

# アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス 労働者のグローバルな活用と業務展開 — H-1B/L-1 ビザの利用とオフショアアウトソーシング 活動の功罪を考える — (二)

関 下 稔

## 3. オフショアアウトソーシング活動の活発化とその内実

前稿<sup>1)</sup>において「ICT 革命」に促迫されたアメリカにおける IT 化—「ニューエコノミー」  
と喧伝された—の嵐のような進展は、高度科学技術労働者 (S & E) のアメリカ国内での不足  
を生み、それに有効に対処するために、H-1B ビザと L-1 ビザを利用した外国人科学技術労働  
者や管理労働者の、アメリカ国内への一時的な招聘を進めるという方策をとるようになった事  
情とその実態を克明に分析、叙述した。そのことは、アメリカ多国籍企業の外国人経営管理者  
や外国多国籍企業の経営管理者の米国内への「企業内転勤」(L-1 ビザ)ばかりでなく、自国内  
で十分な雇用需要を持たない外国—特に途上国—からの S & E の大量の「頭脳流入」(brain  
drain) を生んで、アメリカの 1990 年代の「ニューエコノミー」の発展を支える大きな要因に  
なった。すなわちそのもつ意味は、外国の優秀な人材を—一時的ではあれ—アメリカ国内にお  
いて相対的には安い賃金で雇うことによって労働コストの軽減化と経営の効率化、そして事業  
拡大を図り、かつそれを強力に進める多国籍企業にとっては企業活動の改善・改編—知識集積  
体への脱皮—と利益拡大の千載一遇のチャンスにもなったということである。これは、それ以  
前からすでに進められていたアメリカへの留学—とりわけ大学院課程—の一層の奨励と、その  
結果としての学士・修士・博士号取得の受け皿の整備—つまりは学位授与機関としてのアメリ  
カの大学・大学院の権威の確立—と一体となって進められ、しかも卒業後の彼らのアメリカ国  
内での採用の増加までを目論んで、アメリカへの知識労働の—大集積化—知財立国化—が生み  
出された。これは「覇権国」アメリカの学術・科学的、文化的、イデオロギー的な優位性の根

拠として、折からのグローバル化の先陣を切る形となって、世界を席卷していった。

したがって、次にはこの過程はアメリカ多国籍企業によって先進国から新興国や途上国への、サービス化、知財化のグローバルな波及・伝播の運動を生み、それはオフショアアウトソーシングとして大々的に展開されていくことになる。ここではアメリカへの一時的な招聘ではなしに、現地で直接にソフト加工などの知的・技術的サービス活動を、しかも現地の地場企業との契約—つまりは外部化—に基づいて展開するもので、これを中心にして、アメリカ多国籍企業の海外子会社との間の企業内での展開—つまりは内部化—がそれと並行して展開されることになる。しかもこの過程は同時にその反作用として、日本を始め、先進国多国籍企業の、アメリカでの同様の試み、つまりはアメリカ多国籍企業の海外オフショアリングによる「空洞化」の穴埋めとしてのインショアリングを生み、しかもそれが次第に単なる穴埋めの域を超えたアメリカのサービス取引上—RDT サービス取引という名に一括される—の主要な黒字獲得要因の一つにまでなっていく。さらには「ICT 革命」の世界的な波及によって、次の段階に昇段することになる。まずは外国人留学生や米国内で雇用されていた S & E や管理労働者の本国への帰国、つまりは「頭脳還流」(brain circulation) を生んで、その受け皿としての地場企業の興隆と途上国の経済成長を生みだし、グローバル化の進展による、一方では平準化作用と、他方では世界的な範囲と深度での競争関係の激化をもたらした。さらにはこれらの国々での高度科学技術者や経営管理者の独自の育成策の展開が進んでいき、国家間の科学技術と教育の開発、育成戦略をめぐる競争が熾烈化していくことにもなる。すなわちグローバル時代にふさわしい国家の役割、つまりは国家機能の整備と競争戦略の確立・整備能力如何が問われるようになる。そのことは、他方ではその推進主体としての多国籍企業がグローバル企業へと成長・脱皮していく過程に他ならないが、前稿で展開できなかったこの過程の分析を通じて、先導者としてのアメリカ多国籍企業がどのようにオフショアリングやアウトソーシング、そしてオフショアアウトソーシングを進めてきたか、またそれは地場企業との間にどのような関係を生みだし、また世界全体にどのようなインパクトを与えたかなどについて、本稿において検討してみよう。

オフショアアウトソーシングはグローバル時代におけるアメリカ多国籍企業のサービス分野における主要な労働力確保とその利用、そして業務展開を意味するものである。以下での展開は、まずはその前提になるサービス活動の海外展開と国際収支上の含意について、実証データに基づいて確認してみよう。その上で、当該テーマに関しては、それが果たしている雇用効果、国際収支効果—貿易など—、そしてアメリカの世界大での企業展開、つまりはグローバリゼーションの進展度合いを考察し、その上で最大の相手国であるインドに関するケーススタディを取り上げて検討し、最後に全体的な評価を加えてみよう。

まずアメリカにおけるサービス活動の海外展開がどの程度進み、それがアメリカのサービス取引とその収支にどう反映されたかに関して、それを総括的に表した第 1 表を提示してみよう。

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）  
オフショアアウトソーシングとは端的には海外への業務の委託を表しているので、第1表はそれをアメリカのサービス取引の輸入（つまりは支払い）の推移でみようとしたものである。ここからはいくつかの特徴が現れてくる。

まず第1に、「ニューエコノミー」が始まる1990年代初頭から21世紀にかけて、アメリカのサービス取引の支払い（輸入）が著しく増加したことである。1992年の1035億ドルから2004年の2581億ドルに、2.49倍も増加している。その内訳は非関連企業間の取引が圧倒的であり、それが主導してきているが、その内実は徐々に変化してきている。すなわち、割合で見ると1992年に非関連904億ドルにたいして関連企業間（つまりは多国籍企業の親会社と海外子会社との間）の取引は130億ドルで、その比率は6.95対1もあったが、これが2004年には2034億ドルと547億ドルに、つまり3.72対1にまで縮まってきている。その理由は、関連企業間はこの間に4.21倍も増加したのにたいして、非関連企業間は2.49倍に留まっていたからである。これをみると、アメリカにおけるサービス取引の中で、アメリカ側の支払いに関しては多国籍企業の企業内取引がより急速に増加し、そのプレゼンスが高まってきていることが示されている。つまりは内部化の進展である。

第2に、このアメリカのサービス支払いをカテゴリー別にみると、その他の民間サービスが中心で、その中には教育、金融、保険、通信、ビジネス・専門・技術サービス、コンピュータ・情報サービスなどが含まれている。中でもビジネス・専門・技術サービス（BPT、2004年で407億ドル）、保険サービス（299億ドル）、その他のビジネス・専門・技術サービス（240億ドル）が大きく、それ以外では伝統的な旅行（658億ドル）、その他の輸送（542億ドル）、旅客運賃（237億ドル）、技術特許料収入（ロイヤルティーズ・ライセンスフィーズ、R & F）（239億ドル）が主なところである。これをみると、二つのBPTを合わせると647億にまで達し、旅行と並んで最大の位置を占めていることがわかる。ここに中心があることに留意しておかなければならない。ただしこれは、後で第2表で全体的な推移を見ると判明するが、まだ圧倒的な高さにはなっていないので、その意味では中心ではあれ、十分に確立・発展しえていない、未だ成長途上のものだと位置づけた方が的確だろう。

第3に、関連企業間の取引が大きな位置を占めているのは、同じく2004年でみると、R & F（188億ドル）、BPT（282億ドル）、その他のBPT（170億ドル）である。これらでは多国籍企業内でのサービス支払いが圧倒的である。つまり内部化されたシステムの下での取引がその中心的なルートとなっている。そのことは、これがまさに多国籍企業の最大の利益源泉であることを雄弁に物語っている。

ところでこれらの特徴は1992年から2004年までの、アメリカのサービス取引の支払い（輸入）からのみ検出したものだが、これらの指摘が正確かどうか、また傾向的に承認できるかどうかを、次に輸出（受け取り）や収支（受払差＝輸出入差）や長い時系列での推移といった、もっ

第1表 アメリカのカテゴリー別民間サービス輸入（支払）推移：1992－2004年

	1992	1993	1994	1995	1996
総計 (1)+2)+3)+4)+5)+6))	103,469	109,439	120,280	128,731	138,806
a) 非関連	90,428	95,375	103,896	109,841	117,852
b) 関連	13,036	14,063	16,384	18,890	20,954
1) 旅行 (注1)	38,552	40,713	43,782	44,916	48,078
2) 旅客運賃 (注2)	10,603	11,410	13,062	14,663	15,809
3) その他輸送	23,767	24,524	16,019	27,034	27,403
a) 非関連	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
b) 関連	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
4) ロイヤルティーズ, ライセンスフィーズ (R&F)	5,161	5,032	5,852	6,919	7,837
a) 非関連	1,766	1,646	1,919	1,663	2,431
b) 関連	3,396	3,386	3,933	5,256	5,406
5) その他民間サービス (①+②+③+④+⑤+⑥)	25,386	27,760	31,565	35,199	39,679
a) 非関連	15,740	17,082	19,114	21,565	24,131
b) 関連	9,640	10,677	12,451	13,634	15,548
①教育 (注3)	767	857	972	1,125	1,253
②金融サービス	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	986	1,371	1,654	2,472	2,907
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
③保険サービス (注4)	4,221	4,402	5,029	5,126	5,395
④通信 (注5)	6,052	6,365	6,928	7,305	8,290
⑤ビジネス・専門・技術サービス (BPT)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	3,216	3,618	3,982	4,940	5,670
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
⑥コンピュータ・情報サービス (注6)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	143	211	224	286	422
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
6) 経営・コンサルティングサービス (⑦+⑧+⑨+⑩+⑪+⑫)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	243	287	321	465	497
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
⑦研究・開発・検査	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	225	239	294	364	379
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
⑧リーシング	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	337	356	401	407	325
b) 関連	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
⑨その他のビジネス・専門技術サービス	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
a) 非関連	2,269	2,523	2,742	3,422	4,047
b) 関連 (注7)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)	(注14)
i) 会計・監査・簿記サービス (注8)	104	103	130	170	218
ii) 広告	450	646	728	833	971
iii) 農業・鉱業・オンサイト加工サービス	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
ア) 農業・鉱業サービス (注9)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
イ) 廃棄物処理・汚染除去サービス	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

（単位：100万ドル）

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
151,463	165,642	183,034	207,392	204,074	209,235	224,616	258,069
127,234	137,983	147,137	167,280	162,664	164,212	176,042	203,376
24,229	27,659	35,897	40,112	41,410	45,023	48,574	54,693
52,051	56,483	58,963	64,705	60,200	58,715	57,444	65,835
18,138	19,971	21,315	24,274	22,633	19,969	20,957	23,701
28,959	30,363	34,139	41,425	38,682	38,407	44,705	54,169
28,559	29,963	33,739	41,025	38,182	37,707	43,505	52,669
400	400	400	400	500	700	1,200	1,500
9,161	11,235	13,107	16,468	16,538	19,335	19,390	23,901
2,412	2,688	2,733	3,932	3,297	4,219	3,707	5,151
6,749	8,547	10,374	12,536	13,241	15,116	15,683	18,750
43,154	47,590	55,510	60,520	66,021	72,809	82,120	90,663
26,074	28,878	30,387	33,344	38,352	43,602	50,429	56,220
17,080	18,712	25,123	27,176	27,669	29,207	31,691	34,443
1,396	1,587	1,807	2,031	2,298	2,701	3,184	3,525
6,147	7,790	9,418	12,040	11,189	9,560	9,832	11,168
3,347	3,590	3,418	4,840	4,489	4,160	4,232	4,968
2,800	4,200	6,000	7,200	6,700	5,400	5,600	6,200
5,891	7,957	9,389	11,284	16,706	22,150	26,561	29,882
8,346	7,682	6,601	5,428	4,770	4,233	4,259	4,365
20,814	22,023	27,636	29,098	30,418	33,492	37,464	40,737
6,539	7,531	8,589	9,129	9,452	9,688	11,393	12,519
14,275	14,492	19,047	19,969	20,966	23,804	26,071	28,218
1,564	1,969	4,494	4,435	4,599	4,554	5,706	5,804
764	1,069	1,494	1,835	1,789	1,654	2,206	2,004
800	900	3,000	2,600	2,800	2,900	3,500	3,800
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,630	3,517	3,982	5,023
687	872	842	702	830	917	1,162	1,523
(注15)	(注15)	(注15)	(注15)	1,800	2,600	2,800	3,500
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	2,425	2,628	4,423	4,727
564	637	749	787	725	1,028	1,327	1,827
(注15)	(注15)	(注15)	(注15)	1,700	1,600	3,100	2,900
1,084	1,122	1,224	1,223	1,154	1,003	825	1,184
189	175	173	188	199	171	158	161
895	947	1,051	1,035	955	832	667	1,023
16,914	17,425	20,324	21,950	19,609	21,790	22,525	24,000
4,334	4,780	5,328	5,616	5,896	5,918	6,521	7,005
12,580	12,645	14,996	16,334	13,711	15,872	16,004	16,995
279	403	592	531	507	489	568	720
773	912	881	909	1,027	786	863	923
n.a.	301	259	304	350	283	366	512
n.a.	301	259	304	347	267	349	494
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	3	16	17	18

