

多国籍企業とアウトソーシング

企業が多国籍企業になるのはどの時点だろうか？ アメリカの統計だと、外国企業が株式を10%以上保有している場合に、その企業は外国支配企業であり、つまりは外国拠点の多国籍企業関連会社とされる。その理由は、10%以上保有していれば実質的な支配を及ぼせるからというもの。同様に、アメリカ拠点の企業は、ある外国企業の10%以上を保有していれば多国籍企業とされる。支配する側の（所有する側の）企業が多国籍親会社、「支配される」企業は多国籍子会社とよばれる。

アメリカ企業がある外国企業の10%以上を買った場合、またはアメリカ企業が新しい生産設備を外国に建設した場合、その投資はアメリカの外国直接投資（FDI）の流出とされる。後者の自分で工場を建てたりする場合はグリーンフィールド FDI とよばれる。前者はブラウンフィールド FDI（またはクロスボーダー M&A）とよばれる。逆に外国企業が生産設備をアメリカに建設する投資をしたら、アメリカにとっては FDI 流入だ。次の事例研究では、FDI フローの世界的なパターンを示した。ここではとりあえず、企業が多国籍企業の親企業となる判断にだけ注目しよう。なぜ企業は外国で子会社を運営しようと思うのだろうか？

答えの一部は、その子会社が実施する生産活動次第だ。その活動は主に2種類に分けられる：(1) 子会社は、親会社が国内工場で行っている生産プロセスを、世界の別のところで複製する。(2) 生産チェーンが切り刻まれて、生産プロセスの一部が子会社の立地に移転される。(1)のような活動をする子会社への投資は水平的 FDI とよばれる。(2)のような活動の子会社への投資は垂直的 FDI だ²³。

垂直的 FDI は主に、各国の生産費用の差で生じる（別の立地で実施できる生産プロセスの一部について）。各国のそうした費用差はどうして生じるのだろうか？ これは第3章から第6章で構築した比較優位理論の結果でしかない。例えばインテル社（世界最大のコンピュータチップメーカー）はチップ生産を、ウェファーフアブリケーション、組み立て、試験に分解した。ウェファーフアブリケーションと、関連の研究開発はとても技能集約的なので、インテル社はこうした活動の大半を今でもアメリカ国内と、アイルランドやイスラエルで行っている（こうした国々は高技能労働が比較的豊富だ）²⁴。でもチップ組み立てや試験は労働集約的なので、インテル社はこれを労働が

²³ 現実には、水平的 FDI と垂直的 FDI の区別は不明確だったりする。一部の大規模な多国籍親企業は、生産プロセスの一部を複製する子会社の大ネットワークを運営しているけれど、そうした子会社が親のネットワークの中で、ほかの子会社と垂直につながっていることもある。これは「複合型」FDI とよばれる。

²⁴ 2010年にインテル社は、中国の大連に新しいウェファーフアブリケーション工場を開設した。ここでは古いチップのモデルが生産されている。

比較的豊富なマレーシア、フィリピン、コスタリカ、中国などに移転させた。この種の垂直的 FDI は、最も急速に成長している FDI で、発展途上国への FDI 流入激増の背景にあるものだ（図 8.9 を参照）。

垂直的 FDI に対し、水平的 FDI は先進国間のフローが圧倒的に多い。つまり多国籍親会社とその子会社のどちらも、先進国にあるということだ。この種の FDI が起こる主な理由は、その企業の大きな顧客ベース近くに生産を立地させることだ。だからこういう FDI の決定では、貿易費用や輸送費用が生産費用の差よりもずっと大きな役割を果たす。世界最大の自動車メーカーであるトヨタを例にとろう（少なくとも執筆時点では最大だったが、フォルクスワーゲン社が肉迫している）。1980年代初めには、トヨタは自動車やトラックのほとんどを日本でつくり、世界中に輸出したが、なかでも北米とヨーロッパへの輸出は多かった。そうした市場への高い貿易費用（貿易規制によるものが多かった。第9章参照）と需要の増加のため、トヨタはだんだん海外生産を拡大した。2009年になると、トヨタは、自社生産車両の半分以上を外国で生産するようになった。トヨタは最も人気ある車種カローラの生産プロセスを、ブラジル、カナダ、中国、インド、日本、パキスタン、南アフリカ、台湾、タイ、トルコ、アメリカ、イギリス、ベトナム、ベネズエラの工場で複製している。これがまさに水平的 FDI の実践だ。

事例研究

世界の FDI フローのパターン

図 8.9 は過去 40 年にわたり世界的な FDI フローがどれほど増加したかを示したものだ。まずは全世界でのパターンを見よう。全世界では FDI フローは差し引きでトントンになる必要がある。だから世界の流入は世界の流出と等しい。1990年代半ばから後半にかけて、多国籍活動が激増したのがわかる。これは世界の FDI フローが5倍以上になった時期だ。そして2000年代初頭にも、また5倍になった。また FDI 成長率はあまり一定せず、巨大な山と谷があるのもわかる。こうした山や谷は、世界の株式市場の変動と相関している（特にアメリカ株式市場の変動に大きく左右されている）。2000年の金融崩壊（ドットコムバブルの崩壊）と、2007～09年の直近の金融危機も、やはり世界的な FDI フローの暴落をもたらした。もっと最近だと、2012年には世界 GDP が成長を見せて最大の株式市場がすべて急伸したのに、世界 FDI フローは激減した（経済回復と政治的な安定性の脆弱さに関連する不確実性が大きな理由だった——また多国籍企業による利潤回収も大きな原因だ）。こうした FDI フローの変動部分は、かなりがクロスボーダー M&A に関わるもので、グリーンフィールド FDI は比較的安定している。

