

## 論 説

## 日本企業の中国における事業活動と製造業の国際競争力\*

稲 葉 和 夫

## 目次

1. はじめに
2. 日系企業のアジアにおける事業活動と中国における位置
3. 日系企業の国際競争力
4. 日本企業の中国における国際競争力
5. おわりに

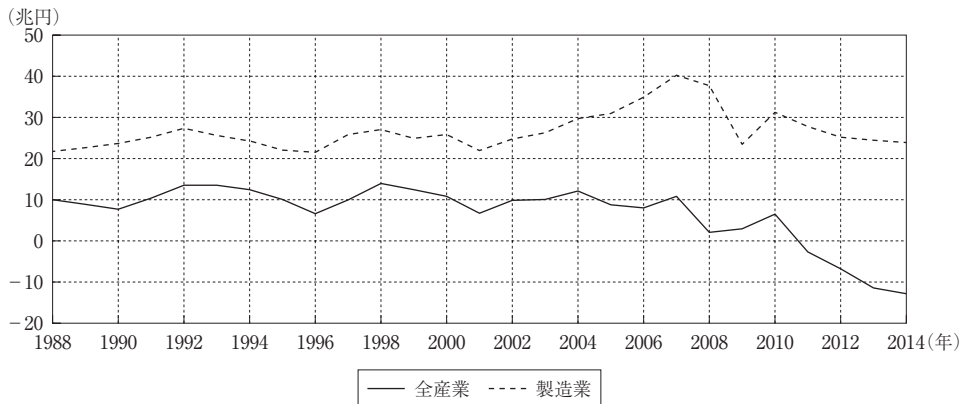
## 1. はじめに

2011年に入り、日本の貿易収支は1974年以来37年ぶりに赤字を記録した。貿易収支の赤字はその後も拡大を続け、従来輸出のけん引力であった家電製品、自動車の輸出低下も相まって、日本経済は新たな段階に突入したとも言われている。図1に見られるように、日本の貿易収支額は2009年以降急激に悪化し、2011年には1974年以来の赤字を記録した。その後も赤字幅は拡大している。それに対して、原油をはじめとする一次産品の輸入を除く製造業の貿易収支に限定すると、2007年の40兆円の黒字幅から大きく低下したものの、依然として20兆円を超える黒字水準を維持している。しかしながら、2008年以降、国内の主要家電メーカーは韓国などの家電メーカーに海外市場を奪われ、輸出の減少とともに多額の損失を計上した。2014年に入り円安効果も加わり、収益の回復が見られるが、従来の電気製品等の主要輸出産業の輸出競争力は今後低下するであろうと予測されている。それでは、製造業における日本企業の国際競争力は低下傾向にあるとみるのが妥当なのだろうか？ 後に見るように、日本の対中国の貿易収支は、赤字が継続しその赤字幅は拡大している。

本稿の目的は、過去30年の製造業における日本企業の国際競争力を考察することにある。その中でも近年貿易収支の赤字が拡大している中国における日本企業の国際競争力に焦点をあてる。企業の国際競争力を指標としてとらえる場合、単に一国の輸出入のみに限定すると、当該企業の海外での競争状態を把握することができない。本稿では、日本企業の海外事業による販売、仕入を含めた国際競争力指標に基づき考察を行う。

\* 本稿は、2015-2017年度文部科学省科学研究費基盤研究C（課題番号 15K03483）の研究成果の一部である。

図1 日本の貿易収支



(資料) 財務省「商品別輸出入」

以下、2. では、日本企業のアジアでの事業活動実態を検討し、とりわけ中国における位置を確認する。3. では、海外事業活動を含めた国際競争力指標を用いて、日本企業の国際競争力について考察を行う。4. では、日本企業の中国における国際競争力に焦点をあてる。

## 2. 日系企業のアジアにおける事業活動と中国における位置

日系企業のアジアでの事業活動を考察する前に、まず日本企業の海外進出の実態を概観する。

### 2-1 日系企業の海外事業活動の概要

表1より、2012年3月末現在の日本企業の海外子会社数は、アジアが全世界の6割強を占めており、北米、欧州がそれに続いている。日本企業の海外進出が本格化する1986年度時点では、海外子会社4,213社のうち、アジアが1,583社と3分の1強、北米が1,096社と4分の1を占めていた。1980年の外国為替管理法の規制緩和措置は、日本企業の海外事実上規制なしに直接投資を可能にし、貿易摩擦解消のために主として先進諸国への進出が主として行われた。また、バブル崩壊後と円高の進行は、1990年代以降アジアへの進出を促進することになった。

アジアの海外子会社数は、製造業が過半数を占めており、卸売小売、金融保険を中心とする北米、欧州での事業展開とは際立った特徴がある。それでは、実際に海外に投資された資金面からみると、海外子会社の固定資産残高、つまり海外直接投資残高の総額は、2012年3月末現在で748兆円に達し、10年前の約2.5倍の規模に拡大した。直接投資残高の地域別内訳は、北米、アジア、欧州、ラテンアメリカがそれぞれ29.7%、26.8%、23.9%、12.3%となっている。北米、欧州、ラテンアメリカの直接投資は、金融保険、不動産に集中し、アジアへの投資は製造業が主であったことから、前者3地域諸国への投資額が多額になっている。北米、欧州への海外投資が積極的に行われた1989年度末の海外固定資産残高では、この両地域だけで総固定資産残高の約3分の2を占めており、アジアへの投資は18%弱にとどまっていた。

