

米国ベンチマーク・サーベイによる 多国籍企業関連貿易の時系列分析（1）

——多国籍企業による企業内貿易の深化——

小 山 大 介

はじめに

今日における多国籍企業の海外事業活動の世界的拡大を誰が予測し得たであろうか。全世界には、2006年の時点で約8万社の多国籍企業¹⁾が存在し、その多国籍企業親会社が約78万社の海外子会社を有している²⁾。

現代世界経済における多国籍企業活動は、1960年代に米国巨大企業が欧州各国へと進出することにより始まった³⁾。そして今や多国籍企業は、現代世界経済におけるグローバリゼーションの深化と経済の一体化を推し進める原動力となっている。

多国籍企業に関する理論研究は、1960年のS・ハイマーによる直接投資研究⁴⁾を皮切りに、対外直接投資と貿易との関連を論じたR・ヴァーノン、L・T・ウェルズによるプロダクトライフサイクル論⁵⁾、内部化理論を提起した

1) UNCTADでは多国籍企業を超国籍企業（TNC: Transnational Corporations）と表記している。

2) 例えば1996年においては、多国籍企業親会社4万4000社、外国子会社数は、28万社であった。UNCTAD, *World Investment Report 2006*, United Nations, 2006, p. xviii.

3) 米国企業は、1950年代にはカナダあるいは資源開発目的によるラテンアメリカ各国へと進出していた。U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics, *U.S. Investments in Foreign Countries*, U. S. Government Printing Office, 1960.

4) Hymer, Stephan Herbert, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment*, Unpublished Doctoral Dissertation, Massachusetts Institute of Technology, June 1960. (宮崎義一編訳「多国籍企業論」〔第I部 企業の対外事業活動——対外直接投資の研究——〕岩波書店, 1979年。

5) Vernon, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycle," /

P・J・バックレー及びM・カソン⁶⁾、そして多国籍企業による直接投資要因を三種類の優位性（所有、立地、内部化優位）から説明したJ・H・ダニングの折衷理論⁷⁾など多くの理論が生み出されてきた。また貿易においては、G・K・ヘライナーが多国籍企業による先進国と発展途上地域との間の貿易を分析することにより、多国籍企業による世界経済の一体化と、その垂直的な関係を明らかにしようとした⁸⁾。

これまでの多国籍企業に関する実証研究は、その時々時点での多国籍企業の世界経済における力量を測定し、その発展段階や世界経済への影響力を推察することに力点が置かれていた。そして、多国籍企業が世界経済で中心的な役割を担うようになってすでに50年が経とうとしているが、これまで歴史縦断的な分析は、十分に行われてきたとはいえ、第二次世界大戦後から現在まで厳然として存在する、多国籍企業を中心とした世界経済構造の分析は、不十分のまま課題として残されている。

本論文では、以上の課題に接近するために、米国商務省が発表している二種類のベンチマーク・サーベイに依拠しながら、企業内貿易に着目し、1960年代から現在に至るまでの多国籍企業による企業内世界貿易構造を時系列的に分析する。

この分析によって、米国を軸とする歴史的に生起してきた貿易摩擦や、今日のグローバリゼーションとリージョナリゼーションの関係も明らかにできるの

4) *Quarterly Journal of Economics*, May 1972.

Wells Jr., Louis T., "International Trade: The Product Life Cycle Approach," in *The Product Life Cycle and International Trade*, edited by Louis T. Wells Jr, Boston, 1972. (西野勉訳「国際貿易：プロダクトライフサイクルアプローチ」【立命館経営学】13巻, 2号別刷, 1974年7月)。

6) Buckley, P. & Casson, M., *The Future of the Multinational Enterprise*, The Macmillan Press LTD, 1976. (清水隆雄訳『多国籍企業の将来』文眞堂, 1993年)。

7) Dunning, J. H., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach," in *The International Allocation Activity: Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*, edited by Betel Olin, Pre-Over Hesselborn, Per Magnus Wijkman London: Macmillan, 1977.

8) Helleiner, Gerald K., "Manufactured Exports from Less-developed Countries and Multinational Firm," *The Economic Journal*, Vol. 83, No. 329, March 1973.

ではないかと考える。

I 多国籍企業と企業内貿易

多国籍企業の大きな特徴の一つは、海外直接投資を行い、海外に子会社を設立・所有し、親会社と子会社、あるいは子会社間で企業内貿易を行っていることであり、かつその活動が多国籍企業の利益の源泉の一つでもあるというところにある。つまり多国籍企業は、「親会社と外国子会社とで構成される法人組織あるいは非法人組織である。親会社は、自国以外の国に立地している企業を支配している企業である」と定義される⁹⁾。このような多国籍企業が世界の子会社間ネットワークを駆使し、企業内貿易を行っているのである。

1 企業内貿易とはなにか

ある会社が貿易を始め、次の段階として企業内貿易を行うためには、海外直接投資を行い海外に子会社を設立する必要がある。1960年、S・ハイマーは、利子収入を主目的とする短期的な資本移動たる証券投資ではない、従来の投資論では説明できない企業の利潤極大化を目的とする長期的な資本移動としての海外直接投資の存在を明らかにした¹⁰⁾。折しも米国巨大企業が欧州先進各国への進出を加速させつつある時期であったことから、1960年代から70年代の20年間に数多くの多国籍企業に関する論争が行われ、それを通じて画期的な諸理論が構築されていった。このような状況にあって、外国子会社とそれを有する親会社との間でなされている非常に不透明な価格決定の下で行われている貿易形態が注目された。それがG・K・ヘライナーによって明らかにされた企業内貿易という概念である¹¹⁾。氏の研究によると、企業内貿易とは「多国籍企業の本社とその海外子会社との間の取引ならびに海外子会社相互間の三国間にまたが

9) UNCTAD, *op. cit.*, p. 293.

10) Hymer, Stephen, Herbert, *op. cit.*, pp. 23-27.