国のグループ間での FDI 流入分布を見ると、歴史的に見て、最も裕福な OECD 諸国が FDI 流入の最大の受け入れ先だったことがわかる。でもそうした流入（これは M&A に伴う FDI が集中している部分だ）が、そのほかの低所得国に向かう FDI よりずっと

不安定だというのわかる。最後に、OECD 以外の国に向かう FDI フローの割合が着実に増えてきたこともわかる。2009 年以来、これが世界 FDI フローの半分以上を占める。BRICS 諸国（ブラジル、ロシア連邦、中国、インド、南アフリカ）がその相当分を占めている。これらの国々への FDI フローは、過去 10 年で 20 倍にもなっている。

図 8.10 は、FDI 流出を行う企業を擁するトップ 25 カ国を示している。こうしたフローはとても変動が激しいし、最近の危機でそれに拍車がかかっている。過去 3 年の平均で見ている。すると FDI 流出は相変わらず先進経済が圧倒的だとわかる。でも大きな発展途上国、特に中国（香港を含む）がますます存在感を増しているのわかる。それどころか、FDI でいちばんの急成長部門は、発展途上国からほかの発展途上国へのフローだったりする。中国やインドの多国籍企業は、この比較的新しい FDI で重要な役割を果たす。また国際税政策が FDI 立地をかたちづくるのわかる。例えば英領ヴァージン諸島は、国際タックスヘイブンとしての地位がなければ、トップ 25 カ国に入るのは難しい²⁵。こうした立地から FDI を行うのは、主にオフショア企業だ。会社登記は英領

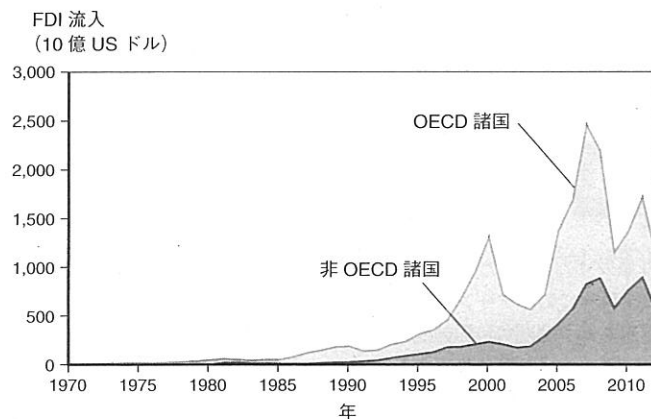


図 8.9 経済統合の勝ち組と負け組

世界的な FDI フローは 1990 年代半ばから大幅に増えたけれど、年ごとの増加率はとても不安定だ。歴史的に、ほとんどの FDI 流入は OECD の先進国に向かった。でも途上国や移行経済に向かう FDI 流入の比率は、着実に高まり、2009 年からは世界 FDI フローの半分以上を占める。

出典：世界銀行、世界開発指標。

²⁵ 英領ヴァージン諸島は、FDI 受け入れ国としてはもっと上位にくる。2012 年には、世界第 5 位の FDI 受け入れ国だった。

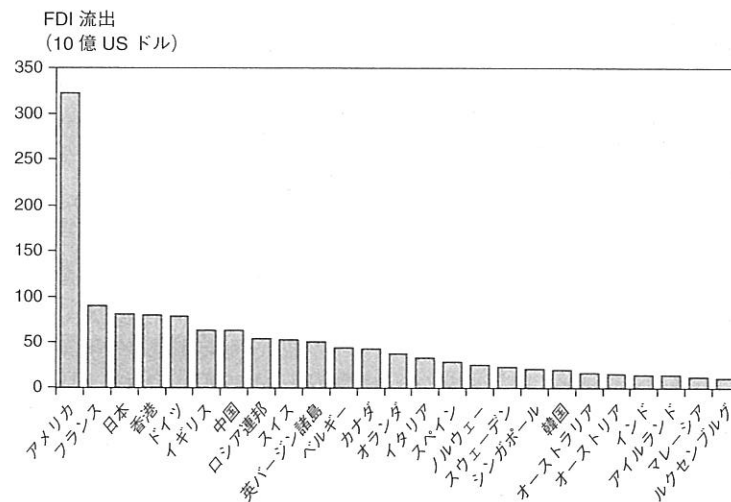


図 8.10 対外 FDI トップ 25 カ国、2009～11 年の年次平均（10 億ドル）

企業が対外 FDI を行うトップ 25 カ国は先進国ばかりだ。もっと最近になると、中国やインドなどの発展途上大国が FDI をずっと増やしている。

出典：UNCTAD, *World Investment Report*, 2012.

ヴァージン諸島だけけど、生産活動は世界のどこか別のところで行われている。

世界経済での多国籍企業の存在を計測するのは、FDI フローだけではない。ほかの手法は売り上げ、付加価値（売り上げから中間財購入を差し引いたもの）、雇用などの経済活動に基づくものだ。FDI 子会社の売り上げはしばしば多国籍企業のベンチマークとして使われる。これは、多国籍企業の活動を輸出量と対比させるときに関係するベンチマークを与えてくれる。でも多国籍企業の売り上げは、各国の GDP とも比較される。これは例えば、大規模多国籍企業が、世界の多くの国の GDP より高い売り上げをもつことを示す。2000 年には世界全体として、最大級の多国籍企業（トップ 200 社）の総売り上げは、世界 GDP の 27% 以上となった。

