5 米国のアウトソーシングの進展と貿易構造の変化
～グローバル調達での競争力を奪いかねないトランプ大統領～

高橋　俊樹　*Toshiki Takahashi*
（一財）国際貿易投資研究所　研究主幹

要約

・米国の製造・サービス委託によるグローバル調達モデルはコストを低減し経済効率を高め、IT革命とともに、90年代以降の米国経済の成長を支える重要な役割を果たした。今日では、米国の北米やアジアでのサプライチェーンは米国産業にとって不可欠なものであり、産業の競争力を支える有効なツールである。

・NAFTAの発効やグローバル・ビジネス・モデルの進展は、米国の貿易依存度を高め、自動車を中心としたサプライチェーンを拡大させ、大きく財・サービスの貿易構造を変化させた。

・米国は日本との間では相対的に製造委託の割合は低いが、中国とはもちろんのこと、カナダやメキシコとの間においても衣料品や電気・電子機器、あるいは自動車・同部品などの多分野にわたって製造委託が進展している。米国のグローバル調達モデルは財の貿易構造を変化させただけでなく、貿易相手国のシェアにも影響を与えている。

・高率な関税を賦課し、こうした流れを修正しようとするトランプ大統領の保護主義的な経済・通商政策は、米国の国際調達での優位性を奪い、将来の国際競争力を削ぐことになりかねない。

・トランプ大統領の保護主義的な政策を変えるには、米国通商法の厳格な運用やNAFTAでの強硬な姿勢などが、ハーレーダビッドソンのように米国企業にとって不利なものになるのかを一つ一つ検証し積み上げ、米国議会

http://www.iti.or.jp/

や産業界及びエコノミストによる理論的で実効性のある訴えが必要になる。

1. はじめに

米国企業がよく用いるビジネスモデルとして知られる製造委託の例として、アップルのi-phoneやデルのコンピュータ、GAPなどの数々のブランドを含む衣料品、クワルコムやIBMなどの自動車や電気製品などに含まれる半導体、等を挙げることができる。製造委託は、外国企業だけでなく海外米国子会社にも及んでおり、モノだけでなくサービスにおいても幅広い業務分野にわたってアウトソーシング（外部委託）の活用が広がっている。

本稿では、トランプ大統領が進める海外からの国内への投資の転換や、輸入品に対する関税の賦課という「アメリカ・ファースト」に基づく通商政策が、米国産業の優位性を削ぎ国際競争力を低下させる可能性があることを指摘したい。さらに、FTAの進展や製造委託の進展が米国の貿易構造を変化させてきていることを検証し、この流れを無理に修正することは、米国企業だけでなく外国企業のグローバル化の動きの転換につながるリスクがあることを探ることにしたい。

2. 米国企業の巧みなアウトソーシングの活用

国内で企画・デザインし、素材や部品を生産し、さらには製品の組み立てから販売や修理の工程まで（すなわち川上から川下まで）の一貫した製造販売のビジネスモデルは、「垂直統合型」として知られている。その代表例としては、かつてのパナソニックにおけるテレビの製造販売システムを挙げることができる。このビジネスモデルは、多くの日本企業が採用してきたものであり、付加価値の高い製品を生み出す国際競争力の源泉でもあった。しかし今日では、パナソニックを始めとして主要な日本の家電メーカーにおいては、液晶画面は製造委託で調達している。日本の垂直統合型のビジネスモデ

http://www.iti.or.jp/

ルは、電気・電子においてはコスト面から転換を余儀なくされている。

垂直統合型の生産システムから製造委託を取り入れたビジネスモデルへのシフトは、既に米国企業などが実践しており、パソコンや半導体、スマートフォンなどの製品の生産に適用されている。例えば、i-phoneのようなアップルのスマホは台湾のホンハイ（鴻海）に製造委託し、中国の工場で組み立てられている。

すなわち、アップルのような米国企業は、スマイル・カーブにおける付加価値の高い上部両端の領域である「企画・設計・デザイン」や「販売・リース・メンテナンス」などの分野に競争力があり、付加価値が低い工程である「製造」では海外企業に委託するという分業を行っている。

ただし、米国企業は製造を委託先に丸投げしているわけではない。アップルに見られるように、スマホの設計担当者は鴻海の中国工場に出向き、工場の立地や施設の配備状況、さらには人員配置などを把握したうえで、それをスマホの設計にフィードバックしている。さらには、米国企業は設計や製造に精通している人材を工場に派遣し、現場の製造面のチェックと製造委託先の幹部との調整を行っている。

