

## 第6章 国際収支構造の変化とそのミクロ的要因

伊藤 恵子<sup>1</sup>

### 【要旨】

本稿では、日本の対外収支の中心が貿易から投資に移行しつつある中で、こうした構造変化を受け入れつつも、国内投資の収益率向上や継続的な輸出促進への努力が必要であることを議論する。

日本が「成熟した債権国」として海外資産からの収益増を目指すことに異論はない。しかし、日本の対外・対内直接投資の収益率を比較すると、近年は対内直接投資の収益率の方が格段に大きく、上昇傾向にある。日本の国内企業も収益率の高い投資機会を国内で見つける余地があるのではないだろうか。また、外国企業の参入を促し、外資系企業の技術やノウハウを経済全体に波及させる環境整備をさらに進めていく必要がある。

一方、2010年代に入り、他の先進国と比べても日本の輸出の伸びは鈍化している。先行研究の結果は、長期的な輸出増加には、新規輸出企業数、新規輸出品目、新規輸出相手国の増加が重要であることを示している。しかし、新規輸出開始企業数はあまり増えておらず、企業内貿易の割合も上昇、日本企業の取引関係の多様性はあまり拡大していない。企業が輸出を開始したり海外で取引関係を構築するには、海外市場に関する情報を収集する必要があり、それには費用がかかる。近年の企業データを使った実証研究では、日本についても公的機関の輸出支援策の有効性が確認されている。積極的な輸出支援策によって企業の国際化を推進し続けていくべきである。

### 1. はじめに

日本は、輸出主導型の経済成長を遂げ、長期に渡って貿易収支の黒字を維持してきたが、2010年代に入って貿易収支黒字は大幅に減少、国際収支構造は急激に変化した。貿易収支黒字に代わって、対外資産からの収益を中心に第一次所得収支黒字が拡大しており、「日本の対外収支の中心が貿易から投資に移行しつつある」との認識が強まってきている（内閣府2020）。こうした構造変化をどうみるか、構造変化にどのような政策的対応が必要かなどについて、近年活発に議論されるようになってきた。

内閣府（2019）では、世界全体の輸出額に占める日本やその他先進国のシェアは減少傾向にあり、新興国企業が技術力をつけるにつれ、日本企業の競争力が相対的に失われてきたと論じている。しかし、依然として日本の機械類の顕示比較優位指標は1を上回っており、製品複雑性指標（PCI）が高い半導体等製造装置や産業用ロボットなどの輸出が多いことから、

---

<sup>1</sup> 中央大学商学部教授

日本は「生産工程が多様で生産できる国に限られる製品において、競争力を有している」と評価している（第3章第1節）。

一方、内閣府（2020）は、対外資産からの収益力を強化する必要性に力点を置いて論じている。他の先進国と比べて、日本は対外直接投資や対外証券投資の対GDP比が低く、国内資産への投資偏重度が高いと指摘する。より収益率の高い海外資産への投資が必要という。

これらの最近の内閣府の分析、提言に異論はない。クローサーの発展段階説（Crowther 1957）などでもよく知られているように、経済が成熟していくにつれて貿易収支の赤字を所得収支の黒字でまかなう「成熟した債権国」に変化していくのは自然な流れかもしれない。とはいえ、本稿では、輸出が依然として重要であり、輸出促進の努力を続ける必要があること、そして、国内投資の収益率向上努力も忘れるべきではないという点をあえて強調したい。人口が減少していく中、「成熟した債権国」として海外資産からの収益増を目指すとともに、輸出の拡大にも努めていかなければ、持続的に豊かさを享受していくことは難しいと考えるからである。

その理由として、まず、常に新規輸出先を開拓し、多様な国へ多様な財を輸出することは、世界各国の顧客からさまざまな技術知識スピルオーバーを受け、国内の技術開発にも正のフィードバックがあると考えられるからである（Ito et al. 2019）。また、日本のサービス貿易の中で比較優位があり、かつ顕示比較優位指数の上昇がみられるのは知的財産権使用料である。つまり、国内で開発した特許等を海外の自社拠点や他社に供与することによって収入を得ることの重要性は近年さらに高くなっている（内閣府 2019）。海外から知的財産権使用料を受け取り続けるには、技術知識開発への持続的努力が必要であり、さまざまな海外顧客からの情報スピルオーバーが重要なのだ。さらに、内閣府（2019）によると、日本は他の主要国と比べて、製造業の輸出財に含まれる自国のサービス業による付加価値割合が高いという<sup>2</sup>。つまり製造業の輸出が増加することによって、その生産に投入される自国サービス業付加価値も増加することになり、自国サービス業の生産拡大、成長にとっても、製造業輸出が重要な役割を果たす。一方、製造業の労働生産性の水準、伸び率ともに、平均的なサービス業よりも格段に高いことがすでに多くの研究によって示されている。労働人口が減少していく中でも生産技術革新によって、生産規模の維持またはさらなる拡大も不可能ではないと考えられる。

こうした問題意識のもとで、本稿では、国内投資の収益率向上や輸出促進の必要性について、国内外の先行研究の結果も踏まえながら論じる。

本稿の構成は以下のとおりである。次節では、近年の日本の国際収支構造の変化について概観し、第一次所得収支や対外・対内直接投資状況を中心に現在の問題点や課題を議論する。第3節では、貿易面に焦点を当て、特に輸出拡大の重要性とその方策について先行研究の結果を中心に整理する。第4節で結論を述べる。

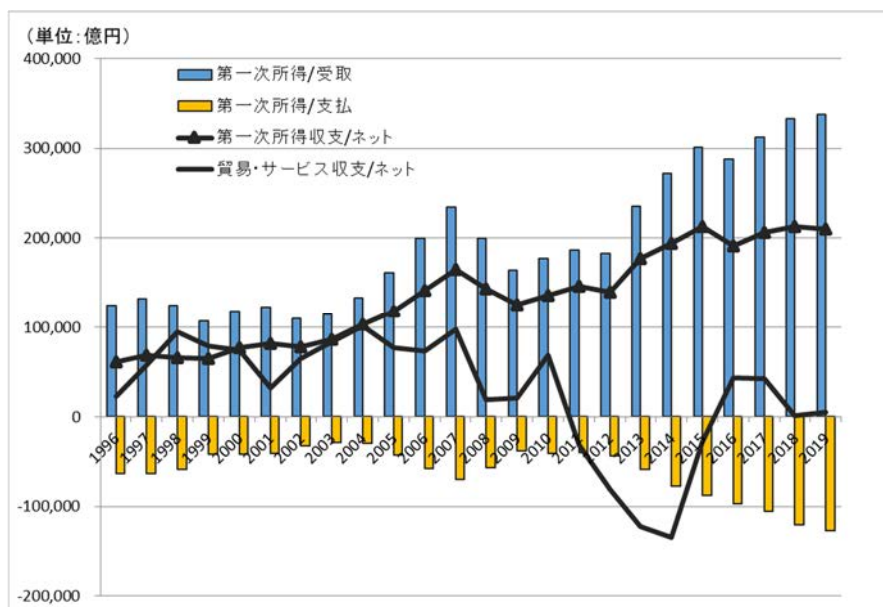
---

<sup>2</sup> 内閣府（2019）第3-1-4図を参照。

## 2. 国際収支動向

上述の内閣府の報告書等でもすでに詳しく説明されているが、近年の日本の国際収支について、まず簡単に概観しておこう。2010年代に入って日本の貿易収支黒字は大幅に減少する一方、第一次所得収支の黒字増加によって、経常収支の黒字は継続している<sup>3</sup>（図表1）。貿易収支黒字が大幅に減少した背景には、東日本大震災後にエネルギー関連の輸入が増加したことがあるが、2000年代末のリーマン・ショック以降の輸出の伸び悩みも一因に挙げられる。ただし、リーマン・ショック後、世界的な規模で貿易の伸びが停滞していると指摘されており、輸出の伸びの鈍化は日本に限った現象ではない。