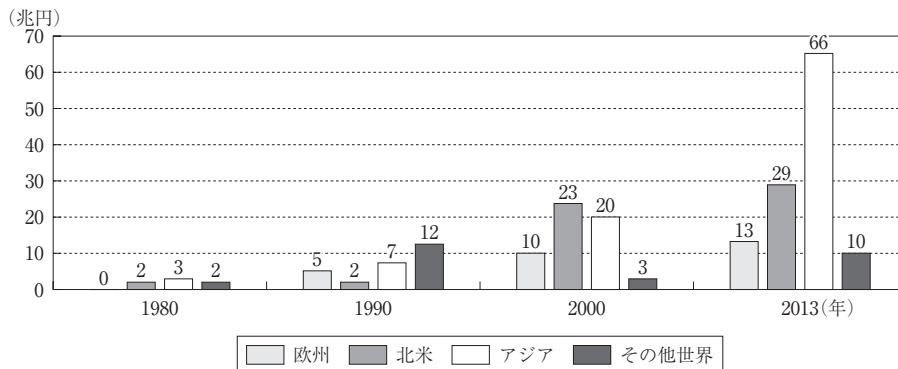
アジアへの製造業直接投資残高(2011年度末)は128兆円と世界全体の35.7%を占めており、10

表1 日本企業の地域別業種別海外現地法人数 (2012年3月末現在)

	全世界	北米	アジア	欧州
全産業	19,250	2,880	12,089	2,614
農林漁業	110	7	32	8
鉱業	174	43	16	39
製造業	8,684	1,075	6,404	795
化学	1,088	165	731	144
鉄鋼	937	97	758	35
機械	4,386	599	3,152	440
他の製造業	2,273	214	1,763	176
卸売小売	5,907	943	3,329	1,177
情報通信	1,569	196	910	190
他のサービス業	2,816	596	1,389	405
	ラテンアメリカ	中東	オセアニア	アフリカ
全産業	948	106	487	146
農林漁業	29	0	15	5
鉱業	16	1	55	2
製造業	247	10	108	47
化学	26	2	9	11
鉄鋼	20	4	15	8
機械	142	4	31	20
他の製造業	59	2	53	8
卸売小売	206	50	161	41
情報通信	211	10	24	28
他のサービス業	239	35	120	23

(資料) 経済産業省 (2013) 「42回海外事業活動基本調査」

図2 地域別製造業海外売上高の推移



(資料) 経済産業省「海外事業活動基本調査」(各年版)

年前(2001年度)の53兆円(世界全体の18%)から急速に増加した。アジアでの製造業分野のうち、機械産業への投資額が70兆円と製造業総額の55%を占め主要な役割を果たしている。アジアにおける製造業分野への日本企業の直接投資の増加は、図2に見るように海外生産にも反映されている。

表2 海外直接投資フロー（1989年以降）

（アジア直接投資総額に対する% シェア）

	1989-93	1994-98	1999-2003	2004-2007	2008-2011
中国	30.8	32.9	34.2	45.7	37.8
中国本土	11.5	23.3	25.5	37.6	31.6
香港	19.3	9.6	8.8	8.1	6.2
NIES 3	24.2	18.8	27.0	20.1	20.6
台湾	5.7	3.7	5.1	5.1	2.4
韓国	4.7	3.8	10.1	8.7	6.8
シンガポール	13.8	11.2	11.7	6.3	11.4
ASEAN	43.2	44.7	35.5	30.1	27.5
タイ	13.3	13.0	11.8	12.7	12.0
インドネシア	15.8	18.1	9.9	5.3	4.8
マレーシア	11.0	6.2	4.8	6.4	3.5
フィリピン	3.0	5.3	7.9	3.5	2.9
ベトナム	0.1	2.0	1.0	2.0	4.1
ミャンマー	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0
南アジア	1.6	3.6	3.2	3.8	15.0
インド	0.6	2.3	2.9	3.5	14.0
パキスタン	0.4	0.4	0.0	0.2	0.2
スリランカ	0.1	0.8	0.2	0.1	0.3
バングラデッシュ	0.4	0.0	0.0	0.1	0.5
アジア計 (US 10億ドル) (% シェア)	35 (14.4)	52 (22.1)	33 (14.6)	62 (30.3)	111 (27.3)
世界の直接投資総額 (US 10億ドル)	243	234	227	205	401

（資料）日本銀行「地域別業種別直接投資額」（各年号）

（注）ラオス、モンゴル、ネパール、マカオ、カンボジア、およびブルネイの直接投資額は極めて少額なので掲載していない。

2014年3月末現在の海外売上高117兆円のうち、アジアが66兆円と全体の56%を占めている。過去10数年の変化を見ても、他地域での海外売上高は、若干の増加しか示していないのに対して、アジアでの売上の伸びは著しい。また、海外子会社の収益額を売上高で除した売上高収益率は、アジアが5.0%と是かいの平均を上回り、欧州の3.4%と比較してもかなり高い<sup>1)</sup>。

## 2-2 アジアにおける直接投資

日本企業のアジアへの海外進出状況が生産・雇用面で他地域を凌駕していることを概観した。それでは、アジア地域内の海外進出の状況と変化はどのように捉えることができるだろうか？

表2は、アジア地域にける直接投資フローを期間ごとに示している<sup>2)</sup>。日本の海外直接投資額は、1980年代より増加したが、この時期の大半は北米、欧州への不動産、金融資産投資に向けられていたこともあり、日本経済バブル期後半の1989年にはアジアへの直接投資の世界に占めるシェアが12%にまで低下した。バブルの崩壊後は、安価な労働力を求めてアジアへの日本企業の進出が本格化した。アジアへの直接投資が世界に占める割合が1990年代前半の14.4%から1990年代後半には22.1%にまで上昇している。2000年代に入ると一時的にシェアは低下するものの、2000年代半ば以降30%前後の高い比率を維持している。1990年代半ばまでは、香港を含むNIES 4か

表3 アジアにおける海外直接投資残高と海外子会社の事業活動

(2011年度実績, カッコ内は製造業のシェア)

