

# 拡大する米国の海外収益 ～日本に求められる特許・サービスで利益を生み出すビジネスモデル～

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

## 要約

米国企業の収益は、2008 年を底として、その後は着実に増加している。2011 年には、海外収益が前年から 2 桁の伸びを示し、国内収益の伸びを上回った。

米企業の収益回復の原因は、人員削減や生産性の向上に努め、経営の効率化を進めたことにある。また、海外の業績拡大から直接投資収益が増加していることや、特許・著作権などの使用料、金融・専門サービスなどの収入が増加しているためだ。

日本企業の海外進出が大きく進展する現状においては、アウトソーシング（製造委託）の拡大や新興国の中間層向けの低価格戦略だけでなく、米企業のようにサービスに支えられて高収益を生む新たなグローバル・ビジネスモデルが必要になる。

日本の製造業は、親会社と海外子会社間の高い取引割合を生かし、米国同様に自動車の特許・著作権などの技術貿易で海外子会社から利益を得ている。この製造業における親子間取引の動きを一段と加速させるとともに、これをサービス分野にも広げることが期待される。

日本企業は、これまで、小売やコンビニ、外食産業などのサービス産業でアジアを中心に展開してきた。本稿での米国企業における海外でのサービス収益拡大の分析から明らかなように、日本企業も現地日系子会社の機

能を活用して、新興国企業への「特許・著作権」、「金融・保険サービス」、「通信・ネットサービス」、さらには販売管理、コンサルティング、リースサービス、機器の設置、メンテナンス等の「専門技術サービス」の分野での販売拡大が望ましい。

こうした日本の特許・サービスが現地日系企業を通じて海外に浸透すれば、跳ね返って日本製品そのものの売上増につながると思われる。

## はじめに

2011年の米国の企業収益が拡大した。海外からの利益が増加しており、米国の潜在的な高い競争力を示している。中でも、米国は特許・著作権や専門ビジネスサービス等からの収益が向上している。本稿では、その米国モデルの実態を見ることにより、日本企業の新たなグローバル・ビジネスモデルの可能性を探る。

### 1. 米国の企業収益が拡大

ウォールストリート・ジャーナル(WJ)紙の企業財務レポートによれば、S&P500 株式インデックスのメンバー企業は、2011年の売上・利益・雇用において、リーマンショック前の2007年の水準を上回った。これは、人員整理などの厳しいコスト

カット、工場閉鎖などの合理化が効を奏したためである。この結果、企業収益だけでなく、株価の上昇につながっている。

2011年のマクドナルドの海外収益は2009年に対して24%も増加したが、これは米国内よりも3倍も高い。同様に、スターバックスの海外収益は2009年から35%増となり、米国内の14%増の倍以上の伸びであった。この業績回復の要因は、店舗の閉鎖とメニュー項目の追加のようだ。

ある米薬品メーカーは、金融危機後に半分の製造をインドに移し、国内では高品質・高付加価値な製品を作っている。この結果、海外での販売が好調である。また、ある科学機器メーカーは、2009年には利益が前年から22%も減少したため、全従業員の2割に相当する4,000人を解雇。

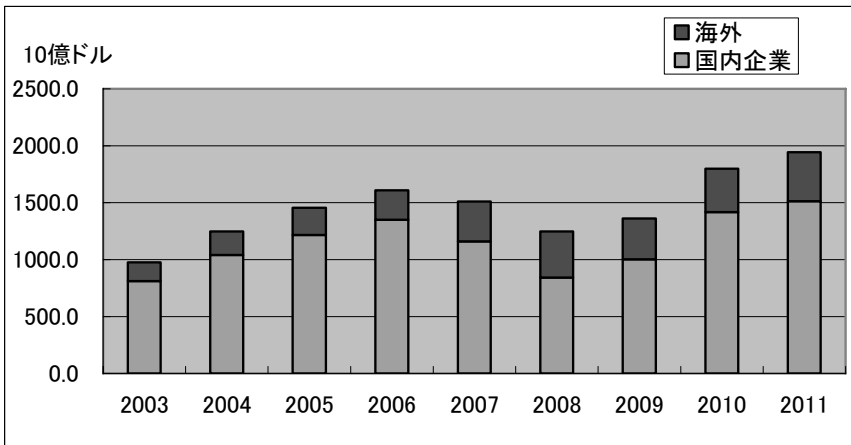
このスリム化により、2010年には業績が回復。しかし、国内では雇用を増やさず、ブラジル・中国で雇用を拡大している。

WJ紙によれば、S&P500の企業収益は2011年には15%増であったが、2012年は9%増に伸びが鈍化すると見込まれている。2012年の伸び率の低下は、欧州債務危機の影響と中国の

成長率のスローダウンが原因である。

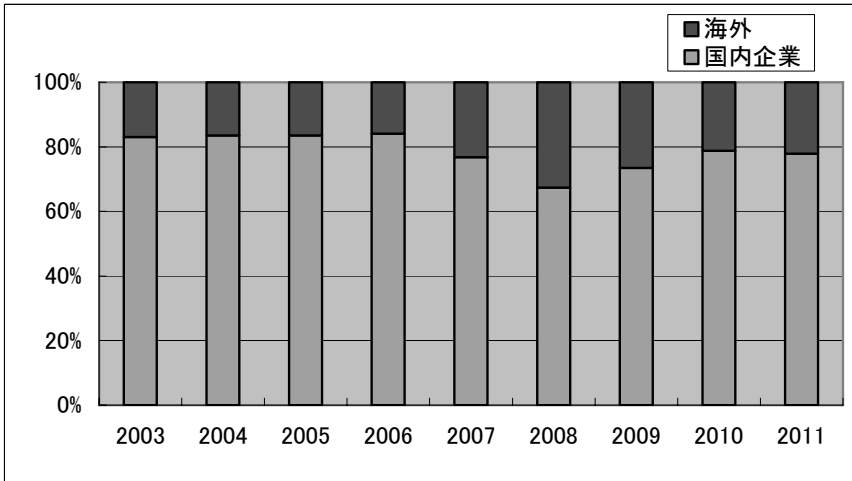
米国の大企業は、合理化やグローバル展開により収益を拡大した。しかし、合理化により雇用が伸びず、米企業の収益拡大が必ずしも十分な個人所得の増加をもたらしていない。この結果、2012年における米国の経済成長は緩やかな伸びにとどまると見込まれている。

