

### 第3章 USDIA と FDIUS の収益率ギャップの先行き見込み

本章では USDIA と FDIUS の収益率ギャップの先行きについて検討する。まず FDIUS と USDIA それぞれの収益率の先行きについて展望し、次いでギャップの先行きについて考える。

表 3-1 対外直接投資と対米直接投資の収益率推移 (1983-2004 年) 現行価格ベース

	USDIA	FDIUS	ギャップ		USDIA	FDIUS	ギャップ
1983	8.7%	2.2%	6.5%	1994	10.2%	3.7%	6.6%
1984	10.0%	4.1%	6.0%	1995	11.4%	4.7%	6.7%
1985	9.8%	3.0%	6.9%	1996	10.9%	4.6%	6.3%
1986	9.5%	2.6%	6.9%	1997	11.2%	5.5%	5.7%
1987	10.5%	2.5%	8.0%	1998	9.2%	4.4%	4.8%
1988	11.8%	3.3%	8.5%	1999	10.1%	5.3%	4.8%
1989	11.6%	1.6%	10.0%	2000	10.3%	4.5%	5.8%
1990	11.3%	0.7%	10.6%	2001	8.0%	0.9%	7.1%
1991	9.3%	-0.4%	9.7%	2002	8.2%	3.0%	5.2%
1992	8.8%	0.4%	8.4%	2003	9.9%	4.6%	5.2%
1993	9.7%	1.4%	8.3%	2004	10.5%	6.4%	4.1%

(米国商務省資料より作成)

#### 1. FDIUS の収益率の動向

表 3-1 の FDIUS の収益率の動きを、集中豪雨的な対米進出ブームとその後の米景気のリセッション入りに特徴づけられる 1989 年から 1993 年までの 5 年間と、M&A による大型買収案件の急増とその後の IT バブルの崩壊に見舞われた 2001-2002 年の 2 年間の二つの期間を別として大きな流れを俯瞰してみると、1980 年代に 2-3% で推移していた収益率が 1990 年代半ばには 4-5% となり、これが最近では 5-6% の域に漸く届こうとしているように読める。1989 年からの数年間の投資収益率の悪化については 1980 年代後半にみられた米国企業や不動産をターゲットとした日本企業をはじめとする対米投資案件の急増などが背景となっているが、この点については既にいくつかの研究がなされており、この間の収益率悪化の要因として以下の諸点が指摘されている<sup>12</sup>。

- 企業買収に伴う初期コストやリストラ費用の増大
- 買収のターゲットとなった米国企業がもともと低採算や赤字操業状態にあった。
- 米ドルの購買力平価が低い水準にあった状況下、米国市場への進出を図ることを第一目標に短期的な採算は優先課題とせずややもすれば巨額投資となり、金利負担などが増高した。
- 買収後の積極的な設備投資や宣伝に伴う負担増。
- 折からの米国の景気停滞。

こうした初期投資等の負担は年の経過とともに薄らいでくることが見込まれる一方で進出企業の淘汰 (撤退等) も進展し、一方、成功した進出企業については市場への浸透も進んで、年の経過とともに収益率も次第に上昇が期待されること (経年効果) も併せ指摘されている<sup>13</sup>。実際、1992 年ころから徐々に収益率は改善に向かい、1994 年には 3% 台に復した。

<sup>12</sup> 例えば Mataloni (2000)。

<sup>13</sup> 直接投資における経年効果は、USDIA における事例ではあるが、Wal-Mart 社にみる次のようなケースでも明確によみとることができる。同社の売上高に対する利払い前税引き前利益の比率の推移を、国内店と海外店に分け、2001 年から 2005 年の間でみると次のとおり。国内店 2001 年 (6.6%)、2002 年 (6.8%)、2003 年 (6.8%)、2004 年 (6.7%)、2005 年 (6.7%)、海外店 2001 年 (3.3%)、2002 年 (3.2%)、2003 年 (4.9%)、2004 年 (5.0%)、2005 年 (5.3%)。製造業などをはじめとする USDIA が 1960 年代あるいは 1970 年代に海外進出を本格化させていたのに対して、小売業の最大手である Wal-Mart 社の海外進出は、1991 年に開始さ

