

米国経常収支と米国産業の構造変化の関係
に関する調査

(財務省委嘱)

平成 18 年 3 月

はじめに

本報告書は、平成 17 年度に財務省より委嘱された「米国経常収支と米国産業の構造変化の関係に関する調査」における調査結果を取り纏めたものである。

1990 年代以降の米国における米国の経常収支赤字の拡大は、好調な景気動向やブッシュ政権下での財政赤字拡大という要因もさることながら、自由貿易協定の締結などによる貿易投資環境の変化やグローバリゼーションの中で効率化を求める動きなどから、米国企業が生産拠点を海外に移転するという企業行動に起因する部分も大きい。

海外に生産ラインを移した米国多国籍企業が部品などの調達先と製品の販売先をどこに求めているのか、あるいは、貿易構造・産業構造が変化していく中で、相手地域別や産業別の米国経常収支赤字額の推移などについて広範に調査・分析を行うことは、今後の米国経常収支赤字の動向を理解する上で重要なことと思われる。

以上を踏まえて、本報告書では、米国の経常収支赤字に関して、貿易構造・産業構造の変化や企業行動の変化などに着目し、データや事例などにもとづいて、貿易・サービス取引をミクロレベルから調査・分析している。

なお、本委嘱調査にあたっては、大阪市立大学大学院創造都市研究科の中本悟教授、中央大学商学部の平野健助教授を招聘し、具体的な調査及び報告書の執筆をお願いしている。

調査および執筆者

大阪市立大学大学院 創造都市研究科 教授 中本 悟

中央大学 商学部 助教授 平野 健

財団法人 国際金融情報センター 調査部長 藤井 資久

財団法人 国際金融情報センター 主任研究員 荻野 和之

(敬称略)

平成 18 年 3 月

財団法人 国際金融情報センター

米国経常収支と米国産業の構造変化の関係に関する調査

目次

要旨	1
序説	3
第1部 米国製造企業の経営革新と産業構造の変化	5
1. 米国製造企業の経営革新	5
2. 現代米国経済の産業構造（持続的成長の産業連関分析）	23
第2部 産業の構造変化・企業行動変化と貿易収支	43
1. 米国産業の貿易収支と国際競争力	43
2. 財の貿易構造と貿易収支	51
3. 小括	57
第3部 米国の貿易と多国籍企業	67
1. 対外直接投資と多国籍企業	67
2. 米系多国籍企業のグローバル展開	69
3. 米系多国籍企業の国際的地位と在米外資系企業のインパクト	72
4. 多国籍企業と米国の貿易	76
5. 製造業のサービス化とオフショアリング	84
6. 小括	86
補説1 オフショアリングについて	87
補説2 米国の対中、対メキシコ貿易赤字の現状と今後の方向性	105
参考文献一覧	115

財務省委嘱調査報告（要旨） 『米国経常収支と米国産業の構造変化の関係に関する調査』

大阪市立大学大学院創造都市研究科 教授 中本 悟
中央大学商学部 助教授 平野 健
国際金融情報センター 調査部長 藤井資久
同 主任研究員 荻野和之

(1) 2004 年末でアメリカの経常収支赤字は 6,681 億ドル、対 GDP 比で 6%の水準に達した。この膨大な経常収支赤字は、ユーロの動向とも相俟って、国際通貨ドルの地位を不安定化する基本的な要因である。経常収支とはいうまでもなく一国の対外収支であり、それは財・サービスの貿易収支に所得収支、一方的移転からなる。この経常収支は資本収支（短期資本移転、対内外直接投資収支、対内外証券投資収支、対内外銀行債権収支、統計誤差、公的準備の変動）によって相殺される。経常収支赤字国がどのような資本収支によって、その経常収支赤字がファイナンスされるのかという問題が経常収支のファイナンス問題である。

経常収支のもう一つの側面は、収支赤字は国内のマクロ経済不均衡の反映であり、貯蓄と投資 (IS) とのギャップの結果であるという側面である。したがって国内の投資、消費、財政支出の変動が経常収支を規定するのである。このマクロ経済不均衡の視点から経常収支不均衡を解明しようとするアプローチを、マクロ経済的アプローチと呼ぼう。

本研究は、この経常収支不均衡のマクロ経済的アプローチに対して、経常収支不均衡を米国の産業構造なり企業行動の視点から分析する。米国企業のどのような行動が産業構造の変化を招来し、それはまたどのような貿易構造をもたらしたのか、といった視点であり、これを本調査では経常収支のミクロ的アプローチと呼ぶ。

2004 年の経常収支赤字 6,681 億ドルの赤字のうち、財の貿易収支赤字は 6,654 億ドル、サービス貿易黒字は 478 億ドル、所得収支黒字は 304 億ドル、一方的移転の赤字は 809 億ドルであり、経常収支の赤字の基本的要因は財の貿易収支赤字である。

(2) そこで、本調査は米国の財の貿易をミクロ的アプローチで分析する。そこで、1990 年代以降を中心に、第 1 に財を生産する製造業企業の行動変化とその産業構造上の帰結を分析した。1980 年代以降、米国製造業企業は、IT 化、企業組織の再編、多国籍企業化を進めてきたが、それは米国産業のサービス経済化および多国籍企業化をもたらし、サービス貿易や多国籍企業関連貿易を発展させた。第 2 に 1990 年代後半の「ニューエコノミー」と

呼ばれた長期成長の産業連関を分析し、金融資産や不動産の価格上昇による資産効果とそれに依拠した消費拡大メカニズムを明らかにした。第 3 に、その産業構造の変化を反映した米国の財の貿易を、産業の側面、財の側面、主要貿易相手国との貿易の側面、といった三つの視点から検討した。そして、第 4 に米国の財貿易をその取引主体別に分析した。取引主体から貿易を分析するというのは、貿易が製造業多国籍企業によって行なわれるのか、卸売業多国籍企業によるものなのか、その他業種の多国籍企業によるものなのか、あるいは非多国籍企業（独立企業間貿易）によるものなのか、といった視点から貿易を分析することである。この取引主体別の貿易を主要貿易赤字国の貿易構造分析に組み込んだ結果、米国の貿易赤字相手国といっても、相手国ごとにその貿易構造は大きく異なることを明らかにした。

最近、製造業及びサービス業では、サービス業務の在外移転と在外調達が進んでいる。これはオフショアリングと呼ばれる事態であり、サービス輸入に帰結する。発注側の国内のホワイトカラー職の雇用問題ともなっているこの問題については、補説 1 でその最新動向を紹介している。また、米国の最大の貿易赤字相手国である中国、そして NAFTA（北米自由貿易協定）締結以降米国の主要な工業品輸入先に転じたメキシコとの貿易構造についても補説 2 で分析した。

序説

(1) 経常収支分析のミクロ的アプローチ

2004 年末で米国の経常収支赤字は 6,681 億ドル、対 GDP 比で 6%の水準に達した。この膨大な経常収支赤字は、ユーロの動向とも相俟って、国際通貨ドルの地位を不安定化する基本的な要因である。経常収支とはいうまでもなく一国の対外収支であり、それは財・サービスの貿易収支に所得収支、一方的移転からなる。この経常収支は資本収支（短期資本移転、対内外直接投資収支、対内外証券投資収支、対内外銀行債権収支、統計誤差、公的準備の変動）によって相殺される。経常収支赤字国がどのような資本収支によって、その経常収支赤字がファイナンスされるかという問題が経常収支のファイナンス問題である。

経常収支のもう一つの側面は、収支赤字は国内のマクロ経済不均衡の反映であり、貯蓄と投資 (IS) とのギャップの結果であるという側面である。したがって国内の投資、消費、財政支出の変動が経常収支を規定するのである。このマクロ経済不均衡の視点から経常収支不均衡を解明しようとするアプローチを、マクロ経済的アプローチと呼ぼう。

本研究は、この経常収支不均衡のマクロ経済的アプローチに対して、経常収支不均衡を米国の産業構造なり企業行動の視点から分析する。米国企業のどのような行動が産業構造の変化を招来し、それはまたどのような貿易構造をもたらしたのか、といった視点であり、これを本調査では経常収支のミクロ的アプローチと呼ぶ。

2004 年の経常収支赤字 6,681 億ドルの赤字のうち、財の貿易収支赤字は 6,654 億ドル、サービス貿易黒字は 478 億ドル、所得収支黒字は 304 億ドル、一方的移転の赤字は 809 億ドルであり、経常収支の赤字の基本的要因は財の貿易収支赤字である。

(2) 企業行動、産業構造、貿易構造

そこで、本調査は米国の財の貿易をミクロ的アプローチで分析する。1990 年代以降を中心に、第 1 に財を生産する製造業企業の行動変化とその産業構造上の帰結を分析し、第 2 に 1990 年代後半の「ニューエコノミー」と呼ばれた長期成長の産業連関を分析した。第 3 に、その産業構造の変化を反映した米国の財の貿易を、産業の側面、財の側面、主要貿易相手国との貿易の側面、といった三つの視点から検討した。そして、第 4 に米国の財貿易をその取引主体別に分析した。取引主体から貿易を分析するというのは、貿易が製造業多国籍企業によって行なわれるのか、卸売業多国籍企業によるものなのか、その他業種の多国籍企業によるものなのか、あるいは非多国籍企業（独立企業間貿易）によるものなのか、といった視点から貿易を分析することである。この取引主体別貿易を主要貿易赤字国の貿易分析に組み込んだ結果、貿易赤字相手国の間にも大きな差異があり、したがって米国の貿易不均衡は正策の上でも異なるアプローチが必要だとのインプリケーションを導出した。

(3) 多国籍企業関連貿易の発展の含意

いうまでもなく国際貿易は国際分業の結果として生じるのであるが、現代の国際分業は、お互いに独立した第三者企業が行なう投資によって決定されるだけでなく、多国籍企業による直接投資の役割が極めて大きい。多国籍企業による在外子会社立地の決定とそれによる国際分業の結果として国際貿易が生じるのであり、この場合には、国際分業=貿易は多国籍企業の投資行動の結果なのである。

とくに米国の国際貿易においては多国籍企業が大きな役割を果たしているのであり、国際貿易分析に多国籍企業分析を組み込むことなしには、今日の米国の国際貿易の実像に迫ることはできない。また、製造業の内部においても多国籍企業化の進展は産業ごとに大きく異なっている。産業特性や技術特性によって、在外生産の難易度が異なるからである。

このように米国の国際貿易の分析に、国際分業=貿易の担い手である多国籍企業の行動を組み込むというミクロ的アプローチは必要かつ有意義である。

(4) オフショアリングと対中貿易

米国の経常収支赤字のミクロ的アプローチで今ひとつ重要なのは、サービス貿易である。サービス貿易は、工業品貿易とは対照的に 1973 年以来黒字が経年的に拡大してきており、1990 年代半ば以降、二つの新たな動向が見られる。その第 1 は、サービスの国際的取引 (International transaction) において、本国から外国への輸出よりも米国のサービス多国籍企業の在外子会社の在外販売額の方が凌駕していることである。これには、ITC (情報技術・通信) 革命によってサービス取引コストが劇的に低下したというほか、サービスの国際貿易 (International trade) だけではなくて、サービス多国籍企業の投資の自由化が進んだことによるものと考えられる。その第 2 は、サービス業務のオフショア・アウトソーシングでオフショアリングと呼ばれる。このサービス業務の在外調達は、その規模やそれが米国の雇用にもたらすインパクトなどについて主要な論点となっている。この問題をめぐる議論は、補説 1 で紹介している。

また、現在の米国の最大の貿易赤字国は中国であるが、対中貿易については補説でも分析した。また、NAFTA (北米自由貿易協定) 締結以降、米国の主要な工業品輸入先に転じたメキシコとの貿易構造についても補説 2 で分析した。

第 1 部 米国製造企業の経営革新と産業構造の変化

1. 米国製造企業の経営革新

(1) 構造変化の主役としての製造業

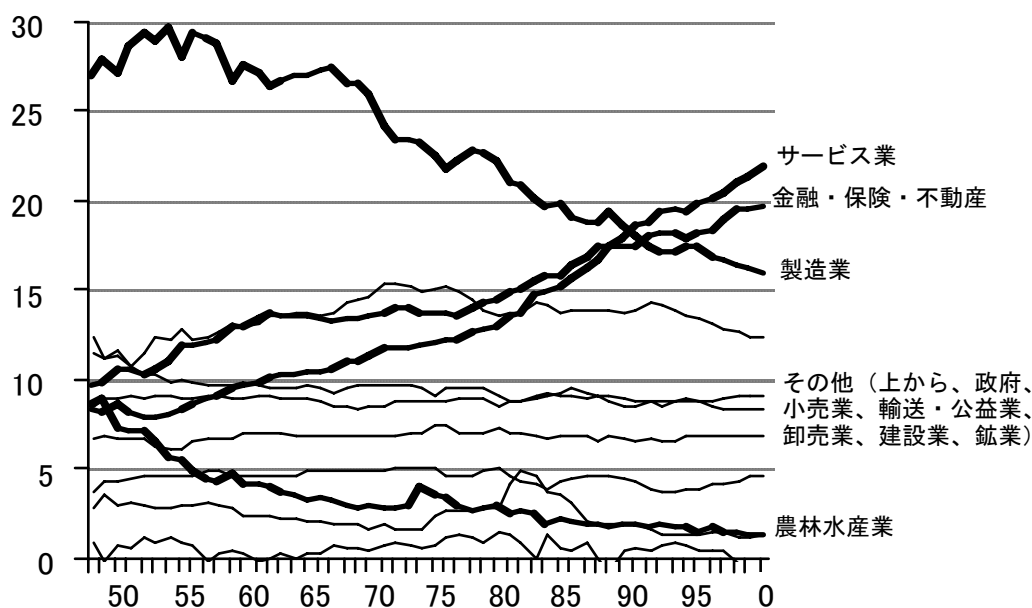
米国経済が 1990 年代に大きな構造変化を経験したという認識は、今では広く認められている。そうした議論の嚆矢は、いわゆる「ニューエコノミー論」、すなわち、IT (Information Technology) という新技術の普及により、1970 年代以来停滞していた生産性成長率が 1990 年代後半には上昇し、それがインフレなき経済成長を実現したという議論である。IT バブルの崩壊と 2001 年のリセッションにより、経済成長が半永久的に続くとするような極端なバージョンのニューエコノミー論は支持を失ったが、1990 年代、米国経済に何らかの大きな構造変化が起きており、それが米国経済の国際的地位を再び押し上げているという認識は、むしろ、21 世紀に入って、より広く受け入れられるようになった。

その際、米国経済の構造変化の技術的基礎として IT の普及があることは間違いないが、IT という技術的基礎をただちに経済成長や国際的地位の回復といったマクロ的な状態に直結させることは事態の本質を見誤らせる危険性を持つ。本調査研究では、この両者（技術的基礎とマクロ経済状態）を媒介するものとして、企業、家計、政府などのマイクロ主体や、それらの束としての産業部門に注目する。すなわち、経済主体や部門のマイクロ分析を通じて米国経済のマクロ的な構造変化の特質を検討すべきであると考えている。こうした観点に立ったとき、1990 年代米国経済の構造変化を推進した主体は、まず、第一に、金融業界における自由化・証券化・国際化であるが、第二に、製造業における組織革新と国際化も見逃すことはできない。本調査研究では、特に後者、製造企業の経営革新が米国経済のマクロ的な経済構造（具体的には国内産業構造と貿易収支構造）にどのような変化を与えたかに注目するものである。

しかし、1980 年代には米国製造業が衰退に向かっているという認識が広く受け入れられていたので、1990 年代の構造変化の震源地を、金融業を除く実体経済 (real economy) の中に限るとしても、サービス業ではなく、製造業に見るという見解は違和感を与えるかも知れない。事実、図表 1-1 に見られるように、米国の GDP の部門別構成を見ると 1950 年代以降、一貫して製造業のシェアは低下しており、入れ替わってサービス業と金融・保険・不動産業とが上昇しているのであり、1980 年代末にはその順位が入れ替わっているのであるから、米国経済は主役の座を製造業からサービス業に移したかのように見える。しかし、これは名目付加価値生産の構成比をとったものであり、インフレ調整して構成比をとれば、製造業の付加価値のシェアは 1987~2000 年の間、決して低下していない (図表 1-2 を参照)。名目付加価値生産と実質付加価値生産のシェアのこうしたズレは、製造業の生産する財の価格上昇率が他の部門の生産する財やサービスの価格上昇

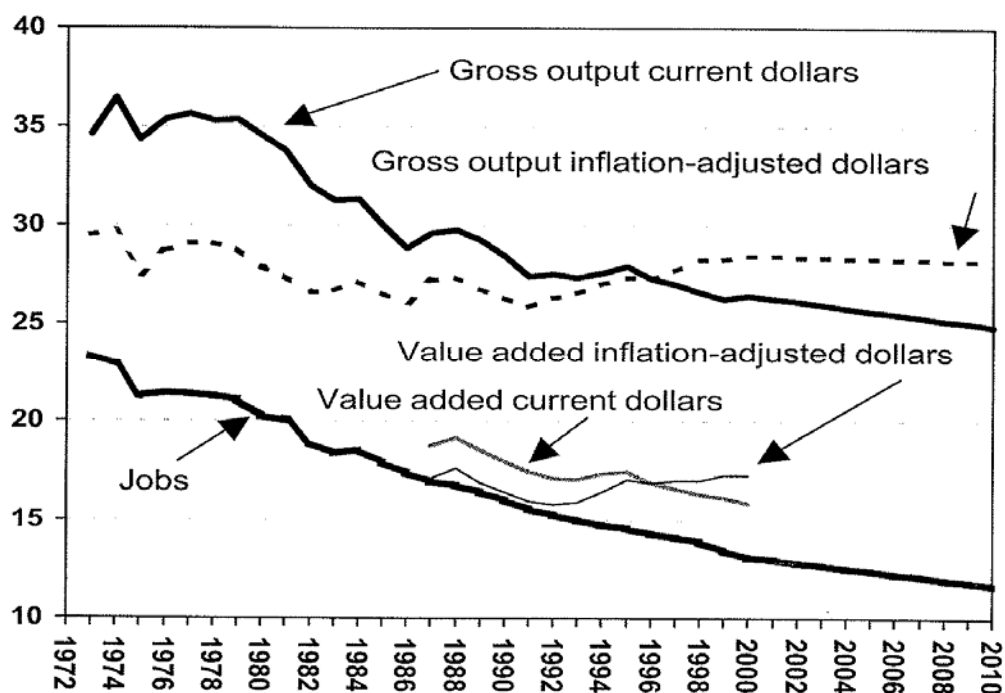
率よりも低かったことを示唆している。また、労働力雇用における製造業のシェアは一貫して低下しているので、この間、製造業の労働生産性は、かなりの勢いで上昇していたといえ、実際、図表 1-3 では製造業の労働生産性が平均的水準を大幅に上回っていることを確認できる。すなわち、名目 GDP 構成や雇用構成における製造業シェアの低下という事態は、製造業の労働生産性の高さの反映なのであって、製造業の生産活動が衰退したことの結果ではないのである。

図表 1-1 戦後米国の部門別 GDP 構成の変化



(出所) 商務省、BEA, Gross Domestic Product by Industry data より作成。

図表 1-2 総産出および総付加価値生産に占める製造業のシェア



(出所) T. J. Duesterberg and E. H. Preeg ed., (2003) *U. S. Manufacturing: The Engine for Growth in a Global Economy*, p.44 より転載。

図表 1-3 労働生産性の成長率

	非農業全部門	製造業	非農業その他部門
1990	1.1	2.5	0.8
1991	1.6	2.3	1.4
1992	3.7	5.3	3.3
1993	0.5	1.9	0.2
1994	1.3	3	0.9
1995	0.9	3.8	0.2
1996	2.5	3.5	2.3
1997	2	4.3	1.4
1998	2.6	4.9	2.1
1999	2.4	5.1	1.7
2000	2.9	4.1	2.6
2001	1.1	0.9	1.2
2002	4.8	4.5	4.9

(出所) T. J. Duesterberg and E. H. Preeg ed., (2003), p19 より作成。

他方で、次のような点にも留意する必要がある。第一に、第 2 部で部門別の貿易収支（輸入浸透度）を検討するが、そこで明らかになるように、米国の製造業の国際競争力を輸入浸透度で測った場合にも、その動向は部門によって一様ではないし、国際競争力を維持している部門についても決して逆転し、優位を得たと言える水準にあるわけではない。また、第二に、製造業の労働生産性が相対的に他部門よりも高いとか、1990 年代に製造企業の収益性が回復したといっても、その結果、雇用シェアの低下や、職の海外流出が起きていることには変わりはないし、その事実から企業としては衰退していないとしても、一国内の産業としては衰退に向かっていると評価すべきではないかという論点も十分あり得る。

本調査研究は、そうした事実や論点を排除した米国製造業再生・復活論を主張するものではない。本調査研究で注目しているのは、1980 年代に国際競争力の低下に直面した米国製造業が、そのまま国際競争力を低下させ続けた結果、収益性の低下と雇用の削減をもたらしたのではなく、むしろ、国際競争力の回復・強化にむけて取り組んできた経営革新が労働生産性と収益性を上昇させ、そうであるがゆえに雇用シェアの低下が現れたという事実であり、それがマクロ的経済構造（国内産業構造と貿易収支構造）に与えた影響である。

そこで、次項では、この経営革新の具体的内容について見てみよう。

（2）製造企業の経営革新

（イ）米国製造企業の経営革新の全体像

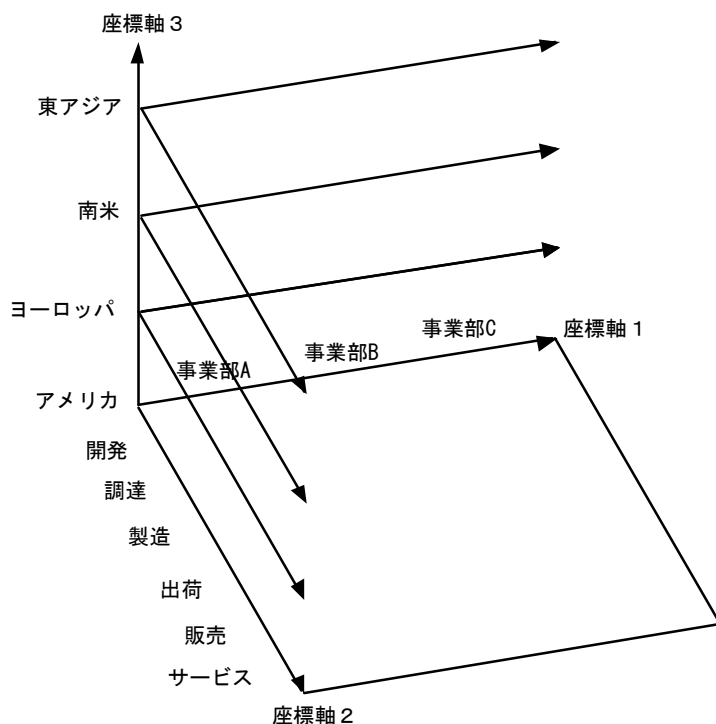
現代の製造企業の全体像は次のような 3 本の座標軸（dimension）でとらえることができる。第一の座標軸は事業部門の配置・構成である。今日の大企業は複数の事業分野を抱える多角化企業として存在しており、経営組織としても、それらを統括する多事業部制組織（multi-division organization、M 型組織）を採用している。そこで、どのような事業分野をどのような構成で抱えているかが企業の全体像をつかむ一つの軸となる。

第二の座標軸は、その個々の事業部門の中における職務の配置・構成である。マイケル・ポーター（1985）『競争優位の戦略』p.58 にあるように、一つの事業部門の中には開発・調達・製造・出荷・営業活動・サービスなどの職務が相互に連携しあって一連の「価値連鎖（value chain）」を形成している（これを統括する経営組織は機能部門制、もしくは、U 型組織と呼ばれる）。これらの職務の連携が効率的に組織されているか否かが、その企業の収益性を左右する大きな要因であり、これが第二の座標軸をなす。

第三の座標軸は多国籍的な配置・構成である。地球規模での競争に対応すべく、現代の製造企業は、一方では、ターゲットとしている市場のある国ないしは隣接する地域での生産を進め、他方では、コスト削減のために低賃金国・地域に生産拠点を移している。現代製造企業は、市場との距離、労働力の質と賃金水準、カントリーリスクなど様々な要因を勘案しつつ、上記の 2 本の軸にある事業部門と職務とを世界的に最適配置しようと努め

ているのであり、これらの国際的な配置・構成が第三の軸を形成する（以上、図表 1-4 を参照）。

図表 1-4 現代企業概念図表



1980年代から開始される米国製造企業の経営革新の大きな流れは、1970年代末に顕在化した国際競争力の低下、とりわけ、日本の製造企業との競争において劣位に立たされたことへの対応として現れるが、それも上記の3本の座標軸に沿って説明できる。

米国製造企業の第一の座標軸に沿った経営革新としては、1980年代のリストラクチャリング（restructuring）がこれにあたる。成功例としてよく紹介されるのは、GE（General Electric Co.）のリストラクチャリングである。1981年、ジャック・ウェルチが会長兼 CEO に就任し、事業再構築が提起される。1983年には戦略的事業をテクノロジー、サービス、コアの3分野15事業に設定し、「世界市場のシェアで1位か2位を占めるのでなければ売却・撤退」という方針を打ち出した。その後、1992年までに総額210億ドルの事業買収と110億ドルの事業売却を行い、利益の3分の2を国際競争で劣位にあったコアに依存しているという収益構造からテクノロジーとサービスが3分の2を占める収益構造へと転換した。こうした事例が典型的に示すように、リストラクチャリングの鍵は、停滞分野・劣位分野から撤退して成長分野・優位分野に移動していくことにあり、特に1970年前後の第3次M&Aブームで経営多角化（コングロマリット化）を推し進めてきた米国製造企業にとっては不採算部門を切り捨てて、持てる経営資源を戦略部門に集中するという「選択と集中」が一般的であった。

しかし、リストラクチャリングで事業部門を選択・集中しても、選択された事業部門で国際競争における優位に立てるような効率的な経営・生産システムを築くことができなければ企業としての成長は得られない。その点を担うのが組織革新（第 2 の座標軸）と多国籍化（第 3 の座標軸）である。

（ロ）組織革新

第二の座標軸に沿った変化をここではさしあたり「組織革新」と呼ぶことにしよう。この組織革新の出発点は、1980 年代に米国製造業を圧倒した日本企業のノウハウを移入することであった。1980 年代初頭から日本的経営・生産システムの調査・研究が進められ、また、自動車産業や鉄鋼産業では、日本企業との資本提携・業務提携・合弁設立などを通じて、1980 年代末には、ほぼその要点が理解された。これをもとに、経営学者、経営コンサルタントらによって米国企業に推奨されたのとして、EI（Employee Involvement、従業員参加制度）、TQM（Total Quality Management、全社的品質管理）、リエンジニアリング（Business Process Reengineering）などがある。この 3 者の違いは日本的経営・生産システムのどの側面を要（かなめ）とみなすかという程度にすぎず、いずれも日本的経営・生産システムをモデルとしている点で共通である。これらは「2001 年大統領経済諮問委員会報告」においては「組織慣行（organization practice）」の変化と呼ばれている。同報告でも指摘されているように、米国企業の生産性成長の改善は IT 活用のみから得られているわけではなく、「組織慣行」の変化（ここでいう組織革新）と IT 活用とが一体となってもたらされたものである。

こうした組織革新が、米国製造企業でどの程度、採用されたかについての定量的調査は、今のところ見あたらない。しかし、雑誌 Fortune でリストアップされる非金融業のトップ 1,000 社（製造業 500 社、サービス業 500 社）を対象にしたアンケート調査が行われているので、それをもとに大まかな採用状況を確認しておく（以下、Edward E. Lawler III with Susan Albers Mohrman and Gerald E. Ledford Jr., [1998] Strategies for High Performance Organizations -- The CEO Reports より）。

この調査は 1987 年、1990 年、1993 年、1996 年の 4 回行われており、調査結果について製造企業とサービス企業との区別がされておらず、また、企業に勤める従業員についても生産労働者・事務労働者・技術者・スペシャリスト・経営者など、すべての職能階層を含んでいるため、個々の職場の実態を把握することはできない。しかし、米国大企業の経営革新の全般的な傾向をつかむことはできる。

図表 1-5 EI、TQM、リエンジニアリングの内容とその普及度

		1993	1996
E I	以下の従業員参加制度が従業員の33%以上を組織している企業		
	決定権限はないが提案できる(改善チーム)。	33	22
	日常的業務の決定権がある。	5	12
	上記に加え、さらに事業経営に参加できる	6	8
T Q M	TQMプログラムのある企業	76	66
	その内、以下のプログラムが従業員の41%以上を組織している企業		
	品質改善チーム	56.0	45.5
	品質会議(Quality Councils)	30.3	22.8
	クロス・ファンクショナルな立案	23.8	19.4
	作業簡素化	35.4	41.6
	顧客満足度のモニタリング	59.0	61.8
	顧客への従業員派遣	34.7	36.0
	作業員による品質点検	39.6	47.0
	作業員による統計的品質管理	23.8	31.0
	Just-In-Time配送	28.0	38.0
セル生産方式	18.8	20.8	
リ エ ン ジ ニ ア リ ン グ	リエンジニアリングのプログラムのある企業	na	81
	従業員カバー率の平均値	na	38
	以下の事項の実施程度(5段階評価)の中央値		
	ビジネス・プロセスの単純化	na	3.2
	クロス・ファンクショナルな部署の創設	na	3.0
	情報システムの再構築	na	3.3
	各職務(job)の豊富化・多能化	na	2.7
	多能チーム	na	2.7
	少人化	na	3.4
	管理(supervision)の省力化	na	3.3
コスト構造の全体的な引き下げ	na	3.2	

(出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] *Strategies for High Performance Organizations -- The CEO Reports*, pp. 50-78 をもとに作成。

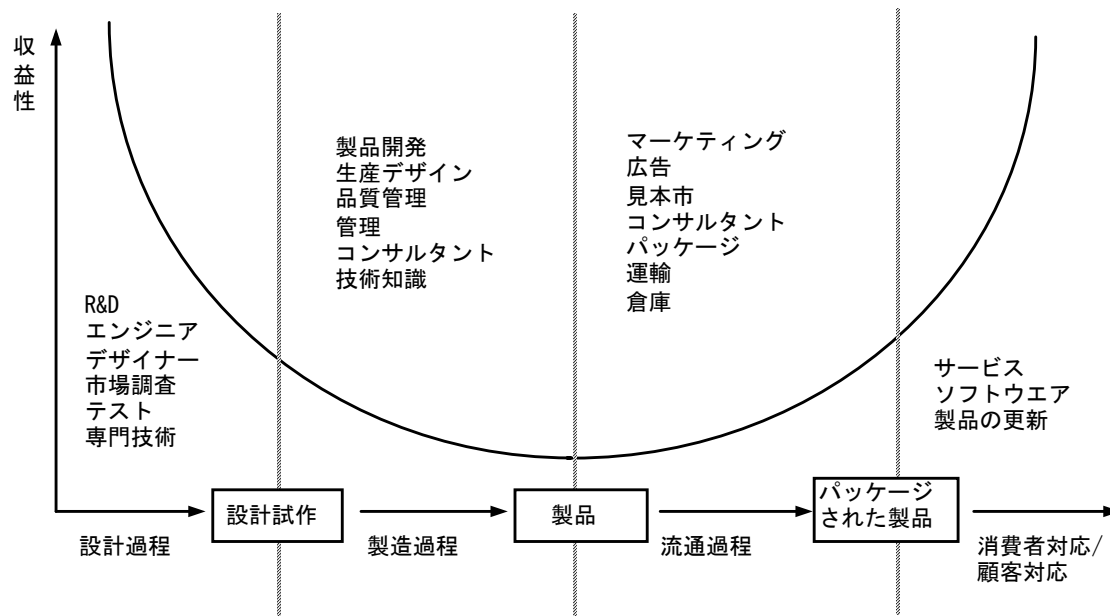
図表 1-5 は、この調査結果の一部をまとめたもので、3つの手法の内容とそれぞれの普及の程度を示している。EI に関しては、このプログラムが従業員の 3 分の 1 以上をカバーしている企業が全体の 2~3 割程度しかなく、あまり普及しているとは言えないが、TQM とリエンジニアリングについてはプログラムを持っている企業が全体の 8 割前後に達しており、大部分の大企業で試みられていると言える。また、それらの TQM プログラムが従業員の 41%以上をカバーしている企業が 2~6 割の範囲にあり、リエンジニアリングの平均従業員カバー率が 38%であることなどが伺える。この時期、米国では一種の生産性改善運動が取り組まれていたとすることができる。

このような組織革新は、日本的経営・生産システムの習得・移入というレベルを超えて、

さらに、次のような変化をもたらす。その第一は IT 活用の増大である。上記の 3 手法の内容を見ればわかるように、日本的経営・生産システムは米国企業の業務プロセスを従業員間・職務部門間・企業間（サプライヤー、カスタマー関係）の連携関係を強める方向に改編する。日本企業の場合、そうした作業連携は、戦後の長い年月をかけて築き上げてきた企業文化（集団主義的職場や労使間の協調関係など）の上で、従業員個人の働き方のノウハウ（いわゆる「企業特殊的技能」）として達成させることが可能であったが、日本とは異なる企業文化を持つ米国で短期間に移入しようとする場合、標準化された形での情報共有システムを導入することが必要となる。それが製造業における IT 活用、IT 投資の増大であった。

第二の変化は製造企業の中におけるホワイトカラーの職務の増大である。日本的経営・生産システムは製造工程における生産性の上昇を通じてブルーカラーの少人化を進めるとともに、顧客志向の製品開発や顧客満足度の増大を追求するために研究開発部門やマーケティング部門などのホワイトカラー部門の職務を増大させる。また、製造企業が生産する付加価値も製造工程が生み出す比率が低下し、その前（研究開発）と後（顧客サービス）が生み出す比率が上昇する（図表 1-6 参照）。こうして製造企業であるにも関わらず、その雇用や付加価値生産においてブルーカラーの比率が低下し、ホワイトカラーの比率が増大するという事態、すなわち、「製造企業内部のサービス化」が進展する。

図表 1-6 製造企業の業務プロセスと収益性（いわゆるスマイルカーブ）



(出所) 田村太一 (2005) 「米国製造業の変貌とリエンジニアリング—IT 製造業のサービス産業化に関連して—」 大阪市立大学経済研究会『季刊経済研究』28-1、90 頁より作成。

第三に、製造企業内の職務の重要性（コスト／プロフィットの関係）が変化してくると、それらの中で競争力・収益性の中核となる職務（コアコンピタンス）をより強化し、そうでない職務を外注化（アウトソーシング）することでコストを削減し、収益性を高めようとする動きが現れる。そこでは業務の方を他企業に外注化するやり方と業務を内に抱えながら、そこに充てる人員を外注化するやり方とがあり、後者は、さらに非正規雇用と人材派遣業の増大をもたらしていく。

Fortune の 1,000 社を対象とした調査では、アンケートの各質問に対する回答の分布から、EI、TQM、リエンジニアリングとそれ以外の経営戦略とがどのような相関関係にあるかという点を検討している。その結果を図表 1-7 から読みとると、これら 3 手法は「事業分野数の削減（リストラクチャリング）」および「グローバルな事業展開」とはあまり強い相関が見られない。これはリストラクチャリング、多国籍的展開、組織革新の 3 つがそれぞれ独立した 3 本の座標軸であることを示している。その一方で「従業員数の削減」「コアコンピタンスへの注力」「アウトソーシング」「IT の活用」の 4 つについては「EI」「TQM」「リエンジニアリング」ときわめて強い相関があることがわかる。これらは、いわば一体となって追求された経営戦略の諸側面なのであって、これこそ、ここで「組織革新」として把握してきたものの全体像である。

図表 1-7 EI、TQM、リエンジニアリングとその他の経営戦略との相関関係

		事業分野数の削減	グローバルな事業展開	従業員数の削減	コア・コンピタンスへの注力	アウトソーシング	ITの活用
EI	EI全体	1	1	3	3	3	2
	情報共有				3	1	
	技能・知識開発			3	3	2	2
	報酬 権限分散	1	1	1			
TQM	TQMの採用程度	1	2				
	TQMの中核的手法			2	3	3	1
	生産現場でのTQM		3	1	3	3	
	品質コストの評価 サプライヤーとの協力		1		2	1	
リエンジニアリング	作業の再編		1	1	3	3	3
	ビジネス・プロセスの単純化			2	3	2	3
	クロス・ファンクショナルな部署の創設				3	3	3
	情報システムの再構築		1		3	1	3
	各職務(job)の豊富化・多能化				3	3	3
	多能チーム		1	2	3	3	3
	コスト削減			3	3	3	2
	少人化		1	3	3	3	
	管理(supervision)の省力化			3	2	3	
	コスト構造の全体的な引き下げ リエンジニアリングの採用程度	2			3	3	2

- (注) 1 : 弱い相関 ($P \leq .05$)
 2 : 中位の相関 ($P \leq .01$)
 3 : 強い相関 ($P \leq .001$)

(出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] pp.178-192 をもとに作成。

(ハ) 多国籍的展開

製造企業の経営革新の第 3 の座標軸は多国籍的展開である。海外投資は世界的に見ても、19 世紀末から第 1 次大戦までの時期に比べると第 2 次大戦後には相対的に抑制気味だったが、1980 年代以降に再び活性化している。図表 1-8 は銀行を除く米国多国籍企業の国内事業と海外事業の規模の指標の推移であるが、これを見ると国内事業と海外事業の双方が並行的に拡大してはいるが、1982 年を基準とした拡大率を見ると付加価値生産、雇用数、資本支出のいずれにおいても海外事業の方がより早いスピードで拡大していることがわかる。ここに米国企業にとって多国籍的展開という座標軸の重要性が現れている。

図表 1-8 米国多国籍企業（銀行を除く）の在米親会社と海外子会社

		多国籍企業	*	在米親会社	*	MOFAs	*
付加価値生産 (百万ドル)	1982	1,019,734	1.00	796,017	1.00	223,717	1.00
	1989	1,364,878	1.34	1,044,884	1.31	319,994	1.43
	1996	1,978,948	1.94	1,480,638	1.86	498,310	2.23
	2003	2,688,123	2.64	1,983,470	2.49	704,653	3.15
雇用数 (千人)	1982	23,727	1.00	18,705	1.00	5,022	1.00
	1989	23,879	1.01	18,765	1.00	5,114	1.02
	1996	24,867	1.05	18,790	1.00	6,077	1.21
	2003	30,065	1.27	21,701	1.16	8,364	1.67
資本支出 (百万ドル)	1982	233,078	1.00	188,266	1.00	44,812	1.00
	1989	260,488	1.12	201,680	1.07	58,680	1.31
	1996	340,510	1.46	260,048	1.38	80,462	1.80
	2003	436,405	1.87	321,432	1.71	114,973	2.57

(注) MOFAs とは「過半数の株式を支配している海外子会社」のこと。

(出所) 商務省, *Survey of Current Business*, July 2005 より作成。

米国の対外直接投資がどのような部門で活発であるかを商務省の統計 (U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basis) で見ると、全体では 1982 年から 2002 年までに名目ドル表示で 2,077 億 5,200 万ドルから 1 兆 6,165 億 4,800 万ドルへと 7.78 倍増加しているが、1982 年時点では製造業 (834 億 5,200 万ドルで 40.2%)、石油 (578 億 1,700 万ドルで 27.8%)、金融・保険・不動産業 (283 億 3,500 万ドルで 13.6%) という順であったのが、2002 年には金融・保険業 (不動産業を含まない。3,398 億 7,400 万ドルで 21.0%)、製造業 (3,377 億 4,100 万ドルで 20.9%)、卸売業 (1,111 億 5,300 万ドルで 6.9%) という順になっている。すなわち金融業の対外直接投資の増加が最も著しく、ここに現代のグローバル化の第一の特徴を見いだせるが、製造業もまた 2

番目に大きな部門として投資額を増加させており、引き続き主要部門のひとつであることを確認できる。

製造業内部の対外直接投資の特徴は次の通りである。まず、部門別の構成を見ると、1982年から2002年まで共通して化学産業の直接投資が、最大で、ほぼ24%程度の比率を占めている。それ以外の部門では食品産業と機械（電気機械を除く）とが、それぞれ1982年の9.1%と16.6%から5.7%と5.4%に低下し、逆に電子・電気機器が8.7%から17.6%へと増大している。他方、地域別の構成では、ヨーロッパ地域への投資が一貫して45~50%ぐらいを占めて最大の投資先となっている。次がカナダと南米で、これは安定して15~20%および12~18%を占めている。これらに対し、アジア太平洋地域への投資は1982年の11.0%から2002年の19.6%へと増大している点が注目に値する。

図表 1-9 米国製造業の対外直接投資（2002年）

	製造業全体		食品類		化学関連		一次金属・金属加工	
全地域合計	337,741	100.0%	19,236	100.0%	82,543	100.0%	20,790	100.0%
カナダ	65,596	19.4%	4,153	21.6%	10,464	12.7%	3,777	18.2%
ヨーロッパ	158,350	46.9%	7,883	41.0%	48,477	58.7%	9,312	44.8%
南米その他	42,268	12.5%	4,582	23.8%	10,186	12.3%	4,091	19.7%
アフリカ	1,348	0.4%	158	0.8%	473	0.6%	68	0.3%
中東	4,138	1.2%	80	0.4%	377	0.5%	42	0.2%
アジア太平洋	66,043	19.6%	2,380	12.4%	12,566	15.2%	3,500	16.8%
	機械		コンピュータ・同部品、電子電気機器		輸送機械		その他	
全地域合計	18,349	100.0%	59,343	100.0%	45,320	100.0%	92,160	100.0%
カナダ	2,454	13.4%	4,942	8.3%	19,821	43.7%	19,985	21.7%
ヨーロッパ	10,141	55.3%	27,871	47.0%	14,405	31.8%	40,261	43.7%
南米その他	1,954	10.6%	116	0.2%	5,838	12.9%	15,501	16.8%
アフリカ	215	1.2%	-23	0.0%	490	1.1%	-33	0.0%
中東	185	1.0%	2,965	5.0%	-13	0.0%	502	0.5%
アジア太平洋	3,399	18.5%	23,472	39.6%	4,779	10.5%	15,947	17.3%

（出所）商務省、U.S. Direct Investment Position Abroad on a Historical-Cost Basisより作成。

図表 1-9 から、2002年時点について部門と地域を交差させて捉えるなら、対ヨーロッパ投資は製造業のすべての主要部門でまんべんなく比率が高い。食品産業と金属産業ではヨーロッパに加えて南米投資の比率が高い。また、輸送機械ではヨーロッパ投資に加えて