図1 米国の企業収益の推移



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図2 米国の企業収益の推移（シェア）



（資料）米国商務省経済分析局（BEA）データより作成

実際に、データから米国の企業収益の動向を見てみると、図1のように、米国の企業収益は2003年の約1兆ドルから2006年の1.6兆ドルまで増加を続けた。金融危機の影響から、2007年から2008年には減少に転じた。2009年から再び回復を見せ、2010年には1.8兆ドル、2011年には1.94兆ドルに達している。

2009年と2010年の企業収益の回復は、主に国内企業の収益増によるものであった。2009年では金融部門の収益回復が膨らんだが、2010年以

降は非金融部門が好調であった。

2011年には、海外からの収益増が顕著であった。これは、海外への支払よりも海外からの受取が大きく増加したためであった。米国の企業収益は2011年には2003年に対して2倍になったが、その中で海外からの収益は4,291億ドルで2.6倍に達した。

海外からの収益は、2003年から2006年までは企業収益全体の16%～17%を占めていた（図2参照）。これが、2008年には国内企業収益の大きな減退から一旦は32.6%にも達した。

しかし、国内景気の回復から 2009 年には 26.5%まで下がり、2010 年には 21.2%の水準にまで戻した。2011 年にはこのまま 2006 年以前の 10%台に戻るかと思われたが、実際には 22.1%と再びその比率を上昇させている。

## 2. 2011 年の所得収支の黒字が大きく増加

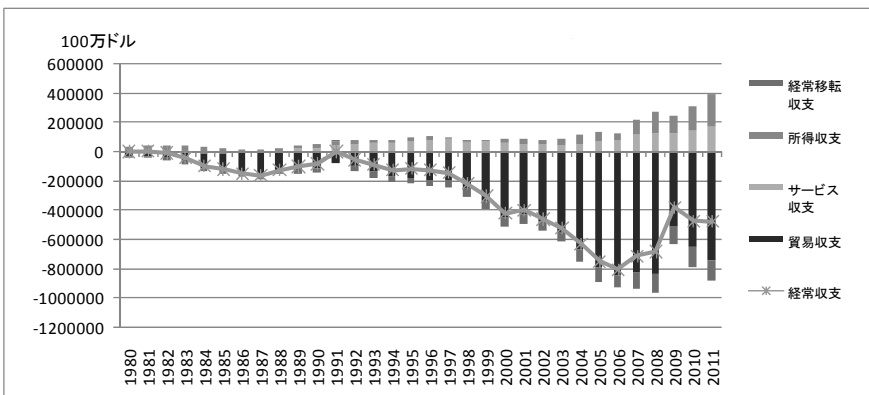
米国は海外からの収益を拡大している。海外収益がどの分野からもたらされているかを明らかにするために、まずモノやサービスの海外との

取引を示す国際収支の動きを見てみたい。

米国の、2011 年の経常収支<sup>(注 1)</sup>は 4,734 億ドルの赤字となり、前年よりも赤字が 25 億ドル減少した(図 3 参照)。

この 2011 年の経常赤字の減少は、貿易収支<sup>(注 2)</sup>の赤字の拡大にもかかわらず、所得収支<sup>(注 3)</sup>とサービス収支<sup>(注 4)</sup>の黒字の増加で説明することができる。近年においては米国の貿易収支の赤字と経常収支の赤字はほとんど並行して動いている。しかし、2011 年にはこのトレンドに少し変化が生じた。

図 3 米国の経常収支の推移



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図3のように、2011年の貿易赤字は7,383億ドルで、前年から924億ドルの赤字増であった。貿易赤字の増加は輸出を上回る輸入の伸びが原因で、特に原油を含む工業用原材料の輸入増によるところが大きかった。

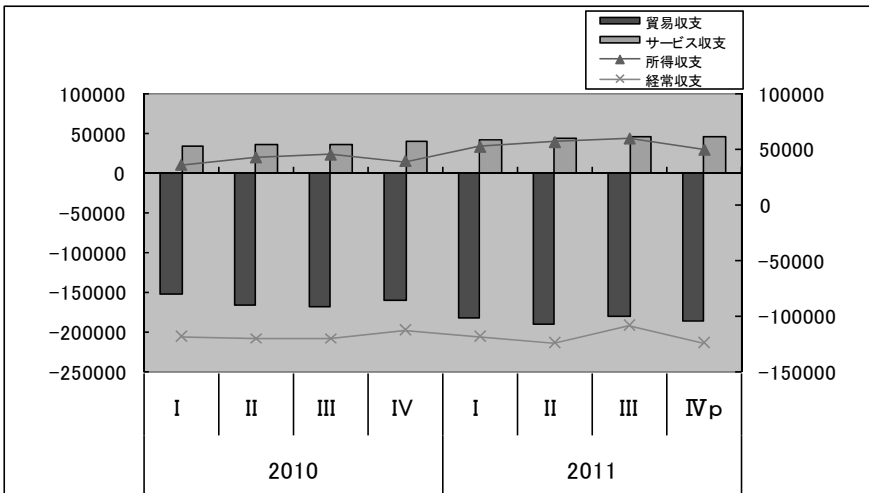
一方、サービス収支は前年から325億ドル増加し、1,783億ドルの黒字を計上した。所得収支は558億ドルも上昇し、2,211億ドルの黒字に達した。サービス収支とそれを上回る所得収

支の黒字増により、経常赤字は減少するに至った。すなわち、最近の米国の経常収支の動きの特徴を挙げるならば、それはサービス収支と所得収支の黒字が拡大傾向にあることである。

所得収支の黒字は04年、05年に増加し、06年に減少した後、07年の後半から08年のリーマンショックまで拡大した。リーマンショック後は落ち込んだが、それから徐々に増加を続けている。

図4 米国の四半期別経常収支の動向

(100万ドル)



(注) 左目盛は棒グラフの貿易収支、サービス収支、右目盛は折れ線グラフの所得収支、経常収支

(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

2010年以降の所得収支の動きを四半期ベースで見ると（図4参照）、2011年の第1四半期から増加傾向にあり、第3四半期には2000年以降の四半期ベースにおける最高額を記録した。サービス収支においても、所得収支ほどではないが、四半期ベースで2010年から11年にかけて黒字が拡大し続けている。

