

National Security and Economic Security in Foreign Direct Investment (FDI) Regulations: Comparative Perspectives from the United States, China, and Japan.

Abstract

This presentation will examine the evolving relationship between national security and foreign direct investment (FDI) regulations, with a comparative analysis of the United States, China, and Japan. In an increasingly interconnected and geopolitically sensitive world, FDI plays a crucial role in a country's economic development, technological advancement, and global competitiveness. However, growing concerns about national security have led governments to implement stricter screening mechanisms and regulatory frameworks to monitor and control foreign investments.

The presentation will begin by outlining the economic significance of Foreign Direct Investment (FDI) and the reasons behind the importance of safeguarding national and economic security. It will then analyze recent legislative and policy developments in the United States, China, and Japan. These three major global economies that have adopted different approaches to balancing openness with security. Landmark cases, national security doctrines, and institutional practices will be examined to illustrate how each jurisdiction addresses risks related to critical infrastructure, data security, defense industries, and foreign influence.

This comparative analysis will provide valuable insights into global FDI trends, as well as the regulatory convergence and divergence between these nations.

「伝統的商事契約での一方向の ESG 問題解決」への疑問

報告要旨

人権・環境問題への関心の高まり、国連の 2015 年「SDGs 持続可能な社会を実現するための国際的な共通目標」などを受けて、欧州の CSDDD+オムニバス法案を中心に『ESG+CSR』を Supply Chain での「契約の連鎖による拘束という手法」で実現しようとする動きがある。米国では、大手企業の”Code of Conduct” + “Supplier Manual”遵守契約 + “EcoVadis”などの外部評価制度の利用もある。

報告者は欧米メーカーへ部品を供給する企業に勤務しているが、欧米の大手メーカーはより中流/上流の部品メーカーに「契約の連鎖」で一方向的に ESG + CSR 遵守を強制し（『負担の転嫁』・『オムニバス法案によれば”trickle-down”』）、下請法で見られるような『優越的地位』の利用になるのではないかと懸念している。伝統的な契約手法での問題解決では中流・上流の企業が一方的に大手企業の「行動指針」を遵守することを求め、逆に当該大手企業は契約での責めを負わないことが通例である。中流・上流の企業は行動指針から外れれば契約違反とされ、大手企業から注文キャンセル・支払い停止・契約解除される。

人権尊重・環境保護・企業倫理などの理念に賛同はするが、そもそも資本主義での企業行動の動機は専ら「自らの利益追求」であり、「利他的行為」は少ない。消費者の行動も主に「安い・早い・高品質」に動機づけられる。グローバル化によって大手企業は貪欲に安価な労働力を求め、生産地を移してきた。また、大手企業からコスト削減・納期短縮・品質改善を売買契約で一方的に求められ、売買契約解除を恐れながらそれらを実現するのに苦労しているのは商流の川上（部品・原材料供給会社）である。それに加えて、またしても一方的に「利他的」ESG+CSR の要求をしている。中流・川上企業は大企業から一方的に管理されるままであろうか？管理される対象は、問題を起こす現場だけでなく、問題を起こさせる大企業、さらには消費者も含まれるべきであろう。

本報告では、伝統的な契約手法とその連鎖を使う CSDDD+オムニバス法案、それを更に CISG+UNIDROIT に関連させて実現を模索する学術論文等を参照するが、そこにみられる『大企業による「一方向的」な行動規範遵守「管理」強化手法』に対するサプライ・チェーン中流/上流の部品メーカーの懸念を示し、この懸念に明確に配慮した理念を掲げる”Responsible Contracting Project”活動と、伝統的手法とは逆方向のその”Schedule Q: Buyer Code”に触れたい。大企業の購買が”Supplier Code of Conduct”遵守を契約で求めるなら、その契約で自ら”Buyer’s Code of Conduct”の遵守を宣言してはどうか？

前述の経済行動の動機を鑑みるに ESG+CSR は商流すべてのステーク・ホルダーの平等・公平な協働によって実現するべきではないだろうか？