カナダ投資の比率が高く、コンピュータ・電子電気機器ではヨーロッパ投資に加えてアジア太平洋投資の比率も高い。若干単純化すれば、化学産業と対ヨーロッパ投資を最大のセグメントとして、これを基準に、食品・金属産業は南米、自動車はカナダ、コンピュータ・電子電気機器は東アジア投資の比率が高いという点に、それぞれの特徴を見いだせるということになる。

以上のような製造業の特徴は次のように理解することができる。

まず、米国企業は 1950 年代末からヨーロッパへの直接投資を開始しており、また、それは、より広い市場、より高い成長率の市場を求めて展開したものであった。製造業の中ではこの対ヨーロッパ投資こそ最も歴史が長く、また、広範な部門に及んでいるため、今日でも投資残高では対ヨーロッパ投資が最も大きくなっている。

これに対して、1970 年代以降はコスト削減を目的として賃金水準の低い地域への生産拠点の移転が進められるようになった。特に米国国内市場での競争で米国企業のコスト優位を築くことを目的としたのが、1994 年にカナダ、メキシコとの間で締結された NAFTA（北米自由貿易協定）である。この両国では市場（米国）と生産拠点（カナダ、メキシコ）の地理的距離の近さが重要となる部門、すなわち、自動車・機械産業の展開が著しい。さらに、1980 年代から 1990 年代にはアジア NIEs、ASEAN、中国など東アジア諸国の自由化と経済成長が「新興市場（emerging market）」として注目され、コンピュータ、通信機器、電子・電気機器など輸送コストの負担の小さな部門を中心に、生産と輸出の拠点を目的とした直接投資が、これらの地域に向けて活発に展開された。

以上のように、ヨーロッパ地域、NAFTA 両国、そして東アジア地域の 3 地域が今日の米国製造企業の直接投資を見る上で重要である。特に 1990 年代以降には、後 2 者に典型的に見られるように、地球規模で生産拠点の最適配置を行い、そこから米国やヨーロッパのような先進国市場向けに製品を輸出する「多国籍企業内分業」の展開が進展し、これは米国の貿易収支構造にも影響を与えるものとして注目されている。また、先に（ロ）項で見たように、今日、米国製造企業はホワイトカラーの職務を増大させ、その一部をアウトソーシング（外注化）してきたが、それをさらに多国籍化の中で海外に外注化する方向に進んでいる。こうした動きは「オフショアリング」と呼ばれるが、これもまた、多国籍化戦略の新しい特徴として注目されている。

（3）マクロ的経済構造（国内の産業構造と貿易収支構造）への影響

以上、米国製造企業の動きを組織革新と多国籍化の両面から見てきたが、これが米国経済のマクロ的経済構造（国内の産業構造と貿易収支構造）にどのような影響を与えているのだろうか。ここで本調査研究全体の結論を先取的に要約しておく。

（イ）国内産業構造の変化

マクロ統計に現れる産業構造上の変化の第一は、最初に見たように、名目付加価値生産の部門別構成に占める製造業のシェアの低下、サービス業と金融・保険・不動産業のシェ

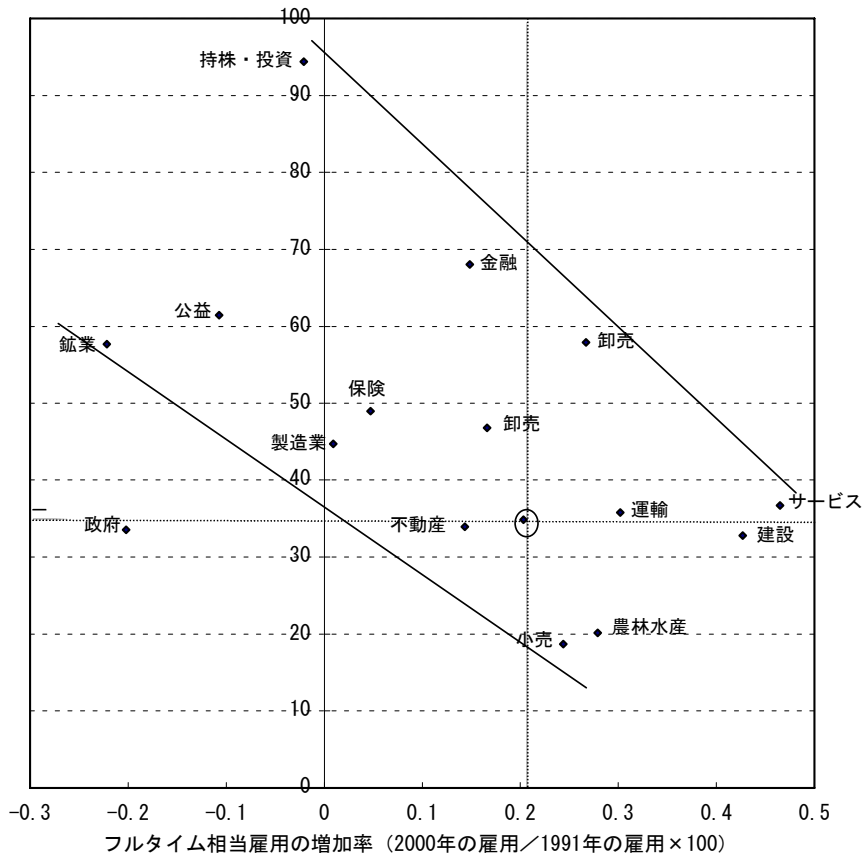
アの増大である。しかし、既に述べたように、インフレ調整をしたデータでは必ずしも製造業のシェアは低下しておらず、名目で見たこの特徴は、むしろ、製造業の生産性成長率が他部門と比べて相対的に高いことの反映である。

また、増大しているサービス業について見ると、その中核をなすのはビジネス・サービス（事業所向けサービス）と医療サービスであるが、前者のビジネス・サービスの増大はまた、製造企業の経営革新がもたらしてきたものである。ビジネス・サービスは、例えば、産業連関表では、情報処理サービス（Computer and data processing services）、法律・エンジニアリング・会計サービス（Legal, engineering, accounting, and related services）、その他ビジネス・専門サービス（Other business and professional services）から成り立っている。この内、情報処理サービスの成長は組織革新に伴ってなされた IT 投資の増大によってもたらされたものである。また、企業の多国籍化、クロスボーダーM&A の増大は法律上・会計上の実務を膨大なものにするが、これらは専門知識を必要とするうえに企業特長的でない汎用化されたサービスであるため、それぞれ専門家に外注され、それが法律や会計サービスの成長を促した。さらに、非正規雇用の増大も人材派遣業の成長を促している。これらのサービス業の増大は製造企業の経営革新なしには発生しなかったのである。

以上の 2 点、すなわち、一方での製造業における労働生産性の上昇と他方でのサービス業の成長とは、前者から後者への労働力の移動を引き起こす。1990 年代は低い失業率を達成していたので部門間の労働力移動は速やかに進んだと考えられるが、図表 1-10 に見られるように、雇用の増加と 1 人当たり平均給与水準とは、おおむね負の相関関係にある。つまり、相対的に高賃金の部門では雇用は削減されるか、増大が抑制され、相対的に低賃金の部門で雇用が増大しているのである。こうした事態は平均的な給与所得を引き下げるし、将来に対する収入低下の予測を強める結果を生みやすい。

また、製造企業の経営革新は、大企業にあった雇用と報酬の安定性についての旧来的慣行を崩し、より柔軟で流動的な関係に変えた。William H. Whyte の *The Organization Man* (1995) によると IBM のような大企業での伝統的雇用契約は「忠誠心契約 (loyalty contract)」とでも表現されるもので、従業員個人に対して組織と一生涯を通じた家父長的關係を結び、代わりに組織や職務遂行に対するコミットメントを与えるものであった。それが図表 1-11 のアンケート結果に現れているような実績主義へと変化している。こうした変化は製造業に残った労働者・従業員であっても将来に対する不安を拭えないことになる。

図表 1-10 雇用の変化（1991-2000年）と給与・賃金水準（2000年）の相関



(注) ○印は全産業の平均値を示している。

(出所) 商務省、NIPA, Table 6.3C. Wage and Salary Accruals by Industry, および Table 6.5C. Full-Time Equivalent Employees by Industry より作成。

図表 1-11 雇用と報酬の慣行に関するアンケート結果

以下の叙述は貴社の雇用関係について当てはまりますか？	1	2	3	4	5
雇用の安定性について					
雇用の継続は実績に基づいている。	1	4	20	48	28
雇用の継続は技能や知識の継続的な習得に基づいている。	3	15	34	37	10
際立った実績をあげれば生涯雇用が継続される。	32	21	25	26	16
報酬について					
報酬は個人の実績に結びついている。	1	11	30	44	15
報酬はグループや組織の実績に結びついている。	3	13	33	38	13
企業への忠誠は報酬に反映される。	12	37	34	16	1
報酬は勤続年数に結びついている。	47	32	14	6	1

(注) 回答は 1=No から 5=Yes の 5段階評価。

(出所) Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] をもとに作成。

第 2 節で詳細に検討することであるが、これらの結果、1996 年頃まで個人消費の伸びは抑制されている。米国経済において経済成長を支える最大の需要項目は個人消費であり、個人消費の伸びが抑制気味であることは経済成長にとって大きな足枷となる。現実には、そうした制約を乗り越えて、120 ヶ月という記録的な成長を達成するのであるが、それを可能にしたのは、周知のように、IT バブルと呼ばれる株価の高騰とそれによる資産効果であった。また、IT バブル崩壊以後は住宅資産の価格高騰が続いており、これが個人消費を下支えしていることはよく知られている。こうした資産効果の下支えがなければ個人消費が冷え込んでしまい、持続的な景気拡大は成立しがたい構造になっているのが今日の米国経済のひとつの特質である。

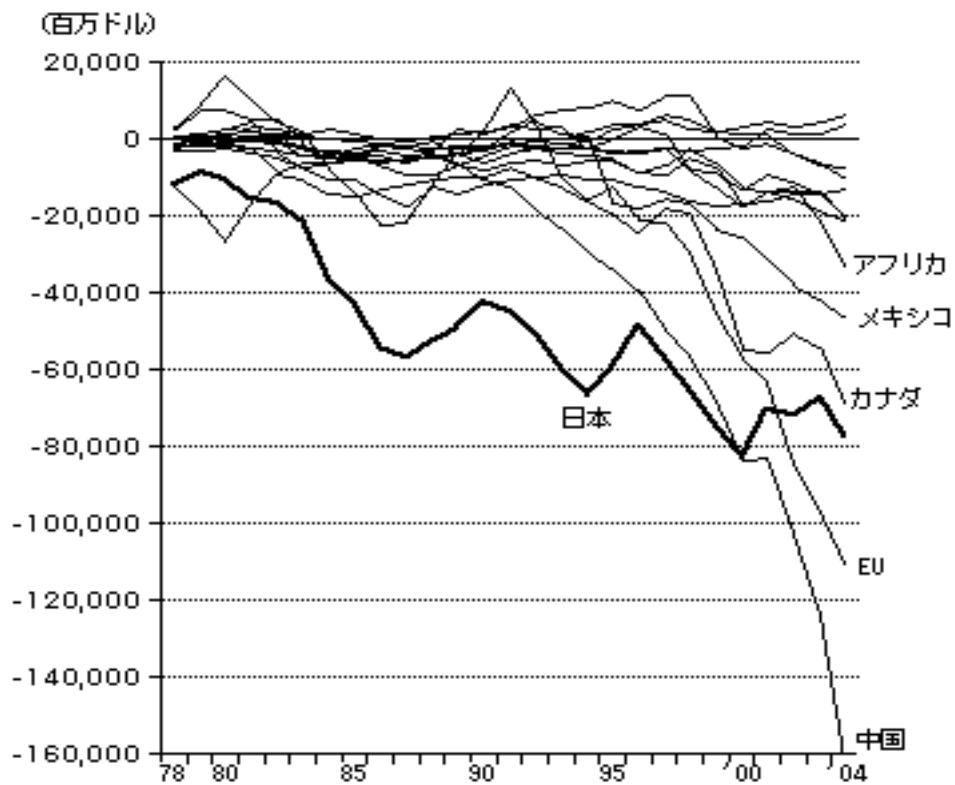
(ロ) 貿易収支構造の特質

1980 年代から膨張を始めた米国の貿易収支赤字は、1987 年から 1991 年にかけていったん減少するが、その後、再び増大に転じ、1997 年以降は爆発的とも言える勢いで膨れ上がってきている。このような過程で 1980 年代から 1990 年代にかけて貿易収支赤字の意味が大きく変化した。

1980 年代の貿易収支赤字の特徴は、第一に、国別では最大の赤字相手国が日本であり、日本一国で貿易収支赤字全体の 3 分の 1 強を占める突出した存在だったが、1986 年以降は、これが横ばいに転じていること、第二に、品目では当初は「原材料」が最大の赤字品目で、次いで、1980 年代前半に「自動車・同部品」「消費財（食料品と自動車を除く）」が赤字を増大させて最大赤字品目となるが、これらはいずれも 1980 年代後半から 90 年代初頭にかけては減少に向かっていることである。すなわち、1980 年代の貿易収支赤字とは、鉄鋼、自動車、家電、半導体などの分野での日米貿易摩擦に典型的に見られるように米国製造業の国際競争力の低下が最大の要因であり、輸出側企業の対米輸出自主規制や米国現地生産化によって減少に転じたという性格のものであった。

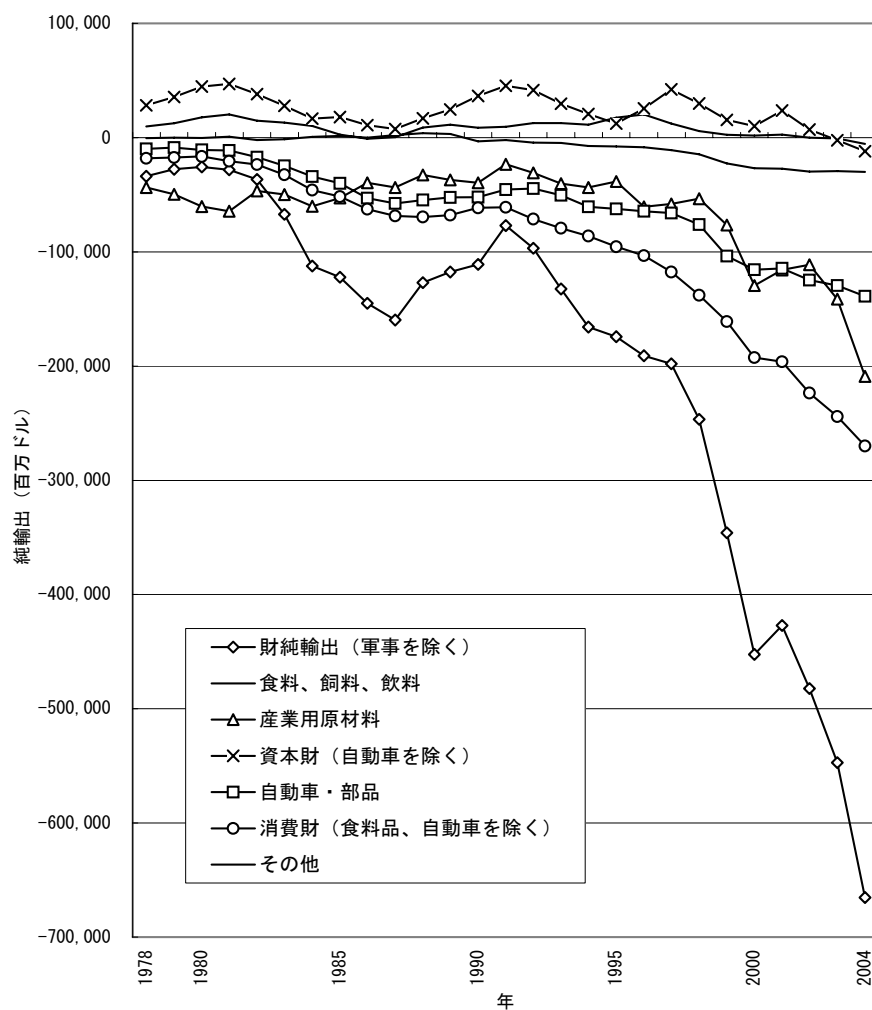
ところが、1990 年代の貿易収支赤字は、これとは様相が異なる。まず、第一に、国別では 1990 年代初頭から対中国赤字が膨らみ始め、さらに、1996 年以降の赤字急膨張期には、対 EU、対南米、対カナダ、対メキシコの赤字が急増し、1999 年以降には中国、EU、南米の赤字額が日本のそれを追い抜くにいたる。第二に、品目では「消費財（食料品と自動車を除く）」「自動車・同部品」「原材料」のいずれも 1991-92 年以降、再び赤字を増加させている。それも 1996-1997 年頃までは、ゆっくりと増加に転じるという感じだったのが、それ以降は急膨張していく。第三に、貿易収支を輸出と輸入とに分解してみると、貿易収支としては黒字だった「資本財」貿易が、実は輸出でも輸入でも最大品目であり、それは特に 1990 年代に顕著に現れた現象であることがわかる。この「資本財」の内訳で最大の品目は「コンピュータ」「半導体」「通信装置」および「その他各種機械」であり、これらの品目は輸出の動きと輸入の動きとが、きれいに連動している（図表 1-12、1-13、1-14）。

図表 1-12 米国の相手国・地域別貿易収支（純輸出額）の推移



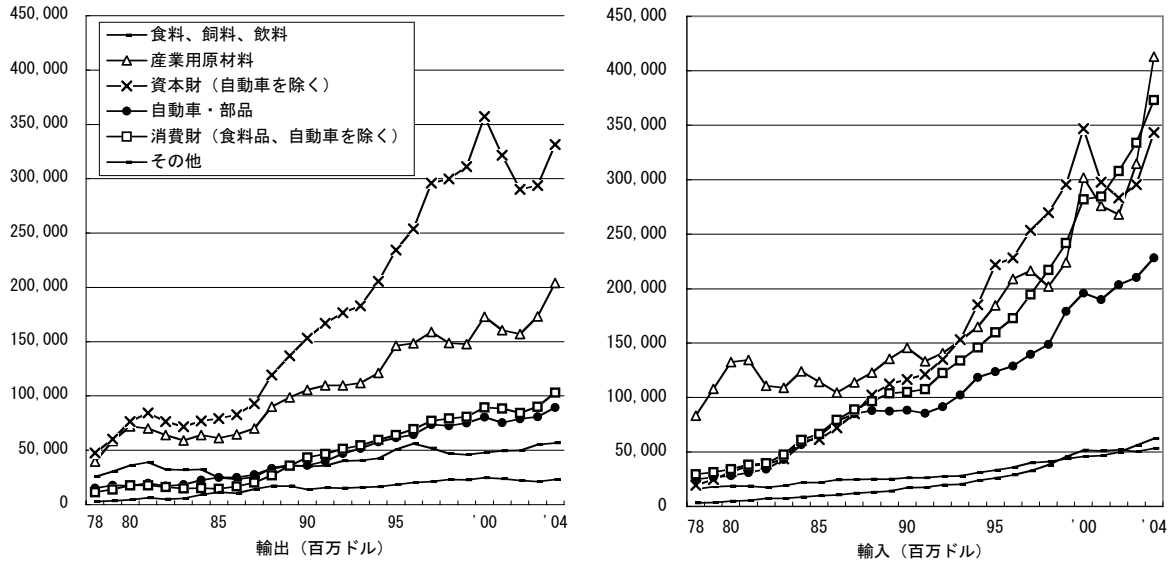
(出所) 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

図表 1-13 米国の品目別貿易収支（純輸出）の推移



（出所） 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

図表 1-14 輸出と輸入における資本財取引の増大（左図：輸出、右図：輸入）



（出所） 商務省、BEA, *U.S. International Transactions Accounts Data, Table 2. U.S. Trade in Goods* より作成。

1990年代のこうした貿易収支構造には次のような背景がある。

第一は、1997年以降の、爆発的とも言える勢いで貿易収支赤字が膨らんだことについてであるが、これは「消費財（食料品と自動車を除く）」「自動車・同部品」「原材料」のいずれにおいても発生しており、したがって、景気の拡大、個人消費需要の膨張、それによる中間財需要の増大が背景にある。（イ）の国内産業構造の最後で触れたように、1990年代の米国経済では雇用の流動化と実質給与所得の抑制が現れたため、1996年頃まで個人消費需要は勢いが弱かった。それを転換させ、個人消費の右肩上がりを実現させたのは株価と住宅価格の高騰による資産効果であった。

通常、個人消費の拡大が給与・賃金の上昇によってもたらされる場合には、その前提として付加価値生産の拡大があり、給与・賃金所得と個人消費の規模とは基本的に生産拡大の規模に制約されている。しかし、資産（金融資産、不動産）インフレによって個人消費が刺激される場合には、その規模を制約する要因はそれら資産価格の上昇幅であり、さらには米国証券市場、不動産市場に流入する資金の大きさである。逆に言えば、国際金融市場から膨大な資金流入が得られれば、国内の付加価値生産や給与・賃金所得の動向に制約されずに消費を拡大することができる。1997年以降、貿易収支赤字の爆発的ともいえる急膨張はこうした背景で可能になったのであり、その意味で資産インフレによってはじめて景気拡大を持続的なものにできたという1990年代以降の米国国内産業構造のもう一つの表現である。

第二は、日本に代わって中国、南米、カナダ、メキシコなどの赤字が急増したこと、ならびに輸入と輸出の両面において「コンピュータ」「半導体」「通信装置」などの「資本財」が急増したことについてである。この背景には米国製造企業の多国籍展開とそれに伴う多国籍企業関連貿易の存在がある。補説 2 で詳しく見ているように、米国の対中国赤字の最大品目は機械・電気機器であるが、これは日本、台湾、韓国などアジア地域から調達した部品類を中国で完成品に組み立てて米欧向けに輸出するという連関になっていることによって発生している。また、対メキシコ赤字の最大品目は機械・自動車関連であるが、メキシコ北部には GM、フォードなどの米系自動車企業が進出し、米国から部品を輸出しメキシコで完成車に組み立てて再び米国に輸入するという連関になっている。このように米国の貿易収支には米国製造企業の多国籍の展開に関連した貿易取引が含まれている。

Survey of Current Business (Dec 2002) の U.S. Multinational Companies: Operations in 2000 によると、2000 年の米国の財貿易の内、多国籍企業関連貿易は財輸出の 56%、財輸入の 35%を占めるという。多国籍企業関連貿易に企業内貿易（在米親会社と海外子会社の貿易）と企業外貿易（在米親会社と海外他社、あるいは海外子会社と在米他社との貿易）の 2 種類があるが、2000 年に企業内輸出は対前年比で 8.1%増加しており、その増加は主に在米の親会社から東アジア子会社への IT 製品輸出によるもので、シンガポール、中国、フィリピンなど組立用部品の企業内貿易が支配的な地域に集中しているとのことである。また、企業内輸入も対前年比で 9.4%増加しているが、これはメキシコの子会社から米国の親会社への乗用車、トラックの輸入の増大を反映しているとのことである。

企業外取引は為替相場などの要因によって地域が移動する可能性も大きいですが、企業内取引の場合は、より固定化されており、「資本財」貿易のように総計では黒字を出すような品目であっても、特定の国との間では貿易収支赤字を出している、それがその国との為替相場によっては調整されにくいという性質のものが含まれていると考えられる。

以上、本節ではアメリカ経済の構造変化の推進力として製造企業の経営革新に注目し、その内容がどのようなものであったのか、またそれがマクロ的経済構造（国内の産業構造、貿易収支構造）にどのような影響を与えたかの要点を概観した。

次に、国内の産業構造の特質について検討する。

2. 現代米国経済の産業構造（持続的成長の産業連関分析）

（1）課題と方法

（イ）本節の課題

本節では、前節での検討を受けて、製造企業の経営革新が米国国内の産業構造に与えた影響について検討する。ここでは「産業構造」という用語は、単に付加価値生産や雇用の部門別構成だけではなく、供給（生産）と需要（消費、投資、中間投入など）との相互連

関を含めたものとして考えている。

このような観点から産業構造の変化を検討する目的の第一は、1990年代の持続的成長の特質を具体的に把握することにある。米国経済は1991年3月から2001年3月まで120ヶ月という記録的な持続的成長を遂げた。経済成長とは実質GDP成長、すなわち、年々の生産拡大の継続のことであり、生産の拡大は様々な部門が相互に連動しながら、また、それに見合った需要の拡大を伴いながら進行するものであるから、どのような需要がどの部門を成長させ、それがさらにどの部門に波及して総体としての経済成長に至ったのかという部門間の連関と、その総体としての経済成長が再びどのような需要の追加的な増大を、どの程度もたらしたのかという再帰的な連関とを、それぞれ具体的な形で持っているはずである。そのような具体的な姿を明らかにすることなく、持続的経済成長という結果を直接・無媒介にIT普及による生産性成長の改善と結びつけて理解することは米国経済の重要な構造的特質を見落とす危険性を持っている。

目的の第二は、米国の貿易収支構造を国内の産業構造と関連づけて把握するためである。財の輸出や輸入は、それ自体が国内産業部門の供給と需要の不一致である以上、貿易収支の構造は国内の産業構造、それも経済成長というプロセスの中で発生・伸縮する供給と需要の相互連関と無関係ではない。貿易収支構造と国内産業構造との間にどういう連関があるか、これを検討するためにもまずはどのような産業構造が米国内にあり、そこでどのような需要と供給の運動が現れたのかを明らかにしておく必要がある。

(ロ) 分析の方法

産業連関分析では、いったん最終需要（個人消費、設備投資、政府支出、純輸出）が与えられれば、それが中間投入の産業連関の中をどのように波及し、その結果、最終的にどの部門の生産をどれだけ誘発するかを明らかにすることができるが、最終需要それ自身は与件あるいは独立変数として扱われる。確かに最終需要は家計、企業、政府、外国人などの経済主体の判断を通じて決定されるものであるから一意的に決定されるものではないが、それでも生産拡大と無関係に発生するわけではなく、また経済成長が継続するか否かは成長（生産拡大）が再びこれら最終需要の拡大を導きだすような連関が成立していたか否かにかかっていると見える。そこで本節では産業連関分析をベースに、最終需要の動向を検討するためにいくつかのマクロ統計を追加することで、持続的成長の産業連関を明らかにすることとする。

具体的には次のような手順に沿って検討を進める。

- ①一国経済の実質GDP生産を支える最終需要には個人消費、設備投資、純輸出（輸出－輸入）、政府支出の4項目がある。この最終需要が、この枠組みにおける出発点であり、さしあたりは与件である。
- ②これらの需要が様々な商品（財およびサービス）の購入に向かう。それにより、直接の生産誘発が生じる。
- ③この直接的な生産誘発は、さらにその部門に中間財を供給している部門の生産拡大

を誘発する。この間接の生産誘発は多数の部門の間を何度も循環して乗数効果をあげながら波及していく。

- ④直接の生産誘発と間接の生産誘発の総計がそれぞれの部門の生産拡大総額に一致する。この総額はいわばその部門の企業の売上高の伸びに相当するものであり、ここから中間投入の伸びを差し引くと付加価値生産の伸びが得られる。
- ⑤企業は生産動向、利益動向、利子率、株価、生産要素（資本財や労働力）の価格動向、などを勘案して設備投資や雇用拡大を行う。また家計も給与・賃金水準や消費財価格などを勘案して個人消費を決定する。
- ⑥生産拡大がみずからの出発点である最終需要の増大をみずからの結果として誘発するか否か、その再帰的連関の規模と種類間のバランスが適切であれば、経済成長は持続性と堅牢さを持つ。本稿では以上のような多数の部門をまたがった生産拡大と需要との相互規定関係を指して「成長の産業構造」あるいは「成長構造」と呼ぶことにする。

（２）基礎作業

（イ）主要成長部門

まず、最初に、1990年代の経済成長が具体的にはどのような部門の成長によって達成されたのかを図表 1-15 から見ておこう。ここには 1992～2000 年の GDP 成長に対する各部門の成長寄与率が 2%を超える部門を載せているが、ここにある 14 部門で合計 93.18%となるので、これらが主要な成長部門と言えるだろう。

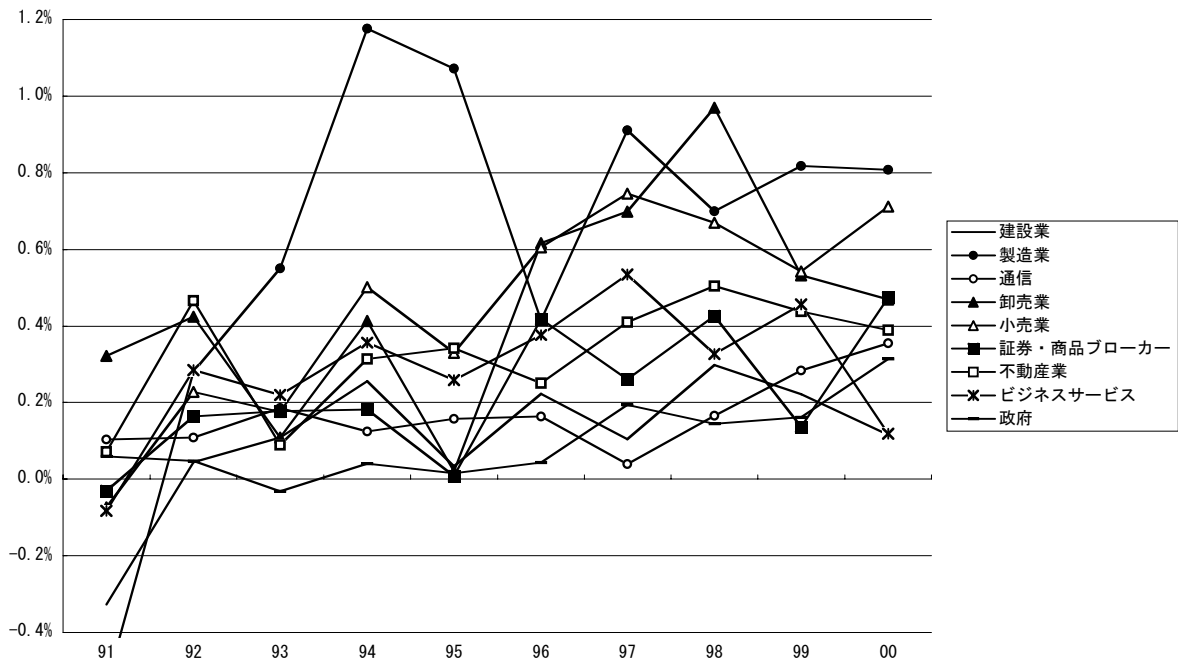
図表 1-15 1992～2000 年の主要成長部門（部門別成長寄与率）

建設業	4.34%
製造業	20.64%
産業用機械	6.49%
電子電気装置	9.51%
自動車	2.32%
輸送・通信・公益事業	9.50%
輸送	3.84%
通信	4.95%
卸売業	13.26%
小売業	14.10%
金融・保険・不動産	20.79%
非預金機関	2.14%
証券・商品ブローカー	7.03%
不動産業	9.88%
サービス業	18.83%
ビジネスサービス	8.92%
医療	2.19%
政府	3.05%
州・地方政府	4.21%

(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income* より作成。

次に図表 1-16 から、それら主要成長部門の時系列的な成長の様子を見てみよう。この図表から読み取れることは、1990 年代の前半（1991～1995 年）では製造業の成長寄与度が突出した高さを示しているのに対し、それ以外の部門は製造業の 1/3 以下の水準にとどまっていることである。1990 年代も後半になると、これらの部門は様々な度合いで成長を遂げていく。すなわち、小売業、卸売業は 1995 年から 1997～1998 年にかけて順調に成長して製造業と並ぶ上位層をなす。またビジネスサービス、不動産業、証券・商品ブローカーなどは 1990 年代前半から緩やかながら成長を維持して後半期には寄与度の中位層グループを形成する。また通信業は 1997 年までは低迷が続いているが、1998 年から 2000 年にかけて成長して中位層に食い込む。こうした多様な成長の結果、前半期にみられたような対照的な二層分化状態は解消されるのであるが、そうした後半期の成長ぶりから振り返っても、これら非製造業部門の前半期の状態は低迷と表現できるであろう。したがって前半期における製造業の突出した成長とその他部門の相対的低迷、後半期におけるそれらその他部門の多様な成長とそれによる対照的二層分化状態の解消、こうした動向が 1990 年代の部門別第一の特徴点である。

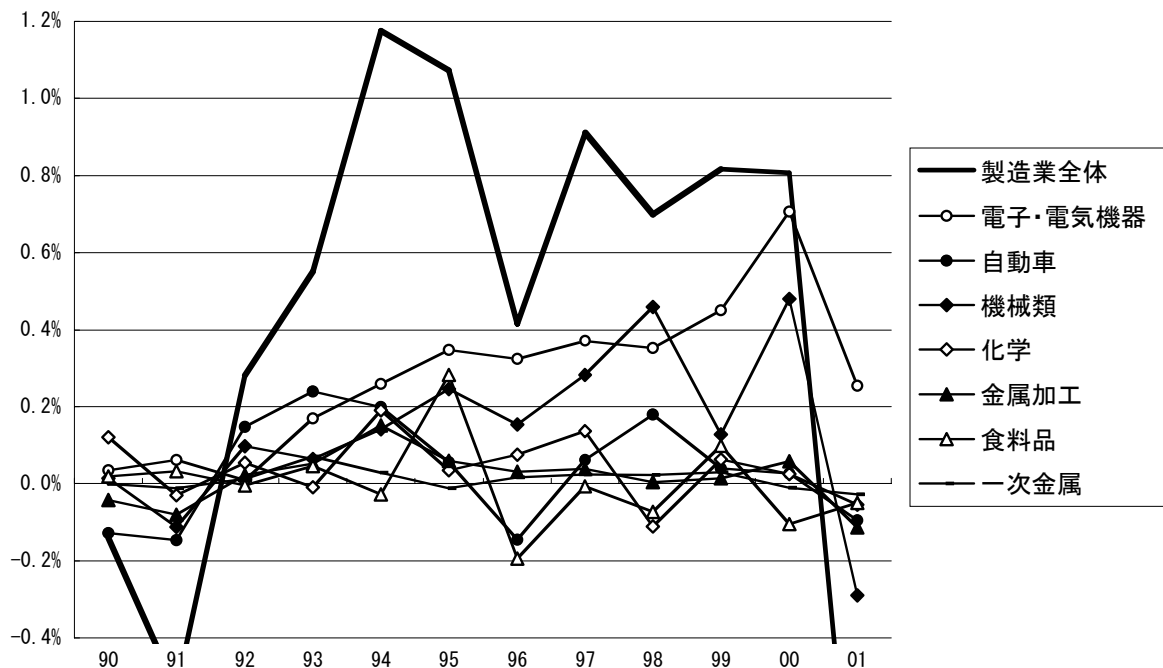
図表 1-16 1990 年代の部門別成長寄与度の推移



(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income* より作成。

製造業は 1996 年にいったん落ち込むが、翌 1997 年には再び回復し 2000 年まで高い寄与度を維持している。したがって、1990 年代の経済成長は製造業がその主役の一人であったと言える。図表 1-17 から、この製造業の内部をより詳細に見てみよう。すると、ここにも前半期から後半期にかけて様相の転変が見られる。1990 年代初頭から 1994 年頃にかけては、どの部門が特に突出しているということもなく、いずれの部門もそれほど高い水準ではないが、数個の主要部門が五月雨式に成長を開始していることがわかる。すなわち、前半期における製造業全体の突出した成長は、どこかひとつの部門の成長によるのではなく、それらの多数の部門の五月雨的な成長の総計として達成されているのである。ところが、1994 年から 1996 年頃にかけて、多くの製造業部門は成長寄与度を低下させていく。その中であって順調に成長を遂げていくのは電子電気機器と産業用機械の 2 部門のみであり、1990 年代後半の製造業の高い成長寄与度は、ほとんどもっぱら、この 2 部門によって支えられるようになる。つまり、米国経済全体とは逆に、製造業内部には、前半期から後半期にかけて、多数の部門の横並び的な成長から 2 部門の突出した成長と、その他部門の低迷という対照的状态への移行が生じているのであり、これが第二の特徴点である。

図表 1-17 製造業内部の部門別成長寄与度



(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income*より作成。

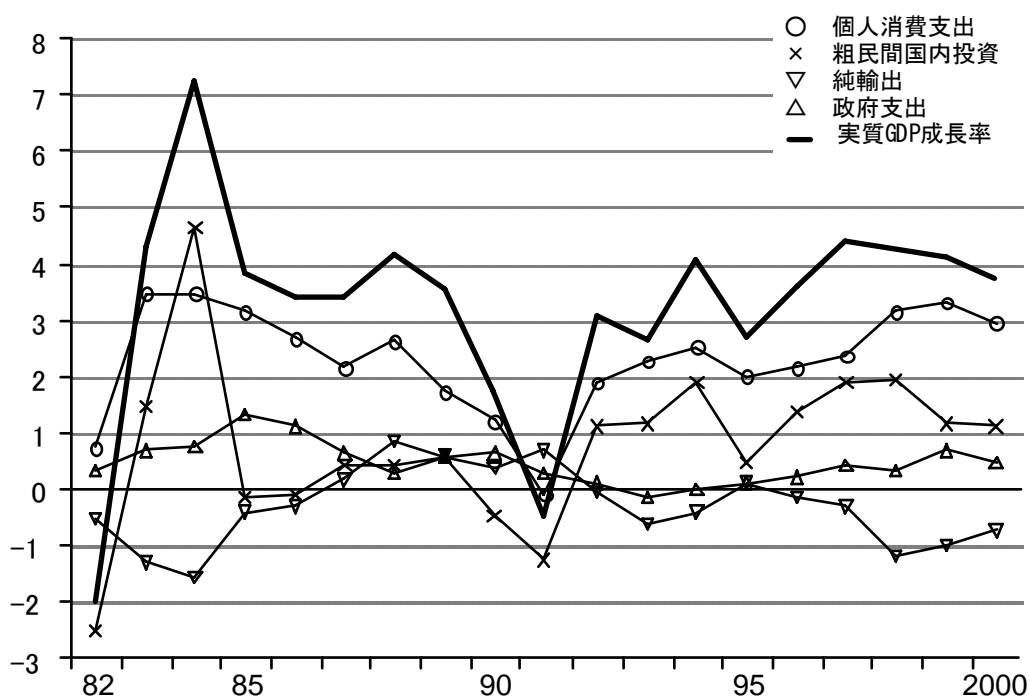
(口) 最終需要

①最終需要の成長寄与率

経済成長(生産の年々の拡大)はそれに対応した需要の増大があつてはじめて継続的となる。1992~2000年の年平均成長寄与率は個人消費が72.3%、設備投資が31.4%、純輸出が11.9%、政府支出が1.5%となつており、1990年代の経済成長は個人消費と設備投資が牽引した成長であつたことがわかる。個人消費が最大の寄与項目であること、および純輸出がマイナス寄与であることの2点は1980年代とも共通であるが、1980年代では1984年を除いて終始低迷していた民間設備投資が1990年代に旺盛かつ安定して進められたこと、また、1980年代はレーガン軍拡を反映して第2位の寄与率となつていたのに対して1990年代では寄与率がきわめて小さいことが1990年代の独自な特徴である。

以下、1990年代の主要な需要項目である個人消費と設備投資に限定して、より詳細に動向や内容の特徴を見てみよう。

図表 1-18 最終需要の成長寄与率



(出所) 商務省、*Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars, 1987-2001, Gross Domestic Product by Industry and the Components of Gross Domestic Income*より作成。

②個人消費需要

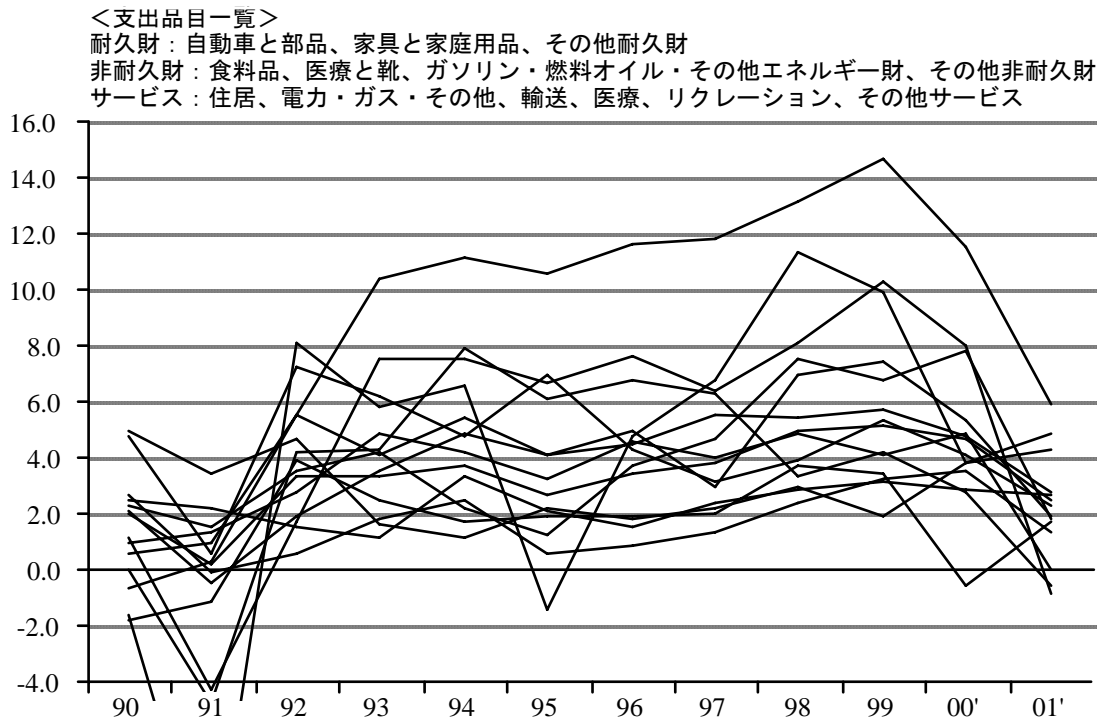
〔規模と推移〕

経済成長に最も大きく寄与した需要項目が個人消費である。この点は 1980 年代と 1990 年代に共通することであるが、その時系列的な推移は 1980 年代と 1990 年代とで違いが見られる。1980 年代では 1982 年リセッションからの景気回復直後に突出した伸びを見せた後、時間の経過とともに、その伸びが徐々に低下していくのに対し、1990 年代では、むしろ景気回復直後の伸びは抑制的で時間の経過とともに右肩上がりに膨張していくように推移している（図表 1-18 参照）。