ただし、1998年ごろより大型 M&A 取引などを背景に再び増勢を強めた対米直接投資は、2000年には過去最高の 3,213 億ドルにも上ったが、これら期間中の案件絡みの初期コストが増大する一方で、IT バブル崩壊に伴う経済停滞も加わり、FDIUS をめぐる環境は急激に悪化、収益率は 2001 年には 0.9% にまで落ち込んだ。しかしその後は年ごとに収益率は徐々に改善をみせている。次表は 2001 年以降の FDIUS の収益額及び収益率（取得原価ベース）の推移を産業別にまとめたものである。

表 3-2 FDIUS 収益状況（2001-2004 年）

(単位:100万ドル)

	2001		2002		2003		2004	
	収益額	収益率	収益額	収益率	収益額	収益率	収益額	収益率
全産業	3,919	0.30%	35,256	2.60%	59,130	4.30%	92,766	6.30%
製造業	4,261	0.90%	22,928	4.00%	22,116	4.60%	36,640	7.30%
食品	597	3.30%	932	4.90%	-5	0.00%	1,959	9.70%
化学	2,005	1.60%	8,022	6.40%	8,595	6.60%	8,966	6.30%
金属	-265	-1.20%	-8	0.00%	518	2.90%	2,344	12.80%
一般機械	-982	-2.60%	545	1.20%	-563	-1.20%	1,390	2.90%
コンピューター等	-5,609	-7.60%	-2,603	-5.40%	-276	-0.60%	2,383	5.60%
電気機器	2,413	5.00%	4,790	9.60%	-70	-0.20%	766	5.90%
輸送機械	1,891	3.20%	4,066	6.60%	4,651	7.30%	5,422	8.00%
卸売業	9,566	5.30%	12,048	6.30%	16,391	8.70%	21,616	11.30%
小売業	1,335	5.40%	1,486	6.80%	1,711	7.70%	2,201	8.80%
情報産業	-13,392	-9.10%	-3,577	-2.70%	2,575	2.10%	5,924	4.90%
銀行	1,991	3.00%	1,096	2.80%	2,131	2.60%	4,619	4.40%
金融（銀行を除く）および保険	-1,443	-0.80%	-3,355	-2.00%	7,742	4.30%	8,753	4.40%
不動産、リース、レンタル	1,570	3.30%	1,839	4.00%	919	2.00%	2,175	4.70%
専門的、技術的サービス	-239	-0.80%	-214	-0.70%	-23	-0.10%	2,611	7.10%
その他の産業	270	0.20%	2,106	1.00%	5,568	2.50%	8,227	3.40%

(米国商務省資料より作成)

対米投資をフローベースで見ると、2000年に過去最高の 3,213 億ドルの対米直接投資の流入をみたあと、FDIUS は 2001 年には一転して 1,670 億ドルに半減、さらに 2002 年 808 億ドル、2003 年 671 億ドル、2004 年 1,068 億ドルとほぼ 1997 年以前の水準にまで急激に減少した。こうしたなかで事業の撤退等が進む一方で、過去の投資案件が軌道に乗ることに伴う初期コストの軽減化や市場への食い込みの進展が引き続き見込まれ、先行きの展望としては、FDIUS の収益率は基本的には着実に上向いてくるものと思われる。最大の収益稼得部門の製造業のなかの筆頭格の化学（2004 年収益率 6.3%）で見れば、80 年代末、90 年代末の対米直接投資のブームの狭間にあたる 1994-98 年の期間においては、平均 7.3% 程度の収益率を維持していた実績もあることを勘案すれば、現状水準より高い収益率は期待されるものとみられる。情報産業（1999 年以前はその他の製造業の中にくくられていたため個別データはない）についても通信事業からの撤退に伴う償却負担の一時的急増等から脱し、収益環境は少なくとも現状比、好転しよう。FDIUS 全体としては収益率を 2004 年の水準から今後下げ方向に引っ張る特段の悪材料はさしあたって見あたらない。

