6 日米の新時代のグローバリゼーションを探る
～高収益構造への転換を迫られる日本と子会社活用による輸出拡大が求められる米国～

高橋　俊樹　*Takahashi Toshiki*
（一財）国際貿易投資研究所　研究主幹

要約

米国における2014年の海外子会社の「純利益売上高比率」は約18%と高水準に達しており、製造業を含むほとんどの産業で日本よりも高い。これは、日本企業は工場設立などの新規投資であるグリーンフィールド型のグローバリゼーションを進める一方で、米国はM&Aや製造委託などを中心にした海外事業を展開してきたためと考えられる。つまり、日本は高品質なモノづくりやそれに最適なグローバル・サプライチェーンを実現するための海外事業展開を押し進めてきたし、米国はM&Aや製造委託によるインフラ関連等のコスト削減、あるいは企画・設計や金融・専門サービス等の分野への選択と集中による高収益を目指したグローバル・ビジネスモデルを展開してきた、ということである。

日本はこれまでモノづくり中心のグローバル展開を模索し、次々とより低コストが可能な国に生産を移転・拡張し、その周辺からの資材調達を追求してきた。しかしながら、もはやそのようなグローバリゼーションは、反グローバリズムだけでなくミャンマーでのクーデターやベトナムへの韓国・中国企業の進出状況を鑑みると転換点を迎えつつあると思われる。したがって、日本も米国と同様に「高収益なモノづくりやそれに付随するサービスを伴った」グローバル・ビジネスモデルを進める必要がある。

一方、米国においてはアメリカ・ファーストが広がる中で、国内の生産や雇用を維持・増加するためには産業競争力を高め輸出を拡大することが不可

http://www.iti.or.jp/

欠である。それには、環境分野などでの産業競争力促進策とともに、日本がこれまで進めてきた濃密な海外子会社との関係を利用した輸出の拡大や関連会社を巻き込んだサプライチェーン網の拡充も1つの方向であると考えられる。

すなわち、日米は「新時代のグローバリゼーション」への転換を迫られており、反グローバリズムが台頭する中での貿易投資の在り方を積極的に模索する必要がある。

はじめに

第2次世界大戦以降、グローバル化を突き進んできた世界経済は、ここにきて反グローバリズムの波を受けるようになっている。自由な貿易体制を押し進めるだけでは、自国産業の競争力の維持や国内の生産と雇用を守ることは難しくなってきていることが背景にある。本稿では、反グローバリゼーションは規制の強化を通じて経済や社会の変革（イノベーション）を妨げるとの考えに立ち、これまでの日本と米国のグローバル化の特徴と違いを明らかにすることにより、今後の日米における新時代のグローバリゼーションを模索するための判断材料を提供することとしたい。

1. 国際収支の発展段階から見た日米のグローバリゼーション

1.1 米国の貿易・サービス収支は1870年代に黒字転換

グローバリゼーションが進展し、国境を越えたモノやサービス、人、資本の動きが拡大すれば、当然のことながら貿易や海外投資の動きが活発化し、経済学者のクローサーが1950年代に説いたように国際収支の発展段階が変化する[注1]。

米国の国際収支の発展に関わる歴史的な動きを見てみると、15世紀末のコロンブスによるアメリカ大陸の発見から独立戦争までの期間においては、植民地時代の米国は英国などの重商主義に組み込まれており、木材、毛皮、水

http://www.iti.or.jp/

産物、タバコ、米、藍などの原料供給地であった。米国はこれらの原料を欧州に提供するとともに、穀物、食用肉、木材、干魚（塩たら）、樽材などを西インド諸島に輸出し、その代わりに西インド諸島からは砂糖や糖蜜などを輸入し、英国に再輸出していた。そして、英国が繊維品などの工業製品を米国や西インド諸島に輸出する貿易が行われていた。

つまり、植民地時代の米国は農林水産業や運輸業を中心とした偏った発展を強いられ、本国の工業製品の販売先として位置づけられていた。18世紀後半の独立戦争後も、しばらくはそれまでの貿易パターンを踏襲せざるを得ず、米国の国際収支は入超の状態が続いた。

米国のグローバリゼーションの萌芽は19世紀前半にみられるが、この背景には米国の産業革命が進展し、鉄道網が整備され、綿などの原材料だけでなく工業製品を東部まで持ち運び、欧州向けを中心に輸出する機会が大幅に増えたことが挙げられる。

