチアップ」の進捗度合いが確認できる（BOX1、図10）。例えば、2000年時点で、中国が輸出する財は、日本や米国のボリューム・ゾーンとなっている高付加価値品とは殆ど重なっておらず、日本が輸出する最も高付加価値な製品については、中国は、ほぼ全く輸出していなかった。ところが2010年時点での分布をみると、中国の輸出品は明らかに高付加価値化が進んでおり、韓国も高付加価値ゾーンで輸出を増加させていることが分かる。一方で、2000年と2010年時点の比較では、日本企業の輸出する製品の付加価値分布の形状はさほど変化しておらず、分布の右端がさらに右に移動する、——すなわち、より高付加価値な製品を輸出するようになる——という現象は僅かしか観察されない。つまり、日本経済の（超）高付加価値品へのシフトが僅かにしか進まない中、アジア新興国は、過去に比べて、急速に高付加価値品を輸出するようになった結果、日本へのキャッチアップに成功した形になっている。これを裏返しにみると「GVCにおける日本の位置付けが相対的に低位化した」ことが示唆される。ただし、この分析では、日本企業が同じ製品群の中で高付加価値化を進めている場合、その部分については完全には計測し切れていないことには注意が必要である。

日本の「相対的な低位化」トレンドが、「貿易大崩壊」以降、さらに進み、不可逆的なポジション変化にまでつながったかどうかという踏み込んだ問いに対

しては、今後の検証が待たれる。具体的には、ミクロ・データを用いて、かつては日本企業からしか仕入れることが出来なかった高付加価値部品やサービスが、他国の多国籍企業や現地法人から、より安価に仕入れることが出来るようになったとの証左が得られるかどうかなどを、今後、慎重に観察していく必要がある。

仮に、日本企業が、新興国のキャッチアップに対抗して、さらなる高付加価値化を目指した製品の開発・提供ができなくなっているとすれば、その原因についても、一歩進んで考えることが必要である。一般に、GVCにおける高位化においては、いわゆる知的資本（knowledge-based capital）の重要性が指摘されている。知的資本を含めた、日本経済の内的な問題については、日本経済における人的資本投資関連の諸問題の一環として、第4節で検討を行う。

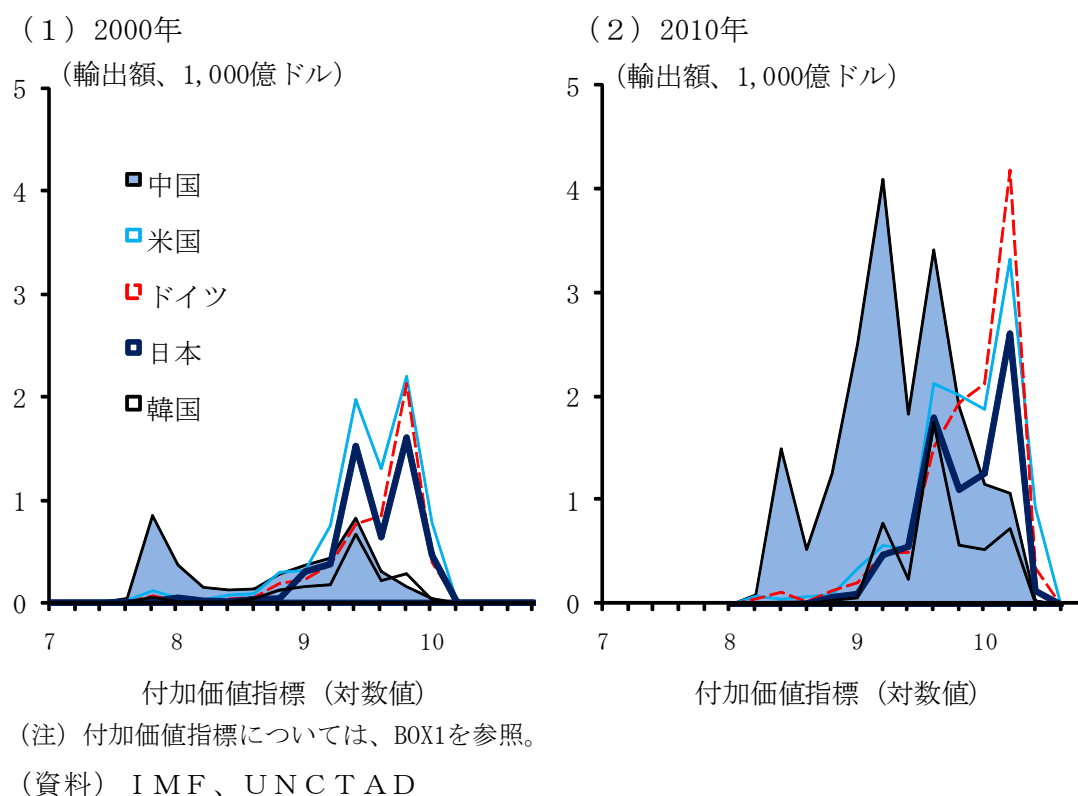


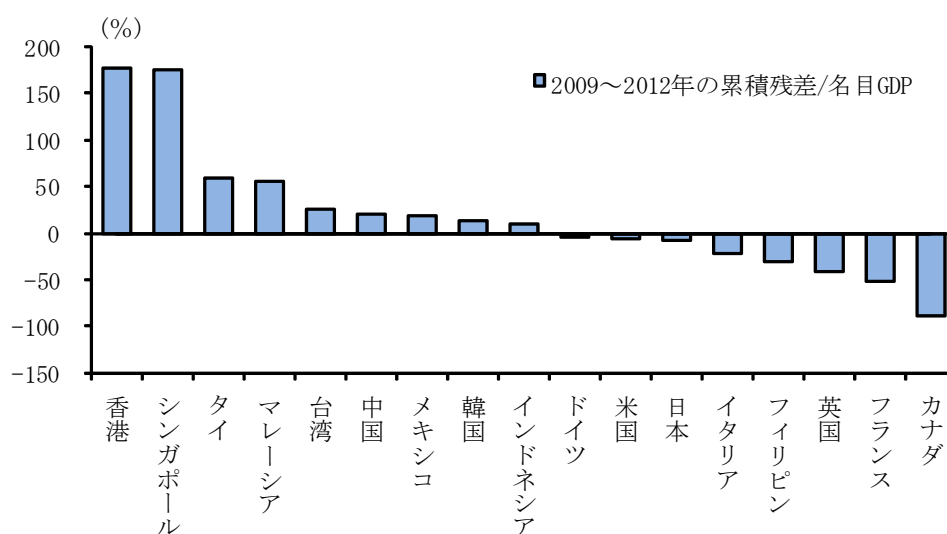
図10：新興国のキャッチアップ

3.2 日本経済の「輸出競争力」

「輸出競争力」は、大雑把に言えば価格競争力と非価格競争力（品質、販売

力等)の2つに区別される¹⁰。価格競争力は為替変動によっても大きく影響を受けるため、一国経済の「輸出競争力」を総合的に判断することは難しく、やや曖昧なかたちで用いざるを得ない。本稿では、そうした限界を認識しつつ、「輸出競争力」を反映する具体的な指標として、主に顕示比較優位 (revealed comparative advantage: RCA) 指数など、輸出シェアや輸出額そのものに基づいたデータに着目する。

まず、日本の輸出額やシェアを諸外国対比で確認すると、近年、日本のプレゼンスの低下は顕著である。この点、標準的なグラビティ・モデルを用いて、各国の経済規模や距離といった、重力 (gravity) 要因をコントロールした上で、世界各国の「輸出競争力」を評価すると、「貿易大崩壊」以後、中国や韓国などの新興国が重力要因で説明可能な水準を越えて輸出を伸ばしている一方、日米欧の先進各国がアジア諸国に割り負ける傾向が見て取れる (BOX2、図 11)。グラビティ・モデルの推計結果も、日本の輸出回復力が相対的に弱いという結果を示している。



(注) 各国毎の推計残差について推計期間平均からの乖離を求めたもの。
推計方法の詳細については、BOX2を参照。

(資料) UNCTAD、CEPII

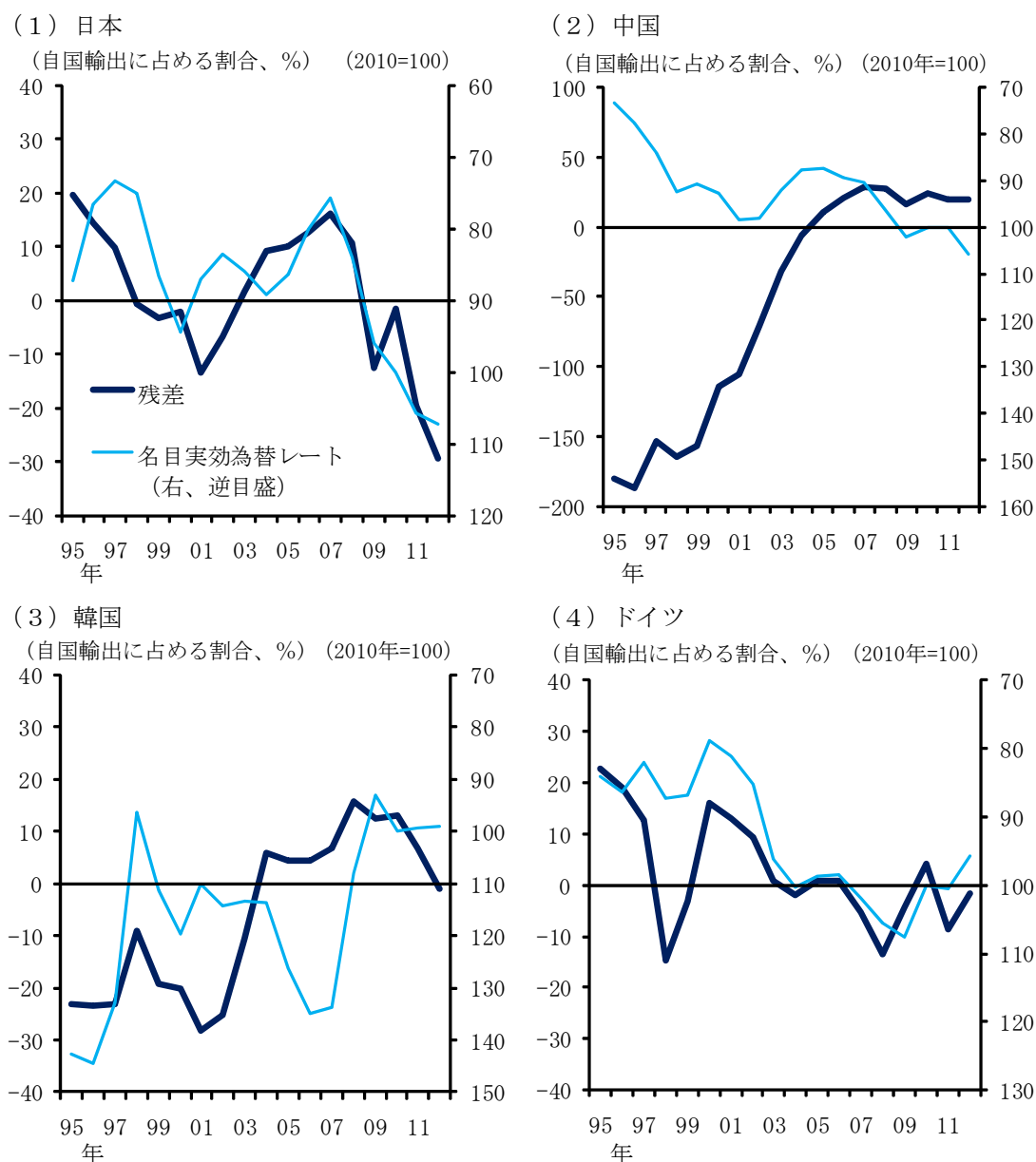
図 11：輸出関数の累積推計残差

もっとも、こうした日本の輸出競争力の低下は構造的なものではなく、前述したように為替レートの変動による相対価格の変化を反映したものに過ぎない、との見方もある¹¹。実際、上記の重力モデルの推計残差と実効為替レートを比べ

¹⁰ 「競争力」概念に対する批判的な議論として、Krugman [1994]などがある。

¹¹ 他にも、ここでのグラビティ・モデルのパラメータ推計にあたっては、全ての国の輸出

ると、日本を含めた多くのケースで、順相関が確認できる。もっとも、相関の強さは国によってバラついており、例えば中国の輸出の伸びは、為替要因だけでは説明できそうもない（図 12）。一方、日本の輸出の低迷には、実効為替レートが増価した影響も相応に反映されている可能性を否定できず、直近の為替減価のもとで今後の輸出がどのように推移するかが注目される。



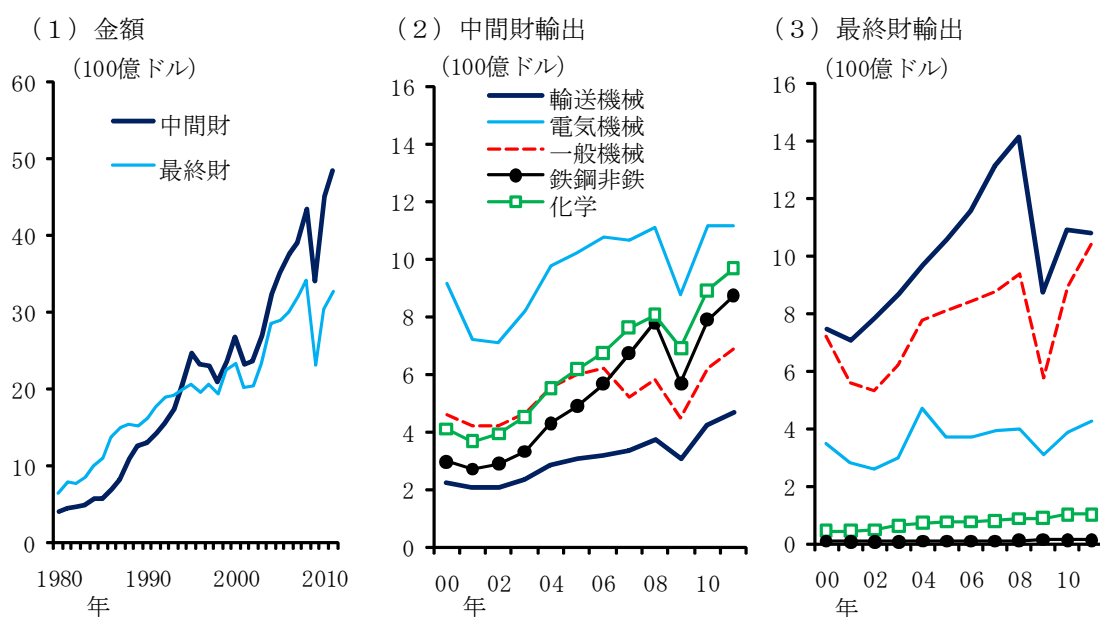
(注) 残差は、推計期間平均からの乖離。

(資料) UNCTAD、CEPII、BIS

図 12：輸出関数の残差と実効為替レート

が等ウェイトで扱われているため、比較的小さな国同士の貿易構造が、相対的には推計結果に影響を与えやすい傾向があることにも注意が必要。

上記は国単位での輸出総額ベースでの観察であったので、次にもう少し詳細な品目別の輸出の動向を確認する。まず、中間財と最終財に分けて、日本の輸出の伸びを比較すると、1990年代半ば以降、中間財の輸出額が最終財を上回り、増加ペースも中間財の方が速い傾向が続いている（図13）。2011年時点では、最終財の輸出は「貿易大崩壊」以前の水準に達していない。さらに中間財輸出を業種別にみると、最も堅調な増加トレンドを維持しているのは、中間財・輸送機械である。