## 2. USDIA の収益率の動向

USDIA の収益率を支えてきた要因として第 2 章のまとめの箇所に から に列挙した諸要因が今後どうなるかがまずポイントとなるが、要因（リスク・ファクター）及び要因（進出動機等）の基本的枠組みに変化はないであろう。また法人税支払の形で USDIA 利

れたもので、さらに本格化は 1990 年代後半以降である。こうしたことからなお必要な店舗数の水準に届いておらず、未だ “in the process of moving up the learning curve” (面談先のひとつである大手投資銀行のアナリスト)にあるとしている。

益が社外流出することを最小化するためのメカニズムである持株会社（要因）も今後引き続き有効に活用されよう。要因の利益処分における本社配当については、雇用促進法のもとでの利益留保金の親会社への還流規模によってはネガティブな影響が出るものとみられる。2004年末の留保利益（評価益分を除く）は、表2-6に基づく2003年末残（6,968億ドル）+1,538億ドル（2004年再投資利益）=8,506億ドルと算定されるが、雇用促進法のもとで最終的にどれほどの規模の金額が還流するかは予測しがたいものの、仮に一般に推測されている程度の2,000億ドルが還流したとすれば、留保利益は6,500億ドル程度となり、限界ドル利回りを5-6%程度におけば、USDIA在外法人にとっての機会利益は325-390億ドルとなり、これは2004年末のUSDIAの投資残高2兆3,000億ドルに対して1.4% 1.7%に相当し、表2-6に基づく試算値1.75%-2%から0.3%程度低下したものとなる。したがって還流規模がこの程度にとどまればそれほど大きなインパクトはなかろう。さらに要因（USDIAに対する外国での実効法人税率とFDIUSに対する米国での法定法人税率の格差）の大枠についても変化は予想されまい。以上USDIAをめぐるマクロ的な枠組みから収益率の大きな悪化材料は基本的にはないものと考えられる。

次に産業別にみてみよう。次表は2001年以降のUSDIAの収益額及び収益率（取得原価ベース）の推移を産業別にまとめたものである。

表3-3 USDIAの収益状況（2001-2004年）

(単位:100万ドル)

	2001		2002		2003		2004	
	収益額	収益率	収益額	収益率	収益額	収益率	収益額	収益率
全産業	110,029	7.90%	124,940	8.10%	171,229	10.10%	209,339	10.90%
鉱業	9,262	12.20%	8,915	11.10%	11,274	13.30%	16,905	17.90%
公益事業（電力・ガス事業等）	2,068	8.70%	2,095	8.10%	2,054	8.50%	2,086	10.20%
製造業	27,603	8.20%	26,411	7.90%	35,981	10.10%	48,328	12.00%
食品	2,597	11.60%	2,604	12.80%	3,137	14.60%	3,227	12.90%
化学	7,161	9.20%	8,632	10.70%	10,857	12.10%	13,792	13.50%
金属	1,422	6.50%	1,158	5.40%	1,718	8.00%	2,578	10.60%
一般機械	1,313	6.60%	1,926	10.70%	2,221	11.30%	2,873	12.60%
コンピューター等	4,335	7.30%	1,519	2.80%	4,623	9.20%	5,985	10.90%
電気機器	669	6.80%	509	5.30%	591	5.70%	1,348	11.50%
輸送機械	2,148	4.80%	1,190	2.30%	2,335	5.00%	4,523	9.40%
内 自動車	531	2.30%	-588	-3.20%	-240	-1.20%	1,419	7.30%
卸売業	13,706	13.30%	13,382	11.90%	18,759	16.10%	24,145	18.70%
情報産業	-3,084	-6.50%	1,320	3.10%	6,224	13.70%	9,078	17.20%
銀行	2,335	4.90%	1,270	2.40%	2,403	4.30%	3,098	5.00%
金融（銀行を除く）および保険	9,224	4.00%	14,585	5.60%	21,356	7.00%	27,329	7.80%
専門的、技術的サービス等	1,741	5.20%	2,219	6.80%	3,730	11.30%	5,775	14.90%
その他の産業	47,166	9.60%	54,666	9.20%	69,322	10.20%	72,447	9.40%
内 持株会社	41,483	10.30%	48,277	9.80%	60,795	10.70%	61,473	9.40%

