

企業のグローバル展開と法の支配に関する地域比較

辻忠博

日本大学経済学部

A Study on Regional Comparison regarding Overseas Business Activities by Private Firms and the Rule of Law

Tadahiro TSUJI

College of Economics, Nihon University

企業のグローバル展開はとどまるところを知らない一方で、それには相応のリスクがつきものである。本稿では、世界銀行プロジェクトを手がかりとして、外国直接投資の流入と法の支配との関係についてミクロ的観点から明らかにする。論点は大別すると、現地子会社設立に関する法的制限、子会社設立に要する期間、工業用地取得に関する規制、商事紛争の仲裁の4つである。これらの観点から、発展途上国へのグローバル展開について地域横断的に比較検討する。結論として判明したことは、法の支配は直接投資の流入を説明する要素として主要なものではないこと、法律外の要素の方が企業にとってより重要なことであった。しかし、このことは法の支配が意味のない要素であるというわけではない。直接投資の流入を促進するには、発展途上国は盤石な法的基盤を構築することが大切であり、それによって、途上国は経済発展を推進することが可能となるといえる。

On the one hand, overseas business activities by private firms are showing no signs of stopping but, on the other hand, all those activities have risks. In the clue of a World Bank project, this article is to clarify the relationship between the inflow of foreign direct investment and the rule of law. The points at issue are legal restrictions regarding setting up foreign subsidiaries, time for starting foreign businesses, regulations for acquiring industrial land and commercial arbitration. From this standpoint, a comparative study is carried out across developing regions.

In conclusion, it is found that the rule of law is not so much as a major factor explaining the expansion in the inflow of FDI as a minor factor. Non-legal factors could be more important for private firms. However, this does not imply that the rule of law is insignificant. In order to facilitate the inflow of FDI, developing countries should establish the solid legal foundation, which makes it possible for them to further economic development.

Keywords: risks, a developing country, FDI

キーワード：リスク，開発途上国，直接投資

I はじめに

経済活動のグローバル化の起源はいつか。それは 15 世紀の大航海時代までさかのぼる、というのは若干言い過ぎかもしれない。しかし、それによって大陸間での交易が可能となり、それまで入手することが出来なかった物品がその場で手に入るようになったり、あるいは、原産地から植物が移植されたことによって現在の食生活に欠かせなくなった食材を獲得できるようになったりした。つまり、大航海時代の到来とそれによる地域をまたぐ経済交流の促進は人々の暮らしに大きな変化を与えることになった。そういう意味で、世界経済のグローバル化は既に数百年の歴史を持つことになる。

このような経済活動のグローバル化は国際間の政治対立によって制限されることがしばしばあったが、長い歴史の過程で見ると、グローバル化の程度はますます深くなってきている。さらに、その方向性を確実にするための国際的な取り組みも備わっている。それは、経済のブロック化が第2次世界大戦を引き起こした一因であるとの反省から設立された「関税と貿易に関する一般協定(GATT)」である。その後、その機能を強化すると同時に、時代の新たな要請に応えるために、GATT を発展的に改組して世界貿易機関(WTO)が設立されている。

とはいうものの、国際貿易の自由化による世界経済の継ぎ目のない連携というものを実現することは、建前としては世界で共通に認識されているとしても、現実には各国の利害が対立してなかなか実現させることは難しい。その結果、GATT あるいは WTO の下で推進されてきた多角的貿易交渉はむしろ参加国間の対立を煽るという逆説的な結果を生んできた。2001 年に始まった WTO ドーハ・ラウンドも一時は交渉決裂の危機に直面した。その後、2013 年 12 月に参加国の歩み寄りの結果として交渉妥結に至った（これは開催地に因んで「バリ合意」と呼ばれている）。しかし、これは農産物や鉱工業製品の関税引き下げなど 8 分野から、比較的合意がしやすい貿易円滑化など 3 分野に限定されたもので、GATT 設立時の精神はないがしろにされ、世界各国は内向きの傾向をますます強めている。

それを如実に示す動きの 1 つは、WTO の下で推進すべき世界横断的な経済活動の自由化ではなく、利害が共通したごく一部の諸国間での限定された自由貿易の推進という形態に世界各国の考え方が変化してきていることである。その結果として、地域貿易協定(RTA)が世界のあちこちで締結され、地域経済統合が生み出されている。RTA は GATT 時代（1945 年から 1995 年）には 120 ほどしか存在しなかったが、WTO が設立された 1995 年から 2002 年のわずか 7 年間で新たに 100 を超える RTA が設立されている(UNIDO, 2011, p.18)。