	1992	1993	1994	1995	1996
iv) 建築・工学・その他技術サービス	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
v) 建設・建築・工学・探掘サービス (注10)	261	319	280	345	465
vi) 建設	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
vii) 工業エンジニアリング	112	142	100	160	197
viii) 設置・保守・修理	191	175	164	160	239
ix) 法務サービス	311	321	383	469	615
x) 医療サービス	114	114	114	118	123
x i) 雑多な支出 (注11)	395	371	538	843	750
x ii) スポーツ・パフォーマンスアーツ	145	156	122	120	200
x iii) 取引関連サービス (注12)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
x iv) 訓練サービス	101	101	137	145	140
x v) その他ビジネス・専門・技術サービス (注13)	85	75	46	59	129
⑩その他サービス	498	481	582	625	623
a) 非関連	498	469	550	597	616
b) 関連	(※)	12	32	28	7
⑪フィルム・テレビビデオレンタル	76	74	166	196	183
a) 非関連	76	62	134	168	176
b) 関連	(※)	12	32	28	7
⑫その他	422	407	416	429	440
a) 非関連	422	407	416	429	440
b) 関連					

(注) n.a.・・・not available (利用不能), (※) 50万ドル未満。

1. 「旅行」は外国へ旅行した個人による支出。したがってこれは非関連取引である。2. 「旅客運賃」は一国の居住者が航空及び船によって他国に移動する際の運賃である。したがってこれは非関連取引である。3. 「教育」は外国で学習する学生の学費ならびに生活費であり、したがって非関連取引である。ただしごく少数の関連取引が「その他のビジネス・専門・技術サービス」に含まれている。4. たいていの「保険サービス」取引は関連企業間で行われた場合でも非関連とみなされる。その理由は保険料を支払う非関連である保険契約者にサービスが与えられると考えられるからである。ただし米国企業とその海外子会社(保険会社)との間の最初の保険契約だけは関連とみなされる。それは「ビジネス・専門・技術サービス」に含まれる。5. 「基礎的通信サービス」取引は、それが関連チャネルを通じて行われても非関連とみなされる。その理由は非関連顧客から集められた収入の配分を表すと考えられるからである。非関連チャネルを通じるその他のタイプの通信サービスは「通信」に含まれる。また関連チャネルを通じるサービスは関連「他のビジネス・専門・技術サービス」に含まれる。6. ここにはコンピュータ・データ加工サービスとデータベース・その他情報サービスが含まれる。7. 注4と5参照。1992 - 2000は、これは関連「経営・コンサルティングサービス」と「研究・開発・検査」サービスにも含まれる。8. これ以下i) ~ x v) は非関連とみなされるものの詳細な内訳である。9. 1992 - 1997は「鉱業サービス」は「建設・建築・工学・探掘サービス」に含まれ、「農業サービス」と「その他のビジネス・専門・技術サービス」に含まれる。10. 1998 - 2003は「探掘サービス」は「農業・鉱業サービス」に含まれる。一方それ以外のサービスは「農業・工学・他の技術サービス」と「建設」サービスに含まれる。11. 「雑多な支出」は放送や印刷メディアのニュース収集費用、映画やその他の放映用の製作費、政府観光や企業のプロモーション維持費といった取引が含まれる。12. 「取引関連サービス」はオークションサービス、インターネットまたはオンラインでの販売サービス、独立の販売会社によるサービスが含まれる。輸出の際には、「商人」サービスも含まれる。それはコストと再販売価格の差と考えられ、再販売価格は購入と再販売(海外)との間になら加工がない場合である。輸入の際には、これらのサービスは財の中に含まれる。「商人」サービスは1996年以来集められているが、その他の「取引関連取引」は2001年以来集められている。それは1億3800万ドル(2002)、1億2600万ドル(2003)。13. 「その他のビジネス・専門・技術サービス」は翻訳サービス、セキュリティサービス、コレクションサービス、サルベージ(救助・引揚げ)サービス、衛星撮影、遠隔地探知、録音、録画、アートの発送・複製(再演)、商業化、個人への供給、ヘルスケアの管理を含む(注9参照)。14. 1992 - 1996は関連取引は分離されていないので、関連「その他民間サービス」にふくまれている。15. 1997 - 2000は関連取引は「他のビジネス・専門・技術サービス」に含まれている。

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
n.a.	54	19	18	66	112	71	88
463	n.a.						
n.a.	208	237	184	179	204	241	374
211	206	262	241	148	183	195	162
307	242	315	821	566	668	675	673
539	655	742	893	740	820	926	754
132	139	141	156	157	153	167	185
1,075	1,136	1,351	1,120	1,361	1,481	1,638	1,599
260	228	206	80	168	110	121	160
n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	31	48	71	92
153	168	162	205	346	370	401	510
142	128	163	149	252	211	218	253
560	550	659	639	639	674	821	987
555	530	583	632	636	671	801	962
5	20	76	7	3	3	20	25
158	141	195	137	124	140	229	341
153	121	119	130	121	137	209	316
5	20	76	7	3	3	20	25
402	409	464	502	515	534	592	646
402	409	464	502	515	534	592	646

（資料）：原資料は Bureau of Economic Analysis, *ただし Off-Shoring : An Elusive Phenomenon, A Report by a Panel of the National Academy of Public Administration for the U. S. Congress and the Bureau of Economic Analysis, National Academy of Public Administration, January 2006, Table2-1 pp.31-35* より作成。

と幅広い土俵の中で確かめてみよう。筆者は1980年代から1990年代にかけてのアメリカのサービス貿易に関してかつて分析したが、そこでは1986年から1998年までのアメリカのサービス支払い（輸入）の伸張は2.26倍で、同時期の受け取り（輸出）のその3.09倍に比べると低い伸び率に留まっていたことを検出した<sup>2)</sup>。次に主体別では非関連企業間の取引が中心であり、またカテゴリー別ではその他のサービス—その中核としてのBPT—が最大で、次いでR & Fが位置していた。さらに多国籍企業の企業内取引においては、アメリカ多国籍企業の海外子会社（MOFA）と外国多国籍企業の在米子会社（MOUSA）を比較すると、拠点としての役割は前者のほうが進んでいて、その貢献度も高いことが検出できた。その後、UNCTAD（国連貿易開発会議）のシンポジウムでの報告に際して、これを2002年にまで延長させて、その後の動向の捕捉をおこなったが、この基本的な特徴が依然として続いていることを確認し、それを後に論文にまとめた<sup>3)</sup>。これらと関連させて考えると、「ニューエコノミー」の進展はオフショアアウトソーシングを進め、アメリカのサービス支払いをより急速に増加させるようになったといえるだろう。そこで、今回はさらに1992年から2009年までの、アメリカのサービス取引の全体的傾向を第2表によって概観してみよう。

まず第1に、アメリカのサービス貿易は一貫して大幅な黒字だが、21世紀初頭はその黒字幅は停滞気味だったが、2004年以後急速に拡大するようになり、2008年にはなんと1520億ドル超を記録するまでになった。すさまじいばかりである。なお、第1表と第2表ではサービス支払い（輸入）の総額が1998年までは一致するが、それ以後は第2表のほうが少なくなっている。こうしたことはアメリカの国際統計においてよくあることで、より最新の統計においてそれ以前の数値の調整を絶えず図り、必要な修正をおこなっていくという手法を取っているからである。したがって、第2表のほうがより正確な数字だとみてよいだろう。もっともこの轍を踏むと、最近年の数字もまた今後修正されていく可能性は大であり、それに伴って、将来的にはその数字が幾分低めになることが予想される。とはいえ、大勢の評価にはさしたる影響は出ないだろう。さて本題に戻ると、この大幅な黒字を生みだしているものは、なんといっても、受取額（輸出）が急激に増加したためである。その意味では、全体としてはアメリカ経済のサービス化、知財立国が進み、そこからの果実が国際収支上は膨らんできていることを雄弁に物語っている。

第2に、その中身だが、これを非関連取引と関連取引に分ける分類法に沿って考えると、絶対額では非関連取引が関連取引を一貫して上回ってきたが、その収支尻でみると、一時的に2003年から2006年までは非関連と関連とが接近—2005年にはついに逆転にまで—するようになったが、2007年以後は再びその額が開くように反転した。このことは、オフショアリングがオフショアアウトソーシング（非関連取引）の形で進んだことは間違いないが、企業内取引（内部化）の面もけっして看過できない要素であり、したがって事態は両面から進んでいるという

認識を持つことが大切である。

第3に、関連取引だが、アメリカ多国籍企業の場合も外国多国籍企業の場合もその親会社側の受け取り超過になることに変わりはないが、その規模と額は前者のほうが、アメリカのサービス貿易に限っていえば、圧倒的である（ここには表示されない、外国多国籍企業のアメリカ以外での展開を合わせた世界全体に拡大しても、多分、基本的な趨勢には違いはないだろう）。その点でも、アメリカ多国籍企業が先陣を切っている様子は明白である。しかし、外国多国籍企業のアメリカでの活動、つまりはインショアアウトソーシングも次第に発展してきていることがわかる。そのことはアメリカ経済のサービス化の進展を意味することになる。

第4に、眼をカテゴリー別に移すと、なんといってもその中心はビジネス・専門・技術（BPT）サービスである。ここに今日のアメリカ経済のサービス化、知財立国の基軸がある。ただし、収支尻で見ると、技術特許料収入（ロイヤルティーズ・ライセンスフィーズ、R & F）がBPTを上回っていて、主要な利益源泉になっている。これはアメリカ多国籍企業の基本的な特徴であり、筆者がこれまで常に強調してきたグッドウィル—今日の巨大独占体としての多国籍企業の主要な利益源泉—に繋がるものである<sup>4)</sup>。

第5に、それ以外の副次的なものとしては、アメリカ企業の場合は金融取引が多く、外国企業の場合は保険が多いという特徴が付け加わる。なお伝統的なサービス取引である旅行の額も多く、2009年には受け取り（輸出）939億ドル、支払い（輸入）732億ドルで、207億ドルの黒字を記録している。これ以外に運輸サービスもあるが、こうした伝統的なサービス取引はそれなりの推移を示しているが、アメリカ多国籍企業の場合は、R & Fに次いで金融取引からの収入が多いというのは、この間におけるアメリカでの金融化の急速な進展を反映しているものだといえよう。

これらの全体的な趨勢を要約すれば、サービス取引の大幅黒字、その中心としての非関連取引、つまりはオフショアアウトソーシングの進展、カテゴリーとしてのBPT、つまりはIT化の発展、そしてR & Fによる主要な利益の獲得、グッドウィルの増大という特徴が検出できる。特にアメリカのサービス活動の活発化と拡大が主にアメリカ多国籍企業によって担われ、それは海外子会社を通じて行われるのだが、サービス取引上はGATSの規定による「モード3」として、クロスボーダーなサービス活動として、親会社の活動の一部としてアメリカのサービス受け取りとして計上されるという特異な扱い—反対にモノの場合には、いうまでもなく海外子会社の活動として捕捉され、そこに計上されるので、現地での収入になるが—を受ける。そのため、親会社側の額の増大と、したがってまた黒字幅の拡大として現れることになる。以上について筆者は上述の研究成果において言及し、かつその主要点を指摘した<sup>5)</sup>。以下で俎上に乗せるアメリカのオフショアアウトソーシングの検討にあたっては、この全体的なアメリカのサービス経済化の実態を踏まえ、その中にきちんと位置づけて論じなければならぬだろう。

第2表 アメリカの主要カテゴリー別民間サービス取引（輸出・輸入・収支）推移：1992 - 2009年

	1992年			1993年			1994年			1995年		
	①輸出 (受取)	②輸入 (支払)	③収支									
総額	164,024	103,469	60,555	171,566	109,439	62,127	186,721	120,280	66,441	203,722	128,731	74,991
1) 関連・非関連												
a) 非関連	131,540	90,428	41,112	139,061	95,375	43,686	146,620	103,896	42,724	160,380	109,841	50,539
b) 関連	32,482	13,036	19,446	32,501	14,063	18,438	40,100	16,384	23,716	43,342	18,890	24,452
i) 米親会社・海外子会社間	25,404	5,544	19,860	25,838	5,955	19,883	32,563	6,958	25,605	34,432	7,444	26,988
ii) 在米子会社・外国親会社間	7,077	7,491	- 414	6,663	8,109	- 1,446	7,537	9,426	- 1,889	8,910	11,446	- 2,536
2) 主なカテゴリー												
c) ロイヤルティーズ・ライセンスフィーズ	20,841	5,161	15,680	21,695	5,032	16,663	26,712	5,852	20,860	30,289	6,919	23,370
d) 金融サービス	n.a.	n.a.	—									
e) 保険サービス	1,016	4,221	- 3,205	994	4,402	- 3,408	1,039	5,029	- 3,990	1,250	5,126	- 3,876
f) ビジネス・専門・技術サービス	n.a.	n.a.	—									
g) 旅行	54,742	38,552	16,190	57,875	40,713	17,162	58,417	43,782	14,635	63,395	44,916	18,479

	2001年			2002年			2003年			2004年		
	①輸出 (受取)	②輸入 (支払)	③収支									
総額	268,648	200,613	68,035	275,751	206,044	69,707	284,913	218,169	66,744	328,870	252,532	76,338
1) 関連・非関連												
a) 非関連	202,464	159,703	42,761	202,468	161,467	41,001	206,367	171,531	34,836	239,321	201,823	37,498
b) 関連	66,184	40,910	25,274	73,283	44,577	28,706	78,545	46,638	31,907	89,549	50,710	38,839
i) 米親会社・海外子会社間	51,507	19,105	32,402	54,280	19,926	34,354	58,637	21,486	37,151	68,240	22,992	45,248
ii) 在米子会社・外国親会社間	14,677	21,805	- 7,128	19,003	24,651	- 5,648	19,908	25,152	- 5,244	21,309	27,718	- 6,409
2) 主なカテゴリー												
c) ロイヤルティーズ・ライセンスフィーズ	40,696	16,538	24,158	44,508	19,353	25,155	46,988	19,033	27,955	56,715	23,266	33,449
d) 金融サービス	21,899	10,157	11,742	24,496	8,963	15,533	27,840	8,948	18,892	36,389	11,156	25,233
e) 保険サービス	3,424	16,706	- 13,282	4,415	21,926	- 17,511	5,974	25,234	- 19,260	7,314	29,090	- 21,776
f) ビジネス・専門・技術サービス	56,613	32,191	24,422	60,177	34,902	25,275	62,958	38,219	24,739	69,568	41,717	27,851
g) 旅行	71,893	60,200	11,693	66,605	58,715	7,890	64,359	57,447	6,912	74,546	65,750	8,796

(注) n.a.……not available (利用不能)

(資料) : U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, various issues.