	直接投資残高 (10億 円, 2011年末現在)	海外現地法人数	正規労働者数 (1000人)	売上高 (10億円)
中国	7,795(67)	5,878(55)	1,681(86)	34,796(61)
中国本土	6,468(74)	4,908(61)	1,581(87)	27,390(70)
香港	1,327(31)	970(22)	100(62)	7,406(30)
NIES 3	4,767(52)	1,994(41)	244(63)	18,119(38)
台湾	914(67)	750(46)	100(68)	4,135(54)
韓国	1,394(59)	622(43)	74(67)	3,253(69)
シンガポール	2,459(45)	622(24)	70(52)	10,730(23)
ASEAN 9	6,112(70)	3,576(61)	1,639(86)	22,938(75)
タイ	2,729(72)	1,443(60)	590(89)	11,512(73)
インドネシア	1,227(66)	628(66)	368(83)	6,308(76)
マレーシア	870(75)	646(58)	170(81)	3,298(69)
フィリピン	793(62)	394(57)	213(78)	1,790(77)
ベトナム	494(73)	432(66)	293(95)	1,285(90)
南アジア				
インド	1,196(65)	333(49)	150(89)	2,315(80)
アジア合計	19,994(64)	12,089(53)	3,774(85)	79,809(61)

(資料) 経済産業省「わが国企業の海外事業活動」2012年, 財務省「地域別業種別直接投資残高」2012年。

国, アセアンに直接投資の80%以上が集中していたが, 1900年代の半ば以降には中国が, 全体の30%以上を占めるようになった。また, 1990年代後半まではタイ, インドネシア, マレーシア, フィリピンなどのアセアンへ諸国への投資が高い比率を保っていた。1998年のアジア金融危機はこれらの諸国への投資に明暗を分けた。金融危機後もタイ, マレーシアは安定したシェアを維持しているものの, インドネシア, フィリピンは不安定な政治状況のゆえに, 日本企業の投資を控える動きが長期間にわたって続いた。

2000年代の半ばには, 中国への直接投資割合は40%を越えていた。潜在的な巨大市場の可能性を有しているにもかかわらず, 困難なビジネス環境と不十分なインフラストラクチャーのため, インドへの直接投資は低調であったが, 2008年のリーマンショック以来, 大きく増加傾向にある。他方, 近年中国の経済成長が低下していることと日本との政治的緊張のゆえに, 巨大市場の魅力は認めながらも, 投資プラントと事業活動をインド, ベトナム, インドネシア, ミャンマーなどのアジア諸国に分散する傾向もみられる。また, 比較的高い労働費用にもかかわらず, 労働の質の高さもあり, 韓国, シンガポールには, なお一定の投資シェアが維持されている。

それでは, 日本企業のアジアでの直接投資の結果としての事業活動実態はどのように把握することができるだろうか? 表3は, アジアにおける海外子会社の事業活動の一部を示してものである。直接投資残高は, 中国, アセアン, NIESがそれぞれ40%, 30%, 25%のシェアとなっている。アジア合計の3分の2近くの事業活動は, 製造業に集中しているものの, シンガポール,

香港は活動形態が異なり非製造業が中心で、それぞれの製造業シェアは45%、31%程度にとどまっている。海外子会社の企業規模に注目すると、アジア全体の平均は、1事業所当たり312人で、中国本土平均が322人の数値に匹敵する。それに対して、香港、NIES諸国のそれは、100-130人の間で、アジア平均よりかなり低く小規模である。また、アセアン諸国の企業規模は平均で458人とアジア平均より高く、ベトナムは678人と最も高い。インドは、450人でアセアン平均に近い。NIES諸国、香港は、非製造業分野の事業活動に相対的に比重が高いことから、製造業の比重が大きいアセアン諸国と比較して従業員でとらえた事業所の規模は小さくなる傾向にある。

NIES諸国の中では、直接投資残高と売上高の指標からはシンガポールが50%を超えた活動実績となっている。アセアン諸国の中では、タイに日本企業の活動が集中している。

表には掲載していないが、製造業の直接投資は、半数以上は機械産業に集中している。また、フィリピン、シンガポールの製造業直接投資は食品に集中しているのに対して、韓国では化学の比重が比較的高い。海外事業活動の収益状況をあらわす売上高に対する経常収益率は、業種によってばらつきはあるものの、中国、アセアン、NIESがそれぞれ5.5%、5.7%、5.6%とほぼ同様の数値となっている。業種別では、食品が7.9%、化学が7.9%、機械が7.4%と製造業平均7.4%以上となっている。

### 3. 製造業における日系企業の国際競争力

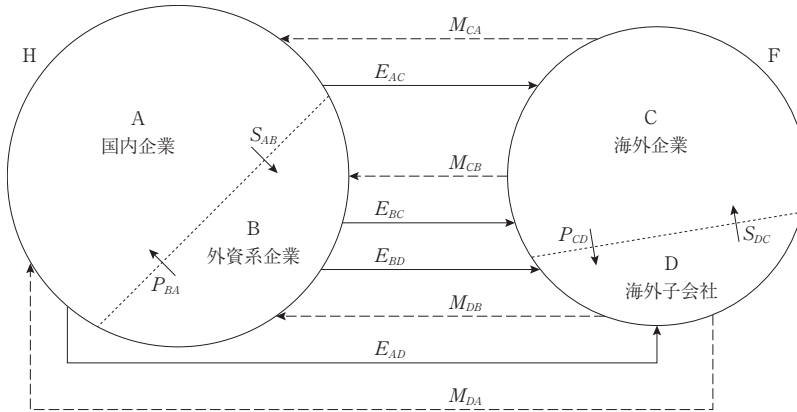
#### 3-1 企業の競争力の捉え方

一般的には、企業の国際競争力は、一国の輸出競争力によって評価されている。他方、一国という地理的範囲で見ると、特定の経済集積地域、あるいは税制等企業にとって特別な優遇措置が取られている地域に焦点があてられ、当該地域がどれだけ海外からの企業誘致能力があるかという視点からの国際競争力の議論が2000年代以降大きな比重を占めつつある。これら両者の競争力の捉え方はともに、外資系企業を含めた国内の居住者を基礎に置いたものであって、純粋に所有者ベースでの日本企業の競争力を見たものとは言えない。日本に親会社があり、海外に子会社を持ち事業展開をしている場合には、上記二つの一国内の領域での国際競争力のみで限定するならば、海外子会社の事業活動に伴う競争力の側面が欠落してしまうことになる。

