

### 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<sup>ちゅうたい</sup>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<sup>1)</sup>」。

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<sup>2)</sup>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<sup>3)</sup>。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

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

<sup>2)</sup> 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。

<sup>3)</sup> 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<sup>4</sup>。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<sup>5</sup>。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<sup>6</sup>。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。

---

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

<sup>5</sup> 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。

<sup>6</sup> 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<sup>7</sup>、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

<sup>7</sup> “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<sup>8</sup>。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。

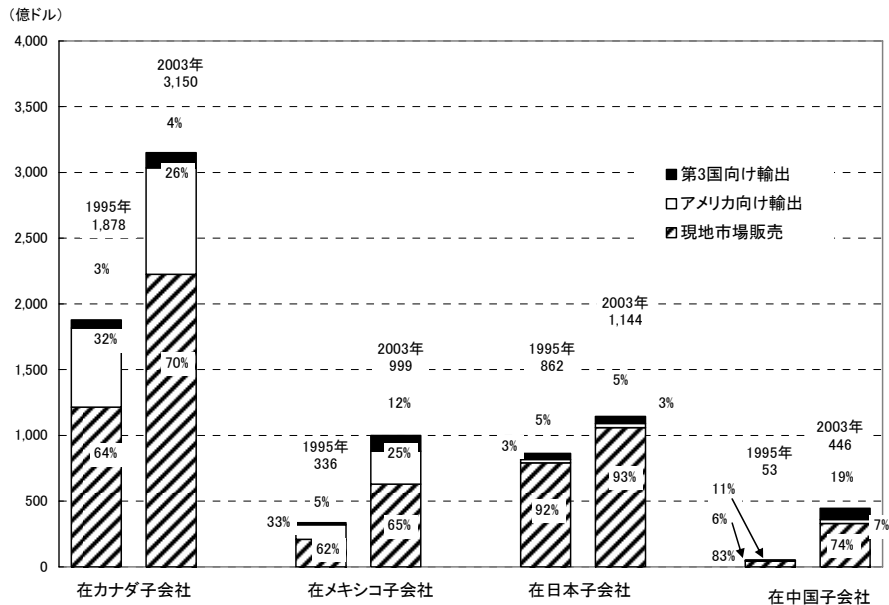
第二に、これとは対照的に途上国進出の場合には、本国米国市場販売や第三国への輸出目的のために立地するケースが多い。ちなみにシンガポールと香港は両国が中継貿易国ということもあって、両国所在の子会社の現地市場販売比率は 38%と 62%と低い。さらに、マレーシア 44%、UK カリブ諸島 43%、バミューダ 5%、とその比率は低い。逆に言えば、本国米国市場向け販売が大きなシェアを占めるのである。

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）

<sup>8</sup> 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<sup>9</sup>。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

<sup>9</sup> 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<sup>10</sup>。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<sup>11</sup>。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

<sup>10</sup> 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。

<sup>11</sup> 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<sup>12</sup>。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。