英国の産業革命は18世紀後半に出現したが、米国では1830年頃から進展していった。米国の大陸横断鉄道は南北戦争直後の1869年に開通し東から西までの国内流通網が大きく拡張され、資本主義の発展から好況を謳歌した「金ぴか時代」が到来した。

米国の産業発展を背景に工業製品の輸出が拡大した結果、米国の貿易・サービス収支（財・サービス収支）は南北戦争から少し経った1870年代から黒字に転換した（（注1）の表におけるⅡ.成熟した債務国の段階）。しかしながら、その100年後の1970年代から貿易・サービス収支は赤字に転落している（Ⅴ.成熟した債権国）。その赤字化の大きな要因は、言うまでもなく2度の石油ショックであった。石油ショックを契機に、それ以前にはバレル当たり3ドルを大きく超えることがなかった原油価格はうなぎ上りに大きく上昇し、その価格決定権は産油国の手に渡るようになった。

1.2　日本の海外投資収益の黒字化は1980年代

第2次世界大戦以降の日本の貿易・サービス収支は、しばらくは輸入超過を記録する年が多かった。その後、軽工業に続く重化学工業の進展により、

http://www.iti.or.jp/

ようやく1965年以降は黒字基調に転換するに至った（Ⅱ.成熟した債務国の段階）。その黒字基調は45年間も持続したが、遂に2011年の東日本大震災の発生でエネルギー資源の輸入が急増し赤字に転落した（Ⅴ.成熟した債権国）。つまり、日本の貿易・サービス収支の赤字転換のきっかけは、米国と同様に資源エネルギー問題であった。その後、2016年には貿易・サービス収支が黒字化し「Ⅳ.未成熟な債権国」に戻ったが、2019年から再び赤字に転換し「Ⅴ.成熟した債権国」に返り咲いている。

一方、米国の第1次所得収支（海外投資収益）は英国との独立戦争後もしばらくは海外からの資本の流入超過のため赤字が続いた。米国が海外に領土を得て資本輸出を本格的に開始するのは、1898年の米西戦争（アメリカ－スペイン戦争）以降のことである。その後、1914年の第1次世界大戦を機に、米国から英仏への融資拡大と外国が所有する対米資産の売却により、米国はそれまでの債務国から一挙に債権国に転換した。そして「黄金の1920年代」には、工業生産が飛躍的に拡大することでアイロン・洗濯機・掃除機・自動車等が急速に普及し、海外投資や対外貿易も大きく増加した。

海外展開の進展を背景に、米国の第1次所得収支が黒字になったのは今から100年以上も前の1910年代のことであった。それ以来、米国は長らく債権国を続けてきたが、1980年代から貿易赤字の拡大から経常収支が赤字になり、80年代半ばには「Ⅴ.成熟した債権国」から「Ⅵ債権取崩国」に移った。さらに、米国は1989年から対外純資産残高が赤字に転換し（対外債務残高が対外資産残高を上回る）、第1次所得収支の黒字を維持しながらも対外純債務国になった。

これに対して、第2次世界大戦以降において、日本の第1次所得収支が黒字化したのは1980年代であった。日本の海外直接投資は、60年代までの地を這うような動きから、70年代には飛躍的な伸びを示すようになった。80年以降は相対的に北米への投資が活発であったが、80年代後半からは円高が進みアジアや欧州への投資も大きく拡大した。その後、バブルの崩壊に伴い90年代前半の海外直接投資は低迷した。2000年代に入ると、04年から08年まで再び大きな上昇期を迎えるに至った。2008年のリーマンショックから日本の海外

http://www.iti.or.jp/

直接投資は一時的に減少したものの、2010年代は持続的な成長を示している。

すなわち、米国は19世紀前半からグローバル化を進めることにより、貿易と海外投資収益の両面で第1次世界大戦前には黒字化を達成した。一方、日本の第2次世界大戦以降の国際収支の動きにおいて、貿易と海外投資収益の双方が黒字になったのは1980年代からであった。日本と米国はともに80年代以降も海外への直接投資を拡大し続けており、両国の海外投資収益の黒字は依然として高水準を維持している。

