

# 海外アウトソーシングは新たな「空洞化」を引き起こしているのか

製造業とサービス分野の比較試論

佐々木 高成 *Takanari Sasaki*

(財)国際貿易投資研究所 研究主幹

雇用の海外への流出につながるとして今、米国を中心に議論を呼んでいるのはサービス分野のアウトソーシングであるが、もともとアウトソーシングは単に企業内部の業務を企業外に委託することを指していた。製造業では製造工程における部品や中間財、一部の最終製品に対する海外からの調達に始まり、電子機器製造受託サービス企業(EMS)のように最終製品の受託生産を行う業態も出現するに至っている。EMSのような業態は電子機器にとどまらず医薬品製造等多くの製造業に広範に見られる。企業が分業化、専門化を進めることにより自社のコア・コンピタンスに経営資源を集中する、いわゆる「選択と集中戦略」の流れの中で、アウトソーシングは不可欠の手段となっている。そもそも第二次大戦後、米国企業の多くが海外に生産拠点を設け、そこで生産された製品を当該国市場向けおよび米国での販売用に海外拠点から輸入した。これは今でいうアウトソーシングの一形態といえる。そこで、現在のサービス分野での海外アウトソーシング(英語では *offshore outsourcing*, *international outsourcing*, *offshoring* 等と呼ばれる)が国内経済に与える影響について、より長い歴史を持つ米国製造業のアウトソーシングの場合と比較して考察したい。

## アウトソーシングの経済的影響 に関する論点

アウトソーシングが米国経済や産業にどのような影響を与えるかについて、経済学者の主張は概ね 2004 年 2 月に発表された大統領経済報告の内容やマンキュー経済諮問委員長のコメントに代表されるように、サービス貿易としてとらえ、貿易可能な分野が増えることは基本的に米国経済に利益をもたらすという考えである。しかし、財の貿易と同じように貿易がもたらす産業調整と調整コストを重視するかどうか、等の違いがある。

アウトソーシングにかかわる論点を最近掲載されたエコノミストによる論文、寄稿などからレビューすると、必ずしも製造業との比較という視点ではないが次のような主張が見られる。

最も伝統的な貿易理論に忠実で自由貿易主義的なのが CATO 研究所のダニエル・グリズウオールド氏である。同氏は「製造業との対比でなら製造業の空洞化議論と変わることがない、つまり、海外へのアウトソーシングを規制する保護主義的措置をとっても長期的にはむしろ米国経済に益をもたら

さない」ことを主張している（注<sup>1</sup>）。

また、コロンビア大学のジャグデッシュ・バグワティ教授は、輸入されるサービスには 2 つの種類があり、これらを区別する必要があると概略次のように述べている（注<sup>2</sup>）。

「第 1 の種類は苦情への応答、基本的なコンピュータサービスのような単純な労働集約的なサービスである。これらのサービスを海外に移すことは労働集約的な繊維製品などの財を輸入することと経済的には全く変わらず、これらの製品での経験が示すように同部門での賃金水準の抑圧要因は安い輸入品ではなく技術変化の影響が大きい」

「第 2 の種類は高度技術の R&D のアウトソーシングであるが、これがインドや中国に流出しつづけるという懸念は過大評価されている。現実にはそのような高度な研究に従事できる人材の数は限られている」

プリンストン大学のポール・クルーグマン教授は「自由貿易に背を向けることは米国経済の生産性を低めることになる」と、まず自由貿易の主張を前提としたうえで、「自由貿易は勝者と敗者の両方を生み出すのは事実であり、中国やインドに職が流出するのではないかという労働者の懸念を不合理

なものとして退けるべきではない。そのような懸念、恐れを軽減するような措置を取るのは世界貿易を支持する戦略の必要不可欠の一部である」と述べ、敗者への配慮が必要と主張している(注3)。