〔支出内容〕

次に図表 1-19 より、個人消費の全体を支出項目ごとに分解して消費支出の勢い（対前年成長率）を見てみると、ほとんどの項目で成長率がゆるやかな M 字型をしていることを確認できる。1991 年リセッションからの景気回復間もない 1992-1993 年の支出成長率は高いが、その後徐々に低下し、1994-1997 年頃に鍋底をついて、その後再び加速していくという形である。成長率が落ち込んでいると言っても消費の絶対的規模は拡大しているのであるから「消費の低迷」という表現はあたらないし、また、景気回復当初は繰り延べ需要の噴出により成長率を突発的に高くするケースもあるが、1992-1993 年から 1997 年にかけての緩やかな低下は記録的な持続性を誇る大型好景気にしてはあまりに脆弱な印象を与える。また、こうした脆弱さが 1980 年代後半からの地続きである点も注意を払っておくべき点である。

図表 1-19 個人消費の項目別成長率（対前年変化率）



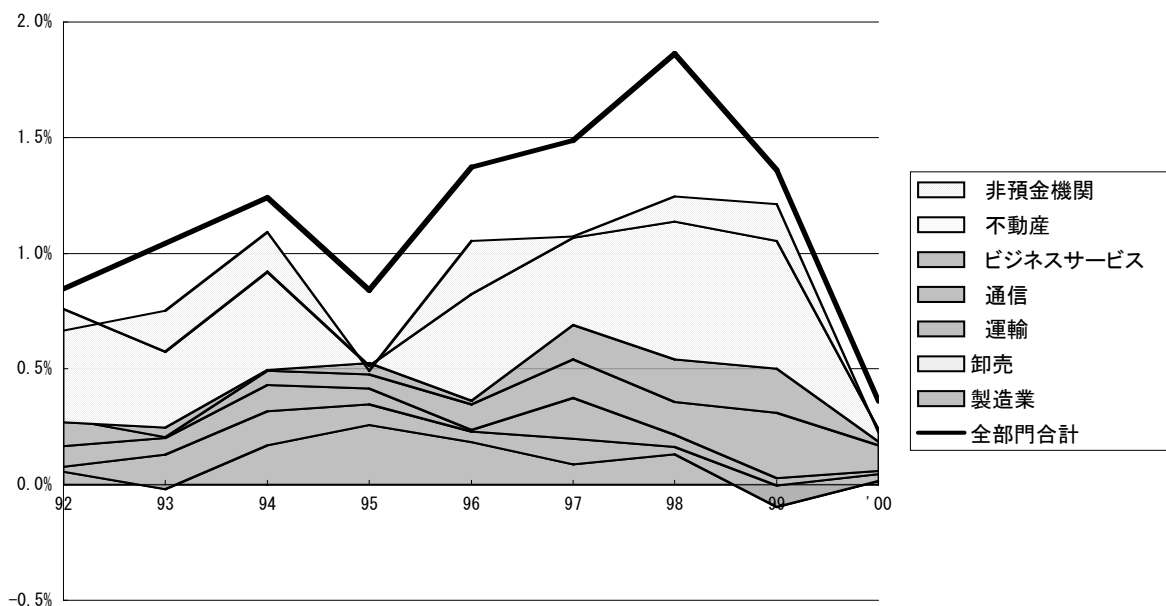
（出所） 商務省、BEA, Table 2.3.6U. *Real Personal Consumption Expenditures by Major Type of Product and Expenditure, Chained Dollars* より作成。

③設備投資需要

〔規模と推移〕

1990年代の経済成長に2番目の寄与をした需要項目は設備投資である。設備投資の伸びは、1980年代では1984年を除いて一貫して低迷しているのに対し、1990年代になるとかなり安定した水準で推移している。図表 1-18 では1995年にいったん落ち込みを見せているが、それは「民間在庫変化」と「住宅投資」による落ち込みであり、「装置およびソフトウェア投資」と「非住宅構築物投資」は落ち込むことなく推移している。すなわち、1995年の落ち込みは家計の支出の落ち込みによるものであって、企業の設備投資需要は落ち込んでいないのである。

図表 1-20 設備投資の投資主体別成長寄与度



(出所) 商務省

〔主体〕

次に図表 1-20 より、どのような部門が設備投資を中心的に担ったのかを見ておこう。ここから大きく 3 つの投資主体のグループが確認できる。第一のグループは不動産業と金融機関であり、この 2 部門は、変動を伴いつつも、基本的には 1990 年代を通して旺盛な設備投資を継続した部門である。第二のグループは製造業、卸売業、運輸業の 3 部門で、これらは 1990 年代前半に設備投資の伸びが加速し、1995 年にピークを向かえた後、1990 年代後半には減速していくという動きを見せている。そしてこれと入れ替わるようにして、1990 年代後半に設備投資の伸びを加速させたのが第三のグループ、すなわち、通信業とビジネス・サービス（事業所向けサービス）である。このような主役の交代が見事になされることにより、全体としての設備投資拡大を安定的に維持できたのである。

〔支出の内容〕

この 3 グループ 7 部門に絞ってその設備投資の支出内容上の特徴を商務省の NIPA, Capital flow table (1992 年および 1997 年) から見ておく。

第一に不動産業の投資は、その 70~80%が構築物投資（建設）である。それも、1992 年図表では住宅修繕が 55%で集合住宅と一戸建て住宅とが、それぞれ 12.5%と 11.1%であるのに対し、1997 年では一戸建て住宅が 47%で住宅修繕が 21%となっている。つまり、家計からの需要として、1990 年代前半期は住宅の修理が後半期は住み替えが中心であったと思われる。また、不動産業以外の部門による構築物投資は概ね 20~30%で、こ

れらは産業用ビルディング、商業用ビルディングが中心である。これらの構築物投資が建設業の成長を支え、多様な建築資材需要として広範な部門に波及していくという経路は1990年代の成長を支えた一つの要素である。

第二に製造業の設備投資は他部門の投資と比較すれば機械類への投資の比重が大きいことである。また、卸売業の設備投資は自動車への投資が、運輸業の設備投資はその他輸送機械への設備投資が比較的大きい。つまり、第二グループの設備投資は産業用機械、自動車、その他輸送機械を中心に製造業の成長を支える要素であった。

第三に1997年図表における金融・保険業、通信業、専門技術サービスはIT関連投資の比率が高い。特に通信業と専門技術サービスの中の情報処理サービスはそれ自身がIT産業を構成する部門であるから、ここでは自己循環をなしている。またIT産業の中にはコンピュータ・周辺機器が含まれているが、これは製造業内の産業用機械部門に向かうことになる。

以上、二大最終需要の具体的な様子をつかんだので、最後に、これらがどのような産業連関を通じて波及し、主要成長部門の各々の成長に結びついたのであるかを見ておこう。

(ロ) 需要の波及経路と成長の需要構成

①最終需要による直接的な成長

個人消費需要が直接にそこから商品を購入する部門（最終需要としての個人消費を直接受け取る部門）は多数にのぼる。1992年から1999年までの1兆4,440億5,000ドルの個人消費需要の向かい先は医療サービス、不動産業、小売業、金融業の4大部門で45.9%を占めるが、さらに、卸売業、通信業、保険業、自動車産業、食料品、運輸業、ビジネスサービス業を加えた11部門でも66.7%にとどまり、さらに多数の部門へと細かく分散して向かっている。

これに対して、設備投資需要が直接にそこから商品を購入する部門（最終需要としての設備投資を直接受け取る部門）は個人消費と比べれば限定されている。1992年から1999年までの7,862億500万ドルの内、32.1%が建設業、21.0%が情報処理サービス、12.1%が自動車産業、10.1%が電子・電気機器、7.1%が機械類、5.3%が卸売業に向かっており、以上6部門で87.7%に達する。

②中間投入による需要の波及

これら最終需要は中間投入の産業連関に沿って様々な部門へと波及していくが、そうした経路は投入係数を見ることでたどることができる（図表1-21参照）。

図表 1-21 1991年から1999年への生産拡大の投入係数

	建設業	食料品	木材・家具類	化学製品	土石・ガラス類	一次金属	金属加工	機械類	電子電機機器	自動車	運輸	通信	卸売業	小売業	金融	不動産	ビジネス専門サービス全体	情報処理サービス
建設業	0.1%	0.9%	0.4%	1.1%	0.7%	1.1%	0.7%	0.8%	1.7%	0.7%	1.0%	5.0%	0.7%	1.4%	0.2%	2.2%	0.2%	0.3%
食料品	0.0%	14.5%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
木材・家具類	6.2%	0.1%	21.9%	0.0%	0.9%	0.6%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
化学製品	0.5%	0.6%	0.5%	13.7%	2.8%	3.0%	0.7%	0.2%	1.8%	0.9%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
土石・ガラス類	6.5%	-0.5%	0.7%	0.1%	15.0%	2.4%	0.0%	0.2%	0.3%	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.0%
一次金属	1.2%	0.0%	1.0%	-0.1%	0.7%	16.6%	6.3%	6.1%	3.5%	6.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
金属加工	6.4%	-0.2%	4.2%	0.3%	0.8%	1.7%	8.6%	5.4%	4.9%	7.7%	0.3%	0.0%	0.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
機械類	2.2%	0.2%	0.6%	-0.1%	0.4%	3.7%	2.1%	10.5%	1.4%	5.2%	0.5%	0.5%	0.6%	0.2%	0.1%	0.0%	2.5%	5.7%
電子電機機器	2.2%	0.0%	0.2%	0.1%	0.2%	1.2%	0.2%	14.3%	25.2%	6.3%	0.2%	3.5%	1.8%	0.1%	0.0%	0.0%	1.0%	2.7%
自動車	0.1%	0.1%	0.3%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	-0.1%	0.0%	25.2%	0.2%	0.0%	0.2%	0.2%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
運輸	1.6%	6.7%	3.4%	3.0%	5.4%	6.7%	1.9%	1.5%	1.5%	2.4%	20.1%	0.8%	1.4%	1.0%	0.7%	0.2%	0.8%	0.6%
通信	0.5%	0.3%	0.3%	0.5%	0.3%	0.3%	0.4%	0.5%	0.7%	0.2%	1.4%	18.4%	3.1%	1.8%	2.0%	0.4%	1.9%	2.3%
卸売業	3.7%	10.5%	8.0%	8.3%	5.1%	10.0%	3.8%	8.1%	7.6%	6.7%	1.3%	0.9%	4.2%	0.7%	0.2%	0.1%	1.0%	1.6%
小売業	4.8%	0.3%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.0%	0.3%	0.3%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
金融	0.3%	0.8%	0.4%	0.7%	0.4%	0.7%	0.6%	0.7%	1.0%	0.8%	1.2%	1.1%	0.8%	2.7%	25.5%	2.2%	1.0%	0.8%
不動産	0.5%	0.8%	0.9%	1.6%	0.8%	1.3%	0.9%	1.0%	1.3%	0.3%	1.5%	2.8%	3.3%	7.2%	2.2%	5.9%	4.6%	7.9%
ビジネス専門サービス全体	11.0%	4.9%	2.7%	7.3%	3.4%	5.5%	4.7%	3.9%	5.7%	2.7%	8.4%	11.1%	12.9%	10.9%	9.8%	3.5%	16.2%	15.0%
情報処理サービス	0.2%	0.5%	0.2%	0.6%	0.5%	1.1%	0.5%	0.7%	0.9%	0.2%	2.6%	2.1%	0.7%	1.3%	2.9%	0.0%	5.0%	9.5%
専門サービス(法律・エンジニアリング・会計)	6.4%	0.5%	0.4%	2.6%	0.4%	0.6%	0.8%	0.9%	1.3%	0.7%	1.2%	4.9%	1.8%	1.4%	2.4%	0.9%	2.8%	1.3%
その他のビジネス	4.4%	3.9%	2.2%	4.2%	2.4%	3.7%	3.5%	2.3%	3.5%	1.7%	4.5%	4.1%	10.4%	8.2%	4.5%	2.6%	8.3%	4.2%
医療サービス	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
政府・政府系	0.1%	0.3%	-0.1%	0.1%	-0.2%	0.0%	-0.1%	-0.1%	0.1%	0.2%	0.2%	0.4%	0.8%	0.8%	2.6%	0.2%	0.6%	0.5%
Total Intermediate	53.7%	73.0%	53.8%	55.5%	45.5%	66.2%	44.5%	61.2%	66.0%	85.7%	46.2%	57.9%	41.2%	39.6%	47.4%	20.6%	34.5%	41.6%
Total Value Added	46.3%	27.0%	46.2%	44.5%	54.5%	33.8%	55.5%	38.8%	34.0%	14.3%	53.8%	42.1%	58.8%	60.4%	52.6%	79.4%	65.5%	58.4%
Total Industry Output	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

(資料) 商務省、BEA、1-0 Table, 1992, 1999より作成。

個人消費需要について見ると、例えば、上記の 4 大部門の場合、医療サービスからは、その他ビジネス・専門サービス、化学産業、不動産業、卸売業などへ、不動産業からは自分自身の他に保険業、その他ビジネス・専門サービス、建設業などへ、小売業からは、その他ビジネス・専門サービス、不動産業、広告業などへ、金融業からは自分自身の他に、その他ビジネス・専門サービス、情報処理サービス、政府・政府系企業、不動産業、通信業などへ需要が波及していく。

設備投資需要の場合、例えば、建設業の成長は土石・ガラス類、金属加工、法律・エンジニアリング・会計サービス、木材・家具類、小売業、卸売業、電子・電気機器などへの中間投入需要を誘発する。同様に情報処理サービスの成長は情報処理サービス、電子・電気機器、不動産業などへ、自動車産業の成長は自分自身の他に金属加工、電子・電気機器、卸売業、一次金属、自動車修理サービスなどへ、電子・電気機器の成長は自分自身の他に卸売業、金属加工などへ、機械類の成長は自分自身の他に金属加工、卸売業、電子・電気機器などへ、卸売業の成長はその他ビジネス・専門サービス、卸売業自身、不動産業、通信業などへと波及していく。

こうした中間投入による波及は、波及を受けた部門がさらに他の部門に波及させるという具合に 2 次、3 次の波及を繰り返し、お互いに中間投入連関が密であれば、それだけ高い乗数効果を発揮する。

③成長の総体（主要成長部門の需要構成）

中間投入による需要の波及が 2 次、3 次……と繰り返されていった結果、最終的にどの部門がどれだけ生産を誘発されたかはレオンチェフの逆行列係数図表を用いて計算することができる。そこからさらに、どの部門が最終需要のどの項目によってどの程度、直接および間接に生産拡大を誘発されたか、すなわち「各部門の成長の需要項目別依存度」を計算することができる。図表 1-22 でそれを示しておく。

図表 1-22 各部門の成長の需細項別依存度

	a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	m
	GDP成長への寄与率	個人消費	設備投資	在庫変化	純輸出	政府支出	中間投入	個人消費から派生した中間投入	設備投資から派生した中間投入	他の需要から派生した中間投入	個人消費への依存度	設備投資への依存度	その他需要への依存度
農林水産業	1.2%	22.2%	0.0%	-13.7%	-26.5%	5.1%	112.9%	114.9%	18.3%	-33.2%	151.9%	20.6%	-72.5%
鉱業	1.0%	0.1%	27.7%	21.1%	-714.7%	4.7%	761.2%	186.0%	93.6%	-179.6%	1416.3%	740.0%	-2056.3%
建設業	4.9%	0.0%	65.3%	0.0%	0.0%	17.4%	17.3%	89.6%	25.0%	-14.6%	15.5%	69.6%	14.9%
製造業合計	21.8%	28.1%	26.2%	4.5%	-22.1%	1.3%	62.1%	71.2%	68.8%	-40.0%	72.3%	68.9%	-41.2%
食料品	0.5%	59.0%	0.0%	4.3%	-6.0%	3.7%	39.0%	152.9%	7.9%	-60.8%	118.6%	3.1%	-21.7%
化学関連	1.4%	47.8%	-0.2%	4.2%	-24.0%	5.8%	66.5%	99.6%	46.3%	-45.9%	114.0%	30.5%	-44.5%
金属加工	1.3%	3.4%	3.2%	2.3%	-7.8%	1.3%	97.7%	40.7%	68.9%	-9.7%	43.2%	70.5%	-13.7%
機械類(電機機械を除く)	5.8%	7.5%	65.0%	1.7%	-28.5%	2.7%	51.5%	40.8%	90.7%	-31.5%	28.5%	111.7%	-40.2%
電子電気機械	8.9%	9.7%	25.9%	5.2%	-13.9%	2.1%	71.1%	33.7%	72.3%	-6.0%	33.6%	77.3%	-10.9%
自動車	2.3%	35.2%	53.6%	6.3%	-30.7%	2.1%	33.6%	56.9%	53.4%	-10.3%	54.3%	71.6%	-25.8%
運輸	3.8%	26.5%	2.6%	0.4%	3.2%	2.4%	64.9%	61.7%	34.1%	4.2%	66.6%	24.8%	8.7%
通信	4.4%	38.6%	2.3%	0.0%	1.1%	4.3%	53.7%	58.8%	25.0%	16.3%	70.2%	15.7%	14.1%
卸売業	13.3%	27.6%	13.1%	1.4%	8.8%	2.8%	46.3%	58.3%	52.2%	-10.6%	54.6%	37.3%	8.0%
小売業	14.0%	86.7%	4.8%	0.0%	0.0%	-0.2%	8.7%	24.5%	52.5%	23.0%	88.8%	9.4%	1.8%
金融業	8.1%	46.6%	0.0%	0.0%	4.0%	1.8%	47.5%	65.2%	13.7%	21.0%	77.7%	6.5%	15.8%
不動産業	2.6%	51.5%	5.4%	0.0%	3.4%	1.0%	38.7%	69.0%	23.3%	7.7%	78.2%	14.5%	7.4%
サービス合計	19.1%												
ビジネス・サービス	9.8%	5.4%	22.3%	0.0%	1.4%	7.5%	63.4%	54.1%	63.5%	-17.6%	39.7%	62.6%	-2.3%
情報処理サービス		3.6%	54.7%	0.1%	0.8%	13.8%	27.0%	57.4%	247.7%	-205.2%	19.1%	121.6%	-40.7%
法律・エンジニアリング・会計サービス		12.7%	4.2%	0.0%	3.9%	2.4%	76.8%	72.3%	44.2%	-16.5%	68.2%	38.2%	-6.4%
その他ビジネス・専門サービス		3.7%	0.0%	0.0%	0.7%	3.9%	91.6%	46.3%	19.8%	33.8%	46.2%	18.2%	35.7%
医療サービス	1.4%	113.1%	0.0%	0.0%	0.1%	-15.3%	2.1%	123.9%	0.1%	-24.0%	115.7%	0.0%	-15.7%
教育・社会保障・会員制組織	1.2%	104.5%	0.0%	0.0%	0.2%	-9.4%	4.7%	117.2%	74.3%	-91.5%	110.0%	3.5%	-13.5%
政府・政府系企業	2.3%	18.3%	-8.2%	1.1%	-18.0%	85.3%	21.5%	13.3%	59.3%	27.5%	21.2%	4.5%	74.3%
総合計	100.0%												

(注) a 欄は縦合計が 100%。b～g 欄、h～j 欄、k～m 欄はそれぞれの横合計が 100%。 $k=b+g$
 $l=c+g \times i$ 。

(資料) 商務省、BEA、I-O Use Table, 1992, 1996, 1999、および Real Gross Domestic Product by industry (1987 SIC basis) in millions of chained (1996) dollars より作成。

最終需要としての個人消費とそこから派生した中間投入需要によって主に成長した部門としては化学産業、ゴム・プラスチック産業などがある。小売業、卸売業、金融業、運輸業、通信業、不動産業、法律・エンジニアリング・会計サービス、医療サービスなどが個人消費依存部門（個人消費依存度が高い部門）である。また、主に最終需要としての設備投資需要とそこから波及する中間投入需要とによって成長した部門は、電子・電気機器、機械類、自動車、金属加工、一次金属、情報処理サービス、建設業などである。

以上で得られた結果は、各部門の産出額の伸びであり、いわば企業の売上高に相当するものである。ここから中間財購入費を差し引いたものが最初に見た部門別の付加価値生産の伸び額である。こうして最終需要から生産拡大までの全経路が明らかになった。

(3) 2つの成長構造

以上の基礎作業の過程をふまえて、1990年代の持続的成長を支えた産業構造（成長構造）の特徴を整理していこう。これまで見てきたように、1990年代は一様の特徴を持っていたのではなく、主要成長部門の成長の様子でも、個人消費の推移でも、設備投資の推移でも1990年代の前半と後半とで様相が一変している。そこで以下では、前期と後期とに分けて、それぞれの成長構造を描くことにする。

(イ) 前半期の成長構造

①最終需要から生産拡大への部門間連関

前半期の特徴は、主要成長部門について言えば、(1)製造業の突出した成長ぶり、その他部門の相対的低迷ぶりとの対照的な二層分化状態、(2)その製造業の内部で数個の部門が1994年をピークにした成長が五月雨式に生じていたことの2点であった。また最終需要について言えば、(1)個人消費の伸びの勢いが弱く抑制気味に推移したこと、(2)設備投資は製造業・卸売業・運輸業が投資主体として大きな役割を果たしたことの2点であった。これらは次のような相互連関を持ってひとつの成長構造をなしている。

まず、図表 1-22 で見たように卸売業、小売業、金融業、運輸業、通信業などは主に個人消費に直接・間接に誘発されて生産を拡大した部門であるから、これらの部門が前半期には後半期の成長と比べて相対的に低迷していたのは、最終需要としての個人消費が前半期には後半期の膨張と比べて相対的に抑制気味であったことに起因するものであった。

これに対して製造業は部門によって主な最終需要が異なっている。食料品、化学製品、

石油関連製品、ゴム・プラスチック製品は主に個人消費に誘発されており、また、一次金属、金属加工、機械類、電子・電気機器、自動車は主に設備投資需要に誘発されて成長をとげている。こうして製造業全体は個人消費需要だけでなく設備投資需要によっても成長を促されていたので、上記の諸部門のように個人消費支出の抑制が、そのまま成長の低迷につながることはなかった。とはいえ、個人消費需要と設備投資需要とでは、その規模に大きな格差がある。たとえ個人消費が後半期との比較において相対的に抑制されていたといっても、規模においては設備投資需要の約 2 倍（最終需要としての個人消費と設備投資の対比）ある。したがって製造業の突出した成長には、さらに次のような点を考える必要がある。

第一に、最終需要としての個人消費支出がきわめて広範な部門に分散されていくのに対し、設備投資需要はより少ない部門に集中して吸収されている。その結果、設備投資成長誘発型部門は一部門当たりで見ると、その受け取る需要の大きさは個人消費成長誘発型部門に、ひけを取らない規模になっている。

第二に中間投入の影響を考えてみると、最終需要としての個人消費と設備投資が、それぞれ（I-O 図表の時価表示で）10 億 6,189 万ドルと 5 億 2,016 万ドルであるのに対し、これらから派生した中間投入はそれぞれ 7 億 3,595 万ドルと 5 億 2,781 万ドルであり、中間投入需要を派生させる効果は個人消費よりも設備投資の方が高い。

第三に、こうして派生した中間投入が再び同じ製造業内部に向かっている比率が高い。というのも、製造業内部、特に重化学工業の部門間の中間投入連関が密だからで、自動車、電子・電気機器、機械類に向かった投資需要が中間投入によって、それら自身と、その原材料部門である一次金属や金属加工に波及している。

こうした事情の結果、製造業は自らに向けられた設備投資を中間投入で増幅させながら同じ製造業に波及させ、五月雨式とも言える形で多数の部門が成長を相互に促進し合ったのである。個別の部門の成長寄与度は決して大きくはなく、相対的低迷と図表現されるその他部門と同水準であるが、それらを製造業として合算した場合、それは突出した水準になる。

製造業以外で設備投資の影響を強く受けて成長をとげた部門として建設業やビジネスサービスがある。特に建設業は不動産業が 1990 年代を通して活発に設備投資を進めたことに大きく影響を受けており、また建設業の成長は中間投入を経由してさらに多数の部門の成長に影響を与えていく。しかし、これらの部門では、いま製造業で見たような相互に促進しあう産業連関を持っていないため、突出した成長にはいたらずにいる。

②最終需要はどこから発生したか（生産拡大から最終需要への再帰的連関の有無）

前半期の設備投資の主役は不動産、金融、製造業、卸売業、運輸業であった。設備投資は様々な要因によって影響を受けるが、これらの部門の投資動向を付加価値生産、利益動向と重ねて見てみると若干のズレは見受けられるが、投資の伸びは概ね、付加価値生産や利益の動向と密接に連動していることがわかる。また 1991 年リセッションの直後、連邦

準備委員会による FF 金利の引き下げも行われている。こうしたことからまず製造業の活発な設備投資は自身の生産が五月雨式に拡大していること、それ自体の結果であるとして見て間違いなであろう。さらに、この製造業の生産拡大は卸売業や運輸業の生産拡大に連動する。というのも、卸売業、運輸業ともに中間投入需要の比率が高い部門であるが、それは自分自身を除くと建設業、食料品、機械類、自動車への中間投入が大きいからである。したがって製造業の成長がこれらの部門の成長を促し、設備投資に向かわせたと考えられる。そして卸売業の設備投資には自動車の比率が大きく、運輸業の設備投資にはその他輸送機械の比率が大きい。これら両部門はまた、中間投入で製造業に波及する影響力の大きな部門であり、製造業の全般的な成長を促すことになる。

こうして見ると、製造業と卸売業と運輸業の 3 部門は成長と投資と中間投入の間で相互に促進し合う好循環をなしていたと言える。このような成長構造は、いったん成長の方向に向かえば生産拡大が設備投資という需要の増大をもたらすという好循環を成立させるが、逆に成長が停滞に向かえば設備投資も抑制されるという悪循環にも陥る。そのきっかけを与えたのは実は個人消費の動向であった。

1991 年リセッションからの回復において製造業の中でも最も早く成長に転じたのは自動車産業であり、この時の成長を支えた需要は実は消費需要であった。個人消費支出の様々な項目の内、自動車と同部品に対する支出は 1991 年から 1992 年にかけて跳ね上がった形で伸びている。ここでまず自動車産業が成長し、それが中間投入を通じて様々な製造業部門に波及し、卸売業も含めて設備投資が開始されると製造業と卸売業の中の投資を軸とした好循環が軌道に乗ることになる。生産の拡大はこの好循環によってある程度までは維持されるが、並行して個人消費の拡大が進まなければ、早晚、生産能力は需要を超過し、設備投資は低迷に向かわざるを得ない。そして 1990 年代の前半期は個人消費支出の伸びは、後半期の急膨張と比較するなら全体として抑制されていた。とりわけ自動車と同部品、食料品、医療ケア、住宅サービス、その他サービスといった項目への支出の伸びは前半期に落ち込み（窪み）を見せているし、全体としても、1993 年、1995 年には落ち込みを見せるという不安定さも伴っていた。自動車と住宅サービスへの消費支出の落ち込みは、そのまま自動車産業の成長の早期からの落ち込みと 1995 年の不動産業の設備投資の落ち込みへと帰結している。こうして 1995 年をピークに製造業の設備投資の伸びは低下に向かっていくことになる。

③背後にある組織革新と雇用の柔軟化

以上から、製造業の成長と設備投資との間には相互刺激的な好循環が成立していたが、個人消費の勢いが弱かったためにこの好循環も 1995 年以降には悪循環に転換したと言える。それでは生産も設備投資も拡大していたこの時期、なぜ個人消費の勢いが弱かったのであろうか。それは、この時期の製造業の設備投資の内容によるものである。

1980 年代後半から 90 年代前半にかけて製造企業は国際競争力の回復・強化を目指した経営合理化運動、本調査研究でいうところの「組織革新」を進めていた。1991 年リセ

ッションからの回復過程、とりわけ 1992 年の突出した個人消費の伸びと企業側の経営合理化による収益性の上昇を背景に活発な設備投資を進めたが、この設備投資は合理化投資、すなわち雇用の拡大を伴わないものであり、さらに従来型の雇用慣行を崩して雇用関係・労働市場の柔軟化をもたらすものであった。1993 年には「雇用なき景気回復 (Jobless recovery)」が言われ、1994 年には雇用の拡大が見られるようになったが、正規雇用から非正規雇用への置きかえのその後も継続しており、雇用不安とそれを背景にした生活不安は少なくとも 1996 年頃まで続いている。例えば 1996 年に *New York Times* が組んだ特集 “The Downsizing of America” では大手企業のホワイトカラー層という、従来なら安定した高給の職とされていた階層が、いつ訪れるともわからない解雇通告におびえ、精神的な安定すら失っていることをよく伝えている。

個人消費の勢いが弱含みであったのは、こうした事態の反映である。そして個人消費の抑制と活発な設備投資＝供給能力拡大とは、早晚、そのギャップの調整に入らざるを得ない。それが 1995 年以降の製造業などの設備投資の勢いの減退であった。それは、ただちに製造業の成長にブレーキをかけ、次には設備投資と生産拡大との悪循環的な衰退に入り込んでいくことになる。こうした意味で前半期の産業構造では、せいぜい 1995～1996 年あたりまでしか経済成長を持続させることができなかったと言える。しかし、現実には 2001 年 3 月まで経済成長は持続する。それは 1996 年以降、この衰退する成長構造の上に、もうひとつの成長構造が追加されることによって達成されたものであった。

(ロ) 後半期の成長構造

①最終需要から生産拡大への部門間連関

後半期の特徴は、主要成長部門について言えば、(1)製造業以外の、その他部門が多様なレベルで成長を遂げ、前半期に見られた二層分化の状態が解消されたこと、(2)製造業内部では、引き続き安定して成長したのは電子電気機器と産業用機械のみで、その他の部門は不安定になりながら衰退していったことの 2 点であった。また最終需要について言えば、(1)個人消費が 1997 年頃から右肩上がりの膨張を開始すること、(2)設備投資では製造業・卸売業・運輸業の投資が衰退していくのに対し、それと入れ替わるようにして通信とビジネスサービスが設備投資を拡大し、設備投資の主役となったことの 2 点であった。これらの特徴の間にも、次のような相互関係が存在した。

後半期になって様々な成長を遂げていったその他部門の内、小売業、卸売業、不動産業、金融業、通信業については、直接・間接に個人消費需要に依存している比率が高いので、これらの部門は個人消費支出の膨張によって成長を遂げたと言える（これらに対し、ビジネスサービスの情報処理サービスは設備投資の影響が大きいだが、これについては後述する）。これらの部門のうち、小売業と卸売業が GDP 成長寄与度の上位層に達し、ビジネスサービス、不動産、金融、通信業が中位層にとどまっているのは、総産出額に対する付加価値生産の比率の違いによるものである。例えば金融業は卸売業や小売業の約 2 倍、

不動産業は約 2.7 倍、ビジネスサービスは 4 倍近い産出額であるが、付加価値額では、金融業が卸売業や小売業の 6 割以下、不動産業は 3 割以下、ビジネスサービスが 6 割程度となっている。以上より、主要成長部門の特徴(1)は最終需要の特徴(1)から発生したものと結論づけることができる。

他方、製造業の中の電子電気機器と産業用機械、ビジネスサービスの中の情報処理サービス、そして建設業の 4 部門は設備投資で成長した部門である。不動産業の設備投資が建設業を成長させたことを除けば、通信業とビジネスサービスの設備投資が残る 3 部門の成長を支えたと言える。というのも、まず通信業とビジネスサービスの設備投資は他の部門と比べても IT 関連投資の比率が高く、それは一方でビジネスサービスの中の情報処理サービスの成長を促し、他方では製造業の産業用機械（その中の最大部分は「コンピュータおよびオフィス機器」である）の成長を促す。また産業用機械の生産拡大はそこに中間財を供給している電子電気機器（その中の最大部分は「電子部品・アクセサリ」である）の成長へと波及していく。

また設備投資の主役の交代は、その他の製造業部門の低迷にも影響している。後半期、自動車産業への需要は、個人消費需要は伸びるが設備投資による需要は低迷しており、その結果、自動車産業の成長は全体として奮わないものになっている。自動車産業は製造業の中でも中間投入需要を派生させる最大の部門であるから、この生産が脆弱になることは製造業全体の生産拡大に影響する。こうして IT 機器の生産に直接関わっている電子電気機器と産業用機械以外の製造業は、おしなべて低迷せざるを得なかった。

以上より、主要成長部門の特徴(2)は最終需要の特徴(2)から発生したものと結論づけることができる。

②最終需要はどこから発生したか（生産拡大から最終需要への再帰的連関の有無）

それでは後半期の最終需要はどのような背景に支えられていたのだろうか。

まず通信、ビジネスサービスによる設備投資であるが、この背景には何よりもまず、インターネットの普及が指摘できるだろう。通信業は個人消費と中間投入の両方によって成長をとげた部門であるが、それは家計と企業によるインターネットへの接続の急増が、その回線を提供している通信業の成長を促したことを意味している。またビジネスサービスは全体としては中間投入によって成長した部門であるが、その中にある情報処理サービスは設備投資および設備投資から派生した中間投入によって成長している。情報処理サービスは、設備投資の主役である一方で、設備投資によって成長した部門でもあり、投資の内容では IT 関連投資の比率が高いが、それが提供しているサービスも IT 関連サービスであり、したがって、ここには成長と投資の自己循環が成立している。こうしてインターネットブームを背景に通信業とビジネスサービス（情報処理サービス）が設備投資を活発化させたというのが一つの背景である。

しかし、それだけでは、これら 2 部門の設備投資の活発さを十分には説明できない。そもそも前半期の投資の主役・製造業とは異なり、ビジネスサービスは中位成長部門であ

り、通信業にいたっては最終盤になって、ようやく中位に食い込んだにすぎない。また通信業とビジネスサービスの投資動向を付加価値生産、利益動向と重ねて見ても、前半期の製造業とは対照的に、利益が低下している時に投資の伸びを高めている。当時の通信業は1996年通信法の規制緩和の影響で激しい価格競争にさらされており、事業の拡大が進んだのに対し、利益率は低いままに推移していたのである。さらに、この時期の通信業の設備投資には実需を過度に超えた設備投資が含まれていた（例えば、1997年から2001年にかけて5倍に増えた光ファイバー網の稼働率は実は1桁のままであった）ことは、よく知られた事実である。これら過大な設備投資はどのようにして説明すべきであろうか。

また個人消費が1997年以降に右肩上がりの膨張を始めたことにも疑問は残る。実質給与水準（平均週給）は1997年から上向きに転じているので、それが個人消費を刺激する要因となったことは十分考えられるが、他方、製造業の雇用は絶対数で1990年水準を超えることはなく、雇用シェアとしては一貫して低下しており、また雇用関係の柔軟化の動きにも何の転換も起きていないのであるから、労働市場の動向に大きな転換は生じていないことになる。個人消費の膨張は、この他にも要因を探さなければ十分には説明がつかない。

③背後にあるITバブル：株価高騰による資産効果

それら過大な設備投資と個人消費の膨張の背後に合ったのはIT関連株を牽引車とする株価の高騰と、それによる資産効果であった。

米国の株価は1970年代から一貫した上昇傾向にはあったが、1995年から2000年にかけて、これまでにないテンポで上昇しており、グリーンズパンFRB議長も1996年12月に「根拠のない熱狂」と警戒を呼びかける発言を行っている。株価上昇の背景には、1990年代初頭からの低金利政策が家計の金融資産を預金から株式へと転換させたことや、ストック・オプションやM&Aの増加に伴い、企業が株価維持のために自社株の買い戻しを活発化させたことなどもあるが、とりわけ1990年代後半になって株価が急騰していった背景には海外資金の流入がある。1995年の為替相場のドル高への転換や1997年のアジア金融危機によって、米国の債券市場が外国人投資家にとって安全で有利な投資先となり、米国の対外赤字額の4~5倍もの海外資金が流入するようになった。これが債券市場の長期金利を押し下げ、株価の上昇を支える役割を果たしたのである。

このような株価の高騰は家計の保有する金融資産（特に株式、ミューチュアル・ファンド、年金の3つだが、ミューチュアル・ファンドと年金も、また機関投資家に委託した形での株式投資である）を膨張させた。家計の資産の可処分所得に対する比率は1990年の5.83倍から1998年の7.14倍へと膨れあがっているが、その膨張のほとんどすべてが金融資産の膨張（3.59倍から5倍へ）によるものであった。また同じ時期、家計の負債も0.89倍から1.04倍へと増大させているから、株価上昇による見かけ上の資産膨張を背景に負債を増やしつつ消費拡大が進められたとすることができる。米国の家計部門では1990年代初頭に5%台だった個人貯蓄率は徐々に低下し、1998年には年率0%を割って

しまう。すなわち可処分所得を超えた消費が金融資産の膨張を背景に行われていったのである。

また、この株価を牽引した IT 関連企業は、その中心が新興のベンチャー企業であった。これらの企業にとって、この高株価は事業を一気に拡大できる千載一遇のチャンスであり、低コストの資金調達で将来の需要を先取りするような過大な設備投資を行い、また、そうした積極的な設備投資によって将来性ある事業であることを投資家に印象づけて資金の獲得を目指すという経営戦略に奔走した。そうした経営戦略が加熱する過程ではワールド・コム社事件に見られるような不正会計操作も発生している。

(4) むすび：米国経済の産業構造の特質

1990 年代に生じた米国経済の構造変化、とりわけ国内の産業構造については次のような言うことができる。

第一に、労働生産性上昇率の高さや経済成長の寄与率の高さから見る限り、製造業は 1990 年代の米国経済の主役のひとつであった。製造業の名目 GDP シェアや雇用シェアが低下しているのは労働生産性の高さの反映であり、したがって製造企業が経営革新を進めてきたことが米国経済の構造変化の推進力の一つであった。

第二に、そうした変化の重要な一側面として、相対的に高賃金の部門から低賃金の部門への雇用の移動が発生し、また雇用と報酬の柔軟化が進行した。このことは個人消費を脆弱なものにし、個人消費の勢いの弱さはさらに設備投資をも短期間で終わらせるよう制限づけ、その結果、そのままでは堅牢で持続的な経済成長は困難な経済体質となる。

第三に、現実の米国経済では資産価格の高騰と、それによる個人消費、設備投資需要の刺激が、そうした制約を乗り越えるものとして機能した。これが可能となるには、いくつかの前提条件が必要であり、少なくとも金融業における変化（自由化・証券化・国際化）抜きにはありえない。1990 年代後半には IT 関連株がその牽引車の役割を担ったが、IT バブル崩壊後には住宅価格の高騰がその役割を引き継いでいる。

これらの要因によって個人消費が刺激されてきたが、それは一方では 1990 年代後半以降の爆発的とも言える輸入増加と貿易収支赤字を生み出す条件となった。また他方では、2001 年リセッションを短期で終わらせることができた要因の一つでもあった。

第2部 産業の構造変化・企業行動変化と貿易収支

第1部では、まず1980年代以降の製造業企業の行動変化をトレースした。すなわち、米国の製造業企業は、この時期、ITを技術的基礎としたリエンジニアリング、業務再編（リストラクチャリング）、多国籍企業化を進めた。これらは、個別企業として生産性と収益性の向上を追求した行動であったが、産業構造のうえではGDPのシェアおよび就業者シェアにおける「製造業の地位低下」をもたらした。このことはサービス経済化の進展を意味する¹。

そして、1990年代の史上最長の景気拡大のなかで、IT産業の急速な発展とほかの製造業も生産拡張に転じ、一部には「製造業の復活」という事態も生じた。また、ITの発展に伴い、ビジネスプロセスの改革が急速に進み、その結果ITを利用したビジネスの成長が著しい。製造業企業が、この種の間接業務を内部化していたのをアウトソーシングに転じることが進んだのであるが、それは産業構造のうえでは「製造業の衰退」と反面でビジネスサービスの拡大という「サービス産業の発展」をもたらした。したがって、この意味では「製造業の衰退」は実態以上を示し、その過大評価となるものである。

そこで、第2部では1980年代の米国産業の衰退から1990年代の復活に至るプロセスを国際競争力の視点からみる。国際競争力の指標は多様であるが、ここでは貿易データを利用して、まずは産業の国際競争力をみる。次いで財の国際分業＝国際貿易を検討する。

1. 米国産業の貿易収支と国際競争力

財生産を担うのは製造業企業であるが、1980年代に主要製造業の国際競争力の低下が問題となり、政府の政策課題として製造業の国際競争力の再強化が議論された。そして1990年代の長期景気拡大のなかで「製造業の復活」が称賛された。しかし、果たしてそれは国際競争力の復活であったのだろうか。

そこで、まず1980年代の国際競争力問題はどのような問題であったのかということを確認しよう。そのうえで、産業の視点から1990年代の長期景気拡大以降の米国主要製造業の国際競争力を輸入、輸出、生産、輸入浸透率、収益率などの指標から検討し、国際分業の再編のなかでの米国製造業の国際的地位を確認する。

(1) 米国産業の国際競争力をめぐって

1980年代の米国産業の国際競争力は、工業品の貿易赤字拡大とともに政府、議会、経

¹ サービス経済化という場合には、別表2-6に示すように、産業部門としてのサービス部門が拡大する広義のサービス経済化と製造業内部において直接生産関連職以外の間接部門職が増大する狭義のサービス経済化とがあり、ITの発展により両者が相対的に進んでいる。

題として浮上してきた。国際競争力問題をみるうえでは、大統領産業競争力委員会（The President's Commission on Industrial Competitiveness）の報告書（*Global Competition: The New Reality*）が重要である²。通称「ヤング・レポート」³と呼ばれるこの報告書は、国際競争力について、次のように定義している。「一国にとって何が競争力かということは、ある程度、選択の問題である。次の定義は、米国が競争するために選択する方向、および、すべての米国人にとっての競争力の重要性を強調するために選ばれた。競争力とは、ある国が自由かつ公正な市場条件の下で、国民の実質所得を維持ないし、増大しつつ国際市場のテストに適応するような財およびサービスを生産する能力である」⁴。この「ヤング・レポート」の定義は、その後国際競争力に関する多くの研究書などで引用されることになるが、競争力を定義するに当たって、次の2点を前提条件として「選択」していることは注目に値する。すなわち第一に、不公正貿易はこれを排除するという立場であり、第二に賃金引き下げなどによるソーシャル・ダンピング輸出もこれを排除するということである。つまり競争力の前提条件を設定するために、通商政策が重要な政策として位置付けられたということである。そして実際にも、1980年代には競争力強化策として通商政策が重要な手段となった。

「ヤング・レポート」のように競争力を定義すれば、競争力強化の基本は生産性の向上ということになる。そして競争力の指標は、生産性、単位時間当たりの報酬、製造業の収益性、貿易収支である。これらいずれの指標をとっても1970年代以降、米国製造業の国際競争力は低下を示していたため、また特にハイテク製造業にまで国際競争力の低下が見られた点で1980年代に「製造業の衰退」が重要な論点となり、政治問題化したのである。

（2）1990年代以降の主要産業の国際競争力

では、1990年代の景気拡大以降、問題となった製造業の国際競争力は回復したのだろうか。そこで以下では、主要な製造業の国際競争力の現状を見る。自動車、鉄鋼、コンピュータ・周辺機器、半導体、アパレル、ケミカルといった製造業を取り上げ、生産、貿易および輸入浸透率、収益率の動向から国際競争力の評価を試みる。

まず自動車については、図表 2-1-1、2-1-2 にみられるように、自動車産業は景気循環

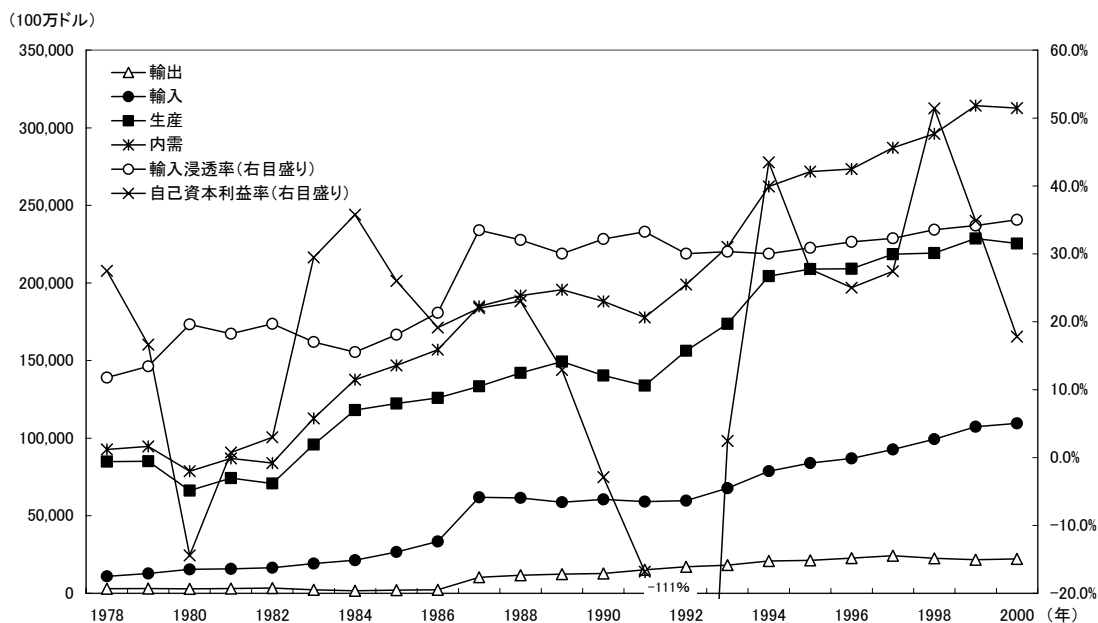
² The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], *Global Competition: The New Reality*, Volume I, Washington, D.C.: U.S.G.P.O. また、学界でも米国産業の国際競争力低下の要因とその対策がホットイシューとなり、マサチューセッツ工科大学（MIT）グループが約2年間の精緻な調査研究を経て、1989年に『Made in America』を公表した。Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester, Robert M. Solow, and the MIT Commission on Industrial Productivity [1989], *Made in America: Regaining the Productive Edge*, The MIT Press.（依田直也訳『Made in America：米国再生のための米日欧産業比較』思想社、1990年。）また、自動車産業では、MITの国際的な調査プロジェクトによって研究成果がまとめられた。Womack, James P., Daniel T. Jones and Daniel Roos [1990], *The Machine that Change the World*, New York: Rawson Associates.（沢田博訳『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える。』経済界、1990年。）

³ 当時ヒューレット・パカード社長であったJ. A. ヤング委員長に因んでこう呼ばれる。

⁴ The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], *Global Competition: The New Reality*, Volume I, Washington, D.C.: U.S.G.P.O., p. 6.

