

企業の国際競争力指標の捉え方についての一考察¹⁾

稲葉和夫

目次

1. はじめに
2. 企業の国際競争力の指標
3. 日系企業の海外生産
4. 日本企業の国際競争力
5. まとめ

1. はじめに

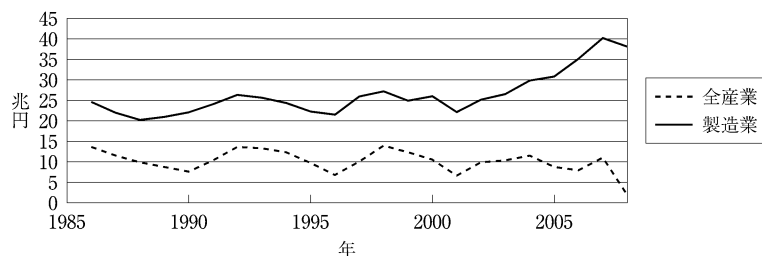
図1は、1980年代後半以降の、財の輸出、輸入、および貿易収支の推移を示したものである。日本の貿易収支尻は、1974年、1980年の石油ショック期を除けば、1960年代後半以降黒字を記録し、しかもその黒字幅は拡大傾向にあった。ところが、2008年は2.1兆円という巨額の黒字幅であるものの、前年の11兆円と比較すると大幅に減少し、1980年代後半以降最低であった2001年の6.6兆円の3分の1以下となっている。このような急激な貿易黒字の減少は、日本の国際競争力の低下を示しているのだろうか？ 他方、2008年は大幅な原油高により、一次産品の輸入が39.4兆円にのぼり、前年の2007年実績31.9兆円と比較して23.5%もの増加を示した。このような農林水産物、鉱物資源などの一次産品の輸出入を除く製造業製品の輸出入収支は、2008年実績でプラス38.1兆円と前年の40.2兆円と比較しても減少幅はそれほど大きくなく、急激な貿易収支の縮小は一次産品輸入額の増加に起因し、日本の主要な輸出製品である製造製品の輸出競争力は依然として衰えていないように見える。

しかし、2007年以降のアメリカのサブプライムローン問題に端を発する金融危機は、先進諸国を中心に世界規模での深刻な不況をもたらし、自動車、家電などの日本の主要な輸出産業にも大きな影響を及ぼしている。世界的な不況が長引くと日本からの主要輸出品の輸出額が抑制されることも十分に考えられる。

ところで、企業の国際競争力を従来の貿易収支などの国際収支指標のみで十分捉えることが可能なのだろうか？ 本稿の目的は、企業の海外事業活動を含めた指標で国際競争力を推計し、従来の貿易収支をはじめとする国際競争力指標と比較考察することにある。

まず、2では企業の国際競争力指標の幾つかの捉え方について比較検討し、本論で展開する競

図1 1980年代以降の貿易収支



競争指標の特徴について明らかにする。次に、3では日系企業の海外事業活動について考察を行う。4では、2で展開した国際競争力指標について公表統計を用いて推計し、従来の競争力指標と比較を行う。あわせて、統計分析上の制約についても検討を行う。最後に、5では本稿の分析結果のまとめと今後の課題について言及を行う。

2. 企業の国際競争力の指標

2-1 企業の国際競争力を捉える幾つかの側面

国家レベルでの企業の競争力は、当該国で操業する（居住する）企業を対象として議論が進められることが一般的であろう。強い資本規制がない限り、国内企業と外国籍企業が一定の構成割合で操業し、それら企業の生産活動がその国の企業の競争力を規定することになる。その際、企業の競争力は二つの側面から把握されているのではないかと考えられる。

第一の側面は、企業の活力ともいえる側面から捉えるもので、生産活動水準、生産性、収益性などの指標から見て、他地域ないしは他国と比較して高い水準にあるかどうかを検討する。特に、企業に対する投資・原材料調達などの税制上の優遇措置、経済活動の規制緩和を通じて国内外の企業の誘致を進めた各国での経済特区制度は、企業の立地上の魅力を作り出すことによって他地域あるいは他国と比較しての優位性を強調する。このような見方は2000年以降顕著になった。その際の競争力とは、当該地域、ないしは当該国が表面的にどれだけ企業を引き付ける地域的魅力があるかどうか焦点となる。競争力が持続しうるかどうかは、当該地域が特徴とする産業基盤の性格に依存するし、先に述べた政府の政策的措置にも影響を受ける。しかし、そのような競争力を他国との関連で比較した場合、生産を行っている財サービスが競争力を持っているかどうかは、当該商品の国際取引によって比較することがより客観的で、第二の側面を議論することに行き着くことになるであろう。