これは、いわゆるレゴ・ブロックのように様々な部品を組み合わせる「組み合わせ型（モジュラー型）」の生産システムではなく、どちらかといえば、日本企業が得意な全体の工程を互いに調整（すり合わせ）をしながら品質を高める一種の「すり合わせ型（インテグラル型）」に近い生産システムを取り入れていると考えることができる。

また、現場や現地のマネジメントにも精通している人材を配置することは、製造委託先との信頼関係の樹立に大きく貢献することになる。これは、部品のブラックボックス化や分厚い製造委託契約書の作成などよりも効果的な技術の流出対策になると思われる。こうした、製造委託先との良好な信頼関係の構築においては、日本企業はこれまで国内の下請け企業との間ではベテラン社員を中心に実践してきている。ベテラン社員の細かく厳しい要求が委託先の技術向上につながり、互いの信頼関係にプラスに働いている例は多い。こうした国内系列企業などとの「すり合わせのシステムと経験」を海外

http://www.iti.or.jp/

企業に適用することが、製造委託をする場合の技術流出の防御（ブラックボックス化）につながると思われる。

3. 広がりを見せる海外企業へのアウトソーシング

日本企業はこれまで技術の流出や品質の低下を恐れるあまり、海外企業へのアウトソーシングには積極性を欠いていた。海外委託先企業との連携や調整は日本企業にとって苦手な分野であり、物作りにおいてすり合せを重視する傾向も相まって、アウトソーシングを上手く活用するビジネスモデルでは出遅れていた。しかし、日本企業も家電の分野を中心に製造委託を上手く活用し、生産において限られた資源を効率的に利用することが求められている。

アウトソーシングの形態には国内・海外企業への製造委託とサービス委託が考えられる。そして、それぞれ関連企業（子会社や親企業関連グループ）と関連企業以外への委託が行われている。この中で、海外アウトソーシング（offshore outsourcing）である海外企業への製造委託とサービス委託は米国企業の得意とするところで、近年の米国企業の活力の源泉の1つとして考えられる。

多国籍企業による海外の販売子会社や工場などへの出資を伴わない非出資型の生産をUNCTAD（国連貿易開発会議）が推計しているが、2010年においては1.8～2.1兆ドルと見込まれている。この中で製造・サービス委託は1.1～1.3兆ドルとなり、この内、サービス委託は900～1,000億ドルと見込まれている。世界全体の製造・サービス委託の1.1～1.3兆ドルを基に、米国の世界に占めるGDPシェアで配分すると、米国の製造・サービス委託額は2,568億ドルとなり、同様に日本は1,008億ドルとなる。実際には、米国の海外への製造委託額はこれよりも大きく、日本はこれよりも小さいと見込まれる。製造委託の中で、委託金額が大きい分野は電子機器、自動車部品、衣料品で、それぞれ2,000億ドル強となる。フランチャイズやランセンシング、管理運営委託などの非出資型生産は合計で、7,700～8,100億ドルに達する。

http://www.iti.or.jp/

米国以外の製造委託とサービス委託を請け負っている代表的な企業としては、台湾の鴻海（電子）やTSMC（半導体）、カナダのセレスティカ（電子）・マグナ（自動車部品）、日本のデンソー・アイシン精機（自動車部品）・富士通（IT/BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング））、ドイツのボッシュ（自動車部品）・ベーリンガー・インゲルハイム（医薬品）、韓国のサムソン（半導体）、LG化学（自動車部品）、フランスのキャップ・ジェミニ（IT/BPO）、英国ロジカ（IT/BPO）などが挙げられる。

また、UNCTADが推計したサービス委託の規模は製造委託の1割であったが、実際のサービス関連の委託の分野はかなり広がっている。例えば、総務部門の委託サービスには、備品・文書管理を始めとして庶務や受付、会議室・施設管理などがある。同様に、人事管理には、採用や研修、給与・賞与計算、福利厚生などが挙げられる。

米国企業はこうした総務・人事以外にも、請求及び支払、予算・利益管理、決算関連業務、医療請求、クレジットカード・サービス、エンジニアリング・デザインなどに関するソフトウエア開発サービスをインドなどに委託している。

4. 日本よりも大きい米国企業のアウトソーシングの割合

米国企業は90年代から海外への製造委託を積極的に取り入れてきた。米国商務省の海外直接投資に関するベンチマーク・サーベイでは、米国企業のアウトソーシングの実態を表す統計を公表していない。そこで、セカンド・ベストとして、同サーベイのデータから「米国親企業の外国企業からの輸入額」を疑似的に米国企業の海外からの輸入におけるアウトソーシングとした。この数字は製造委託以外の輸入も含まれているので、実際よりも大きめなものとなる。

http://www.iti.or.jp/

表１　米国親企業の外国企業からの輸入（2014 年、100 万ドル、%）

	親企業の外国企業からの輸入額	米国の総輸入に占める割合	米国親企業の総輸入に占める割合	米国親企業の売上に占める割合
全産業	340, 279	14. 5	35. 1	2. 7