(米国商務省資料より作成)

製造業と「その他の産業」二部門だけで全収益額の約60%を占めている。過去の趨勢値からみると全産業の収益率水準は概ね製造業と「その他の産業」のそれぞれの収益率を4対6程度でウエイトした水準にほぼ落ち着いている。ただし2001年のように情報産業（通信分野）でITバブルの崩壊による例外的な巨額のロスが発生したような年については、過去の趨勢値より幾分低い水準となる。前出表1-8の現行価格ベースのUSDIAの収益率推移から窺われるところであるが、ITバブル崩壊の影響が収益率に現れた2001、2002の両年を除けば、USDIAの中長期的な趨勢値としては10%の大台をキープした水準で安定的に推移してきている。また傘下に多岐にわたる業種を擁する持株会社が属する「その他の産業」

の収益率が9%半ば近辺を中心に安定的に推移しているおり、さらに製造業分野は直近の動きの関する限り10-12%レンジでの推移で特段の下振れ要因もみられない。こうしたことからUSDIAの収益率は基本的には中長期的趨勢値(10%台)に沿って推移するものと見込まれる。

### 3. 収益率ギャップの動向

このようにみてくるとUSDIAの収益率にさしたる下振れ要因はないと見込まれる一方で、FDIUSの収益率は改善傾向を引き続きたどる気配にあると言えよう。したがって基調としては両者の収益率ギャップ最近の4-5%の水準から徐々に縮小して行くものと見られる。ちなみに第3四半期までの所得収支(暫定値、季節調節済み)に基づいてUSDIA、FDIUSの収益率(現行価格ベース)を推計すると、以下のとおりFDIUSの収益率は2004年の6.4%(現行価格ベース)から同6.9%へと若干上昇しているのに対して、USDIAの収益率は10.5%から10.1%へと幾分低下、この結果、両者のギャップは2004年の水準4.1%から3.2%へと縮小していることになる。ただしこれらの国際収支統計の数値はあくまでも暫定値であり、かつ計算の便宜上、投資残高は9ヶ月間の平均残高を推計する方法をとらずに単純にUSDIA、FDIUSそれぞれの2004年12月末残(現行価格ベース)を用いている。したがってこれらの計算結果はあくまでもその限りでの推計値であるが、上述の予想に基本的には沿った水準にあると言えよう。

表3-4 2005年1月-9月の直接投資収益(受取・支払)

(単位:100万ドル)

	1-3月	4-6月	7-9月	1-9月 合計	投資残高	収益率 年率
USDIA (受取収益)	58,180	59,635	61,787	179,602	2,367,386	10.10%
FDIUS (支払収益)	29,803	31,145	27,078	88,026	1,708,877	6.90%

(米国商務省資料より作成)