日本の居住者（国内企業、および日本における外資系企業）の範囲では、日本の親会社が海外の子会社に販売した製品の増加、および外資系企業が本国の親会社に販売した製品の増加は、日本からの輸出として計上されるから日本の輸出競争力が高まったことになる。しかしながら、日本企業の親会社と海外の子会社との取引増加は、日本企業の競争力が高まったと結論付けるのには無理がある。外資系子会社と本国親会社の企業間取引についても、同様に日本の競争力を反映していると考えerは困難であろう。他方、海外子会社の海外での事業活動に伴う販売増加は、本来ならば当該企業の競争力の増加であろうが、日本の居住者という地理的範囲で限定するならば、統計上現れてこない。

Julius (1990) は、親会社、海外子会社間の企業間取引を考慮した輸出、輸入に代わる海外販売 (Foreign sales)、海外購入 (Foreign purchase) の指標を用いて、アメリカ多国籍企業の国際競争

図3



(資料) Inaba (2006) より

争力の検証を試みた。まず、日本とその他世界（海外諸国）に分けると、親会社と海外子会社の企業間取引を含めた貿易取引は、図3のように示すことができる。

まず、本国企業を国内企業 A と外資系企業 B に分けることにしよう。海外諸国も海外企業 C と本国企業の海外子会社 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 の海外企業 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 の海外企業 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)式ようになる。

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

同様に、国内の輸入 M についても(2)式のように、国内企業の海外企業からの輸入  $M_{CA}$ 、海外子会社からの輸入  $M_{DA}$ 、外資系企業の海外企業からの輸入  $M_{CB}$ 、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  $M_{DA}$ 、外資系企業の海外企業への輸出  $E_{BC}$ 、海外企業からの輸入  $M_{CB}$  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、海外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3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海外企業への販売  $S_{DC}$ 、海外企業からの購入  $P_{CD}$  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海外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。<sup>3)</sup>

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

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

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, 当面は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  $E_{AD}$  は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。本国内に限った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  $P$  という概念から企業の所有者ベースでの取引収支  $S - P$  (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。次に, Julius (1990) が開発した海外純販売を用いて, 日本の国際競争力を検討することにしよう。<sup>4)</sup>

### 3-2 分析のためのデータと日本企業の国際競争力の変化

#### (1) データ

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年度統計が時系列統計として利用される。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(暦年統計)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」を公表しており, 前者は日系海外子会社の事業活動, 後者は外資系企業の事業動向と関連する統計を提供している。<sup>5)</sup>

経済産業省の統計「我が国企業の海外事業活動」, 「外資系企業の動向」は, 企業サーベイ統計であるため, 年度ごとの回収率が異なる。第44回目の「我が国企業の海外事業活動」2013年度調査では, 対象本社企業(9,382社)のうち回収企業が6,689社(回収率71.3%)となっている。有効回答海外子会社は, 23,972社をカバーしている。他方, 第48回目の「外資系企業の動向」2013年度実績では, 対象企業5,771社のうち回収企業数3,480社(回収率60.3%), 有効回答(操業中)企業数3,151社(金融・保険業及び不動産業を含む)であり回収率が前者より約10%低い。

「我が国企業の海外事業活動」では, 集計結果より, 海外子会社の地域別・業種別件数および進出動機, 本社企業と海外子会社との業種関係, 海外子会社の資産・売上・雇用・収益等が得ら



表4 製造業の純輸出と海外純販売（2007年，2013年）

（単位：兆円）

海外販売		2013	2007
財の輸出	$E$	69.9	73.7
控除：海外子会社への輸出	$E_{AD}$	17.3	23.9
外資系企業の外国企業への輸出	$E_{BC}$	3.6	4.4
加算：外資系企業への販売	$S_{AB}$	9.2	10.4
海外子会社の外国企業への販売	$S_{DC}$	90.1	88.2
海外総販売	$S$	148.3	143.7
海外購入			
財の輸入	$M$	45.9	38.2
控除：海外子会社からの輸入	$M_{DA}$	10.6	11.4
外資系企業の外国企業からの輸入	$M_{CB}$	14.3	6.9
加算：外資系企業からの購入	$P_{BA}$	14.0	16.3
海外子会社の外国企業からの購入	$P_{CD}$	50.1	52.8
海外総購入	$P$	97.6	88.9
純輸出		24.0	35.1
海外純販売		50.7	54.8

れる。更に、海外子会社における生産物の販売先別割合（現地販売，日本への輸出，第三国輸出），原材料等の調達先別割合（現地調達，日本からの輸入，第三国からの輸入）などが日本企業の進出地域別，主要国別に記載されている。したがって，海外進出企業の本国親会社，海外子会社間の取引額に関して，3-1の(5)式，(6)式に対応する国内企業のA海外子会社Dへの輸出 $E_{AD}$ ，海外子会社からの輸入 $M_{DA}$ ，海外子会社の海外企業への販売 $S_{DC}$ ，および海外企業からの購入 $P_{CD}$ を把握することができる。

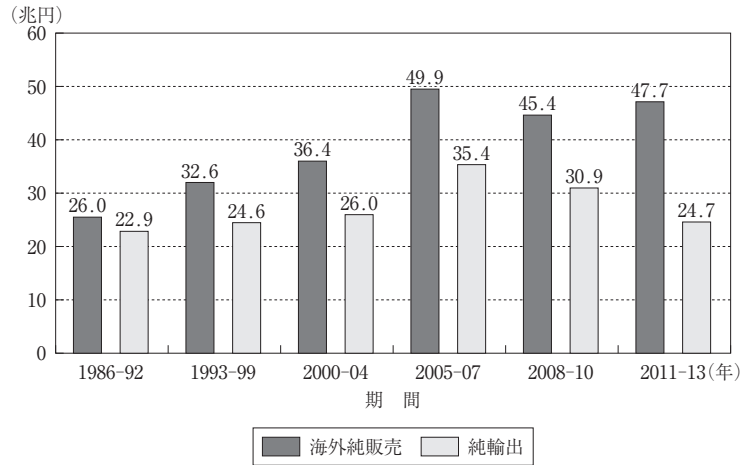
「外資系企業の動向」では，企業の概要，操業状況等，雇用者数，売上高，仕入高，収益の状況，資産の状況などが，地域別，主要国別に集計されており，3-1の(5)式，(6)式に対応する外資系企業Bの外国企業Cへの輸出 $E_{BC}$ ，外資系企業の海外企業からの輸入 $M_{CB}$ ，国内企業から外資系企業への販売 $S_{AB}$ ，および外資系企業からの購入 $P_{BA}$ を把握することができる。