2. 米国を超える日本の海外生産・雇用者比率

グローバリゼーションの進展により、日本の2018年度の海外現地法人の売上高は経済産業省海外事業活動基本調査によれば291兆円（1ドル=110.42円換算で2.6兆ドル）、海外の従業員数は605万人であった。現地法人企業数は全世界で2万6,233社に達し、その中で米国では3,053社、アジアでは1万7,672社（中国7,754社、ASEAN10は7,441社、台湾・韓国1,780社、インド602社）、欧州では2,937社であった。日本企業の海外進出先としては中国・ASEANが6割弱、米国と欧州が共に1割強を占める。

米国の2016年における海外子会社の売上高は、米商務省経済分析局によれば6.6兆ドル、従業員数は1,427万人であった。海外子会社数は2018年には3万8,083社で、その内カナダには2,582社、欧州には1万8,877社、中南米には6,432社（メキシコ1,282社）、アジア・太平洋には8,532社（中国1,970社、日本853社、ASEAN10では1,981社、オーストラリア1,163社）が進出している。米国多国籍企業の進出先の約5割は欧州であるが、2割強はアジア・太平洋、17％は中南米が占めている。

日本と米国はグローバル化を進めた結果、自動車や半導体、さらにはコンピューターやスマートフォンの分野を中心に、海外での生産や雇用を大きく拡大させている。表1のように、全産業における日本の海外生産比率は2018年度には41.7％に達しており、米国の海外生産比率の2017年における26.7％よりも15％も高かった。製造業においても、日本の海外生産比率は38.2％で

http://www.iti.or.jp/

表1. 日米の海外生産比率と海外雇用者比率

① 日本（2018年度）

	海外生産比率	海外雇用者比率
合　　計	41.7	54.8
製 造 業	38.2	61.9
食 料 品	25.3	57.5
繊　　維	32.3	68.2
窯業・土石	39.7	69.6
業務用機械	30.9	63.9
電気機械	25.6	48.6
情報通信機械	37.1	67.4
輸送機械	53.0	70.6
非製造業	45.4	40.4
卸 売 業	55.1	65.9
小 売 業	46.0	36.6
サービス業	51.0	35.0

② 米国（2017年）

（単位：％）

	海外生産比率	海外雇用者比率
全産業	26.7	33.9
鉱業	54.3	47.1
製造業	30.8	42.5
卸売業	41.3	36.1
小売業	17.6	21.9
情報産業	15.5	21.6
金融・保険業	17.0	20.5
専門・科学・技術サービス業	37.8	48.0
その他の産業	17.3	34.5

注1. 海外生産比率は、海外事業活動基本調査のデータに基づき、海外子会社の生産（日本は売上高）／（海外子会社の生産（日本は売上高）＋日米親会社の生産（日本は売上高））、で計算。海外雇用者比率は、日米とも、海外子会社の従業員数／（海外子会社の従業員数＋親会社の従業員数）、で算出。
注2. 本稿においては、断りがない場合は、海外子会社は日本側出資比率が10％以上の外国法人を指す。ただし、本表の「②米国の海外生産・雇用者比率」の数値を計算するにあたっての米国の海外子会社は、MOFA（Majority-owned foreign affiliate：米国親会社が50％以上の所有権を持つ海外子会社）を指す。
資料：経済産業省；海外事業活動基本調査（2018年度）、米国商務省；BEA（U.S. Bureau of Economic Analysis）、Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2017より作成

あり、米国の30.8％よりも7.4％ほど高かった。製造業の中でも日本の輸送機械の海外生産比率は53.0％にも達しており、グローバリゼーションを進めた典型的な産業となっている。日本の自動車の海外生産増は、いうまでもなく米国から求められた自動車の輸出規制などに対応するものである。今日では現地生産の拡大によりその要求を和らげることに成功したものの、日本国内の生産・投資や雇用の減少に結びついている。

企業の海外生産の拡大に伴い、海外で雇用する従業員数は増加する。その結果、日本の製造業の海外雇用者比率は2018年度には61.9％にも達しており、特に輸送機械では70.6％という高い水準にある。一方、米国の製造業の

http://www.iti.or.jp/

海外雇用者比率は2017年には42.5％であり、日本と比べると20％弱ほど低い水準である。これは、日本は自動車や電機・電子などの製造業では現地での工場設立などの「グリーンフィールド」型の海外直接投資を進めてきたことに対して、米国は外国企業を買収するM&Aや製造委託などの生産の「アウトソーシング」と呼ばれるグローバル・ビジネスモデルを展開しているため、既存の雇用者を活用できることが背景にある。

