

法の支配は海外直接投資にどれほどの影響を及ぼすのか  
サブサハラアフリカと東アジアの比較分析

辻 忠博

アジア近代化研究所監事、日本大学経済学部教授

目 次

1. はじめに
2. IAB とは何か
3. 「Investing Across Sectors (産業部門を横断的にみた外資企業の現地子会社設立に係る法的制限に関する)」指標
4. 「Starting a Foreign Business(外資企業の子会社設立に要するプロセスに関する)」指標
5. 「Accessing Industrial Land (工業用地の賃借ないし購入に関する法律上の選択肢に関する)」指標
6. 「Arbitrating Commercial Disputes (商事紛争の仲裁に関わる)」指標
7. IAB 指標を現実に照らし合わせて導かれる含意

1. はじめに

新興国というと、これまでは旺盛な経済発展を実現している発展途上国の代名詞であり、世界経済の牽引役とでもいうべき存在であった。しかし、今年に入って、新興国不安が相次いで新聞で取りざたされている。『日本経済新聞』では「新興国、成長の曲がり角」(2014年2月4日朝刊7面)と題して、米国における量的緩和の縮小が先進国から新興国への投資マネーの縮小を招き、結果として新興国における急成長が曲がり角に立っていると解説している。BRICS 諸国の為替相場は軒並み下落している。2013年初と比較して対ドル相場でブラジルでは15%下落、ロシアでは同13%下落、インドでは同13%下落、南アフリカ共

和国では同24%下落している。新興国経済に対する警戒感はさらに強まっており、『日経新聞』2014年2月25日付朝刊では「新興国マネー流出、高水準」と題して、投資マネー縮小という現象が中国の「影の銀行」問題やウクライナ情勢の悪化と相まって、新興国からのマネー流出を引き起こしていると説明している。特に、ブラジル、インド、南アフリカ共和国、トルコ、インドネシアで流出が顕著であるという。

こうした事態に対して、例えば、インド政府は昨年9月以来高金利政策を維持してきた。しかし、このことがかえって企業の設備投資意欲を縮小させ、インド経済の成長鈍化につながっている。2013年のインドのGDP成長率は依然として4.9%に到達し

そうであるが、当初予想(5 から 5.5%)より引き下げざるを得なかった(『日経新聞』, 2014年3月1日朝刊6面)。同様に、ブラジル政府も高金利政策をとったが、これが景気を減速させ、2013年のGDP伸び率は2.3%と潜在成長率の3.5%を下回ったままである(『日経新聞』2014年2月28日朝刊)。トルコも高金利政策で景気が悪化している。今や、ブラジル、南アフリカ共和国、トルコ、インドネシアは「フラジャイル5(脆弱な5カ国)」と呼ばれることさえあるという。

しかし、これらの新興国をよそ目に、南アフリカ共和国を除くサブサハラアフリカ諸国には、投資家の熱い視線が注がれ続けている。アフリカ大陸には経済成長への高い可能性が秘められていることから、アフリカには投資の波が押し寄せており、成長大陸であるというのである(『日経新聞』2014年2月28日朝刊)。それによると、天然資源開発にしか大きな関心を寄せてこなかった投資家が、今やアフリカ大陸を市場としてみなしはじめており、製造業やサービス業の分野の投資にも力を入れ始めてきているのである。現在10億人超の人口を擁するアフリカ大陸では、中間層の台頭が明らかになってきている。しかも、出生率が高いため、将来的には市場規模の拡大が見込まれるのである。

さらに、アフリカ大陸は市場としての見込みだけでなく、欧州への輸出拠点としての地の利もあるとされる。それを先取りしてか、例えば、ある日系自動車メーカーは欧州への輸出拠点としてアフリカに工場を

設立して既に稼働している。その結果として、タンザニアやケニアなどいくつかのアフリカ諸国では、一国経済を極少数の輸出商品の行方に依存するモノカルチャー経済構造から脱却し、主要輸出商品の多様化(資源と食品などの軽工業品など数十品目に及んでいる)に成功している例もある。

こうした旺盛な経済活動は、近隣諸国同士の経済的連携によって促進されている側面もある。例えば、ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダ、ブルンジの5カ国は東アフリカ共同体(EAC)を再結成し、共同市場(すなわち、モノの移動だけでなく、人の移動も自由化する)を既に成立させている。2013年11月には、これらの5カ国は東アフリカ共同体を通貨同盟に発展させるための協定に署名している。その他、アフリカ大陸では、ナイジェリアなどの西アフリカ諸国が西アフリカ諸国経済共同体(ECOWAS)を、南アフリカ共和国を軸として南部アフリカ開発共同体(SADC)をそれぞれ設立させている。50カ国以上に分かれているアフリカ諸国が経済圏を結成したことは、国をまたがるビジネスを容易にし、市場としての魅力も高めているのである(『日経新聞』2014年2月5日朝刊)。