また、RTA 全体の3割から4割には発展途上国が関わっている。発展途上国が RTA 締結に関与する理由は、毎年、数百万から1000万人という単位で若年層が新たな労働力として各国の労働市場に参入するという状況下にあつて、新規雇用を創出することが急務となっているからである(Kimbugwe et al, 2012, p.4)。それには、雇用創出効果が高い産業を興すことが必要であり、外資誘致に積極的にならなければならない。しかし、多くの発展途上国が類似した政策を採る中で外資誘致競争を勝ち抜くためには、市場規模を拡大するために RTA を締結しなければならないのである(Mugabe, 2012, p.6)。

しかし、たとえ経済活動のグローバル化が曲がりなりにも進展しているとはいえ、企業が発展途上国で事業展開するにはそれなりのリスクが伴うものである。企業の外国への進出に関する調査研究は経済学や経営学のアプローチに豊富であるが、それに比較すると法の支配という観点からのアプローチは限定的といえる。つまり、単に法的枠組みの存在に注目するだけでなく、法律の執行や遵法意識など現実的な法的・制度的対応に注目して企業のグローバル展開との関係を探ることは必要であるが、その研究の蓄積は十分であるとはいえない。

そこで、本稿は、この点に関する世界銀行のプロジェクトである IAB (Investing Across Borders)調査を手がかりとして、発展途上地域への外国直接投資(FDI)の流入と法の支配との関係を検討する。発展途上国に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、法の支配が十分に保証され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不確実性が存在するはずである。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などについて世界をいくつかの地域に区分して（地域区分については次節で触れる）、地域横断的に比較検討し、特に発展途上地域への FDI 流入額¹⁾と法の支配との関係の特徴を浮き彫りにしていきたい。

II 企業のグローバル活動と IAB 調査の意義

企業はいかなる動機をもって外国への事業展開を決断するのだろうか。それは利益獲得を目指した経済的動機（利潤動機という方が一層適切であろう）が中心であろう。こうした動機に基づいて企業は利益の追求に走るわけであるが、外国での事業展開には、異なる経営環境の中で事業を行うことから発生する費用（広義でのコスト）が伴うものである。その費用には様々なものが想定されるが、その中で、法的側面は決して

無視できない要素の1つである。法治主義が貫徹した先進国で操業してきた企業が、法体系が未整備で人治主義がはびこるといえる発展途上国で、いかにして外国での事業展開に乗り出す決断を下すのだろうか。これは世界経済の相互依存関係が相当深くなっている現在においても、依然として注目すべき課題である。

そこで、世界銀行はこの点の重要性に鑑み、発展途上国における外資誘致に関する法的枠組みの整備状況はいかなる状況にあるか、企業はいかなる法的側面について特に関心が高いか、それらの法的枠組みは企業のグローバル展開にとってどれほど重要かという諸点について調査を行った。IAB 指標は、FDI の意思決定に関わる分野を 4 つに分類し、それぞれの分野の実効性を数量化した指標から構成されている。まず、「Investing Across Sectors 指標」である。この指標は、いわば産業部門を横断的にみて外資企業の現地子会社設立に係る法的制限について数値化した指標である。この指標の目的は、外国企業が投資先で子会社を設立する、あるいは、現地企業を買収する際に、現地の法律がそれを許容する程度を示すことである。第 2 に、「Starting a Foreign Business 指標」である。要するに、これは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。この指標の目的は、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、規制を示すことである。第 3 の指標は、「Accessing Industrial Land 指標」である。つまり、これは工業用地の賃借ないし購入に関する法律上の選択肢について表す指標である。この指標の目的は、現地で工業用地を賃借する、あるいは、購入するときに関係する法律上のルールについて一定の尺度に基づいて評価することである。第 4 の指標は、「Arbitrating Commercial Disputes 指標」である。これは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、訴訟によらず別の手段で紛争を解決することを志向する時に採用しうる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することを目的としている。これらの 4 つの指標は質的要素であるため単純な数値化は不可能である。そこで、これらの質的指標を数量化して示すために、それぞれの指標を代表すると考えられる具体的な手続きが特定され、それらについて調査が行われている 2)。