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

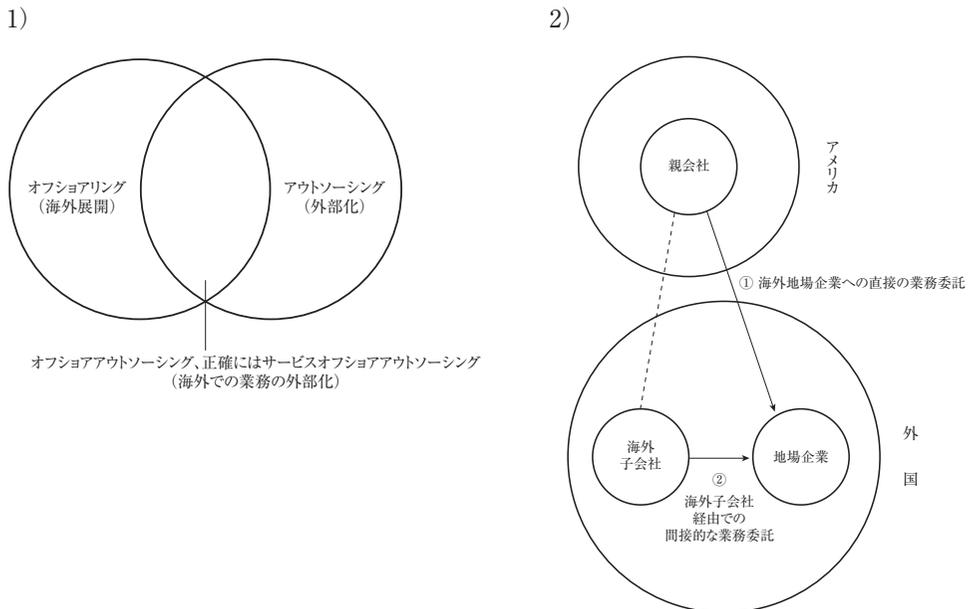
（単位：100万ドル）

1996年			1997年			1998年			1999年			2000年		
①輸出 (受取)	②輸入 (支払)	③収支												
222,115	138,806	83,309	238,457	151,463	86,994	244,427	165,643	78,784	261,755	180,502	81,253	279,542	203,383	76,159
174,628	117,852	56,776	187,069	127,634	59,435	190,259	138,383	51,876	200,230	145,005	55,225	214,093	163,670	50,423
47,487	20,954	26,533	51,388	23,829	27,559	54,168	27,260	26,908	61,525	35,497	26,028	65,449	39,712	25,737
36,837	7,845	28,992	40,379	10,391	29,988	42,497	12,197	30,300	49,797	17,790	32,007	51,362	18,736	32,626
10,650	13,109	- 2,459	11,009	13,438	- 2,429	11,671	15,063	- 3,392	11,728	17,707	- 5,979	14,087	20,976	- 6,889
32,470	7,837	24,633	33,288	9,161	24,127	35,626	11,235	24,391	39,670	13,107	26,563	43,233	16,468	31,765
n.a.	n.a.	—	13,819	6,012	7,807	15,607	7,303	8,304	19,433	8,280	11,153	22,117	10,936	11,181
1,651	5,395	- 3,744	2,131	5,891	- 3,760	3,002	7,957	- 4,995	3,053	9,389	- 6,336	3,631	11,284	- 7,653
n.a.	n.a.	—	42,485	20,949	21,536	43,735	22,511	21,224	51,494	29,342	22,152	51,999	30,904	21,095
69,809	48,078	21,731	73,426	52,051	21,375	71,325	56,483	14,842	74,801	58,963	15,838	82,400	64,705	17,695

2005年			2006年			2007年			2008年			2009年		
①輸出 (受取)	②輸入 (支払)	③収支												
358,919	270,891	88,028	400,083	305,349	94,734	469,870	335,105	134,765	517,946	365,459	152,487	483,869	334,917	148,952
262,423	212,733	49,690	290,979	237,382	53,597	336,792	258,316	78,476	377,493	281,292	96,201	346,880	249,589	97,291
96,497	58,157	38,340	109,104	67,966	41,138	133,079	76,789	56,290	140,454	84,167	56,287	136,989	85,328	51,661
75,904	25,725	50,179	85,842	36,481	49,361	107,187	43,375	63,812	112,351	50,412	61,939	109,066	51,195	57,871
20,594	32,432	- 11,838	23,262	31,485	- 8,223	25,892	33,414	- 7,522	28,103	33,755	- 5,652	27,923	34,134	- 6,211
64,395	24,612	39,783	70,727	23,518	47,209	84,580	24,931	59,649	93,920	25,781	68,139	89,791	25,230	64,561
39,878	12,126	27,752	47,882	14,733	33,149	61,034	19,793	41,241	60,798	20,154	40,644	55,446	16,454	38,992
7,566	28,710	- 21,144	9,445	39,382	- 29,937	10,841	47,517	- 36,676	13,538	56,107	- 42,569	14,651	55,233	- 40,582
76,487	47,790	28,697	86,390	61,698	24,704	103,765	70,413	33,352	115,229	82,537	32,692	116,629	81,995	34,634
81,799	68,970	12,829	85,789	72,104	13,685	96,896	76,331	20,565	109,976	79,726	30,250	93,917	73,230	20,687

なぜサービスオフショアアウトソーシングが行われるかを解明することが、ここでの主題だが、その際にここで組上に乗せてきた「報告書」は、オフショアリングには二つの形態があることを前提にしている。一つはリストラを目指すもので、「内部の生産過程の全部ないしは一部をリストラし、それらの中間財を外国のサプライヤーから獲得する意思決定から生じるもの」<sup>6)</sup>である。もう一つはグローバルな拡大を目指すもので、「その事業活動ないしはグローバルな生産活動の拡大の意思決定から生じるもの」<sup>7)</sup>である。これまでも指摘したが、報告書はオフショアリングを海外展開一般としているため、製造業の国際生産とサービス業の海外業務の展開が混在していて、その定義が曖昧であるため、このような指摘になってしまっている。それをふり分けて、サービス業務に限定したものとして理解しても、前稿でも強調したが、海外展開を示すオフショアリングと外部化を示すアウトソーシングとは、現象的にはほぼ同時に現れてきたが、もともとは別の起源から発生した、別々の様相を示すものだが、それがグローバル化とサービス経済化の同時的な進行によってオーバーラップして現れるため、事態は複雑かつ錯綜したものになる。しかも報告書はそれらを厳密に区別して考えないため、混在し、雑然としたままである。たとえば、オフショアリングは海外展開一般であるため、製造業もサービス業も一緒くたにされ、かつ企業内（内部化）と企業間（外部化）の概念的な区別もされずにいる。またアウトソーシングは外部化一般であって、ここでも国内と海外の区別が明確にできないでいる。そこでこうした混在を整理し、全体をクリアに理解できるようにするため、第1図によってその関係を示しておこう。そうすると、本稿での我々の課題はオフショアリン

第1図 オフショアリング、アウトソーシング、オフショアアウトソーシングの相関関係



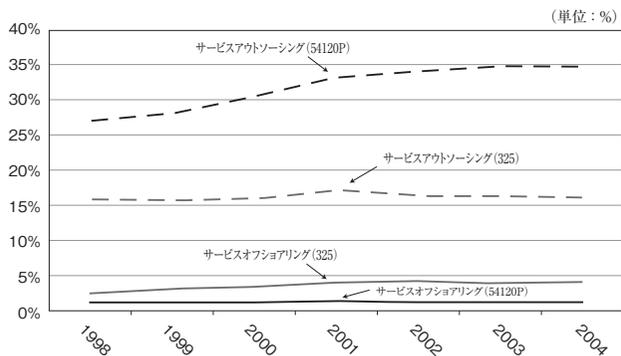
アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）  
グ（海外展開）とアウトソーシング（外部化）が重なるオフショアアウトソーシング（海外での外部化の展開）—さらに厳密に言えば、サービスオフショアアウトソーシング（サービス活動の海外での外部化の展開）ということになるが—にある。その内容は、その中心主体であるアメリカ多国籍企業に限定すれば、親会社が直接にか、あるいは海外子会社を經由して間接的にか、またはその双方を通じて、現地の地場企業とのサービス分野（業務）での委託、提携の活動をいかに進めているかを解明することにある。報告書は、それを上記のように、外注化（外部化）を志向するアウトソーシングから出てくるリストラ的な要素と、海外展開を志向するオフショアリングから出てくるグローバルな拡大要素との両方向の総和として描きたがっている。したがって、両者をまとめれば、サービス活動における国内でのリストラを伴う海外への拡大過程だということになり、その主体は多国籍企業で、その中身は何よりも人的資源の活用とそのサービス活動の活発化に集約されることになる。

#### 4. サービスオフショアアウトソーシングの検証：実証データでの検討

さて報告書はこれらの二つのものを、同一の多国籍企業によるグローバルな発展を目指す、国内活動の整理を伴う一体的な過程とはみず、別々の過程として是非とも分離したいと考えている。その理由は、リストラ目的はコスト節約と雇用の減少に繋がるが、グローバル拡大は雇用の増加と貿易拡大に結びつくと彼らが考えているからである。そこに彼らのイデオロギーの核心がある。だが、両者を厳密に実証できるデータの開示となると、これまでみてきたように、両者が混合されているために、簡単ではない。とはいえ、『第2報告』はこの前提に立って、それを実証していくことになるので、当面はそれぞれを別のデータで示すことによって、そこからの類推を図ろうとしている。アメリカ多国籍企業においてはIT化を進める産業群がその推進の軸を担っているが、それをここでは化学（産業分類上の325）、雑多な専門サービス（同5412OP）、コンピュータシステムデザイン（5415）、運営・支援サービス（561）などを中心的に取り上げている。そのうち、第2図は化学と専門サービスを、第3図はコンピュータデザインシステムと運営・支援サービスの、それぞれの推移（1998 - 2004年）を示したものである。これで見ると、サービスアウトソーシングがサービスオフショアリングを上回っていて、前者は20%を超えているが、後者は5%以下である。つまり外部化—報告書の論理に従えば、リストラ要因—が海外展開—同じくグローバル拡大要因—を遙かに上回っているという紛れもない事実である。

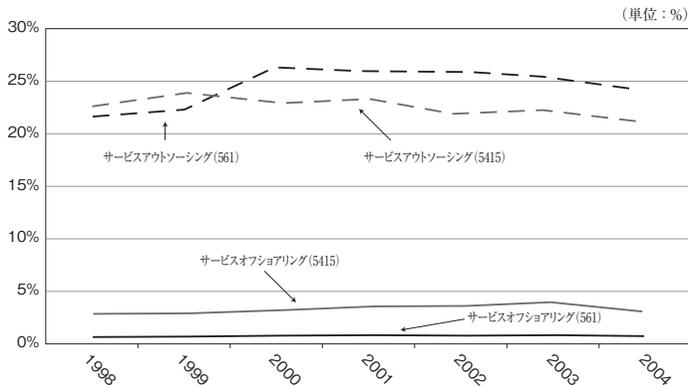
そこで両者を組み合わせ、正確な水準を確定したいのだが、それを示すデータがないので、ここではアメリカ多国籍企業（親会社）の産業別の全体的なオフショアリングとサービスオフショアリングとを比較することによって類推しようとして、1999年から2003年までの間での

第2図 サービスアウトソーシングとオフショアリング：化学（325）と雑多な専門サービス（54120P）：1998－2004年



(資料) : *Off-shoring : How Big Is It?*, A Report of the Panel of the National Academy of Public Administration for the U. S. Congress and the Bureau of Economic Analysis, October 2006, Chart 2. p15 より作成。