### 3. 米国の所得収支が黒字の背景

図5のように、米国の所得収支の構成項目である直接投資収益は、2011年には3,167億ドルの黒字となり、むしろ所得収支の黒字よりも大きかった。これは、他の構成項目である証券投資収益を含むその他投資収益が473億ドルの黒字であったものの、米政府受取支払いが1,340億ドルもの赤字を計上したためであった。

図5において2011年と2005年を比較すると、所得収支の増分と直接投資の増分とがほぼ等しいことが判明する。つまり、2011年における所得収支の2005年からの黒字拡大は、米企業の海外現地法人からの配当金

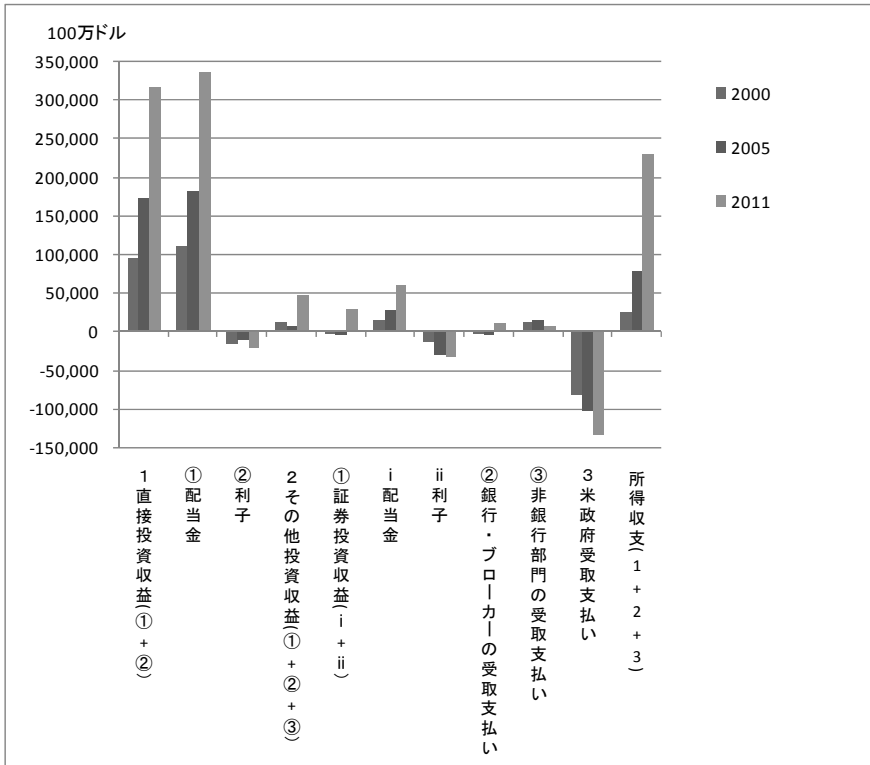
による直接投資収益の増加でその95%を説明できる。

また、同じく所得収支の構成項目である証券投資収益<sup>(注5)</sup>の黒字増は、金額的には直接投資収益の黒字増よりも一桁小さいものの、2011年の所得収支の黒字増における2割強を占めた。

換言すれば、米国における海外からの投資収益の拡大は、直接投資<sup>(注6)</sup>による海外現地法人からの配当金の増加によるところが大きい。国債や株式などの証券投資や銀行・ブローカーからの収益に関しては、その規模においては直接投資には及ばないものの、最近では直接投資を上回る伸びを見せており、貢献度は高まっている。

このように、近年の米国の所得収支は主に直接投資収益に支えられて増加を続けているが、それは米国系海外子会社の高い収益力が源泉と考えられる。

図5 米国の所得収支の推移



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

#### 4. 黒字を拡大する米国のサービス収支

2011年のサービス収支の黒字は2006年に対してちょうど2倍になっている(図6参照)。所得収支の黒字は同期間で4倍増であるので、それに

は及ばないが、順調に拡大している。

2006年からのサービス収支の増加に貢献しているのは旅行であり、特許等使用料、金融サービス、専門技術サービスである。金額的にも特許等使用料は2011年には840億ドル、金融は580億ドルもの黒字を上げて

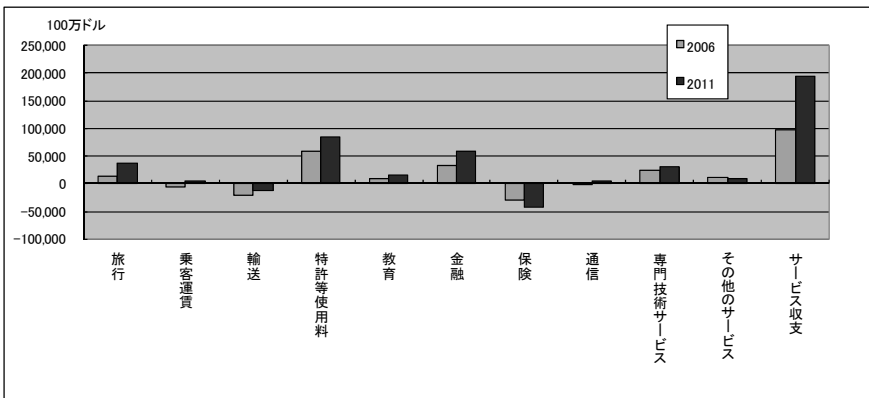


いる。

これに対して、日本のサービス収支は図7のように、2011年に至っても赤字を計上している。しかし、その赤字幅は年々減少傾向にある。これは、2000年以降は旅行収支の赤字幅が縮小傾向にあることと、通信・金融・保険、特許等使用料、文化・