3. 日本の親子間貿易（輸出）の割合は5割で米国は2割

世界中に進出した日本と米国の海外子会社（10％以上の所有権を保有）と本国の親企業との取引の実態を見てみると、そこには日米間に明白な違いが現れる。

「日本の本社から海外現地法人への輸出」が「日本の総輸出」に占める割合は、2表のように、2018年度では48.2％に達し、2009年度の56.1％よりも低下したものの、2014年度の45.2％よりは上昇している。つまり、日本の輸出の約半分は日本の本社から現地法人への輸出が占めることになり、日本の部

表2. 日本の親子間貿易の割合（2018年度）

（単位：％）

	日本の総輸出額に対する本社の現地法人への輸出の割合	日本の総輸入額に対する本社の現地法人からの輸入の割合
全産業	48.2	25.3
製造業	－	－
食料品	10.8	3.7
化学	20.4	7.6
電気機械	21.4	7.6

注．海外事業活動基本調査では、輸出と違い本社の海外現地法人からの輸入のデータが得られないので、「日本の総輸入額に対する本社の現地法人からの輸入の割合」は、「現地法人の親企業向け輸出額」を通関統計の「日本の総輸入額」で割って計算している。なお、日本の通関統計と海外事業活動基本調査の分類が異なるため、製造業の日本の総輸出入額に対する割合は求められない。

資料：経済産業省；成30年度（2018年度）海外事業活動基本調査、総務省統計局；日本の統計年鑑より作成

http://www.iti.or.jp/

表3. 米国の多国籍企業の親子間貿易の割合

（単位：100万ドル、％）

	2016年	2017年
財の輸出額	1,451,460	1,546,473
多国籍企業の輸出比率	56.9	54.3
多国籍企業の海外子会社への輸出比率	22.1	21.8
多国籍企業のMOFAへの輸出比率	16.8	16.6
財の輸入額	2,186,786	2,339,884
多国籍企業の輸入比率	43.1	41.6
多国籍企業の海外子会社からの輸入比率	16.3	16.1
多国籍企業のMOFAからの輸入比率	13.0	13.1

注1. 各比率は米国の財の輸出入額に対する割合を表す。
注2. この表での海外子会社は米国親会社が10％以上の所有権を持つ海外子会社、MOFA（Majority-owned foreign affiliate）は米国親会社が50％以上の所有権を持つ海外子会社を指す。
資料：BEA（U.S. Bureau of Economic Analysis）；Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2017

材や製品の海外需要の半分は自社の子会社ということになる。日本企業の場合、輸出面での親子間の関係が極めて濃密であることが窺える。

また、その逆の方向である日本の本社の海外現地法人からの輸入が日本の総輸入に占める割合は25.3％であった。今日では、日本企業も川上から川下まで一貫した製造工程を形成する垂直統合からの脱却を図っており、自社の海外関連会社以外からの調達を進めている。したがって、本社の海外現地法人からの逆輸入に依存する度合いは変化しているものの、依然として輸入の4分の1は親子間貿易となっている。

これに対して、表3のように、「米国の親会社から海外子会社（10％以上の所有権を保有）への輸出」が「米国の総輸出」に占める割合は2017年には21.8％であり、「親会社から過半の株式を所有する海外子会社（MOFA：50％以上の所有権を保有）への輸出」では16.6％であった。その逆である米国の親会社の海外子会社からの輸入が米国の総輸入に占める割合は16.1％であり、MOFAからの輸入では13.1％であった。

したがって、日本の親子間貿易の割合は輸出入とも米国よりも高く、特に輸出面でその傾向が強い。その理由の一つとして、日本の製造業などの海外

http://www.iti.or.jp/

直接投資はグリーンフィールド型が中心であるため、海外子会社向けの部材や製品あるいはノウハウを提供する機会が多いが、米国はM&Aやアウトソーシングを主体としていることから、必ずしも日本のような海外子会社との濃密な取引の必要性がないことを挙げることができる。

また、日本は外国企業への製造委託による技術の流出に敏感であり、その代わりに海外子会社を活用した生産・調達を押し進めることで技術の移転を防ごうとしている。さらに、「日本の対米総輸出」に占める「日本の親会社から米国子会社への輸出」の割合は2012年には8割にも達しており、この日本の「対米輸出」における極めて高い「親子間貿易比率」の高さが、日本の対世界輸出における親子間貿易比率を引き上げる大きな要因になっている。