ただし，国内の外資系企業の海外子会社Dへの輸出 $E_{BD}$ ，および海外子会社からの輸入 $M_{DB}$ については，上記2つの統計からは把握することができない。一般的には，国内外資系企業と海外子会社との貿易取引は，全体の貿易額と比較してもその割合は極めて小さいと考えることができるので，(5)，(6)式の $E_{BD}$ ， $M_{DB}$ の項については推定が除外されている。

## (2) 日本の海外純輸出対海外純販売

表4は，2007年度，2013年度における製造業の純輸出と海外純販売をあらわしている。なお，海外子会社の取引については，親会社の出資比率を掛け合わせた算定を行っている。まず，2013年度の状況から見ていくことにしよう。製造業全体の海外純販売は（海外総販売 $S$ -海外総購入 $P$ ）は，50.7兆円で，純輸出24.0兆円を約27兆円上回っている。海外総販売は148.3兆円と財の輸出69.9兆円の約2.1倍に達している。他方，海外総購入は，97.6兆円を記録し，財の輸入45.9兆円の2.1倍となっている。いずれにしても，国内からの財の輸出入よりも，海外総販売，海外総購入が大きく上回っている。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

図4 純輸出と海外純販売



める割合は、それぞれ60%、51%を占めており、主要な役割を果たしている。

2013年度実績をリーマンショック以前の2007年度の数値と比較すると大きな変化が確認できる。純輸出は35.1兆円から24.0兆円と11兆円程度減少しているに対して、海外純販売は54.8兆円から50.7兆円と4兆円程度の減少にとどまっている。海外純販売S、海外総販売Pはそれぞれ4.4兆円、8.7兆円増加している。

海外販売のうち、海外子会社への輸出  $E_{AD}$  は、6.6兆円減少しているものの、海外子会社の外国企業への販売  $S_{DC}$  は先に見たように2兆円の増加を見ている<sup>7)</sup>。為替レートの変化は、海外子会社への輸出と海外子会社の外国企業への現地販売に影響を及ぼすと考えられるが、2007年の113円から2013年の105円への円高と、それほど大きな変化とは言えない。しかし、2008年から2012年の期間は、78円から92円を推移しており、この間の急激な円高が海外子会社への輸出  $E_{AD}$  を低下させた。それに対して、海外子会社の外国企業への現地販売競争力はそれほど変化をしていない。

次に、純輸出と海外純販売との関連について、1980年代後半以降の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、年々純輸出、海外純販売は大きく変動するため、単年度のデータの代わりに一定期間の平均値を用いている。

図4より、2011-13年度の純輸出は2005-07年度、2008-2010年度の水準からは大きく低下しているが、海外純販売は、それほど大きな変化は見られない。海外純販売と純輸出との差は、日系海外子会社の競争力水準をあらわしているといえる。その差額は、海外純販売ピーク時の2005-07年度の約15兆円から2011-13年度は逆に23兆円に拡大している。したがって、国内企業の競争力の低下を、海外子会社の競争力増加がカバーしている結果となっている。それでは、業種別からみると競争力指標はどのようになっているのだろうか？ 図5は、主要業種別の海外純販売、純輸出を2011-13年度平均について示したものである。なお、図5に掲載している業種の海外販売額総額（約45兆円）、純輸出総額（約24兆円）は、製造業全体の95%以上を占めている。

繊維については、海外純販売、純輸出ともに赤字基調であるが、非鉄金属を除いては、両指標とも黒字基調となっている。化学は、1980年代後半海外純販売、純輸出ともに赤字状態であった

図5 純輸出・業種別海外純販売

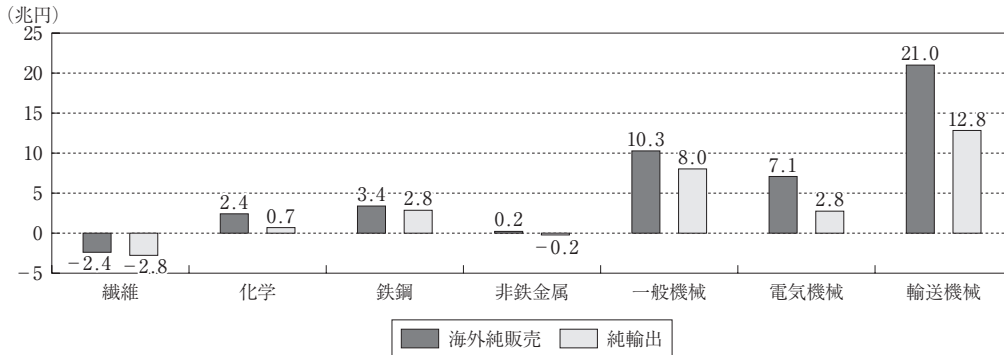
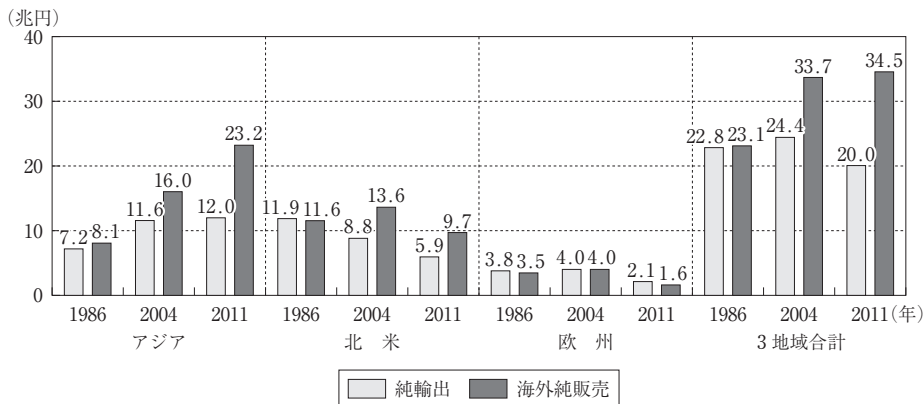


