

「1992年 EC 市場統合と日本の対欧直接投資」

福島大学

箱 木 眞 澄

EC では、現在、1992年の市場統合完成に向けて、さまざまな準備が進められている。「市場統合白書」において指摘された物理的、技術上、財政上の数々の域内市場障壁を除去するために、279項目にわたる課題が、逐次、EC 委員会の規則案として EC 閣僚理事会に提案されている。理事会で採択された規則案は、EC 各国政府による国内手続きを経て国内での実施に移される。「第4次実施状況報告書」¹⁾によれば、これら手続きをすべて完了した規則は、わずか1件という状況ではあるが、1992年以降にずれ込むことはあっても、早晩、EC 市場統合は進捗すると一般には受け止められている。ただ、本稿では EC 統合の進展について詳論することは避け、日本の対欧直接投資の問題点、展望などに焦点を²⁾しぼって整理をしたい。

I 日本の対欧長期資本輸出の動向

日本の対外純資産は、1988年現在、2,917億ドル³⁾となっていて、今や世界でも有数である。最大の投資先は先進諸国、とりわけアメリカであり、1986年では対 OECD 諸国投資総額1,258億ドルの約50%を占める。この1,258億ドルの対 OECD 投資総額の約37%が直接投資であり、この直接投資の約20%が対欧直接投資である。⁴⁾

日本の対欧直接投資は、その原則的自由化が実現した1971年から73年をかけ

第1表 日本の地域別海外直接投資実績(届け出ベース)

(単位:100万ドル)

年度 地域	1985	1986	1987	1988	1989 上半期	51~89上 半期累計
北 米	5,495	10,441	15,357	22,328	13,782	88,873
	—	(90.0)	(40.1)	(45.4)	(23.5)	—
	(45.0)	(46.8)	(46.0)	(47.7)	(44.7)	(40.9)
中 南 米	2,616	4,737	4,816	6,428	2,756	34,373
	—	(81.1)	(1.7)	(33.5)	(-14.3)	—
	(21.4)	(21.2)	(14.4)	(13.7)	(8.9)	(15.8)
ア ジ ア	1,435	2,327	4,868	5,569	3,906	36,133
	—	(62.2)	(109.0)	(14.4)	(40.3)	—
	(11.7)	(10.4)	(14.6)	(11.8)	(12.7)	(16.6)
中 近 東	45	44	62	259	43	3,381
	—	(-2.2)	(40.9)	(317.7)	(-83.4)	—
	(0.4)	(0.2)	(0.2)	(0.6)	(0.1)	(1.6)
欧 州	1,930	3,469	6,576	9,116	7,690	37,854
	—	(79.7)	(89.6)	(38.6)	(68.7)	—
	(15.8)	(15.5)	(19.7)	(19.4)	(24.9)	(17.4)
アフリカ	172	309	272	648	273	3,932
	—	(79.7)	(-12.0)	(138.2)	(15.7)	—
	(1.4)	(1.4)	(0.8)	(1.4)	(0.9)	(2.3)
大 洋 州	525	992	1,413	2,669	2,360	11,676
	—	(89.0)	(42.4)	(88.9)	(76.8)	(5.4)
	(4.3)	(4.4)	(4.2)	(5.7)	(7.7)	(5.4)
合 計	12,217	22,320	33,364	47,022	30,824	217,180
	—	(82.7)	(49.5)	(40.9)	(31.1)	—
	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)	(100.0)

(出所) ジェトロ白書・投資論1989, 393—4ページ, 及び大蔵省「主要国・地域別対外直接投資届出実績(平成元年度上半期)」

(注) 上段カッコ内の数字は対前年増減率。ただし1989年については仮数(上半期の数値を2倍して対前年度比を算出)。下段カッコ内の数値は構成比。

て急増し、その後、若干沈静化した⁵⁾が、1980年代に入って再び増大した。現状は日本の対外直接投資の第3の波に乗っているといえよう。この日本の対外直接投資に占める欧州のシェアは、1951～86年累計では約14%であったが、89年上半年には17.4%へと増大した。この増大は1992年のEC市場統合に対する動きであるといえよう。すなわち、日本の対外直接投資に占める欧州のシェアは、「市場統合白書」が公表された1985年には15.8%であったのに対して、単一欧州議定書が発効した1987年には19.7%に上昇し、1989年上半年には24.9%に達しているのである（第1表）。