これに対してロンドン・ビジネス・スクールのダンドレア・タイソン教授は「アウトソーシング：だれが安全といえるか」というコメンタリーの中で、今や高度な技術を持つ労働者もアウトソーシングの影響を免れないと主張している。同教授によれば、未熟練技術労働者の賃金は実質および名目ベースの両方で過去 30 年間にわたり低下しつづけている。

アウトソーシングの進展は高度な技術労働者に対する需要がアジアの低賃金国に流れるのでこの分野でも賃金低下圧力に晒される危険性がある。このことが問題であると指摘している(注4)。

### 製造業の雇用減少はアウトソーシングが主要因か

サービス分野のアウトソーシングも経済的にはサービスの国際貿易の一形態であるので、当然ながらある国の経

済に及ぼす影響については、貿易一般に関する国際分業のメリットの享受が挙げられる。つまり生産者から見れば輸出による生産拡大と雇用創出効果(マイナス面としては輸入による国内生産への影響もある)、および安価・高品質な中間財を輸入することによるメリットがあり、消費者にとっては安価な輸入により経済的厚生が増加するというメリットがある。

それでは、貿易はマクロ的に見た場合、雇用に影響を与えているのだろうか。貿易は雇用を創出すると同時に減少させる要因となり、勝者と敗者の双方をもたらすが、米国連邦準備制度理事会のベン・S・ベルナンケ理事は、全体としてサービスの貿易であれモノの貿易であれ「貿易は一国の長期的な雇用ポテンシャルを決定する要因ではない」と結論付け(注5)、その根拠として次のような事実を挙げている。

- 1) 輸入の対 GDP 比を見ると 1960 年の 4% から 2003 年には 14% に上昇したが、この間、失業率は 1960 年(景気後退からの回復期にあたる)の 5.5% に比べて 2003 年は 5.6% とほとんど変化がない。
- 2) 大幅な貿易黒字国であるドイツおよび日本に比べ、過去 10 年間で

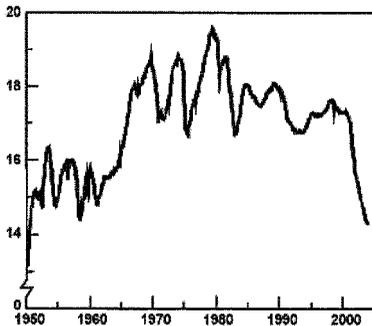
見る限り大幅な貿易赤字国である  
米国は雇用拡大で上回っている。

- 3) 短期的に見ても貿易収支の変動と  
雇用水準の変動の間には相関関係  
は見られない。

一国の経済全体では上記のような主張は説得力を持つように思われる。しかし、米国南部を中心とする繊維・衣料産業の例に見られるように特定産業、そして特定産業が集積する特定地域レベルでは輸入によって生産や雇用に悪影響があることは事実である。それでは製造業に限ってみた場合、雇用減少にはどのような要因があるのか。国際貿易の一形態であるアウトソーシングの進展は雇用減少の主要な要因なのか。

この点について米国の議会予算局  
(CBO)は、製造業の雇用が戦後のピ

米国製造業の雇用  
(単位：100万人)



(出所) Congressional Budget Office, Department  
of Labor, Bureau of Labor Statistics

ークである 1979 年と比べ 2004 年の  
1 月には約 520 万人も減少しているこ  
とを指摘し、米国製造業における長期  
的な雇用減少の原因について 需要構  
造、産業構造の変化、生産性の上昇、  
外国製品との競合、統計上の分類  
の 4 つの要因を挙げている(注 6)。こ  
のうち、の需要構造、産業構造の変  
化とは、先進国においてはサービス経  
済化の進展により製造業および農業の  
雇用シェアが継続的に低下しているこ  
とを指し、その原因として所得の増加  
や高齢化によって消費者の需要がモノ  
からサービスにシフトするためと説明  
されている。