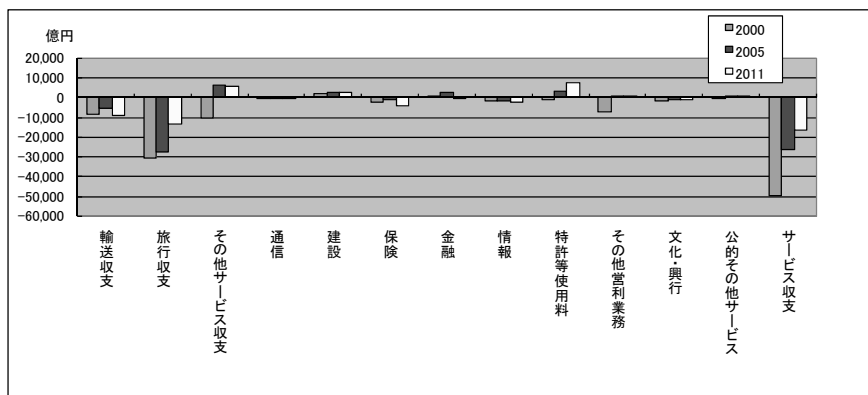
興業などを含む「その他のサービス収支」が2005年以降は黒字転換したことが原因である。ただし、2011年は東日本大震災等の影響もあり輸送収支と旅行収支の赤字が増えたため、「その他のサービス収支」の黒字増にもかかわらず、サービス収支は前年からやや赤字幅を広げた。

図6 米国の項目別サービス収支



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図7 日本のサービス収支の推移



(資料) 財務省 国際収支状況から作成

米国のサービス収支の黒字に貢献している特許等使用料の推移を見ると、最近では図8のように2009年を底に2010年、2011年と黒字が増加している。この中で特徴的なことは、米国親会社の海外子会社との収支が特許等使用料全体の78.7%を占めていることである。米国は、海外における特許・著作権などの収入の多くを、海外子会社から得ているのである。

米国の特許等使用料を項目別に細分化したのが、図9である。工業権・鉱業権使用料とコンピューター用ソフトウェアの割合が高いことがうか

がえる。しかし、米国の場合は、自動車などの製造に関わる技術等の工業権使用料やソフトウェアだけでなく、映画・テレビ配信、商標などの使用料からも収益を得ている。すなわち、米国は海外からの特許・著作権などの収益構造が多角化している。

一方、日本の技術貿易収支と親子関係を業種別に見たのが、表1である。この2011年科学研究調査によれば、製造業でもって日本の技術貿易黒字のほとんどを説明することができる。また、製造業の技術貿易黒字の中で、自動車・同部品が3分の2を占める。自動車の技術貿易黒字が

大きいのは、米国と同様に、日本の親企業が工業権使用料を海外子会社から得ているためと考えられる。

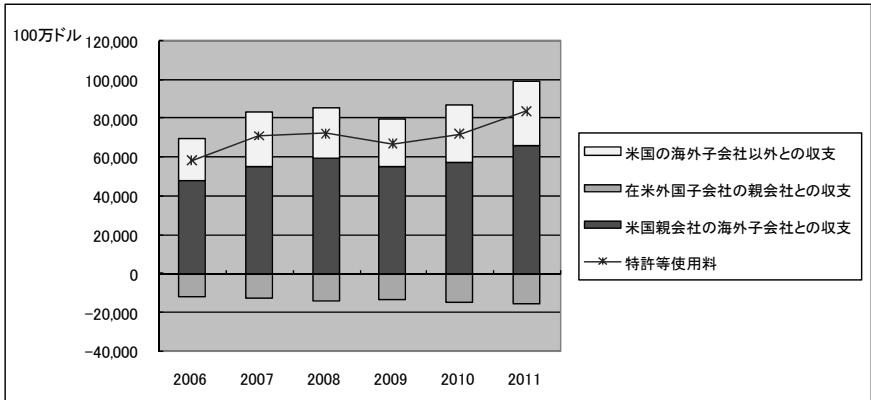
これに対して、サービス産業である「電気・ガス・熱供給・水道業、情報通信業、卸売業、学術研究専門・技術サービス業」などを足しあげた技術貿易収支のシェアは、マイナスとなる。つまり、日本のサービス産業は、技術貿易収支の黒字には貢献していないということだ。

このように、日本の技術貿易の収益は製造業が稼いでいるとって過言ではない。日本の製造業が獲得する特許等使用料の中には、ソフトウ

エア・商標などの使用料も含まれているのであろうが、多くは工業権・鉱業権使用料が占めていると考えられる。つまり、日本の特許等使用料の収益構造は、米国のような分散型ではないと考えられる。

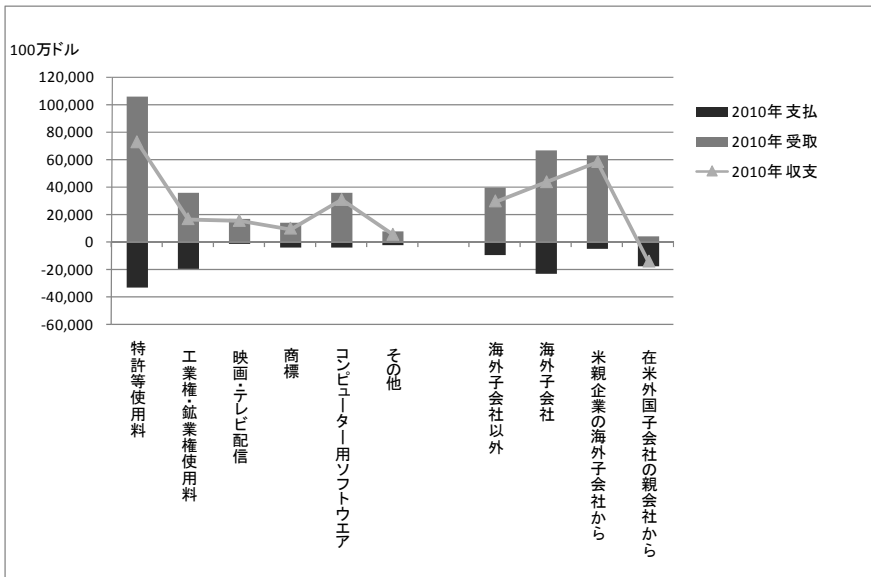
また、日本の技術貿易において特徴的なことは、米国と同様に親子間の取引割合が高いことである。2011年調査では、技術対価の受取における親子間取引のシェアは72.1%であり、支払でのシェアは23.9%であった。特に、自動車・同部品では技術貿易における受け取りのシェアは83.3%に達する。