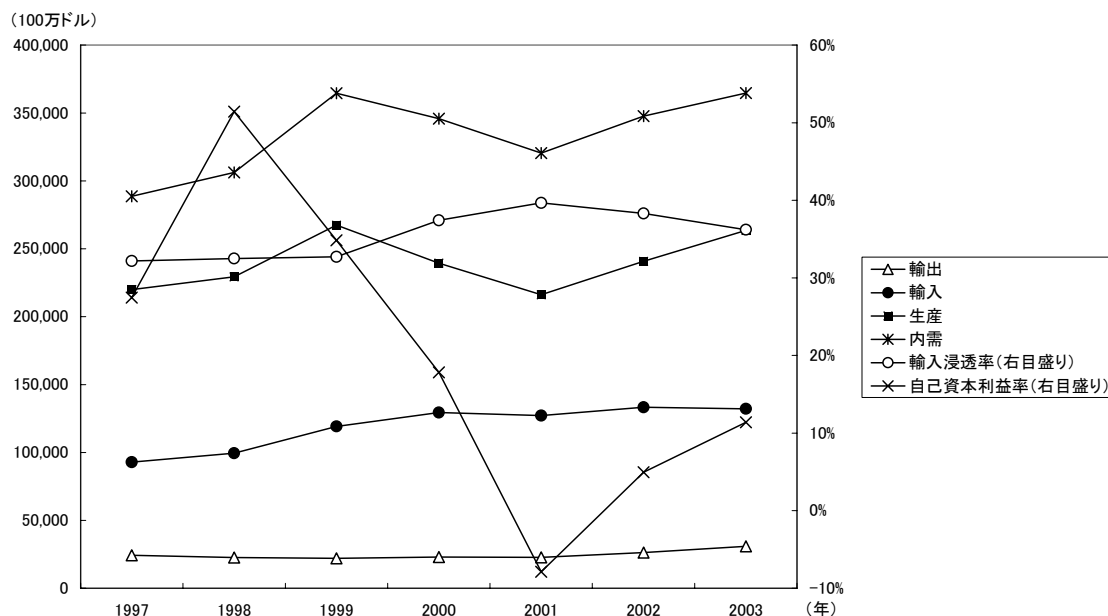
に非常にセンシティブであることが特徴である。すなわち、景気拡大期であった 1982-1989 年までには内需は拡大し、景気が落ち込んだ 1991 年には自動車市場の内需が減少、1992 年以降の景気拡大期には内需が拡大している。1990 年から 1992 年にかけて不況に伴って内需が落ち込み、利益率がマイナスになった後、景気拡大によって需要が高まり 1999 年まで国内生産が増えている。同時に内需の拡大に見合って輸入も増加しているが、輸入浸透率は 30% 半ばを保っている。もう一つの図は、NAICS（北米産業分類体系）⁵ 分類の自動車産業のデータであるが、これによれば 1990 年代後半まで増大してきた内需と国内生産は 1999 年をピークに 2001 年まで減少し、輸入が増加して輸入浸透率は 40% にまで高まった。景気後退期の 2001 年には内需、国内生産が大きく縮小したため、収益率も大幅に下落している。その後景気回復とともに内需が増加、それに対応して国内生産が増加し、輸入が微増であったため輸入浸透率は 36% まで低下した。ここから判断すると、米国自動車産業（在米外資系企業を含む）は国際競争力を維持していると言える。

図表 2-1-1 自動車の生産と貿易、利益率（SIC）



⁵ NAFTA発足に伴い、NAFTA加盟3カ国で産業分類を統一した。

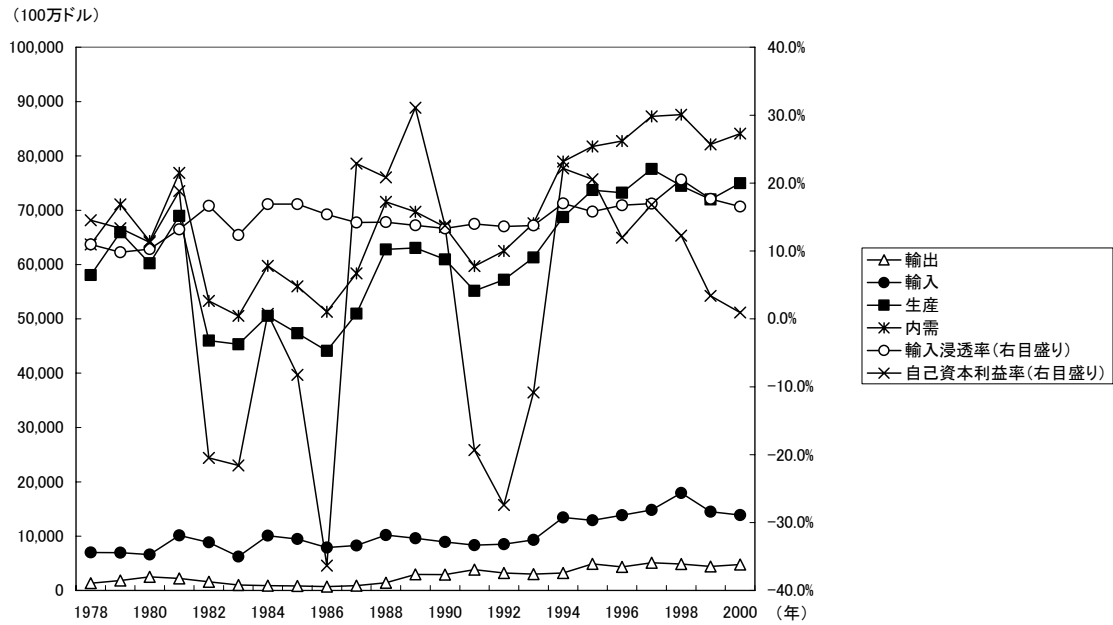
図表 2-1-2 自動車の生産と貿易、利益率 (NAICS)



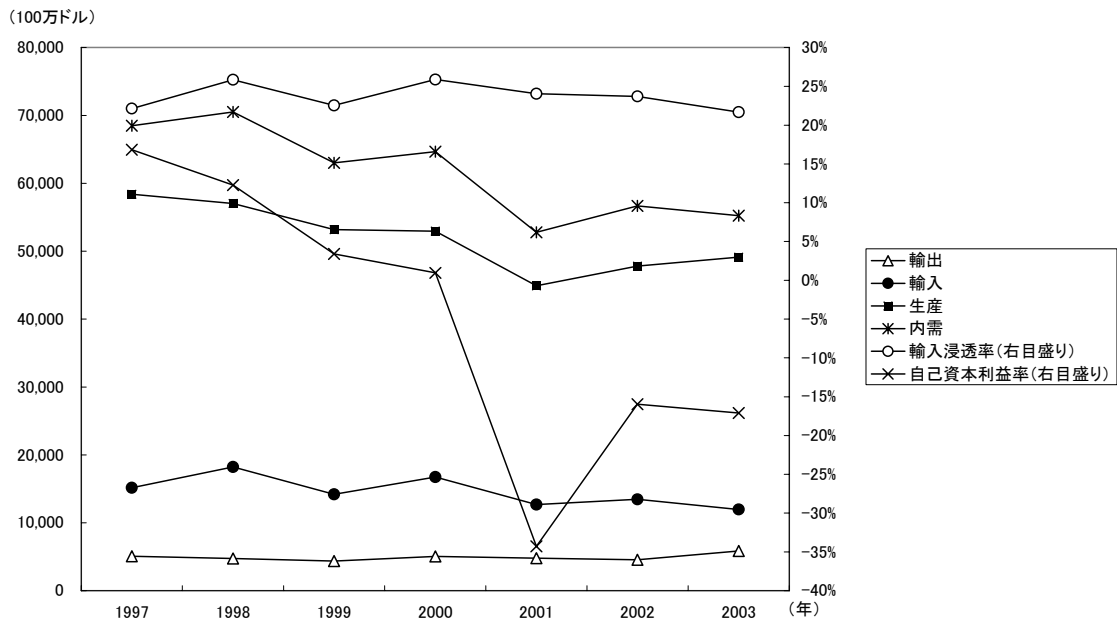
この背景には日系自動車メーカーの在米生産の拡張が寄与している。2005年から長年ビッグスリーの筆頭メーカーであったGMが、国内販売シェアを減らし、他方で年金・ヘルスケア・コストの高騰により財務内容を急速に悪化させたが、在米日系自動車企業の生産拡大とともに、日本からの完成車の輸入は減っていて、在米生産が輸入代替効果をもたらしており、結果的に輸入浸透率の低下と在米外資系企業を含む米国自動車産業の国際競争力維持を招来した（この点は、補説2を参照）。

次に鉄鋼業である（図表 2-2-1、2-2-2 を参照）。1980年代に製造業衰退の象徴とされた鉄鋼業は、1990年代に入って景気拡大から内需が増え、それに合わせて国内生産も増大した。しかし内需の拡大に合わせて輸入も増加したため、1998年の内需のピーク時には輸入浸透率は21%まで上昇した。その後2000年にかけて内需の縮小に対応して生産、輸入も減少するとともに、利益率も低下している。また、もう一つのNAICS分類の図で1997年から2003年現在までを鳥瞰すれば、2001年の景気後退時には鉄鋼の国内需要は縮小し、その結果生産の縮小、収益率はマイナス35%にまで落ちた。しかし、その後、2002年から内需の拡大が生じ、それに伴って生産拡張を実現し、他方、輸入は増加しなかったため、輸入浸透率は20%前半で一定である。輸入浸透率から見れば、米国鉄鋼業は国際競争力を維持していると言える。

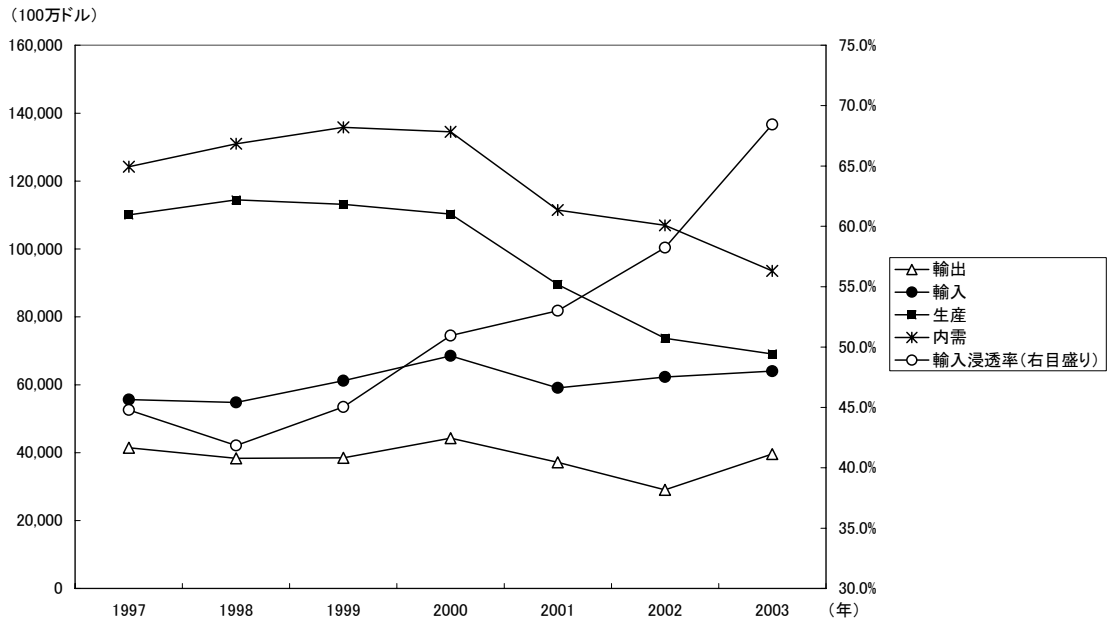
図表 2-2-1 鉄鋼の生産と貿易、利益率 (SIC)



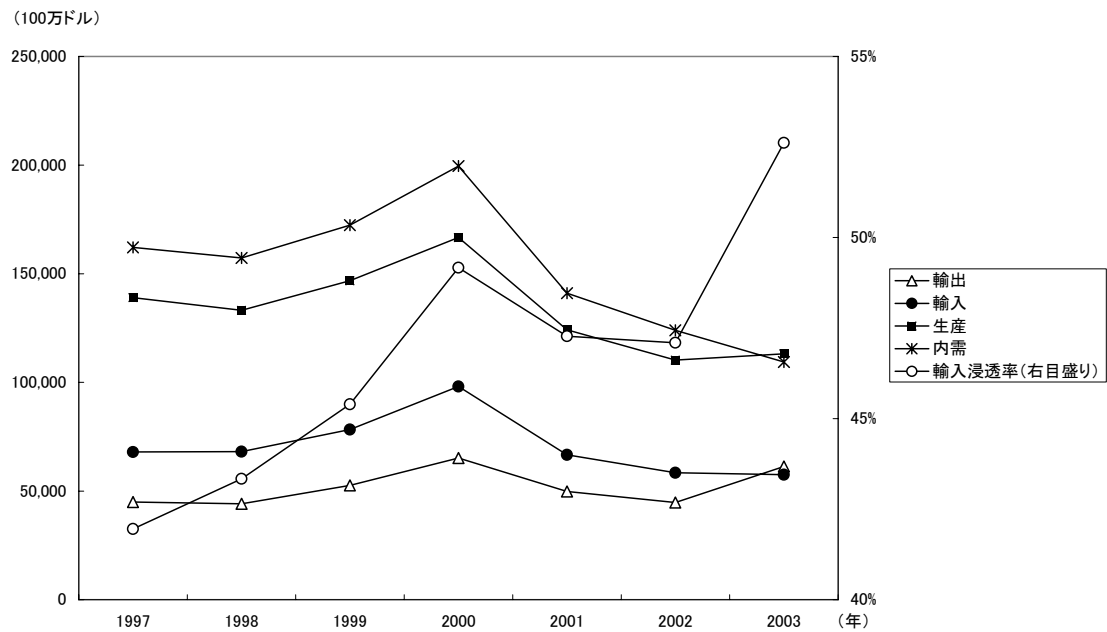
図表 2-2-2 鉄鋼の生産と貿易、利益率 (NAICS)



図表 2-3 コンピュータ・周辺機器の生産、貿易 (NAICS)



図表 2-4 半導体の生産、貿易 (NAICS)



コンピュータ・周辺機器はどうだろうか (図表 2-3 を参照)。産業分類の変更により、1997 年以降のデータでしか比較できないが、1997-2000 年までは国内需要は微増であっ

たが、国内生産は縮小し、輸入が増大したため、輸入浸透率は 51%にまで上昇した。2001 年以降国内需要が減少したが、国内生産の減少率が輸入の減少率を大きく上回ったため、輸入浸透率は 53%から 68%にまで急速に上昇した。米国のコンピュータ産業は急速に国際競争力を喪失している。

半導体の国内生産は、1990 年代後半は景気拡大による需要増から 2000 年までに急増し、輸入も急増した（図表 2-4）。輸入増加率が国内生産の増加率を大きく上回ったため、輸入浸透率は 42%から 49%へと上昇した。2000 年以降、需要が低迷し生産が減少、輸入も減少して輸入浸透率は低下したが、2003 年までに国内需要の減少率が生産と輸入の減少率を上回り、輸入浸透率は 52%まで上昇した。輸入浸透率からみれば、半導体産業は競争力を低下させつつある。

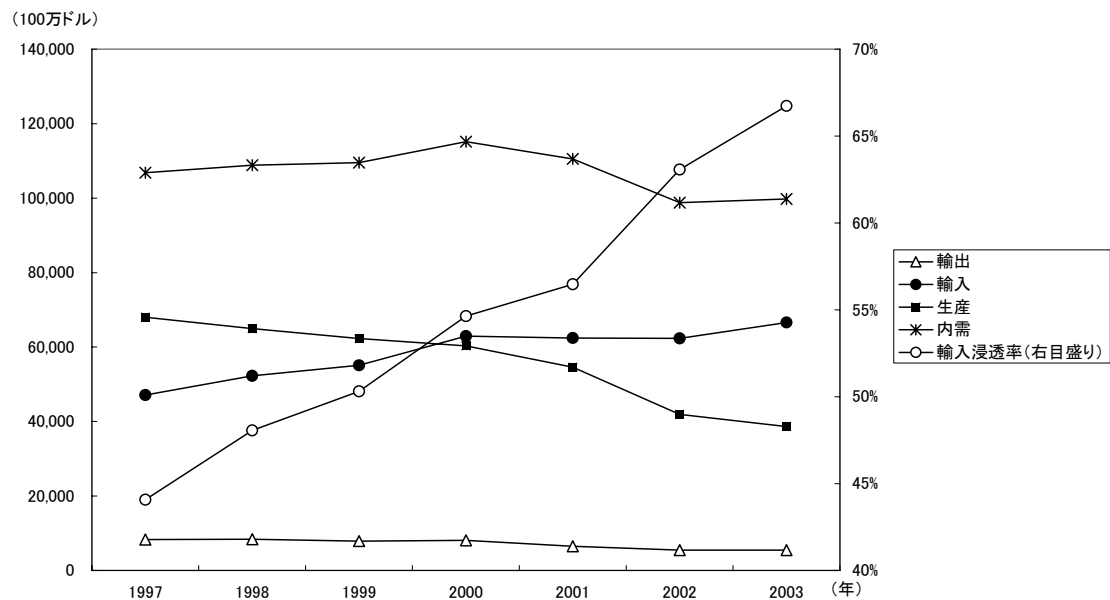
アパレルでは、1997-2003 年にかけて国内需要は、ほぼ一定であったが、2000 年を境に国内生産と輸入の価額が逆転し、その後もこのギャップは広がっている（図表 2-5）。つまり需要に対応するために輸入が急増したため、輸入浸透率は一貫して上昇し、2003 年には 67%にまで上った。繊維・アパレルについては GATT の下でも米国は繊維・アパレル供給国との間で多国間繊維協定（MFA）を結び、輸入数量をコントロールしてきたが、中国の WTO 加盟に伴い、その協定も 2004 年末で撤廃され、中国からの繊維・アパレル輸入が急増した。そこで米国は 2005 年 5 月に繊維・アパレルの 7 品目にセーフガードを実施し、9 月には 2 品目を追加した。このセーフガードは中国の WTO 加盟に伴って認められたものであるが、そこで両国は協議を重ね、2005 年 11 月に 21 品目の輸出数量規制を内容とする 2008 年末までの輸出数量規制を取り決めた。この経過からも明らかのように、アパレル産業の国際競争力は顕著に低下している。

ケミカル産業では、1997-2003 年にかけて需要は増大し国内生産が増えている（図表 2-6 参照）。輸入の増加率が生産のそれを大きく上回ったので、輸入浸透率は 12%から 20%へと上昇傾向であり、やや競争力は低下しているといえる。

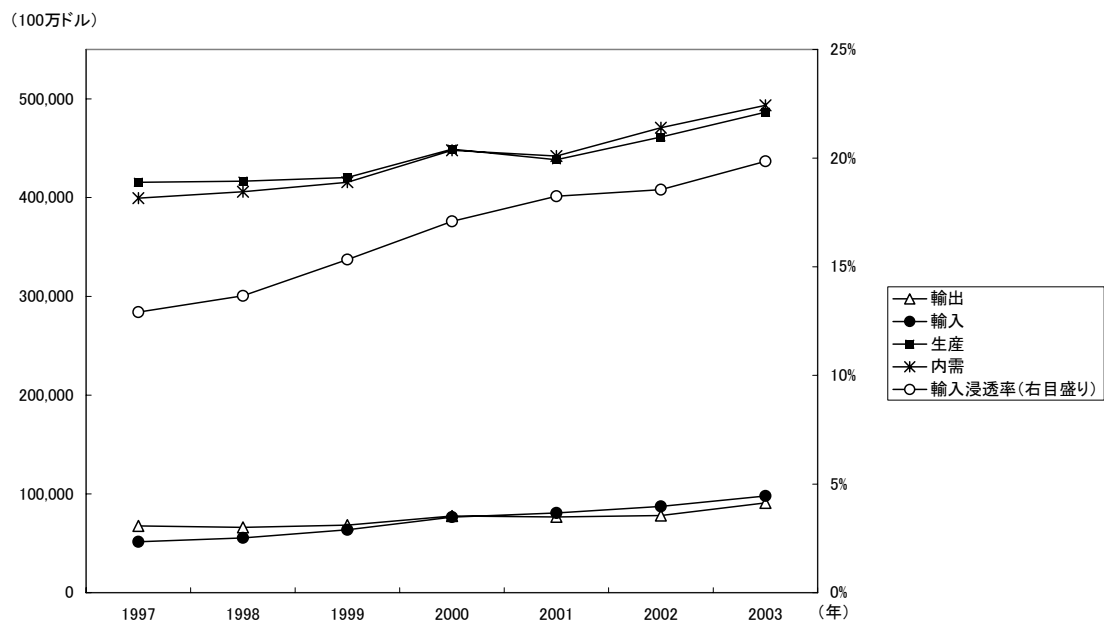
以上見てきたように、どの業界も、内需が後退するときには生産も縮小し、収益率が悪化する関係にある。そして国内需要が拡大した場合に国内生産を拡張できるかどうかは競争力の維持にとって重要であるが、それができず、輸入拡大になる場合には輸入浸透率が上昇してくる。図表 2-7 で主要製造業の輸入浸透率の推移を比較してみれば、産業レベルで輸入品が急増しているコンピュータ・周辺機器、半導体、アパレルでは、輸入浸透率が 1990 年代以降も高まっている。それに対して、自動車、鉄鋼産業の輸入浸透率は、多少変動はあるものの横ばい傾向である。コンピュータ・周辺機器、半導体、アパレルは競争力低下産業であり、自動車、鉄鋼産業は競争力を維持しているといえる。

ただし、製造業は 1990 年代以降の長期景気拡大にあっても雇用の削減は進み、また 2001 年のリセッションから回復した 2002 年以降も稼働率は回復したものの雇用削減と製造業労働者の賃金の停滞は続いている。

図表 2-5 アパレルの生産、貿易 (NAICS)

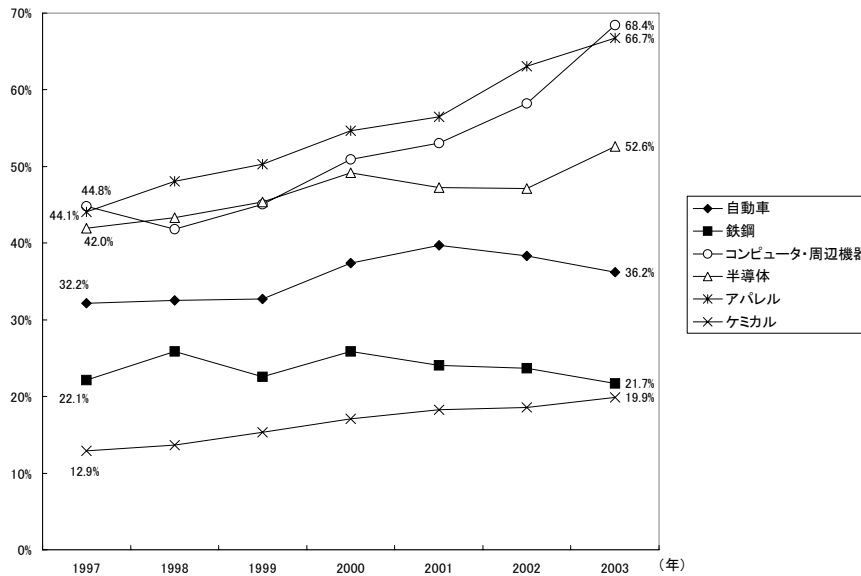


図表 2-6 ケミカルの生産、貿易 (NAICS)



(出所) U.S. Dept. of Commerce, ITA, *Industrial Outlook; U.S. Industry & Trade Outlook*, various issues; *Annual Survey of Manufactures*, various issues; *U.S. Foreign Trade Highlights*, various issues; *Quarterly Financial Report for Manufacturing, Mining, and Trade Corporations*, various issues. より作成。

図表 2-7 輸入浸透率の推移



2. 財の貿易構造と貿易収支

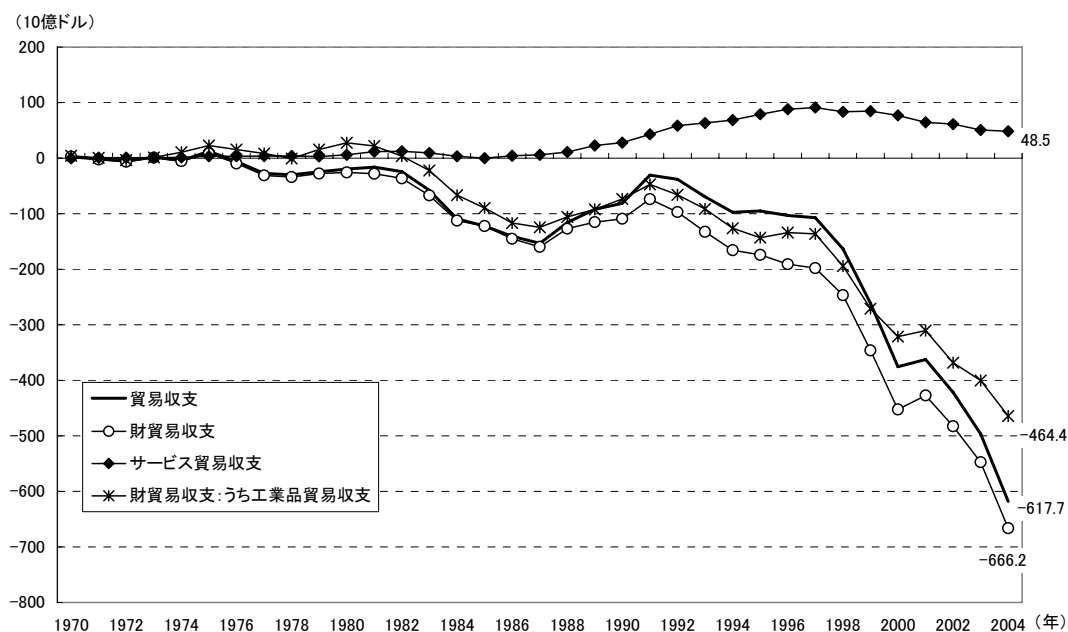
第1節で主要製造業の国際競争力をみたが、それは産業ベースであったし、また国別の国際分業の分析には至っていない。そこで、以下では財貿易の視点から財別地域別に貿易構造を検討する。これによって、財の輸出と輸入の構造と国際分業構造とが明らかとなるう。

(1) 急膨張する工業品貿易赤字

米国の貿易収支は1971年に赤字へと転落し、1976年以降は継続的に赤字一色となっている(図表2-8)。サービス貿易収支は黒字であるが、財の貿易収支は赤字であり、米国の貿易収支赤字とは財の貿易収支赤字である。財の貿易収支は1984年より急速に拡大し、1990年代初頭には、その赤字額は縮小に向かうものの、1990年代を通して爆発的に膨張した。1991年から増加の一途をたどる財の貿易収支赤字は、1997年以降急速に拡大し、2004年には-6,662億ドルと過去最高の貿易赤字記録を更新した。財の貿易収支赤字のなかでも、そのほとんどは工業品貿易赤字であり、13年間で10倍もの急膨張である(1991年:-473億ドル→2004年:-4,644億ドル)。図表から明らかなように、米国の貿易収支赤字とは財の貿易収支赤字であり、なかでも工業製品貿易赤字である。

次に、財の貿易収支赤字拡大の内容に迫るために輸出入構成を見る。図表 2-9 は、財の使用目的別品目の輸出入構成である。米国の輸出構造は「産業用原材料」および「資本財」がその主力である。2004 年では「資本財」の割合は 40%、「産業用原材料」の割合は 25%である。他方、輸入構成では、「工業用原材料」のシェアが減少し（52%→

図表 2-8 アメリカの貿易収支（1970-2004 年）



(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

図表 2-9 アメリカの使用目的別品目の貿易構成（1980-2004 年）

(単位: 10億ドル、%)

	1980年		1990年		2000年		2004年	
	金額	(割合)	金額	(割合)	金額	(割合)	金額	(割合)
輸出総計	225.7	(100.0)	393.6	(100.0)	782.0	(100.0)	819.0	(100.0)
食料・飼料・飲料	36.0	(16.0)	35.1	(8.9)	47.9	(6.1)	56.3	(6.9)
産業用原材料	70.6	(31.3)	104.4	(26.5)	172.6	(22.1)	203.6	(24.9)
資本財	74.8	(33.1)	152.7	(38.8)	356.9	(45.6)	331.1	(40.4)
自動車・部品	16.0	(7.1)	37.4	(9.5)	80.4	(10.3)	88.2	(10.8)
消費財(非食料)	17.2	(7.6)	43.3	(11.0)	89.4	(11.4)	102.8	(12.6)
その他	11.1	(4.9)	20.7	(5.3)	34.8	(4.5)	37.0	(4.5)
輸入総計	241.4	(100.0)	495.3	(100.0)	1219.0	(100.0)	1470.5	(100.0)
食料・飼料・飲料	18.5	(7.7)	26.6	(5.4)	46.0	(3.8)	62.2	(4.2)
産業用原材料	124.7	(51.7)	143.2	(28.9)	300.0	(24.6)	412.4	(28.0)
資本財	31.1	(12.9)	116.4	(23.5)	347.0	(28.5)	343.8	(23.4)
自動車・部品	28.2	(11.7)	87.3	(17.6)	195.9	(16.1)	228.4	(15.5)
消費財(非食料)	34.3	(14.2)	105.7	(21.3)	281.8	(23.1)	373.2	(25.4)
その他	4.6	(1.9)	16.1	(3.3)	48.3	(4.0)	50.5	(3.4)

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

図表 2-10 アメリカの産業別品目の貿易収支 (NAICS、1990-2004 年)

(単位: 億ドル、%)

	1990年	1995年	2000年	2004年	1990-2004年の 赤字増加額	増加寄与率
収支	-1,160	-1,924	-4,910	-7,307	-6,147	100.0
農林水産物品	135	136	48	100	-35	0.6
鉱物製品	-441	-439	-737	-1,298	-857	13.9
製造業製品	-766	-1,433	-3,935	-5,859	-5,093	82.9
繊維製品	-32	-13	-51	-96	-65	1.1
アパレル製品	-218	-340	-548	-662	-444	7.2
製材、木材	11	-30	-105	-186	-197	3.2
皮革製品	-96	-121	-191	-224	-128	2.1
家具、建具	-36	-54	-127	-199	-163	2.7
石油製品	-77	-30	-313	-420	-343	5.6
化学製品	162	198	10	-100	-262	4.3
一次金属製品	-101	-133	-237	-353	-252	4.1
組立金属製品	-5	-11	-62	-152	-147	2.4
機械(電気機械を除く)	62	-105	57	-81	-143	2.3
コンピュータ・電子機器	-159	-387	-1,360	-1,259	-1,099	17.9
電気機器	NA	NA	-142	-252	NA	NA
輸送機器	-215	-396	-914	-1,097	-882	14.3
その他	-158	-213	-373	-567	-409	6.7

(注) NA は、産業分類変更によるデータなし。製造業製品は主要なものだけを取り上げている。

(出所) Census Bureau, *Statistical Abstract of the United States*, various years. より作成。

28%)、「資本財」および食料を除く「消費財」のシェアが増加した(それぞれ 13%→23%、14%→25%)。

「工業用原材料」の貿易収支は 2000 年以降急増しているが、これは、輸入原油価格の高騰によるものである。「資本財」の貿易収支は一貫して黒字であったが、2004 年には赤字となっている。これは消費目的ではないコンピュータ・周辺機器、通信機器の輸入が急増していることに起因する。また、1990 年代を通して 2004 年まで「消費財」の輸入が急増しており、1990 年代の個人消費が主導とした景気拡大の結果である。

やや詳しく、消費財と資本財の輸入構成を見ると、図表 2-10 が示すように、1990 年から 2004 年現在まで貿易赤字額は急膨張しているが、特に製造業製品の貿易赤字拡大幅が大きく、その増加寄与率は 83%である。内訳をみれば、上位赤字産業別品目は、コンピュータ・電子機器、輸送機器、アパレル・繊維である。特に貿易収支の悪化が際立っているのがコンピュータ・電子機器、輸送機器(自動車)であって、1990-2004 年の増加寄与率は、それぞれ 18%、14%となっている。またアパレル・繊維の赤字額も拡大しており、同期間の増加寄与率は 7%と高い。さらに 2000 年まで数少ない黒字産業であった化学品は 2004 年に 100 億ドルの赤字に転落した。

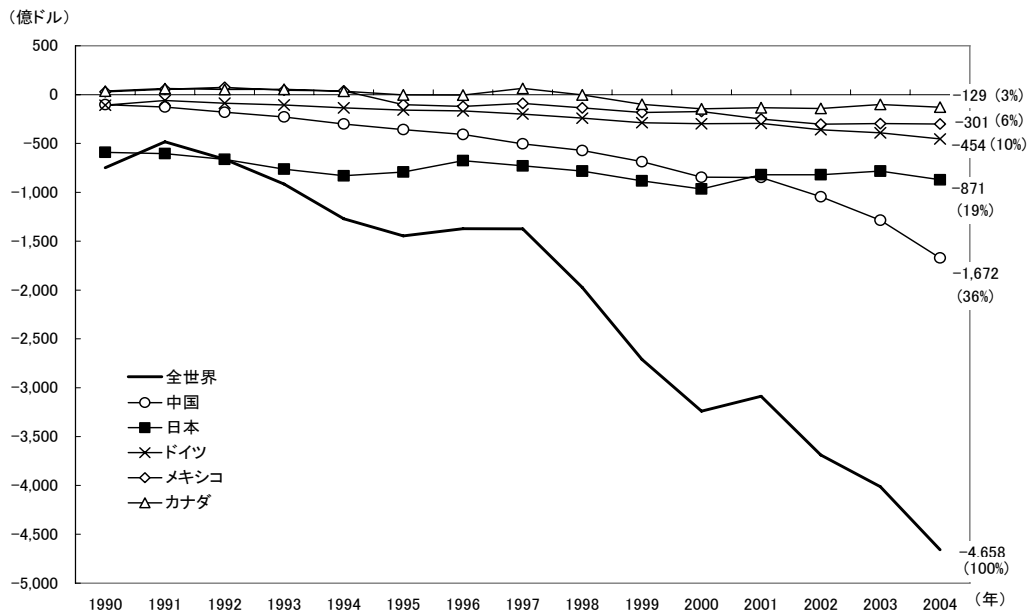
以上のことは、第 1 節でみた産業の国際競争力の現状を反映している。つまり、輸入浸透率が高まっているコンピュータ・周辺機器や半導体などコンピュータ・電子機器産業では輸入が輸出を上回り、貿易赤字が拡大している。また自動車を含む輸送機器産業では、輸入浸透率は微増であって、貿易赤字全体額のシェアも経年的に縮小しているが、依然として貿易赤字の大きな構成要素である。輸入浸透率が急増していたアパレル・繊維産業では、それを反映して貿易赤字額も増加した。

(2) 貿易の自由化と主要貿易相手国の交代

次に主要相手国別の工業品貿易収支を見る。米国の工業品貿易収支赤字相手国の上位国は、中国、カナダ、メキシコ、日本、ドイツである（図表 2-11 参照）。2004 年時点で対中国貿易収支赤字は-1,672 億ドルで最大の貿易赤字相手国であり、対全世界の工業品貿易赤字の 36%は対中国のそれである。その次が日本で-871 億ドル（19%）、ドイツが-454 億ドル（10%）、メキシコが-301 億ドル（6%）、カナダが-129 億ドル（3%）と続く。1980 年代貿易赤字に端を発する日米経済摩擦の当事者であった日本は、1990 年代を通して最大の貿易赤字相手国であったが、2001 年を境にその地位は中国と逆転した。

図表 2-12 でさらに詳しく見ていくと、1990 年時点では黒字であったカナダとメキシコが 1994 年の NAFTA 発効以降赤字相手国となっており、なかでもメキシコの増加額が大きい。しかし、それをさらに上回るのが中国であって、1995-2004 年の増加寄与率（その期間の全世界の貿易赤字増加額に占める各国の赤字増加額）は実に 4 割を占めるに至っている。対日貿易収支赤字は、2004 年時点で 2 割近くを占めているが、その増加率は、きわめて低い。このように 1990 年代後半以降の貿易赤字の急拡大は、米国が貿易・投資の自由化を進めてきた相手国との間で生じている。すなわち、1980 年台に最大の貿易赤字国であった日本は後退し、1994 年発効の NAFTA 加盟国であるカナダ、メキシコとの貿易赤字が増え、さらに 2001 年には最大の貿易赤字相手国は中国となったのである。したがって、米国政府が主張してきた貿易自由化の利益は過大評価である。しかしだからといって、輸入に制限を加えるといった保護主義的対応はしにくく、貿易赤字国に対して、いっそうの市場と輸出拡大を追求する。ただし対中国貿易では米国連邦議会で中国からの輸入急増による地域経済の不振を背景に、保護主義的法案が提出されている。また、中国元の切り上げ圧力には根強いものがある。

図表 2-11 アメリカの主要貿易赤字相手国との貿易収支（1990-2004 年）



(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

図表 2-12 アメリカの主要貿易赤字国

	1990年	1995年	2000年	2004年	1990-2004年 増加額	1995-2004年 増加額	1995-2004年 の増加寄与率
中国	-103	-358	-845	-1,672	-1,570	-1,314	40.9
日本	-590	-792	-965	-871	-281	-79	2.4
カナダ	36	-2	-146	-129	-165	-127	3.9
メキシコ	28	-102	-173	-301	-329	-198	6.2
EU15	-20	-150	-492	-894	-873	-744	23.2
*ドイツ	-108	-157	-298	-454	-346	-297	9.2
全世界	-747	-1,447	-3,240	-4,658	-3,910	-3,211	100.0

(出所) US. Dept. of Commerce, *ITA U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

国別品目別の貿易では、どのような特徴が見出せるだろうか。別表 2-1 は、1984 年、1994 年、2004 年の主要貿易相手国（上位 5 カ国：中国、カナダ、メキシコ、日本、ドイツ）の品目別輸出入を集計したものである。輸出構成では、米国の全世界向け輸出では工業品（SITC 1 桁分類番号 5-9）が 8 割を占めている。そのなかでは「機械・輸送機械」が大半を占めているが、最近では「化学製品」のシェアが増大している。また国別では米国の全世界向け輸出額に占めるカナダおよびメキシコの輸出額のシェアが高い。品目では米国の対カナダ、対メキシコ、対ドイツの輸出は工業品が 9 割を占める。他方米国から日本、中国への輸出では、工業品のシェアはカナダなどの国に比べて低く、一次産品（SITC 1 桁分類番号 0-4）のシェアが相対的に高い。しかし日本と中国では、