11) Helleiner, Gerald K., *Intra-firm Trade and The Developing Countries*, The Macmillan Press LTD, 1981. (関下稔・中村雅秀訳『多国籍企業と企業内貿易』ミネルヴァ書房, 1982年)。

る取引」である¹²⁾。

この企業内貿易という概念は、それまでの伝統的貿易理論に大きな衝撃を与えるものであったといえる。それは第一に、従来の貿易理論においては、分析の基本的単位は、国民国家を前提としており生産要素は一国内では移動することができるものの、国家間を移動することはないという前提になっていたが、海外直接投資を行う多国籍企業は、海外に生産要素を容易に移転し、設立した海外子会社を通じて貿易を行うため、この前提が崩れてしまうこと。第二に、貿易によって国家間で取引される商品の価格は、自由競争が支配する市場で取引されるため、価格は商品の需給関係によって決定されるアームズ・レングス貿易で行われるものと仮定されていたが、親会社と子会社間または子会社間で内部化された企業内貿易においては、そもそも商品の価格が市場の需給関係によって決定されることはなく、各企業が独自の価格を一定の枠内で決定することにより取引が行われること。このことから、企業内貿易では「アームズ・レングス・プライス」とは全く別の「トランスファー・プライシング（移転価格）」という恣意的な価格決定が行われる。発展途上国・地域は、将来的に多国籍企業の製品輸出にとって大きな役割を担うとともに、垂直的に統合されたグローバルな生産体制のなかで部品の製造・組立てがますます重要になると結論づけている¹³⁾。

だが氏自身の関心は、当初から米国の貿易政策を分析することにより、発展途上国経済の発展のための政策方針を探るとともに、南北問題の解決手段を見出すことにあった。そのため貿易の視点を国家から企業へと移したとはいえ、企業内貿易に関する継続的でより深い分析・研究は行われなかったというよう。そしてこの企業内貿易という概念をよりグローバルな視点へと深化させた理論が、杉本昭七の「企業内世界分業」論である¹⁴⁾。

12) 同上書、3-4ページ。

13) Helleiner, Gerald K., *op. cit.*, pp. 46-47.

14) 杉本昭七「企業内世界分業の発展と在外子会社の地位——現代世界経済の構造的特徴を析出する——」『世界経済評論』世界経済研究会、1974年8月。

2 企業内世界分業の概念

企業内世界分業にとって前提となるのは、資本主義における企業の歴史的な資本蓄積過程である。つまり一国内で巨大独占企業として資本の集積と集中を行った企業は、さらなる利潤極大化のための、あるいは国内における過剰生産設備のはけ口を求めて活動領域を全世界にむけるようになり、世界経済は、否応無く多国籍企業の資本蓄積過程の中に組み込まれる。このような歴史的認識の下で企業内世界分業の概念は生み出された。そしてこれは、氏が米国多国籍企業の世界大での投資・貿易と生産・販売ネットワークを分析することによりヘライナーのそれとほぼ同時期に理論化されたのである。

この概念で重要となることは、米国親会社と海外に立地する子会社の二国間で行われる企業内貿易の存在を明らかにしたのみならず、海外に立地する子会社によって行われる現地販売と子会社間で行われる企業内取引の実態を明らかにしたことである。

1960年代以降、急激に活発化した全世界を舞台とした企業内世界分業の特徴は、第一に企業内分業が一国の枠を超えて複数国にまたがっており、それが「企業内世界貿易」として実体化していること、第二に流通過程のみならず、生産過程が世界規模で分業体制にあり、本国親会社を中心に統合され、さらに本国親会社（多国籍企業においては世界本社）を中心とした在外子会社間に企業内世界分業活動のヒエラルキー構造が実体化している点にある。このようなグローバルな規模で発展した多国籍企業の垂直的企業内貿易が世界的規模で展開されているということからも、「企業内国際分業」¹⁵⁾を超えた上位の概念である「企業内世界分業」と表現されるべきであるとしたのである¹⁶⁾。つまり多国籍企業活動は、世界本社の世界戦略を基礎に置きながら、二国間に留まらず全世界に子会社間ネットワークが実存していることによって成り立っている以上、

15) 「企業内国際分業」とは、通常、直接投資企業と在外子会社、または在外子会社間における分業を指す。同上書、44ページ、または、貿易と国際分業との関係については、吉信肅『国際分業と外国貿易』同文社、1997年。

16) 杉本昭七『現代帝国主義の基本構造』大月書店、1978年、2-3ページ。

「企業内世界分業」と表現する方がより適切に現代の世界経済構造を捉えることが可能となるということである。

氏のこの概念は、1960年代から70年代にかけての米国多国籍企業を中心に分析することにより導き出されたものであるが、現代の多国籍企業活動を解き明かすための手がかりとして現在もなお有効である。しかし氏の研究は、その時々の多国籍企業の力量を測定し、世界経済における多国籍企業の影響力を分析すること、米国多国籍企業の企業活動の拡大に主眼を置いたものであり、米国へと進出した外国多国籍企業による企業内貿易体制の構築に関する研究が不十分であるのに加え、近年の実証分析、時系列分析が課題として残されていた。これらの諸問題の分析を試みることにより、第二次世界大戦後の米国および先進資本主義国とその多国籍企業を中心とした世界経済構造、グローバリゼーションとリージョナリゼーション、日米貿易摩擦との関係を始めて明らかにすることができるのである。

II 二つのベンチマーク・サーベイ

米国商務省が発表しているベンチマーク・サーベイには二種類ある。すなわち米国多国籍企業（米国親会社）とその外国子会社に関する統計である，“*U. S. Direct Investment Abroad: Benchmark Survey*”と在米外国子会社とその親会社グループに関する統計である，“*Foreign Direct Investment in the United States: Benchmark Survey*”である。この統計は、現代多国籍企業分析に利用可能なものが現在までに、前者で7回、後者で6回報告されており、どの報告においてもきわめて有用な情報を提供してくれる¹⁷⁾。