資料：米商務省　US Direct Investment Abroad より作成

2014年ベンチマーク・サーベイによると、表1のように米親企業の外国企業からの輸入額は、全産業で3,403億ドルであり、米国親企業の総輸入に占める割合は35.1%であった。前述のように、2010年のUNCTAD推計を基に計算した米国の製造・サービス委託額は2,568億ドルと見込まれる。したがって、表1の米親企業の外国企業からの輸入額は、2014年の数字で製造委託以外の輸入も含まれていることを考慮すれば、UNCTADの推計とつじつまが合わない値ではないと考えられる。したがって、米国の外国企業への製造・サービス委託の割合は、20％～30％の間に入る確率が高いと考えられる。その中でも、アウトソーシングを活用する割合の高い業種としては、製造業やIT産業、あるいは研究・開発（R&D）産業を挙げることができる。

一方、日本企業の海外企業への製造委託額は、「平成26年度経済産業省の企業活動基本調査」によれば、2014年度には3兆6,687億円（346億ドル）であった。「日本企業の海外企業への製造委託額」の「日本企業のモノの総輸入額」に占める割合は全産業で9.0%であった。日米の製造委託の輸入に対する割合を比較すると、米国（35.1%）は製造・サービス委託以外の輸入を含んでいるし、日本（9.0%）はアンケート結果であり関係会社を含んでいるという違いがあるものの、米国のアウトソーシングの割合は、日本と比べて大きいと見込まれる。

なぜ、米国がこのように日本よりも製造委託を活用するかというと、もともと米国企業は利益が上がらない部門は撤退し、収益の上がる分門に転換するという、企業文化があるためだ。この意味でモジュール化（構成要素・部品の規格化・標準化）とサプライチェーンに基づく国際調達ビジネスモデル

http://www.iti.or.jp/

は米国の強みに直結するものと思われる。これに対して、日本は雇用の確保や品質の追及で垂直統合型の生産システムを重視する傾向があるため、なかなか外部委託を躊躇しがちであり、どうしてもコスト削減面で米国のシステムに劣位になってしまう。それに、日本は海外との取引では親子間貿易の割合が高く、関連企業以外の海外企業に製造を委託しなくても子会社を活用した調達が可能である。

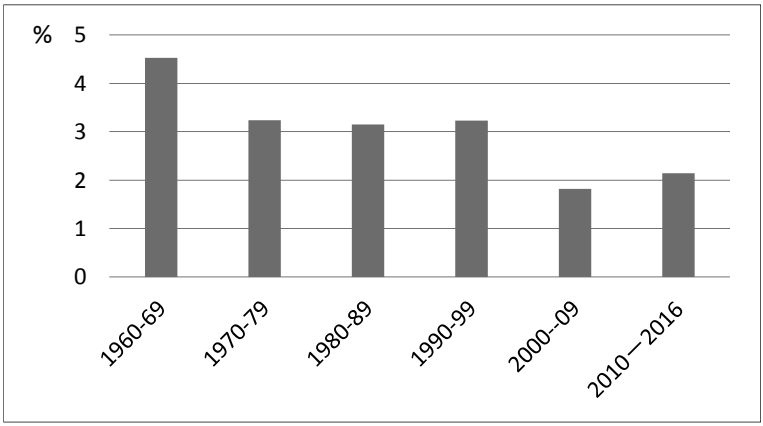
さらには、米国は設計能力が高く、製造を委託しても設計でデザインした製造過程や品質管理、技術の保護管理を遂行する能力が高いことも背景にある。こうした、設計力、製造委託の技術面や実行面の能力の高さ、コスト削減を追求できる経営システムやビジネスモデルが浸透していることが、米国の親会社や子会社の利益率が日本企業と比較して高い理由の1つと考えられる。