このように対欧直接投資が盛り上ったのは、日欧貿易摩擦を回避するためであったことはよく知られている。1976年の土光ミッションの訪欧時に、日本の集中豪雨的な対欧輸出が非難され、また近年では、反ダンピング関税が課された製品に用いられる輸入部品に対しても、部品ダンピング関税が課されるようになって⁶⁾いる。実際、第21回『一般報告』には対日ダンピング訴訟は報告されていないのに、第22回『一般報告』では対日ダンピング訴訟が報告されている。このようなことが契機となって日本企業の対EC投資が誘発されたこともよく指摘されている。

ところが、このような貿易摩擦を避けるためにEC諸国に工場進出すると、こんどは現地部品調達率に対する要求が待っていることもよく知られている。この現地部品調達率は、当初は約45%だったが、60%を目安とするようになり、さらには最近では日産自動車の英国工場の例に見られるように、80%という高率の現地調達率を要求される品目が出現したと報じられている。アメリカにある日系メーカーが複写機をヨーロッパに輸出したところ、アメリカでは“Made in USA”を認定されていたにもかかわらず、ヨーロッパではなかなかアメリカ製とは認定されず、反ダンピング関税をかけられそうになった。けっきょく、アメリカ政府とEC側との話し合いで、このケースは「アメリカ製」ということで収まったものの、いずれまた問題が再燃することは予想に難くない。

外国に工場進出する場合には、進出国の国内市場だけでなく、今後は第3国への製品輸出も念頭においたグローバルな企業戦略がとられるケースが増えるので、できるだけ現地調達率を引き上げるような企業努力が求められていることはいうまでもない。

II 1992年市場統合と対欧直接投資

欧米諸国の海外投資は、多国籍企業のグローバルな展開によって、グローバルに利潤を追求してきたが、日本企業も力をつけるにつれ、このような展開を意識的に行うようになってきた。前述の在米日系企業はその一例である。⁷⁾

ECの1992年市場統合完成が在欧日系企業によってどのように受け止められるかについての、あるアンケート調査によると、プラスと考える企業が36%、マイナスと考えるもの4%、どちらともいえないと考えるものが60%であって、プラスと考える企業の存在が注目される。この結果は、米国のある中堅企業のCEOの考え方とも一致している。⁹⁾

プラスの効果と考えられているのは、「市場規模拡大による生産販売増」、「貿易障害等の撤廃による流通コスト削減」、「行政手続き簡素化による経費節減」といったコスト合理化である。これらの項目はチェッキーニ報告ですでに採り上げられている点でもある。¹⁰⁾ また、「ECブロック化で日本企業差別化が強まる」、「保護主義的傾向が一層強まる」、といった点はマイナスの効果と考えられている。他に競争激化、価格低下、販売体制の混乱、なども懸念されている。¹¹⁾

日本企業の対外直接投資は100%出資の形で行われることが多いが、近年、中堅企業の対外直接投資の増加にともなって、合弁形態も多くなっている。ジェットロの調べによると、アンケートに回答した216社(アンケート発送数411社、回収率52.6%)のうち、過半の113社が100%出資、現地企業等との合弁44社、残りの56社は欧州企業等への資本参加、買収となっている(無答3社)。進出