図表1 日本の経常収支推移



（出所）日本銀行『国際収支統計（6版基準）』。

図表2は、日本と主要先進国の輸出入数量指数の推移を表している。各国、2010年の輸出入数量が100に基準化されている。まず、日本では、輸出数量は2010年の100から直近の2018年までの間に11ポイント程度しか伸びていないのに対し、輸入数量は20ポイント程度伸びている。内閣府（2019）も考察しているように、世界全体の輸出額に占める先進国のシェアは減少傾向にあり、図表2からドイツの輸出数量指数の伸びも鈍化していることが読み取れる。図表2を見ると、各国の状況はそれぞれ異なっており、単純に比較して議論することは難しい。ただし、日本の2010年以降の輸出数量指数の伸びは米国やドイツと比べても鈍化したこと、一方で輸入数量指数は比較的堅調に伸びていることが分かる。

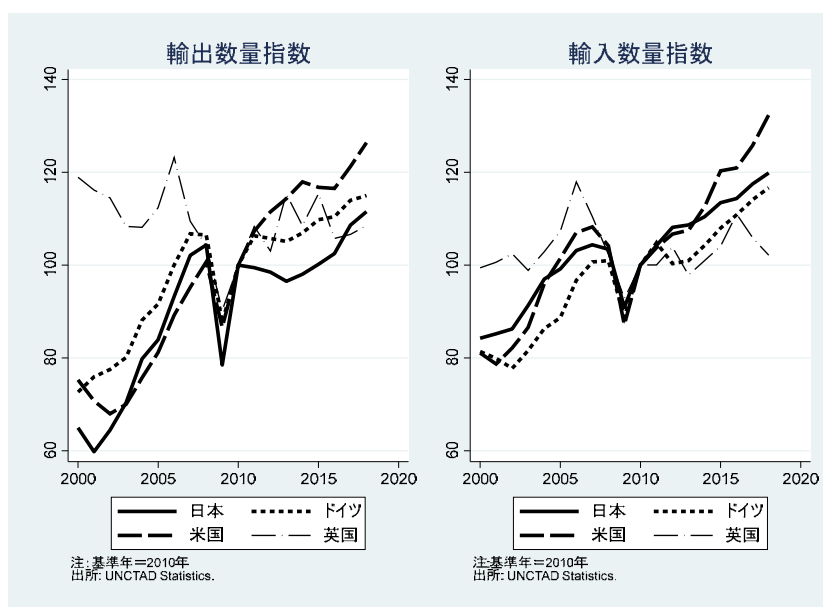
一方、第一次所得収支は、図表1からも分かるとおり、受取の増加が支払の増加を大きく

<sup>3</sup> サービス収支は、訪日外国人旅行客の増加傾向もあり赤字が減少しつつあるが、本稿ではサービス収支の詳細については扱わず、主にモノの貿易と直接投資に着目する。

上回り、黒字が拡大傾向にある。詳細は内閣府（2020）の考察に譲るが、対外直接投資・対外証券投資からの収益が拡大傾向にあり、近年は特に直接投資収支（対外直接投資収益の受取と対内直接投資収益の支払の差）の拡大が第一次所得収支黒字幅の拡大に寄与している<sup>4</sup>。つまり、「日本企業が海外事業によって稼ぐ」傾向が強まってきていると解釈できる。

直接投資収支黒字拡大の要因として、1) 対外直接投資資産の相対的増加に伴う受取収益の相対的増加（または対内直接投資資産の相対的減少に伴う支払収益の相対的減少）と、2) 対外直接投資収益率の相対的上昇（または対内直接投資収益率の相対的下落）が考えられる。日本では、従来から対外直接投資規模に比べて対内直接投資が極めて少ないことが指摘されてきた。たとえば、2019年の対外直接投資額が20兆円を超えていることに対して、対内投資額は3兆円程度<sup>5</sup>、2018年末時点の対外直接投資残高が約182兆円であるのに対して対内直接投資残高は約31兆円である<sup>6</sup>。日本政府は1994年に対日投資会議を設置し、対内投資促進を重要な政策として位置づけてきた。その結果、対内直接投資は徐々に増加してきたものの、絶対額でみた対外直接投資とのアンバランスは拡大している。

図表2 主要国の輸出入数量指数の推移



(注) 基準年=2010年。  
(出所) UNCTAD Statistics.

<sup>4</sup> 対内証券投資に比べて高い対外証券投資収益率を反映し、証券投資収支も黒字が続いているが、直接投資収支の黒字拡大幅の方が証券投資収支の黒字拡大幅を大きく上回る。例えば、2010年時点の第一次所得収支黒字のうち約3分の1が直接投資収支黒字、約3分の2は証券投資収支黒字であった。しかし、2019年時点ではそれぞれ約2分の1ずつとなっている。

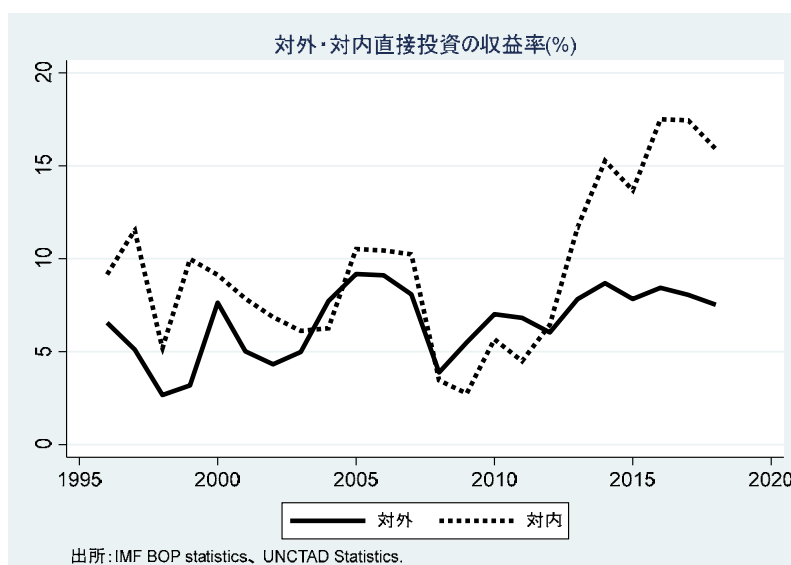
<sup>5</sup> 日本銀行『国際収支統計』より。

<sup>6</sup> 財務省『本邦対外資産負債残高』より。

内閣府（2020）は、対外直接投資収益率<sup>7</sup>と対外証券投資収益率を国際比較し、日本の対外資産収益率はアメリカに次いで高く、対外投資を拡大して収益を増やすことの重要性を主張している。対外投資の重要性に疑問はないが、直接投資「収支」という観点からもう少し考えてみよう。内閣府（2020）と同様な収益率の指標を対外直接投資についてだけではなく、対内直接投資についても算出し、対外・対内直接投資収益率の推移をみたものが図表3である。

図表3より、2010年代に入り、対内直接投資の収益率は大きく上昇しており、近年では、対外直接投資収益率を大きく上回っている。しかし、上にも述べたとおり、対内直接投資残高は、対外直接投資残高と比べて格段に少なく、また対内直接投資額よりも対外直接投資額の方が大きく増加し続けていることから、直接投資収支の黒字は拡大しているのである。対内直接投資の収益率が極めて高いとなれば、対内直接投資が増加し、直接投資収支黒字が縮小していく可能性があるが、現在の対外・対内直接投資の絶対額の差が大きく埋まるほど対内直接投資が急速に増加するとは考えにくい。むしろ、外国企業が日本に対して、非常に効率的な直接投資を行っていることに注目すべきではないだろうか。外国企業が日本国内で収益性の高い投資機会を見つけて効率的に直接投資をしているとすれば、日本の国内企業もそのような収益率の高い国内投資を増やす努力もすべきではないだろうか。

図表3 日本の対外・対内直接投資収益率（%）



（注）対外（対内）直接投資収益率は、対外（対内）直接投資収益を対外（対内）直接投資残高で割って算出している。

（出所）IMF BOP Statistics, UNCTAD Statistics.