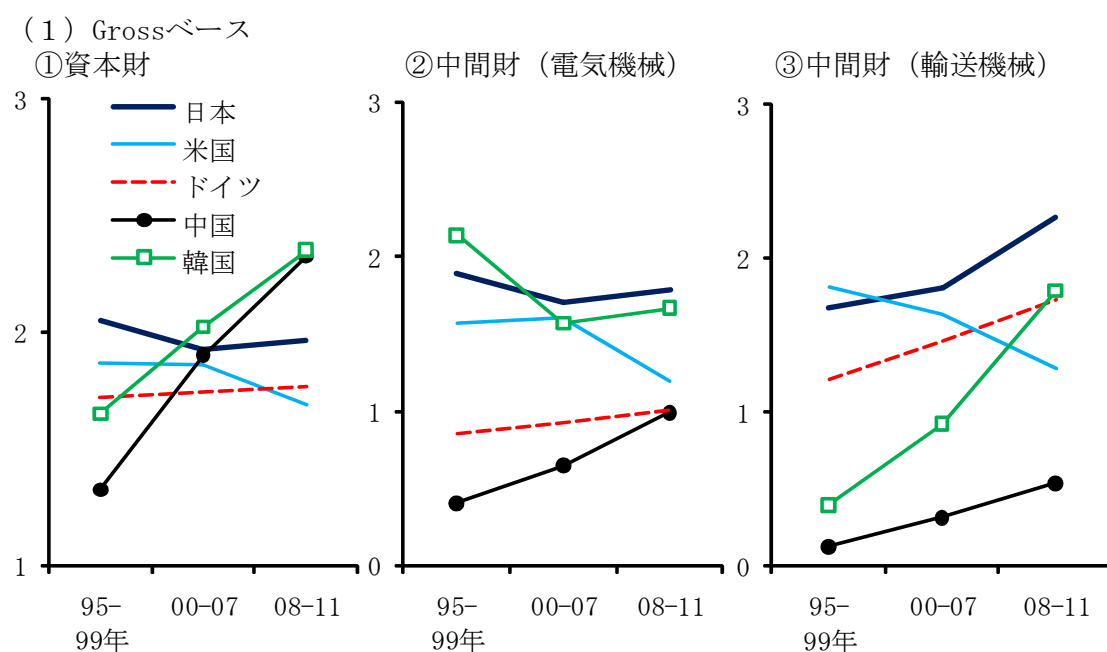
(資料) R I E T I - T I D 2 0 1 2

図13：財別輸出

最終財については、業種ごとにみても、総じて伸びは弱く、中でも最終財・輸送機械は、「貿易大崩壊」後も、低迷ぶりが顕著である。同様の傾向は、RCA指数からも確認できる。RCA指数とは、「ある財について、世界全体の輸出総額に占めるシェアに対する、当該国の輸出総額に占めるシェアの比率」として定義される。通常、RCA指数が1を上回っている場合、当該国がその品目について比較優位を持っていると解釈される。RCA指数でみて、日本が顕示的に比較優位となっている品目として、中間財・電気機械や中間財・輸送機械が挙げられ、1990年代以降、1を超えて高い水準を維持している（図14上図）。

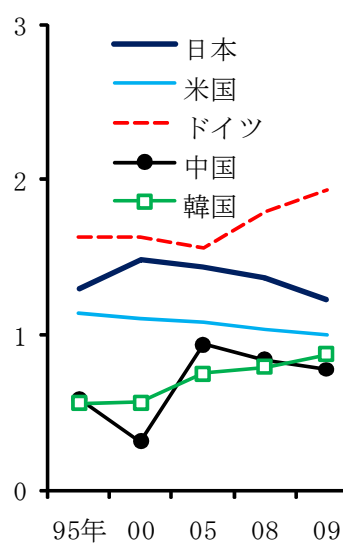
既に述べたように、日本企業の強みは高付加価値製品（または部品）市場にあるため、消費財はもちろんのこと、たとえ中間財・部品であっても、通関統計上の輸出額ではなく、付加価値ベースでの輸出額に着目すべき、との考え方

もありうる。付加価値ベースの詳細な貿易統計は存在しないが、OECD [2013] の推計に基づき、業種ごとに付加価値ベースの RCA 指数を作成してみると、日本は輸送機械、一般機械で比較優位を維持していることが分かる。一方、電気機械は比較優位業種ではあるものの、2008 年の段階で、既に中国、韓国の方が RCA は高くなっている（前掲図 14 下図）。関連する先行研究をみると、例えば Kiyota [2013] は、日本の輸出品目がどの程度、「技術集約財 (skill-intensive goods)」かどうかを調べ、日本は技術集約的な財において比較優位を維持しているが、その優位性は時間を経るごとに相対的には低下しつつあると述べている。

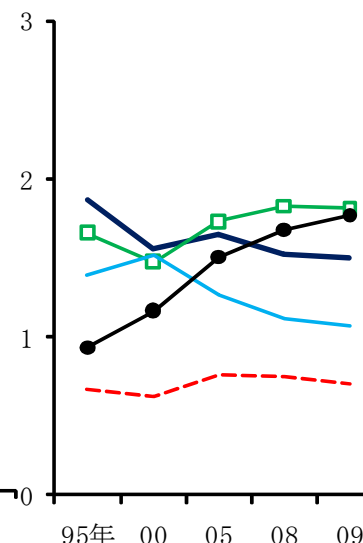


(2) Value-addedベース

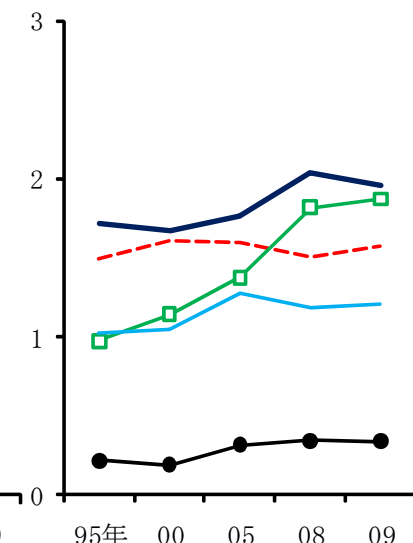
①一般機械



②電気機械



③輸送機械



(注) 比較優位指数は、1 を超えると比較優位にあることを示す。

$$RCA = ((j \text{ 国の } i \text{ 財輸出}) / (j \text{ 国の総輸出})) / ((\text{世界の } i \text{ 財輸出}) / (\text{世界の総輸出}))$$

(資料) UNCTAD、OECD

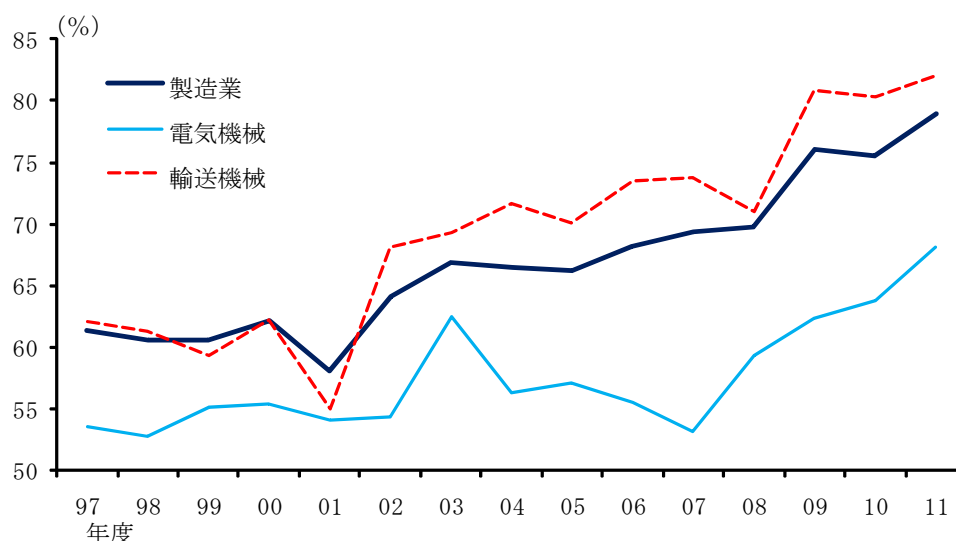
図 14 : 顕示比較優位 (RCA) 指数

このように、自動車産業を除けば、日本の製造業の世界市場におけるシェアは、最終製品ベースはもちろんのこと、付加価値ベースでも高まっているとは言えず、その意味では、日本の製造業の「輸出競争力」は低下しつつあるとの評価は概ね妥当と言えよう。

ただし、前述したように、日本企業の製品やサービスが海外現地拠点で生産されていれば、「輸出競争力」は低下していたとしても、日本企業の広い意味での「競争力」や収益力が低下しているとは言えない可能性がある。実際に、製造業の海外拠点における現地調達比率（第三国からの調達を含む）は高まっており、海外移管（off-shoring）による日本からの誘発輸出の創出効果は弱まっていることが示唆されている（図 15）。日本企業は、より安価で品質の良い部品を現地調達し、現地での消費や第三国への輸出を拡大している可能性があり、前節で述べたように、GVCが発達した世界市場において、単純に「輸出競争力」を論じることの意義が低下しているとも考えることもできる。

具体例を挙げると、グローバルに生産拠点を持つ一部の日本自動車メーカーでは、2012年の米韓 FTA の発動に伴い、日本から韓国への輸出を意図的に減らし、FTA による低い関税の利点を生かせる米国からの輸出を強化し、韓国市場での競争を有利に展開したとの報告がある。こうした観点から、次節では、日

本企業の海外進出がどの程度進んでいるかについて確認する。



- (注) 1. 現地調達比率は現地調達額（ドルベースを05年時点の為替レートで円換算して算出）と日本からの調達額（円）の合計に占める現地調達額の割合。
 2. 現地調達額は現地調達額のほかに第三国からの輸入額も加算した値。

(資料) 経済産業省

図 15：現地調達比率

3.3 日本企業の海外進出

3.3.1 直接投資の決定要因と日本企業の進出状況

企業の海外進出は、経済学の文献では、従来、直接投資 (foreign direct investment: FDI) に関する研究として扱われることが多かった。例えば、直接投資の類型を、①海外移管を通じた要素コスト引き下げを企図した「垂直型直接投資」と、②発展する海外市場需要の効率的取り込みを主要な動機とする「水平型直接投資」などに分け、類型ごとに直接投資の決定要因や、生産性や雇用、また輸出との代替性などへの影響を調べる実証研究が盛んであった。その後、企業の海外進出の形態が、より多様化・複雑化するに伴い、直接投資の類型の認識においても、垂直型・水平型両方の特性を併せ持つ「ネットワーク型 FDI」という概念が登場したほか、Antras and Helpman [2004]や Helpman, Melitz and Yeaple [2004]といった理論研究において、多様な企業群が、自身の生産性と輸出や海外生産に伴う固定費を比較しつつ、貿易パターンや海外進出を決定する理論が提示されるなど、直接投資を対象とする研究も発展を遂げている¹²。さらに、前述の通り、

¹² 邦語文献としては、桜・岩崎 [2012]が、主に製造業を対象として、海外シフトに関する

近年の多国籍企業の国際分業体制については、GVC を通じて理解しようとする試みが進んでおり、ひとくちに「企業の海外進出」と言っても業種や工程段階、経営資本の構成（外資比率の違い）などの異質性を反映し、複雑化・多様化が進んでいる¹³。

以下では、上記のような海外進出・直接投資に関する理論的背景を意識しつつ、実際の日本企業の海外進出状況を概観していく。まず、日本の FDI 残高を GDP 比でみると、15%程度（2011 年）と米国の半分程度の水準であり、先進諸国対比、高いとはいえない（図 16）。日本の対外直接投資の非積極性について、巷間では様々な見方がある。例えば、1990 年代に台頭した新興国は、GVC とともに発展しており、最初から世界市場を視野に入れた経営戦略をとっている一方、早い段階で内需主導の工業化を果たした日本経済（企業）は、世界市場でのマーケティングを副次的・付随的なものと考えがちである、といった説が聞かれる。もっと単純に、日本国内の硬直的な取引慣行・雇用慣行や、国内雇用を重視する風潮などに原因を求める説もある。

一方、国際経済学の先行研究の知見によれば、もう少し無機的な解釈が主流と言える。すなわち、3.2 節（BOX2）で触れたグラビティ・モデルは、2 国間の直接投資量についてもあてはまり、当該 2 国間の距離や経済規模（重力要因）が、第一義的な説明要因となると考える。重力要因以外では、共通言語要因や旧宗主国・植民地関係といった要因が統計的に有意な影響を与えるとする研究も多く、これらの指摘は、先進諸国との地理的近接性や歴史的関係が希薄な日本において、FDI 残高が低水準にとどまっていたことと整合的と言える。

しかし、近年のアジア新興国経済の台頭は、日本近隣に新たな「重力場」が発生したことを意味している。したがって、日本の対外直接投資に関する先行研究の実証結果が、今後、変化しないとは限らない。実際、2000 年以前と比べれば、日本の対外直接投資は着実に増加傾向を辿っており、フローの実額で見ると、2011 年には 1,100 億ドルと、米国に次いで世界 2 位となっており、日本企業が、新しい環境に適応した海外進出を試みていることを示唆している。

