

第2章

日本企業の競争力

第2章

日本企業の競争力

第2章

第1章で見たように、経済政策面では、大胆な金融政策が果敢に実行されており、機動的な財政運営についても、緊急経済対策¹の執行が進み実際に事業が進捗しつつある。民間投資を喚起する成長戦略も動き始めた。こうした中で、株価の上昇やマインドの改善が見られ、民間需要にもその影響が及びつつある。現在生じているマクロ経済環境の好転は、企業の決断を促し、成長戦略を大きく前進させる。また、成長戦略を推進することで企業の行動が変わり、マクロ経済の改善に結びつく。こうした好循環を確立し、持続的な成長につなげるためには、成長戦略を速やかに実行に移していかなければならない。

成長戦略の効果が現れ、我が国経済が持続的な成長経路に乗り、その成長力を高めていくためには、主役である民間企業がその活力を発揮し「競争力」を高めていく必要がある。企業の「競争力」とは、曖昧な概念であるが、ここでは、国際的な競争にさらされる中で、企業が高い所得を生む能力²であると定義して話を進めよう。そうした定義の下では、競争力のある企業は生産性、収益性とも高いはずである。

本章では、我が国企業の競争力について分析を行い、競争力を向上させるための課題を検討する。まず、第1節では、我が国企業の競争力を測る指標として企業の収益性に着目し、製造業の低収益性の背景を探る。第2節では、企業の海外投資収益に着目し、製造業の海外進出の動向とそれに伴う国内雇用の調整について分析する。最後に、第3節では、非製造業に目を転じ、その競争力を高めるための課題について検討する。

第1節 製造業企業の収益性と生産性

我が国経済は、リーマンショック時の落ち込みをようやく取り戻し、デフレ脱却に向けた歩みを続けている。今後、持続的な経済成長を実現しデフレから脱却するためには、所得と需要の好循環を生んでいく必要がある。そのためには、成長戦略を実行に移し、経済成長の原動力である企業の競争力を高め、企業が付加価値を生み収益を上げていくことが不可欠である。

そこで、本節では、企業の競争力を測る指標として収益性に着目し、その動向や生産性との関係を分析する。そして、そこから見えてくる我が国企業の課題について考察する。

注 (1)「日本経済再生に向けた緊急経済対策」(平成25年1月11日 閣議決定)
(2) OECD (1998) 参照。

1 我が国製造業の収益性の動向

我が国企業の収益性は低迷しており、国際的に見ても低いと指摘されることが多いが、これは本当だろうか。もしそうだとすれば、収益を上げにくい構造的な要因があるのだろうか。

(1) 国際比較から見た我が国企業の収益性

ここでは、企業の収益性を測る指標の一つであるROA（総資産利益率）に着目して国際比較を行い、収益性から見た我が国企業の特徴を明らかにする。

●企業の生産性、収益性とマクロ経済パフォーマンス

ROAの動向を詳しく見る前に、マクロ経済的観点からそれに着目する意義について考えておこう。そもそも、ROAとは、企業経営の視点から見た収益性指標であり、株主資本と負債の合計である総資産に対する利益の比率である。すなわち、企業が総資産を基にどの程度効率的に収益を上げたかを示している。

企業の生産性、収益性とマクロ経済パフォーマンスには以下のような関係があると考えられる。個々の企業の目的は収益を上げることであり、そのために生産性を高めようと努力する。その結果、個々の企業の収益性が向上し、企業部門全体のROAも上昇する。同時に、経済全体の生産性（ここではTFP（全要素生産性））が高まり経済成長につながる。他方、こうしたマクロ経済パフォーマンスの改善は企業収益の増加を通じてROAに反映される面もある。実際、我が国のROAと経済成長率の間には高い相関がある（第2-1-1図）。このように、ROAがマクロ経済パフォーマンスに影響を与え、またその影響を受けるということは、ROAがTFPの動向を一定程度反映していることを示している³。

現在、政府は、成長戦略を実行し、企業の生産性や収益性の向上を通じてその競争力を高め、持続的な経済成長を実現しようとしている。その過程で決定的に重要なのはTFPを高めていくことである。ROAとTFPの関係を踏まえれば、ROAの動向とその背景を探ることは、TFPを高める方策を探ることに資すると思われる。また、TFPは推計方法によって結果が大きく異なることから、比較的容易に計算できるROAを参照することには一定の意味があるだろう。

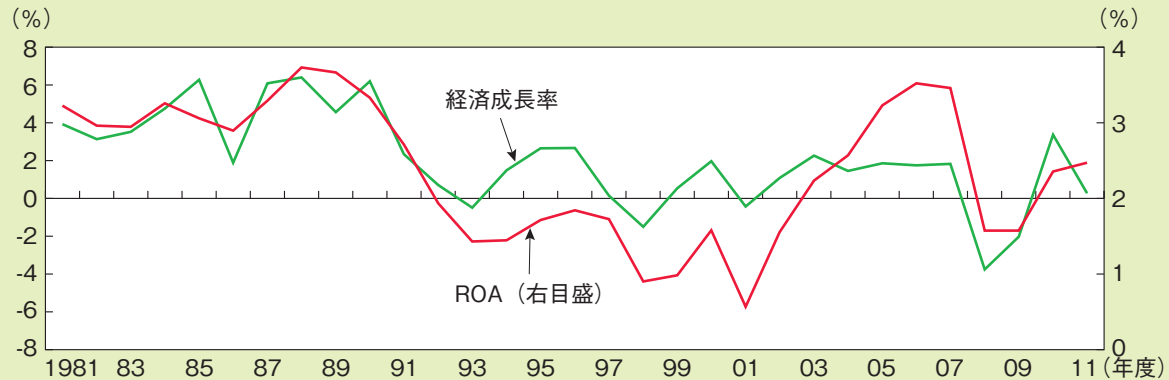
そこで、以下では、ROAについて、TFPとの関係に留意しながら分析していこう。

注 (3) 内閣府（2006）を参照。

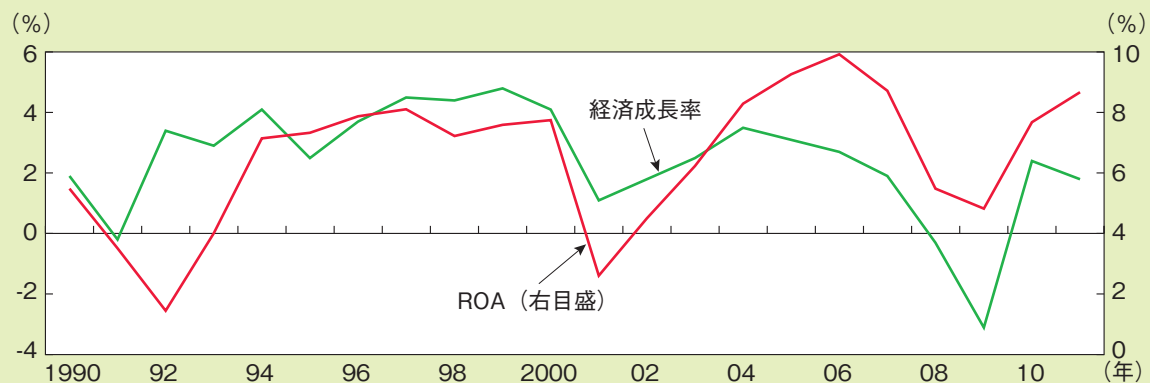
第2-1-1図 ROAと経済成長率

ROAと経済成長率に相関

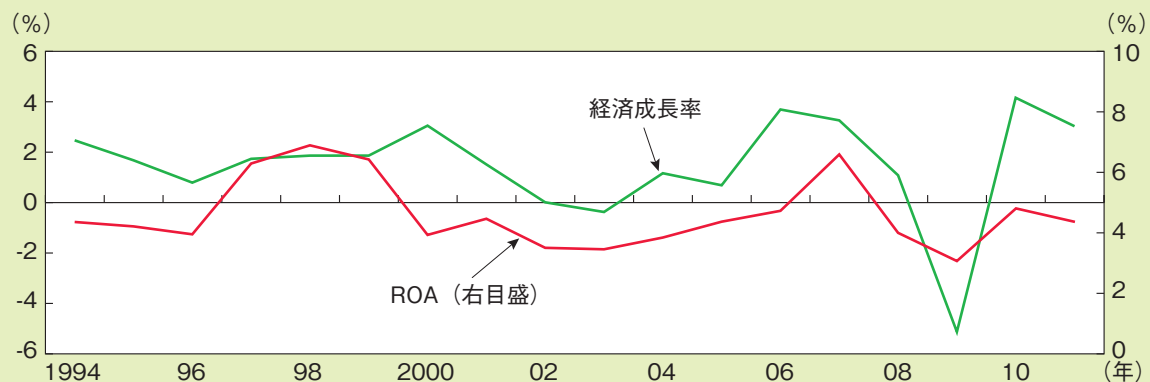
(1) 日本（全産業）



(2) アメリカ（全産業）



(3) ドイツ（全産業）



(備考) 1. 内閣府「国民経済計算」、財務省「法人企業統計年報」、各国統計、U. S Census Bureau “Quarterly Financial Report” European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database” により作成。
 2. 日本の値は年度。
 3. $ROA = \text{税引前当期純利益} / \text{総資産}$ にて算出。

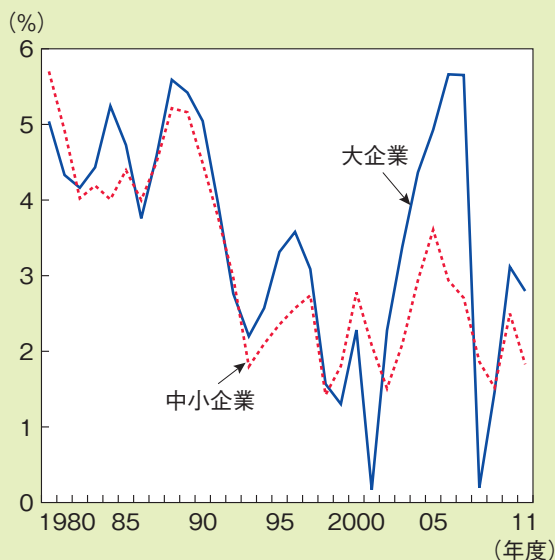
●我が国企業の収益性は低下傾向

我が国企業のROAの推移を法人企業統計によって見ると、いずれの業種（製造業、非製造業）、いずれの規模（大企業、中小企業）も長期的に低下傾向にある。また、特に2000年代に入って、製造業、非製造業ともに大企業と比べて中小企業が低い傾向にある（第2-1-2図）。

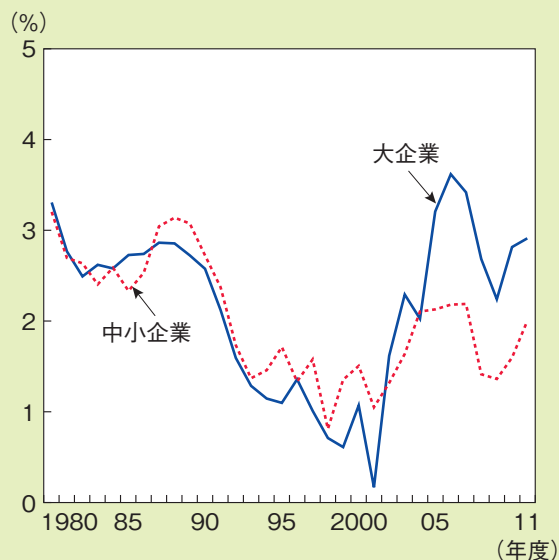
第2-1-2図 我が国企業のROAの推移

我が国企業のROAは低下傾向、中小企業の方が低い傾向

(1) 製造業



(2) 非製造業



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」により作成。
2. ROA = 税引前当期純利益 / 総資産にて算出。

なお、もう一つの代表的な収益性指標であるROE（株主資本利益率）は、株主の視点から見た収益性の指標であり、株主が出資した株主資本に対する利益の比率である。すなわち、株主資本を基にどの程度効率的に収益を上げたかを示している。両者を比較してみると、水準には違いがあるものの、トレンドや変化の方向性には大きな違いはない（第2-1-3図）。ここでは、企業の収益性を企業経営の効率性という観点から評価することとし、ROAを用いて分析を行う。ROAは株主資本だけでなく負債も含めた総資産の効率性を示しているのに対して、ROEは財務レバレッジ（総資産 / 株主資本）水準の違いによる影響を受けるため、収益性を図る指標としてはROAの方が望ましいと考えられる。

●アメリカ、ドイツに比べて低い我が国企業のROA

我が国企業のROAは国際的に見ても低いのだろうか。ROAを日本、アメリカ、ドイツの3か国について、集計された企業統計を用いて比較してみよう。全規模製造業で見ると、日本のROAは、アメリカ、ドイツと比べて低いことが分かる（第2-1-4図（1））。

ROAは、その定義から、①売上高に対する利益の割合を示す売上高利益率と、②売上高を総資産で割って求められる総資産回転率に分解することができる⁴。これらの指標を日本、ア

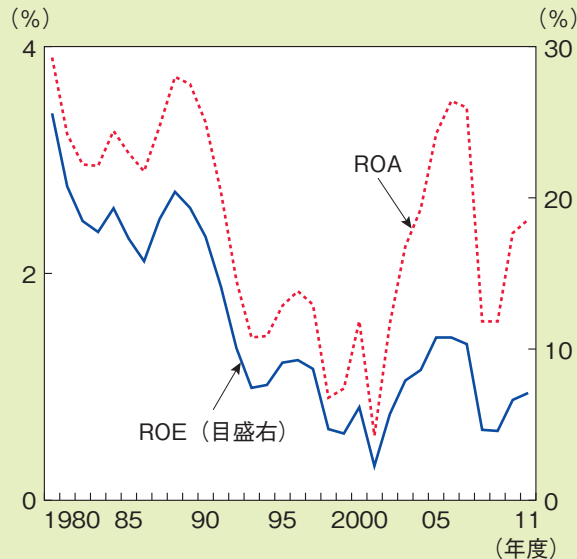
注 (4) 式で書くと、以下のとおり。

$$\frac{R}{A} = \frac{R}{S} \times \frac{S}{A} \quad R: \text{税引前利益}, A: \text{総資産}, S: \text{売上高}$$

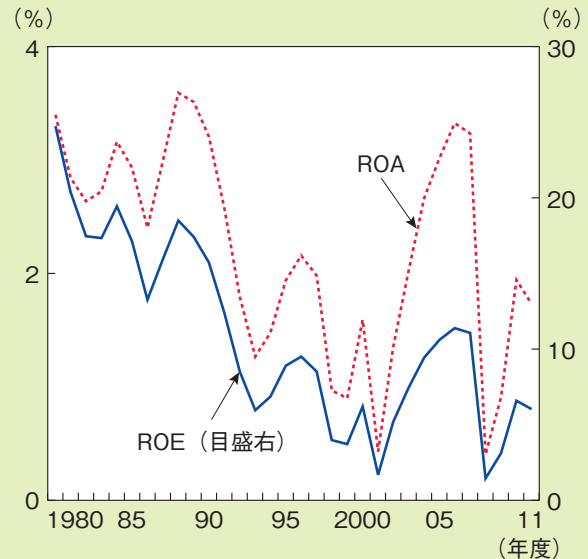
第2-1-3図 我が国企業のROAとROEの比較

ROAとROEは同様の動き

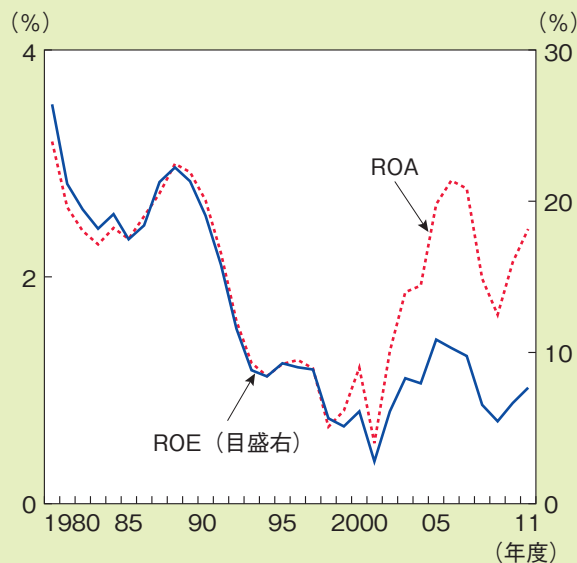
(1) 全産業



(2) 製造業



(3) 非製造業



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」により作成。

2. $ROA = \text{税引前当期純利益} / \text{総資産}$ 、 $ROE = \text{税引前当期純利益} / (\text{純資産} - \text{新株予約権})$ にて算出。

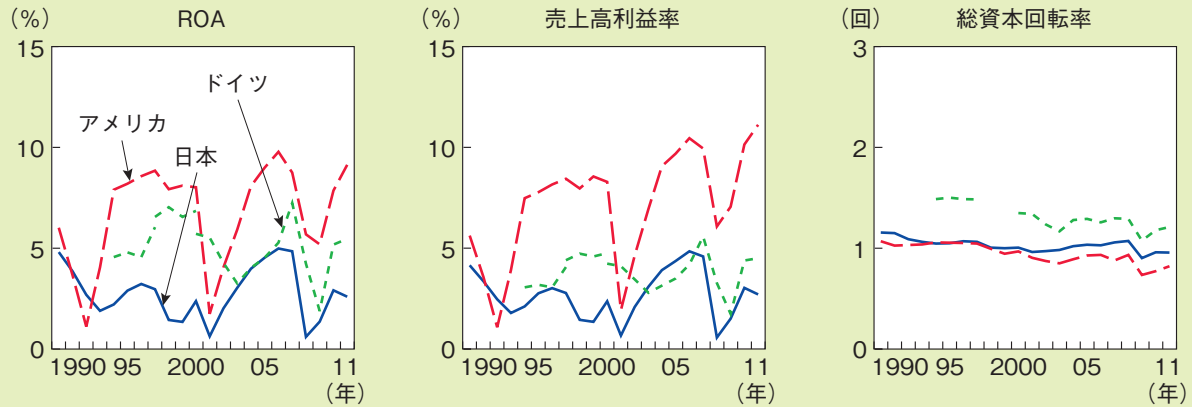
アメリカ、ドイツについて比較してみると、我が国企業の総資産回転率はアメリカ、ドイツと同程度の水準にあることから、その収益性が低い背景として、売上高利益率が低いことが挙げられる。

前述したように我が国企業については、大企業よりも中小企業のROAが低いことが特徴となっていたが、アメリカ、ドイツについても、大企業と中小企業では、ROAの水準に差があるのだろうか。

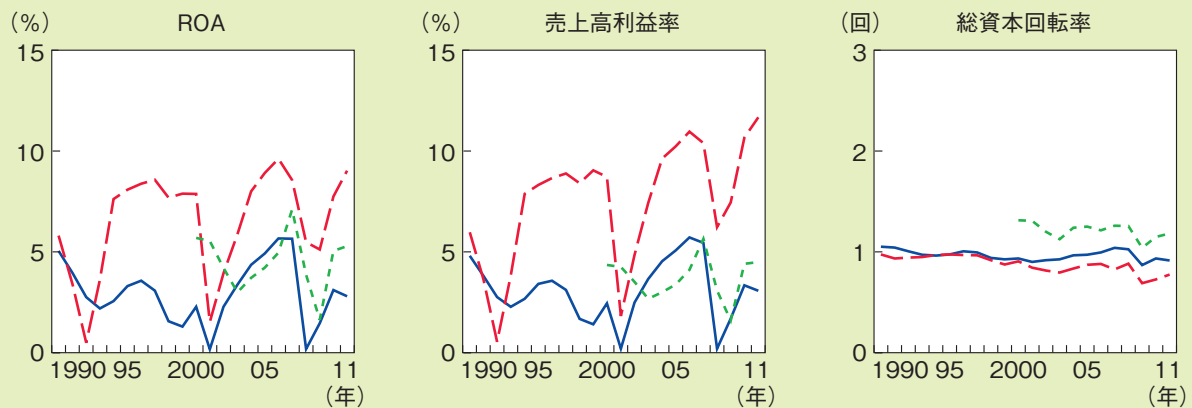
第2-1-4図 ROAの国際比較

日本のROAはアメリカ、ドイツと比較して低水準

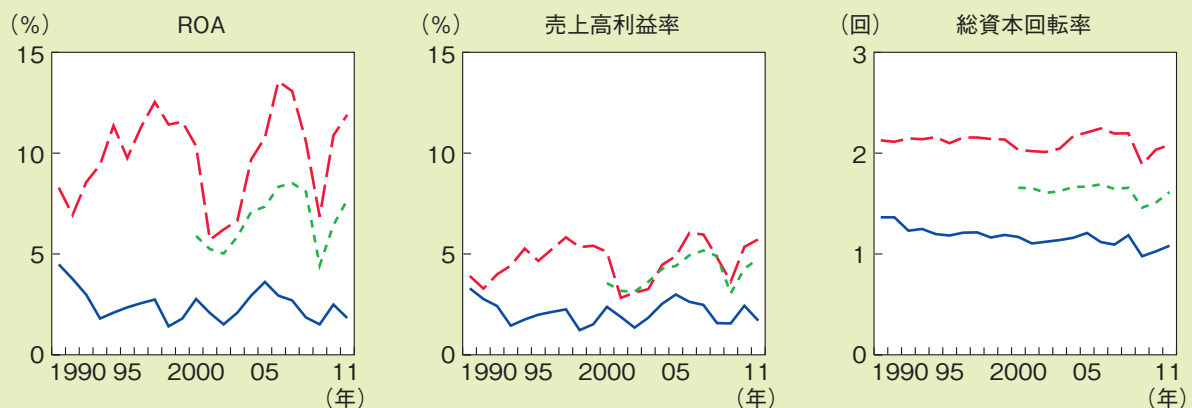
(1) 全規模製造業



(2) 大企業製造業

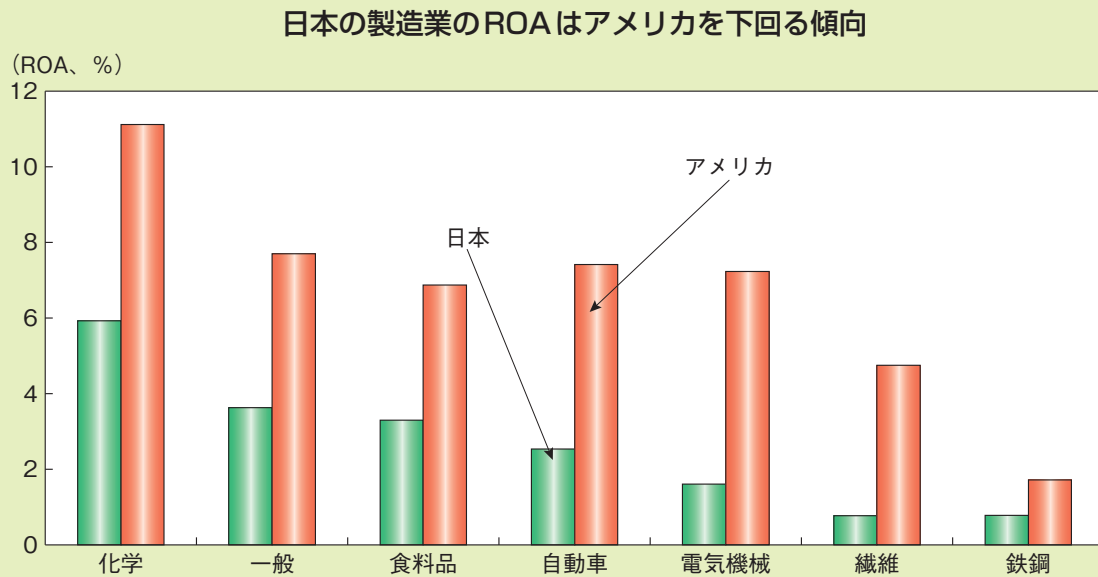


(3) 中小企業製造業



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」、U. S Census Bureau “Quarterly Financial Report”、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database” により作成。
 2. ROA = 税引前当期純利益 / 総資産、売上高利益率 = 税引前当期純利益 / 売上高、総資本回転率 = 売上高 / 総資産にて算出。
 3. 日本の値は年度。

第2-1-5図 業種別ROAの日米比較



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」、U.S Census Bureau "Quarterly Financial Report"により作成。
 2. ROA = 税引前当期純利益 / 総資産にて算出。
 3. 値は2010-11年平均。日本の値は年度。

以下では統計データの制約⁵から、製造業に絞って議論を進めることにしよう。

日本、アメリカ、ドイツの製造業のROAを企業規模別に比較すると、日本では大企業に比べて中小企業が低い傾向にあるが、アメリカ、ドイツでは大企業と中小企業の上に大きな差はない。企業規模別に比較すると、大企業では、日本はアメリカより低いものの、ドイツと同程度の水準にある。一方、中小企業では、日本はアメリカ、ドイツに比べて著しく低い。これは、日本の中小企業の売上高利益率と総資産回転率がいずれもアメリカ、ドイツよりも低いためである（第2-1-4図（2）、（3））。また、日本とアメリカの製造業のROAを業種別に比較すると⁶、業種ごとに水準の違いはあるものの、日本はアメリカを下回る傾向にある（第2-1-5図）。

（2）我が国製造業の収益性が低い背景

我が国製造業のROAは、売上高利益率が低いことなどから、アメリカ、ドイツに比べて低く、中小企業でその傾向が顕著であることが確認できた。製造業に限らず、日本企業の収益性が低い背景としては、資本コストが低いために株主が要求する利益水準も低く、企業が利益率

注 (5) アメリカの非製造業のデータは、カバレッジが狭く、小売・卸売業などに限定されており、企業規模別のデータも公表されていない。
 (6) ドイツについては、製造業の業種別データが公表されていない。

の低い投資プロジェクトを選択していることが指摘されている⁷。ここでは、それ以外の要因として、企業を取り巻く環境とROAの関係について見た後、ROAの分子である利益に着目して、我が国製造業が利益を上げにくい構造となっている理由を探る。

●企業の活動のしやすさが影響

企業を取り巻く環境が製造業のROAに与える影響を確認しよう。国際経営開発研究所(IMD；International Institute for Management Development)が公表している国際競争力指数と製造業のROAの関係を日本とアメリカ及び欧州主要国について見ると、両者の間には正の相関が確認出来る。国際競争力指数は、「企業の力（競争力）を保つ環境を創出・維持する力」⁸を示していることから、企業が活動しやすい環境にあるほど、ROAが高まる傾向があることを示唆している（第2-1-6図（1））。

我が国の国際競争力指数は、2012年において調査対象となっている59の国・地域のうち27位と中位にとどまっている。本指数は、「経済状況」、「政府の効率性」、「ビジネスの効率性」、「インフラ」の観点から、様々な指標を指数化して評価したものである。我が国は、特に「政府の効率性」が48位と劣っており、政府の財政収支や債務関係の指標と法人税率⁹が低い順位となっている。「ビジネスの効率性」は33位、「経済状況」は24位と中位にあるが、前者では国際経験、後者では為替レート¹⁰の順位が最下位となっている。「インフラ」は17位と順位が低いわけではないが、携帯電話のコスト、語学能力が最下位水準にある。また、原子力発電所の事故の影響などから、電力・エネルギー関係の指標が悪化しており、将来のエネルギー供給が55位、産業用電力コストが51位などと順位が低い（第2-1-6図（2））。

こうしたことから、ROAを高めていくためには、企業が活動のしやすい環境を整えていくことが重要であることが分かる。

●製品差別化が進まず利幅が薄い

以下では、我が国製造業が収益を上げにくい構造となっている理由について検討する。まず、製造業上場企業の個票データを用い、日本、アメリカ、ドイツの3か国について、ROAの分布から企業間の収益性の格差を確認しよう（第2-1-7図（1））。我が国企業のROAのばらつき（標準偏差）はアメリカやドイツと比べると非常に小さく、企業間の収益性の格差は小さい。その理由として、我が国企業のリスクテイク行動の消極性が考えられる¹¹。横並び志向のために競争力のある企業が出現しにくくなっており、その結果、製品差別化が進まず企業

注 (7) 内閣府（2011）を参照。

(8) IMD（2012）を参照。

(9) 法人税率は、2012年4月1日以後に開始する事業年度より、30%から25.5%に引き下げられている。

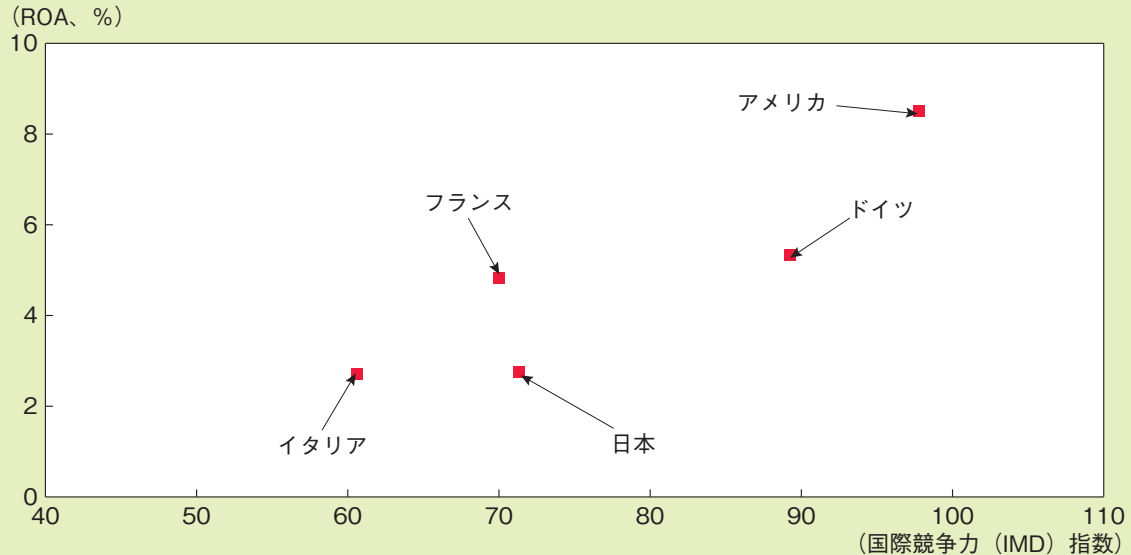
(10) 為替レートが増価すると、企業は価格競争力を失うとともに、海外子会社からの配当などの受取り（円ベース）が抑制される。したがって、円が長期的に増価傾向にあることが、日本企業の収益性を低下させている面もあると考えられる。

(11) 徳田（2010）を参照。

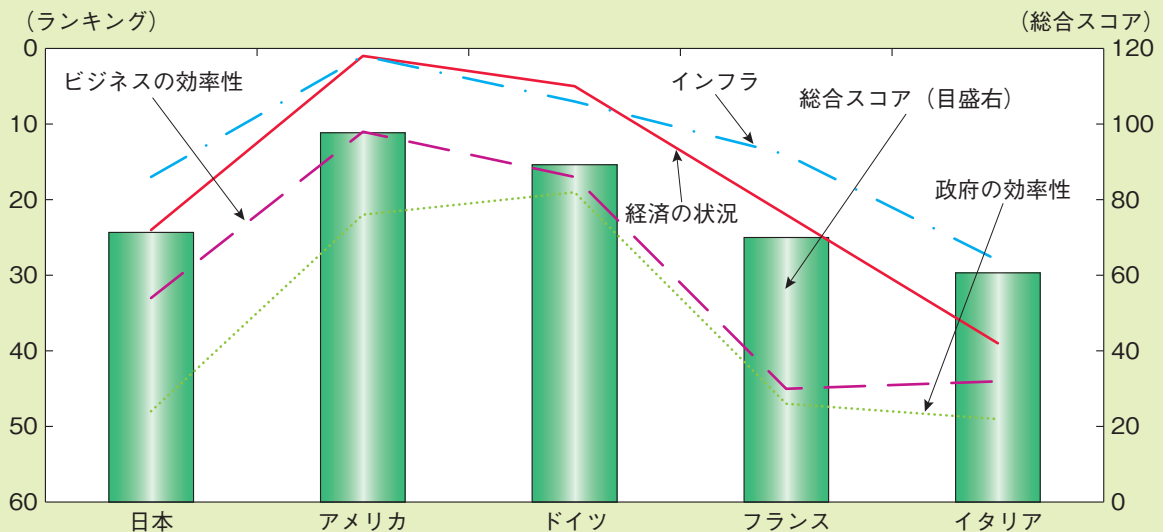
第2-1-6図 製造業のROAと国際競争力指数

企業の活動のしやすさがROAに影響

(1) ROAと国際競争力指数の関係



(2) 主要国の国際競争力指数



- (備考) 1. IMD "World Competitiveness Ranking 2012"、財務省「法人企業統計年報」、U. S Census Bureau "Quarterly Financial Report"、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices "Bach Database"により作成。
 2. (1) のROAは、2010-11年の製造業の平均値。
 3. 国際競争力指数は、「経済状況」、「政府の効率性」、「ビジネスの効率性」、「インフラ」の観点から、さまざまな指標を指数化したものであり、企業の活動のしやすさを表している。

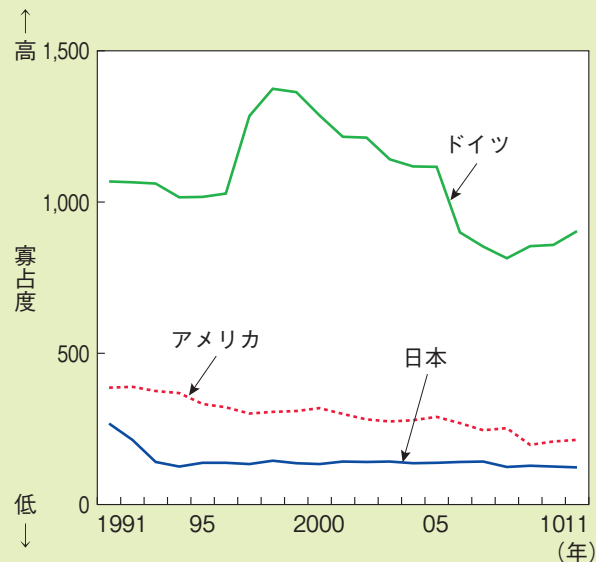
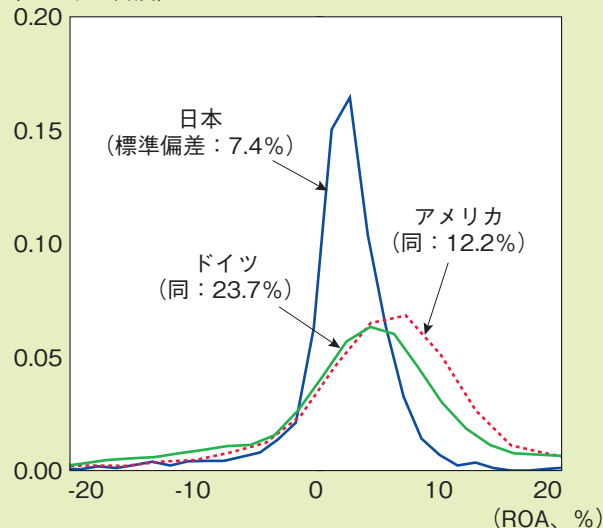
間の収益性のばらつきが小さくなるとともに、平均的な収益性の水準が低くなっている（ローリスク・ローリターン）と考えられる。他方、アメリカでは、日本と比較して、ハイリスク・ハイリターンを求める企業風土であるため、非価格競争力の高い革新的な新製品が生まれやすく、企業間の収益性に差が生じているものと考えられる¹²。

第2-1-7図 製品の差別化と市場の寡占度

日本はアメリカ、ドイツと比較して製品差別化と市場の寡占化が進んでいない

(1) ROAの分布(製造業上場企業、2011年末) (2) 売上高から見た寡占度(製造業上場企業)

(カーネル密度)



(備考) 1. Bloombergにより作成。

2. (2)の寡占度は、ハーシュマン・ハーフィンダール指数。

我が国製造業のように企業間で似たような製品を生産している場合には、市場の寡占化も進みにくく、過当競争となり、収益性も低くなると考えられる。実際、日本、アメリカ、ドイツの製造業上場企業の個票データを用いて、売上高のハーシュマン・ハーフィンダール指数¹³を計算して寡占度を比較すると、日本の指数は非常に小さく、市場の寡占度が低いことが分かる¹⁴(第2-1-7図(2))。

このように、我が国製造業の横並び志向が、抜本的な製品差別化を抑制し、利幅の薄いビジネスモデルに偏る傾向を生んでいると考えられる。

●企業間の資源配分の非効率性

企業の総資産全体に占める個別企業の総資産のウェイト(以下、「総資産ウェイト」という)の変化も、経済全体のROAの水準を左右する重要な要素のひとつである。例えば、個別企業のROAの水準に変化が無くても、相対的にROAの高い企業の総資産ウェイトが大きくなれば、マクロのROAはその分上昇する。そこで、企業間の資源配分の効率性を確認するため、総資産ウェイトも加味した上で、製造業上場企業全体のROAの要因分解を行う。

ここでは、製造業上場企業全体のROAの変化を、①個別企業のROAの変化に起因する「内

注 (12) 内閣府(2008)を参照。

(13) 各企業の売上高シェアの2乗和。値が大きいほど市場の寡占度が高い。

(14) ドイツのハーシュマン・ハーフィンダール指数は、日本、アメリカよりも高い水準にある。ドイツでは国内売上に占める輸入の割合が高いため、ドイツ企業だけで計算した同指数は高めに出やすい面があると考えられる。

第2-1-8図 資源配分がROAに与える効果（製造業上場企業）

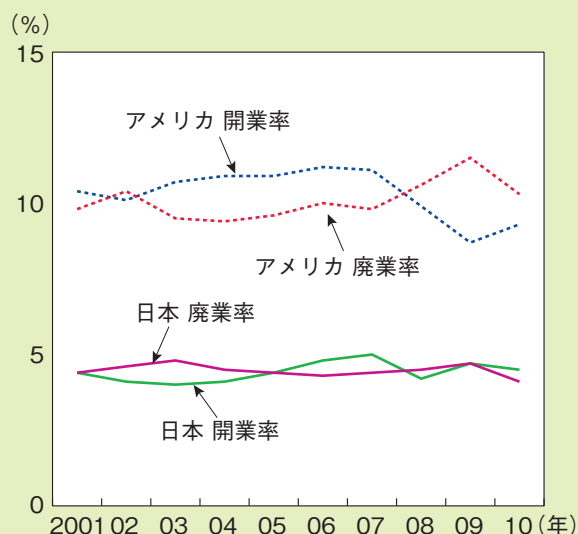


部効果（within効果）」と、②個別企業の総資産ウェイトの変化に起因する「再配分効果（between効果）」に要因分解して分析してみよう（第2-1-8図）。初めに、日本について見ると、内部効果の寄与が大きく、再配分効果の寄与は小さい。一方、アメリカとドイツでは再配分効果が期間を通じてROAの上昇に一定程度寄与しており、企業間の資源配分が効率化され、収益性が高まっていることが分かる。

このため、我が国製造業では、企業の成長と衰退というダイナミズムが失われていると考えられる。実際、日本の開業率・廃業率は、アメリカに比べてかなり低く、企業の新陳代謝が活発でないことがうかがわれる（第2-1-9図）。日本では政策金融などによる公的介入が、非効率な企業の退出を妨げ産業構造の調整を遅らせた結果、廃業率が低くなって「過当競争」が生じているとの指摘もある¹⁵。

第2-1-9図 開業率・廃業率の国際比較

日本の開業率・廃業率はアメリカと比べ低水準



(備考) 厚生労働省「雇用保険事業年報(年度)」, U. S. Small Business Administration "The Small Business Economy : A Report to the President (2012)" により作成。

我が国製造業においては、収益性の低い企業が退出し、収益性の高い企業が成長できるような競争環境を整え、市場を通じて企業の新陳代謝を高めていくことが求められているといえよう。

●高コスト構造が利益を圧迫

売上高利益率が低い背景には、売上原価などのコストが高い可能性も考えられる。ここでは、企業統計を用いて、製造業の売上高に占める売上原価の比率をアメリカ、ドイツと比較してみよう(第2-1-10図(1))。

原料・部品の費用や労務費、輸送コストなどからなる売上原価に着目すると、日本では大企業、中小企業ともに、売上に占める売上原価の割合(売上原価率)が高く、売上原価が利益を圧迫している。

製造業の売上原価率が高いのはなぜだろうか。その背景の一つとして、流通システムの多段階性が商業・運輸マージンを押し上げて高コスト構造を生んでいることが挙げられる¹⁶。実際、製造業の生産額に占める卸売業と運輸業の中間投入比率を見ると、日本は高い水準となっている(第2-1-10図(2))。また、全産業の売上高に対する卸売業の売上高の比率も、低下傾向にあるもののアメリカより高い¹⁷(第2-1-10図(3))。こうした高コスト構造は、海外生産による国内生産の代替や輸入による国内生産の代替などを招いている恐れがあり、経済全体