<sup>7</sup> 内閣府（2020）では対外投資の利回りと呼んでいるが、それは投資収益を投資残高で割って算出しており、本稿の図表3の収益率と同じ定義で計算されたものである。

一方、対内直接投資が増加すれば、直接投資収益の海外への支払いが増え、直接投資収支黒字の減少、さらには第一次所得収支黒字の減少に繋がるかもしれない。しかし、国際収支とは黒字ないし赤字のどちらかが善または悪というものではなく、国内外の経済構造の違いを反映したさまざまな資金の流れのバランスを記録するものである。対内直接投資の増加によって直接投資収支黒字が減少したとしても、対内投資の増加が国内の生産活動や雇用の拡大、技術水準向上などに寄与するものであれば、長期的な経済成長に極めて重要な役割を果たすことになる。

比較的高い投資収益率を維持している対外投資を積極的に進めていくことの重要性はいうまでもないが、目指すのは第一次所得収支や経常収支の黒字拡大ではない。対外投資の積極化とともに、対内直接投資の収益率の高さや対内直接投資の実体経済に与える影響についても再認識する必要がある。すでに多くの先行研究で、日本における外資系企業のパフォーマンスの高さについては実証されてきた<sup>8</sup>。1994年の対日投資会議設置以来、対内投資を政策的に推進し、対内直接投資残高も増加してきているにもかかわらず未だに極めて低い水準にとどまっていることについて、さまざまな原因が指摘されてきた。一部のサービス業における規制や公的な事業所の市場シェアなどが外資系企業の参入を妨げているという研究や、コーポレートガバナンスの問題、日本における人材確保の難しさ等も挙げられてきた<sup>9</sup>。外資系企業の参入を促すさまざまな政策の効果がまだ十分に確認できない状況ではあるが、対内直接投資推進と、外資系企業からの技術やノウハウを経済全体に波及させる環境の整備を継続して進めていかなければならない。

一方、図表3のように、外国企業が日本国内で収益性を高めているのであれば、なぜ日本企業が国内で収益率の高い投資を増やせないのかという疑問も出てくる。本稿ではこの疑問には深く立ち入らないが、次節で論じるような輸出市場への参入も国内投資の収益率向上につながる可能性がある。

### 3. 輸出拡大の重要性

本節では、貿易収支黒字の大幅減の背景の一つである、輸出の伸び悩みについて考察しよう。前節の図表2でもみたように、米国やドイツよりも日本の輸出数量指数の伸びは鈍化していること、また、経済産業省（2016）が考察しているように、他の先進国が輸出の拡大を通じて経済成長を図っているのに対し、日本は輸出の対GDP比（輸出比率）の水準・伸びともに低いという。

たしかに、日本の輸出額や数量の伸び率が鈍化したとしても、日本は複雑性の高い品目の輸出において競争力を有しているとの評価もできるだろう<sup>10</sup>。しかし、輸出規模の縮小は経済活動全体にさまざまな負の影響を与える可能性があり、輸出増加・促進に向けた努力を継続していくことが重要であると考えられる。

<sup>8</sup> Kimura and Kiyota (2007)、Fukao, Ito and Kwon (2005)など。清田（2015）第6章のサーベイも参照のこと。

<sup>9</sup> 伊藤・深尾（2003）や内閣府（2014）など。

<sup>10</sup> 内閣府（2019）。

以下では、輸出規模の拡大の重要性を確認するとともに、輸出支援の研究成果を中心に紹介する。

### (1) 輸出増加率の純化

どのような要因が総輸出額の増減に影響を与えているのかを分析する方法の一つとして、総輸出額を輸出先の国の数や輸出品目数、輸出企業数などを示す「貿易の外延」(extensive margin) と、一国当たり、一品目あたり、または一企業あたりの輸出額などを示す「貿易の内延」(intensive margin) とに分解することができる。分析に利用する貿易データのタイプ(相手国別、財別、企業別の情報の有無)によって、たとえば、以下のような分解式を考えることができる<sup>11</sup>。

$$\text{総輸出額} = \text{輸出相手国数} \times \text{輸出製品数} \times (\text{1国1製品あたり輸出額}) \quad (1)$$

$$\text{総輸出額} = \text{輸出企業数} \times (\text{1企業あたり輸出額}) \quad (2)$$

$$\text{総輸出額} = \text{輸出企業数} \times \text{輸出製品数} \times (\text{1企業1製品あたり輸出額}) \quad (3)$$

上の3つの式において、「輸出相手国数」、「輸出製品数」、「輸出企業数」は外延、1企業あたり輸出額と1企業1製品あたり輸出額は内延である。国別・財別の貿易データを利用した研究や、さらに企業別の情報も加えた詳細な貿易データを利用した研究がすでに多く提出されている。先行研究では、貿易額の変化には外延が重要であると主張する研究(たとえば Hummels and Klenow 2005) も多い一方で、Felbermayr and Kohler (2006) や Besedeš and Prusa (2011) などは輸出の成長は内延で説明される部分が大きいとの結果を示している。各研究が、利用する貿易データの詳細度によって異なる定義で外延や内延を捉えているため、先行研究から統一的な結論を引き出すのは難しい。

しかし、米国について相手国別・財別・企業別の詳細なデータを利用して分析した Bernard et al. (2007) や Bernard et al. (2009) は貿易額の拡大には外延が重要であることを確認している。Bernard et al. (2009) は、特に5~10年の中長期の輸出入額の変化は外延の拡大で説明されるとし、新規輸出入企業数の増加、新規輸出入品目の増加、新規輸出入相手国の増加が、長期的な貿易増加に重要であることを示している。一方で、短期的な貿易の変化は内延、つまり既存の輸出企業や輸入企業が貿易額を変化させる影響の方が大きいとし、それは、既存輸出入企業に比べて新規輸出入企業の貿易額が小さいからだと説明している。

日本については、企業別かつ相手国別かつ財別の詳細な貿易データの利用が許されておらず、Bernard et al. (2007) や Bernard et al. (2009) のような貿易構造の分析を行うことができない。そのため、企業別ではなく、相手国別・財別のデータを用いた先行研究がいくつか提出されている。しかし、それらはリーマン・ショックや東日本大震災による短期的な貿易の落ち込みの要因を分析したものであり、長期的な分析は筆者の知る限り存在しない。しかし、これまでの先行研究結果から概ね、短期的な、特に経済ショックによる貿易額の変化は既存輸出入企業が貿易額を変化させた影響、つまり内延の影響が大きいようである。

<sup>11</sup> 輸入についても同様の分解ができる。

桑波田（2018）やAndo and Kimura (2012) によると、2011年の東日本大震災後、輸出額の大きな品目の輸出が減少したこと（内延）が、短期の総輸出の減少の多くを説明するという<sup>12</sup>。その後の日本の中長期的な輸出について同様な枠組みで分析した研究は見当たらないが、小橋（2018）の分析結果は、震災後から最近年までの日本の輸出鈍化の理由を考える上で参考になるだろう。

小橋（2018）は、東アジア域内の製造部品輸出に着目して、各国の輸出額の変化をその外延・内延の変化に要因分解している。東アジアの多くの国で製品部品輸出の変化は内延で説明される部分が大きく、特に日本については2010年代における内延の減少が著しい<sup>13</sup>。図表4に小橋（2018）の分析結果の抜粋を示す。2001年から2006年の期間においては、日本から東アジア域内向け製造部品輸出額は年平均7.2%伸びており、そのうちの6.8%ポイント、つまり寄与率にして93.9%は内延（仕向国・品目あたり平均輸出額の伸び）で説明できる。しかし、2011年から2016年の期間には同輸出額の年平均伸び率は-0.9%となり、外延（仕向国あたり平均輸出品目数）は輸出増加に寄与する方向に働いているものの、内延が大きく減少している。リーマン・ショックや東日本大震災後数年を経過しても、輸出額の内延が回復していない状況を示唆する。さらに、外延の仕向国あたり平均品目数は、2001年と2006年がそれぞれ224.5品目、229.3品目であったのに対し、2011年と2016年はそれぞれ207.2品目と214.9品目となり、平均品目数自体が減少しているのである。これは、選択と集中の結果であるのかもしれないが、一方で輸出品目の多様性が低下しているともいえる。