だが約40年間で定義の変更が少なからず行われてきた。したがって、二つの異なった統計で企業内貿易を同時に分析するためには、定義や調査対象、統計

17) “*U. S. Direct Investment Abroad: Benchmark Survey*” はそれぞれ1966年、1977年、1989年、1994年、1999年、2004年（暫定報告）サーベイがあり、“*Foreign Direct Investment in the United States: Benchmark Survey*” では、1974年、1980年、1986年、1992年、1997年、2002年サーベイが使用可能である。

手法の連続性、非連続性の検討が不可欠である。

1 “U. S. Direct Investment Abroad: Benchmark Survey”

“U. S. Direct Investment Abroad: Benchmark Survey” は、米国に本拠を置く巨大企業による海外事業活動の実態把握のために収集されている統計であり、米国から海外直接投資を行い、海外に子会社を所有している親会社は、報告を義務付けられている。この統計においては、1966年サーベイから2004年サーベイまでに、外国子会社の分類や詳細報告企業の範囲などに関して大きな変更が行われてきた¹⁸⁾。

第1表では、その中心的な変更箇所をサーベイごとにまとめている。それによると3点の重要な変更箇所がある。まず統計年度に関しては、通常の政府が発表する通関統計などでは、「カレンダーイヤー（暦年）」で発表されるのが一般的であるが、1982年サーベイ後、報告書記入に関する各企業の負担軽減を目的として、「フィスカルイヤー（会計年度）」での報告に変更されている。

第二は外国子会社に関する定義の変更が1966年サーベイと1977年サーベイの間で行われていることである。これは、「親会社は一体どれだけの議決権付株式を直接的であれ、間接的であれ所有すれば子会社あるいは孫会社を『支配』することができるのか」という基本命題にも関わっている。米国では1966年サーベイにおいても、海外直接投資の定義¹⁹⁾は、「少なくとも10%以上の議決権付株式をアメリカ人が所有すること」²⁰⁾としていた。

しかし他方で、親会社が子会社を「支配」することのできる出資比率を「少なくとも25%以上の株式を所有すること」と定義していた。よって1966年サー

18) 1966年サーベイ以前には、1929年、1936年、1940年、1950年、1957年サーベイが存在するが、現代多国籍企業分析に関しては、マーシャルプラン終了後に報告された1966年サーベイ以降のものが有用となっている。

19) 海外直接投資の定義は、各国間、国際機関によって異なる場合があるが、近年 IMF・OECD 方式に統一されつつある。

20) アメリカ人とは、アメリカ居住者あるいはアメリカの司法権の下に置かれている者であり、個人、支店、パートナーシップ会社、関連グループ、連結企業、資産管理会社、トラストなどがこれに該当する。

第1表 米国ベンチ

U. S. Direct Investment Abroad Benchmark Suevey						
1966	1977	1982	1989	1994	1999	2004
米国に本拠を置く多国籍企業親会社						
米国多国籍企業による対外直接投資および企業内貿易・企業内取引などの海外事業活動に関する統計。						
サーベイ						
外国企業の議決権付株式を10%以上所有している米国企業。						
①外国の法人税を納めている。②実体を有し、固定資産を所有しかつ労働者を雇用している。③独立した財務記録を有している。④商品、サービス、販売額、利益の所有権を有している。						
出資比率で3 つに分類	出資比率により少数株所有子会社、多数株所有子会社に分類し、非金融子会社と金融子会社は別に集計（統計としては全外国子会社と多数株所有子会社が入手可能）。					
出資比率25% 以上の外国子 会社	総資産・販売 額・純収入50 万ドル以上	総資産・販売額・ 純収入それぞれ 300万ドル以上	総資産・販売額および純収入の いずれか1つが300万ドル以上 の外国子会社	総資産・販売額・ 純収入のいずれか が700万ドル以上	総資産・販売額・ 純収入のいずれか が1000万ドル以上	
暦年で報告		各企業の会計年度で報告				

出所：U. S. Direct Investment Abroad Benchmark Suevey および Foreign Direct Investment in

ベイでは、親会社が10%以上25%未満の株式を所有する子会社を「関連会社」、25%以上50%未満の株式を所有する子会社を「同族子会社」、50%以上を「多数株所有子会社」と定めていた。そして、この分類に基づいて25%以上の株式を所有する子会社に関しては、詳細情報の報告を親会社に求めており、25%未満の子会社はこれを免除されていた。

これに対して、1977年サーベイ以降では、「少なくとも10%以上の議決権付株式を所有すること」という基準を子会社支配の統一基準としている。つまり10%以上の株式を所有することにより、親会社は子会社を「支配」することができる判断されたのである²¹⁾。この定義変更にあわせて、子会社の分類は、10%以上50%未満の株式を親会社が所有する子会社を「少数株所有子会社」、50%以上の株式を所有する子会社を「多数株所有子会社」と再定義している。

21) U. S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, *U. S. Direct Investment Abroad, 1977*, U. S. Government Printing Office, 1981, p. 3.

マーク・サーベイの概要

名 称	Foreign Direct Investment in The United States Benchmark Suevey					
報告年度	1974	1980	1987	1992	1997	2002
報告者	米国へと進出した外国多国籍企業の在米子会社					
内 容	米国内土へと進出した在米外国子会社とその親会社グループによる対内直接投資および企業内貿易などの米国内事業活動に関する統計。					
統計方法	サーベイ					
親会社の定義	在米企業の議決権付株式を10%以上取得している外国企業。					
子会社の定義	①米国内で法人税を納めている。②実体を有し、米国内に固定資産を有し、労働者を雇用している。③独立した財務記録を所有している。④商品、販売額、利益の所有権を有している。					
子会社の分類	出資比率による分類はない。		非金融子会社と金融子会社に分類し集計。		全在米外国子会社と多数株在米外国子会社に分類。	
詳細報告企業	総資産・総収益が10万ドル以上	総資産・販売額・純収入それぞれが100万ドル以上	総資産・販売額・純収入のいずれかが100万ドル以上の在米外国子会社	総資産・販売額・純収入のいずれかが300万ドル以上	総資産・販売額・純収入のいずれかが1000万ドル以上	
統計年度	暦年	各企業の会計年度で報告				