第3図 サービスアウトソーシングとオフショアリング：コンピュータシステムデザイン（5415）と運営・支援サービス（561）：1998－2004年

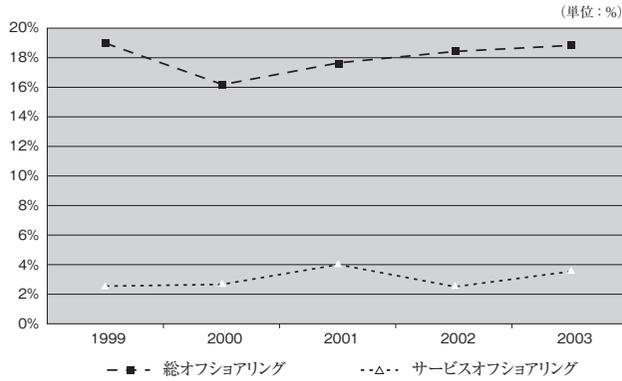


(資料) : *ibid.*, Chart 3, p16 より作成。

推移を、第4図では製薬・医療、第5図では建築・エンジニアリング、第6図はコンピュータシステムデザイン、そして第7図はビジネス支援サービスを、それぞれ見ている。そうすると、ビジネス支援サービス—これだけは4%以上—を除いては、いずれもサービスオフショアリングの割合は4%以下の水準にあることがわかる。これをもって「第2報告」は今日の段階での海外拡大の進展度合いを示すものだと考える。他方で、グローバルな拡大そのものを多国籍企業の海外子会社の活動で直接に計ろうとして、これについては第8図で同じ期間の多国籍企業の海外子会社の急速な販売拡大によって示そうとしている。そうすると、製薬・医療を除いて—ここだけは50%近くだが—は、いずれの産業も90%以上の、極めて急速な成長を示していることがわかる。なお全体を総括する意味で、参考までに第9図でアウトソーシングと全体的

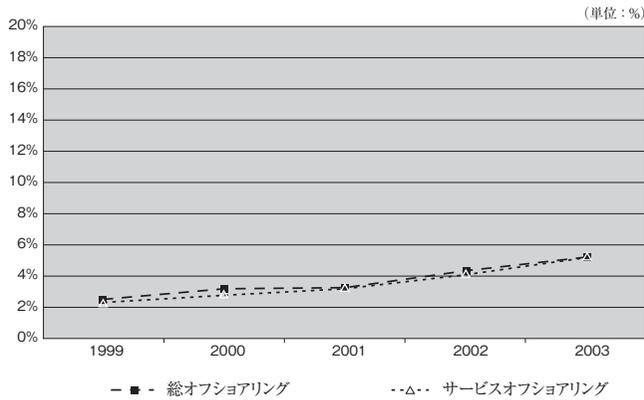
アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

第4図 多国籍企業（米親会社）の総オフショアリングとサービスオフショアリング：製薬・医療（1999－2003年）



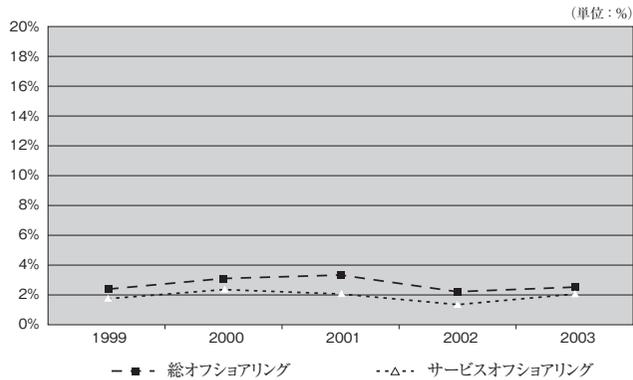
（資料）：ibid., Chart 4, p19 より作成。

第5図 多国籍企業（米親会社）の総オフショアリングとサービスオフショアリング：建築・エンジニアリングサービス



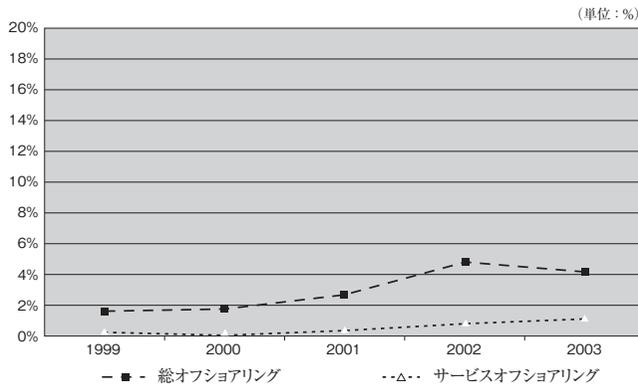
（資料）：ibid., Chart 5, p19 より作成。

第6図 多国籍企業（米親会社）の総オフショアリングとサービスオフショアリング：コンピューターシステムデザイン（1999－2003年）



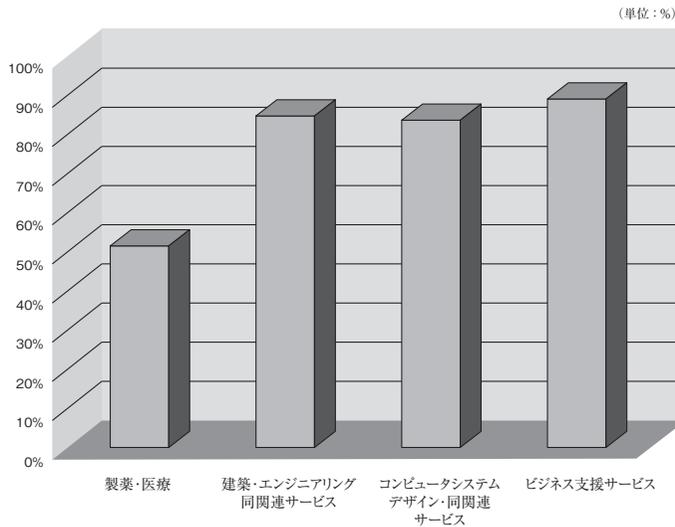
（資料）：ibid., Chart 6, p20 より作成。

第7図 多国籍企業（米親会社）の総オフショアリングとサービスオフショアリング：ビジネス支援サービス（1999 - 2003年）



(資料) : ibid., Chart 7, p20 より作成。

第8図 急速な海外子会社の販売を伴う多国籍企業親会社：1999 - 2003年

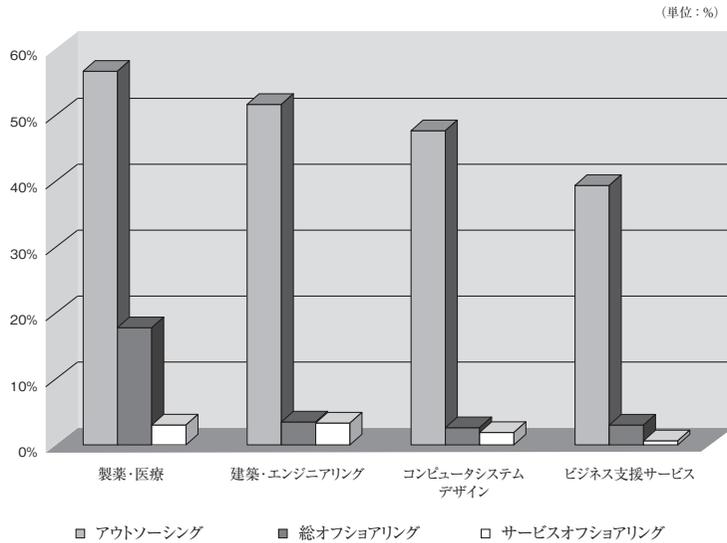


(資料) : ibid., Chart 8, p22 より作成。

なオフショアリングとサービスオフショアリングの度合いを示したものをあげておこう。そうすると、アウトソーシングの進展が図抜けて高いことが一目瞭然であり、サービスオフショアリングはそれから遙かに遅れている。それは、多国籍化できない企業が国内には多く存在するというそれぞれの産業内の事情が働いて、全体ではサービスオフショアリングはまだ十分には進展していないからである。

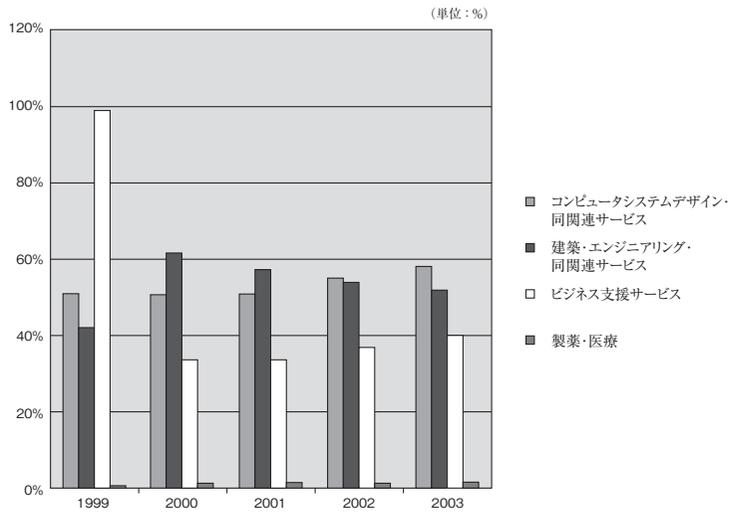
そこで、このサービスオフショアリングの推進主体である多国籍企業に焦点を当ててもう少し踏み込んでみよう。この過程を実際に推進していく中心は多国籍企業の海外子会社なので、その活動からみていこう。第10図は海外子会社の総販売額に占めるサービス販売額の推移を

第9図 多国籍企業のオフショアリングとサービスオフショアリング：産業別



(資料)：ibid., Chart 1, p15 より作成。

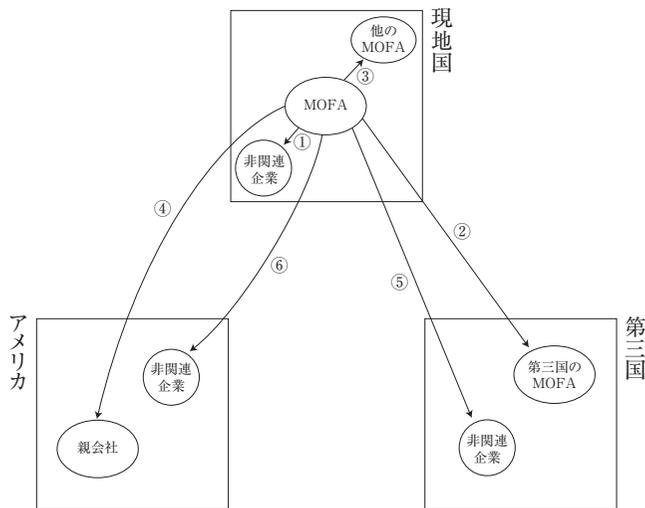
第10図 海外子会社の総販売高に占めるサービス販売の割合：1999 - 2003年



(資料)：ibid., Chart 6 - 26, p154 より作成。

みたものだが、それらは一様に高いが、1999年から2003年までのわずかな期間でも、その首位は変転している。すなわち1999年はサービス支援サービスが、次いで2000年と2001年は建築・エンジニアリングが、さらに2002年と2003年はコンピュータシステムデザインが首位に立っている。そして全体的には40%から60%あたりのところに収斂されてきている。した

第 11 図 海外子会社 (MOFA) のルート別サービス販売図



がって、これら三部門では海外子会社の販売の過半をサービス販売が占めるようになってきていると結論づけられるだろう。それでは次にこの多国籍企業の海外子会社 (MOFA) の販売活動のルートだが、複雑になるので、全体の見通しが鮮明になるように、第 11 図で図示してみた。そうすると、大きくは多国籍企業の企業内の取引 (内部化) である②、③、④と、非関連企業との

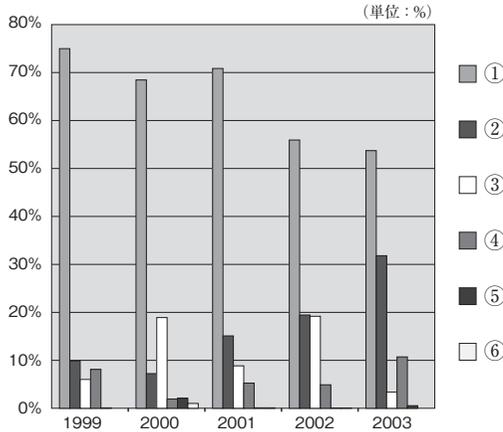
取引 (外部化) である①、⑤、⑥に大別され、一方、貿易という観点で括れば、②、④、⑤、⑥がそれに該当し、それに対して、①と③は国内取引 (販売) になる。また④と⑥はアメリカへの逆輸入を意味し、アメリカの貿易収支上はマイナス要素になる。したがって多国籍企業の海外子会社が持つ、アメリカにとっての、間接的ではあるものの、輸出促進効果は②と⑤ということになる。ここで間接的というのは、海外子会社が第三国に輸出することによって、アメリカの親会社からの、これら第三国への輸出が抑制される可能性もあるからである。いずれにせよ、海外子会社が活動拠点になるということは、アメリカ親会社の役割は実践の第一線から後退して、戦略的、大局的な役割へとその中心が次第に移っていることを意味している。したがって、MOFA が主導する①、③、②、⑤が多国籍企業の世界的な展開、拡大の重要な指標になる。そして④と⑥はアメリカの国内経済活動の抑制要因になる。