理論研究のサーベイと論点整理を行っている。

¹³ 前出、Grossman and Rossi-Hansberg [2008]など。

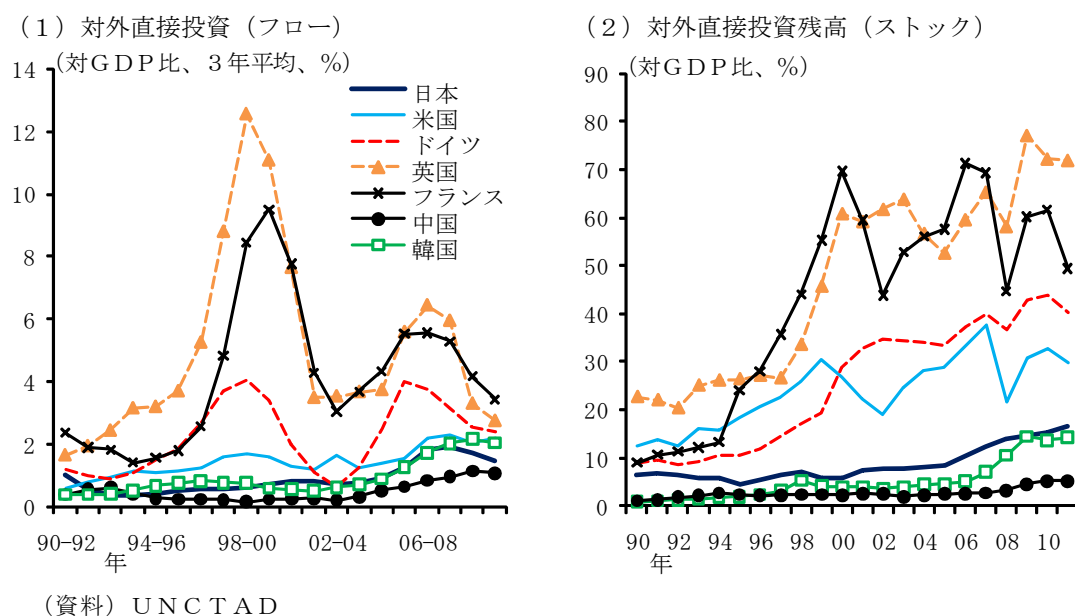
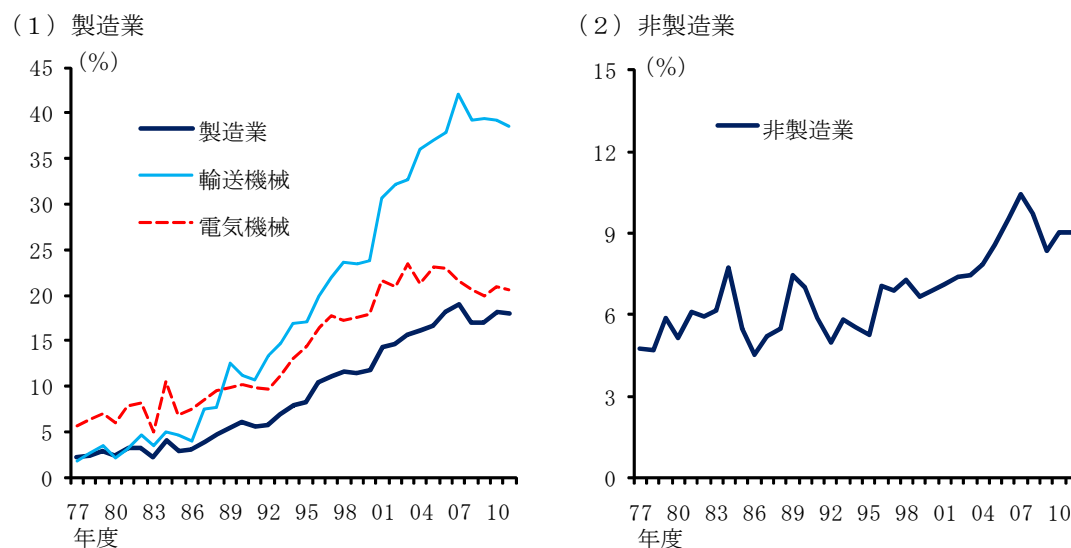


図 16：対外直接投資

次に、日本企業の海外売上高比率（現地法人売上高/総売上高）の推移に着目すると、製造業では 1980 年代後半から、非製造業でも 1990 年代半ばから上昇傾向が始まっており、日本企業は徐々に海外での事業活動に軸足を移してきたと言える（図 17）。もっとも、その比率は、製造業でも輸送機械産業（4 割程度）を除けば概ね 2 割以下となっており、非製造業の平均はさらに低い。製造業において輸送機械に次いで海外売上高比率が高い電気機械に着目すると、1980 年代初頭から海外現地法人でのビジネスを拡大してきたが、2000 年代に入って頭打ちとなっているように見える。一方、非製造業の海外進出については、2000 年代にやや加速する傾向がみられたことが、多くの業種に共通している。



(注) 1. 海外売上高比率は、現地法人売上高／（現地法人売上高＋国内法人売上高）×100で算出。
 2. 電気機械は、情報通信機械を含む旧ベース。
 3. 非製造業は、除く金融・保険・不動産業。

(資料) 経済産業省、財務省

図 17：海外売上高比率

現地法人売上高は、付加価値に対して売上高が相対的に大きい業種（例えば卸売業）の構成比変化などによって企業の海外進出の実態を歪めて映し出してしまう可能性がある。このため、①海外に進出した法人数や、②現地法人で雇用されている従業員数といった指標も併せて確認しておく。法人数でみると、製造業の進出ペースは引き続き堅調であるほか、卸売業や情報通信業などの非製造業では、近年の進出ペースの高まりは、売上高でみるよりも、むしろ明確に観察される（図 18）。従業員数をみると、非製造業の海外における従業員数は、製造業の 1/4 程度と低いですが、近年に限ってみれば、非製造業の方が現地雇用者数を順調に伸ばしていることは注目に値する¹⁴（図 19）。

¹⁴ 桜・近藤 [2013]によれば、非製造業では、海外進出の度合いが高い企業ほど、国内雇用の伸びが高いことの統計的な証左が報告されている。

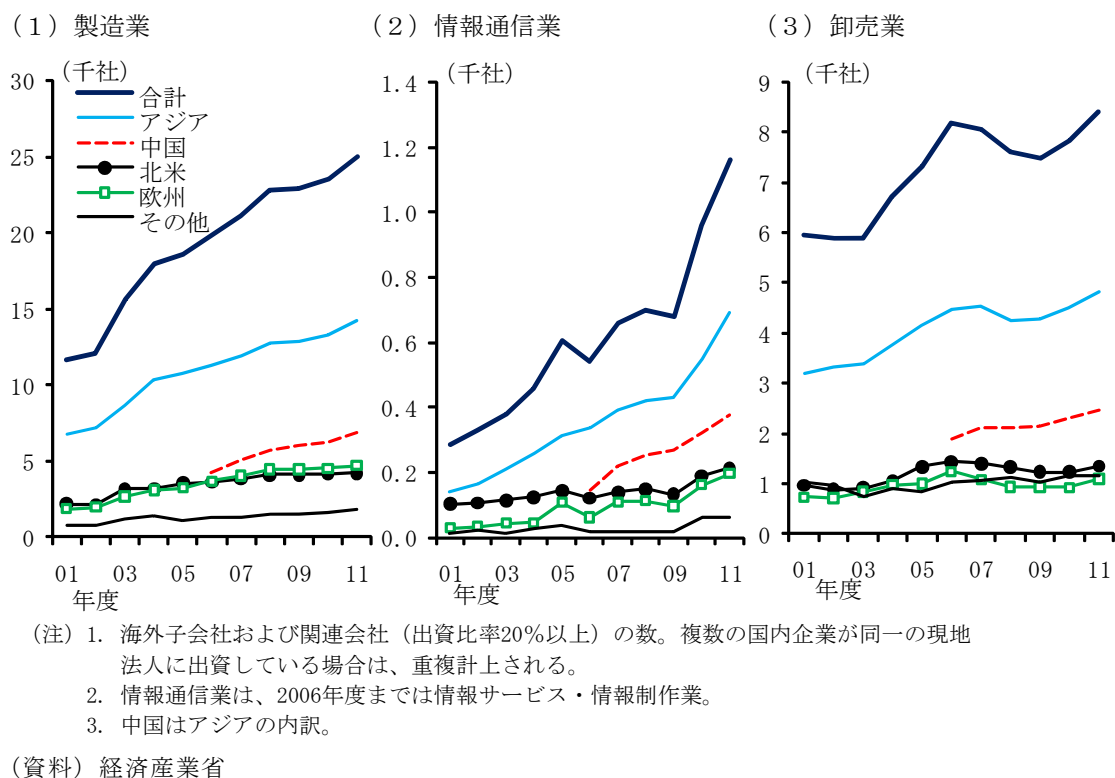


図 18：海外現地法人数

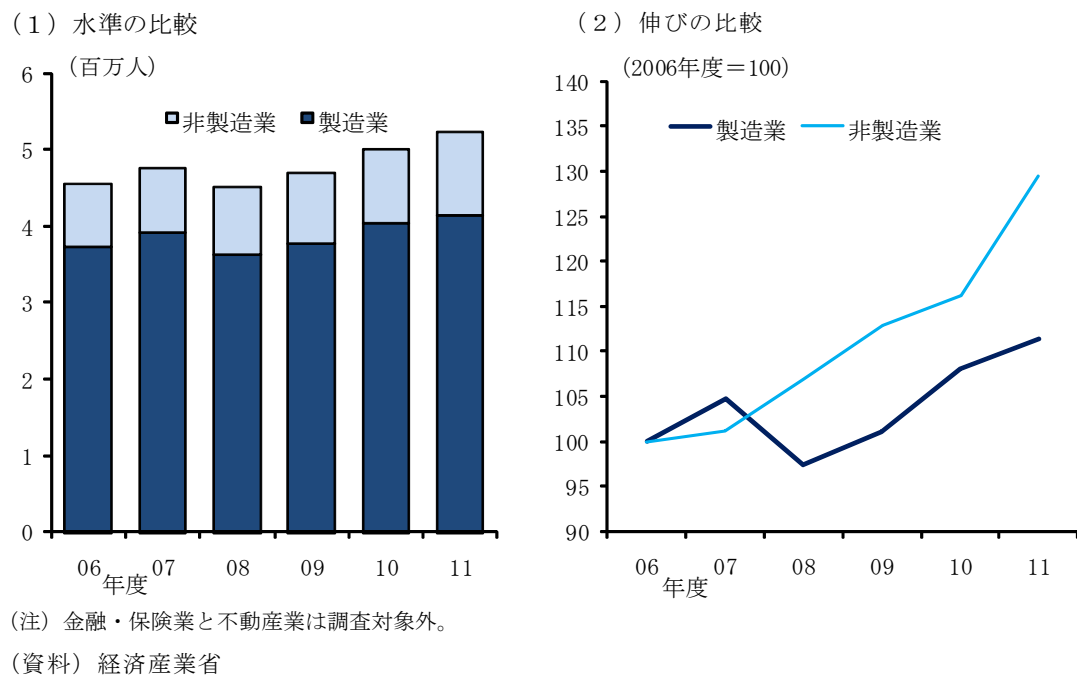
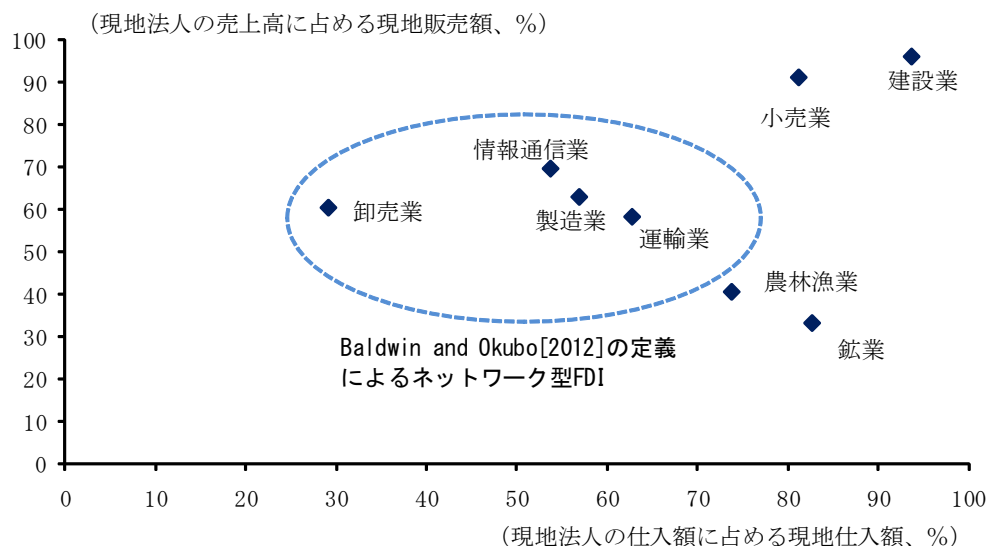


図 19：海外雇用者数

3.3.2 GVC からみた日本企業の海外進出

最後に、海外進出した日本企業群を、GVC との関係でどのように整理できるか、若干の考察を試みる。まず、Baldwin and Okubo [2012]などに倣い、①現地法人売上高に占める現地販売比率と②現地法人仕入額に占める現地仕入比率を用いて、業種ごとのビジネスモデルを図示する手法を用いる（図 20）。結果をみると、建設業や小売業は現地でほぼ独立的に事業を展開している一方、製造業や卸売業、運輸、情報通信といった業種は、現地経済と日本を含む世界経済のリンクを活用していることが見て取れ、GVC を構築する形で、いわゆる「ネットワーク型」のビジネスを行っていると考えられる。



- (注) 1. 現地法人の業種分類により分類。
 2. 2007～2011年度の平均値。
 3. Baldwin and Okubo [2012]をもとに作成。

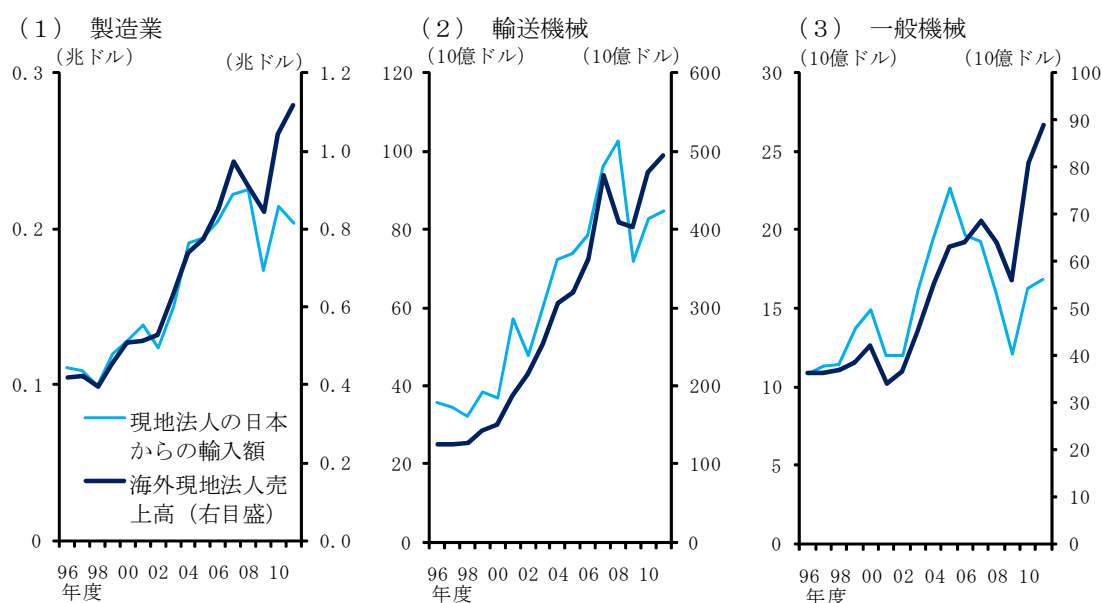
(資料) 経済産業省

図 20 : FDI の類型 (Baldwin and Okubo [2012])

先にみたように、GVC の構築による海外進出が現地調達比率の高まりを伴う場合、現地法人の売上高の伸びに比べて、現地法人向けの日本からの輸出額（いわゆる「誘発輸出」）の伸びは低めとなる（図 21）。業種ごとに見ると、ここ数年は、特に一般機械、輸送機械での誘発輸出の低迷が顕著である。

こうした傾向は、日本の製造業企業にとって、「世界の GVC の川上ポジションから高付加価値の中間財を供給する」というビジネスモデルの維持が、近年、難しくなってきたように見受けられる。このことは、日本企業の「競争力」を判断するに当たって、貿易面に偏った見方は戒めなければならないことを示唆