この調査は、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多数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、調査は全世界のサンプル国を対象にして実施されている（サブサハラアフリカ：ケニア、タンザニア、ウガンダ、ルワンダなどの 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、マレーシアなどの 10 カ国；東欧・中央アジア：ロシア、トルコ、ブルガリア、カザフスタンなどの 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、メキシコなどの 14 カ国；中東・北アフリカ：エジプト、サウジアラビアなどの 5 カ国；南

アジア：インド、バングラデシュ、パキスタンなどの5カ国；高所得 OECD 諸国：日本、韓国、英国、米国などの12カ国）。

東アジア・太平洋	カンボジア、中国、インドネシア、マレーシア、パプアニューギニア、フィリピン、シンガポール、ソロモン諸島、タイ、ベトナム
東欧・中央アジア	アルバニア、アルメニア、アゼルバイジャン、ベラルーシ、ボスニア・ヘルツェゴビナ、ブルガリア、クロアチア、グルジア、カザフスタン、コソボ、キルギス共和国、マケドニア、モルドバ、モンテネグロ、ポーランド、ルーマニア、ロシア、セルビア、トルコ、ウクライナ
高所得 OECD	オーストリア、カナダ、チェコ共和国、フランス、ギリシャ、アイルランド、日本、韓国、スロバキア、スペイン、英国、アメリカ
ラテンアメリカ・カリブ海	アルゼンチン、ボリビア、ブラジル、チリ、コロンビア、コスタリカ、エクアドル、グアテマラ、ハイチ、ホンジュラス、メキシコ、ニカラグア、ペルー、ベネズエラ
中東・北アフリカ	エジプト、モロッコ、サウジアラビア、チュニジア、イエメン
南アジア	アフガニスタン、バングラデシュ、インド、パキスタン、スリランカ
サブサハラアフリカ	アンゴラ、ブルキナファソ、カメルーン、コートジボワール、エチオピア、ガーナ、ケニア、リベリア、マダガスカル、マリ、モーリシャス、モザンビーク、ナイジェリア、ルワンダ、セネガル、シエラレオネ、南アフリカ共和国、スーダン、タンザニア、ウガンダ、ザンビア

なお、この調査は過去2度行われており、第1回調査は2010年版として行われている（調査期間は2009年4月から12月の間）。調査対象国は87カ国・経済、調査対象者（専門家、機関）は2350に及んでいる。第2回調査は2012年版であり、2011年11月から2012年4月にかけて調査が行われた。対象国は104カ国・経済に増大し、対象者数も3500に達した。

もっとも、FDIの実施を左右する要素は多様であり、例えば、人口規模、1人当たり所得水準、工業用地の立地条件、生産地である発展途上国と市場である先進国との距離などが挙げられる。世界銀行のIAB調査は法の支配に焦点を当てた調査であるため、それらの諸要素には注視していない。しかし、それはこれらの要素が重要でないことを意味するのではなく、それらの要素を補完することを目的としているからである。ただし、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既存研究は見出すことが難しい。また、そうした大規模調査の実施は研究者個人のレベルで行うことが困難である。したがって、世界経済の相互依存関係がますます深まり、国境を越えた企業活動が加速していく中で、このIAB調査には

少なからず意義があるものといえる。そこで、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、発展途上地域への FDI と法の支配との関係について地域比較を行っていききたい。

Ⅲ 企業のグローバル活動と「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

経済活動は第 1 次産業（農林水産業）から第 2 次産業（鉱工業）、そして第 3 次産業（サービス業、金融業、商業等）まで多岐にわたる。これらの 3 つの産業分類はさらに細分化することが出来る。企業が外国で事業展開をする際に、業種によって進出の難易度に違いはあるのだろうか。これを示すのが「Investing Across Sectors 指標」である。これは、外資受け入れ先国における外資に対する法律上の開放度を指標化したものである。対象は 11 業種（①鉱業、②農林業、③軽工業、④通信業、⑤電力業、⑥銀行業、⑦保険業、⑧輸送業、⑨メディア業、⑩建設、旅行、小売業グループ、⑪健康管理、廃棄物処理業グループ）である。これらはあらゆる業種を網羅している訳ではないが、世界の GDP（国内総生産）及び FDI の流れの 8 割以上を占めていることから、調査対象として相応しいとされている。法的制限の程度は、①投資法（投資規程、投資

