

論 説

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階（上）

－ 1997年ベンチマークサーベイの予備報告を基にして －

関 下 稔

目 次

は じ め に

1. 対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の推移と基本問題に関する考察
 - 1) 在米外国子会社の利益と利益率
 - 2) 在米外国子会社の生産・国内販売と輸出・輸入の関係
 - 3) 在米外国子会社の労働生産性，賃金，雇用効果，組織率
 - 4) 在米外国子会社の研究開発投資（以上第13巻第1号）
2. 在米外国子会社の貿易活動の結果からの若干の考察（以下第13巻第2号）
 - 1) アメリカの貿易入超と在米外国子会社の役割：脱国民経済度と臍帯指数
 - 2) 再販売用，資本財，再加工作用の三区分別について
 - 3) 対外直接投資と貿易の結合理論
 - 4) 国際直接投資論的アプローチ

お わ り に

は じ め に

私は十数年来暖めてきた，対米直接投資の動向と在米外国子会社の活動に関する分析と研究をここ数年間行いつつあり，それに関する成果の一部を少しずつ公表してきた¹⁾。しかしそれらでは生産，流通，蓄積のそれぞれに関する個別の部面に関する分析が中心で，これらの分析から得られた全体的，総括的な意味合いに関しては，それらのあちこちで断片的にしか述べてこなかった。他方で，こうした分析結果に関する総括的な意見を求められる機会が増え，それにたいして個別的に答えてばかりでは対処できないばかりでなく，学会での研究動向を観察し

ていて、もっと積極的に自説を展開する必要を、私自身強く感じるようになってきた。そうした折りに、この問題に関して、総括的に論じて欲しいとの要望があり、たまたま研究報告する機会²⁾に恵まれたので、この際、そこでの研究報告をまとめて、公表しようと思い立った。したがって、本稿では、対米直接投資と在米外国企業の活動に関する私自身の総括的な問題提起と自説の展開を行いたい。

とはいえ、基礎データもなしに論じることは説得力もなく、無意味なので、時あたかも1997年のベンチマークサーベイの予備報告の概要がSCB (Survey of Current Business) に掲載された³⁾ので、それを検討の素材にして、やや概括的な自説の展開と若干の問題点を提起してみたい。ところで、1997年のベンチマークサーベイが従来と異なる主な点は、新たに情報産業を9大産業の一つとして別置するようになったこと—その代わり、石油産業が鉱業の一つのサブパートに格下げされた—と、産業分類を国内をベースにした、従来のSICから、新たに、NAFTA諸国共通の分類基準であるNAICS (North American Industrial Classification System) に代えたことである。そしてここで検討の俎上に乗せた、SCBに掲載された予備報告の概要論文の資料面のメリットは、1977年から1997年までの約20年余の対米直接投資と在米外国子会社の活動を包括していることである。これによって、従来不明だったこの間の推移が判明し、1992年の占める位置が明確になった。この資料上のメリットは計り知れない。早速に分析に入ろう。

1. 対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史的推移と基本問題に関する考察

まず最初に、アメリカへの諸外国の対外直接投資（アメリカから見れば、これは対内直接投資ということになるが、それではわれわれにはわかりにくいので、われわれに親しみやすい対米直接投資という言葉で、以下、表すことにする）のこの間の推移を示す全体的な概観図を提示してみよう（第1表）。この表は1977年から1997年までのおよそ20年間余の在米外国子会社の活動の全容を、各項目ごとに、歴年次別に俯瞰したものである。この表から、いくつかのことが見えてくる。

1) 在米外国子会社の利益と利益率

まず第1に、1992年のベンチマークサーベイを分析した際に感じた最大の疑問の一つは、収入がネットで213億ドルものマイナスになっていたことである。この問題は私の頭を悩まし続けている難問である。ここで通常予想される解答は、第1は実質的には商業（貿易や国内販売、しかも貿易の場合は多くは企業内貿易）中心の活動なので、利益があまり上がらないという構造になっているという主張、第2にそれがさらに進んで、アメリカへの企業進出自体が目的なので、一時的なマイナスでも構わないという主張、第3に不動産業を中心にして、売買益を隠

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階(上)(関下)

第1表 在米外国子会社の総括データ：1977 - 97年 (単位：億ドル、万人)

年	総生産高	販売額	純収入	労務費	従業員数	総資産額	建物・工場・機械設備等		新規設備 用支出	研究開発 費 ⁽⁴⁾	在米外国子会社輸出額		在米外国子会社輸入額		在米外国子会社貿易収支
							うち商業用建物	うち商業施設 ⁽⁵⁾			うち外国親会社	うち外国親会社分			
1977	352	1,940	40	188	122	1,435	668	n.a. ⁽⁶⁾	76	9	249	439	309	-190	-192
1978	429	2,415	48	242	143	1,812	807	n.a.	93	12	322	566	395	-244	-229
1979	554	3,279	73	317	175	2,286	1,012	n.a.	112	16	443	630	453	-187	-232
1980	709	4,124	88	400	203	2,913	1,278	n.a.	169	19	522	758	470	-236	-260
1981	988	5,102	112	548	242	4,070	1,880	n.a.	267	31	641	823	522	-182	-253
1982	1,035	5,181	38	615	245	4,764	2,252	n.a.	281	37	602	843	519	-241	-269
1983	1,115	5,366	56	668	255	5,317	2,440	n.a.	232	42	539	815	548	-276	-322
1984	1,288	5,936	96	732	271	6,025	2,695	n.a.	252	47	582	1,005	705	-423	-434
1985	1,349	6,330	54	799	286	7,411	2,952	n.a.	289	52	564	1,113	817	-549	-558
1986	1,421	6,720	25	865	294	8,380	3,202	n.a.	285	58	496	1,257	934	-761	-715
1987	1,579	7,446	78	960	322	9,437	3,533	899	330	65	481	1,435	1,082	-954	-891
1988	1,904	8,864	120	1,196	384	12,008	4,181	1,040	443	78	695	1,555	1,184	-860	-920
1989	2,234	10,566	93	1,442	451	14,313	4,895	1,248	552	95	863	1,718	1,299	-855	-956
1990	2,393	11,759	-45	1,636	473	15,502	5,784	1,465	696	115	923	1,829	1,375	-906	-997
1991	2,576	11,859	-110	1,760	487	17,526	6,401	1,658	698	119	969	1,787	1,322	-818	-900
1992	2,663	12,320	-213	1,821	472	18,252	6,608	1,726	614	137	1,039	1,845	1,378	-806	890
1993	2,867	13,294	-44	1,930	477	20,658	7,057	1,739	632	142	1,066	2,006	1,508	-940	-1,034
1994	3,130	14,435	81	2,006	484	22,067	7,544	1,731	682	156	1,207	2,324	1,746	-1,117	-1,235
1995	3,226	15,446	155	2,064	494	23,887	7,695	1,684	745	175	1,352	2,508	1,912	-1,156	-1,340
1996(1)	3,581	16,676	244	2,206	511	26,817	8,257	1,676	906	180	1,409	2,687	1,977	-1,278	-1,369
1997(2)	3,849	17,172	425	2,303	516	30,344	8,662	1,722	1,008	197	1,409	2,615	1,955	-1,206	-1,327

