

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

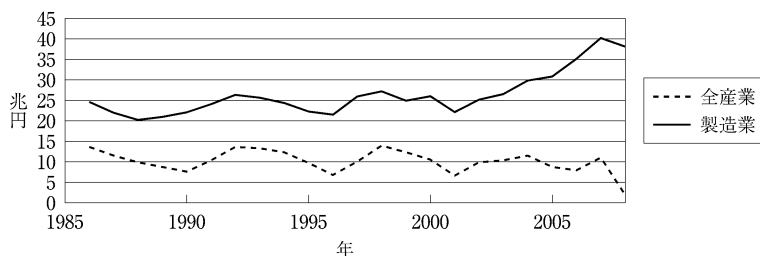
図1は、1980年代後半以降の、財の輸出、輸入、および貿易収支の推移を示したものである。日本の貿易収支尻は、1974年、1980年の石油ショック期を除けば、1960年代後半以降黒字を記録し、しかもその黒字幅は拡大傾向にあった。ところが、2008年は2.1兆円という巨額の黒字幅であるものの、前年の11兆円と比較すると大幅に減少し、1980年代後半以降最低であった2001年の6.6兆円の3分の1以下となっている。このような急激な貿易黒字の減少は、日本の国際競争力の低下を示しているのだろうか？ 他方、2008年は大幅な原油高により、一次産品の輸入が39.4兆円にのぼり、前年の2007年実績31.9兆円と比較して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



競争力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。

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

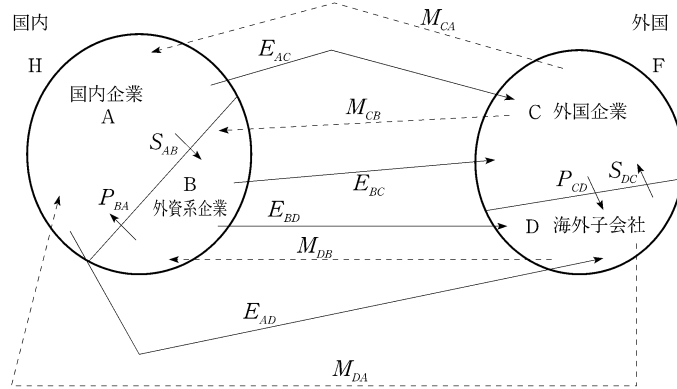
同様に、国内の輸入Mについても(2)式のように、国内企業の外国企業からの輸入 M_{CA} 、海外子会社からの輸入 M_{DA} 、外資系企業の外国企業からの輸入 M_{CB} 、海外子会社からの輸入 M_{DB} からなる。

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

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」

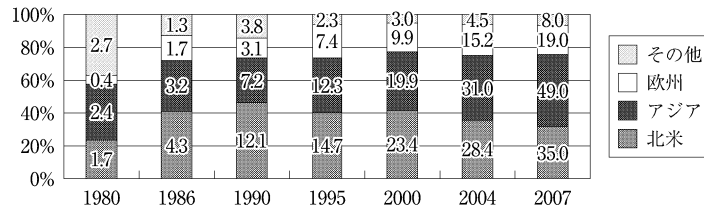
売(売上高), 購入(調達額)が海外販売, 海外購入の大部分を占めることになる。日系海外子会社の活動状況について, 次にやや詳しく見ていくことにしよう。

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

図3 製造業子会社の海外売上高 (兆円)



(資料) 経済産業省：我が国企業の海外事業活動，各年号。

海外直接投資を誘発した。1990年の海外進出企業数は1980年時点の2倍以上、7,986社に達した。北米、欧州の海外子会社数はそれぞれ2,278社、1,461社に達し、1980年の2倍、2.9倍となった。1980年代後半のバブル崩壊は、日本企業多大な損失をもたらすとともに、1990年代前半の日本企業の進出先を労働費用の安価なアセアン、中国に向かわせることになった。1999年時点でのアジアにおける子会社数は、6,213社に達しているが、1997-98年のアジア通貨危機により、日本企業の進出先が中国、更には拡大EUの動きと呼応して中東欧諸国に向けられている。

進出形態を業種別にみると、製造業海外子会社が全体の半数、卸売小売が4分の1を占めている。製造業の海外子会社の約7割はアジアに集中している。他の主要先進諸国の海外直接投資と比較すると、卸売小売の割合が高いのが特徴的であり、1950年代当初より日本の商社は海外拠点を設け、大部分の日本の製造企業は輸出入取引において商社の活動に依存していた。1970年代になると、主要な輸出企業は販売市場開拓のために海外に卸売小売子会社を設立し始めた。現在も卸売小売子会社は日本企業の貿易取引に重要な役割を果たしており、特に欧州では産業全体の企業数の42%を占めている。