している。今後は、輸出という牽引力に過去ほど強く期待できないとすれば、グローバル化への対応が国内経済に与えるプラスの効果については、海外からの利子・配当収入や対内直接投資、訪日旅行者など、別の経路を探っていくべきかもしれない¹⁵。いずれにせよ、本稿での分析やデータ検証は、限られた傍証に基づいた推論に過ぎず、今後こうした仮説については、データの蓄積を待ちつつ、より精緻な実証研究を進めていくべきであろう。



(注) ドル換算に使用した為替レートは、東京市場17時時点（月中平均値）の年度平均値。

(資料) 経済産業省、財務省・日本銀行

図 21：輸出誘発効果

4. 日本の国内市場の構造変化 ～ 労働市場を中心に ～

本節では、これまで見てきたグローバル化とその後の「貿易大崩壊」の流れ、さらには、その中での日本経済の立ち位置の変遷を踏まえつつ、過去 20 年間にわたる日本の国内市場の特徴的な変化について俯瞰する。第 2～3 節で議論を展開した GVC の発展や、それに伴う新興国のキャッチアップ、仮説段階ではあるが日本企業の「国際競争力」低下、海外進出の加速といったグローバル化の諸側面の動きに対して、日本の産業構造や労働市場などがどのように変化・対応

¹⁵ 岩崎 [2013]は、日本のデータを用いて、対内直接投資が生産性に与える影響を分析している。主な結果として、産業連関表上の川上企業群において外資比率が高まると、川下企業群にプラスの波及効果が発生するとの統計的証左を報告している。

してきたのか（あるいは、してこなかったのか）、が関心の対象となる。

しかしながら、もとより、この間の日本の国内経済の変化は、グローバル化との関係だけから生じたものではない。逆に、「グローバル化」とは一見無関係な事象についても、マクロ経済における因果の鎖（chains of causation）が長く複雑であることを考えれば、直観的には明らかではなくとも意外な径路を通じて、グローバル化の間接的な影響を受けている、ということもありうる。

したがって、以下の議論では、グローバル化が日本経済に与えた影響に関する仮説を予め提示し、検証するというアプローチではなく、まずはグローバル化が加速したとされる 1990 年代以降の日本経済の特徴的な変化を切り出した上で、そうした変化が、グローバル化やその影響との関係という観点からどのような含意を持ちうるのか、考察を行う。俯瞰・考察の対象としては主に労働市場を考えるが、その前提として産業構成についても多少言及する。

4.1 日本経済の産業構成の変化

1990 年以降の日本経済の産業構成の変化を産業別 GDP 統計から概観すると、「経済のサービス化（servitization）」と、その裏側での製造業の縮小が進行してきたことが分かる。1990 年に名目 GDP の 27% を占めていた製造業は、2010 年までに 20% に縮小している。ただし、他の先進諸国と比較すると、製造業の縮小トレンドは緩やかであり、製造業比率の水準もドイツと並んで高めである（図 22）。同様の評価は、実質 GDP でみても裏付けられる。業種別の実質 GDP をみると、製造業のシェアは、1980 年代以降、概ね 25% 程度で殆ど変化していない。この間のサービス業の実質 GDP シェアをみると、90 年代以降、ごく緩やかな拡大傾向が続いてきた。

一方、雇用者ベースでのシェア変化に着目すると、製造業の縮小、サービス部門の拡大ともに、GDP ベースでみたときよりもペースが若干速い（図 23）。つまり、産業構造転換は、付加価値ベースでは比較的ゆっくりとしたペースでしか進んでいなかった一方、労働力の部門間移動という面では比較的着実な進展があった、と言える。もっとも、日本経済の構造変化の進捗度合いという観点から概観すれば、GDP と雇用者数、いずれのベースでも、日本経済においては「サービス化」が緩やかに進んできた、といった程度の評価が妥当と言えるだろう¹⁶。

その上で、上述の GDP と雇用者数のシェア変化を合わせて考えると、必然的

¹⁶ また、製造業に分類される企業がサービスを提供する、いわゆる「製造業のサービス化（servitization of manufacturing）」といった事象を含め、業種分類には常に曖昧さが入り込む余地があるため、特に国際比較を踏まえた評価は慎重に行うべきである。

に、「製造業における労働生産性の向上と、サービス業における労働生産性の低迷が続いてきた」との含意が得られる。このようなシェア変化のパターンは、TFP が異なるペースで上昇する多部門経済の一般均衡的帰結として、古くから学界で指摘されている傾向と概ね一致している。いわゆる「Baumol 病」と呼ばれる、労働集約的なセクター（例えばサービス業）への労働力の流入と生産性の停滞は、そうした整合的な知見の一例と言える¹⁷。より近年では、Ngai and Pissarides [2007]が、TFP の上昇率が部門ごとに異なる場合、①低生産性部門へ労働力がシフトすること、②実質ベースでは産出（＝消費量）シェアはさほど変化しない一方、③名目ベースでは、低生産性部門のシェアが上昇し、高生産性部門のシェアが低下することを理論的に論証しており、これも、上記で述べた日本経済で起きている（程度は緩やかなものの）「構造変化」の特徴と概ね整合的と言えるだろう。

言い換えれば、大まかな産業構成の変化でみた日本経済の構造調整は、わざわざグローバル化の進展という要素を持ちださなくとも、製造業部門と非製造業部門での生産性上昇率（TFP 成長率）の違いによって、理論的にも概ね説明可能という議論が成り立ちうる。また、こうした部門間調整（sectoral shift）は、それ自体が直接的に日本経済の成長力や生産性に対して規範的な意味合いを有する訳ではない。

一方で、下記の 2 点から、日本の産業構造調整において、やはりグローバル化が、なんらかの役割を果たしたり、影響を及ぼした可能性を排除できないことには十分注意する必要がある。第一に、前提となる製造業と非製造業の生産性上昇率の違いは、国際競争へのエクスポージャーの違いによってもたらされている可能性が高い。第二に、「経済のサービス化」に伴い、非製造業への労働力シフトが進む中、後述するような労働市場の質的変容が、経済全体でみたイノベーションや人的資本投資のペースを鈍化させる方向で作用したとの仮説が考えられる。第二の点のうち、イノベーションについては、以下、若干の考察を行う。人的資本投資については、4.3 節で詳細に議論する。

まず、イノベーションの創出と停滞という観点からは、イノベーションの苗床・契機となりやすい、①産業内での業界再編や、②個別企業内部での事業再編、さらに③ベンチャーを含む新規参入の状況について概観しておく。結論を先取りすると、いずれの面でも、近年の日本経済において目立った動きがあったとは言い難い。

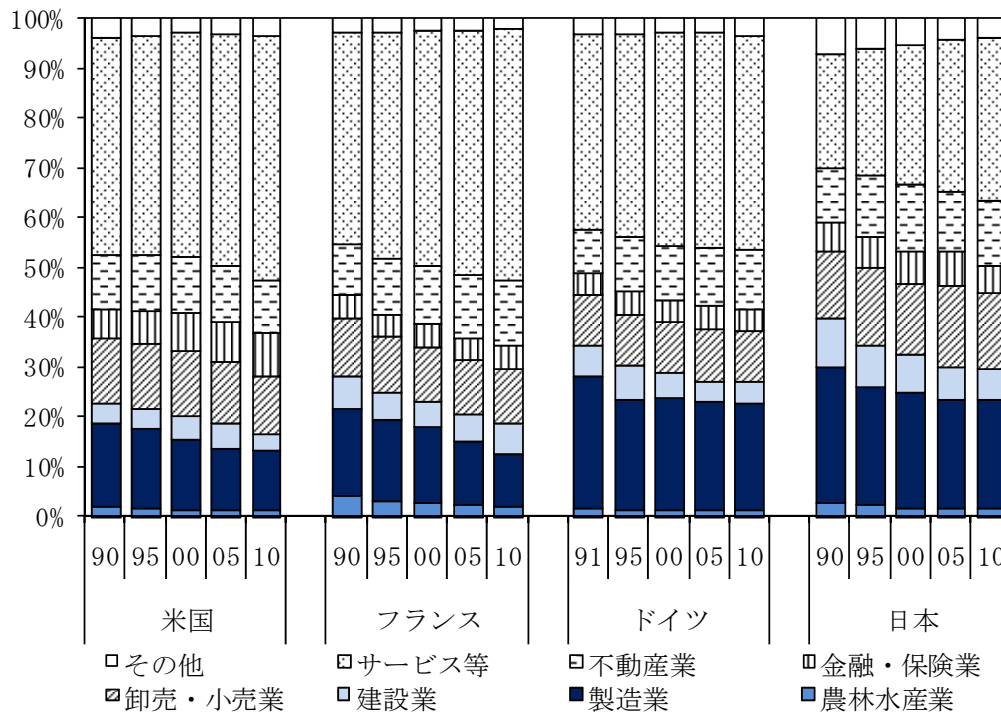
¹⁷ Baumol 病は、別名「Baumol のコスト病」とよばれ、サービス部門でのコスト増大を問題視する文脈で引用されることも多い。この点、日本経済にあてはめると、例えば医療部門でのコスト増などは整合的に見える反面、サービス業の実質賃金は低下傾向にあるため、非整合的な部分もある。サービス業での賃金低下については、後段で若干触れる。

業界再編の程度を、寡占の進行度合いに着目して確認すると、例えば RIETI による「市場集中度」、公正取引委員会の「生産・出荷集中度調査」といった寡占度指標で見る限り、建設や小売といった非製造業の一部で寡占化が進んできたものの、その水準は製造業対比でみれば概して低い¹⁸。その他の産業において、業界再編が活発化していたとの明確な証左は得られていない。さらに、個別企業内部での事業再編という観点では、川上・宮川 [2013]が、製造業の「製品転換 (product switching)」に着目した興味深い分析を行っている。同論文では、1998 年から 2003 年の間に生産物の構成を変化させなかった企業シェアは日本で 67%、同様の時期の米国で 32%であったことを指摘し、日本の製造業は、製品転換に対して保守的であったと述べている。

さらに、新規参入が革新的なイノベーションをもたらすケースは、近年の日本においては、極めて稀と言える。前出の川上・宮川 [2013]も、日本における革新的な成長は、既存企業による製品転換・開発が成功した結果としてもたらされるケースが多かったと述べている。実際、2000 年代において、現存企業数 400 万社に対して、ベンチャー企業の設立数は年間 400 社程度に過ぎない¹⁹。投資額でみても、年間 1,000～2,000 億円程度と、低位安定という姿が続いている。

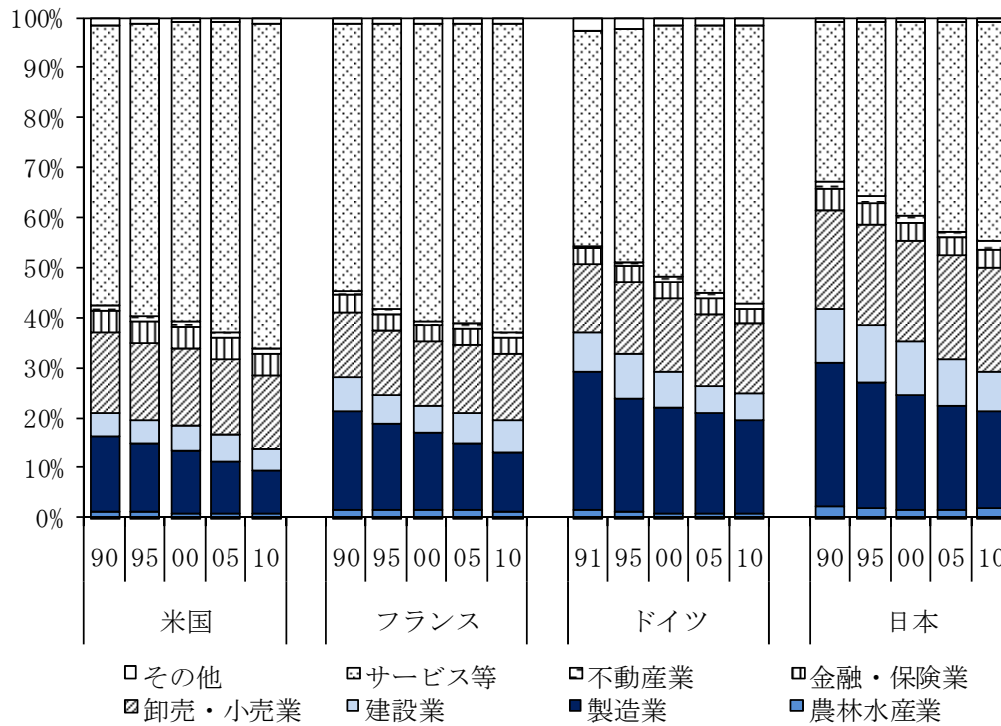
¹⁸ 食品小売業の寡占度について、流通経済研究所は、1990 年代初頭には上位 100 社の売上高シェアは 20%程度であったが、近年では 40%程度にまで上昇しており、トレンド的に寡占化が進行したとの調査結果を公表している。

¹⁹ ベンチャー起業数は、ジャパン・ベンチャー・リサーチ調べ。



(資料) 内閣府、OECD

図 22：産業別名目 GDP シェア



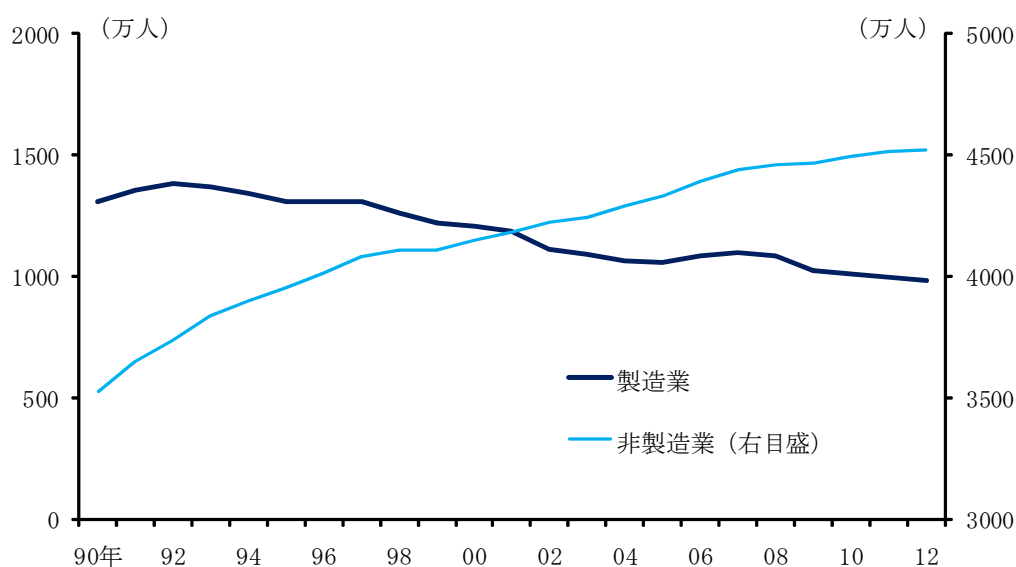
(資料) 内閣府、OECD

図 23：産業別雇用者シェア

4.2 日本の労働市場の変容

日本の就業者数の総数は、1995 年以降、概ね 6,400 万人前後で安定的に推移してきた。しかし、部門別にみると、90 年代以降、製造業は 400 万人以上の雇用を削減しており、この 400 万人は、ほぼ全員が非製造業に吸収された計算になる（図 24）。既述の通り、日本経済における製造業から非製造業へのトレンド的な労働力のシフトは、TFP 上昇率の異なる 2 部門経済の一般均衡的帰結としては、概ね自然な現象であるため、直接・間接的にグローバル化の影響があったと考えることについても、比較的異論の余地は少ないと思われる。「グローバル化の進展が労働力の部門間シフトに影響を及ぼした」との見方よりも、さらに重要——かつ **controversial**——な論点は、400 万人規模の労働力移動がもたらした労働市場の質的な変容が、日本の「国際競争力」に対して、なんらかの影響を及ぼしたかという問いである。