(注) (1) 1996年は改訂値

(2) 1997年は暫定値

(3) 在米外国子会社は銀行を除くもの。

(4) 研究開発費は子会社が保有しているもので、実際の使用は子会社ならびにその他の組織が行っているもの。

(5) 外国親会社グループには①外国親会社、②UBOを含めて、50%以上を所有する親会社グループに所属する個人が含まれる。

(6) n.a...利用不能

(資料) William J.Zeile, Foreign Direct Investment in the United States:Preliminary Results From the 1997 Benchmark Survey, Survey of Current Business, August 1999, Table 2より作成

し、意図的に欠損が出るような財務会計処理を行っている、つまりは利益隠しを行っているという主張、第4に一時的な景気変動や為替相場の影響を受けて、たまたまマイナスになることもあるという主張などである。

ところで、この問題の検討に直接立ち入る前に、ベンチマークサーベイ、したがってまた広くアメリカ商務省が使っているいくつかの概念の内容に関して説明し、その意味内容を明らかにし、なおかつわれわれの用語への改義をしておこう。まずここでいう純収入（ネットインカム）とは財務 - 会計上の税引後利益のことで、そこにはキャピタルゲイン（もしくはキャピタルロス） - つまりは元本値上がり益もしくは値下がり損 - と、投資収入（インカムゲイン） - つまりは利子・配当収入 -、それにその他の非営業収入が含まれる⁴。したがって、これは、企業があげた利益の資本化（株式化や証券化）による活動結果で、一般的には利子生み資本的な性格のもの、あるいは企業の資本家としての性格もしくは資格からくる収入であるといつてよいであろう。これにたいして営業利益（オペレイティングプロフィット）、つまりは「利潤タイプの収益」（プロフィットタイプリターン）は経済 - 会計上の税引前利益のことで、当期の生産活動 - ただしここでいう生産活動の意味は、純粋なモノ作りという意味での生産ではなく、当該部門でのなんらかの付加価値の追加という、広い意味でのそれである - から生まれたものである。したがって、これには在庫調整による評価替えや各種の減価償却による調整が含まれている⁵。もちろんここからは、前者のキャピタルゲインやインカムゲインは除外されている。したがって、これは生産・販売・サービス活動などの企業の営業面での利益を反映したもので、われわれが企業利潤ないしは企業者利得といっているものが、それに相当すると考えて良いだろう。

そこでこの二つのものを比較してみると（第2表）、先の純収入のマイナスの意味はわからないまでも、それが1994年以降、プラスに転じた理由はわかる。それは営業利益（以下、企業利潤または単に利潤ということにする）が急速に拡大した結果、それを反映して、ネットインカムも増大するようになったからである。その内容は、製造業での利潤拡大が最大の要因だと考えられる。なお、製造業の中では化学の割合が高く、これがその中心になっている。こう見えてくると、1990年から1993年まで続いた在米外国子会社の純収入のマイナスは極めて例外的なもので、その後、急速にそれはプラス構造に転化しており、そうなると、損失してでも対米進出をする、ないしはそうした構造を長期的に続けても構わないといったような類のものではないことだけは、少なくともいえるだろう。したがって、在米外国企業の活動は1994年を転機にして、利益拡大の方向へ転じ、しかも急速にそれが拡大してきているということが出来る。このことは、対米直接投資が本格化し、在米外国子会社の活動も次第に定着、拡大してきている意味だととれよう。