図表4 日本の東アジア域内向け製造部品輸出の外延と内延

|                    | 輸出額(100万USD) | 外延での変化   |        |               |          | 内延での変化                   |          |
|--------------------|--------------|----------|--------|---------------|----------|--------------------------|----------|
|                    |              | 仕向国数     |        | 仕向国あたり平均輸出品目数 |          | 仕向国・品目当たり平均輸出額(1,000USD) |          |
|                    |              | (最大値:13) | [寄与度]  | (最大値:260)     | [寄与度]    | [寄与度]                    |          |
| <b>2001年～2006年</b> |              |          |        |               |          |                          |          |
| 2001               | 57,547       | 13       |        | 224.5         |          | 19,721                   |          |
| 2006               | 81,593       | 13       |        | 229.3         |          | 27,371                   |          |
| 年平均成長率             | 7.2%         | 0.0%     | [0.0%] | 0.4%          | [6.1%]   | 6.8%                     | [93.9%]  |
| <b>2011年～2016年</b> |              |          |        |               |          |                          |          |
|                    |              | (最大値:15) |        | (最大値:260)     |          |                          |          |
| 2011               | 100,213      | 15       |        | 207.2         |          | 32,243                   |          |
| 2016               | 95,966       | 15       |        | 214.9         |          | 29,776                   |          |
| 年平均成長率             | -0.90%       | 0.0%     | [0.0%] | 0.7%          | [-83.9%] | -1.6%                    | [183.9%] |

（出所）小橋（2018）表3と表4から抜粋。

小橋（2018）の分析は国・品目レベルであり、企業間の取引ネットワークも含めた貿易の多様性を議論することができない。しかし、日本についてもBernard et al. (2009) の米国の結果がある程度あてはまるとすれば、中長期的な貿易の増加には、外延が重要であり、より多くの企業が輸出市場に参入し、貿易の多様性を増す必要があると言える。

<sup>12</sup> これらの研究に加えて伊藤（2011）も、ショックによる短期的な貿易の落ち込みは内延の急激な減少によると結論付けており、Bernard et al. (2009) や Haddad et al. (2010) などの結果とも整合的である。

<sup>13</sup> ただし、分析の対象国や品目が限定されていることもあり、上に挙げた先行研究と比べると内延の影響が大きくなる傾向がある。



## (2) 貿易の外延の停滞

上述のように、日本について、企業別かつ相手国別、かつ財別のデータは利用できず、貿易の外延・内延の分析は、相手国別・財別までの詳細度に限られる。2010年代以降の日本の分析結果からは、輸出額の変化は外延よりも内延によって説明される部分が大きく、近年内延の減少ないし伸び悩みが輸出総額の伸び悩みにつながっていることが示唆される。輸出総額の増加には、既存の輸出企業が既存の仕向先へ、既存の輸出財の輸出量を増やすこと、つまり内延が重要である。一方、中長期的な貿易増には外延が重要だとするならば、日本の現状は、外延を伸ばす方向に進んでいるのだろうか。そこで、本節では、外延と関連の深い、企業の輸出行動、取引関係について考察する。

まず、企業の輸出開始の実態についてみてみよう。すでに多くの研究で指摘されているように、輸出を開始してすぐに停止したり、一度中断して再開したりと、頻繁に輸出行動を変える企業も多く<sup>14</sup>、厳密に新規輸出企業を定義することは難しい。その点に留意した上で、日本の製造業事業所について輸出行動を整理したのが図表5である。データの制約から、企業レベルの輸出行動ではなく、工場（事業所）レベルの輸出行動となっている点も注意を要するが、2002～07年の6年間と2008～13年の6年間の2期間について、輸出の有無の情報に基づいて分類したものである。分類の基準は図表5の脚注のとおりである。

両期間ともに80%を超える事業所が期間中全く輸出をしていない。ただし、特に継続輸出事業所の数・割合ともに増えており、全体として輸出企業の割合は増加しているといえそうである。しかし、輸出開始事業所が数・割合ともに減少していることと、輸出を停止しその後再開していない事業所の数・割合も増加している点は注目すべきではないだろうか。2002年からの期間と2008年からの期間では、世界経済の状況が異なるため単純に比較は難しいが、輸出開始事業所は依然として少ない。下の3(3)節でも述べるとおり、先行研究によると、日本では比較的生産性が高くても輸出市場に参入できない企業が多いという。非輸出企業の輸出開始を促進し、貿易の外延を拡大する余地は大きいのではないだろうか。

図表5 輸出事業所の割合（従業者数30人以上の事業所のみを対象）

|         | 2002～2007年 |         | 2008～2013年 |         |
|---------|------------|---------|------------|---------|
|         | 事業所数       | シェア (%) | 事業所数       | シェア (%) |
| 非輸出事業所  | 52,739     | (87.0)  | 52,133     | (84.6)  |
| 継続輸出事業所 | 3,394      | (5.6)   | 4,483      | (7.3)   |
| 輸出開始事業所 | 2,512      | (4.1)   | 1,495      | (2.4)   |
| 輸出停止事業所 | 711        | (1.2)   | 1,208      | (2.0)   |
| その他     | 1,281      | (2.1)   | 2,271      | (3.7)   |
| 事業所数    | 60,637     |         | 61,590     |         |

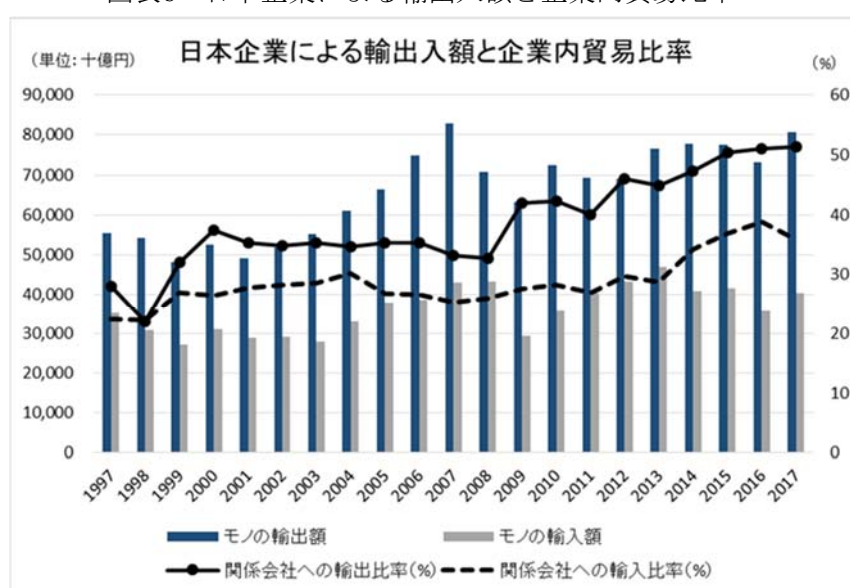
(注) 非輸出事業所は、各期間中を通じて一度も輸出をしていない事業所。継続輸出事業所は各期間中を通じて輸出を継続していた事業所。輸出開始事業所、輸出停止事業所はそれぞれ、各期間中に輸出を開始または停止し、その後停止または再開しなかった事業所。その他は、各期間中に2回以上輸出行動を変えた事業所。ただし、間接輸出は調査されておらず、各事業所の直接輸出の有無に基づいている。(出所) Ito and Hahn (2020) Table 8より抜粋。原データは、経済産業省『工業統計調査』、総務省・経済産業省『経済センサス活動調査』の調査票情報。