これは家計の消費支出を考えると分  
かり易い。所得が増加するにつれ、家  
計の可処分所得に対する食料費の支出  
割合(エンゲル係数)が低下する一方、  
教育サービスや医療サービス、文化、  
芸術等に支出する比率が増大する傾向  
を表している。また、企業活動におい  
ても米企業の戦略として近年はモノを  
単体で販売するのではなく、これに付  
随するサービスを一体として売ってい  
くことで差別化を図り、競争力を高め  
る戦略をとっているため、これもサー  
ビス化の進行につながるという見方も  
ある。米国においてサービスの中でも

表 1 先進国における各部門の雇用シェア

(単位：%)

		1870年	1950年	1973年	1987年	1995年	2000年
農業	米国	50	13	4.1	3	2.9	2.5
	独・仏	49.4	25.3	9	6	4.9	4.1
	日本	70.1	48.3	13.4	8.3	7.2	6.7
鉱工業	米国	24.4	33.3	32.3	26.6	23.3	22.2
	独・仏	28.3	39	42.6	34.9	30.1	27.6
	日本		22.6	37.2	33.8	34.8	33.6
サービス	米国	25.6	53.7	63.6	70.4	73.8	75.2
	独・仏	22.4	35.8	48.5	59.1	65	68.2
	日本		29.1	49.4	57.9	58	59.6

(出所) The Conference Board “Can manufacturing Survive in Advanced Countries?” Executive Action No. 93, March 2004

1. 農業は農業、林業、水産業を含む。
2. 鉱工業は鉱業、製造業、電力・ガス、水道等の公益事業、建設業を含む。
3. サービスはその他の全ての経済活動。軍事を含む政府部門を含む。

成長率が高いのが各種のビジネス支援サービスであり、この分野が雇用や付加価値額におけるサービス業のシェアを高める主導要因であることは、こうした見方を裏付けている。また、このことは逆にいえば製造業の中でも本来の製造が占める比率が低下する要因とも考えられる。

次に生産性と雇用の関係であるが、CBOによれば製造業の生産性は1979年以来平均年率3.3%で上昇しており、非農業部門の平均年率2.0%を上回っている。これに対して製造業のGDPシェアはほぼ一定であるが、雇用シェアは趨勢的に低下している。実

質付加価値と雇用の成長率を部門ごとに表にしたものが表2であるが、米国製造業は付加価値は増大したが、雇用はわずかながら減少の傾向にあることが分かる。生産性の上昇が雇用拡大に結びつかない理由についてCBOでは、生産性の上昇が製品の価格低下を引き起こしたものの、販売の増加につながらなかったためとしている。

の外国製品との競合要因についてCBOは、これが雇用に影響を及ぼす要因であるとしているのみで、その詳細はほとんど分析していない。については、アウトソーシングの進展により、製造企業の中でいわゆるバックオ

表2 米国の部門別雇用・付加価値増加率  
(1979～2001年)

(単位：%)

	農業	製造業	流通	金融・ビジネス・サービス
雇用増加率	9.4	8	40.1	140.2
付加価値増加率	237.8	85.9	145.8	129.1

(出所) 表1に同じ。

フィス部門や物流などをアウトソースすることが増えたことや製造部門において外部委託社員の利用が進んだことを指摘している。これらは産業分類としてサービスに属するため、製造業の雇用が結果として減少する形になっている。

海外アウトソーシングの進展が製造業に及ぼす要因について、しばしば引用される数字として Goldman and Sachs の推計がある。同推計では米国の製造企業は過去3年間に30万～50万人の雇用を海外に移したとしており、年間10万～16万7,000人の規模である。これを米国の雇用全体の規模、あるいは喪失する雇用の規模が年間3,300万人(短期のレイオフ等を除いた長期的な喪失は年間1,500万人とベルナンケ米FRB理事は推計)であることと比べると、わずかな規模と

いえる。

製造業のアウトソーシングの規模を推測するのに商務省の米系多国籍企業の活動に関する調査を利用することが可能である(注7)。同調査によれば、2001年の米系多国籍企業による輸出は4,254億ドル、米国の輸出総額に占めるシェア