4. アジア・太平洋での利益率が高い日本と低い米国

4.1 極めて高い米国の純利益/売上高比率

米国企業の収益（Profit）は、リーマンショックが起きた2008年を底として、その後は2015年から2016年にかけて原油価格の低迷により前年からやや低下したものの、全体的には増加傾向にあった。ところが、2020年には新型コロナの発生により石油関連分野を中心に前年から伸びがマイナスになった。しかしながら、2020年の米企業収益は2000年以降において最も高かった2019年の2兆2,500億ドルから300億ドルしか低下しておらず、GAFAなどの好調な業績を背景にコロナ禍でも利益は急減しなかった。

表4は、日本と米国における「海外子会社の売上高に対する純利益（Net income）の割合（純利益/売上高比率）」を産業別に求めたものである。同表のように、米国海外子会社の全産業ベースの純利益/売上高比率は2014年には17.9％と極めて高い水準であった。産業別では金融・保険業の割合が30.5％と高水準で、鉱業、飲料・たばこ製品、専門・科学・技術サービス業も10％超であった。製造業全体においても6.5％と比較的高く、中でも化学は10.1％、電気機械は7.5％であった。

これに対して、日本の海外現地法人の2018年度の純利益/売上高比率は全

http://www.iti.or.jp/

表4. 日米海外子会社の産業別の純利益/売上高比率

（単位：%）

	日本（2018年度）	米国（2014年）
全産業	4.0	17.9
製 造 業	4.3	6.5
化　　学	8.6	10.1
電気機械	4.8	7.5
輸送機械	3.6	1.8
非製造業	3.8	−
情報通信業	0.7	8.7
卸 売 業	2.8	4.7
小 売 業	2.2	3.6
金融・保険業	−	30.5

注．本表の日本の純利益/売上高比率は、海外事業活動基本調査の現地法人データにおける「売上高当期純利益率」をそのまま用いた。日本の金融・保険業の純利益/売上高比率は公表されておらず、残念ながら日米での比較ができなかった。
資料：経済産業省；海外事業活動基本調査（2018年度）、米商務省経済分析局；U.S. MNE Activities：Revised 2014 Statistics, Majority-Owned Foreign Affiliatesより作成

産業で4.0%と米国よりもかなり低かった。業種別では化学が8.6%とやや高いものの、電気機械は4.8%、輸送機械は3.6%にとどまっており、製造業全体では4.3%と米国の水準を下回った。情報通信や卸売・小売業及びサービス業を含む非製造業においても3.8%であり、製造業よりも低かった。

4.2　アジア・オセアニアの利益率が高い日本

日本の海外現地法人の利益率は、多くの産業において米国よりも低い水準であった。そこで、その背景を探るべく米国海外子会社の純利益/売上高比率が高い地域を見てみると、表5のように、中東、中南米、アフリカ、欧州がいずれも20%を超えており、これらの地域での事業展開が高収益を支えていることが理解できる。

しかしながら、米国のアジア・太平洋における純利益/売上高比率は9.8%と他の地域よりも相対的に低かった。ASEAN5（インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ）での利益率は11.3%と比較的高かっ

http://www.iti.or.jp/

表5. 日米海外子会社の地域別の純利益/売上高比率

① 日本（2018年度）

	純利益/売上高比率
全世界	4.0
北米	2.0
米国	1.9
中南米	2.9
アジア	4.9
中国（本土）	5.5
ASEAN10	4.6
オセアニア	13.0
中東	11.8
欧州	3.7
アフリカ	1.4

② 米国（2014年）

（単位：%）

	純利益/売上高比率
全世界	17.9
カナダ	10.5
中南米	26.5
アジア・太平洋	9.8
中国	7.5
日本	8.4
ASEAN5（インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ）	11.3
韓国	6.7
台湾	8.5
インド	6.5
オーストラリア	10.7
中東	29.0
欧州	21.4
アフリカ	25.7

資料：表4と同様。

たが、中国では7.5%、日本では8.4%、韓国6.7%、台湾8.5%、インド6.5%など高収益とは言えない水準であった。

一方、日本の海外現地法人における地域別の純利益/売上高比率を見てみると、米国での1.9%、中南米での2.9%、欧州での3.7%と米国とは比較にならないほど低い水準であった。ただし、アジアの純利益/売上高比率は4.9%、オセアニアは13.0%であり、他の地域よりも相対的に高い水準となっている。すなわち、日本企業はアジア・太平洋では相対的に高い利益率を達成しているが、逆に米国企業は相対的に低い割合となっている。