第二の側面の最も利用される指標は、1のはじめに示したように貿易取引から捉えたもので、商品の輸出入収支（貿易収支）がその指標となりうる。貿易収支は、居住者としての企業、つまり居住者ベース（Residency Base）での輸出入を捉えているから、直接投資によって海外から参入した外資系企業の生産物輸出、及び原材料等の輸入も当該国内の輸出入として算入される。確かに、国内企業であれ外資系企業であれ、当該国内での輸出はその国の競争力とみなすこともできるかもしれない。ところで、主要輸出企業が生産海外拠点を作り、従来国内生産によ

って行われていた輸出が、海外子会社の現地生産にとって替わられたとしよう。現地生産の結果、輸出減少分はその限りでは貿易収支の減少となるから、輸出競争力が低下することになる。勿論、現地生産増加にともない、当面は生産に必要な原材料部品輸出が増加すれば、減少した輸出額との差し引きで貿易収支の影響を評価すべきかもしれない。見方を変えて1企業の当該製品生産のみに限定すると、国内では生産減少、海外では同量の生産増加となり、国内、及び海外子会社の生産合計に変化はなく、その意味での企業固有の国際競争力に変化はない。企業の国際競争力について、従来の居住者ベースに基づく貿易収支指標を用いるならば、実態とのギャップが生じかねない。また、現地生産に伴う本国からの輸出は同じ企業、同じ産業ではないかもしれない。そうすると、やはり企業ベース、産業ベースの競争力の把握にはずれが生じることになる。次に述べる所有者としての企業国籍に基づく競争力（以下企業の所有者ベース（Ownership Base）の競争力と呼ぶことにする）がより実態に合った国際競争力の把握の仕方であろう。

2-2 所有者ベースの国際競争力指標の考え方

企業の所有者ベースの国際競争力とは、具体的にはどのように把握されることになるのだろうか？ 日本の自動車企業の海外子会社は、所有者ベースでは日系自動車企業とカウントされ、日本国内の自動車生産が同台数の海外子会社の自動車生産にとって替わられたとしても、企業自体の国際競争力は変化しないとす。また、海外生産に伴う国内の自動車企業から海外子会社の原材料部品の輸出分は、海外生産がなければ国内生産に利用されていたと考えられるから、後に述べるように競争力に影響はないとみなす。居住者ベースでの国際競争力と企業の所有者ベースでの国際競争力の関係は、図2で表すことができる。

議論を単純化するために、2国間（国内と外国）の貿易・投資関係を考えることにしよう。まず、国内では国内企業Aと外資系企業Bに分けることができる。外国も外国企業Cと国内企業の海外子会社Dに分類する。国内の輸出Eは、国内企業、外資系企業による輸出からなり、国内企業Aの外国企業Cへの輸出 E_{AC} 、海外子会社Dへの輸出 E_{AD} 、外資系企業Bの外国企業Cへの輸出 E_{BC} 、海外子会社Dへの輸出 E_{BD} からなる。つまり、(1)式のようなになる。

$$E = E_{AC} + E_{AD} + E_{BC} + E_{BD} \quad (1)$$

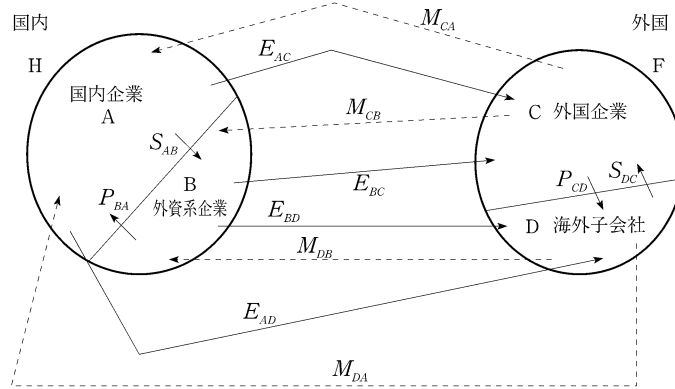
同様に、国内の輸入Mについても(2)式のように、国内企業の外国企業からの輸入 M_{CA} 、海外子会社からの輸入 M_{DA} 、外資系企業の外国企業からの輸入 M_{CB} 、海外子会社からの輸入 M_{DB} からなる。