表 2 Investing across Sectors 指標

地域	鉱業	農林業	軽工業	通信業	電力業	銀行業	保険業	運輸業	メディア業	建設・旅行・小売業	保健衛生・廃棄物処理
東アジア・太平洋	78.4	82.9	86.8	64.9	75.8	76.1	80.9	66.0	36.1	93.4	84.1
東欧・中央アジア	96.2	97.5	98.5	96.2	96.4	100.0	94.9	84.0	73.1	100.0	100.0
高所得 OECD	100.0	100.0	93.8	89.9	88.0	97.1	100.0	69.2	73.3	100.0	91.7
ラテンアメリカ・カリブ海	91.0	96.4	100.0	94.5	82.5	96.4	96.4	80.8	73.1	100.0	96.4
中東・北アフリカ	78.8	100.0	95.0	84.0	68.5	82.0	92.0	63.2	70.0	94.9	90.0
南アジア	88.0	90.0	96.3	94.8	94.3	87.2	75.4	79.8	68.0	96.7	100.0
サブサハラアフリカ	95.2	97.6	98.6	84.1	90.5	84.7	87.3	86.6	69.9	97.6	100.0
途上国平均	87.9	94.1	95.9	86.4	84.7	87.7	87.8	76.7	65.0	97.1	95.1

(注) 100 は外国資本による 100% 所有が認められている状態（いわゆる独資）を示す。

(出所) 世界銀行データベース(<http://iab.worldbank.org/data/exploretopics/>)より作成

促進法, 外国投資法など), ②企業法 (商法, 外国会社法など), ③買収合併法, ④外国為替法, ⑤産業部門固有の法 (電気通信法, エネルギー法など), ⑥産業政策令, ⑦民法, ⑧憲法を総合的に勘案して割り出されている。

表2 は業種別に各地域の全体像を示している。途上国平均ではすべての業種で全体的に8割台から9割台で高水準であることが示されている。しかし, メディア業では, 東アジアの水準が極端に低いことが分かる。これは中国, フィリピン, ベトナムがゼロ, インドネシアも5, シンガポールとタイでも2割台と, 100%外資による所有が認められていないか, あるいは, 極めて困難である諸国が少なからずあることを反映したものである。さらに, 運輸業についても東アジアの水準が極めて低い。

興味深いのは, 東アジアはすべての業種で途上国平均より低いこと, さらに軽工業が高度経済成長の牽引役であった東アジアにおいて, 軽工業の水準でさえ地域間で最低水準であることである。他方で, サブサハラアフリカでは途上国平均を下回る業種は通信業と銀行業しかなく, それも極端に低いわけではない。すなわち, 東アジアの方がサブサハラアフリカよりも外資に対して法律上, 排他的であることが示されているのである。

しかし, 東アジアは, 高所得OECD以外では, 世界で最も大きな割合で外資引きつけている一方で, サブサハラアフリカは全体の5%にも達しない³⁾。これはどういうことであろうか。外資を引きつけるにはそれ以外の重要な条件が必要なのであるであろうか。間違いなく, 外資に対して開放的であることは外資を引きつけるための必要条件であるといえる。しかし, それは十分条件ではないということであろうか。そこで, 企業による外国での事業展開と法の支配に関して別の側面からみていく。

IV 企業のグローバル活動と「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

外国での事業展開にはまずそのための法制度が整っていることが常識的に考えて大切であるし, また, それに則った手続きが定められていなければならないはずである。そして, それに加えてさらに留意すべきは, その手続きが円滑に進むかどうかも外国での事業展開に重要な要素と考えられることである。「Starting a Foreign Business 指標」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, ①現地子会社を設立する際に当局に対して行う手続きの回数, ②

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、③現地子会社を設立するのに必要とされる各種規制（例えば、理事会メンバーにおける現地人の必要最低人数、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、それらが指数化されている。

表 3 によると、手続き回数についてはラテンアメリカ・カリブ海が最も多く、東アジアも途上国平均より回数が多い。手続き回数の多さは、それと比例して、処理日数の長さにつながっている。つまり、ラテンアメリカ・カリブ海は地域間で処理日数が最も長く、東アジアもそれに次ぐ長さとなっている。