収益率ギャップはこのように次第に縮小傾向を示しているわけだが、ではどの程度までの縮小が考えられるだろうか。第2章で考察したように、財務面におけるUSDIA、FDIUS間の格差は両者の長年の累積利益再投資額の差にほとんど等しく、その差からもたらされるとみなされる対投資残高リターンだけでも雇用促進法による利益還流後で依然1.4-1.7%あり、その差は長期的にも容易には解消するものではない。さらにUSDIAにおける海外持株会社の活用起因して、USDIAに対する法人税の実効税率の水準がFDIUSに対する米国の法定法人税率に比べて低めに推移する状況は今後とも継続するものとみられ、したがって税引き後利益ベースでみれば、FDIUSに比してUSDIAの税引き後利益でみた収益率が高めに算出される傾向は続こう。またFDIUSの収益率については対米進出企業の収益力が経年効果とともに改善がさらに進むにしても、その場合には第2章第6節の末尾に指摘したFDIUSによる収益移転の誘因が強まる可能性も出てこよう。2%-3%を恒常的に下回るような方向への展開は考えにくいのではなかろうか。

## Box 2. 多国籍企業の活動を踏まえた米国の経常収支

「米国企業は、米国内で生産して輸出するよりも、海外の企業にライセンスを与えて生産・販売させたり、海外子会社に生産・販売させる傾向が強い。その結果、輸出よりも、ロイヤルティ・ライセンスフィー、すなわち、サービス収支の受取、または、海外子会社の収益、すなわち、直接投資収益の受取、として計上される傾向が強いのではないか。それが、米国が全体として、貿易収支は赤字、サービス収支は黒字、所得収支は黒字となっている背景ではないか。また、こうした傾向が米国の対外直接投資収益率の高さを支えているのではないか」といった議論がある。こうした議論について、米国省商務省のデータに基づいて検証してみたい。

国際収支統計は、居住者と非居住者との取引を記録したものであり、多国籍企業は、その所在地によって、居住者、または非居住者に分類されるので、多国籍企業の活動は国際収支統計には明示的には現れない。こうした事情を踏まえて、米国商務省は、物理的な国境線により事業活動主体を居住者、非居住者に分類するのではなく、事業主体の所有者（親会社）が米国企業であるのか、外国企業であるのかによって各取引を捉え直した形での経常収支統計として、“An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account” を発表している。その概要は付表が示す通りである。同表の各項目の対応関係を示すために、以下では（ ）内に同表の項目の番号を示す。

### 1. 米国の経常収支の枠組みのなかでの海外子会社の位置づけ

まず、海外子会社も含めた米国企業の海外での売上は、財貨・サービスの輸出(3)、または海外子会社の売上(6)に計上される。

これを、米国居住者の非居住者からの受取という観点からみると、海外子会社の売上(6)から、投入した米国からの財貨・サービスの輸入(7)、現地での人件費などの費用や外国人に帰属する利益(8)、同一親会社の下での海外子会社間のクロスボーダーの売り上げ(9)を差し引く必要がある。これらを差し引いた結果は、直接投資収益の受取に相当する。したがって、米国居住者の非居住者からの受取は、財貨・サービスの輸出(3)、または直接投資収益の受取(4)に必ず計上される。

一方、在米子会社も含めた外国企業の米国での売上は、財貨・サービスの輸入(14)、または在米子会社の売上(17)に計上される。

これを、米国居住者の非居住者への支払いという観点からみると、在米子会社の売上(17)から、投入した在米子会社の財貨・サービスの輸入(18)、米国での人件費などの費用や米国居住者に帰属する利益(19)、同一親会社の下での在米子会社間の売り上げ(20)を差し引く必要がある。これらを差し引いた結果は、直接投資収益の支払に相当する。したがって、米国居住者の非居住者への支払は、財貨・サービスの輸入(14)または直接投資収益の支払(15)に必ず計上される。

このように、多国籍企業の活動を考慮しても経常収支の金額自体には変化はない。しかし、この統計から、多国籍企業の活動と米国の経常収支との関係がより明らかになる。

### 2. 米国企業の海外現地売上は輸出の 2.4 倍

例えば、2003 年についてみると、米国の財貨・サービスの輸出は 1 兆 226 億ドルに対して、二重計算を除いた海外子会社の売上(6-7-9)は 2 兆 4807 億ドルと、財貨・サービスの輸出の 2.4 倍の規模に達する。一方、輸入については、財貨・サービスの輸入は 1 兆 5174 億ドルに対して、二重計算を除いた米国内の外国子会社の売上(17-18-20)は 1 兆 9425 億ドルであり、財貨・サービスの輸入の 1.3 倍である。