The United States より作成。

また子会社を「非金融子会社」と「金融子会社」とに分けて、別々に統計を発表している。

第三に、米国商務省では企業情報の提出に際して、子会社の総資産、販売額、純収入に下限を設け、一定規模に達していない中小外国子会社は、詳細な情報提供を免除され、統計の対象外とされているということである²²⁾。2004年サーベイまで段階的にこの要件の下限が引き上げられてきたのである。

1966年サーベイでは、子会社規模による規定は無く、親会社の出資比率によって要件が決められていた。つまり出資比率25%以上の外国子会社に関して

22) 海外直接投資を行い、外国子会社を設置した米国親会社は、米国商務省に報告書 (BE-10A) を提出しなければならないが、外国子会社の規模によって詳細報告を免除される。例えば1999年サーベイでは、全外国子会社数が4万105社であり、そのうち詳細報告書 (BE-10B (SF)) の提出が必要となる子会社数は2万3980社であった。さらにこのうち総資産、販売額、純収入のいずれか一つが1億ドル以上の外国子会社は、BE-10B (LF) の提出を求められる。よって全外国子会社のうち1万6125社は、詳細報告書の提出要件を満たしていない中小外国子会社ということになる。

詳細情報の提出を求めている。この出資比率による規定が規模による規定に変更されたのが1977年サーベイ時である。その規定変更とは、1977年サーベイでは、総資産、販売額、純収入が50万ドル以上に達している外国子会社、1982年サーベイでは、総資産、販売額、純収入がそれぞれ300万ドル以上の外国子会社、1989年サーベイでは、同三つの構成要素のいずれか一つが300万ドル以上の外国子会社に、1999年サーベイではそれが700万ドル以上、2004年サーベイでは、それが1000万ドル以上の外国子会社へと引き上げられているのである。

この度重なる規定の変更が、ベンチマーク・サーベイの報告外国子会社数を増減させる要因となるとともに、比較的大規模な外国子会社を持つ米国親会社の行動分析を行うための統計であるという根拠となっている。

2 “Foreign Direct Investment in the United States: Benchmark Survey”

外国企業が米国へと海外直接投資を行った場合、米国に立地させる外国籍企業所有子会社（在米外国子会社）を商務省に報告し、指定された書式に基づいて情報の提供を行わなければならない。これをまとめた統計が、“*Foreign Direct Investment in the United States: Benchmark Survey*”である。同じく第1表に依拠しながら説明していくと、商務省への報告が必要となる在米外国子会社は、① 米国内で法人税を納めていること、② 実体を有し米国内に固定資産などを所有し、労働者を雇用していること、③ 独立した財務記録を所有していること、④ 商品、販売額、利益の所有権を有していること、である²³⁾。この統計に関しても30年間で三項目にわたって重要な変更が行われ続けている。

まず統計年度に関しては、1974年サーベイでは暦年で集められていたがものが、1980年サーベイからは、各企業の会計年度での報告に変更されている。

第二に、海外直接投資の定義と子会社の出資比率の関係においては、1974年サーベイからすでに統一されており、「外国人によって直接的であれ間接的で

23) U. S. Department of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: 1992 Benchmark Survey, Final Results*, U. S. Government Printing Office, September 1995, p. M-5.

あれ10%以上の議決権付株式を取得すること」となっている。これは、米国において海外直接投資に関する定義変更が1972年に行われていること、分析に有用となるサーベイが1974年以降のものであることに依拠している²⁴⁾。ただし、1992年サーベイまで出資比率による少数株所有子会社と多数株所有子会社などの分類が無く、非金融子会社と金融子会社に統計が分離しているのみであり、1997年サーベイ以降で多数株所有子会社の統計が入手可能となっている。

第三に、詳細報告の提出が必要な在米外国子会社の事業規模に関する部分である。これに関しては、すでに1974年サーベイから出資比率による切捨てではなく、子会社の規模によって、詳細情報の提出の有無が決定されている。まず1974年サーベイでは、総資産、販売額が10万ドル以上の在米外国子会社に提出義務があったものが、1980年サーベイでは、総資産、販売額、純収入それぞれが100万ドル以上に、1987年、1992年サーベイでは、総資産、販売額、純収入のいずれか一つが100万ドル以上の在米外国子会社に、1997年サーベイでは、上記の三要素のいずれかが300万ドル以上、2002年サーベイでは1000万ドル以上へと変更されている²⁵⁾。

3 把握可能な企業内貿易

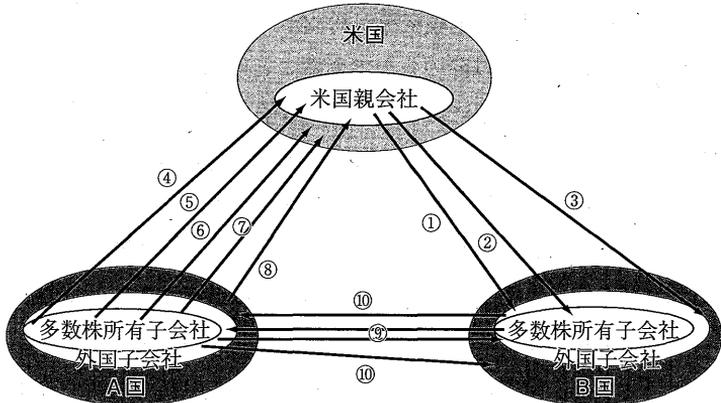
二つのベンチマーク・サーベイは、前述のとおりそれぞれ米国親会社（米国多国籍企業）と外国子会社の海外事業活動、外国親会社グループと在米外国子会社（外国多国籍企業）による米国での事業活動を調査した統計である。そのため統計で捉えることのできる企業内貿易状況は異なっている。

第1図、第2図は、その企業内貿易の概念を単純化した図である。これに依

24) 1974年サーベイ以前に1959年サーベイが報告されているが、1959年は欧州先進各国が通貨交換性を回復した直後であることから、米国への進出が少なく、外国多国籍企業分析には有効ではない。