その構造は同じではない。米国の対日本の輸出は一次製品のシェアが他国に比べて高く、そのなかでも「食料・生畜」のシェアが高いのが特徴である（上位輸出 10 品目にとうもろこしがランクインしている：別表 2-3 を合わせて参照）⁶。1980 年代の日米貿易摩擦のなかで、かつて米国下院歳入委員会は、米国は日本に対して木を切り出し、農産物を輸出し、日本からは工業品を輸入するプランテーションだと慨嘆したことがあったが、この構造は現在も続いている。それに対し米国の対中国輸出は、一次製品のシェアが 2004 年時点で 28%、その大部分は「非食用粗原料」（23%）であり、主な上位輸出品目は脂肪種子、綿織物繊維、屑鉄などである（別表 2-4 参照）。

次に輸入構造を見ていくと、米国の全世界からの輸入は工業品がほとんどであり、なかでも「機械・輸送機械」のシェアが高い。国別でみていくと、輸出と同じくカナダの比重が高いが、1994-2004 年の間ではメキシコと中国のシェアが急拡大し日本のシェアを大きく上回っている点が特に注目に値する。すなわち、1994 年時点で日本のシェア（米国の全世界からの輸入額に占める日本からの輸入額の割合）は 17.9%であったが、2004 年には 8.8%になり（9.1 ポイント低下）、メキシコのシェアは 7.5%から 10.6%へ（3.1 ポイント増加）、中国は 5.8%から 13.4%へと 7.6 ポイントも比重を高めている。ここに 1994 年 NAFTA 発効や 2001 年の中国の WTO 加盟といった貿易自由化による財輸入の増大が色濃く反映されている。NAFTA は米国にとっては、メキシコとの貿易自由化が中核（すでにカナダとの間では 1989 年以降米加自由貿易協定が実施されているので）であるが、そのメキシコとの間で貿易赤字が拡大しているのである。

続いて国別品目別輸入構成の詳細を見ていくと、米国のカナダからの輸入は一次製品の「鉱物燃料」の割合が高まっているのが特徴である。「鉱物燃料」輸入は、主に天然ガス、原油が中心であり、2001 年以降の価格高騰に伴いそのシェアを高めている。1999 年から 2003 年までの米国の対カナダ貿易収支赤字増加の 30%は、原油・石油関連製品の輸入増加によるものである。また staple economy と称されるカナダからは「原料別製品」の輸入割合が他の国よりも高い。しかし、輸入品目の価額上位は自動車および、その部品・付属品で、それらのシェアは合わせて 2 割を占める（別表 2-2-1 参照）。

対メキシコ輸入構造は、1984-2004 年間に大きな変化が見られる。すなわち、メキシコからの輸入は 1984 年では 5 割以上が一次製品であったのに対し、2004 年では 8 割が工業品となっている。特に「機械・輸送機械」が増大しており、主要品目は通信機器、TV 受信機、コンピュータ、自動車、自動車部品・付属品などである（別表 2-2-2 参照）。上位輸入品目を見れば、原油、家具を除いてすべてが「機械・輸送機械」に属しており、特に自動車、自動車部品・付属品のシェアは 1994 年の NAFTA 発効以降、合わせて 15%前後と高くなっている。最近では、通信機器や TV 受信機のシェアも高まってきており、NAFTA 成立以降の外資導入による工業化の進展を明瞭に反映している。

⁶ そのほかには、食肉、魚、小麦、野菜・果物、家畜飼料などが含まれる。詳しくは、U.S. Trade Commodity by 3-Digit SITC Productsを参照。

米国の日本からの輸入シェアは99%と、ほとんどが工業品である。とりわけ「機械・輸送機械」の割合が高く、自動車、自動車部品・付属品、内燃ピストンエンジン、オフィス機器およびコンピュータの部品、電力機械、自動データ処理機器などの工業品が、その主要輸入品目である。特に自動車、自動車部品・付属品の輸入品目が一貫してトップであり、合わせて米国の日本からの総輸入額の3割を占めている（別表2-3参照）。

米国のドイツからの輸入は、「化学製品」、「機械・輸送機械」のシェアが高く、上位輸入10品目の集中度も年々高まっている（別表2-5参照）。「化学製品」の輸入シェアは主要貿易国の中でも一番高く、上位輸入10品目のなかにも薬品や化学品がランクインしている。「機械・輸送機械」のなかでは自動車、自動車部品・付属品が主力輸入品目であり、そのシェアは1990年代を通して高まっていて、2004年時点では合わせて3割を占めている。

米国の中国からの輸入の注目すべき特徴は、工業品の増加である。1984年では一次産品の割合が28%で工業品のそれが72%であったのが、2004年では一次産品の輸入はわずか2%にすぎず、98%が工業品輸入となっている。これは中国の工業化に起因した対米輸出構造の変化の帰結である。1984年当時、中国の対米工業品輸出の主力は「その他製造品」（玩具・スポーツ用品、アパレル製品、下着類、靴などの軽工業品）や「鉱物燃料」、「原料別製品」（繊維素材製品、綿織物、床敷物など）であったが、1994年には「その他製造品」のシェアが64%にまで増大し、1984年時点では2%にすぎなかった「機械・輸送機械」のシェアは23%にまで増大した。さらに、その後の1994-2004年の間には、「機械・輸送機械」のシェアが「その他製造品」のシェアを上回り、2004年時点で44%と最大のシェアを占めている。シェアが増大している「機械・輸送機械」の内訳を見れば、コンピュータ、オフィス機器およびコンピュータの部品、通信機器、音声・TVレコーダー、家電製品などが主な輸入品目であり、近年そのシェアは軒並み高まっている（別表2-4参照）。とはいえ、2004年時点においても米国の中国からの輸入の39%は「その他製造品」で、上位輸入10品目の半分はこれに属している。「その他製造品」輸入の主要品目は玩具・スポーツ用品、靴、家具、プラスチック製品、下着類などの軽工業品である。したがって現時点では、中国は米国に対して軽工業品から一部ハイテク工業品まで広い範囲の工業品において輸出競争力を有している。このことは米国の貿易政策においても中国との貿易問題がホットイシューとなる基本的な理由である。

3. 小括

以上では財の生産を担う米国主要産業の現状を国際競争力の視点から概観したうえで、財別の国際分業を検討した。その結果、以下の諸点が明らかとなった。

第一に、1980年代に米国の官民挙げての政策問題になった製造業の国際競争力の低下は1990年代の超長期の景気拡大のなかで収益性の回復や生産増加に転じた製造業、一部のIT関連機器の製造業にとっては「製造業の復活」現象を呈した。しかし既述のように、

アパレル、コンピュータ・同部品、半導体、などの製造業では輸入浸透率が上昇し、競争力を低下させている。

第二に、「ヤング・レポート」は競争力の定義を、国民の実質所得の維持・増大を達成しつつ生産・輸出できる能力としたが、2001年のリセッションからの回復過程でも製造業の稼働率は回復しているが、製造業における雇用削減と賃金の停滞は依然として続いている。国民の実質所得の増大を維持しているのは、低金利および低い貯蓄率のもとでの消費拡大であり、また中国産の安価な消費財の輸入である。これが米国国民の実質所得を高めている面がある。国民の実質所得の維持を支えているのは、米国国内産の財ではないのである。

したがって第三に、この旺盛な個人消費を実現している中国からの軽工業品の輸入は、一方では国民の実質所得の増大を達成しながら、他方では米国国内の競合産業の競争力を奪っている。対中貿易政策が一筋縄ではいかないゆえんである。

第四に、ここ数年の輸入の急増は2000年以降の輸入原油価格の高騰が一因ではある。しかし、この要因だけではない。これまで資本財の貿易収支は一貫して黒字であったが2004年には赤字に転化したことが象徴しているように、工業品の輸入増加も一因である。さらに、1990年代以降の個人消費主導の景気拡大を反映して、消費財の輸入が急増した。

以上の貿易分析は、産業および財の視点からみたものであり、貿易分析としては不十分である。なぜならば、今日の貿易においては、多国籍企業関連の貿易が大きな地位を占めており、その貿易取引は第三者間の貿易（独立企業間貿易）とは異なった原理に規定されるからである。多国籍企業の企業内貿易は多国籍企業の国際的な立地＝分業戦略に規定されるが、独立企業間貿易は市場原理によって規定されるのであり、産業別の貿易および財別の貿易分析だけでなく、貿易の担い手、すなわち国際分業の担い手に着目した貿易分析が必要である。序章で、貿易分析のミクロ的アプローチとして、産業別、財別、地域の貿易分析に加えて、国際分業＝貿易の担い手別の分析の必要を強調したゆえんである。米国の貿易が、どの主体（米国多国籍企業、在米外資系企業、非多国籍企業）によって担われているのか、そして、その結果米国の貿易にいかなる変化が生じており、そのインプリケーションは何か、については第3部で検討する。⁷

⁷ 2部のデータ整理と図表作成に当たっては、田村太一氏（大阪市立大学大学院経済学研究科博士課程、アメリカ経済研究専攻）の助力を得た。記して感謝する。

別表2-2-1 米国の対カナダ貿易の上位10品目

品目	(単位:100万ドル)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<金種>															
輸出(上位10品目)															
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	8,977	8,233	9,189	10,921	12,512	13,440	13,609	15,194	15,370	17,354	16,986	15,169	16,307	16,222	17,869
781 All Motor Vehicles	6,062	6,795	6,312	6,668	7,792	7,584	8,147	9,670	8,942	9,509	9,508	8,900	10,463	11,078	10,811
713 Internal Combustion Piston Engines	2,809	2,897	3,192	3,862	4,260	4,582	4,804	5,394	6,453	7,471	7,449	6,595	6,399	6,469	6,718
782 Special Purpose Motor Vehicles	1,812	2,111	1,606	1,914	2,584	2,931	3,242	3,788	3,780	4,033	4,445	3,946	4,651	5,684	6,384
752 Automatic Data Process Machines	2,576	2,784	3,136	3,367	3,855	4,487	5,062	5,709	5,648	5,592	6,130	5,052	4,759	5,132	5,452
994 Estimated Low Value Shipments	2,098	2,199	1,935	1,951	1,913	2,051	2,504	2,060	1,736	1,989	3,753	3,332	3,352	3,654	4,634
764 Telecommunications Equipment	1,490	1,182	1,473	1,739	1,893	2,276	2,914	3,316	3,522	3,915	5,092	4,256	3,530	3,609	4,082
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	1,490	1,426	1,449	1,719	2,144	2,291	2,373	2,869	2,951	3,253	3,575	3,404	3,157	3,301	3,611
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	2,220	2,782	3,189	3,238	4,040	5,575	5,270	5,247	5,267	5,732	6,690	3,769	2,433	2,423	3,179
778 Electrical Machinery And Apparatus	1,412	1,540	1,681	1,948	2,271	2,297	2,966	2,960	2,658	2,972	3,158	2,951	2,508	2,500	2,722
輸出総計	82,967	85,146	90,155	100,190	114,256	126,025	132,584	150,124	154,152	163,913	176,430	163,724	160,799	169,481	189,101
輸入(上位10品目)															
781 All Motor Vehicles	13,788	14,132	14,478	18,377	22,711	24,873	25,549	26,315	29,024	34,282	34,178	30,827	31,264	30,799	36,248
343 Natural Gas, Whether Or Not Liquefied	2,012	2,334	2,729	3,245	3,903	3,246	3,915	5,069	5,184	6,006	10,361	15,355	11,428	18,249	19,481
333 Crude Oil	4,414	4,644	4,817	4,996	4,917	6,140	7,367	7,436	5,580	6,570	12,715	10,146	11,225	14,196	18,966
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	5,707	4,930	5,515	6,136	6,582	6,530	6,914	7,544	7,826	9,339	8,975	10,001	10,902	10,902	11,492
931 Special Transactions Not Classified By Kind	3,757	3,707	4,062	4,318	5,406	5,963	6,441	6,741	8,306	9,701	10,845	10,981	11,323	10,008	9,723
782 Special Purpose Motor Vehicles	6,024	5,987	7,518	7,579	6,732	6,586	6,347	7,375	6,013	9,217	9,365	8,846	9,162	9,075	8,883
641 Paper And Paperboard	6,052	5,836	5,575	5,736	5,793	7,961	7,343	7,044	7,438	7,822	8,370	8,190	7,509	7,401	8,124
248 Wood, Simply Worked	2,702	2,637	3,453	4,929	5,840	5,229	6,546	6,978	6,333	7,267	6,491	6,107	5,644	5,018	7,181
334 Oil (Not Crude)	2,026	1,893	1,619	1,678	1,577	1,701	2,512	2,400	1,743	2,158	3,673	4,064	3,971	5,149	6,363
792 Aircraft & Associated Equipment	1,766	2,034	1,710	1,269	1,617	1,623	2,191	2,739	3,472	3,799	4,744	6,092	5,265	6,343	5,344
輸入総計	91,372	91,141	98,498	110,921	128,948	145,117	156,506	168,051	174,844	198,324	229,209	216,969	210,590	224,166	255,928
<割合>															
輸出(上位10品目)															
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	10.8	9.7	10.2	10.9	11.0	10.7	10.3	10.1	10.0	10.6	9.6	9.3	10.3	10.3	9.4
781 All Motor Vehicles	7.3	8.0	7.0	6.7	6.8	6.0	6.1	6.4	5.8	5.8	5.4	5.4	6.5	6.5	5.7
713 Internal Combustion Piston Engines	3.4	3.4	3.5	3.9	3.7	3.6	3.6	3.6	4.2	4.6	4.2	4.0	4.0	3.8	3.6
782 Special Purpose Motor Vehicles	2.2	2.5	1.8	1.9	2.3	2.3	2.4	2.5	2.5	2.5	2.5	2.4	2.9	3.4	3.4
752 Automatic Data Process Machines	3.1	3.3	3.5	3.4	3.4	3.6	3.8	3.8	3.7	3.4	3.5	3.1	3.0	3.0	2.9
994 Estimated Low Value Shipments	2.5	2.6	2.1	1.9	1.7	1.6	1.9	1.4	1.1	1.1	1.1	2.3	2.1	2.2	2.5
764 Telecommunications Equipment	1.3	1.4	1.6	1.7	1.7	1.8	2.2	2.2	2.3	2.4	2.9	2.6	2.2	2.1	2.2
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	1.8	1.7	1.6	1.7	1.9	1.8	1.8	1.9	1.9	2.0	2.0	2.1	2.0	1.9	1.9
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	2.7	3.3	3.5	3.2	3.5	4.4	4.0	3.5	3.4	3.5	3.8	2.3	1.5	1.4	1.7
778 Electrical Machinery And Apparatus	1.7	1.8	1.9	1.9	2.0	1.8	1.8	1.7	1.7	1.8	1.8	1.6	1.6	1.5	1.4
輸出総計	36.8	37.5	36.8	37.3	37.9	37.7	37.9	37.2	36.5	37.6	36.9	35.1	35.9	35.4	34.6
輸入(上位10品目)															
781 All Motor Vehicles	15.1	15.5	14.7	16.6	17.6	17.1	16.3	15.7	16.6	17.3	14.9	14.2	14.8	13.7	14.2
343 Natural Gas, Whether Or Not Liquefied	2.2	2.6	2.9	2.9	3.0	2.2	2.5	3.0	3.0	3.0	4.5	7.1	5.4	8.1	7.6
333 Crude Oil	4.8	5.1	4.9	4.5	3.8	4.2	4.7	4.4	3.2	3.3	5.5	4.7	5.3	6.3	7.4
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	6.2	5.4	5.6	5.5	5.1	4.5	4.5	4.5	4.5	4.7	4.3	4.1	4.7	4.9	4.5
931 Special Transactions Not Classified By Kind	4.1	4.1	3.9	4.1	4.2	4.1	4.1	4.0	4.8	4.9	4.7	5.1	5.5	4.5	3.8
782 Special Purpose Motor Vehicles	6.6	6.6	7.6	6.8	5.2	4.5	4.7	4.4	3.4	4.6	4.1	4.1	4.4	4.0	3.5
641 Paper And Paperboard	6.6	6.4	5.7	5.2	4.5	5.5	4.7	4.2	4.3	3.8	3.7	3.8	3.6	3.3	3.2
248 Wood, Simply Worked	3.0	2.9	3.5	4.4	4.5	3.6	4.2	4.2	3.6	3.7	2.8	2.8	2.7	2.2	2.8
334 Oil (Not Crude)	2.2	2.1	1.6	1.5	1.2	1.2	1.4	1.4	1.0	1.1	1.6	1.9	1.9	2.3	2.5
792 Aircraft & Associated Equipment	1.9	2.2	1.7	1.1	1.3	1.1	1.4	1.6	2.0	1.9	2.1	2.8	2.5	2.8	2.1
輸入総計	52.8	52.8	52.3	52.5	50.5	48.1	48.0	47.4	46.3	48.4	48.2	50.5	50.8	52.3	51.5

(出所) Dept. of Commerce, U.S. Foreign Trade Highlights, various issues. より作成。

別表2-2-2 米国の対メキシコ貿易の上位10品目

＜金額＞ 輸出(上位10品目)	(単位:100万ドル)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	650	681	873	1,104	1,916	2,590	3,284	4,381	4,908	6,393	9,379	7,894	6,669	6,063	6,450
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	2,948	3,237	3,897	4,269	4,642	3,948	4,097	5,510	5,301	5,460	7,325	6,819	6,482	5,937	6,320
772 Electrical Apparatus For Switching Or Protecting	870	853	1,041	1,120	1,610	2,059	2,663	3,296	3,497	4,315	5,423	4,274	4,078	4,253	4,917
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	487	549	575	831	944	841	1,067	1,317	1,604	1,805	1,942	1,626	2,665	3,954	4,162
752 Automatic Data Process Machines	369	502	666	694	968	809	1,232	1,858	1,407	1,840	2,629	2,877	2,722	2,688	4,000
764 Telecommunications Equipment	1,159	1,159	1,530	1,993	1,849	1,424	1,849	2,168	2,598	3,007	4,151	3,991	3,287	3,107	3,459
994 Estimated Low Value Shipments	1,110	1,281	1,375	1,412	1,756	1,625	2,465	2,465	2,738	2,901	3,670	3,353	3,146	3,003	3,348
781 All Motor Vehicles	184	169	121	126	107	320	868	1,049	1,400	2,175	2,778	3,260	3,149	2,510	3,107
893 Articles Of Plastics	419	485	758	818	1,163	1,140	1,402	1,650	1,942	2,574	3,338	2,988	2,931	2,815	3,017
778 Electrical Machinery And Apparatus	729	928	1,173	1,343	1,363	1,481	1,840	2,477	2,501	2,775	3,694	2,788	2,710	2,480	2,853
輸出総計	28,375	33,276	40,597	41,637	50,841	46,313	56,759	71,378	79,010	87,044	111,721	101,509	97,531	97,457	110,775

輸入(上位10品目)	(単位:100万ドル)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
333 Crude Oil	4,822	4,345	4,362	4,245	4,653	5,417	6,356	8,133	5,007	6,781	11,953	9,511	11,500	14,428	17,999
781 All Motor Vehicles	2,164	2,578	2,591	3,084	3,944	5,821	7,903	8,215	9,147	10,065	15,770	14,310	13,530	11,826	11,167
764 Telecommunications Equipment	1,094	1,156	1,229	1,351	2,016	2,579	3,128	3,298	4,221	5,666	9,128	8,803	7,801	7,258	8,405
761 Television Receivers	916	967	1,281	1,589	2,265	2,493	2,750	3,062	4,698	4,267	4,573	4,732	4,846	5,249	7,416
782 Special Purpose Motor Vehicles	229	198	442	543	643	3,053	3,053	3,605	3,513	4,251	4,853	6,816	6,705	7,226	7,078
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	1,227	1,442	1,965	2,351	2,385	2,405	2,777	3,189	3,500	4,097	4,639	4,643	5,259	5,661	6,671
752 Automatic Data Process Machines	406	382	457	483	932	1,118	2,021	3,141	3,622	4,998	6,413	7,914	7,188	6,138	6,369
773 Equipment For Distributing Electricity	1,616	1,690	2,010	2,287	2,973	3,334	3,776	4,503	4,780	5,189	5,602	5,114	5,612	5,511	5,724
931 Special Transactions Not Classified By Kind	1,008	1,090	1,166	1,335	1,599	2,072	2,241	2,626	3,028	3,558	4,285	4,245	4,196	4,250	4,661
821 Furniture & Bedding Accessories	578	650	781	882	1,107	1,194	1,522	1,916	2,317	2,885	3,202	3,212	3,825	4,275	4,317
輸入総計	30,172	31,194	35,184	39,930	49,493	61,705	72,963	85,872	94,709	109,706	135,911	131,433	134,732	138,073	155,843

＜割合＞ 輸出(上位10品目)	(単位:%)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	2.3	2.0	2.2	2.7	3.8	5.6	5.8	6.1	6.2	7.3	8.4	7.8	6.8	6.2	5.8
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	10.4	9.7	9.6	10.3	9.1	8.5	7.2	7.7	6.7	6.3	6.6	6.6	6.6	6.1	5.7
772 Electrical Apparatus For Switching Or Protecting	3.1	2.6	2.6	2.7	3.2	4.4	4.7	4.6	4.4	5.0	4.9	4.2	4.2	4.4	4.4
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	1.7	1.6	1.4	2.0	1.9	1.8	1.9	1.8	2.0	2.1	2.4	1.7	1.6	2.7	4.1
752 Automatic Data Process Machines	1.3	1.5	1.6	1.7	1.9	1.7	2.2	2.6	1.8	2.1	2.4	2.8	2.8	2.8	3.6
764 Telecommunications Equipment	4.1	3.8	3.8	3.8	3.4	3.1	2.9	3.0	3.3	3.5	3.7	3.9	3.4	3.2	3.1
994 Estimated Low Value Shipments	3.9	3.8	3.4	3.4	3.5	3.5	3.4	3.5	3.5	3.3	3.3	3.3	3.2	3.1	3.0
781 All Motor Vehicles	0.6	0.5	0.3	0.3	0.2	0.7	1.5	1.5	1.8	2.5	2.5	3.2	3.2	2.6	2.8
893 Articles Of Plastics	1.5	1.5	1.9	2.0	2.3	2.5	2.5	2.3	2.5	3.0	3.0	3.0	3.0	2.9	2.7
778 Electrical Machinery And Apparatus	2.6	2.8	2.9	3.2	2.7	3.2	3.2	3.5	3.2	3.2	3.2	2.7	2.8	2.5	2.6
上位10品目のシェア	31.5	23.9	29.6	32.0	32.8	35.1	35.3	36.7	35.3	38.2	39.1	39.3	38.8	37.8	37.6

輸入(上位10品目)	(単位:%)														
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
333 Crude Oil	16.0	13.9	12.4	10.6	9.4	8.8	8.7	9.5	5.3	6.2	8.8	7.2	8.5	10.4	11.5
781 All Motor Vehicles	7.2	8.3	7.4	7.7	8.0	9.4	10.8	9.6	9.7	9.2	11.6	10.9	10.0	8.6	7.2
764 Telecommunications Equipment	3.6	3.7	3.5	3.4	4.1	4.2	4.3	3.8	4.5	5.2	6.7	6.7	5.8	5.3	5.4
761 Television Receivers	3.0	3.1	3.6	4.0	4.6	4.0	3.8	3.6	5.0	3.9	3.4	3.6	3.6	3.8	4.8
782 Special Purpose Motor Vehicles	0.8	0.6	1.3	1.4	1.3	2.9	4.2	4.2	3.7	3.9	3.6	5.2	5.0	5.2	4.5
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	4.1	4.6	5.6	5.9	4.8	3.9	3.8	3.7	3.7	3.7	3.4	3.5	3.9	4.1	4.3
752 Automatic Data Process Machines	1.3	1.2	1.3	1.2	1.9	1.8	2.8	3.7	3.8	4.6	4.7	6.0	5.3	4.4	4.1
773 Equipment For Distributing Electricity	5.4	5.4	5.7	5.7	6.0	5.4	5.2	5.2	5.0	4.7	4.1	3.9	4.2	4.0	3.7
931 Special Transactions Not Classified By Kind	3.3	3.5	3.3	3.3	3.2	3.4	3.1	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.2	3.1	3.0
821 Furniture & Bedding Accessories	1.9	2.1	2.2	2.2	2.2	1.9	2.1	2.2	2.4	2.6	2.4	2.4	2.8	3.1	2.8
上位10品目のシェア	46.6	46.5	46.3	45.5	45.5	45.7	48.7	48.9	46.3	47.2	51.8	52.7	52.3	52.0	51.2

(出所) Dept. of Commerce, U.S. Foreign Trade High Lights, various issues,より作成。

別表2-3 米国の対日本貿易の上位10品目

品目	(金額)										2004				
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999		2000	2001	2002	2003
輸出(上位10品目)	3499	3143	3807	2833	3428	2864	2998	4265	5266	4620	3394	2737	3813	4844	5025
792 Aircraft & Associated Equipment	1362	1564	1905	1844	2427	3750	4332	4045	3270	3673	4679	3619	2819	2499	2399
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	1116	1253	1149	1235	1431	1750	2126	2272	2038	2047	2682	2474	2083	2068	2334
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	1648	1522	1484	1533	1356	1910	2462	1920	1490	1428	1427	1331	1557	1602	1892
044 Maize (Not Including Sweet Corn) Unmilled	921	1021	846	1085	1421	1961	2238	2282	2563	2418	2857	2401	1723	1569	1610
764 Telecommunications Equipment	2042	2023	2054	1873	2207	2708	3290	3251	3330	2211	2878	2542	1779	1650	1567
752 Automatic Data Process Machines	635	637	613	578	656	na	na	856	900	988	1408	1252	1063	1269	1289
714 Nonelectric Engines And Motors	384	444	499	540	635	824	975	1072	983	1002	1081	1188	1103	1201	1254
872 Medical Instruments & Appliances	543	552	443	448	697	1103	1274	1183	914	1122	1992	1295	753	902	1215
728 Machinery Specialized For Particular Industries	296	331	399	455	564	na	na	671	628	832	856	834	935	1042	1042
598 Miscellaneous Chemical Products	48,585	48,147	47,766	47,950	53,482	64,297	67,537	65,673	57,888	57,484	65,254	57,639	51,440	52,054	54,400
輸出総計	20269	21382	20794	21952	24367	21935	20225	23007	24686	29261	32154	31183	35110	32227	32281
輸入(上位10品目)	5343	5007	5450	6079	6958	7129	6399	5887	5856	6155	7320	6650	6854	7286	8931
781 All Motor Vehicles	2575	2436	2936	3679	4594	5189	5178	4412	4321	5198	5678	5099	4916	4771	5109
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	3455	3520	3758	4478	5642	5803	5459	5511	4735	5157	5921	4813	4629	4663	5024
713 Internal Combustion Piston Engines	3140	2836	2938	2536	2234	2054	3418	3460	3834	4486	5011	3588	3879	4051	4036
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	2268	2207	2480	2802	3327	3631	3332	3512	3505	3976	4797	3553	3079	2943	3434
763 Sound Recorders and TV Recorders	3758	4167	5013	6467	8389	11418	9286	8283	6338	7010	8797	4948	3219	2904	3295
778 Electrical Machinery And Apparatus	4972	5268	5001	5541	5711	5608	3296	3246	3567	4540	5290	3442	2656	2538	3228
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	5925	6840	8585	9704	10566	10235	9343	10263	9317	9456	9332	5924	4565	3403	3186
764 Telecommunications Equipment	1068	1157	1150	1303	1531	1920	1921	2027	1994	2135	2966	2301	2119	2206	2760
752 Automatic Data Process Machines	90,433	92,333	97,181	107,267	119,147	123,579	115,219	121,359	121,982	131,404	146,577	126,602	121,494	118,029	129,595
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	25.6	25.9	26.8	25.9	27.7	26.2	29.2	33.4	35.3	35.0	35.4	34.4	34.4	35.2	36.0
輸入総計	72	65	80	59	64	45	44	65	91	80	52	47	74	93	92
792 Aircraft & Associated Equipment	2.8	3.2	3.2	3.8	4.5	5.8	6.4	6.2	5.6	6.4	7.2	6.3	5.5	4.8	4.4
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	2.3	2.6	2.4	2.6	2.7	2.7	3.1	3.5	3.5	3.6	4.1	4.3	4.0	4.0	4.3
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	3.4	3.2	3.1	3.2	2.5	3.0	3.6	2.9	2.6	2.5	2.2	2.3	3.0	3.1	3.5
044 Maize (Not Including Sweet Corn) Unmilled	1.9	2.1	1.8	2.3	2.7	3.0	3.3	3.4	4.4	4.2	4.4	4.4	4.2	3.3	3.0
764 Telecommunications Equipment	4.2	4.2	4.3	3.9	4.1	4.2	4.9	5.0	4.0	3.8	4.4	4.4	3.5	3.2	2.9
752 Automatic Data Process Machines	1.3	1.3	1.3	1.2	1.2	na	na	1.3	1.6	1.7	1.9	2.4	2.4	2.0	2.3
714 Nonelectric Engines And Motors	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.6	1.7	1.7	1.7	2.1	2.1	2.3	2.3
872 Medical Instruments & Appliances	1.1	1.1	0.9	0.9	1.3	1.7	1.9	1.8	1.6	2.0	3.1	2.2	1.5	1.7	2.2
728 Machinery Specialized For Particular Industries	0.6	0.7	0.8	0.9	1.1	na	na	1.2	1.2	1.1	1.3	1.5	1.6	1.8	1.9
598 Miscellaneous Chemical Products	25.6	25.9	26.8	25.9	27.7	26.2	29.2	33.4	35.3	35.0	35.4	34.4	34.4	35.2	36.0
上位10品目のシェア	22.4	23.2	21.4	20.5	20.5	17.7	17.6	19.0	20.2	22.3	21.9	24.6	28.9	27.3	24.9
輸入(上位10品目)	5.9	5.4	5.6	5.7	5.8	5.8	5.6	4.9	4.8	4.7	5.0	5.3	5.6	6.2	6.9
781 All Motor Vehicles	2.8	2.6	3.0	3.4	3.9	4.2	4.5	3.6	3.5	4.0	3.9	4.0	4.0	4.0	3.9
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	3.8	3.8	3.9	4.2	4.7	4.7	4.7	4.5	3.9	3.9	4.0	3.8	3.8	4.0	3.9
713 Internal Combustion Piston Engines	3.5	3.1	3.0	2.4	1.9	1.7	3.0	2.9	3.1	3.4	3.4	2.8	3.2	3.4	3.1
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	2.5	2.4	2.5	2.6	2.8	2.9	2.9	2.9	2.9	3.0	3.3	2.8	2.5	2.5	2.6
778 Electrical Machinery And Apparatus	4.2	4.5	5.2	6.0	7.0	9.2	8.1	6.8	5.2	5.3	6.0	3.9	2.6	2.4	2.5
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	5.5	5.7	5.1	5.2	4.8	4.5	2.9	2.7	2.9	3.5	3.6	2.7	2.2	2.2	2.5
764 Telecommunications Equipment	6.6	7.4	8.8	9.0	8.9	8.3	8.1	8.5	7.6	7.2	6.4	4.7	3.8	2.9	2.5
752 Automatic Data Process Machines	1.2	1.3	1.2	1.2	1.3	1.6	1.7	1.7	1.6	1.6	2.0	2.0	1.7	1.9	2.1
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	56.4	59.4	58.8	60.2	61.5	60.6	58.9	57.4	55.9	58.9	59.5	56.6	58.5	56.7	55.0
上位10品目のシェア	56.4	59.4	58.8	60.2	61.5	60.6	58.9	57.4	55.9	58.9	59.5	56.6	58.5	56.7	55.0

(出所) Dept. of Commerce, U.S. Foreign Trade Highlights, various issues, より作成.

別表2-4 米国の対中貿易の上位10品目

<金額> (単位:100万ドル)

輸出品目	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valves			18	19	41	112	212	258	515	812	901	1,133	1,622	2,475	2,936
222 Oil Seeds and Oleaginous Fruit			30	23	9	52	415	413	279	354	1,020	1,014	890	2,832	2,333
792 Aircraft & Associated Equipment	749	1,083	2,056	2,229	1,911	1,176	1,708	2,123	3,585	2,317	1,691	2,448	3,428	2,451	1,950
263 Cotton Textile Fibers	277	319	186	0	648	837	730	na	na	na	61	48	150	769	1,434
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	177	241	307	323	266	306	296	376	471	467	483	751	772	985	1,340
288 Machinery Specialized For Particular Industries	146	186	204	314	329	330	358	296	212	231	365	456	620	646	1,084
288 Nonferrous Base Metal Waste & Scrap	22	40	69	46	77	na	na	89	114	144	331	144	439	459	976
282 Ferrous Waste & Scrap	11	10	40	84	66	na	na	47	58	97	218	424	455	685	933
764 Telecommunications Equipment	78	122	233	603	563	712	643	629	629	548	781	1,159	1,026	844	926
752 Automatic Data Process Machines	113	111	136	167	165	247	182	225	575	578	942	957	739	736	780
輸出入総計	4,807	6,287	7,470	8,767	9,288	11,749	11,979	12,805	14,258	13,118	16,253	19,235	22,053	28,418	34,721

輸入(上位10品目)

輸出品目	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
752 Automatic Data Process Machines	34	125	227	438	713	1,276	1,431	2,068	2,809	4,116	6,310	5,961	9,145	15,268	24,461
894 Toys And Sporting Goods	2,215	2,729	3,860	4,459	5,537	6,723	8,015	9,922	11,167	11,639	12,925	12,672	14,869	16,448	17,569
764 Telecommunications Equipment	429	540	634	942	1,642	1,826	1,951	2,206	2,823	3,434	4,579	4,690	6,401	7,922	12,097
851 Footwear	1,477	2,532	3,403	4,520	5,259	5,824	6,392	7,415	8,008	8,434	9,195	9,758	10,227	10,565	11,351
821 Furniture & Bedding Accessories	145	218	347	503	752	883	1,110	1,544	2,183	3,262	4,476	5,018	6,957	8,750	10,910
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	20	72	154	315	611	1,059	1,439	2,030	2,468	3,208	3,843	4,052	5,216	6,560	9,266
763 Sound Recorders and TV Recorders	164	170	198	291	674	915	967	1,020	1,321	1,754	2,585	3,065	4,488	5,327	7,605
775 Household Type Electric & Nonelectric Equipment	446	557	696	762	845	1,021	1,164	1,353	1,466	1,836	2,380	2,802	3,232	3,774	4,546
883 Articles Of Plastics	346	449	717	969	1,218	1,464	1,591	1,716	1,784	2,111	2,481	2,653	3,175	3,611	4,264
831 Trunks, Suitcases, Vanity Cases, and Briefcases	696	904	1,101	1,321	1,561	1,670	1,928	1,937	1,972	2,172	2,210	2,172	2,773	3,320	4,044
輸出入総計	15,224	18,976	25,675	31,535	38,781	45,557	51,497	62,552	71,156	81,786	100,063	102,280	125,168	152,379	196,699

<割合> (単位:%)

輸出品目	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
776 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	0.0	0.0	0.2	0.2	0.4	1.0	1.8	2.0	3.6	6.2	5.5	5.9	7.4	8.7	8.5
222 Oil Seeds and Oleaginous Fruit	0.0	0.0	0.4	0.3	0.1	0.4	3.5	3.2	2.0	2.7	6.3	5.3	4.0	10.0	6.7
792 Aircraft & Associated Equipment	15.6	17.2	27.5	25.4	20.6	10.0	14.3	16.6	25.1	17.7	10.4	12.7	15.5	8.6	5.6
263 Cotton Textile Fibers	5.8	5.1	2.5	0.0	7.0	7.1	6.1	na	na	na	0.4	0.2	0.7	2.7	4.1
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	3.7	3.8	4.1	3.7	2.9	2.6	2.5	2.9	3.3	3.6	3.0	3.9	3.5	3.5	3.9
288 Machinery Specialized For Particular Industries	3.0	3.0	2.7	3.6	3.5	2.8	3.0	2.3	1.5	1.8	2.2	2.4	2.8	2.3	3.1
288 Nonferrous Base Metal Waste & Scrap	0.5	0.6	0.9	0.5	0.8	na	na	0.7	0.8	1.1	2.0	2.3	2.1	2.6	2.8
282 Ferrous Waste & Scrap	0.2	0.2	0.5	1.0	0.7	na	na	0.4	0.4	0.7	1.3	2.2	2.1	2.4	2.7
764 Telecommunications Equipment	1.6	1.9	3.1	6.9	6.1	6.1	5.4	4.9	4.4	4.2	4.8	6.0	4.7	3.0	2.7
752 Automatic Data Process Machines	2.4	1.8	1.8	1.9	1.8	2.1	1.5	1.8	1.8	4.0	4.4	5.0	3.4	2.6	2.2
上位10品目のシェア	32.7	33.6	43.9	43.4	43.9	32.1	37.9	34.8	45.2	42.3	41.8	45.9	46.1	46.3	42.3

輸入(上位10品目)

輸出品目	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
752 Automatic Data Process Machines	0.2	0.7	0.9	1.4	1.8	2.8	2.8	3.3	3.9	5.0	6.3	5.8	7.3	10.0	12.4
894 Toys And Sporting Goods	14.6	14.4	15.0	14.1	14.3	14.8	15.6	15.9	15.7	14.2	12.9	12.4	11.9	10.8	8.9
764 Telecommunications Equipment	2.8	2.8	2.5	3.0	4.2	4.0	3.8	3.5	4.0	4.2	4.6	4.6	5.1	5.2	6.2
851 Footwear	9.7	13.3	13.3	14.3	13.6	12.8	12.4	11.9	11.3	10.3	9.2	9.5	8.2	6.9	5.8
821 Furniture & Bedding Accessories	0.9	1.2	1.4	1.6	1.9	1.9	2.2	2.5	3.1	4.0	4.5	4.9	5.6	5.7	5.5
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	0.1	0.4	0.6	1.0	1.6	2.3	2.8	3.2	3.5	3.9	3.8	4.0	4.2	4.3	4.7
763 Sound Recorders and TV Recorders	1.1	0.9	0.8	0.9	1.7	2.0	1.9	1.6	1.9	2.1	2.1	3.0	3.6	3.5	3.9
775 Household Type Electric & Nonelectric Equipment	2.9	2.9	2.7	2.4	2.2	2.2	2.2	2.2	2.1	2.2	2.4	2.7	2.6	2.5	2.3
893 Articles	2.3	2.4	2.8	3.1	3.1	3.2	3.1	2.7	2.5	2.6	2.5	2.6	2.5	2.4	2.2
831 Trunks, Suitcases, Vanity Cases, and Briefcases	4.6	4.8	4.3	4.2	4.0	3.5	3.2	3.1	2.7	2.4	2.2	2.1	2.2	2.2	2.1
輸出入総計	39.2	43.7	44.2	46.0	48.5	49.6	50.0	49.9	50.5	51.1	51.0	51.7	53.1	53.5	53.9

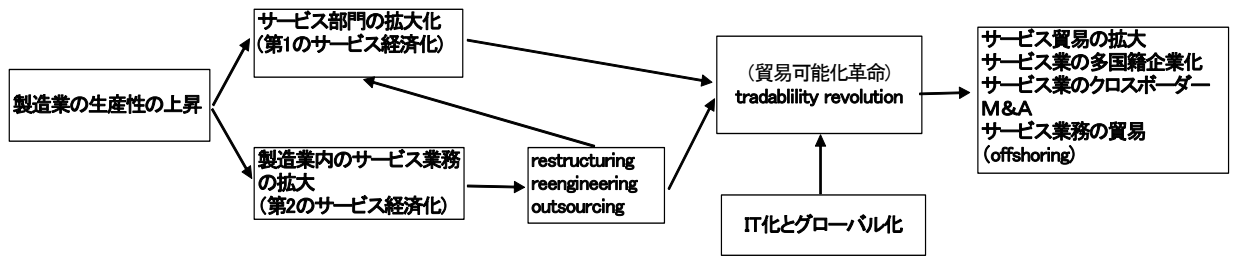
(出所) Dept. of Commerce, U.S. Foreign Trade Highlights, various issues. より作成。