$$M = M_{CA} + M_{DA} + M_{CB} + M_{DB} \quad (2)$$

所有者ベースでは、親会社と子会社間貿易取引、つまり国内企業の海外子会社への輸出 E_{AD} 、海外子会社からの輸入 M_{DB} 、外資系企業の外国企業への輸出 E_{BC} 、外国企業からの輸入 M_{CB} は、当該企業の国際競争力を反映したものとはみなされない。

他方、国内企業と外資系企業の取引、外国企業と海外子会社の取引は、国籍の異なる企業間の取引として、企業の所有者ベースでは競争関係をあらわすものと捉えることができる。図2では、国内企業から外資系企業への販売 S_{AB} 、外資系企業からの購入 P_{BA} 、および海外子会社の外国企業への販売 S_{DC} 、外国企業からの購入 P_{CD} が対応する。国籍の異なる企業間の競争を考慮に入れた国内企業と外国企業の取引を海外販売S、海外購入Pという表現を用いると、国内企業の海

図2 二国間の貿易取引，親会社・海外子会社間の取引



(資料) Inaba (2009) Figure1を編集。

外販売 S ，海外購入 P はそれぞれ次の(3)，(4)式であらわすことができる。

$$S = E_{AC} + S_{AB} + M_{DB} + S_{DC} \quad (3)$$

$$P = M_{CA} + P_{BA} + E_{BD} + P_{CD} \quad (4)$$

(1)，(2)式を用いると，(3)，(4)式はそれぞれ以下の(5)，(6)式のように書きなおすことができる。²⁾

$$S = E - (E_{AD} + E_{BC}) + (S_{AB} + S_{DC}) - (E_{BD} - M_{DB}) \quad (5)$$

$$P = M - (M_{DA} + M_{CB}) + (P_{BA} + P_{CD}) - (M_{DB} - E_{BD}) \quad (6)$$

さて，所有者ベースに基づく国際競争力は，海外生産の開始に伴い次のように表現しうるであろう。現地生産の開始は，海外子会社による原材料部品の需要 E_{AD} を作り出し，国内の輸出はその限りで増加するであろう。現地生産の開始は，輸出代替効果 S_{DC} をもたらすであろうが，原材料部品輸出増大による輸出補完効果 E_{AD} が輸出代替分 S_{DC} を上回るかもしれない。時間の経過とともに，進出先におけるローカルコンテンツ要求の高まりは E_{AD} 抑制効果を持ち，現地部品調達 P_{CD} を高めると同時に，現地生産販売 S_{DC} ，本国への逆輸入 M_{DA} が増加する。居住者ベースでは，海外子会社への原材料部品輸出は E_{AD} 本国からの輸出をあらわすことになるが，今海外の市場規模には変化がないとしよう。海外子会社から本国企業への原材料部品の需要は，本国内の需要が海外市場に移転したにすぎないから，その限りでは本国企業の競争力には何ら変化をもたらさない。(3)，(4)式から明らかのように，所有者ベースでは海外販売 S と海外購入 P との差 $S - P$ (これを海外純販売と呼ぶことにしよう) は変化しない。従って， E_{AD} は当該企業の競争力を示すものではない。海外生産による輸出代替は本国企業の輸出を減少させるかもしれない。居住者ベースでは輸出入収支の減少により競争力が低下することになるが，海外子会社が同額だけの生産物を現地で販売することになれば，当該企業の競争力には変化がない。以上の考察により，海外販売 S ，海外購入 P という概念から所有者ベースでの貿易収支 $S - P$ (海外純販売) を企業の競争力指標として用いることが可能で，日本企業の競争力の議論では，この指標が従来の居住者ベースでの貿易収支より優れていると考えることができよう。この海外純販売の考え方は，Julius (1991) によって開発された Net Foreign Sales に基づく。日本企業の海外生産の概要を紹介する前に，なぜこのような海外純販売の考え方が導入されたのかについて，次に検討を行うことにしよう。