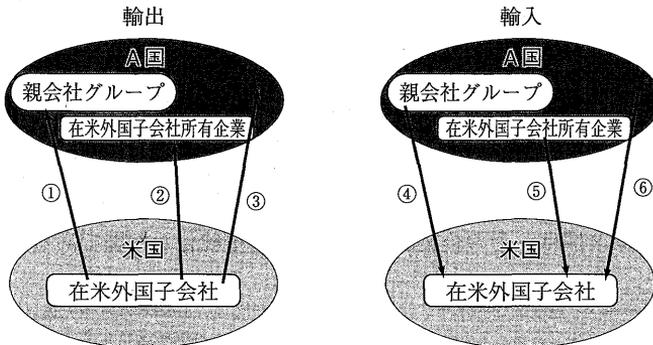
25) 例えば2002年サーベイでは、全在米外国子会社数が1万4649社であり、それらの子会社は全て書式 BE-12 (X) への記入が必要である。そのうち5932社が詳細報告書 (BE-12 (SF)) の提出が必要となる。さらに総資産、販売額、純収入のいずれかが1億2500万ドル以上の在米外国子会社は、BE-12 (LF) の提出が求められる仕組みになっている。

第1図 米国多国籍企業による企業内貿易概念図



- 注：① 米国親会社から外国子会社への輸出
 ② 米国親会社から多数株所有子会社への輸出
 ③ 米国親会社から非関連米国所有子会社および外国企業への輸出
 ④ 米国親会社の外国子会社からの輸入
 ⑤ 米国親会社の多数株所有子会社からの輸入
 ⑥ 他の米国企業の多数株所有子会社からの輸入
 ⑦ 他の米国企業の外国子会社からの輸入
 ⑧ 米国親会社の外国企業からの輸入
 ⑨ 外国子会社による企業内取引
 ⑩ 外国子会社による他の外国企業への販売

第2図 在米外国子会社とその親会社との企業内貿易概念図



- 注：① 在米外国子会社から親会社グループへの輸出
 ② 在米外国子会社から在米外国子会社所有企業への輸出
 ③ 在米外国子会社からその他の外国企業への輸出
 ④ 在米外国子会社の親会社グループからの輸入
 ⑤ 在米外国子会社の在米外国子会社所有企業からの輸入
 ⑥ 在米外国子会社のその他の外国企業からの輸入

掘しながら説明していくと、第1図の米国多国籍企業においては、輸出入ともに米国親会社と子会社進出国間企業内貿易および多国籍企業関連貿易²⁶⁾に加えて、外国子会社による米国親会社を介さない海外における子会社間取引についても統計が入手可能である。

次に、第2図の在米外国子会社とその親会社グループとの貿易に関しては、サーベイの目的が外国企業の米国内での事業活動把握にあるため、輸出入ともに米国と関係する企業内貿易および多国籍企業関連貿易については、把握可能であるが、外国に立地している親会社・子会社間、子会社間取引については、統計が集められていない。だが米国市場を中心とした在米外国子会社による生産・販売ネットワーク構造は、分析が可能となっている。

さてベンチマーク・サーベイは、統計が企業の会計年度単位で集められていること、商務省において貿易統計を「Shipped Basis (船積ベース)」で報告するように要請しているが、「Charged Basis (課税ベース)」で報告している企業が複数存在していることから、米国のセンサスデータとでは数値が一致していないことにも注意が必要である²⁷⁾。

4 サービス貿易における留意点

1980年代後半以降、先進国を中心としてサービス貿易の拡大が顕著であり、知的財産権への関心の高まりからも、多国籍企業によるサービス貿易にも注目が集まっている。サービス貿易は、世界的に見ても商品貿易と同様に重要な分析対象となっているが、多国籍企業による商品貿易とサービス貿易を比較するとき統計上の留意点が存在する。

米国の国際収支統計においてサービス貿易は、輸出入ともに7つの項目から構成されている。その項目は、「軍事部門によるサービスの授受」、「旅行」、

26) 多国籍企業関連貿易とは、企業内貿易ではないものの多国籍企業が貿易の当事者となっている取引のことである。

27) U. S. Department of Commerce, *op. cit.*, pp. M-19.

「旅客運賃」, 「その他の運輸サービス」, 「ロイヤリティ・ライセンス料」, 「その他の民間サービス」, 「政府系サービス」となっている。このうち多国籍企業によるサービス貿易と最も関係の深い分野は, 「ロイヤリティ・ライセンス料」, 「その他の民間サービス」分野である²⁸⁾。「旅行」, 「旅客運賃」などの増加は, 世界経済のグローバル化を証明する要素ではあるが, 多国籍企業の世界展開や世界本社を中心とした企業内世界分業構造を必ずしも直接的に証明するものではないことには注意する必要がある。

このように統計分析それ自体には, 細部にわたって色々な困難が内在しており, サーベイを利用することには細心の注意が必要であるが, この二つのベンチマーク・サーベイを利用することによって, 多国籍企業の貿易構造を大局的に時系列分析することは, 現代世界経済のなかに潜む, 多国籍企業を中心とした生産・流通・販売へと至る活動の実態を明らかにし, 先進国と発展途上国・地域あるいは米国と米国多国籍企業さらには EU や日本などの先進国多国籍企業との間の諸関係を探るためにきわめて有効な手段のひとつである。

III 世界・米国の貿易拡大と多国籍企業の事業規模

1 世界貿易の拡大と米国貿易収支の変遷

企業内貿易の構造分析の前に, 1960年代から最新サーベイである2004年までの世界貿易の変化と米国の貿易収支を概観しておくことにしよう。全世界および米国の貿易は, IMF・GATT体制とその後続く金融自由化, 規制緩和, 冷戦体制の崩壊のなかで世界経済の成長率よりも高い水準で順調に拡大してきた。第2表からもうかがえるように, 商品貿易では, 米国のみならず欧州企業, 日本企業が海外進出を本格化させる1970年代から1980年代前半にかけて, さらに1990年代前半, 中国のWTO加盟後の増加が顕著である。他方全世界のサー