この問いについて考えるため、まず本節では、大規模な労働力移動が、実際にどのように発生したかを確認し、日本の労働市場の変容について検証を行う。



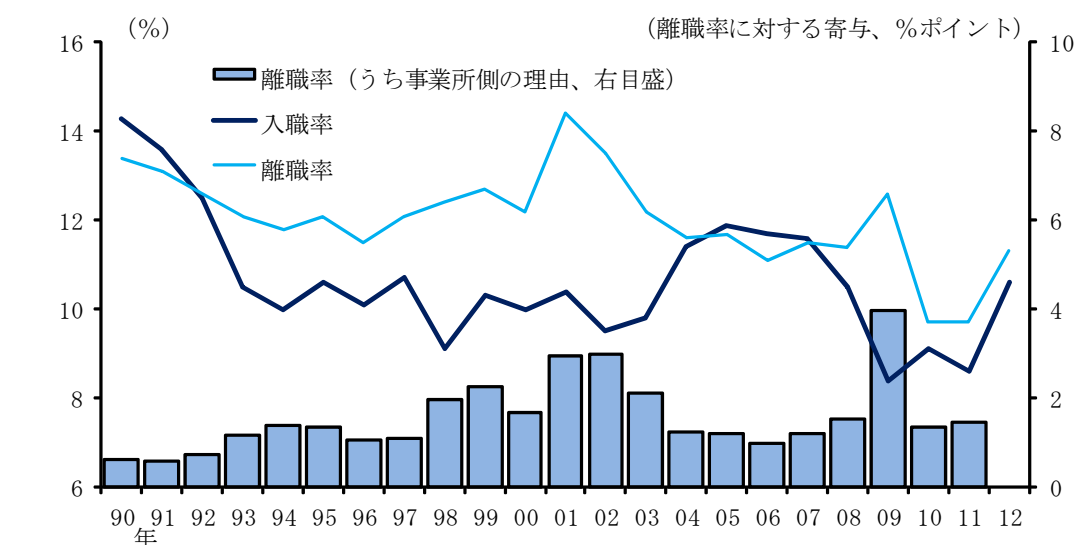
(資料) 総務省

図 24: 製造業と非製造業の雇用者数

4.2.1 製造業の雇用削減

製造業の雇用削減の状況を詳しくみると、90年代半ば以降2000年代初頭まで、入職率が10%前後に抑えられてきた一方、離職率は12%から14%程度と高めに推移した（図25）。その後、2004-07年にかけては入職率と離職率の水準が概ね一致するが、世界金融危機（あるいは「貿易大崩壊」）以降は再び離職率が入職率を上回る。

製造業の雇用削減における最大の特徴点は、（米国型の）レイオフやリストラではなく、主として採用の抑制を通じて実現されてきたことである。離職サイドに注目すると、明確に「事業所側の都合」によって離職率が押し上げられた時期は、2001-02年と世界金融危機時だけであり、離職者全体に占める寄与も大きいとは言えない²⁰。一方、定年や自己都合によって従業員数の約1割が毎年離職する状況が常態化する中、減員が完全に補充されないかたちで人員減が進められた。



(注) 1. 入職（離職）率は、「1～12月の入職（離職）者数／1月1日の常用労働者数」。
 2. 「事業所側の理由」には、「出向」および「出向元へ復帰」を含む。2009年以前は、「経営上の都合」を用いた。

(資料) 厚生労働省

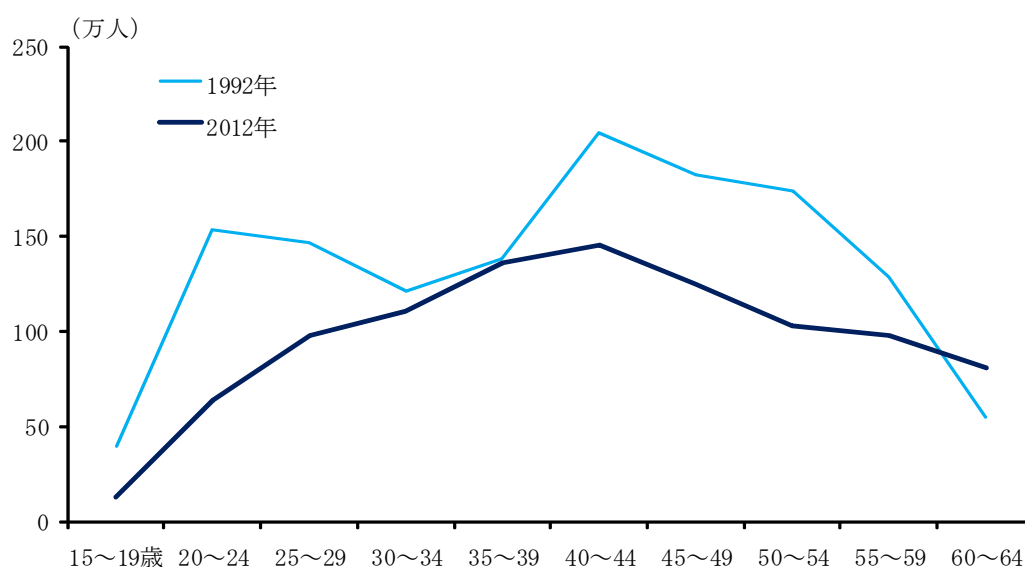
図 25：製造業の入職・離職率

企業が採用を抑制する場合、対象は新卒採用か中途採用の2択になる。不況期に限れば中途採用が極端に絞られる傾向がみられるものの、中長期的に厳しく抑制され続けてきたのは、「就職氷河期」、「狭き門」といった言葉に象徴され

²⁰ 廃業による離職は含まれていないが、日本の廃業率は極めて低いことが知られている。実際、「雇用動向調査」の入・離職者のフローを積み上げると、ストックの減少規模と概ね合致することから、廃業による離職者の寄与は小さいことが分かる。

る新卒採用であった。新卒採用は、不況期には、さらに絞られたため、製造業の新卒採用は時期的な程度の差はあれ、過去 20 年間、一貫して厳しかったと言える²¹。

こうした新卒採用の抑制は、製造業の人口構成に、その痕跡を色濃く残している（図 26）。1992 年時点の製造業の年齢構成をみると、20～24 歳のいわゆる「バブル採用組」と 40～44 歳の「団塊の世代」が突出しており、「双峰型 (bimodal)」の分布となっていた。20 年後の 2012 年の人口構成を同じ図上でみると、まず全体が「単峰型 (bell-shape)」に変容しており、そのピークは 40～44 歳になった「バブル採用組」である。また、ほぼ全ての年齢階層で絶対数が減少している中、小幅とはいえ 92 年対比で増加したのは 60～64 歳世代のみであったことは特筆に値する。さらに劇的なのは 20 歳代の減少であろう。特に 20～24 歳は 20 年前と比べると 100 万人近く減少している。若年世代は労働供給も減少しているため、企業内の若年層の減少を需要サイドの要因のみに帰着させることはできないが、製造業における新卒採用が、過去と比べ減少したことは動かしがたい事実と言える²²。



（資料）総務省

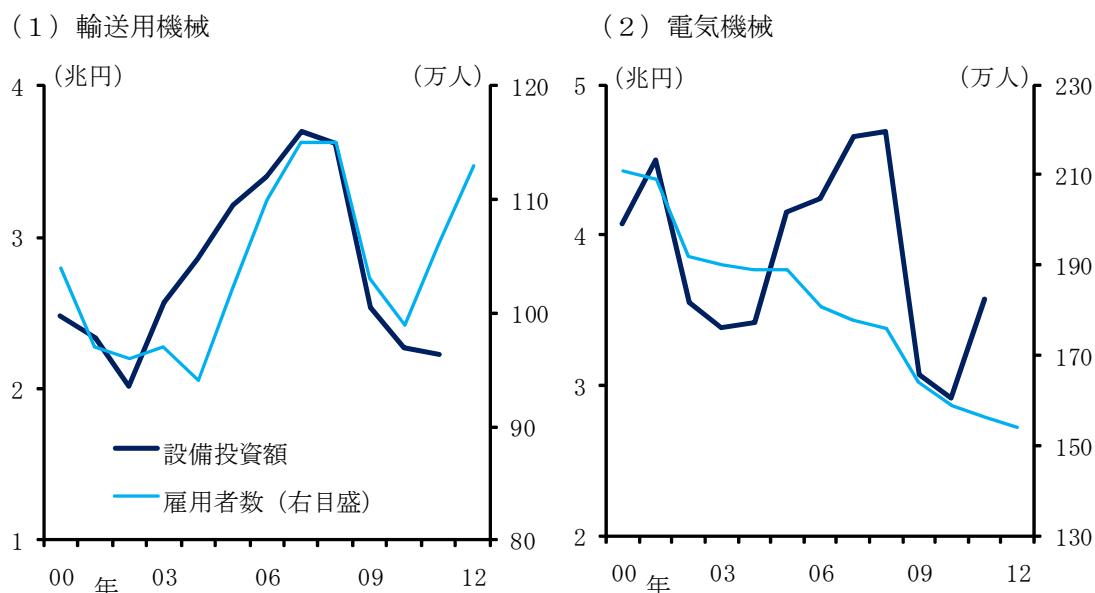
図 26：製造業雇用者の年齢構成

²¹ 少子化によって高校卒業者総数は、1992 年をピーク（約 180 万人）に、現在 100 万人程度まで減少している。しかし、うち大卒者は 50 万人前後で安定的に推移しており、大卒新卒市場における供給は減少しなかった。

²² 20～24 歳の失業率は、1990 年代初頭対比、約 4%ポイント上昇しており、この上昇幅は、全世代平均の失業率の上昇幅（約 2%ポイント）と比べて目立って大きい。

この間、短期間ではあったが、前述したように 2004-07 年にかけて、製造業で雇用削減が「小休止」した局面があった。製造業の一貫した雇用削減スタンスが、国際競争の激化など、グローバル化に起因する市場圧力を受けたものであったとしても、「貿易大崩壊」直前における雇用削減の緩和（一部業種での拡大を含む）は、この時期の輸出拡大といったグローバル化のプラスの側面を製造業が享受していた結果かもしれない。

しかし、総合的にみれば、この「小休止」局面での製造業の雇用スタンスは、積極的と言えるほどのものではなかった。同時期の設備投資は、程度の差こそあれ、広範な業種において積極的な動きが見られており、雇用スタンスと比較すると、そのコントラストは鮮明と言える。設備投資を企業規模別にみると、大企業はもちろんのこと、電気機械、輸送機械、化学などを中心に、中小企業にまで設備投資の積極化の裾野が広がっていた。ところが、同じ期間における雇用の拡大、ないしは削減ペースの鈍化度合いに関しては、大きなバラつきがみられる（図 27）。まず、明確に雇用を拡大した業種として、輸送機械、一般機械、鉄鋼・非鉄金属系が挙げられる。逆に、電気機械では雇用の縮小トレンドに殆ど変化はみられず、設備投資を行いながら粛々と人員縮小を進めていた姿が確認できる。



(注) 設備投資額は、実質値（2005年基準、取付ベース）。

(資料) 内閣府、総務省

図 27：業種別の設備投資額と雇用者数

なお、2004 年に改正労働者派遣法が施行された影響もあり、2005-08 年におけ

る製造業での派遣労働者数は 50 万人規模（累計）で増加した。派遣労働者の増加は、製造業全体の雇用削減の「小休止」に対して、数の上でプラス寄与したとみられる。しかし、むしろ正規雇用の増加が限定的であったという意味では、固定費としての人件費増加に対し、製造業は終始消極的であり続けたとの評価と整合的な動きであったと言える。実際、世界金融危機までの 10 年間、製造業の人件費（雇用者所得）の抑制は、その大部分がトレンド的な人員削減によって説明される²³。むしろ製造業の一人当たり賃金が若干の上昇傾向にあったことが意外かも知れないが、これは、年功序列賃金のもと、既に述べたように、企業内での「高齢化」が進んだ影響が大きいとみられる（図 28）。

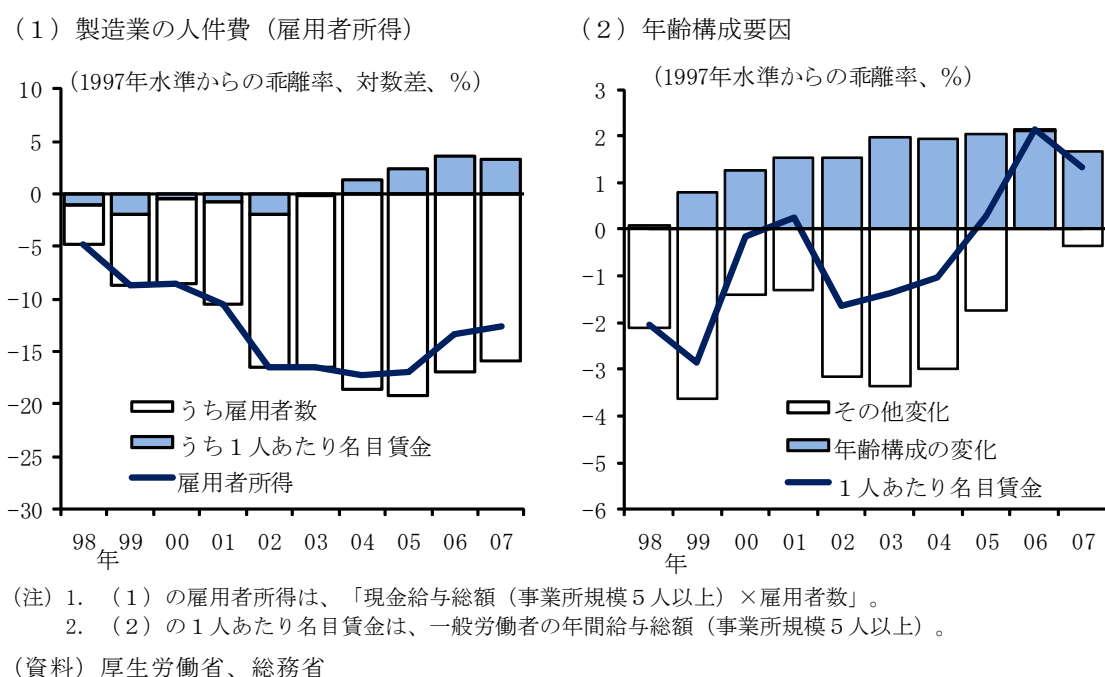


図 28：製造業の雇用者所得の変動要因

4.2.2 非製造業の雇用拡大と日本の労働市場の変容

製造業が雇用削減を進める一方、1990 年代半ばに既に 4,000 万人に達しつつあった非製造業の従事者は、現在では 4,500 万人を超えている。仔細にみると、医療・福祉、サービス、情報通信といった業種で雇用の伸びが著しい。こうした製造業から非製造業への大量の労働力移動は、実際にはどのように行われた