3-3 日系企業の海外生産と貿易取引

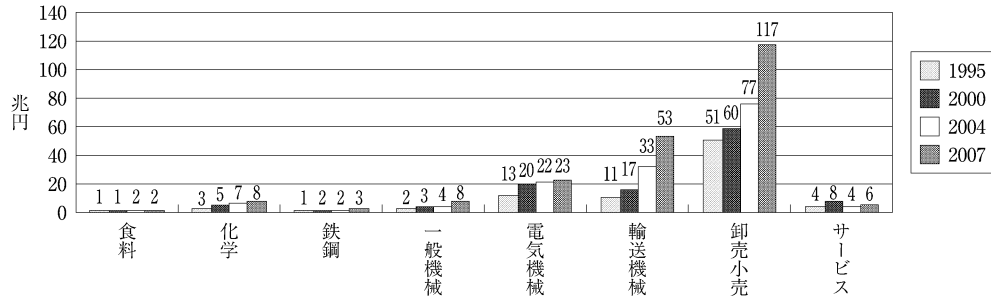
(1) 海外生産

前節の表2でも明らかにしたように、製造子会社の売上高は2007年度現在111兆円（9430億ドル）であり、1980年の15倍の水準にある。海外生産比率は、1985年にはわずか3.0%だったのが2007年には19.1%に達している。特に、輸送機械、電気機械の情報処理通信機械における海外生産比率は42.0%、32.2%を記録している。また、海外進出企業のみ海外生産比率は、33.2%になる。図3があらわすように、1995年以降アジア、北米、欧州の3地域における海外売上高は全体の95%以上を占めている。地域別には、アジアの子会社が2007年度時点で全体の49%を占め、北米、欧州がそれぞれ35%、19%と続いている。

既に述べたように、1980年前半までは欧州における日系海外子会社の活動は、北米、アジアの活動水準と比較すると極めて低い水準にあった。EU諸国との貿易摩擦により、主要な日本企業は欧州での工場立地を余儀なくされ、現地生産が日本輸出生産を代替することが期待された。しかし、後に検討するように、日本企業の海外進出も巨額の貿易黒字解消に貢献しなかった。

海外卸売小売子会社の重要な役割は、図4で確認することができる。2007年の卸売小売子会社売上117兆円は、全体の約50%を占める。ただし、その役割は低下しており、1980年時点では、卸売小売業の海外売上高は80%を占め、海外子会社の日本への輸出取引の92%、日本からの輸入

図4 業種別海外売上高



（資料） 図1と同じ。

取引95%を取り扱っていた。近年、輸送機械の海外売上高の伸びは目覚ましく、2007年の53兆円は1995年の水準の5倍近くに達している。また、一般機械、化学においても著しい増加がみられる。

(2) 海外子会社の日本との貿易取引

通商産業省の日本企業の海外事業活動に関する統計は、海外製造子会社の生産販売先（現地販売、日本への輸出、第三国への輸出）、及び原材料の購入先（現地調達、日本からの輸入、第三国からの輸入）についての有用な情報を提供している。表4は、1980年と2007年の海外売上高の販路と購入先をあらわしている。全体として、海外売上高のうち90%は現地で販売され、残りが日本に輸出される。北米では、売上高のうち現地販売が1980年の88%から2004年には93.9%と増加し、日本への輸出比率が減少している。それに対して、アジアでは現地販売比率が減少して、日本への輸出比率が上昇している。また、欧州では、ほとんどの生産物が現地で販売されている。27年間の海外子会社の貿易取引額の伸びは目覚ましく、海外子会社の日本への輸出が日本の総輸入に占める割合が1980年の7.0%から2007年には15.0%に上昇している。次に、現地調達が総調達額に占める割合は、2007年時点ではおよそ3分の2を占めている。ただし、直接投資が急激に増加した1986年には47%に一時的に低下した。当時、進出した多くの日系子会社は日本からの原材料部品調達に依存し、その結果現地調達比率を低下させることとなったが、北米、欧州におけるローカルコンテンツの要求は、日系海外子会社に対して現地の部品調達企業の提携を余儀なくし、次第に日本からの輸入比率の低下を招く結果となった。しかしながら、欧州における日本からの部品調達比率は依然として高い。他方、日本からの輸入が総輸出に占める比率が1980年の4.7%から2007年の30.3%と顕著な上昇を示したことにあらわれているように、海外子会社との貿易取引の役割は著しく高まったといえる。

(3) 雇用

海外子会社による常用雇用者の地理的分布は、表5に示されるようにアジアにおいて337万人で、全体の7割を占める。続いて北米（67万人、14%）、欧州（45万人、9%）となっている。文化的・地理的類似性に加えて、アジアにおける大部分の直接投資は、中小企業による労働集約的性格を有している。産業別では、製造業の従業者の割合が全体の83%である。特に、機械における従業員が全産業の過半数を占めているが、製造業の構成割合は、地域によって異なる。アジアでは88%に達しているのに対して、欧州では77%である。他方、北米、欧州では卸売小売の全体に

表4 日系海外子会社の売上販路と調達先

(単位：10億円，カッコ内は個々の項目の総売上，ないしは総調達に対する比率%)

	1980	2007
販売先		
現地売上		
全地域	5,564(88.4)	73,105(90.1)
北米	1,468(88.0)	33,036(93.9)
アジア	1,924(96.4)	35,949(73.0)
欧州	344(96.4)	17,686(93.2)
日本への輸出		
全地域	682(11.6)	11,203(9.9)
北米	128(7.7)	784(2.2)
アジア	271(10.8)	9,417(19.2)
欧州	1(0.3)	330(1.7)
日本への輸出が日本の総輸入に占める割合(%)	7.0	15
購入先		
現地調達		
全地域	1,855(57.2)	58,160(69.6)
北米	396(40.4)	16,987(65.3)
アジア	771(50.7)	26,470(70.3)
欧州	66(53.1)	7,774(55.1)
日本からの輸入		
全地域	1,388(42.8)	25,398(30.4)
北米	482(49.1)	7,479(28.8)
アジア	631(41.5)	10,558(28.0)
欧州	56(44.5)	5,025(44.6)
日本からの輸入が日本の総輸出に占める割合(%)	4.7	30.3