28) 「ロイヤリティ・ライセンス料」, 「その他の民間サービス」分野における輸出は, 米国親会社による外国子会社への支払いは除外され, 外国親会社による米国子会社への支払いが含まれる。輸入においては, 外国子会社への米国親会社による支払いは, 含まれるが, 外国親会社からの米国子会社への受取は除外される。

第2表 全世界と米国の商品貿易額の推移 (百万ドル)

	輸 出			輸 入			米国貿易収支
	世 界	米 国	米国シェア	世 界	米 国	米国シェア	
1960	130,546	19,650	15.1%	137,444	14,758	10.7%	4,892
1965	189,993	26,461	13.9%	199,508	21,510	10.8%	4,951
1970	317,060	42,469	13.4%	329,599	39,866	12.1%	2,603
1971	335,483	43,319	12.9%	365,668	45,579	12.5%	-2,260
1975	887,816	107,088	12.1%	909,640	98,185	10.8%	8,903
1980	2,033,075	224,250	11.0%	2,075,430	249,750	12.0%	-25,500
1985	1,970,911	215,915	11.0%	2,033,683	338,088	16.6%	-122,173
1990	3,493,575	387,401	11.1%	3,610,676	498,438	13.8%	-111,037
1995	5,168,919	575,204	11.1%	5,225,561	749,374	14.3%	-174,170
2000	6,435,732	771,994	12.0%	6,633,031	1,224,408	18.5%	-452,414
2001	6,177,370	718,712	11.6%	6,380,483	1,145,900	18.0%	-427,188
2002	6,465,239	682,422	10.6%	6,616,949	1,164,720	17.6%	-482,298
2003	7,490,263	713,421	9.5%	7,684,798	1,260,717	16.4%	-547,296
2004	8,975,589	807,536	9.0%	8,975,589	1,674,261	18.7%	-866,725

出所：UNCTAD, *UNCTAD Handbook of Statistics*, United Nations, 2005. および U. S. Census of Bureau, Foreign Trade Division. より作成。

ビス貿易は、1980年から2004年までに輸出において、5.6倍、輸入においては、約5倍に増加している。また全世界の商品貿易に占める米国の比率は、輸出で1960年の15.1%から2004年の9.0%へと低下しているのに対し、輸入においては、10.7%から18.7%へと増加している。絶対的な貿易額は、増加しているものの全世界の貿易に占める米国の地位は、相対的に低下していると考えられていたが、このように比較すると輸出においては、確かにその地位は低下傾向にある。だが輸入においては、むしろその地位は増大傾向にあり、その影響力は低下しているというよりも加速度的に膨張する世界経済のなかで、維持されてきたという方がより適切であろう。

さてこの間、米国の貿易収支は、1971年12月のニクソン・ショックを転機として、完全に構造が変化している。1950年代の米国黄金時代をへて、1960年代に西側諸国が復興から経済成長、内需拡大と米国への輸出ドライブをかける過

第3表 全世界と米国のサービス貿易額の推移

(百万ドル)

	輸 出				輸 入				米国貿易収支		
	世 界	米 国			世 界	米 国			全 体	ロイヤリティ・ライセンス収支	その他の民間サービス収支
		全 体	ロイヤリティ・ライセンス収支	その他の民間サービス収支		全 体	ロイヤリティ・ライセンス収支	その他の民間サービス収支			
1960	—	6,290	837	570	—	7,674	74	593	-1,384	763	-23
1965	—	8,824	1,534	714	—	9,111	135	461	-287	1,359	253
1970	—	14,171	2,331	1,294	—	14,520	224	827	-349	2,107	467
1971	—	16,358	2,545	1,546	—	15,400	241	956	958	2,304	590
1975	—	25,497	4,300	2,920	—	21,996	472	1,551	3,501	3,828	1,369
1980	390,799	47,584	7,085	6,276	431,804	41,491	724	2,909	6,093	6,361	3,367
1985	407,480	73,155	6,678	20,035	429,265	72,862	1,170	10,203	293	5,508	9,832
1990	871,694	147,832	16,634	40,251	860,564	117,659	3,135	22,229	30,173	13,499	26,752
1995	1,239,039	219,183	30,289	65,048	1,240,954	141,397	6,919	35,199	77,786	23,370	29,849
2000	1,528,385	299,490	43,233	109,404	1,516,949	225,348	16,468	60,520	74,142	26,765	48,884
2001	1,536,721	288,426	40,696	113,857	1,536,721	223,967	16,538	66,021	64,459	24,158	47,836
2002	1,629,942	294,854	44,508	122,207	1,619,710	233,737	19,353	72,604	61,117	25,155	49,603
2003	1,862,550	309,146	46,988	131,563	1,845,350	256,664	19,033	79,764	52,482	27,955	51,799
2004	2,192,792	343,912	54,490	148,149	2,165,231	296,105	23,274	91,267	47,807	31,216	56,882

出所：UNCTAD, U. S. Census of Bureau, Bureau of Economic Analysis より作成。

程で急速に貿易収支は悪化していくことになる。ケネディ政権下での1962年通商拡大法制定、1963年における金利平衡税の導入により、海外直接投資規制、輸出促進政策が試みられてきたが、その効果は薄く、1968年、69年の貿易収支は、危機的水準に達していた。そしてついに1971年に第二次世界大戦後初めて貿易収支が赤字化し、同時期に金・ドル交換停止は発表されるに至る。この後貿易収支は、1973年に一度黒字化するが、二度の石油危機、日本による集中豪雨型輸出などもあり、度重なるドル高是正政策にも拘わらず、一貫して赤字が累増し、その金額は、2005年に7167億ドルに達している。またこの間、1987年に米国は、1914年以降73年ぶりに純債務国に転落している²⁹⁾。