4.3 製造業とアジア・太平洋で相対的に低い米国の利益率

これまで4章で見てきたことをまとめてみるならば、まず第1に、米多国籍企業の海外子会社の純利益/売上高比率は日本と比べて全産業にわたって高いものの相対的に製造業では低く、地域別では相対的にアジア・太平洋で低いということであった。そして、第2には、日本の海外現地法人は米国と違い際立って高い純利益/売上高比率から成る産業を抱えてはいないものの、

http://www.iti.or.jp/

相対的には製造業の利益率が高く、地域的には中国・ASEAN・オセアニアの割合が高いということであった。つまり、米国の海外子会社の純利益/売上高比率は、製造業を含め日本よりも絶対的に高い上に、金融・保険や情報通信や専門技術サービス業などの非製造業においては日本を大きく凌駕している。

米国の海外利益がハイリターンであるのは、設計・デザイン、金融・保険や法律・会計、あるいはマーケティング・修理・販売などの専門サービス分野の競争力とブランド力が高いことが挙げられる。すなわち、米国企業はスマイルカーブ[注2]における真ん中ボトムの部分の組み立て・製造の工程は製造委託し、両端の付加価値の高い分野への選択と集中を行っており、高い研究水準に基づくイノベーション能力の高さや産業のダイナミズムと結びついたグローバル化を進めることで高収益構造を確立している。

また、米国製造業の海外利益率が日本よりも高いのは、現地での生産・調達において海外子会社の活用を進める日本と比べて、米国はM&Aや外国企業への生産委託によるグローバル・ビジネスモデルを積極的に展開していることから、既存のインフラを活用できる分だけ現地子会社での設備投資や雇用に伴うコストの削減が容易であるためとも考えられる。

国際収支統計によれば、海外への直接投資（10%以上の株式取得）によって得られる収益（直接投資収益：[注3]）は出資所得と利子所得に分けられる。そして、出資所得は配当金と再投資収益から成る。元々、米国の海外直接投

表6. 米国の地域別配当金・再投資収益の割合（2019年）

（単位：100万ドル、%）

	出資所得金額	配当金の割合	再投資収益の割合
全世界	527,088（100%）	75.2	24.8
カナダ	25,288（100%）	30.5	69.5
中南米	100,237（100%）	97.2	2.8
アジア・太平洋	97,132（100%）	49.8	50.2
欧州	292,604（100%）	80.6	19.4

資料：米商務省経済分析局；U.S. Direct Investment Abroad：Income on Equity Without Current-Cost Adjustment and Reinvestment Ratios, 2019

http://www.iti.or.jp/

資においては、100％出資の完全子会社の割合は8割（1994年）に達しており、日本の71％（2018年度）よりも高い。このため米国企業は直接投資収益を現地に再投資をして内部留保を増やすことよりも、海外子会社からの配当金で回収する傾向がある。

実際に、表6のように、米国の全世界からの出資所得の中で配当金の割合は75.2％、再投資収益の割合は24.8％であった。特に、中南米や欧州では、配当金の割合はそれぞれ97.2％と80.6％となっており、その分だけ再投資収益の割合は少なく、同地域の海外子会社の内部留保を増やすような兆候は見られない。これは、中南米や欧州にはタックスヘイブンである国が含まれることがその背景の一つであるとも考えられる。

ところが、表6のように、アジア・太平洋における出資所得の中での配当金の割合は49.8％と中南米や欧州よりもかなり低く、逆に再投資収益の割合は50.2％と逆に他の地域よりも高かった。また、表7のように、2019年における米国の全世界からの配当金に占めるアジア・太平洋の割合は12.2％にとどまっているが、再投資収益の割合は37.3％と欧州に肉薄するくらい高かった。つまり、米国のアジア・太平洋の子会社は何らかの理由で配当金が少なく、それが同地域での相対的な利益率の低さにつながっている可能性がある。

これに対して、日本では全世界から得られた出資所得に占める再投資収益の割合は50％強に達しており、米国のように配当金の割合が高い海外投資行動は明示的に表れていない。これは、日本の現地法人設立の方針は100％完全子会社化よりも、現地のパートナーの出資を巻き込んだ合弁を重視してい