表1 アメリカの純輸出と海外純販売（Net Foreign Sales）

（1986年）

海外販売	10億ドル
財・サービスの輸出 E	304.0
控除：本国から海外子会社への輸出 E_{AD}	71.3
本国の外資系子会社による輸出 E_{BC}	50.7
加算：本国企業の外資系企業への国内販売 S_{AB}	400.4
海外子会社の現地販売 S_{DC}	865.2
海外総販売 S	1,447.6
海外購入	
財・サービスの輸入 M	439.4
控除：海外子会社からの輸入 E_{DA}	65.6
外資系子会社による輸入 M_{CB}	124.5
加算：外資系子会社からの国内購入 P_{BA}	616.5
海外子会社の現地調達 P_{CD}	558.5
海外総購入 P	1,424.3
純輸出	-135.4
海外純販売	+23.3

（出所） Julius (1991), p. 25 Figure 10.

（注） それぞれの記号は著者により記入。

2-3 所有者ベースの国際競争力の背景

表1は、1986年のアメリカの多国籍企業の国際競争力の側面をあらわしているとみることができる。表1では、前節とは異なり、居住者ベースの国際競争力指標を財のみの貿易収支ではなく財・サービス収支（純輸出）として定義している。

まず、アメリカ企業の受け取り側であるが、輸出 E は3040億ドルに対して、海外総販売 S は1兆4476億ドルに達している。前節(5)式において、財・サービスの輸出 E（3040億ドル）から本国から海外子会社への輸出 E_{AD} （713億ドル）、本国の外資系子会社による輸出 E_{BC} （507億ドル）を控除し、本国企業の外資系企業への国内販売 S_{AB} （4004億ドル）、海外子会社の現地販売 S_{DC} （8652億ドル）を加算することによって海外総販売 S（1兆4476億ドル）が得られる。同様にして、前節(6)式を利用して、財・サービスの輸入 M（4394億ドル）から海外子会社の輸入 E_{DA} （656億ドル）、外資系子会社による輸入 M_{CB} （1245億ドル）を控除し、外資系子会社からの国内購入 P_{BA} （6165億ドル）、海外子会社の現地調達 P_{CD} （5585億ドル）を加算すると海外総購入 P（1兆4243億ドル）が得られる。

ところで、(5)、(6)式を見てもわかるように、海外総販売 S、海外総購入 P の推計では、外資系企業 B の海外子会社 D への輸出 E_{BD} 、外資系企業の海外子会社からの輸入 M_{DB} が算定に用いられていない。これは、関連するデータが得られなかったことによるもので、Julius は E_{BD} 、 M_{DB} は他の貿易取引項目と比較して極めて小さいとみなした。³⁾

さて、表1のような財・サービス収支から海外純販売への統計の組み替えは何を意味しているのだろうか？ 1986年の財・サービスの輸出入差額である純輸出は、マイナス1354億ドルであるのに対して、海外純販売（S-P）はプラス233億ドルを記録している。Julius は1983年の日本における海外純販売も推定している。それによると、日本の純輸出はプラス314億ドルであるが、

海外純販売はプラス417億ドルとアメリカの2倍弱程度である。すなわち、3年間の時間的差異は別としても、居住者ベースの競争力指標である純輸出は、圧倒的に日本が優位に立っているのに対して、所有者ベースの海外純販売では、日本もアメリカもプラスの水準を保ち、企業ベースでみればアメリカも国際競争力を依然として確保しているとみることもできる。事実、Julius（1991）は、アメリカは居住者ベースでは純輸出の赤字を記録しているが、企業の所有者ベースでの海外純販売は黒字を確保し、国際競争力は依然として高いレベルにあることを強調している。すなわち、アメリカ企業、特に海外に拠点を置くアメリカ多国籍企業は、強い国際競争力を背景にアメリカ経済に貢献しているというのである。⁴⁾