別表2-5 米国の対ドイツ貿易の上位10品目

品目	(単位:100万ドル)																
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004		
<金額>																	
輸出(上位10品目)																	
781 All Motor Vehicles	651	919	1,231	910	773	644	1,100	1,024	1,276	1,178	1,184	1,176	1,791	3,941	4,012		
784 Measuring/Checking/Analysing Instruments	674	765	797	790	753	900	918	1,049	1,207	1,233	1,494	1,523	1,230	1,289	1,662		
541 Medicinal Products, Except Medicaments	240	241	282	323	365	359	483	537	518	466	452	477	451	821	1,662		
714 Nonelectric Engines And Motors	458	629	496	484	525	619	708	785	1,102	1,175	1,537	1,785	1,485	1,512	1,618		
716 Thermionic, Cold Cathode and Photocathode Valv	497	527	498	564	651	870	811	757	859	984	1,370	1,489	1,589	1,548	1,381		
792 Aircraft & Associated Equipment	2,071	2,882	2,310	1,189	993	1,025	1,233	1,824	3,280	3,274	3,137	2,787	1,558	1,398	1,252		
752 Automatic Data Process Machines	1,468	1,661	1,660	1,634	1,375	1,607	1,706	1,461	1,568	1,530	1,282	1,124	966	1,017	1,082		
598 Miscellaneous Chemical Products	217	305	366	404	445	508	572	635	650	764	663	573	560	781	983		
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	1,193	1,284	1,176	1,085	1,216	1,719	1,841	1,477	1,364	1,708	1,820	1,682	1,072	1,089	897		
774 Electro-Diagnostic Apparatus	307	414	427	409	461	571	724	631	652	701	708	790	866	1,002	827		
輸出総計	18,752	21,317	21,236	18,957	19,239	22,377	23,475	24,466	28,641	26,789	29,243	30,114	26,630	28,847	31,381		
輸入(上位10品目)																	
781 All Motor Vehicles	5,871	4,821	5,898	5,431	5,800	6,624	7,408	8,889	11,096	13,480	14,650	15,007	17,807	19,726	20,352		
542 Medicaments (Including Veterinary Medicaments)	na	na	na	na	na	na	na	1,345	2,510	2,754	1,700	1,810	2,134	2,658	3,215		
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	777	588	634	657	724	860	994	1,008	1,157	1,319	1,496	1,531	1,730	2,294	2,754		
713 Internal Combustion Piston Engines	954	889	902	926	1,034	1,188	1,088	1,151	1,497	1,693	1,727	1,584	1,861	2,242	2,403		
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	545	528	593	609	722	833	978	1,053	1,251	1,494	1,868	1,724	1,557	1,715	2,116		
541 Medicinal Products, Except Medicaments	230	279	398	283	341	374	452	412	406	492	584	710	1,054	1,367	1,861		
931 Special Transactions Not Classified By Kind	888	757	842	959	830	970	1,178	1,352	1,523	1,616	1,565	1,645	1,988	1,626	1,678		
774 Electro-Diagnostic Apparatus	509	538	586	583	509	593	583	561	681	831	865	939	1,161	1,356	1,589		
728 Machinery Specialized For Particular Industries	831	754	767	770	1,001	1,251	1,314	1,462	1,493	1,564	1,590	1,349	1,134	1,378	1,566		
984 Estimate Of Low Valued Import Transactions	343	323	373	371	384	446	478	525	777	1,062	1,139	1,155	1,172	1,313	1,487		
輸入総計	28,194	26,229	28,829	28,605	31,749	36,948	38,945	43,070	49,825	55,092	58,736	59,151	62,479	68,047	77,236		
<割合>																	
輸出(上位10品目)																	
781 All Motor Vehicles	3.5	4.6	5.8	4.8	4.0	2.9	4.7	4.2	4.8	4.4	4.0	5.9	10.5	13.7	12.8		
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	3.6	3.6	3.8	4.2	3.9	4.0	3.9	4.3	4.5	4.6	5.1	5.1	4.6	4.5	5.3		
541 Medicinal Products, Except Medicaments	1.3	1.1	1.3	1.7	1.9	1.6	2.1	2.2	1.9	1.7	1.5	1.6	1.7	2.8	5.3		
714 Nonelectric Engines And Motors	2.4	2.9	2.3	2.4	2.7	2.8	3.0	3.2	4.1	4.4	5.3	5.9	5.6	5.2	5.2		
792 Aircraft & Associated Equipment	11.0	13.5	10.9	6.3	5.2	4.6	5.3	7.5	12.3	12.2	10.7	9.3	5.9	4.8	4.4		
752 Automatic Data Process Machines	7.8	7.8	7.8	8.6	7.1	7.2	7.3	6.0	5.9	5.7	4.4	3.7	3.6	3.5	3.5		
598 Miscellaneous Chemical Products	1.2	1.4	1.7	2.1	2.3	2.3	2.4	2.6	2.4	2.9	2.3	1.9	2.1	2.7	3.1		
759 Parts For Office Machines & ADP Machines	6.4	6.0	5.5	5.7	6.3	7.7	7.8	6.0	5.1	6.4	6.2	5.6	4.0	3.8	2.9		
774 Electro-Diagnostic Apparatus	1.6	1.9	2.0	2.2	2.4	2.6	3.1	2.6	2.4	2.6	2.4	2.6	3.3	3.5	2.6		
上位10品目のシェア	41.5	45.4	43.5	41.0	39.3	39.4	43.0	41.6	46.8	46.6	46.7	46.5	47.2	49.9	49.0		
輸入(上位10品目)																	
781 All Motor Vehicles	20.8	18.4	20.5	19.0	18.3	18.0	19.0	20.9	22.3	24.5	24.9	25.4	28.5	29.0	26.4		
542 Medicaments (Including Veterinary Medicaments)	na	na	na	na	na	na	na	3.1	5.0	5.0	2.9	3.1	3.4	3.9	4.2		
784 Parts And Accessories Of Motor Vehicles	2.8	2.2	2.2	2.3	2.3	2.3	2.6	2.3	2.3	2.4	2.5	2.6	2.8	3.4	3.6		
713 Internal Combustion Piston Engines	3.4	3.4	3.1	3.2	3.3	3.2	2.8	2.7	3.0	3.0	2.9	2.7	3.0	3.3	3.1		
874 Measuring/Checking/Analysing Instruments	1.9	2.0	2.1	2.1	2.3	2.3	2.5	2.4	2.5	2.7	3.2	2.9	2.5	2.5	2.7		
541 Medicinal Products, Except Medicaments	0.8	1.1	1.4	1.0	1.1	1.0	1.2	1.0	0.8	0.9	1.0	1.2	1.7	2.0	2.4		
931 Special Transactions Not Classified By Kind	3.1	2.9	2.9	3.4	2.6	2.6	3.0	3.1	3.1	2.9	2.7	2.8	3.2	2.4	2.2		
774 Electro-Diagnostic Apparatus	1.8	2.1	2.0	2.0	1.6	1.6	1.5	1.3	1.4	1.5	1.5	1.6	1.9	2.0	2.1		
728 Machinery Specialized For Particular Industries	2.9	2.9	2.7	2.7	3.2	3.4	3.4	3.4	3.0	2.8	2.7	2.3	1.8	2.0	2.0		
984 Estimate Of Low Valued Import Transactions	1.2	1.2	1.3	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.6	1.9	1.9	2.0	1.9	1.9	1.9		
上位10品目のシェア	38.8	36.1	38.1	37.1	35.7	35.7	37.2	41.5	44.9	47.0	46.3	46.4	50.6	52.4	50.5		

(出所) Dept. of Commerce, U.S. Foreign Trade Highlights, various issues. より作成。

参照図 製造業の生産性上昇と二つのサービス経済化



第3部 米国の貿易と多国籍企業

第3部では、米国の貿易をその担い手に着目して分析する。端的に言えば、米国の貿易構造を多国籍企業と非多国籍企業に分けて解明するということであり、本調査で言うところの貿易分析のミクロ的アプローチである。

第2部の末尾で説明したように、現代米国の貿易における多国籍企業の役割は大きい。国際分業と貿易取引が、かつてのように出資関係のない第三者間取引（独立企業間分業＝貿易）によって行なわれているだけではなく、グローバルに拠点を設置する多国籍企業内の取引（企業内国際分業＝貿易）によっても行なわれるようになったからである。この両者は国際分業＝貿易といってもそれを規定する規律は異なる。独立企業間分業＝貿易を決定するのは市場原理であるが、企業内国際分業＝貿易はあくまで企業のグローバルな立地戦略が決定するのであり、それを決定するのは組織原理である。

多国籍企業とは企業組織をグローバルに展開した企業であるが、その紐帯^{ちゅうたい}は出資関係（直接投資）である。直接投資によって結ばれた多国籍企業の親会社と在外子会社とは内部取引を行なう一方で、それを多国籍企業の外部企業と行なう外部取引とを組み合わせながらグローバルな規模で利益極大化を目指すのである。多国籍企業が何を内部取引するのか、何を外部取引するのかは、外部環境の局面と企業戦略とによる。その結果、一国の貿易にも輸出促進的であるか輸入促進的であるかは別としても、少なからぬインパクトを及ぼす。

第3部では、米国の貿易における多国籍企業の役割を分析する。最初に、米系多国籍企業のグローバル展開を概観したうえで、進出先によってその進出目的が異なっていることを明らかにする。すなわち、進出目的が現地市場販売目的なのか本国米国の逆輸入目的の進出なのか、ということである。そのいずれかによって、米国の輸入に及ぼす影響は大きく異なる。次いで、在米外資系企業の活動を概観する。米国の貿易に影響を及ぼすのは米系多国籍企業だけではない。在米外資系企業の役割も大きいからである。

そのうえで、米国の貿易における米系多国籍企業と在米外資系企業の双方を含んだ多国籍企業関連貿易を分析する。

貿易不均衡の要因は多様であるが、多国籍企業の企業内貿易の動向などが、この第3部の主要論点である。

1. 対外直接投資と多国籍企業

多国籍企業の出現に最初に注目したのは、米国のジャーナリズムであった。たとえば、1963年4月20日の*Business Week*は、“Multinational Companies”という特集を組ん

で、新しい企業形態としての多国籍企業に注目した。同誌は、次のように述べていた。

「『マルチナショナル』という用語は、国際活動をしている国内指向企業と真に世界指向的企業との間に一線を画するものとして適切な用語である。多国籍企業というのは、次の 2 つのテストに合格したものである。まず、それは少なくとも、1 つ以上の外国に定着し製造拠点、あるいはその他の形態の直接投資を確保していること。そしてそれは真の意味で世界的な見通しをもち、その経営者は市場開拓、生産および研究について、世界中どこでもすぐ適用可能な多様な選択肢のなかで基本的決定を行っていること¹⁾」。

多国籍企業については、多様な定義があるが、同誌の簡潔な定義は今日でも十分に通用するものである。ここでは多国籍企業にとって 2 つの要件が指摘されている。一つは対外直接投資であり、もう一つは世界的視野での経営である。ここから多国籍企業を最も簡単に定義すれば、それは多国籍企業の母国にある本社が対外直接投資を通じて複数の外国にまたがる事業拠点をもち、グローバルな視点で調達、生産、販売、研究開発、財務などの事業経営を行なう企業ということになる。

多国籍企業の在外拠点には、完全子会社や過半数株所有会社や関連会社などのタイプがあるが、それらは本社の在外拠点に対する持ち株比率によって区分される。この比率が本社の支配力の強弱を示すのである。したがって多国籍企業は、本社が在外拠点を支配できるだけの一定水準の出資（対外直接投資）をすることによって成立するが、その出資は新規子会社設立の場合もあれば、既存企業の買収というケースもある。いずれにせよ対外直接投資は多国籍企業成立の必要条件である。米国政府は在外拠点に対する 10%以上の出資を対外直接投資としてカウントするが、この対外直接投資の動向は多国籍企業の活動を表す有力な指標の一つではある。しかしひとたび在外拠点が設置されると、現地金融市場における資金調達や利益の再投資などによって、本国本社からの実際の対外直接投資は減ることもある。したがって多国籍企業の活動をとらえるには、対外直接投資だけではなく実際の企業活動を分析する必要がある。また、実際の多国籍企業経営においては、10%の出資では経営権を支配するには困難な場合が多いので、現地政府による出資制限がない場合には完全所有か 3 分の 2 程度の多数株を所有しようとする。

米国の商務省統計²⁾では、在外拠点に対する 10%以上の出資を対外直接投資にカウントする。2003 年調査によれば、非銀行多国籍企業の親会社は 2,384 社であり、これらの多国籍企業は 25,112 の在外子会社を擁していた³⁾。これらの多国籍企業の米国内親会社は 2003 年には 15 兆 9,111 万ドルの資産、6 兆 6,067 億ドルの売上、2,170 万人の雇用を擁していた。これらの親会社の業種別構成を付加価値シェアで見ると、製造業が 44%、鉱業が 2%、情報産業（出版、放送・通信、情報サービス・データ処理産業）13%、金融（銀行、預金金融機関を除く）・保険 8%、卸売業が 5%、専門・科学技術サービス 5%、その

¹⁾ “Multinational Companies, Special Report”, *Business Week*, April 20, 1963.

²⁾ 米系多国籍企業に関する統計は、U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, various issues; do, *Survey of Current Business*, various issues. によって得られる。

³⁾ U.S. Dept. of Commerce [2005], *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 2003 Estimates*, p. 6.

他（運輸・倉庫業、管理支援・マネジメント業、ヘルスケア業、外食業など）10%であり、多国籍企業の親会社の付加価値シェアではサービス産業の方が大きい。

なお、銀行の多国籍企業化も進んでいるが、それは商務省データではなくて連邦準備制度のデータによって捕捉できる⁴。2005年12月31日時点では、米国の商業銀行のなかで、連結資産ベースでのトップはBank of Americaであり、6,249の国内支店に対して在外支店は181店であったが、同銀行の国内資産比率は91%で国内指向的銀行であり、対外投融資は国内拠点によって行なわれている。これに対して、第2位のJ. P. Morgan Chase Bankは、2,798の国内支店に対して114の在外支店を持ち、在外資産比率38%、第3位のCitibankは世界のどの都市の街角でも見かける多国籍銀行であるが、388の国内支店に対して342の在外支店を持ち在外資産比率は55%であった。

2. 米系多国籍企業のグローバル展開

(1) 多国籍企業のグローバル展開

多国籍企業の在外子会社は、2003年では8兆1,942億ドルの資産（親会社の51%、以下同じ）、3兆3,830億ドルの売上（51%）、988万人（46%）の従業員を擁していた⁵。これらの在外子会社のうち過半数株所有の在外子会社（MOFA: Majority Owned Foreign Affiliates）の保有資産は7兆4,687億ドル、売上は2兆9,059億ドル、従業員は836万人なので過半数株所有在外子会社の圧倒的な存在が浮かんでくる。また、付加価値シェアによる業種別構成では、製造業は49%、卸売業16%、鉱業10%、専門・科学技術サービス5.2%、金融・保険4.6%、情報産業4.2%となっている。

在外子会社の付加価値シェアによる業種別構成でも、卸売・小売業や金融といった伝統的なサービス産業に加えて、情報産業や専門・科学技術サービスといったビジネス・サービス（対事業所サービス）業の多国籍企業化が進んでいる。またこれらの在外子会社の販売2.9兆ドルのうち財の販売シェアは79%に対してサービスの販売シェアは17%であった⁶。ちなみに1992年時点では両者の比率は86%対12%であったのであり、このように業種構成や売上高構成からみても、多国籍企業のサービス化が進んでいるのであり、注目すべき動向である。

⁴ <http://www.federalreserve.gov/releases/lbr/>による。

⁵ 2003年の米系多国籍企業の規模や在外活動については、“U.S. Multinational Companies: Operations in 2003”, *Survey of Current Business*, July, 2005.による。

⁶ 2003年の数値。在外子会社の販売には財とサービスに加えて、若干の投資収益が計上されるため、合計は100%にならない。銀行を除く金融業や生保のなかには投資収益を売上げに計上する場合がある。

図表 3-1 米系多国籍企業のグローバル展開 (2003 年)

過半数株所有在 外子会社所在国	売上高 (億ドル)	雇用者数 (万人)	1人当たり報酬 (千ドル)	受入国GDPに占める子会 社の付加価値シェア(%)
イギリス	4,194	117.1	49.6	6.5
カナダ	3,702	106.7	35.4	9.8
ドイツ	2,209	58.4	59.4	2.7
日本	1,708	23.9	72.3	0.9
フランス	1,501	55.7	46.3	2.4
オランダ	1,258	17.3	52.6	4.9
スイス	1,236	6.3	81.6	4.1
アイルランド	1,123	8.5	43.6	18.4
メキシコ	1,123	82.7	13.0	3.7
シンガポール	984	9.8	35.5	13.2
イタリア	867	22.3	44.8	1.7
オーストラリア	745	28.0	39.6	4.6
ブラジル	651	34.9	19.4	3
スペイン	618	19.2	38.8	1.6
ベルギー	617	11.7	62.6	5.3
香港	562	11.0	33.2	5.3
中国	488	34.4	8.2	0.6
マレーシア	322	8.9	13.0	5.3
台湾	262	7.0	23.8	1.5
韓国	210	7.8	32.6	0.9

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, July 2005. より作成。

また、米国はアジアに対して工業品貿易では大幅な赤字であるが、対照的にサービス貿易では大幅黒字である。米国企業にとっては、ロイヤルティ・ライセンスフィーといった技術独占に基づいて高収益を獲得する企業戦略を強化しているが、そのためには知的財産権の強化が必要である。なおこのロイヤルティ・ライセンスフィーの受取は、その4分の3は在外子会社からの受取であり⁷、多国籍企業による在外生産・在外調達（財の貿易赤字）とロイヤルティ・ライセンスフィーの獲得（サービス貿易の黒字）とが同時に進行しているわけである。この点については、なおいっそう詳細な分析が必要である。

次に、米系多国籍企業の在外子会社（過半数株所有子会社）のグローバル展開をみてみよう。図表 3-1 が示すように、米系多国籍企業の進出先としては圧倒的に先進工業国が多い。2003 年で在外子会社の販売額が最大なのはイギリス所在の子会社であり、その額は 4,194 億ドル、雇用者数は 117 万人である。次いで大きいのはカナダであり、同様に 3,702 億ドルと 107 万人であって、次いでドイツ 2,209 億ドルと 58 万人、日本 1,708 億ドルと 24 万人と続く。

他方、途上国所在の在外子会社で最大規模は、メキシコ所在のそれであり 1,123 億ドルの売上と 83 万人の雇用を擁している。次いでブラジルと香港に所在する子会社が続くが、在中国の子会社の躍進振りは特筆すべきものがある。1992 年にはその売上は 14 億、韓国のそれは 40 億ドルであったので、この間中国所在子会社の売上は 488 億ドルになり 35 倍を超えたのに対して、韓国のそれは 5 倍の 210 億ドルに過ぎなかった。この驚異の増加は「世界の工場」であり「世界の市場」である中国経済の発展を如実に示している。また在

⁷ “U.S. International Services: Cross-Border Trade in 2004 and Sales Through Affiliates in 2003”, *Survey of Current Business*, October 2005.

中国の子会社の 1 人当たり報酬は表中では 8,200 ドルと最低であり、これが「世界の工場」として強みとなっている。

(2) 異なる進出目的

これらの在外子会社のグローバル展開は、米系多国籍企業の立地戦略を示している。この点を、在外子会社の販路構成によって確認しよう⁸。まず、第一に、ヨーロッパや日本などの先進工業国への進出目的は、高消費地である現地市場への販売目的である。EU15 カ国所在の子会社の財の販売高のうち 60%はEU域内市場向けであり、日本所在の子会社の場合のそれは 93%と現地市場向け販売比率はきわめて高い。また途上国でも大きな市場であるブラジルや中国の子会社では現地市場向け販売比率は 76%と 74%と同じく高い。

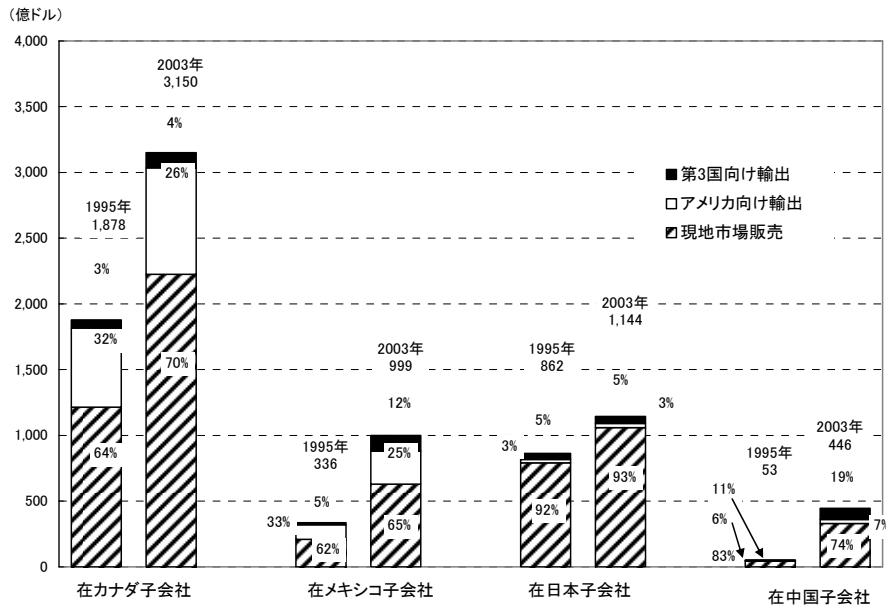
第二に、これとは対照的に途上国進出の場合には、本国米国市場販売や第三国への輸出目的のために立地するケースが多い。ちなみにシンガポールと香港は両国が中継貿易国ということもあって、両国所在の子会社の現地市場販売比率は 38%と 62%と低い。さらに、マレーシア 44%、UK カリブ諸島 43%、バミューダ 5%、とその比率は低い。逆に言えば、本国米国市場向け販売が大きなシェアを占めるのである。

第三に、在外子会社から米国親会社への輸出販売額の絶対額ではカナダ所在の子会社が最大規模であり、その額は 652 億ドル、次いで在メキシコ子会社が 209 億ドルとなっている。両国は米国に隣接していることもあり、米系多国籍企業が早くから進出して両国に跨る企業内国際分業を展開してきたが、1994 年に発足した NAFTA（北米自由貿易協定）は、北米 3 カ国間の関税の撤廃や投資規制の緩和、金融機関の参入の自由化を図ったが、それによって米国企業のカナダ、メキシコへの進出の動きを促進した（図表 3-2）。その結果、米国を hub（ハブ）にカナダとメキシコを spoke（スポーク）にした北米 3 カ国の国際分業が進んでおり、後述するように米加貿易と米墨貿易に占める多国籍企業の企業内貿易比率は高く、北米 3 カ国間の貿易はいわば米系多国籍企業の北米分業戦略に組み込まれている。

中国進出の米系多国籍企業についてみれば、過半数株所有子会社に限れば、2003 年ではその販売額の 74%が中国現地市場販売であり、対中進出の主要目的は現地市場販売である。ただし、インテルなどのいくつかの米国企業は、中国の大手輸出企業となっている（補説図表 2-6 参照）

⁸ 以下の販路構成のデータは、U.S. Dept. of Commerce [2005], *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 2003 Estimates*, p. 71.による。

図表 3-2 米系多国籍企業在外子会社の財の販路構成の推移（1995-2003 年）



(注) 在外子会社は過半数所有株式会社。

(出所) U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 2003 Estimates*, 2005, p. 71, U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and Their Foreign Affiliates, Preliminary 1995 Estimates*, 1997. より作成。

3. 米系多国籍企業の国際的地位と在米外資系企業のインパクト

(1) 米系多国籍企業の国際的地位

かつて 1950 年代末から 1960 年代前半にかけて、多国籍企業といえば米国企業の代名詞であったが、その後ヨーロッパ企業は、世界市場競争に挑戦すべく各国において企業集中を進め「ナショナル・チャンピオン」を形成するとともに、1960 年代末から米国市場に進出した。こうして「大西洋をまたぐ投資」の幕が開き、世界最大の市場である米国をめざしたヨーロッパ企業の対米直接投資が増加した。

米国の対外直接投資と米国への対内直接投資をその国際的地位からみれば、1980 年代は転換期であった。UNCTAD (国連貿易開発会議) によれば、1980 年から 2004 年の間に世界全体の対外直接投資残高に占める米国のシェアは 38%から 21%に低下する一方で、EUのシェアは 39%から 53%に上昇した⁹。また日本のシェアも 1980 年代半ば以降の対外直接投資の本格的な増加によって上昇し、1980 年の 3.5%から 1992 年の 12%に達した後に 2004 年には 4%にまで低下した。他方、世界全体の対外直接投資残高の受入れ国シェアでは、米国は 1980 年に 12%であったが 1989 年には 22%に達した後に 2004 年には

⁹ United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [2004, 2005], *World Investment Report*, annex table.より算出。

17%となった。このように米国は残高ベースでは、単一国として最大の直接投資の母国であるとともに最大の受入国でもあるが、1980年代に對外直接投資国母国としての米国の国際的地位は後退した。それは、現在では途上国企業も對外直接投資を行なうようになったからである。

しかし、世界の多国籍企業ランキングにおいては米系多国籍企業の地位は圧倒的に強い¹⁰。1985年の世界売上ランキングトップ20社のうち12社が米系多国籍企業であったが、2003年においても8社が米国企業であった。1985年には売上トップであったGeneral Motors Corp.の在外売上シェアは17%であったが、2003年には売上高順位は5位に低下したものの在外売上高シェアは26%に、在外子会社の従業員シェアは同期間に31%から35%に上昇した。また1985年に売上高順位で2位であった国際石油資本のひとつExxon Corp. (1999年にMobilと合併しExxon Mobil Corp.となる)は、在外売上シェア68%、在外従業員シェア54%であったが、2003年には売上高順位は2位、在外売上高シェア70%、在外従業員シェアは61%であった。

このように對外直接投資という資本輸出残高シェアでは米系多国籍企業の地位は低下したが、米系多国籍企業の在外活動水準は高まったのである。世界の多国籍企業ランキングにおけるもう一つの変化は、かつては自動車や石油精製・販売会社がランキングの上位を占めていたのが、2003年ランキングには通信会社や小売業が上位に入っていることである。1990年代以降サービス多国籍企業の台頭が目立っており、後述するようにサービス貿易の自由化とともにサービス業の直接投資の自由化が国際通商問題となっている。

(2) 対米直接投資の増加と在米外資系企業

前述したように米国は最大の対内直接投資の受入れ国であり、その結果、外資系企業は米国経済のなかですでに大きな存在になっている。対米直接投資（預金金融機関によるものを除く）には1980年代以降の大きな波が二つある。一つは1980年代半ばの727億ドルに達したピークであり、その後1992年には景気後退のために153億ドルにまで落ち込んだ後に、再び増加トレンドに転じ2000年には3,356億ドルのピークに達した¹¹。前者の増加の際には日本企業による対米直接投資がその主役であった。日本企業は激化する貿易摩擦の解決策として、対米直接投資と在米生産を進めた。日本の自動車メーカーは1980年代前半期に一斉に在米生産を開始し、輸出台数は1985年の340万台をピークに急減する一方で在米生産が拡大した。その結果、1993年を境に在米生産台数が対米輸出台数を凌駕するようになり、2004年には314万台の在米生産は対米輸出台数の152万台の2倍に達した。明らかに在米生産は米国にとっては輸入代替効果を持っているのであ

¹⁰ 以下の数値は、UNCTAD [1988], *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, New York and Geneva: United Nations, p. 533. and do, UNCTAD [2005], *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva: United Nations, pp. 267-269.による。

¹¹ 対米直接投資のデータは、“Foreign Direct Investment in the United States”, *Survey of Current Business*, various issues.による。

る（補説 1 参照）。

また、1985 年 9 月の G5（先進五カ国蔵相・中央銀行総裁会議）におけるプラザ合意以降の急激かつ大幅な円高ドル安は、対米投資のコストを下げ、日本企業による大規模な不動産買収が進んだ。特に対米直接投資は急増し、1980 年に対外直接投資フローに占める対米直接投資にシェアは 32%であったのが、ピークの 1989 年には 48%を占めるに至った。

対米直接投資の第二の高まりは 1997 年から 2000 年にかけて生じたが、その際の主役はイギリスであった。イギリス企業による対米直接投資は、2000 年には 1,102 億ドルで全体の 3 分の 1 を超える規模であった。ちなみに日本企業によるそれは 260 億ドルに過ぎなかった。イギリス企業による投資は 2001 年には 170 億ドルに急減したのであった。

対米直接投資の動向には、ヨーロッパや日本企業の投資の資力すなわち収益状況、米国市場の景気動向や為替レートが作用する。また対米直接投資は、新規投資よりも既存企業の M&A（Mergers & Acquisitions [企業の合併・買収]）の形態をとる場合が圧倒的に多い。2000 年のピーク時の投資額 3,357 億ドルのうち実に 3,227 億ドルが既存企業の M&A による対米直接投資であった。日本企業は新規投資（green field 投資）を愛好するが、欧米企業は伝統的に M&A による企業再編が行なわれており、対米直接投資は国境を越えた M&A に過ぎないのである。

このような対米直接投資の結果、在米外資系企業は米国経済においていまや大きな存在となっている。まず雇用数では、1988 年に非銀行多数株所有在米外資系企業で 312 万人であったのが 2003 年には 525 万人に増加し、米国の非銀行民間雇用総数に占めるシェアも 3.5%から 4.7%に上昇した¹²。製造業では多数株所有在米外資系企業に限定しても、その雇用数は 2003 年には 177 万人、製造業雇用の 12%にも上る。いくつかの産業では外資系企業の雇用シェアは非常に高い（図表 3-3-1 および図表 3-3-2 参照）。たとえば、化学産業ではそのシェアは 2003 年では 28%、自動車産業では 25%、非金属鉱物業（窯業・ガラス業など）では 24%、電気機器業では 19%、機械産業では 15%など、そのシェアは非常に高い。

また付加価値ベースでは、1988 年に非銀行多数株所有在米外資系企業で 1,464 億ドルであったのが、2003 年には 4,863 億ドルとなり、米国の民間産業付加価値に占めるシェアも同期間で 3.8%から 5.8%に高まった。多数株所有在米外資系企業全付加価値のうち約半数は製造業企業で、なかでも化学産業のシェアが高いが、最近では石油精製関連の卸売業や情報産業、専門・科学技術サービス業の比重が増大している。

このように在米外資系企業は米国の GDP の 4.4%に当たる付加価値を生産しており、前掲図表 3-1 と照らしても、米国経済において大きなプレゼンスを示している。

¹² “U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2003”, *Survey of Current Business*, August 2005, p. 198.

図表 3-3-1 在米外資系企業の雇用シェア

(単位:万人、%)

	1998年		2003年	
	人数	シェア	人数	シェア
全産業	467.0	(4.3)	525.3	(4.7)
農林水産業	n.a.	n.a.	0.9	(0.6)
鉱業	5.6	(13.3)	7.5	(19.5)
公益事業	0.5	(0.8)	3.5	(6.1)
建設業	5.8	(0.9)	9.2	(1.3)
製造業	205.3	(11.6)	176.7	(12.0)
化学	27.8	(28.2)	25.8	(28.3)
プラスチック・ゴム	13.8	(14.6)	11.5	(14.0)
非金属鉱物	11.2	(21.1)	11.8	(23.6)
一次金属	8.0	(12.8)	5.7	(12.0)
機械	18.7	(12.3)	16.8	(14.5)
コンピュータ・電子機器	25.2	(13.9)	16.8	(12.4)
電気機器	11.2	(19.0)	8.9	(19.4)
自動車・部品	30.9	(24.5)	27.7	(24.8)
その他	7.5	(10.1)	7.3	(10.6)
卸売業	35.6	(6.1)	42.1	(7.4)
小売業	53.6	(3.6)	58.0	(3.8)
運輸・倉庫	13.9	(3.3)	19.7	(4.7)
情報	16.5	(5.2)	21.7	(6.8)
金融・保険	19.9	(5.1)	23.0	(5.5)
不動産・リース業	4.5	(2.2)	3.7	(1.7)
その他産業	56.4	(8.5)	120.5	(15.9)

(注) 非銀行多数株所有子会社のみ。

(出所) *Survey of Current Business*, Aug. 2005. より作成。

図表 3-3-2 在米外資系企業の産業別付加価値シェア

(単位:100万ドル、%)

	1998		2003	
	金額	(割合)	金額	(割合)
全産業	353,860	(100.0)	486,344	(100.0)
製造業	201,116	(56.8)	227,682	(46.8)
食料	9,947	(2.8)	9,309	(1.9)
化学	39,022	(11.0)	49,950	(10.3)
プラスチック・ゴム	8,506	(2.4)	9,004	(1.9)
非金属鉱物	11,265	(3.2)	14,733	(3.0)
組立金属	6,333	(1.8)	7,830	(1.6)
機械	13,342	(3.8)	19,871	(4.1)
コンピュータ・電子機器	17,826	(5.0)	22,849	(4.7)
電気機器	n.a.	n.a.	5,510	(1.1)
輸送機器	34,982	(9.9)	35,191	(7.2)
卸売業	47,877	(13.5)	83,843	(17.2)
石油・石油関連	4,831	(1.4)	30,709	(6.3)
その他	43,046	(12.2)	53,134	(10.9)
小売業	17,990	(5.1)	27,878	(5.7)
情報	13,767	(3.9)	26,836	(5.5)
金融・保険	19,808	(5.6)	25,577	(5.3)
不動産・リース業	7,604	(2.1)	10,031	(2.1)
専門・科学技術サービス業	6,743	(1.9)	17,872	(3.7)
その他	38,955	(11.0)	66,624	(13.7)

(注) 非銀行多数株所有子会社のみ。

(出所) *Survey of Current Business*, Aug. 2005. より作成。

4. 多国籍企業と米国の貿易

(1) 多国籍企業関連貿易の発展

多国籍企業は、グローバルな規模で、輸出、在外販売、現地調達、輸入調達、輸入を行っている。まず多国籍企業による輸出と在外生産・在外販売についてみると、製造業においてもサービス業においても、米国からの輸出よりも在外生産・販売の方が圧倒的に多いのであり、米系多国籍企業の対外販売にとっては、輸出と並んで在外生産・販売が重要な役割を担っていることは明らかである（図表 3-4、図表 3-5 参照）。2003 年では米系多国籍企業製造業子会社の財の売上は、1 兆 3,323 億ドルで米国の工業品輸出 6,261 億ドルの 2 倍以上である。

このことは次の諸点を意味する。第一に、米国企業にとっては対外進出に際して、外国の市場開放だけでなく、対外直接投資の自由化や現地市場の各種規制緩和が売上高の拡大に決定的に重要であることを意味する。

第二に、在外生産と輸出とでは、米国経済に及ぼす影響が大きく異なる。国産・輸出の場合には、企業活動は米国の経済成長に直接的に作用するが、在外生産の場合には在外子会社からの利益分配はあるが、雇用は進出先で行なわれ進出先の経済成長を促進する。そのことによって、米国の輸出市場は拡大するが、この意味では在外生産の場合には米国の経済成長に間接的に作用するのである。

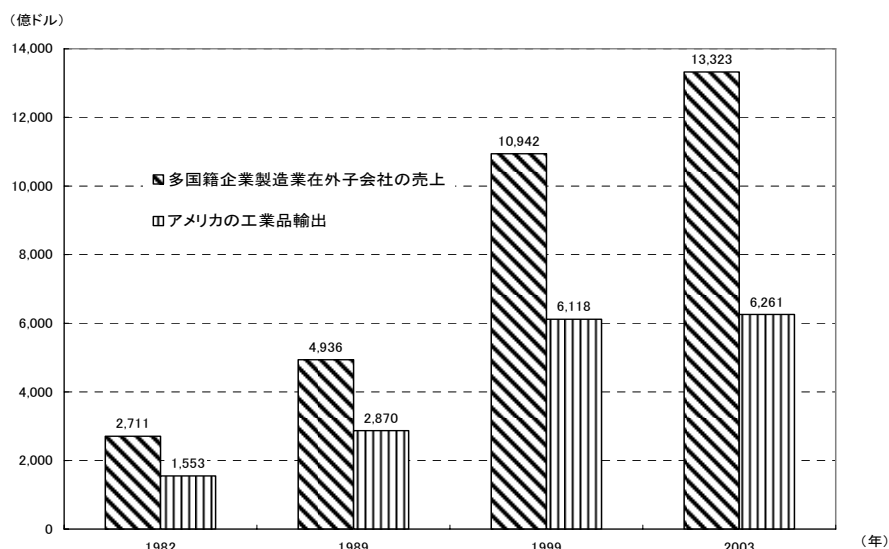
第三に、米系多国籍企業の在外活動は貿易収支だけでなく、様々なルートを通じて本国米国の国際収支に影響を及ぼすということである（図表 3-6）。多国籍企業の対外直接投資および債権・債務にかかわる金融収支、技術移転料、特許使用料、商標使用料、ソフトウェアの再生産権などにかかわる *Royalties and license fees*（サービス貿易収支の一部）収支、在外子会社からの利益や配当などの所得収支、財・およびサービスの貿易収支、などである。本調査は、これらの諸関係のうち主として財の貿易を対象とするものである。

上述のように多国籍企業は米国の貿易構造にも大きなインパクトを与えているが、特筆すべきは発達した多国籍企業活動が貿易構造を大きく変容したことである。すなわち多国籍企業関連貿易が、米国の貿易のなかで大きな地位を占めるに至った（図表 3-7、図表 3-8 参照）。

多国籍企業の登場によって国際貿易の形態は、伝統的な独立企業間の貿易（*Arm's length trade*）、多国籍企業の企業内貿易（*Intra-firm trade*）、一定の契約や提携関係（委託生産、戦略的提携、*OEM* など）による貿易に大別されるようになった（図表 3-9 参照）。これらの貿易形態のなかで、伝統的な独立企業間貿易は市場原理がもっとも強く作用する取引であり、貿易財・サービスの価格の高低に応じて貿易量が変わる。これに対して、企業内国際貿易は個別企業の投資決定と企業による国際分業戦略という組織内原理によって規定されるものであり、むしろ市場原理は企業の意思決定にとっては外部環境の一つである。とくに製造業多国籍企業の場合には、工場間で国際分業を行なっているため市場環境の変化に対応するのに、まずは企業内で工場間の国際生産調整を行なうのであり、ここに

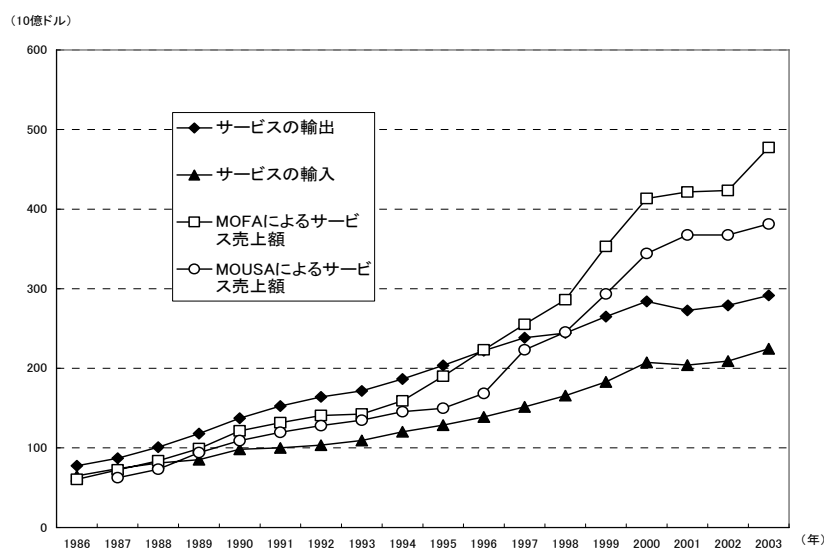
市場リスクを回避できる多国籍企業のメリットも存在する。また一定の契約や提携関係による委託生産や戦略的提携に基づく貿易は、これら二つの貿易形態のいわば中間的な位置にあり、完全な市場原理でもなければ完全な組織内原理でもない。そこには一定の期限付きの組織内原理が作用していると言えよう。

図表 3-4 多国籍企業在外製造業子会社の財の売上と米国の工業品輸出の比較



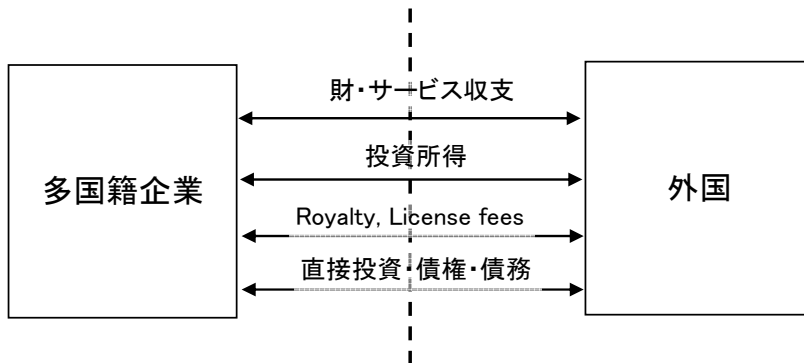
(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Direct Investment Abroad*, various issues, do, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

図表 3-5 米国のサービス貿易と多国籍企業子会社によるサービス売上高

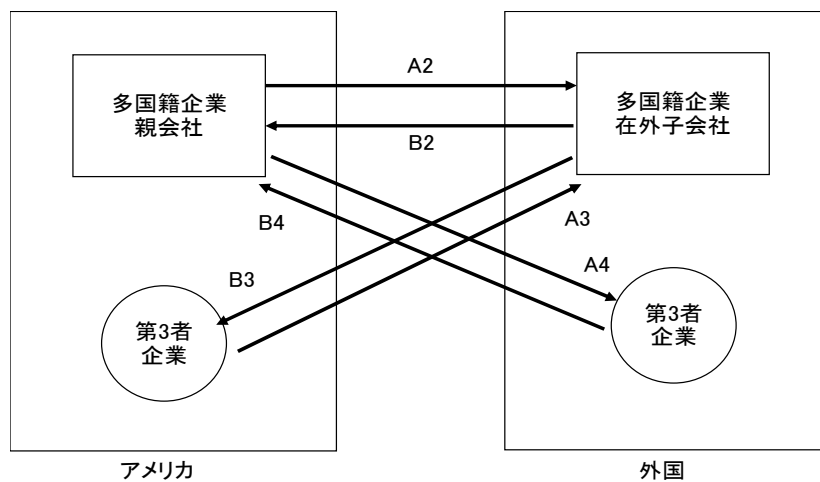


(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, Oct. 2005. より作成。

図表 3-6 多国籍企業と経常収支の関係



図表 3-7 米国の多国籍企業関連貿易



(注) 記号は図表 3-8 のラインを指す。

図表 3-8 非銀行米系多国籍企業関連の財の貿易

ライン	1970年		1982年		1995年		2003年	
	百万ドル	%	百万ドル	%	百万ドル	%	百万ドル	%
A 多国籍企業関連輸出	21,228	100.0	159,418	100.0	357,820	100.0	403,295	100.0
1 MOFA向け輸出	9,823	46.3	52,752	33.1	169,968	47.5	177,432	44.0
2 国内本社から(企業内輸出)	8,623	40.6	44,320	27.8	145,480	40.7	150,864	37.4
3 国内第三者から	1,200	5.7	8,432	5.3	24,488	6.8	26,568	6.6
4 国内本社による第三者外国人向け輸出	11,405	53.7	106,666	66.9	187,852	52.5	225,863	56.0
B 多国籍企業関連輸入	13,606	12.8	115,463	100.0	278,487	100.0	442,401	100.0
1 MOFAからの輸入	7,523	7.1	46,100	39.9	143,273	51.4	210,729	47.6
2 国内本社による(企業内輸入)	6,244	5.9	38,533	33.4	123,859	44.5	180,806	40.9
3 国内第三者による	1,279	1.2	7,567	6.6	19,414	7.0	29,923	6.8
4 国内本社による第三者外国人からの輸入	6,083	5.7	69,363	60.1	135,214	48.6	231,672	52.4
C アメリカの財の輸出	41,964	100.0	212,275	100.0	584,742	100.0	724,771	100.0
1 財の輸出に占める米系多国籍企業関連輸出比率(A/C%)		50.6		75.1		61.2		55.6
2 財の輸出に占める米系多国籍企業の企業内輸出比率(A2/C%)		20.5		20.9		24.9		20.8
3 在米外資系子会社の企業内輸出		NA	25,024	11.8	55,842	9.5	71,742	9.9
D アメリカの財の輸入	39,788	100.0	243,942	100.0	743,543	100.0	1,257,121	100.0
1 財の輸入に占める米系多国籍企業関連輸入比率(B/D%)		34.2		47.3		37.5		35.2
2 財の輸入に占める米系多国籍企業の企業内輸入比率(B2/D%)		15.7		15.8		16.7		14.4
3 在米外資系子会社の企業内輸入		NA	51,915	21.3	232,250	31.2	285,909	22.7
アメリカ多国籍企業の企業内貿易収支	2,379		5,787		21,621		-29,942	
在米外資系企業の企業内貿易収支			-26,891		-176,408		-214,167	

(注) 米系多国籍企業の在外子会社および在米外資系子会社ともに、MOFA（過半数所有在外子会社）のみに限定。

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, various issues. より作成。

図表 3-9 多国籍企業の国際取引形態と取引規律

		取引の場	
		組織	市場
取引原理	組織原理	企業内取引 (内部化)	委託生産 (契約取引)
	市場原理	企業内独立採 算制/内部市場	市場取引 (外部化)