この比較はぜひぶんショッキングながら、誤解のもとだし、多国籍企業の影響を過大に示してしまう。国の GDP は付加価値を見ているからだ。この GDP 尺度だと、中間財の二重計上がない。これに対し、ある多国籍企業が別の多国籍企業に販売する中間財は、多国籍企業の売り上げを合計すると二重計上される（最初は中間財メーカーの売り上げとなり、次にその中間財を使うメーカーが販売する財の最終価値の一部として計上される）。だから多国籍企業と GDP の比較を適切に行うには、付加価値を見るべきだ。この

尺度だと、最大級の多国籍企業が生産する付加価値は、2000年には世界GDPの4.3%を占めた。まだかなり大きな割合とはいえ、27%という数字ほどは目立たない。

外国直接投資 (FDI) をめぐる企業の意味決定

今度は、企業の水平的 FDI をめぐる意志決定をもっと詳しく見よう。水平的 FDI を動かす主要な要因が、輸出に伴う高い貿易費用であり、このために企業は顧客の近くに生産を立地させるインセンティブができるのだと述べた。その一方で、生産には規模の経済が働く。結果として、あまり生産プロセスをたくさん複製して、収穫逡増を活用できないほど生産規模の小さい施設を操業するのは費用対効果が低い。これは FDI の近接集積トレードオフとよばれる。産業部門ごとに FDI の規模を見た実証データを見ると、このトレードオフの重要性が強く裏づけられる。貿易費用が高い産業部門（例えば自動車産業）に FDI 活動は集中している。でも、規模に対する収穫逡増が重要で、平均的な工場規模が大きい産業だと、FDI に比べて輸出量が高くなる。

実証データを見ると、産業内での企業レベルの方が FDI についてもっと強力な選別パターンがある。多国籍企業は、同じ国内の非多国籍企業に比べ、ずっと規模も大きいし生産性も高い。ある国の多国籍企業と、その国の輸出企業を比べてみた場合ですら、多国籍企業の方が規模も生産性も高くなっている。FDI の意志決定に関連する近接集積トレードオフに対し、企業の対応がどう違ってくるかを分析するために、独占競争モデルに戻ろう。

水平的 FDI の意志決定 近接集積トレードオフは、図 8.8 でまとめた企業の輸出判断モデルにどう収まるだろうか？ さっきは、企業が外国の顧客にアクセスしたければ、道は一つしかなかった。輸出して、輸出品 1 単位ごとにかかる貿易費用 t をかぶることだ。今度は、水平的 FDI により多国籍企業になるという選択肢を導入しよう。企業は外国に生産施設を建設することで、貿易費用を回避できる。もちろん、そういう生産整備の建設は高価だし、外国子会社のためにもう一度固定費 F をかぶることになる（でも、この追加の固定費は自国での同社のもともとの生産設備を建設する建設費と等しくなる必要はないことに注意しよう。その個別の国に固有な条件がこの費用を左右する）。単純化のため、自国と外国が似たような国で、企業は外国工場でも同じ限界費用で財を生産できるとしよう（水平的 FDI は似たような要素価格をもつ先進国の間で起こることが多いのを思い出そう）。

すると、輸出か FDI かという企業の選択は、単位輸出費用 t と追加の生産設備を立ち上げる固定費 F とのトレードオフとなる。単位あたりの費用と固定費とのトレードオ

フはすべて、規模の問題に落ち着く。この企業が外国市場で Q 単位を売り上げるなら、輸出するには貿易関連の総費用 $Q \times t$ がかかることになる。これと固定費 F との比較になる訳だ。もし $Q > F/t$ なら、輸出の方が高つくので、FDI が利潤最大化の選択だ。

ここから FDI は規模による足切りが生じる。この足切りは近接集積トレードオフをまとめたものになる。一方では高い貿易費用、そして他方では固定生産費の低下は、どちらも FDI の足切り水準を下げる。でも企業の規模はそのパフォーマンス指標に左右される。かなり低い費用 c_x をもつ企業は、外国顧客に Q 単位以上を売りたいはずだ。これをやる最も費用対効果の高い方法は、外国に子会社をつくって多国籍企業になることだ。費用水準が中くらいの企業でも、外国の顧客に販売したいだろう。でもかれらの意図する売り上げ Q はかなり低いから、FDI ではなく輸出の方が、そうした顧客へのアクセスとしていちばん費用効果が高い。

垂直的 FDI の意志決定 生産チェーンを分解してその一部を外国子会社に移すという決断も、単位あたり費用と固定費とのトレードオフが関係してくる——だからここでも、企業活動の規模が結果を決めるための決定的な要素となる。垂直的 FDI となると、鍵となる節約が生じる場所は、国境を越えた財の輸送ではない。むしろ、移転される生産チェーンの部分での費用差をめぐるものだ。前に説明したように、こうした費用差はもっぱら比較優位の方で生じる。

この費用差について、ここではこれ以上の説明は控えて、むしろそうした費用の差がある場合に、なぜあらゆる企業が低賃金国で子会社を運営して、外に出せる作業のうち最も労働集約的なものを任せてしまわないのか、という問題を考えてよう。その理由は、水平的 FDI の場合と同じく、垂直的 FDI の方も適切な特徴をもつ国に外国子会社をつくるための巨額の固定費投資が必要となるということだ²⁶。ここでも水平的 FDI の場合と同じく規模による足切りが生じる。それは一方で生産費用の差に左右されるし、他方では外国子会社運営の固定費に左右される。その足切り水準以上の規模で操業する企業だけが、垂直的 FDI に手を出そうとする。

アウトソーシング

ここまでの多国籍企業をめぐる議論は、ある重要な動機を無視してきた。多国籍企業の形成につながる、生産施設の立地動機については論じてきた。でもまだ論じていない点として、なぜ親企業は現地に子会社を保有して、単一の多国籍企業として活動したがるのだろうか。これは内部化動機とよばれる。