図6 地域別純輸出と海外純販売



が1990年代前半より黒字に転換している。鉄鋼は両指標ともに黒字基調で、その幅が拡大している。非鉄金属は、両指標とも1980年代後半 -0.7兆円の赤字であったが、赤字幅の縮小とともに、2010年代に入り海外純販売は黒字になっている。日本の貿易収支黒字幅の大半を占めるのが、一般機械、電気機械、輸送機械などの機械類で海外純販売もそれ以上に大きなウェイトを占めている。ただし、一般機械が2000年代以降ほぼ8兆円の貿易黒字を維持しているものの、電気機械、輸送機械は、2000年代半ばのピーク（それぞれ7.4兆円、15.8兆円）から縮小傾向にある。それに対して、海外純販売は、機械類において高水準にあり、海外純販売と純輸出との差が、一層拡大している。日本での貿易黒字の縮小を海外での売り上げ増加でカバーしている形となっている。

### (3) 日本企業の地域別国際競争力

地域別の日本企業の製造業貿易取引、および海外事業活動は、アジア、北米、欧州の3地域の4分の3を超える割合を占めている。図6は、これら3地域における純輸出と海外純販売の推移を示している<sup>8)</sup>。

3地域合計では、2004年度から2011年度にかけて海外純販売は33.7兆円から34.5兆円とそれほど大きな変化は見られないが、純輸出が24.4兆円から20兆円と減少した分だけ海外子会社の純販売が増加し、国内の国際競争力の低下を海外の事業活動が埋め合わせる形になっている。と

りわけ、海外事業活動が本格的でなく海外純販売と純輸出がほぼ同額だった1980年代後半と比較すると、海外子会社の競争力の拡大は顕著にあらわれている。

地域的には、アジアでの事業拡大が飛躍的に伸びたのとは対照的に、北米、欧州の地位は、大きく低下している。1980年代から1990年代前半にかけては、北米での事業活動が大きな役割を果たし、欧州も一定の比重を占めていたが、1990年代の日系企業のアジア諸国への進出は、製造業における生産拠点のありようを大きく変化させることになった。

アジアにおいては、純輸出は1986年度の7.2兆円から2011年度には12兆円に黒字幅は拡大しているものの、2004年度から2011年度にかけてはそれほど大きな変化は見られない。それに対して、海外純販売は1986年度の8.1兆円から2011年度には23.2兆円と大幅に拡大した。海外純販売の50%以上が海外子会社の販売によるものということになる。

次に、アジア地域における日本企業の国際競争力について検討することにしよう。

## 4. 日本企業の中国における国際競争力

### 4-1 日本の主要アジア諸国における貿易取引と海外事業活動

表5は、1989年以降のアジア主要地域における業種別貿易収支を期間ごとに示したものである。図6の地域別純輸出でも明らかなように、日本の対アジア貿易収支黒字は拡大を続け、2008-2011年平均では全産業で7.7兆円、製造業で12.6兆円に達している。業種別ではかなりの差がみられ、対中国では全産業のみならず、製造業分野でも赤字が続いている。特に、繊維産業は、対中国では2000年代より2兆円以上の赤字となっている。それに対して、対アセアン、NIEs 諸国においては、黒字基調でその幅も拡大している。アジアにおける黒字幅のうち、対アセアンは約8割を占めている。2008年のリーマンショック後、対中国の赤字幅が2004-07年期の2.6兆円から2008-11年期の1.3兆円と半減したことにより、全産業の黒字幅は2008-11年期には拡大している。

産業別には、繊維産業が赤字基調で、対中国赤字がその大半を占める。化学、鉄鋼、機械類については、黒字基調でその幅も拡大している。貿易黒字の4分の3は一般機械、電気機械、輸送機械などの機械類から生じている。また、黒字のかなり部分は、対アセアン、対NIEsであるものの、近年は対中国黒字も増加しつつある。貿易収支のレベルでは、アジアにおける日本企業の国際競争力は強化されているとも見うけられる。

### 4-2 日本企業の中国における国際競争力

1990年代前半の日本企業の中国における海外事業活動は、直接投資残高レベルではアジア全体の5%にも満たなかったが、以上考察したように2000年代急速に増加し、海外子会社の進出企業数、雇用者数、売上額で見ても、他のアジア諸国を凌駕している。それでは、中国での日本企業の事業活動は、アジア諸国の中でどのような地位にあるだろうか？ まず、図7のように、中国、アセアン、NIEsにおける日本企業の純輸出、海外純販売の比較を行うことにしよう。

図6で考察したのとは異なって、直接投資残高、現地販売を始めとした海外事業活動の幾つかの指標で見ると、日系企業の中国の対外取引額は相対的には大きくはない。実際、売上高に占

表5 対アジア主要地域主要商品の貿易収支

(10億円)