地域	手続き (回数)	時間 (日数)	企業設立難易度指数 (0-100)
東アジア・太平洋	11	64	57.4
東欧・中央アジア	8	22	76.8
高所得 OECD	9	21	77.8
ラテンアメリカ・カリブ海	14	74	62.8
中東・北アフリカ	9	19	58.6
南アジア	9	39	62.5
サブサハラアフリカ	10	48	51.5
途上国平均	10.2	44.3	61.6

(出所) 世界銀行データベース(<http://iab.worldbank.org/data/exploretopics/>)より作成

しかし、これらの指標の総合的指標である企業設立難易度指数によると（100 が最善を示す）、ラテンアメリカ・カリブ海では、手続き回数及び日数の個別指標ではともに良好な水準とはいえないが、総合的には途上国平均を上回る比較的設立しやすい環境にあるという結果になっている。他方、東アジアでは企業設立難易度指数の水準は相対的に低い。つまり、東アジアの相対的な排他性が現れているといえよう。排他性の一例として挙げられるのは、フィリピンでは理事会メンバーの少なくとも 5 人、あるいは、大多数はフィリピンに居住している者でなければならないと定められていることである。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（ただし例外条項あり）。このように、「Starting a Foreign Business」に関する個別指標には様々な濃淡が地域ごとに見られるが、現地子会社の理事会メンバーの居住条件に関する規制など、すべての指標を総合的に勘案すると手続き日数やそれに要する時間だけがすべてではないことが分かる。

V 企業のグローバル活動と「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

前節において、東アジアとラテンアメリカ・カリブ海との間で、外資による現地企業設立に関する排他性に違いがあることが浮き彫りにされた。本節では、現地企業設立と土地との関係について検討する。具体的には、土地に対する権利の強さ、土地に関する情報提供、土地賃借の難易度の3つの観点から調査分析が行われている。第1の土地に対する権利の強さとは、例えば、外資企業が土地を借りたり、購入したりする際に現地企業とのパートナーシップを構築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。第3の土地賃借の難易度については、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。

表4によると(いずれの指標も100が最善を示す)、土地に対する賃借権はサブサハラアフリカ、中東・北アフリカ、ラテンアメリカ・カリブ海で途上国平均を下回っている。土地に対する所有権が中東・北アフリカ、サブサハラアフリカで相対的に低いのも賃借権の低さと連動した結果であるといえる。一方で、これら2つの権利については東欧・中央アジア、南アジアではともに相対的に高い水準となっている。サブサハラアフリカでは、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いる。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。

次に、土地情報に関するアクセスである。これについては、東アジア、南アジア、サブサハラアフリカで極端に低く、土地情報の入手可能性についてもこれらの地域では低水準である。土地賃借に要する日数では、賃借権、所有権、情報アクセスについて他の地域よりも劣っている程度が強い地域(例えば南アジア、サブサハラアフリカ)では私有地にしろ、公有地にしろ、多くの日数がかかることが示されている。

これらを踏まえて全体的に見ると、東アジアではほとんどの個別指標で途上国平均辺りを推移している。

これまでの検討では東アジアはむしろ排他性が際立っていたが、土地に関しては発展途上国の中で平均的な位置にあることが明らかになっている。ラテンアメリカ・カリブ海では一部の個別指標で途上国平均を上回るが、おおむね平均的である。

一方で対照的なのが東欧・中央アジアと南アジア、サブサハラアフリカである。前者は途上国の中では最も OECD の水準に近いパフォーマンスを示している。これに対して、後者は大部分で途上国平均を下回っている。

表 4 Accessing Industrial Land 指標

地域	土地の賃借権の	土地の所有権の	土地情報に対す	土地情報の入手	私有地賃借に要	公有地賃借に要
	強さ指数 (0-100)	強さ指数 (0-100)	るアクセス指数 (0-100)	可能性指数 (0-100)	する時間 (日数)	する時間 (日数)
東アジア・太平洋	84.9	83.3	35.1	67.5	66	151
東欧・中央アジア	82.9	97.6	50.3	78.9	43	133
高所得 OECD	92.2	100.0	52.5	84.2	50	88
ラテンアメリカ・カリブ 海	78.3	98.2	40.4	73	62	156
中東・北アフリカ	78.3	68.8	46.4	66	59	123
南アジア	87.5	93.8	20.1	59.7	99	205
サブサハラアフリカ	76.6	77.3	33.9	58.5	72	151
途上国平均	81.4	86.5	37.7	67.3	66.8	153.2