は58%に達する。輸入は4,329億ドルで輸入総額に占めるシェアは38%である。MNCのみの貿易収支は75億ドルの赤字であるが、むしろ米国の貿易収支の赤字に占める比率は小さい。米国全体としてよりもバランスした収支だといえる。なお、米系多国籍企業の場合は輸出に占めるシェアに比べ輸入に占めるシェアは低い。これは輸入の太宗が米系企業によってではなく、米系以外の企業によって占められていること、つまり米系企業自身が輸入する逆輸入、アウトソーシングが米国の輸入全体に占める比率は相対的に小さいことを意味している。

70年代には、米系多国籍企業の海外生産拠点からの逆輸入によって米国の貿易収支が悪化するのではないかと、国内産業が空洞化するのではないかと懸念があったが、その後の推移を見

ると、少なくとも貿易収支の面では米系多国籍企業は輸入に匹敵する規模の輸出を行っている。米系MNCによる雇用、資本支出、生産額の、国内と国外に分けた場合のそれぞれの国内シェアを示したものが表3である。

表3 米系多国籍企業の事業活動に占める米国内シェア

(単位：%)

年	生産	資本支出	雇用
1977	75.3	79.8	77.9
1982	78.1	80.8	78.8
1989	76.6	77.5	78.6
1995	74.6	76.6	75.8
2001	77.0	78.9	74.1

(出所) U.S. Department of Commerce, "A Note on Patterns of Production and Employment by U.S. Multinational Companies," Survey of Current Business, March 2004

ここでいう米系多国籍企業は製造業に限らないが、米系多国籍企業においてはいずれの指標でも国内シェアはかなり一定している。つまり海外アウトソーシングがこの間進展しているにもかかわらず、国内のシェアはそれほど変化していないことを示唆している。

製造業においてもサービス分野においても海外アウトソーシングする企業

の動機や要因は似通っている。例えば、海外アウトソーシングする要因の一つは海外と国内の大きな人件費格差であるが、企業文化の差、コミュニケーションの障害、技術水準の差、ニーズに即応する能力の不足、迅速なデリバリーができない等、様々な要因によって必ずしも安い人件費がコスト削減に直接的につながらない場合もある。このため、製造業でも海外から本国に回帰するケースも見られる。これはサービス分野での同様であり、サービスにおいても知的財産権保護に対する懸念、重要情報の海外移転についての危惧、等からむしろ本国や地理的、文化的に隣接する国にアウトソーシングされるケースも多い。言い換えれば、こうした制約要因があるために製造業と同様にアウトソーシングには一定の歯止めがかかるのではないかという推測が成り立つ。

#### 製造業と共通する国際的ネットワークを活用する企業戦略

IT サービスの海外アウトソーシングではインドは既に大国の地位を占めつつあり、真にグローバルな企業も存在する。インドのグローバルIT企業

は米国、欧州のような先進地域だけでなくアジアのような途上国にも拠点を設け、当該地域でのサービスを提供すると同時に先進国に対してもサービスを提供する拠点としている。日本からのアウトソーシング先は中国とインドが圧倒的なシェアを占める。日本企業にとっての中国企業とインド企業は、コストやグローバルオペレーションなどの面で差別化が見られ、それぞれの優位性、競争力の発揮される分野が異なる。

インド企業は言語の点では多数の英語能力を持つ人材を抱え、この点で中国よりも優位と見られるが、逆に日本との関係では日本語能力を持つ人の数などで中国が優位にあると言われる。しかし、言語等のバリアーを乗り越えるためにインド企業は中国に拠点を設立し、日本市場攻略のための足場として中国の人材などを活用しようとする動きも見られる。

中国とインドは、IT分野では中国がインドに学ぶという関係があり、また中国のIT企業は華為技術公司のようにインドに拠点を置き、インドの技術者を活用するとともに自社の人材育成にも活用しているケースがある。逆に、中国のIT市場が急拡大している