---

<sup>12</sup> “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。

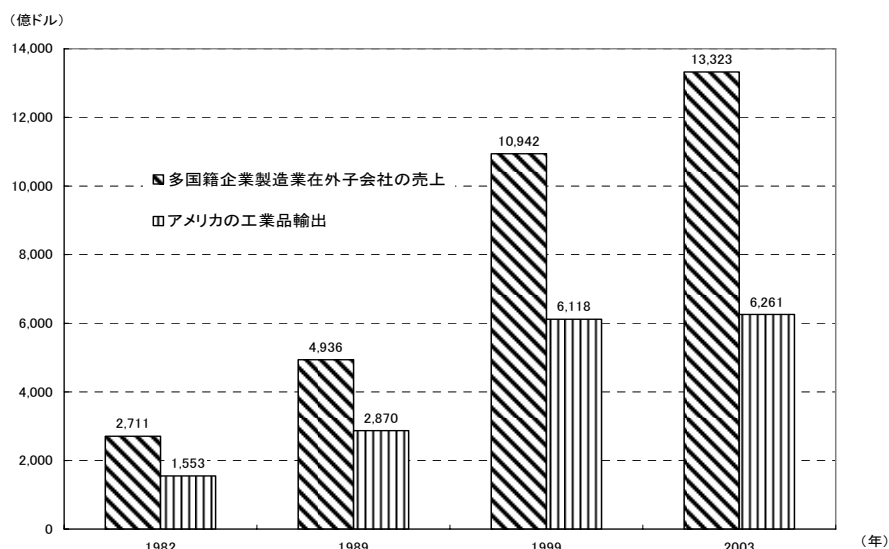
第三に、米系多国籍企業の在外活動は貿易収支だけでなく、様々なルートを通じて本国米国の国際収支に影響を及ぼすということである（図表 3-6）。多国籍企業の対外直接投資および債権・債務にかかわる金融収支、技術移転料、特許使用料、商標使用料、ソフトウェアの再生産権などにかかわる *Royalties and license fees*（サービス貿易収支の一部）収支、在外子会社からの利益や配当などの所得収支、財・およびサービスの貿易収支、などである。本調査は、これらの諸関係のうち主として財の貿易を対象とするものである。

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

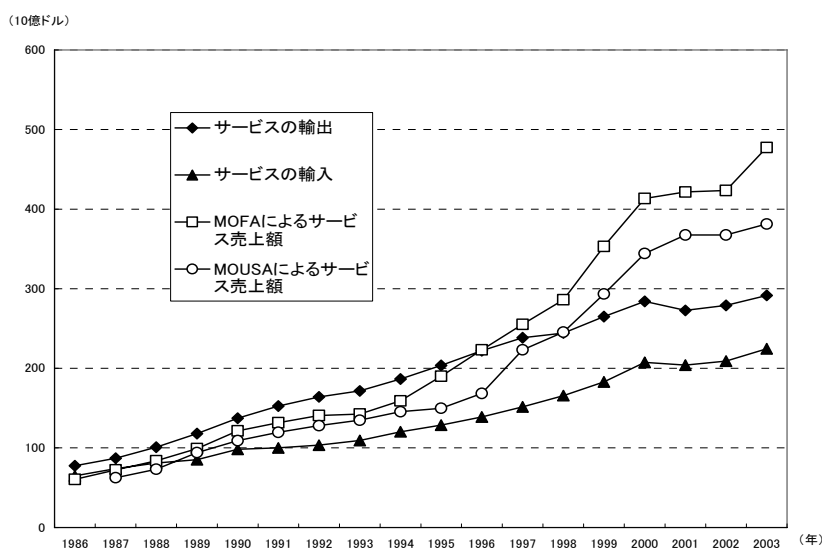
市場リスクを回避できる多国籍企業のメリットも存在する。また一定の契約や提携関係による委託生産や戦略的提携に基づく貿易は、これら二つの貿易形態のいわば中間的な位置にあり、完全な市場原理でもなければ完全な組織内原理でもない。そこには一定の期限付きの組織内原理が作用していると言えよう。

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



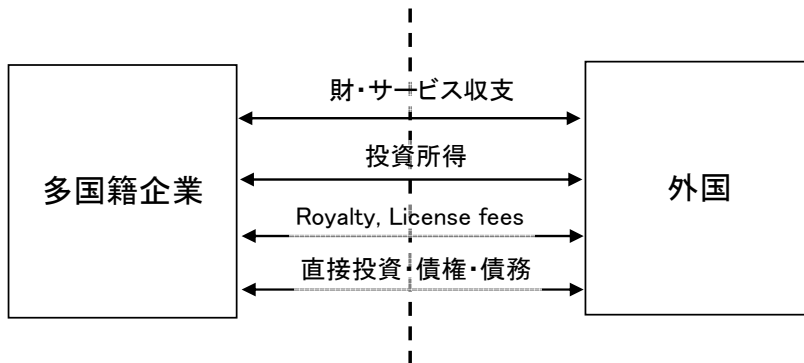
(出所) U. S. Dept. of Commerce, *U. S. Direct Investment Abroad*, various issues, *do*, *U. S. Foreign Trade Highlights*, various issues. より作成。