(資料) 表3と同じ。

表5 地域別・業種別海外子会社の正規従業員数(2005年)(単位：千人)

	全地域	北米	アジア	欧州
全産業	4,746	667	3,372	448
農林漁業	11	—	5	—
鉱業	7	2	1	—
製造業	3,952	459	2,970	321
化学	174	29	112	29
金属	154	15	132	2
機械	2,832	319	2,113	239
他の製造業	792	96	613	51
卸売小売	486	162	191	98
運輸・通信	138	20	97	17
他のサービス	151	27	113	12

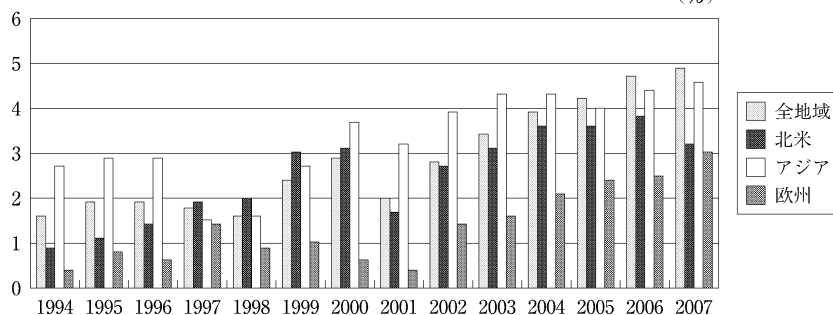
(資料) 表3と同じ。

表6 地域別・業種別海外子会社の経常利益率 (2007年度, %)

	全地域	北米	アジア	欧州
全産業	4.9	3.2	4.6	3.0
製造業	5.2	3.9	5.8	3.8
非製造業	4.7	2.5	2.9	2.6

(資料) 表3と同じ。

図5 全産業の地域別経常利益率推移 (%)



占める割合が、それぞれ24.3%、21.9%とであり、全体の平均10.2%の2倍以上となっている。

(4) 経常収益

表6の2007年における経常利益率はアジアにおいて4.6%と地域別では最も高く、欧州の3.0%の約1.5倍となっている。一般的には、製造業の収益率が非製造業のそれより高い。製造業の中では、化学工業の収益率が最も高く(11.3%)、一般機械(5.0%)、輸送機械(4.5%)が続いている。アジア通貨危機が起こった1998年には収益率は下落したが、過去10年間の間収益率は上昇傾向を保っている。

図5は、収益率の上昇傾向をより明確に示している。現地生産の最初の段階では、大部分の日系海外子会社は損失がしばらく続き、その損失は親会社の収益によって補填されていた。1980年代後半のバブル期には全産業の収益率はほぼゼロであった。バブル期後の国内での損失を契機に、主要日本企業は海外により多くの収益を求めようになった。

日本企業は、海外進出の際新規投資を一般的に好む。10年前には全地域の収益率は2%を下回っていた。大部分の日本の海外直接投資が1990年代新たに設立された欧州における収益率は依然として低いままであるが、1994年の0.4%の水準から徐々に増加している。収益率増加は、日系海外子会社の競争力獲得のある側面をあらわしているのかもしれないが、収益性は当然のことながら国内および海外での売上実績に基づいている。

4. 日本企業の国際競争力

本章では、日本企業の国際競争力を所有者ベースに基づき産業別に検討を行う。まず、最初に分析のためのデータについて説明したあと、1980年代以降の日本の貿易取引との関連で日本企業

の競争力がどのように変化したのかを居住者ベースの貿易収支と所有者ベースの海外純販売とを比較しながら考察を進める。

4-1 分析のためのデータ上とその制約

海外純販売の算定には、貿易統計、日系海外子会社の事業活動、および外資系企業の事業活動にかかわる時系列統計が利用される。貿易統計として、財務省が公表している主要商品別輸出入統計を用いている。経済産業省は2種類の統計「我が国企業の海外事業活動」、「外資系企業の動向」を公表しているが、既に前章でも紹介したように、前者は日系海外子会社の事業活動、後者は日本における外資系企業の事業動向と関連する統計を提供している。以下、競争力指標を算定する際に留意すべきそれぞれの統計の制約について言及しておくことにしよう。

(1) 財務省貿易統計と経済産業省公表統計とのデータ接合上の問題

毎年、経済産業省は海外事業展開を行っている企業に対して、および国内の外資系企業に対してアンケート調査を実施し、その調査結果に基づき事業活動に関する統計を公表している。財務省も別途海外直接投資、対内直接投資、及び直接投資所得に関する統計を公表している。しかしながら、アメリカ商務省経済分析局が公表する統計とは異なり、経済産業省と財務省の直接投資に関する統計は整合性を持っていない。また、財務省が公表している貿易統計の商品分類は、経済産業省の産業分類と1対1に対応しているわけではない。次節の分析で用いる貿易統計は産業分類に対応した形で調整が施されているが、若干の不突合は避けられない。