このように、新興国経済の景気は経済活動のグローバル化によって、プラスにもマイナスにも大きく影響されるのである。すなわち、前述の「フラジャイル5」の経済活動が減速するきっかけは米国の政策変更によるところが大きいし、アフリカが成長大陸と呼ばれるようになった原因は海外直接投資(FDI)の流入という外部要因が強く

働いているのである。こうした経済活動のグローバル化は、企業の国際展開の活発化と同時並行で進んできた。今や、世界の至る所で、様々な国籍を有する企業がビジネスを展開している。

ところで、こうした企業はFDIを通じて外国において自国とは異なるビジネス環境の中で経営活動を行う。このことは当然のことながら様々な困難、すなわちコストを伴うものである。このコストは生産拠点である発展途上国と消費地である先進国の市場とが物理的に離れていることから輸送を必要とすることに起因する輸送費などに加えて、本国とのビジネス環境の違いから発生するコストも存在する。企業は利潤が見込めるから外国に対してFDIを実施する。しかし、それには必ずコストがついて回る。したがって、企業がFDIを実施するかどうかの判断を下すには、利益がコストを上回って利潤が確保できる見込みがあるという計算が成り立たなければならない。たとえ中間層が厚くなってきている、あるいは、市場規模の拡大が見込める、輸出拠点として有望であるというプラスの側面が見いだせても、それを上回るコストが発生することが確実であるならば、FDIは行われないのである。多くの外資企業が操業している中国では、輸出拠点としての強みだけでなく、今や中間層の拡大によって市場としての魅力をますます高めている。サブサハラアフリカも市場としての潜在性に注目が集まっている。しかし、これらの魅力や強みは果たしてコストを上回るものであろうか。

そこで、本稿では、企業がFDIを実施す

るかどうかの意思決定を行う際にそれに影響を及ぼすと思われるコスト要因の中で、世界銀行のIAB (Investing Across Borders) 報告書 (World Bank (2010) *Investing Across Borders 2010*) を手がかりとして、FDIと法の支配との関わりに起因するコストに注目する。発展途上国経済はグローバル経済の波に洗われ、多くの外資企業が進出する中で、法の支配を前提として活動するこれらの企業が、法の支配が十分には行き届いていないと思われる発展途上国で子会社を立ち上げ、操業することには大きなコストがかかっているはずである。本稿では、この点に注目して、FDIの意思決定に影響を与える法律上及び制度上の要因は何か、こうした要因は地域によって差異が生じるのかについて、特に世界の注目を集めているサブサハラアフリカと東アジアとの比較を通じて明らかにしていきたい。

## 2. IAB とは何か

世界銀行のIAB報告書は、ラテンアメリカからアジア、アフリカ、さらに先進国も含む総サンプル87カ国におけるFDIに影響を及ぼす法律、規制、そして、それらの執行の状況に関する質的情報を指数化することによって数量化して捉え、FDIと法の支配に関する指標を作成する試みを行ったものである。FDIの実施を左右する経済指標は多様であり、例えば、人口、1人当たり所得水準、立地条件、先進国市場からの距離などが挙げられる。これらの経済指標は様々な統計集やデータベースに収録され

ている。この IAB 報告書に提示されている IAB 指標は、そうした既存のデータを代替するのではなく、補完することを目的として作成されたものである。

IAB 指標は、FDI の意思決定に関わる 4 つの分野をそれぞれ測定する指標から構成されている。まず、「Investing Across Sectors (産業部門を横断的にみた外資企業の現地子会社設立に係る法的制限に関する)」指標である。この指標は、外国企業が投資先で子会社を設立するか、あるいは、現地企業を買収する際に、現地の法律がそれをどの程度許容するかということを示すものである。第 2 に、「Starting a Foreign Business (外資企業の子会社設立に要するプロセスに関する)」指標である。これは、外国企業が現地子会社を設立する際にかかる時間、手続き、規制を指標化したものである。第 3 の指標は、「Accessing Industrial Land (工業用地の賃借ないし購入に関する法律上の選択肢に関する)」指標である。これは、現地で工業用地を賃借する、あるいは、購入するときの法律上のルールについて評価したものである。第 4 の指標は、「Arbitrating Commercial Disputes (商事紛争の仲裁に関わる)」指標である。これは、商事紛争が生じた場合に、訴訟以外の別の手段で紛争を解決する際の法的枠組みの存在とその効力、規則、それを促進するための法的かつ制度的な支援について評価したものである。これらの 4 つの指標は、質的要素であるため、これらを数量化するために、それぞれの指標を代表すると思われる具体的な手続きが特定され、それらについ