<sup>14</sup> Blum et al. (2013)、Albornoz et al. (2012) など。

では、日本の貿易パターンは多様性が大きいと言えるのだろうか。小橋(2018)によると、東アジア域内向け製造部品輸出の品目数や仕向国数では、日本は東アジア内の多くの国に対し多くの品目を輸出していると言える。特に東南アジア諸国と比べると、経済規模の大きさや経済発展段階の差も反映し、日本は東アジア内で多様な品目を多くの国と貿易している。

一方で、日本企業の貿易パターンは多様性が欠ける、ないし、多様性が低下しているのではないかと危惧されるデータもある。たとえば、企業内貿易データを見てみよう。日本の輸出入額と企業内貿易比率の推移を見ると、2008年以降、輸出入ともに企業内貿易比率が上昇している(図表6)<sup>15</sup>。輸出の企業内貿易比率は、2008年の32.8%から2017年には51.4%まで上昇しており、輸入の企業内貿易比率も同期間に26.0%から35.9%まで上昇している。たとえば、米国と比較してみると、米国の企業内輸出比率は2016年時点で36.5%、企業内輸入比率は32.5%となっており、企業内輸入比率は日米で似通った数値になっている(Hossiso 2019)。しかし、日本の企業内輸出比率の上昇は近年顕著である。米国では、2008年から2016年までに企業内貿易比率は5%ポイント未満しか上昇していない。企業内貿易データの精度や定義が日米で厳密には一致しないため単純比較には留意が必要であるが、特にリーマン・ショック以降の日本の輸出入の増加には企業内貿易の貢献が大きいことがうかがえる。

図表6 日本企業による輸出入額と企業内貿易比率



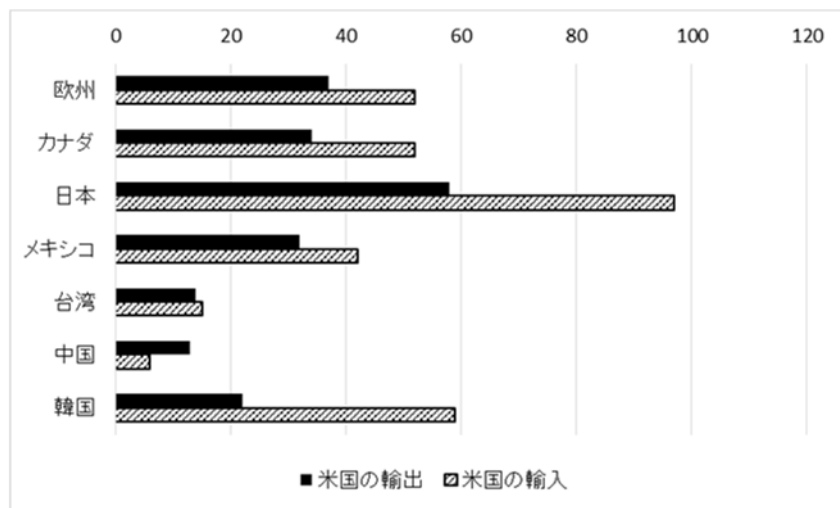
(注) モノの輸出入額、関係会社との貿易額ともに『企業活動基本調査』の集計値を用いている。『企業活動基本調査』の調査対象となっていない企業も存在していることから、財務省の貿易統計の輸出入額合計値とは一致しない。

(出所) 経済産業省『企業活動基本調査』各年版。

<sup>15</sup> 企業内貿易は、経済産業省『企業活動基本調査』の関係会社への輸出額または輸入額と定義している。同調査における関係会社とは、子会社、関連会社、および親会社を含み、基本的に、議決権所有割合が20%以上の会社を関連会社、50%超の会社を子会社とする。

実は、以前から、日本の貿易における企業内貿易比率が高い傾向は指摘されていた。Ruhl (2013) によると、米国と主要各国との貿易における企業内貿易の割合は、日米貿易で最も高い。図表7によると、米国の日本からの輸入のうち97%が米国企業の在日現地法人からの輸入または日本企業の在米現地法人による日本からの輸入ということになる。米国から日本への輸出についてはそこまで企業内貿易比率は高くないものの、輸出、輸入ともに主要国・地域の中で最も企業内貿易の割合が高い<sup>16</sup>。企業内貿易比率が高い背景には、両国における多国籍企業の活動規模や主要な貿易品目の特性など様々な理由があろう。しかし、企業内貿易比率が極めて高いことは、日米間で貿易を行っている企業が一定数に限定されている、または、一部の企業に貿易が集中している傾向があることを示唆する。つまり、日米貿易が多様な企業間で行われているとはいえ、米国と他国との間の貿易と比べると、貿易する企業の多様性が低いと言えるのではないだろうか。

図表7 米国と各国との貿易における企業内貿易の割合2002年  
(単位：%)



(出所) Ruhl (2013) Table 2, Table 3. 原データの出所は、US Bureau of Economic Analysis.

次に、日系企業の海外現地法人の取引関係についてみてみよう。図表8は、経済産業省『海外事業活動基本調査』の集計データから、製造業の海外現地法人の売上高合計とその内訳を表している。現地法人の売上の過半は現地販売であるが、現地販売のうち40%程度が現地の日系企業向けの販売となっており、その比率は非常に安定している。日系企業向け以外の現地販売や第三国向け輸出は金額で見ると増加傾向にあるものの、現地販売における日系企業との取引割合は依然として高い。現地法人の取引企業数や取引相手企業の詳細データが入手できないため、取引関係の多様性を厳密に評価することはできないが、日系現地法人が日系企業同士の取引に依存する割合はほとんど変わっておらず、現地企業や日系以外の企

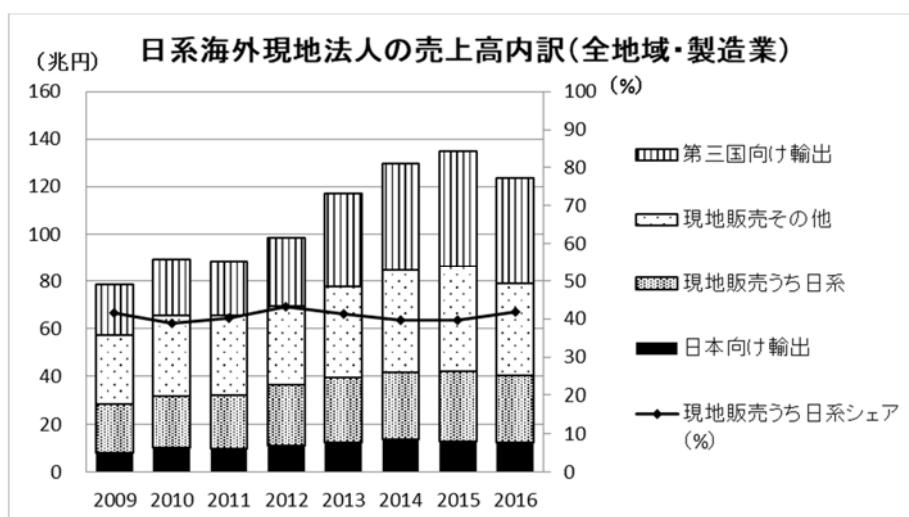
<sup>16</sup> Global Affairs Canada (2009) も 2006 年の米国の貿易について、輸出入合わせた各国の企業内貿易比率を掲載している。図表7と同様に、2006年においても、主要国の中で、日米貿易が最も企業内貿易比率が高いことが確認できる。

業との取引関係を大きく拡大しているとはいえない。

また、多国籍企業の取引関係に限った分析ではないが、戸堂・柏木（2017）は、日・米・中・韓・英・独企業の企業間取引関係、資本関係、特許共同所有関係の実態を分析している。彼らは、日本企業は、いずれのネットワークにおいても、国内で密なつながりはもっているが、世界の企業と十分につながれていないと結論づけている。以上のようなデータや先行研究は、日本企業の取引関係は多様性が低いことを示唆しており、また多様性が高まる傾向も確認できない。

中長期的な貿易の増加には外延が重要で、貿易の多様性を増す必要があるとすれば、新規の取引関係を構築し、取引関係の多様性を高めていくことが日本の輸出促進につながると考えられる。