(2) 経済産業省のデータカヴァレッジ

第2章表2の統計は2008年7月に実施された調査に基づくもので、2007年度における本国親会社と海外の子会社についてアンケートを行っている。アンケートは、海外事業活動を展開している国内企業4,948社に郵送し、そのうち3,508社からの回答を得、回収率は70.8%である（そのうち休業中を除く有効回答数は3,378社、海外子会社数は表2のように16,732社）。同様に、外資系子会社5,080社にアンケートが2008年7月に実施され、有効企業数2,948社（有効回答率63.8%）を得ている。回収率は年々異なり、大規模な調査（3年に1度）が行われる年の回収率は低くなる傾向がある。いずれにせよ、統計数値自体が年々の回収率に影響を受けることになる。

(3) 海外子会社と外資系企業の株式所有比率

経済産業省は、本国企業が総資本の10%以上の株式を所有している海外企業を対象に海外現地法人として調査を実施しており、本稿で扱う海外子会社として扱われることになる。その際、日本から複数の企業が10%以上の出資を行っている場合所有比率が重複して算定される恐れが生じるが、アンケートでは重複を回避できるような調査方法が取られている。海外子会社の場合、本国親会社の完全株式保有による場合は、海外子会社の取引額は、その分だけ当該企業の活動によるものであるとみなすこともできるが、全ての子会社が完全保有でなく、部分的保有の場合もある。その際当該企業の貢献分については、株式保有比率に応じてカウントすべきであろう。残念ながら、業種ごとの株式保有比率の集計データはないことから、業種ごとの株式保有比率統計を作成した¹⁰⁾。それによれば、日系海外企業、及び外資系企業の親会社の株式保有比率はともに80%を超えており、ほぼ大多数保有とみなすことができる。

(4) 売上額の重複計算

本稿では、海外子会社の生産額の代理変数として海外売上高を用いている。海外生産額の調査も行われているが、データのカヴァレッジが低いことによる。通常、売上高統計は、中間投入額を含んでいるので、各産業の売上高をそのまま合計すると中間段階の企業間取引が重複して加算されることになる。既に指摘したように、1960年代の高度成長期末期まで日本企業の海外販売は卸売小売業などの商業部門に大きく依存していたこともあり、製造業の販売額と商業の販売額に中間投入額の重複がかなりある。第2章での Julius の分析では全産業の日系海外子会社の販売額を用いているので、販売額自体が過大推計されている恐れがある。商業部門を含む非製造業部門の販売を推計から除外すれば重複計算のかなりの部分を回避することができると考えられる。次節以降検討するように、非製造業部門を除く日系製造業に限定して日本企業の国際競争力を検討する。

4—2 日系製造業の競争力の歴史的变化

(1) 貿易収支の推移

第二次世界大戦後、日本経済は天然資源を輸入し、工業生産物を輸出することを通じて工業化に成功した。過去20年間、円ドル為替レートは急激な変化を経験したものの、日本の貿易収支黒字額は、図1に示されているように、2007年までは10-14兆円の間を比較的安定的に推移してきた。ところで、貿易取引を全産業と一次産品を除く製造業に分けてみると、全産業の輸出と製造業の輸出の差はほとんどないのに対して、全産業の輸入と製造業輸入には大きなギャップが存在する。このギャップは、食糧、鉱物資源などの輸入から発生しており、全産業の貿易収支と製造業輸出入収支の大きな違いをもたらすことになる。日本における天然資源の国際競争力は既に喪失しているので、製造業における輸出入の方が産業全体の貿易収支よりも日本企業の国際競争力の問題を議論する上でふさわしいであろう。

さて、図6が示すように、1986年の製造業の輸出入収支は24.6兆円であったのが、2007年には38.1兆円になっている。ただし、1995年の急激な円高は、円表示の輸出入収支を22.3兆円に減少させている。

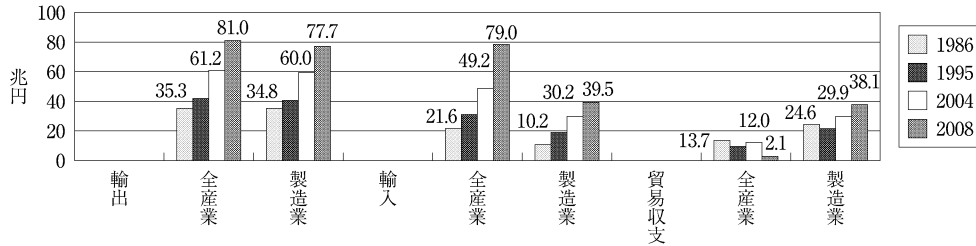
図7は、製造業における主要な産業部門の輸出入収支をあらわしている。繊維、非鉄金属は既に国際競争力を持たないが、化学は獲得してきている。鉄鋼と機械4業種は輸出入収支黒字を持續している。特に、一般機械、電気機械、輸送機械の輸出輸入の黒字は拡大し、2007年のこれらの部門の黒字は製造業全体の黒字の90%を占めている。