水平的 FDI の代わりに、親会社は現地の独立企業とライセンス契約をして、自社製

²⁶ 明らかに、賃金などの要素価格はその重要な一部だけれど、交通公共インフラ、法制度の質、多国籍企業に対する課税や規制政策も同じくらい重要だ。

品を生産販売させたっていいはずだ。垂直的 FDI の代わりに、親会社は現地の無関係な独立企業と契約して、最高の費用優位性をもつ外国で、生産の個別部分をやってもらえばいい。この垂直的 FDI の代替手法は、外国アウトソーシングとよばれる（時には外国だというのは暗黙でわかるので、単にアウトソーシングという）。

オフショア化は、生産チェーンの一部を外国に出すということで、外国アウトソーシングと垂直的 FDI の両方を含む。オフショア化は過去 10 年で激増して、世界的なサービス貿易（例えばビジネスサービスや電気通信サービス）増加的主要原因になっている。製造業では、中間財の貿易は 2008 年の世界貿易の 40% を占めた。中間財が多国籍企業の子会社ネットワーク内で生産されるとき、そうした中間財の出荷は企業内貿易に分類される。企業内貿易は、世界貿易のざっと 3 分の 1 を占め、アメリカの貿易だと 40% 以上だ。

この内部化選択を決める主要な要素は何だろうか？ その企業の独占技術についてのコントロールは、内部化を明らかに有利にする一例だ。ほかの企業に、別の地域で生産プロセスを丸ごと実施するようライセンス契約をする（水平的 FDI の代わり）というのは、一部の独占技術を失うというかなりのリスクがある。その一方で、無関係な独立企業が親会社よりも低コストで生産プロセスを複製できるという確証もない。すると内部化には強い優位性ができるので、ライセンス供与で生産プロセスを複製させるという代替案よりも水平的 FDI の方が広く好まれている。

アウトソーシングと垂直的 FDI とのトレードオフは、これに比べるとかなりはつきりしない。無関係な独立企業が、親企業よりも低コストで生産プロセスの一部を（同じ立地で）つくり上げられる理由はいろいろ考えられる。まず何よりも、独立企業は生産プロセスのまさにそのせまい一部だけにずばり特化できる。結果として、このプロセスを多くの親会社のために実施するようになれば、規模の経済も活用できる²⁷。ほかの理由として、地元の所有があれば、生産設備での経営管理上のインセンティブを一致させて監督しやすくなる点を強調する説もある。

でも内部化は、生産の重要な投入を供給するサプライヤーと企業との垂直統合の場合には、独自の優位性も提供できる。最初に合意に達した後で、費用のかかる条件見直しの可能性を避ける（少なくともそれを減らす）ことができるというものだ。こうした紛争は、最初の合意をかわした時点での法的な契約書の中で仕様指定できない（または強制できない）多くの個別属性から生じかねない。するといずれの側かが生産をホールドアップしてしまう可能性が生じる。例えば買い手企業は、つくらせた部品の品質が仕様どおりでないとして主張して値下げを要求したりする。サプライヤー側は、買い手が要求した

²⁷ アウトソーシングされた財やサービスを提供する企業は、顧客一覧をあまりに拡大させたために、今や自分が大規模多国籍企業となりつつある。かれらはせまいサービス（または生産プロセスの一部）を提供しているけれど、それを世界中の顧客企業のためにあちこちで複製している。

仕様変更が費用増大につながったとって、納品時に高い値段を要求するかもしれない。

こうしたトレードオフを定式化する作業が、最近の研究でかなり進んでいる。この研究は、この重要な内部化判断がどのように行われるのかについて、企業が垂直的 FDI を通じてサプライヤーと統合したがる場合と、外国のそうしたサプライヤーとの独立契約関係を選ぶ場合とを記述することで説明しようとする。こうした理論の構築は、この教科書の範囲を超える。最終的に、こうした理論の多くは生産上の費用節約と、生産プロセスの一部を海外移転する固定費との各種トレードオフに帰着する。

どういった企業が、各種のオフショア化の選択の中でどれを選ぶかという記述は、モデルの仮定次第でかなり変わる。それでも、オフショア化の選択についてこうしたモデルのほぼすべてから出てくる予想が一つある。オフショア化しない場合（生産チェーンを分解して一部を外国に移転しない場合）と比べると、垂直的 FDI と外国アウトソーシングの両方が、低い生産費用と高い固定費用との組合せとなる、という点だ。すでに見たとおり、これはどちらのオフショア化を選ぶ企業の場合でも規模の足りがあるということだ。だからオフショア化を選んで中間投入の一部を輸入するのは、いずれの場合も大企業だけに限られることになる。

中間財を輸入する企業の選別方式は、企業の輸出選択について述べたものと似ている。比較的生産性の高い（低コストの）企業のサブセットだけがオフショア化（中間財輸入）を選び、輸出（外国顧客にアクセス）する。その理由は、そうした企業だけが、高い固定費と低い単位費用（その費用は生産費用の場合もあるし貿易関連費用の場合もある）とのトレードオフが有利になるほどの規模で操業しているからだ。

実証的に見て、オフショア化して中間財を輸入する企業は、輸出をする企業と重なっているだろうか？ 答えは圧倒的なイエスだ。2000 年のアメリカの場合、中間財を輸入した企業の 92%（雇用で見た割合）が輸出もしている。つまりこうした輸入企業は、アメリカの輸出企業と同じ特徴をもつ。国際貿易に従事しないアメリカ企業に比べ、ずっと大規模で生産性も高かった訳だ。