て調査されている。これらの具体的な数値については次節以降で触れることにする。

この調査は、2009 年 4 月から 12 月までの間に、弁護士、会計士事務所、投資促進機関、商工会議所、その他専門機関など 2350 件以上の専門家ないし専門機関に対する調査を基にして作成されている。そして、調査は世界の 87 カ国を対象として実施された (サブサハラアフリカ: ケニア, タンザニア, ウガンダ, ルワンダなど 21 カ国; 東アジア (太平洋諸国を含む): 中国, インドネシア, タイ, フィリピン, マレーシアなど 10 カ国; 東欧・中央アジア: ロシア, トルコ, ブルガリア, カザフスタンなど 20 カ国; ラテンアメリカ・カリブ海諸国: アルゼンチン, ブラジル, チリ, メキシコなど 14 カ国; 中東・北アフリカ: エジプト, サウジアラビアなど 5 カ国; 南アジア: インド, バングラデシュ, パキスタンなど 5 カ国; 高所得 OECD 諸国: 日本, 韓国, 英国, 米国など 12 カ国)。

なお、上記の対象範囲からも明らかなように、この IAB 指標は FDI に影響を及ぼす要因を調査した包括的な指標ではない。調査対象国それぞれに対して、統計上有為なサンプル数が得られている訳では必ずしもない。また、調査対象国のすべての FDI 案件を調査している訳でもない。さらに、調査対象者ないし機関は調査に回答するにあたって必要なすべての情報を入手しているという前提に立っている。これらの条件からしても、この IAB 指標は FDI の意思決定に決定的な法律上及び制度上の要因を示した「確実な」指標であると言うのは言い過

ぎであろう。そういう意味では、この指標はかなり限定的なものであり、一般化して捉えるには少々無理がある。しかし、この指標が、FDIの実施と法の支配との関係を同一の基準で世界をまたいで明らかにしたことには意義がある。以下の諸節では、上記の留意点を踏まえた上で、IAB指標を概観し、地域比較を行っていきたい。

### 3. 「Investing Across Sectors (産業部門を横断的にみた外資企業の現地子会社設立に係る法的制限に関する)」指標

この指標は、外資企業が外国投資先で現地子会社を設立する、あるいは、現地企業を買収するとき、法律上の制限はどの程度あるのかについて測定するものである。つまり、これは第1次産業から第3次産業にまたがる産業分野において、外資に対する法律上の開放の程度を指標化したものである。この指標を作成するにあたって対象としている産業分野は12の産業及びグループである(鉱業、農林業、軽工業、通信業、電力業、銀行業、保険業、輸送業、メディア業、建設、旅行、小売業グループ、健康管理、廃棄物処理業グループ)。これらの産業部門はあらゆる産業部門を網羅している訳ではないが、世界のGDP及びFDIの流れの8割以上を占めているとのことから、調査対象として相応しいとしている。法的制限の程度を浮き彫りにするため、次のような様々な法律を調査対象にしている。それは、投資法(投資規程、投資促進法、外国投資法など)、企業法(商法、外国会社法など)、買収合

併法、外国為替法、産業部門固有の法(電気通信法、エネルギー法など)、産業政策令、民法、憲法である。

調査結果の全体像は図1に示されている。この図は0から100の間の指数によって、各種調査結果の強弱の程度が示されている。100が最も良い、0が最も悪いことを表している。Investing Across Sectors指標の結果は図1の左端である。これによると、高所得OECD諸国とサブサハラアフリカはIAB平均値(指標で87)を上回る一方で、東アジア(同60台)は全地域の中で最低水準となっている。なぜこのような結果になったか、その内訳は以下のようなものである。

外資の株式保有に対する制限についてみると、高所得OECD諸国やサブサハラアフリカはベストを100とする指数表示で90を超えている一方で、東アジアは74.4でしかない。これは、特に外資によるメディア業の株式保有の制限が東アジアで突出しており(指数は36.1)、サブサハラアフリカ(同69.9)や高所得OECD諸国(同72.3)と極めて対照的である。産業部門別の全体的な傾向としては、製造業部門と一次産品部門(農業、林業、鉱業)については外資による株式保有に対する制限が少ない(IAB平均値で90台)。これに対して、サービス部門(メディア業、輸送業、電力業、通信業)については強い制限がかけられている(IAB平均値で60台から80台)。それは、メディア、輸送、電力業、通信業については各国の戦略的分野だからである。

国別の傾向は次の通りである。すなわち、中国やインドネシア、タイ、マレーシア、

フィリピン、ベトナムでは外資による株式保有に対する制限の程度が強い。その一方で、ルワンダやモンテネグロなどのような人口の少ない国では、多くの産業分野を外資に対して開放し、FDIの受け入れに積極的である。

ただし、この指標から言えることは、外資に対して開放的であることがすべてを説明し尽くすということではない。すなわち、たとえ開放度が高くても、その他の条件が成立していないならば、FDIの流入は活発化しないということである。外資に対する開放度が高いということは、FDI流入の促進に対して必要条件ではあるが、十分条件とは言えない。そこで、FDIの意思決定と法の支配に関するその他の要因についてみていく。

#### 4. 「Starting a Foreign Business (外資企業の子会社設立に要するプロセスに関する)」指標

外資による株式保有に強い制限がかかっている部門でない限り、外資の子会社設立に対する法的制限は少ないということにはならない。たとえ株式保有に関する制限が比較的弱いとしても、子会社設立には様々な手続きを経るのが普通である。その手続きが円滑に進むか、あるいは、そうでないかということも、FDI流入に対する大きな注目点である。そこで、この指標では外資企業が子会社を設立し、現地で新たに操業を始めるにあたっての手続き上の負担の程度を数量化している。具体的には、現地子会社を設立する際に当局に対して行う手