形態は国、業種、によって異なるが、合併の場合の出資比率は、平均して日本側が50%以上となっている。¹²⁾

貿易摩擦回避が主な動機となって行われた日本の対欧直接投資（対米も同様であるが）は現地市場志向型であり、投資母国または第3市場志向型ではないので、やがて欧州企業との激しい競合が懸念されている。また、雇用面では、411社合計で10万人を上まわっていて、かなりECでの雇用創出に役立っているが、IBM、フォードなど米国系企業の雇用数に比べるとまだ微々たるものである。これは、日系企業の規模が一般にきわめて小さいだけでなく、労働節約効果をもつ最新鋭の機械設備を使用する機会が多いからでもある。

さて、1992年EC市場統合完成により予想されるメリットを享受し、デメリットを最小限に抑えるためには何をなすべきか。その戦略としては、①内部組織の再構築、②他企業との提携、③買収、合併（M&A）、④拠点対策、⑤現地生産、⑥マーケット拡大、⑦販売力強化、⑧価格競争力、⑨生産性向上、⑩現地法人開設、¹³⁾のような順位づけができたという。

製造業の対欧直接投資についてのジェットロ調査によると、在欧日系製造企業は1989年1月末現在で411社であり、83年の157社から2.6倍増となっており、日系製造業企業の欧州進出は加速化しているといえる。このように増加している日系企業のなかには部品製造企業がかなり含まれている。これは、日産、トヨタ等の工場進出により、これら企業による現地調達率引き上げの要請から進出した部品企業があるためでもある。

しかしながら、日本を100とする西ドイツ、イギリス、フランスの賃金が、それぞれ120.3、85.4、84.1¹⁴⁾となっており、EC諸国の労働費用と日本のそれとの間には極端な開きはない。しかも、大量の失業に伴ない、ワークシェアリングの考え方が導入されるため、社会保障負担、職業訓練費、税、補助金その他の間接労働費用は増大せざるをえない¹⁵⁾。このように、労働コスト面では必ずしも有利ではないにもかかわらず、対欧企業進出がなされるのは、消費地立地によって、現地ニーズの多様化に対して速やかに対応できるというメリットが

あるからである。¹⁶⁾ また、進出して間もないにもかかわらず黒字経営となっている在欧日系企業がかなりあることも、進出を促がす1つの理由¹⁷⁾ であろう。

最近約2年間の対欧製造企業進出または進出への動きを調べたジェットロ資料¹⁸⁾ によると、前述の企業戦略の1つである「製造拠点の設置」のために、M&Aを行う企業がかなりある。ただし、日本企業のM&Aは、欧米企業の動きに比べれば着手が遅く、後手にまわりがちであることは否めない。最近2年間の日本企業の対欧の動向は、前記資料によれば、自動車メーカーの動きは9社36件、自動車部品メーカーは10件、電気・電子メーカーは52件、機械メーカーは7件、化学は3件、金融・保険29件、商品6件、その他業種37件となっている。これらのデータは新聞に拠ったものであるが、より活発化している最近数か月の動きが入っていない。したがって、これらも含めると、さらに大きな数字となる。

例えば自動車メーカーの場合は、計画も含めると、日本のメーカーのほとんどが出揃ったことになる。これらのうち、実際に何社の進出が成功するかについては、中堅メーカーがしのぎを削っているだけに、¹⁹⁾ 予断は許されない。

Ⅲ 対欧直接投資の最近の動向と問題点

EC諸国が日本企業の対欧進出に対して期待していることは、①雇用の創出、②先端技術の導入、③日本的経営への関心の高まり、④輸出の拡大、などが中心であるが、これらにさらに、⑤現地調達率の向上、⑥現地人経営者の雇用、⑦現地銀行からの資金調達、⑧地域社会への貢献(良き企業市民となること)、²⁰⁾ なども付加される。これに対して、日本企業の欧州戦略としては、①対欧直接投資によって企業進出するか、それとも欧州に既存の企業のインサイダー化(M&A)を図るか、それとも、②合併・業務提携、③欧州市場をあきらめる、²¹⁾ といったものが考えられる。