それでは、日系海外子会社と外資系企業の事業活動を組み込んだ所有者ベースに基づく海外純販売と居住者ベースの純輸出（各部門の輸出入収支）を比較することを通じて、日本企業の国際競争力がどのように変化したのかを以下検討することにしよう。

(2) 純輸出対海外純販売

2007年における製造業全体の海外純販売（海外総販売－海外総購入）は、54.8兆円（4715億ドル）達し、純輸出（35.1兆円、3018億ドル）の1.56倍を記録している。日本企業の海外総販売は143.8兆円で、財の輸出額の2倍弱である。他方、海外総購入は88.9兆円（7647億ドル）を記録し、財の輸入額の2.3倍以上となっている。特に、現地市場での日系海外子会社が海外販売、海外購入

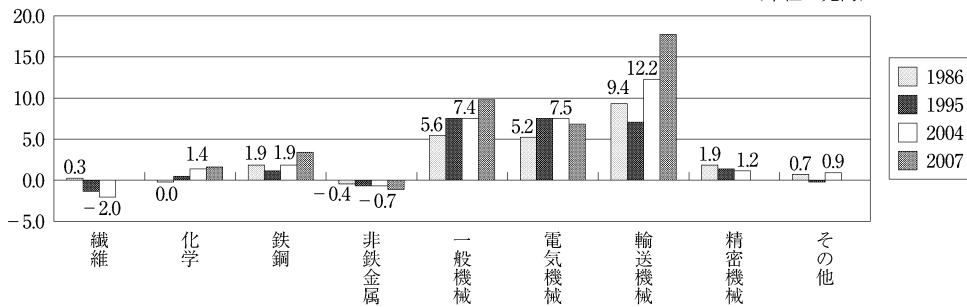
図6 1986年以降の輸出入収支



(資料) 財務省「日本の貿易概況」

図7 産業別輸出入収支

(単位：兆円)



(資料) 図4と同じ。

表7 製造業の純輸出と海外純販売

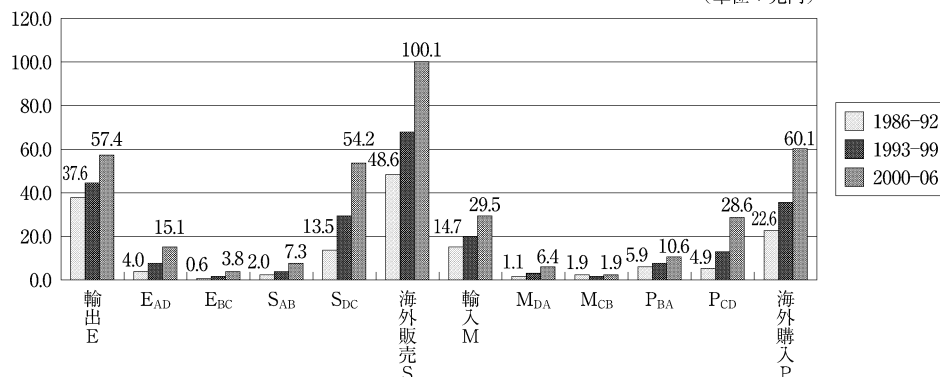
(2007年)

	兆円	(億円)
海外販売		
財の輸出 E	73.7	(6,306)
控除：海外子会社への輸出 E_{AD}	23.9	(2,055)
外資系企業の外国企業への輸出 E_{BC}	4.4	(382)
加算：外資系企業への販売 S_{AB}	10.5	(903)
海外子会社の外国企業への販売 S_{DC}	88.2	(7,590)
海外総販売 S	143.7	(12,362)
海外購入		
財の輸入 M	38.2	(3,288)
控除：海外子会社からの輸入 M_{DA}	11.4	(981)
外資系企業の外国企業からの輸入 M_{CB}	6.9	(597)
加算：外資系企業からの購入 P_{BA}	16.3	(1,401)
海外子会社の外国企業からの購入 P_{CD}	52.8	(4,536)
海外総購入 P	88.9	(7,647)
純輸出	35.1	(3,018)
海外純販売	54.8	(4,715)

において主要な役割を果たしている。海外子会社の現地販売，現地調達額が，海外総販売，海外総購入に占める割合は，それぞれ60%に達している。

既に，3-1でも述べたことから類推することができるように，外資系企業の事業活動 (E_{BC} , S_{AB} , M_{CB} , P_{BA}) は，日系海外子会社の活動規模 (E_{AD} , S_{DC} , M_{DA} , P_{CD}) と比べると非常に

図8 海外子会社の事業活動，期間平均（単位：兆円）



小さい。日本企業の国際競争力が一層高まっていることが製造業部門における海外純販売と純輸出の差額からも明らかであろう。

次節では、純輸出と海外純販売との関連について、海外販売と海外購入の変化、及び純輸出と海外純販売の二つの側面から検討することにしよう。なお、年々の純輸出、海外純販売は大きく変動するため、以下の分析では単年度のデータの代わりに一定期間の平均値を用いて比較を行うことにしよう。