続きが何度必要か、各種手続きを済ませてそれらが受領されるのに要する日数は何日か、現地子会社を設立するのに必要とされる各種規制は何か(例えば、理事会メンバーにおける現地人の必要人数、手続きに現地の第三者を介する必要性、投資許可を得る必要性、最低資本比率など)について調査し、それらを指数化した。

その調査を通じて制限や障害を浮き彫りにする際に、設立するビジネスが異なると、それによって引き起こされる制限なども変化する。そこで、対象国で同じ条件で調査を行うために、次のようなケーススタディに基づいて様々な制限を浮き彫りにしている。すなわち、ある外資企業は現地で家電製品(冷蔵庫や電子レンジなど)を製造する。立地場所は現地の最大規模の都市であり、そこで株式会社として子会社を設立する。初期投資は1000万ドルである。当初の従業員は50名で、その中には3名の駐在員を含むものとする。現地政府からは租税優遇措置など一切受け取らない、また、経済特区に投資することはしない。製品は国内市場と輸出の両方である。生産物の60から70%の価値相当の投入物輸入を行う、というものである。

その結果は、外資企業が国内企業よりも長い日数を費やし、しかも、手続きも何回か多いということが一般的な傾向として示された。地域比較の結果は、図1の左から2番目のグラフで示されている。これによると、高所得OECD諸国はIAB平均値(指数で58)より大きく上回っているが、東アジアとサブサハラアフリカでは平均以下で

ある。この指標についても東アジアがサブサハラアフリカよりも大きな制限がかかっていることが示されている。外資企業がFDIを通じて現地でのビジネスを開始するのに要する日数を具体的に述べると、サブサハラアフリカ(48日)と東アジア(68日)はIAB平均値(43日)より長い。しかし、サブサハラアフリカは東アジアほど外資企業に対する規制は強くないと言える。

もっとも、これは地域平均でしかなく、国によってその長さには大きな差がある。例えば、中国では94日、ベトナムでは94日、インドネシアでは84日と見積もられているのに対して、アフリカのルワンダではわずか4日、他方、アンゴラでは263日というサブサハラアフリカでは両極端な例も示されている。

外資企業が現地子会社を設立するために必要な手続きのうち、どの地域においても必ずと言っても良いほど提出が求められる三大手続きは、投資認可、外国為替債券、貿易ライセンスである。それらの手続きは平均すると、それぞれ27日、8日、9日と日数がかかるものとされており、投資許可が最も時間を消費する手続きである。したがって、それが必ず求められる諸国ではFDI流入に対してブレーキ要因となり得る。投資認可を必要とする諸国の地域別割合をみると、サブサハラアフリカでは同地域のサンプル諸国の38%に相当する諸国数であるが、東アジアでは同50%に及んでいる(IAB平均は同20%、高所得OECD諸国はゼロ)。

外国為替債券を必要とする諸国の地域別

割合は、サブサハラも東アジアも同40%に相当する諸国数となっている。これはIAB平均の同26%を上回るものである。貿易ライセンスを必要とする諸国の地域別割合は、IAB平均の同49%に対して、東アジアでは同40%に相当する諸国数と少なくなっているのに対して、サブサハラアフリカでは同81%に相当する諸国数であり、地域別で最大となっている。

現地子会社の理事会メンバーの居住条件などに関する制約も存在する。例えば、ザンビアでは、理事会メンバーの少なくとも半数はザンビアに居住していなければならない。フィリピンでも類似の規制があり、理事会メンバーの少なくとも5人、あるいは、大多数は居住者でなければならないと定めている。インドネシアでは、現地子会社の人事部長はインドネシア国籍でなければならないとされている(ただし例外条項がある)。

## 5. 「Accessing Industrial Land (工業用地の賃借ないし購入に関する法律上の選択肢に関する)」指標

外資企業がFDIを通じて現地でビジネスを行う際に、土地を賃借するにしろ、購入するにしろ、それが容易に実行できることが望ましい。一方で、植民地支配など歴史的な背景から、外資企業が投資先の土地を所有することを現地の人々は好まない傾向にある。特にそういう意識が強いのが、サブサハラアフリカや東欧であると報告書は述べている。現地で操業する外資系製造業に対する調査によると、サブサハラアフリ

力に進出した企業の20.4%が、東欧では同19.3%が、土地に関する事項はFDIを決定する際の主な障害の1つであると回答している。

そこで、この指標では土地行政について3つの観点から調査分析し、指数化している。それらは、土地の権利の強さの程度、土地に関する情報の提供、土地賃借の容易さである。第1の土地の権利の強さとは、例えば、外資企業が土地を借りる、あるいは、購入する際に現地企業とパートナーシップを締結する必要があるかどうか、賃借ないし購入手続きが現地企業と外資企業とで同じかどうか、土地の最長賃借期間が法律で定められているのかどうか、外資企業は土地の賃借を更新することが出来るかどうか、購入した土地を担保として使えるかどうかということが調査対象となっている。