さて第 12 図はその内容を主要 4 産業分野で見たものだが、まず第 1 に、いずれも現地での非関連企業へのサービス販売 (①) が圧倒的に大きい一過半を占める—ことが最大の特徴である。このことは、海外子会社が拠点となって現地での販売活動を進め、それは非関連企業へのサービス販売に中心をおいていること、つまりは外部化が進行していることを物語っている。そのことは基本的にこの間に変化していない一貫した特徴である。つまり、アメリカ多国籍企業のサービス活動の優位性は何よりも海外子会社の、現地の地場企業へのサービス販売に端的に示されているといえよう。

第 2 に、それに次ぐのは、第三国に所在する同一企業群へのサービス販売 (②) である。これは建築・エンジニアリングやビジネス支援サービスにおいて目立ち、製薬・医療でも次第に

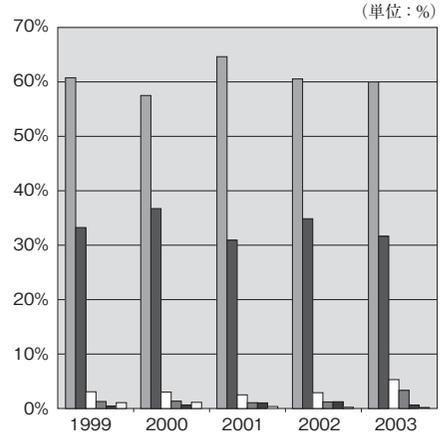
第12図 海外子会社（MOFA）のルート別サービス販売

(1) 製薬・医療（3254）1999 - 2003年



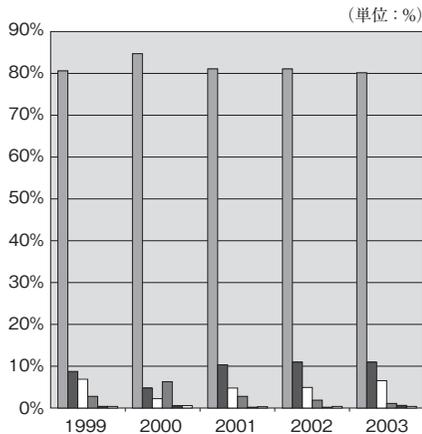
(資料) : ibid., Chart 6 - 27, p155 より作成。

(2) 建築・エンジニアリング・同関連サービス（5413）



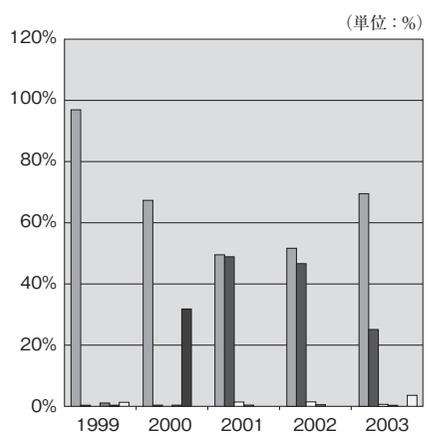
(資料) : ibid., Chart 6 - 28, p155 より作成。

(3) コンピュータシステムデザイン・同関連サービス（5415）



(資料) : ibid., Chart 6 - 29, p156 より作成。

(4) ビジネス支援サービス（5614）



(資料) : ibid., Chart 6 - 30, p156 より作成。

大きくなってきている。これは、海外子会社が単に現地販売の拠点になっているということに止まらず、そこを拠点に第三国への進出を目指す、いわばグローバル化の拠点に成長してきている姿であり、そのことによるグローバルなネットワーク形成への営為がなされていることである。そうすると、米本社の役割はこうしたネットワーク作りとグローバル戦略の設置と展開にますます集中化していくことになる。

第3に、それ以外のルートはあまり目立たないが、強いて挙げれば、現地の同一企業群への企業内販売(③)が少しはあることである。これは、上の傾向と対比させると、企業内の取引は第三国との間(②)であって、同一国内ではそうした企業内取引(③)はほとんど行われていないことを意味している。

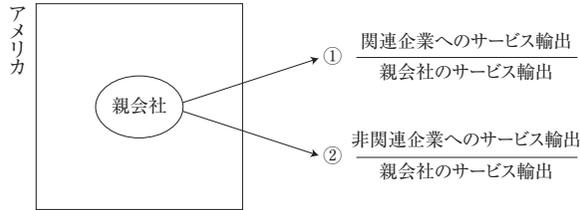
こうしたことを補完するために、第13図ならびに第14図でアメリカ親会社のサービス販売に占める対関連企業内販売(内部化)と、対非関連企業間販売(外部化)の割合を比較してみる。そうすると、当然のことながら、前者(①)が圧倒的に多い。つまり、親会社はもっぱら海外子会社へのサービス販売に徹している。わずかに建築・エンジニアリングとコンピュータシステムデザインで外部化が少しはあることが示されている。

したがって、この両者を合わせて総合的に判断すると、親会社はもっぱら企業内のルートを通じて海外子会社にサービス販売し、その結果、海外子会社は一大拠点となって、主要には現地の地場企業への販売(外部化)を進めるが、同時に第三国にある同一企業内の別の海外子会社へのサービス販売(つまりは内部化)を通じた多国間に跨るネットワークつまりはグローバルネットワークの形成をも次第に進めるようになってきているということである。かくして、アメリカ多国籍企業のサービスオフショアリングはアウトソーシング—第12図の①に収斂される—を基本にして、さらに第三国への企業内ルート—同じく第12図の②に代表される—の開拓と拡大による企業内ネットワークの形成をも併走させるものであり、それを総括している一大グローバル戦略はアメリカ親会社によって綿密に練られているということである。その意味では、先にも指摘したが、アメリカ多国籍企業の全体は企業内(内部化)と企業間(外部化)の双方のルートを通じる総合的、両面的な戦略を展開しているといえよう。だから、アウトソーシング(リストラと節減化)とオフショアリング(グローバル化と成長・拡大化)とを別々の道とみることはできないのであって、両者が相まって、今日のグローバル時代におけるアメリカ多国籍企業のサービス活動の行動原理を律しており、統一的、統合的なものだといえるだろう。したがってそれは、個別企業にとってはアメリカ国内での活動から海外への生産・流通・サービス活動のシフトと拡大、そして利益拡大であり、同時にそれは、アメリカ国民経済にとっては国内経済の「空洞化」と衰退化をもたらすものである。この両者の相矛盾した、一体化した動きこそがオフショアリングとアウトソーシングの同時的な進展の実相である。そうみないと、世界大での企業活動の活発化と利益巨額化という今日のアメリカ多国籍企業の実体は解明できないだろう。

## 5. 最大のオフショアリング実施国としてのインドの事例とその含意

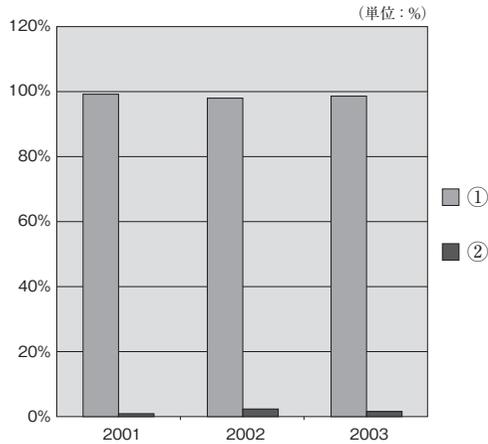
これまでは統計データからアメリカのサービスオフショアアウトソーシングをみてきたが、

第13図 アメリカ親会社の関連企業ならびに非関連企業へのサービス輸出



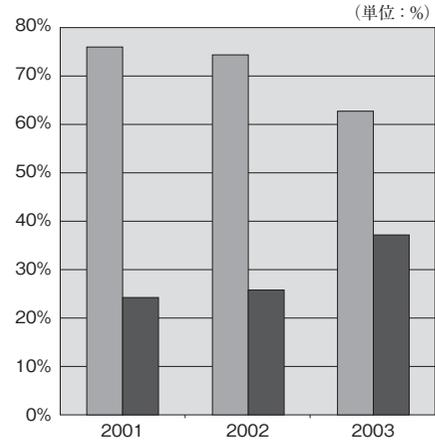
第14図 アメリカ親会社のサービス輸出

(1) 製薬・医療 (3254) 2001 - 2003年



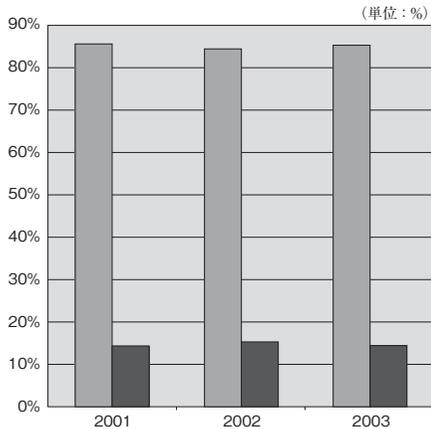
(資料)：ibid., Chart 6 - 31, p158 より作成。

(2) 建築・エンジニアリング・同関連サービス (5413)



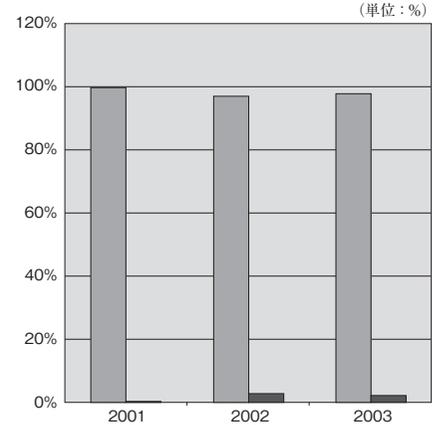
(資料)：ibid., Chart 6 - 32, p158 より作成。

(3) コンピュータデザイン・同関連サービス (5415)



(資料)：ibid., Chart 6 - 33, p159 より作成。

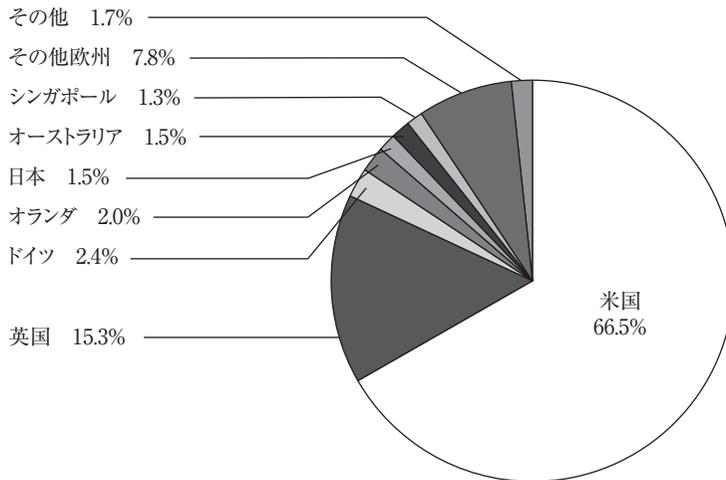
(4) ビジネス支援サービス (5614)



(資料)：ibid., Chart 6 - 34, p159 より作成。

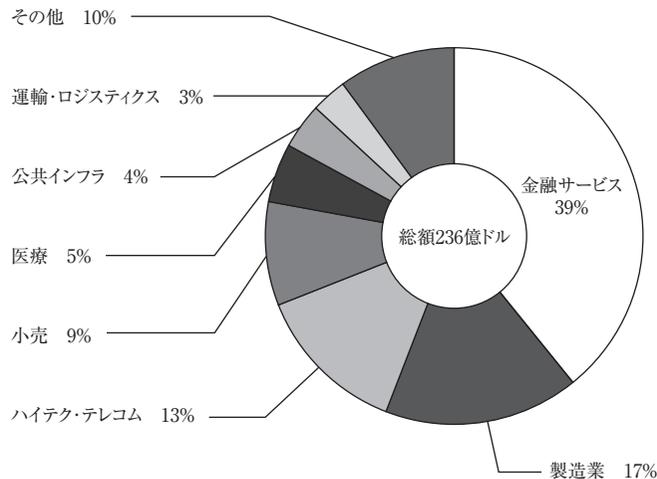
今度はアメリカにとってその重要な相手国であり、また世界最大の実施国でもあるインドを例にとって具体的な状況のみてみよう。インドのソフトウェアサービス協会（NASSCOM）によれば、2006年の世界のオフショアリングの規模は407億ドルで、そのうち236億ドル（58%）がインドに向かっていて、世界最大のオフショアリング相手先（インドからみれば受け入れ＝実施国）になっていると推定している<sup>8)</sup>。このインドのオフショアリングであるが、その圧倒的な相手国（＝依頼元）はアメリカ（66.5%）である（第15図）。これをアメリカ側からみれば、オフショアリングを代表するBPT（Business, Professional and Technical Services, ビジネス・専門・技術サービス）に限れば、インドは2006年には8億ドルで、カナダ（33億ドル）、イギリス（30億ドル）、ドイツ（10億ドル）に次いで、第4位である<sup>9)</sup>。なお、インドにとって、最大の相手国はアメリカだが、アメリカにとっては—BPTに限ってではあるが—インドは第4位であるという、世界最大のオフショアリング実施国（受け入れ国）という呼称にふさわしからぬ数字上の位置の違いに関しては、後にみるが、オフショアリングに含める内容などの、統計表示の過大・過小問題があって、その間に齟齬がみられる。それはさておき、このインドのオフショアリングの内容だが、これを産業別にみると第16図のようになり、金融サービスや情報・通信業務が中心である。これをさらに具体的な内容から区分すると、①IT（ソフトウェア開発とシステムのメンテナンス業務が中心で、カスタムアプリケーション開発、アプリケーションマネジメント、パッケージインプレメンテーション、リモート・インフラストラクチャ・マネジメント、ITコンサルティング、ソフトウェアテストなどで、133億ドル）、②ビジネスプロセス（財務・会計処理、顧客サービス、人事業務などのバックオフィス業務で、63億ドル）、