のに伴い、IT関連サービスを提供する企業が中国企業だけでは対応できないこと、技術者育成のペースを早める必要があること、等から Infosys 等のインド企業が中国市場に参入している。同時に、中国企業が拡大する日本企業のアウトソーシングに対応する動きを見て、中国人の日本語能力開発、教育分野にインドのIT教育関連企業が進出しているという状況が生まれている(注8)。

インドと中国はこうした相互進出によってお互いの競争力を強化していくことが可能になる。このことはサービス分野の競争力についても製造業のアウトソーシング進展でも見られたように、投資という民間企業の活動によって各国における競争条件が急速に変化していく可能性を示しているのではなからうか。

インドと中国の台頭、およびこの両国における戦略的提携の拡大を通じた競争力強化の流れ、これらを背景に東アジア、東南アジアにおける地域間の市場をめぐる競争はますます激化していくのは確かであり、その中で経済統合の進展に伴い製造業における差別化、産業再編が進むようにサービスのアウトソーシングにおいても各国の差

別化、サービス産業内での再編成が進む可能性がある。例えばフィリピンは、その英語使用人口の多さや米国的ビジネス・アプローチに馴染みがある、等の特徴を生かしてインド、中国とは異なる競争力を狙っている。事実、フィリピンには既にコールセンターが50以上設置され、給与計算、在庫管理などのバックオフィス業務、さらにはBPOを目的とした米企業（アクセンチュア、P&G、AIG等）の進出が見られる。

上述したように、サービス分野の海外アウトソーシング分野における国境を越えた連携、必ずしも賃金水準のみを競争力としない各国独自の特徴に応じた競争力の存在、グローバルネットワーク構築によって自己の競争力を維持しようとする企業の動向などは製造業のアウトソーシングの場合とよく似た側面がある。米国製造企業、とりわけ電子機器メーカーの競争力の源泉の一つとして、国際調達を駆使した開発から生産におけるネットワーク構築の強さが挙げられる。ヒューレットパッカード社を例にとると、同社のコンピュータ最新モデルは基本コンセプトがシンガポールで出され、基本設計はシンガポール、製品の具体的な設計および

試作は台湾、最終製品の組み立てはシンガポール、オーストラリア、中国で行われたといわれる（注9）。このように生産拠点が分散されているのは、市場への近さを無視できない等のコスト以外の要因があると思われるが、サービスのアウトソーシングにおいても同様の要因があり、これらの要因は国内に対する海外アウトソーシングの比率が急上昇することを抑制していくことになるのではないだろうか。

#### アウトソーシングに対する保護主義的主張と製造業との類似性

米国では海外アウトソーシング拡大の動きを「雇用の海外への流出」あるいは「雇用の輸出」という意味でとらえられており、海外アウトソーシングに対してなんらかの規制を求める労働組合などによる保護主義的主張や運動が高まる傾向にある。こうした保護主義的主張は2004年が米国大統領選挙の年であることにより政治問題としてより広い人々の関心を呼び起こしているが、その背景には製造業におけるNAFTA以来の貿易と職の流出をめぐる議論が色濃く投影されている。

これまで見たような各種サービスの

海外アウトソーシングの拡大に対して米国では、州議会のレベルや連邦議会ですら規制しようという動きが出ている。

AFL-CIOをはじめとする労働組合は海外アウトソーシングが雇用の海外流出につながっており、雇用確保を求める立場から各州における海外アウトソーシング規制法案を推進している。労組の保護主義的運動に見られるような草の根保護主義の高まりから、海外アウトソーシングに対してなんらかの規制を求める法案が提出されている州の数は2004年3月初旬の時点で33州に及ぶ(注10)。