しかしながら、一般的に在米外国子会社の利益が低いことは、日系在米子会社に典型的に見

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階（上）（関下）

第2表 純収入（インカムゲイン・キャピタルゲイン）と営業利益（利潤）の比較：1992 - 1997 （単位：億ドル）

	I 純収入（財務会計上の税引後利益）						II 営業利益（経済会計上の税引前利益）						III 総和（= I + II）					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	石油	-5	11	4	21	54	65	30	33	41	47	67	79	25	44	45	68	121
製造業	-92	-64	64	92	81	143	17	43	123	127	160	209	-75	-21	187	219	241	352
食品	2	-16	-2	5	34	7	4	2	2	-1	6	19	6	-14	0	4	40	26
化学	-13	33	51	38	9	44	46	63	79	61	67	55	33	96	130	99	76	99
窯業	-10	-6	-4	8	6	22	-6	-2		10	13	28	-16	-8	-4	18	19	50
一次金属	-20	-14	10	12	10	9	-6		8	14	15	13	-26	-14	18	26	25	22
金属製品		-4	-6	1	4	11	1	-1	-5	3	6	9	1	-5	-11	4	10	20
機械	-16	-22	1	-4	-3	2	-13	-13	7	1	6	14	-29	-35	8	-3	3	16
電子電機	-11	-18		6	-3	13	-8	-8	5	9	5	17	-19	-26	5	15	2	30
輸送機器	-9	-7	4	4	2	17	-9	-3	4	5	1	23	-18	-10	8	9	3	40
その他	-14	-10	11	21	22	18	7	5	23	25	40	30	-7	-5	34	46	62	48
卸売	-3	-1	18	-2	15	34	8	15	31	45	41	75	5	14	49	43	56	109
小売	-21	-6	10	5	3	12		3	18	22	18	21	-21	-3	28	27	21	33
金融	6	11	5	13	10	41	5	9	5	5	26	37	11	20	10	18	36	78
保険	23	50	30	34	57	91	20	27	34	18	50	79	43	77	64	52	107	170
不動産	-47	-31	-22	-20	-17		-27	-22	-20	-19	-12	3	-74	-53	-42	-39	-29	3
サービス	-31	-24	-23	-24	-18	2	-23	-16	-22	-22	-7	5	-54	-40	-45	-46	-25	7
ホテル	-16	-14	-12	-11	-3	5	-15	-12	-11	-11	-3	1	-31	-26	-23	-22	-6	6
娯楽サービス	1		2		-12	-2	2	3	3	1	-5	5	3	3	5	1	-17	3
映画	-12	-4	-3	-6	1	1	-7	-4	-6	-4		-2	-19	-8	-9	-10	1	-1
その他	-5	-5	-11	-7	-4	-2	-3	-3	-8	-8	1	1	-8	-8	-19	-15	-3	-1
その他	-43	10	-3	36	58	37	-1	-4	18	54	87	70	-44	6	15	90	145	107
合計	-213	-44	81	155	244	425	29	88	226	278	430	578	-184	44	307	433	674	1,003

（注） 5,000万ドル未満

（資料）：SCB, August, 1999, op.cit., Table 12より作成

第3表 在米外国子会社の利益率：1992年と1997年

(単位：億ドル，%)

	1. 総生産高		2. 営業利益		3. 利益率 (= 1 / 2)	
	1992年	1997年	1992年	1997年	1992年	1997年
石 油	256	352	30	79	11.7	22.4
製 造 業	1,341	1,724	17	209	1.3	13.8
食 品	123	142	4	19	3.3	13.4
化 学	419	412	46	55	11.0	13.3
窯 業	62	121	- 6	28	-	23.1
一次金属	87	93	- 6	13	-	14.0
金属製品	63	85	1	9	1.6	10.6
機 械	102	169	- 13	14	-	8.3
電子・電機	157	213	- 8	17	-	8.0
輸送機器	48	113	- 9	23	-	20.4
卸 売	310	458	8	75	2.6	16.4
小 売	199	283		21	N	7.4
金 融	32	97	5	37	15.6	38.1
保 険	57	166	20	79	35.1	47.6
不 動 産	64	73	- 27	3	-	4.1
サ ー ビ ス	203	293	- 23	5	-	1.7
ホテル	34	50	- 15	1	-	2.0
ビジネス・サービス	90	141	2	5	2.2	3.5
映 画	20	17	- 7	- 2	-	-
そ の 他	59	85	- 3	1	-	1.2
そ の 他	202	403	- 1	70	-	17.4
会 計	2,663	3,849	29	578	10.9	15.0

(注) ...5,000万ドル未満

N...0.1%未満

(資料) SCB, August 1999, op.cit., Table 5 及びTable12より作成。

第4表 在米外国子会社⁽¹⁾とアメリカ国内企業の利益率比較 (単位：億ドル，%)

	I 在米外国子会社					II アメリカ国内 企業の総資本 利益率 ⁽⁴⁾	III 内外利益率差 (II - I ⁽⁵⁾)
	①総利益 (= ② + ③)		④ 資 産 ⁽³⁾ (= 総資本)	⑤ 総資本利益率 (① / ④)	アメリカ国内 企業の総資本 利益率 ⁽⁴⁾		
	②うち 営業利益 ⁽²⁾	③ 利子支払					
1987	303	107	196	5,466	5.5	6.6	1.1
1988	378	117	261	6,702	5.6	7.0	1.4
1989	439	85	354	8,334	5.3	7.0	1.7
1990	393	- 1	394	9,842	4.0	6.8	2.8
1991	387	- 21	408	10,760	3.6	6.6	3.0
1992	379	21	357	10,973	3.5	6.4	2.9
1993	420	70	350	11,352	3.7	6.6	2.9
1994	565	212	354	12,115	4.7	7.4	2.7
1995	664	263	401	12,705	5.2	7.8	2.6
1996	808	402	406	13,384	6.0	8.0	2.0
1997	946	505	441	14,641	6.5	8.0	1.5

(注) (1) これまでのように銀行を除くことに加えて、金融と保険も除く。

(2) ここではSICベース（従来のアメリカの産業分類）ではなくNAICSベース（新しくNAFTA全域で一致させる産業分類）になっており、かつ減価償却に基づく調整（CCAadj）が行われている。そのため全体的に数値が減っている。

(3) 年始と年末の平均値

(4) データはFederal Reserve Board による。

(資料) : SCB, August 1999, op.cit., Table 14より作成。

られる、卸売り部門や小売り部門が在米外国子会社の場合に優勢であるという活動内容に照らすと、これらの部門での利益が純収入にせよ、営業利益にせよ、低いことの中に現れているように思われる。というのは、商業部門（卸売りと小売り）が製造業に比較して活動面では圧倒的に高いにもかかわらず、利益面では、この表に見られるように、低いからである。さらにまた、もう一つの主要な、在米外国子会社の活動内容である不動産業においては、一貫してマイナスしか計上されていない。こう見てくると、この問題での第1と第3の予想される回答である、利益の低いないしは利益があがらない構造、ないしは意図的な利益隠しという主張も、あながち否定できないような気がする。