²³「労働力調査」では、派遣労働者は、派遣元である「職業紹介・労働者派遣業（非製造業）」での雇用者として計上されてきたため、製造業雇用者数（図 28）は、一部の派遣労働者が含まれておらず、実態対比、過少推計の可能性がある。ただし、製造業に従事する派遣労働者数の増加（数十万人規模）を十分多く見積もった場合でも、製造業雇用者が減少傾向にあったとの結論に影響は無い。

のだろうか。

この問いに対する回答は、大まかには以下の2点にまとめられる。第一に、本節冒頭で述べた400万人の移動は、当初は製造業で働いていた労働者が毎年数十万人ずつ非製造業へと転職を行った結果ではない。既にみたように、製造業における人員削減は、新卒を中心とした採用の抑制によるものであり、製造業を非自発的に離職した労働者のボリュームは必ずしも大きくなかった。マクロ的にみた日本の労働市場のサービス化は、「1990年代以前であれば製造業に入職していたであろう労働者が、非製造業、特にサービス業に吸収される」というプロセスを経て進行した面が大きい。このことは、非製造業の人員拡大が、少なくともその一部は新卒採用を通じて行われてきたことを示している。

第二に、そうは言っても少子化が進行する中で新卒者の労働供給は年々減少傾向にあり、直近では毎年100万人程度までパイが縮小している。製造業による新卒プールの「取り分」は減少してきたものの、労働市場全体でみた新卒採用可能数の増加だけでは、非製造業の人員拡大の全てを説明するのは、供給面の制約からみて不可能である。これは、非製造業が中途採用チャネルを活用してきたことを必然的に意味する。そして、この中途採用チャネルを供給面から支えたのは、主に（既婚）女性の労働供給であった。

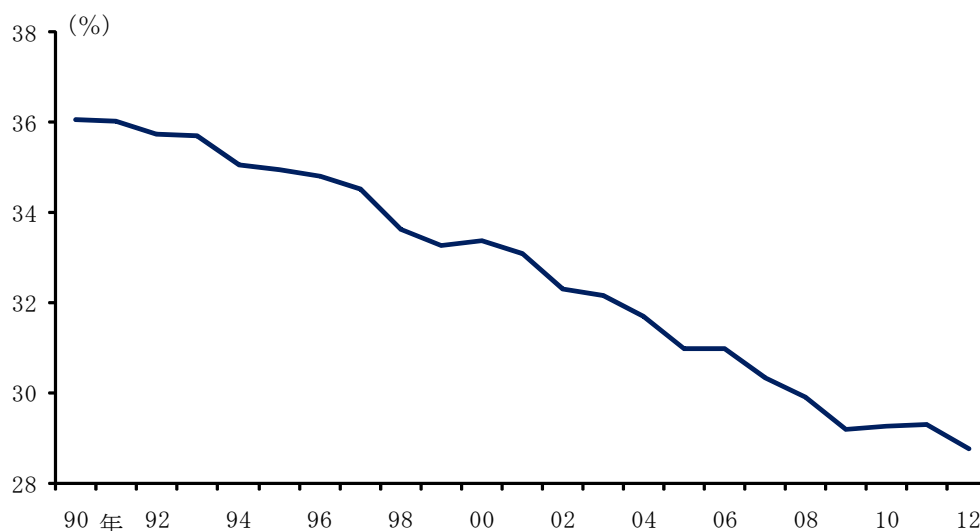
第二のポイントについてやや詳しく述べると、非製造業に中途採用された労働者のかなりの部分が、過去一年間に就業経験のない「一般未就業者」であったと考えられる。日本の転職市場を概観すると、前職を離職後、一年以内に再就職を行う「短期」転職者が、年間300万人弱（2012年）というオーダーで存在するが、同業種内転職が多い上に、製造業と非製造業という大区分業種を跨いだ転職はネットで見ると極めて少ない。すなわち、狭義の転職市場が日本の労働市場の構造変化に果たしている役割は小さい。一方、一年以上の不就労期間を経て、労働市場に再参入する「長期」転職者が毎年100万人程度存在する。長期転職者は定義上「一般未就労者」に極めて近く、その6〜7割を女性が占める。特に結婚・出産を契機に退職し、一定期間を経て労働市場に再参入した女性が多いとみられる。

こうした労働移動のパターンを裏付けるデータとして、女性の労働参加率の「M字カーブ」の緩和現象を含む、過去20年間における既婚女性の労働参加率の上昇が挙げられる²⁴。一方、製造業サイドでは、労働者全体に占める女性比率が一貫して低下を続けており、これは「自己都合」によって離職した女性を補充してこなかったことを裏付けている（図29）²⁵。先行研究では、Kondo and

²⁴ 日本人女性の労働参加率についての「M字カーブ」現象について触れた文献は多い。例えば、桜他 [2012]など。

²⁵ 広く認知されてきた「女性の労働参加率の上昇」という事実に対して、製造業では逆の

Naganuma [2013]が、転職に関する個票データを分析した結果、「結婚・出産・介護等を理由に前職を退職した労働者や、35歳以上で転職する女性は、異業種間転職を行いやすい」との統計的な証左を報告している。



(注) 2001年以前は、第10回産業分類改定の計数。

(資料) 総務省

図 29: 製造業の女性比率

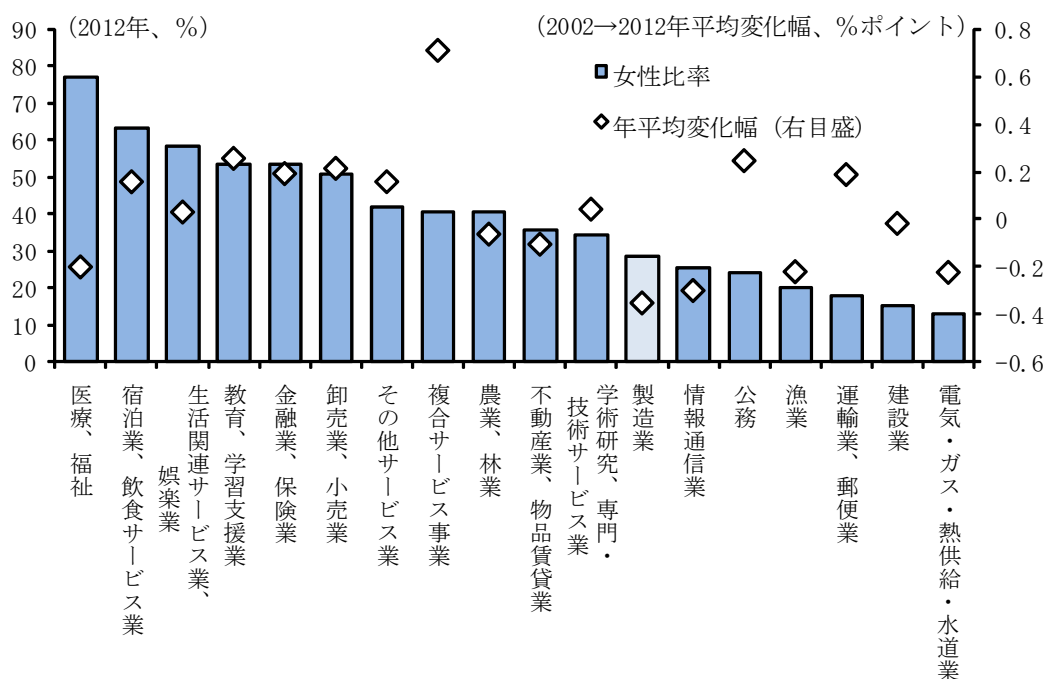
さらに、労働市場のサービス化の主な担い手が（既婚）女性であったことを強く示唆するデータとして、パート・アルバイトなどの「非正規雇用比率」が挙げられる。パートを含めた非正規労働者に占める女性の割合が高いことはよく知られているが、これまで成長ペースが速かったサービス業や医療・福祉といった業種の多くは、女性比率が他業種対比、もともと高い業種であった（図 30）。実際、医療福祉業における女性比率は 80%弱と、あらゆる業種の中で最も高く、次いで宿泊・飲食サービスの 60%強（いずれも 2012 年）となっている。女性比率が既に 8 割近い医療福祉は例外として、各種サービス業では、過去 10 年間、さらに女性比率を高めていたという事実にも触れておく。

ここでも 2004 年の改正派遣法の影響は考えられるが、より重要な指摘として、制度面での整備が進んだとは言え、それに見合う労働力プールが存在しなければ、非正規であろうと正規であろうと雇用が拡大することはありえなかった、という点に着目すべきである。

先に触れたように、一般未就業者の（主に既婚）女性による労働市場への「再参入」が、大規模な労働供給源となってきた。この事実を踏まえると、非製造

現象が進んできたことはあまり知られていない。

業におけるパート雇用など、比較的低賃金（年収）の職が、再参入する一般未就労者の受け皿となってきたという図式が浮かび上がる²⁶。より具体的には、1995年から2010年にかけて、公的年金の第3号被保険者²⁷の総数が200万人程度減少していることから、「20年前であれば専業主婦を続けていたであろう女性」が、年収130～200万円程度の労働力を供給することで、非製造業の非正規雇用の拡大を支えてきたという解釈が成り立つ²⁸。



（資料）総務省

図 30：非製造各業種の女性比率

上述のような労働力移動のパターンを、賃金面からみると、低賃金（低年収）雇用のシェア拡大効果を通じて、マクロ的にみた一人当たり平均賃金の下落に

²⁶ 日本におけるジェンダー・ギャップ（gender gap）の大きさを指摘した文献も多いが、例えば世界銀行による Global Gender Gap Index 2012 によれば、135 カ国中、日本は 101 位と、先進諸国対比、女性の社会的地位は際立って低い。近年では女性の管理職比率（日本では 1 割前後）を欧米先進諸国並み（30%以上）に引き上げようとのイニシアティブが官民で高まっている（内閣府 [2012a]、経済同友会 [2012]）。

²⁷ 第 3 号被保険者とは、厚生年金・共済組合に加入している第 2 号被保険者に扶養されている 20 歳以上 60 歳未満の配偶者を言う。年間所得が 130 万円を超えると資格を失う。また、専業主婦を主な対象とする制度に、配偶者控除があるが、この資格にも年収制限があり、103 万円を超えると徐々に節税メリットは失われる。

²⁸ 第 3 号被保険者総数は減少している一方、パートタイム労働者の平均年収は、110 万円程度で長期にわたって安定している。また、女性の年間所得分布において 100～150 万円階層にスパイクがみられるため、女性労働者が、年収 100 万円程度の職を選択しがちな、なんらかの制度的な要因が作用している可能性が窺われる。

寄与してきたことは間違いない。また、非正規雇用が増加した原因を労働供給サイド（特に新卒者）からみれば、単に「自分にマッチした正規雇用のポジションが減ったから」という回答もありうる。不況が断続的ながら長期にわたって続いた時期に新卒で労働市場に入った若年層が、マッチングの質に満足できず、一部はパートやアルバイトを「一時的な選択肢」として選んだ結果、そのまま低賃金の職に定着した、との見方も一部で指摘されている。その一方で、第3号被保険者や配偶者控除適用者を典型例として、既婚女性の労働供給はセカンダリーな収入源であることが多く、低年収であっても世帯年収にはプラス寄与しているのだから問題はない、といった見方もありうるだろう²⁹。

本節でみた「労働市場の変容」の主要な部分をまとめれば、日本における製造業から非製造業への労働力シフトは、「日本の労働市場が流動化する中、個々の労働者が自身のキャリアアップを意図して、成長性や収益性の高い産業へとスムーズに転職を行っていった結果」として発生した事象であるとは言い難い、という点である。非製造業・非正規雇用の拡大は、個別企業レベルの合理性という観点からは、理論的にも諸外国の経験対比でも、広い意味でのグローバル化への対応として比較的自然的な帰結と言える。逆に言えば、非製造業・非正規の拡大のみをもって、何らかの「市場の失敗」等が生じており、経済の非効率性が増していたと判断するには、根拠不十分である。一方、より長い視点で経済厚生を評価する場合、異なる規範的な評価がありうる³⁰。具体的には、非製造業を中心とした非正規雇用の拡大は、若年層における失業率の上昇などと合わせて考えると、日本経済における中長期的な人的資本の蓄積に対し、どのような影響を与えてきたのか、との疑問が検討に値するだろう。この点に関し、最後に、人的資本投資を中心に、グローバル化時代における日本経済の成長力・競争力の源泉について、若干の議論を行う。

4.3 労働市場と中長期的な成長力：人的資本投資の役割

²⁹ 実際、年収 800 万円以上の世帯の半数以上が配偶者控除の適用を受けており、こうした家計において就労している既婚女性の収入源はセカンダリーと言える。一方、年収 300 万円以下世帯では、約 1 割しか配偶者控除制度の適用を受けておらず、見方によっては、配偶者控除は逆進的な所得再分配制度となっているとの指摘もある（内閣府 [2012b]）。

³⁰ 極端な例としては、自身の任期の間の経営パフォーマンスしか気に掛けない「近視眼的な」経営者の例が考えられる。経営者個人としては合理的だが、より長い視点から成長を望む株主がいる場合は、評価基準は異なりうる。より一般的には、マクロ経済を構成する代表的個人よりも、より遠い将来の経済厚生を重視する架空の主体——経済学で言う「社会計画者（social planner）」の一種——を設定し、この社会計画者の視点で経済厚生を最大化する場合、異なる政策的インプリケーションが得られる場合がある。

4.3.1 企業の人的資本投資と成長力

企業における人的資本の役割は、近年、経営学や経営の現場で、knowledge based capital の重要性という観点から認識が高まっているが、日本を対象とした厳密な実証分析は少ない。例外的に、宮川・比佐 [2013]が業種別の無形資産投資の推計を行っており、いくつか興味深い実証結果を報告している。まず、同論文は、2000年代に日本企業では無形資産蓄積が低下したと述べている。同論文の分析では、無形資産の一区分として「経済的競争力」に関する資産（フローとしては投資）を定義、計測しており、経済的競争力投資は、①ブランド力強化投資、②企業固有の人的資本に対する投資、③組織改編関連支出の3種類で構成されている³¹。一般には「人的資本」という言葉は、より広い意味で使われることもあるが、ここで言う「人的資本に対する投資」は、職場外研修支出（off the job training）に基づいて算出されている。同論文の最も重要な結論は、日本企業における2000年代の無形資産蓄積の低下に最も寄与したのが、この（狭義の）人的資本を含む経済的競争力資産であったという点であろう。さらに、国際比較の観点からも日本企業は、1990年代半ば以降は、労働生産性の成長率に対する無形資産の蓄積の寄与が小さい国であることが示されている。こうした実証結果をもとに、日本企業は、経済的競争力資産、特に人的資本への投資を増やすことで、労働生産性を引き上げ、成長力を高める余地があるとの結論が導かれている。