第2の土地に関する情報の提供とは、例えば、公有地にしろ、私有地にしろ、土地登記や測量に関する資料を入手できるかどうか、そうした情報がオンライン化されているかどうか、土地の前所有者、区画サイズ、土地価格、住所、土地の用途区分、上下水道など公共サービスへの接続状況などについての情報が入手できるかどうかなどが調査対象である。土地の賃借が容易かどうかという第3の点については、私有地を賃借する場合と公有地を賃借する場合に分けて、手続きが完了する日数が調査対象となっている。

この結果を示したものが図1の右から2番目のグラフである。IAB平均(指数で71)

と比較して、高所得OECD諸国は常にそれを上回っているが、サブサハラアフリカと東アジアではその程度はかなり低い。外資企業が現地で操業する際に、いかなる土地所有形態をとるかについては世界的に一定の傾向がある訳ではなく、地域によって大きく異なっている。仮に土地所有形態が公有地の賃借、私有地の賃借、私有地の購入という3つの形態に分類されるとすると、高所得OECD諸国や東アジアで最も頻繁に見られる土地所有形態は私有地の賃借であり、その割合はそれぞれ全所有形態の58%、56%を占めている。残りは、高所得OECD諸国では私有地の購入であり、東アジアでは公有地の賃借となっている。これに対して、サブサハラアフリカでは、52%が公有地の賃借であり、私有地の購入は極わずかである。因みに、東アフリカ共同体の構成国であるルワンダとケニアでは公有地も私有地も購入が認められているが、ウガンダやタンザニアではどちらも認められていない。しかし、上述の土地所有形態の違いは、図1(右から2番目)の結果における地域別差異に大いに影響を及ぼしているとは必ずしも言えないようである。

次に、土地の賃借権の強さについてである。これが最も強いのは高所得OECD諸国(指数は92)であり、東アジア(同85)は比較的高いが、サブサハラアフリカ(同77)は全地域の中で最も低い水準である。こうした結果になった背景には、高所得OECD諸国では、外資企業に対しても現地企業と同様の待遇が与えられており、外資企業は自らが所有する土地を取り引きのために自



由に処分することが認められている。ただし、土地の賃借権の強さの程度は国によって差異が大きい。バングラデシュとシンガポール(指数はともに100)、中国(同96)は東アジアの中でも賃借権が強いが、フィリピン(同69)は極端に低い。

一部の地域では、土地の賃借契約に最長賃借期間が定められている。サブサハラアフリカでは、同地域におけるサンプル諸国の90%に相当する諸国で最長賃借期間が設けられており、東アジアでは同70%に及んでいる。これらの2地域において突出してこの割合が高い。この期間が短すぎる場合には、外資企業はたとえFDIを行うとしても、投資資金の回収に時間がかかる投資計画を実施することはないであろう。

土地に関する情報の提供については、当然のごとく高所得OECD諸国(指数で52)が最もその程度が高い。これに対して、サブサハラアフリカ(同34)と東アジア(同35)では高所得OECD諸国に遠く及ばない。とはいうものの、高所得OECD諸国ですら指数で50辺りの水準でしかないことからして、全体的にみて土地に関する情報の入手は一定の困難を伴うという結果が表れている。

土地の賃借に要する日数については、IAB平均値では、私有地の場合61日で、公有地の場合140日となっている。これに対して、サブサハラアフリカ(私有地は72日、公有地は151日)も東アジア(私有地は66日、公有地は151日)もこれよりは若干長い日数を要する。しかし、この指標も国による差異が極めて大きい。私有地を賃借す

る場合、サブサハラアフリカでは、ルワンダがわずか10日、スーダンも12日であり、東アジアのフィリピンでは16日である。その一方で、サブサハラでも東アジアでも100日を超える諸国がある。例えば、モザンビーク(148日)、ナイジェリア(123日)、ベトナム(120日)は私有地の賃借手続きが完了するのに非常に長い日数がかかる諸国である。

## 6. 「Arbitrating Commercial Disputes (商事紛争の仲裁に関わる)」指標

仲裁とは、裁判所の外で商事紛争を解決する手段である。ビジネス上の何らかの問題が発生した場合に法的な決着をつけるためには訴訟手続きを経て裁判所での決定に委ねるのが普通の手続きである。しかし、外資企業が投資先で商事紛争に直面した場合に、現地で訴訟を起こすよりもむしろ、仲裁によって問題解決を図るケースが多い。これまでの様々な研究によると、3分の2以上の多国籍企業は仲裁による問題解決策を採用してきているという。その理由は、商事紛争は複雑であり、訴訟に持ち込むより柔軟な解決方法を多国籍企業は好むということ、さらに、現地での訴訟に訴えると進捗が遅く、しかも効力が伴わないからである。そういうことから、仲裁による問題の決着を「代替的な紛争処理」という場合もある。したがって、こうした仲裁のシステムが現地で着実に根付いているのかどうかはFDIの意思決定の1つの重要な検討項目となる。ここで問題は、仲裁を効力のあるものにするために法の支配がしっかりし