米国連邦議会においても、民主党がブッシュ政権が雇用回復において良好な成果を得ていないとして、これを大統領選挙に向けた攻撃材料に使う戦略をとっていることもあり、主として民主党議員から多くの海外アウトソーシング規制法案が提出されている。代表的なものは政府調達契約の契約者から海外に立地する企業を除外するというC. Dodd上院議員(民主党、コネチカット州選出)提出の法案や民主党のケリー大統領候補が提出した法案などである。

こうした連邦および州レベルでの規制法案提出の動きに対して、米国商業

会議所をはじめとして全米製造業協会(NAM)、米国銀行協会、全米情報技術協会(ITAA)、ビジネス・ラウンドテーブル等の200の産業団体が結集して「経済成長と米国雇用連合」(The Coalition for Economic Growth and American Jobs)を結成し、こうした保護主義法案などの成立を阻止し、海外アウトソーシングの米国経済へのメリットを広く周知させようという運動を開始した。

上記のような各種法案に対するロビイングという直接的な対応に加え、ITの代表的な企業、すなわちアウトソーシングを積極的に行っているインテル、IBM、HP等の米大企業がメンバーとなっているComputer Systems Policy Project(CSPP)という団体は「むしろ競争を」(Choose to compete: How innovation, investment and productivity can grow U.S. jobs and ensure American competitiveness in the 21st century)と題する報告書を2004年1月に発表した。これは米国内で高まるアウトソーシング批判に対してアウトソーシングを規制するのではなく、米国のIT産業をさらに発展させるための政策提言を目的としたものである。

## 米政府の考え方

一方、ブッシュ政権のこの問題に対する姿勢は行政府内で必ずしも一致していなかった。海外アウトソーシングがマスコミや連邦議員等の関心を集め始めていた2003年6月から秋にかけての時点では、連邦下院中小企業委員会が6月に開催した公聴会における商務省担当者の発言をみるかぎり、商務省はアウトソーシングの雇用への影響よりも米国の競争力、産業全般の生産性に与える影響、技術開発力などの面を中心に検討しているとの印象を与える。「アウトソーシングは米国企業が競争力を維持する上で必要だ」という立場は2003年10月の時点でも基本的に変わっておらず、同省のクリス・イスラエル副次官補はITAA主催のセミナーで「企業の競争力を維持する長期戦略こそが重要だ」との考えを示している。

しかし、このような当初のブッシュ政権の立場は、大統領選挙をひかえて民主党からブッシュ政権に対して雇用問題を争点とすることにより打撃を与えようとする政治戦略が本格化する中で、調整を迫られたと思われる。

2004年2月に発表された大統領経済報告の記者会見の中でマンキュー大統領経済諮問委員長は「アウトソーシングは国際貿易の一つの新たな方式にすぎない。以前に比べより多くが貿易できるようになったのであり、それ自体はいいことだ」と発言。これが民主党のみならず共和党の議会指導部からも厳しい批判の集中砲火を浴びたことで、ブッシュ政権はアウトソーシングについても基本的に自由貿易の原則を主張しつつも米国内の雇用確保、雇用創出をより重視した立場に重点を移したと思われる。

スノー財務長官は2004年2月24日、企業がアウトソーシングすることを基本的に擁護し、貿易自由化によって生産性の高い雇用を確保していく考えを示した。同様に、ゼーリック米国通商代表は1年前には連邦レベルでのアウトソーシング規制法案に対して反対すると述べていたにもかかわらず、2004年2月のインド訪問においてはそうした規制法案は「問題がセンシティブであり、貿易が双方向のものでなければならないということを表している」と述べた。これは米国内の議論がブッシュ政権にとって政治的に微妙な問題であり、同政権としても雇用

確保に注意していることを示す必要があることを示唆していると同時に、対外的には（アウトソーシングという形での）サービスの輸入が急増しているインドなどに対しては貿易障壁を除去することを求めることで、単にアウトソーシングを黙認しているのではなく、外国の市場開放で積極的な対応をとっていることを米国内にアピールすることを狙った戦略であると思われる。