図8 米国の特許等使用料の推移



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図9 米国の特許等使用料の項目別受取支払



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

表1 日本の産業別技術貿易収支と親子関係（平成23年調査、100万円、%）

産 業	対 価 受 取			対 価 支 払			対 価 収 支	
	総額	親子会社	親子関係 シェア	総額	親子 会社	親子関係 シェア	総額	産業別 シェア
全産業	2,436,638	1,755,935	72.1	530,070	126,436	23.9	1,906,568	100.0
建設業	1,206	533	44.2	159	0	0.0	1,047	0.1
製造業	2,376,680	1,730,668	72.8	453,826	55,951	12.3	1,922,854	100.9
食料品製造業	15,305	13,027	85.1	5,027	423	8.4	10,278	0.5
繊維工業	12,001	8,727	72.7	1,623	1,003	61.8	10,378	0.5
医薬品製造業	312,753	122,978	39.3	51,886	192	0.4	260,867	13.7
化学工業	55,911	26,914	48.1	18,751	7,131	38.0	37,160	1.9
石油製品・石炭 製品製造業	1,364	75	5.5	1,837	89	4.8	-473	0.0
プラスチック製 品製造業	23,632	18,860	79.8	1,252	414	33.1	22,380	1.2
ゴム製品製造業	39,698	34,852	87.8	2,324	571	24.6	37,374	2.0
窯業・土石製品 製造業	104,705	102,762	98.1	23,842	23,390	98.1	80,863	4.2
鉄鋼業	6,925	1,657	23.9	1,083	321	29.6	5,842	0.3
非鉄金属製造業	14,013	9,777	69.8	1,848	1	0.1	12,165	0.6
金属製品製造業	1,781	1,454	81.6	500	128	25.6	1,281	0.1
機械工業	168,035	156,474	93.1	27,418	24,375	88.9	140,617	7.4
電子部品・電子 回路製造業	34,946	12,320	35.3	10,920	1,350	12.4	24,026	1.3
電気機械器具製 造業	97,573	70,535	72.3	27,436	6,351	23.1	70,137	3.7
情報通信機械器 具製造業	243,292	124,043	51.0	208,330	5,605	2.7	34,962	1.8
輸送用機械器具 製造業	1,284,441	1,068,959	83.2	28,853	3,299	11.4	1,255,588	65.9
自動車・同附 属品製造業	1,282,055	1,067,830	83.3	11,974	1,112	9.3	1,270,081	66.6
電気・ガス・熱供 給・水道業	2,039	-	-	-	-	-	-	-
情報通信業	31,306	22,231	71.0	63,402	59,905	94.5	-32,096	-1.7
卸売業	803	350	43.6	10,877	10,580	97.3	-10,074	-0.5
学術研究、専門・ 技術サービス業	21,792	2,000	9.2	623	-	-	21,169	1.1
学術・開発研究 機関	6,680	4	0.1	263	-	-	6,417	0.3

（資料）総務省統計局 平成23年科学研究調査より作成

## 5. 高い収益力を誇る米国の金融・専門技術サービス

次に、米国のサービス収支において、全体の構成項目から旅行、乗客運賃、輸送、特許等使用料を除いた、「教育、金融、保険、通信、専門技術サービス」（以下、金融・専門技術等の民間サービス）の推移を見てみたい。

図 10 は、「金融・専門技術等の民間サービス」の「親子間取引」や「米国の海外子会社以外との取引」などの動きを見たものである。

「金融・専門技術等の民間サービス」においては、特許等使用料とは違い、「親子間取引」の割合は 2011 年で 5.5% にすぎず、「米国の海外子会社以外との取引」の割合は 88% にも達している。つまり、金融・保険・通信・専門技術サービスなどは、子会社以外の現地企業との取引が主体だということだ。

米国企業は特許等使用料の取引では、海外子会社との取引が多かったわけであるが、当然ではあるが、「金融・専門技術等の民間サービス」では海外子会社との取引は少ない。

米国のこれらの収支は 2011 年には 788 億ドルに達しており、特許等使用料に近い黒字を上げている。内訳を見ると、専門技術サービスが 311 億ドル、金融は前述のとおり専門技術サービスを上回る大幅な黒字であった。

日本の場合は、2011 年のサービス収支自体が赤字であり、その中で特許等使用料は 7,878 億円の黒字であった。それを 2011 年の円・ドルレートでドル変換すると、約 100 億ドルとなるので、日本の特許等使用料の黒字は米国の 1 割強の水準ということになる。

また、日本のサービス収支全体から旅行や輸送、特許等使用料を差し引いた「金融・専門技術等の民間サービス」は赤字であるので、特許等使用料に近い黒字を生み出す米国とは収益性の面では比較にならないということになる。

図 11 は、2010 年における米国の金融・専門技術サービスの項目別受取支払を見たものである。

金融サービスの中では株式などの証券取引サービスと金融マネジメント・アドバイスの比重が高

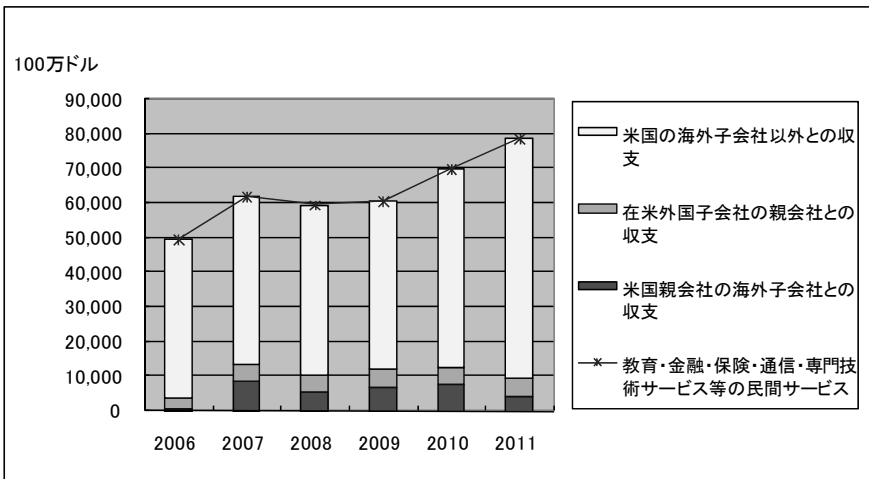
い。専門技術サービスでは、販売管理・コンサルティング・広報サービス、リース運営サービス、建築エンジニアリングサービス、機器の設置・メンテナンス・修繕サービス、法務サービスの割合が高い。コンピューター・情報サービスは支払が受取を超過しているため、収支では赤字を生んでいる。