(出所) 世界銀行データベース(<http://iab.worldbank.org/data/exploretopics/>)より作成

VI 企業のグローバル活動と「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。事業活動を行っている時に何らかの問題が取引相手等との間で発生した時に、正式な処理を行うには訴訟手続きを経て裁判所での法的な決定に委ねるのが普通であろう。しかし、外資企業が投資先で商事紛争に直面した場合には必ずしもそうした手続きによるとは限らない。当事者は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。世界銀行は、これまでの様々な調査研究に基づくと、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

していることを明らかにしている(World Bank, 2010)。その理由として挙げられているのは、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、また、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ということである。つまり、仲裁による問題の決着は代替的な紛争処理と位置づけることができる。したがって、こうした仲裁システムが現地で確実に根付いているのかどうかはFDIの意思決定の際に考慮する1つの重要な要素となる。ここで問題となるのは、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。

そこで、本節は、各地域の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つの側面から明らかにする。これらの3つのうち、第1は法支配の強さである。これは、①代替的な紛争処理手段のための法的枠組みと②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である。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際に紛争当事者が被る制限や障壁に関するものである。第3は司法上の支援が得られるかどうかについてである。これは仲裁廷と現地の裁判所と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どうか、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どうかということ判断している。

仲裁は次の3つの段階を経て実施されるため、IAB調査は、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明らかにしている。仲裁の第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。仲裁の第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。仲裁の第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、①当事者は進んでその仲裁に従うのか、あるいは、②負けた側が仲裁を受け入れることを拒否した時に、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、③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、第1段階についてIAB調査はサンプル国の87カ国すべてで仲裁が商事紛争処理の手段として認識されていることを示している。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といえる。

では、当事者が仲裁に訴える際に、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。仲裁に関する規定がこれらの事項を説明している。それによると、高所得 OECD 諸国において、選択の幅が最も広い（IAB 調査では、柔軟性の水準が最も高いと表現している）。一方で、発展途上国では選択の幅は狭い（すなわち、柔軟性の水準が低くなっている）。ただし、仲裁手続きが開始しても、それが法令通りに実施されるかどうかは別の問題である。むしろ、発展途上国では、法令での規定があったとしても、それが実効性を伴わない場合がよくある。サブサハラアフリカはまさにこのケールにあたり、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かという大きな課題に直面している。

次に、商事紛争が生じ、仲裁手続きが始まった第 2 段階についてである。この段階で仲裁機関がしっかりと機能すれば、仲裁の実効性が上がる。すなわち、しっかりした仲裁機関の存在は仲裁の実効性を担保する 1 つの要素となり得るのである。IAB 調査によると、調査対象の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。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、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、ソロモン諸島などの 10 カ国では、そうした機関が存在しない。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のであろうか。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。高所得 OECD 諸国

地域	法支配の強さ指数 (0 – 100)	仲裁手続の簡便さ指数 (0 – 100)	司法上の支援の可能性 (0 – 100)
東アジア・太平洋	83.8	66.1	46.6
東欧・中央アジア	82.5	69.7	64.4
高所得 OECD	94.2	83.3	77.6
ラテンアメリカ・カリブ海	87.5	66.8	51.7
中東・北アフリカ	82.0	65.5	48.7
南アジア	86.4	55.0	36.4
サブサハラアフリカ	82.4	73.8	55.9
途上国平均	84.1	66.2	50.6

(出所) 世界銀行データベース(<http://iab.worldbank.org/data/exploretopics/>)より作成

では、ほとんど間違いなくそれが機能しているが、発展途上国では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。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 諸国で、逆に、発展途上国ではその期間が長くなっている。