一方、ECの企業経営者の立場からすれば、もっと近くに市場があるにもか

かわらず、日本企業がなぜこんなに大挙して押し寄せてくるのか、ECが1992年に市場統合を完成すれば、欧州への日本企業の進出はさらに容易になるのではないかと、との疑念を抱かせる。²²⁾

ところで、日本企業がEC諸国に進出する場合によく便宜を受けるのがEnterprise zoneとかIndustrial parkその他様々の呼称のある特別地域である。イギリスには、このような特別地域が全国に約25か所あるが、これは1981年に発足した制度であって、所管は環境省である。また、たとえばスペインのバレンシア州のように、他の州に出遅れてしまったことに気付き、最近になってTechnical park（技術工業団地）を建設中の地域もある。地元の希望としては日本側の100%出資ではなくて、地元企業との合併での進出による、日本からの技術移転（生産技術、販売技術、マネジメント技術）を期待している。²³⁾

「日本的経営への関心の高まり」については、前述の通りであるが、具体的な実施内容としては、①現地研修制度、②本社研修制度、③QCサークル、④現場からの提案制度、⑤労働者との協議制度、⑥朝礼等による会社方針確認、⑦身分の厳然たる隔たりがない、⑧同じ種類の制服を着せる、などが挙げられる。また、雇用保障、経営政策についての合意形成努力も注目される点であらう。²⁴⁾

しかし、筆者が行なった工場視察によれば、経営者と従業員との間の身分の隔たりの有無の問題よりも、日本人従業員と地元従業員との間の隔たりの方が問題であるように思われる。たとえば、「どうして日本人同志かたまるのですか、もっと彼等の中に入ってゆけばよいのではないんですか」という筆者の質問に対する答えは、「昼食の時ぐらいいは気軽に日本語でおしゃべりしたいよ……」であった。

EC内で特に問題視される日本の対欧投資行動は、特定国への特定産業の集中的進出である。EC側では、日本に対し、EC各地域間にバランスのとれた進出をして、地域に貢献してほしい、と要望している。また、社長や、経理担当マネージャーに日本人が多く登用されているのに対し、営業、資材、人事など

の実務担当マネジャーに英国人が多く登用される(在英日系の場合)、といった点も問題として指摘されている。

また、投資母国側の問題であるが、対外直接投資に占める中小企業の役割の増大につれて、人材をどう育成するか、といったことも問題となる。渉外関係の人材の養成は、日本の中小企業にとっては相当の負担となろう。企業内のいくつかの部署を歴任して、相応の実力をつけ、しかも外国語を自由にあやつれる数少ない優秀な人材を長期間にわたって海外に張り付けざるをえないからである。また、海外の事業環境などの情報入手には人材、費用、時間などの面で相当の負担がかかるので、政府機関などによる、この面での支援強化も必要であろう。²⁵⁾さらに、投資受け入れ国においては、人材が育ってくると、よく引き抜きが行われ、また、従業員自身もより良い給料を求めて「ジョブ・ホッピング」を行なう。離職率は国によって3.4~20%と、バラツキがあるというもの、かなり高水準にあり、企業の人材確保の点で問題が多い。しかし、このような人材の流動化は、大なり小なり、どこの国にでもあることであって、人材の育成にかかるコスト増大は、企業として克服せねばならないハードルである。私企業の立場としては、狭い利益追求の姿勢を越え、多数の労働者に日本の技術を教育することによって、現地の技術水準の向上に役立っているのであり、現地進出企業が相互に相乗効果をもたらすのだ、といった大らかな気持をもつことが必要であろう。

さらに、昇進・昇格は、進出企業の現地化を促すだけでなく、現地の所得水準の向上、ひいては地域経済活動の活性化に貢献するので、現地従業員の思いきった登用を含む大胆な人事戦略の策定も必要であろう。そのほか、人間味あふれるつながりを厚くすることによる企業の魅力づくりも大切なことである。進出企業のこのような積極的な現地化への取り組みは、個々の企業戦略として位置づけられるのみならず、日本の対欧産業協力の強力な柱の1つとしても位置づけられるべきである。