米国が金融サービスや販売管理・

コンサルティング・広報サービス、あるいは法務サービスの競争力が強いのは容易に想像できるが、それだけでなくリース運営サービス、機器の設置・メンテナンス・修繕の分野においても収益性が高い。

このことから、米国企業がサービス分野で、総合的にかつ戦略的にグローバル・ビジネスを進めていることがうかがえる。

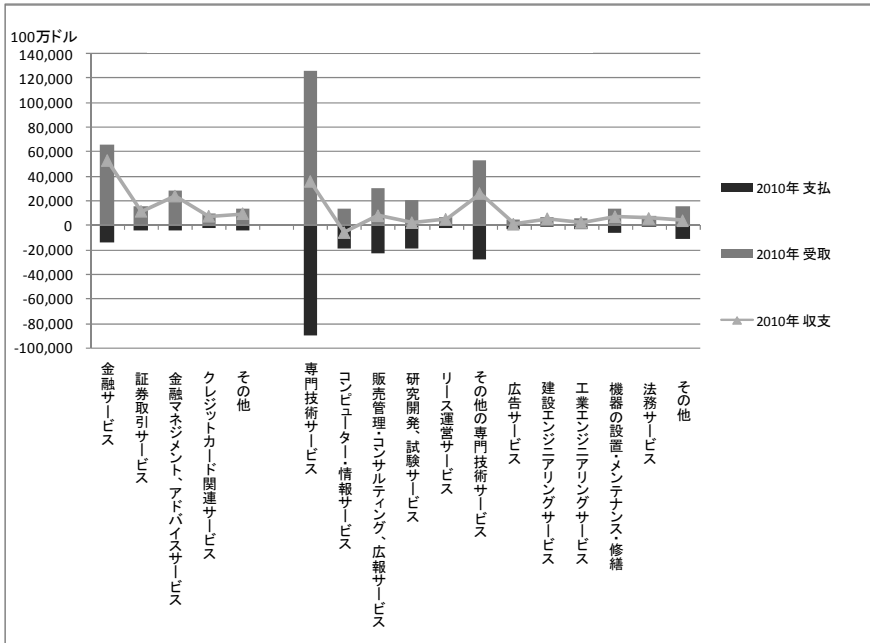
図 10 米国の金融・専門技術等の民間サービスの推移



(注) 金融・専門技術等の民間サービスは、米国のサービス収支全体の構成項目から旅行、乗客運賃、輸送、特許等使用料を除いた、「教育、金融、保険、通信、専門技術サービス」を指す。

(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図 11 米国の金融・専門技術サービスの項目別受取支払



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

## 6. 米国の海外子会社の利益率は拡大傾向

米国の企業収益が高まっており、2011年には海外からの収益の伸びが顕著であった。米国企業は海外依存度を高めているが、それを後押ししているのは海外子会社の利益率が堅調であることだ。

2009年の米国の海外子会社数は2

万6,961社で、雇用者数は1,296万人であった。対外総資産残高は22兆ドルで、海外子会社の売上は5.7兆ドルであった。その中で純利益は9,000億ドルに達した。

この結果、図12のように、米国の海外子会社における純利益/売上高比率は2009年には前年と同じ15.7%であった。2003年では10.8%であったので、利益率は上昇傾向に



ある。

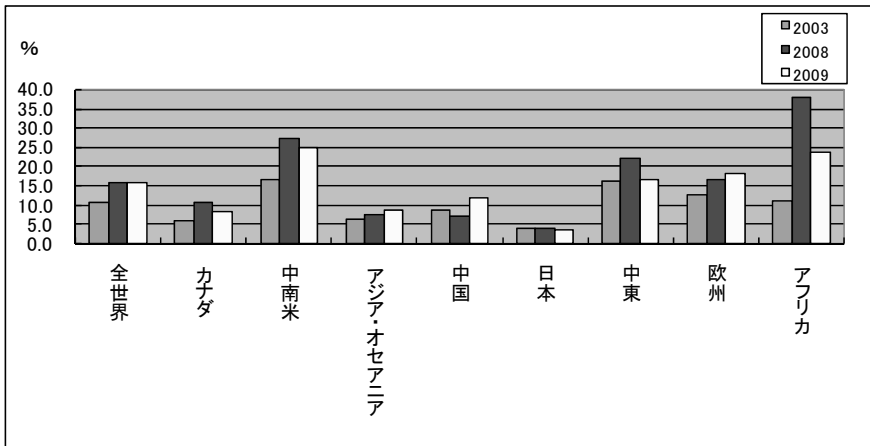
地域別では中南米、中東、欧州、アフリカにおける利益率が相対的に高い。アジア・オセアニアや、カナダでの利益率は低い。特に、日本に進出した米国子会社の利益率は2009年で3.6%にすぎなく、在中国米国子会社の11.8%よりも大きく下回っている。中南米やアフリカでは24%前後の利益率を達成している。

日本の海外現地法人の純利益/売上高比率は、2009年度においては前年度2.2%よりもやや上昇し2.8%に

とどまった。ところが、2010年度には4.2%と上昇した(図13参照)。2003年度の利益率も2%台であったので、2010年度の変化は注目される。

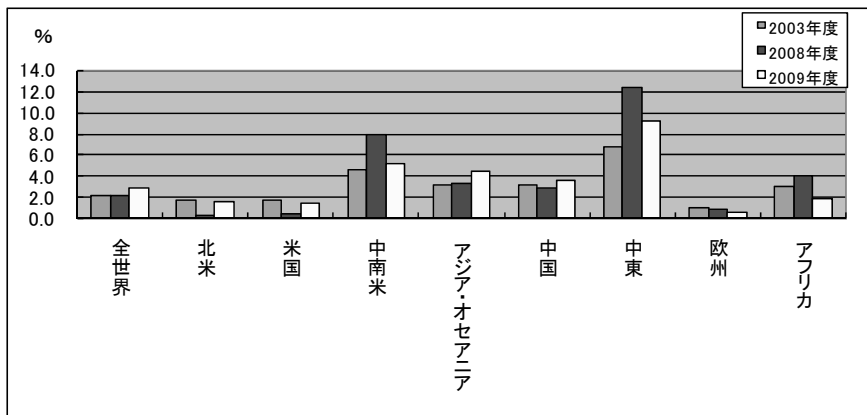
2009年度の日本の海外現地法人の利益率は、米国、中国、欧州において前年度よりも上昇した。2010年度においては、全ての国・地域において前年度よりも利益率が高まっている。これは、日本企業の海外での活動がリーマンショックから回復し、海外市場での利益を向上させている結果と考えられる。