5. 経済成長率の低下からの脱却を図るトランプ大統領

米国の実質GDPの成長率は明らかに1960年代以降において低下傾向にある。実際に、各年代の平均成長率を計算すると、図1のように、60年代の平均成長率は4.5％であり、70年代と80年代及び90年代には3.2％程度に低下した。2000年代には平均成長率はさらに鈍化し1.8％となり、2010年－16年にはやや戻して2.1％であった。70年代に3％台に低下した要因の1つは2度にわたる石油ショックであるし、2000年代の低迷は明らかに金融危機の影響が挙げられる。

http://www.iti.or.jp/

図１　米国の年代別実質 GDP 平均成長率の推移



注：1960年代の平均成長率は、1960年から69年までの各年の対前年伸び率の単純平均で計算
出所：商務省経済分析局（BEA）統計より作成

IMFによれば（2018年4月見通し）、米国の経済成長は2017年には前年から2.3％の伸びを達成し、2018年には2.9％の伸びが見込まれているが、2019年には2.7％とやや減速すると予想されている。すなわち、3％台への回復の兆しがあるものの、依然として2％台の成長にとどまると見込まれている。

近年の先進国経済の成長率の低下の要因として、生産労働力人口の減少や、資本投入の低迷、全要素生産性（革新力やイノベーション能力）の低下、などが考えられる。米国に関しても、生産労働力人口の減少とともに、2008年のリーマン・ショック以降、資本ストック（設備投資）の伸びが低迷しているし、全要素生産性の上昇がやや鈍化する傾向が見られる。それに、労働生産性の伸びが低下していることも気がかりである。

トランプ大統領はこれまでメキシコなどに向かった投資を米国内への投資に引き戻すことを選挙公約に掲げた。また、貿易赤字を削減することによって実質GDPの成長率を高め、中西部の労働者の雇用と所得の向上を図ろうとしている。こうしたことを通商法に基づく貿易制限によって対応し、一時的に成果を上げたとしても、肝心の米国の資本ストックや労働生産性（特

http://www.iti.or.jp/

に、全要素生産性）が上昇しない限り、長期的な経済成長を現在の2％台から4％台に回復することは難しいと思われる。

6. 高まる貿易依存度

1970年代以降、米国経済は貿易に依存する度合いを高めている。表2のように、名目GDPに占める輸出（財・サービス）の割合（輸出依存度）をみると、戦後4％台で推移していた輸出依存度は1960年には5％、1970年には5.5％に上昇した。1980年には9.8％にまで増加し、2000年には10.7％にまで高まった。その後、2010年には12.4％、2014年には13.6％にまで到達したものの、2016年には11.9％にまで下落した。

一方、輸入依存度も1960年には4.2％であったが、1970年には5％に上昇し、その後はほぼ一貫して上昇を続け1980年には10.3％になり、2000年には14.3％まで高まった。2010年には15％を超え、2014年には16.6％にまで到達したものの、2016年には14.7％へと下落した。

表２　米国の貿易額と貿易依存度の推移

（単位：10億ドル、％）

		1960	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2015	2016
金額	財・サービスの純輸出	4	4	△ 13	△ 78	△ 376	△ 721	△ 513	△ 524	△ 521
	財純輸出	5	4	△ 18	△ 105	△ 454	△ 793	△ 670	△ 793	△ 778
	サービス純輸出	△ 1	△ 0	5	27	78	72	158	269	257
	財・サービス輸出	27	60	281	552	1,097	1,309	1,852	2,265	2,215
	財輸出	21	45	230	403	797	927	1,280	1,497	1,446
	サービス輸出	7	15	50	149	300	382	573	768	769
	財・サービス輸入	23	56	294	630	1,473	2,030	2,365	2,789	2,736
	財輸入	15	41	249	508	1,252	1,719	1,950	2,291	2,224
	サービス輸入	8	15	45	122	221	311	415	499	512
依存度	財・サービスの純輸出	0.8	0.4	△ 0.5	△ 1.3	△ 3.7	△ 5.5	△ 3.4	△ 2.9	△ 2.8
	財・サービス輸出	5.0	5.5	9.8	9.2	10.7	10.0	12.4	12.5	11.9
	財輸出	3.8	4.2	8.0	6.7	7.8	7.1	8.6	8.3	7.8
	サービス輸出	1.2	1.4	1.8	2.5	2.9	2.9	3.8	4.2	4.1
	財・サービス輸入	4.2	5.2	10.3	10.5	14.3	15.5	15.8	15.4	14.7
	財輸入	2.8	3.8	8.7	8.5	12.2	13.1	13.0	12.6	11.9
	サービス輸入	1.4	1.4	1.6	2.0	2.2	2.4	2.8	2.8	2.7