注

(15) 徳田(2010)を参照。

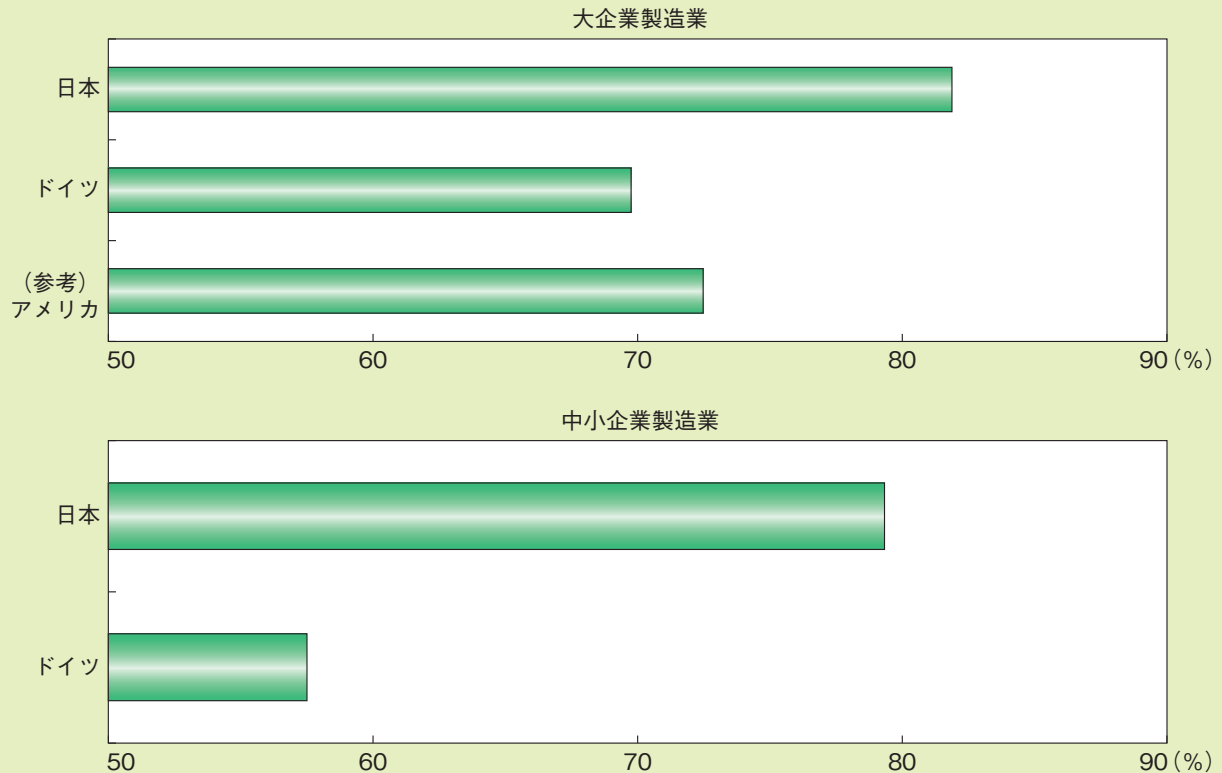
(16) エネルギーコストや労務費などが高いことも考えられる。

(17) インターネットの普及によるBtoBビジネス、BtoCビジネスの発展などから、流通システムの多段階性は薄れつつあるものの、依然として残っているものと考えられる。

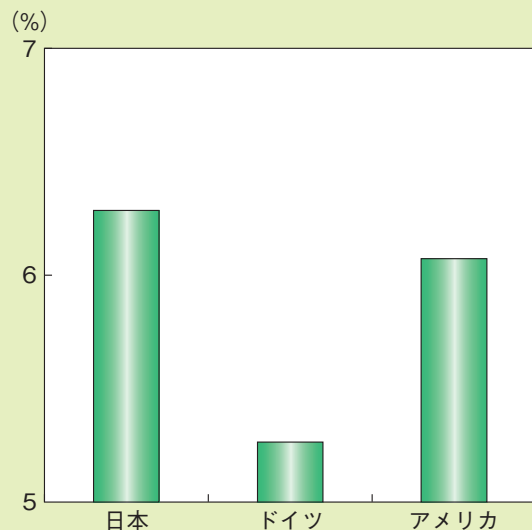
第2-1-10図 製造業のコスト構造

日本では流通の多段階性が利益を圧迫

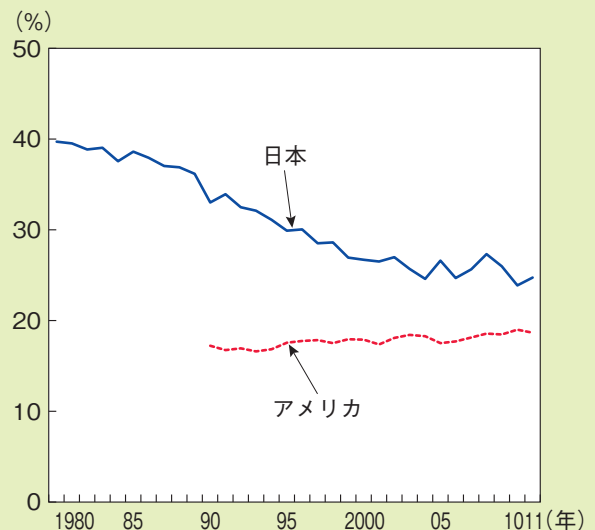
(1) 売上原価比率 (2011年)



(2) 製造業の生産額に占める卸売業・運輸業の中間投入比率 (2009年)



(3) 全産業の売上高に占める卸売業の比率



- (備考) 1. (1) は、財務省「法人企業統計年報」、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database”、Bloombergにより作成。
 2. 売上原価比率 = 売上原価 / 売上高
 3. (2) は、The World Input Output Database (WIOD) “Intercountry Input-Output Table for 2009” により作成。
 4. (3) は、財務省「法人企業統計年報」、U. S Census Bureau “Quarterly Financial Report” により作成。

あるいは個別企業の付加価値や収益性の伸びを抑える要因になっているものと考えられる。

2 低収益性の背景にある生産性の動向

これまでの、主にROAの分子である利益に着目し、我が国製造業が収益を上げにくい構造となっている要因を考察した。ここでは、分母である資産に着目し、企業が有形固定資産、無形固定資産を有効に利用して生産性を高め、収益を生んでいるかどうかについて分析する。また、自社外の資産活用である製造工程の外部委託（アウトソーシング）が生産性や収益性に与える影響についても分析を行う。

(1) 低い設備ストックの収益性と生産性

製造業企業は、設備投資による生産効率の上昇や、研究開発投資による技術水準の向上によって収益性を高めている。そこで、我が国製造業における設備投資や研究開発投資の動向及び収益性や生産性との関係について見てみよう。

●中小企業の生産設備ROAとTFPは低い

我が国製造業のROAは中小企業を中心に低い水準にとどまっている。この一因として、企業の有形固定資産である生産設備が有効に活用されず、収益を生み出していない可能性がある。そこで、生産設備の収益性を示す設備ストック利益率（営業利益の有形固定資産に対する比率、以下では生産設備ROAという）を、要因分解が可能な日本、ドイツ及びフランスについて比較してみよう（第2-1-11図）¹⁸。我が国製造業は、大企業、中小企業ともに、ドイツ、フランス¹⁹に比べて生産設備ROAが低く生産設備の収益性が低いことが分かる。

我が国企業の低い収益性の背景を考えるために、生産設備ROAの要因分解を行う。生産設備ROAは、①一単位のプロダクトが生み出す付加価値を示す資本生産性、②付加価値が生産設備に分配される割合を示す資本分配率に分解することができる。さらに、資本生産性は、コブ・ダグラス型の生産関数を仮定すると、一人当たりの生産設備を示す資本装備率と技術水準を示すTFPに分解することができる²⁰。

したがって、生産設備ROAが低い要因を、①資本装備率が高いことに起因する資本生産性の低さ、②TFPが低いことに起因する資本生産性の低さ、③資本分配率の低さ、により説明することができる。

注 (18) 大企業、中小企業ともに、アメリカについては、データの制約から生産設備ROA以外の指標を作ることができない。そのため、ここでは日本とドイツ、フランスを比較する。なお、資本装備率とTFPについては購買力平価（PPP；Purchasing Power Parity）を用いて換算し、比較した。

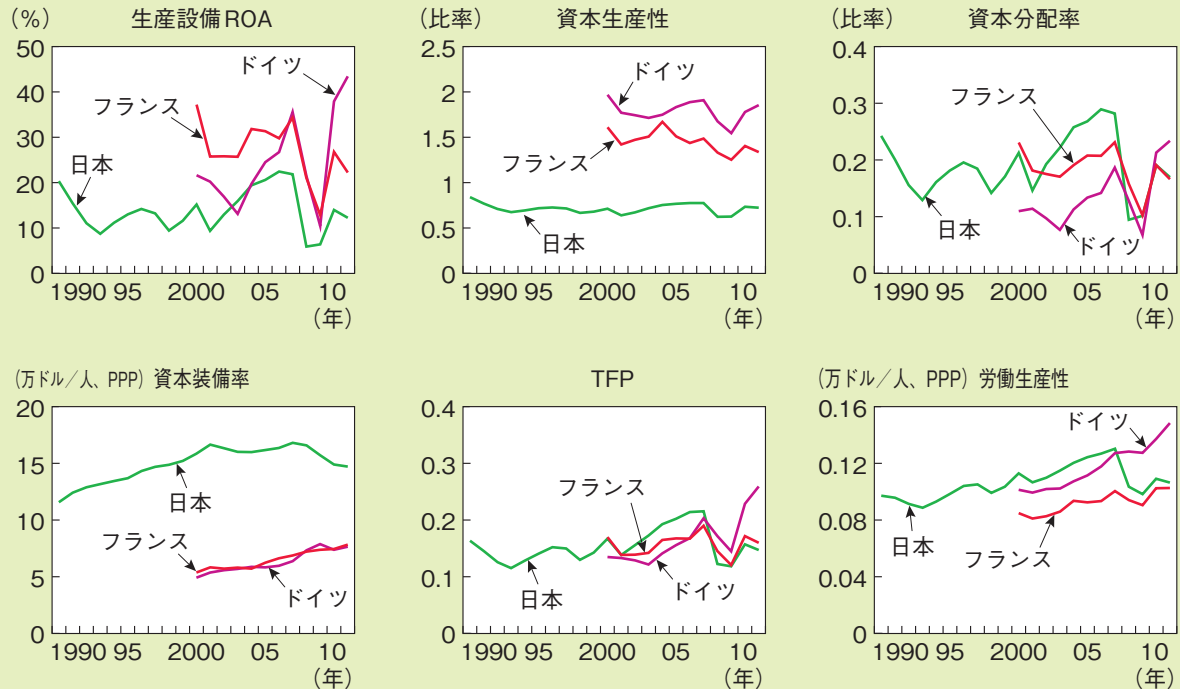
(19) データが入手可能なEU諸国のうち、ドイツの次に経済規模の大きいフランスを代替の比較対象とした。

(20) 付注2-1を参照。

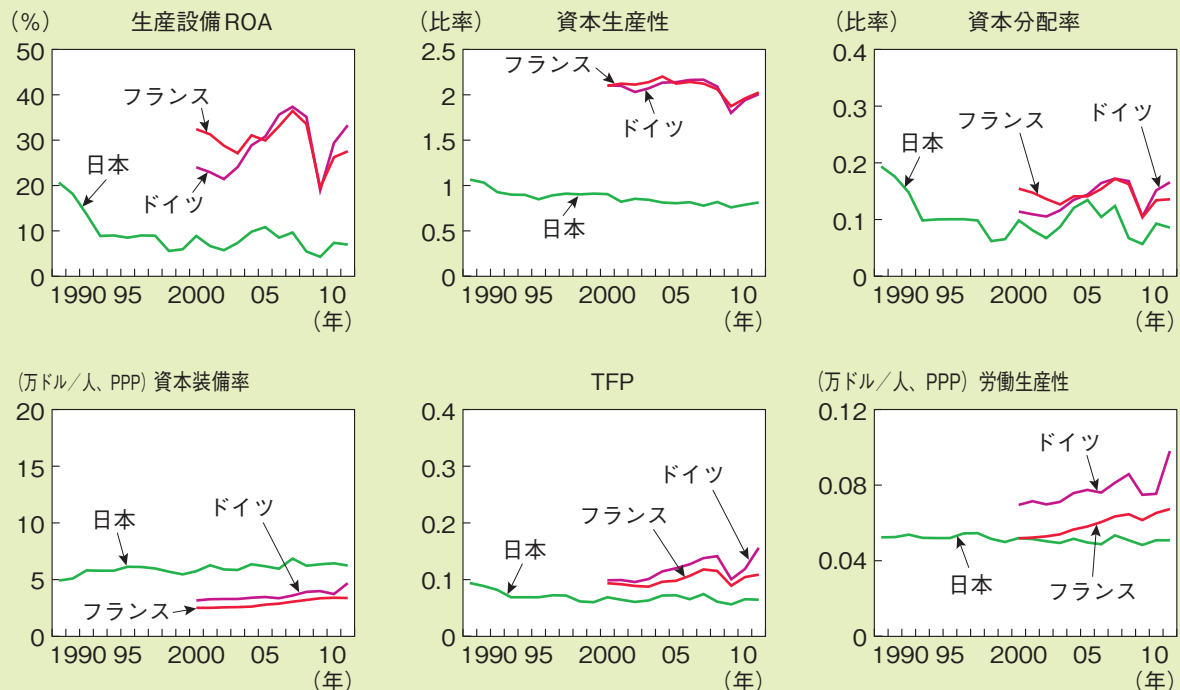
第2-1-11図 製造業の生産設備ROAの国際比較

我が国製造業の生産設備ROAは低水準

(1) 大企業・製造業



(2) 中小企業・製造業



- (備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」、OECD.Stat、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database”により作成。
 2. 日本の値は年度。
 3. 規模別の分類、要因分解の計算式等は、付注2-1を参照。

まず、大企業製造業について見ると、日本の生産設備ROAはドイツ、フランスよりも低い水準にある。その要因について見ると、3か国の資本分配率は同程度だが、資本生産性は日本の方が低い。日本の資本生産性が低いのは、資本装備率がドイツ、フランスよりも非常に高いためである。TFPはドイツより低い一方でフランスと同程度である。

なお、リーマンショック後において、生産設備ROAを見ると、ドイツはリーマンショック以前の水準を超えて大きく上昇しているが、日本、フランスは低迷している。この背景として、ドイツでは、ギリシャ財政危機顕在化以降に進んだユーロ安や大型の景気刺激策を実施した中国などアジア新興国の需要拡大を背景として輸出が顕著に増加したことが挙げられる。一方、我が国については、円高や新興国企業の台頭による価格競争力低下や生産拠点の海外シフトなどから輸出が低迷していることなどが考えられる。

他方、中小企業製造業について見ると、日本の生産設備ROAはドイツ、フランスよりも大幅に低い。これは、大企業と同様に、資本分配率が3か国とも同程度の水準にあるのに対して、資本生産性がドイツ、フランスに比べて大幅に低いためである。さらに、資本生産性が低い背景としては、資本装備率が高いこと、TFPが低く緩やかな低下傾向にあることが指摘できる。

このように、我が国製造業は、大企業、中小企業ともに、生産設備ROAが低い。これは、主として資本生産性が低いためであるが、資本装備率の高さがその背景となっている。また、中小企業においては、TFPが低く伸びが弱いこともその背景となっている。

各国における資本装備率の違いは、生産要素の賦存状況の違いを反映しつつ、それぞれの国の企業が参入する業種や資本と労働の投入比率を選択した結果として生じていると考えられるので、必ずしも問題であるとはいえない。しかし、中小企業のTFPが低く、かつ低水準のままであることは、構造的な問題の存在を示している可能性がある。

●設備老朽化が低生産性の一因

我が国中小企業製造業の生産設備ROAの低さは、TFPの低さによる面もあり、構造的な問題の存在を示唆していた。TFPが低い要因の一つとして、設備投資の抑制による設備ビンテージ（平均年数）の長期化が挙げられる。生産効率の高い新規設備の導入が進まず、結果として設備の老朽化が生産効率全体を押し下げている可能性がある。そこで、設備ビンテージを試算してみよう²¹。1990年時点から各国のビンテージの上昇幅を比較すると、日本の値はアメリカやドイツに比べて急速に上昇しており、生産設備の老朽化が進んでいる（第2-1-12図(1)）。一方、製造業の設備投資の動向を見ると、90年代半ば以降低迷しており、アメリカ、ドイツに比べて弱い動きとなっている（第2-1-12図(2)）。

それでは、我が国製造業の設備投資が抑制されているのはなぜだろうか。まず、第1章で見

注 (21) 設備ビンテージはベンチマーク・イヤー法に基づき、以下の計算式から算出した。

$$V_t = [(V_{t-1} + 1) \times (K_{t-1} - R_t) + I_t \times 0.5] / K_t$$

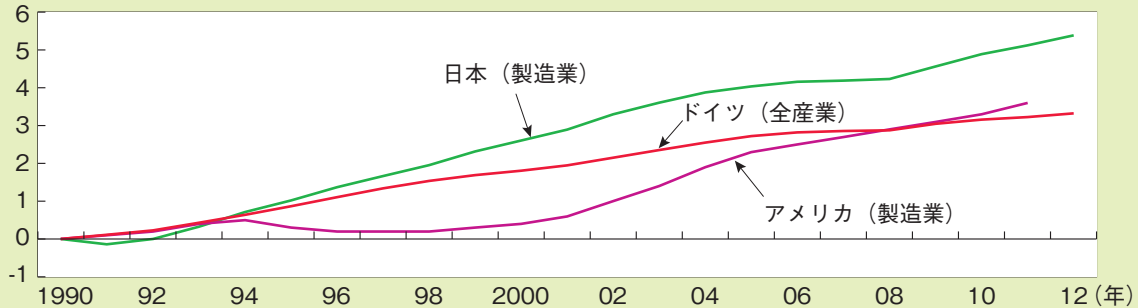
Vはビンテージ、Kは資本ストック、Rは除却額、Iは設備投資額を指す。なお、ビンテージの水準は、初期年齢の設定によって大きく変わるため、単純な国際比較が困難である。

第2-1-12図 設備投資と設備ビンテージ

我が国の設備投資は過剰債務問題などを背景に抑制されている可能性

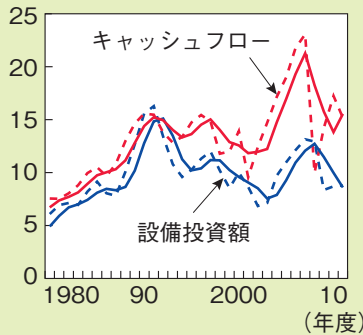
(1) 設備ビンテージ

(対90年増加年数)

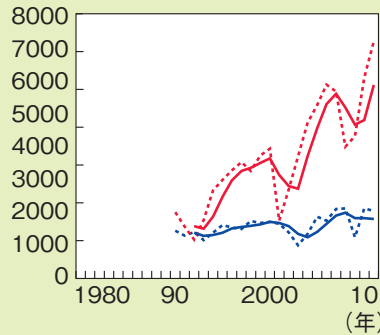


(2) 設備投資とキャッシュフロー

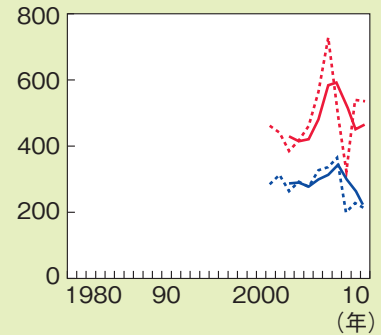
(兆円) 日本・大企業製造業



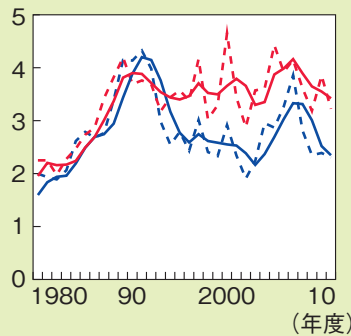
(億ドル) アメリカ・大企業製造業



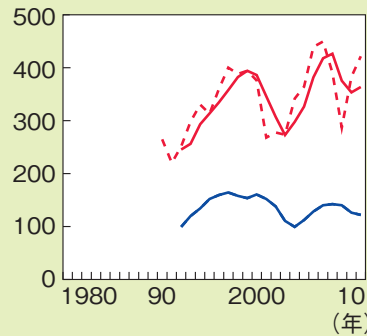
(億ユーロ) ドイツ・大企業製造業



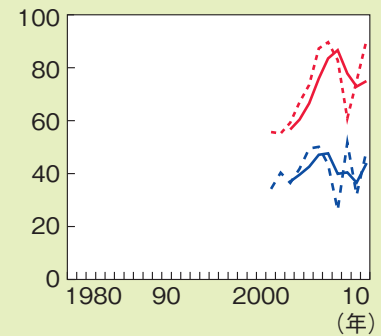
(兆円) 日本・中小企業製造業



(億ドル) アメリカ・中小企業製造業

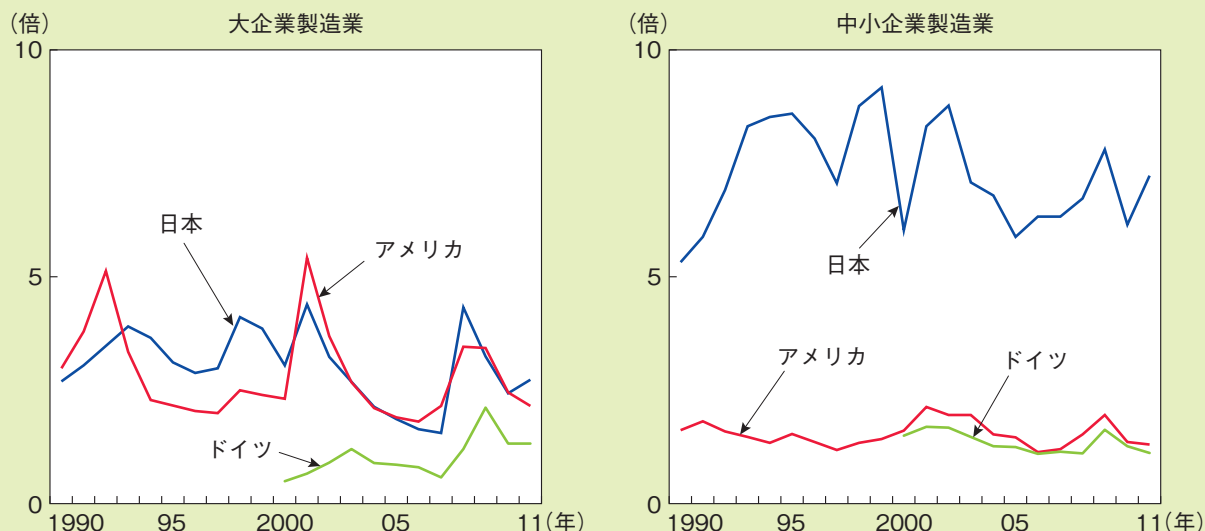


(億ユーロ) ドイツ・中小企業製造業



- (備考) 1. (1) は内閣府「民間企業資本ストック」、U. S. Bureau of Economic Analysis “Current-Cost Average Age at Yearend of Private Fixed Assets by Industry”、European Commission “Annual macro-economic database” により作成。
 (2) は財務省「法人企業統計年報」、U. S. Census Bureau “Quarterly Financial Report”、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database” により作成。
2. (1) では日本の初期年齢は昭和45年「国富調査」、ドイツの初期年齢は「平成7年度年次経済報告」を基にして設定とした。算出した値は統計の差異もあるため、相当の幅を持つてみる必要がある。
3. (1) の日本の値は平成17年基準の実質値から算出。過去の値は水準調整を行った上で接続。
4. (1) のドイツの値は統計データの制約から全産業で算出。
5. (2) の点線は実数値、実線は後方3年移動平均。
6. (2) の規模別の分けについては以下のとおり。
 日本：資本金1千万から1億円未満を中小企業、1億円以上を大企業とした。
 アメリカ：総資産2500万ドル未満を中小企業、2500万ドル以上を大企業とした。
 ドイツ：売上高5000万ユーロ未満を中小企業、5000万ユーロ以上を大企業とした。
7. アメリカ、ドイツの設備投資額は有形固定資産の前年差に減価償却費を加えて算出。

(3) 有利子負債残高キャッシュフロー比率



(備考) 1. 財務省「法人企業統計年報」、U.S Census Bureau “Quarterly Financial Report”、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices “Bach Database” により作成。

2. 日本の値は年度。

3. 規模別の区分けについては以下の通り。

日本：資本金1千万から1億円未満を中小企業、1億円以上を大企業とした。

アメリカ：総資産2500万ドル未満を中小企業、2500万ドル以上を大企業とした。

ドイツ：売上高5000万ユーロ未満を中小企業、5000万ユーロ以上を大企業とした。

たように、長年に渡るデフレによる実質金利の高止まりなどが理由として挙げられる²²。

次に、設備投資とキャッシュフローの関係を見ると、我が国の設備投資は、1990年代半ばまでキャッシュフローを上回っていたが、その後は下回り、減少傾向にある。この背景には、①バブル崩壊後の過剰債務、②期待成長率の低下などが考えられる²³。アメリカとドイツでは90年代以降、キャッシュフロー以内に設備投資がとどまっているものの、投資額の水準はアメリカでは増加、ドイツでは横這いで推移しており、企業規模別に見ても差異はない。他方、我が国製造業については、中小企業のキャッシュフローは、大企業に比べて逼迫しており、設備投資拡大の重石となっている可能性がある²⁴(前掲第2-1-12図(2))。

なお、中小企業については依然として過剰債務が意識されていると考えられる²⁵(第2-1-12図(3))。中小企業製造業の有利子負債残高比率(対キャッシュフロー)を見ると、2000年代半ばまで低下傾向が続いたものの、2005年以降は再び上昇傾向となっており、アメリカ、ドイツに比べて水準も高い。

注 (22) 内閣府(2010)では、設備投資関数の推計からデフレによる実質金利の上昇や実質負債の負担増が設備投資の抑制要因であることを実証している。また、内閣府政策統括官(2010)では、円高による輸出や企業収益の減少が設備投資を抑制することを明らかにしている。

(23) 内閣府(2001)では、過剰債務による設備投資押下げの影響を個別企業の財務データから試算している。また、内閣府(2005)では、アンケート調査から個別企業の期待成長率が設備投資に与える影響を試算している。

(24) 花咲・Tran(2002)では、中小企業の設備投資は、大・中堅企業に比べてキャッシュフローの影響を大きく受けることを実証している。

(25) 日銀短観の資金繰り判断DIは、大企業が「楽である」超である一方、中小企業はバブル崩壊後、「苦しい」超で推移している。

このように、我が国製造業では、デフレや過剰債務問題などを背景に設備投資が抑制され、生産効率の高い新規設備の導入を見送ってしまった可能性がある。また、生産設備の老朽化が、中小企業を中心にTFPの低迷をもたらし、収益性が低い原因となっている可能性がある。成長戦略で挙げられている先端設備の新陳代謝の促進策を含め、中小企業の設備投資を促す環境整備が課題であろう。

●研究開発の非効率性も低生産性の一因

ここまでは、企業の有形固定資産の効率性、すなわち設備ストックの収益性について見てきた。ここでは、企業の無形固定資産である研究開発投資²⁶が収益を生んでいるか考察しよう。

研究開発投資が企業の利益に還元されるには、相応の期間が必要である。我が国の研究開発投資による利益発現までの期間を文部科学省科学技術政策研究所の「平成21年度民間企業の研究活動に関する調査」から試算すると、5年程度とみられる²⁷。研究開発期間が3.4年程度、終了後に商品化され利益が発現するまでに1.6年程度かかる。業種別に見ると、化学は、研究開発投資の懐妊期間の長い医薬品が含まれていることから、6年半程度と比較的長い期間となっている（第2-1-13図（1））。

次に、研究開発投資の収益に与える効果を企業規模別に見てみよう。先行研究に倣って²⁸、研究開発効率を「過去4年間の累積営業利益」の「過去8年前から6年前の累積研究開発支出」に対する比率と定義して算出した（第2-1-13図（2））。これによると、研究開発効率は、企業規模が小さくなるほど高くなる傾向がある。資本金1億円以下の中小企業の研究開発効率は、資本金100億円以上の大企業の倍以上となっている。これは、大企業では基礎的な研究開発が多く含まれる一方、中小企業では売上に直結するような研究開発が多いためと考えられる。

また、企業の研究開発費は、企業を取り巻く環境が厳しい中であっても、諸外国に比べて高い水準にあるが²⁹、中小企業の占める割合が圧倒的に低く³⁰、大企業が大部分を占めている（第2-1-13図（3））。一方、先に見たように、研究開発効率は大企業よりも中小企業の方が高いので、我が国製造業全体で見た研究開発効率は低くなる。実際、研究開発効率を国際比較すると、日本は、アメリカ、ドイツより低い（第2-1-13図（4））。

以上の分析から、日本では、研究開発投資を促す環境整備に加え、研究開発効率が高い中小企業の研究開発投資の促進、大企業の研究開発効率の向上が課題となろう。また、もし、株主重視の経営方針が取られることによって、短期的に回収できる投資が優先され、懐妊期間の長

注

(26) 研究開発投資の資産性については伊藤（2012）を参照。

(27) 経済産業省「研究開発促進税制の経済波及効果に係る調査」（2005年）では、1990～1999年で研究開発期間の平均が2.9年、市場投入までの期間の平均が1.3年、収益計上までの期間の平均が合計で4.2年となっている。

(28) 大塚（2011）にならって、3年間の研究開発活動が、1年のラグの後、次の4年間の企業収益に影響を与えると想定した。村上（1999）は「5年間の累積営業利益／その前の5年間の累積研究開発費」として分析している。

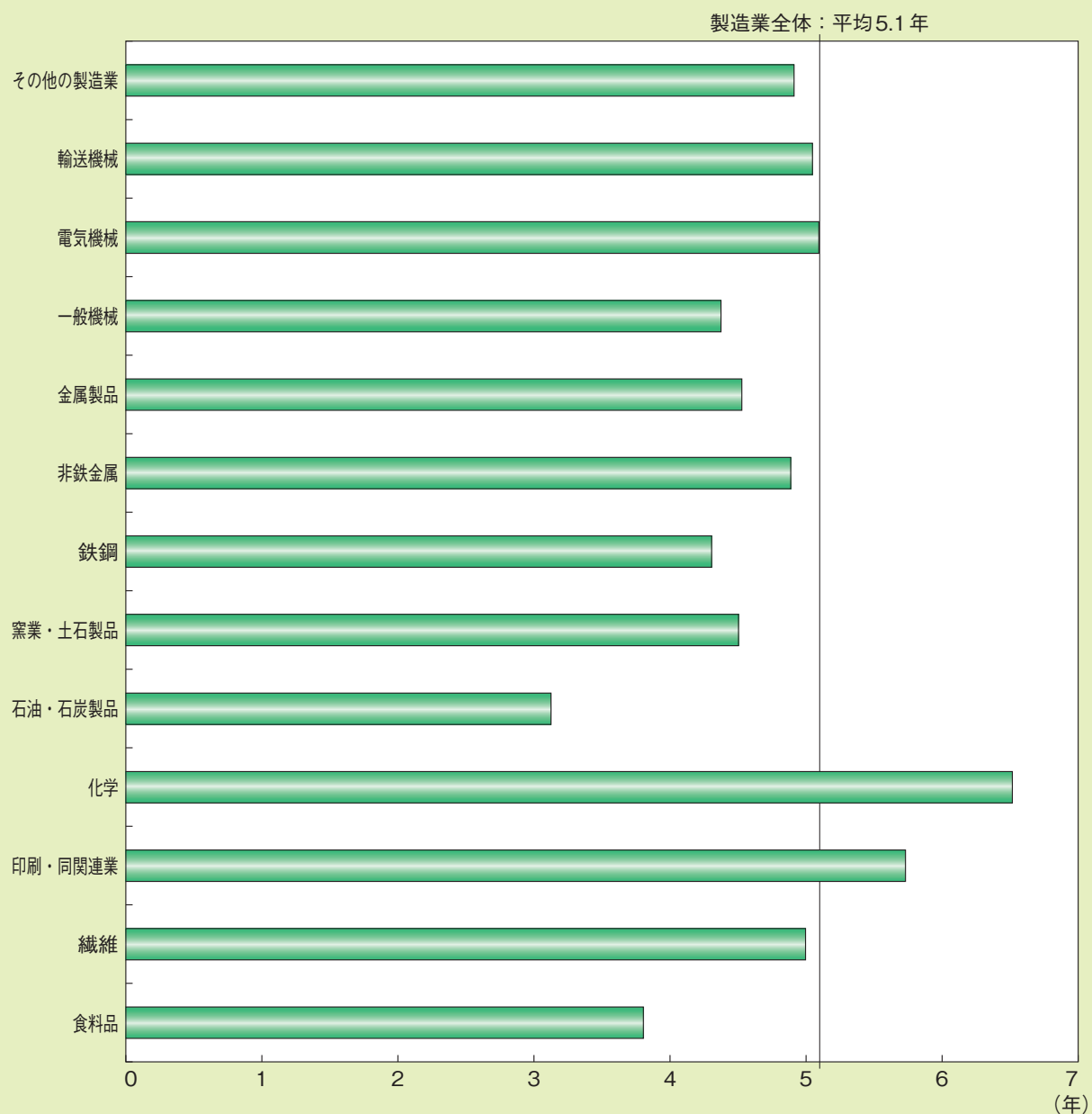
(29) 内閣府（2012）を参照。

(30) 港（2011）は、我が国では、元請企業と下請企業の「摺合せ」を通じて、元請企業から下請企業に技術開発の成果が移転されることから、中小企業は研究開発費用を節約できたと指摘している。

第2-1-13図 研究開発効率と中小企業の研究開発投資

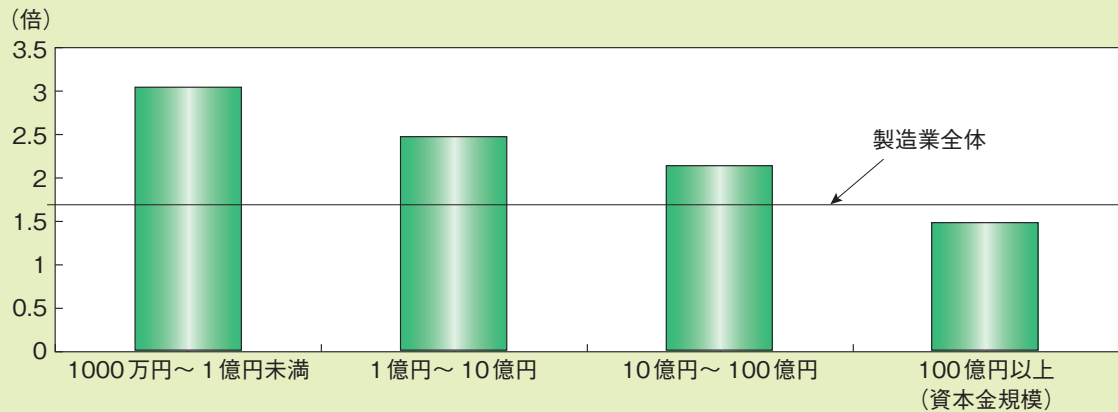
我が国では研究開発効率の高い中小企業の研究開発投資割合が低水準

(1) 研究開発が利益に発現する期間

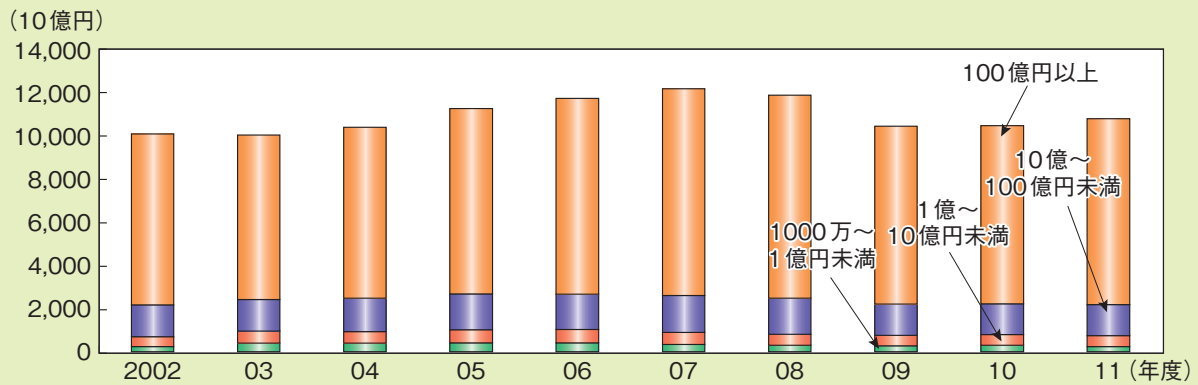


- (備考) 1. 文部科学省科学技術政策研究所「平成21年度民間企業の研究活動に関する調査報告」により作成。
 2. 平均値は各カテゴリーの中位数を用いて算出。「10年以上」の場合は12年とした。
 3. 値は「研究開発にかかった期間+研究開発終了から市場に導入するまでの期間」で求めた。

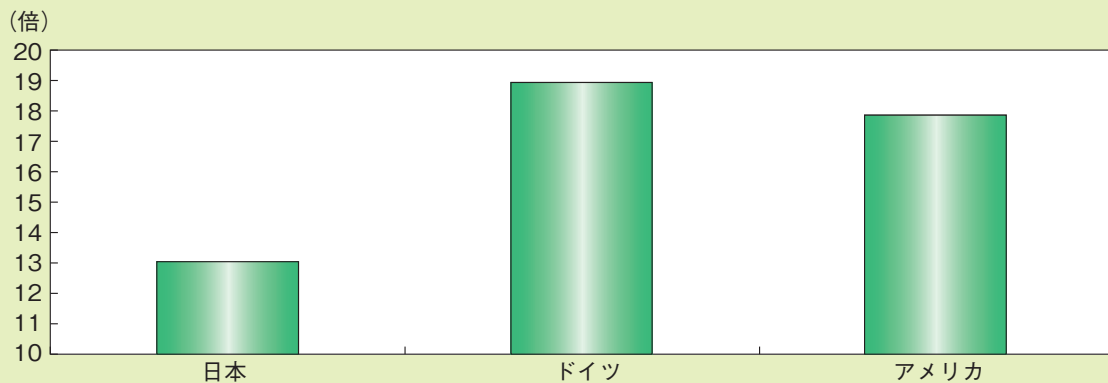
(2) 企業規模別の研究開発効率（製造業）



(3) 企業規模別の研究開発費（製造業）



(4) 各国の研究開発効率（製造業）



- (備考) 1. 総務省「科学技術研究調査報告」、OECD “Research and Development Statistics”、“Annual National Accounts”により作成。
2. (2) の研究開発効率は過去4年間の累積営業利益を8～6年前までの累積研究開発費で除した値。値は2001～11年度平均。
3. (4) の研究開発効率は過去4年間の累積付加価値を8～6年前までの累積研究開発費で除した値。値は2003～10年平均。

い研究開発投資が後回しになるようなことになれば、企業、ひいては日本経済の成長力の向上に悪影響を及ぼす可能性がある。

(2) アウトソーシングが収益性や生産性に与える影響

自社で生産設備を所有して製造工程を内部化するのではなく、製造工程を生産性の高い企業に委託してコストの引下げや生産性の向上を図り、収益を上げるビジネスモデルもある。ここでは、こうした製造工程の外部委託（いわゆる「アウトソーシング」）の動向とそのROAやTFPに対する影響を分析する。

●外注費は拡大傾向

アウトソーシングに明確な定義はないが、「企業が自社の資源を外部化したり、外部資源の活用を行ったりすること」と考えられる。近年、国際的に様々な形態のアウトソーシングが実施されている。例えば、製造工程の下請や外注において、設計を請け負わずに製造工程を受託するOEM（Original Equipment Manufacturing）、設計も請け負って製造工程を受託するODM（Original Design Manufacturing）がある。また、EMS（Electronics Manufacturing Service）は、電子機器の製造工程を受託するサービスで、OEMとODMを内包している³¹。

我が国製造業でも、活発にアウトソーシングが行われている（第2-1-14図）。外注費³²の推移を見ると、2000年代半ばにかけて増加しており、2000年代後半はおおむね横ばいで推移している。売上高に占める割合は上昇傾向にあり、2010年代末には10%程度まで上昇しており、子会社向けが増加している。これは、①生産を子会社に移管してコストを削減していること、②海外進出の趨勢的な増加を背景に海外子会社への発注を増やしていることなどによると考えられる³³。