事例研究

仕事を外国に輸出？ アメリカのオフショア化と失業



「設計はここでやるけど、地獄の方が労働が安いもんでね」

企業が生産チェーンの一部を外国にオフショア化するときには、中間財や中間サービスを輸入することになる。例えば、企業は部品、コンポーネント、あるいは組み立てられた製品を丸ごと輸入するかもしれない。外国に所在する会計士やコールセンターを使うことで、ビジネスサービスを輸入するかもしれない。次節で論じるように、こうした

た中間財への貿易の全体的な影響は、これまで注目してきた最終財の貿易ととても似ている。それでも、雇用のオフショア化の影響となると、一つ追加の側面がある。輸入中間財の低価格は、企業の所有者やその消費者に利益を与えるだけじゃない。企業に残った労働者にも恩恵がある——価格が下がると企業は中間財の購入を増やそうとするからで、これは残った労働者の生産性を改善するからだ²⁸。

この生産性効果はまた、オフショア化企業に残った生産プロセスに従事する労働者の雇用を増やすようにうながす。多くの場合、オフショア化企業の全体としての雇用効果はプラスだ。アメリカ多国籍企業についてのいくつかの研究によれば、多国籍企業は外国雇用を拡大すると、同時にアメリカ国内の雇用も増やす²⁹。

外国にアウトソーシングして、外国サプライヤーの所有を維持しない企業の場合はどうだろう？ アメリカの製造業部門全体をカバーする、ある最近の研究によれば、全体として 2001～07 年のオフショア化増加は、確かにアメリカ製造業雇用 マイナスの影響を与えた³⁰。でも、オフショア化に関連した雇用喪失は、この時期の総雇用喪失のごくわずか (2.3%) でしかなかった。総雇用喪失はかなりの規模だった。アメリカの製造業雇用減少は、200 万人にのぼる (過去 30 年にわたり、アメリカの製造業雇用はゆっくり減少してきた)。でもオフショア化はこのトレンドの中で、ごくわずかな役割しか果たしていない。

この研究はまた、残った労働者への生産性効果がとても重要な役割を果たしていることを発見した。オフショア化の費用便益のため、企業はアメリカの国内操業を大幅に拡大して追加の労働者を雇うのだ。この雇用増でいちばん恩恵を受けたのは、非生産労働者たちだ。かれらはそもそもオフショア化に伴う失業効果で直接苦しむ可能性が低い層だったからだ。でも生産労働者たちも、オフショア化に関連したこの雇用拡大で恩恵を受けている。そうした生産労働者の、当初の解職失業は、この雇用増大反応のおかげで半減している。

オフショア化に伴う労働者解職を緩和するもう一つの道筋は、最終財での貿易の場合と同様に、中間財や中間サービスが双方向で取引されるということだ。アメリカでは、一般紙や多くの政治家たちはオフショア化に伴う雇用喪失ばかりをあげつらう³¹。特に懸念されるのが、オフショア化によるサービス雇用の喪失だ。最近の技術トレンドのおか

²⁸ オフショア化がもつこの追加の側面と、それが低技能労働者に与える影響は、有力な新論文で強調されている。Gene M. Grossman and Esteban Rossi-Hansberg. "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore." *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, 2006, pp. 59-102 を参照。

²⁹ Mihir Desai, C. Fritz Foley, and James R. Hines. "Domestic Effects of the Foreign Activities of US Multinationals." *American Economic Journal: Economic Policy*, (January 2009) を参照。

³⁰ Greg C. Wright, "Revisiting the Employment Impact of Offshoring." University of Essex, mimeo, 2013 を参照。

³¹ 消費者団体のパブリック・シティズンは、2012 年国会議員選挙でオフショア化を糾弾する政治広告が急増したと報告している (30 州にまたがる選挙活動でオフショア化を糾弾する広告が 90 件みられた)。

げで、「オフショア化可能」なビジネスサービスが大幅に拡大したからだ (第 2 章での議論を参照)。おかげで『USA トゥデイ』紙の「アメリカのサービス雇用がますます海外へ：オフショア化成長の見込み」といった見出しが登場するようになった³²。でも、ある国のオフショア化は相手国にとってはインショア化だ。つまり、中間財や中間サービスのあらゆる輸入取引について、生産プロセスのオフショア化された部分を引き受けた国の側では、それに対応する輸出取引がある。そして実はアメリカについては、このサービス雇用のインショア化 (中間サービスの輸出) は、サービス雇用のオフショア化 (中間サービスの輸入) よりも急速に進んでいて、差し引きでサービス雇用はプラスとなっている。そしてそのプラス分は増大中だ。図 8.11 は、オフショア化に関連したサービス分野 (金融、保険、電気通信、ビジネスサービス、つまりは旅行、輸送、ロイヤルティ以外のすべての取引サービス) での、アメリカの国際取引をプロットしている³³。明らかに、全体としてのアメリカの雇用から見て、ビジネスサービス貿易のトレンド面で恐ろしいところはまったくない。

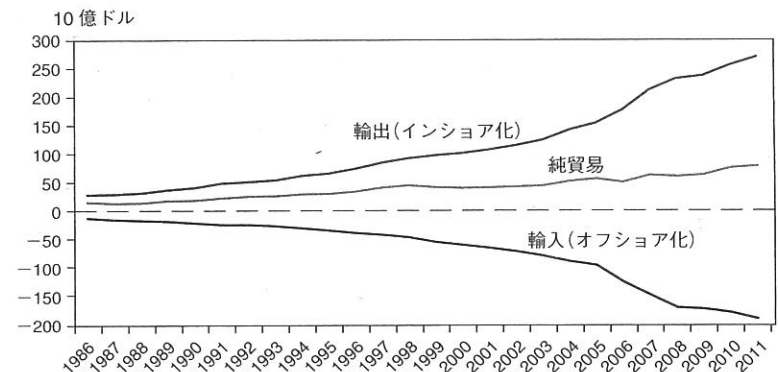


図 8.11 アメリカのビジネスサービス国際貿易 (全サービス貿易から観光、交通輸送、ロイヤルティやライセンス料を除いたもの)、1986～2011 年

アメリカのサービスオフショア化は、アメリカのビジネスサービス輸入に表れている。サービスのオフショア化は過去 10 年で激増したけれど、アメリカのインショア化 (ビジネスサービスの輸出) はそれ以上に成長している。純収支はプラスで、過去 10 年で大幅に増えている。

出典：アメリカ経済分析局。

³² *USA Today*, December 7, 2012.