ているかどうかということである。そうではないならば、安定的で予測可能な仲裁制度が成り立たなくなってしまうのである。

そこで、このIAB報告書は、商事紛争における仲裁の実行可能性を法的側面、制度的側面、行政的側面の3つの側面から、調査対象国の状況を数量化して、調査を行っている。具体的にはそれぞれの3つの側面は次の点を調査することによって明らかにしようとしている。第1は法の強さである。これは、代替的な紛争処理手段のための法的枠組みと現地政府が仲裁に関する国際条約に加盟しているかどうかということ进行分析し、0(最も弱い)から100(最も強い)の間で指数化して評価している。第2は仲裁手続きの簡便さである。これは紛争処理を求めるときに紛争当事者が被る制限や障害について分析するものである。これも0から100の間で指数化して評価している。第3に、司法上の支援が得られる程度についてである。これは仲裁廷と現地の裁判所との間の関係について分析するものである。現地裁判所は仲裁審理が遂行されている中で、それを進んで支援するか、あるいは、仲裁判断が出されたときに、それが効力を伴っているかについて、やはり0から100の間で指数化して評価している。

これらの指標に基づく調査対象国の現状の分析は、次の2つの仲裁のケースを前提としている。第1のケースは進出国における現地での仲裁に関するものである。仲裁に直面している当事者である2つの企業は現地で株式会社組織化されており、一方は多国籍企業による100%出資の現地子会社

であり、他方は現地の投資家に所有されている会社(つまり現地企業)であるとする。第2のケースは国際的な仲裁に関するケースである。仲裁に直面している2つの会社のうち、一方は現地企業であり、他方は多国籍企業である。そして、この多国籍企業は外国(すなわち多国籍企業の本国)で株式会社組織化されており、操業も外国であるとする。このような2つのケーススタディを前提として、様々なタイプの仲裁判断が出されたときに、現地での仲裁手続き、あるいは、国際的な仲裁手続きと、それらの結果として出された仲裁判断の効力について、調査対象者に対して回答を求めた。

仲裁は次の3つの段階を経て実施され、それぞれの段階ごとに、法の支配の強さ、仲裁手続きの簡便さ、司法上の支援の可能性について調査を行っている。第1段階は、当事者が契約を結ぶとき、その契約に仲裁に関する条項が含まれているかどうかという点である。第2段階は、商事紛争が発生したときに、仲裁に関する手続きが始まるかどうかということである。第3段階は、仲裁判断が言い渡されたときにそれがどう処理されるかである。つまり、当事者は進んでその仲裁に従うのか、あるいは、負けた側が仲裁を受け入れることを拒否したときに、この判断に効力を持たせるために、裁判所に対して訴訟手続きをとるのかということである。そして、この仲裁判断が裁判所において実行されることが決定されるのか、あるいは、破棄されるのかということである。

まずは、第1段階についてである。この

調査のサンプル国の 87 カ国すべてにおいて、仲裁は商事紛争処理の手段として認識されているという結果が出ている。そのうちの 92%にあたる諸国で、民法の中に仲裁に関する法令としてか、あるいは、仲裁に関する章が含まれている。残りの 8%に相当する諸国では、仲裁に関する規程が民法の至る所に散らばって存在している。いずれにせよ、法律上、仲裁が商事紛争の処理のための代替的な手段として一般的にみなされていることが明らかにされている。

では、仲裁に訴えるにあたって、当事者はある特定の仲裁機関を利用したり、仲裁者の資格を任意に決定したり、あるいは、手続きのための言語を選択することが出来るのであろうか。これらの事項は仲裁に関する規定に明記されている。それによると、最も高い水準の柔軟性(すなわち選択の幅)を実現しているのは高所得 OECD 諸国(指数で 96)であり、それに次ぐのがサブサハラアフリカ(同 89)となっている。一方、東アジア(同 78)は IAB 平均(同 83)よりも低くなっている。ただし、仲裁手続きが開始し、法令で規定されているように実施しようとしても、それが実効性を伴っているかどうかは別の問題である。サブサハラアフリカはこの点に欠陥を抱えており、仲裁に関して規定された法令の実効性をいかにして高めるのが大きな課題となっている。