従来、我が国製造業では、アウトソーシングの一種と考えられる下請け生産が行われてきた。製造業の工程は多段階に細分化されており、元請企業から下請けした製造工程の一部をそのまた下請企業に委託するといった取引が行われている。元請企業と下請企業は、長期的な取引関係の下で「摺合せ」を行い、技術や部品などを協力して開発しながら生産している。こうした点を特徴とする日本型下請生産システムは、元請企業が下請企業の資源を活用して製造する点でアウトソーシングの一種といえよう。

他方、アメリカや欧州では、モジュール化（部品の規格化・標準化）が進展している。そこでは、付加価値の高い部品についてはブラックボックス化して自社で生産する一方、相対的に

注

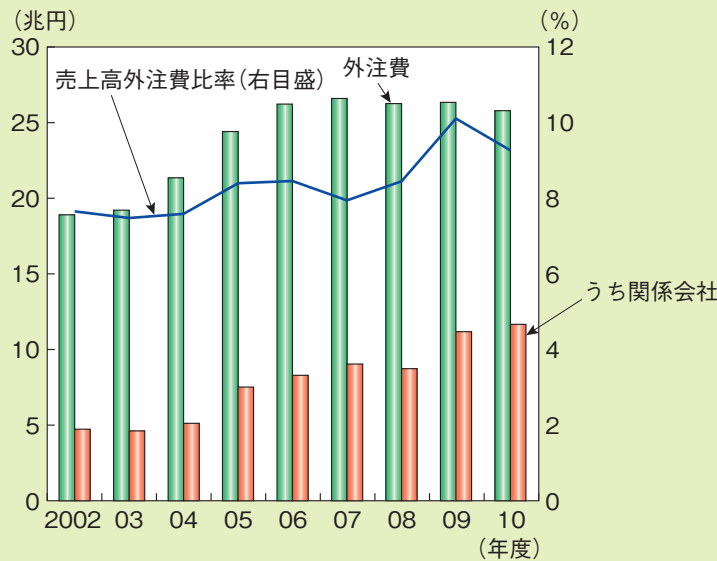
(31) 川上（2005）では、台湾のPC産業発展の過程でODM取引が果たした役割を考察している。

(32) ここでの外注費は製造委託と業務委託の双方を含む。ただし、「企業活動基本調査」では2010年調査時に調査項目の見直しを行っているため、2009年度以降の値の推移については幅を持つてみる必要がある。

(33) 近年では、製造工程以外の業務のアウトソーシングも行われているが、我が国の製造業では割合が17%と大きくない。

第2-1-14図 外注費の推移（製造業）

我が国製造業では外注費が増加傾向



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」により作成。
 2. 2009年度以降は製造委託と業務委託の合計額。
 3. 2010年調査時における調査項目の見直しにより、2009年度以降とそれ以前の値は接合していないため、2009年度以降の値については幅を持つ必要がある。

付加価値の低い部品の製造については内製化せず複数の企業にアウトソーシングを行っている³⁴。

以下では製造工程の外部委託全般を「アウトソーシング」と呼称し、統計データを用いて考察する。

●国内・社外アウトソーシングの実施割合が高い

我が国製造業のアウトソーシングの特徴を「企業活動基本調査」の個票データを使って更に詳しく見てみよう³⁵。

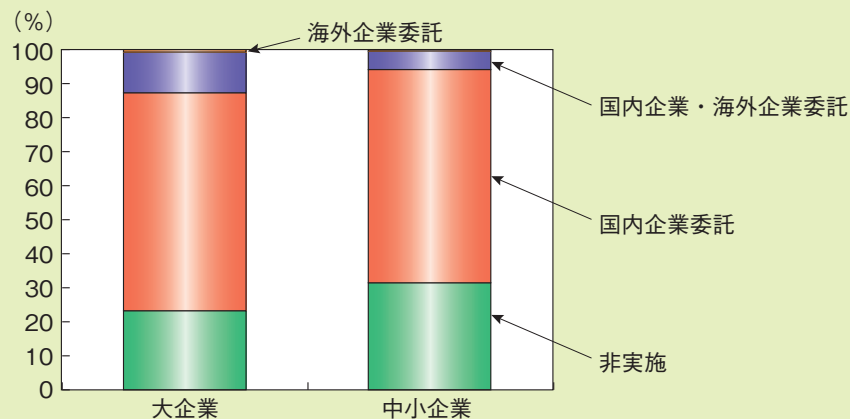
アウトソーシングを実施している企業の割合は、規模別に見ると³⁶2010年度には大企業で約80%、中小企業で約70%と非常に高い。そのうち、海外の企業だけに委託している企業はあまりなく、大部分の企業が国内企業に委託している（第2-1-15図（1））。また、国内企業向けアウトソーシングの内訳では、社外アウトソーシングが多い（第2-1-15図（2））。このように、我が国製造業では、国内にある自社とは関連のない一般企業に製造工程を委託することが多い。これは、日本型下請生産システムを映じたものであると考えられる³⁷。

- 注 (34) 例えば、アップルコンピューターのiPhone5では、ブラックボックス化した開発以外は、端末の製造工程の部品調達や組立だけでなくアプリ開発もアウトソーシングしている。
 (35) 「企業活動基本調査」では、製造委託について厳密な定義がなされているわけではないが、「営業費用（売上原価を含む）に計上した外注費、業務委託費等（類似のものを含む）のうち、製造委託の金額」として集計している。
 (36) 資本金3億円以上を大企業、3億円未満を中小企業とした。
 (37) 海外企業向けアウトソーシングは、海外従業員による技術漏洩などの問題もあり、障壁が高いと考えられる。

第2-1-15図 製造業のアウトソーシングと業種別の国内海外比率

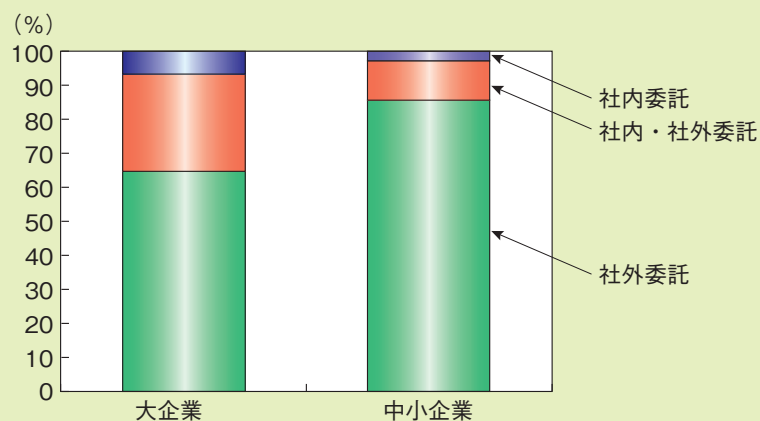
我が国製造業では、国内・社外製造委託を実施する企業の割合が大きい

(1) 国内・海外企業別アウトソーシング企業数

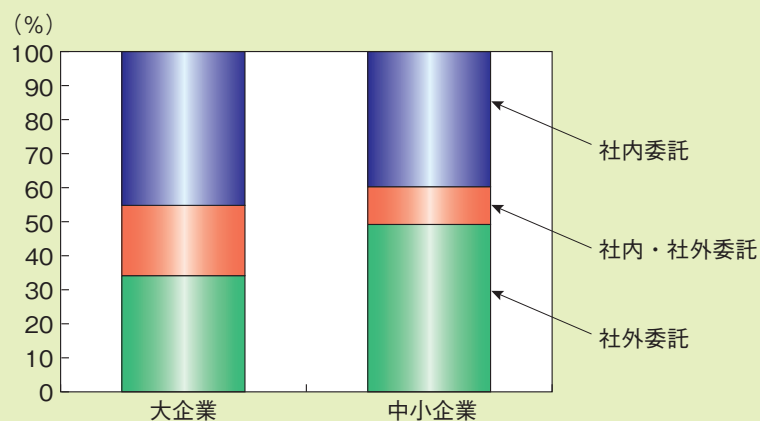


(2) 社内・社外別アウトソーシング企業数

(i) 国内企業向けアウトソーシング

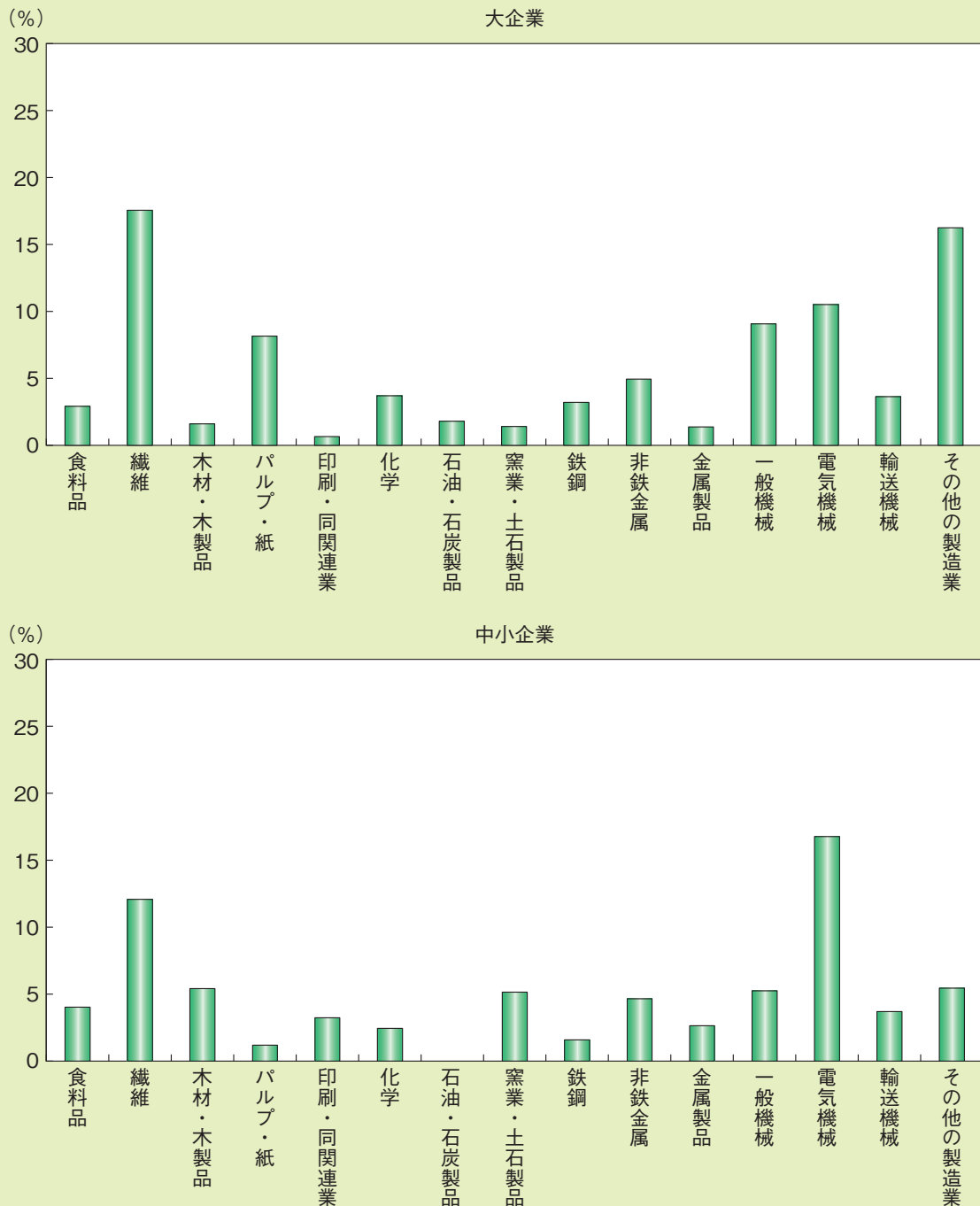


(ii) 海外企業向けアウトソーシング



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 資本金3億円以上を大企業、3億円未満を中小企業とした。
 3. 値は、2010年度のアウトソーシング実施企業のうち、各グループに分類される企業数の割合。

(3) 業種別国内海外比率 (2010年度)



(備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 資本金3億円以上を大企業、3億円未満を中小企業とした。
 3. 「海外製造委託金額／(国内製造委託金額＋海外製造委託金額)」により算出。

一方、海外企業に対するアウトソーシングの特徴を見ると、大企業では、海外進出企業割合が高いため、海外子会社へのアウトソーシングの割合も高い。一方、中小企業では、海外の一般企業に製造工程を委託することの方が多い(第2-1-15図(2))。また、業種別にアウトソーシングの国内／海外比率を見ると、いずれの業種でも国内企業向け比率が高い。海外企業

向け比率が高いのは、大企業・中小企業を問わず繊維や電気機械である。これらの業種では、早い時期から水平分業的な海外進出を行っていたことが影響していると推察される（第2-1-15図（3））。

●アウトソーシング実施企業のTFPは高い

それでは、アウトソーシングは企業の収益性や生産性を高めているのだろうか。製造業のアウトソーシング実施企業と未実施企業の間で売上高やROA、TFPなどを比較し、両者の収益性や生産性に違いが生じているかどうかを検証した。

これによると、アウトソーシング実施企業は、非実施企業に比べて、大企業、中小企業ともに売上高、従業員数、経常利益が大きく、TFPも高いが、ROAはほとんど変わらない（第2-1-16図）。このことから、アウトソーシング実施企業は、相対的に事業規模の大きい企業が多いが、生産性の低い部門をアウトソーシングすることによって全体としての生産性を高めていると考えられる。

他方、アウトソーシングの大部分を占める国内アウトソーシングは、収益性にはあまり影響を与えない可能性がある。アウトソーシングによって資産を圧縮することができるので総資本回転率は上昇するが、アウトソーシング先に外注費を支払うことで売上原価率が上昇して売上高利益率が低下した場合、ROAには大きな変化は生じないこともあると考えられる³⁸。

●アウトソーシング開始により生産性は上昇

我が国製造業では、アウトソーシングがROAの向上につながっているわけではないが、外部資源の活用によってTFPが向上するというメリットが発現している。

ここでは、製造業のアウトソーシング実施企業と非実施企業間のTFPの違いを詳しく見てみよう³⁹。以下では、2006年度、2010年度の2時点間のTFPの変化を見る。この2時点の継続回答企業⁴⁰のデータを用い、サンプルを製造委託の有無によって、①2時点で継続して製造委託を実施している企業（継続企業）、②2時点で製造委託を実施していない企業（非実施企業）、③2006年度には製造委託を実施していなかったが2010年度には製造委託を実施するようになった企業（開始企業）、④2006年度には製造委託を実施していたが2010年度には製造委託を停止した企業（停止企業）の4つのタイプに分け、それぞれの特徴を見る。

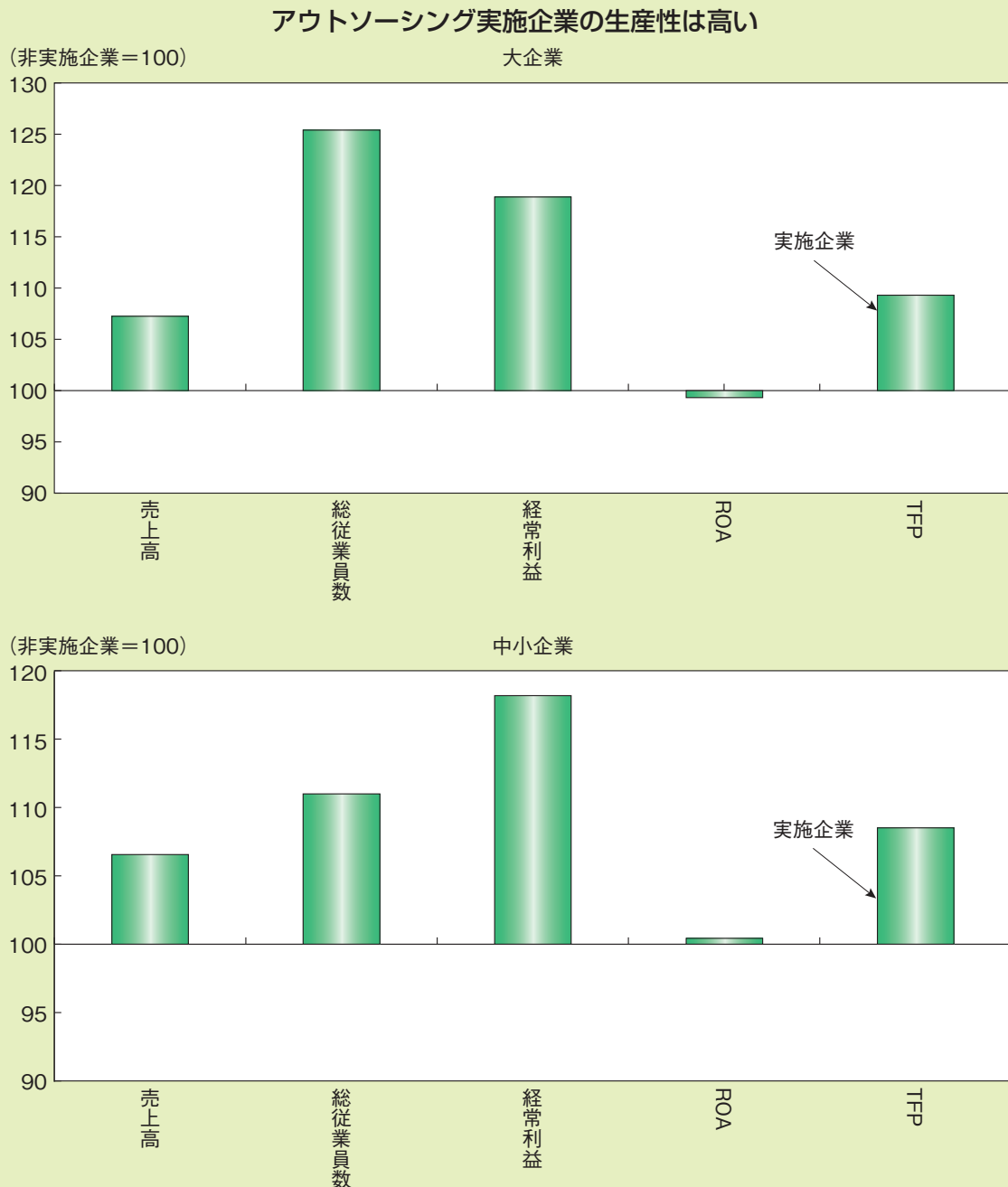
2006年度の非実施企業のTFP（中位値）を基準（＝100）として、それぞれのタイプの企業のTFPの水準が2時点でどのように変化したか、見てみよう（第2-1-17図（1））。

注 (38) 例えば、元請企業は下請企業に外注することによって自社で生産するよりもコストが高くなる一方で、生産減少時の設備過剰を和らげることが可能となるなどのメリットがある。

(39) TFPの算出方法については、付注2-2を参照。稼働率や労働時間による調整を行っていないため、結果については相当程度の幅を持つ必要がある。

(40) 「企業活動基本調査」は、回収率85.4%（2012年度調査）であることから、毎年度、報告しない企業もある。そのため、調査対象年度の全てに報告している企業（継続回答企業）を抽出して、それらの企業の時系列変化を分析した。

第2-1-16図 アウトソーシング実施企業の特徴



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 資本金3億円以上を大企業、3億円未満を中小企業とした。
 3. 値は2010年度の中位数。TFPの算出方法については付注2-2を参照。
 4. ROAは経常利益を総資産で除した値。

企業のTFPの水準をタイプ別に見ると、継続企業と開始企業が最も高く、差はほとんどない。次に高いのは停止企業であり、非実施企業は最も低い。これは、規模別に見ても同様であり、アウトソーシング実施企業ほどTFPが高いことが分かる。

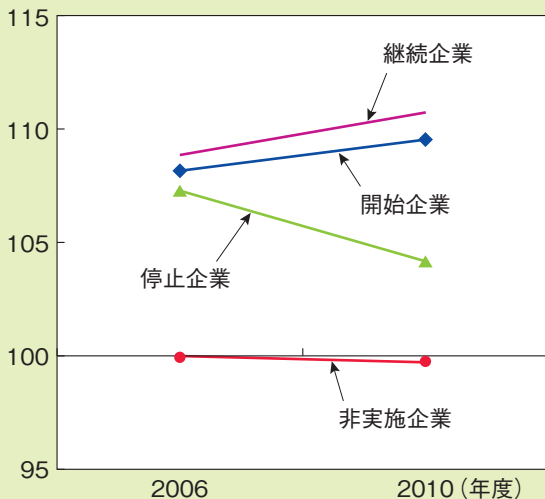
次に、製造工程のアウトソーシングの導入がTFPに与える影響を見るため、各々のタイプの2006年度の水準を基準（= 100）として、変化を比較してみよう（第2-1-17図（2））。

第2-1-17図 アウトソーシングがTFPに与える影響

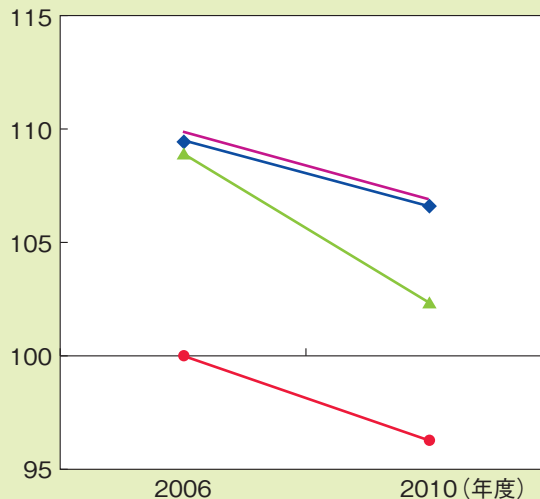
製造工程のアウトソーシングが生産性改善に寄与

(1) 水準比較

(2006年度の非実施企業=100) 大企業

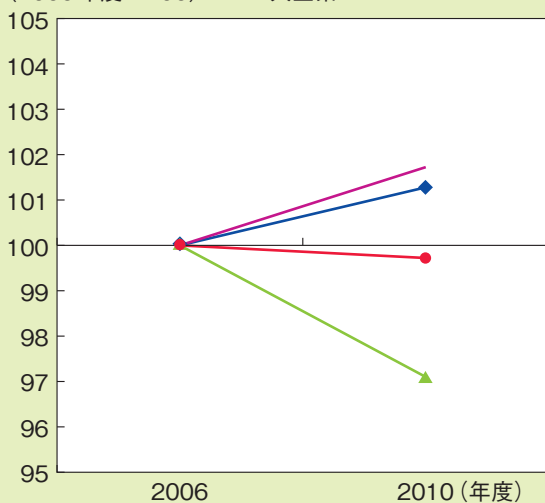


(2006年度の非実施企業=100) 中小企業

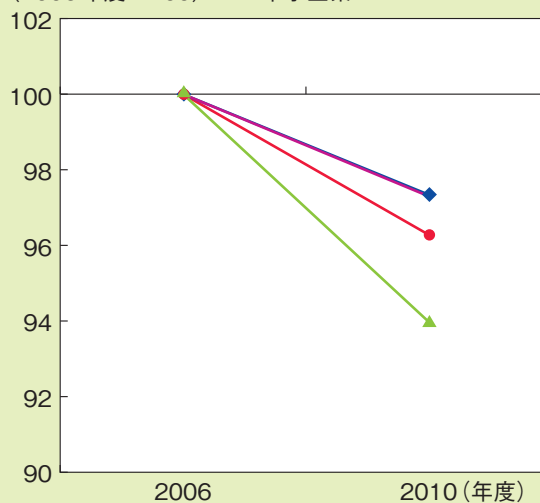


(2) 時点比較

(2006年度=100) 大企業



(2006年度=100) 中小企業



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 2006年度時点を基準に資本金3億円以上を大企業、3億円未満を中小企業とした。
 3. 2006年度と2010年度のアウトソーシング実施の有無により、企業をグループ分けした。
 4. 値はTFPの中位数。TFPの算出方法については付注2-2を参照。

まず、非実施企業と開始企業のTFPを比較しよう。大企業では、開始企業が上昇している一方、非実施企業は低下している。この二つの変化の差は、アウトソーシングを導入したことによって生じていると考えられるため、アウトソーシングによって生産性は上昇したと考えることができる。この結果から、アウトソーシングの導入は企業の生産性の改善に寄与している可能性が示される。

同様に、中小企業では、非実施企業よりも開始企業の方が低下幅は小さい。これは、アウト

ソーシングの導入によって、生産性の低下が抑えられたと考えられる。

このように、大企業、中小企業のいずれにおいても、開始企業は非実施企業に比べてTFPのパフォーマンスがよい。このことは、アウトソーシングの導入が、企業の生産性の改善に寄与していることを示している。

他方、継続企業と停止企業を比較すると、大企業では、継続企業は上昇している一方、停止企業は低下している。中小企業では、継続企業よりも停止企業の低下幅は大きい。この結果は、アウトソーシングを止めたことによって、企業の生産性が低下したことを示唆している。

●海外現地企業へのアウトソーシングにより生産性は向上

製造業企業においては、企業へのアウトソーシングは必ずしも収益性の向上につながらないが、TFPを高めることを確認した。

ところで、アメリカやヨーロッパの企業の中には、モジュール化の流れの中で、例えば、スマートフォンやタブレット端末の生産を台湾企業に委託するなど、海外子会社ではなく海外の現地メーカーにアウトソーシングを実施して収益性を高めている企業がある。このような海外現地企業へのアウトソーシングは、収益性や生産性にどのような影響を及ぼすのだろうか。我が国製造業の大企業を対象を絞って海外の社外企業にアウトソーシングを実施しているケースに注目して分析してみよう。

ここでは、海外の社外企業にアウトソーシングしている企業（海外・社外実施企業）と、その他の企業にアウトソーシングしている企業（その他実施企業）の差異について検証した。初めに、海外・社外実施企業は、その他実施企業よりも、売上高、従業員数、経常利益が大きい。また、ROAは低いもののTFPは高い（第2-1-18図（1））。

次に、海外の社外企業へのアウトソーシングの開始がTFPに与える影響を見るため、2009年度のTFPの水準を基準（＝100）として、海外・社外開始企業とその他実施企業と変化の度合いを比較すると（第2-1-18図（2））、海外・社外開始企業の方が、TFPの上昇率は大きく、海外の社外企業へのアウトソーシングの導入がTFPの向上に寄与することが示唆される。

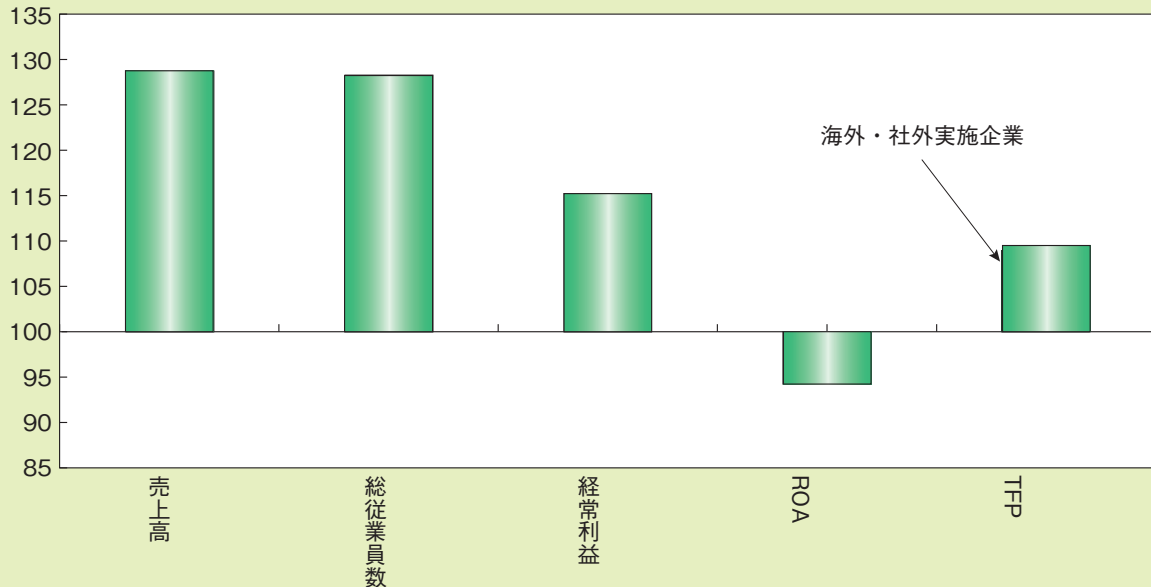
これまでの分析をまとめると、アウトソーシングの実施は企業の生産性を高める要因となっており、一方で、これを停止することで企業の生産性が低下してしまう可能性も示唆された。アウトソーシングを通じた自社外の生産要素、資源を効果的に活用することが生産性向上のカギを握ることが明らかである。また、海外・社外企業へのアウトソーシングは、他の形態のアウトソーシングよりも、生産性を高める効果も見られる。我が国製造業においても、海外の社外企業への製造委託の活用可能性を、一段と考慮すべきであろう。

第2-1-18図 海外・社外アウトソーシング実施企業の特徴

海外・社外アウトソーシングが収益性、生産性を高める可能性

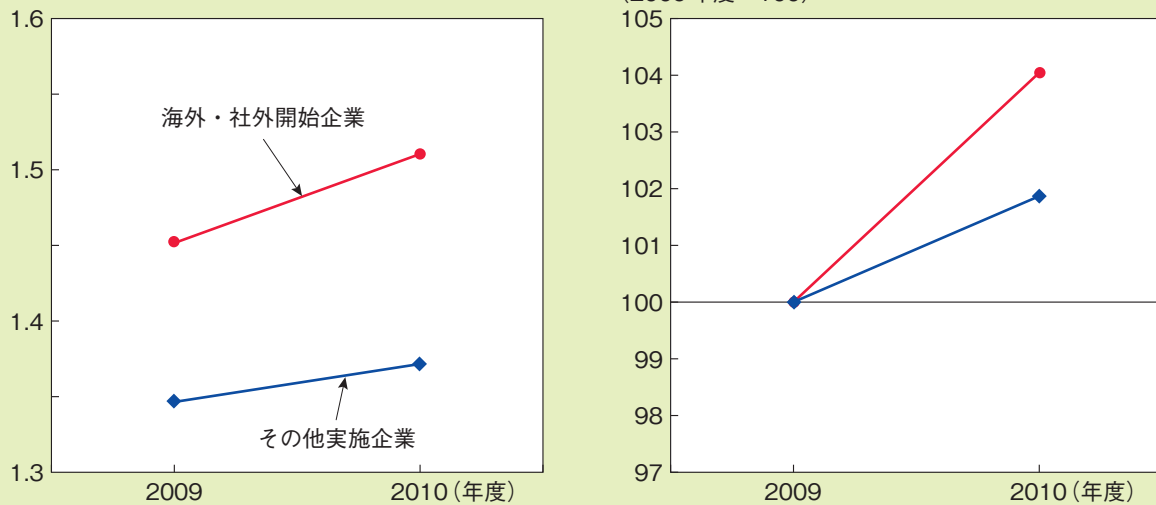
(1) 海外・社外アウトソーシング実施企業のプレミアム

(その他実施企業=100)



(2) 海外・社外アウトソーシング開始企業のTFP

(2009年度=100)



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. (1) は大企業製造業を各グループに分類して、2010年度の中位数を比較。
 3. (2) は2010年、2011年調査の2時点の継続回答企業のうち、大企業製造業を各グループに分類してTFPの中位数を算出。
 4. 資本金3億円以上を大企業とした。(2) は2009年度時点で区分した。
 5. 「その他実施企業」は国内(社内・外双方含む)若しくは海外社内製造委託を実施している企業。
 6. ROAは経常利益を総資産で除した値。
 7. TFPの算出方法については付注2-2を参照。

第2節 海外進出を通じたグローバルな活力の取り込み

我が国の製造業企業は、海外進出を通じて、海外のリソースを活用しつつグローバルな需要を取り込み、成長につなげてきた。

しかしながら、急速に海外進出が進むことによって、国内の生産が減少し、雇用が失われるとの懸念もある。実際に、2011～2012年にかけて、円高の進行や新興国の台頭もあって、複数の大企業が国内工場の閉鎖を発表した。

本節では、まず、企業の海外進出が業況や雇用に与える影響を分析する。次に、海外進出を成長につなげる観点から、中小企業を中心に海外進出の障害となる要因を明らかにする。最後に、アメリカとドイツの海外進出の経験を踏まえて、海外進出に対する政策対応の在り方を検討する。

1 海外進出の個別企業への影響

リーマンショック後の円高の進行、東日本大震災後に生じた生産拠点分散化、電力料金の上昇などを背景として、製造業企業の海外進出が加速しているとの指摘が多い⁴¹。製造業企業が海外に進出すると、それぞれの企業の業況や雇用はどのような影響を受けるのだろうか。

また、日本型下請生産システムの下では、元請企業が海外進出した場合には、下請企業の受注は減少することが考えられる。そのため、製造業企業の海外進出による影響も、元請・下請の別で異なると考えられる。

ここでは、海外進出による個別企業の収益や雇用などの変化を明らかにする。その際、企業規模や元請・下請の別によって差が生じているかどうかについても検討する。最後に、中小企業を中心に海外進出の障害となる要因をさぐり、求められる政策対応を明らかにする。

(1) 海外進出が企業の業況や収益に与える影響

ここでは、個別企業における海外進出の動向、目的の変化、業況や収益への影響を見てみよう。

注 (41) 例えば、ある大手電機メーカーは、リーマンショック後の円高や国内市場の縮小を背景として、国内拠点のマザー工場化を進める中で、2011年末から2012年初めにかけて同メーカーの企業城下町（人口3万人程度）の15工場を9工場に再編する方針を公表した。そのため、この企業城下町では、同メーカーとの契約解除を受けた協力工場や、同メーカーからの受注減少を受けた下請企業が従業員を解雇し、若中年男性を含め数百人規模の失業が見込まれている。

●増加する海外進出

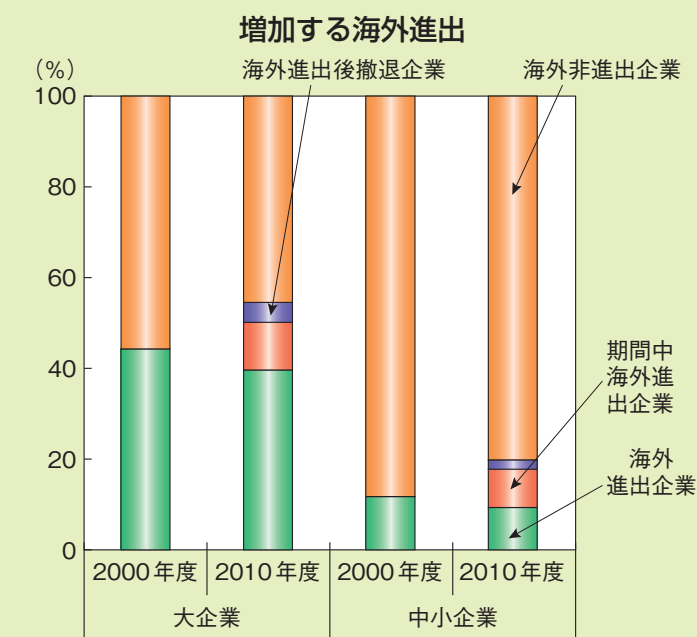
我が国製造業の海外進出の状況について、「企業活動基本調査」の個票を用いて、2000年度と2010年度の状況を比較すると⁴²、大企業は、海外進出している企業の割合が増加しており、半数を超えている。中小企業も大企業を上回る勢いで増加しており、全体に占める割合も大企業に比べれば低いものの約2割となっている⁴³（第2-2-1図）。

海外進出する企業が増加している背景としては、①我が国国内市場の縮小と新興国市場の拡大、②新興国の技術水準の上昇、③リーマンショック以降の円高などが指摘されている⁴⁴。また、自由貿易協定（FTA）のメリットを享受するために、FTAを複数の国と締結している韓国のような国に海外進出する例も見られる⁴⁵。

●現地市場獲得型の海外進出が多い

海外進出する企業が増加する中で、目的も変化しているのだろうか。1990年代の円高局面では、生産コストの削減や我が国への逆輸入を目的とした「国内生産代替型」の海外進出が多

第2-2-1図 製造業の海外進出企業の割合



注

- (42) 「企業活動基本調査」において2000年度実績と2010年度実績の両年で報告している企業（継続報告企業）を分析した。
- (43) ここでは、継続報告企業を見ているため、海外進出に失敗して倒産した企業をカウントしていないことに留意が必要である。
- (44) 詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2012）を参照。
- (45) 例えば、ある化学繊維メーカーは、高付加価値な炭素繊維の生産工場を韓国に建設した。韓国に立地した理由について、製造工程で使用する電気料金の低さなどに加えて、輸出拠点として「韓国が中国を含めFTA締結に積極的に取り組んでいることが魅力的なのは事実だ」と指摘している。

かった。しかし、近年では、進出先の国やその近隣諸国での需要を取り込むことを目的とした「現地市場獲得型」の海外進出にシフトしつつある⁴⁶。

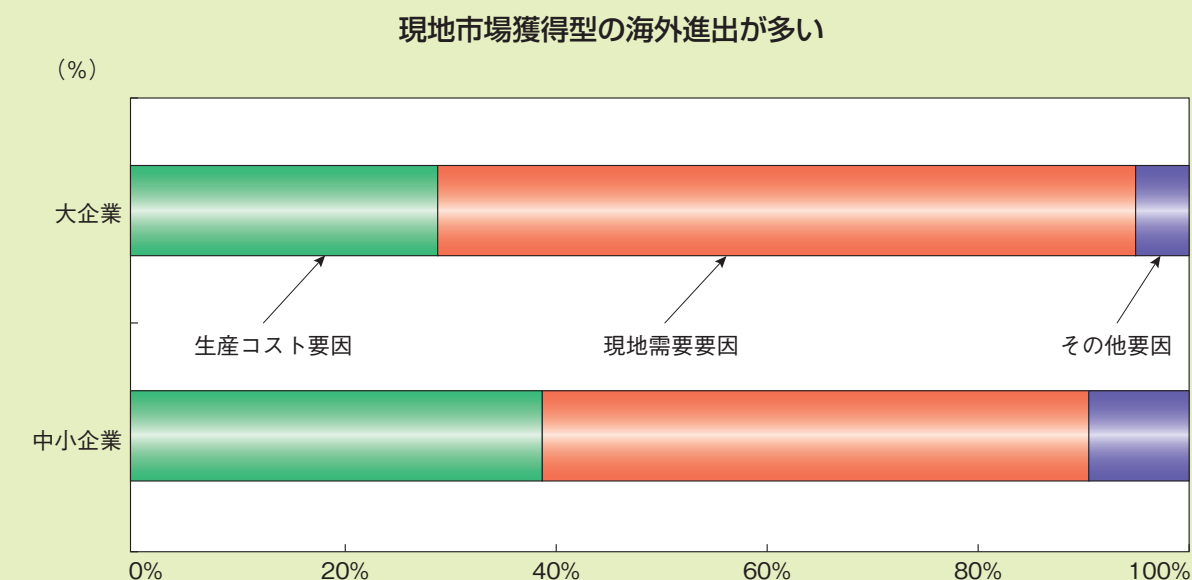
ここでは、「空洞化に関する企業の意識調査⁴⁷」により、最近の海外進出の目的を企業規模別に確認しておこう。リーマンショック後（2009～2012年）における海外進出の目的を聞いたところ、大企業も中小企業も「現地需要要因」と回答する現地市場獲得型の企業が多く、特に大企業は7割弱を占めている。ただし、中小企業については、平均的には大企業と比べて生産性が低く、新興国企業とのコスト競争に強くさらされていることから、「生産コスト要因」と回答する国内生産代替型の企業も4割程度と一定割合の割合を占めている（第2-2-2図）。

●元請企業の要請が無くても海外進出する下請企業も多い

下請企業は元請企業の要請を受けて海外進出しているのだろうか。初めて海外進出する際に元請企業の要請があったか否かを聞いたところ、大企業の下請企業では7割弱、中小企業の下請企業では約5割の企業が「要請があった」と答えており、元請企業の要請を受けて海外進出する企業が多いことが確認できる（第2-2-3図）。