また、パウエル国務長官もブッシュ政権の対外経済面における強硬姿勢を明らかにしており、2004年3月にインドを訪問した際「米国はサービス輸出に力を入れるべきだが、同時に、貿易機会が与えられアウトソーシングによる雇用の海外流出を埋め合わせることができよう願っている」と述べている。ゼーリック通商代表の言葉もパウエル国務長官も、いずれも米国内でアウトソーシングが容認されるためにはインド等で市場開放が必要だというリンケージを強く示唆させるものである。

しかし、ブッシュ政権は再び自由貿易擁護の主張を強めている。3月30日に公表されたスノー財務長官のアウトソーシングに対する意見はほぼマン

キュー大統領経済諮問委員長が述べた主張と同じであり、基本的に経済に寄与するとの見方である。これは当時マンキュー委員長が議会等から批判されたことに対して行政府として積極的な支持を表明せず、むしろ同委員長の立場から距離をおく姿勢を見せたのに比べ違いが見られる。またブッシュ大統領も民主党のケリー大統領候補がNAFTAに反対する姿勢をみせていることに対して「経済的孤立主義（economic isolationism）」を批判する主張を強めている。

#### 米国以外の地域における見方

欧州においても政府と労働組合が企業のアウトソーシングをめぐる対立するという図式が見られる。EUそのものは低コスト国にアウトソーシングする動きについて支持する立場を表明しており、英国のストロー外相もインドへのアウトソーシングに英国政府が反対することはしないと述べている。しかし、一方ではEUのディレクティブは海外に事業を移す場合に国内の労働機会を保護するよう定めており、これがアウトソーシングに一定の制限を課しているとみられる。これに対して

英国の労働組合はコールセンターなどをインド等の海外に移すことに対して抵抗しており、アウトソーシングを行う企業を批判している。

他方、ドイツではEUの拡大を背景にドイツ商工会議所が東方への拡大を機に事業を移すよう呼びかけるなど、多くのドイツ企業が東欧にアウトソースする傾向に危機感を持たれており、シュレーダー首相はこうした企業の動きを「非愛国的な企て」だと批判した。

同じ北米でもカナダはアウトソーシングでサービスの提供者としての立場が強く、ブリティッシュ・コロンビア州やニューブランズウィック州では多数のコンタクトセンターが米企業によって設立されており、経済開発に貢献しているという事情があるために、アウトソーシング批判の声は聞こえない。

### 米国における反アウトソーシングの論理

米国内における反アウトソーシングの動きが労働組合の支持を受けた連邦や州レベルでの規制法案提出の動きとなり、グラスルーツの保護主義化とし

て表れていることには、製造業における保護主義と類似ないし共通するいくつかの要因が考えられる。

第1に、こうしたグラスルーツの保護主義は製造業の過去のケースでは日本製品に対する保護主義として表れ、特に鉄鋼については地方自治体や州政府によってパイアメリカン条項、反ダンピング法や相殺関税法などの米国通商法を多用したいいわゆる「マルチプル・リーガルハラスメント」戦術が採用され、日本企業はその対応に非常な苦勞をした経験がある。この時も通商摩擦の基本的な背景として日本企業が「不当な」コスト上の優位性を持っているという主張があった。この点はサービスの海外アウトソーシングの場合もより強く認識されているが、サービス貿易を舞台とした相殺関税提訴や反ダンピング提訴は現実的には困難であろう。

いったんグラスルーツでの保護主義が強くなると、これに対抗する有効な手段は少なく、これを解消していくには長い期間にわたる努力が必要だった。実際に米国において70年代、80年代の地方レベルでの保護主義的感情をやわらげることになるには日本企業による製造業部門での対米投資の急

増、現地日系企業による雇用増加を待たなければならなかったのが実情である。インド企業はこうした米国内の保護主義的運動に敏感になっており、インドの大手IT企業の中には既に米国の投資を増加させているところもある。またインドの業界団体であるNASSCOMも対米投資を促すことが米国との通商摩擦を緩和させることにつながると見ている(注11)。