第15図 インドの国別オフショアリング関連サービス輸出割合（2006年）



（資料）：『インドオフショアリング：拡がる米国との協業』ジェトロ、2008年、図表1-4、9頁より作成。  
ただし原資料はインド全国ソフトウェア・サービス協会（NASSCOM）による。

第 16 図 インドの産業別オフショアリング関連サービス輸出（2006 年）



（資料）：同上，図表 1 - 2，5 頁より作成。ただし原資料はインド全国ソフトウェア・サービス協会（NASSCOM）による。

③エンジニアリングサービス，研究開発，ソフトウェア製品（全て製品開発などの上流工程で，40 億ドル）に大別される<sup>10)</sup>。これらは，1980 年代以降「ICT 革命」と総称される情報化・サービス化の流れが怒濤のように押し寄せ，さらに 1990 年代に入ってソ連・東欧における社会主義体制の崩壊と中国の市場経済化に後押しされたグローバル化のより一層の進展が進み，それらが世界的に波及して一大潮流になっていく様相を的確に反映している。その結果，この潮流は産業構造の急激な変化と世界大での分業の性格と配置を変えることになり，企業内国際分業体制と企業間国際提携との両面での企業のグローバル化を進め，それを接着剤として世界には否が応でも「相互依存」が進行し，次第に「一つの世界」になっていくことになる。

ところで，オフショアリング相手先としてのインドの魅力はどこにあるかということに関しては，とりわけ低労働コスト，ビジネス環境の整備，人材・技術（スキル）—英語力も含めて—の育成と陶冶，それにアメリカとの時差に要約されるといった指摘がよくなされている。たとえば海外へのオフショアリングの展開の意味を考えるためには，まずは概念規定を明確にする必要があるということから，小林慎太郎氏はこれを海外企業委託型（オフショアアウトソーシング），現地法人設立型（オフショアリング），外国人労働者就労型（オンサイトオフショアアウトソーシング）に三分類—これは誠に適切な分類である—した上で，インドの持つ優位性を① IT スキルを身につけた労働力の豊富さ，②英語圏，③労働コストの安さ，④アメリカとの時差に求めている<sup>11)</sup>。一方，依頼元のアメリカ企業側の要因に注目した議論では，①情報通信技術の発達と通信コストの低下，②労働コストの削減，③生産性・サービスの維持・向上の可能性，④法規制・市場化等の環境整備，⑤オフショアリング先での売上げ増への期待が主要

な要因で、それ以外にも、経験の蓄積による有効性の認識が広まったことや実施国での受け入れ体制の整備などが付け加わるとする意見を、日本投資銀行のレポートは MGI (マッケンジー・グローバル・インスティテュート) に依拠して展開している。その上で、特に大事なものは、コミュニケーション能力-特に英語力と労働者の技能・知的レベルの高さだとしている<sup>12)</sup>。そして具体的には①コスト、②職能熟練度、③ビジネス環境を重視して、それを指標化した、上の McKinsey Global Institute の分析を引いて、① Back Office (バックオフィス業務)、② Customer Contact (顧客対応業務)、③ Common Corporate Function (共通業務)、④ Knowledge Services and Decision Analysis (知識関連活動)、⑤ Research and Development (研究開発活動) の五つの要素のうち、オフショアリングの進展に伴って、①、②、③から④、⑤へと進化してきているという、その主張に同意を与えている<sup>13)</sup>。以上のことから、それらの合成力がインドに収斂されていくとみることができよう。

ところが、先に挙げたジェトロの『インドオフショアリング』は企業組織の発展という、これらとは少し異なる視点から接近している。そこではオフショアリング業務に向けた業務として、①業務プロセスやタスクを容易に切り分けることができること (バリューチェーン上のどこに位置するかがわかり、サブプロセスやタスクへの分断が可能なことで、したがって「組み合わせ型」にはよいが、「摺り合わせ型」には向かない)、②業務を定義・マニュアル化できること (そうすることによって、遠隔地でも手順どおりに実施できる)、③デジタル化できること (そのことによって、あらゆるものが遠隔地とやりとりできるようになる。逆に言うと、散髪などの直接的なマン・ツー・マンの対応サービスの場合には不向きである)、④顧客に近接している必要はないこと (ソフトウェアのバグ修正などは遠隔地で行うことが可能である。ただしフェース・トゥ・フェースが必要な場合はローカル市場で行わざるをえない)、⑤高い言語能力を必ずしも必要としないこと (したがってできるだけ言語の重要性を低くすることが鍵になる)、⑥ローカル市場についての知識は必要ないこと (したがってマーケティングなどの地域特性が必要なものや、薬事など法律や制度が複雑かつ市場ごとに異なる場合は向かない)、を挙げている<sup>14)</sup>。このように、ICT化の進展に伴う企業組織の発展とオフショアアウトソーシングとを結びつけて論じている。したがって、この過程は全業務のオフショアアウトソーシングを生み出すのではなく、ICT化に適合的な業務のみを外部化 (アウトソーシング) し、海外へ出す (オフショアリング) ことになることに注目している。大事な指摘である。この指摘は、「ICT 革命」が促進した、国内、国外を問わないアウトソーシング化の進展が生産システムと企業組織の変化、つまりはモジュラー化を大いに進めている今日の事態とこの問題を結びつけている。そこでは業務を標準化して共通化を進め、恣意的で個別な対応を排する「非人格」的 (あるいは「非個性」的) (impersonal) なマニュアル処理が可能な状態をできるだけ作り出していくことが肝要になる。そのことによって、コンピュータを使った無人化による代替を

170 (170)

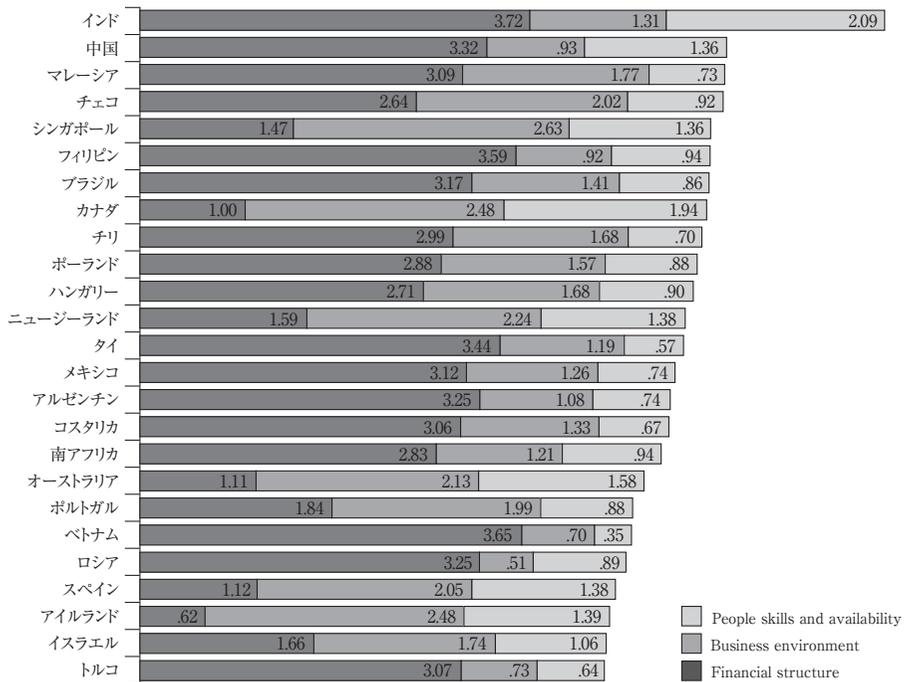
アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

進めて人的コストを軽減（省力化）し、また一元的で統合的な管理が可能な状態を生み出すことになる。これは今日の企業経営上の大事な視点として、リストラや「合理化」、あるいは「選択と集中」の呼び名で目下大々的に展開されているものである。今日のオフショアアウトソーシングを以上のことに結びつけるのは、アウトソーシングとオフショアリングを有機的に結合させることになり、事態の本質に近づくことになる。

以上いくつかの展開をみたが、その中には相反する傾向もみられるが、これらを全体としてまとめてみると、オフショアリングを海外に—アウトソーシングとして—求めるアメリカ側のプッシュ要因と、それを国内からではなく、海外から—オフショアリングとして—進んで受け入れるインド側のプル要因との合成力として具体的な展開がなされていると考えるのが正解だろう。しかもそれがグローバル化の進展に伴って次第に進化し、拡大し、そして精選されていく。その結果、プッシュ側も IT 化に伴う「モジュラー型」生産・流通システムの発展によって、アメリカ企業の専売特許ではなく、日本や EU などの先進国に広がるようになって一般化し、他方、プル側でも「開放経済化」の進展によってインドから中国、フィリピンなどの新興国・途上国に広がるようになる。そしてそれらの合成力としてグローバル経済が広がり、次第に深化していく。かくて先進国でのサービス経済化への転換と途上国でのモノ作りやサービス活動の一部分の、一種の下請け化、階層化が進行し、両者の異質なものの合成物として、今日の具体的な世界経済が形成されることになる。このことを端的に表す言葉として、筆者はポスト冷戦体制下の世界経済を「知財王国」アメリカと「世界の工場」中国を双頭とするスーパーキャピタリズムの出現と規定した<sup>15)</sup>。したがって、上で挙げたオフショアリングに適するとされるそれぞれの要因は、いずれも相対的なものであり、それぞれの強弱に応じた総合的なランキングが必要になる。そうした要素を総合的に判断すると、インド、中国、マレーシア、チェコ、シンガポール、フィリピン、ブラジルという順序になるという、A.T. カーニー社によるインデックス作り（第 17 図）もそうした総合評価の一つの試みであり、それが現状にフィットしているという評価が普及していくと、客観的な装いを持った標準的な判断基準になっていく<sup>16)</sup>。

ところで、上でも指摘したが、アメリカとインドの間でどれだけサービスオフショアアウトソーシングが進んでいるかに関して、アメリカ側のデータとインド側のデータでは統計データ上著しく齟齬がある。アメリカの会計検査院（GAO）によれば<sup>17)</sup>、アメリカの民間のサービス輸入は 2003 年では第 18 図の（1）のとおりで、このうちその他民間サービスの内訳は（2）のとおりで、オフショアリングに相当する—これについては前稿でも指摘した—と見なされている BPT（Business, Professional and Technical Services, ビジネス・専門・技術サービス）は、48%、408 億ドルを占めている。その中でアメリカとインドの間だけを取り出すと、アメリカ側のデータでは 2002 年には 2 億 4000 万ドル（同じく 2003 年には 4 億 2000 万ドル）なのをたいて、インド側のデータでは 64 億 6400 万ドル（同じく 2003 年には 87 億 2500 万ドルと記

第 17 図 オフショア魅力度国別ランキング：2004 年



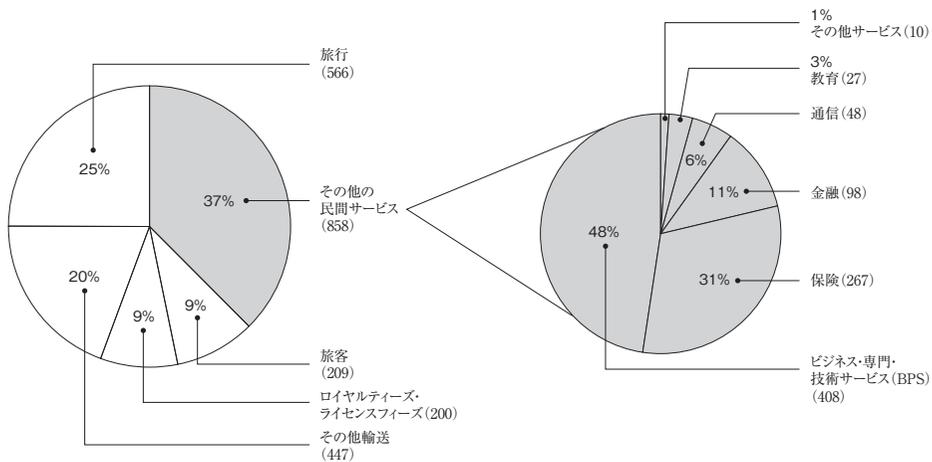
(注) 三つの要素のウェイトは、人的スキル 40：ビジネス環境 30：金融構造 30。