戦後1950年代前半までは多額の貿易黒字を確保していたアメリカも1950年代末には赤字を記録することになり、1960年代に入ると貿易収支の黒字は困難でサービス収支（直接投資収益を除く）を含めた財・サービス収支で黒字を保ってきた。しかし、1970年代には財・サービス収支も赤字基調に転落した。アメリカの国際収支の赤字の継続と拡大は、ドルの信頼性を大きく損ねる。アメリカの多国籍企業を中心とした世界レベルでのビジネスチャンス確保し続けるためにはアメリカの国際収支の赤字が拡大をしないように見せかける必要がある。1976年においてアメリカ政府が改定した国際収支表では、海外での投資収益全てをアメリカ国内に流入したものとみなしてサービス収支の投資収益に計上する方式を採用した。そのように、いわば粉飾決算的な国際収支の改定を行っても1980年代には財・サービス収支の赤字は一層拡大した。所有者ベースでの競争力指標は、従来の国際収支指標から離れてアメリカ企業の優位性とビジネスチャンスの確保を強調し、アメリカの主要産業を空洞化させた多国籍企業の行動を正当化するうえでは新たな武器となったようにも思われる。現に、従来の居住者ベースでの貿易収支に加えて、Juliusの考え方を基礎にした所有者ベースでの海外純販売の指標が1990年代よりアメリカ商務省公表のSurvey of Current Businessにおいても掲載されるようになった。⁵⁾

所有者ベースでの企業の競争力指標がいかなるいきさつで導入されたにせよ、海外展開に伴い日本企業の競争力が確保されているのかどうかを実証的に検討する指標としては非常に有用であろう。それでは、日本企業の海外進出が加速化した1980年代後半より所有者ベースでの日本企業の国際競争力にはどのような変化が生じたのであろうか？ Juliusの分析は、産業全体を通しての分析であるが、本稿では日本企業の国際競争力について産業別の分析を試みる。次章では、日本企業の国際競争力の海外的側面の特徴とその推移について概観をすることにしよう。

3. 日系企業の海外生産

3-1 日本企業の海外進出の特徴

表2からも明らかなように、日本企業の海外子会社の活動水準と日本における外資系企業の活動水準には非常に大きなギャップが存在している。2008年3月末現在海外に拠点を置く現地法人は16,732社存在するのに対して、外資系企業は2,948社にすぎず、5.5倍程の差がある。2007年度の海外売上高（販売高）は236兆円（2兆60億ドル）に達しており、外資系企業の日本国内での売上高39兆円（3352億ドル）の6倍の水準にある。製造業レベルでは、日系海外子会社の売上高は

表2 日系海外子会社と外資系企業の活動水準

(2007年度, 単位: 10億円, カッコ内は億ドル)

	日系海外子会社	外資系企業
企業数	16,732	2,948
売上高(全産業)	236,208(20,060)	39,469(3,352)
売上高(製造業)	111,041(9,430)	22,441(1,906)
現地販売	100,019(8,494)	17,218(1,462)
本国への輸出	11,022(936)	5,223(444)
調達額(全産業)	188,699(16,025)	27,057(2,298)
調達額(製造業)	83,559(7,096)	15,502(1,317)
現地調達	58,161(4,939)	11,697(994)
本国からの購入	25,398(2,157)	3,805(323)
正規雇用者数(千人)	4,746	552
経常利益	11,353(964)	2,202(187)
経常利益率(%)	4.9	5.6

(資料) METI 経済産業省(2009)「第38回我が国企業の海外事業活動」, 「第41回外資系企業の動向」

111兆円(9430億ドル)で日系海外子会社の売上高の4分1に相当する。日本における製造業外資系子会社の売上高は22兆円(1906億ドル)で日系海外子会社の売上高の5分1程度である。製造業生産物の販路はどうか? 日系海外子会社の売上高のほぼ90%は現地で販売され、残りの10%が日本に輸出される。また、外資系子会社の売上高の約80%は日本国内で販売され、20%は日本からの輸出となっている。