4-3 日本企業の競争力の変化

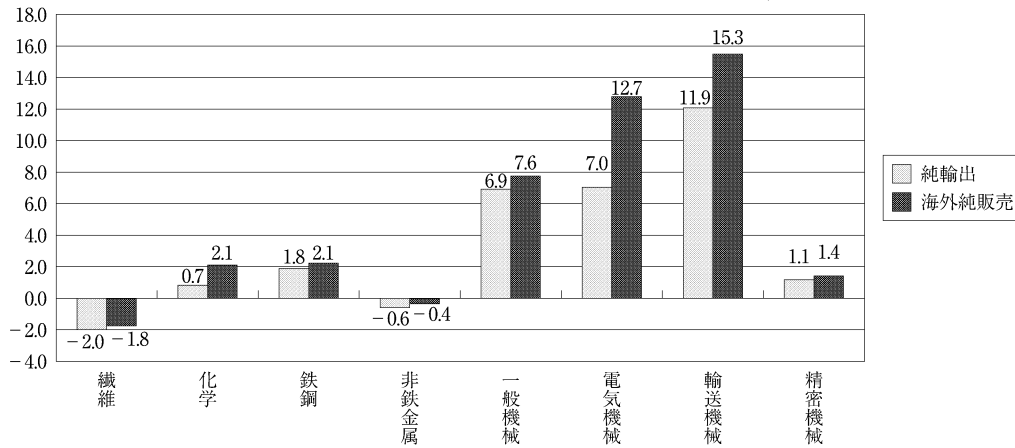
(1) 海外子会社の事業活動の変化

図8は、日本企業の競争力が25年間にいかに変化をしたかを示している。1980年代後半から1990年代前半にかけては、海外子会社の事業活動（ E_{AD} 、 S_{DC} 、 M_{DA} 、 P_{CD} ）と外資系企業のそれ（ E_{BC} 、 S_{AB} 、 M_{CB} 、 P_{BA} ）とはそれほど大きな差異があるわけではなかった。そして、更に海外子会社の事業活動は輸出入のそれらとは比較できるような規模にもなかった。25年の間に海外子会社の海外販売、海外購入は、外資系企業のそれらよりも、また日本の輸出入よりも急速に成長し、海外子会社の現地販売は1990年代後半には日本の輸出額を上回るようになった。海外総販売は、2000-2006年平均で100兆円を記録し、日本のGDPの5分の1、日本の輸出の1.7倍に達している。海外子会社の現地販売の増加により、海外事情活動の収益性はより高まっている。本国親会社と海外子会社間の取引は、海外純販売には算定されないが、海外市場の創出と開発には大きく貢献しているといえる。

(2) 部門別純輸出と海外純販売

図9は2000-2006年の純輸出と海外純販売を主要部門別に比較したものであり、海外純販売が純輸出をすべての製造業部門で上回っていることが確かめられる。このことは、日本企業が製品輸出よりも海外生産によって生産物を販売していることを意味する。繊維、非鉄金属では、純輸出がそれぞれマイナス2.0兆円、マイナス0.6兆円であるが、現地市場の販売も含めた海外純販売は、それぞれマイナス1.8兆円、マイナス0.4兆円で、そのマイナス幅は小さくなっており、海外純販売が各部門の純輸出の赤字を補填していることがわかる。このように、海外純販売と純輸出との差異を比較することによって各部門の国際競争力とその変化を確かめることができよう。日

図9 業種別純輸出対海外純販売，期間平均（単位：兆円）



本企業が国内での比較優位を低下させたとしても、海外生産を通じて市場拡大をさせ、企業自体の競争力を高めることは可能である。海外純販売は輸送機械が15.7兆円と最も大きく、電気機械の海外純販売12.7兆円が続いている。

ところで、主要製造業が海外生産を開始し始めた1980年代は、それぞれの部門の海外純販売と純輸出の差は非常に小さかった。機械部門が海外販売を牽引し、製造業全体の85%を占めている。特に、輸送機械と電気機械の海外販売は62%を占めている。それでは、いかにして日本企業は海外生産に伴い競争力を一層強化したのだろうか？ Dunning（1988）の言葉を借りれば、日本企業の特長な優位性を次のように説明することができよう。

4-4 日本企業の優位性

将来において日本企業が国際競争力を維持しうるか否かは、いかに所有に基づく優位性（ownership advantages, O advantages）を活用できるかに依存する。ホンダ、ソニーなどのベンチャー企業を除けば、1950年代および1960年代前半の高度成長期に、大規模設備投資に対する資金援助や税制控除のような政府の介入、インフラストラクチャーの整備、輸入規制、資本規制などの幼稚産業スキームのもとでの諸政策により、国内主要企業は日本における立地上の優位性（location advantages）を獲得することができた¹¹⁾。また、海外投資が外国為替管理法によって制限されていた時期に日本の総合商社が海外市場の開発に重要な役割を果たした。外国為替管理法が緩和された1960年後半以降、円高と労働費用の上昇に直面した1970年代には2パターンの直接投資が観察される。第一のパターンは、アジアにおける製造業直接投資である。日本の労働集約的な産業に対する資金的援助により、立地上の優位性（location advantages, L advantages）の獲得が可能となった。第二のパターンは、北米、欧州における製造業企業による卸売分野の直接投資である。日系海外子会社の卸売分野での事業活動は、当該地域での市場開拓を促進した。1970年代後半、及び1980年代における北米、欧州との貿易摩擦は電子機械、自動車産業の直接投資を加速化したので、日本の自動車メーカーは系列取引と呼ばれる下請企業との強い取引関係を形成していた。自動車メーカーが海外生産を開始した当初は、生産のための中間財を下請け業者に依存し、