図12 米国の純利益/売上高比率



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図 13 日本の純利益/売上高比率



(資料) 経済産業省 海外事業活動基本調査データより作成

2010 年度における日本の海外子会社の利益率は、中東では 14% に達し、中南米、アジア・オセアニアでは 5% 以上となっている。米国と欧州はともに 2% 台であり、先進国での利益率が低いのが日本の海外子会社の特徴である。

日本の海外子会社の利益率は 2010 年度には上昇したが、それでも米国の水準と比べると、まだまだ見劣りがする。米国の利益率が高水準である背景を探るために、産業別に利益率を算出した (図 14)。

2004 年の米国における製造業の純利益/売上高比率は 5% であり、

日本と変わらない水準であった。ただし、製造業の中でも自動車、飲料製品の利益率は 10% を超えており、米国はこれらや化学の分野で高い競争力を持っていることがうかがえる。

この他には、鉱業の利益率は 23.4% に達している。また、サービス分野の競争力は高く、情報 (9.7%)、預金貸付 (11.6%)、金融・保険 (18.4%)、専門科学・技術サービス (9.5%)、経営コンサルティング、販売管理等の利益率は高い。すなわち、米国の海外からのサービス収支の黒字は、こうした特許・著作権や金融・専門技術サービス分野におけ

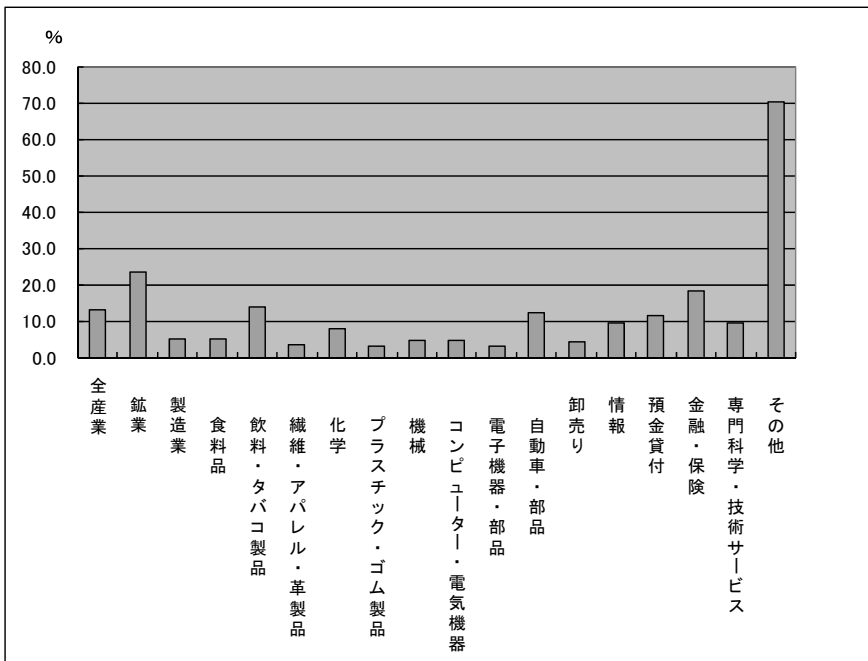
る高い利益構造が背景となっている。

一方、2010年度における日本の海外子会社の利益率を産業別に見たのが、図15である。全産業の利益率は4.2%であるが、製造業は4.6%であった。自動車が含まれる輸送機械の利益率は4.8%にとどまっており、米国ほど高くはない。しかし、製造業の中では化学が10.3%と最も高い利益率を上げている。

日本の非製造業全体の利益率は

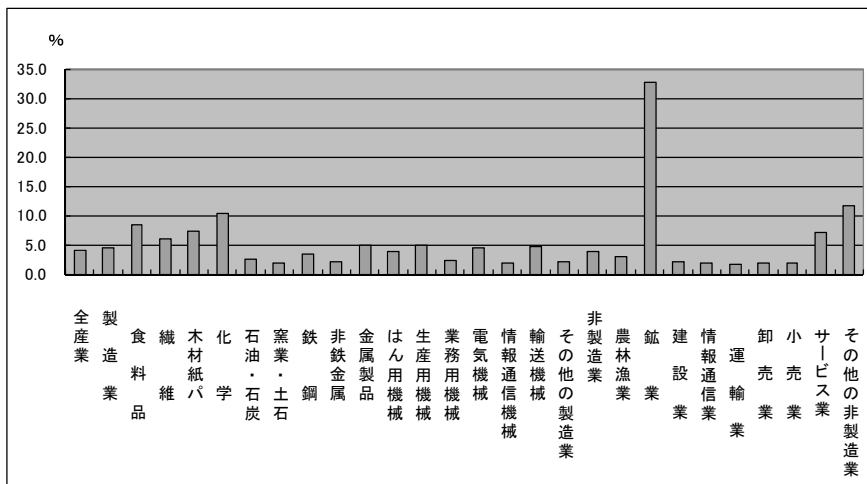
3.8%と製造業よりも低く、米国のようにサービス分野が全体の利益率を支える構造にはなっていない。しかし、鉱業は32.7%の高い利益率を達成している。さらに、非製造業の中では、金融・保険、飲食サービス、教育・医療、経営コンサルタント、専門技術サービス、利用・美容、自動車整備業、職業紹介・労働者派遣業などのサービス業の利益率は7.1%に達している。

図14 米国の産業別純利益/売上高比率（2004年）



(資料) 米国商務省経済分析局 (BEA) データより作成

図 15 日本の産業別純利益/売上高比率（2010 年度）



(資料) 経済産業省 海外事業活動基本調査データより作成

### 7. 特許・サービスで利益を生み出すビジネスモデルへの転換が不可欠

国際決済銀行（BIS）によれば、米国の海外直接投資がハイリターンであるのは、国内よりもハイリスクであり、金融を含む知的資産やブランド力があるからである。一方、外国の対米投資に関しては、米国は流動性や安全性を提供しているため、ローリスク、ローリターンである。