出所：米国商務省経済分析局（BEA）のGDP統計より作成

http://www.iti.or.jp/

輸出と輸入の依存度は80年から急上昇したが、これは、70年代の2度の石油ショックの影響が大きい。90年代からの輸出と輸入の依存度の高まりは米国経済のグローバル化と軌を一にしている。米国は1989年から米加ＦＴＡ、1994年からNAFTA（北米自由貿易協定）を発効させているし、90年代から製造・サービス委託による国際調達のビジネスモデルを活発化させている。つまり、米国のサプライチェーンは北米を中心にアジアや中南米、欧州へと拡大したため、貿易の依存度が高まっていったものと思われる。なお、2015年と16年の減少は、資源価格の下落や欧州・中国経済の低迷を主因とした世界経済の減速を反映したものと考えられる。

2010年、2011年の財の輸出入額はともにリーマン・ショックの影響から急速に回復したが、2012年以降は輸出の増加ペースが緩やかとなった。表2のように、2016年の財の輸出は1兆4,460億ドル、輸入が2兆2,240億ドルで、収支は7,780億ドルの赤字であった。財の輸出入は2014年から2015年、2016年と2年続けて減少している。財の収支は2015年から2016年にかけて赤字幅が少し減ったもの、2015年と2016年は共に7,000億ドルを超える赤字額となり高止まりしている。

2016年のサービス貿易は、輸出が7,690億ドル、輸入が5,120億ドルで、収支は2,570億ドルの黒字であった。2016年のサービスの輸出入は2015年から緩やかな増加にとどまっており、サービスの収支は前年から黒字幅を減らしている。それでも、2016年のサービス黒字は2010年よりも900億ドル以上も増えており、傾向的には順調に拡大を続けている。

7. 減少する工業用原材料輸入

2010年～2016年までの貿易における財・サービスの構成は、輸出面で財が7割、サービス3割、輸入面で財が8割強、サービス2割弱という構成であった。ただし、2015年以降の財の輸出割合は7割を下回り、2015年には67%、2016年には66％にまで低下した。

http://www.iti.or.jp/

表3　主要部門別にみた財貿易（通関ベース）

（単位：100万ドル、%）

	2010	2016	シェア	前年比
輸出	1,278,495	1,434,861	100	△ 3.6
輸入	1,913,857	2,190,053	100	△ 3.1
収支	△ 635,362	△ 755,192		△ 2.0
＜食料・飼料・飲料＞				
輸出	107,719	130,555	9.1	2.2
輸入	91,748	131,046	6.0	1.8
収支	15,971	△ 491		△ 52.5
＜工業用原材料＞				
輸出	391,662	386,767	27.0	△ 7.3
輸入	603,104	441,834	20.2	△ 10.2
収支	△ 211,442	△ 55,067		△ 26.4
＜資本財＞				
輸出	447,537	519,839	36.2	△ 3.7
輸入	449,387	593,902	27.1	△ 2.1
収支	△ 1,850	△ 74,063		10.5
＜自動車＞				
輸出	112,008	150,313	10.5	△ 1.1
輸入	225,097	351,050	16.0	0.3
収支	△ 113,089	△ 200,737		1.3
＜消費財＞				
輸出	165,228	193,440	13.5	△ 2.0
輸入	483,225	585,363	26.7	△ 1.9
収支	△ 317,997	△ 391,923		△ 1.8
＜その他＞				
輸出	54,341	53,948	3.8	△ 1.7
輸入	61,296	86,858	4.0	1.4
収支	△ 6,955	△ 32,910		7.0

注：工業用原材料には石油、石油製品を含む。表2における財貿易はGDP統計から、表3では国際収支統計より得ているので、数字はやや異なる。

出所：商務省貿易統計

表3のように、通関ベースで財貿易を主要6部門別にみると、2016年の輸出では「資本財」と「工業用原材料」の2部門が全体の63%を占め、輸入は「工業用原材料」、「資本財」、「消費財」の3部門で74%を占める。「工業用原材料」の輸入は近年では減少傾向だが、「資本財」、「自動車」および「消費財」の輸入が増え、貿易赤字はなかなか減少しない。「資本財」は

http://www.iti.or.jp/

2010年から、「食料・飼料・飲料」は2015年から輸入が輸出を上回ったため、「工業用原材料」、「自動車」、「消費財」および「その他」を含む全6部門で輸入超過を続けている。

8.　2000年に中国が最大の貿易赤字国へ

2016年の貿易を国別にみると、米国の相手国の上位15ヵ国で輸出の70.8％、輸入の75.5％を占める。さらに絞ると上位5ヵ国で輸出の50.3％、輸入の58.7％を占める。つまり、上位5ヵ国（輸出－カナダ、メキシコ、中国、日本、英国：輸入－中国、メキシコ、カナダ、日本、ドイツ）への集中度が非常に高い。また、2016年の米国における貿易赤字の上位5ヵ国（中国、メキシコ、日本、ドイツ、イタリア）は赤字総額の77.3％を占めるが、これは中国との貿易赤字額が2016年には3,473億ドルと米国の貿易赤字額の46.2％に達しているためである。日本との貿易赤字額は702億ドルであり、メキシコに次ぐ第3番目の赤字額であった。