戦後の日本の経済成長を支えた要因の1つは、欧米からの先進技術の導入で

あった。日本で育ち、磨きをかけられた先端技術を欧州にもたらすことは、気前よく技術を教えてくれたこれらの諸国への「お返し」である。今後も基礎技術のかなりの部分を欧米から輸入せねばならない日本としては、技術の相互共与は当然のことである。

Ⅳ おわりに——対欧直接投資の将来像——

現段階における貿易摩擦や投資摩擦に対する日本側の対応は、結果で示すのが最善である。すなわち、欧米各国が一樣に要求しているように、国内市場解放の実績を積み上げてゆくことが最善の策である。このことは、けっきょく、わが国の消費者の利益を増進させる。最近になってよく取り上げられている、いわゆる「大店法」問題は、そのほんの一例にすぎない。日本・EC協議で、EC側も日本の流通機構を問題にしはじめたが、ECにとって、日本の市場開放は切実な要求なのであり、日本はそれに応えるべき立場にある。

投資貿易に関していえば、「投資の相互交流を促すため、日本国内の工業団地内に「外国枠」のようなものを作って、外国企業が入って来やすいようにするのも一方法である。さきに例示したように、日本から欧米に進出する企業は、多かれ少なかれ、何らかの恩恵に浴しているのである。これらの国の有識者の間には、このことを皮肉っぽくとらえている向きもあり、投資の相互交流の促進は焦眉の課題である。

このような戦略の実行によって、日欧間投資の相互交流はもっとバランスのとれたものに成熟することが可能である。また、外国からの投資受入れ窓口を整備するなど、行政および民間による外国資本の受入れ体制の整備も早急に行なう必要がある。たとえば、英国テルフォード開発公社の例などは良い手本である。

EEC発足以来、EC諸国間の相互貿易のシェアが、産業間貿易の増大よりはむしろ産業内貿易の増大によって増大した実例から学び、日本と欧州との間

にもこのような好ましい結果を生むことが望まれる。

「1992年市場統合完成」は、ほんとうに実現するのか。このことについて懸念を抱く人々は多く、EC内の企業家ですら例外ではない。最近の市場統合進行状況報告書でも、この点が認識されている。²⁷⁾しかし、経済実態は、現在、ダイナミックに動いている。1992年が近づくにつれて、EC内でビジネスを行なう場合には、サッチャー首相の、「主権の侵食に対する反発」にもかかわらず、EC委員会と各国政府との両方と折衝を行なう場合が増加してくるといわれる。²⁸⁾

日本製品の競争力は強いといわれるが、長時間労働や所得配分上の問題などを解決しないままでのことであり、この点が整備されているEC諸国と同じ土俵の上に立っているとはまだ到底いえない。また、公共下水道、汚水処理施設の不足などハード面でのインフラストラクチャー及び高齢者の社会的ケアのようなソフト面でのインフラストラクチャーの整備もまだまだ不十分である。こういった側面を充実したうえで、なおかつ、日本の国際競争力が強いときこそ日本経済の実力が発揮されたといえる。

中村元一氏は、「よきEC企業」への10か条として、①EC企業との連携強化、②現地子会社における人材の現地化、③日本本社の役員・経営幹部への外国人登用、④現地子会社、本社での人材多国籍化、⑤カンパニーランゲージの英語への転換、⑥研究開発・デザインの現地化、⑦材料・部品調達率の向上、⑧EC加盟国間のカウンタートレードへの配慮、⑨社会的責任の自覚と実行、⑩産学協同への参加、²⁹⁾を挙げている。このような要件を満たした良き企業市民としての自覚と行動、地域社会への貢献、などによって、日本側とEC側の人々との間に相互理解が生まれ、互いの文化の尊重により、国家間にも相互理解が深まるのである。この互いの文化を尊重する精神が欠けていると、東南アジアにおけるように、日本人に対する不人気の原因となる。したがって、利潤動機と対欧産業協力と良き企業市民性との調和を図ることが大切である。そのためには、企業人がまず良き家庭人、社会人となるよう努めるばかりではなく、企業としても何らかの配慮をする必要がある。