そこで、このことを確かめるために、在米外国子会社の利益率（第3表）ならびにそれとア

アメリカ国内企業の利益率との比較（第4表）を行ってみよう。第3表からわかることは、総生産高に占める営業利益の比率（＝利益率）は1992年に比べて、1997年には確実に前進してきていることである。15%という利益率は確かなものだし、製造業でも13.8%という数字が出ており、これは1992年の状況とは雲泥の差である。他方、第4表は営業利益に利子支払いを加えて、本来得た利益を計算して、それに対する資産額（＝総資本）の割合を計算したもので、一般的には総資本利益率（ROA）と呼ばれているものである。これで計算すると、最大6.5%（97年）から最低3.5%（92年）というのが、この10年ほどの流れである。これをさらにアメリカ国内企業のそれと比較してみると、確かに最大3.1%から最低1.5%までの開きがある。したがって、これが明らかにしているものは、アメリカ企業に比べて、在米外国子会社の場合、利益率が低く、その意味ではあまり利益があがらない構造であることは認められる。しかし両者の開きはこの間に着実に縮小してきており、1987年に3.1%ほどの差があったものが、1997年には1.5%にまで縮まってきている。しかもそれまでは自社内に保持する利益よりも支払った利子のほうが大きかったのが、1997年に初めて逆転して、利益が505億ドルに対して、利子支払いは441億ドルになった。このことは、企業（現実資本ないしは産業資本）が自らの手許に残す、利用可能な利益の方が、銀行をはじめとする各種金融機関などの資金の貸し手（利子生み資本）に渡す部分よりも大になるという、本来の資本主義の行動原理に近づいたことを示している。したがって、在米外国子会社のポジションはアメリカ国内企業に近づきつつあるということが出来る。ただし、不動産業に関しては毎年のように欠損を出していて、利益隠しという疑問は依然として残るが、これについては別の資料源泉—たとえば財務省のような課税当局が作成するもの—からのアプローチが必要となろう。

以上のことから、当初掲げた疑問にはかなり明白に解答できるようになった。とすると、残りは景気変動や為替相場の変動にまつわる問題、すなわち1990年から1993年の四年間に限って、何故マイナスが出たのかという問題が残されることになる。これについては別に検討しよう。

2) 在米外国子会社の生産・国内販売と輸出・輸入の関係

第2に、在米外国子会社の生産、国内販売、輸出、輸入などの間の関係に関してである。筆者はこの課題に関しては、最初に在米外国子会社の貿易活動—とりわけ外国本社からの輸入—に焦点を当てて論じ、その後、生産・蓄積活動に焦点を移してきた。その結果、貿易活動を必要以上に過大視しているかのような印象を与えたかも知れない。しかし誤解がないようにあらかじめ断っておくと、あたかも貿易活動が在米外国子会社の中心的な活動のように捉えられたとすれば、それは間違いである。在米外国子会社の活動の中心はあくまでもアメリカ国内での販売にある。そこで、第1表を基にして、それぞれの項目を比較して、いくつかの指標を作ってみた（第5表）。これで見るとおわかりのように、在米外国子会社のアメリカ国内での販売

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階（上）（関下）

1977 - 1997（単位：億ドル，％）

第5表 在米外国子会社の諸指標

	①総生産高 従業員数	②販売額 従業員数	③輸出額 従業員数	④機械・設備等 従業員数	⑤労務費 従業員数	⑥販売額 輸出額	⑦総生産高 輸入額	⑧研究開発費 総生産高	⑨研究開発費 販売額	⑩全米に占める 総生産高の比率	⑪全米に占める 労働者の比率	⑫総生産高 機械設備等	⑬総生産高 販売数
1977	28,852ドル	159,016ドル	20,410ドル	54,754ドル	15,410ドル	7.79	0.80	2.6%	0.5%	2.3%	1.7%	0.53	0.18
1978	30,000	168,881	22,517	56,434	16,923	7.5	0.76	2.8	0.5	2.5	1.9	0.53	0.18
1979	31,657	187,371	25,314	57,829	18,114	7.40	0.88	2.9	0.5	2.9	2.3	0.55	0.17
1980	34,926	203,153	25,714	62,956	19,704	7.90	0.94	2.7	0.5	3.4	2.7	0.56	0.17
1981	40,826	210,826	26,488	77,686	22,645	7.96	1.20	3.1	0.6	4.2	3.1	0.53	0.19
1982	42,245	211,469	24,571	91,918	25,102	8.60	1.23	3.6	0.7	4.3	3.2	0.46	0.20
1983	43,725	210,431	21,137	95,686	26,196	9.96	1.37	3.8	0.8	4.3	3.3	0.46	0.21
1984	47,528	219,041	21,476	99,446	27,011	10.20	1.28	3.6	0.8	4.4	3.4	0.48	0.22
1985	47,168	221,329	19,720	103,217	27,937	11.22	1.21	3.9	0.8	4.3	3.4	0.46	0.21
1986	48,333	228,571	16,871	108,912	29,422	13.55	1.13	4.1	0.9	4.3	3.5	0.44	0.21
1987	49,037	231,242	14,938	109,720	29,814	15.48	1.10	4.1	0.9	4.5	3.7	0.45	0.21
1988	49,583	230,833	18,099	108,880	31,146	12.75	1.22	4.1	0.9	5.0	4.3	0.46	0.21
1989	49,534	234,279	19,135	108,537	31,973	12.24	1.30	4.3	0.9	5.4	4.9	0.46	0.21
1990	50,592	248,605	19,514	122,283	34,588	12.74	1.31	4.8	1.0	5.5	5.1	0.41	0.20
1991	52,895	243,511	19,897	131,437	36,140	12.24	1.44	4.6	1.0	5.9	5.3	0.40	0.22
1992	56,419	261,017	22,013	140,000	38,581	11.86	1.44	5.1	1.1	5.8	5.1	0.40	0.22
1993	59,895	278,700	22,348	147,945	40,461	12.47	1.42	5.0	1.1	5.8	5.0	0.41	0.21
1994	64,669	298,244	24,938	155,868	41,446	11.96	1.35	5.0	1.1	6.0	4.9	0.42	0.22
1995	65,304	312,672	27,368	155,769	41,781	11.42	1.29	5.4	1.1	5.9	4.9	0.42	0.21
1996	70,078	326,341	27,573	161,585	43,170	11.84	1.33	5.0	1.1	6.2	5.0	0.43	0.21
1997	74,593	332,791	27,306	167,868	44,632	12.19	1.47	5.1	1.1	6.3	4.9	0.44	0.22