このことから、米国企業は輸出よりも海外子会社による生産・販売を選好する傾向が強い可能性、言い換えれば、輸出よりも直接投資収益の受取に結びつきやすい活動に傾斜する傾向が強い可能性が読み取れる。したがって、「米国企業が輸出よりも現地生産・販売を重視す

る傾向があるために、貿易収支(25a)が赤字になりやすく、所得収支(26+27)が黒字になりやすい」との主張を否定することはできない。

なお、1993年と2003年を比較すると、米国企業の海外での売上拡大(6)は、直接投資収益の受取(4)を拡大させた。これが、米国の輸出から海外売上にシフトしたものであれば、経常収支赤字を拡大させる要因になるが、輸出からのシフトではなく、独立的に海外での売上が拡大したのであれば、直接投資収益の受取の増加を通じて、経常収支赤字を縮小させる要因になる。

一方、「米国企業が輸出よりも海外の企業にライセンスを与えて生産・販売させる傾向があるために、貿易収支(25a)が赤字になりやすく、サービス収支(25b)が黒字になりやすい」という主張についても、サービス収支におけるロイヤルティ・ライセンスフィーの受取が支払を大幅に上回っていることを考えると、否定することはできない。

### 3. 米国企業の海外での売上拡大は対外直接投資収益率を押し上げるか？

米国の対外直接投資の収益率への影響を考えるために、1993年と2003年を比較してみたい。米国企業の海外での売上拡大(6)によって、直接投資収益の受取(4)が拡大したことは事実である。しかし、同時に対外直接投資残高も拡大している。このため、直接投資収益の受取を対外直接投資残高で除した対外直接投資収益率が押し上げられたということは難しいと思われる。実際、この期間、対外直接投資収益率は大きく変化していないのである(表1-8参照)。

(別表) 米国の経常収支と多国籍企業活動の関係

		(年)			
		1993	1998	2003	2004
1	貿易・サービス・所得収支の受取	778.9	1,195.3	1,332.4	1,531.0
2	財貨・サービスの輸出及び海外子会社の売上に起因する受取	710.1	1,037.5	1,215.9	1,384.5
3	財貨・サービスの輸出	642.9	933.5	1,022.6	1,151.4
3a	財貨の輸出	456.9	670.4	713.4	807.5
3b	サービスの輸出	185.9	263.1	309.1	343.9
4	直接投資収益の受取(海外子会社の売上からの純受取)	67.2	104.0	193.3	233.1
5	非銀行海外子会社	63.5	103.2	190.8	229.8
6	売上	1,570.6	2,370.0	3,383.0	n.a.
7	(控除)米国からの財貨・サービスの輸入	157.6	248.9	245.6	n.a.
8	(控除)費用(人件費など)、外国人に帰属する利益	1,089.1	1,601.2	2,289.9	n.a.
9	(控除)同一の親会社の下での海外子会社間のクロスボーダーの売	260.4	416.6	656.7	n.a.
10	銀行海外子会社	3.7	0.7	2.5	3.2
11	所得収支の受取(直接投資収益を除く)	68.8	157.9	116.5	146.5
12	貿易・サービス・所得収支の支払	823.9	1,356.1	1,780.9	2,118.1
13	財貨・サービスの輸入及び在米子会社の売上に起因する支払	721.1	1,136.9	1,588.8	1,874.2
14	財貨・サービスの輸入	713.2	1,098.5	1,517.4	1,769.0
14a	財貨の輸入	589.4	917.1	1,260.7	1,472.9
14b	サービスの輸入	123.8	181.4	256.7	296.1
15	直接投資収益の支払(在米子会社の売上からの純支払)	7.9	38.4	71.4	105.1
16	非銀行在米子会社	7.5	35.8	69.3	100.5
17	売上	1,329.4	1,875.5	2,340.2	n.a.
18	(控除)在米子会社の財貨・サービスの輸入	208.7	307.8	397.7	n.a.
19	(控除)費用(人件費など)、米国人に帰属する利益	1,113.3	1,531.8	1,873.1	n.a.
20	(控除)同一の親会社の下での在米子会社間の売上	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
21	銀行海外子会社	0.5	2.6	2.1	4.6
22	所得収支の支払(直接投資収益を除く)	102.8	219.1	192.1	243.9
23	経常移転収支	-39.8	-53.3	-71.2	-80.9
24=2-13	財貨・サービス収支及び海外子会社の売上に起因する収支	-11.0	-99.5	-373.0	-489.7
25=3-14	財貨・サービス収支	-70.3	-165.0	-494.8	-617.6
25a=3a-14a	貿易収支	-132.5	-246.7	-547.3	-665.4
25b=3b-14b	サービス収支	62.1	81.7	52.5	47.8
26=4-15	直接投資収益収支	59.3	65.6	121.9	128.0
27=11-22	所得収支(直接投資収益を除く)	-34.0	-61.2	-75.6	-97.4
28=1-12+23	経常収支	-84.8	-214.1	-519.7	-668.1
	GDP	6,657.4	8,747.0	10,971.2	11,734.3