(注) 中西・広瀬・井川共編『国際経済理論』有斐閣、154 ページ、表 7.3 を参照に筆者作成。

これらの貿易形態のなかで、貿易データで捕捉できるのは、企業内貿易とそれを除いた独立企業間貿易である。OEM のような委託生産取引はデータでは捕捉できない。

以下、まず図表 3-8 により、米国貿易における多国籍企業関連貿易の規模を概観する。同表にみられるように米国の財貿易に占める企業内貿易シェアは、米系多国籍企業の企業内貿易（ライン A2, B2）と在米外資系企業の企業内貿易（ライン C3, D3）の合計シェアであるが、2003 年には輸出で 31%、輸入では 37% 程度であり、米国の貿易のなかでこれらの部分は多国籍企業の組織内原理によって規定される貿易である。しかし、米国の貿易に占める多国籍企業の企業内貿易シェアが一方向的に高まるわけではない。企業はある財やサービスの生産を内部化する一方で、他の財・サービスは外部市場からアウトソーシングや委託生産によって調達するからであり、内部化したものがある局面では外部化に転じたり、この逆の場合も生じる。どのような財およびサービスの生産を内部化し、どのような財・サービスは外部調達（outsourcing）するかは、個別企業の経営戦略が規定する。1990 年代以降米系多国籍企業は在外調達（foreign outsourcing）戦略を強化したが、それは図表 3-8 にみられるように米系多国籍企業の企業内貿易収支を赤字に転落させる結果となった。

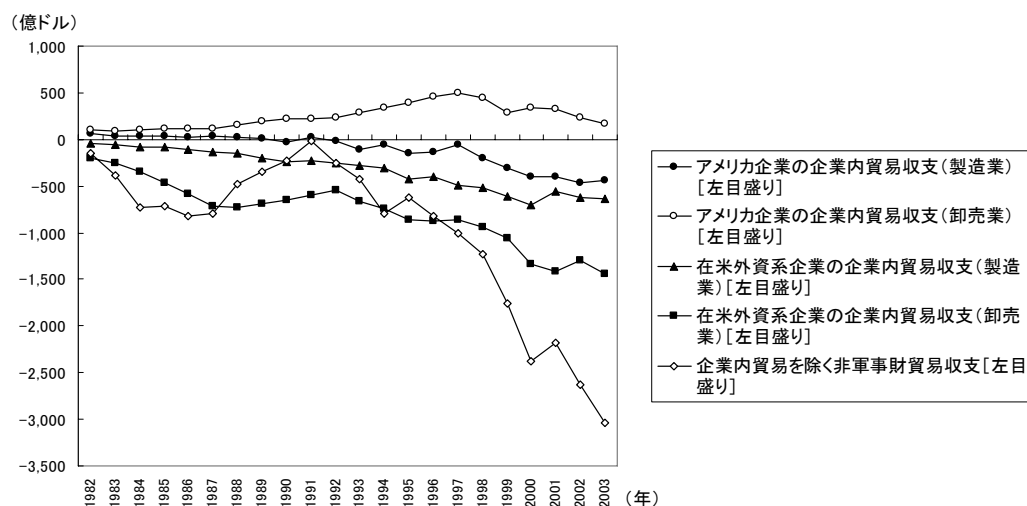
この点を業種別の企業内貿易収支を組み込んで図示した図表 3-10 によって、より詳細に検討すると、以下の諸点が明らかである。

第一に、米国の財貿易赤字のなかで最大の貿易取引は、2003 年現在 3,034 億ドルの独立企業間貿易、すなわち米国の貿易のうち企業内貿易を除いた貿易である。次いで大きな赤字は、在米外資系卸売り企業の企業内貿易収支 (1,445 億ドル) であり、これは外国の対米貿易のための企業内貿易である。

第二に、在米外資系製造業企業の企業内貿易収支は一貫して貿易赤字が増えており、2003 年では 635 億ドルの赤字であり、米国貿易赤字の一因である。しかし、在米外資系企業の生産拡大に伴って在米現地調達率を高めるようになれば、企業内貿易赤字は減るだろう。すでに日本自動車メーカーの在米自動車生産においてみられるケースである。

第三に、米系多国籍企業の製造業企業の企業内貿易赤字も拡大していることは注目すべき事態である。1992 年以降赤字に転じてから、2003 年には 439 億ドルの赤字であり、製造業多国籍企業の企業内在外調達が進み、米国にとって貿易赤字を招来しているのである。前記のように、在米外資系製造業の企業内貿易および米国の製造業多国籍企業の企業内貿易は、企業の立地戦略に基づいた企業内国際分業 (工程間企業内国際分業および製品間企業内国際分業) の結果なのであり、米系製造業多国籍企業の在外調達のいっそうの進展を示すものである。

図表 3-10 担い手別業種別貿易収支



出所) U.S. Dept. of Commerce, Survey of Current Business, Fed. 1997; U.S. Direct Investment Abroad, various issues; Foreign Direct Investment in the United States, various issues; Foreign Trade Highlights, various issues. より作成。

図表 3-11 工業品貿易に占める米系多国籍企業の企業内貿易シェア
(単位:%)

子会社の受入国	1997	
	企業内輸出のシェア	企業内輸入のシェア
全世界	19.3	16.5
カナダ	31.9	37.0
メキシコ	29.3	33.5
日本	9.9	0.9
中国	9.8	2.2
ドイツ	21.7	20.0
イギリス	22.3	9.4
2002		
全世界	16.2	14.8
カナダ	24.5	32.9
メキシコ	28.3	31.7
日本	7.8	1.0
中国	8.9	1.7
ドイツ	18.1	15.2
イギリス	14.0	5.9

(注) 企業内貿易は、多国籍企業の本社と過半数株所有子会社との間の貿易。

(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Direct Investment Abroad*, various issues.
do, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

また多国籍企業の企業内貿易の進展度は、地域別にかなり異なる。米国の各国ごとの工業品貿易に占める米系製造業多国籍企業の企業内貿易シェアは、2002年時点で輸出ではカナダ、メキシコとの貿易においては25%と28%の高いシェアであり、ドイツも18%と高い。他方、輸入においてはそのシェアはカナダ、メキシコとの貿易においてきわめて高く30%を超えている(図表 3-11)。カナダ、メキシコとの貿易における米系多国籍企業のプレゼンスの高さは明らかである。これとは対照的に、日本との貿易では企業内輸入貿易シェアは先進工業国貿易のなかでは最も低い。これは日本における米国製造業企業の低いプレゼンスと対米貿易のほとんどを日本企業が担っていることを意味する。中国においても同様に、米系多国籍企業の在中国子会社との輸出輸入シェアは比較的低水準であるが、特に輸入シェアが著しく低い。ということは、中国の対米貿易の担い手のほとんどは中国企業(外資が少数持株によるジョイントビジネスを含む)であると考えられる。

(2) 主要貿易相手国との貿易における多国籍企業の企業内貿易

前項では米国全体の企業内貿易をみたが、貿易相手国によって大きく異なる。それは米国の貿易相手国との間で多国籍企業の進出程度が大きく異なるからである。

最初に最大の財の輸入先であるカナダをみると、米国のカナダからの工業品輸入の実に30%超が在米カナダ製造業子会社（過半数株所有子会社、以下も同じ）からの輸入であり、これにカナダ企業の在米製造業子会社による企業内輸入を加えると、米国のカナダからの工業品輸入の実に43%が製造業企業内輸入である（2002年）。

次いで、カナダと同じく企業内貿易のシェアが高いのがメキシコである。メキシコからの工業品輸入のうち企業内輸入は32%（2002年）で、しかも輸送機器（自動車）製造業子会社からの輸入がその7割を占めている。カナダ、メキシコに共通して見られる特徴は、米系多国籍企業の工業品輸入における企業内輸入のシェアの高さであり、この結果生じる赤字は米系多国籍企業の北米3カ国を跨ぐ企業内国際分業の結果なのである。

これらの国と対照的なのが米国の対日および対中国貿易である。日本からの工業品輸入に占める米系多国籍企業親会社の在日本製造業子会社からの輸入はわずか1%に過ぎない。同様に、中国からの工業品輸入における在中国米系製造業子会社からの輸入シェアは1.1%と非常に低い。日本、中国に共通していえることは、米国の財輸入における米系多国籍企業の企業内輸入の役割はきわめて小さいということである。米国最大の貿易赤字相手である中国との貿易では、米国の製造業多国籍企業の企業内貿易のシェアは小さく、独立企業間貿易がほとんどを占める。

図表 3-12-1 米国のカナダからの財輸入と多国籍企業貿易

	(単位: 百万ドル、%)			
	1997年		2002年	
	百万ドル	%	百万ドル	%
A 1 カナダからの財の輸入	168,050	100.0	210,588	100.0
2 工業品の輸入	129,523	77.1	158,678	75.3
B 1 アメリカ親会社のカナダの子会社からの輸入	55,592	33.1	61,457	29.2
2 製造業子会社からの輸入	47,879	28.5	52,234	24.8
3 輸送機器(自動車)製造業子会社からの輸入	35,584	21.2	37,247	17.7
C 1 在米カナダ子会社のカナダ親会社からの輸入	18,747	11.2	27,016	12.8
2 製造業子会社による輸入	7,920	4.7	16,796	8.0
3 輸送機器(自動車)製造業子会社による輸入	379	0.2	6,308	3.0
4 卸売業子会社による輸入	8,292	4.9	8,647	4.1
B2/A2(%)		37.0		32.9
C2/A2(%)		6.1		10.6
工業品の輸入に占める多国籍企業の企業内輸入シェア(%)		43.1		43.5

(出所) U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, various issues, and *Foreign Direct Investment in the United States*, various issues; do, *U.S. Foreign Trade Highlights*. より作成。

図表 3-12-2 米国のメキシコからの財輸入と多国籍企業貿易

(単位:百万ドル、%)

	1997年		2002年	
	百万ドル	%	百万ドル	%
A 1 メキシコからの財の輸入	85,872	100.0	134,733	100.0
2 工業品の輸入	71,795	83.6	115,618	85.8
B 1 アメリカ親会社のメキシコの子会社からの輸入	24,228	28.2	36,953	27.4
2 製造業子会社からの輸入	24,070	28.0	36,637	27.2
3 輸送機器(自動車)製造業子会社からの輸入	13,602	15.8	25,471	18.9
B2/A2(%)		33.5		31.7
B3/A2(%)		18.9		22.0

(注) 工業品とは、標準国際貿易分類の一桁分類の5-9の総計。

(出所) U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, Revised 1997 Estimates, and Revised 2002 Estimates; do, *U.S. Foreign Trade Highlights*. より作成。

図表 3-12-3 米国の日本からの財輸入と多国籍企業貿易

(単位:百万ドル、%)

	1997年		2002年	
	百万ドル	%	百万ドル	%
A 1 日本からの財の輸入	121,359	100.0	121,495	100.0
2 工業品の輸入	120,460	99.3	120,590	99.3
B 1 アメリカ親会社の日本の子会社からの輸入	2,349	1.9	1,803	1.5
2 製造業子会社からの輸入	1,038	0.9	1,185	1.0
C 1 在米日本子会社の日本親会社からの輸入	87,648	72.2	104,355	85.9
2 製造業子会社による輸入	30,208	24.9	28,889	23.8
3 輸送機器(自動車)製造業子会社による輸入	12,305	10.1	13,744	11.3
4 卸売業子会社による輸入	57,176	47.1	75,168	61.9
B2/A2(%)		0.9		1.0
C2/A2(%)		25.1		24.0
工業品の輸入に占める多国籍企業の企業内輸入シェア(%)		26.0		25.0

(注) 工業品とは、標準国際貿易分類の一桁分類の5-9の総計。

(出所) U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, various issues, and *Foreign Direct Investment in the United States*, various issues; do, *U.S. Foreign Trade Highlights*. より作成。

図表 3-12-4 米国の中国からの財輸入と多国籍企業貿易

(単位:百万ドル、%)

	1997年		2003年	
	百万ドル	%	百万ドル	%
A 1 中国からの財の輸入	62,553	100.0	125,168	100.0
2 工業品の輸入	60,709	97.1	122,558	97.9
B 1 アメリカ親会社の中国の子会社からの輸入	1,316	2.1	2,166	1.7
2 製造業子会社からの輸入	1,316	2.1	2,040	1.6
B2/A2(%)		2.2		1.7

(注) 工業品とは、標準国際貿易分類の一桁分類の5-9の総計。

(出所) U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad*, Revised 1997 Estimates, and Revised 2002 Estimates; do, *U.S. Foreign Trade Highlights*. より作成。

5. 製造業のサービス化とオフショアリング

製造業多国籍企業の在外生産と在外調達＝輸入は、すでに 1960 年代半ばから「職の輸出」つまり雇用流出問題として、しばしば労働組合の反対にあってきた。多国籍企業によるブルー・カラー・ワーカーの「職の輸出」問題は、1980 年代前半期のドル高期に貿易収支赤字と製造業の在外生産が急増するなかで「産業の空洞化」として再び大きな政治問題になった。

1990 年代後半以降には従来の財の在外生産に加えて、サービス業務の在外生産と在外調達が進み、ホワイト・カラー・ワーカーの「職の輸出」の問題が生じた。このサービス業務の在外調達はオフショアリング (offshoring) と呼ばれ、従来国内企業が企業内部で行ったり (internal sourcing)、国内の他企業から購入していた (outsourcing) サービス業務を在外調達 (offshore sourcing) に転換することである¹³。

オフショアリング先は財の在外調達と同じで、在外子会社の場合もあれば委託生産契約による現地外国企業や現地進出外資系企業の場合もある。オフショアリングされる業務はデータ入力・加工、コールセンターや予約センターの業務、保健請求事務、建設設計、テレマーケティング、データ・ベース作成、ソフトウェアの開発、半導体の設計、ウェブ・サイト設計、給与計算などのバック・オフィス業務、金融サービスなど多様であり、これらのサービス業務をオフショアリング発注する企業も 2003 年現在で、インテル、テキサスインスツUMENTなどの半導体メーカー、オラクル、マイクロソフトなどのコンピュータ・ソフトウェア開発企業、EDS、アクセンチュアなどのコンピュータ・データサービス企業、デルタ・エアラインなどの航空会社、J.P.モルガンチェースなどの商業銀行など多様な業種に及んでおり、これらの企業がインド、フィリピン、中国などにオフショアリング拠点を設けた¹⁴。

かつてはこの種のサービス業務を含め多くのサービスは、貿易できない (non-tradable) ものであった。というのは、サービスは財とは異なり生産と消費が同時であり、したがって在庫したうえで貿易することができなかったからである。そこでサービスを国際的に取引しようとするれば、サービス提供者が外国のサービス消費市場に直接出向くか、あるいは逆にサービス消費者がサービス供給地に行くか、または現地拠点を通じてサービスを提供する必要があった。しかし、情報・通信技術の急激な発展により多くの情報は電子化されるとともに在庫可能となり、インターネットやEメールを通じて情報生産者と情報の購買者がどんなに離れていてもグローバルな取引ができるようになり、まさに「貿易可能化革命 (tradability revolution)」¹⁵といわれる事態が生じた。しかもこれらの国際

¹³ GAO (U.S. Governmental Accountability Office) [2004], *International Trade: Current Government Data Provide Limited Insight into Offshoring of Services*, GAO-04-932, September 22, p. 55.

¹⁴ "Is Your Job Next?" *Business Week*, February 3, 2003; "The Rise of India", *Business Week*, December 8, 2003; UNCTAD [2004], *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, New York and Geneva: United Nations, Chap. 4.

¹⁵ UNCTAD [2004], *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, New York and

通信のコストは急速に低下する一方で、通信スピードは急激に高まった。同時に情報の電子化は情報の生産や加工を分化することを可能にし、分化された過程はグローバルな規模で最適地で生産・加工されるようになり、その結果さらに一層サービス業務の貿易が拡大した。

このように「貿易可能化革命」は確かに米国企業によるサービス業務の在外調達を可能にした技術的要因ではあったが、その強い動因は、一方でのコスト削減と他方での売上げと付加価値の増加といった両者を組み合わせることによって、利益拡大を目指す経営戦略であった。

現在では、製造業といえども業種全体の雇用者のうち直接生産労働に従事する雇用者の比率はかなり 50%前後に低下しており、逆に研究開発や設計、デザインといった高度な専門的な職種や各種サービス関連職種の比率が高まっている。生産コスト削減のためにどの労働過程を在外移転するのか、また「貿易可能化革命」を利用してどのサービス職務を在外移転し逆輸入 (offshoring) するのかは、各企業の core competence 戦略による。

1990 年代以降、米国製造業はハイテク産業といえども製造過程はアジア NIEs の企業との厳しい競争にさらされるようになり、生産性を引き上げても労働集約的な製造工程では製造コスト削減は厳しくなった。それに対応するために多国籍化してアジアにおける低コストで生産を拡大してきたのであった。

他方では製造業企業は、売上と付加価値を高めるために二つの方向での経営戦略を強化した。一つは特許や新商品開発による利益拡大戦略であり、いわば **only one** 戦略である。そのためには、設計試作の過程の強化が必要で、職種としてはコンピュータや数学、アーキテクチャ、エンジニアリング、および管理・財務、といった専門領域を担当する専門職を拡充しようとした。二つ目は、顧客対応のサービスを拡大することによって利益拡大をしようとするサービス戦略であり、いわば **only you** 戦略である。消費者であれ法人顧客であれ、個別顧客のニーズやビジネスを理解し問題解決に当たるサービスは高い利益を生む。そのうえ顧客との間で長期的な関係がある場合には、このサービスは相対取引となり価格競争に巻き込まれにくい¹⁶。

このような製造業の **only one** 戦略における研究開発、設計、デザイン、テストといったような高度な知識を必要とするような過程も、また **only you** 戦略におけるカスタマーサービスなどその一部の過程も、いずれも「貿易可能化革命」によって在外移転と在外調達が可能となった。これら高度な知識と技術を必要とするような非製造・サービス労働の在外

Geneva: United Nations, p. 148.

¹⁶ A. グスタフソンが言うように、従来サービスは強い製造基盤なくして存立しえないと考えられてきたが、現在では、「製造は強いサービスなくして存立しうるのか？」という事態になっている。「財がますます付加価値の高いサービス、問題解決、実行といった連鎖の中の一つとなるにつれて、一連のサービスは製造の価値を高める。強いサービスとの結合なくして製造過程はどこへ行くのか？おそらくそれは、外国のより低コストの生産者にとって代わられるだろう」 Gustafson, Anders and Michael D. Johnson [2003], *Competing Service Economy: How to Create a Competitive Advantage through Service Development and Innovation*, San Francisco Jossey-Bass, p. 10.

移転とそれらの在外調達がおフショアリングであり、しかも、それらは米国国内よりもはるかに低い労働コストで調達される。逆にいえば、労働集約的なサービス労働過程が在外移転・調達されるのであり、ここにもコスト削減による利益拡大原理が作用している。以上のことは、財の製造をしないサービス産業にも妥当する。

このようにおフショアリングはサービスの輸入であるが、米国のサービス貿易全体についていえば既述のように大幅な黒字である（なお、おフショアリングの現状と評価については、補説1を参照）。

6 小括

以上、第3部では貿易分析のミクロ的アプローチに基づいて、貿易をその担い手および業種に着目して、貿易を製造業多国籍企業の企業内貿易、卸売り多国籍企業の企業内貿易、独立企業間貿易に大別して、米国の貿易を分析した。

この結果、2003年の米国の財の貿易収支赤字5,476億ドルのうち3,035億ドルは独立企業間の貿易収支赤字、1,074億ドルが米国製造業多国籍企業および在米製造業外資系企業の企業内貿易（親会社＝子会社間貿易）収支であり、また卸売業多国籍企業の企業内貿易収支赤字は1,281億ドル、その他産業の企業内貿易赤字は86億ドルであった。

このように2003年の米国の貿易のうち55%は独立企業間貿易である。この独立企業間貿易を規定する要因は多様であるが、米国のここ数年の独立企業間貿易収支赤字の急増の要因は、①原油、エネルギー価格の高騰とそれによる工業用原材料輸入の増加（因みに、1999年～2003年の貿易赤字増加の30%は原油・石油製品輸入によるものである）、②資産効果に支えられた個人消費の拡大の結果、中国からの消費財輸入の急増、③コンピュータや半導体、電子機器など競争力を低下した競争力が低下した米国の資本財製造業の結果、これらの資本財輸入が増加した、などである。

これに対して、製造業多国籍企業の企業内輸入のシェアは23%を占めており、とくに米国の貿易赤字相手国として大きなカナダとメキシコからの輸入においては、それぞれ40%、30%を超えている（図表3-12-1、図表3-12-2）。これらの企業内輸入は、カナダからの輸入では米系製造業多国籍企業および在米カナダ製造業の米加間分業戦略の結果であり、メキシコからの輸入では、そのほとんどが米系製造業多国籍企業の米墨間分業戦略の結果である。

補説 1 オフショアリングについて

1. 米国企業のオフショアリングの現状（要約）

（1）要旨

米国企業は、国際競争力強化のために、製造部門、非製造部門の海外移転（オフショアリング）を進めている。オフショアリングの対象は、当初、繊維、白物家電製品といった製造部門の単純作業が中心だったが、通信技術の発達、通信コストの低下を受け、付加価値の高いホワイトカラーの領域に拡大している。本論ではオフショアリングの現状、米国企業の戦略、米国産業構造・雇用への影響について紹介したい。

（2）オフショアリングの現状

（イ）オフショアリングとは

オフショアリングについて、Deloitte Research は「企業が、企業の仕事の一部を他国に移すこと」として定義している。海外の資本関係のない企業に単に業務委託、アウトソースする場合のほか、海外子会社を設立してコントロールする場合も含まれ、最近では後者の方が増加している。

（ロ）製造業のオフショアリング

1970年代、1980年代に米国企業は、日本の製造業の海外移転と同様、製造部門の単純組立作業を人件費の安いメキシコ、東南アジア、中国に移転した。1990年代後半から、PCなど電子機器の委託生産、物流を請け負うエレクトロニクス・マニュファクチャリングサービス（EMS）企業が台頭し、グローバルな製造、サプライチェーン管理を顧客である電子機器メーカーから受託している。EMS企業は黒子役であり、自らの商品ブランドは持たず、電子機器メーカーから受託して、①顧客からの注文窓口、②部品も含めた製造過程、③最終顧客に納入する物流機能を代行している。例えば、EMS企業のコールセンターが、米国でPCの注文を個人顧客から受け、注文内容に従ってメキシコや中国の自社工場で製造し、完成品を海外工場から輸入して、米国の顧客に届けることまで代行する¹。

メーカーの部門別管理会計では、開発、修理・サービス部門の付加価値が高く、製造、物流部門はコストセンターとされる。グローバルに展開する大企業では、製造工程、物流を維持することに大変なコストがかかり、また、製品の需給サイクルもあるため、固定コストを如何に抑えるかが課題となる。今日、オーダーメイドの廉価PCは、こうした過程によって製造・販売されている。代表的なEMS企業には、ソレクロロン、フレクストロニクス、ジェービルなどの米国企業があり、業界全体の年商は約1,000億ドルと言われる。

¹ 稲垣公夫「EMS戦略」2001年

(ハ) 非製造業のオフショアリング

2000 年前後から、ADSL、光通信の普及等、情報通信技術の発達、通信コストの低下を受け、非製造業部門もボーダーレス化が進行している。東欧、インド、中国等、オフショアリング先となる国々の教育水準の向上もあり、コールセンター、事務処理等の労働集約部門のみではなく、ソフトウェア開発等のR&D部門、医療分析、会計、法律業務等、高度な知識、技能が要求される業務をオフショアリングする動きが見られる。米国企業は競争力強化のために、より付加価値の高い、人件費の高いホワイトカラー部門を海外に移転している。米国では企業内で職種によって給与水準が異なっている。オフショアリング対象業務の米国雇用者数、平均年収を補説図表 1-1 にあげる²。

補説図表 1-1 オフショアリング対象業務の米国雇用者数、平均年収

(単位：百万人、ドル)

対象業務	米国雇用者数(2001年)	平均年収(2001年)
オフィスサポート	8.63	29,791
コンピューターオペレーター	0.177	30,780
データ入力	0.405	22,740
ビジネス、金融業務サポート	2.153	52,559
コンピューター、ソフト開発	2.825	60,350
弁護士補助	0.185	39,220
医療診断サポート	0.168	38,860
医療事務	0.094	27,020
上記6業務合計	14.637	39,631
全職業	128	34,000

(注) 米国の全職業の11%がオフショアリングの対象とされる。

補説図表 1-2 各業務の時給

(単位：ドル)

業務	米国	インド
電話交換	13	1
医療事務	13	2
給与支払	15	3
法律補助(Paralegal)	18	7
データ入力	20	2
経理	23	11
財務分析、アナリスト	34	11
ソフトウェアプログラマー	60	6
ソフトウェアエンジニア	120	18

オフショアリング先での給与水準であるが、米国のエンジニアの年収を 70,000 ドルとすると、同等の能力を持つ人間の年収は、ハンガリー26,000 ドル、中国 15,000 ドル、ロシア 14,500 ドル、インド 13,500 ドルといわれる。年収格差以外にも、米国で理数系大卒者が少なく、確保が難しくなっているという面もある。2004 年の理数系大卒者は、中国 19 万 5 千人、インド 12 万 9 千人、日本 10 万 3 千人、ロシア 8 万 2 千人、米国 6 万 1 千人である。

オフショアリングとして注目を集めているインドと、米国の労働コストを比較すると、補説図表 1-2 のように大きな差があり、非常に有力なコスト削減手段となりうる³。本社でのマネジメントコスト等も勘案し、McKinsey Global Instituteでは、1 ドルのオフショアリングにより 0.58 ドルのコスト削減効果があると試算している。

² Ron Hira & Anil Hira, "Outsourcing America," 2005.

³ CFO Magazine.

(二) 米国企業のオフショアリング事例

オフショアリングの規模について、公式な統計データは存在しない。米国企業も政治的、労務面から、オフショアリングの実態について開示は消極的である。補説図表 1-3 は、米国企業でオフショアリング、国内業務縮小について開示された事例を挙げるものである⁴。

補説図表 1-3 米国企業でオフショアリング、国内業務縮小について開示された事例

企業	業種	移転先	移転先での雇用	国内縮小人員
EDS	データ処理	複数の途上国	20,000	20,000
IBM	IT	インド	5,000	3,000
3Com	IT	中国	1,000	n. a.
Hewlett-Packard	PC	複数の途上国	4,400	2,000
Bank of America	金融	インド	1,500	12,500
Capital One	ノンバンク	インド	1,100	1,100
Intel	IT	インド	1,000-3,000	4,000
Siemens(独)	IT、機械	中国、インド、東欧	15,000	15,000

米国産業全般の統計はないが、オフショアリングの影響が大きいといわれるIT産業の雇用者数は、2000 年末から 2003 年末にかけて、IT関連製造部門（コンピューター、半導体）で 175 万 2 千人から 124 万 9 千人に 50 万 3 千人の減少、IT関連サービス部門（データ処理、通信、ソフト開発等）の雇用者数は、495 万から 431 万 8 千人へと、63 万 2 千人も減少している⁵。

(3) オフショアリングの米国経済への影響

オフショアリングについて、米国内の雇用確保に悪影響を与えるものだという否定的な意見と、企業の競争力効果、GDP の増加に寄与するものである、という肯定的意見があり、両論を紹介する。両者の根本的な違いは、失業者の職業転換の柔軟性の見方で、後者はオフショアリングによる失業者が、米国内でより付加価値の高い職業に容易につくことができるかと想定している。また、後者の意見では、米国企業は通常、オフショアリング先に出資しており、米国内での労務経費削減だけでなく、オフショアリング先での利益も享受していると指摘している。

オフショアリングの進展は、米国企業をはじめとする世界の有力企業が国際競争力強化のために、全世界的な経営資源の配置等、経営戦略の再構築を実施しているものである。結果として製造業、非製造業ともに、米国貿易赤字拡大の要因となっている。また、消費者もオフショアリングによって、製品の価格下落を享受している。労働者の再雇用問題を除くと、オフショアリングの拡大によって、米国では誰も損失を負担していないのである。オフショアリングの動きは止まりそうにない。

(イ) オフショアリング肯定論

米国大手シンクタンクである McKinsey Global Institute はオフショアリングによる米国経済の効果を以下のように試算している（補説図表 1-4）。

⁴ Ron Hira & Anil Hira, "Outsourcing America," 2005.

⁵ Department of Labor Statistics.

補説図表 1-4 米国企業が1ドルの労働をインドにオフショアリングすることによる経済効果

(単位：ドル)

オフショアリング内容	経済効果
オフショアリングした企業が得るコスト削減効果	0.58
インドでの業務受託企業が購入する米国企業の商品、サービス	0.05
米国企業の子会社である業務受託企業が親会社に還元する利益	0.04
米国内の労働者が再雇用されることによって生み出される価値	0.45-0.47 (注)
米国経済に与える価値 (小計)	1.12-1.14
インドの国内経済に与える価値 (雇用等)	0.33
世界経済に与える価値 (合計)	1.45-1.47

(注) McKinsey では 1979 年から 1999 年の 20 年間に貿易の自由化が原因で失業した非製造業の労働者のうち、69%が 1 年以内に再雇用され、また、従前の賃金と比較して 96.2%の賃金を得ている。1 ドルのオフショアリングさえる労働のうち、72 セントは賃金であることから、これらに乗じて 0.45~0.47 ドルと見積もっている。

同試算では、1 ドルのオフショアリングにより、コスト削減、受託先への商品輸出、受託先からの配当還元、再雇用による新たな価値創造によって、1.12~1.14 ドルの経済効果が米国内で生じると試算している。さらにインドでの雇用による経済効果 (0.33 ドル) も勘案すると、世界経済全体には 1.44~1.47 ドルと、約 1.5 倍の経済効果が得られるとしている。しかし、この分析にはどのような業務を対象にしたのか明らかでなく、オフショアリングによって失業された人がスムーズに再雇用されることを前提としている。

(ロ) オフショアリング反対論

反対論者の論拠は、オフショアリングによる雇用の減少、地域経済に悪影響を及ぼす懸念からである。前段で IT 関連産業における雇用の減少 (2000 年から 2003 年までに、IT 関連製造業で▲50 万 3 千人、IT 関連サービス業で▲63 万 2 千人) というデータをあげたが、Forrester Research 社は 2002 年に、2015 年までにオフショアリングされる労働者の合計を 330 万人と予測している。しかし、この予測が保守的との意見もあり、UC Berkley は 1,400 万人、米国の労働者のうち、11%にあたる労働がオフショアリングされるとの研究結果を発表している。

(ハ) 米中貿易不均衡について、中国側の反論

2005 年の米中間の貿易額は 2,116 億ドルであり、このうち、中国の対米輸出額は 1,629 億ドル、米国からの輸入は 487 億ドルとなり、中国の対米貿易黒字は 1,141 億ドルと過去最高を記録した⁶。米国は、「米中間の貿易不均衡は中国側に責任がある」と指摘したが、中国は、「中国に設立された外資系企業の貿易黒字の 8 割が外資系企業によるもの」と反論した。中国商務部の易小惟副部長は、2006 年 2 月 14 日に開かれた米中経済貿易フォーラムで、以下のように語った。

「米国をはじめとする世界の製造業の拠点の多くが、中国に移転されていることが要因

⁶ 米中間の貿易不均衡について 1,141 億ドルは中国側発表の数値、米国の発表は 2,016 億ドルで、その差異は香港経由の取引の扱いなどに起因する。

〈その他参考文献〉

日本政策投資銀行『米国企業のオフショアリングの進展とその影響』2005 年。
McKinsey Global Institute
A.T. Kearney

だ。中国の 2005 年の貿易黒字額のうち、外資系企業の貿易黒字が全体の 83%を占めたことからみると、中国の純粋な黒字額はわずか 175 億ドルになる。米中間の経済・貿易の不均衡は、貿易額が示しているほど深刻ではなく、米国もこの中で巨大な利益を得ている」と指摘した。

中国商務部が発表した中国の輸出企業ランキング 20 社には、米国企業 4 社（モトローラ、インテル、シーゲート、デル）が入った。他の外資系企業は台湾 8 社、フィンランド 1 社（ノキア）である。

2. オフショアリングの要因分析（〈出典〉“Outsourcing America”）

（1）Ron Hira & Anil Hira 〈著者紹介〉

Ron Hira はアウトソーシングを専門とした評論家であり、米国議会で、アウトソーシングについて 2 回、参考人として証言している。その他、講演、メディアへの投稿多数。現在、Rochester Institute of Technology で公共政策を教える。

Anil Hira は国際経済政策、通商問題についての専門家。現在、バンクーバーの Simon Fraser University で政治科学とラテンアメリカについて教える。

（2）要旨

- ・ McKinsey Global Institute のレポートが、米国の企業経営者向けで、オフショアリングを米国企業の国際競争力強化のために不可欠であり、米国経済の活性化にもつながるとしているが、本著は、オフショアリングに係る賛否両論を紹介、著者はオフショアリングの結果、米国国内の雇用調整がスムーズには行っていない現状を紹介している。
- ・ マッキンゼーレポートでは、オフショアリングによって、米国経済全体としては、プラスの効果（オフショアリング支出 1 ドルに対し、12-14 セントのネットゲイン）があるとしている。その背景には、オフショアリングによって失業した者も、容易に次の仕事が見つかる、という前提がある。オフショアリングに向く業務は低賃金国に移管して、米国の労働者はより付加価値の高い職に従事すべき、といった論旨である。
- ・ しかし、本著では、オフショアリングによる米国雇用面へのダメージを様々な面から取り上げ、マッキンゼーの論拠（オフショアリングが米国経済にプラス）に反証している。米国労働統計局のデータによると、2001 年から 2003 年の 3 年間に、オフショアリングを含む様々な要因から、530 万人の労働者が失職した。この追跡調査では、2004 年 1 月時点で、65%が正社員かパートタイムで雇用され、20%は失業中、15%は仕事をあきらめた。また、仕事を得られた人間のうち 57%が、20%以上の賃金カットを受けた。職種別にみると、管理職、専門職のホワイトカラーは 67%が再雇用され、ローレベルのホワイトカラーである事務サポート等の再雇用率は 60%以下である。製造業の雇用については、労働統計局のデータでは、

1979年から1999年にかけての再雇用率は65%である。再雇用された人間のうち60%が、15%以上の賃金低下を余儀なくされた。

- ・ オフショアリングの対象になった業務は米国において賃金の高い職種である。以下、オフショアリングの対象となりやすい職種、平均給与水準を挙げている（補説図表1-5）。

補説図表 1-5 オフショアリングの対象となりやすい職種、平均給与水準

(単位：百万人、ドル)

対象業務	米国雇用者数(2001年)	平均年収(2001年)
オフィスサポート	8.63	29,791
コンピューターオペレーター	0.177	30,780
データ入力	0.405	22,740
ビジネス、金融業務サポート	2.153	52,559
コンピューター、ソフト開発	2.825	60,350
弁護士補助	0.185	39,220
医療診断サポート	0.168	38,860
医療事務	0.094	27,020
上記6業務合計	14.637	39,631
全職業	128	34,000

(注) 全職業の11%が対象となる。

- ・ この説明は説得力がある。オフショアリングによって、どの職種が、どれだけ米国から低コスト国に移管されたかデータはないが、米国企業は、コールセンター、データ入力のように付加価値の低い業務だけをアウトソースしているのではなく、賃金の高い業務（上記ではコンピューター関連専門家、ビジネス・金融業務サポート）をオフショアリングした方が、効果が得られる。米国では、企業間以上に、職種によって給与水準が大きくことなるため、上記のような職種がオフショアリングの対象とされる。CFO Magazine (2004年6月)によると、275人の経営者への調査の結果、オフショアリングされた業務のうち、47%が年収50,000ドル以上の高所得の職種であった。
- ・ オフショアリング先での賃金水準について、技術者が同等の生活を維持するために必要な金額を比較すると、米国、インドでは5倍弱の差がある（補説図表1-6）。
- ・ さらに付言すると、米国の理数系大卒者が、アウトソーシング先と比べて多くないことも起因している。年間の理数系卒業者数（2004年）は補説図表1-7のとおりである。
- ・ こうした背景により、米国企業はオフショアリングを進め、米国内のスタッフを縮小し、インド、中国等の低コスト国への移転を進めている。以下、事例を挙げる（補説図表1-8）。

補説図表 1-6 オフショアリング先での賃金水準

(単位：ドル)

国	購買力平価	エンジニアの一般的給与水準
米国	1	70,000
ハンガリー	0.367	25,690
中国	0.216	15,120
ロシア	0.206	14,420
インド	0.194	13,580

(注) 中国、インドの水準に関しては、職種は異なるが、邦銀の現地職員管理者レベルと同等な水準である。

補説図表 1-7 米国の年間の理数系卒業者数 (2004 年)

(単位：人)

国	人数
中国	195,000
インド	129,000
日本	103,000
ロシア	82,000
米国	61,000
韓国	45,000

補説図表 1-8 オフショアリングによる、米国内のスタッフの縮小、インド、中国等の低コスト国への移転

(単位：人)

企業	オフショアリング先	移転先での雇用	米国等での雇用削減
EDS (データ処理)	低コスト国複数	20,000	20,000
IBM	インド	5,000	3,000
3Com	中国	1,000	n. a.
Autodesk	中国	n. a.	650
Siemens	中国、インド、東欧	15,000	15,000
Hewlett-Packard	低コスト国複数	4,400	2,000
Bank of America	インド	1,500	12,500
Capital One (カード)	インド	1,100	1,100
Intel	インド	1,000-3,000	4,000

(3) アウトソーシングの形態〈参考〉

オフショアリング、アウトソーシングにもいろいろな形態があり、ここでは事例を紹介する(補説図表 1-9)。

補説図表 1-9 アウトソーシングの形態

形態	内容
アウトソーシング	Procter & GambleがHewlett-PackardにIT業務を移管した。P&Gは今後10年間、サービスの対価としてHPに支払う。P&Gの2,000人の労働者がHPに移籍した。
オフショア アウトソーシング	上記と同様な例であるが、インドにおいて米国企業のニーズに対処する。例えば、Cognizant、IBM、EDS、Infosys、Igateなどがこうした業務を提供。
オフショアリング	IBMは5,000人のプログラミングを米国から中国、インドに移管。 Microsoftも大規模な開発センターをインドに設立。
オンサイト オフショアリング	インド企業であるTata、Cognizant、Wipro、Infosys、Satyam等が、米国内にて外国人労働者を使って業務を受託する。こうした外国人労働者の給与水準は、米国労働者よりも大幅に低い点の特徴。
インソーシング	自動車(BMW、ホンダ、トヨタ等)が、米国内で雇用して工場を設立。

(4) その他参考文献

(イ) ITAA (Information Technology Association of America)

- ・ 米国のロビイストグループ。米議会でのオフショアリングへの警戒感高まりに対応するために、コンサルティング会社である Global Insight に委託した。Global Insight のレポート要旨は、オフショアリングによって、米国内の IT 業種での雇用が減少する代わりに、その 2 倍の雇用が別の分野で生み出されるというもの。
- ・ 2004 年 3 月に、「IT ソフトウェア、サービスのオフショアリングによる影響」として、関係者にのみ配布された。

(ロ) Mann Report

- ・ Institute for International Economics (IIE) の研究員である Catherine Mann が、2003 年 12 月に公表したもの。
- ・ ITAA の調査結果とは異なり、IT 産業のオフショアリングは、米国の IT 産業にむしろ新たな雇用を産み出すというものであった。オフショアリングにより、米国 IT サービスのコストを引下げ、購買力を刺激し、IT 産業の労働需要につながるというもの。

3. 米国製造業のアウトソーシング事例（電機製造部門のアウトソーシングの実態）

(1) 観点

マッキンゼー社のレポート、Ron Hira による Outsourcing America で、米国企業全般のオフショアリング動向、オフショアリングが米国経済に与える影響について概観した。以下はアウトソーシングが最も進んでいる米国電子機器製造部門で、個別企業の観点から、アウトソーシング戦略について紹介したい。

(2) EMS とは何か

EMS とは Electronics Manufacturing Service の略。文字通り、エレクトロニクス・メーカーの製造を請け負う企業のことだが、最近では設計・部品調達・物流・製品修理に至るまで、あらゆる業務をカバーする。「影のメーカー」、「製造業の黒子」などと言われていた EMS が、企業のアウトソーシング進展に重要な役割を果たしている。

(3) メーカーが製造をアウトソースする動機

(イ) 産業構造の変化

アメリカのエレクトロニクス業界でのアウトソーシングは、業界の産業構造が垂直統合型（事業を行うために必要な資源のほとんどを社内に抱える事業形態）から、水平分業型

(事業を行うために必要な資源は領域別に専門化したアウトソーシング企業に委託する方式)に移行している。アウトソーシングの進展は、エレクトロニクス業界に限ったことではなく、製薬業界、自動車業界等の製造業、金融業などのサービス産業においても水平分業化が進展している。

(ロ) 株主価値向上のために

米国企業は株主価値を高めるために、株主資本に対して企業が創造するキャッシュフローを高める必要がある。このためには企業が使う固定資産（不動産や生産設備等）や流動資産（在庫や売掛金）を減らすことが一番効果的である。また、景気変動や市場シェア変動が利益やキャッシュフローに与えるインパクトを減らすことも、株主価値を高める効果がある。

エレクトロニクス企業の中を、以下のとおり切り分けることが出来る。

ハイリスク・ハイリターン部門：商品企画、マーケティング、製品開発

ローリスク・ローリターン部門：製造、ロジスティックス

グローバルに展開する企業が、グローバルな商品供給のための製造ライン、ロジスティックスを維持するのは大変なコストがかかる。製造部門をアウトソースして企業は、製造を行っていない分だけ付加価値が少なくなり、売上高利益率では不利になるが、その反面、比較的資産を使わない研究開発や、マーケティング活動に特化しているため、株価に最も影響のある ROA や ROE を高めることができる。

(ハ) 固定費用の低下

エレクトロニクス業界では、個々の製品の需要予測が困難で変動が激しい。結果的に、同業界の社内工場はどうしても稼働率が大幅に変動してしまう。これに対して EMS は複数の委託元、複数の製品分野の仕事を同じ工場に持ってくるので、トータルな需要は安定して成長し、工場の稼働率を高い水準に維持できる。

EMS 企業は、主にメーカーの自社工場を買収することによって成長していった。売却の条件は様々であるが、通常は従業員、設備を引き継ぎ、売却後数年は当該メーカーからの生産を受託する条件を付けるものが多い。

(ニ) 低賃金国での生産

大規模な EMS 企業は、低賃金国での生産拠点を用意している。中国、東南アジア、インド、東欧、メキシコなどである。ある程度生産量が確保できる製品をこれらの地域の工場に移せば、大幅なコストダウンにつながる。