日本からの輸入は増加した。現地調達への要求が強まると自動車メーカーは強い取引関係を持つ下請け業者に海外進出を促した。自動車メーカーと下請け業者の従来からの強い取引関係により、中間財生産を内部化する優位性（Internalization (I) advantages）が形成されたと考えられる。日本自動車産業の内部化プロセスは1990年代後半の中東欧諸国における直接投資にも見出される。

形態こそ地域によって異なりはするものの、明記するに値することは日本の経営管理生産システムこそが競争力を獲得し強化する最も重要な要素であるという点であろう。日本企業が東南アジア地域に生産を開始した1960年代後半、及び1970年代においては、日本企業の経営管理システムがほぼそのまま移植された。投資相手国での政府の支援も相まって、日系海外子会社は現地での厳しい抵抗に直面することは少なかった。しかしながら、北米、欧州では東南アジア地域で行った方式そのままではうまく機能せず、日本での経営管理方式の修正を経験し、社会文化的環境に応じた適用と適応が進められた。

Abo (1994) は、アメリカにおける日本の自動車、電気機器企業の訪問調査を通じて、日本の管理経営方式がいかにして成功をおさめ、なぜそのことができたのかについての検討を行っている。また、Kumon and Abo (2004) は、欧州における日本の製造子会社について調査を行い、日本型システムが国際的に移植される諸条件について考察を進めた。彼らは、欧州において日本および欧州の経営管理、生産をシステム結合した統合工場を強調している。Ando (2005) は、更に欧州における日本自動車企業と製薬企業についてのケーススタディに基づき、Dunning の OLI 優位性のスキームを用いて欧州に進出している企業がいかにして取引上の困難を克服しようとしているかについて検討を行っている。以上のケーススタディと筆者の過去における調査研究から次のようなことがらを指摘しうるであろう。¹³⁾

日系海外子会社が一定の適応をしながらも自らの管理経営方式の移植に成功を収めている場合には、それら海外子会社は生産性の向上と経営の質の向上を可能としている。事業活動が順調に行われている海外子会社は、Hymer (1960) が不完全市場の議論で協調する企業に固有の優位性 (net advantage) を保有していることになる。つまり、日系海外子会社が O 優位性を使用しうるかどうかは、投資先地域での現地生産の管理運営が順調に行われているかどうか依存し、現地の状況に応じて日本の管理運営、生産方式の適用と適応に成功しているかどうかによることになる。

5. まとめ

本稿の分析目的は、海外事業活動を組み込んだ海外純販売を用いて日本企業の国際競争力指標を検討することであった。Julius が指摘したように、本稿の分析においては、従来の貿易収支の概念を修正した指標が必要であった。日本の海外直接投資は日本の輸出を代替したけれども、原材料部品の輸出増のように補完効果が強く働き、主要輸出産業の輸出入収支は逆に黒字幅が拡大した。更に、海外事業活動の拡大は繊維、非鉄金属のような輸出入収支が赤字の産業の赤字部分を一部相殺する働きをした。輸出入収支を維持している産業は、海外販売を通じてより競争力を高めている。特に、主要な輸出産業は、企業内、及び産業内の直接投資関連の取引を通じて、利

益を享受しているように思われる。本稿では、更に所有に基づく優位性（ownership advantages）を日本企業の競争力の重要な要因として検討を行った。

所有に基づく貿易概念、海外純販売により、日本企業はいかにして、またどの程度海外生産を通じて一層競争力高めることができたのかを明らかにしえた。しかしながら、分析上の統計の制約を指摘せざるを得ない。4-1節でも明らかにしたように、海外純販売は海外子会社間の売上を重複計算しているため、ある程度過大推定している可能性がある。他方、アンケート調査に基づくデータカヴァレッジは海外生産、および外資系企業の活動規模を過少に評価する恐れがある。本稿の分析は、過去20年間いかに日本企業が競争力を高めたかに限定されているが、¹⁴⁾アジア、¹⁵⁾北米、欧州などの地域別の競争力をどのように分析するかも次の課題である。