(注) 主要項目の関係は以下の通り。

1=2+11, 2=3+4, 2=13+22, 13=14+15, 5=6-7-8-9, 16=17-18-19-20

(Source:Survey of Current Business, January 2006)

### Box 3. インターネット取引と国際収支

近年のインターネット取引の拡大から、こうした取引が米国の国際収支統計に十分に反映されているかについて議論がある。これは、米国の財貨・サービスの輸出と、米国企業の現地販売額との比率などに影響を及ぼすこともあり、以下の通り、現状を確認してみた。

米国の場合、国際収支統計に計上されるクロスボーダー取引（国境をまたがる取引）は、原則取引主体から直接報告され、インターネットで取引されようが、それ以外の伝統的な手段で取引されようが、区別されない。

インターネットを通じて、米国の本屋が非居住者に書籍を販売した場合は、米国の財貨の輸出に計上される。この取引は、少なくとも、書籍が通関する際に捕捉されよう（ただし、2500ドル以上の輸出の場合）。

インターネットを通じて、非居住者がそのソフトウェアをダウンロードし、その代金を米国のソフトウェア販売会社に支払った場合は、サービスの輸出として計上される。サービスの輸出は、BE-20、BE-22などの調査を通じて報告される。ただし、こうした調査は企業を対象としている。

例えば、米国の個人が個人的な目的からソフトウェアをダウンロードしても、それは米国のサービスの輸入としては計上されない。確かに、支払いがクレジット・カードでなされた場合、最終的にはクロスボーダーの資金決済が銀行を通じて行われるので、こうした取引を捕捉することが可能であるかもしれない。しかし、クロスボーダーのクレジット・カードの支払いデータを、財貨・サービスの輸出入に反映させるようなことは、米国では行われていない。

一方、日本については、個人がクレジット・カードでクロスボーダーの支払いを行った場合は、サービス収支のなかの1項目である旅行収支の受取、もしくは支払に計上される。したがって、取引がソフトウェアの購入で、旅行とは関係ないものであっても、旅行収支に計上されることになる。

インターネット取引で、国際収支統計に計上されない取引や、他の項目に計上されるような取引は、現在のところ、僅少であるとみられているようである。しかし、今後の特に個人のインターネット取引の拡大が進展して、統計の歪みが問題となるような状況になる可能性もあり、検討すべき課題といえよう。