	全産業	製造業	主要商品					
			繊維	化学	鉄鋼	一般機械	電気機械	輸送機械
1989-1993								
アジア	4,185	8,234	-885	918	809	2,816	2,893	1,280
中国	-595	124	-595	30	187	271	192	103
アセアン	480	3,121	-14	206	358	940	971	559
NIEs	5,025	5,667	-235	647	296	1,617	2,054	555
1994-1998								
アジア	5,676	9,272	-1,425	1,332	895	3,025	3,654	1,448
中国	-1,778	-988	-1,298	80	137	429	67	99
アセアン	2,284	4,549	-133	360	417	1,194	1,642	880
NIEs	6,791	7,222	-83	911	389	1,605	2,610	589
1999-2003								
アジア	3,866	7,663	-1,760	1,665	1,075	1,968	3,021	1,178
中国	-2,598	-1,699	-1,839	324	231	206	32	142
アセアン	651	2,906	-128	307	382	559	1,100	526
NIEs	7,026	7,458	10	1,058	459	1,204	2,530	497
2004-2007								
アジア	7,295	12,806	-2,282	3,055	2,007	3,116	3,386	1,920
中国	-2,633	-1,747	-2,414	786	466	-48	225	386
アセアン	199	3,352	-143	296	631	866	762	783
NIEs	10,887	11,149	35	1,904	821	2,154	2,889	704
2008-2011								
アジア	7,723	12,595	-2,409	3,131	2,327	3,674	2,141	2,486
中国	-1,287	-904	-2,374	802	516	340	-208	865
アセアン	230	4,255	-207	357	904	1,266	606	979
NIEs	9,888	9,908	12	1,973	874	2,003	1,992	696

(資料) 財務省 (2012), 主要商品地域別輸出入

(注) 中国は香港を含む, アセアンはシンガポールを除外。

図7 アジアにおける純輸出, 海外純販売

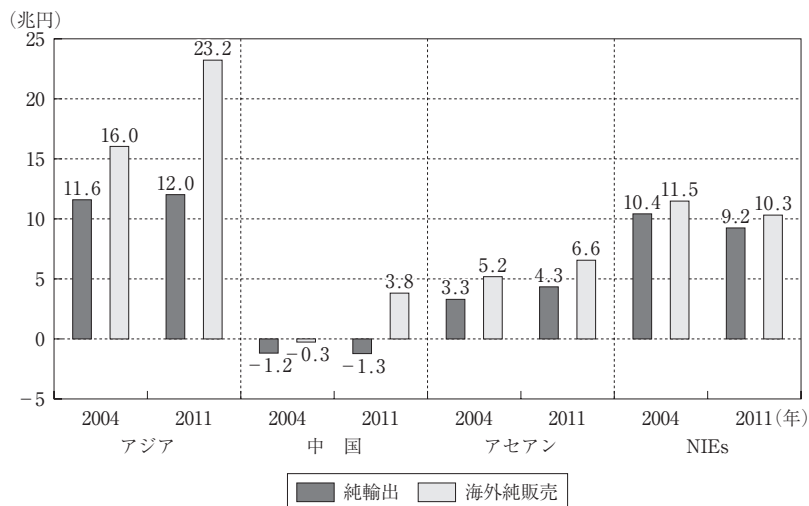


表6 アジアにおける地域別主要産業別純輸出と海外純販売(2011年度)  
(10億円)

	中 国	アセアン	NIEs	アジア合計
製造業				
純輸出	-1,268	4,236	9,230	11,991
海外純販売	3,822	6,610	10,302	23,215
繊維				
純輸出	-2,444	-284	-3	-2,595
海外純販売	-2,299	-213	20	-2,337
化学				
純輸出	635	268	1,950	2,909
海外純販売	925	475	2,116	3,892
鉄鋼				
純輸出	450	965	297	2,166
海外純販売	554	1,067	732	2,420
非鉄金属				
純輸出	148	164	291	569
海外純販売	349	283	300	927
一般機械				
純輸出	764	1,471	1,937	4,227
海外純販売	1,045	1,678	2,097	5,237
電気機械				
純輸出	-711	492	1,755	1,415
海外純販売	405	1,047	2,100	3,890
輸送機械				
純輸出	982	1,068	619	2,634
海外純販売	2,870	1,450	784	6,240

める現地販売の比率は、中国では65%に達しているのに対して、アセアン、NIESではそれぞれ56%、60%と海外子会社の事業活動は現地販売というよりは、日本への輸出、他国への輸出に依存しているともいえる。確かに、アセアン、NIES諸国の海外純販売額は中国を大きく上回っているが、2011年度時点での海外純販売と純輸出の差は、アセアン、NIESでそれぞれ2.2兆円、1.1兆円と中国での差4.1兆円と比較するとそれほど大きくはない。むしろ、対中国純輸出はマイナスであっても、中国国内での市場拡大によって、日系海外子会社の販売が急速に増加していることを海外純販売の実績は示しているといえよう。

アセアン、NIESともに純輸出にともなって海外純販売も拡大しているが、海外純販売と純輸出の差は2004年度と2011年度ではほとんど変化がない。これらの地域では、海外生産の販路はあまり拡大しない代わりに、輸出増加によって収益を確保してきたといえる。それに対して、対中国では中国国内の販路拡大が日系企業にとっての大きな収益源だったといえるのかもしれない。

日系企業のアジアでの事業活動を業種別に検討するとどのような姿が見えてくであろうか？表6より、化学、鉄鋼、機械類はアジアにおける貿易黒字の主要な源泉であることがわかる。1980年代は、化学の純輸出は赤字を計上していたが、次第に国際競争力を獲得してきた。競争力の内容は地域によって異なるが、アジアにおいては純輸出、海外純販売ともに黒字となっている。他方、繊維の貿易赤字は、図5で見たように2011-2013年度平均で2.8兆円の赤字を計上している。

したがって、対中国での2011年度の赤字額2.4兆円は世界全体の赤字額の95%以上を占めていることになる。

また、電気機械の対中国貿易は、0.7兆円の赤字である一方、海外純販売は0.4兆円の黒字となっており、海外子会社が中国での市場を拡大していることが伺える。アセアン地域の電気機械、輸送機械に純輸出と海外純販売との間に大きな差がみられるものの、両者の間の差は中国における一般機械、輸送機械において一層顕著である。中国市場での他の諸外国企業との市場獲得は、日本企業の進出を不可避なものとしているが、中国での市場拡大は、他方では日本からの輸出を抑制する作用ももち、純輸出と海外純販売の差をさらに拡大させる可能性もある。