第2は、アウトソーシングに対する反発が激しかった90年代のNAFTAをめぐる論争と状況を引きずっていることである。当時のNAFTAの主たる論争点は、低賃金国であるメキシコへ米国の職が流出するのではないかとの懸念である。当時の大統領候補にもなったロス・ペローがGiant Sucking Soundと呼んで一般の人に広く知られるところとなった懸念だといえる。NAFTAの効果をめぐるはまだに米国内でも反対論が存在し、いわゆる環境保護グループと労働組合が連合し、一大批判勢力となっている。NAFTAでの批判は直ちにアウトソーシングをめぐる議論にも直結する議論である。

第3は、上記の論点にも重なるが、アウトソーシングが米国製造業の「空

洞化」議論と結びついていることである。もともとアウトソースという言葉が1980年代には、自動車産業の就業者数が減少する中でアウトソーシングが今後の問題になる、という文脈で言及されているように、米国の自動車労組にとっては忌むべき言葉としてとらえられていた。1990年代においても米国製造業の就業人口が減少しつづけたことは事実である。とりわけ中西部の製造業で工場閉鎖のやむなきに至ったものは多数ある。このため、現在議論されているサービスの海外アウトソーシングは製造業のアウトソーシングと同じという認識が存在する。製造業の場合においてもアウトソーシングの影響は労働者の賃金の低下、途上国との競争激化、輸入によって被害を被る労働者保護のためのセーフティーネットを提供する必要性、人材の恒常的な育成などの課題を生む。なかでも米国の競争力を維持していくためには人材育成が重要であり、R&Dなどに人的資源を集中していくことが提唱されている。

しかし、米国が必ずしも人材育成の面で成功しているかどうかは議論のあるところで、米国の場合、高度な研究者、技術者等の人材については外国人

に依存している面を否定できない。全米科学審議会（National Science Foundation）の調査によれば、理工系研究者に占める外国人の比率は年々高まっており、コンピュータ科学では1999年で約半数が外国人となっているなど、外国人への依存が進んでいること、このままでは理工系の人材が将来不足することが懸念されている（注12）。

サービスの海外アウトソーシングをめぐる議論では労働界を中心とするアウトソーシング批判が根強くあるものの、サービスにおいても製造業においても競争力を維持するキーとなるのはいかに人材をより高度な職種にシフトしていけるかにあるのではないかと、という点に関心が集まりつつある。

（注1）Daniel T. Griswold, “The Logic of Trade” Cato Institute, August 28, 2003

（注2）Jagdish N. Bhagwati “Why Your Job Isn’t Moving to Bangalore” New York Times, February 15, 2004

（注3）Paul Krugman, “The Trade Tightrope,” The New York Times, February 27, 2004

（注4）Laura D’andrea Tyson, “Outsourcing: Who’s Safe Anymore?” Business Week, February 23, 2004

（注5）Ben S. Bernanke, “Trade and Jobs” at Fuqua School of Business, Duke University, Durham, North Carolina, March 30, 2004, The Federal Reserve Board

（注6）Congressional Budget Office, “What Account for the Decline in Manufacturing Employment?” Economic and Budget Issue Brief, February 18, 2004

（注7）U.S. Department of Commerce, “Operation of U.S. Multinational Companies: Preliminary Results from the 1999 Benchmark Survey” Survey of Current Business, March 2002 および December 1996, November 2003 の各号

（注8）The Asahi Shimbun “Looking forward, two Asian giants join hands”

（注9）Asian Wall Street Journal, “H-P Looks Beyond China” February 23, 2004

（注10）National Foundation for American Policy “Summary List of States with Proposed Legislation Restricting Global Sourcing” <http://www.nfap.net/about/mission-statement/>

（注11）Asian Wall Street Journal, “India Resists U.S. Pressure,” March 8, 2004

（注12）National Science Foundation, “The Science and Engineering Workforce Realizing America’s Potential,” August 14, 2003