ただし、下請企業では、元請企業の要請が無くても海外進出に踏み切っている企業が相当数

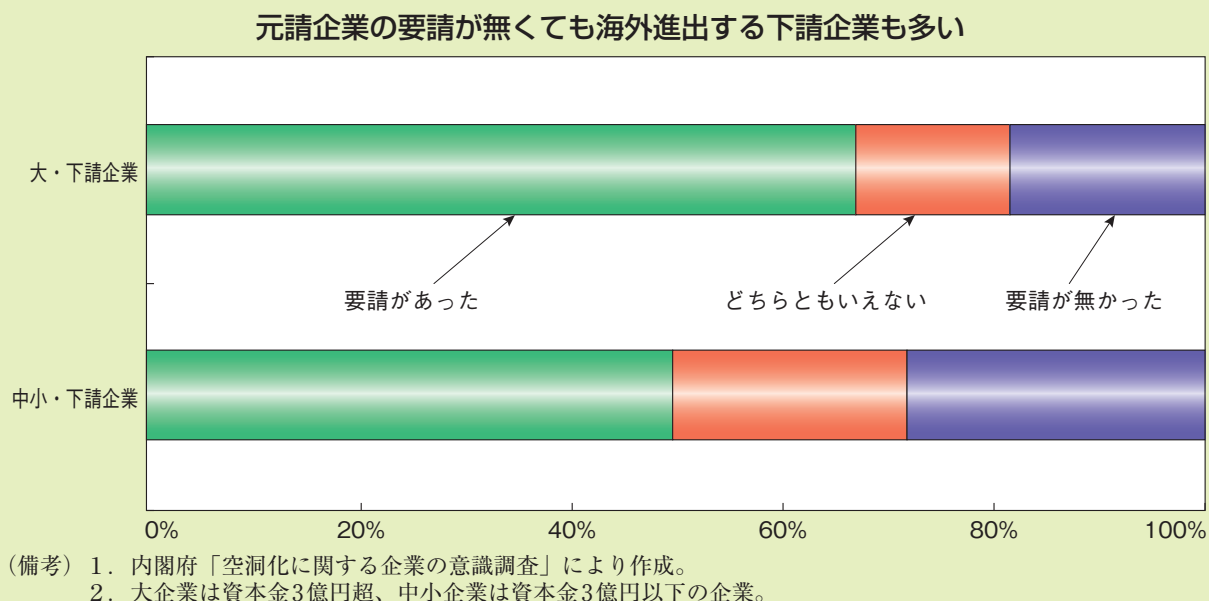
第2-2-2図 海外進出企業の目的（リーマンショック後）



（備考） 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. リーマンショック後は、2009年から2012年の期間。
 3. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

注 (46) 詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2012）を参照。
 (47) 「空洞化に関する企業の意識調査」は、円高やアジア市場の発展を背景に日本企業の海外進出が加速する中、海外及び国内の事業展開の現状や先行き、雇用動向などの実態把握を目的に、製造業企業を対象に内閣府が2013年1～2月に実施したものである。詳細は、付注2-3を参照。

第2-2-3図 海外進出における元請企業の要請の有無



存在しており、大企業で2割、中小企業で3割に上っている。

この背景として、元請企業が海外進出し、国内受注の減少を懸念した下請企業が、元請企業の要請の有無にかかわらず、海外需要に活路を見出そうとしていることが考えられる。特に、中小の下請企業は、取引の多くを元請企業に依存する傾向が強い。また、元請企業の海外生産拠点は、部品などを日本からではなく現地で調達しようとしている⁴⁸。そのため、仮に元請企業が国内生産拠点を閉鎖する形で海外進出してしまうと、中小の下請企業の受注が激減してしまう。そこで、元請企業の海外生産拠点からの受注を求めて、たとえ要請が無くても、元請企業の後を追いかけて進出することになるケースもある。

●海外進出によって売上や収益は改善

我が国製造業では、海外進出が進展していること、海外進出企業の多くが現地市場の獲得を目的としていることを見た。それでは、海外進出した企業としていない企業（以下、非進出企業という）で、売上や収益に違いがあるのだろうか。また、違いがあるとすればそれはなぜだろうか。ここでは、リーマンショック後（2009～2012年）の状況を見てみよう。

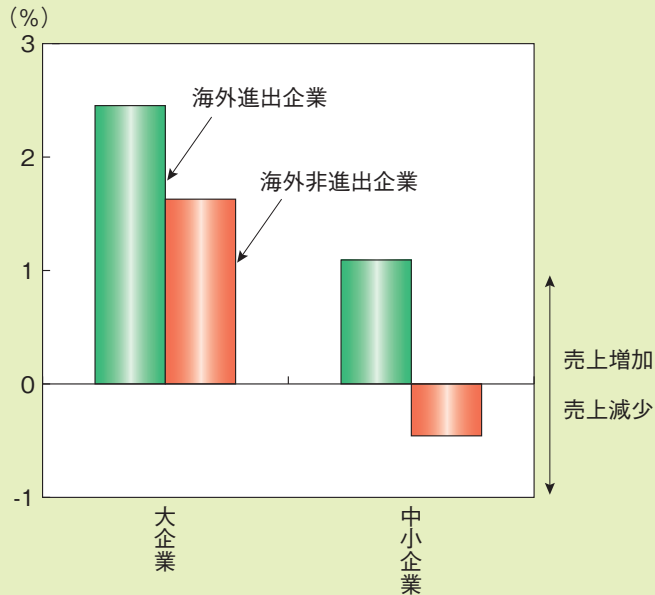
まず、売上高増減率を企業規模別に見ると、大企業・中小企業ともに、海外進出企業の方が非進出企業よりも売上の伸びが大きいことが分かる（第2-2-4図（1））。次に、「企業活動基本調査」の個票データを用いて、海外進出企業の経常利益の伸びを非進出企業と比べてみよう。

注 (48) 日本の海外現地法人は、現地生産が増加する中で現地調達を高めようとしているが、高付加価値部品については現地の技術水準が足りず、日本からの輸出も相互に増加している。

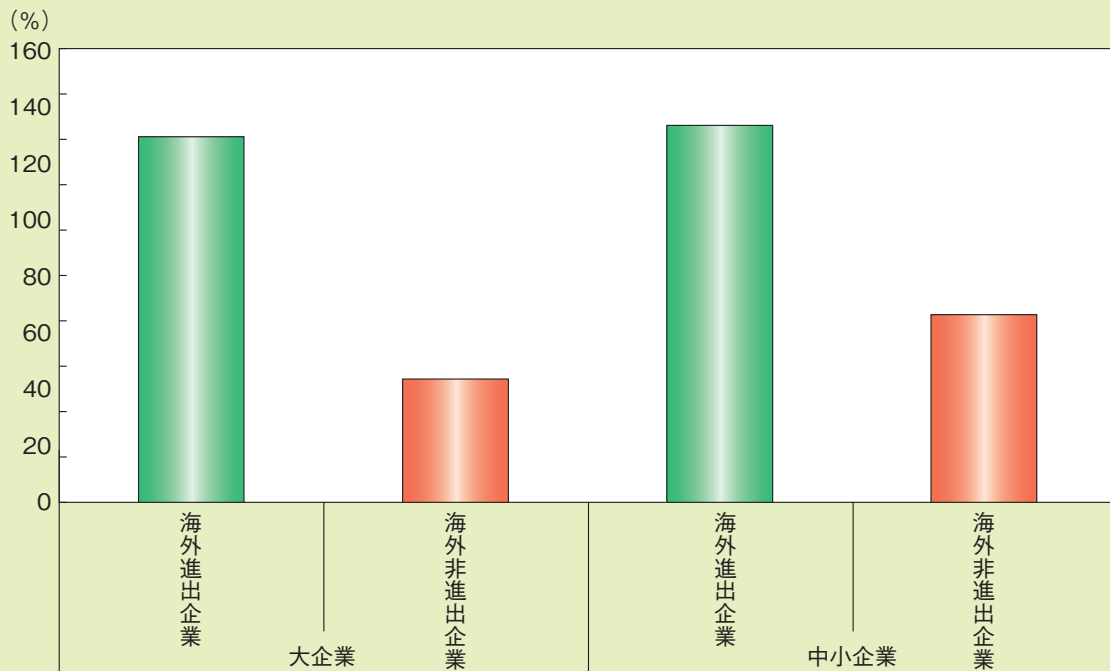
第2-2-4図 海外進出企業と非進出企業の業況

海外進出によって売上や収益は改善

(1) 売上高増減率（リーマンショック後）



(2) 経常利益増減率（2010年）



- (備考) 1. (1) は、内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. (1) のリーマンショック後は、2009年から2012年の期間。
 3. (2) は、経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 4. (2) のサンプル対象は、2010年度調査と2011年度調査双方に回答している企業。値は中位数。
 5. 売上高増減率は、売上高の年平均伸び率について、「20%以上増加した」=30、「10%以上～20%未満増加」=15、「0%超～10%未満増加した」=5、「0%（水準を維持した）」=0、「0%超～10%未満減少した」=-5、「10%以上～20%未満減少した」=-15、「20%以上減少した」=-30と回答項目にウェイトをつけ、ウェイトと回答割合を乗じた値の合計となっている。
 6. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

う。大企業・中小企業ともに、非進出企業よりも海外進出企業の方が、経常利益の伸びは大きい（第2-2-4図（2））。

●海外拠点の国内拠点よりも業況が良好

リーマンショック後において、海外進出企業は、非進出企業に比べて売上の伸びが大きく、経常利益の伸びも大きいことが分かった。これは、リーマンショック後においては、海外進出企業の海外事業が集中するアジア⁴⁹で、比較的早く景気低迷から脱したため、海外進出企業がその恩恵を受けたことによると考えられる。

これを検証するため、海外進出企業の業況を国内拠点と海外拠点に分けて比較してみよう。横軸に国内拠点の業況をとり、縦軸に海外拠点の業況をとって、両者の関係を図示した。円の大きさは、該当する国内拠点の業況、海外拠点の業況の組合わせを選んだ企業の割合を示している。45度線より上側の領域には、海外拠点の業況の方が国内拠点の業況よりも良い企業が分布している。

これによれば、海外進出企業については、リーマンショック前（2004～2007年）には、国内拠点も海外拠点も業況は良かったが、リーマンショック後（2009～2012年）には、国内拠点よりも海外拠点の業況が良いことが分かる。また、この傾向は、大企業よりも中小企業でやや強く見られる。これは、中小企業は取引先の分散化が進んでいないため、国内景気悪化の影響を受け易いことによる。業況の悪化リスクは、複数の企業と取引している企業よりも一つの企業と取引している企業の方が高い（第2-2-5図）。

●元請企業からの要請がなくても海外進出した下請企業の業況は悪化度合いが小さい

先に、元請企業からの要請が無くても海外進出する下請企業が多いことを見たが、こうした企業の海外拠点は、元請企業からの受注や支援が無くとも、業況が良いのだろうか。海外拠点における下請企業の業況DIを、元請企業の要請の有無別に、リーマンショック前（2004～2007年）と後（2009～2012年）で比較する。大企業・中小企業ともに、下請企業では、元請企業の要請の有無にかかわらず海外拠点における業況は悪化しているが、元請企業の要請の無かった下請企業の方が、業況の悪化度合いは小さい。

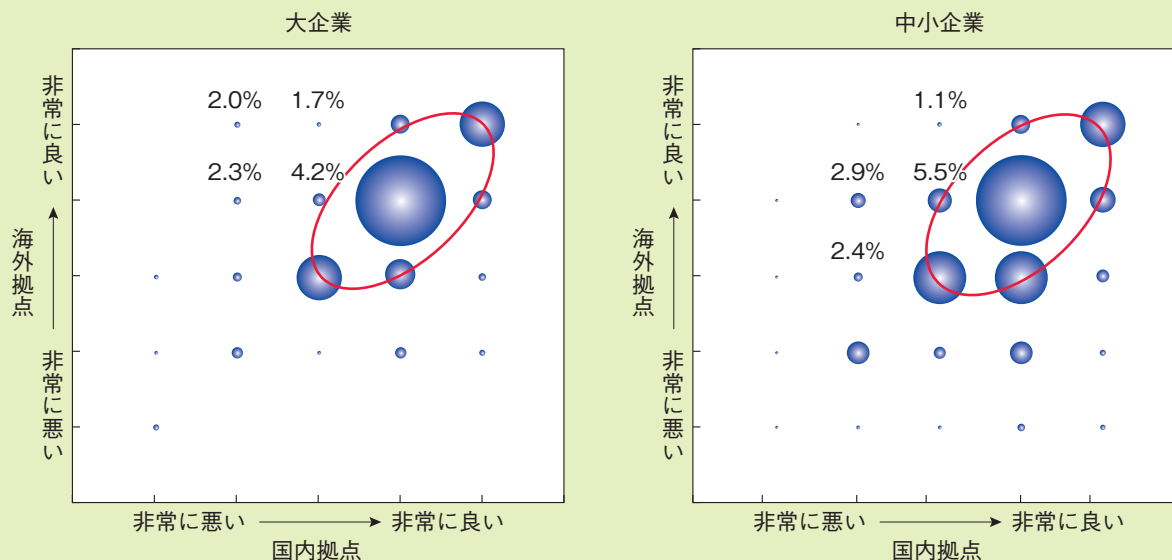
このことは、元請企業から一定の受注を得られる下請企業よりも、元請企業からの受注が無く、海外で独自に取引先を開拓していかなければならない下請企業の方が、リーマンショック後の業況の悪化に上手く対応したことを示唆している。元請企業の海外進出という苦境を乗り越えていく下請企業の力強さがうかがえる（第2-2-6図）。

注 (49) 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」によると、リーマンショック後における海外進出企業の海外事業の売上高がもっとも多い地域は、企業数でみてアジアが80%、北米が10%、欧州が5%。

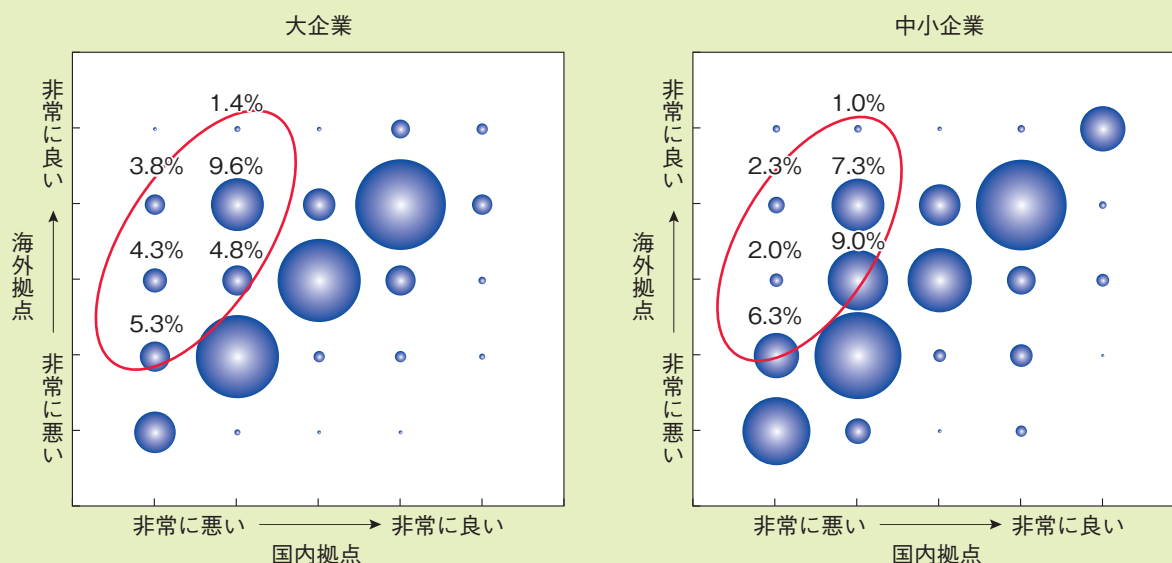
第2-2-5図 海外進出企業の国内拠点と海外拠点の業況（リーマンショック前後）

海外拠点は国内拠点よりも業況が良好

(1) リーマンショック前



(2) リーマンショック後

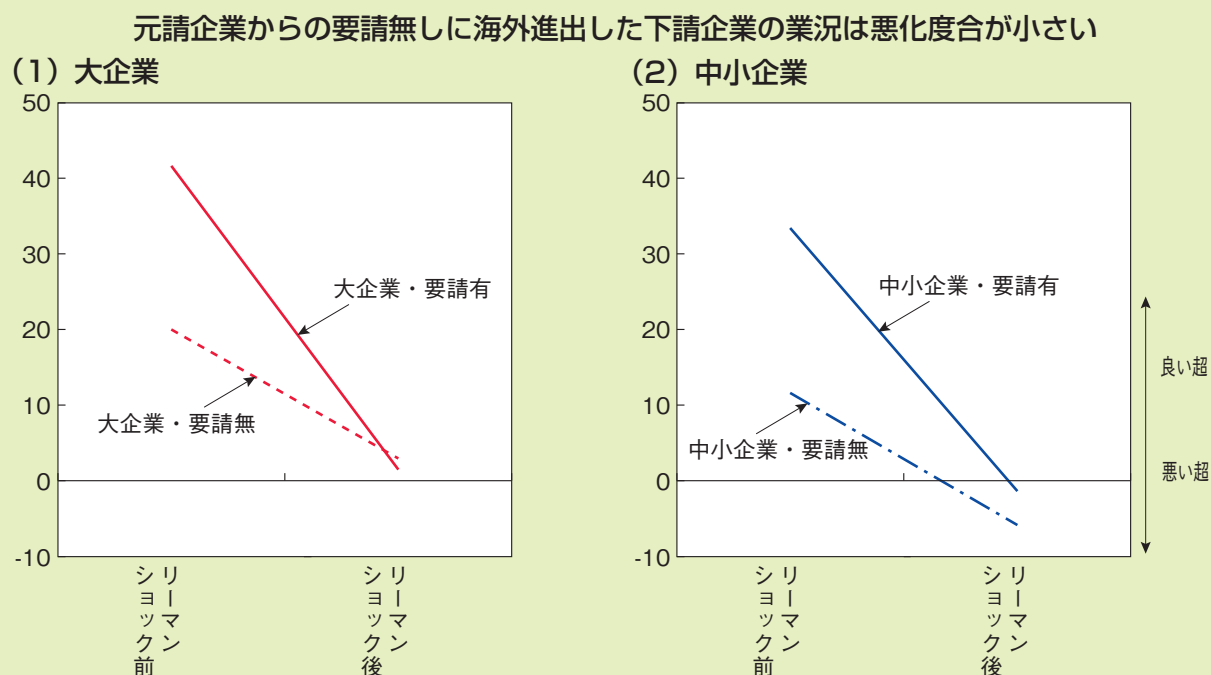


- (備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. 円の大きさが、当該項目を選択した企業の割合の大きさを示す。ただし、同じ割合であっても円の大きさはグラフごとに異なることに注意が必要。
 3. リーマンショック前は2004年から2007年、リーマンショック後は2009年から2012年の期間。
 4. 図で示していない分布の数値は、付注2-4で示している。
 5. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

●現地市場獲得型の企業の業況は国内生産代替型の企業を上回る

最後に、海外進出企業の中で、海外進出の目的によって海外拠点における業況が異なるかどうかを見てみよう。海外進出企業の海外拠点におけるリーマンショック前（2004～2007年）と後（2009～2012年）の業況DIの変化を見ると、海外進出の目的や企業規模によらず、悪化

第2-2-6図 海外進出要請有無別に見る下請企業の海外業況DIの変化（リーマンショック前後）



- (備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. リーマンショック前は2004年から2007年、リーマンショック後は2009年から2012年の期間。
 3. 海外業況DIは、海外法人の業況について、「非常に良い」=1、「やや良い」=0.5、「どちらともいえない」=0、「やや悪い」=-0.5、「非常に悪い」=-1と回答項目にウエイトをつけ、ウエイトと回答割合を乗じた値の合計となっている。
 4. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

している。また、中小企業においては、海外進出の目的として「生産コスト要因」を挙げる国内生産代替型の企業の業況よりも、「現地需要要因」を挙げる現地市場獲得型の企業の業況の方が悪化幅は小さい。さらに、リーマンショック後においては、国内生産代替型企業の業況は「悪い」超であるが、現地市場獲得型の企業の業況は「良い」超となっている（第2-2-7図）。

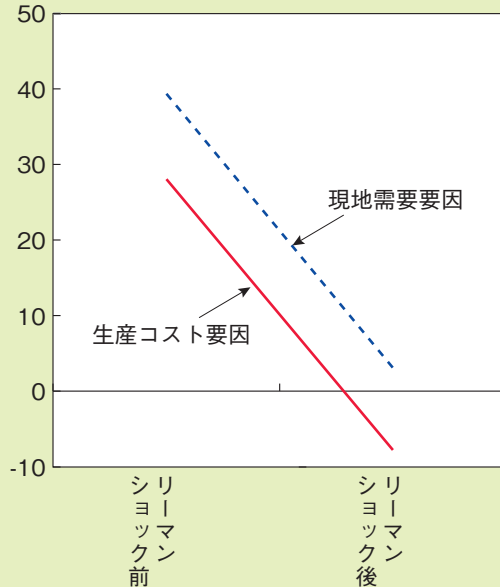
海外進出企業の海外拠点における業況が現地市場獲得型の企業において相対的に良いのは、リーマンショック後に、海外拠点の多くが立地しているアジアの景気が比較的早く低迷を脱し、海外現地での受注増加につながったためであると考えられる。他方、国内生産代替型の企業において相対的に悪いのは、海外現地での受注や第三国への輸出よりも、日本への逆輸入の部分が大きいと、日本国内の生産や内需の低迷を受けて海外拠点の生産も減少したためであると考えられる。

このように、海外進出企業は、リーマンショック後において、国内の業況が悪くても海外の業況が相対的に良かったことから、非進出企業に比べて、国内外を通じた売上の伸びが大きく、経常利益の伸びも大きかったと考えられる。

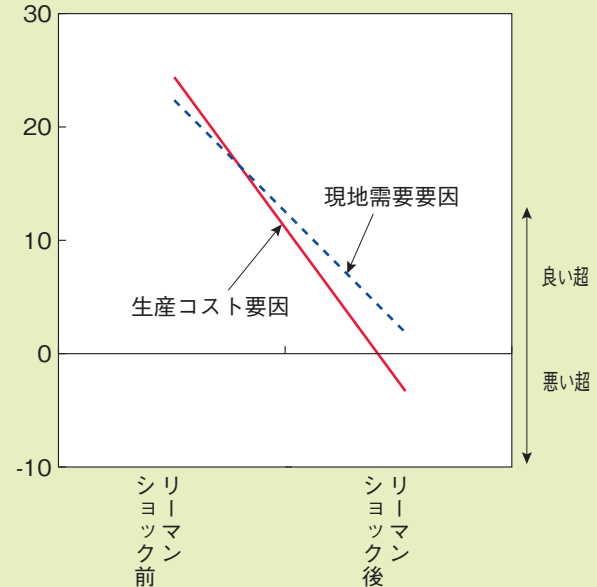
第2-2-7図 海外進出企業の目的別の海外業況DI（リーマンショック前後）

現地市場獲得型の企業の業況は国内生産代替型の企業を上回る

(1) 大企業



(2) 中小企業



- (備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. リーマンショック前は2004年から2007年、リーマンショック後は2008年から2012年の期間。
 3. 海外業況DIは、海外法人の業況について、「非常に良い」=1、「やや良い」=0.5、「どちらともいえない」=0、「やや悪い」=-0.5、「非常に悪い」=-1と回答項目にウエイトをつけ、ウエイトと回答割合を乗じた値の合計となっている。
 4. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

(2) 海外へ進出する際の課題

ここでは、海外へ進出するか否かの判断にあたって、企業が何を課題として認識しているか、また、どのような支援を求めているかを見てみよう。

●中小企業における海外進出のための課題は人材不足、リスクは販売不振

大企業も中小企業も海外進出による売上や収益の増加を期待できることが分かったが、中小企業においては、「リスクが大きく、海外進出に踏み込めない」との指摘がある。そこで、中小企業における海外進出の課題を見てみよう。

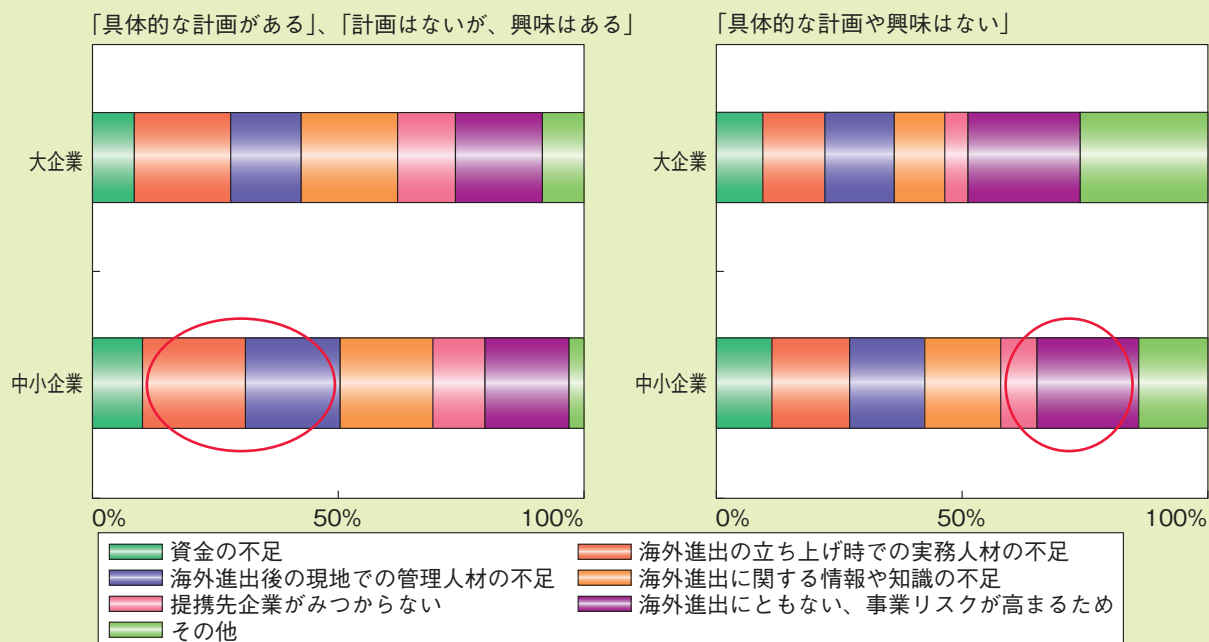
「空洞化に関する企業の意識調査」によると、海外進出していない中小企業のうち、3割が「具体的な計画がある」、「計画はないが、興味がある」と回答しており、海外進出に関心を持っている。残りの7割の企業は「具体的な計画や興味はない」と回答しており、海外進出に関心を持っていない。

前者の海外進出に関心を持っている中小企業は、海外進出しない理由として、「海外進出後の立ち上げ時での実務人材の不足」、「海外進出後の現地での管理人材の不足」を挙げる企業が

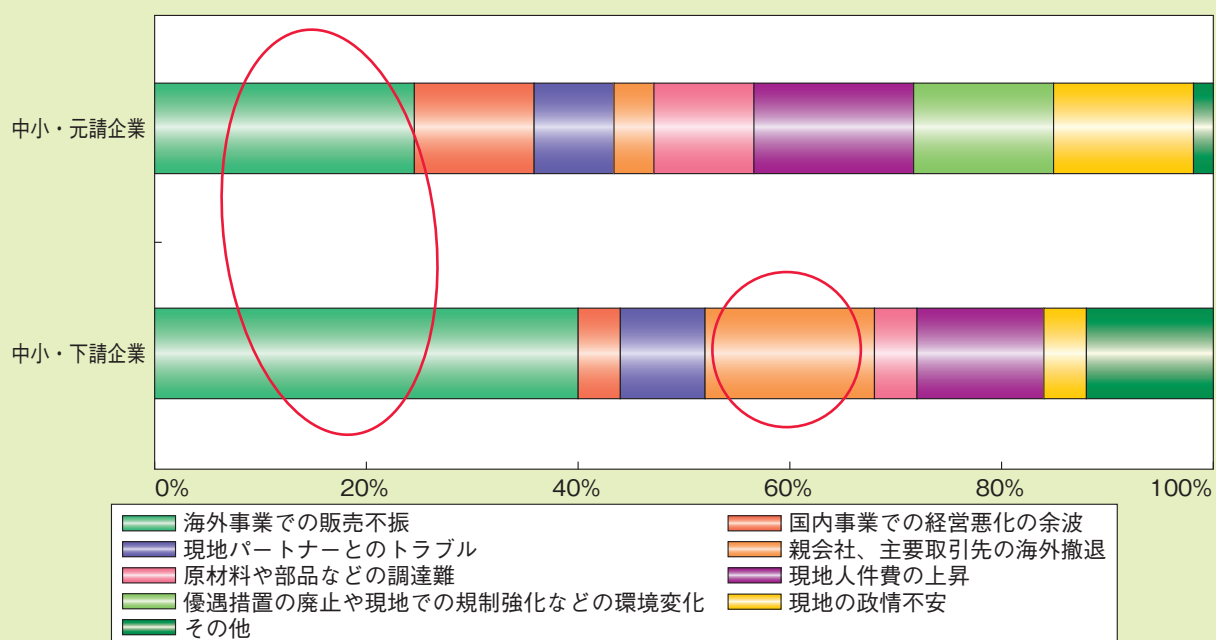
第2-2-8図 中小企業による海外進出の課題

中小企業における海外進出のための課題は人材不足、リスクは販売不振

(1) 非進出企業が海外進出しない理由



(2) 撤退した企業の理由



(備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
2. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

4割に上っている。中小企業には、数年間に渡り海外拠点を任せることのできる人材が不足していることが分かる⁵⁰(第2-2-8図(1))。

注 (50) 「経営者自身が海外拠点に行く必要がある。しかし、国内拠点を任すことのできる人材もいない」と指摘する企業もある。

後者の海外進出に関心のない中小企業は、海外進出しない理由として、やはり人材不足をあげる企業が多いが、「海外進出にともない、事業リスクが高まるため」を要因として挙げる企業は2割強を占め、海外進出に関心のある企業に比べると多い。

そこで、海外進出に伴ってどのような事業リスクがあるのかを見るために、海外進出していたが撤退した企業にその理由を聞いたところ、「海外事業での販売不振」を挙げる企業が最も多く、現地における自社の販売不振が大きなりスクとなっていることがうかがわれる。元請企業よりも下請企業でその割合が大きいが、これは顧客との関係において、下請企業の方が元請企業よりも立場が弱いためであると考えられる。実際、下請企業では、「親会社、主要取引先の海外撤退」を撤退の理由として挙げる企業も多く、元請企業の販売不振によって下請企業が連鎖的に撤退を余儀なくされるケースも少なくないものと見られる（第2-2-8図（2））。

●海外進出にあたって中小企業が求める支援は情報提供

海外進出にあたって中小企業がこうした課題を抱える中で、どのような政策対応が求められているのだろうか。非進出企業が求める政策を聞いたところ、「現地の市場環境・税制・法制度に関する情報提供」、「債権回収・為替変動への対応などリスクマネジメント情報の提供」が全体の4割弱を占め、情報提供を求めていることが分かる。また、「現地パートナー企業や提携先の紹介・マッチング支援」を挙げる企業も多く、この面においても情報提供を始めとする支援が重要となっている（第2-2-9図）。

中小企業では人材不足が課題となっていたが、「貿易実務や諸手続きを担うための実務者育成支援」、「海外現地法人などの管理者を育成するための人材育成支援」を挙げる企業は全体の2割程度にとどまっている。他方、「海外現地法人などの立ち上げの際に必要な諸手続き費用の補助支援」を挙げる企業は多い。これは、海外での登記や許可申請の諸手続きにおける法律相談などに相応の費用がかかることによる⁵¹。

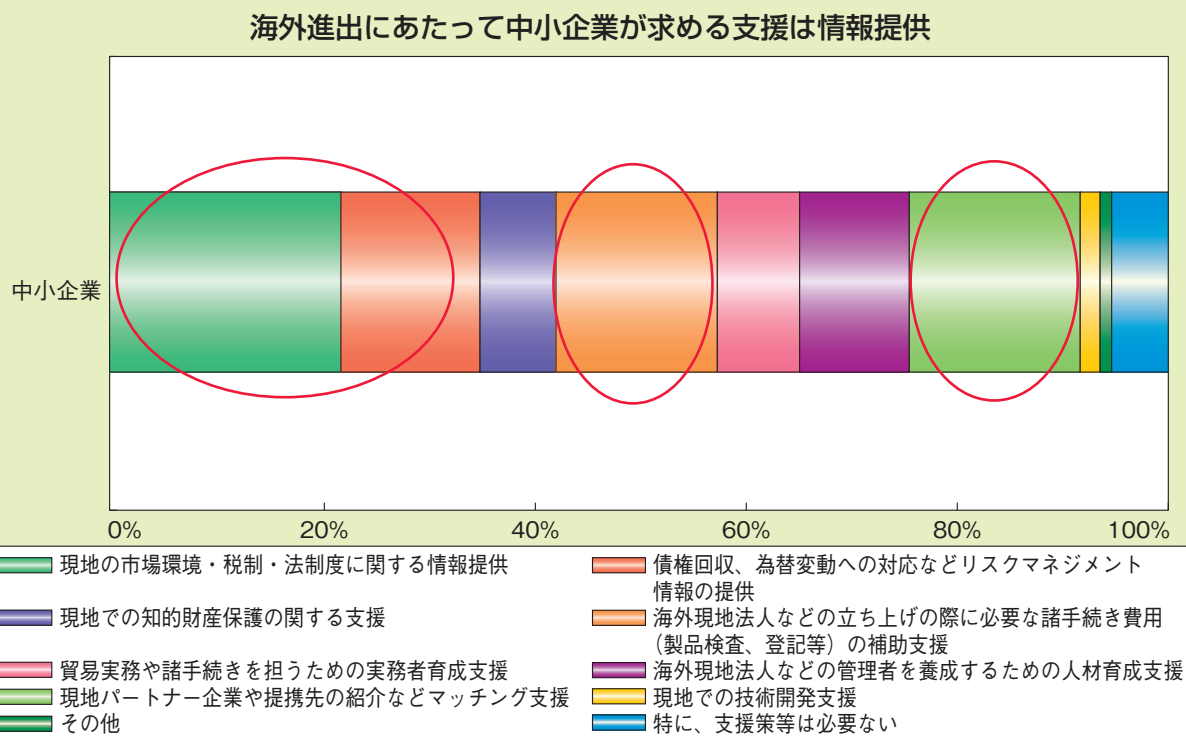
なお、海外進出の支援を積極的に進めている地方自治体からのヒアリングによれば、海外進出は一足飛びにはできないので、①海外での展示会への出展、②出展による海外企業からの受注・代理店契約、③海外企業への輸出、④海外進出、という過程を踏んで支援していくことが重要である。

(3) 海外進出による雇用への影響

海外進出が進展する中で、海外進出企業の雇用にはどのような変化が生じているのだろうか。

注 (51) 例えば、福井県庁とJBIC、商工会議所が合同で設立した貿易促進プラザは、「海外現地の法律相談料を補助していることで、海外進出支援に相応の効果がある」と指摘している。

第2-2-9図 非進出企業が求める政策



(備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。

2. 複数回答。

3. 中小企業は資本金3億円以下の企業。

●リーマンショック後、海外進出企業における国内雇用は縮小

海外進出企業は国内において雇用を増やしているのだろうか、それとも減らしているのだろうか。リーマンショック前後で、海外進出企業と非進出企業に分けて雇用の増減（国内雇用増減率）を見た（第2-2-10図）。

それによると、リーマンショック前（2004～2007年）には、海外進出企業は非進出企業よりも国内雇用を増加させる傾向にあった。この傾向は、本社及び営業拠点、生産拠点、研究・開発拠点のいずれにおいてもおおむね当てはまっている。

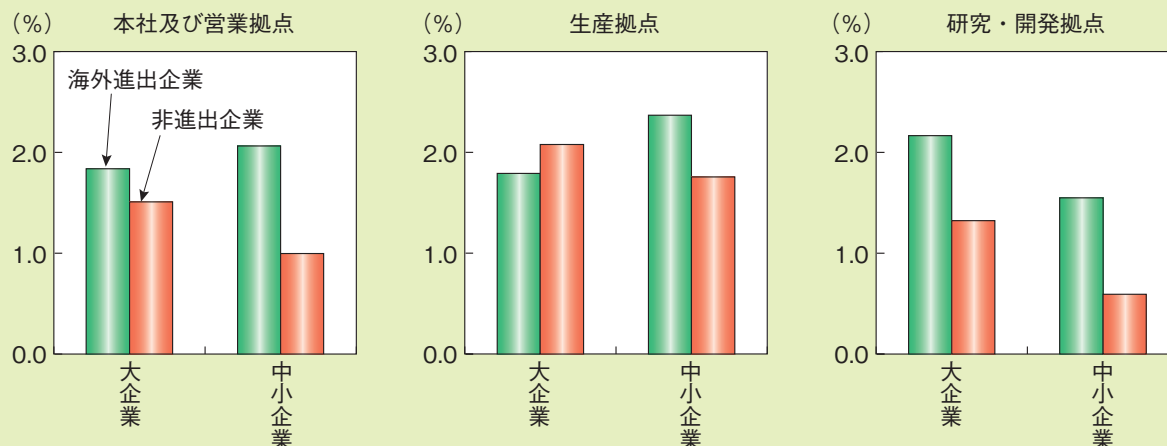
他方、リーマンショック後（2009～2012年）には、海外進出企業、非進出企業とも、本社及び営業拠点と生産拠点において国内雇用を減少させている⁵²。特に、海外進出企業が国内の生産拠点において雇用を減らしている。もっとも、海外進出企業、非進出企業とも、国内の研究・開発拠点については雇用を維持している。これは、高付加価値分野の生産やそのための研究開発活動を国内に集中させる傾向にあるためである。また、海外において研究開発を行う場

注 (52) 一部大手電気メーカー2社は、2012年3月期に、エレクトロニクス部門の低迷を主因として大幅な赤字決算となり、1万人規模のリストラを行うことを公表した。2社における雇用調整は、生産拠点の従業員を削減する一方、本社の従業員を増加させる配置転換が柱となっており、雇用の削減も早期退職によるものであった。こうした雇用調整が、国民所得に与える影響は限定的と考えられる。詳細は、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2012）を参照。

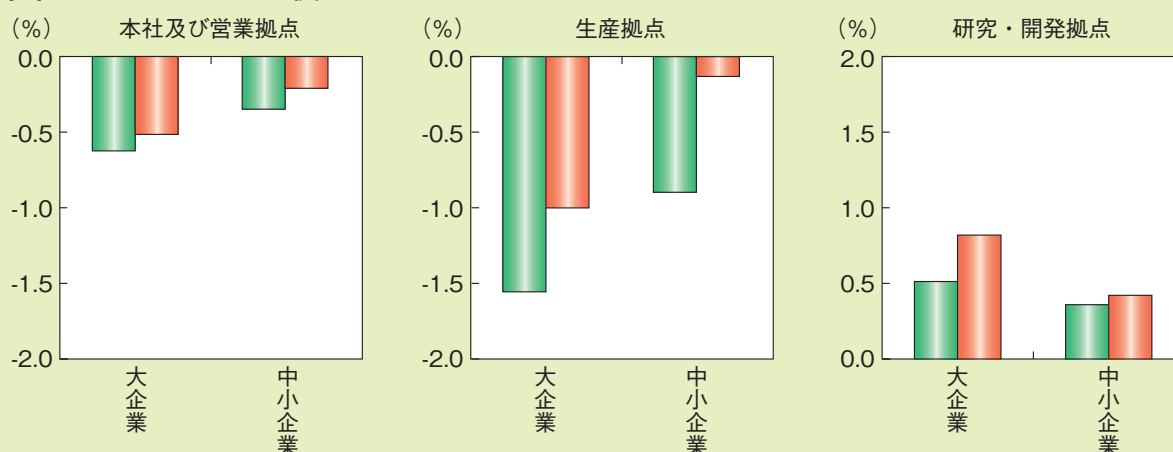
第2-2-10図 リーマンショック前後の国内拠点別の雇用増減率

リーマンショック後、海外進出企業における国内雇用は縮小

(1) リーマンショック前



(2) リーマンショック後



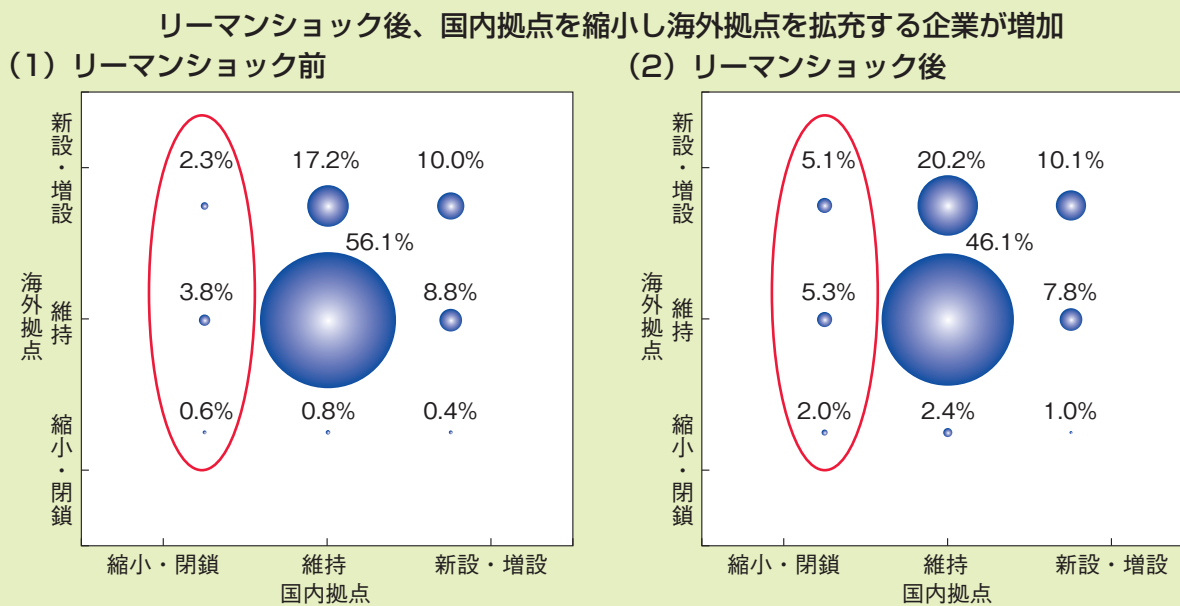
- (備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. リーマンショック前は2004年から2007年、リーマンショック後は2009年から2012年の期間。
 3. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。
 4. 国内雇用増減率は、国内の雇用者全体の状況について、「大幅に増加させた(10%以上)」=10、「やや増加させた(0%超~10%未満)」=5、「変化なし」=0、「やや減少させた(0%超~-10%未満)」=-5、「大幅に減少させた(-10%以上)」=-10と回答項目にウエイトをつけ、ウエイトと回答割合を乗じた値の合計となっている。