図表8 日系海外現地法人の売上高内訳（全地域・製造業）



（出所）経済産業省『海外事業活動基本調査』各年版。

### (3) ネットワーク拡大の重要性

これまで、貿易量増加のために貿易の外延も重要であることを述べてきたが、取引関係の数や多様性を増すことは、技術知識の流れを増やすという意味でも重要である。財に体化された技術知識が、輸出入を通じて国境を越えて伝播し、各国企業の技術力向上につながることは多くの研究で確認されてきた（Coe and Helpman 1995など）。また、1990年代以降、世界各国がグローバル・バリューチェーンと言われる国境を越えた生産分業に深く関与してきたことはすでによく知られている。その中で、グローバル・バリューチェーンのネットワークにおける相対的な位置を示すネットワーク中心性なども議論されてきた。Criscuolo and Timmis (2018) は、各国・各産業のグローバル・バリューチェーン・ネットワークにおける中心性を計測し、特に日本の中心性低下が著しいことを示している<sup>17</sup>。いくつかの種類ネットワーク中心性指標があるが、基本的には多くの国・産業とつながっていること、中心性

<sup>17</sup> Amador and Cabral (2017) も同様な傾向を報告している。

がより高い国・産業とつながっていること、そして、自分が相手にとってより貴重なつながりであることが、より高い中心性指標となって現れる。ネットワーク中心性の指標は、近年、産業間・企業間の取引関係と取引に伴う情報やショックの伝播などの分析に数多く用いられるようになってきている（Carvalho 2014、Acemoglu et al. 2016など）。Ito et al. (2019) は、グローバル・バリューチェーンの中心に位置するほど、諸外国からさまざまな技術・知識のスピルオーバーを受けて自国のイノベーションが促進されると予想し、それを日本のデータで検証した。各企業の特許出願数をイノベーション成果の指標として利用し、グローバル・バリューチェーンにおける相対的位置（ネットワーク中心性）がイノベーション促進に重要であるとの結果を得ている。特に、後方ネットワーク（より多くの国の多様なサプライヤーから仕入れる）よりも前方ネットワーク（より多くの国の多様な顧客に販売する）で中心的な位置にすることで、さまざまな顧客から技術知識のスピルオーバーを受けやすくなるという結果であった。

他にも、企業間ネットワークが知識創造や技術開発に重要であることを示唆する研究は多い。たとえば、国際的な共同研究など、国際的かつオープンなネットワークの中で研究開発を実施していくことが高い技術力の獲得につながるという<sup>18</sup>。共同研究にしても、貿易取引などにしても、世界のさまざまな国とのつながりを持ち、ネットワークを拡大することが重要だ。

#### (4) 輸出支援

グローバル・バリューチェーンの文脈にかぎらず、国際貿易や海外現地法人の活動を通じて、海外企業の優れた技術知識や情報に接触する機会を増やすことが新技術獲得の重要なチャネルであることはすでに多くの先行研究で示されている。また、輸出や直接投資など国際的に展開する企業のパフォーマンスが非国際化企業よりも優れていることは周知の事実である<sup>19</sup>。国際化企業のパフォーマンスが優れていることの理由の一つに、輸出による学習効果の存在、つまり輸出開始後に生産性が向上することが挙げられ、そのためにも輸出促進を重要な政策課題として掲げる国は多い<sup>20</sup>。日本についても、輸出の学習効果を確認した研究はすでに提出されている（Kimura and Kiyota 2006、経済産業省2012、2017など）。ただし、Todo (2011) や戸堂 (2011) は、生産性が高いのに輸出を開始できない企業も多いことを指摘している。輸出を開始すれば海外市場から学習してさらに生産性を向上させる可能性があるにもかかわらず、それが何らかの理由でできていない企業が多く存在するというのだ。

なぜ輸出を開始できない企業が少なくないのだろうか。この疑問に対しては、輸出開始に

---

<sup>18</sup> 国内外の特許に関する研究では、単独出願特許よりも、共同出願特許や国際共同出願特許の方が多く引用される傾向があり、質が高いと解釈されてきた（Belderbos et al. 2014、Briggs 2015、飯野ほか 2017）。さらに、飯野ほか (2017) は、多くの企業と共同出願したりして共同出願ネットワークの中心的な位置にある企業ほど質が高い特許を出願する傾向があるという。

<sup>19</sup> Mayer and Ottaviano (2007)、Bernard et al. (2007)、若杉ほか (2011)、経済産業省 (2012、2017) など。

<sup>20</sup> 輸出によって市場が拡大し利潤を拡大できたり、外国企業との競争や技術スピルオーバー効果によって生産性や技術力を向上させたりする可能性がある。ただし、輸出を開始したからといってすべての企業が学習効果を得られるわけではなく、ある程度の技術受容能力を持っている必要があることも指摘されている。

必要な固定費用の存在が理由として挙げられる。輸出の固定費用には、輸出した商品を販売する代理店や流通網の探索・契約費用や、輸出先市場の規制や消費者の嗜好に合わせた製品開発費用や製品仕様変更費用などが含まれる<sup>21</sup>。つまり、海外市場に関するさまざまな情報を収集する必要があり、そのための費用を低くできれば、より多くの企業が輸出市場に参入し、より利潤を拡大できると考えられている。

固定費用を賄うための資金を輸出補助金として提供することも輸出に正の効果はあるが、こうした政策は経済危機など短期的な負のショックが起きた際に、資金制約を緩和し、円滑な貿易を継続するためには有効である<sup>22</sup>。しかし、特定企業に資金や保証を提供することは市場原理を歪めることにもつながり、世界全体の経済厚生を高めるような輸出促進にならない可能性が高い。平時も含めたより長期的な視野で輸出を促進していくためには、情報の非対称性や不確実性を緩和し、企業間の取引コストを節約して、より市場機能を高めるような支援を行うことが望ましい。

そこで、輸出開始の固定費用を低くするために有用な情報の提供や、制度、輸出支援策の有効性について、さまざまな実証研究が行われてきた。Inui et al. (2015) は輸出企業との取引が多い銀行をメインバンクとする企業は、メインバンクを通じて海外市場情報を入手でき、輸出にかかる固定費用を低下させることができる可能性を示した。このような既存の企業間関係を活用して情報を入手する努力も必要だが、一方で、政策の一環として政府機関等が提供する輸出支援策の有効性も注目を集めてきた。

Melitz (2003) が、企業の生産性の差と輸出にかかる固定費用の存在とを明示的に導入した経済理論モデルを確立して以降、輸出の固定費用を低下させるような輸出支援策の有効性を企業レベルのデータを使って検証する研究が多く提出されてきた。輸出促進政策に関する研究については、Van Biesebroeck et al. (2016) や牧岡 (2018) などを参照されたいが、本稿でもいくつかの研究結果を紹介する。

輸出促進政策が有効かどうかは企業の属性や、輸出支援サービスの内容・組み合わせによっても異なる。国や地域レベルのデータを用いた分析では、必ずしも輸出促進政策の有効性が強く確認されないものもあるが、近年の企業レベルのデータを用いた研究では、正の効果を発見しているものが多く存在する。輸出促進効果は、デンマーク (Munch and Schaur 2018)、ベルギー (Broocks and Van Biesebroeck 2017)、カナダ (Van Biesebroeck, Yu, and Chen 2015) などの先進国だけでなく、南米諸国等でも正の効果が確認されている<sup>23</sup>。

企業レベルのデータを用いた研究からは、小規模企業において特に輸出促進政策の効果が大きいという傾向がみられる (Munch and Schaur 2018、Broocks and Van Biesebroeck 2017 など)。また、製品差別化されている複雑な製品を輸出する企業に対して特に効果が大きい

---

<sup>21</sup> 経済産業省 (2017) では、中堅・中小企業の海外展開に向けた課題を取り上げている。中小企業にとっては直接輸出を行うことはまだまだハードルが高く、卸売業者などを通じて間接輸出を行っている企業の方が多い。直接輸出ではなく、間接輸出であっても輸出開始の際には、海外顧客ニーズの把握、及び販売力のある仲介企業の確保など多くの課題が挙げられており、卸企業とのマッチングや商社の輸出機能強化の重要性を指摘している。