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

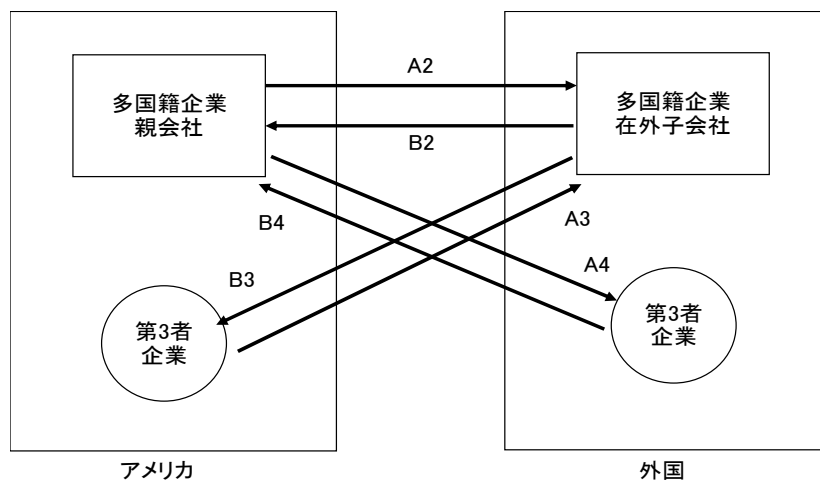


(出所) U. S. Dept. of Commerce, *Survey of Current Business*, Oct. 2005. より作成。

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。

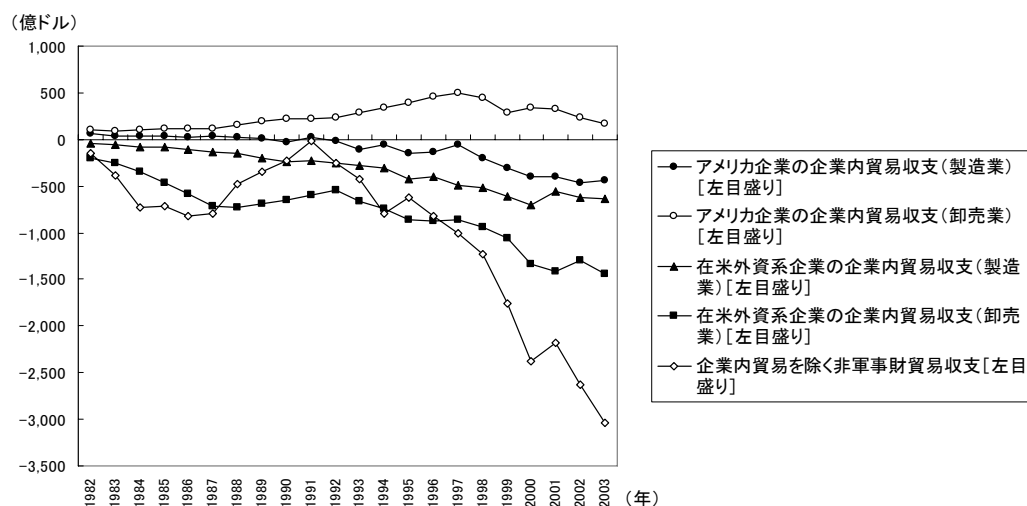
この点を業種別の企業内貿易収支を組み込んで図示した図表 3-10 によって、より詳細に検討すると、以下の諸点が明らかである。

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<sup>13</sup>。

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<sup>14</sup>。

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)」<sup>15</sup>といわれる事態が生じた。しかもこれらの国際

<sup>13</sup> 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.

<sup>14</sup> "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.

<sup>15</sup> 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<sup>16</sup>。

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.

<sup>16</sup> 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。