また、米国は第2次大戦後から積

極的に欧州を中心に海外進出しているが、これに対して外国は80年代以降に急速な対米進出を行っており、この進出時期のズレによる成熟度の違いを収益格差が生じる要因に挙げている。

しかし、近年はこの格差は縮まっているとし、成熟度の違いによる米国の優位性は低下していると指摘している。さらに、外国企業の対米収益が小さいのは、米国の税が高いため、在米子会社の利益を圧縮しているためとも分析している。

こうした BIS の指摘とともに、米国企業の高収益の背景としては、①企業・大学連携における高い研究水準、②M&A や生産委託（アウトソーシング）によるグローバル・ビジネスの促進、③人員削減や過剰設備のスリム化、④合理化や IT・金融の技術革新等による生産効率の上昇、などの要因を挙げることができる。

ジュネーブに本部を置く世界経済フォーラム（WEF、World Economic Forum）の 2011-2012 年国際競争力レポートでは、米国の競争力の高さは、「研究水準が高い大学と企業との連携」がうまく機能しており、これが科学者・人材の活用や発明・特許件数や水準の高さに繋がっていると指摘。また、GM の例に見られるように、採用や余剰人員の解雇が柔軟であることが、経営効率やコストの削減に結びついているとしている。

これに対して、日本はモノ作りのサプライチェーンの質が高く製造工程が洗練されていること、企業の革新力があることなどが指摘されている。日本の競争力の要因は、製造分野に偏っており、これからは情報やサービス分野での企業・大学連携や

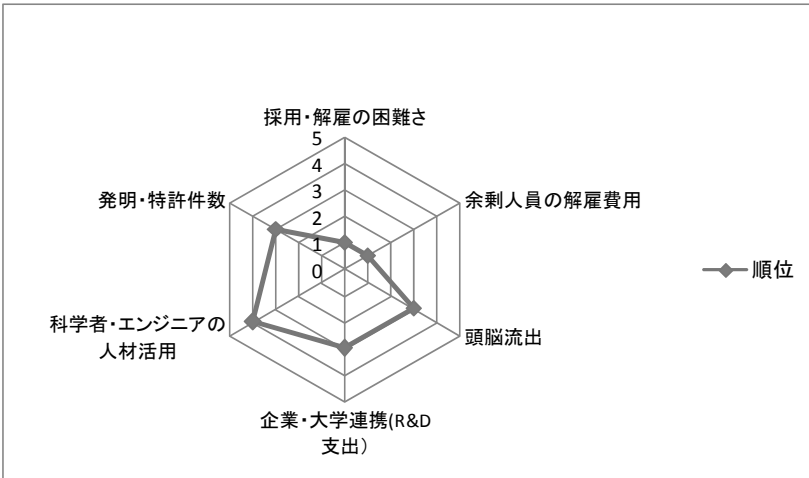
人材育成の進展が求められる。

つまり、日本が海外で利益拡大を達成するためには、これまで見てきたように、特許・著作権および金融・専門技術サービス分野へ重点的に経営資源を投入し、収益構造を強化することが望ましい。サービス分野の強化を促進することにより、モノ作りに相乗効果が生まれ、日本製品の海外販売が上向くと思われる。

幸いなことに、最近ではアジアを中心に金融・保険、コンビニやスーパー、セキュリティサービス、宅配サービス、外食産業などのサービス分野で、日本企業の海外進出が活発化している。

したがって、日本としては、この傾向を一段と推し進めながら、これらの海外子会社との特許・著作権、商標、フランチャイズなどの種々の使用料の取引を強めることだ。さらには、子会社を活用した現地企業への特許等使用料、販売管理、リースやメンテナンスなどのサービス対価の獲得を拡大する努力が不可欠である。

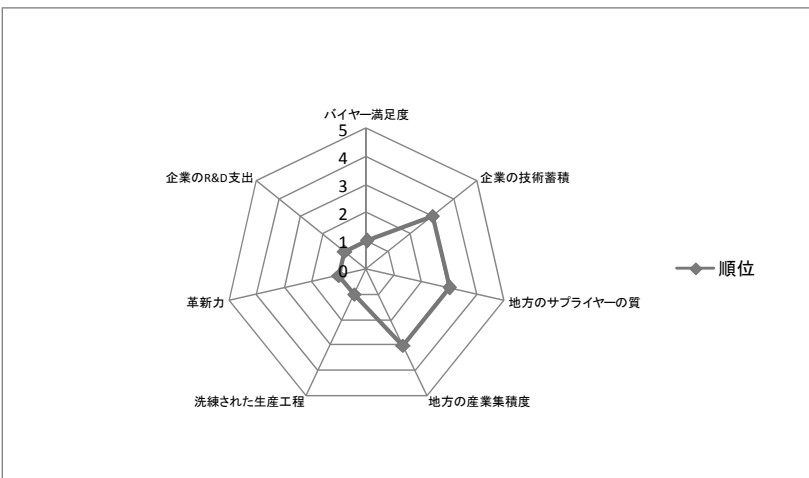
図 16 米国の競争力



(注) グラフの目盛の1~5はその項目の順位を表しており、中心に近いほど競争力が高いことを意味している。

(資料) 世界経済フォーラム (WEF、World Economic Forum) 2011-2012 年国際競争力レポートより作成

図 17 日本の競争力



(資料) 世界経済フォーラム (WEF、World Economic Forum) 2011-2012 年国際競争力レポートより作成

注

- (注1)「経常収支」＝貿易収支＋サービス収支＋所得収支＋経常移転収支、  
「経常移転収支」は無償資金援助、国際機関への拠出金、労働者送金等
- (注2)「貿易収支」は、自動車・半導体などのモノの輸出入収支
- (注3)「所得収支」は、居住者・非居住者間の雇用報酬、直接投資収益、証券投資収益、直接・証券投資収益以外の債権・債務に係わる利子受取・支払、ただし、所得収支には直接投資先企業に配分されず内部留保という積み立てられた収益である「再投

資収益」が含まれており、必ずしも親会社に送金されているとは限らない

- (注4)「サービス収支」は、輸送、旅行、特許等使用料、教育、通信、金融・保険サービス、専門技術サービス等の受取支払
- (注5)「証券投資収益」とは、直接投資先以外からの配当金、国債等の債権の利子および金融市場商品に係わる利子の受取・支払
- (注6)「直接投資」とは、親企業が海外投資先企業の株や議決権の10%以上を所有すること