<sup>22</sup> たとえば、Felbermayr et al. (2012) によると、州が信用保証を提供することは、金融危機時には輸出の減少幅をできるだけ少なくし、円滑な輸出を継続することに貢献したという。

<sup>23</sup> Van Biesebroeck et al. (2016) のサーベイなどを参照。

ことや (Volpe Martincus and Carballo 2010a、Volpe Martincus and Carballo 2010b)、既に輸出している企業よりも新規に輸出を開始する企業に対する支援の方が効果が大きいことを示す研究も多い (Munch and Schaur 2018など)。これらの研究結果から、比較的規模の小さい企業で、同質的な財よりも個別製品情報が重要な差別化された財を輸出する場合、特に輸出開始の固定費用が必要な新規輸出開始企業にとって、情報収集費用の負担が大きく、それが輸出の阻害要因となっていることが示唆される。

さらに、上に挙げた先行研究では、さまざまな形態の輸出促進サポートサービス (例えば、コンサルティングやセミナー受講、展示会への出展、情報分析サービスなど) を複数同時に受けた場合の効果が大きい (Volpe Martincus and Carballo 2010c)、またはサービスの形態によって効果が異なる (Broocks and Van Biesebroeck 2017、Munch and Schaur 2018) といった結果も報告されている。

では、日本の輸出支援策の効果はどうかというと、これまで企業レベルのデータで厳密な統計分析を行ったものはなかったが、Makioka (2020) の最近の研究で正の効果が見出された。Makioka (2020)は、日本貿易振興機構 (JETRO) から提供された、輸出展示会・商談会への参加企業の情報を利用し、展示会・商談会に参加した企業は不参加企業よりも輸出確率が上がっていることを確認している。企業属性ごとの効果の差などについては十分に頑健な結果を得ているとは言えないこと、展示会・商談会参加以外の輸出促進サービスについては情報がないことなどから、さらなる研究・分析が待たれる。しかし、日本企業についても輸出支援策の有効性が認められる貴重な分析結果である。上に紹介したMunch and Schaur (2018) はデンマークの輸出支援策が特に小規模企業に対し輸出促進効果があったことを見出しているが、小規模企業が輸出を開始ないし増加させたことによる付加価値の増加分は、概算で、輸出支援策に費やした費用の約3倍になるという。日本については詳細なデータが不足しており、費用対効果を推計することは難しいが、効率的に輸出支援政策を実施できれば政策費用を大きく上回る効果を得られる可能性はある。

#### 4. まとめ

本稿では、日本の対外収支の中心が貿易から投資に移行しつつある中で、こうした構造変化を受け入れつつも、国内投資の収益率向上や継続的な輸出促進への努力が必要であることを議論した。

今後、日本が「成熟した債権国」として海外資産からの収益増を目指し、より収益率の高い海外投資を積極化することに異論はない。しかし、日本の対外・対内直接投資の収益率を比較すると、近年は対内直接投資の収益率の方が格段に大きく、さらに上昇傾向にある。このことが、外国企業が日本国内で収益性の高い投資機会を見つけていることを反映しているならば、日本の国内企業も収益率の高い国内投資を増やす余地があるのではないだろうか。外国企業の参入をさらに促し、外資系企業からの技術やノウハウを経済全体に波及させる環境の整備を継続して進めていくことは、国内雇用や生産を増やし、実体経済面でも正の効果が期待される。

一方、リーマン・ショック以降、世界全体で輸出の伸びが鈍化傾向であり、日本だけではなく、他の先進国も世界の総輸出に占めるシェアを低下させている。とはいえ、日本の2010年以降の輸出数量指数の伸びは米国やドイツと比べても鈍化が大きく、輸出促進の努力を継続する必要がある。米国の相手国別・財別・企業別の詳細なデータを利用して分析した先行研究によると、新規輸出入企業数の増加、新規輸出入品目の増加、新規輸出入相手国の増加（つまり貿易の外延）が、長期的な貿易増加に貢献するという。この研究結果が日本企業にも当てはまるとすれば、貿易の外延が日本の輸出拡大に重要だということになるが、新規に輸出開始する企業数はあまり増えておらず、取引関係の多様性もあまり拡大していないことが、先行研究結果やデータから示唆される。

2010年代以降、新規に輸出を開始する日本企業数はあまり増えておらず、輸出入ともに企業内貿易の比率が高まってきている。日系海外現地法人の取引相手も、現地日系企業同士の取引割合が依然として高く、日本企業は世界の企業とのつながりを増やすことが十分にできていないのではないかと危惧される。企業間の取引関係やネットワークの拡大は貿易の外延を通じて総貿易量を増やすことが期待されるだけでなく、ネットワーク内の技術知識情報のスピルオーバーを通じて知識創造や技術開発にも寄与すると考えられている。

しかし、企業が輸出を開始したり海外で取引関係を構築するには、海外市場に関するさまざまな情報を収集する必要がある、それには費用がかかる。日本企業に関する先行研究によると、日本には比較的生産性が高く、輸出を開始すれば海外市場から学習してさらに生産性を向上させる可能性があるにもかかわらず、何らかの理由で輸出を開始できない企業が多く存在するという。国内外の研究で、政府機関等が提供する輸出支援策の有効性が認められており、さまざまな輸出支援サービスを組み合わせることで情報収集等にかかる費用を低下させ、企業の輸出開始を促進する効果が期待できる。

近年の日本の国際収支構造変化は、日本経済の成熟化に伴うある程度自然なことかもしれない。しかし、たとえば大英帝国の経験は、国内産業の育成を継続しなければ、いずれは所得収支の黒字も減少し始める可能性を示唆している（大和総研 2012）。20世紀初頭の大英帝国は、海運収入や、海外投資からの配当、金利収入などで巨額の経常収支黒字を続けていた。しかし、ドイツや米国など当時の新興国の台頭で製造業における競争力を失い、製造業に代わる国内産業が育成されていなかった。そこに二度の世界大戦や世界恐慌に見舞われ、国際的なプレゼンスを失い、サービス収支と所得収支の黒字額が減少し始め、大きな経常収支赤字を記録するに至った。

日本の製造業もアジアなどの新興国企業の台頭によって相対的には競争力を失いつつある。しかし、まだ輸出拡大の余地は残されており、効果的な輸出支援策によって企業の国際化を推進すべきである。一方、対内直接投資の推進などを通じて海外の優れた技術知識やノウハウを導入し、新産業の育成を強力に進めていく必要もある。こうした努力により国内投資の収益率が高まることも期待され、日本の国際的なプレゼンスの維持につながるであろう。