表7．米国の出資所得の地域別構成比（2019年）

（単位：100万ドル、％）

	出資所得	配当金	再投資収益
全世界	527,088（100.0％）	396,333（100.0％）	130,755（100.0％）
カナダ	4.8	1.9	13.4
中南米	19.0	24.6	2.2
アジア・太平洋	18.4	12.2	37.3
欧州	55.5	59.5	43.4

資料：表6と同様。

http://www.iti.or.jp/

ることが背景にあるためとも考えられる。実際に、日本のアジアでの100％出資子会社の割合は65.1％であり、日本の米国での87.4％や欧州での82.9％よりも低い。すなわち、日本企業はアジアでは現地の内部留保の割合を高め（再投資収益の割合が高い）、合弁パートナーを巻き込んだ海外投資戦略を実践しているものと見込まれる。

これまで見てきたように、日本は製造業の海外生産比率が高く、海外子会社の全産業の純利益に占める製造業の割合も高い（日本は46.7％、米国は15.1％）。しかも表8のように、日本の海外現地法人における全世界での製造業の純利益に占めるアジアの比率は74.2％にも達しており、アジアにおける製造業の役割の高さが明白である。つまり、日本が中国・ASEANなどのアジアで利益率が高い背景として、日本の製造業の国際競争力の強さとともに、海外直接投資における製造業の重みの大きさを挙げることができる。

日本の製造業を中心としたアジアへの投資意欲の強さや再投資収益重視の姿勢は、長期的で現地重視の海外投資戦略に基づいていると思われる。日本企業がアジア市場などで中国や韓国との熾烈な競争に直面する中で、さらな

表8. 日本の海外現地法人の地域別純利益（2018年度）

（単位：100万円、％）

	全産業		製造業	
	金額	シェア	金額	シェア
全世界	10,913,685	100.0	5,102,062	100.0
北米	1,855,970	17.0	510,634	10.0
米国	1,769,491	16.2	480,351	9.4
中南米	302,212	2.8	150,610	3.0
アジア	5,616,616	51.5	3,785,866	74.2
中国（本土）	2,155,865	19.8	1,532,245	30.0
ASEAN10	2,438,139	22.3	1,566,348	30.7
オセアニア	1,270,401	11.6	23,711	0.5
中東	226,746	2.1	192,814	3.8
欧州	1,623,044	14.9	432,830	8.5
アフリカ	18,696	0.2	5,597	0.1

資料：経済産業省；海外事業活動基本調査より作成

http://www.iti.or.jp/

る国際競争力を高めるためには、もう一段の高収益を目指したグローバル・ビジネスモデルの展開が望まれる。

5. 新時代のグローバリゼーションとは何か

米国のグローバリゼーションの萌芽は19世紀前半であり、日本の海外進出は1980年代から急拡大している。第2次大戦以降において、日本の国際収支の発展段階は、米国よりも遅れて進展してきた。それにもかかわらず、近年の日本の海外生産比率や海外雇用者比率は米国よりも高く、海外子会社数も絶対数では米国よりも少ないが、人口や経済規模を考慮すれば相対的には多いと考えられる。

米国は20世紀の始めから海外投資収益を黒字化し、米国の海外子会社全体の「純利益売上高比率」は高水準に達しており、製造業を含むほとんどの産業で日本よりも高い。これは、日本企業は中国・ASEANなどでの工場を設立するグリーンフィールド型のグローバリゼーションを進める一方で、米国はM&Aや製造委託を中心にした海外事業を展開してきたためと考えられる。つまり、日本は高品質なモノづくりやそれに最適なグローバル・サプライチェーンを実現するための海外事業展開を押し進めてきたし、米国は製造委託などによる低コストの実現や、企画・設計及び金融・専門サービス等の分野をターゲットにした高収益型のグローバル・ビジネスモデルを展開してきた、ということである。

これまでの世界貿易体制を支えてきたグローバリゼーションは、所得格差の拡大などを背景にした反グローバリズムの台頭もあり、厳しい逆風下にさらされている。同時に、日本は、中国、韓国、台湾、インドなどからの追い上げに直面している。したがって、日米は「新時代のグローバリゼーション」への転換を迫られており、反グローバリゼーションが台頭する中での貿易投資の在り方を積極的に模索する必要がある。