(資料)：A. T. Kearney's 2004 Offshore Location Attractiveness Index : Making Offshore Decisions, Figure 1, p2 より作成。

第 18 図 アメリカの項目別民間総サービス輸入：2003 年

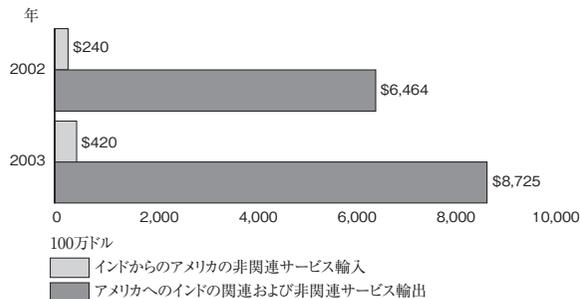
1) 民間総サービス輸入

2) その他民間サービス輸入 (単位：億ドル, %)



(資料)：United States Government Accountability Office, Report to Congressional Committees, International Trade : U. S. and India Data on Offshoring Show Significant Differences, October 2005, Figure 1. p6 より作成。

第19図 アメリカとインドでの報告データ額の違い：2002 - 2003年



(注) アメリカの BEA のデータは会計年度だが、10月1日より9月30日までなので、暦年に近い。インドの NASSCOM は4月1日から3月31日までの会計年度。

(資料) : *ibid.*, Figure 2, p10 より作成。

録されている) (第19図)。これほどの巨額の差は其中に含める中身が大きく違っているからである。すなわち、第1にインド側は一時的な短期のインド人労働者がアメリカ国内で稼いだ収入をアメリカへの輸出と計上しているのに対して、アメリカ側は1年未満で、かつ従業員でないものは一時的な外国人労働者だと考えている。これは前稿において詳しく分析した H-1B ビザを利用したものにあたる。これが両者の多額の金額の差の 40 - 50% を占めるとインド側は考えている。第2にインドはサービスの概念をアメリカよりも広く取り、たとえばパッケージソフトウェアやコンピュータハードウェアに埋め込まれているソフトウェアをサービス取引の中に入れていますが、アメリカはそれらを財の取引と扱っている。これが 10 - 15% あると推定している。加えて、インドは金融サービスといった情報技術可能サービスまでも含めているが、それはいうまでもなく、アメリカの BEA による BPT の定義には含まれていない。第3にインドはアメリカ以外にあるアメリカ所有の海外子会社へのサービスの販売をアメリカからのサービス輸出と見なしているのに対して、アメリカはそれをアメリカへのサービス輸入とは見なさない。その理由は、それらの海外子会社をそれら所在地の国の居住者と考えるからである。第4にアメリカ企業とその海外子会社との取引は、国別の BPT データを BEA は受けていない。つまりインドからの BPT サービス輸入は非関連企業のみが利用可能だが、一方、インドのデータには非関連も関連も両方とも含まれている (ただし、両者を分離することができない)。第5にそれ以外に、たとえば含まれる企業の範囲の違いなどによる、サービス取引の過大評価や過小評価によるデータ収集上や方法的違いからくるものもあるだろう。しかも傾向的にはこうした統計上の差が拡大してきている。このような結果、第19図のような巨額の差となって現れている。つまりアメリカ-インド間のサービス取引 (貿易) はインド側発表に従えば、大幅赤字であるばかりでなく、アメリカ発表数字の 26.9 倍 (2002年) と 20.8 倍 (2003年) も記録するといった巨額な差になっている。これはインドの輸出の過大評価なのか、それともアメリカの輸入の過小評価なのか。あるいはその両者の合成なのだろうか。どう理解すべ

きだろうか。

これらの中で、両者の齟齬の最大の要因と考えられるのは、インド側がアメリカでのインド人科学技術労働者（S & E）の一時渡航—つまりは H-1B ビザ取得者—による短期的な労働成果をその輸出に含めているのに対して、アメリカ側はそうしていないからである。この問題は、それぞれの国の国民経済統計概念に沿った統計処理上の違いというだけではなく、その背後に実は GATS によるサービス取引の規定についてのその解釈次第やその採用の是非にまで至る、極めて深刻な内容上の問題を孕んでいる。周知のように、GATS の規定によれば、第 1 モードは伝統的な国境を跨る、非関連企業間のサービス取引（クロスボーダー取引）であるが、第 3 モードは現地の海外子会社（法人）が行うサービス取引、つまりは企業内ならびに企業間の取引を、外国親会社のサービス取引の延長、つまりはその一部としている。ついでに述べると、第 2 モードはコンシューマーが海外へ移動して、その地でサービスを受ける場合で、第 4 モードは反対にサプライヤー（自然人）が海外へ移動して、その地でサービスを提供する場合である。そこで、第 1 モードを非関連企業間に限定して、それを輸入と考え、反対に第 3 モードを企業内取引として輸出に加えるアメリカと、第 1 モードを非関連企業間に限定せず、かつ短期の一時的な労働者の海外所得を加え、逆に第 3 モードを考慮しないインドとの間的大幅な金額の差が生まれる。このことは、これまで何度も指摘してきたが、アメリカ多国籍企業の海外活動への重点の移動、つまりは国内「空洞化」をアメリカ経済にとって有害どころか有益かつ必然的なものとして描きたい多国籍企業の思惑や、そのことを考慮した政策担当者の「工夫」を容認することになる。グローバル化肯定、否その礼賛のイデオロギーである。このことに疑問を持ったジェイコブ・F. カークガードは、アメリカは 2001 年に第 1 モード（非関連企業間）が 2 億 7600 万ドルなのに対して、第 3 モード（同一企業内）は 4 億 3200 万ドルにも上り、後者のほうが遙かに大きいことをみつけて、多国籍企業の活動を過度に優遇しているその不公

### 第 3 表 アメリカとインドとの間のコンピュータ・情報サービス取引：1998 - 2003 年

(単位：100 万ドル)

	①インドからのアメリカの輸入（第 1 モード）〔BEA 統計〕	②アメリカへのインドの輸出（第 1 モード + 第 3 モード）〔インド統計〕	③アメリカのコンピュータ・情報サービス総輸入	
			i) 非関連企業間（第 1 モード）	ii) 関連企業間（第 3 モード）
1998	100	1,966	1,100	900
1999	135	2,780	1,500	3,000
2000	135	3,904	1,600	2,600
2001	104	5,171	1,700	2,800
2002	80	6,402	1,300	2,900

(注) ③は BEA のデータ。インドのデータは 4 月 1 日から 3 月 31 日までの会計年度別。

(資料) Kirkegaard, Jacob F., *Offshore Outsourcing-Much Add about What?*, CESifo Forum 2, 2004, Table 1. p25 より作成。

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）  
平性，したがって統計上の不首尾を指摘した<sup>18)</sup>。その上で第3表にあるようなインドとアメリカの間の統計上の不具合を表示している。これは重要な指摘である。

もう一つは「ICT革命」の推進によって製造活動とサービス活動が一体化して現れるようになり，また相互に越境化しあい，相互浸透し合った結果，製造業とサービス業との境界がますます曖昧になってきていることである。これはIBMのバルミサーノ会長の主張に典型的に現れ，同社の基本方針になっているばかりでなく，バルミサーノが責任者としてまとめた競争力協議会（Council on Competitiveness）の「イノベートアメリカ」の基本思想になり，アメリカ中に大きなインパクトを与えて，一大潮流になった<sup>19)</sup>。そこではICT化の進行の結果，製造業そのものが益々コンピュータやインターネットなどの情報・通信サービスと結合するようになり，それを必要不可欠にするようになってきた。つまり，従来製造業に分類されていた企業も今やその主要な活動分野と利益の源泉をサービス活動から得ようになり，企業の複合化（コングロマリット化）が急速に進行している。そして「サービスサイエンス」という新しい科学分野が自然・社会・人文分野に跨る総合的・複合的・学際的な分野として確立される必要性すら提唱されている。さらに，こうしたことを受けて，アメリカの産業分類も従来は各産業分野に点在していた情報産業をまとめて，一桁の位置－9大産業の一つに格上げしたNAICS（North American Industrial Classification System）を新たに採用するようになった。したがって，企業の側も複合化された企業として新たに自らを位置づけ直すか，それとも従来のままに製造業としたままで，その活動の一部一実は大部分なのだがーにサービス分野を持つとするに留めておくのかの岐路に立たされている。しかし定款上の変更をして，情報・金融・サービス分野を付け加えはしても，税制その他の考慮事情も働いて，長年親しんだ製造企業から自らを情報企業やサービス企業に積極的に変更する企業はまだ少ないだろう。アメリカ大統領報告もそのことを率直に告白している。「非製造業と製造業との識別はやや恣意的なようだが，その識別が政策の展開や政策効果の評価に重要な役割を果たすのである。製造企業のために減税の実施を決定したと仮定しよう。企業は，製造業のカテゴリーが十分に定義されていないため，自らを製造業と位置づけることにインセンティブを持つだろう。・・・政策立案者にとって，製造業の定義の不鮮明さは，製造業のために立案した政策が不用意に成果をゆがめ，意図せぬ有害な結果もたらすかもしれないことを意味している」<sup>20)</sup>。しかも世界共通の基準作りとそれへの再編もまだ進んでいない。これらのことが混乱の一部にある。だから現状では形式と実態の齟齬が常にあることを頭に入れて，その本質を見抜く眼力がわれわれには必要になろう。

## 6. オフショアアウトソーシングをめぐる理論上，概念上の諸問題

以上ことは何を物語っているのだろうか。そのことを考えていくために，最後にオフショア

リングの概念やその定義づけをめぐる研究者や実務家の間の議論について一瞥しておこう<sup>21)</sup>。

まず第1は、こうしたオフショアアウトソーシングが活発化するに伴って、これを非貿易財の貿易可能財化として扱う考えかたが台頭してきたことである。伝統的にサービス取引の国際化といえば、旅行や運輸や通信といったものだったが、今や様々なサービス業務がオフショアアウトソーシングの形を取って国際化されている。そこでモノを扱う貿易の理論に近づけてこれを論じようとする傾向が出てきた。そうすると、伝統的な貿易論の説明である、二国、二財、二要素モデルに基づいて説明することになるが、比較優位に基づいて貿易が発展すると、相手国の相対価格を上昇させ、次第にキャッチアップが進むので、両国は次第に同水準になり、やがて貿易は収束に向かうはずである。したがって、それに対抗して競争力を維持するためには、たとえばアメリカはイノベーションに力を注いで、比較優位を堅持し続けなければならないということになる。こうしたことから、オフショアリングの進行によるグローバリゼーションの進展に疑問を投げかけたサミュエルソン<sup>22)</sup>などの批判にたいして、パナギリヤは、これまで貿易されていなかった非貿易財が貿易財化されたのがオフショアアウトソーシングであって、これには伝統的な貿易理論の命題はそのままでは該当しないと反論した<sup>23)</sup>。つまりそうした単純な結論が一義的に生み出されるものではなく、安価なサービスの輸入による利益拡大と相対価格が変化することによる損失との総合的な得失判断は、もっと複雑で多様な組み合わせをもったものであるという。こうした非貿易財の貿易可能財化という枠組みを使つてのオフショアリングの進行の是非を判断する方法は、後にマークセン<sup>24)</sup>によってより一層の精緻化が図られるようになる。彼は二国、二財、二要素という前提を崩さずに、その中を生産工程と中間サービス工程とに分け、後者のサービス工程が途上国にオフショアリングされるとし、さらに生産要素の中にノウハウを追加して、これの必要性の有無に応じた得失の、ケースごとの選択肢の違いをモデル化して表した。

もう一方で、パナギリヤはバグワッティやスリニヴァサンとの共同論文<sup>25)</sup>でGATSの定義による第1モード、つまりはクロスボーダー取引のみが貿易可能財になりうると、これを限定した。したがってオフショアアウトソーシングには貿易財としての限界性があり、それはサービスの特殊性（同時性、不可分性、無形性、消滅性といった特質）によるところのものが多いと説いた。アラン・プラインダー（クリントン政権の経済諮問委員会の委員と連邦準備制度理事会の副議長を務めた）は、オフショアアウトソーシングが雇用に与える影響についてたびたび言及している代表的な研究者だが、彼は、これがアメリカの雇用に将来多大の影響を与えることになる（米国の雇用の20 - 30%、3000万人から4000万人）と警告を発している。その際、その影響は一律ではなく、オフショアされやすいサービスとそうでないものとを切り分けた。個人的提供と対面接触に依拠する人的（personally-delivered）サービス（乳幼児介護、外科医、弁護士など）は個性的特性が強いので、オフショア化されず、非人稱的（あるいは非個性的）

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

(impersonally-delivered) サービス（コールセンターオペレーター、データ入力業務、データ分析業務など）は共通性、一般性が高く、マニュアル化や電子化が可能なので、オフショアされやすいという限定をおこなった。とはいえ、これらの区別は相対的なもので、将来的にはいずれにおいてもオフショアアウトソーシングの可能性は潜在的には高いという留保もおこなっている<sup>26)</sup>。