（資料）SCB, August 1999. op. cit., Table 1 および Table 2 より作成。

額は、その輸出額をはるかに上回っており、1987年には実に15倍以上という数字が出ている(項目⑥)。その後、その比率は少しずつ低下してきているが、それでも常時、10倍以上の高さを保っている。このことから、在米外国子会社の主要な活動はアメリカ国内での販売にあることは明白である。なお在米外国子会社のアメリカ国内での販売活動はこの20年間に毎年、着実に伸びているが、それが急速に増大し始めたのは1980年代後半、特に1988年以降であるが、その前年の1987年に輸出額との差が最大になったのは、主要には輸出が減少したからである。輸出の減少は86年と87年の2年間に限り、88年からは再び輸出も増大するようになる。そしてその後は着実に増大しているが、なにせアメリカ国内での販売活動が急速に拡大したため、その差は圧倒的になった。こう見ると、在米外国子会社の定着化一どのような形にせよがこの時期に作られたといえるだろう。

次に、それと対比する意味で、もう一つ、在米外国子会社のアメリカ国内での総生産高と、今度は輸入額とを比較してみよう(項目⑦)。なお、先にも述べたが、ここでいう生産高とは、一般に国民総生産(Gross National Product)という場合の概念と内容上は同じである。すなわち、ここでいえば、在米外国子会社が当該年に新たに生み出したもの、つまりはその生産額から中間投入財を差し引いた「付加価値」を指している。その意味では、それは物的財貨=商品生産に限定されるものではない。またこれは、在米外国子会社が所有する資産(ストック)を使つての、新規に生み出されたものであり、その意味ではフロー部分でもある。つまり過去の労働の産物によって、新規に生み出された価値を計ったものである。なお「付加価値」という得体の知れないものに関しては、いろいろ検討しなければならない課題があり、クルッグマンも、産業の高度化に関わって「高付加価値生産」という概念を使うことに、あからさまな疑念を表明しているほどである⁶⁾。

そこで、生産高と輸入額の比較であるが、対米直接投資が揺籃期であった1970年代には輸入が中心であったが、1981年を転機に米国内での生産が輸入を上回るようになった。そしてこの傾向はその後、一貫して続いている。このことが示しているものは、在米外国子会社が外国の本社から輸入してアメリカ国内で販売するという性格は基本的には続いているものの、先に貿易活動を論じた際に主張したように⁷⁾、アメリカ国内での生産活動が、形はどうであれ—たとえば、摩擦回避型の疑似製造業的なものなど—次第に拡大していることである。もちろん、ここでの生産高が在米外国子会社の作り出した付加価値を示すものである以上、必ずしも物的財貨の生産にのみ限定されず、広く商業活動やサービス活動をも含むものであり、貿易活動の延長としての商業的・サービスの要素—たとえば偽装された商業投資的なもの—も多く残されていることは想像に難くない。とはいえ、上の国内販売額(S)/輸出額(X)比率が10倍以上であったことに比べると、この国内生産額(P)/輸入額(M)比率が1.3倍程度で推移していることは極めて非対称的である。したがって、両者を総合すると、海外親会社から輸入して、

アメリカ国内で多少加工して、それをアメリカ国内で販売するという姿が在米外国子会社の典型的なものとして浮かび出てくる。

3) 在米外国子会社の労働生産性，賃金，雇用効果，組織率

第3に、在米外国子会社の労働生産性に関わることである。ここでは労働者1人あたりの、総生産高（項目①）と販売額（項目②）と輸出額（項目③）、それに機械装備率（項目④）という四つの指標を用意してみた。そうすると、まず1人あたりの総生産高（＝付加価値生産性）は年々着実に増大しており、全体で見ると、この20年間に2.59倍増大している。次に1人あたりの販売額ではこれもまた着実に増大していて、これもこの20年間に2.09倍増大した。これに比べると、第3の、1人あたりの輸出額は80年代中盤以降、長いこと後退し、90年代に入って増大するようになったが、それでもトータルで見ると、1.34倍しか増大していない。最後に1人あたりの機械装備率（＝機械・設備等）は群を抜いて増大しており、この間に3.07倍になっている。なおこの機械・設備等が額面どおり機械と工場設備（＝有形固定資産）だけを表していないのは、売買や賃貸対象としてのオフィスビルや店舗（＝商業用建物）がかなり含まれているばかりでなく、先の生産・蓄積活動の際に分析したように⁸⁾、この中には土地も含まれているからである。たとえば、1992年のケースをとりだすと、総額6,608億ドルのうち、機械・設備が5,952億ドルに対して、土地が657億ドルで、両者の比率は約9：1である。したがって、商業用建物と土地を引いた純粹の機械・設備額を取り出さないと、本来の意味での機械装備率は出てこないが、それについてはベンチマークサーベイが行われた年に関しては可能でも、それ以外の年は無理であり、したがって、20年間を通した傾向は出せない。したがって、ここではそうした留保条件を入れた上で、大ざっぱな数字として、これを理解しなければならないだろう。

さてこうした留保条件をつけた上で、この四つの指標を全体的に眺めてみると、1人あたり機械装備率が最も高く、次いで付加価値生産性、販売額の順であり、輸出額は最も伸び率が低いことになる。その意味は在米外国子会社のこの20年余にわたる活動は機械設備の充実の上に築かれた生産性の上昇を基本にしており、そしてその結果生み出されたものは、アメリカ国内での販売に主要に向かったと言えるだろう。こう書くと、いかにも平凡な結論のような感じだが、一時期前までの、伝統を持った特定の先発対米進出組—たとえば、ネスル、BP、シェル、ユニリーバ、フォルクスワーゲン、フィリップス、チバガイギーなどのお馴染みの企業—を除いては、全体として対米直接投資が振るわず、また日本の場合は総合社を中心とする第三国取引が主力をなしていた時代からみれば、隔世の感があるものである。特に後者の日本の総合社の三国間取引が華やかな時期には、日本の対米直接投資企業（総合社）はアメリカの輸出促進に極めて貢献していた（第6表）⁹⁾。そうした80年代初頭までの状況から、今日は