## 参考文献

- 飯野隆史・井上寛康・齊藤有希子・戸堂康之（2017）「企業間の共同研究ネットワークはイノベーションの質的パフォーマンスを向上させるか？－世界の大規模データによる国際比較－」RIETI DP 17-J-034, 経済産業研究所。
- 伊藤恵子・深尾京司（2003）「対日直接投資の実態：『事業所・企業統計調査』個票データにもとづく実証分析」岩田一政編『日本の通商政策とWTO』日本経済新聞社, pp. 187-229。
- 伊藤万里（2011）「世界同時不況による日本の貿易への影響：貿易統計を利用した貿易変化の分析」『経済分析』184号, pp.1-29。
- 小橋文子（2018）「生産ネットワークの拡大と深化」『フィナンシャル・レビュー』通巻第135号, pp. 22-47, 11月。
- 清田耕造（2015）『拡大する直接投資と日本企業』NTT出版。
- 桑波田浩之（2018）「東日本大震災が日本の輸出に与えた影響：貿易の外延と内延の分解による分析」『日本経済研究』No.76, pp. 44-67, 3月。
- 経済産業省（2012）『通商白書 平成24年版』経済産業省。
- 経済産業省（2016）『通商白書 平成28年版』経済産業省。
- 経済産業省（2017）『通商白書 平成29年版』経済産業省。
- 大和総研（2012）「貿易収支赤字下で経常収支黒字は維持可能か」『Economic Report』2012年4月6日, 大和総研。
- 戸堂康之（2011）『日本経済の底力』中公新書。
- 戸堂康之・柏木柚香（2017）「グローバルな企業ネットワークから見た日本企業の現状」RIETI PDP 17-P-004, 経済産業研究所。
- 内閣府（2014）「対日直接投資に関する 有識者懇談会」報告書, 平成26年4月21日。  
<https://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/special/investment/report.pdf>
- 内閣府（2019）『令和元年度 年次経済財政報告』, 2019年7月。
- 内閣府（2020）『日本経済2019-2020－人口減少時代の持続的な成長に向けて－』, 2020年2月。
- 牧岡亮（2018）「輸出促進政策に効果はあるのか？ サーベイ」EBPM Report, 11月16日, 独立行政法人経済産業研究所。
- 若杉隆平・戸堂康之・佐藤仁志・松浦寿幸・伊藤万里・田中鮎夢（2011）「国際化する日本企業の特徴」若杉隆平編『現代日本企業の国際化：パネルデータ分析』第1章, 1-34, 岩波書店。
- Acemoglu, D., U. Akcigit, and W. Kerr (2016) “Networks and the Macroeconomy: An Empirical Exploration,” *NBER Macroeconomic Annual* 30(1): 273-335.
- Albornoz, F., H. C. Pardo, G. Corcos, and E. Ornelas (2012) “Sequential Exporting,” *Journal of*

- International Economics* 88(1): 17–31.
- Amador, J., and S. Cabral (2017) “Networks of Value Added Trade,” *World Economy* 40(7): 1291–1313.
- Ando, M., and F. Kimura (2012) “How Did the Japanese Exports Respond to Two Crises in the International Production Networks? The Global Financial Crisis and the Great East Japan Earthquake,” *Asian Economic Journal* 26(3): 261–287.
- Belderbos, R., B. Cassiman, D. Faems, B. Leten, and B. Van Looy (2014) “Co-Ownership of Intellectual Property: Exploring the Value-Appropriation and Value-Creation Implications of Co-Patenting with Different Partners,” *Research Policy* 43:841–852.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding, and P. K. Schott (2007) “Firms in International Trade,” *Journal of Economic Perspectives* 21(3):105–130.
- Bernard, A. B., J. B. Jensen, S. J. Redding, and P. K. Schott (2009) “The Margins of US Trade,” *American Economic Review* 99 (2):487–493.
- Besedeš, T. and T. J. Prusa (2011) “The Role of Extensive and Intensive Margins and Export Growth,” *Journal of Development Economics* 96: 371–379.
- Blum, B. S., S. Claro, and I. J. Horstmann (2013) “Occasional and Perennial Exporters,” *Journal of International Economics* 90(1): 65–74.
- Briggs, K. (2015) “Co-Owner Relationships Conducive to High Quality Joint Patents,” *Research Policy* 44: 1566–1573.
- Broocks, A., and J. Van Biesebroeck (2017) “The Impact of Export Promotion on Export Market Entry,” *Journal of International Economics* 107: 19–33.
- Carvalho, V. M. (2014) “From Micro to Macro via Production Networks,” *Journal of Economic Perspectives* 28(4): 23–47.
- Coe, D. T., and E. Helpman (1995) “International R&D Spillovers,” *European Economic Review* 39(5): 859–887.
- Criscuolo, C., and J. Timmis (2018) “GVCs and Centrality: Mapping Key Hubs, Spokes and the Periphery,” OECD Productivity Working Papers No. 12, February, OECD Publishing.
- Crowther, G. (1957) *Balance and Imbalance of Payments*, Boston: Harvard University, Graduate School of Business Administration.
- Felbermayr, G. J., and W. Kohler (2006) “Exploring the Intensive and Extensive Margins of World Trade,” *Review of World Economics* 142 (4): 642–674.
- Felbermayr, G. J., I. Heiland, and E. Yalchin (2012) “Mitigating Liquidity Constraints: Public Export Credit Guarantees in Germany,” CESifo Working Paper No. 3908, Munich.
- Fukao, K., K. Ito, and H. U. Kwon (2005) “Do Out-In M&As Bring Higher TFP to Japan? An Empirical Analysis Based on Micro-Data on Japanese Manufacturing Firms,” *Journal of the Japanese and International Economies* 19(2): 272–301.

- Global Affairs Canada (2009) *Canada's State of Trade: Trade and Investment Update – 2009*, Global Affairs Canada, Government of Canada.
- Haddad, M., A. Harrison, and C. Hausman (2010) “Decomposing the Great Trade Collapse: Products, Prices, and Quantities in the 2008-2009 Crisis,” NBER Working Paper No. 16253, August, National Bureau of Economic Research.
- Hossiso, K. W. (2019) “An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 2017,” *Survey of Current Business, The Journal of the U.S. Bureau of Economic Analysis*, February, 99(2): 1–11.
- Hummels, D., and P. L. Klenow (2005) “The Variety and Quality of a Nation’s Exports,” *American Economic Review* 95 (3): 704–723.
- Inui, T., K. Ito, and D. Miyakawa (2015) “Overseas Market Information and Firms’ Export Decisions,” *Economic Inquiry*, Vol. 53, Issue 3, pp. 1671–1688.
- Ito, K. and C. H. Hahn (2020) “The Effect of Exporting on Product Compositional Changes and a Manufacturing Plant's Average Product Characteristics in Japan,” RIETI Discussion Paper 20-E-038, Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Ito, K., K. Ikeuchi, C. Criscuolo, J. Timmis, and A. Bergeaud (2019) “Global Value Chains and Domestic Innovation,” RIETI Discussion Paper 19-E-028, Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Kimura, F., and K. Kiyota (2006) “Exports, FDI, and Productivity: Dynamic Evidence from Japanese Firms,” *Review of World Economics* 142(4): 695–719.
- Kimura, F., and K. Kiyota (2007) “Foreign-Owned Versus Domestically-Owned Firms: Economic Performance in Japan,” *Review of Development Economics* 11(1): 31–48.
- Makioka, R. (2020) “Do Trade Fairs Promote Export?” RIETI Discussion Paper 20-E-007, January, Research Institute of Economy, Trade and Industry.
- Mayer, T. and G. I. P. Ottaviano (2007) *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*, Brugel Blueprint Series.
- Melitz, M. (2003) “The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity,” *Econometrica* 71(6): 1695–1725.
- Munch, J. and G. Schaur (2018) “The Effect of Export Promotion on Firm-Level Performance,” *American Economic Journal: Economic Policy* 10(1): 357–387.
- Ruhl, K. (2013) “An Overview of U.S. Intrafirm-Trade Data Sources,” NYU Leonard N. Stern School of Business, Department of Economics Working Paper 13–14, New York University.
- Todo, Y. (2011) “Quantitative Evaluation of the Determinants of Export and FDI: Firm-Level Evidence from Japan,” *World Economy* 34(3): 355–381.
- Van Biesebroeck, J., E. Yu, and S. Chen (2015) “The Impact of Trade Promotion Services on Canadian Exporter Performance,” *Canadian Journal of Economics* 48(4): 1481–1512.

- Van Biesebroeck, J., J. Konings, and C. Volpe Martincus (2016) “Did Export Promotion Help Firms Weather the Crisis?” *Economic Policy* 31(88): 653–702.
- Volpe Martincus, C., and J. Carballo (2010a) “Beyond the Average Effects: The Distributional Impacts of Export Promotion Programs in Developing Countries,” *Journal of Development Economics* 92(2): 201–214.
- Volpe Martincus, C., and J. Carballo (2010b) “Entering New Country and Product Markets: Does Export Promotion Help?” *Review of World Economics* 146 (3): 437–467.
- Volpe Martincus, C., and J. Carballo (2010c) “Export Promotion: Bundled Services Work Better,” *World Economy* 33 (12): 1718–1756.