EC市場統合によって、欧州企業の体質が強化されて、長期的にはEC企業の日本市場への進出が活発化するのではないかと、との予想もある³⁰⁾。これから先、欧州企業とのグローバルな規模での競争が生れるかもしれない。特に、化学の分野においてその可能性が高く、そうした事態に対して、日本側がどのような対応をとるかは、一つの試金石である。また、直接投資が成熟するにつれて、現地販売率が漸減し、ついに、投資母国に向けて輸出が漸増する傾向があるといわれる。事実、そのように計画している日系企業も実際に存在するのである。したがって、このような輸出漸増傾向に対し、早目の対策を立てる必要がある。すなわち、国内供給量が国内需要量の一定シェアを確保しうよう、対内合理化投資を継続するだけでなく、国内の市場ニーズに合った製品供給を継続しうようなR&D体制を構築しておくことも肝要である。このことは、日本経済がアメリカ経済のように空洞化して、活力を失ってしまうのを防止する。

つぎに、日本の対EC直接投資に際しての留意事項として、ソ連、東欧、をもにらんだ展開が必要であろう³¹⁾、ということがいえる。

これに関連して、最近のソ連、東欧諸国、とくに東欧諸国の政治的、経済的激動のインパクトについて一言しておかなければならない。計画経済への市場的要素の導入の進展とともに、ポーランドおよびハンガリーのEFTA加盟から、事実上のECへの加盟への展開も、長い将来においては考えられる。事実、ハンガリーとオーストリアとの国境における有刺鉄線が取り除かれたことが報じられている。また、ハンガリーの有識者を中心に「統一ヨーロッパ委員会」が近く発足する予定である。ハンガリーを始めとする東欧の人々は、西ヨーロッパとの統合の進展を希望しているのである。さらに、1989年11月10日午前0時を期しての東西両ドイツ間国境の事実上の開放とともに、今や、「対立から対話へ」、「平和と安全」の時代から、さらには「競争と協調」の時代も夢ではなくなっている。

しかしながら、東欧と西側経済との関係については、次のような2つの極端なシナリオを描きうる。1つには、悲観的シナリオであって、現在のソ連・東

欧における分権化・民主化・自由化のうねりが行きすぎて、再び反動の嵐が来ないとも限らない、という見方である。ゴルバチョフ書記長はいつ失脚しても不思議ではないというのが、今や常識となっており、事実、同書記長の地位は、民族主義の高まり、経済運営の失敗による国民生活の破たんなどによって非常に危ういものとなっている。この悲観的なシナリオに従えば、ペレストロイカが失敗し、東西冷戦時代に逆戻りすることになる。その場合、ソ連で第2のソ連版「天安門事件」が起るかもしれない。より実現性の高い悲観的シナリオとしては、民主化のうねりが起りはじめた現在の東欧で、経済再建がたちまち行き詰り、対外累積債務の激増、大量の人口移動などを通じて、新たな硬直的政治体制が生じるかもしれないことである。特に、競争や市場原理に慣れていない国々の国民の間で、経済再建に絶望したあまり、反動的な動きに出る危険性は高いとみるべきであろう。そうした絶望を味わせないためには、西側諸国、とくに経済再建を果たした日本の果すべき役割は大きい。

第2は楽観的シナリオである。このシナリオにおいては、ヨーロッパは1つになり、「共通の家」が実現する。すなわち、東西両ドイツは合邦もしくは連邦となり、さらには東西ヨーロッパが融合して、ヨーロッパ大共同市場が実現するであろう。