すなわち、日米は「海外子会社や現地パートナーを中心とした現地生産や調達などの日本的なビジネスモデル」と「デザインやサービス等の高収益分

http://www.iti.or.jp/

野への選択と集中に加えて製造委託・M&Aを中心とする米国型ビジネスモデル」との融合を図ることが求められる。特に、日本企業には、海外子会社を含めた現地企業へのアウトソーシングをうまく活用しながら競争力を高めるとともに、日本的なモノづくりの特徴を生かした付加価値の高いサービスの提供を行うことで、高次元のグローバリゼーションを達成することが望まれる。

実際に、ソニーがゲーム機のPS5を販売する時にソフトウェアを有料ネットワークで提供するなどのサービス戦略を打ち出しているように、日本企業がこれまでのモノづくりの強みを生かしながら高収益構造への転換を図るには、モノの製造だけでなく付随するソフトや修理などのサービスで収益を上げるビジネスモデルが求められる。

また、日本が高収益構造を確立するには、製品の企画・デザインやマーケティング、法律専門サービス、メンテナンスなどの専門分野へのシフトを実行するための迅速な経営判断、さらには産業転換やベンチャービジネス支援をバックアップするための金融サポートシステムが不可欠である。そして、製造委託・M&Aを上手く実行・運営するには、それを統括・担当する国際人材の育成と採用が望ましい。一方、米国が海外子会社を用いた新たな輸出機会を拡大するためには、周辺国を含めた自社の関連グループや現地企業などへの地道な販路拡大への努力が必要になる。

注

1　国際収支発展段階説に基づくと、1国の貿易パターンは、以下の表のように、貿易・サービス収支（財・サービス収支）、第1次所得収支（海外投資収益）、経常収支、対外純資産残高、金融収支（資本の海外取引による収支）などの要因が「赤字」か「黒字」かによって、国際収支を「Ⅰ.未成熟な債務国」、「Ⅱ.成熟した債務国」、「Ⅲ.債務返済国」、「Ⅳ.未成熟な債権国」、「Ⅴ.成熟した債権国」、「Ⅵ.債権取崩国」の6段階に分類することができる。

http://www.iti.or.jp/

米国と日本の国際収支の発展段階

		Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	Ⅴ	Ⅵ	Ⅵ＋対外純資産残高が赤字
		未成熟な債務国	成熟した債務国	債務返済国	未成熟な債権国	成熟した債権国	債権取崩国	
年代	米国		1871年～1890年	1891年～1910年	1911年～1940年、1946年～1970年	1971年～1983年	1983年～1989年	1989年～
	日本	1945年～1964年	1965年～1979年		1980年～2010年	2011年～（2016年～2018年まで貿易・サービス収支が黒字となり「Ⅳ.未成熟な債権国」に戻ったが、2019年から赤字に転落し再び返り咲いた）		
貿易・サービス収支		赤	黒	黒	黒	赤	赤	赤
第1次所得収支		赤	赤	赤	黒	黒	黒	黒
経常収支		赤	赤	黒	黒	黒	赤	赤
対外純資産残高		赤	赤	赤	黒	黒	黒	赤
金融収支		黒	黒	赤	赤	赤	黒	黒

注．Crowther, G（1957）は、各国の国際収支構造を分類する方法として債権国（第1次所得収支が黒字）か債務国（第1次所得収支が赤字）かという基準と、資本輸入国（金融収支が黒字）か資本輸出国（金融収支が赤字）か、という2つの基準を主に用い、国際収支の発展段階を6段階に分けた。
資料：経済産業省；通商白書（2007年）、米国商務省経済分析局統計、日本財務省統計、などの資料を参考に作成

2　スマイルカーブとは、製造業などに見られる収益構造を表すもので、両端であるバリューチェーンの「企画・デザイン・部品製造」などの上流工程と「マーケティング・販売・金融・専門サービス・メンテナンス」などの下流工程の付加価値が高く、ボトムの部分である「組立・製造」の中間工程の付加価値は低いという考え方である。

3　国際収支統計によれば、「第1次所得収支」は「雇用者報酬」と「投資収益」と「その他第一次所得」の3項目から成る。また、「投資収益」は「直接投資収益」と「証券投資収益」と「その他投資収益」の3つに分かれる。そして、「直接投資収益」は「出資所得」と「利子所得」に分かれる。さらに、「出資所得」は「配当金・配分済支店収益」と「再投資収益」に枝分かれする。

http://www.iti.or.jp/