³³ こうした貿易フローは、多国籍企業が外国の子会社と行う取引も含む。輸出から輸入を引いた純額は、多国籍企業の取引でも、系列関係のない企業間の取引でも、アメリカはプラスになっている。

アメリカの雇用に対するオフショア化の影響について、こうした各種の事実を考え合わせると、オフショア化が単に「海外への雇用の輸出」でしかないという見方は誤解のもとだ。確かに、アメリカ拠点の企業がコールセンターをインドに移転したり、製品組み立てを中国に移転したりすれば、アメリカで実施されていた個別の仕事の一部はインドや中国で実施されることになる。でも証拠を見ると、総雇用の面から見ると、そうした仕事はアメリカでのほかの仕事で置き換わる。その一部はオフショア化企業の拡大効果のおかげだし、また一部は中間財や中間サービスを外国にある企業に提供する企業（インショア化）のおかげだ。

でも、ほかのかたちの貿易とまったく同じで、中間財の貿易は所得分配にとっても大きな影響を与える。オフショア化で解職されたコールセンターや製造業の労働者たちは、成長する企業が雇用する人々ではないことが多い。かれらの窮状は、ほかの労働者が獲得する利得でいささかも軽減されない。次の節では、こうした全体的な厚生上の影響を論じよう。

多国籍企業と外国アウトソーシングの影響

この章でこれまで、規模の内部経済、製品差別化、企業のパフォーマンス差が組み合わさって、貿易の利得が生じる新しい道筋が生じることを述べた。製品の多様性が増加し、企業が平均費用曲線を下つてもっと大規模で生産的な企業に集約されることで、産業としてのパフォーマンスも高まる。多国籍での生産とアウトソーシング拡大は、厚生にどんな影響を与えるだろうか？

たった今、多国籍企業やアウトソーシングする企業は、生産（またはその一部）をある立地に移転させるのを有利にするような費用差を活用しているのを見た。基本的にこれは、貿易に国を開放したときに生じる生産の移転ととてもよく似ている。第3章から第6章で見たように、貿易に国が開放されると、生産の立地は比較優位で生じた費用の違いを活用するようにシフトする。

だから、多国籍企業やアウトソーシングの場合にも似たような厚生面の影響が予想できる。生産を、費用差を利用するかたちで移転させると、全体としては貿易の利得が生じるけれど、たぶん所得分配にも影響が出て、一部の人は損をすることになるだろう。アウトソーシングが長期的に所得格差に与えかねない影響の一つについては、第5章で論じた。

でも、多国籍企業や、もっと一般的にはアウトソーシングの最も目立つ影響は、グローバル化への対応として一部の企業が雇用を増やす一方で、ほかの企業が雇用を減らすという短期的な影響となる。産業内貿易と関連した非自発的な労働者（特に低技能労働者）の失業で発生する、大規模な費用については第4章で述べた。オフショア化に伴う失業から生じる費用も、似たような特徴をもつ労働者にとって同じくらい厳

しいものとなる。第4章で論じたように、この深刻な懸念に対していちばんいい政策対応は、やはり失業者に適切なセーフティーネットを提供することで、しかもその非自発失業をもたらした経済的な力に基づく区別をつけたりしないことだ。生産の移転による各地の費用差活用を阻害するような政策は、一部の人々にとっての短期的費用は防止するものの、長期的な経済全体の利益蓄積も阻害してしまう。

まとめ

1. 貿易は比較優位の結果とは限らない。収穫増または規模の経済からも生じることもある。つまり、生産高が増えれば単位費用が低くなりがちということだ。規模の経済があれば、各国の資源や技術に差がなくても、専門特化して貿易をするインセンティブが生じる。規模の経済は内部（企業の規模に左右される）と外部（産業の規模に左右される）がある。
2. 企業内部での規模の経済は、完全競争を崩してしまう。企業レベルでの収穫増の結果を分析するには、代わりに不完全競争のモデルを使う必要がある。この種のモデルとして重要なのは独占競争モデルで、企業や貿易の分析に広く使われている。
3. 独占競争では、ある産業には差別化された製品をつくるたくさんの企業がある。こうした企業は個別の独占事業者として行動するけれど、利潤の出る産業には追加の企業が参入して、独占利潤はその競争のためになくなってしまふ。均衡は市場規模に左右される。大きな市場は多くの企業を支えられる。そのそれぞれが小さな市場の場合に比べ、生産規模を拡大して平均費用を下げられる。
4. 国際貿易は、どんな単独の国内市場よりも大きい統合市場を生み出す。結果として、消費者に提供される製品の多様性を増やしつづ、同時に値段を下げられるようになる。このモデルが生み出す貿易は産業内貿易だ。
5. 企業のパフォーマンスに差があるとき、経済統合は勝ち組と負け組を生む。生産的（費用の低い）企業は栄えて拡大するけれど、それほどでもない企業（高コスト企業）は収縮する。最も生産性の低い企業は退出を余儀なくされる。
6. 貿易費用がある場合、市場は貿易があっても完全には統合されない。企業は市場ごとに違った価格を設定できる。こうした価格は、その企業が感じている競争の激しさとともに、貿易費用を反映したものとなる。貿易費用があると、輸出しようとするのは生産性の高い企業の中でもごく一部となる。残りの企業は国内市場だけにとどまる。
7. 企業が輸出品に対して国内価格よりも低い価格（貿易費用分を差し引いたもの）を設定するのがダンピングだ。貿易費用の結果として、企業は輸出市場の方で強い競争を感じるようになる。そうした輸出市場では、その企業のシェアは小さくなるからだ。すると企業は、国内販売に比べて輸出販売の方の利幅を小さくする。この行動がダンピングとされる。ダンピングは不正貿易慣行とされるけれど、独占競争と貿易費用があり両国の企業が同じ振る舞いをするモデルから自然に導き出されるものだ。ダンピング防止政策はしばしば市場の中で外国企業に不利な差別を行い、貿易障壁を設けるのに使われる。
8. 一部の多国籍企業は、大規模な顧客ベースの近くにある外国設備に生産プロセスを複製することもある。これは水平的外国直接投資（FDI）とよばれる。別のやり方は、ある