原材料等の調達額については、海外子会社の全産業調達額189兆円(1兆6025億ドル)は売上高の80%を占めている。また、製造業では84兆円(7096億ドル)の調達額で、70%は現地調達、30%は日本からの購入となっている。外資系企業に目を向けると、調達額は27兆円(2298億ドル)で、総売上高の70%を占め、日系海外子会社の調達比率80%より低い。製造業レベルでは、外資系子会社の調達のうち4分の3は日本で調達され、残りは海外から購入される。

雇用状況については、日系海外子会社の常用労働者は約475万人となっている。それに対して、外資系企業の日本における雇用者は55万人で総就業者の約1%である。収益指標としての経常利益率は、外資系企業のそれは5.6%と日系海外子会社の4.9%より高い。

このように、日系海外子会社と外資系企業との活動水準の大きなギャップは、以下のように説明できよう。1980年の外国為替管理法の改正は、外資系企業の日本進出を原則的自由にしたが、大規模店舗法をはじめとする国内法、日本企業の取引慣行は対内直接投資の大きな妨げとなり、1980年代後半以降1990年代前半まで多額の海外直接投資と限られた対内直接投資となった。そのギャップをあらわすものとしての対外直接投資と対内直接投資の比率は、1980年代10-15の間を推移していたが、海外直接投資が急激に増加した1990年代前半はその比率が23.7にまで拡大している。アメリカ政府は、日本における営業活動の規制を批判し、外資系企業の国内における活動規制の緩和と社会的慣行の改革を要求した。⁶⁾1990年代前半より進められたサービス、金融・保険、通信分野での規制緩和は、1990年代後半に対内直接投資を促進した。その結果、対外直接投資と対内直接投資の比率は2-4に下落した。表2でもみたように、外資系企業の活動水準は日系海外子会社のそれと比較するとかなり低いレベルにある。第4節でも言及するが、海外子会社の販

表3 地域別業種別海外子会社数 (2008年3月末現在)

	全地域	北 米	アジア	欧 州
全産業	16,732	2,826	9,967	2,423
農林漁業	90	7	32	8
鉱 業	153	38	15	29
製造業	8,313	1,265	5,757	877
化 学	1,072	167	711	149
金 属	522	84	382	22
機 械	4,371	736	2,906	515
他の製造業	2,353	278	1,758	191
卸売小売	4,690	864	2,415	1,018
運輸通信	1,495	211	805	206
他のサービス	1,986	441	943	285
	南 米	中近東	オセアニア	アフリカ
全産業	892	83	413	128
農林漁業	20	0	20	3
鉱 業	23	1	42	5
製造業	253	15	106	45
化 学	25	3	6	11
金 属	20	2	9	6
機 械	148	10	36	20
他の製造業	60	0	55	8
卸売小売	177	15	142	34
運輸通信	215	33	29	22
他のサービス	204	19	74	19

(資料) 経済産業省(2009)「第38回我が国企業の海外事業活動」

売(売上高), 購入(調達額)が海外販売, 海外購入の大部分を占めることになる。日系海外子会社の活動状況について, 次にやや詳しく見ていくことにしよう。

3-2 日系企業の活動状況

表3は, 2007年度末における日系海外子会社数を主要業種別, 地域別にあらわしている。アジアにおける海外子会社数は9,967社で, 全体の60%を占めており, 北米2,826社, 欧州2,423社がそれに続いている。1960年代後半の外国為替管理法の緩和以降, 繊維などの労働集約的 direct 投資の大半はアジアに向かった。1980年と1990年時点での日本企業の海外進出状況を比較すると日本企業の海外事業活動に急激な変化が観察される。1980年時点の海外進出企業総数は3,567社で, そのうちアジア, 北米, ヨーロッパがそれぞれ1,497社, 829社, 499社とヨーロッパにおける日本の存在は他の2地域と比較すると非常に限られていた。Dunning and Cantwell (1989), Dunning (1992) が指摘したように, 文化的, 地理的距離に加えて, 当時の欧州における単位労働費用は日本のそれと比較して著しく高いこと, 欧州諸国内での異なった環境のもとでの諸規制が日本企業の欧州進出を抑制していた。⁷⁾

1980年代日本経済は北米, EU 諸国との貿易摩擦を経験し, 1980年の外国為替管理法改正, および1985年のプラザ合意以降の円高への為替レート是正は, 1980年代後半の急激な先進諸国への