合には、技術流出の懸念が強いことも影響していると考えられる。

●リーマンショック後、国内拠点を縮小し海外拠点を拡充する企業が増加

それでは、海外進出企業が国内の生産拠点の雇用を減らす背景には、生産を国内拠点から海外拠点にシフトしていることがあるのだろうか。この点を明らかにするため、海外進出企業について、リーマンショック前(2004~2007年)と後(2009~2012年)の国内生産拠点と海外生産拠点の新設・閉鎖状況を見てみよう。横軸に国内拠点の新設・閉鎖状況を取り、縦軸に海外拠点の新設・閉鎖状況をとって、両者の関係を図示した。円の大きさは、該当する国内拠点、海外拠点それぞれの新設・閉鎖状況の組合せを選んだ企業の割合を示している。45度線

第2-2-11図 リーマンショック前後の国内外の生産拠点数の変化（中小企業）



より上側の領域には、国内よりも海外において拠点の新設・増設をした企業が分布している。これによれば、リーマンショック後、海外進出企業は、国内拠点を閉鎖・縮小する一方で、海外拠点の維持、新設・増設を優先してきたことが分かる⁵³（第2-2-11図）。

このように、「空洞化に関する企業の意識調査」によれば、リーマンショック後、新興国市場の拡大や円高などを受けて、企業は海外拠点を拡充し、国内拠点を縮小している。そのため、国内の雇用を一時的に減らしてきたことがうかがわれる。

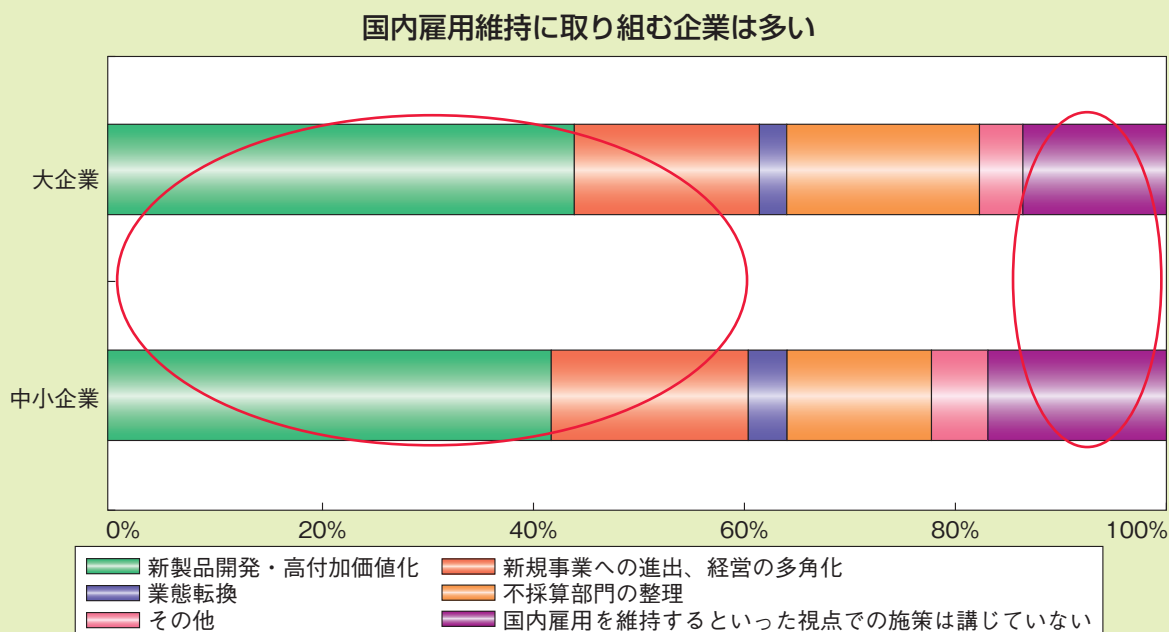
●国内雇用維持に取り組む企業は多い

「空洞化に関する企業の意識調査」からは、リーマンショック後、海外進出企業が国内生産拠点の縮小とそこでの雇用の削減を行う様子が見えてくる。製造業で国内雇用が急激に失われる場合には、国内生産拠点で働いていた人の生活やマクロ経済に大きな影響を与える可能性がある。しかし、実際には、海外進出企業が国内において雇用維持のための取組を行っている。

海外進出企業に対して、国内雇用維持のためにどのような取組をしているかを聞いたところ、「国内雇用を維持するといった視点での施策は実施していない」と答える企業は大企業よ

注 (53) 図は中小企業を示しているが、大企業についても同様の傾向となっている。

第2-2-12図 海外進出企業による国内雇用維持のための取組



(備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
 2. 複数回答。
 3. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

りも中小企業にやや多いが、いずれも15%前後にとどまっており、何らかの国内雇用維持のための取組を行っている企業が多い（第2-2-12図）。

具体的な取組としては、「新製品開発・高付加価値化」や「新規事業への進出、経営の多角化」を挙げる企業が多く、6割に上っている。例えば、海外に労働集約的な部門をシフトさせる一方で、①国内拠点をマザー工場と位置付け、付加価値の高い製品の研究開発とその生産に集中させる、②既存の事業を生かして新規事業に進出する⁵⁴といった対応が見られる。

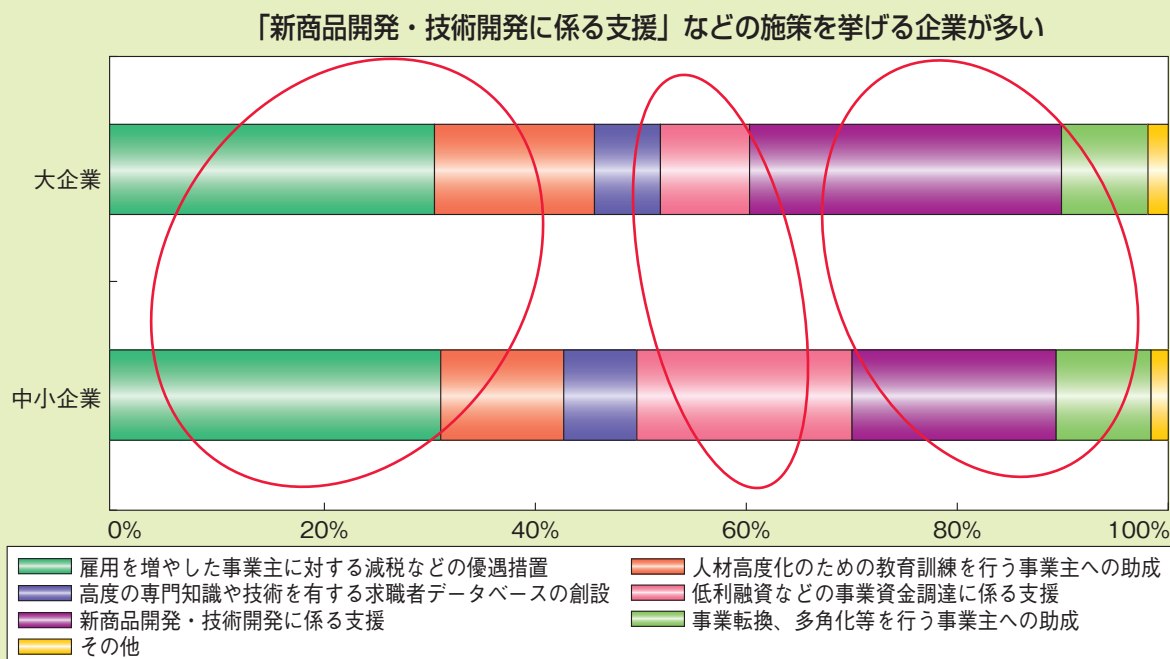
●国内雇用維持を促す政策

海外進出企業の国内雇用維持を促すために政府として何かできることがあるだろうか。海外進出企業に対して、国内雇用維持のために行政に求める施策を聞いた（第2-2-13図）。それによると、「新商品開発・技術開発に係る支援⁵⁵」、「事業転換・多角化等を行う事業主への助成」を挙げる企業が多い。特に、前者の選択肢を挙げる企業は大企業に多い。両選択肢を併せると大企業の4割、中小企業の3割に上っている。多くの海外進出企業が国内雇用維持対策として「新製品開発・高付加価値化」や「新規事業への進出、経営の多角化」に取り組んでい

注 (54) 例えば、福井県鯖江市のメガネ産業では、強度、軽さ、耐食性、耐熱性のあるチタンを加工する技術を生かして、胃カメラの部品等の医療用器具の生産に取り組み、収益を上げ、雇用の維持を図っている企業が複数ある。

(55) 例えば、「中小ものづくり高度化法に基づく、ものづくり中小企業の支援」では、中小企業者が、鋳造、鍛造などの特定ものづくり基盤技術の高度化に向けた研究開発に対して、助成金や低利融資など、様々な支援が設定されている。

第2-2-13図 海外進出企業が国内雇用維持のために行政に求める施策



(備考) 1. 内閣府「空洞化に関する企業の意識調査」により作成。
2. 大企業は資本金3億円超、中小企業は資本金3億円以下の企業。

ることから、これらが実現しやすい環境を整備することが有効であると考えられる。

他方、大企業、中小企業を問わず3割程度の企業が「雇用を増やした事業主に対する減税などの優遇措置」を挙げている。「人材高度化のための教育訓練を行う事業主への助成」を挙げる企業も1割程度存在しており、資金面での助成や支援を求める企業が少なくない。

なお、企業の資金繰りが相対的に厳しい中小企業では「低利融資などの事業資金調達に係る支援」を求める企業も多い。

2 リーマンショック後の転職による賃金変化

製造業における海外進出企業は、リーマンショック前には、非進出企業に比べて国内雇用を拡大してきた。しかし、リーマンショック後には海外拠点を拡充し、国内の生産拠点を中心に一時的に雇用の削減を進めた。ここでは、こうした製造業の生産現場における急速な雇用調整の結果として転職を余儀なくされた者に焦点を当て、その人数、転職先の業種や職種、転職前後の勤務形態や賃金の変化などについて分析をすることで、リーマンショック後に生じた企業の海外拠点の拡充や景気の停滞などの経済環境の変化が所得環境に与えた影響を考察する⁵⁶。

注 (56) 本分析は、データの制約から、企業の海外進出に伴い転職を余儀なくされた者のみを対象としているわけではない点に注意が必要である。

●製造業の生産工程従事者では非製造業への転職が増加

リーマンショック後、製造業では国内の生産拠点を中心に雇用の削減が進められたが、こうした中で、製造業における生産現場からの転職者は、どの程度増加したのだろうか。また、一般的に転職の際には同産業内に転職することが多いが、非製造業への転職が増えているのだろうか。こうした点を確認するため、ここでは厚生労働省「雇用動向調査」の個票⁵⁷を用いて、製造業の生産工程・労務作業に従事する者（以下、生産工程従事者という）のうち、会社都合で離職し転職した者の動向を中心に見ていこう⁵⁸。

まず、リーマンショック後の製造業における生産工程従事者の転職者数の規模を確認しよう。2009年における転職者数の総計は約380万人であり、製造業からの転職者数は70万人と全体の2割弱となっている。そのうち前職が生産工程従事者である者は46万人であり、離職理由が会社都合による者はそのうちの16万人となっている。製造業の生産工程従事者だった者と製造業のそれ以外の職種に就いていた者について、それぞれの会社都合による転職者の割合⁵⁹を見ると、2008年から2009年かけて、前者が20.1%ポイント上昇しており、後者も11.5%ポイント上昇している（第2-2-14図（1））。したがって、リーマンショック後、製造業において会社都合により離職した転職者が増加する中で、特に生産工程従事者で転職を余儀なくされた者が増加したことが分かる。

次に、会社都合により離職した製造業の生産工程従事者について、転職先の業種を確認すると、リーマンショック前には技能を活かせる製造業への転職が多かったが、リーマンショック後には非製造業へ転職した人の方が多くなっている（第2-2-14図（2））。

これを転職前後の勤務形態別（一般・パート）に分けてより仔細に見ると、リーマンショックの前（2002年から2008年平均）も後（2009年）も⁶⁰、製造業への転職、非製造業への転職のそれぞれにおいて、一般労働者間の転職が最も多い。しかし、リーマンショック前と後の構成比の変化⁶¹を見ると、リーマンショック後において、一般労働者間の転職の比率が、製造業への転職者では10.7%ポイント減少したのに対し、非製造業への転職者では5.2%ポイント増加している（第2-2-14図（3））。すなわち、製造業への転職における一般労働者間のシェアが大きく低下し、非製造業への転職における同シェアが増加している。

以上の分析により、製造業の生産工程従事者の転職については、リーマンショック前には製造業への一般労働者間の転職が多かったことが分かった。また、リーマンショック後には製造業において雇用環境が急速に悪化する中で、非製造業へ転職せざるを得ない人が相対的に増え

注

(57) 推計乗率により人数に復元したベース（除く官公営）を使用。

(58) 本分析に使用したデータには、離職期間が1年以上2年未満の者も含むため、2009年のデータにはリーマンショック前に離職した者も含まれることに留意が必要である。なお、前職が製造業の生産工程従事者で会社都合により離職し転職した者において、離職期間が1年以上2年未満の者は2009年では全体の約6%であり、影響は軽微であると考えている。

(59) 各値は、生産工程とそれ以外について、それぞれの転職者数計に対する割合となっている。

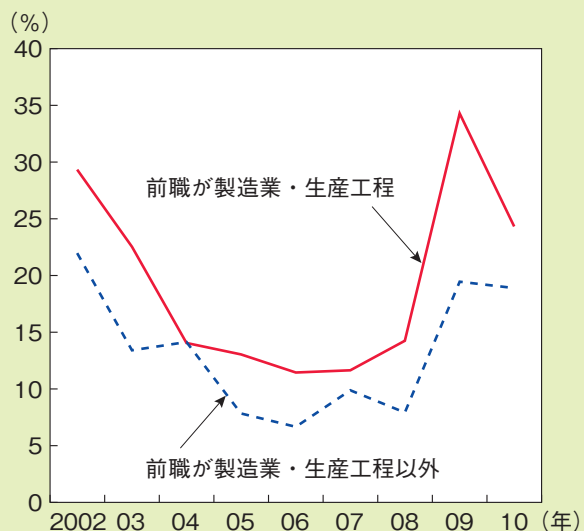
(60) リーマンショック前（2002年から2008年平均）にも、一般労働者間の転職が占める割合は、製造業への転職において67.1%、非製造業への転職において52.0%となっており、いずれにおいても最も多い。

(61) 転職者数の総数に対する各構成比の経年的な変化により分析している。

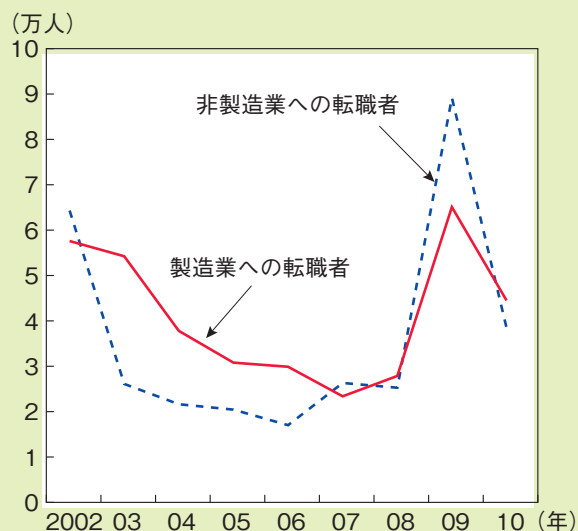
第2-2-14図 製造業の生産工程従事者の転職動向

製造業における生産工程従事者の非製造業への転職が増加

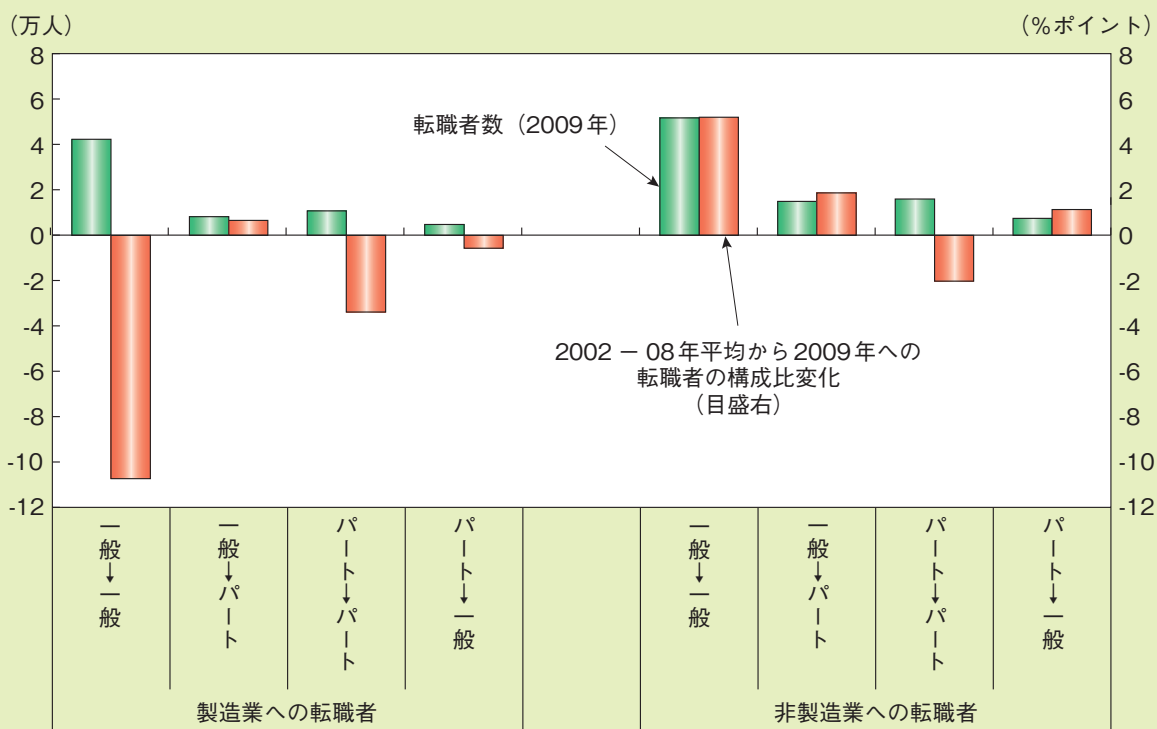
(1) 会社都合による職種別転職者推移



(2) 業種別転職先



(3) 勤務形態別・業種別転職者数



- (備考) 1. 厚生労働省「雇用動向調査」の個票データにより作成。
 2. 前職が製造業における生産工程従事者で、会社都合により転職した者のデータを使用。
 3. (3)は、2009年における各属性の構成比から2002年から2008年平均の各属性の構成比を差し引くことにより算出。

たが、こうした者はおおむね一般労働者間の転職であり、勤務形態を変更していなかったことが分かる。

●若年世代を中心に非製造業における販売などの職種への転職が増加

前職が製造業の生産工程従事者であり、会社都合により離職した転職者においては、リーマンショック後、製造業ではなく非製造業へと転職した者が相対的に増加したが、その多くは一般労働者間の転職であったことを見た。ここでは、相対的に転職者数が多い点や雇用形態の変化に伴う賃金などの変化を除いた分析を行う趣旨⁶²から、リーマンショック後、一般労働者で非製造業へと転職した者の属性について、年齢、転職前後の企業規模、転職先の職種の順により仔細にその特徴を見ていこう。

第一に、年齢別に見ると、20歳台から30歳台にかけての転職者が多い。また、構成比を見ると、20歳台が11.0%ポイント、30歳台が11.3%ポイント上昇しており、他の年齢層に比べて増加率が高いことが分かる（第2-2-15図（1））。こうした年代は契約社員も多く、急激な景気後退による雇止めにより、転職を余儀なくされたものと推察される。

第二に、転職前後の企業規模を見ると、2009年には前職の規模が1000人以上では、それよりも規模の小さい企業へ、前職の規模が30～999人以下では同規模か、又はそれよりも規模の小さい企業へ、前職の規模が29人以下では同規模、又はやや規模が大きい企業へと転職する者が多い。

一方、構成比の変化によりリーマンショック後の特徴を捉えると、前職の規模が1000人以上では、規模が30～999人以下への転職のシェアが8.6%ポイント高まり、同規模への転職のシェアも3.0%ポイント高まっている。前職の規模が30～999人以下では、同規模への転職のシェアが8.5%ポイント高まる一方、規模が1000人以上への転職のシェアは1.3%ポイント低下している。前職の規模が29人以下では、全般的に転職者数のシェアが低下している（第2-2-15図（2））。リーマンショック後、製造業では、大企業（企業規模1000人以上）を中心に離職者が増加し、前職が大企業である転職者の割合が相対的に高まったが、そうした人は中堅企業（企業規模30～999人）への転職が最も多く、その増加も最も顕著であった。加えて、大企業ではリーマンショック後、同規模への転職者の増加率が相対的に高まった⁶³。

第三に、職種別に見ると、2009年には非製造業への転職でも、同職種である生産工程従事者への転職が最も多くなっている。こうした者は、前職で培った能力を活かせる職種へと転職したものと推察される。一方、構成比の変化によりリーマンショック後の特徴を捉えると、専門・技術、事務、販売、サービスのシェアが高まっており、こうした産業へと転職した者の増

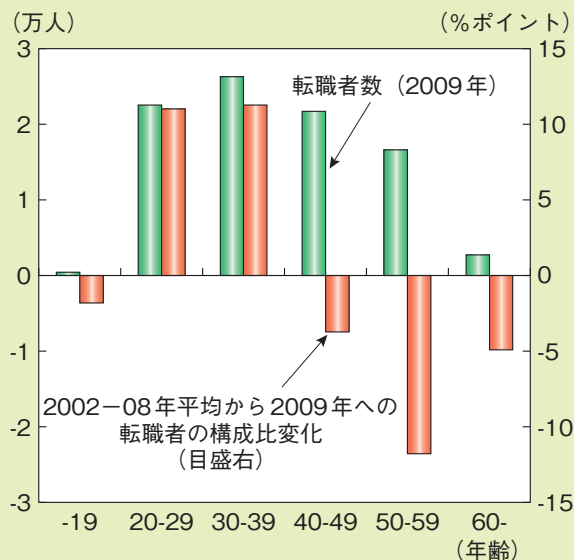
注 (62) 第2-2-14図（3）で確認した一般→パートの転職者数においても一定程度の人数を占めている一方で、雇用形態の変化による賃金の減少影響が含まれており、その影響を除いて分析する趣旨から一般→一般のデータに限定している。なお、一般的に、一般→パートの転職は賃金下がることが多いため、留意する必要がある。

(63) 前職が企業規模1000以上の人の転職先を見ると、2002年から2008年平均で、企業規模1000以上への転職の構成比は9.6%であるのに対して、2009年における同構成比は18.3%と増加している。

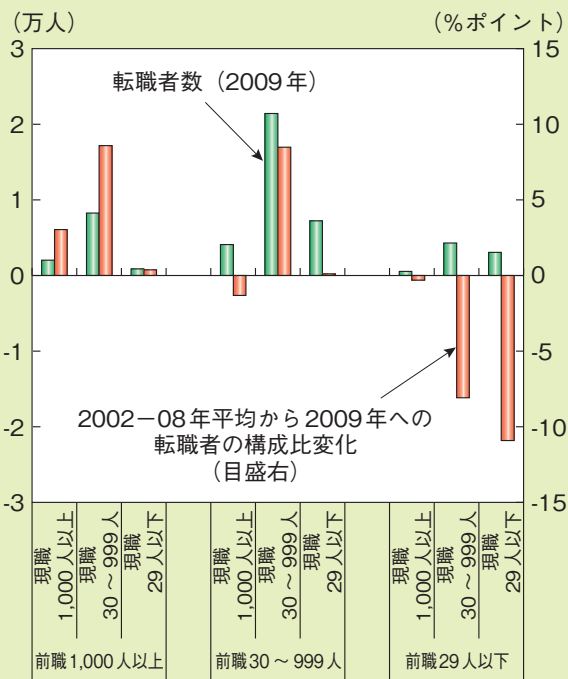
第2-2-15図 製造業の生産工程従事者の非製造業への転職動向

若年世代を中心に非製造業における販売などの職種への転職が増加

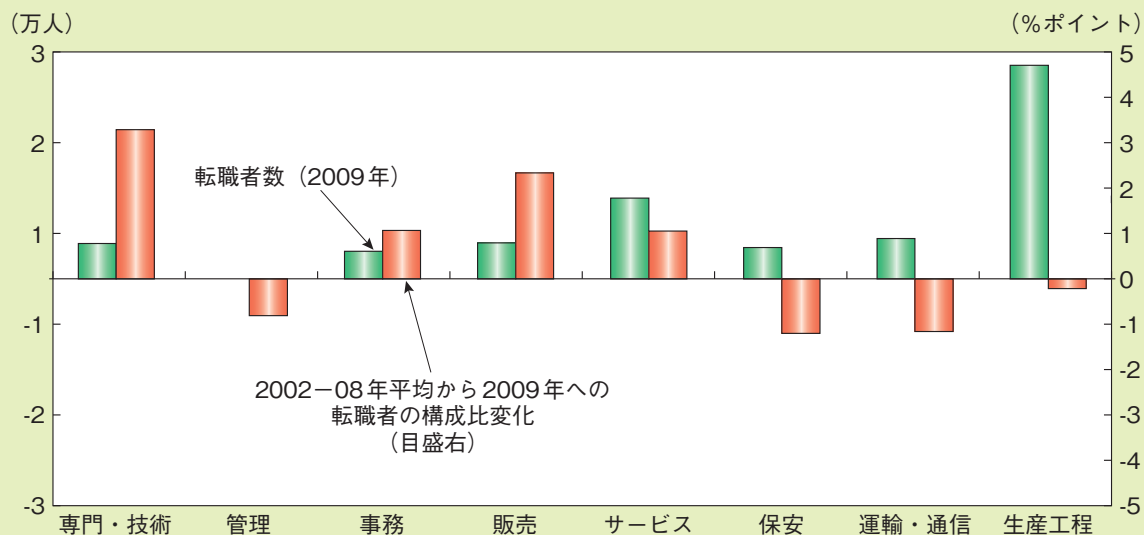
(1) 年齢別転職者数



(2) 規模別転職者数



(3) 職種別転職者数



- (備考) 1. 厚生労働省「雇用動向調査」の個票データにより作成。
 2. 前職が製造業における生産工程従事者で、会社都合により転職した者のデータ（一般→一般）を使用。
 3. 2009年における各属性の構成比から2002年から2008年平均の各属性の構成比を差し引くことにより算出。「保安」は2004年から集計が始まった系列のため、2004年から2008年平均であることに留意が必要。「その他」には2002年、2003年に「保安」のデータを含んでいるため掲載していない。
 4. 2002年から2010年の間に産業分類及び職業分類の変更があった点に留意が必要。

加率が高まったことが分かる（第2-2-15図（3））。前職が製造業の生産工程従事者は、転職先が非製造業でも職種が生産工程・労務作業であれば、前職で培った能力を活かすことができることから、こうした職種への転職を希望する者が多いと考えられる。しかし、生産工程・労務作業は、非製造業内の他の職種と比較して、リーマンショック後の製造業における雇用情勢の悪化による影響を受けやすいと考えられることから、雇用の受け皿としての機能が高まったとは考えにくい。このため、リーマンショック後の景気拡大局面において、比較的求人が旺盛であった専門・技術や販売といった職種など⁶⁴が、増加した転職者の雇用の受け皿となったものと推察される。

以上のことから、リーマンショック後には、若年世代、前職が大企業である者を中心に製造業から非製造業へと転職を余儀なくされ、専門・技術、事務、販売、サービス等の職種が、増加した転職者の雇用の受け皿となったことが分かる。

●若年層、大企業間、同職種間での転職は賃金の低下が限定的

上記で考察したリーマンショック後における転職者の特徴を踏まえつつ、ここでは会社都合で非製造業へと転職した製造業の生産工程従事者（一般）の転職後の賃金変化を中心に考察する。

第一に、年齢別に見ると、リーマンショック前に比べてリーマンショック後（ここでは2009年と2010年の平均⁶⁵）の方が、転職後の賃金の悪化度合いが大きい（第2-2-16図（1））。さらに、リーマンショック後の単年の動向に着目すると、2009年から2010年にかけて、40歳台以上では賃金下落率の拡大が続いている（付図2-1（1））。一方、景気拡大局面である2010年において、20歳台ではリーマンショック前と同様、会社都合による転職であっても賃金は上昇している。この背景を探るために、2010年の入職者の離職期間の動向を見ると、2009年と比較して、長期離職者⁶⁶の割合が20歳台では13.6%ポイント上昇したのに対し、40歳台以上では33.2%ポイントと大幅に上昇している。したがって、リーマンショック後、若年層は短期間で転職することができたのに対して、40歳台以上はリーマンショック後の景気拡大局面でもなかなか転職できず、転職できたとしても賃金の上昇率が大きかったものと考えられる。

なお、同様の属性で製造業への転職者について見ると、非製造業への転職者と同様にリーマンショック前後で賃金下落率がおおむね拡大する傾向にあるが、2010年における20歳台を見ると、非製造業への転職者と異なり、賃金の上昇率は拡大が続いている。20歳台であっても

注 (64) 厚生労働省「一般職業紹介状況」では、業種かつ職種別に求人数は公表されていないため、非製造業における生産工程・労務作業との比較は出来ないものの、2010年度の値（一般）を見ると、非製造業が多いと思われる専門・技術や販売の職業で、増加した求人数の前年比に対する寄与度が大きい。

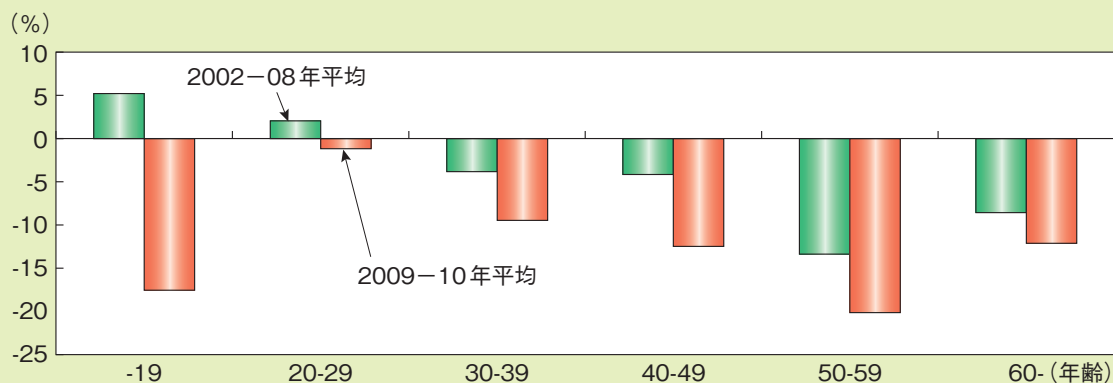
(65) 賃金変化については、景気回復局面である2010年が2009年よりも賃金下落幅が大きい属性もみられ、リーマンショックの影響が後年にまで及んでいることが推察されるため、ここでは2009年と2010年の加重平均値をリーマンショック後の影響として見た。

(66) 入職前の離職期間が1年以上である者とした。

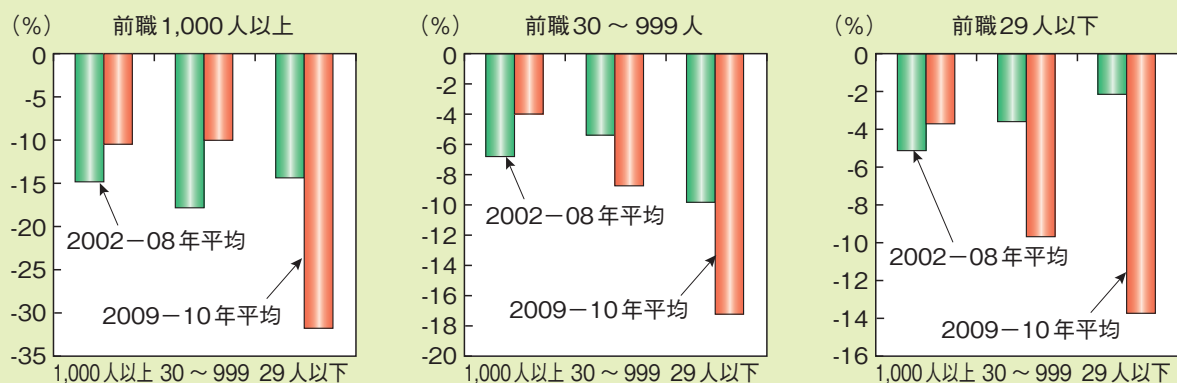
第2-2-16図 製造業の生産工程従事者の非製造業への転職に伴う賃金変化

若年層、大企業間、同職種間での転職は賃金の低下が限定的

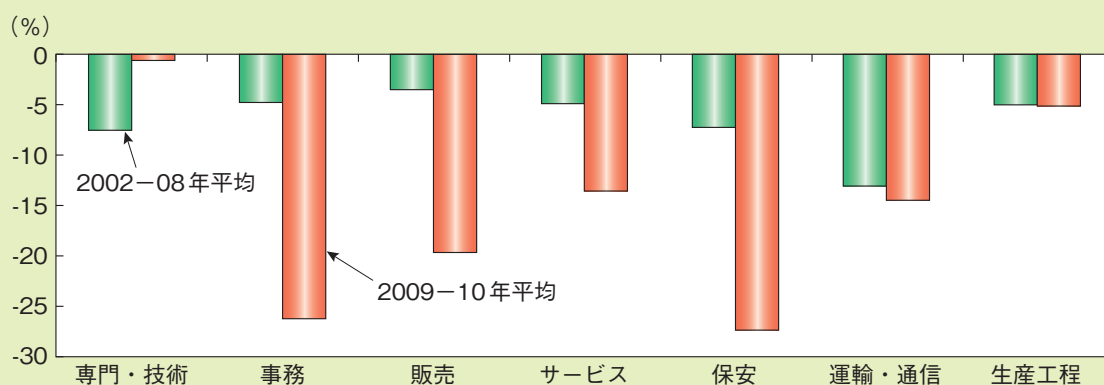
(1) 年齢別賃金変化率



(2) 規模別賃金変化率



(3) 職種別賃金変化率



- (備考) 1. 厚生労働省「雇用動向調査」の個票データにより作成。
 2. 前職製造業における生産工程従事者から非製造業へ会社都合により転職した者（一般→一般）のデータを使用。
 3. 「保安」は2004年から集計が始まった系列のため、2004年から2008年平均である点に留意が必要。「その他」には2002年、2003年に「保安」のデータを含んでいるため掲載していない。
 4. 2002年から2010年の間に産業分類及び職業分類の変更があった点に留意が必要。
 5. 賃金変化率は、段階別の回答を下記のとおり仮定を置き、属性毎に加重平均により算出
 「3割以上増加」⇒+40%、「1割以上3割未満増加」⇒+20%、「1割未満増加」⇒+5%
 「変わらない」⇒0%、「1割未満減少」⇒-5%、「1割以上3割未満減少」⇒-20%
 「3割以上減少」⇒-40%

なかなか製造業へは転職できず、転職できたとしても賃金の下落率が大きかったものと考えられる（付図2-1（2））。

第二に、企業規模別に見ると、リーマンショック後に相対的に増加した前職の企業規模が1,000人以上からの転職者では、同規模又は規模が30～999人以下への転職の場合、賃金の低下幅はリーマンショック前と比較すると縮小している。同様にリーマンショック後に増加した30～999人以下の企業間の転職者では、賃金の下落率は拡大している（第2-2-16図（2））。リーマンショックのような大きな経済ショックが生じた際、平常ではあまり見られない前職が大企業である転職者のシェアが高まったが、こうした者には相対的に能力が高い者が多く含まれると考えられ、結びついた雇用においても賃金の低下は限定的であった可能性が示唆される。なお、こうした特徴は、前職の企業規模が1,000人以上で製造業へ転職する場合にも、転職先が同規模又は規模が30～999人以下への転職で見られる（付図2-2）。一方、前職の企業規模が30～999人以下の企業の転職者では、リーマンショック前と同様に同規模間の転職者が相対的に増加しているため、リーマンショック後の景気回復局面でも求人数の増加が限定的である中で、求職者数が増加したことから、雇用に結びついたとしても賃金の下落が大きかったものと推察される。

第三に、職種別に見ると、前職種と同様の生産工程従事者に転職した場合、賃金の低下率は5%程度と小幅であり、リーマンショック前後で変わっていないことから、急激な景気後退局面においても賃金への影響は限定的であったと考えられる。なお、同様に製造業へ転職した者についても、同職種である生産工程従事者へと転職できた者の賃金下落率はリーマンショック前後で差異は見られない⁶⁷。リーマンショック後に相対的に増加した事務、販売、サービスといった職種への転職者の賃金下落率を見ると、生産工程従事者への転職と比較し、下落幅が大きく拡大している（第2-2-16図（3））。こうした前産業及び前職とは異なる職種で結びついた雇用においては、これまでの技能を活かすことが難しいことから、賃金の大幅な低下を受け入れざるを得ないものと考えられる。

以上の分析から、会社都合で製造業から非製造業へ転職した生産工程従事者（一般）の転職後の賃金は、20歳台、大企業間、同職種間での転職の場合、低下するものの、相対的に影響は大きくなかった。他方、40歳台以上、中堅企業間、事務、販売、サービスへの転職の場合、相対的に賃金の低下は大きいことが分かった。リーマンショック後、国内で生産拠点の雇用を削減したのは相対的に大企業が多かった⁶⁸ことから、雇用の削減が大幅だった割には、海外進出による所得環境への影響は限定的だった可能性も示唆される。

注 (67) 会社都合により離職した生産工程従事者で製造業へ転職した者の賃金下落率は、2002年から2008年平均で-4.5%、2009年で-5.1%とおおむね横ばいとなっている。

(68) 第2-2-10図を参照。

3 海外進出にどう対応するか

前項までは、個別企業や個人に着目して、製造業の海外進出に伴う個別企業の業況や雇用への影響、転職した場合の個人の賃金への影響を見た。それでは、製造業の海外進出は我が国の産業や雇用の構造にどのような影響を及ぼしているのだろうか。また、多くの先進国は、我が国に先んじて海外進出を進めてきたと考えられるが、産業政策、雇用政策面でどのように対処してきたのであろうか。

(1) 製造業の海外進出の進展度合

ここでは、海外生産比率、海外従業員比率、産業構造、雇用構造などを国際比較することにより、我が国製造業における海外進出の進展度合を評価する。

●アメリカ、ドイツでは我が国よりも製造業の海外進出が進展

我が国製造業では海外進出が進展しているが、その進展度合はアメリカやドイツと比較してどうであろうか。製造業の海外生産比率⁶⁹を見てみよう（第2-2-17図（1））。

我が国の海外生産比率は、1990年以降上昇しているものの、その水準はアメリカやドイツほど高くはない。アメリカでは、1970年代以降のドル高傾向の中で、メキシコやアジアからの輸入が増加したことから、企業の海外進出が早い段階から進み、日本やドイツよりも早い時期から海外生産比率が高い水準にある。ドイツは、2004年の東欧諸国のEU加盟などを背景に、労働コストの低い東欧諸国への海外進出を進めたことなどから、海外進出がアメリカほどは進んでいないものの日本よりは進んでいる。ただし、2000年代半ば以降、通貨統合によるユーロ圏向け輸出の好調を受けて国内生産が増加したことから、海外生産比率は横ばいで推移している。アメリカとドイツは、我が国よりも海外進出が進んでいるといえよう。