なお、2000年には米国の対中赤字は839億ドル（シェア18.8％）で、日本との835億ドル（18.7％）を逆転し最大となった。前年の1999年においては、米国の対日赤字は745億ドルでシェアが22.1％、対中赤字は687億ドルで20.4％であり、日本が最大の貿易赤字相手国であった。

表4　米国の貿易収支上位15ヵ国

（単位：100万ドル、％）

		2016		2000	
	国	金額	シェア	金額	シェア
	世界	△ 752,507	100.0	△ 446,783	100.0
1	中国	△ 347,290	46.2	△ 83,866	18.8
2	メキシコ	△ 70,527	9.4	△ 25,762	5.8
3	日本	△ 70,233	9.3	△ 83,503	18.7
4	ドイツ	△ 65,250	8.7	△ 29,628	6.6
5	イタリア	△ 28,715	3.8	△ 14,009	3.1
6	韓国	△ 27,686	3.7	△ 12,421	2.8
7	インド	△ 24,501	3.3	△ 7,020	1.6

http://www.iti.or.jp/

8	カナダ	△ 16,276	2.2	△ 54,458	12.2
9	フランス	△ 15,768	2.1	△ 9,579	2.1
10	台湾	△ 12,814	1.7	△ 16,068	3.6
11	英国	671	△ 0.1	△ 2,729	0.6
12	サウジアラビア	1,098	△ 0.1	△ 8,567	1.9
13	ブラジル	5,402	△ 0.7	1,510	△ 0.3
14	シンガポール	8,586	△ 1.1	△ 1,323	0.3
15	香港	27,760	△ 3.7	2,407	△ 0.5

注：貿易収支のランキングは2016年のシェアで作成
出所：米国商務省経済分析局(BEA) データより作成

米国にとって第1位と第2位の輸出相手国であるカナダとメキシコの両国は、輸出の3分の1、輸入の4分の1のシェアを占める。5ヵ国の中で中国は2007年から米国の輸出相手国として第3位（2016年のシェア8.0％）、輸入相手国として第1位（同21.0％、2008年のみ2位に後退）の地位を維持している。日本は輸出で2007年から、輸入は2002年からともに中国に抜かれ、いまや輸出入ともに第4位に後退している。中国の台頭は米国の貿易相手国の構成を変化させ、米国の貿易におけるアジア依存をますます高めている。

日本が米国の貿易相手国としての地位を低下させている理由は、日本企業の米国での現地生産・現地販売が進んでいるだけではなく、日本と米国との貿易関係においては製造委託によるアウトソーシングの割合が相対的に低いためでもある。特に、米国の日本からの輸入においては在米日系子会社と日本の親会社との貿易（親子間貿易）の割合は8割であり、当然のことながら、米国企業が日本企業に製造委託して輸入する割合はその分だけ低下する。

これに対して、米国は中国とはもちろんのこと、カナダやメキシコとの間においても衣料品や電気・電子機器、あるいは自動車部品などの多分野にわたって製造委託が進展している。これが、2000年から米国の対中貿易赤字が対日貿易赤字を上回る要因の1つであることは疑いない。米国のグローバル調達モデルの発展は財の貿易構造を変化させただけでなく、貿易相手国のシェアにも影響を与えている。

http://www.iti.or.jp/

9. 増大するサービス貿易黒字

米国の2016年のサービス貿易の黒字は2,477億ドルと史上最高であった2015年よりも減少した。それでも2007年のサービス黒字の1,158億ドルから9年で2倍強の増加であった。財の貿易が恒常的に赤字を続ける中で、サービス黒字の拡大傾向は米国の貿易収支の赤字拡大を押し戻す役割を果たしている。

2016年のサービス貿易を部門別に見ると、旅行（教育などすべての目的ものを含む）が輸出の27.4％、輸入の24.5％を占め、ともに最大の部門となっている。旅行収支は黒字であるが、これは米国に来訪する旅客が、米国から海外に出かける旅客より多いことを意味する。特に米国への留学者数の増大とその支出増が大きく寄与しており、中でも中国からの学生およびビジネス旅行者が顕著に伸びている。旅行の貿易収支は2014年には知的財産権使用料に次ぐ黒字であったが、2016年には823億ドルと知的財産権使用料の801億ドルを上回った。