宮川・比佐 [2013]は、2000年代に日本企業が人的資本に対する投資を低下させた背景として、「経済不況下における厳しいリストラの実施」について言及している。端的には研修支出が不況下において大きく削減されたことが、推計結果に反映されている。現実的には、4.2節でみたように製造業の雇用削減や非製造業を中心とした非正規雇用の拡大などに伴い、外部研修以外にも様々な面で、人的資本への投資が抑制された可能性が高い。1990年代半ば以降は、そもそも新卒採用人数自体を絞る傾向がみられた時期であり、研修費という目に見えやすい支出以外においても、中長期的な企業の成長に資するような人材育成コストが削減された可能性が推察される。

既に述べた通り、不況時には就職のマッチングの質が低下し、さらに、企業による人的資本への投資も抑制されがちである。そうした人的資本への投資変動が労働者の所得形成に与える影響に関しては、Kondo [2007]が、計測を行っている。Kondo [2007]の結果の興味深い点は、たまたま不況期に新卒労働市場に参入した労働者の正規雇用比率が、その不況期時点で低いことは当然であるとし

³¹ 同論文における「無形資産」は、「経済的競争力」の他に、「情報化資産（ソフトウェア等）」と「革新的資産（著作権・商標権、研究開発への累積投資額等）」の3種類から構成されている。

て、その後、長期間にわたり、将来も非正規であり続ける確率が高いため、好況期に新卒就職したコホート対比、賃金・所得が低くなりやすいという事実であろう。こうした統計的結果が得られた理由としては、①日本の労働市場における新卒一括採用の重要性と、②正規雇用に対する企業内部での人的資本蓄積効果が関連しているとの見方がある。すなわち、若年期（特に新卒就職時）に、正規雇用として入職しない場合、その後、企業内で人的資本蓄積を行う機会を逃すことによって、長期的に労働者個々人の生産性が成長しなくなってしまうという解釈である。実際、非正規雇用の賃金カーブは正規雇用の賃金カーブと比べ顕著にフラットであり、非正規雇用では、勤続年数の経過が人的資本として形成（*capitalize*）されにくいとの見方と整合的とも言える³²。

他方、正規雇用を前提とした長期雇用（終身雇用制度はその典型）と年功序列賃金、新卒一括採用などの、いわゆる「日本的雇用システム」全般に対しては、企業特長的（*firm-specific*）な人材育成に過度に傾斜しているといった批判が強まった時期もあり、功罪両面が指摘されてきた。非正規雇用は、そうした「硬直的な」人事システムに対する批判への対応として拡大したという経緯もあり、4.2 節の最後に触れたとおり、非熟練労働需要に柔軟に対処するための制度として十分合理的な対応であったとも言える。Kondo [2007]他の議論も、必ずしも非正規雇用の存在そのものを問題視している訳ではない。非正規雇用が（一部の女性も含め）比較的若年層に集中しがちであったという事実が、将来的に熟練労働になりえた人材の機会の喪失につながっていたとすれば、そのような「機会の損失」こそ問題の本質と考えるべきであろう。

より一般的な議論として、人的資本と経済成長の関係については、Pissarides [2000]がケーススタディに基づき、人的資本の蓄積は、原理的には成長促進的（*growth-enhancing*）であると述べている。個人レベルでも企業レベルでも、人的資本に投資を行うか既存の富を利用する（*rent seeking*）かの選択が重要であり、公的部門での過大な雇用や規制等による利潤最大化原理の阻害が、人的資本投資よりも *rent seeking* に向かわせるインセンティブを生んでいると指摘している。

さらに、同論文は、貿易自由化と人的資本、経済成長との関係にも言及している。すなわち、貿易自由化が進むことで経済環境が競争的になれば、*rent seeking* を行うことの相対的な機会費用が高くなる。逆に言うと、経済的に成功する確率が高まるため、人的資本投資を行うインセンティブが増加することを意味する。このため、より自由競争的な民間セクターへの労働移動が進み、人的資本蓄積が促進される結果、民間部門の成長性が高まるとの議論が展開されている。

³² ただし、医療・介護セクターを代表例として、賃金報酬が規制の影響を大きく受ける業種では、賃金カーブと労働者個々人の経験を映じた生産性との関係性は低く、「非正規であるから人的資本の形成が進みにくい」と、一概に議論すべきではない。

こうした立場からは、GVC の進展を含め、自由貿易が進んだ環境下において、人的資本蓄積を効率的に行えなかった企業や労働者が、競争によって淘汰されるという因果性が支持されることになる。「国際競争力が低下したので、雇用が失われた」という観察は、「人的資本の蓄積が阻害されたため、国際競争力が低下した」という全く逆方向の解釈とも矛盾しないことに、十分注意しておく必要がある。

4.3.2 人的資本投資としての教育と経済成長

「若者の 2 人に 1 人が非正規か失業中」という状態が社会問題としてとりあげられるようになって久しい。本節では、最後に、これまでの議論とは逆方向の因果性が作用している可能性と、その場合の望ましい対応について、若干の考察を行う。すなわち、「もともと競争力のあった日本企業が、質の高い人材を国内で大量に確保することが難しくなった結果、技術力や商品開発力、マーケティング力といった人的資本が不可欠な局面で、徐々に国際的な優位性を保てなくなってしまった」といったメカニズムが働いている場合、求められる対策・政策も自ずと異なる。国際競争力の低下と雇用の喪失という負の連鎖に楔を打ち込む有効なポイントは、解雇規制改革に象徴される各種の労働市場関連の規制・制度改革である可能性が高い一方、教育という長期投資へのインセンティブ付けも看過すべきではない。

では、実際に、高度人材の減少や、平均的な若年労働者の質の低下は実際に発生していたと言えるだろうか。また、教育投資のリターンの低下が日本経済の成長力や国際競争力に負の影響を与えていたとして、その場合、どのような対応が求められるだろうか。

これらの問いは景気循環の時間的な射程を超える中長期的な影響を対象としており、実証的な議論を行うことは難しい。第一の問いについては、依然、「日本の子供の成績は、国際的にみてトップクラスにある」との評価がある一方、限られた実証研究結果によれば、学力低下を懸念するデータも存在し、専門家の間でも見解は一致していない³³。日本においては、学界においても「教育経済学 (Education economics)」の裾野が米欧対比、狭いこともあり、今後、教育投資の経済的な効果について、一層の実証研究の蓄積が望まれる。

³³ 「…国際的にみてトップクラス…」は、文部科学省ウェブサイト『確かな学力』からの引用。一方、岡部他 [1999]などでは、1990 年代に（あるいは 1980 年代後半から）初等・中等教育段階での学力低下が進み、1997 年頃からそうした世代が大学に進学し始めたとの説が展開されている。この他、荻谷他 [2002]は、1989 年と 2001 年時点、それぞれの小中学生のテスト成績を比較した結果、基礎学力の低下を指摘している。また、国際機関が実施した学力テストは、時期についての相違こそあれ、概ね、学力の低下を支持する結果を示すものが多い。

以下では、教育水準に関して国際的に高い評価を受けている先進国の事例として、カナダとシンガポールを取り上げ、日本における望ましい教育投資を考えるための参考としたい。一般論としては、①個人（あるいはその扶養者）に教育のリターンを正しく認識させることで、個人レベルでの最適な人的資本投資行動を促進すること、加えて、②教育投資・人的資本投資に伴う正の外部性を公的部門が正しく認識し、市場メカニズムを補う形で公的教育のデザインを行うこと、の2点が望ましい。カナダとシンガポールの事例では、上記二つのチャンネルを活用し、国際競争力の向上を図っているように見受けられる。

カナダでは、国民の95%は学費無償の公立中学・高校（public school）に就学している。大学も殆どが州立であり、大学間のレベルの差は小さい。しかし、各大学の特色は豊かであり、学生（が人的投資を行う上で）の情報量や選択肢という観点では多様と言える。例えば、ウォータールー大学（オンタリオ州）は、IT関連企業との結びつきが強く、教育投資がビジネスに直結した成果を挙げている例として知られている。同学では「コーオプ（Co-op）」と呼ばれる実務教育プログラムを採用することで、IT産業や金融産業などへの高度人材の円滑な供給に成功しているほか、大学での研究プロジェクトからのスピノフ企業や卒業生によるベンチャー企業の成功事例が多い³⁴。

シンガポールでは、国家予算の約2割が人材開発に充てられている。初等教育段階で、PSLE（Primary School Leaving Examination）と呼ばれる統一学力試験による選別が行われ、上位10%合格者に対しては、高度人材候補としての特別教育が行われる（英語はPSLEの必須科目）。高等教育でも優秀者に対するインセンティブ付与は明確であり、毎年数名の国費奨学金受給者が選定されている。こうした国内での人材育成に加え、海外からの高度人材の呼び込みについても積極的であり、税制上の優遇措置を梃子として、欧米の有名大学を国内に誘致することにも成功している³⁵。

日本の公的学校教育費対GDP比をみると、OECD諸国の中では近年かなりの下位に位置し、年によっては最下位であることもある。このデータをもって、日本は教育を重視しない社会であると批判する向きもある。しかし、同じデータの見方を変え、同支出額を子供一人当たりでみると、OECD諸國中、ほぼ平均並みとなる。したがって、「公的学校教育支出が少なく見えるのは少子化の影響に過ぎない」との反論も存在する。

この議論は、低所得国に対する国際援助に関する論争を彷彿とさせる。すな

³⁴ 複数の世界的な大手IT企業が同学からの採用活動を重点的に行ってきたとされる。また、卒業生による設立会社としては、BlackberryやOpenTextがよく知られている。

³⁵ シンガポール・キャンパスの例としては、シカゴ大学ビジネススクール、INSEADなどがある。MITもNanyang Technology UniversityとのJoint degreeプログラムを提供している。

わち、国際援助を多く受け取った低所得国ほど、その後の経済発展につながったとする事例が驚くほど少ないのはなぜかという議論である。日本における教育や保育に対する公的な支出が量的に十分かどうかの議論は、むしろ重要であるが、開発援助に関する辛抱強い実証研究の蓄積は、教育支出の効果に対してもいくつか重要な知見を残している。例えば、教育関連援助といっても、学校（特に建物）を作っただけでは子供たちの学習水準が上がることにはつながらないケースが多い。繰り返し発生する（**recurrent**）支出がより重要であり、十分な資質と熱意のある教員を一定数確保する給与財源があること、毎年質の高い教材を無償で提供すること、といったミクロ的な支出の「手法や工夫」が、結果を大きく左右するのであって、中身を見ることなく支出総額のみにとらわれた議論には意味がないというものである。

低所得国における教育投資についての教訓は、日本のような先進国においても本質的には共通する側面を持っている。低所得国での膨大なフィールドワークから得られた普遍的な知見は、「明白なマクロ的な事象（失業や貧困）は、実は小さなミクロ的なインセンティブの積み重ねによって発生していることが大半である」というものである。**Banerjee and Duflo [2011]**は、教育についての個人（子供だけでなく親も含む）の間違ったイメージ——ないしは情報不足——が教育投資の効果の浸透を妨げている事例を紹介している。ここでは低所得国での事例の詳細には触れないが、日本において教育に関する情報不足や誤認は起きていないと言えるだろうか。

例えば、就職活動中の学生が回答する「就職したい企業ランキング」は、社会人経験を積んだビジネスマンが選ぶ「転職したい企業ランキング」とは大きく異なることが多い。これは、教育投資に関する意思決定段階において、（主に学生側に）必要な情報が不足していることを意味している（前出、ウォータールー大学の **Co-op** 制度はこうした問題に対するひとつの解決策を提示している）。不完全な情報の下で行われる投資決定は、当然、低いリターンしかもたらさない。教育投資の（私的な）リターンが低いこと自体が、当然問題視されるべきであるが、前出の **Banerjee and Duflo [2011]**は、間違った情報に基づいた行動の結果、失敗を重ねることで投資のインセンティブが失われてしまうことを、追加的に問題視している。

また、日本人の基礎学力については、（前述の通り近年低下したとの懸念はあるものの）国際的に高い評価を受けている一方、よく知られているように、経営学修士号（**MBA**）など、大学院レベルの学位取得のため、欧米に留学する日本人は多い。逆に日本の大学・大学院に留学する外国人は少ないという意味で、日本の高等教育システム（特に文系分野）の国際競争力には改善の余地があるとの指摘もある。高度人材の集積は、イノベーションの苗床として重要である

ことから、高等教育における国際競争力は正の外部性を持つことが容易に推測される。前出のシンガポールの大学誘致の事例は、こうした高等教育における正の外部性（特に集積効果）を意識した取り組みと考えられる。

仮に日本企業のパフォーマンスや国際競争力が諸外国の多国籍企業対比、見劣りする面があったとして、実はそうした劣位性は、（理系的な狭義の）技術力よりも経営資源配分やコーポレートガバナンスなどの問題に起因しており、本源的には、教育システムにおける経営学・経済学等の分野の質的競争力の問題にまで遡れるかも知れない。以上は全くの仮説であるが、人的資本投資としての教育の重要性自体を否定する見方は少ないと思われ、今後は、より定量的に評価可能な仮説の検証が求められよう。

5. おわりに：日本の「第三の開国」

近代日本は、19世紀末に初めてグローバル化を経験した。19世紀以降の世界史の中で、日本経済は極めて迅速に工業化に成功し、先進国の仲間入りを果たした珍しいケースと考えられている。その背景や原因に関する冷静な議論の多くが殆ど同じ要因に着目している。日本には鉱物資源が希少であり、資本蓄積も少ないことが誰の目にも明らかであったので、消去法的に人的資本に経済発展の源を求めることが自然な議論であった。むろん、19世紀当時から日本の人口が国際的にみて大きかったことは事実だが、人口が大きいまま低所得国に甘んじている例は世界的にみれば枚挙にいとまがない。従って、国民の識字率の高さといった具体的な指標をもとに、人的資本という労働力の質的側面——人的資本の重要性——を強調する「日本型発展論」が従来から有力であった。

より最近の議論として、経済学に限らず、社会学、政治学、文化人類学等の垣根を越えて、国家の繁栄と衰退の命運を分ける要素やメカニズムについての研究が進んでおり、特に政治・経済両面でのシステムを社会インフラとして重視する議論が有力になっている（“good institutions matter”）³⁶。Acemoglu and Robinson [2012]は、ある国家・集団において「大部分の構成員が経済活動に望んで参加することを促し、各自の才能や技量を最大限に活用することによって、個々人が望む選択を可能にする経済システム」——Acemoglu and Robinson [2012]らは、これを「包括的経済制度（inclusive economic system）」と名付けた——の

³⁶ 国家や地域の経済的発展の源をめぐる議論は広範かつ多様であり、文献も数多い。ここでは、他に、Diamond [1997, 2004]を挙げておく。なお、Acemoglu and Robinson [2012]では、「包括的（inclusive）制度」の対立軸として「収奪的（extractive）制度」を挙げており、後者の典型例として植民地型の社会・経済システムに触れている。

構築と維持が持続的な成長と繁栄をもたらす重要な要素であると主張している。実際、同著では、19 世紀以降の「最初のグローバル化」の渦中において、明治維新を期に「包括的経済制度」の構築に成功した一例として日本のケースが言及されている。