次に、第 2 段階、つまり商事紛争が生じ、仲裁手続きが始まったときについてである。この時にしっかりと機能する仲裁機関が存在すると、そのことは仲裁の実効性を担保

する 1 つの保証となり得るものである。調査によると、ほとんどの諸国でそうした機関が少なくとも 1 つは存在しているとの結果が出ている。東アジアでは多くの仲裁機関が存在し、しかも、活発に活動している。しかし、そうした機関が存在しない諸国もある(ルワンダ、アンゴラ、バングラデシュ、カンボジア、パプアニューギニア、ソロモン諸島等の 10 カ国)では、仲裁手続き中に、現地の裁判所が仲裁廷を支援することがあるであろうか。これは、例えば、資産凍結や中間支払、資産差し押さえなどのようなことである。これについては高所得 OECD 諸国(指数で 82)では高度にそれが機能している。東アジア(同 51)、サブサハラアフリカ(同 57)では、IAB 平均(同 62)よりも低く、現地裁判所の支援は受けにくいことが明らかになっている。これは中国やインドネシアにもあてはまる。その理由は、法律が現地の裁判所に仲裁審理を支援することを明記していないからであるとされる。要するに、仲裁制度の実効性を高めるには、法の支配が強力であることが必要不可欠であるということになる。

最後に第 3 段階である。仲裁審理が開始し、判断が出されると、次の関心事はそれが実施に移されるかどうかである。もし仲裁判断が出されたとしても、それが適時に実行されないとそれは無駄になってしまう。調査によると、実施までの期間が最も短いのは高所得 OECD 諸国(118 日)である。IAB 平均(179 日)に対して、サブサハラアフリカ(157 日)はこの平均値より短いのにに対して、東アジアでは 215 日とかなり

長くなっている。

これらの指標を総合したものが図1の右端のグラフである。これによると、最も良好であるのは高所得 OECD 諸国である。これに対して、サブサハラアフリカは IAB 平均と同水準であり、東アジアは IAB 平均より若干低くなっている。結果として言えることは、この指標が良い諸国は、仲裁に関する規程が特定の法律あるいは民法の中の1章に明確に記載されていること、当事者は高い柔軟性を持って仲裁手続きを進めることができること、仲裁に関する法が規定した通りに仲裁判断が効力を持つこと、

現地の裁判所が支援をしていること、国際条約に準拠していること、という特徴を有している。

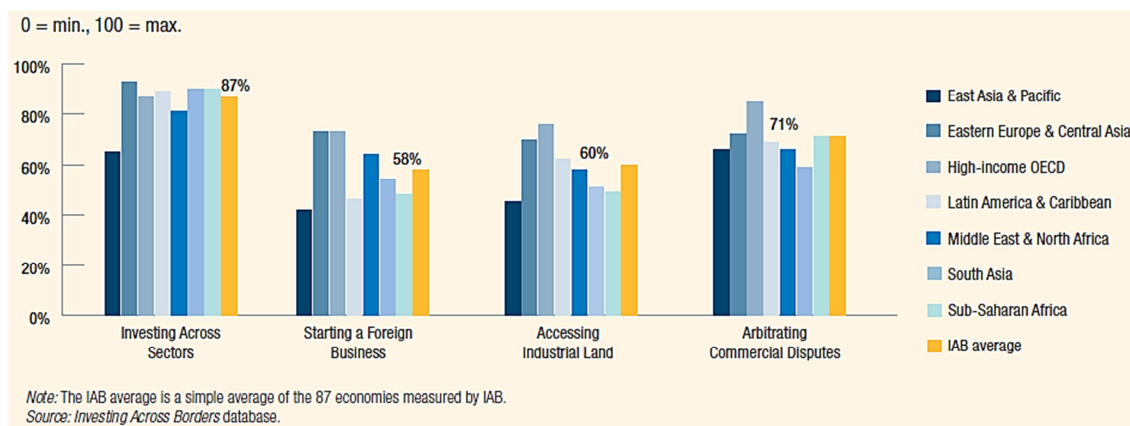
## 7. IAB 指標を現実に照らし合わせて導かれる含意

IAB 指標による分析の結果あきらかになったことは、法の支配が貫徹していると FDI の流入につながるということである。そして、地域別で見ると、高所得 OECD 諸

国が世界のその他の地域よりも法の支配が貫徹している度合いが高いという当然の結果が表れている。その一方で、サブサハラアフリカは東アジアよりも法の支配が貫徹している度合いが、あくまでも相対的な違いに過ぎないが、高いという結果が明らかにされた。

しかし、図2に示されているように、IAB 指標が良好な地域に FDI が集中して流入している訳では必ずしもない。なるほど IAB 指標が良好な先進国（ここでは高所得 OECD 諸国に準じるものとする）は 2000 年代初期には全体の 7 割以上を引きつけており、2010 年代にかけてその割合は逡減しているものの、依然として FDI 流入額の半分以上を受け入れている。これに対して、IAB 指標が全般的に東アジアより良好なサブサハラアフリカは、世界の対内 FDI のわずか 2%未満しか受け入れていない。他方で、IAB 指標がサブサハラアフリカより若干劣る東アジアの方が受け入れ規模が 10 倍近く大きいという逆転現象が起きている。