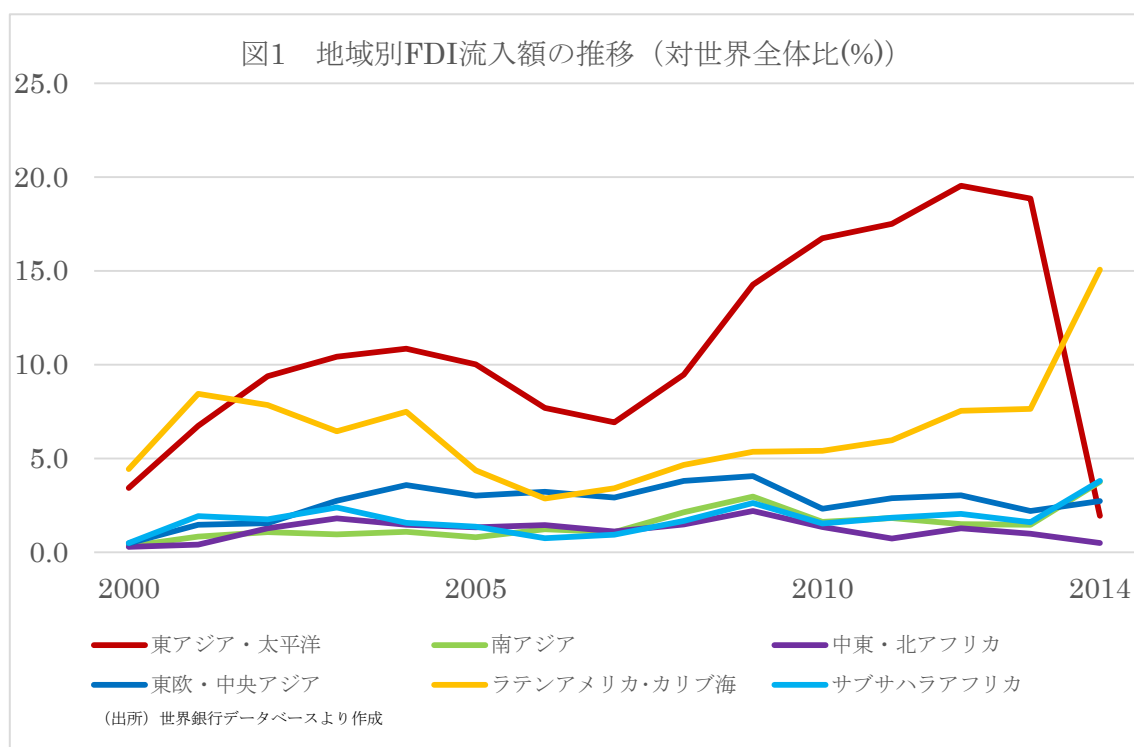
これらの3つの段階を統合して全体として法の支配、仲裁手続き、司法上の支援について比較すると、発展途上国は全体的には比較的高い水準にある（表5を参照のこと。100が最善を示す）。しかし、地域差があるのはその他の指標と同様であり、法の支配については特にラテンアメリカ・カリブ海、南アジアで高めである。しかし、仲裁手続きの簡便さではサブサハラアフリカで高いのに対して、南アジアでは低い。司法上の支援でも南アジアは特に低い。他方、東欧・中央アジアは全体的に水準が高めである。

VII 法の支配と企業のグローバル展開に関する含意

以上の分析で明らかにされたことは、東欧・中央アジアでは全体的に外資に対して開放的であり、「Arbitrating Commercial Disputes（商事紛争の仲裁に関わる）指標」では先進国並みに高水準である。その他の地域では指標により判断が分かれる。サブサハラアフリカは意外と開放的であるが、「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」ではむしろ閉鎖的である。ラテンアメリカ・カリブ海は特に「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」で開放的である。東アジアは意外と閉鎖的であり、「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」及び「商事紛争の仲裁に関わる指標」では発展途上国平均の水準でしかなく、際だって良好な実績があるとはいえない。

しかし、図1に示されているように、世界（高所得 OECD を除く）で最も外資を引きつけているのは東アジアである。次いで、ラテンアメリカ・カリブ海が続いているが、2000年代の初めと2014年を除いて、最大の FDI 流入地域として、発展途上地域の中で東アジアがラテンアメリカ・カリブ海を大きく上回るような結

果を招く要因は IAB 調査の分析からは全く予測できない。むしろ、東アジアに関する各種指標の実績からすると、逆の結果が導き出されるのではないかとと思われるほどである。同様のことは、他のどの地域よりも総じて外資に対して開放的な東欧・中央アジアにおいて、外資の規模が相対的に上昇してきてはいるものの、その水準は東アジアとラテンアメリカ・カリブ海と比較するとかなり低水準にとどまっているのが意外である。



さらに、2014年における際だった動向として、東アジアの相対的水準が急落していること、ラテンアメリカ・カリブ海の相対的水準が東アジアの水準を超えていること、サブサハラアフリカのそれが上昇に転じたことが挙げられる。このように地域別 FDI 流入額が大きく変化する状況に対して、各地域における法の支配の実情はその事態を適切に説明することができないように思われる。