市場で外国子会社を操業するのではなく、その市場に輸出することだ。輸出と FDI とのトレードオフは、FDI の場合には単位費用が下がる（貿易費用がないから）けれど、外国での設備設置のために追加の固定費がかかるということだ。操業規模がかなり大きな企業でないと、輸出より FDI を選んだりはしない。

9. 一部の多国籍企業は、生産チェーンを分解して、その一部を外国設備で実施する。これは垂直的外国直接投資 (FDI) とよばれる。別のやり方は、生産のそうした部分を独立した外国企業にアウトソーシングすることだ。こうした操業方式はどちらもオフショア化とよばれる。オフショア化しない場合に比べると、オフショア化は生産費用が低くてすむけれど、固定費が加算される。操業規模がかなり大きな企業でないと、オフショア化はしない。
10. 多国籍企業と、生産の一部を外国にアウトソーシングする企業は、生産立地の費用差を活用している。これは産業レベルでの生産が、各国の相対費用差で決まってくる比較優位モデルと似ている。その厚生面での影響も似ている。多国籍生産とアウトソーシングの増大で総利得は増大するけれど、所得分配の変化も生じて、一部の人は損をしてしまう。

重要用語

オフショア化 p.216	限界費用のマークアップ	ダンピング p.207
外国アウトソーシング p.216	p.189	独占競争 p.186
外国直接投資 (FDI) p.210	産業内貿易 p.195	内部化動機 p.215
寡占 p.185	純粋独占 p.182	反ダンピング関税 p.208
規模の内部経済 p.180	垂直的 FDI p.210	不完全競争 p.182
限界収入 p.182	水平的 FDI p.210	平均費用 p.183
限界費用 p.184	製品差別化 p.185	立地動機 p.215

練習問題

1. 完全競争下では、企業は価格を限界費用と等しくする。規模の内部経済があると、なぜ企業はこれができないのだろうか？
2. p.191 の数値例で扱った二つの国が、自動車市場を第三国とも統合させることにした。この国は自動車の年間市場が 375 万台だ。新しい統合市場で貿易後の企業数、企業あたり生産量、自動車 1 台あたり価格を求めよう。
3. 自動車産業の企業の固定費（工場の設立費用、資本設備など）が 50 億ドルで、変動費は完成車 1 台あたり \$17,000 とする。企業が増えると市場の競争が激しくなるので、自動車産業への参入企業が増えると、市場価格は下がる。具体的には、 n を産業内の企業数としたとき、価格は $P = 17,000 + (150/n)$ になる。仮に、アメリカとヨーロッパの自動車市場がそれぞれ消費者 3 億人と 5.33 億人だとする。
 - a. 貿易がない場合の、アメリカとヨーロッパの自動車市場における均衡企業数をそれぞれ計算しよう。
 - b. 自動車産業が貿易に対して閉鎖されていた場合の、アメリカとヨーロッパでの自動車の均衡価格を求めよう。
 - c. さてアメリカがヨーロッパと、自動車の自由貿易に合意したとする。ヨーロッパとの貿

易協定で、自動車市場にはアメリカの 3 億人に加え、消費者 5.33 億人が加わる。アメリカとヨーロッパの統合市場で自動車企業は何社になるだろう。自動車の新しい均衡価格はいくら？