注

- 1) 本稿は、Inaba (2006) に基づき、新たなデータを加えて分析したものである。なお、本稿は、文部科学省科学研究費、基盤研究(c) (課題番号：20530225) による研究成果の一部である。
- 2) 海外生産に伴う部品原材料輸出等による輸出補完効果は国内企業 A の海外子会社 D への輸出 E_{AD} 、現地生産開始による輸出代替効果は海外子会社の外国企業への販売 S_{DC} 、逆輸入（いわゆるプーメラン効果）は国内企業の海外子会社からの輸入 M_{DA} がそれぞれ対応する。
- 3) 後に述べる Steven, Obie, and Lowe (1995) は E_{BD} 、 M_{DB} を含めた1991年における純海外販売を計算している。それによると、 E_{BD} の外資系企業全体の総販売に占める割合、 M_{DB} のアメリカ海外子会社の総販売に占める割合は、それぞれ0.4%、0.8%と非常に小さいことがわかっている。
- 4) アメリカ多国籍企業は、確かに1970年代までは巨額の貿易黒字を確保してきたが、1980年代後半になるとその貿易黒字幅は急速に縮小しはじめる。1977年時点の製造業多国籍企業の貿易収支は74.9億ドルであったのが、1989年には11.6億ドルになっている。稲葉 (1993) p. 112. 表 7-3 参照。
- 5) 居住者ベースに基づく企業の海外競争力の議論については Inaba (2007) 参照。
- 6) 稲葉 (1993), pp. 116-121 参照。
- 7) Dunning and Cantwell (1989), p. 11, Dunning (1992), p. 25.
- 8) 海外生産比率は、海外製造子会社の売上高を国内製造業企業と海外製造子会社の売上合計で除して100を掛け合わせたもので定義されている。
- 9) 海外生産比率は、1993年当時のアメリカ (25.2%)、ドイツ (21.3%) の水準ようやく到達している。
- 10) Steven, Obie and Lowe (1993) はこの問題を指摘している。Obie and Lowe, pp. 56-57 参照。
- 11) 第二次世界大戦後の工業化のための政府の経済政策の詳細については、Ozawa (1997) pp. 382-389 参照。
- 12) 日本貿易振興機構 (JETRO) のような政府関係機関も日本企業の輸出入取引促進に重要な役割を果たしてきた。
- 13) 2000年以降6年間にわたり著者は中東諸国における20数社の日系海外子会社に調査訪問を行った。調査対象となった企業の大部分は、1990年代後半に設立されており、4分の3が自動車の部品メーカーである。海外子会社は一定の修正を施して日本の経営生産システムを導入している。2、3社においては、日本システム自体が労働者の抵抗に遭ってはいるものの、他の子会社では日本システムの移植に一定程度成功しているようである。
- 14) アメリカの経常収支と多国籍企業貿易取引との関連、及び多国籍企業の国民経済への貢献を検討するために、Lowe (2006) は、所有者ベースの貿易取引を取引別項目に分類し、1993-2004年にわたる海外子会社の所得収支を明らかにして、海外純販売を算定している。海外純販売の算定における多国籍企業の貿易取引が、国際収支統計に体系的に組み込まれており、日本においても同様な統計整備が

望まれる。詳細については、Obie and Lowe（1995）参照。

15) Inaba（2009）は、海外生産による海外純販売を地域別に推計している。

参考文献

- Abo Tetsuo ed. (1994), *Hybrid Factory: the Japanese Production System in the United States*, New York: Oxford University Press.
- Ando Kenichi (2005), *Japanese Multinationals in Europe: A comparison of the Automobile and Pharmaceutical Industries*, Edward Elgar Publishing.
- Hymer H. (1960), *The International Operation of National Firms: A Study of Foreign Investment*, Cambridge, Mass.: MIT Press (1966).
- Dunning John H. (1988), *Explaining International Production*, London, Unwin Hyman.
- (1992), “Japanese Multinational in Europe and the United States: Some Comparisons and Contracts,” *Discussion Papers in International Investment and Business Studies*, Series B Vo4, no154, University of Reading, Department of Economics.
- Dunning John H. and John A. Cantwell (1989), “Japanese Manufacturing Direct Investment in the EEC, post 1992: Some Alternative Scenarios,” *Discussion Papers in International Investment and Business Studies*, Series B Vol. 2, no132, University of Reading, Department of Economics.
- Inaba Kazuo (2006), “Competitiveness — Residency Base versus Ownership Base — in case of Japan,” *WIFO Working Papers*, 278/2006, 1-27.
- (2007), “The Japanese Corporate Activities and the Balance of Payments,” *The Institute of Social System*, Ritsumeikan University, No. 15, pp. 1-20.
- (2009), “International Competitiveness of the Japanese Firms,” 『統計学』経済統計学会第59号, 近刊。
- Julius DeAnne (1990), *Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment*, New York, Council of Foreign Relation Press.
- . 1991. *Foreign Direct Investment: The Neglected Twin of Trade*, Occasional papers No. 33, Group of Thirty, Washington DC.
- Kiyota Kozo and Shojiro Urata (2005), “The Role of Multinational in International Trade: The Case of Japan,” *RIETI Discussion Paper Series* 05-E-012, March.
- Kravis Irving B. and Robert E. Lipsey (1992), “Sources of Competitiveness of the United States and of its Multinational Firms,” *Review of Economics and Statistics*, Vol. 74, 193-201, May.
- Kumon Hiroshi and Tetsuo Abo ed. (2004), *The Hybrid Factory in Europe: the Japanese Management and Production System Transferred*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Jeffrey H. Lowe (2006), “An Ownership-based Framework of the U. S. Current Account, 1993-2004,” *Survey of Current Business*, January.
- Obie G., Whichard, and Jeffrey H. Lowe (1995), “An Ownership-Based Disaggregation of the U. S. Current Account, 1982-93,” *Survey of Current Business*, October.
- Ozawa Terumoto (1997), “Japan,” Dunning John H. ed. *Governments, Globalization, and International Business*, chap. 13, 377-406, Oxford University Press.
- Steven Landefeld, L., Obie G., Whichard, and Jeffrey H. Lowe (1993), “Alternative Frameworks for U. S. International Transaction,” *Survey of Current Business*, December.