また、国内外の従業員数に占める海外従業員数の割合を示す海外従業員比率⁷⁰は、海外生産比率と同様、長期的には上昇傾向にあるが、2005年以降、我が国とアメリカでは上昇する一方、ドイツでは横ばいで推移している（第2-2-17図（2））。

●産業構造の変化

先進国では、製造業企業の海外進出が進展していることを見たが、産業構造から見て製造業の占める位置や業種構成に変化は見られるであろうか。

注

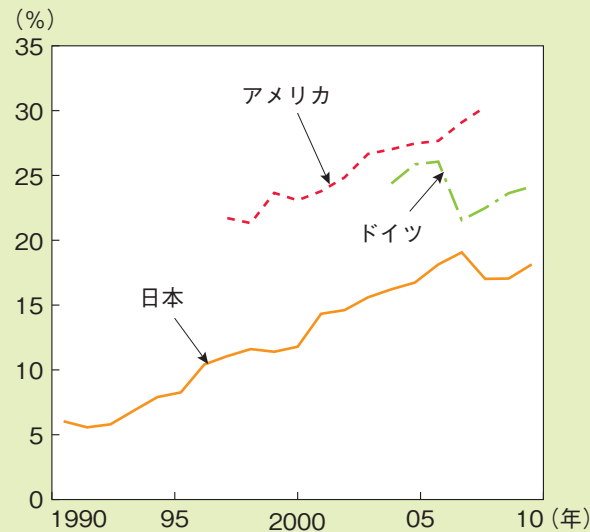
(69) 海外生産比率は、海外現地法人の売上高を国内法人と海外現地法の売上高の合計で除して算出した。

(70) 海外従業員比率は、海外従業員（海外進出企業）を国内従業員（海外進出企業と非進出企業）と海外従業員（海外進出企業）の合計で除して算出した。

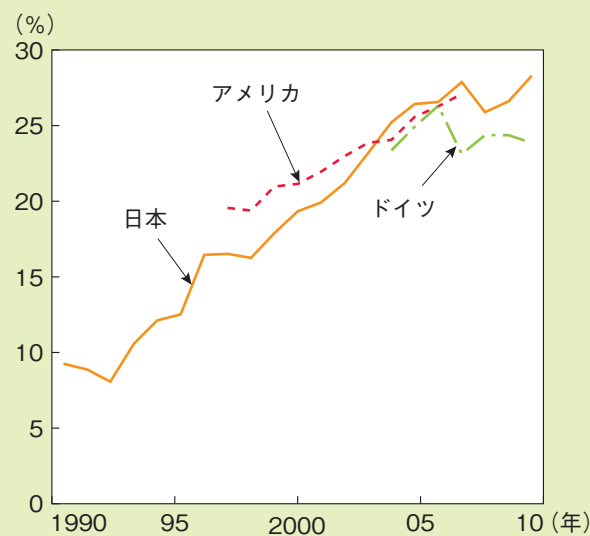
第2-2-17図 海外生産比率と海外従業員比率

アメリカ、ドイツでは我が国よりも製造業の海外進出が進展

(1) 海外生産比率



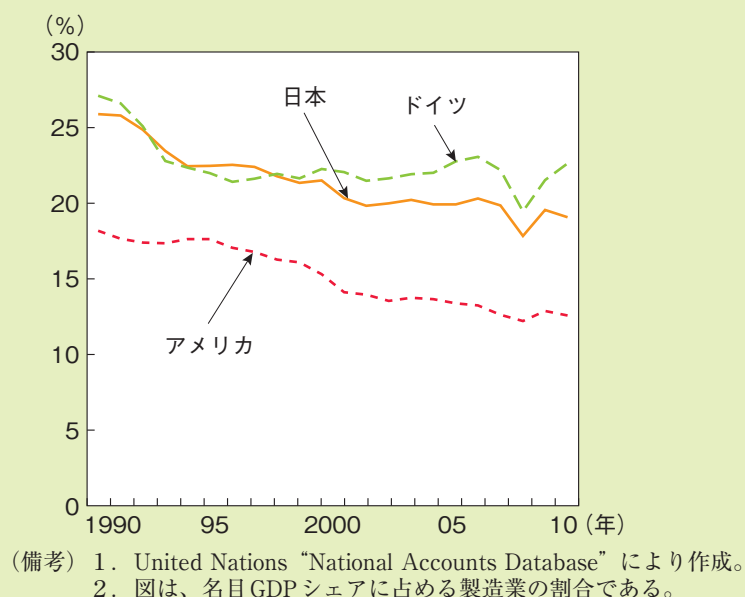
(2) 海外従業員比率



- (備考) 1. 経済産業省「海外事業活動基本調査」、財務省「法人企業統計年報」、U.S. Bureau of Economic Analysis “International Data Direct Investment & Multinational Companies”、U.S. Census Bureau “Quarterly Financial Report”、“EU KLEMS”、EuroStat “Annual Detailed Enterprise Statistics”、“Foreign Affiliates Of EU Enterprises - Outward FATS”により作成。
2. 海外生産比率は、海外現地法人売上高／（国内法人売上高＋海外現地法人売上高）により計算。
3. 海外従業員比率は、海外現地法人従業員数／（国内法人従業員数＋海外現地法人従業員数）により計算。
4. 日本のデータは1990年度から2010年度まで、アメリカのデータは1998年から2008年まで、ドイツのデータは2004年から2010年までである。

第2-2-18図 産業構造（名目GDPシェア）における製造業から非製造業へのシフト

日本、アメリカ、ドイツともに製造業から非製造業への構造転換が進展



名目付加価値生産（名目GDP）に占める製造業のシェアを日本、アメリカ、ドイツで比較すると、3か国ともに低下しており、製造業の海外進出などを背景として、経済のサービス化が進展している⁷¹。特に、アメリカについては、製造業の海外進出の動きが日本やドイツよりも早い時期から始まっており、1970年以降、付加価値生産に占める製造業のシェアは3か国の中で最も低い。他方、ドイツについては、2000年代後半にユーロ圏向けの輸出が増加したことから、製造業のシェアの低下ペースはやや鈍化している⁷²（第2-2-18図）。もっとも、3か国ともに、製造業のシェアは低下しているが、生産額（製造業の実質GDP）は増加しており、製造業が全体として衰退しているわけではない。

製造業の内訳を見ると、日本とドイツでは、輸送機械のシェアが高まっている。海外販売台数の増加などから国内生産が増加したことが背景にある。他方、アメリカでは、化学、石油・石炭製品や一般・精密機械のシェアが伸びている（付図2-3）。

●雇用は高生産性部門へシフト

それでは、雇用構造から見て製造業の占める位置や業種構成に変化は見られるであろうか。

日本、アメリカ、ドイツについて、就業者全体に占める製造業の就業者の割合を見ると、付加価値生産に占める製造業のシェアと同様、長期的に低下している（第2-2-19図（1））。

業種別に1990年代前半の労働生産性の水準とその後の国内就業者数の変化との関係を見る

注

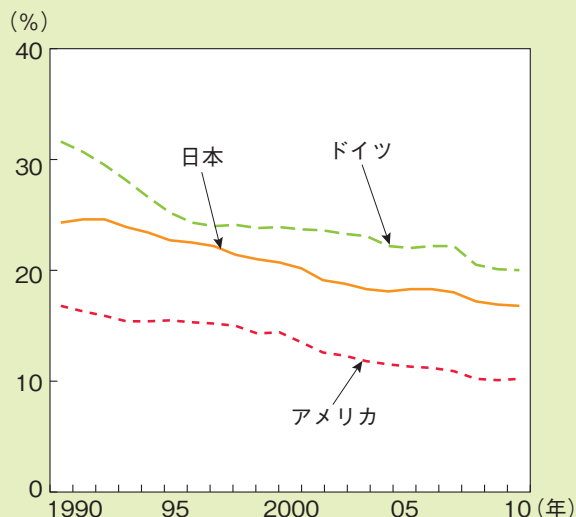
(71) 経済のサービス化については、内閣府政策統括官（経済財政分析担当）（2012）を参照。

(72) ドイツは製造業、英国は金融業、フランスは原子力、航空・宇宙、農業など、ヨーロッパ域内での棲み分けが進んでいる、との指摘がある。

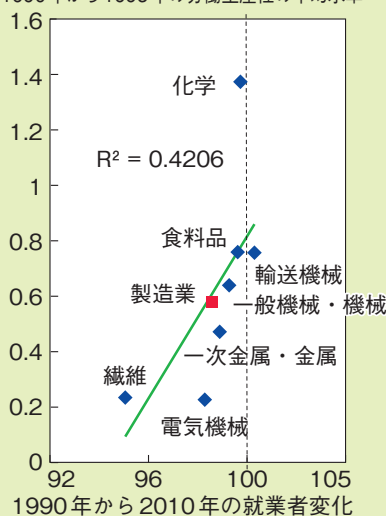
第2-2-19図 雇用構造（就業者数）における製造業から非製造業へのシフト

雇用は高生産性部門へシフト

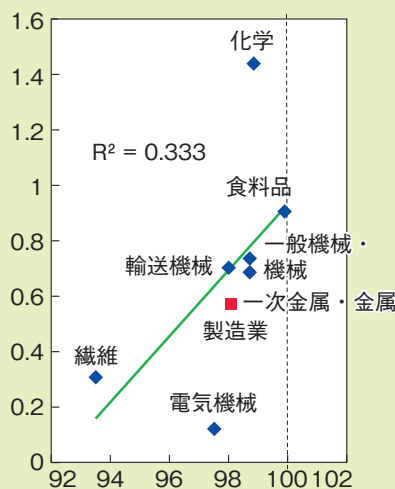
(1) 雇用構造（就業者数）



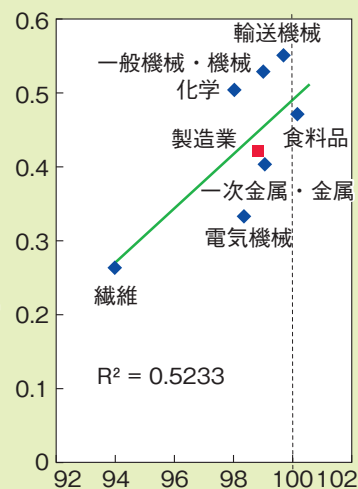
(2) 業種別に見た労働生産性と就業者数

日本
1990年から1995年の労働生産性の平均水準

アメリカ



ドイツ



- (備考) 1. (1) は、U.S. Bureau of Labor Statistics “International Comparisons of Annual Labor Force Statistics” により作成。
2. (2) は、内閣府「国民経済計算」、U.S. Bureau of Economic Analysis “National Economic Accounts”、“EU KLEMS” により作成。

と、各国とも全体として製造業の就業者数が減少する中で、労働生産性がもともと高い輸送機械や一般機械の就業者数は減少が抑制されている一方、労働生産性がもともと低い繊維や電気機械などの就業者数が大きく減少している。このことは労働生産性の低い産業から高い産業へと雇用がシフトしていることを示している（第2-2-19図（2））。

また、日本やアメリカについて、業種別に国内就業者数と海外生産比率の関係を見ると、我が国とアメリカでは、多くの業種において海外生産比率の高まりとともに国内就業者数が減少

している。特に、労働集約的な繊維では、そうした傾向が顕著である（付図2-4）。

(2) グローバル化時代における製造業を巡る政策対応

日本、アメリカ、ドイツのいずれの国においても、製造業では海外進出が進展している。

企業の海外進出を経済全体の成長につなげていくためには、海外進出した企業が生産性を高めるとともに、生産性の高い企業が育ち、雇用を生み出していく必要がある。そのため、国内での企業活動を促すように、①イノベーションが起こりやすい環境を整え、②製造コストを引き下げ、③規制緩和などにより国内の潜在的なニーズを掘り起こすことが重要である。また、そうした分野に円滑に労働が移動するようにしていくことも重要である。

我が国に先んじて製造業の海外進出が進展してきたアメリカやドイツは、製造業を巡ってどのような政策対応を採ってきたのだろうか。

●アメリカにおける政策対応

アメリカでは、①イノベーションが起こりやすい環境を整えるための仕組みづくりや、②円滑な労働移動を促すような政策が進められてきた。

まず、前者については、2004年のイノベート・アメリカ（パルミサーノ・レポート）において、「アメリカの競争優位はイノベーション以外にはない」との姿勢を打ち出し、イノベーションの促進と産業の競争力強化を重要な政策課題として取り組んでいる^{73,74}。その中では、基礎研究とその実用化が重視されている。また、単なる基礎研究ではなく、巨額の資金を必要とし実用化につながらない可能性もあるが、既存の知識・概念を覆すようなハイリスク・ハイリターンな研究が重視されている⁷⁵。

例えば、アメリカにおける革新的な研究分野で成果を上げている研究機関としてNIH（国立衛生研究所）が注目されている⁷⁶。NIHは、実用化までに20～30年の期間が必要な基礎研究テーマに多額の予算を投じており、将来の成長産業を担う技術開発につながっている。これまでに、癌やエイズ、ゲノム、アルツハイマーなどの時流に合った基礎研究テーマを選んで研究を実施している上、臨床研究・治験を通じて、医薬品・医療機器などの実用化に努めている（コラム2-2）。

その結果、医薬品については、アメリカで開発された新薬が世界売上高上位100品目の新薬

注

(73) 1980年代、レーガン政権下で、製造業の産業競争力向上を企図して、技術、資本、人材、貿易などの観点から様々な提言をした「ヤングレポート」がまとめられたのが、産業支援における政策対応の始まりとされている。

(74) 2009年には、持続的発展と質の高い雇用創出に向けたイノベーションの促進を目的として「米国イノベーション戦略（A Strategy for American Innovation）」が打ち出されている。具体的には、クリーンエネルギーイノベーションへの投資、先端自動車技術を製造する企業の支援、医療ITの利用拡大が図られた。同戦略は、2011年に改訂され、クリーンエネルギー革命などの取組が引き継がれた上、新たに研究開発投資減税の簡素化・恒久化や医療保険改革法による新ビジネスへの参入の促進が提言された。

(75) 米国科学アカデミー（2005）、米国科学財団（2007）を参照。

(76) 我が国においても「日本版NIH」の創設が議論されている。

のうち全体の4割から5割を占めている（2005年から2008年）⁷⁷。このように、アメリカの医薬品市場では、基礎研究から実用化に結び付くプロセスが上手く機能している。

次に、円滑な労働移動を促すような政策としては、「貿易調整支援（Trade Adjustment Assistance、以下TAA）」が挙げられる。TAAは、外国からの輸入増加や製造現場の海外進出により影響を受けた労働者や企業に対する支援を行い、産業構造転換を促進させることを目的とした制度である。具体的には、支援対象に認定された労働者には、州政府から求職、転居、職業訓練のための手当などが支給される⁷⁸。

しかし、TAAの政策効果については、TAAのような対象を特定した貿易関連失業者向け対策は、貿易関連失業者とそれ以外の一般失業者との判別が難しく、貿易関連失業者措置を特別に設けるよりも、一般的対策を活用する方が効率的であるとの批判がある⁷⁹。

●アメリカにおけるリショアリングの動き

近年では、海外進出した企業を国内に戻す「リショアリング」と呼ばれる動きも見られる。

製造業の国内における立地を促し、国内生産を増やすため、2004年の「米雇用創出法」では、製造業に限定した所得控除や国内設備投資の増加を企図した海外子会社からの配当に係る所得控除などが実施された。また、2010年の「2010年減税・失業保険特例延長・雇用創出法」では、アメリカ国内での生産による雇用安定と製造業の競争力向上を目指して、アメリカ国内で省エネルギー性能の高い電化製品を製造する企業向けの税額控除などが実施されている⁸⁰。

しかし、アメリカにおける近年の製造業の国内回帰は、こうした直接的な政策の影響もあると考えられるが、主に、①シェール革命によってエネルギーやエチレンなどの原料の価格が下がり、アメリカ国内での製造コストが低下したこと、②原油価格の上昇による輸送コストの増加や中国等新興国における人件費の高騰により、海外での製造コストが上昇したこと、③製品サイクルの短期化を受けた少品種大量生産から多品種少量生産へのシフトによって、微細なニーズに即座に対応できる国内生産の重要性が高まってきていることなどによるとの指摘がある^{81,82}。

なお、エネルギーコストを低下させるために、アメリカでは原油の代替エネルギーとしてバイオエタノールの活用を政策的に推進してきた⁸³。しかし、原材料であるとうもろこしの価格

注

(77) 日本製薬工業協会（2010）を参照。

(78) TAAは、2002年、2009年、2011年の3度にわたって法改正がなされ、対象者・給付の拡充などがなされている。

(79) OECD（2005）を参照。

(80) 2013年4月に公表された米国2014年度大統領予算教書では、競争力強化の一環として製造業の再生が掲げられており、国内での雇用創出及び事業活動促進について各種優遇措置が提案されている。

(81) 世界平和研究所（2013）を参照。

(82) 日本産業機械工業会（2013）では、あるアメリカ大手コングロマリットは、中国から国内生産にシフトしたことで、原料コストを約25%削減し、製品組立時間も5分の1に短縮化したことが報告されている。また、ある米中小電灯メーカーは、中国から国内への生産シフトによって、物流コストを約30%削減したことが報告されている。

(83) アメリカにおけるエネルギー政策全般の中期的な政策指針を定めた「2005年エネルギー政策法」は、バイオエタノールを主とする再生可能燃料の一定量の使用を義務付ける「再生可能燃料基準」を盛り込んでいた。また、バイオエタノールをガソリンに混合した燃料に対して、ガソリン税を一部控除する優遇措置もあった（両方とも2011年末に失効）。

上昇があったことなどから、エネルギーコストの低下にはっきりとした効果が見られていない。他方、政策支援のほとんどなかったシェールガスの供給拡大はエネルギーコストの低下に寄与している。

●ドイツにおける政策対応

ドイツでは、①製造コストを低下させる政策や、②規制緩和により国内需要を掘り起こす政策が採られてきた。

まず、前者については、2000年代のEU拡大に伴って中東欧諸国への企業の流出懸念が高まったことなどから、労働コストの低減を企図した労働市場の規制緩和などが実施されている。

規制緩和が実施される以前のドイツの労働市場制度は、雇用を守ることに重点が置かれており、厳しい解雇規制や有期雇用契約の制限などが特徴となっていた。そのため、労働コストが高まり、企業の雇用意欲が損なわれていた。

2002年に制定されたハルツ法では、事業主の雇用意欲減退や競争力低下を招くような高賃金、高社会保障負担、厳しい解雇規制等の硬直的な労働市場制度の規制緩和が実施された⁸⁴。具体的には、失業者に新たな雇用機会を与えるため、有期雇用契約の制限規定緩和や、解雇保護法の適用緩和（新規採用に対して解雇保護法の適用が除外される小規模企業の規模を、従業員5名以下から同10人以下へ拡大）などが実施された。また、失業者の就業意欲を高めるために、長期失業者に対する失業給付金の削減や、失業手当の給付期間短縮（従来の最長32か月から、55歳未満で最長12か月に短縮）、紹介された仕事への就職を拒否した場合の給付3割削減などが実施された。

こうした労働市場の規制緩和によって、ドイツでは1993年から2004年の間に製造業の単位労働費用が低下したと指摘されている⁸⁵。

次に、国内需要を掘り起こすための規制緩和については、バイオ産業における規制緩和が挙げられる。1990年代のドイツでは、バイオテクノロジーに対する抵抗感が強く、遺伝子工学が法律によって厳しく規制されていたことから、ドイツの医薬品工場や研究開発拠点は規制の緩いアメリカや英国に流出していた。そのため、1993年に「遺伝子工学に関する法律」で規制緩和が実施された。

この規制緩和と政府がバイオ産業のクラスター戦略を進めた⁸⁶こととあいまって、1996年か

注 (84) ハルツ第Ⅰ法では派遣労働期間の制限撤廃、ハルツ第Ⅱ法では僅少労働（ミニジョブ）制度の導入、ハルツ第Ⅲ法では連邦雇用庁改革、ハルツ第Ⅳ法では失業給付改革、労働市場改革法では解雇制限法の非適用事業所の範囲拡大、有期雇用契約の制限規定緩和、失業給付の受給期間の大幅縮小などが実施された。

(85) 東京三菱銀行（2005）を参照。

(86) 1996年10月、連邦教育研究省は、クラスター戦略である「BioRegio」を実施した。BioRegioは、競争力の低い地域を支援するのではなく、競争力の高い地域を集中的に支援することで、支援地域において世界最先端の企業を育成するものである。コンテストで選定された支援地域に1997年から2002年までの5年間にわたって連邦特別資金が拠出された。

ら2002年の間に1万人超の雇用創出がなされたとの指摘がある⁸⁷。

●ドイツにおける高度人材の活用によるイノベーション創出

また、ドイツでは、イノベーションが起こりやすい環境を整えるために、高度人材の育成や確保を目指す政策が採られている⁸⁸。特に、高度ICT人材の不足が課題になっており⁸⁹、高度ICT人材の育成と外国人ICT技術者の受入れを目指している。

例えば、高度ICT人材の育成については、職業訓練や若手高度ICT人材が育つような環境整備に取り組んでいる^{90,91}。また、専門性の高い分野における外国人高度技能労働者の積極的な受け入れを目的に、2000年8月にICT技術者を主な対象とする「グリーンカード」のシステムが導入された⁹²。加えて、EU域外国からの高度技能外国人受入要件を緩和する目的で、2012年8月に「EUブルーカード」が導入されている⁹³。

こうした取組により、ICT分野の雇用においては、ハードウェア、ソフトウェア市場合わせて、2010年に約60万人の雇用創出が図られている。これは、2007年の雇用創出数を5万人以上上回っている⁹⁴。また、就労許可を得た外国人ICT技術者数は、「グリーンカード」の導入によって、施行1年後の2001年7月時点で8,500人、施行3年後の2003年1月末時点で1万3,600人となっている⁹⁵。

●我が国への含意

アメリカとドイツの経験からは、我が国における製造業への政策対応として、以下のような取組が考えられる。

第一に、イノベーションを促すようなビジネス環境を創出することである。例えば、アメリカのNIHのように、産学官が連携してハイリスク・ハイリターンな基礎研究に取り組み、その実用化を支援していくことが重要である。

また、高度ICT人材のようなイノベーションの担い手となる人材を適材適所に配置していくことも重要である。そのためには、ドイツのように海外の高度人材を積極的に受け入れるこ

注

(87) Ernst & Young (2003) を参照。

(88) 2006年から2010年にかけて「ハイテク戦略2020 (High-Tech Strategy 2020)」、「ICT2020－イノベーションのための研究 (ICT2020－Research for Innovation)」という提言が打ち出され、高度ICT人材の育成が一つの政策目標として掲げられた。

(89) 「ICT2020」では、大学を卒業するICT分野専攻の卒業生は、産業界が必要とする人数よりも毎年1万人程度少ないことを指摘している。

(90) 「ハイテク戦略2020」では、ICT分野における優先施策の一つとして高度ICT人材の育成が掲げられ、①若手高度ICT人材が需要にあったスキルを習得するための職業訓練・海外留学の支援、②現場で活かせる技術を持った人材が応用科学分野の大学で教育を受けることができるような環境整備が掲げられている。

(91) 「ICT2020」では、イノベーションや競争力に対して高度人材が与える影響は近年ますます大きくなっているとの認識を示し、①若手高度ICT人材の開発意欲を高めるような環境整備、②海外の有能なICT人材にとって魅力的な労働環境を整備し、移民権獲得方法を簡便にすることなどが掲げられている。

(92) グリーンカードの対象者は、ICT分野で大卒以上の資格を持っているか、同分野で年間10万マルク（当時。約5万ユーロに相当）以上の年収を得る条件で労働契約を結んでいることが必要とされた。

(93) 在留・就労許可証の発行手続きを簡略化し、域外の高度技能労働者に対しEU加盟国へのアクセスを容易にするもの。

(94) Deutsche Bank (2011) を参照。

(95) 経済産業省「通商白書2003」を参照。

とも考えられる。加えて、国内の高度人材の流動性を高め、有効活用するため、例えば、スキルの高度化が図れるように職務を限定した専門性の高い働き方などを促進していくことも考えられる⁹⁶。

第二に、製造業の活動にとって足かせになっている高コスト構造を是正することである。特に、我が国の場合、ビジネスコストの面で大きな課題となっているのがエネルギー価格である。前述のとおり、アメリカはシェール革命によるエネルギーコストの低下を享受しているが、我が国もそのメリットを取り込んでいく必要がある⁹⁷。

第三に、国内市場を拡大していくことである。国内需要という点では、我が国は人口減少というハンディを負っているが、規制緩和などを通じて、潜在的な需要を喚起していく余地は十分にある。その際、近年、議論されている規制緩和の影響を直接受けるのは主に非製造業であるが、そうした非製造業の活性化が製造業にとっての国内需要拡大の鍵となる。医療・介護の分野を例にとれば、高齢化に伴い様々な潜在ニーズが存在していると見られるが、適切な規制制度改革により医療等のサービスの可能性が拡大すれば、医薬品や医療・介護用具などの製造業にとっても新たな市場が広がっていくであろう⁹⁸。

このように製造業に関する政策対応としては、非製造業も含め、我が国が内外の企業に選ばれるためのビジネス環境の整備が基本となる。

注

(96) 経済財政諮問会議（2013）を参照。また、規制改革会議では、職務、勤務地、労働時間限定型正社員の雇用ルール整備が議論されている。

(97) 2013年5月17日に、アメリカのエネルギー省はシェールガスを含む液化天然ガス（LNG）のFTA非締結国（日本を含む）向け輸出を承認した。今後、エネルギーコストの引下げが期待されている。

(98) アメリカのNIHも、非製造業である医療の基礎研究が製造業である医薬品・医療機器等の製品開発につながっている点で、国内市場を拡大している例として考えることもできる。

コラム

2-1 北欧・スイスにおける企業の海外進出

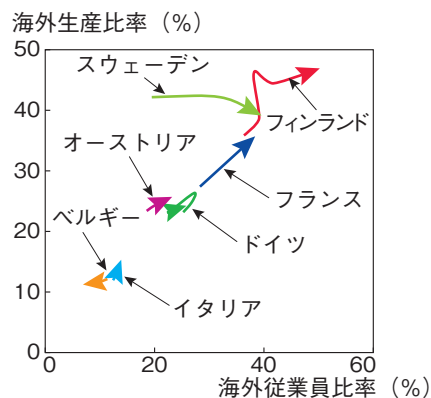
スウェーデン、フィンランドなどの北欧諸国は、人口が少なく、市場規模の小さい「小国」であることから、現地市場獲得を目的とした海外進出が多く、海外生産比率もヨーロッパ各国と比較しても高い水準にある（コラム2-1図）。特に近年では、労働コストの低い東欧への海外進出が増加している。こうして、世界有数の携帯電話会社であるノキアや家具メーカーであるIKEAなどのグローバル企業が成長している。

北欧諸国の産業政策の特徴として、国益の源泉となる「知識の拡充」や「技術革新」を企図して、研究開発などを積極的に支援していることが挙げられる。その結果、国内経済に占める研究開発費のシェアが高く、特許出願件数も多い⁹⁹。

また、スイスにおいても、海外進出が進んでいる¹⁰⁰。他の先進国と異なる点は、競争力の高い産業¹⁰¹が多いため、2000年代以前には海外進出が少なく、製造業の国内就業者数も減少していない点である。この背景には、バイオテクノロジーやナノテクノロジーなどのハイテク部門の研究開発投資が活発であることや、中小企業の労働生産性が高いことなどが指摘されている¹⁰²。

スイス政府の海外進出に対する対策として特徴的なものは、ブランド戦略の一環として、原産国表示に関するスイスネス法（Swissness Bill）策定に向けた動きが見られることである¹⁰³。同法は、一定割合のスイス製部品を使用した製品のみに「スイスメイド」を表示することを許可している。これによって、スイス製品の「安全」、「高品質」というブランドイメージが守られ、スイス製品に対する需要が高まることから、海外進出への対策としての効果も期待される¹⁰⁴。

コラム2-1図 北欧の海外生産比率と海外従業員比率



（備考）EuroStat “Annual Detailed Enterprise Statistics”、“Foreign Affiliates Of EU Enterprises - Outward FATS” により作成。ベルギーは2004年から2008年、イタリアは2005年から2009年、オーストリアは2004年から2010年、ドイツは2004年から2010年、フランスは2007年と2010年、スウェーデンは2007年から2009年、フィンランドは2004年から2009年である。

注

(99) OECD (2012) を参照。

(100) 対外直接投資は、2000年860億ドルから2010年5,834億ドルまで増加。

(101) 2010年度の国民一人当たりの国内総生産（GDP）は世界第4位。World Economic Forum 発表の世界競争力指数（GCI）と INSEAD 発表のグローバルイノベーション指数の2011年度ランキングで世界第1位。

(102) OECD (2012) は、スイスの中小企業は、他のEU諸国と比べて高いイノベーション能力を有し、独自技術を売りにした商品やサービスを武器に、世界のニッチ市場に進出している、としている。

(103) 例えば、時計産業はスイス製部品を60%以上、食品産業はスイス産原材料を80%以上に設定している。現在、国会審議中である。

(104) このコラムの記述は、2012年度内閣府委託調査「海外諸国における「空洞化」に関する調査」を参考にしている。

コラム

2-2 アメリカのNIHの特徴

基礎研究の分野では、アメリカにおける革新的な研究分野で成果を上げている研究機関としてNIH（国立衛生研究所）が注目されており、我が国においても「日本版NIH」の創設が議論されている。ここでは、NIHの特徴を紹介する。

NIHは、世界最大の生物学研究機関であり、研究開発予算は米国防総省に次ぐ305億ドルの規模を誇る。癌やエイズ、ゲノム、アルツハイマーなどの時流に合った基礎研究テーマを選んで研究を実施しており、これまでNIHの研究助成対象者が受賞したノーベル賞の数は83に及ぶ。

NIHの研究機関としての強みは、第一に、生物医学分野全般に対する組織横断的な研究体制である。NIHは21の研究所と6つのセンターから構成されており、単独の研究所では成果が上げづらい研究領域において、NIH全体として組織横断的な研究を進めている。また、産官学による基礎研究を実用化させるプロセスが構築されている。

第二に、基礎研究に主眼を置き、その予算規模が大きい点である。実用化までに20～30年の期間が必要な基礎研究テーマに多額の予算を投じているため、実用化されれば将来の成長産業を担う技術開発につながる可能性も高い。

第三に、科学的な臨床研究・治験である。NIHは、新薬開発のための治験に限らず、治療法の意義を科学的に検討する臨床研究も重視している。また、臨床研究・治験に関する情報公開や情報公開のためのガイドラインも作成されている。このように科学的な臨床研究・治験の結果などの情報共有が、イノベーションを促進しているものと考えられる。

加えて、こうした特徴を最大限生かしているのは、高い専門性とマネジメント能力を有するプログラムオフィサーと呼ばれるNIHスタッフである。予算の8割を占める大学や病院などの外部機関への研究助成プログラム（NIHグラント）について、計画から最後の評価の段階まで一貫してマネジメントしている。また、研究テーマの選定に際しては、研究助成プログラムにおけるプログラムオフィサーと研究テーマを選定する評価者とは異なっており、厳密な審査体制を取っている。

我が国においても、社会的影響力が大きい却不確実性の高いハイリスク・ハイリターンな研究は、将来の成長産業育成につながる可能性があることから、国が積極的に支援すべき対象であると言える。特に、基礎研究については、実用化に向けて、省庁横断的な一貫した研究開発支援が必要であろう¹⁰⁵。

注 (105) 我が国においては、医療分野に関して、基礎研究を文部科学省、臨床応用を厚生労働省、産業育成を経済産業省が担っているが、各省間の連携が不足しているとの指摘がある。

第3節 非製造業の競争力強化に向けた課題

これまでは、我が国製造業の低収益性の背景と生産性向上に向けた課題、製造業企業の海外進出が国内部門の生産や雇用に与える影響について検討してきた。そこで見たように、製造業における競争力強化に向けた取組は引き続き重要だが、諸外国同様に我が国でも経済のサービス化が進展し、非製造業の成長が経済全体に与える影響が高まっている。ここでは、非製造業に目を転じ、貿易可能性の拡大、ICT（情報通信技術）などを活用した生産性向上といった観点から、非製造業における競争力強化に向けた課題を検討する。

1 非製造業の貿易可能性の拡大

近年、非製造業においても製造業同様に、輸出による海外展開、企業の海外進出といった動きが活発化している。こうした非製造業における貿易可能性の拡大は、輸出や投資収益の拡大を通じて企業の競争力を高めると考えられる。

ここでは、まず、非製造業の競争力の現状を評価するため、労働生産性を国際比較する。また、特許等使用料、輸送、旅行など狭義のサービス貿易、海外拠点での販売などを含む広義のサービス貿易の現状について国際比較する。さらに、非製造業の対外直接投資の動向、海外進出による国内企業の収益性や従業員数への影響などについて分析する。

(1) サービス貿易の広がり

サービスの貿易可能性は、どのようにして把握することができるだろうか。ここでは、まず、非製造業の位置付けを確認するとともに、WTO協定に基づくサービス貿易の定義を紹介する。

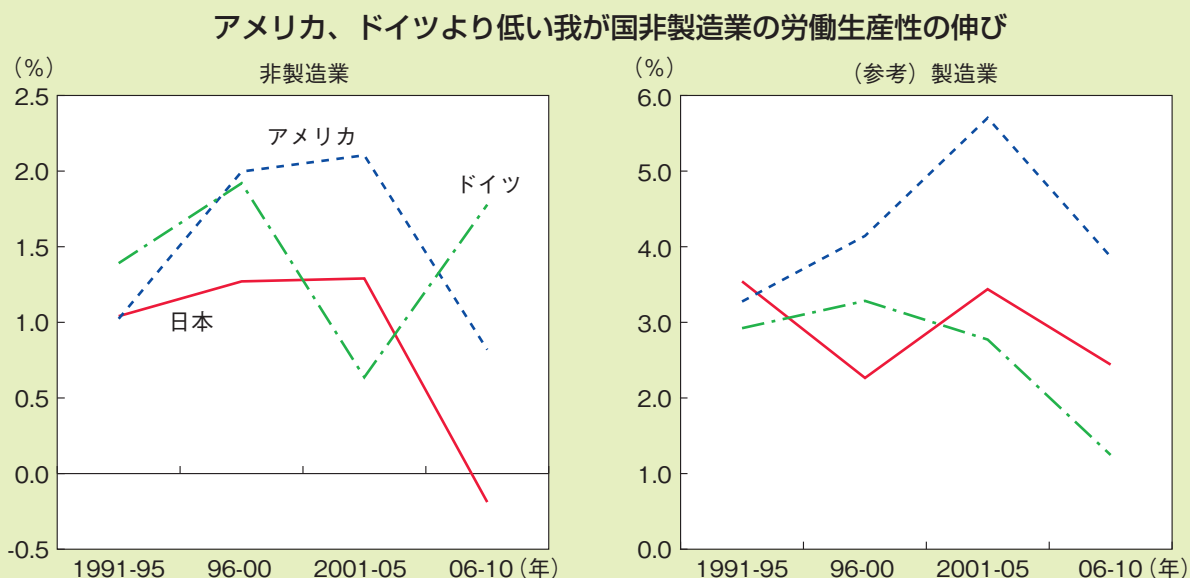
●アメリカ、ドイツより低い我が国非製造業の労働生産性

前節で見たとおり、日本、アメリカ、ドイツいずれもGDP、雇用者数に占める製造業のシェアは低下し、経済のサービス化が進んでいるが、非製造業の生産性は高まっているだろうか。生産性を表す指標として労働生産性を国際比較してみよう。

2000年代前半以降、日本の非製造業の労働生産性上昇率は低下している（第2-3-1図）。経済のサービス化の進展とともにGDP及び従業者数に占める非製造業のシェアは高まったが、従業者数の伸びに比べて生産額の伸びが小さいことによる。

また、アメリカ、ドイツと比較して、日本の労働生産性上昇率は、1990年代以降、総じて低迷している（第2-3-1図）。特に、アメリカの労働生産性上昇率が高いが、これは、日本、

第2-3-1図 非製造業の労働生産性上昇率の国際比較



ドイツよりも早い時期から経済のサービス化が進展する中、後述するとおり、流通やサービス分野において、ICT投資を活用して、TFP上昇率が高まり、労働生産性の上昇がもたらされたためであると考えられる。

●広い定義でサービス貿易を捉える必要性

我が国非製造業の労働生産性のパフォーマンスはアメリカ、ドイツに比べて劣っているが、今後は、生産性を高め、製造業同様、非製造業においても、輸出による海外展開や企業の海外進出などを通じて収益力を高めていくことが期待される。

非製造業の貿易可能性について検討するため、WTO加盟国によるサービスの貿易に関する一般協定（GATS）に基づくサービス貿易の定義を紹介しよう（第2-3-2表）。サービスには、生産と消費を同時に行う「同時性」、目に見えない価値を提供する「無形性」といった特質がある。このため、サービス貿易も、国境を越えて行うサービスの提供（越境取引、モード1）といった供給形態以外に、外国に行った際に現地の事業者が行うサービスの提供（国外消費、モード2）、外国に設置した支店・現地法人などの拠点を通じたサービスの提供（商業拠点の越境、モード3）といった供給形態も含めて定義されている。

通信手段の発達、各国の規制緩和、企業の国際的な活動拡大などを背景として、サービスは以前よりも貿易可能性が高まっている。そのため、越境取引や国外消費だけでなく、商業拠点の越境といった視点も含めて貿易可能性の現状を把握する必要がある。

第2-3-2表 サービス供給の4つの形態（モード）

4つの供給形態（モード）でサービス貿易を把握する必要

	モード	内容
1	国境を越えて行うサービスの提供 (越境取引、第1モード)	ある国のサービス事業者が、自国に居ながらにして外国にいる顧客にサービスを提供する場合。 例) ○航空機で海外へ旅行する場合 （自国の航空会社による他国の顧客への輸送サービスの提供） ○電話で外国のコンサルタントを利用する場合 など
2	外国に行った際に現地の事業者が行うサービスの提供 (国外消費、第2モード)	ある国の人が、外国に行った際に現地のサービス事業者からサービスの提供を受ける場合。 例) ○海外旅行中の食事、観劇 ○外国の会議施設を使って会議を行う場合 など
3	外国に設置した支店・現地法人などの拠点を 通じたサービスの提供 (商業拠点の越境、第3モード)	ある国のサービス事業者が、外国に支店・現地法人などの拠点を設置してサービスの提供を行う場合。 例) ○海外支店を通じた金融サービス ○海外現地法人が提供する流通・運輸サービス など
4	自然人の移動によるサービスの提供 (人の移動、第4モード)	ある国のサービス事業者が、社員や専門家を外国に派遣して、外国にいる顧客にサービスを提供する場合。 例) ○外国人看護師による医療サービス ○外国人技師の短期滞在による保守・修理サービス など

(備考) WTO “World Trade Developments in 2004 and Prospects for 2005.” (2005)、山口 (2005)、高沢 (2006) などにより作成。