## 5. おわりに

本稿では、日本企業の中国における事業活動に主に焦点をあて、所有者ベースに基づく国際競争力を検討した。他のアジア諸国とは異なり、日本の対中国貿易収支は赤字基調で拡大傾向であるものの、所有者ベースに基づく海外純販売は2000年代半ばより黒字に転換し、黒字幅が拡大していることが確認できた。

その意味では、全体として日本企業の国際競争力は強化されているといえよう。仮に、日本からの輸出が減少しても、原材料、市場獲得のために海外進出を進めなければ、諸外国の競争企業に海外市場を奪われてしまうことになる。単に、貿易のみに限定した、国際競争力指標よりは、本稿で考察した所有者ベースによる国際競争力指標がより日本企業の実態をあらわしているといえる。

ただし、本稿での考察は、日本企業の国際競争力の一部を分析したに過ぎず、以下のような検討すべき課題が残されていると考えられる。

第一に、海外子会社による現地生産による販売は、日本への輸出、現地販売のみならず、第三国への輸出も含まれている。例えば、2013年度の中国の製造業日系海外子会社の売上額27.1兆円のうち第三国輸出は6.7兆円と約25%を占めている。そのうち約半数の3.2兆円は、北米・欧州向けに輸出のためのコスト削減と日本からの貿易摩擦回避の側面も否定できない。特に、輸送機械の第三国輸出3.9兆円の3分の2にあたる2.6兆円は北米。欧州向けとなっている。かつての日本企業のアジア、東南アジア諸国への海外進出がそうであったように、中国への進出が市場拡大、労働コスト削減が主であるのかについては、なお検討が必要であろう。

第二に、本稿の国際競争力の分析は所有者ベースに基づき、3地域の分析では第三国地域を視野に入れていることから、その意味では企業のサプライチェーンを部分的には考慮しているともいえる。しかしながら、1企業のサプライチェーンが、複数国にまたがっている状況の下では、国際政治経済状況の急激な変動、災害等の外的なショックは、当然のことながら多国籍化している企業の事業形態の変更をもたらす。そのような変更は、企業の国際競争力のあり様にも影響を与えると予想される。個別企業のレベルだけでなく、マクロ的なレベルでもそのようなサプライチェーンの変化に伴う、国際競争力の分析が必要とされよう。

第三に、本稿の国際競争力の分析は製造業に限定されている。日本のサービス収支は赤字を継

続し、2013年では兆円に達している。サービス部門の国際競争力をどのように捉えることができるのか、特に日本でのサービスコストが国際的にも高いと指摘されている中で、海外からの資本を導入して効率化を進めるべきであるという主張がある。そのような主張の背景には、日本では海外からの資本を引きつける魅力がなく、対内直接投資水準が非常に低い等の批判があるといえる。本稿の分析の限界として、本国への投資収益送金が考慮されていないことがあげられる。主要な多国籍企業は、売上大半を海外生産に頼り、そこから得られる、利子、配当、ロイヤルティなどを本社の収益として計上している。その額は、年々増加し経常収支の一定の比率を占めつつある。今後さらに、日本企業の海外生産の比率が一層高まるにつれて、海外投資収益を考慮に入れた競争力の分析が必要となってくる。

#### 注

- 1) 1980年代は北米と欧州の売上高収益率はほぼゼロに近かった。Dunning and Cantwell (1989) 参照。
- 2) 1989年以降の日本製造業の世界全体への直接投資の動向については、Kimura and Ando (2006) 参照。
- 3) 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（いわゆるブーメラン効果）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。
- 4) Julius (1990) では、サービス貿易も含めた輸出入収支を検討しているが、本稿では財の輸出入に限定している。
- 5) 経済産業省公表の統計利用上の制約については稲葉 (2009) pp.169-170 参照。
- 6) Kiyota and Urata (2005) は、日本の親会社と海外子会社の取引が日本の輸出取引の95%、輸入取引の84%を占めていることを明らかにしている。
- 7) 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 ( $E_{AD}$ ,  $S_{DC}$ ,  $M_{DA}$ ,  $P_{CD}$ ) と比べると非常に小さい。
- 8) 表1の海外純販売の算定においては、日本と海外という2地域での議論にとどまっていたが、地域別の場合には、海外子会社の事業活動の展開が日本、事業活動地域、第三国地域の3地域を考慮した分析を行っている。例えば、海外子会社の生産物の販路は、日本への輸出、現地販売、第三国地域への輸出に、そして生産のための原料、半製品等の仕入先は日本からの輸入、現地調達、第三国地域から輸入にわけられる。したがって、地域別の海外純販売を検討する際には、第三国のとの取引を考慮する必要がある。第三国の取引関係を含めた算定方法については、Inaba (2009) p.6, Figure2 参照。

#### 参考文献

邦文

稲葉和夫 (2009) 「企業の国際競争力指標の捉え方についての一考察」『立命館経済学』第58巻第3号, pp.157-176.

英文

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, no 132, University of Reading, Department of Economics.

Inaba K., (2006), "Competitiveness-Residency Base versus Ownership Base -in case of Japan", *WIFO Working Papers*, 278/2006, 1-27.

— (2009), "International Competitiveness of the Japanese Firms", 『統計学』第97号。



- (2015), “Japanese FDI in Asia”, in Chapter 2, Investment (edited by David A. Dyker, University of Sussex, UK) as Volume 1 of the THE WORLD SCIENTIFIC REFERENCE ON GLOBALISATION IN EURASIA AND THE PACIFIC RIM: Investment, Innovation, Energy, Migration and Development (In 4 Volumes), Imperial College Press and World Scientific 17-40 2014/09
- 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
- 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.
- Steven Landefeld, L., Obie G. Whichard, and Jeffrey H. Lowe. (1993), “Alternative Frameworks for U. S. International Transaction.” *Survey of Current Business*. December.