第6表 9大総合商社のアメリカ貿易に対する寄与

(単位: 億ドル, %)

	1973	1979	1980	1981	1981/1973
I 対世界取引					
(1) アメリカの輸出総額	1,436 (100.0)	1,817 (100.0)	2,206 (100.0)	2,337 (100.0)	1.63
A. うち在米日系9大商社の輸出額	119 (8.3)	174 (9.6)	221 (10.0)	227 (9.7)	1.91
(2) アメリカの輸入総額	1,831 (100.0)	2,189 (100.0)	2,570 (100.0)	2,734 (100.0)	1.49
B. うち在米日系9大商社の輸入額	113 (6.2)	132 (6.0)	148 (5.8)	165 (6.0)	1.46
(3) (A - B)	6	42	73	62	10.3
II 対日取引					
(1) アメリカの輸出総額	129 (100.0)	176 (100.0)	208 (100.0)	218 (100.0)	1.69
C. うち在米日系9大商社の輸出額	91 (70.5)	131 (74.4)	167 (80.3)	173 (79.4)	1.90
(2) アメリカの輸入総額	265 (100.0)	282 (100.0)	331 (100.0)	399 (100.0)	1.51
D. うち在米日系9大商社の輸入額	88 (33.2)	97 (34.4)	113 (34.1)	126 (31.6)	1.43
(3) (C - D)	3	34	54	47	15.7
III 「三国間取引」					
(A - C)	28	43	54	54	1.93
(B - D)	25	35	35	39	1.56

(出所) ニューヨーク日本商工会議所調べ。日本貿易振興会『在米日系進出企業の経営の実態 - その2』(ジェトロ・海外調査シリーズ, No.224), 1983年163ページ, より作成。

ただし拙稿「多国籍企業と企業内貿易」鈴木重靖編『現代貿易理論の解明』大月書店, 1987年, 第7章, 180頁による。

いかに変貌してきたかを見ておかなければならないだろう。

以上の結論が妥当か否かを確定するために、これらの指標と比較する意味で、総生産高を機械・設備等で割った資本生産性(項目⑫)と、総生産高を販売額で割った付加価値率(項目⑬)を出してみた。これを上の、総生産高を従業員1人あたりで割った労働生産性と比較すると、労働生産性の伸びに比べて、資本生産性が伸びていないどころか、低下すらしているように数字的には出ている。また付加価値率もほぼ横這いのまま推移してきている。とすると、上で機械設備の充実といったものには、留保が必要な気がする。むしろ、在米外国子会社のこの間の成長は、主要には労働生産性の上昇の上に築かれているように見える。そして機械・設備の中に土地や商業用建物が混じっていることが、正確な実態把握を困難にしているようである。資本の生産性と労働の生産性を分けて考えるのは、たとえば、資本の有機構成の中の、価値構成と技術構成を分けて考えるのと同様に、異なる国民経済間や異種産業部門間の国際比較をする上で、なにがしかの有効な手段になるような気がする¹⁰⁾。

さらにこのことをもう少し検討するため、労働者1人あたりの平均給与の推移(項目⑤)をあげておいたが、それで見ると、この間に2.90倍増加している。この数字は付加価値生産性の増加率や販売額の増加率よりも大であり、このことは一面では在米外国子会社のアメリカでの人気振りと定着度を反映しているが、他面では人件費の高騰が在米外国子会社の経営内容を圧迫し、効率的な経営が維持できなくなっていることも予想されなくもない。

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階（上）（関下）

第7表 在米外国子会社の従業員数と全米に占める比率：1997年と1992年

（単位：万人，％）

主要産業 ⁽¹⁾	1997年 ⁽²⁾		1992年 ⁽³⁾		1997年 ⁽⁴⁾		全米での組織率 ⁽⁸⁾	
	従業員数	全米に占める比率	従業員数	全米に占める比率	労働組合員数	同比率	1997年	1992年
農林水産	3	n.a ⁽⁶⁾	3	1.7				
鉱業	6	15.0	7	24.0	1	18.9	14.3	16.1
建設	7	1.3	7	1.4	1	16.3	19.5	21.1
製造業	211	12.3	214	11.5	38	17.1	17.2	21.0
食品	14	9.3	20	11.9	4	25.7		
アパレル	4	4.7	3	3.2				
紙	6	10.0	5	7.5	3	43.0		
印刷	6	7.1	10	6.6				
化学	31	34.0	35	32.1	4	10.5		
プラスチック・ゴム	14	14.0	13	14.8	3	21.2		
非金属	11	21.2	11	20.9	3	22.6		
一次金属	9	15.2	11	15.9	3	38.6		
金属製品	12	6.7	11	8.3	3	21.7		
機械	21	14.5	22	11.3	3	13.3		
コンピュータ・電子	26	15.5	26	17.2	2	8.7		
電機	12	20.2			2	12.4		
輸送	23	11.9	14	7.6	3	15.2		
家具	2	2.8	n.s.c	n.s.c ⁽⁷⁾				
卸売	39	6.7	35	5.6	3	5.6	6.6	7.5
小売	73	5.1	80	4.0	19	27.9	6.1	7.2
運輸	19	n.a	23	4.0	7	37.7	27.9	30.3
情報 ⁽⁵⁾	25	7.8	n.s.c	n.s.c	2	8.3	26.7	36.3
出版	7	6.9	n.s.c	n.s.c				
映画・音楽	3	8.8	n.s.c	n.s.c				
放送・通信	13	8.3	n.s.c	n.s.c				
備・データサービス	3	7.1	n.s.c	n.s.c				
金融	22	n.a	21	n.a	0	0	2.8	2.9
金融	7	n.a	7	6.3				
保険	14	6.2	14	6.5				
不動産	6	3.3	3	2.4		2.8		
科学・技術	14	2.5	n.s.c	n.s.c		2.4		
管理	27	3.7	n.s.c	n.s.c	2	8.5		
保険・介護	10	0.7	n.s.c	n.s.c				
アート・エンターテイメント	4	2.4	n.s.c	n.s.c				
飲食・住宅サービス	29	n.a	n.s.c	n.s.c	2	7.0		
合計	516	4.9	472	5.1	77	15.0	10.6	12.5