(2) 狭義のサービス貿易の拡大

越境取引や国外消費といった狭義のサービス貿易は拡大しているだろうか。狭義のサービス貿易の規模や比較優位を見てみよう。

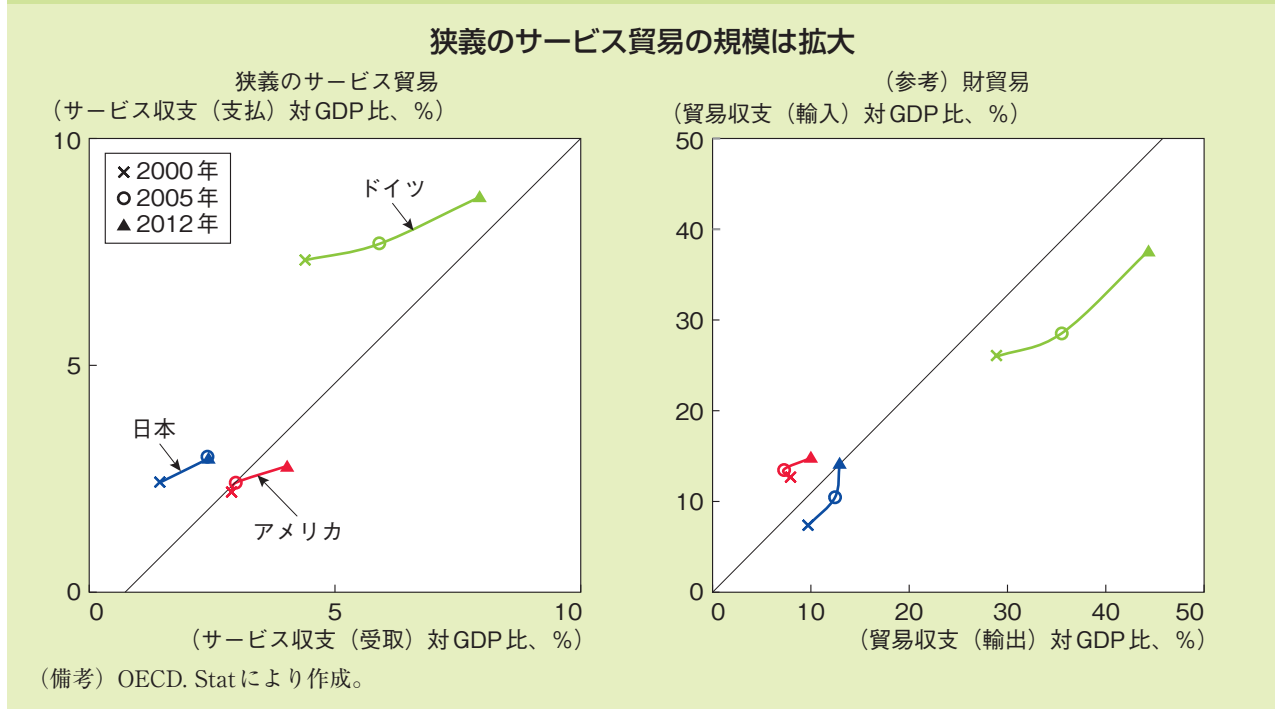
●狭義のサービス貿易の規模は拡大

我が国の貿易は、これまで製造業による財貿易が中心的な役割を担ってきたが、財貿易に比べて、狭義のサービス貿易の規模は拡大しているだろうか。貿易規模を見るため、財の輸出入金額と比較しつつ、狭義のサービス貿易の受取・支払金額の対GDP比をアメリカ、ドイツと比較する（第2-3-3図）。

まず、日本の狭義のサービス貿易は、2000年以降拡大している。ただし、財貿易と比べ、規模は依然として小さい。特に、受取の対GDP比は、緩やかに上昇しているものの、2011年で2.4%であり、ドイツの8%程度、アメリカの4%程度と比べ、低い水準にとどまっている¹⁰⁶。

注 (106) ドイツは受取も支払も圧倒的に大きい。一般に、EU諸国は各国の経済規模が相対的に小さい上、市場が統合されているため、域内貿易が盛んで輸出入依存度が高い。

第2-3-3図 狭義のサービス貿易（受取額・支払額）の国際比較



一方、財貿易は、輸出入ともに10%強となっており、ドイツよりは小さいがアメリカと同程度である。

我が国はものづくりに依存した貿易構造が続いているが、越境取引や国外消費といった狭義のサービス貿易も水準は依然として低いものの拡大している。

コラム

2-3 輸出財に体化されているサービス業が生み出す付加価値の大きさ

先に我が国の狭義のサービス貿易の規模は、財貿易に比べて小さいことを見たが、付加価値ベースの貿易統計で見るとそれほど差は見られない。これは、輸出される財を生産する際に生み出される国内付加価値には、サービス業が生み出した付加価値も含まれているためである。

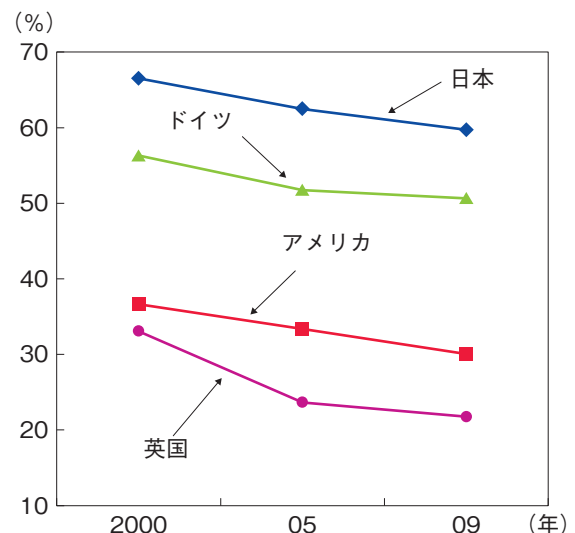
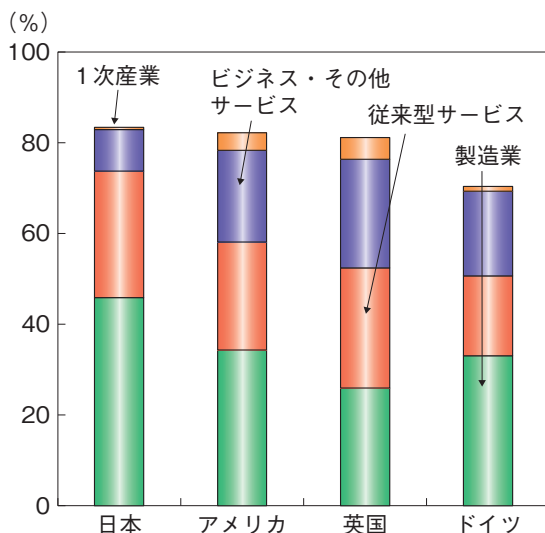
2009年の財・サービス輸出のうち国内で生み出した付加価値の割合は約83%、サービス産業の生み出した付加価値の割合は約36%となっている（コラム2-3図（1））。アメリカ、英国では、日本に比べ国内のサービス業の比率が高いため、サービス産業の生み出した付加価値の割合が日本よりも高くなっていると考えられる。また、ドイツ国内で生み出した付加価値の比率が日本よりも低いのは、EU域内の貿易が盛んであり、日本に比べて輸入依存度が高いことによる。

次に、財・サービス輸出に含まれるサービス業の生み出した国内付加価値のうち、製造業の生産した輸出財に体化されている割合を見ると、日本はアメリカ、英国に比べて高い水準を維持している（コラム2-3図（2））。これは、我が国製造業の輸出財の製造過程においては、マーケティング・商品開発や研究開発、保守・アフターサービスといったサービス業の付加価値貢献度が高いことを示している。

このように付加価値ベースで見ると、サービス業が製造業の生産過程に深く組み込まれている様子がうかがえる。今後、狭義のサービス貿易の規模を高めていくとともに、製造業との相互連関を更に深めていくことにより、サービス業の貿易可能性の向上につながると考えられる。

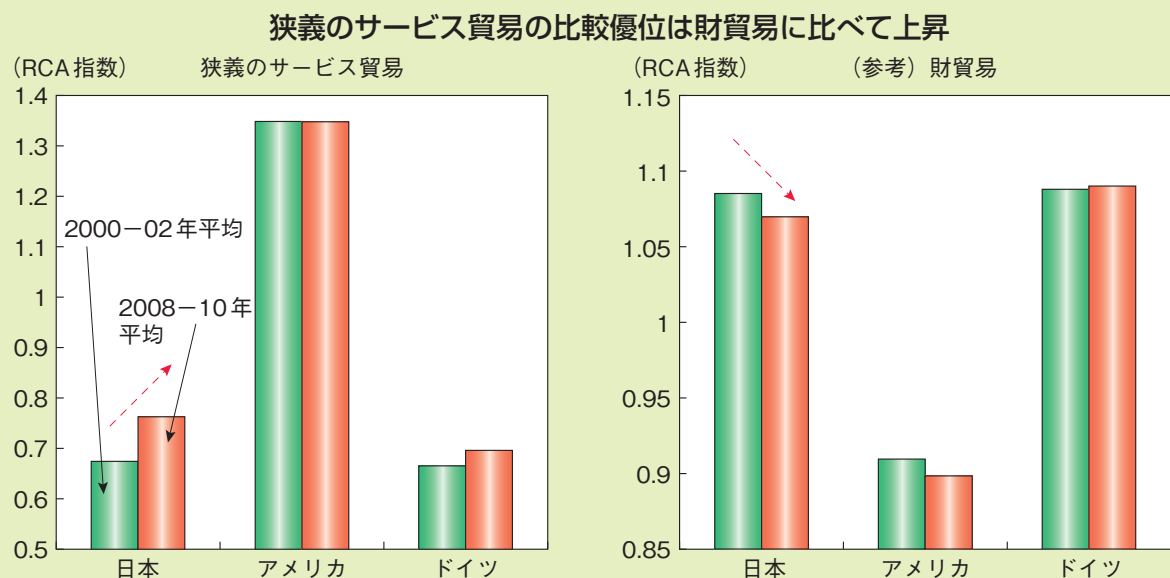
コラム2-3図 輸出財に体化されているサービス業が生み出す付加価値の大きさ

(1) 輸出総額に占める国内付加価値（2009年） (2) 輸出財に体化されているサービス業が生み出す付加価値の割合



- （備考） 1. OECD-WTO “付加価値貿易データベース” により作成。
 2. (1) の1次産業とは、農林水産業、鉱業のこと、従来型サービスとは、電気・ガス・水道業、建設業、卸売・小売業、運輸・通信業、金融業のこと。
 3. (2) は「輸出財に含まれるサービス産業が生み出した国内付加価値額／輸出総額に占めるサービス産業が生み出した国内付加価値額」により算出。

第2-3-4図 狭義のサービス貿易における比較優位の国際比較



(備考) 1. OECD, Statにより作成。

2. 顕示比較優位 (RCA) 指数とは、ある項目における国内の輸出シェアを世界全体の輸出シェアで割った指数のこと。数値が1を超えていれば、相対的にその項目に比較優位があることを意味する。

顕示比較優位 (RCA) 指数 = (i国の財 (サービス) の輸出額 / i国の総輸出額) / (財 (サービス) の世界輸出額 / 世界総輸出額)

●狭義のサービス貿易の比較優位は財貿易に比べて上昇

狭義のサービス貿易の規模は財貿易に比べて小さいが、比較優位はどうなっているだろうか。顕示比較優位 (RCA) 指数を見てみよう (第2-3-4図)。

まず、日本の狭義のサービス貿易は、ドイツと同程度の比較優位を有するが、アメリカと比べると劣位にある。先進国では、製造業企業が海外に生産拠点を移したことを背景に、長期にわたってサービス経済化が進展しており、貿易における製造業の相対的ウェイトが低下している。アメリカではこの傾向が顕著であるため、非製造業のRCA指数が高い。

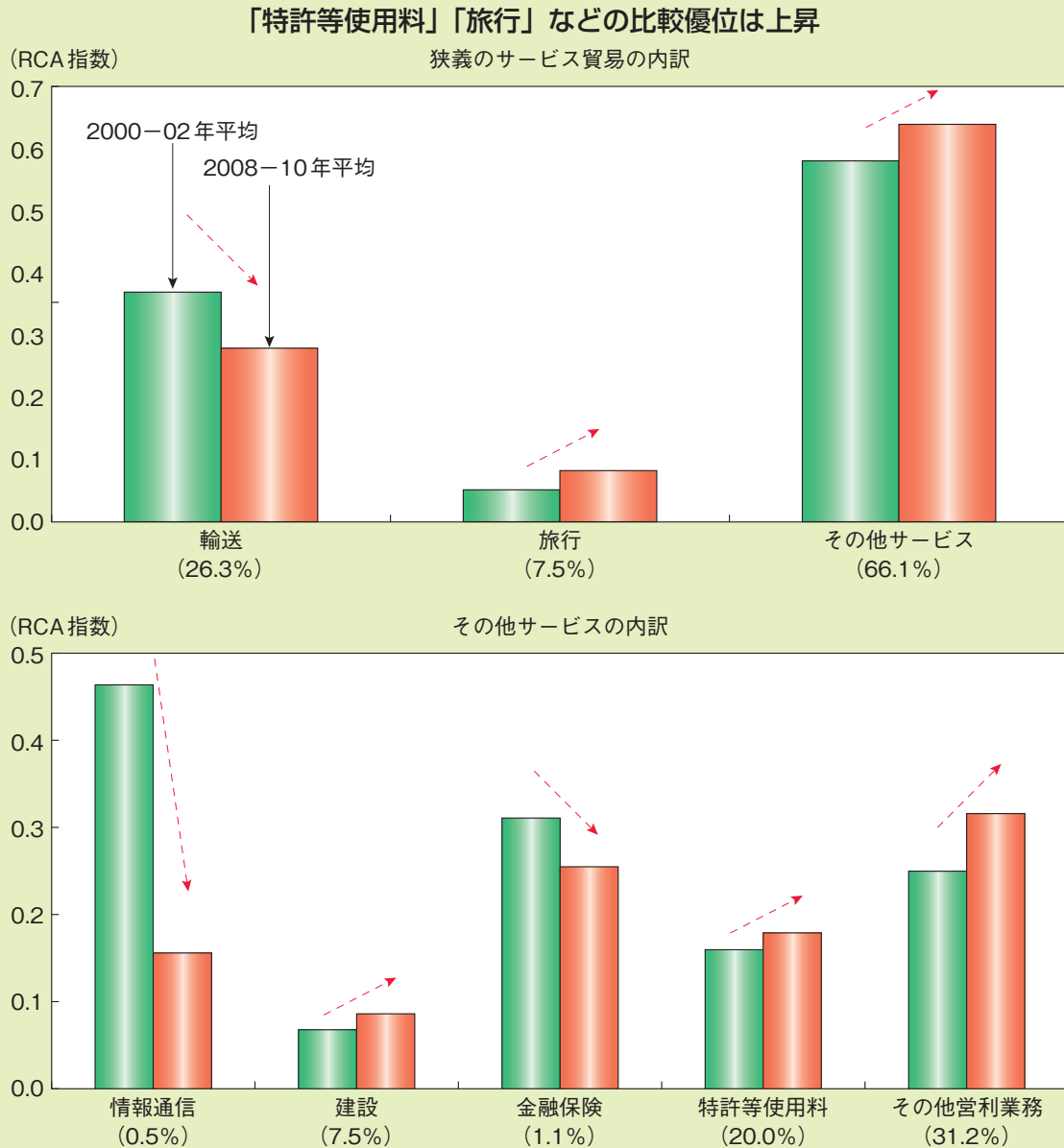
また、2000年代における日本のRCA指数の変化を見ると、財貿易では低下する一方、狭義のサービス貿易では上昇しており、その上昇幅はドイツよりも大きい。サービス貿易については、後述するとおり、特許等使用料、旅行などの比較優位が上昇していることによる。他方、財貿易は、従来競争力を有していた加工型製造 (電気機器、一般機械等) の比較優位が低下したことによる。

このように、狭義のサービス貿易における比較優位は、財貿易よりは低いものの、徐々に高まりつつあると言える。

●狭義のサービス貿易のうち「特許等使用料」「旅行」などの比較優位は上昇

狭義のサービス貿易のRCA指数は、2000年代前半に比べて上昇したことを見たが、どのような項目で上昇しているのだろうか。項目別に見たRCA指数の推移を見る (第2-3-5図)。

第2-3-5図 我が国の狭義のサービス貿易における顕示比較優位（RCA）指数



(備考) OECD. Statにより作成。横軸の括弧内は2011年の金額ウェイト。

まず、狭義のサービス貿易の中でもその他サービス、旅行の比較優位が上昇している。

その他サービスの内訳を見ると、その他営利業務、特許等使用料、建設の比較優位が上昇している。その他営利業務については、製造業の海外生産比率の上昇、卸・小売業の海外販売強化、商社の資源分野における投資拡大戦略などを受け、外国から外国への貿易である仲介貿易が増えていることによる。特許等使用料については、主に自動車メーカーが、現地生産台数に応じて海外生産子会社から受け取るロイヤリティ（工業所有権）の増加によるものである。

旅行については、RCA指数の水準は必ずしも高くはないが、上昇している。これは、2000年に476万人であった訪日旅行者数が2012年には837万人となっていることによる。

一方、輸送¹⁰⁷については、比較優位が低下している。我が国の財の輸出減少を受けた航空・海上貨物運賃の受取減などが背景として挙げられる。

このように、「特許等使用料」「旅行」などの比較優位が上昇したことから、狭義のサービス貿易の比較優位が上昇した。

(3) 広義のサービス貿易の活発化

サービスは、生産と消費の同時性という特質を有するため、貿易可能性の拡大には、現地に設立した子会社・支店などを活用した商業拠点の越境による取引がより重要となる。以下では、広義のサービス貿易の現状とそれが企業の収益性に与える影響などについて分析する。

●商業拠点の越境による取引は活発化

非製造業の対外直接投資による海外拠点の設置（モード3）は拡大しているだろうか。対外直接投資の動向を国際比較する。

我が国の直接投資金額を2005－07年平均と2010－12年平均で比較すると、製造業が減少する中で、非製造業が大きく増加していることが分かる（第2－3－6図）。

こうした中で、非製造業の対外直接投資残高対GDP比は製造業を上回る勢いで増加している（第2－3－7図（1））。非製造業の直接投資残高を業種別に見ると、近年は金融・保険業や卸売・小売業などの残高の増加が目立つ（第2－3－7図（2））。

金融・保険業は、国内市場の縮小懸念から成長の期待される海外市場に積極的に進出していると考えられる。この間、欧州の金融機関は、リーマンショック後の景気後退などの影響を受けて、我が国非製造業の直接投資が多いアジア向けの与信残高を減らし、シェアを低下させており、我が国金融機関のビジネスチャンスは広がっていると考えられる（付図2－5）。また、卸売・小売業は、製造業の海外生産比率の高まりに伴う流通需要、中国を中心とした海外の消費市場拡大などに対応するために直接投資を増やしていると考えられる。世界的な金利の低下により証券投資収益が伸び悩んでいる現状を考えると、海外からの所得受取を増やすためには、直接投資の収益性を高めていくことが重要である。

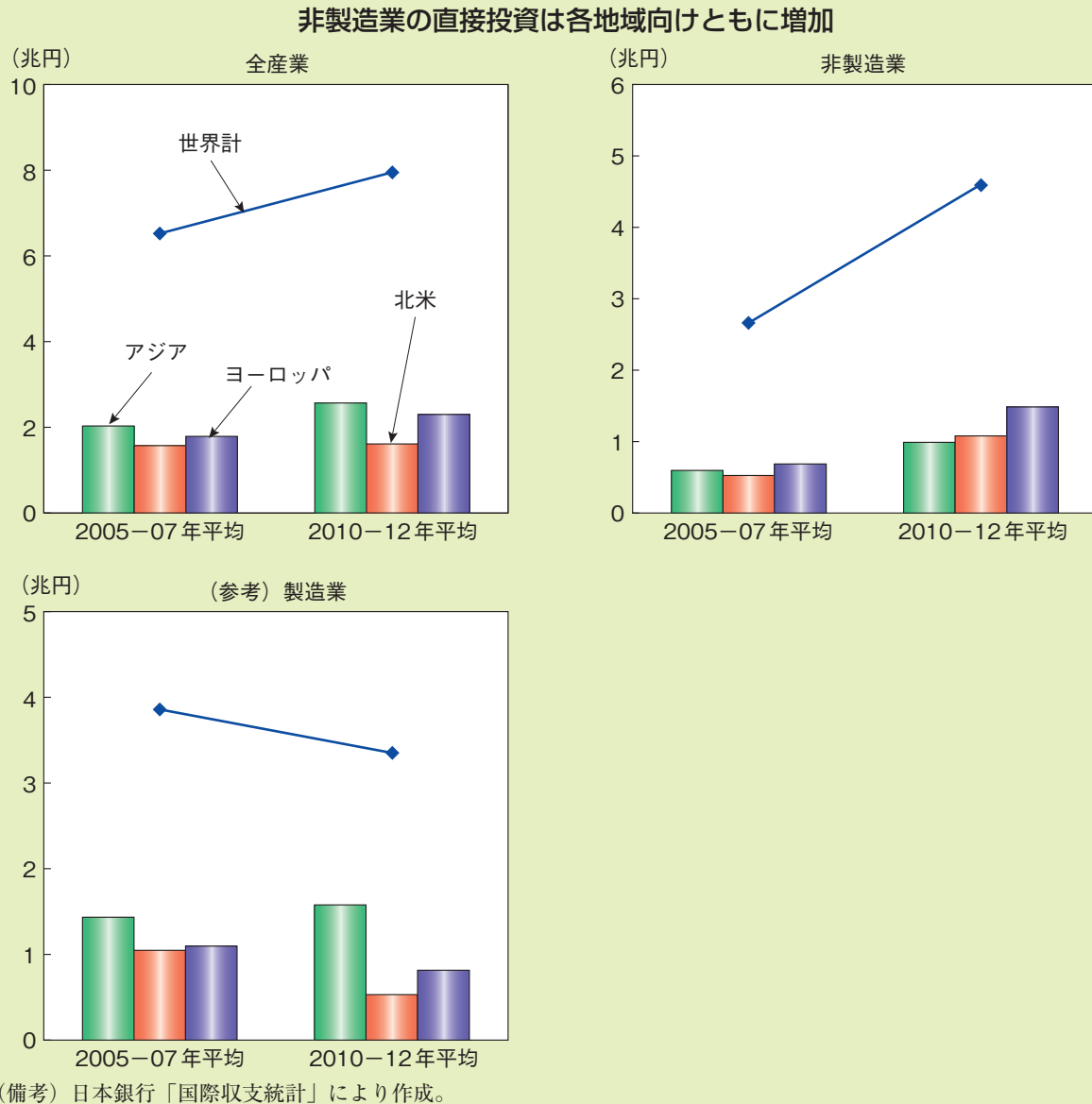
●対外直接投資残高の水準は低い

近年、非製造業の対外直接投資による海外拠点の設置（モード3）が活発化していることを確認したが、直接投資残高や海外現地子会社の売上を比較するとどうだろうか。

我が国非製造業の直接投資残高の対GDP比の水準は、アメリカ、英国、ドイツと比べても低い水準にとどまっており、海外現地子会社の売上高も低い（第2－3－7図（1）（3））。一般

注 (107)「輸送」には、居住者（非居住者）が非居住者（居住者）のために行った、旅客の運搬、財貨の移動、乗員を含む輸送手段のチャーターなど、全ての輸送サービスに関する取引が計上されている。

第2-3-6図 非製造業の対外直接投資の推移



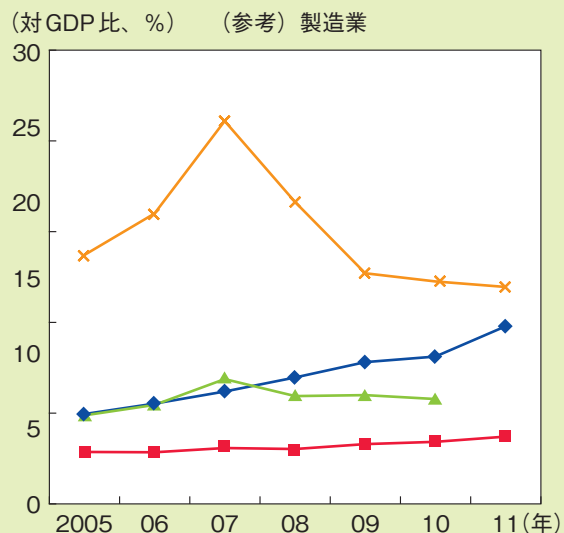
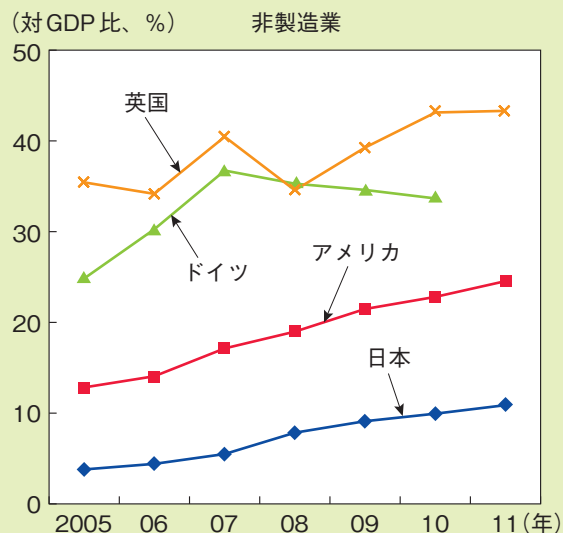
的に、製造業企業では、財の輸出から海外生産という段階を経て海外進出を図る場合が多い。一方、非製造業企業が海外進出する際は、経済的・文化的に異なる環境の下での市場開拓、流通体制の現地化などを同時に進めなければならないと、相対的にハードルが高くなっていると考えられる。特に日本については、主要な投資先であるアジアにおいて、非製造業の外資出資比率規制や流通業の売り場面積・出店規制など、非製造業分野の海外進出に対して制度面の制約があることも影響している可能性がある。今後、TPP（環太平洋パートナーシップ）協定交渉や日中韓交渉など¹⁰⁸を通じた規制緩和・制度整備の進展が期待される。

注 (108) その他に、日本・中国・韓国・インド・オーストラリア・ニュージーランドの6か国とASEANとの自由貿易協定を束ねるRCEP（東アジア地域包括的経済連携）交渉もある。

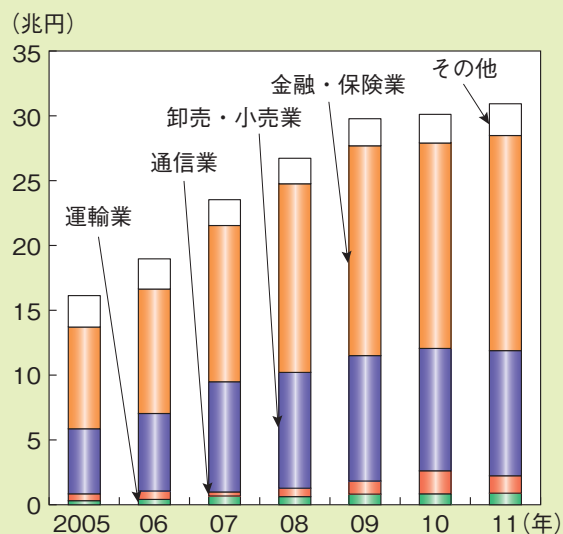
第2-3-7図 商業拠点の越境（モード3）によるサービス貿易の国際比較

商業拠点の越境によるサービス貿易は低水準ながら活発化

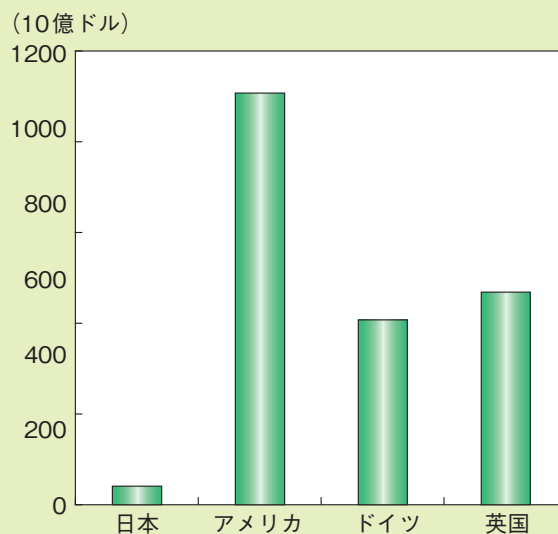
(1) 対外直接投資残高の国際比較



(2) 我が国非製造業の対外直接投資残高の業種別内訳



(3) 海外現地子会社による売上高（2009年）



(備考) OECD, Stat, WTO "International Trade Statistics 2012"、日本銀行「国際収支統計」により作成。

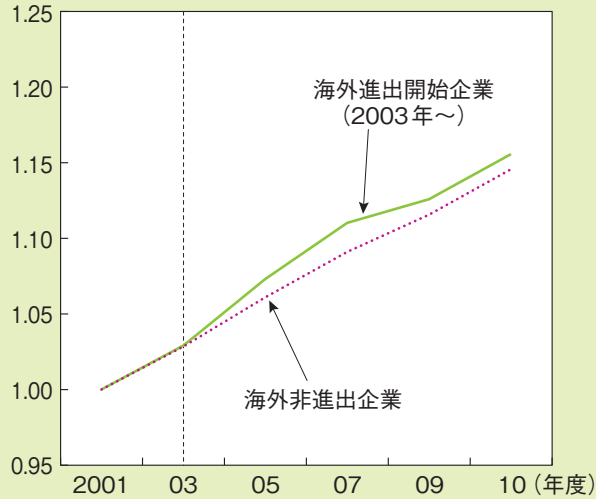
●海外進出により非製造業企業の収益性は上昇

対外直接投資によって、国内拠点の収益力を強化することができれば、国内での付加価値生産の増加を通じてGDPの向上にも資すると考えられる。第2節ではアンケート調査から、海外進出することによって製造業企業の国内での業況が改善する傾向にあることを見たが、ここでは、「企業活動基本調査」の個票データを使い、非製造業において2003年に海外進出を開始した企業（海外進出開始企業）と海外進出を行っていない企業（海外非進出企業）の2001年を1としたときの累積ROA¹⁰⁹を比較する（第2-3-8図、付図2-6）。

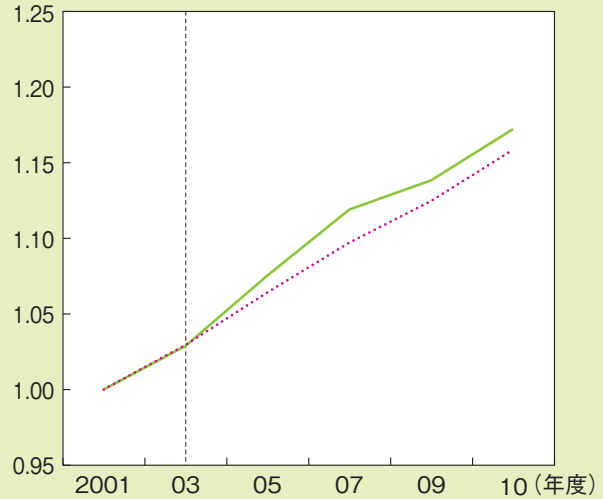
第2-3-8図 非製造業における海外進出開始企業と非進出企業の収益性の比較

海外進出開始後のROAは上昇する傾向

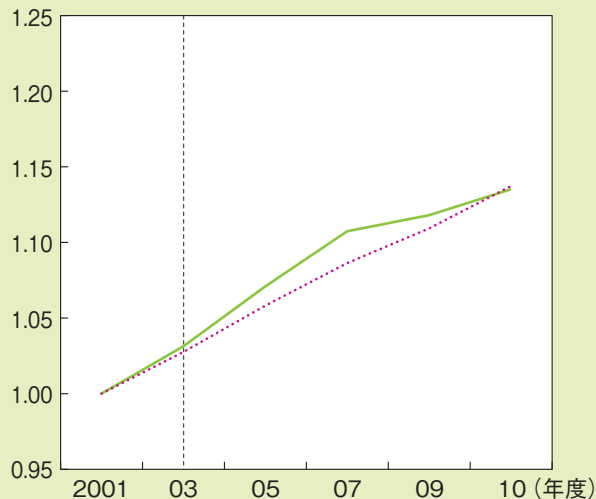
(累積ROA、2001年=1) 全規模



(累積ROA、2001年=1) 大企業



(累積ROA、2001年=1) 中小企業



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 累積ROAは、各年のROAを収益率とみなしたときの累積した収益率。2001年を1として、各年のROAを掛け合わせて求めている。
 3. 海外進出開始企業とは、2003年に海外進出を開始した企業のこと、海外非進出企業とは海外進出を実施していない企業のことを指す。
 4. ここでは、資本金1億円以上の企業を大企業、1億円未満の企業を中小企業としている。

まず、非製造業においても、製造業と同様、海外進出開始後のROAは上昇する傾向にある。海外進出を通じて、国内外の生産拠点の機能分担を進め、国際的な立地最適化を行うことなどを通じて、国内部門の生産性が高まり、収益率の向上につながったと考えられる。

ただし、輸出や海外投資などの国際的な事業活動をする場合には、企業には追加的に輸送コストなどの可変費用や設備投資などの固定費用が必要となるので、そうしたコストを賄った上で利益を生み出すことの可能な大企業だけが、海外進出を行うのではないかと指摘も考えられる¹¹⁰。そこで、大企業と中小企業を比較すると、両者ともに、海外進出開始企業のROA

注 (109) 各年のROAを収益率とみなしたときの累積した収益率。2001年を1として、各年のROAを掛け合わせて求めている。

(110) Melitz (2003)、Helpman, Melitz, and Yeaple (2004)などを参照。

は、上昇する傾向にある。海外進出は、非製造業企業の収益力を高める効果があると考えられる。

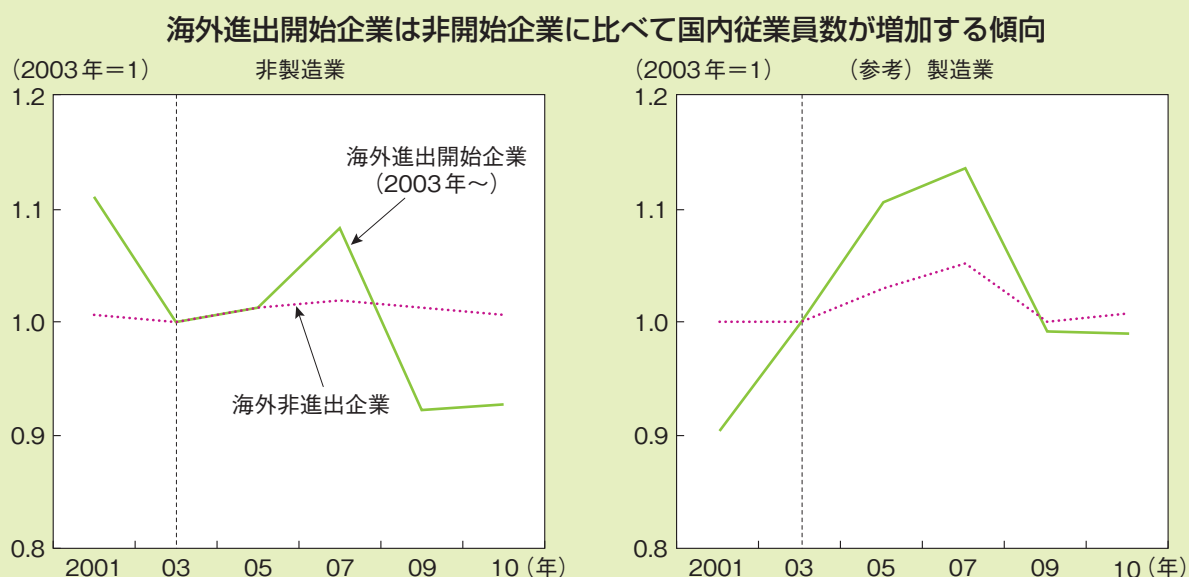
なお、製造業については、大企業、中小企業ともに海外進出開始企業のROAは、海外進出開始後に上昇し（付図2-6）、特に、中小企業の上昇幅が大きい。中小企業では、生産コスト削減などを目的として生産移転を行う企業が多いため（前掲第2-2-2図）、販路拡大に加え、生産コスト削減などの効果が上乗せされたことによると考えられる。

●海外進出により非製造業でも国内雇用は増加する傾向

非製造業においても、海外進出は国内部門の収益性にプラスの影響を及ぼすことを見たが、雇用面ではどうだろうか。非製造業の海外進出開始企業と非進出企業の国内従業員数を比較する（第2-3-9図）。

非製造業においては、製造業同様、海外進出開始企業は非進出企業に比べて国内従業員数が増加する傾向にある。海外進出を通じて国内拠点の生産性が高まり、国内雇用の増加につながっているものと考えられる¹¹¹。ただし、その効果は製造業に比べて小さい。

第2-3-9図 非製造業における海外進出開始企業と非進出企業の国内従業員数の比較



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. それぞれ2003年を1としたきの値。
 3. 海外進出開始企業とは、2003年に海外進出を開始した企業のこと、海外非進出企業とは海外進出を実施していない企業のことを指す。

注 (111) 前節では、製造業の海外進出開始企業は、リーマンショック後に、国内生産拠点での雇用を削減していたことを見た。第2-3-9図においても、2008年から2010年にかけては、製造業の海外進出開始企業と非進出企業の国内従業員数はともに減少しているが、減少幅は開始企業の方が大きくなっている。一方、2012年版中小企業白書によると、2002年度に直接投資を開始した中小企業（全産業）の国内従業員数は、直接投資非開始企業と比べ、開始直後から増加し、2008年度以降も上回っている。

以上のように、従来、製造業特有と思われてきた貿易可能性という特性は、非製造業においても高まりつつあり、この面での製造業と非製造業の垣根がなくなりつつあると言える。今後、貿易可能性を更に高める中で、特に海外拠点の設置（直接投資）を通じた取引を拡大させていくことにより、国内外において非製造業企業の収益力を高め、競争力の向上につなげていくことが期待される。

2 非製造業におけるICT資本蓄積を通じた生産性向上

従来、製造業を中心にICT投資を通じた生産性向上に向けた取組がなされてきたが、非製造業においても、同様の取組は進展しているだろうか。ここでは、ICT資本蓄積、特にソフトウェア投資に着目し、非製造業の労働生産性に与える影響などについて分析する。

(1) ICT資本蓄積と非製造業の労働生産性上昇

我が国非製造業の生産性向上には、製造業同様、ICT投資の積極的な活用が期待される。ここでは、非製造業の労働生産性上昇率とICT資本蓄積の関係について見る。

●我が国非製造業の生産性上昇に対するICT資本蓄積の寄与は小さい

前述のとおり、我が国非製造業の労働生産性上昇率はアメリカ、ドイツに比べて低いことを見たが、ICT資本装備率（労働投入1単位当たりのICT資本ストック）やTFPがどの程度寄与しているのであろうか（第2-3-10図）。

2001年から2010年平均の非製造業の労働生産性上昇率を要因分解して国際比較すると、日本は資本装備率の寄与が小さく、特にアメリカと比較してICT資本装備率の寄与が小さいことが特徴的である¹¹²。我が国では、バブル崩壊後の設備投資低迷の影響を受け、ICT資本を集散的に投入する卸売・小売業などにおいて、ICT資本蓄積が低迷したことが背景にあると考えられる。

また、アメリカ、ドイツと比較してTFPの寄与が小さいことも特徴となっている¹¹³。この点について、アメリカでは、ICT革命を通じて、流通やサービス分野のTFPが上昇したとの指摘がある。我が国におけるICT投資の低迷は、在庫管理や人事・給与システムの導入などを通じた業務効率化の遅れにつながり、TFP上昇率低迷の一因となっている可能性がある。

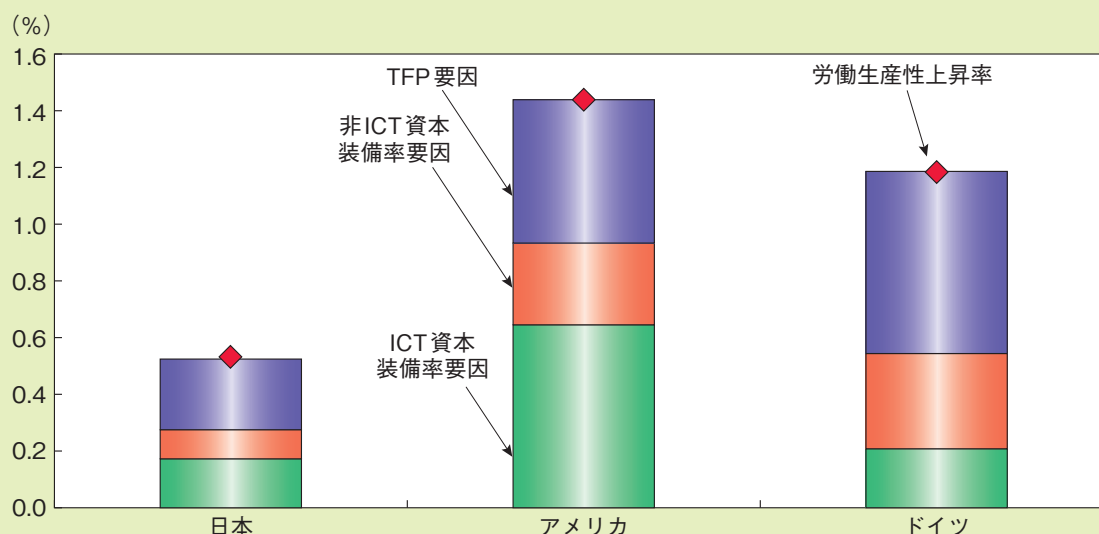
TFP上昇を伴わない資本蓄積主導の労働生産性上昇は、資本蓄積が進むにつれて資本収益

注 (112) 以下の記述は、深尾（2010）などによる。

(113) 不況期には、雇用保蔵や資本稼働率の低下が生じるため、生産要素投入増加の生産への寄与を過大に評価し、結果的にTFP上昇率を過小に推計する可能性があることに注意する必要がある。