第2のシナリオに従うと、東西両欧州は東西貿易の拠点として現在以上の重みを持ってくるであろう。これも、対欧直接投資にまつわる1つの重要な視点となろう。

- 1) Commission of the European Communities (以下では CEC と略する), *Fourth Progress Report of the Commission to the Council and the European Parliament*, COM (89) final, September 1989, p.9. 1990年3月には「第5次報告書」が出された。それによると、EC 各国での手続きがすべて完了した規則は7件となった。ほは完了に近いものも入れると21件に達し、第4次報告以降の進展は著しい。
- 2) 1992年 EC 市場統合に関する、やや詳しい議論については、たとえば、拙稿「1992年 EC

- 市場統合の展望と課題」(拓殖大学海外事情研究所編『海外事情』, 1989年5月号), 『統合 EC どうつき合うか』(読売新聞社編『This is』, 1989年9月号), などを参照されたい。
- 3) 日本銀行福島支店調べ。
 - 4) 1951~87年度累計では210億ドル。1989年ジェトロ白書・投資論, 394ページ参照。
 - 5) 大蔵省「主要国・地域別対外直接投資届出実績(平成元年度上半期)」
 - 6) CEC, *XXIst General Report on the Activities of the European Communities*, 1988, 及び *XXIInd General Report on the Activities of the European Communities*, 1989. (以下では第21回, 第22回『一般報告』と略称する。)
 - 7) *U. S. Japan Business News*, 1989年4月17日号, 参照。同号には, 三石敏雄氏とリコー常務取締役兼米国リコー会長との対談記事が収録されている。
 - 8) 三井銀行欧州本部編『EC 統合』, 講談社, 1989年, 118-24ページ。
 - 9) *Business Week*, 1988年12月号。
 - 10) パオロ・チェッキエーニ(田中素香訳)『EC 市場統合・1992年』, 東洋経済新報社, 1989年。
 - 11) 三井銀行欧州本部編, 前掲書, 118-24ページ, および JETRO 海外調査シリーズ No. 285『在欧日系製造業経営の実態—加速化した日系企業の欧州進出』, 1989年, 28-32ページ。
 - 12) JETRO, 前掲書, 10ページ。
 - 13) 三井銀行欧州本部編, 前掲書, 118-24ページ。
 - 14) 『90-91世界国勢図会』, 1989年, 138ページ。
 - 15)16) JETRO 海外調査シリーズ No. 251『対欧企業進出をめぐる諸問題』, 83, 93ページ。
 - 17) 通産省産業政策局国際企業課編『第16回我が国企業の海外事業活動』, ケイブン出版, 1988年, 48ページの図表36-2によると, 1983年から85年に対欧進出した企業のうち, 製造業では70%, 産業全体では76.8%が黒字経営となっていて, 対米進出企業の, 68.0%, 64.9%に比して, やや高くなっている。
 - 18) JETRO『1992年 EC 域内市場統合をにらんだ日本企業の動き』, 1989年9月。
 - 19) H. W. de Jong, *The Structure of European Industry*, Kluwer Academic Publishers, 1988, pp.245-67, を参照されたい。
 - 20) JETRO 海外調査シリーズ No. 285, 前掲書, 13ページ。
 - 21) 三井銀行欧州本部, 前掲書, 189-90ページ。
 - 22) 中村元一, 「よき EC 企業への10カ条」, 日経産業新聞, 1989年7月26日号。
 - 23) 日経産業新聞, 1989年11月10日。
 - 24) JETRO, 海外調査シリーズ No. 285, 前掲書, 80ページ。
 - 25) 日経産業新聞, 1989年8月10日。
 - 26) 行沢建三「欧州共同市場と地域, 域外貿易」(片山謙二著『EC 発展と欧州統合』, 日本評論社, 1977年, 63ページ)。
 - 27) CEC, *Fourth Progress Report of the Commission to the Council and the European parliament*, COM (89) 310 final, p.9.
 - 28) 三井銀行欧州本部編, 前掲書, 139-40ページ。

「1992年 EC 市場統合と日本の対欧直接投資」(箱木)

- 29) 日経産業新聞, 1989年7月26日。
- 30) 31) 三井銀行欧州本部編, 前掲書, 129, 190ページ。