(注) (1) 産業を選別したので、全産業ではない。

(2) NAICSベース。つまり1997年から採用されるようになったNAFTA地域の共通産業ベース

(3) 伝統的なSICベース。

(4) ここでの従業員数は労使交渉の際のベースになったものなので、産業分類や所属産業がNAICSにもとづいたものとは一致しない。ただし全従業員は同じ。そのため空欄が多くなった。

(5) 情報産業に関しては、新たに1997年より独立に表出されるようになった概念。そのため1992年とは照合しない。

(6) n.a 利用不能

(7) n.s.c 分離不能

(8) アメリカ全体での民間労働組合の組織率を示すものだが、その産業分類は左欄のものとは必ずしも一致しない。

(資料) : S.C.B, August 1999. op. cit., Table 8.9.17.18より作成。

次に在米外国子会社が全米に占める位置を明らかにするために、総生産高に占める割合（項目⑩）と、雇用に占める割合（項目⑪）とを表示してみた。そうすると、前者では1977年には2.3%だったものが、1997年には6.3%にまで増大してきている。また後者では1.7%から4.9%に増大している。いずれの数字も一定の地歩を築いていることを窺わせるが、生産に占める比率のほうが雇用に占める比率よりも大であるということは、生産への寄与率のほうが大きいことを物語っている。このことはまた在米外国子会社の雇用吸収力はその生産への寄与度ほどではないということにもなる。

そこで、このことをもう少し詳細にみるため、産業別の内訳と、さらにその中における組織労働者の状況を示す第7表を作ってみた。というのは、1992年のベンチマークサーベイを分析していて、正規の労使交渉の結果採用された従業員が極めて少ないことが、判明したからである。これで見ると、全体としては4.9%（1997年）だが、製造業におけるアメリカ全体に占める比率は12.3%で高く、むしろ低いのは情報などのサービスと商業である。このことの含意は、アメリカ製造業の国内空洞化と雇用の喪失の穴埋め的な役割のほうが、現在のアメリカの成長部門—情報、金融—への貢献度よりも著しく大きいことである。つまりは在米外国子会社はアメリカ経済の補完的な役割は果たしているが、その先導的ないしは促進的な役割は果たしていないことになる。なお、先にも述べたが、1997年のベンチマークサーベイの新機軸は情報産業の別置にある。その結果、ここにあるように、情報・サービス関係が細分され、いくつものサブカテゴリーが作られ、興味深いデータが提示されるようになった。

もう一つの組織労働者の比率は全体で15%（1997年）だが、これはアメリカ全体の組織率10.6%よりは高い。産業別では小売りや運輸、製造業では金属やプラスチックで高く、しかもアメリカ全体での組織率よりも高くなっているほどである。他方で、情報や製造業のコンピュータや電機では低い。こうしたことから、在米外国子会社が多く進出している分野は、伝統的な分野が多く、そこでは組合の組織率も高いということがわかる。さらにいえば、在米外国子会社において労働者の組合組織率が高いのは、外国企業がアメリカに進出するにあたっては、アメリカ企業以上に、組織労働者に依拠せざるを得ないということになる。あるいは労働組合との合意の上でしか、対米進出できないということにもなる。とはいえ、その差はあまりなく、全体としては組織労働者の比率は低いし、しかもこの傾向が強まってきている。このことは、先に1992年のベンチマークサーベイを分析した際に、組織労働者の割合が余りに低いので、わざわざ「その他」¹¹⁾の範疇を作らざるを得なかったほどであり、その時の疑問からして、ここで示されたデータを見ると、納得させられるものがある。

4) 在米外国子会社の研究開発投資

第4に、研究開発投資との関係である。ここでは総生産に占める比率（第5表の項目⑧）と

販売額（同じく項目⑨）に占める比率の二つの指標をだした。1970年代や80年代はともかく、1990年代になって、総生産高（P）に占める研究開発費（R&D）の比率（RD/P）が5%を超えたことは、アメリカでの定義によれば、立派に技術集約的産業ないしは企業であるということになる（なお10%を超えると、ハイテク産業になる）¹²⁾。ただしもう一つの指標である対売上高比（RD/S）は1%程度で推移している。なおこれを産業別に見ると、製薬（33.5%）、コンピュータ（24.5%）、通信機器（38.2%）、計測機器（24.4%）などで高くなっている¹³⁾。つまりこのことは、在米外国子会社の産業分野は技術集約度の高い産業に集中していることを物語っている。なお日本企業が、利益の少ないアメリカでの企業進出を行う理由の一つに、アメリカでの先端技術の習得という学習効果をあげた文献もよくある¹⁴⁾。このデータはこのことを十分には証明していない。

ところで、研究開発投資を資本循環＝再生産の中でどのように位置づけるかは、これとは別に、重要な課題として存在している。一般には、これまで研究開発投資は、ものごとの原理を極める「基礎」、それを現実的な商品化へ作り替えるための「応用」、そして実際に商品を生み出すための「開発」の三つのカテゴリーに分類するのが通例だったが¹⁵⁾、最近ではそれらに加えて、予備的・準備的な「萌芽」研究の部分を新たに概念化するようになってきている。いずれにせよ、具体的な商品生産に先立って、人間の頭の中に浮かんだアイデアを科学的・技術的根拠に基づき、多くの人に利用されるモノにしていくための個人的、集団的な創造的営為があるわけで、それが企業間の競争上ますます重要になっているのが、今日の事態である。つまり、製品化のための企業の研究開発過程—これをI-Tということにする—が、G-Wに先立ち、かつその一部として企業内にビルトインされている。そこでは一面では科学や技術のもつ本来の性格から、普遍性や共有・共同性が求められ、したがって公開の原理が作用するが、他面では競争上の勝利のための秘匿と秘密主義や、あるいは独創性の尊重による、発案者や発見者への成果の個人的帰属を保障している。しかもアイデアや原理や技術の商品化が猛烈に進む中で、このことがますます注目を集めるようになってきた。したがって、技術をめぐるストップアンドゴー（伝播と秘匿の両面）戦略が日常になり、企業は技術を自社開発する場合と他社から購入する場合の双方を組み合わせる展開するのが通常である。こうした研究や技術開発に関わる問題を、現代の資本主義の解明のために正しく位置づけ、そして適切に取り扱うことは、極めて大事だし、かつ不可欠でもある。