29) 松村文武『シリーズ現代資本主義と世界経済② 体制支持金融の世界——ドルのブラックホール化——』青木書店、1993年、57ページ。

このように巨額の貿易収支赤字を計上している商品貿易収支とは対照的に、サービス貿易収支は、1971年以前の赤字から一転し、それ以後一度も赤字化することなく現在に至っている（第3表参照）。このサービス貿易黒字を牽引しているのは、「ロイヤリティ・ライセンス料収入」および「その他の民間サービス収入」である。特に米国に1980年代末からのこの急速なサービス貿易収支の改善をもたらしたものは、レーガン政権下で進められた諸経済政策、GATT ウルグアイラウンド交渉の妥結による知的財産権に関する合意、WTOの発足などの外交的成果によることも大きかったのだが、1997年には、901億ドルの貿易収支黒字を計上している。これ以後、黒字幅は減少傾向にあるものの、2005年においても660億ドルの貿易収支黒字となっており、この傾向は、商品貿易収支と対極をなすものである。

2 影響力を増す多国籍企業

それでは、このような世界経済情勢のなかで多国籍企業は、いかなる成長を遂げてきたのであろうか。第4表、第5表は、二つのベンチマーク・サーベイに報告した企業の全体像である。これによると、米国親会社の総資産は、1977年サーベイの時点ですでに当時の米国のGDPを上回っていることがわかる。2004年サーベイでは、対GDP比で135.0%にまで拡大しており、米国多国籍企業の巨大さがうかがえる。販売額は、対GDP比では、減少傾向にあるものの各サーベイが報告されるごとに1兆ドルずつ増加している。また親会社1社あたりすくなくとも10社の外国子会社を所有していると単純に計算できる。つまり、米国親会社の総資産、販売額は、約30年間でそれぞれ名目値で4.2倍、2.8倍になり、この数値を参考として2000年の米国購買力平価を基準に算定しても、それぞれ実質値で2.8倍、1.4倍に拡大している。

米国親会社所有の外国子会社においては、詳細報告基準の度重なる変更によって、報告子会社数に増減がみられるが、米国多国籍企業の外国子会社所有の総資産あるいは販売額のほぼ全てが報告子会社によって占められている。純

第4表 米国親会社と在外子会社の規模

(百万ドル)

	1977	1982	1989	1994	1999	2004
報告親会社数	3,540	2,245	2,272	2,727	2,606	3,348
総資産	2,128,471	3,754,218	6,616,302	8,636,571	11,686,512	15,777,761
販売額	—	2,465,170	3,329,443	4,148,571	5,973,727	6,948,995
純収入	—	107,694	175,479	214,352	394,512	449,633
総資産対 GDP 比	104.8%	115.3%	120.6%	122.1%	126.1%	135.0%
販売額対 GDP 比	—	75.7%	60.7%	58.7%	64.5%	59.0%
全子会社数①	35,789	33,650	27,086	29,660	40,105	—
報告子会社②	24,666	18,339	18,899	22,332	23,980	—
非銀行子会社	23,782	17,457	18,170	21,436	23,121	23,926
銀行子会社	884	882	729	896	859	—
②/①	69.0%	54.0%	70.0%	75.3%	59.8%	—
子会社総資産③	841,606	1,364,077	2,060,887	3,385,656	6,575,709	—
報告子会社④	829,617	1,348,494	2,055,299	3,380,983	6,549,776	—
非銀行子会社	494,611	774,773	1,374,838	2,376,902	4,631,810	8,757,063
銀行子会社	355,006	573,721	680,461	1,004,081	1,917,966	—
④/③	99.0%	99.0%	100.0%	99.9%	99.6%	—
子会社販売額⑤	—	1,037,077	1,373,509	1,835,601	2,656,356	—
報告子会社⑥	—	1,026,891	1,368,097	1,830,744	2,630,165	—
非銀行子会社	648,708	939,671	1,291,631	1,757,388	2,611,764	3,768,733
銀行子会社	—	87,220	76,465	73,356	10,514	—
⑥/⑤	—	99.0%	100.0%	99.7%	99.0%	—
子会社純利益⑦	26,227	35,920	87,028	101,636	192,021	—
報告子会社⑧	26,197	36,010	86,925	101,792	192,429	—
非銀行子会社	23,992	31,570	85,655	93,986	181,915	398,611
銀行子会社	2,205	4,440	1,270	7,806	10,514	—
⑧/⑦	99.9%	100.0%	100.0%	100.2%	100.2%	—

注：報告子会社とは、1977年の場合、総資産、販売額、純収入が50万ドル以上の子会社であり、1982年サーベイの場合、総資産、販売額、純収入のそれぞれが300万ドル以上、1989年、1994年サーベイの場合、総資産、販売額、純収入が300万ドル以上の子会社、1999年サーベイの場合、総資産、販売額、純収入が700万ドル以上の子会社を指す。

出所：U. S. Department of Commerce, *U. S. Direct Investment Abroad: Benchmark Survey*, 1977, 1982, 1989, 1994, 1999 より作成。

第5表 在米外国子会社の規模 (百万ドル)

	1974	1980	1987	1992	1997	2002
在米外国子会社数①	7,204	12,510	12,913	18,223	15,996	14,649
報告在米外国子会社②	5,984	7,676	8,577	12,672	10,090	5,932
非銀行子会社	—	7,310	8,110	12,138	9,652	5,664
銀行子会社	—	366	467	534	438	268
報告子会社の連結企業数	—	—	23,404	39,882	34,900	34,362
②/①	83.1%	61.4%	66.4%	69.5%	63.1%	40.5%
在米外国子会社総資産③	174,314	523,383	1,648,984	3,000,127	4,405,019	7,438,863
報告在米外国子会社④	174,272	521,972	1,647,778	2,998,593	4,401,547	7,424,268
非銀行子会社	—	292,033	943,654	1,825,219	3,071,483	5,215,265
銀行子会社	—	229,939	704,124	1,173,375	1,333,536	2,209,004
④/③	100.0%	99.7%	99.9%	99.9%	99.9%	99.8%
④/米国 GDP	11.6%	18.7%	34.8%	50.0%	53.0%	71.1%
在米外国子会社販売額⑤	—	436,738	799,006	1,334,485	1,850,446	—
報告在米外国子会社⑥	146,771	436,155	798,571	1,333,867	1,848,667	2,368,402
非銀行子会社	—	412,705	744,617	1,231,972	1,726,344	2,216,530
銀行子会社	—	23,450	53,954	101,895	124,102	151,872
⑥/⑤	—	99.9%	99.9%	100.0%	99.9%	—
⑥/米国 GDP	9.8%	15.6%	16.8%	22.2%	22.3%	22.6%
在米外国子会社純利益⑦	—	9,862	7,955	-20,702	44,839	—
報告在米外国子会社⑧	—	9,918	8,011	-20,575	44,926	-57,991
非銀行子会社	—	8,917	7,820	-21,331	40,924	-57,011
銀行子会社	—	1,001	191	756	3,916	-980
⑧/⑦	—	100.6%	100.7%	99.4%	100.2%	—