第2は、この問題を考える際には、これを産業として捉えるのではなく、「業務」として捉えることに新しさがあるという考えである。また最終財ではなく中間財、したがって工程（プロセス）に焦点を当てることが大事になる。そうすると、私見によれば、問題は財の移動という貿易論のレベルではなく、国を跨る生産、流通、サービスなどの国際資本移動とそれと結びついた国際生産の範疇で扱うことが不可避になるはずである。しかし、伝統的に国を越える財の移動（貿易、モノの世界）とマネーによるその決済（金融）による完了という二分法と国民経済体系の自律性・完結性にこだわる経済理論の信奉者にとっては、この枠組みをはずすことはできないようだ。このことに関しては彼らの間ではほとんど合意されているといえよう。したがって、ここからオフショアリングは第1モードのみを指すという考えもバグワッティやパナギリヤによって強調されたし、その同調者も多い。しかし、この枠組みには覇権国によるその他の国民国家への強い影響力やその行使、あるいは国家を跨る生産、流通システムをもったグローバル化の申し子たる多国籍企業の各国国家主権の侵害やそこからの超越といった事実がみえてこないようで、そのために、どう見ても無理な前提の上で物事の組立をしているように思えてならない。

第3はこのことが実際はもっとも中心的な論議になったのだが、オフショアアウトソーシングの肯定論者と批判（もしくは否定）論者との論理展開についてである。ここでは問題の焦点はアメリカ国内の雇用の喪失如何とアメリカ国内企業の消長次第にある。前稿でも指摘したが、2004年の大統領選挙の際に一大論争になったが、そのきっかけになったのは、2004年大統領報告でのグレゴリー・マンキュー大統領諮問委員会委員長のオフショアアウトソーシングの積極的な肯定論であった。内容的には主流派エコノミストが誰もが共有しているグローバリゼーションと自由化を容認するものだったが、野党民主党がアメリカの雇用喪失の意味を軽視するものだとして猛烈な批判を浴びせた。実際にはそれ以前から、マッキンゼー・グローバル・インスティテュートなどのコンサルティング会社、A.T.カーニー社のような調査会社、そしてまた『ビジネスウィーク』などのビジネス誌がグローバリゼーションの進展に伴うオフショアアウトソーシングを盛んに推奨していた。その中ではキャサリン・マンはそうした積極的な肯定論を展開した代表的論者で、彼女はインターネットや技術の標準化、情報や知識のデータベース化によって、生産のグローバル化がITハードウェアに続いてITサービスにおいても生じ、その結果、価格の低下と普及が進んだと考え、これが促進されることをアメリカにとっての利

益だと主張した。なるほど雇用喪失もあるが、それは景気変動の影響などを考慮すると、決して大きなものではなく、反対に安定していたり、増加しているものも多くの産業や企業において広く見られるところである。特にITサービスやソフトウェアを表す「その他民間サービス」の大幅な黒字は、何よりもこの分野でのアメリカの競争力の強さをしめすものであると指摘した<sup>27)</sup>。それにたいして、グローバリゼーションや自由化の行き過ぎはアメリカの衰退をかえって招くという議論も当然でてる。自由貿易の行き過ぎへの警告は上にも上げたサミュエルソンやブラインダーに強くみられるが、ケネス・シェーブとマシュー・スローター<sup>28)</sup>はグローバリゼーションの進展が極端な所得格差を生み、その結果、保護主義が台頭していることに危惧を表明して、給与税 (payroll tax) の改革を通じて所得の再配分を実現して、グローバリゼーションの恩恵を分かち合う必要を説いた。これらの論争は選挙の季節が過ぎると、次第に鎮静化していくが、その結果、もともとグローバル化と自由化の基本的な承認という両者 (あるいは両党) の共通土台に照らして、その救済策をどうするかに収斂されていくことになり、TAA (Trade Adjustment Assistance, 貿易調整支援) という救済策へと焦点が向かうことになる。そこでは人材教育の必要性、救済措置、国家安全保障と個人情報保護との関係、オフショアリングへの一定の制限といったことをめぐって論争したあげく、問題はその救済の範囲と程度にあり、そのために特定産業へ被害が集中していること、また失業と給与の減額が生じていることにたいして、どう効果的な救済の手を差し述べ、保証していくかに焦点が置かれていった。

第4は以上の視点とは異なる角度からの接近で、ACM (Association for Computing Machinery, コンピュータ機械協会) が出した「グローバリゼーションとソフトウェアのアウトソーシング」と題する報告書<sup>29)</sup>で、成長途上にある業界団体らしくグローバルなソフト産業の確立と人材確保という見地から展開していて、特定国の経済発展や国際収支上の効果や雇用だけに視野が限定されていない。そこではグローバル経済そのものの発展と、そのための産業政策と企業戦略という視点にたつて、人材、技術、市場、そしてそれらのための政策を論じていて、これまでのものとはいささか角度を異にするものである。ただしこうしたグローバル経済論とグローバル産業論、そしてグローバル企業論が現実の国民国家体制とは無関係に展開されるわけではないので、覇権国を含む国家との摺り合わせが必要になることはもちろんである。しかしそうした問題提起が必要であることをこの報告書は物語っている。

(完)

(2011年4月1日)

(注)

- 1) 関下稔「アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな展開と業務展開－H-1B/L-1ビザの利用とオフショアアウトソーシング活動の功罪を考える－(一)」『立命館国際研究』

アメリカ多国籍企業の科学技術・管理・サービス労働者のグローバルな活用と業務展開（関下）

23 卷 3 号, 2011 年 3 月

- 2) 関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造—国際直接投資・企業内貿易・子会社利益の再投資—』文眞堂, 2002 年, 452 頁。
- 3) これを後に以下の論文にまとめて, 公表した。Minoru Sekishita, *Globalization of Services and Transnational Corporations in Services: U.S. Experience*, University Research Institute, Nagoya Gakuin University, 『名古屋学院大学研究年報』20, December, 2007, p.5.
- 4) たとえば, 関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造』前掲, 同「知識資本の時代」関下, 中川編『知識資本の国際政治経済学』同友館, 第 1 章, 所収, 2010 年。
- 5) 詳しくは関下稔『現代多国籍企業のグローバル構造』同上, 第 15 章, 参照。
- 6) *Off-shoring: How Big is It?*, A Report of the Panel of the National Academy of Public Administration for the U.S. Congress and the Bureau of Economic Analysis, October 2006, p.13.
- 7) *ibid.*, p.13.
- 8) NASSCOM, “Strategic Review 2007: The IT Industry in India”, 2006. ただし, 『インドオフショアリング: 拡がる米国との協業』ジェトロ, 2008 年, 4 頁による。
- 9) 同上, 9 頁。
- 10) 同上, 5 頁。
- 11) 小林慎太郎「海外アウトソーシングの日米比較による日本企業の課題」『NRI パブリックマネジメントレビュー』February 2005, vol.19, 2 - 3 頁。
- 12) 日本政策銀行ワシントン駐在員事務所「米国企業の Offshoring (オフショアリング) の進展とその影響」W-74, 駐在員事務所報告, 国際・協力部, 2005 年 1 月, 8 - 10 頁。
- 13) 同上, 10 - 11 頁。なお同報告がよりどころとしている MGI のレポートの該当の図は McKinsey Global Institute, “Offshoring: Is It a Win-Win Game?”, San Francisco, August 2003, p.8. Exhibit 4. である。
- 14) 『インドオフショアリング』ジェトロ, 前掲, 14 頁。
- 15) たとえば, 関下稔『多国籍企業の海外子会社と企業間提携—スーパーキャピタリズムの経済的両輪—』文眞堂, 2006 年, または『国際政治経済学の新機軸—スーパーキャピタリズムの世界—』晃洋書房, 2009 年, 参照。
- 16) A.T.Kearney, “A.T.Kearney’s 2004 Offshore Location Attractiveness Index: Making Offshore Decisions”, p.2.
- 17) GAO, Report to Congressional Committees, *International Trade U.S. and India Data on Offshoring Show Significant Difference*, October 2005.
- 18) Kirkegaard, Jacob F., *Offshore Outsourcing-Much Ado about What?*, CESifo Forum 2, 2004, pp.24-26.
- 19) 正確には, Council on Competitiveness, *Innovate America: Thriving in a World of Challenge and Change*, 2004 である。その詳しい内容と含意に関しては, 関下稔「21 世紀アメリカの競争力強化思想の旋回—「イノベートアメリカ」の深層に迫る—」, 『立命館国際研究』23 卷 1 号, 2010 年 6 月, 参照。
- 20) 『2004 米国経済報告』『エコノミスト』臨時増刊 2004 年 5 月 17 日号, 69 頁。
- 21) 以下の展開にあたっては『インドオフショアリング』ジェトロ, 第 6 章「米国でのオフショアリング評価と日本への教訓」, 前出, を参考にした。
- 22) Samuelson, Paul A., “Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.18, No.3, Summer

- 2004.
- 23) Panagariya, Arvind, " Why the Recent Samuelson Article is NOT about Offshore Outsourcing", 2004. これは同教授のウェブサイト, <http://www.columbia.edu/~ap2231/> に掲載されている。
  - 24) Markusen, James R., *Modeling the Offshoring of White-Collar Services: From Competitive Advantage to the New Theories of Trade and FDI*, Brookings Forum, "Offshoring White-Collar Work: The Issues and Implications", May 12-13,2005.
  - 25) Bhagwati, Jagdish, Arvind Panagariya and T.N. Srinivasan, "The Muddles over Outsourcing", *Journal of economic Perspectives*, Vol.18, No.4, Fall 2004.
  - 26) 数多くあるブランダーのこの問題での論攷の中で, 以下の論文が代表的だろう。Blinder, Alan S., "Offshoring : The Next Industrial Revolution?", *Foreign Affairs*, April 2006, Vol. 85, No.2, do, How Many U.S. Jobs Mitht Be Offshorable?, CEPS Working Paper No.142, March 2007. 特に後者は業務別のオフショア度のランキング作りを行っている。
  - 27) Mann, Catherine L., "Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth", *International Economics Plicy Briefs*, No. PBO3-11,December 2003.
  - 28) Sheve, Kenneth F., and Matthew J. Slaughter,"New Deal for Globalization", *Foreign Affairs*, July/August 2007.
  - 29) Association for Computing Machinery, *Globalization and Offshoring Software*, AReport of the ACM Job Migration Task Force, 2006.

(関下 稔, 立命館大学特任教授)

## Offshore Outsourcing by U.S. Transnational Corporations and the H-1B and L-1 Visa Employment System of Temporary Foreign Workers in the United States of America (II)

Continuing from the former paper, titled Offshore Outsourcing by U.S. Transnational Corporations and the H-1B and L-1 Visa Employment System of Temporary Foreign Workers in the United States of America (I) , we examine many aspects of offshore outsourcing in this paper. Offshoring business operations are a difficult and complex phenomenon. What distinguishes offshoring concerns today is the focus on the services sector, particularly white collar, high-technology jobs previously considered less vulnerable to migration overseas.

At first there is little consensus about offshoring. The disparity and intensity of viewpoints stem from many factors; differences in how the phenomenon has been reviewed; varied reliability of data and use; the wide range of potential entities affected; and the inherent difficulty in directly measuring offshoring and estimating its impacts. They include the lack of a commonly accepted definition. These are divided into three key terms: outsourcing, offshoring, and offshore outsourcing. A report by a Panel of the National Academy of Public Administration for the U.S. Congress and the Bureau of Economic Analysis: Off-shoring: An Elusive Phenomenon 2006, these terms are defined as follows. Outsourcing is firms contracting out service and manufacturing activities to unaffiliated firms located either domestically or in foreign countries. Offshoring is U.S. firms shifting service and manufacturing activities abroad to unaffiliated firms or their own affiliates. Offshore outsourcing is a subset of both outsourcing and offshoring in that it refers only to those service and manufacturing activities of U.S. companies performed in unaffiliated firms located abroad. However offshoring is not unique to the United States. Inshoring is commonly used to reflect the foreign counterpart of U.S. offshoring. Thus inshoring should be defined as foreign firms shifting service and manufacturing activities to the United States to either unaffiliated firms or their own affiliates.

In the second U.S. and India data on offshoring show significant differences. The gap between U.S. and India data on trade in BPT (Business, Professional and Technical Services) is significant. For example, data show that for 2003, the United States reported \$ 420 million in unaffiliated imports of BPT services from India, while India reported approximately \$ 8.7 billion in exports of affiliated and unaffiliated BPT services to the United States. The extent of and reasons for this gap are important to understand in order to address questions about the

magnitude of offshoring and to analyze its future development. GAO, the United States Government Accountability Office, has pointed out five reasons for this gap: first, India and the United States follow different practices in accounting for the earnings of temporary Indian workers residing in the United States; second, India defines certain services, such as software embedded on computer hardware, differently from the U.S.; third, India and the U.S. follow different practices for counting sales by India to U.S.-owned firms located outside of the United States; fourth, U.S. data on BPT services include only unaffiliated imports from India, while Indian data includes both affiliated and unaffiliated exports; fifth, other differences, such as identifying all services importers, may also contribute to the data gap.

(SEKISHITA, Minoru, Professor, Ritsumeikan University)