EMS 企業は米国内の工場も有するが、複数のメーカーから生産を受託し、ある程度の操業率を確保して、低賃金国での生産メリットを実現している。

(ホ) Cisco 社の事例

例えば、Cisco 社は、全世界にある 34 の生産拠点で顧客からの注文に対応しているが、このうち自社工場はわずか 2 ヶ所であり、他拠点は EMS 企業によって運営されている。社内の工場は、主として技術的に複雑で設計変更の多いハイエンド製品を担当している。それ以外の製品は、EMS 企業が部品調達から製造、出荷までを手掛ける。

Cisco 社は顧客からの注文をもとに、EMS 企業の工場に生産指示を送る。EMS 企業では、それぞれの顧客オーダーで指定された構成、オプションの製品が組み立てられた後検査され、Cisco の最終顧客へと出荷される。

(ヘ) 代表的な EMS 企業

2005 年において、世界の EMS 企業上位 50 社の合計売上は 942 億ドル（約 11.1 兆円）であり、2004 年比で 25.5%増加した。売上高上位の企業は以下のとおりである（補説図表 1-10）。

補説図表 1-10 売上高上位の EMS 企業

企業名	本社所在地
Flextronics	シンガポール
Foxconn	台湾
Sanmina-SCI	米カリフォルニア州
Solectron	米カリフォルニア州
Celectica	カナダ
Jabil Circuit	米フロリダ州

〈参考文献〉

EMS 戦略 2001 年 1 月

著者 稲垣公夫

日本電気 (NEC) 及び NEC アメリカに 25 年在籍、製造理論や EMS 産業に詳しい。2002 年 1 月、米国の大手電子機器委託製造会社 (EMS) であるジェイビルサーキット (本社：フロリダ州セントピーターズバーグ) の日本法人に社長就任。

4. 経営サイドからみたオフショアリングについての論点

(1) 米国企業のオフショアリングの将来

〈出典〉“The next wave in US offshoring” (2005年。McKinsey Global Institute 所収)。

(イ) 要旨

米国の多くの製造業において、今後、オフショアリングは更に進展する。これまで、アパレル、靴等の労働集約分野、エレクトロニクス等一部の技能集約分野がオフショアリングの中心であったが、今後、米国での消費額の大きい自動車関連、機械、製薬産業等においてオフショアリングが本格化するものと予想される。マッキンゼー社の分析では、2015年までに、12の低コストの国での生産が、米国の製造業の輸入の半分以上を占めるようになり、輸入比率は現在の42%からさらに増えるものと予想される。

〈分析対象とした低コスト国〉

ブラジル、中国、インド、インドネシア、マレーシア、メキシコ、フィリピン、ポーランド、ロシア、南アフリカ、タイ、トルコ

(ロ) 低コスト国からの輸入が米国の消費に占める比率 (補説図表 1-11)

補説図表 1-11 低コスト国からの輸入が米国の消費に占める比率 (2002年)

分野	輸入比率 (%) 米国消費金額 (10億ドル)	業種事例
労働集約分野	40% 400	アパレル、靴
技能集約分野 (第一波)	40% 400	コンピューター機器、家電
技能集約分野 (第二波)	10% 1,800	自動車部品、金属加工、機械、自動車組立て、製薬、通信機械
素材、資本集約業種	5% 1,200	鉄鋼、アルミニウム
オフショアリングの可能性の低い分野	5% 400	船舶、鉄道車両、エンジン 建築素材

- ・ 技能集約分野 (第二波) に注目されたい。アパレル等の労働集約分野や、家電等の技能集約分野 (第一波) と違って、第二波の技能集約分野は、中国やインドとの競合は比較的少なかった。2002年において、自動車部品や、製薬に代表される第二波の分野では、輸入の占める比率は10%に過ぎない。しかし、この分野が米国消費に占める比率は45%に相当する。
- ・ マッキンゼー社の推定では、2015年までに、米国が低コスト国から輸入する工業製品の半分を、第二波の輸入が占めることになるだろう。まず、自動車部品など需要が増える分野で、技術のあるサプライヤーが増えてくる。インドでは、高い技術開発力を持つ企業が、先進国の自動車メーカーから受注している。次に、中国のよ

うに成長力の強い国が、発電設備や通信設備などで世界的な競争力を高める。加えて、米国では年間 200 億ドルもの製薬特許が失効しており、インドの製薬企業がこうした製品をより早く、安価に製造するようになるだろう。

(ハ) 米国の製造業の低コスト国からの輸入見通し (補説図表 1-12)

補説図表 1-12 米国の製造業の低コスト国からの輸入見通し

(単位：10億ドル、%)

製品	米国消費額 (2002年)	低コスト国からの輸入比率 (2002年)	2015年の輸入比率予想
自動車部品	208	9	25-30
金属加工	255	7	15-20
自動車組立て	374	7	10-15
半導体、電機	153	22	30-35
機械製造	190	8	15-20
通信機器	109	13	25-35
電機機器	42	15	20-25
産業、医療機器	100	12	25-30
エンジン、タービン	40	13	30-35
製薬	130	2	6-9
電源設備	35	20	25-30
エアコン、冷蔵庫	36	21	20-25
特殊化学	58	2	10-15

- ・ 低コスト国からの輸入が増えるにつれて、国内の製造業のおかれた状況は大きく変わってくる。経営者は、外注か、内製化か、世界的な規模で運営の見直しをする必要に迫られる。世界的な規模でのサプライチェーンマネジメント (SCM) が必要になり、効率的なサプライヤーのネットワークを構築する必要がある。

(2) 米国の失業増加の原因は貿易ではない

〈出典〉“Don’ t blame trade for US job losses” (2005 年。McKinsey Global Institute 所収)。

(イ) 要旨

2000 年以降の米国の失業増加は貿易やオフショアリングに起因するものではない。原因は国内の需要減退とドル高による輸出の減退である。国内需要の減退は、失業増加原因の 89%に相当する。

2000 年以降の失業の増加について、貿易と雇用データを新たな側面からみると、外国との競争が原因ではないことが判明する。

- ・ 米国の製造業は 2000 年-2003 年の間に、285 万人の雇用を失った。米国では、膨大な貿易赤字を前に、中国からの輸入やインドへのオフショアリングが米国の失業増加の原因とする声が多い。しかし、マッキンゼーの分析によると、貿易による失

業の増加は、31万4千人（製造業の雇用減少の11%）に限られる。サービスセクターのオフショアリングによる失業はさらに少ない数字である。

- ・ 失業の原因は、国内需要の減退、生産性向上、ドル価値上昇による米国輸出の減退が挙げられる。2000-2003年の米国雇用増減を業種別にみると、減少したのは製造業▲90万人、流通・小売▲20万人、プロフェッショナル職▲20万であり、一方、増加したのは政府部門+20万人、教育・健康サービス+40万人である。製造業の雇用減少は、資本財やアパレル製造分野に集中している。ITバブルの崩壊は電機メーカーでの▲50万人の雇用の減少を引き起こした。その他は機械、金属加工、繊維で雇用が減少した。
- ・ 1990年代後半において、米国は完全雇用であり、貿易は失業の主因ではなかった。むしろ、労働力不足が問題であった。2000年以降の景気後退により、米国の輸出が減少した。2000年に340万人が輸出関連の製造業に就業していたが、その数は2003年には270万人に減少した。輸出の減少は製造業の雇用に▲74万2千人減少させた。
- ・ 2000年から2003年にかけて、特に工業製品の輸入は不活発であった。むしろ、輸入の減少は製造業の雇用に2003年までに42万8千人増加させた。全体では、貿易による雇用の減少は▲31万4千人程度と見積もられ（輸出の減少による製造業の雇用▲74万2千人、輸入の減少による雇用増+42万8千人）、全体の雇用減少数▲285万の11%にしかない。
- ・ 2000年から2003年にかけて、輸入が米国の雇用増に寄与したのは、米国の生産性向上が背景にある。2000年から2003年にかけて、輸入による失業は減少した。1990年後半から2002年初にかけての米国の輸出減退は、ドル高によるものが大きい。

（ロ）オフショアリングの影響

- ・ 例えばインドへの業務処理の移管など、オフショアリングが米国での雇用減少につながったとの指摘がある。しかし、実際には、インドに移管された雇用は米国のサービス産業のなかでごくわずかの部分である。米国のコンピューター産業の雇用は、米国内の需要減退期において、強さを失わなかった。
- ・ 2000年から2003年にかけて、米国のコンピューター及びソフトウェア開発、業務処理分野は、27万4千人の雇用がインドに移転した。この数字は、毎年サービス産業で創出される新たな雇用210万人に比べて少ない。
- ・ コンピュータープログラマーは、米国内の約10万の雇用がインドへのオフショアリングにより減少した。マッキンゼーの推定では、インドで13万4千人の雇用が米国のソフトウェア産業のために創出された。2000年から2003年にかけて、米国のコンピューターソフトウェアエンジニアやネットワーク技術者はより高度な分野で雇用が増加し、プログラミングやサポート業務での失業を相殺している。

- ・ 2000 年以降の米国の失業増加は貿易やオフショアリングに起因するものではない。原因は国内の需要減退とドル高による輸出の減退である。国内需要の減退は、失業増加原因の 89%に相当する。
- ・ ドル高は、輸出減退の主因であり、製造業の失業の要因でもある。米国は政策において、外国の為替メカニズムの柔軟性を追求すべきである。特に、アジアの諸国が介入によって、対ドルレート上昇を防ぎ、輸出競争力の低下を防いでいるが、ドル下落によって調整すべきである。ドルはユーロに対しても下落する必要がある（この記事は 2005 年年初に書かれたもの）。

(3) オフショアリングの経済効果

〈出典〉“Who wins in offshoring” (2003 年。McKinsey Global Institute 所収)。

(イ) 要旨

オフショアリングの効果は米国経済にとってプラスである。サービス産業を労働力の安い国に移転させることにより、米国企業はより高付加価値の業種に専念できる。

- ① 2015 年までに米国の業務処理の 330 万人相当の雇用が海外に移転すると予想される。2003 年 7 月時点において、40 万人分が移転され、今後、年 30-40%のペースで増加が見込まれる。賃金水準の差は大きく、ソフト開発の賃金は、米国で時間あたり 60 ドルするが、インドでは 6 ドルで済む。米国は雇用を減らしながらも、繁栄を続けることが出来るのだろうか。
- ② 企業がオフショアリングを進めるのは、利益が上がるからである。米国内の柔軟性のある労働市場は、オフショアリングによる失業よりも、新たな雇用を生み出している。米国の労働人口は 1.3 億人である。OECD の調査によると、米国は OECD 加盟国の中で、再雇用のスピードが最も早い。過去 10 年間で、3,500 万人の新たな雇用を生み出してきた。
- ③ オフショアリングが失業につながるという議論は、オフショアリングが米国経済に価値を生み、以下のような、米国がより付加価値の高い分野に注力できるという点を見逃している。

- ・ コスト低減：オフショアリングによる 1 ドルの支出は、米国企業にとって、労働コスト等の低減により、58 セントの節約につながる。
- ・ 新規収入：例えばインドでオフショアリング業者は、コンピューター等、財・サービスを購入する必要がある、主に米国企業から購入している。米国からインド向けの輸出は、1990 年の 25 億ドルから 2002 年には 41 億ドルに増加している。
- ・ 利益の還流：インドでは、多くのオフショアリング企業は、米国企業が株を保有

し、利益は米国に還流している。

- ・労働の再雇用：低コスト国の労働にリプレースされる低付加価値の労働（例えば、バックオフィス業務、プログラミング）を高付加価値な仕事（調査、企画）に配置転換する効果がある。米国の労働統計局は 2000-2010 年の間に、2,200 万人の新たな雇用が、ビジネスサービス、ヘルスケア、公務、交通、通信で生み出されると予測している。

配置転換された非製造業の労働者は、69%が前職の 96.2%の賃金で雇用されている。オフショアリング費用の 72%が米国での賃金に支払われていたため、間接効果は 45-47 セントと見積もられる。

（ロ）オフショアリングによる米国への経済効果（2002 年、1 ドルの支出に対して）

オフショアリングによる経済効果は、米国にとってプラスである。1 ドルのオフショアリングによって、直接効果として 67 セントの効果があり、間接効果も 45～47 セントの効果が得られ、合算すると、1.12－1.14 ドルのプラス効果が得られる。

米国経済が開放されていること、労働市場の柔軟性が米国の強みである。

（4）オフショアリング先での労働力供給

〈出典〉“Sizing the emerging global labor market”（2005 年。McKinsey Global Institute 所収）。

（イ）要旨：「企業と諸国の合理的な行動が、より効率的なものにつながる」

- ① オフショアリングは、先進国の雇用水準、賃金に大きな影響を与えるほどではない。
- ② 途上国の一部の職種の賃金水準を押し上げるが、先進国との格差は大きい。
- ③ 低賃金国での適格な人材供給には制約が大きい。

- ・ オフショアリングの雇用に与える影響について、政府、経営者、評論家の間で見方が大きく分かれる。一部では、ほとんどの先進国のサービス業種は賃金の安い途上国に移管されると予想し、一方では、バンガロールやプラハでの賃金上昇を考慮すると、オフショアでの労働供給余力は多くないとみている。
- ・ デジタル通信の発達によって、世界の市場は一体化し、顧客や同僚と離れていても、サービスが提供できるようになった。マッキンゼー社では 28 カ国でのオフショア労働力の供給力と、8 つのサービス業種でのオフショアリング需要を分析した。8 業種とは、自動車（サービス関連のみ）、金融、ヘルスケア、保険、IT サービス、ソフトウェア、製薬（サービス関連）、小売である。これらは、先進国での雇用の 23%を占める。

(ロ) 分析の結論

- ① オフショアリングは、世界全体で見ると、雇用創出は少ない。先進国の雇用水準、賃金に大きな影響を与える程ではない。
- ② オフショアリングによって、途上国の一部の職種の賃金水準を押し上げるが、先進国に比べると、それでも格差は大きい。
- ③ オフショアリング市場での労働力の需給はアンバランスである。

(ハ) オフショア労働力への需要

- ・ マッキンゼー社の推定ではサービス業種のうち、11%が遠隔地で執務可能である。顧客との接触が重要な小売業では、オフショアリング対象業務は3%と見積もられるが、小売は労働人口が多いため、世界全体では490万人の雇用に相当する。ソフトウェア開発は業務過程の半分以上が外注可能であるが、それでも、34万人程度にしかならない。
- ・ マッキンゼーの推定では、オフショアリングに移行したサービス産業の雇用人数は現在、上記8業種で57万人であり、これが2008年に120万人に増えると見積もられる。世界経済全体では、オフショアリングによる雇用は2003年の150万人から2008年に410万人に増えると見積もられるが、それは、先進国でのサービス関連雇用の1%に過ぎない。

(二) 低賃金国での人材供給

- ・ しかし、途上国でオフショアリングに適する人材はそれほど多くない。
- ・ マッキンゼー社は28の低賃金国で3,300万人を対象に、大卒から7年目までの若手プロフェッショナルを調査、8つの先進国では1,500万人を調査した。多国籍企業83社の採用担当者の採用基準からすると、低賃金国では基準を満たすものは、大卒者の13%に過ぎない。この比率は国によって大きく異なり、ハンガリーやポーランドでは50%程度基準を満たすが、中国では10%、インドで25%程度である。一般的に中欧の若者は多国籍企業での労働に適する。一方、ロシアでは教育水準は高いが、実務能力に難点がある。例えばインドでは教育システムの質、中国やブラジルでは英語力が阻害要因となっている。さらに、地理的な人口分布（多国籍企業が進出するような地区に住居可能か）が、制約要因となっている。
- ・ マッキンゼー社が調査した低賃金国の3,300万人の若手プロフェッショナルのうち、適材はわずか12%、390万人である。対照的に、高賃金国では、調査対象の1,500万人のうち、880万人が適材である。
- ・ 才能のある人材の供給は、人口に比例しない。例えば、中国の人口はフィリピンの16倍あるが、英語力のある大学卒のエンジニアは、3倍程度しかいない。ポーランドの適当な技術者はロシアを略同じ程度存在する。このため、中国やインド以外の国でも、オフショアリングの受け皿となる可能性がある。

- ・ 米国企業がオフショアリング先として選ぶ際に考慮する要因は、費用、サプライヤー、国内市場、リスク状況、業務環境、インフラ整備状況などがあげられる。対象国として挙げられるのは、インド、中国、マレーシア、フィリピン、ブラジル、メキシコ、ハンガリー、チェコ、ポーランドなどが挙げられる。またこれらの比較要因のウェイト付けは、業種・企業によって観点が異なり、例えば、製薬業では、①国内市場規模、②費用の順であるのに対し、銀行業では費用がウェイトの 6 割を占める。

補説2 米国の対中、対メキシコ貿易赤字の現状と今後の方向性

1. 7,000億ドルを超えた米国貿易赤字

2005年、米国の貿易赤字は7,258億ドルと過去最高を更新した。対GDP比でも約6%に達している（補説図表2-1）。

補説図表2-1 米国の貿易赤字

（単位：百万ドル、%）

	2004	2005	増加幅
貿易赤字	-617,583	-725,759	-108,176
対GDP比	5.3	5.8	0.5

【注】貿易赤字は季節調整済の数値

【出所】米国商務省

米国の貿易赤字を主要貿易相手国別にみると、中国、日本、カナダ、ドイツ、メキシコの順に赤字が多く、上位5カ国で全体の約60%を占めている。この中でも特に、中国に対する貿易赤字増加が目立つ。2005年は繊維製品の輸入急増に伴い、赤字額が通年で初めて2,000億ドルを超えた。

また、NAFTA締結国であるカナダ、メキシコに対する貿易赤字も増加しており、1994年のNAFTA（北米自由貿易協定）発効後の増加額では日本を上回っている（補説図表2-2）。

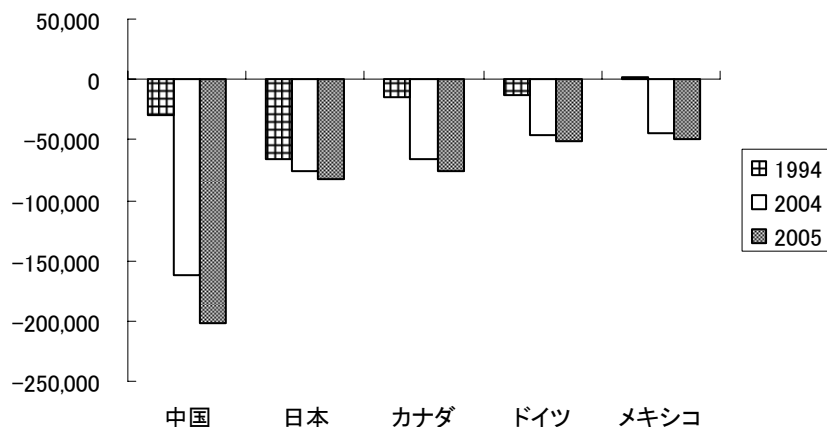
補説図表2-2 米国の貿易赤字（主要貿易相手国別トップ5）

（単位：百万ドル、%）

	1994	2004	2005	増加額	シェア
中国	-29,494	-161,938	-201,626	-172,132	26.3
日本	-65,669	-75,562	-82,682	-17,013	10.8
カナダ	-14,693	-66,480	-76,522	-61,829	10.0
ドイツ	-12,512	-45,850	-50,663	-38,151	6.6
メキシコ	1,347	-45,067	-50,149	-51,496	6.5
世界	-151,415	-650,930	-766,817	-615,402	100.0

【注】季節調整前の数値、増加額は1994年～2005年の増加額

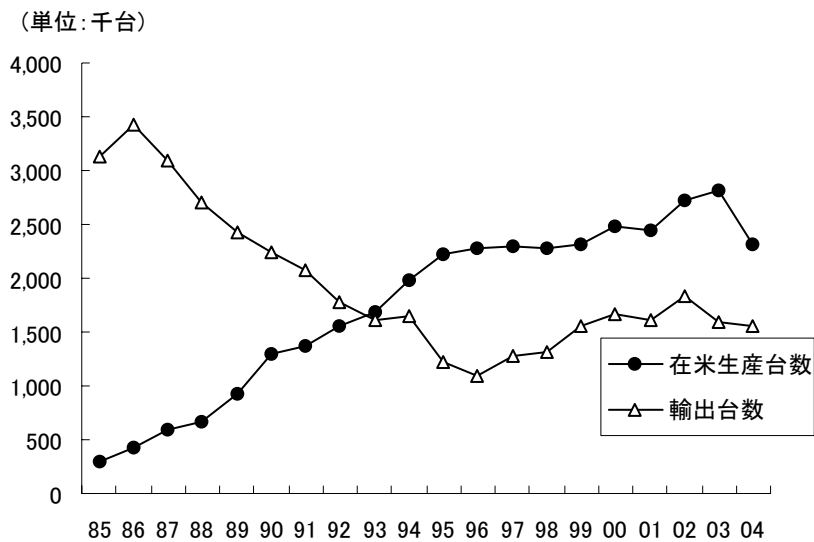
【出所】米国商務省



2001 年まで対中貿易赤字を上回っていた対日貿易赤字は、自動車の在米生産が拡大するとともに増加のペースが鈍った。補説図表 II-2 によれば、1994～2004 年の対日貿易赤字増加額は約 170 億ドルと、対中貿易赤字増加額 1,720 億ドルの 10 分の 1 以下である。

日系自動車メーカーの在米生産台数は、1993 年には輸入台数を上回った（補説図表 2-3）。在米日系自動車メーカーの生産拡大とともに、日本からの完成車の輸入は減ってきて、在米生産が輸入代替効果をもたらしている。これが結果的に、輸入浸透率の低下と在米外資系企業を含む米国自動車産業の国際競争力維持をもたらした（第 2 部参照）。

補説図表 2-3 日本車メーカーの在米生産、輸出台数の推移



【出所】日本自動車工業会

本調査の基本目的は、企業行動及び産業構造の視点に立った「経常収支のミクロ経済的アプローチ」に基づき、米国経常収支と米国産業の構造変化の関係について考察すること

である。

米国の経常収支赤字の大半は財の貿易収支赤字だが、近年、貿易収支赤字は、米国系多国籍企業の企業行動＝国際分業によって大きな影響を受ける。米国系多国籍企業は、生産性向上とともにサービス経済化を通じて利潤の最大化を図ってきた。したがって、国際分業の主な目的は、為替レート（ドル高）への対応ではなく、NAFTA 締結や新興市場国における直接投資の自由化拡大という環境変化の下での収益最大化、という仮説を立てることができる。この目的を達成するために、米国系多国籍企業は開発途上国へのオフショアリング行動を進めてきたと考えられる。したがって、ここでは米国の貿易赤字主要国のうち、開発途上国である中国、メキシコの貿易赤字に焦点を当てて分析する。

2. 米国の対中貿易赤字

(1) 米国の対中輸入額は輸出額の約 6 倍

米国の主要貿易相手国別の輸出、輸入額（主要国別、2005 年）をみると、中国は輸出に比べて輸入が約 6 倍と圧倒的に多い（補説図表 2-4）。さらに、中国から米国への輸入額を主要品目別にみると、機械・電器が最も多いが、2005 年は繊維輸入が急増した（前年比 84%）。これは、2005 年 1 月に多国間繊維協定（MFA）¹が完全撤廃されたためである（補説図表 2-5）。

補説図表 2-4 米国の輸出、輸入額（主要国別、2005 年）

（単位：百万ドル、%）

対象国	輸出	シェア	輸入	シェア
中国	41,837	4.6	243,462	14.6
日本	55,410	6.1	138,091	8.3
カナダ	211,348	23.4	287,870	17.2
ドイツ	34,149	3.8	84,813	5.1
メキシコ	120,049	13.3	170,198	10.2
世界	904,289	100.0	1,671,106	100.0

【出所】米国商務省

¹ MFAでは繊維製品の輸入の急増から国内産業を保護するために、輸入国が相手国別に輸入数量割当（クォータ）を設けることを認め、米国、EU、カナダなどが設定していた。世界の繊維製品の輸出額は約 3,600 億ドル（2001 年）であり、最大の輸出国は中国である。

補説図表 2-5 米国の中国からの輸入額

(単位:百万ドル)

	2003	2004	2005	増加率
機械・電器	39,390	56,676	72,791	28.4%
繊維	7,194	9,065	16,668	83.9%
非鉄	5,432	8,734	11,282	29.2%
靴	6,314	7,082	8,034	13.4%
その他工業製品	12,019	14,698	17,886	21.7%

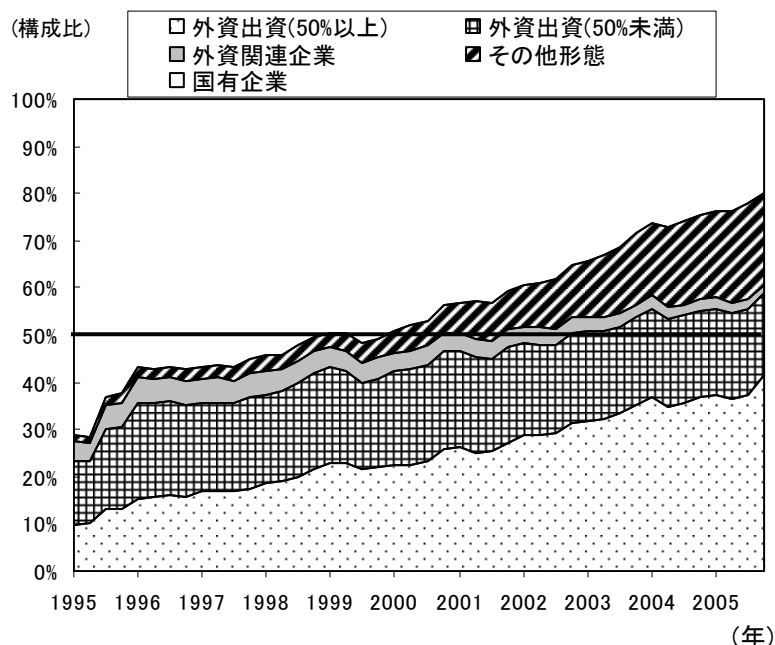
【注】増加率は2004年～2005年の増加率 【出所】CEIC

(2) 輸出拡大の担い手は外資系企業

中国における機械・電器貿易は、まず、集積回路、半導体デバイスなどの部品類を日本や台湾、韓国など主としてアジア域内から調達した後、パソコンや周辺機器、携帯電話などの完成品を欧米向けに輸出する構造となっている。これは、米国をはじめとした世界中の多国籍企業が、低コストを享受するために中国に進出して工場を建設し、世界各地に製品を供給しているためである。

こうした動きを反映して、中国の総輸出額のうち、外資系企業が占める割合は年々高まっている。2005年のデータでは、外資系企業（外資出資が50%以上）の輸出割合は42%、外資出資50%未満の企業も加えると58%に達する（補説図表2-6）。

補説図表 2-6 中国の輸出の担い手は外資系企業



【出所】CEIC

外資系企業は、機械、電器メーカー等の製造業が多いが、同メーカーの商品を扱う商社、さらには繊維、靴メーカーも含まれる。ただし、中国以外の出資は1ヵ国（例：日本または台湾のみ）しかない企業も含まれる。また、香港から出資されている企業も統計上、外資系企業として扱われている可能性がある。

外資関連企業は、外資の出資はないものの、外資との技術提携、専属契約（OEM契約）がある企業（Joint Venture）である。

その他形態には、民間の共同出資、国有ではない公共セクター所有（市の所有）、集団所有などが含まれる。

（3）輸出企業ランキング

続いて、2000年と2004年における中国の輸出企業ランキングをみると、トップ20に入っている外資系企業が2000年の1社から2004年には14社へと大幅増加している。このうち、台湾に本社を置く多国籍企業が8社と最も多く、続いて米国に本社を置く多国籍企業（以下、「米国系多国籍企業」）が5社含まれる（補説図表2-7）。

補説図表2-7 中国輸出企業ランキング（トップ20）

（単位：億ドル）

順位	2000年			2004年		
	企業名	国	輸出額	企業名	国	輸出額
1	東方国際(集団)		21.8	鴻富錦精密工業(深セン)	台湾	83.5
2	中国化工進出口(注2)		19.5	達豊(上海)電脳	台湾	83.0
3	中国海洋石油総公司		14.6	モトローラ(中国)電子	米国	57.1
4	上海紡績控股(集団)公司		12.9	長城国際情報製品(深セン)	米国	40.7
5	中国石化国際事業		12.4	名碩電脳(蘇州)	台湾	32.4
6	上海広電(集団)有限公司		11.7	ノキア(中国)投資	フィンランド	29.9
7	中国煤炭工業進出口集団(注3)		11.3	中国国際海運コンテナ(集団)		29.9
8	中国普天情報産業		11.3	冠捷電子(福建)	台湾	28.8
9	モトローラ(中国)電子	米国	11.2	東方国際(集団)		27.4
10	中国国際海運コンテナ(集団)		10.7	インテル製品(上海)	米国	26.0
11	中国船舶工業貿易公司		10.6	仁宝資訊工業(昆山)	台湾	24.2
12	中国電子進出口		10.3	明基電通情報技術	台湾	23.1
13	上海轻工控股(集団)公司		10.1	中国中化集团公司		22.6
14	中国機械装備集団		9.8	中国中煤能源集団		22.3
15	中国石油天然ガス集団		9.4	中国普天情報産業		21.4
16	中国北方工業公司		9.1	デル(中国)	米国	21.3
17	中国工芸品進出口総公司		9.1	中国石油天然ガス集団		19.6
18	上海宝鋼集团公司		8.3	佛山市順徳区順達電脳廠	台湾	17.6
19	中国五金鋁産進出口総公司		6.9	英華達(上海)電子	台湾	17.6
20	中国糧油食品(集団)		6.9	シーゲート国際科技(無錫)	米国	17.4

【注1】色塗りが外資系企業 【注2】現在の中国中化集团公司 【注3】現在の中国中煤能源集団
【出所】中国商務部

(4) 在中国の米国系多国籍企業の企業行動

続いて、在中国の米国系多国籍企業の企業行動を分析する。まず、米国の中国からの財の輸入の内訳をみると、米国親会社の中国子会社からの輸入、すなわち企業内貿易はわずか1.7% ((1)) であり、輸入総額の98%以上が独立企業間貿易である。

また、中国からの財の輸入の約98%が工業品の輸入であるが ((3))、在中国製造業子会社からの輸入はわずか1.7% ((2)/(3)) である (補説図表 2-8)。

補説図表 2-8 米国の中国からの財の輸入と多国籍企業貿易 (2002 年)

(単位:百万ドル、%)

		額	シェア
中国からの財の輸入		125,168	100.0
	米国親会社の中国の子会社からの輸入(1)	2,166	1.7
	製造業子会社からの輸入(2)	2,040	1.6
	工業品の輸入(3)	122,558	97.9
(2)/(3)(%)			1.7

注1) 工業品とは、標準国際貿易分類の一桁分類の5-9の総計

注2) 在中国子会社は過半数所有株式会社

【出所】 U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. parent and Their Foreign Affiliates, Revised 2002 Estimates, 2005*, p97
ITA, *U.S. Foreign Trade Highlights*. より作成。

一方、在中国の米国系多国籍企業の財の販路内訳を見ると、総販売額のうち、米国向け輸出の割合はわずか7.6%、また親会社向け企業内輸出は5.8%にとどまる。一方で、中国現地市場向けが7割を超えるとともに、第3国向け輸出も2割を超えている (補説図表 2-9)。ここで言う第3国向け輸出は、主にアジア域内への輸出が多いと考えられる。

このように、在中国の米国系多国籍企業の主な役割は、中国現地市場およびアジア域内への販売であり、企業内貿易の占める割合は限定的であると言える。

補説図表 2-9 在中国の米国系多国籍企業子会社の財の販路内訳 (2002 年)

(単位:百万ドル、%)

		額	シェア
総販売額		37,514	100.0
	米国向け輸出	2,850	7.6
	親会社向け企業内輸出	2,161	5.8
	中国現地市場向け	26,816	71.5
	第3国向け輸出	7,848	20.9

注) 在中国子会社は過半数所有株式会社

【出所】 U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. parent and Their Foreign Affiliates, Revised 2002 Estimates, 2005*, p.69 より作成。

3. 米国の対メキシコ貿易赤字

(1) 輸出の主力は自動車

米国のメキシコに対する貿易収支は、NAFTA が発効した 1994 年には黒字を計上していたが、1990 年代後半から米国経済が拡大基調をたどったため赤字に転換し、現在に至っている。

メキシコから米国への輸入額をみると、機械、自動車関連が主力を占めている（補説図表 2-10）。メキシコ政府は、保税加工区であるマキラドーラ²（2001 年 1 月に制度としては撤廃）や米国という大消費地に隣接した地理的優位性を活かし、NAFTAをはじめとする自由貿易協定や投資保護協定の拡大に努め、投資促進を図っている。特に米国と隣接する北部には、GM、フォードをはじめとした米国籍の多国籍企業が集積している。米国から部品等の中間財を輸入し、完成車としての製品を米国へ輸出する、という取引が活発に行われているため、米国とメキシコの間では自動車関連貿易が盛んである（補説図表 2-11）。

補説図表 2-10 メキシコから米国への輸入額

(単位:百万ドル)

	2003	2004	2005
機械、自動車	75,883	83,847	88,466
原油等	15,497	19,714	25,794
家具、雑貨等	9,476	12,112	13,755
食品等	5,257	6,126	6,972
その他工業製品	21,308	21,730	21,760

【出所】CEIC

補説図表 2-11 米国における自動車、自動車部品の輸出、輸入額

(単位:百万ドル、%)

対象国	輸出	シェア	輸入	シェア
日本	2,043	2.1	52,668	22.2
カナダ	52,938	53.5	69,984	29.5
ドイツ	5,133	5.2	27,128	11.4
メキシコ	16,035	16.2	42,707	18.0
世界	99,036	100.0	237,568	100.0

【出所】米国商務省

(2) 中国の主力輸出品目との差別化は可能

前述した通り、中国の対米輸出が増加しているが、中国の輸出の主力商品はパソコン、

² メキシコにおける加工貿易産業の名称。輸出のための原材料、部品、機械・設備等の輸入関税を免除される等の恩恵を受けられる。

携帯電話、繊維製品、靴等であり、メキシコの輸出の主力商品である自動車とは競合しない。このため、メキシコから米国への輸出は高水準で推移し、米国のメキシコに対する貿易赤字は減少しないと考えられる。

(3) 在メキシコの米国系多国籍企業の企業行動

続いて、在メキシコの米国系多国籍企業の企業行動を分析する。米国のメキシコからの財の輸入の内訳をみると、米国親会社のメキシコ子会社からの輸入、すなわち企業内貿易は約3割を占めている(1)。

また、メキシコからの財の輸入の約86%が工業品の輸入であるが(3)、在中国製造業子会社からの輸入も約3割を占めている(2)/(3) (補説図表2-12)。

補説図表2-12 米国のメキシコからの財の輸入と多国籍企業貿易(2002年)

(単位:百万ドル、%)

	額	シェア
メキシコからの財の輸入	134,732	100.0
米国親会社のメキシコ子会社からの輸入(1)	36,953	27.4
製造業子会社からの輸入(2)	36,637	27.2
工業品の輸入(3)	115,618	85.8
(2)/(3)(%)		31.7

注1)工業品とは、標準国際貿易分類の一桁分類の5-9の総計

注2)在メキシコ子会社は過半数所有株式会社

【出所】U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. parent and Their Foreign Affiliates, Revised 2002 Estimates*, 2005, p97
ITA, *Foreign Trade Highlights*.より作成。

一方、在メキシコの米国系多国籍企業の財の販路内訳を見ると、総販売額のうち、米国向け輸出の割合は33.8%、また親会社向け企業内輸出も29.0%を占める。一方で、第3国向け輸出はわずか6.9%である(補説図表2-13)。

このように、在メキシコの米国系多国籍企業については、企業内貿易が一定程度を占めている。

補説図表2-13 米国のメキシコからの財の輸入と多国籍企業貿易(2002年)

(単位:百万ドル、%)

	額	シェア
総販売額	102,124	100.0
米国向け輸出	34,471	33.8
親会社向け企業内輸出	29,615	29.0
メキシコ現地市場向け	60,630	59.4
第3国向け輸出	7,022	6.9

注)在メキシコ子会社は過半数所有株式会社

【出所】 U.S. Dept. of Commerce, *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. parent and Their Foreign Affiliates, Revised 2002 Estimates*, 2005, p.69 より作成。

4. まとめ

米国の対中貿易赤字は、機械・電器類を中心として中国から米国への輸出が高水準で推移するため、今後も大幅な赤字が続くだろう。ただし、中国における米国系多国籍企業の主な役割は中国現地市場およびアジア域内への販売であり、企業内貿易は少ない。

一方、米国の対メキシコ貿易赤字は、従来からメキシコが得意とする自動車では、中国との輸出製品の差別化が図れるため、赤字傾向は続くだろう。さらに、メキシコにおける米国系多国籍企業は、メキシコ現地市場向け販売とともに米国親会社向け企業内貿易も一定の割合を占めている。

参考文献一覧

(第1部)

Thomas J. Duesterberg and Ernest H. Preeg ed. [2003] *U. S. Manufacturing: The Engine for Growth in a Global Economy*, Praeger Publishers

Edward E. Lawler III, Mohrman and Ledford Jr., [1998] *Strategies for High Performance Organizations --The CEO Reports*, Jossey-Bass Publishers

Council of Economic Advisers [various years], *Economic Report of the President*, Washington, United States Government Printing Office (大統領経済諮問委員会『米国経済白書』[各年]毎日新聞社『エコノミスト』臨時増刊号) .

The New York Times Co. [1996] *The Downsizing of America*, The New York Times Co. Inc. (ニューヨークタイムズ編八作弘訳『ダウンサイジング・オブ・アメリカ——大量失業に引き裂かれる社会』日本経済新聞社)

“U.S. Multinational Companies: Operations in 2000”, *Survey of Current Business*, Dec, 2005.

田村太一 [2005] 「アメリカ製造業の変貌とリエンジニアリング—IT製造業のサービス産業化に関連して—」大阪市立大学経済研究会『季刊経済研究』

日本貿易振興機構 (ジェトロ) [2005] 『米国・アジア新国際分業～先駆する米国企業に何を学ぶか～』ジェトロ

資料

U.S. Department. of Commerce, Bureau of Economic Analysis の webpage (URL: <http://www.bea.gov/>) より、以下を入手。

- National Income and Product Accounts Tables,
 - ・ Table 2.3.6. Real Personal Consumption Expenditures by Major Type of Product and Expenditure, Chained Dollars
 - ・ Table 6.3C. Wage and Salary Accruals by Industry
 - ・ Table 6.5C. Full-Time Equivalent Employees by Industry
- Fixed Asset Tables
 - ・ Table 3.7E. Historical-Cost Investment in Private Equipment and Software by Industry
 - ・ Table 3.7S. Historical-Cost Investment in Private Structures by Industry
より作成。
- International Transaction Accounts Data
 - ・ Tables2. U.S. Trade in Goods
- U.S. Direct Investment Abroad

- Position on a Historical-Cost Basis
- GDP by Industry
 - GDP by Industry Accounts
 - Annual Input-Output Table, Use of Commodities by Industries after Redefinition, 1996
 - Annual Input-Output Table, Use of Commodities by Industries after Redefinition, 1999
- Benchmark Input-Output Accounts
 - 1992 Benchmark I-O Table
 - 1997 Benchmark I-O Table
 - Capital Flow data 1992 Investment by Using Industries
 - Capital Flow data 1997 Investment by Using Industries

(第 2 部、第 3 部)

東京銀行調査部編 [1994] 『検証・アメリカ産業の再生』日本経済新聞社。

中本悟 [1999] 『現代アメリカの通商政策：戦後における通商法の変遷と多国籍企業』有斐閣。

Bryson, John R., Peter W. Daniels and Barney Warf [2004], *Service Worlds: People, Organisations, Technologies*, London and New York: Routledge.

Council of Economic Advisers [various years], *Economic Report of the President*, Washington, D.C.: U.S.G.P.O.

Dertouzos, Michael L., Richard K. Lester, Robert M. Solow, and the MIT Commission on Industrial Productivity [1989], *Made in America: Regaining the Productive Edge*, Cambridge, Mass.: The MIT Press. (依田直也訳『Made in America: アメリカ再生のための米日欧産業比較』思想社、1990年。)

GAO (U.S. Governmental Accountability Office) [2004], *International Trade: Current Government Data Provide Limited Insight into Offshoring of Services*, GAO-04-932, September 22.

Gustafson, Anders and Michael D. Johnson [2003], *Competing Service Economy: How to Create a Competitive Advantage through Service Development and Innovation*, San Francisco: Jossey-Bass.

Jasinowski, Jerry and Robert Hamrin [1995], *Making It in America: Proven Paths to Success from Fifty Top Companies*, New York: Simon & Schuster. (寒川龍太郎訳『アメリカ製造業の復活：トップ 50 社の成功の軌跡』東急エージェンシー出版部、1996年。)

- Lester, Richard K. [1998], *The Productive Edge: A New Strategy for Economic Growth*, New York: W. W. Norton & Company. (田辺孝二・西村隆夫・藤末健三訳『競争力：「Made in America」10年の検証と新たな課題』生産性出版、2000年。)
- The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness [1985], *Global Competition: The New Reality*, Volume □,□, Washington, D.C.: U.S.G.P.O., January.
- U.S. Dept. of Commerce [various years], *Foreign Direct Investment in the United States*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- U.S. Dept. of Commerce [various years], *U.S. Direct Investment Abroad*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- U.S. Dept. of Commerce, International Trade Administration [various years], *U.S. Foreign Trade Highlights*, Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- U.S. House of Representatives, Committee on Ways and Means, Subcommittee on Trade [1980], *United States-Japan Trade Report*, Washington, D.C.: U.S.G.P.O. (邦訳『米国議会の対日貿易分析：第2次ジョーンズ・レポート』日本貿易振興会、1980年。)
- United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC) [1988], *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, New York and Geneva: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [2004], *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, New York and Geneva: United Nations.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [2005], *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, New York and Geneva: United Nations.
- Womack, James P., Daniel T. Jones and Daniel Roos [1990], *The Machine that Change the World*, New York: Rawson Associates. (沢田博訳『リーン生産方式が、世界の自動車産業をこう変える』経済界、1990年。)
- “U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 2003”, *Survey of Current Business*, August 2005.
- “U.S. International Services: Cross-Border Trade in 2004 and Sales Through Affiliates in 2003”, *Survey of Current Business*, October 2005.
- “U.S. Multinational Companies: Operations in 2003”, *Survey of Current Business*, July, 2005.