知財権使用料は2016年に輸出の16.5％を占めたが、輸入のシェアは8.8％でしかなかった。輸出が輸入を大きく上回っているのは、米国の知的財産権分野における国際競争力の高さを反映している。知的財産権使用料の輸出が好調であるのは、海外に進出した米国企業の現地生産に伴う知財権使用料の受取増、外国での商標権やコンピュータ・ソフトウエアの使用に伴う受取増が寄与している。

3番目に大きな黒字を計上しているのが研究開発サービス、法務、会計、ビジネス・コンサルティング・サービスなどを含む「その他ビジネスサービス」である。2016年には米国のサービス輸出の18.9％、輸入の19.6％を占め、433億ドルの黒字を計上した。輸出はアイルランド向けが大きく、スイス、英国向けも堅調であった。なお、2016年は保険が317億ドルの赤字、金融が726億ドルの黒字となっている（両者を合わせて408億ドルの黒字）。金融は英国とカナダとの貿易で輸出入ともに高いシェアを占めている。

http://www.iti.or.jp/

表５　主要部門別にみたサービス貿易

（単位：100万ドル、％）

	2010		2016	
	金額	シェア	金額	シェア
輸出	563,333	100.0	752,368	100.0
輸入	409,313	100.0	504,654	100.0
収支	154,020	100.0	247,714	100.0
保守・修理				
輸出	14,549	2.6	25,628	3.4
輸入	6,909	1.7	8,810	1.7
収支	7,640	5.0	16,818	6.8
輸送				
輸出	71,656	12.7	84,318	11.2
輸入	74,628	18.2	96,827	19.2
収支	△ 2,972	△ 1.9	△ 12,509	△ 5.0
旅行（教育等すべての目的の旅行を含む）				
輸出	137,010	24.3	205,940	27.4
輸入	86,623	21.2	123,618	24.5
収支	50,387	32.7	82,322	33.2
保険・金融サービス				
輸出	72,348	12.8	114,528	15.2
輸入	15,502	3.8	73,706	14.6
収支	56,846	36.9	40,822	16.5
知的財産権使用料				
輸出	107,521	19.1	124,453	16.5
輸入	32,551	8.0	44,392	8.8
収支	74,970	48.7	80,061	32.3
通信・コンピュータ・情報サービス				
輸出	25,038	4.4	36,455	4.8
輸入	29,015	7.1	36,851	7.3
収支	△ 3,977	△ 2.6	△ 396	△ 0.2
その他ビジネスサービス				
輸出	101,029	17.9	142,231	18.9
輸入	70,646	17.3	98,922	19.6
収支	30,383	19.7	43,309	17.5
政府財・サービス				
輸出	19,784	3.5	18,814	2.5
輸入	31,960	7.8	21,528	4.3
収支	△ 12,176	△ 7.9	△ 2,714	△ 1.1

注：表2におけるサービス貿易はGDP統計から、表5では国際収支統計より得ているので、数字がやや異なる。

出所：米国商務省経済分析局（BEA）統計より作成

http://www.iti.or.jp/

2016年のサービス貿易における相手国をみると、上位10ヵ国の占めるシェアは55％程度で、財貿易ほど集中度は高くない。またサービス貿易では合計でみた国別順位と主要部門別の順位に大きな違いがある。第1位となっている国は、輸出面においては輸送で日本、旅行で中国、金融は英領カリブ諸島と英国、知財権使用料とその他ビジネスサービスでアイルランドとなっている。輸入面においては輸送で日本、旅行でメキシコ、保険でバミューダ、金融で英国、知財権使用料で日本、その他ビジネスサービスで英国となっている。財貿易がカナダ、メキシコ、アジアの比重が高いのに対して、サービス貿易は輸出入ともに欧州諸国や中米が大きなシェアを占めていることが特徴である。

サービス貿易におけるアウトソーシングとしては、まず「通信・コンピュータ・情報サービス」の分野で顕著である。例えば、米国のインドへの備品・文書管理や人事管理、予算・決算関連業務、クレジットカード・サービス、エンジニアリング・デザインなどのソフトウエア作成といったビジネス・プロセス・アウトソーシング（BPO）の例が挙げられる。さらに、「その他ビジネスサービス」の分野における研究開発サービス、会計・簿記、広告などの専門サービス、あるいは「輸送」における海上輸送や航空輸送の委託サービスなどを列挙することができる。こうした分野におけるサービス委託の進展がサービス貿易の構造を変化させていると考えられる。

10. 米国の国際ビジネスモデルは変化するか

米国のグローバル化やアウトソーシングの高まりは、海外への雇用の移転を招くとしてこれまでも数多くの議論が行われてきた。80年代の後半から90年代にかけて米国の製造業は海外への移転を進めていったが、これは米国の雇用減だけでなく産業の空洞化（ホローイングアウト）につながるとの懸念が広がった。