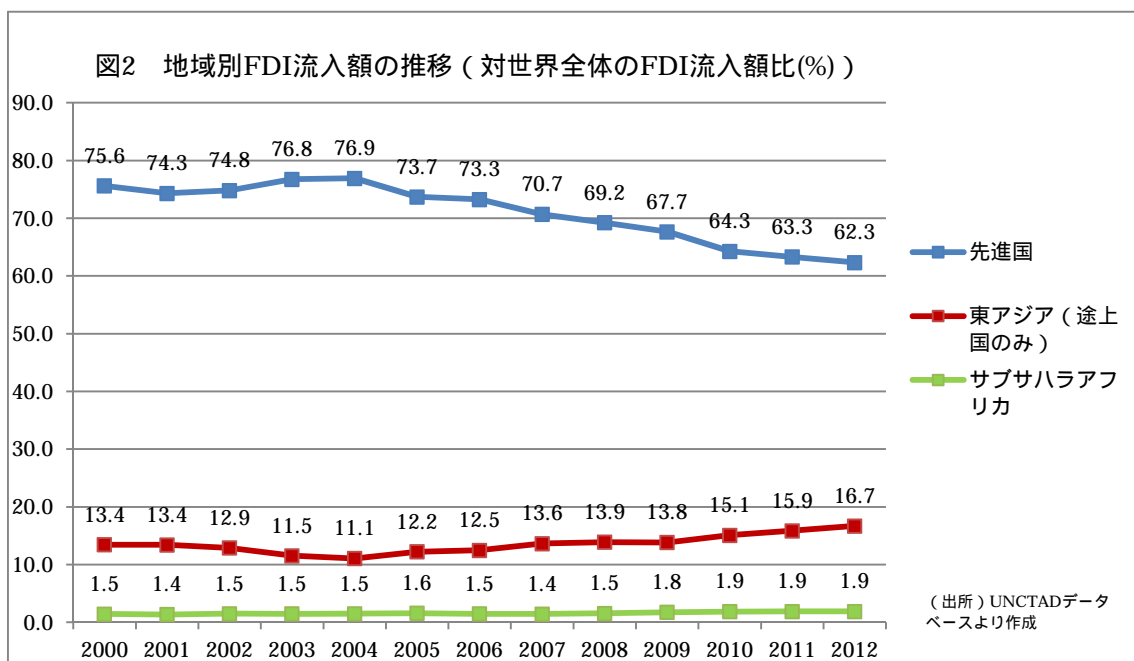
図1 IAB に関する4つの指標の地域別集計結果



(出所) World Bank (2010) *Investing Across Borders 2010: Indicators of Foreign Direct Investment Regulation in 87 Economies*, p.13.

この理由は、民間企業が FDI を行うに際して注目する要因は、IAB 指標が扱った法律上かつ制度上の側面のみではないことを意味している。この側面は重要な要素の 1 つであることは間違いなく、決して無視できるものではない。しかし、FDI の意思決定は必ずしも法律上かつ制度上の側面のみで束縛される訳ではない。この側面がたとえ意思決定の一因としては投資判断上でマイナスであるとしても、他の側面によってそのマイナスの判断が覆されることが現実には起こっているということである。すな

わち、東アジアに FDI を実施する外国企業は、法律上かつ制度上の側面に不安を抱くとしても、それを上回る利益を上げることが出来るというプラスの側面をより高く評価しているのである。その要素は、例えば、現地の市場規模の可能性（人口、中間所得層の規模、所得水準など）、生産拠点としての経済インフラの整備状況（港湾施設、道路・鉄道網、輸送手段、電力・水道などの状況）、先進国市場への距離、自由貿易協定締結の有無などである。



もっとも、FDI を行うのは必ずしも大企業のみではない。むしろ、経済のグローバ

ル化が活発になっている中で、海外展開する企業は大企業にとどまらず、中小企業に

も広がっている。例えば、我が国から東南アジアに対して行われる FDI は中小企業が関わっている部分が多い。というのも、日系大企業の進出の結果として、それらの企業の部品調達のために、中小企業の進出がますます求められるようになってきているからである。こうした海外進出や海外での操業にあまり慣れていない中小企業が現地で操業を行っているときに商事紛争に巻き込まれたらどのようなことになるのであろうか。大企業のように、問題解決のための専門部署や人材、ノウハウ、資金力等があるとは限らないのである。対外進出にあまり慣れていない中小企業はたとえ取引先との関係があるとしても、手続き上の煩雑さ、不確実さから進出を躊躇する場合も考えられよう。そういう中で、外資企業やその子会社が商事紛争に直面したときによく採用され

る代替的な解決策としての仲裁に訴えやすい環境が整えられていること、あるいは、法の支配が貫徹しており、仲裁判断が法律の規定通りに効力を持つことが担保されている場合には、外資企業は FDI 決定にあたって、この側面をコスト要因として捉える必要性が減じられることになるのである。これは、FDI を計画している民間企業のみならず、FDI 受け入れ先国にとっても重要なことである。

したがって、IAB 指標は FDI の意思決定について関係ある諸要因の中の重要な側面の 1 つを示しているといえるのである。上記に指摘した障壁を除去し、海外進出になれていない企業による FDI も促進するためには、この指標が意味するところが極めて大きいといえるのではないだろうか。