第2-3-10図 非製造業の労働生産性上昇率の要因分解

我が国非製造業の生産性上昇に対するICT資本蓄積の寄与は小さい



(備考) 1. “EU KLEMS”、経済産業研究所「JIPデータベース」により作成。
 2. 2001年から2010年の平均成長率。

率が低下するため、やがては労働生産性の上昇鈍化につながるため、今後、非製造業においてもICT投資の積極的な活用によりTFPを高めていくことが期待される。

●業種別に見てもICT資本蓄積の寄与は小さい

日本の非製造業の労働生産性上昇率に対するICT資本蓄積の寄与が小さいことを見たが、業種に分けて国際比較してみよう。

両者の関係を見ると、日本、アメリカ、ドイツいずれの国においても、ICT資本設備率の伸びが大きいほど、労働生産性の伸びも大きい（第2-3-11図、付図2-7）。ただし、日本では、全般的にICT資本設備率の寄与がアメリカ、ドイツと比べて小さい。

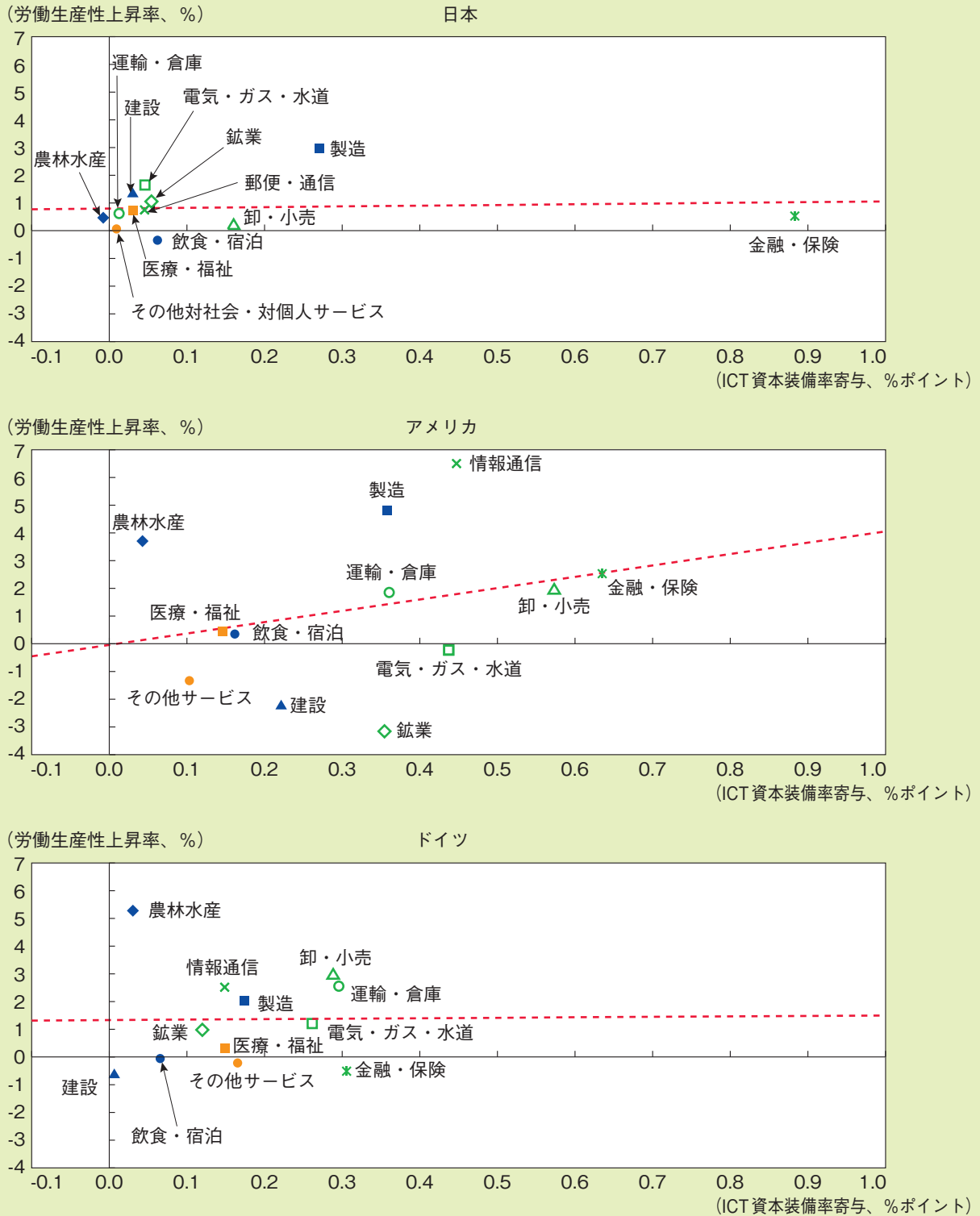
業種別に見ると、日本の非製造業の中では、卸・小売のICT資本寄与は大きいですが、労働生産性上昇率はアメリカ、ドイツと比べて低い。1990年代後半以降、ICTを活用して新しい経営手法（SCM、3PL、POS等¹¹⁴）を実現するためのシステムが開発されてきたが、特にアメリカではICT資本の活用が進んでいることから、その労働生産性上昇率への寄与に差が生まれていると考えられる。

他方、我が国の製造業は、ICT資本設備率の寄与がアメリカ、ドイツと同程度であるが、労働生産性上昇率はアメリカよりもかなり低い。アメリカは、定常的業務に加え、経営戦略サポートや市場分析・顧客開発など、企業内データをより高度に解析するためのシステムへの利活用も進めており、ICTの利活用がTFPを高め、労働生産性の上昇に寄与している面がある

注 (114) SCMはサプライチェーン・マネジメント (Supply Chain Management)、3PLはサード・パーティー・ロジスティクス (Third-Party Logistics)、POSは販売時点情報管理 (Point Of Sale System) の略。

第2-3-11図 労働生産性上昇率とICT資本装備率の寄与（2001-10年平均）

労働生産性上昇率の違いの背景にはICT資本蓄積の違い



と考えられる。

以上のように、業種別に見ても、我が国非製造業におけるICT資本蓄積の低さが、労働生産性上昇率の低さにつながっている。

(2) 重要性を増すソフトウェア投資

我が国非製造業のICT資本蓄積は低迷していることを見たが、種類別に見たときに、コンピュータや通信機器などのハードウェア、調達管理システムや顧客管理ソフトなどのソフトウェアによる違いはあるのだろうか。以下では、我が国非製造業の付加価値成長に対する種類別ICT投資の寄与、ソフトウェア資産の保有が企業の収益性に与える影響、ソフトウェア投資と組織改革との相乗効果などについて分析する。

●ハードウェアに偏った非製造業のICT投資

ICT投資を労働生産性の上昇につなげていくためには、蓄積した資本を最大限活かすよう、ICT資本の蓄積とあわせてサービスの提供方法などを機動的・戦略的に見直すことによって、ICT資本蓄積と同時にTFPを上昇させていくことが期待される。

非製造業について、労働生産性上昇率に対するICT資本装備率とTFPの寄与の動向を見ると、日本はアメリカ、ドイツに比べていずれの寄与も低迷している。ICT投資の低迷が、在庫管理や人事・給与システムの導入などを通じた業務効率化の遅れにつながり、TFP低迷の一因となっている可能性がある（第2-3-12図（1））。

どの分野のICT投資が遅れているかを見るため、非製造業の付加価値成長に対する品目別ICT資本蓄積の寄与を見ると、2000年以降、ハードウェア資本の蓄積に比べ、ソフトウェア資本の蓄積の寄与は小さい（第2-3-12図（2））。例えば、アメリカでは、ソフトウェア導入に当たって、安価なパッケージソフトで済ませ、企業組織の改編や労働者の訓練により、企業側がソフトウェアに適應してきたが、日本では、企業組織改編や労働者の訓練を避けるために、高価なカスタムソフトウェアを導入するケースが多かったと言われている¹¹⁵。このため、日本では、割高な導入コストや異なったソフトウェアを導入した企業間の情報交換の停滞もあいまって、ICT投資の予想収益率が低く、ICT投資が進まなかったと考えられる。

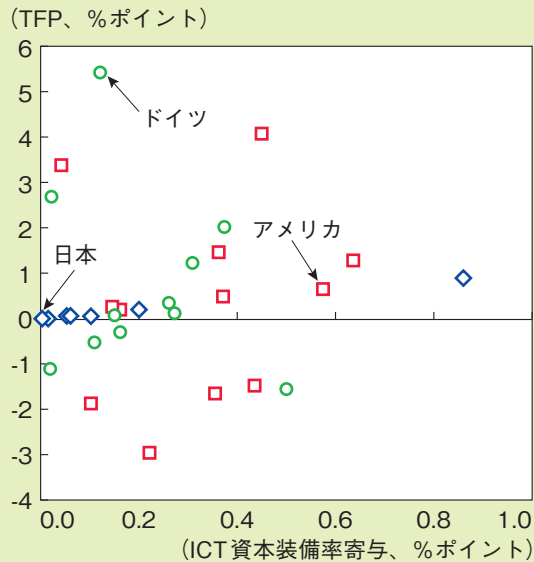
付加価値成長に対する寄与を製造業と比較すると、製造業では、近年ソフトウェア投資が急速に拡大しており、ICT投資の大きな割合を占めるに至っている。他方、非製造業では、依然としてハードウェアが大半を占めており、ソフトウェア投資の遅れが見てとれる（第2-3-12図（3））。これまで企業の生産活動に活用されてきたICT資本は、どちらかと言えば業務の合理化を目的として、製造業における生産管理や企業間取引の効率化を目的としたSCMの導

注 (115) 元橋（2010）を参照。

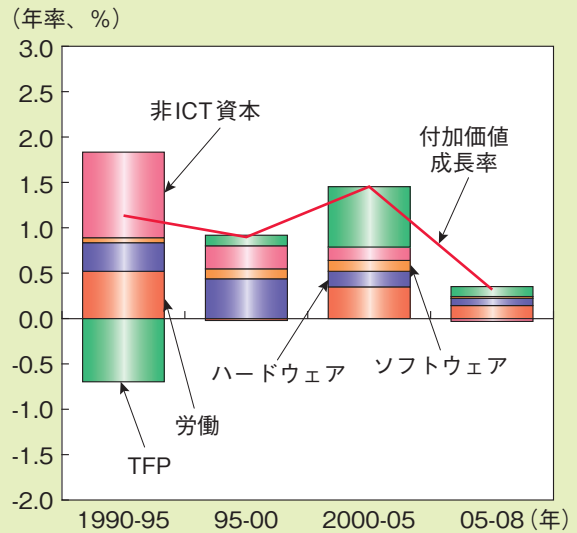
第2-3-12図 経済成長と種類別のICT資本蓄積

ハードウェアに偏った非製造業のICT投資

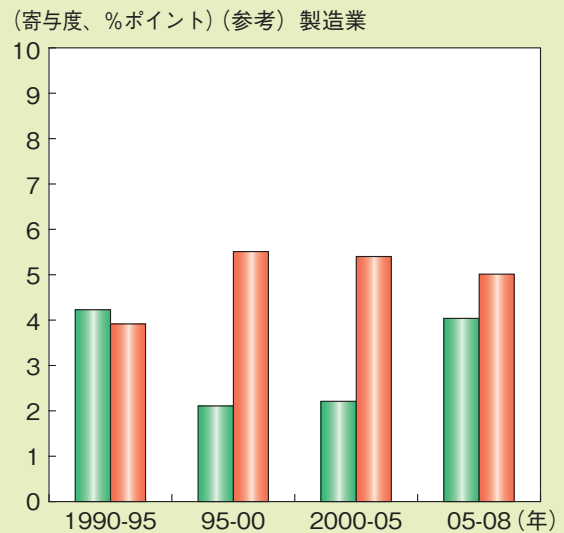
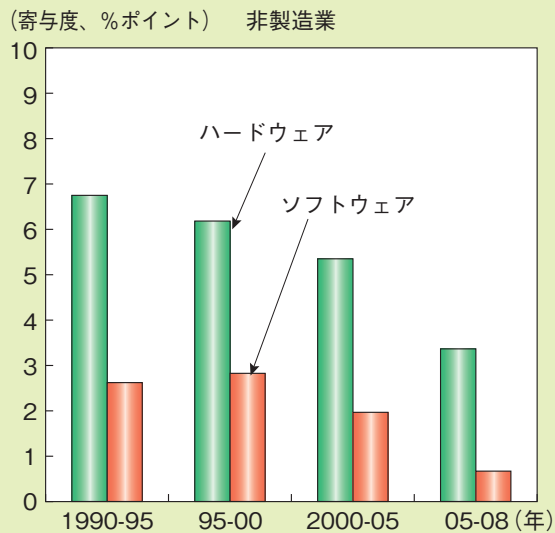
(1) 非製造業の労働生産性上昇率に対するICT資本装備率とTFPの寄与



(2) 非製造業の付加価値成長の寄与度分解



(3) 付加価値成長に対する種類別ICT資本の寄与

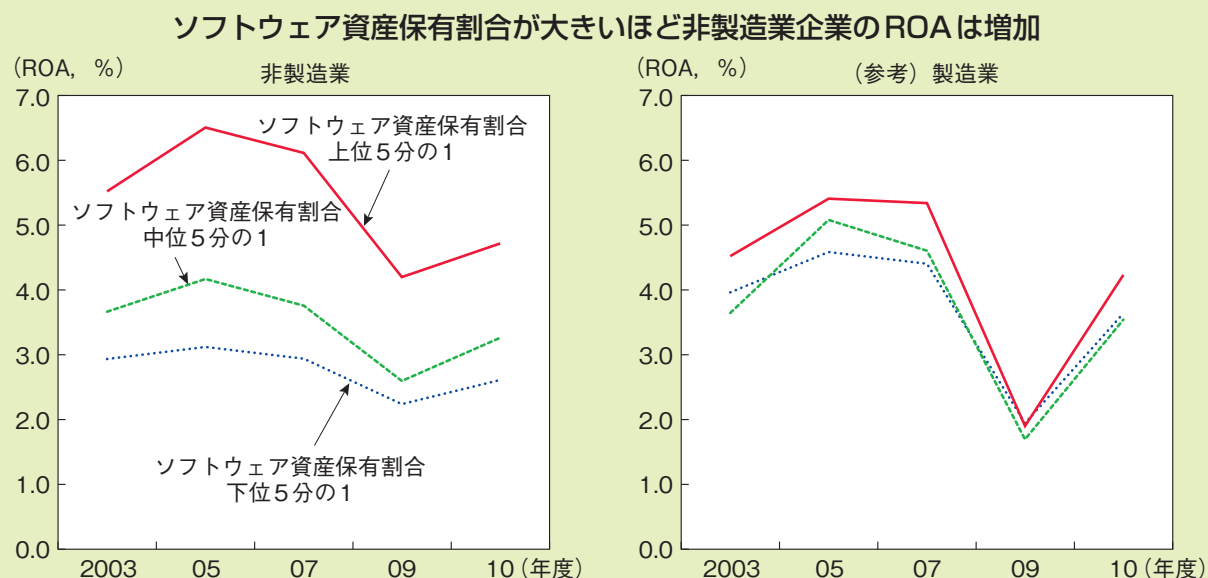


(備考) 1. “EU KLEMS”、経済産業研究所「JIPデータベース」により作成。
2. (1) は業種別に見た2001～2010年の累積寄与。

入などに活用されてきた。しかし、顧客情報管理やマーケティング、人事・給与・経理といった間接部門などへのICTの活用が増えつつあり、最近では、非製造業でも導入されていると考えられる。

ハードウェアの質は年々高まっているものの、より幅広くICT投資を活用し、ICT資本蓄積とTFPの上昇を同時に達成していくためには、非製造業においても、ソフトウェア投資の積極かつ戦略的な活用が期待される。

第2-3-13図 ソフトウェア資産保有割合の違いによる収益性の比較



- (備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 「ソフトウェア資産保有割合上位(中位、下位)5分の1」とは、総固定資産額に占めるソフトウェア資産の割合(ソフトウェア資産保有割合)を五分位階級に分類したときの第1(第3、第5)五分位階級に属する企業のこと。
 3. ROAを被説明変数、ソフトウェア保有割合を説明変数として回帰分析を行うと、ソフトウェア資産保有割合が大きいほど企業のROAは増加することが確認できる()内はt値。

$$R = 2.67 * rsoft + 1.47 * Labor + Dk \quad R^2 = 0.33$$

(6.87) (10.82)

R: ROA (%), rsoft: ソフトウェア資産保有割合 (%), Labor: 従業員数 (万人),
 Dk: 業種別ダミー

●ソフトウェア資産の保有により企業の収益性は向上

非製造業企業のソフトウェア投資は製造業と比べて低迷していることを見たが、ソフトウェア投資の高まりは、企業の収益性を向上させるだろうか。「企業活動基本調査」の個票データを用いて、総固定資産額に占めるソフトウェア資産の割合(ソフトウェア資産保有割合)の上位、中位、下位5分の1企業のROAを比較した(第2-3-13図)。

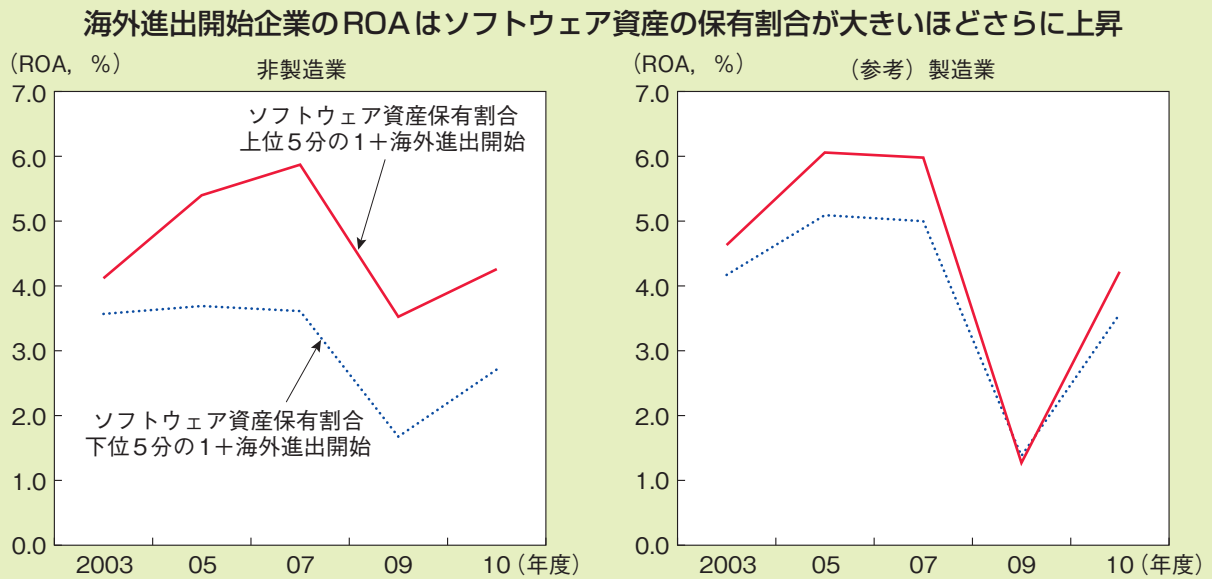
それによると、上で見たように、非製造業のソフトウェア投資はこれまでのところ必ずしも活発ではないが、ソフトウェア資産保有割合が大きい企業ほど、ROAの水準が高まっている。また、製造業に比べて下位の企業との差も大きい。ソフトウェア投資は、非製造業企業の収益力を高める効果があると考えられる¹¹⁶。

●海外進出とソフトウェア投資に見られる相乗効果

前述のとおり、非製造業においても海外進出が進んでいるが、グローバルな活力を活かし、投資収益を拡大していくためには、例えば、海外進出の際に、積極的にICT投資を行い、国

注 (116) リーマンショック後の景気低迷によりROAは低下しているが、その影響が残る2010年においても、ソフトウェア資産の保有により収益力を高めている非製造業企業のROAは、保有していない企業に比べて低下幅が小さい。

第2-3-14図 海外進出開始企業のソフトウェア資産保有割合と収益性



(備考) 1. 経済産業省「企業活動基本調査」の個票データにより作成。
 2. 海外進出開始とは、2003年に海外進出を開始した企業のこと。「ソフトウェア資産保有割合上位（下位）5分の1」とは、総固定資産額に占めるソフトウェア資産の割合（ソフトウェア資産保有割合）を五分位階級に分類したときの第1（第5）五分位階級に属する企業のこと。

内外の受発注業務の標準化などを通じて、収益性の一層の改善を期待することができる。

先に、非製造業でも、海外進出開始企業は非進出企業に比べてROAが高いことを見たが、海外進出企業の中でもICT投資、とりわけソフトウェア投資に積極的な企業とそうではない企業の間で収益性に差があるのだろうか。

非製造業企業のうち海外進出開始企業のROAは、ソフトウェア資産保有割合が大きいほど高まる（第2-3-14図）。例えば、海外進出をしている卸売業企業などでは、事業を拡大するために本社主導で海外の情報システム基盤を強化することが考えられるが、顧客情報管理やマーケティングなどのソフトウェア投資を通じて業務の合理化を図り、収益性の向上に結びつけている可能性がある。

● ICT投資の増加により非定型業務が増加

今後、我が国非製造業においてICT投資を生産性向上に結びつけていくためには何が必要だろうか。前述のとおり、日本では、ICT投資の収益率が低いことから、ICT投資が低迷し、同時にソフトウェア導入による組織の合理化や労働者の技能形成も進まなかったとされている¹¹⁷。このように、ICT投資の停滞の問題は、企業による労働者の訓練や組織の改編といった、いわゆる無形資産投資の問題とも密接に関連していると考えられる。

そこで、定型的か非定型的か、知的作業か身体的作業かなどの観点から、非製造業の就業者

注 (117) 深尾（2010）などを参照。

の業務内容を「非定型分析」「非定型相互」「定型認識」「定型手仕事」「非定型手仕事」の5つに分類し、非製造業の従業員数に占めるこれら業務のシェアとICT資本装備率の関係について見る（第2-3-15図）。

まず、ICT資本が導入されるにつれ、「非定型分析」、「非定型相互」が増える。ICT資本の蓄積に伴って、分析、判断、渉外などの業務に従事する人材の必要性が高まるためである。

一方で、「定型手仕事」は減少している。ICT資本が深化し、従業員がパソコンの操作能力を身につけると、例えば給与計算などの単純な業務はコンピュータによって代替される。

しかし、ICT資本の蓄積に伴う業務効率化により、減少することが予想される「定型認識」は、ICT資本の蓄積に伴ってむしろ増えている。前述したとおり、日本の場合、ソフトウェア投資のうち、特にパッケージソフトの活用が十分に進んでおらず、ICTが組織改革に活かされていない可能性がある¹¹⁸。

●企業組織改革との相乗効果が重要

ICT資本の蓄積とともに、非定型な知的業務のシェアが増えることを見たが、ICT投資と同時に組織改革を行い、更に規則的・反復的な業務を減らすとともに、高度な知的業務の占める割合を高めることで、生産性の向上につながると期待される。例えば、ICT資本の深化とともに、受発注業務などの単純な業務はコンピュータに代替されるが、これに加え、社内の情報伝達や意思決定の階層を減らすような組織改革を行うことによって、更に経営管理や新商品開発などの業務に従事する人の割合が増え、生産性上昇につながることが考えられる。

そこで、非製造業の業種ごとに見て、ICT資本装備率の水準を固定した場合に、組織改革などによって非定型業務従事者のシェアが変化すると労働生産性の水準にどのような影響が生じるかを見てみよう（第2-3-16図）。

まず、ICT資本装備率上位5分の1グループと下位5分の1グループを比較すると、前者の方が労働生産性の水準が高い。ICT資本の蓄積とともに、企画・立案や研究・分析などの高度な専門知識を活用する業務に従事する人の割合が増え、生産性が高まっていると考えられる。

また、ICT資本装備率の大きさが同程度のグループ内で比較すると、非定型分析や非定型相互といった非定型業務に従事する人のシェアが増えるとともに、労働生産性が上昇している。

このことは、ICT投資と同時に組織改革を進めれば、更に高度知的業務に従事する人の割合を高めることにより、生産性が上昇する可能性を示唆している。

●非製造業の研究開発投資は活発化

ICT資本蓄積以外に、TFP上昇に資する取組として、研究開発投資が挙げられるが、我が国非製造業では活発化しているだろうか。非製造業の総生産額に占める研究開発投資の割合を

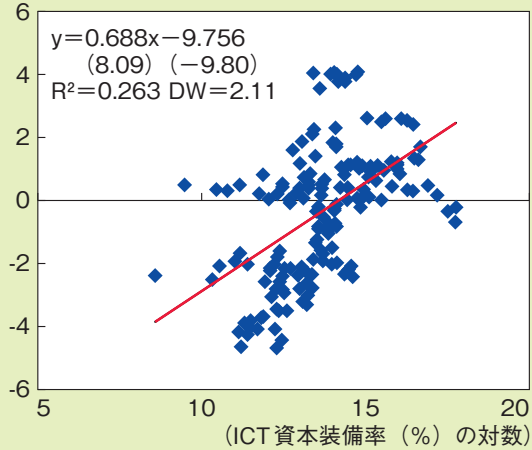
注 (118) サービス、もてなしなど、「非定型手仕事」については、ICT資本による代替が想定し難い業務であることから、明確な関係は見られない。

第2-3-15図 非製造業におけるICT導入と業務内容の変化（1985～2010年）

ICT資本の蓄積により非定型業務の従業者数が増加

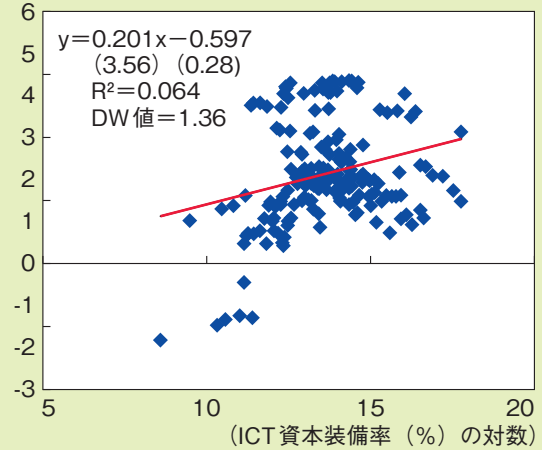
(1) 非定型分析

(各業務従事者のシェア (%) の対数)



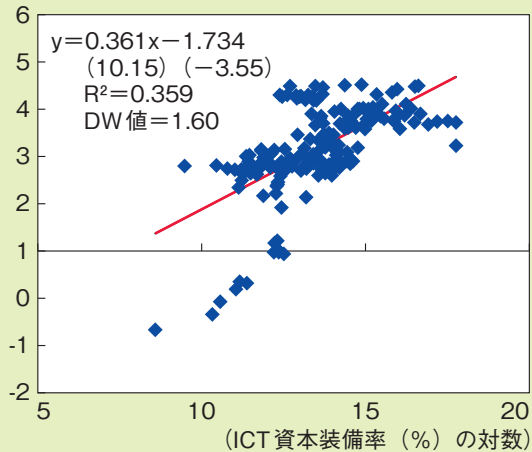
(2) 非定型相互

(各業務従事者のシェア (%) の対数)



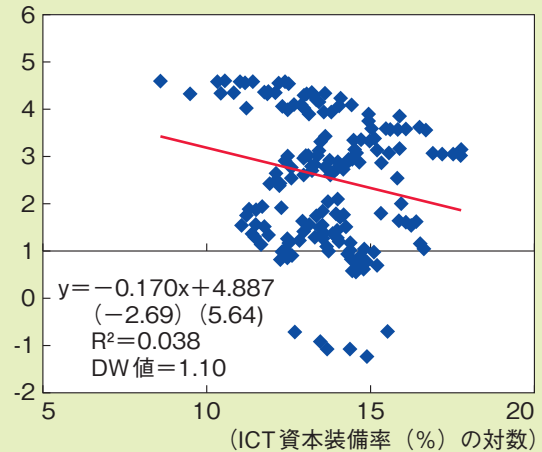
(3) 定型認識

(各業務従事者のシェア (%) の対数)



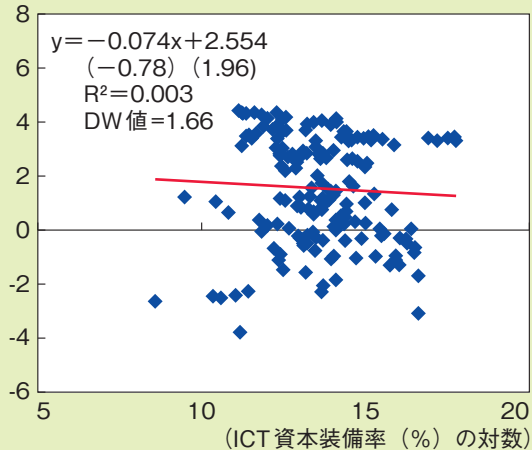
(4) 定型手仕事

(各業務従事者のシェア (%) の対数)



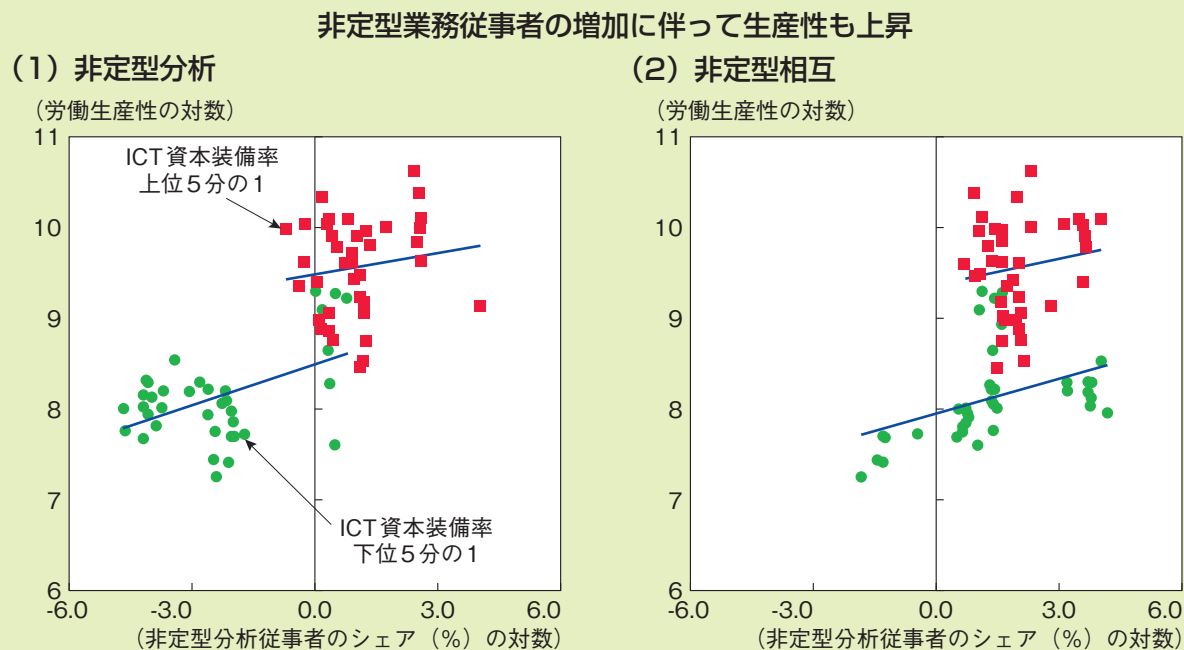
(5) 非定型手仕事

(各業務従事者のシェア (%) の対数)



- (備考) 1. 総務省「国勢調査」、経済産業研究所「JIPデータベース」により作成。
2. () はt値。
3. 「各業務従事者のシェア」は「国際調査」に基づき、5年毎のデータとなっており、2010年が直近値となっている。他方「ICT資本装備率」は「JIPデータベース」に基づき、各年ベースのデータとなっているものの、2009年が直近となっている。このため、2010年の「国勢調査」には、2009年の「JIPデータベース」の値が対応している。
4. 業務分類の考え方については付注2-5を参照。

第2-3-16図 非定型業務と非製造業の労働生産性（1985～2010年）



(備考) 1. 総務省「国勢調査」、経済産業研究所「JIPデータベース」により作成。
 2. 「ICT資本装備率上位(下位)5分の1」とは、ICT資本装備率を五分位階級に分類したときの、第1(第5)五分位階級に含まれるデータのこと。

アメリカ、ドイツと比較する。

日本はアメリカより低いものの、ドイツよりはやや高い(第2-3-17図)。アメリカについては、例えば、利用者の商品の購買履歴や決済情報、コミュニケーションの発信履歴など膨大なデータ(ビッグデータ)を蓄積し、それらのデータを分析して活用するための技術開発など、情報サービス業における研究開発が他国よりも盛んに行われていることなどが背景にあると考えられる。

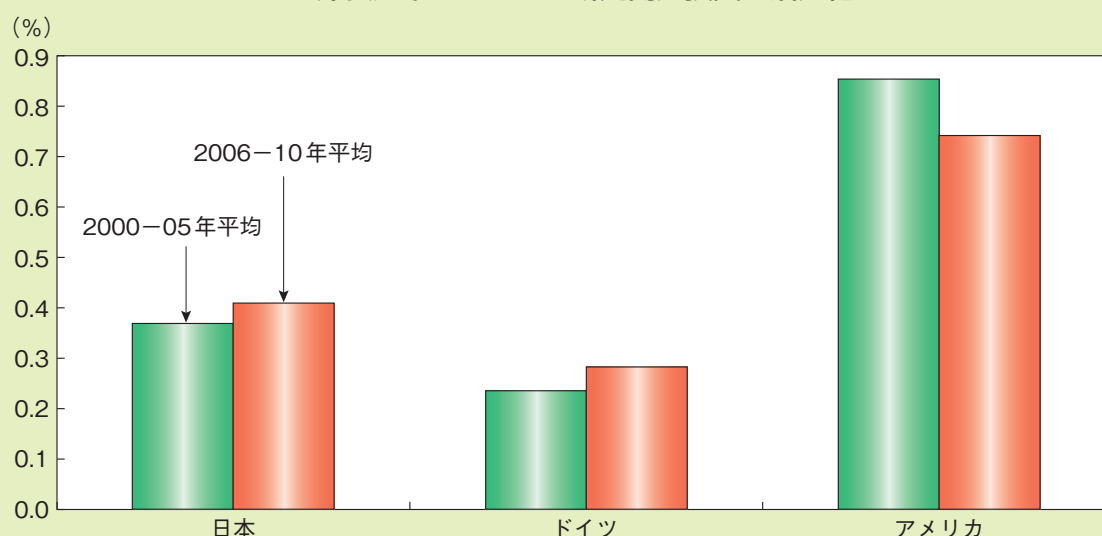
他方、日本でも、アメリカには劣るものの、2000-05年平均から2006-10年平均にかけて、研究開発費の割合が増えている。ICTの発展などを背景として、サービス分野における技術開発の重要性が認識されるようになってきていると考えられる。

研究開発投資を通じたイノベーションの拡大は、従来、製造業の特性と考えられてきたが、我が国非製造業においても活発化し始めている。今後、研究開発の成果を活かしつつ、貿易可能性の拡大を図ることで、投資の収益性を更に高めていくことが期待される。

これまでの分析が示しているように、我が国非製造業では、従来、製造業特有と思われてきた貿易可能性が高まってきており、ICT投資による生産性向上といった動きも見られ始めている。今後、非製造業の競争力を強化するためには、貿易可能性の拡大を図るとともに、ICT投資、特にソフトウェア投資の企業組織改革への活用、研究開発投資を通じたイノベーションの拡大などが重要となる。

第2-3-17図 非製造業の生産額に占める研究開発費の割合

非製造業においても研究開発投資は活発化



(備考) 1. OECD “Research and Development Statistics”、“Annual National Accounts”により作成。
 2. 公表されているデータに制約があるため、2006-10年平均のデータのうち、ドイツは2006-08年平均、アメリカは2006-09年平均の値となっている。

第4節 まとめ

本章では、企業が所得を生む能力、すなわち競争力に焦点を当て、我が国製造業の低収益性の背景、製造業企業の海外進出による収益、雇用・賃金、産業への影響、非製造業における貿易可能性の拡大、非製造業におけるICTの活用が生産性に与える影響などについて分析することを通じて、競争力を高めるための課題を検討した。

●低い収益性の背景には我が国製造業の構造的課題が存在

企業が競争力を高めるためには、生産性の向上が何よりも重要だが、我が国企業の低い収益性の背景にある構造を探っていくと、生産性を高めるための課題が浮かび上がってくる。

我が国企業の収益性は長期的に低下傾向にあるが、それは表面的には売上高利益率が低いことによるものである。その背景を分析すると、企業が活動しやすい環境を整えていくことが重要であるが、それに加えて以下の3点の課題が明らかになった。第一に、我が国企業の横並び志向のため抜本的な製品差別化が進まない。第二に、非効率な企業の退出が妨げられているため企業の新陳代謝が進まず産業構造の調整が遅れている。第三に、流通システムの多段階性などが高コスト構造を生み売上原価が高止まっている。

一方で、企業の資産活用の効率性も高いとは言えない。デフレや過剰債務問題等を背景に生産効率の高い新規設備への投資が見送られた結果、有形固定資産である生産設備の生産性が低

い。また、無形固定資産の一部となる研究開発投資についても、効率が高い中小企業の投資規模が小さい一方、効率が低い大企業の投資規模が大きいため、全体としての効率が低くなっている。

また、我が国製造業はアウトソーシング（製造工程の外部委託）の実施により自社外の資産を活用して生産性を向上させている。ただし、近年、欧米企業等で実施されている海外の社外企業へのアウトソーシングはあまり活用されておらず、今後、重要度が増してくると見られる。

●企業に選ばれるためのビジネス環境の整備が重要

企業の海外進出は、その競争力を高め国内の雇用にもプラスの影響を及ぼす。しかし、これが急速に進む場合には、国内において産業や雇用の面での調整に痛みが生じる可能性がある。構造調整が円滑に進むような環境の整備が必要となる。

最近の製造業の海外進出には、現地市場の獲得を目指したものが多く、また下請企業が元請企業とは関係なく行うものも少なくない。リーマンショック後の厳しい経営環境の中で、海外需要を取り込み、苦境を乗り切ろうとする企業の姿がうかがわれる。

リーマンショック後、企業は海外進出を進める中で、国内においては、研究・開発拠点のような高付加価値部門の雇用を増やす一方、生産拠点を中心に雇用を削減してきた。このため、若年層や大企業を中心に生産現場で働く人が製造業から非製造業へと転職を余儀なくされた。こうした転職は一般労働者間のものが多く、20歳台、大企業間、同職種間の転職であれば、賃金の低下は限定的であった。企業の海外進出に伴い雇用を削減したのは大企業が多かったことから、雇用の削減が大幅だった割には、所得への影響は限定的であった可能性が示唆される。

海外進出が我が国よりも進んでいるアメリカやドイツの経験からは、将来の基幹産業育成につながる可能性の高い先端的な基礎研究に取り組み、その実用化を支援するなど、イノベーションを促すようなビジネス環境を作ることが重要である。また、製造業の活動にとって足かせになっている高コスト構造の是正や、規制緩和などにより国内市場を拡大していくことが重要である。

●非製造業でも貿易とイノベーションを促すことが重要

製造業における競争力強化に向けた取組は引き続き重要だが、我が国でも経済のサービス化が進展する中で、非製造業の成長が経済全体に与える影響が強まっている。しかし、アメリカ、ドイツと比較して、非製造業の労働生産性は総じて低迷している。

今後、非製造業の生産性を高め、競争力を強化するためには、従来、製造業がリードしていると思われてきた貿易やイノベーションの可能性を高めていくことが有効である。

サービス貿易には、越境取引や国外消費といった狭義のサービス貿易の他に、商業拠点の越

境といった広義のサービス貿易がある。サービスには生産と消費の同時性という特質があるため、非製造業の貿易可能性を高めるためには、広義のサービス貿易の重要性が高く、その一層の拡大を図り、企業の収益力を高め、競争力の向上につなげていくことが重要である。

また、我が国非製造業は、アメリカ、ドイツと比較してICT資本蓄積が低迷しており、労働生産性が低い要因となっている。特に、ハードウェアに比べてソフトウェアの投資に遅れが見られる。ソフトウェアの導入は、企画・立案や研究・分析などの高度な知的業務に従事する人の割合を高め、生産性の上昇につながるが、組織のフラット化などの組織改革を同時に進めることにより、更に生産性が上昇する可能性がある。

ICT資本蓄積以外に、生産性上昇に資する取組として、研究開発投資が挙げられる。研究開発投資を通じたイノベーションは、従来、製造業の特性と考えられてきたが、我が国非製造業においても活発化し始めている。今後、研究開発の成果を活かしつつ、貿易可能性の拡大を図ることで、投資の収益性を更に高めていくことが期待される。