80年代に顕著になった日本の成功に刺激された米国は、90年代には、半導体チップの設計者とチップを製造する半導体の製造受託会社との間で、コン

http://www.iti.or.jp/

ピュータ上でデータを交換するための標準フォーマットを開発することに成功した。これが、その後の台湾の半導体製造会社であるTSMCなどへの製造委託につながり、海外へのアウトソーシングの先鞭をつけることになった。こうしたグローバルな調達モデルは、米国の効率の低い部門から高い部門へ迅速に転換する米国経済の特徴を背景に急速に進展していった。

半導体業界では、設計を中心とした製造工場を持たないファブレス企業が現れ、部品や製品の製造と設計を分離した新たなビジネスモデルが浸透するようになった。いわゆる自社の一貫した生産プロセスを基本とする垂直統合型ではなく、海外の企業へのアウトソーシングを取り入れたグローバル・ビジネス・モデルの登場であった。

新モデルは半導体からコンピュータや携帯電話の製造委託にも広がり、ITソフトなどのサービスの委託にも伝播していった。しかし、米国の企業の全てがこうしたアウトソーシングを全面的に取り入れたわけでなく、インテルなどのメーカーは依然として基本的には自社内で製造し、一部の部品などをファンドリー（製造受託企業）に委託するというシステムを採用している。

こうした米国のグローバル調達システムは、コストや効率の面で有利となり、IT革命もあり、90年代以降の米国経済を支える重要な役割を果たした。今日では、米国の北米やアジアでのサプライチェーンは米国産業にとって不可欠なものであり、産業の競争力を支える強力な手段であることは疑いない。

2016年の選挙で登場したトランプ大統領は中西部のプワーホワイトの支援を勝ち取るために、雇用の維持と所得の拡大を約束した。そのためには、税制改革とともに、海外への投資から国内投資への回帰、経済成長に資する輸入の削減、を実現しようとしている。これはまさにグローバル化や産業の空洞化を懸念する従来の民主党の考えであり、一昔前の議論を前面に持ち出したものである。

今日の米国の産業競争力は自由貿易やグローバル調達モデルの進展に支えながら強化されてきた。それは確かに米国の繁栄だけでなく、中国の豊かさ

http://www.iti.or.jp/

や製造能力の拡大をもたらし、米国の地位を脅かす要因になっていることは事実だ。しかしながら、これまでのグローバル・ビジネス・モデルに大きな影響を与えるトランプ大統領の経済・通商政策は、関税の引き上げなどにより米国の国際調達での優位性を奪い、将来の国際競争力を削ぐことになりかねない。

トランプ大統領は米国通商法の厳格な適用をちらつかせることにより、中国だけでなくEU、カナダ、メキシコとまで貿易摩擦を引き起こしている。これは、ある意味では選挙向けのポーズでもある。しかし、米国通商法を適用し鉄鋼・アルミや機械・半導体などへの関税引き上げを収束する方法と時点を誤るならば、世界経済を停滞させるだけでなく、中国を含む海外への製造委託に基づくビジネスモデルに取り返しのつかない悪影響を与える可能性がある。

それでも、中間選挙や大統領選挙に一定の見通しが立たない限り、トランプ大統領はなかなか保護主義的な姿勢を変えないと思われる。結局は、米国の産業界や議会が長期的な国際競争力の観点からトランプ大統領の政策の変更を求めるしかないと思われる。そのためには、米国通商法の厳格な運用やNAFTAでの強硬な姿勢などが、ハーレーダビッドソンの生産移転のように米国企業にとって経営悪化につながることを一つ一つ検証し積み上げ、それを基にした企業のトップや有力なエコノミストなどによる理論的で実効性のある訴えが必要である。

参考文献

・「危機に直面する米国の製造委託型ビジネスモデル～トランプ大統領は米国のグローバル調達の優位性を低下させるか～」国際貿易投資研究所（ITI）、コラム53号、2018年7月6日
・「広がりを見せる海外へのアウトソーシング～親子間貿易で違いが見られる日米のグローバル調達モデル～」、国際貿易投資研究所（ITI）、季刊109号、2017年
・「転機を迎えるアウトソーシング～日米のグローバル調達戦略の違いから見えること」、国際貿易投資研究所（ITI）、季刊86号、2011年
・「ARCレポート－経済・貿易・産業報告書－米国」2018/19、ARC国別情勢研究会、2018年6月

http://www.iti.or.jp/