注：報告在米外国子会社とは、1974年の場合、総資産、販売額、純利益が10万ドル以上の子会社であり、1980年の場合、総資産、販売額、純利益がそれぞれ100万ドル以上、1987年、1992年の場合、総資産、販売額、純利益のいずれかが100万ドル以上、1997年の場合、総資産、販売額、純利益のいずれかが300万ドル以上、2002年の場合、総資産、販売額、純利益のいずれかが1000万ドル以上の子会社を指す。

出所：U. S. Department of Commerce, *Foreign Direct Investment in the United States: Benchmark Survey*, 1974, 1980, 1987, 1992, 1997, 2002 より作成。

利益に関しては、1994年、1999年サーベイで100%を超える数値が算出されていることから、報告を免除された外国子会社が赤字を計上していることになる。また1997年から2004年の間に子会社の総資産は、名目値で17.7倍、2000年の米国購買力平価を基準に計算した実質値で5.7倍、販売額においては、名目値で5.8倍、実質値で1.9倍に拡大している。このことから、1960年代から、外国子会社の成長は、米国親会社のそれよりも急速に成長していったことがうかがえ、2004年サーベイでは、親会社の売上高の約半数を外国子会社が占めるに至っている。このように米国多国籍企業の外国子会社とその海外事業活動は、米国企業の事業の根幹であり、外国子会社により事業の中核をなしているのは、明らかに巨大多国籍企業とその子会社群なのである。

他方で1970年代以降、内需拡大の限界や対米輸出の急増を経て、積極的に米国進出を行ってきた外国多国籍企業は、いかなる成長を遂げてきたのであろうか。在米外国子会社とその親会社グループの統計が、米国国内に存在する巨大消費市場の影響を間逃れないこと、在米外国子会社は、生産拠点という意味合いもさることながら、販売拠点という色彩が進出当初から強く、その企業戦略は、米国市場への商品輸出と販売に偏っていたことを踏まえた上で、在米外国子会社についても考察していくことにする。

在米外国子会社が統計として分析に値する状況になるのは、1974年サーベイからである。以前にも調査は行われていたが、その事業規模、米国での影響力は、余りにも小さいものであったため、分析の対象とはなり得なかったといえよう。

第5表は、1974年サーベイから現在までの6回のサーベイにおける在米外国子会社の規模の変遷が示したものである。ここでまず目につくのが、報告在米外国子会社数が各サーベイで大きく変化していることである。これはサーベイが行われる度に、報告在米外国子会社の基準が大きく引き上げられてきたためであり、そのなかでも特に基準の引上げ額が大きかった1997年サーベイから2002年サーベイにおいて、報告在米外国子会社数は、1万90社から5932社へと

約半数に減少している。さらに最新の2002年サーベイで在米外国子会社は、1社当たり平均で約6社の連結子会社を所有している。総資産に関しては、30年間に名目値で42.7倍に増加しており、これもまた2000年の米国購買力平価で算出した実質値で11.7倍と劇的に増加している。それを米国GDP比で表してみると、1974年には、わずか11.6%にすぎなかったものが、2002年には、71.1%にまで達している。

総資産の増大には、銀行子会社が大きく関係しており、子会社全体の30%程度の資産を所有している。この状況を詳しく調べてみると、大きな変化が1990年代に発生している。1992年サーベイでは、銀行子会社所有資産のうち、半数以上が日系金融子会社によるものであったが、BIS規制の導入、バブル崩壊と不良債権問題、その後の日本経済の長期的低迷により、その比率は激減し、2002年サーベイにおいては、銀行子会社所有の全資産の半数以上は、欧州先進各国金融子会社が所有する構造となっている。2002年サーベイで日系金融子会社が所有している資産は、全体の10%程度である。

さて販売額においては、GDP比で1992年サーベイ以降横ばいが続いているが、1974年サーベイから名目値で16.1倍、実質値で4.4倍(2000年米国購買力平価で算出)に増加している。この間の米国の国内市場は、日本のそれに比して著しく成長していること考慮すれば、在米外国子会社は、拡大する米国市場のなかで1992年以降一定の地位を確保し続けているといえよう。純利益については、サーベイごとにプラスとマイナスを繰り返しているので、さらに詳しい研究を要するであろう。収入の大部分を子会社から親会社あるいは租税回避地へと移転している可能性も十分考えられるため、このサーベイで純利益の項目が赤字を計上しているからといって在米外国子会社が利益を上げていないという理由にはならないだろう³⁰⁾。

30) ただし、米国に立地する日系子会社の利益率は、他の国・地域に立地している子会社と比べても低い。これは当初、日本企業の米国進出理由が貿易摩擦回避であったためである。郭賢泰・洞口治夫「特別調査 撤退の研究」『週刊東洋経済 海外進出企業総覧 93 国別編』東洋経済新報社、1993年、49-50ページ。

在米外国子会社は、このように30年間で米国国内に確固たる地位を築きつつある。またこのサーベイでも、米国多国籍企業のそれと同様に、総資産、販売額のほぼ全てを報告在米外国子会社が占めているという状況にあることから、ベンチマーク・サーベイが本論文で取り上げようとしている巨大多国籍企業の分析には、ほとんど支障がないことが確認できよう。