- d. (c) と (b) で、なぜアメリカでの価格は違うんだろうか？ 消費者たちは自由貿易で得をしただろうか？ どういうかたちで得をしているだろうか？
4. 単一の統合市場で、企業にパフォーマンス差があるモデルに戻ろう (p.200)。さてここで新技術が開発された。どんな企業もこの新技術を導入できるけれど、これを使うには追加の固定費用投資が必要だ。新技術の便益は、企業の生産限界費用を一定額だけ引き下げてくれることだ。
 - a. 一部の企業にとってはこの新技術採用が利潤最大化になるけれど、一部の企業にとってはそうならないということはあるだろうか？ どの企業が新技術を採用したがるだろうか？ 採用しない企業との違いは何だろうか？
 - b. 今度は、貿易費用がかかるとしよう。貿易費用と技術採用の両方がある場合の新しい均衡で、企業は輸出すべきか、新技術を採用すべきかを判断する。輸出企業は、そうでない企業に比べて新技術を採用する見込みは高いだろうか、低いだろうか？ その理由は？
5. この章では、対称的な 2 カ国間でダンピングが起こる状況を述べた。両国の規模が違ったら話がどう変わるかを簡単に説明しよう。
 - a. ある市場で競争している企業数は、その市場に輸出している企業がダンピングの非難を浴びる可能性にどう影響するだろうか？（ダンピングで糾弾される可能性は、その企業の国内価格と輸出価格との差と相関しているものとする。価格差が大きければ、ダンピングの非難を受ける可能性はそれだけ高まる）
 - b. 小国からの企業が、大国への輸出でダンピングの糾弾を受ける可能性は、大国から小国に輸出する企業に比べて高いだろうか？
6. 次の中で外国直接投資 (FDI) はどれだろう？
 - a. サウジアラビアの実業家が IBM の株を 1,000 万ドル分買う。
 - b. 同じ実業家がニューヨークのアパートビルを 1 棟買う。
 - c. フランス企業がアメリカ企業と合併する。アメリカ企業の株主たちは、自分たちの株をフランス企業の株に交換する。
 - d. イタリア企業がロシアに工場を建てて、ロシア政府の契約業者としてその工場の管理運営を行う。
7. 以下のそれぞれについて、外国直接投資が水平的か垂直的かを述べよう。さらに、その投資がそこであげられている国にとって、FDI の流入か流出かを説明しよう。
 - a. マクドナルド社（アメリカの多国籍企業）がヨーロッパで新規レストランの開店経営を行う。
 - b. トータル社（フランスの多国籍石油企業）がカメルーンの油井の所有権と探掘権を購入する。
 - c. フォルクスワーゲン社（ドイツの多国籍自動車メーカー）がアメリカで新しい販売店をいくつか開く（この時点でフォルクスワーゲン社はアメリカではまだ自動車をまったく生産していないとする）。
 - d. ネスレ社（スイスの食品飲料多国籍メーカー）がブルガリアに新しい生産工場を建てて、キットカット・チョコレートバーを生産する（ネスレ社はキットカットを世界 17 カ国で生産している）。
8. 規模の内部経済があるなら、なぜ企業が一部の製品を複数の工場で生産するのが理にかなっ

ている場合なんかがあり得るのだろうか？

9. アパレルや靴のほとんどのメーカーは、労働がたつぷりある国（主に東南アジアとカリブ海）に生産をアウトソーシングしたがる——でもそうした企業は、現地供給業者と統合しようとはしない。これに対して、多くの資本集約産業の企業は供給業者と統合したがる。労働集約の衣料産業と、資本集約産業とで、なぜこのように選択が違うのか説明できるような差はどこにあるだろうか？
10. 前の問題であげた産業の例を考えよう。そうした選択は、産業内の企業内貿易の度合いについて何を意味しているだろうか？ つまり、産業の中で企業内の貿易の比率が高くなる産業はどのような産業だろうか？

もっと勉強したい人のために

- Andrew B. Bernard, J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding, and Peter K. Schott. “Firms in International Trade.” *Journal of Economic Perspectives* 21 (Summer 2007), pp. 105-130. アメリカ企業に注目した、企業レベルでの貿易に関する実証パターンを一般向けに記述したもの。
- Andrew B. Bernard, J. Bradford Jensen, and Peter K. Schott. “Importers, Exporters, and Multinationals: A Portrait of Firms in the US that Trade Goods,” T. Dunne, J. B. Jensen, and M. J. Roberts, eds. *Producer Dynamics: New Evidence from Micro Data*. Chicago: University of Chicago Press, 2009 所収。アメリカ企業とアメリカ国内で活動する多国籍企業に注目した、企業レベルでの貿易に関する実証パターンを一般向けに記述したもの。
- Robert Feenstra. “Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy.” *Journal of Economic Perspectives* 12 (Fall 1998), pp. 32-50. サプライチェーンが多くのプロセスに分断され、それぞれが違う立地で実施されているようすの説明。
- Gordon Hanson, Raymond Mataloni, and Matthew Slaughter. “Vertical Production Networks in Multinational Firms.” *Review of Economics and Statistics* 87 (March 2005), pp. 664-678. アメリカで活動する多国籍企業に基づく垂直 FDI パターンの実証的記述。
- Keith Head. *Elements of Multinational Strategy*. New York: Springer, 2007. 多国籍企業に注目した最近の教科書。
- Elhanan Helpman. “Trade, FDI, and the Organization of Firms.” *Journal of Economic Literature* 44 (September 2006), pp. 589-630. 企業のパフォーマンス差を組み込んだモデルに関する最近の研究や、多国籍企業やアウトソーシングに関する最近の論文についての専門的サーベイ。
- Elhanan Helpman. *Understanding Global Trade*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2011. 貿易の比較優位理論と、企業に基づくもっと最近の理論とをカバーした一般向けの本。
- Elhanan Helpman and Paul R. Krugman. *Market Structure and Foreign Trade*. Cambridge: MIT Press, 1985. 独占競争モデルなど、規模の経済を含む貿易モデルに関する専門的な説明。
- J. Bradford Jensen. *Global Trade in Services: Fear, Facts, and Offshoring*. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics, 2011. サービス貿易増加

がアメリカ経済に与える影響に注目した一般向けの本。

- James Markusen. “The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade.” *Journal of Economic Perspectives* 9 (Spring 1995), pp. 169-189. 貿易と多国籍企業に関するモデルの一般向けサーベイ。
- Thierry Mayer and Gianmarco I. P. Ottaviano. “The Happy Few: The Internationalisation of European Firms: New Facts Based on Firm-Level Evidence.” *Intereconomics* 43 (May/June 2008), pp. 135-148.
- Marc J. Melitz and Daniel Treffer, “Gains from Trade When Firms Matter,” *Journal of Economic Perspectives* 26 (2012), pp. 91-118. 企業のパフォーマンス差を含む独占競争モデルを、本章よりも詳しく構築する非専門的なサーベイ。この論文はまた、カナダアメリカ自由貿易協定の施行後にカナダ企業でみられた証拠についての詳細な説明も含む。