近代日本は、歴史上、2 度の激しいグローバル化の波に遭遇した。明治維新を「第一の開国」、1945 年を「第二の開国」と位置づけ、「第三の開国」の必要性を提唱する議論は、既に 1970 年代には存在していた。仮に、「開国期」を生きた先人達が 2 度のグローバル化に正しく対応したとの立場をとるならば、3 度目のグローバル化を経験しつつある現代の日本人が歴史的経験から学ぶべきは、どの要素であろうか。市場メカニズムと競争原理を基盤とした旺盛な技術革新や、適度な所得再分配システムなど、「包括的経済制度」の特長を維持・促進するため、多くの貴重な努力がなされてきたことは確かである。日本は「技術立国」を目指してきたと言われるが、さらに一步進めて考えれば、近代日本の歴史的な経験は、人的資本に対する長期的投資の賜物であり、日本経済は、本質的に「人材立国」であり続けてきたとの見方は依然正しい。日本経済の持続的成長を可能にする根本的な基盤は、優秀な人材を幅広く、忍耐強く育成していくことによって形成されるであろう。

パナマ運河は、開通 100 周年にあたる 2014 年の竣工を目指し、航行量を倍増させる拡張工事を進めている。パナマ運河が開通した 1913 年は、当時 5,000 万人に過ぎなかった日本人が、初めて国産の腕時計を発売した年でもある。21 世紀の日本においても、豊かな人的資本が「第三の開国」を果敢にリードしていくことを期待したい。

以 上

【BOX 1】付加価値指標でみた各国の輸出分布

(付加価値指標の算出方法)

- 輸出品目の付加価値指標は、輸出品目について、当該財を世界に輸出している各国の一人あたり GDP (対数値) を、各国の世界輸出シェアのウェイトで加重平均して算出している (詳細は、Kwan[2002]を参照)。

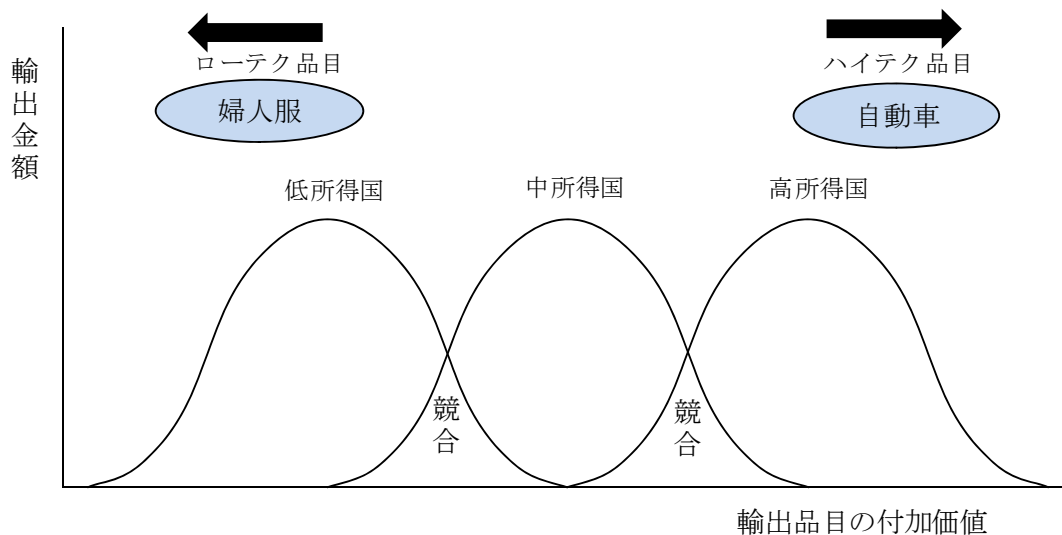
(使用データ)

- (a) UNCTAD が公表する国別輸出額 (255 品目) と (b) IMF (World Economic Outlook) が公表する一人当たり GDP の両方が入手可能な国データ (約 180 か国) を利用。

(輸出分布の見方)

- 輸出品目の付加価値指標を横軸、輸出国の当該財の輸出額を縦軸に表すと、各国がどの付加価値品目でどれだけの輸出額を出しているかを視覚的に捉えることができる (BOX 図表)。

BOX 図表：輸出分布の見方



【BOX 2】グラビティ・モデルによる「輸出競争力」の評価

多国間の貿易額を、各国の経済規模、各国間の地理的距離などの「重力要因」によって説明するアプローチをグラビティ（重力）モデルと呼ぶ。同モデルを用いて、以下の推計から得られる理論値と実績値の比較を行うことにより、日本を含む世界 17 か国の「輸出競争力」を評価することを試みる。

（推計方法）

- 被説明変数は、輸出国 17 か国（×輸出相手国 180 か国）の名目輸出額。17 か国の内訳は、G7、中国、NIEs、ASEAN、メキシコ。
- 説明変数は、輸出国名目 GDP、輸出相手国名目 GDP、2 国間距離のほか、共通言語ダミー、年ダミーを加えた 5 変数。
- 推計期間は 1995～2012 年。

（推計結果）

推計結果をみると、自国 GDP、相手国 GDP、2 国間距離、共通言語ダミーの各説明変数について符号条件を満たして有意な結果を得た。

BOX 図表 1：推計結果

被説明変数：輸出額（対数値）		
自国GDP（対数値）	0.86 ^{***}	[50.1]
相手国GDP（対数値）	1.04 ^{***}	[90.6]
2国間距離（対数値）	-1.19 ^{***}	[-25.2]
共通言語ダミー	0.40 ^{***}	[4.2]
年ダミー	Yes	
定数項	-1.06 ^{**}	[-2.0]
サンプル数	54,774	

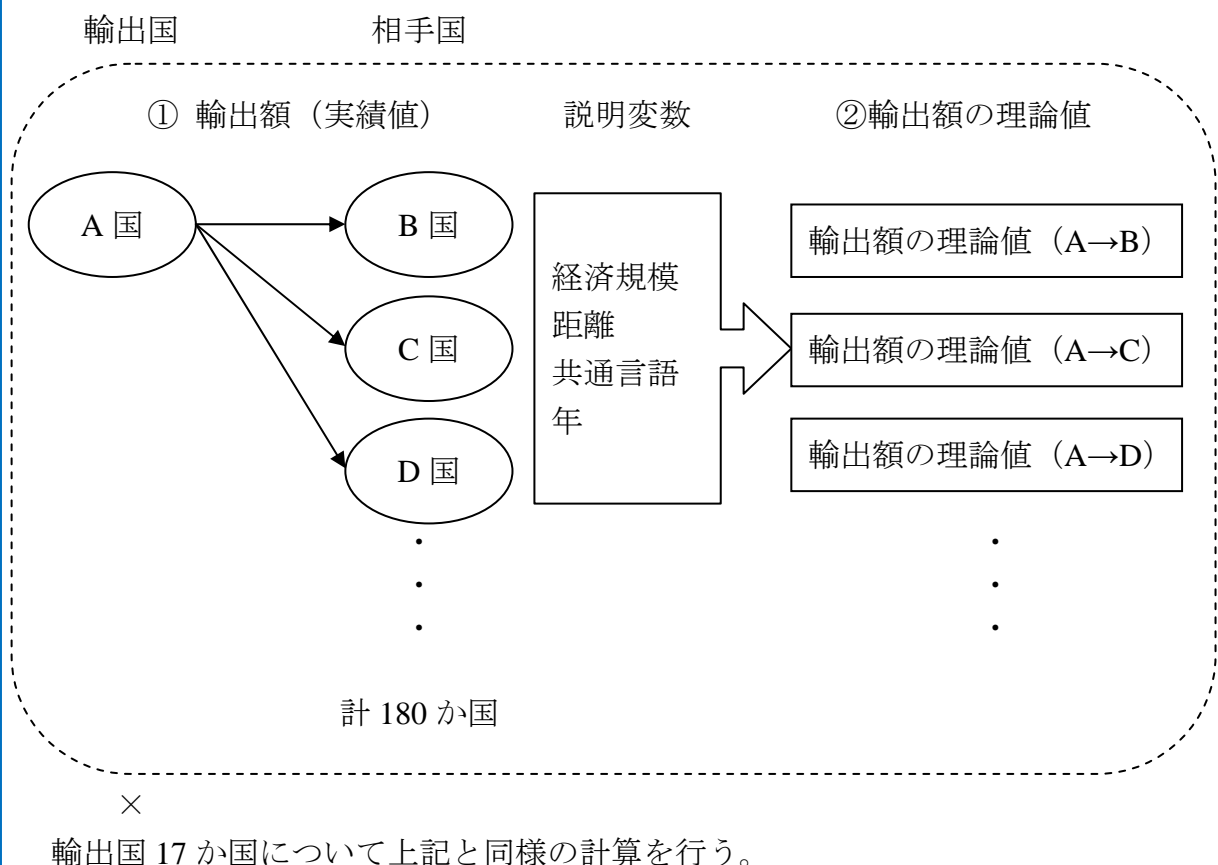
（注） 変量効果モデルにより推計。[]内はz値。

***は有意水準1%、**は有意水準5%。

輸出データの欠損値には、1を加算して対数値を求めた。

これらの要因から説明される輸出の理論値（下図の②）対比、実績値（下図の①）が高（低）ければ、その他何らかの要因によって輸出が上（下）振れており、「輸出競争力が高（低）い」と解釈する。図 11、12 は、各輸出国について求めた①実績値と②理論値の差である推計残差に基づき作成した。

BOX 図表 2：各国の「輸出競争力」の評価



参考文献

- Acemoglu, Daron and James A. Robinson (2012) “Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty,” Crown Business.
- Ahn, JaeBin, Mary Amiti and David E. Weinstein (2011) “Trade Finance and the Great Trade Collapse,” *American Economic Review* 101(3), pp. 298-302.
- Alessandria, George, Joseph P. Kaboski and Virgiliu Midrigan (2010) “The Great Trade Collapse of 2008-09: An Inventory Adjustment?,” NBER Working Paper No.16059.
- Antras, Pol and Elhanan Helpman (2004) “Global Sourcing,” *Journal of Political Economy* 112(3), pp.552-580.
- Baldwin, Richard (ed.) (2009) “The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects,” VoxEU.org (eBook).
- Baldwin, Richard and Toshihiro Okubo (2012) “Networked FDI: Sales and Sourcing Patterns of Japanese Foreign Affiliates,” RIETI Discussion Paper Series No.12-E-027.
- Banerjee, Abhijit and Esther Duflo (2011) “Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty,” Public Affairs.
- Bems, Rudolfs, Robert C. Johnson and Kei-Mu Yi (2011) “Vertical Linkages and the Collapse of Global Trade,” *American Economic Review* 101(3), pp. 308-12.
- , ——, —— (2013) “The Great Trade Collapse,” *Annual Review of Economics* 5, pp. 375-400.
- Bloom, Nicholas (2009) “The Impact of Uncertainty Shocks,” *Econometrica* 77(3), pp.623-685
- Bussière, Matthieu, Fabio Ghironi and Giulia Sestieri (2012) “Estimating Trade Elasticities: Demand Composition and the Trade Collapse of 2008-09,” VOX, 14 February 2012.
- Diamond, Jared (1997) “Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies,” W.W. Norton & Company.

- (2004) “Collapse: How Societies Choose to Fail or Succeed,” Viking Adult.
- Dixit, Avinash K. and Gene M. Grossman (1982) “Trade and Protection with Multistage Production,” *Review of Economic Studies* 49(4), pp. 583-94.
- Grossman, Gene M. and Esteban Rossi-Hansberg (2008) “Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring,” *American Economic Review* 98(5), pp.1978-97.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz and Stephen R. Yeaple (2004) “Export Versus FDI with Heterogeneous Firms,” *American Economic Review* 94(1), pp.300-316.
- Kiyota, Kozo (2013) “Skills and Changing Comparative Advantage: The Case of Japan,” *Japan and the World Economy* 28, pp. 33-40 (in progress)
- Kondo, Ayako (2007) “Does the First Job Really Matter? State Dependency in Employment Status in Japan,” *Journal of the Japanese and International Economies* 21(3), pp.379-402.
- Kondo, Ayako and Saori Naganuma (2013) -Forthcoming
- Krugman, Paul (1994) “Competitiveness: A Dangerous Obsession,” *Foreign Affairs*, March-April 1994.
- Kwan, Chi Hung (2002) “Overcoming Japan’s China Syndrome,” presented at the RIETI International Symposium on “Asian Economic Integration” on April 22-23,2002.
- Levchenko, Andrei A., Logan T. Lewis and Linda L. Tesar (2009) “The Collapse of International Trade During the 2008-2009 Crisis: In Search of the Smoking Gun,” RSIE Discussion Paper No. 592.
- Linden, Greg, Jason Dedrick and Kenneth L. Kraemer (2011) "Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod," *Journal of International Commerce and Economics* 3(1), pp. 223-239.
- Ngai, L. Rachel and Christopher A. Pissarides (2007) “Structural Change in a Multisector Model of Growth,” *American Economic Review* 97(1), pp. 429-443.
- OECD (2013) “Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains,”

OECD Synthesis Report.

Pissarides, Christopher A. (2000) “Human Capital and Growth: A Synthesis Report,”
OECD Development Centre Working Paper No.168.

Porter, Michael E. (ed.) (1986) “Competition in Global Industries,” Harvard Business
School Press.

Sommer, Martin (2009) “Why Has Japan Been Hit So Hard by the Global Recession?,”
IMF Staff Position Note, SPN/09/05.

岩崎雄斗 (2013) 「対内直接投資の産業間スピルオーバー効果」、日本銀行ワー
キングペーパーシリーズ No.13-J-9

岡部恒治、戸瀬信之、西村和雄 (1999) 『分数ができない大学生 ―21 世紀の日
本が危ない』 東洋経済新報社

荻谷剛彦、清水睦美、志水宏吉、諸田裕子 (2002) 『調査報告「学力低下」の実
態』 岩波ブックレット No.578

川上淳之、宮川努 (2013) 「日本企業の製品転換とその要因―工業統計表を使っ
た実証分析―」、『フィナンシャル・レビュー』第 112 号、pp.55-79

経済同友会 (2012) 「『意思決定ボード』のダイバーシティに向けた経営者の行
動宣言～競争力としての女性管理職・役員の登用・活用～」、2012 年 5 月 28
日

桜健一、岩崎雄斗 (2012) 「海外生産シフトを巡る論点と事実」、日本銀行調査
論文

桜健一、近藤崇史 (2013) 「非製造業の海外進出と国内の雇用創出」、日本銀行
ワーキングペーパーシリーズ No.13-J-8

桜健一、永沼早央梨、西崎健司、原尚子、山本龍平 (2012) 「日本の人口動態と
中長期的な成長力：事実と論点の整理」、日本銀行調査論文

塩路悦朗、内野泰助 (2011) 「外的ショックと日本の景気変動：自動車産業にお
ける“Great Trade Collapse”の実証分析」、日本銀行ワーキングペーパーシリーズ
No.11-J-1

内閣府 (2012a) 「女性の活躍状況の資本市場における『見える化』に関する検討
会 報告」、2012 年 12 月 13 日

内閣府 (2012b) 「男女共同参画白書 平成 24 年版」

宮川努、比佐章一 (2013) 「産業別無形資産投資と日本の経済成長」、『フィナン
シャル・レビュー』第 112 号、pp.157-179