（注）

1) 関下 稔「在米外国子会社の貿易活動—Foreign Direct Investment in the U.S.1992の分析をもとにして—（1）」『関西大学商学論集』第42巻第2号、1997年6月。

同「在米外国子会社の貿易活動—Foreign Direct Investment in the U.S.1992の分析をもとにして—（2）」『立命館国際研究』第10巻第1号、1997年5月。

- 同「在米外国子会社の生産・蓄積活動—Foreign Direct Investment in the U.S.1992の分析を通じて—(1)」『立命館国際研究』第12巻第2号, 1999年12月。
- 2) 本稿は2000年1月22日のポスト冷戦研究会で報告した「対米直接投資の現段階とアメリカ経済のグローバル化—総括的な展開—」(於・明治大学)の内容を基にして, それに補筆を加えて完成させたものである。研究会の折りに貴重なコメントを頂いた研究会の諸先達に記して感謝する次第である。
- 3) William J.Zeil, Foreign Direct Investment in the United States:Preliminary Results From the 1997 Benchmark Survey, Survey of Current Business, August 1999 .
- 4), 5) ibid., p.36 .
- 6) P. クルツグマン「競争力という名の危険な妄想」, 『フォーリン・アフェアーズ』アンソロジー『日米はなぜ対立するのか』竹下興喜監訳, 中央公論社, 1995年, 23 - 25頁
- 7) 拙稿「在米外国子会社の貿易活動(1)」ならびに「在米外国子会社の貿易活動(2)」いずれも前掲, 参照。
- 8) 拙稿「在米外国子会社の生産・蓄積活動(1)」前掲, 27頁。
- 9) アメリカ貿易に占める日本の総合商社の役割に関しては, かつて80年代に検討したことがあるので, ここで再度, 提示しておこう。詳細は拙稿「多国籍企業と企業内貿易」, 鈴木重靖編『現代貿易理論の解明』大月書店, 1987年, 第7章, 所収。
- 10) 長い間, トヨタの自動車生産に携わってきた川原晃氏は日米の自動車生産の比較をする際に, 生産性を労働の生産性 = 付加価値 ÷ 従業員と, 資本の生産性 = 付加価値 ÷ 有形固定資産の二つに分けて考えることが必要だと説く。
- そして前者の労働の生産性はさらに
- $$(\text{付加価値} \div \text{売上高}) \times (\text{売上高} \div \text{従業員}) = \text{付加価値率} \times \text{従業員 1 人当たり売上高とも表せ,}$$
- 後者の資本の生産性は, $(\text{付加価値} \div \text{売上高}) \times (\text{売上高} \div \text{有形固定資産})$
- $$= \text{付加価値率} \times \text{有形固定資産回転率と表せるとしている。}$$
- そして従業員 1 人当たりの有形固定資産を労働装備率と定義して,
- $$\text{資本生産性} = \text{労働生産性} \div \text{労働装備率}$$
- $$\text{労働生産性} = \text{資本生産性} \times \text{労働装備率} = \text{付加価値率} \times \text{有形固定資産回転率} \times \text{労働装備率という式を}$$
- 導き出した。川原晃『競争力の本質—日米自動車産業の50年—』ダイヤモンド社, 1995年, 20頁。
- そしてGMとトヨタの生産性を比較して, 70年代前半までには労働生産性ではトヨタが次第に高くなったが, 付加価値率ではGMが依然として高かった。しかしそれが急速に逆転しはじめたのは, GMの付加価値率も労働装備率もともに70年代半から減少したからであるとしている。同上, 123頁。
- なお資本の有機的構成を価値構成と技術構成に分けて考察して, 日本経済の特質に迫った周知の野呂栄太郎の日本資本主義分析がある。
- 11) 拙稿「在外外国子会社の生産・蓄積活動(1)」前掲, 40 - 41頁。
- 12) この定義はアメリカ商務省によるもので, 正確には, RD/Pが5%以上か, 技術者(T)が総雇用(E)に占める比率(T/E)が5%以上の場合を技術集約的産業, その二つの指標のいずれかが10%以上の場合をハイテク産業としている。U.S.Department of Commerce, International Trade Administration, An Assessment of U.S. Competitiveness in High Technology Industries, February 1983. なお具体的にどんな産業がそれに所属するかに関しては, 拙著『日米経済摩擦の新展開』大月書店,

対米直接投資と在米外国子会社の活動の歴史の変遷と現段階（上）（関下）

1989年，156頁の第5 - 1 図ならびに158-159頁の第5 - 1 表を参照されたい。

13) William J. Zeil, op. cit., Table 16による。

14) たとえば，アメリカ議会のOTA（技術評価局）が上院の要請のよって，二度にわたって作成した多国籍企業に関する報告書では日本の多国籍企業の対米進出の主要な理由の一つに技術の習得をあげてゐる。詳しくはU.S. Congress, Office of Technology Assessment, Multinationals and the National Interest: Playing by Different Rules, OTA-ITE-569, Washington, DC: U.S. Government Printing Office, September 1993. ならびにdo, Multinationals and the U.S. Technology Base, OTA-ITE-612, Washington, DC: U.S. Printing Office, September 1994.

15) アメリカにおける研究開発投資の概念，種類とその実態に関しては，拙著『現代アメリカ貿易分析ーパクス・アメリカーナの生成・展開・再編ー』有斐閣，1984年，第1章，参照。

（Minoru Sekishita, 本学部教授）