これは、発展途上地域への FDI 流入を説明する要因は、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示唆するものである。一方で、企業にとって、FDI 実施の決定要因として法の支配は考慮すべき要因の1つであろうし、取るに足りない要因であると捉えられているとは考えられない。しかし、他方で、FDI の意思決定は必ずしも法律上かつ制度上の側面のみ依存するものではないということも容易に想像できる。つまり、法の支配という要素がたとえ意思決定の一因としてマイナス評価であったとしても、他の要素がそのマイナス分を十分に補うことが考えられるのである。例えば、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要素に不安を感じるとしても（広義のコスト）、十分な利益獲得の期待を見込んでいるかもしれない。その要素は、例えば、現地市場の有望性（人口規模、中間所得層の規模、1人当たり所得水準など）、進出先における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が挙げられる。

ただし、それが現時点の発展途上国の実情としても、法の支配をなおざりにしておくことを正当化するものではない。つまり、経済活動のグローバル化がますます国境の壁を経済的に低くしている中で、外国への事業展開に豊富な経験のある大企業ばかりが FDI を行うわけではない。外国への事業展開は中小企業もますます担うようになってきている。例えば、我が国の中小企業の多くが東南アジアへの FDI に関わっている。それは、東南アジアへの日系大企業の進出が部品調達のために、これまでの取引先であった中小企業の東南アジアへの進出を促すようになってきているからである。その結果として、外国での事業展開の経験に乏しい中小企業が現地で商事紛争に巻き込まれたらいかに対処すべきであろうか。大企業のように、中小企業にも問題解決のための専門部署や人材、ノウハウ、資金力など豊富な資源があると期待することはできない。そうすると、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ことが考えられる。したがって、進出先で商事紛争に直面したときに法的措置の代替策としてよく採用される仲裁に訴えやすい環境が整えられていること、あるいは、法の支配が名実ともに担保され、仲裁判断が法律の規定通りに効力を持つことは、外国への事業展開を計画している企業にとってプッシュ要因となり得るのである。さらに、法の支配を保証して FDI の受け入れを促進することは経済発展をさらに高次元へ引き上げたい発展途上国にとって理にかなった措置といえる。

要するに、IAB 調査の結果が示唆することは、法の支配が十分に担保されていなくても、そのマイナス要素を十分にカバーできる別の要素があれば発展途上地域への FDI 流入を促進することもあり得るというような表面的なことではないだろう。むしろ、法の支配は、短期的には発展途上国の経済発展にはそれほど大きな影響を及ぼさないかもしれないが、長期的にはそうとはいえない。つまり、FDI を引きつけるために一役買って来た法の支配以外の要素が意味を成さなくなった時に、法の支配が脆弱なままであると、外資は一気に逃避するのである。したがって、現在多くの FDI を引きつけている発展途上国は法の支配の保証に弛まぬ努力を傾注すべきである。これが IAB 調査が暗に意味していることではないだろうか。仲裁とは

注

※本稿をまとめるに当たり、査読者及び編集委員会より有益な助言を賜ったことに感謝申し上げたい。ただし、本稿の内容はすべて筆者の責に帰すものである。

- 1) 本稿で取り上げる FDI データは国際比較可能な国際収支統計ベースである。直接投資データに関する定義は高橋 (2006) に詳しい。
- 2) 各指標に関する調査手順は報告書の方法論の章で詳細に解説されている。
- 3) 世界銀行データベースより算出。

謝辞

本論文は平成 26 年度日本大学学術研究助成金〔総合研究〕(研究代表者: 和田万紀日本大学法学部教授) を受けて進められた研究の成果である。ここに記して感謝の意を表したい。

引用・参考文献

高橋直樹「〈解説〉2005 年わが国の対外直接投資動向 (国際収支統計ベース)」『開発金融研究所報』30 号, 2006 年 8 月.

Kimbugwe, Kato, Nicholas Perdikis, Mat T. Yeung and William A. Kerr (2012), *Economic Development through Regional Trade: A Role for the New East African Community?*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2012.

Mugabe, Marcellin (2012), *Non-Tariff Barriers to Trade in the East African Community: Case of Direct and Indirect Road-Transportation Costs through the Northern Corridor*, Saarbrücken, Lambert.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (2011), *Economic Development in Africa Report 2011*, Geneva, United Nations.

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